

II. 景気の先行きに対する判断理由

景気の先行きに対する判断の理由について、その主だったもの及び特徴的と考えられるものを取りまとめると以下のとおりであった。

1. 北海道（地域別調査機関：株式会社北海道二十一世紀総合研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

| 分野 | 景気の先行き判断 | 業種・職種 | 景気の先行きに対する判断理由 |
|-----------------------------|---|------------------------------|---|
| 家計 動向 関連 (北海道) | 良くなる | 百貨店（担当者） | ・北海道新幹線の開業という外的要因があるため、今後についてはやや良くなる。 |
| | | 観光名所（従業員） | ・3月26日に北海道新幹線が開業することで、終着駅効果が見込める。 |
| | やや良くなる | 商店街（代表者） | ・石油製品価格が下がっているため、商材やサービスにお金が回ることが期待できる。 |
| | | 商店街（代表者） | ・3月は北海道新幹線の開業により、観光客を中心に人の動きが活発化することになる。駅前のホテルはすでに開業日前後が満室状態であり、ホテルのほか、飲食関連にもプラスが見込める。 |
| | | スーパー（役員） | ・北海道新幹線の開業により、観光関連の景気が良くなり、街全体の景気の押し上げ効果が期待できる。 |
| | | コンビニ（店長） | ・客のニーズの変化に合わせた素早い対応を行うことで、今後も好調を維持することができる。 |
| | | 衣料品専門店（店長） | ・オーダースーツなどの高単価のアイテムが好調で、1月の売上が前年比106%と堅調に推移していることから、この流れは春の新作が発表される時期も続く。 |
| | | 乗用車販売店（経営者） | ・前年末に発売された新型車の受注が引き続き好調であり、今後の売上増が見込まれる。また、当地区の新車市場において、登録台数が全国以上の伸びを示しており、市場が活性化している状況がうかがえる。 |
| | | 乗用車販売店（役員） | ・前年の年初は消費税増税後の反動が長引き、販売が奮わなかったが、今年は大きな影響を及ぼすような要因がないため、現状の新型車の好調を維持できる。 |
| | | 観光型ホテル（スタッフ） | ・国内外の個人客、団体客ともに好調であり、今後も2月には春節、3月にはプロ野球の地元開催、4月には大型学会などがあるため、高単価、高稼働での推移が見込める。 |
| | | 旅行代理店（従業員） | ・流水観光及び冬季の体験観光が充実してきたことから、2～3月の外国人観光客の予約が好調との声が多い。外国人観光客の歩留りを懸念する施設も多いが、春節の中国系の観光客に期待するところは大きい。 |
| | | 旅行代理店（従業員） | ・燃油安などで海外旅行の値下げが期待できるため、今後についてはやや良くなる。 |
| | | タクシー運転手 | ・冬のイベントが多数組まれていることで、観光レジャー客の動きが期待できるため、今後についてはやや良くなる。 |
| | | 美容室（経営者） | ・1月はあまり良くなかったが、この状態が続くようには感じられないため、1月と比較すればやや良くなる。 |
| | | その他サービスの動向を把握できる者【フェリー】（従業員） | ・春の訪れとともに観光客の増加が期待できる。 |
| | | 住宅販売会社（経営者） | ・原油安により灯油やガソリンなどのコストダウンも十分図られてきているため、株式市場が落ち着きを取り戻せば、来春に予定されている消費税増税を控えて、駆け込み需要が少しくずつ出てくることになり、今よりも景気はやや良くなる。 |
| | | 変わらない | |
| 商店街（代表者） | ・4月中旬までは来街者の増加が見込める要素はない。4月下旬になれば、ゴールデンウィーク前ということもあり、近隣住民による買物が若干増加するが、4月の外国人観光客の入込が前年よりも減少する兆候もみられるため、景気は悪いまま推移する。 | | |
| 商店街（代表者） | ・外国人観光客の購入率が一服し始めていることに加えて、国内観光客による売上も少しずつ落ちてきているため、今後も変わらないまま推移する。 | | |
| 一般小売店【酒】（経営者） | ・2～3か月先については、とりわけ好材料も見当たらないため、現状のままで推移する。 | | |

| 分野 | 景気の先行き判断 | 業種・職種 | 景気の先行きに対する判断理由 |
|----|----------|------------------|--|
| | | 百貨店（売場主任） | ・定価品もバーゲン品も前年を上回ったものの、バーゲン品の伸びと比べて定価品の伸びが小さく、今後の買い回りへの期待感が薄い。客が購入するまでの下見回数も増えている。 |
| | | 百貨店（販売促進担当） | ・2月に入れば、春節やさっぽろ雪まつりなどのイベントにより、観光客が増えるとみられるが、前年も同時期にかなり売上を伸ばしているため、今年更に上積みすることができるかは未知数である。天候に左右されやすいという地域性から、あまり大きなプラスは期待できない。 |
| | | 百貨店（販売促進担当） | ・株価や為替レートの動向によって顧客の消費行動が直接的に影響を受ける地域ではないことに加えて、商圏内の人口増減の変化に乏しい地域でもあるため、競合店の出退店以外はあまり変化を及ぼすような要因がない。また、前年に2回発行したプレミアム付商品券も、生活防衛のための消費にまわされ、プラスアルファの消費につながっていないため、今後変わらないまま推移する。 |
| | | スーパー（店長） | ・来客数が前年を下回って推移するという傾向が変わらないため、今後も変わらないまま推移する。 |
| | | スーパー（店長） | ・食品の売上は比較的安定しているものの、衣料品や住まい用品については消費が引き続き低迷している。携帯電話は新規契約者向けの端末代金の実質0円廃止が導入される前の買換え需要で売上が伸びている。 |
| | | スーパー（企画担当） | ・来客数は伸びているものの、商品単価の上昇及び買上点数の伸び悩みが続いていることで、客単価は低下傾向が続いている。実質所得が伸び悩んでいるなかで、今後、しばらくは同様の傾向が続く。 |
| | | スーパー（役員） | ・原油安によりガソリン価格や暖房費が下がっているものの、食品や生活消耗品にお金がまわっていない。商品単価の上昇により客単価が上昇している面があるが、生活防衛のため、客の買上点数が伸びておらず、来客数も減少している。特に年金未支給月の売上は厳しいため、今後もこの状況は変わらない。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | ・公共工事の減少や漁業の不振などの減少要因が回復する兆しがないため、今後も変わらないまま推移する。今後については、少ないパイの奪い合いとなるため、業界の淘汰が進む局面となり、力のない小売の衰退が進むなど、経営環境が厳しくなる。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | ・悪くなる理由もなければ、良くなる当てもないため、今後も変わらない。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | ・冬の北海道では光熱費や灯油、ガソリン、重油の価格動向により景気が大きく左右される。これらから冬のイベントが各地で行われるが、前年は毎週のように週末の天気が悪く、客の外出があまりみられなかったため、天候が穏やかに推移すれば、前年を上回る売上が期待できる。また、3月に道央圏と当地を結ぶ高速道路が延伸される予定であることもプラス要因として期待できる。 |
| | | 家電量販店（経営者） | ・LED照明や冷蔵庫など、省エネに直結している商材はコンスタントに売れているが、家電製品の主力であるテレビの売行きが良くないため、今後も変わらない。 |
| | | 乗用車販売店（従業員） | ・これまでと状況が何も変わってこないため、今後も変わらないまま推移する。 |
| | | 乗用車販売店（従業員） | ・北海道という土地柄、例年、秋から段々と販売量が落ち込み、暖かくなる春ごろから、落ち込んだ分を取り戻すという傾向がある。景気による影響が強くなるのは、春以降の売行きであり、それまでは季節要因による影響が大きいため、今後2～3か月先については変わらないまま推移する。 |
| | | 乗用車販売店（従業員） | ・特に目立った政策や減税などが行われない限り、現状からの変化は見込めない。 |
| | | 自動車備品販売店（店長） | ・新車販売が好調に推移しているなか、ディーラーでの顧客囲い込み競争が激しくなっており、タイヤやカーナビなどのし好品もディーラーでの同時販売が増えているため、今後については変わらない。 |
| | | その他専門店〔医薬品〕（経営者） | ・今後、売上を上げていくためには、個々の顧客への地道な相談活動が必要となるため、現在の状況がしばらく続く。 |

| 分野 | 景気の先行き判断 | 業種・職種 | 景気の先行きに対する判断理由 |
|----|----------|-----------------------|---|
| | | 高級レストラン（経営者） | ・灯油価格やガソリン価格の値下がりにより、家庭内での負担が少なくなるため、景気回復に向けての好材料となるが、将来の消費税増税などの先行き不安があるため、消費者の財布のひもは固いまま推移し、経済的にお金がまわるような状況は見込めない。 |
| | | 高級レストラン（スタッフ） | ・ひとまず最低限の来客数があるため、景気は悪くないともいえる。しかし、店が努力をしても思ったほど客単価を上げることができないなど、成果が伴わないため、高級店への向かい風を感じる。地元客がもう少し気軽に利用できるようになれば、景気が良くなっているとはいいいにくい。 |
| | | 一般レストラン（スタッフ） | ・これからもしばらくは外国人観光客による利用増加が見込まれるため、国内客の減少分を補うことが期待できる。 |
| | | 観光型ホテル（役員） | ・冬季シーズンとしては例年並みの予約状況となっているため、2～3か月先に景気が大きく上向くことは考えづらい。 |
| | | 旅行代理店（従業員） | ・先行数値をみても、前年と比べて申込者が大きく増えているわけではないため、今後も変わらない。 |
| | | 旅行代理店（従業員） | ・1月がかなり好調であったため、更なる良化は見込めないが、2～3月まではこの好調な状況を維持できる。 |
| | | タクシー運転手 | ・3月までの雪の降る時期は毎年タクシーの利用が多くなる時期であるが、今年は前年並みか前年をやや下回って推移することになる。また、外国人観光客が増えているが、タクシーの利用はまだ少ないのが現状である。 |
| | | タクシー運転手 | ・今後への不透明感が強い。このような場合は下振れする傾向があるため、今後についてはあまり期待できない。 |
| | | タクシー運転手 | ・前年実績と比べてもほぼ同じような水準であるため、今後も変わらない。雪が多く寒い日が続くと利用客が増えるかもしれないが、天候次第のことであり、景気が良い状況とはいえない。 |
| | | 通信会社（社員） | ・最低賃金も相変わらず低いため、景気回復や所得向上に向けたカンフル剤のようなものがない限り、景気が上向くことは見込めない。 |
| | | 観光名所（職員） | ・外国人観光客の増加により一部の業界は好調だが、あくまでも先行きが不透明なものに頼っているだけである。肝心の一般市民の消費の底上げなどがみられないことから、今後も変わらないまま推移する。 |
| | | 美容室（経営者） | ・今の売上では、これから一気に景気が良くなるとまではなかなか思えない。 |
| | やや悪くなる | 商店街（代表者） | ・株安や政治状況などにより、客の消費マインドが低下することが懸念される。また、外国人観光客も比較的順調に推移しているが、各店からは客単価の低下が報告されており、今後に向けての不安要素がある。 |
| | | 百貨店（売場主任） | ・これからの天候次第の面もあるが、現時点において春物の動きがあまり良くなく、買い控えが生じているため、今後についてはやや悪くなる。ただし、バレンタインやホワイトデーについては前年並みの消費が見込まれるため、堅調な売上が期待できる。また、フレッシュャーズや新入学の学生服などもある程度の販売量が見込まれるため、前年並みを維持できる。 |
| | | スーパー（店長） | ・原油価格の低下に伴い、ガソリン価格が安くなっているが、日銀のマイナス金利の導入により、先行きへの不透明感が増している。これからの消費税増税だけでなく、将来の輸入品の高騰、食料品などの値上がりなどを懸念している。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | ・ロシア200海里内でのさけます流し網漁が禁止されたことに加えて、たらやほっけなどの漁獲量も悪いため、心理的に悪影響が生じており、沿岸部中心に買い控えが進んでいる。スーパーやディスカウントストアに客が一層流れることが懸念されるため、今後については厳しい状況が続く。中心部では除雪業者の仕事がないため、早朝の客の動きが悪い。 |
| | | 衣料品専門店（店員） | ・単価の高い商材の動きが悪い。今後の消費税増税が決まれば、売上が更に減ることが懸念される。 |
| | | 家電量販店（店員） | ・年末や初売りの売上が良かったことの反動が懸念されるため、今後についてはやや悪くなる。 |
| | | その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者） | ・石油製品価格が下がり過ぎの傾向にあることで、マージンが圧縮されてきているため、今後についてはやや悪くなる。 |
| | | その他専門店〔造花〕（店長） | ・今後の消費税増税を前に、消費者の購買意欲が低下しているため、今後についてはやや悪くなる。 |

| 分野 | 景気の先行き判断 | 業種・職種 | 景気の先行きに対する判断理由 |
|-----------------------------|------------------------|--|---|
| | | タクシー運転手 | ・問い合わせの件数が少しずつ減ってきている。予約状況も前年と比べるとばらばらであり、今後についてはオーダーがやや減少することになる。 |
| | | タクシー運転手 | ・地域の人口減少が進んでいるなか、天候が良いことで全体的な需要が減っている。社員の減少も相まって、今後の景気は悪くなる見通しである。 |
| | | パチンコ店（役員） | ・4月からの電力自由化により、一定の経済効果が出てくることを期待しているが、観光関連の業種に関しては、バス会社の事故により規制が強化されることが懸念されるため、冬季のイベントが続くこの時期にとって痛手となる。 |
| | | 住宅販売会社（役員） | ・来年春に予定されている消費税増税を前に、分譲マンションの駆け込み需要が生じることを期待しているが、増税までまだ時間的な余裕があるため、最近の経済情勢の悪化などから、購入を先送りすることが懸念される。 |
| | 悪くなる | - | - |
| 企業 動向 関連 (北海道) | 良くなる | - | - |
| | やや良くなる | 建設業（経営者） | ・今後については、ゼロ国債や補正予算による公共工事の発注が行われることで、土木を中心に受注量が増えてくることになる。工事の本格的着工は4月末ごろになるとみられるが、マインド面で好転することが期待できる。また、建築、住宅についても融雪後の着工をにらみ引き合いが増えてくる。 |
| | | 建設業（従業員） | ・今後については、公共工事の発注が本格化することになる。また、北海道新幹線の開業効果や外国人観光客の安定的増加により、旅館やホテルなどでの施設改修工事が増加していることもあり、今後についてはやや良くなる。 |
| | | その他サービス業〔建設機械リース〕（営業担当） | ・T P P対策に伴う、農業土木関連の発注が期待できる。 |
| | | その他サービス業〔建設機械レンタル〕（総務担当） | ・3月期決算の会社の決算時期を迎えるなかで、政府の施策効果が表れてくることを期待している。 |
| | | その他非製造業〔鋼材卸売〕（役員） | ・主な客先である鉄骨業の加工量が3月ごろから活況になる見込みであるため、これから消耗資材を中心に販売量の回復が見込める。 |
| | 変わらない | 食料品製造業（従業員） | ・今のところ、現状より悪くなることはないとみている。 |
| | | 建設業（従業員） | ・民間建築工事の投資意欲は引き続き堅調に推移しているが、土木公共工事は農業関連の発注増加が見込まれるものの、全体としては現状程度での推移が見込まれるため、変わらないまま推移する。 |
| | | 輸送業（営業担当） | ・4月の電力自由化に伴い、当社では社屋、倉庫、荷役機器を新電力に切り替える予定であるため、コストセーブにつながる。 |
| | | 輸送業（支店長） | ・雪解けシーズンになり物流量の増加が期待できるが、主要荷主からはその頃はまだ物流量が増えないとの説明があったため、厳しい状況のまま変わらない。 |
| | 金融業（従業員） | ・年明け以降、株式相場や為替、原油市場の値動きが荒く、この影響を受けて、個人消費や設備投資などに当面の様子見姿勢が強まることが見込まれる。 | |
| | 司法書士 | ・北海道特有の問題ではあるが、冬季においては経済が停滞する傾向がある。今後については、消費税増税による駆け込み需要を期待する声もあるが、現時点においてはあまり変化がないまま推移するとみられる。 | |
| | コピーサービス業（従業員） | ・取引先の慎重な状況は今後もしばらく続く。 | |
| | その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長） | ・閑散期を迎えることに加えて、新年度の公共工事に対する見込が悲観的なこともあり、今後も変わらないまま推移する。民需がおう盛な都市部との景況感の違いは増すばかりである。 | |
| やや悪くなる | 家具製造業（経営者） | ・年初からの株価の乱高下に象徴される先行き不安が押しよけられない限り、景気がやや悪くなる懸念がある。 | |
| | 通信業（営業担当） | ・世界的な経済状況への先行き不安が増したことで、当社も含めて道内企業の来期以降の投資や業績見直しに対する慎重な見方がこれまで以上に強くなってきている。 | |
| | 司法書士 | ・重要閣僚の辞任など、マイナス要因が多く、先行きについては楽観できない状況にある。 | |

| 分野 | 景気の先行き判断 | 業種・職種 | 景気の先行きに対する判断理由 |
|-----------------------|----------------|---|---|
| | | その他サービス業〔ソフトウェア開発〕（経営者） | ・年度末から年度当初にかけて、現在、作業中の仕事が取束することになるが、今後、大きな新規案件が突然出てくることはないため、やや悪くなる。 |
| | 悪くなる | - | - |
| 雇用 関連 (北海道) | 良くなる | - | - |
| | やや良くなる | 職業安定所（職員） | ・新規求人数、有効求人数ともに前年を上回っているほか、有効求人倍率が1.21倍となり、7か月連続で1.00倍超えの高水準となっていることから、今後についてはやや良くなる。 |
| | 変わらない | 人材派遣会社（社員） | ・人材不足の状況を踏まえて、企業が積極的に採用活動を示しているが、道内企業の業績は横ばい又はまだら模様であるため、採用に伴う人員の増加をうまく業績拡大につなげられるか、人件費の増加を現在の業績で吸収できるか、今しばらく業況をみなければならぬ。 |
| | | 求人情報誌製作会社（編集者） | ・事業規模の大小を問わず、同業種や同職種でも求人需要が大きく異なるなど、売上や利益が全体的にまだら模様になってきている。 |
| | | 求人情報誌製作会社（編集者） | ・外国人観光客への対応で求人件数を伸ばしていたドラッグストアや土産物店などの小売店の求人件数が減少している。これが直ちに景気の減速を意味するものとはならないが、中国経済の動向によってはこの傾向がしばらく続くことが懸念される。 |
| | | 求人情報誌製作会社（編集者） | ・景気の先行きが不透明なため、企業が人材の採用に慎重にならざるを得ない状況にある。 |
| | | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | ・このところ、募集広告売上が前年比で5～10%減少しており、この傾向は当面続くこととみられる。 |
| | | 職業安定所（職員） | ・3月に北海道新幹線が開業するが、人口が減少しているため、効果が相殺されることが懸念される。 |
| | | 職業安定所（職員） | ・求職者が減少するなか、職業別の求人状況を見ると、管理的職業と農林漁業以外の職業で増加傾向にあり、特に飲食物の調理や接客、給仕、介護サービスなどのサービスの職業や販売の職業での増加幅が大きく、今後もこの傾向が続くとみられる。 |
| | | 職業安定所（職員） | ・10～12月の累計で新規求人数が前年から19.7%増加し、有効求人数も前年から5.1%増加しているため、今後も変わらないまま推移する。 |
| やや悪くなる | 求人情報誌製作会社（編集者） | ・当地の景況感があまり良くないなか、求人数が減少していることから、今後についてはやや悪くなる。 | |
| 悪くなる | - | - | |

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 | 景気の先行き判断 | 業種・職種 | 景気の先行きに対する判断理由 |
|----------------------------|--------------------------------------|-------------------------|---|
| 家計 動向 関連 (東北) | 良くなる | その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当） | ・春先には、新入社員への制服貸与や、制服の仕様変更などが多くなると見込んでいる。 |
| | | その他サービス〔自動車整備業〕（経営者） | ・原油安による石油関連製品の値下がり、好材料となっている。 |
| | | 住宅販売会社（経営者） | ・受注が伸びており、2～3月にピークを迎える予定である。 |
| | やや良くなる | 商店街（代表者） | ・冬物商材のパーゲン、売り尽くしセールが活発であり、特に今まで不振であった衣料品にも少しずつ活気がみえている。また、今後は春物の導入とともに売場が明るくなり、傾向としては少し良くなるのではないかと期待している。 |
| | | 一般小売店〔寝具〕（経営者） | ・季節の変わり目に向けて、冬物セールや春物商材のアピールをしつつ、顧客を回って売上増加を目指していく。 |
| | | スーパー（営業担当） | ・東北地方の生活を大きく左右する原油価格の値下がり継続すると見込まれるとともに、暖冬で人の動きが良くなり、春に向けて消費が更に拡大することを期待している。 |
| | | コンビニ（経営者） | ・たばこの販売の不調分を穴埋めするまでには至っていないが、それ以外の数値は順調に推移しており、買上点数もプラスとなっている。客の雰囲気も悪くないため、景気はやや上向きとなるのではないかと期待している。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | ・地下鉄新規路線開業や駅周辺の再開発に伴い、市内店舗の来客数増加を見込んでいる。 |
| コンビニ（エリア担当） | ・来客数の増加傾向が2か月以上続いており、今後も上向きとなるとみている。 | | |

| 分野 | 景気の先行き判断 | 業種・職種 | 景気の先行きに対する判断理由 |
|----|----------|----------------|--|
| | | コンビニ（店長） | ・雪が解ければ来客数、売上共に増加する見込みであるが、今年は周囲の競合店の影響が一巡していないため、どのような動きになるか読めていない。いずれにせよ除雪代や光熱費などの経費が減るため、経営的には楽になっていくとみている。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | ・春に向けて、少しは春物が動くともみている。 |
| | | 乗用車販売店（経営者） | ・1月の終盤からの降雪で少し盛り返すとみている。消費税増税の影響も薄れてきたので、需要期に向けて新車販売量の増加が期待できる。 |
| | | 乗用車販売店（経営者） | ・需要期である3月までは現在の好調な動きが継続するが、4月以降は先がみえない状況である。 |
| | | 乗用車販売店（店長） | ・3月は決算月を迎えるため業界は上向きとなるが、4月以降の動きは不透明である。 |
| | | 住関連専門店（経営者） | ・前からの受注案件がまだ残っている。2～3月に納品が可能となることから、販売量、売上などが増加していく見込みである。 |
| | | 住関連専門店（経営者） | ・当店は家具販売から仏壇、仏具の販売に移行している。1月はどうしても仏壇、仏具の売上は落ち込むが、春先になれば彼岸などにより小物類を中心として売上が伸びることを期待している。 |
| | | 住関連専門店（経営者） | ・今後年度末に向けて需要期となるため、期待している。 |
| | | その他専門店〔酒〕（経営者） | ・人が動く時期であり、歓送迎会などによる飲食店への販売量の増加に期待したい。また、このまま原油価格がある程度安い状態が続けば、消費者の購買意欲が高まるのではないかと。 |
| | | 高級レストラン（支配人） | ・来年度までの予約状況を見ると、前年と比較して団体客の動きが良くなってきている。また、地下鉄新規路線開業の影響も良い方向に表れている。 |
| | | 高級レストラン（支配人） | ・今年は降雪量が少なく、各地での雪まつりなどのイベントに縮小傾向がみられている。その分家族や3世代での会食に切替えているのか、予約や問い合わせが増えてきている。 |
| | | 一般レストラン（経営者） | ・暖かくなる3～4月は、転勤シーズンや入学などいろいろなイベントがあるため、人の動きが増えて景気はやや良くなるのではないかと。 |
| | | スナック（経営者） | ・2月をなんとか乗り越えられれば、3～4月は歓送迎会のシーズンに入るのでは、団体客の売上が見込めるのではないかと期待している。 |
| | | 都市型ホテル（経営者） | ・ガソリン価格などの低下により季節的な消費が抑えられるため、本格的な春を迎えるにあたり、個人消費が伸びるとみている。 |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | ・1月はインバウンドによる外国人観光客の宿泊が、中国からの3本のツアーを含めて200室ほどになっている。営業の成果や北陸新幹線の開業の影響もあるが、インバウンドの客がだんだん増えているように見受けられ、全体的に良い方向に動いている。この状況が加速したまま3月26日の北海道新幹線の開通日を迎えられればと期待している。 |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | ・落ち込んだまま停滞していた来客数が少しずつ増えてきている。消費単価が落ち込んでいるため、必ずしも良くなっているわけではないが、数か月前より人の動き、流れに変化がでてきているので、良い方向に向かう気配がある。 |
| | | 旅行代理店（従業員） | ・建設業関連、自動車関連の団体旅行の需要、問い合わせが多くなってきている。個人旅行ではアジアやグアム、また、熟年層ではヨーロッパ方面の先行受注が好調である。 |
| | | 通信会社（営業担当） | ・3月にはお客様感謝イベントの開催や新サービスの提供が決まっており、新規加入者の獲得を見込んでいる。また、年度末から新生活に合わせたキャンペーンも始まり、加入者の追加獲得も期待できる。 |
| | | 観光名所（職員） | ・団体ではなくフリーで国内を回っている外国人観光客が増えている。インバウンドによる来客数が好調であり、予約状況も大変良好である。外国の休暇期間以外でもこのままの状況が続けば、景気は良くなるのではないかと。 |
| | | 観光名所（職員） | ・春からはイベントを開催して誘客を強化していくため、景気は良くなるとみている。 |

| 分野 | 景気の先行き判断 | 業種・職種 | 景気の先行きに対する判断理由 |
|----|-------------|---|---|
| | 変わらない | 遊園地（経営者） | ・株価や中国経済など不透明な要因もあるが、ガソリン価格、灯油価格の低下は好材料である。また、地下鉄開業の効果も春から少しずつ出てくるとみている。 |
| | | 商店街（代表者） | ・商店街に新たにサービス業や飲食店が出店するが、その反面、衣料品関係の老舗の閉店が予定されている。地元経営の閉店、中央資本の出店という構図に変わりがなく、複雑な状況である。 |
| | | 商店街（代表者） | ・灯油やガソリンの価格が引き下げられ、消費者心理が上向くことを期待しているものの、消費者の反応は鈍い。 |
| | | 一般小売店〔書籍〕（経営者） | ・客の様子からは先行きが不透明なところが目撃されている。 |
| | | 一般小売店〔医薬品〕（経営者） | ・本来であれば、この先2～3月は非常に景気が良くなる時期である。しかし、大臣の辞任や日銀のマイナス金利導入などにより、政界も経済界も非常に落ち着かない動きとなっており、景気が良くなるような見通しが立たなくなっている。そのため、今月と同じく悪いままで変わらないとみている。 |
| | | 一般小売店〔医薬品〕（経営者） | ・2月は1年で一番消費が冷え込む時期となるが、当店では必要な物は買うという状態が続いているため、景気は変わらないとみている。 |
| | | 一般小売店〔医薬品〕（経営者） | ・ここ2か月ほどは店頭の売上が芳しくない。不安定な株価にも要因があるだろうが、このような経済状況では緊縮政策がとられるとは考えにくい。需要は引き続きあることから、世の中のお金の回りが良くなれば景気は着実に回復するとみている。 |
| | | 百貨店（売場主任） | ・例年の冬季と比較すればまだまだ本来の気温ではなく、このままの気温が続けば、来客数、購買意欲共に、例年並みで推移するとみている。 |
| | | 百貨店（営業担当） | ・平均株価が乱高下しているものの、個人消費への直接的な影響は少ないとみている。また、婦人服は回復の兆しをみせているが、春夏物の動きをみない限りはまだ不透明な状況である。そのため、この先の景気は婦人服の動き次第である。 |
| | | 百貨店（営業担当） | ・地方では個人の所得の増加が見込まれないため、消費の拡大は期待できない。 |
| | | 百貨店（経営者） | ・来客数の増加による売上の増加は、今後も同レベルで推移していくとみている。また、春以降は観光客の増加とともに地下鉄利用者も増えていくことから、更なる来客数の増加も期待している。 |
| | | 百貨店（経営者） | ・インバウンド需要や大手企業の賃上げなど、都市部においては好況感につながる要素がみられるが、地方へは還元されておらず生活防衛意識がまだまだ強い状況である。今後も消費税率10%への引上げなどのマイナス要素が控えており、全体の景気回復に実感が伴わないままである。 |
| | | 百貨店（経営者） | ・インバウンド効果や所得水準の改善が少ない地方においては、必要なものだけを購入するという客の動向に変化は当面みられない。 |
| | | スーパー（経営者） | ・既存店で来客数、単価共に若干の増加となっており、この状態は今後も継続するとみている。 |
| | | スーパー（経営者） | ・現在の株価の乱高下、円為替の変動、原油安の長期化予想、外需低迷懸念などの国内経済への影響が懸念される。また、継続的な内需拡大や消費環境改善の要因は見当たらず、地方においての消費動向に変化はないとみている。 |
| | | スーパー（店長） | ・曜日配列の関係で、月間の売上は前年並みとなっている。ただし、恵方巻きなどの予約販売が低調であり、客の節約傾向が続いている。 |
| | スーパー（店長） | ・商圏内の競合店の状況に変化がない。また、原油価格の低下でガソリン代や光熱費などが安くなっているものの、支出のなかで食費の占める割合が増える要因が見当たらず、現状と変わらないとみている。 | |
| | スーパー（店長） | ・消費税率10%への引上げに関してはまだまだ不透明なため、景気に動きはないとみている。 | |
| | スーパー（総務担当） | ・中国経済の不調、世界的な株安、ガソリンの値下げなどにより円高、株安基調が続くとみられるなかで、食品に対する支出は控えられるのではないかと。 | |
| | コンビニ（エリア担当） | ・現在の来客数及び単価動向から、この先春へ季節が変わっても大きなプラス要因があるとは考えにくい。 | |
| | コンビニ（エリア担当） | ・販売量は微増傾向にあるものの、必要経費が高騰している。 | |

| 分野 | 景気の先行き判断 | 業種・職種 | 景気の先行きに対する判断理由 |
|----|----------|------------------------|---|
| | | コンビニ（店長） | ・先行きに大きな変化要因は見当たらない。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | ・新規採用者用のユニフォームや作業服の出足が思いのほか鈍いため、中学生や高校生の学生服の売り込みに懸命になっている。 |
| | | 衣料品専門店（店長） | ・フレッシュマンやリクルートの客が前倒しに来店しているため、後半は失速して尻すぼみ状態となるのではないかと懸念している。また、一般のビジネスマンの来客数は天候に左右されやすいため、この先は少し動きが悪くなるのではないかとみている。 |
| | | 衣料品専門店（店長） | ・気候の寒暖が極端に入り混じり安定していないことから、消費者のマインドがふらついている。そのため、春物商材の立ち上がりが見えないことが不安要因となっている。 |
| | | 衣料品専門店（店長） | ・景気の先行きに対する見通しがみえないため、客の財布のひもが緩まない状態である。 |
| | | 衣料品専門店（総務担当） | ・客の動向や買上点数などの推移は前年を下回る状況が続いており、この先の景気が良くなるとは考えにくい。 |
| | | 家電量販店（店長） | ・ここ半年間、来客数の改善がみられておらず、今後も同様に推移するとみている。 |
| | | 家電量販店（店長） | ・暖冬で冬物が売れない状態が今後も続くともみている。 |
| | | 家電量販店（従業員） | ・今月は急な寒さもあって一時的な来客数の増加はあったものの、通常時の来客数は少ないままであり、先行きもこの状況が続くとみている。 |
| | | 乗用車販売店（従業員） | ・新型車の発表があれば少しは景気が回復するが、そのような情報もないため、このままのペースが続くとみている。 |
| | | 乗用車販売店（従業員） | ・ここ数か月、特に新規客の来場の動きに変化がない。今後もこのような状態が続くとみている。 |
| | | 乗用車販売店（店長） | ・車両、サービス部門共に前年並みの実績を出すのが精一杯であり、しばらくは我慢が必要である。 |
| | | その他専門店〔酒〕（経営者） | ・冬祭り関連のイベントが来月中旬までに終わり、その後は歓送迎会シーズンに入る。しかし、それ以上の大きな変動要素は今のところ見受けられないため、小幅な動きだけでここしばらくは落ち着くのではないかとみている。 |
| | | その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当） | ・今シーズンは暖冬のまま終了しそうである。ガソリン価格が安値であっても観光シーズンではないため消費の拡大には期待ができず、先行きにおいて販売単価の低下、販売量の前年割れからの回復がみえない状況である。そのため、今後の景気はこのまま、現状維持で推移していくのではないかとみている。 |
| | | その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当） | ・暖冬が続くことで、灯油などの冬季需要の販売量減少が続くことや、原油市場の変動が大きく不安定な販売価格になることが見込まれている。 |
| | | 高級レストラン（経営者） | ・良くない状態が継続するのではないかとみている。 |
| | | 一般レストラン（経営者） | ・株値の乱高下などから景気は下降しそうだが、かといって極端に悪くはないとみている。 |
| | | 一般レストラン（経営者） | ・給料が上がったというニュースを聞くが、実際にレストランに足を運ぼうとする客がどのくらい増えるのかは疑問であり、今後も厳しい状況が続くものとみている。 |
| | | 一般レストラン（経営者） | ・今のうちから消費税率10%への引上げに反応している人も多く、客のなかには家計を引き締めている人も出てきている。外国人観光客を誘致できる体制ができれば、田舎でも一部景気が回復するとみているが、当地域においては取組みの数が少ないため、先行きはまだまだ暗いままである。 |
| | | 観光型ホテル（スタッフ） | ・大企業の景気は良いだろうが、中小零細企業はこれからも変わらず、これ以上を望めない状況である。 |
| | | 観光型旅館（経営者） | ・宿泊補助券なども終了するため、プラスの要因が無くなってしまう。また、客の様子からも景気が上向きの方になるとは考えにくい。 |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | ・前年は県全体でのイベントがあり県外からも多くの観光客が来ていたが、この先のアフターデスティネーションキャンペーンでどこまで観光客を増やせるかは疑問である。 |
| | | タクシー運転手 | ・地下鉄の新規路線が開業したが、タクシー業界において、売上が少なくなったとか、地下鉄に客を取られたというような話は聞いていない。このまま景気の良い状況が続いていくのではないかとみている。 |
| | | 通信会社（営業担当） | ・政府の具体的な施策も不確定であり、現状よりも景気が上向くことが期待できない。 |

| 分野 | 景気の先行き判断 | 業種・職種 | 景気の先行きに対する判断理由 |
|----------------|--|--|--|
| やや悪くなる | | 通信会社（営業担当） | ・景気が好転又は悪化するような材料は乏しく、状況に変化はないとみている。 |
| | | 通信会社（営業担当） | ・顧客からは新規投資の話はなく、コスト削減の要望ばかりであり、この状況に変化はないとみている。 |
| | | テーマパーク（職員） | ・売上は前年並であるが、買上単価に変化はない。客も安値なものは人気があるが、高単価の商品には興味が無いようであり、今後もこのような傾向が続くとみている。 |
| | | 遊園地（経営者） | ・現在のガソリンの低価格傾向がいつまで継続するのかといった先行きに不透明な部分はあるものの、景気の大きな変動はないとみている。 |
| | | 美容室（経営者） | ・客単価の前年比にさほどの変化がない状況が続いており、今後、この状況が急に変わるとは考えにくい。 |
| | | 美容室（経営者） | ・繁忙期と閑散期との差が激しく不安定な状況である。 |
| | | 設計事務所（経営者） | ・住宅やその他の工事においても震災復興に関係した仕事が多く、それらが落ち着けば景気は横ばいか下降傾向で推移していくとみている。 |
| | 商店街（代表者） | ・そろそろ、景気上昇という多少浮かれた気分から、どうも駄目だなという気分になりつつある。今後、少なくとも2～3か月先までは景気浮揚の兆しは考えられない。 | |
| | 商店街（代表者） | ・冬場の冷え込み、地元病院の移転、交通網の変更で人通りが減少している。 | |
| | 百貨店（総務担当） | ・新年を迎えてもあまり良いニュースがない。加えて昨今の株安、円高、原油安などにより、アベノミクスの先行きもかなり不透明感が増している。また、1年後には消費税率10%への引上げも控えており、客の消費行動は更に慎重になっていくとみている。 | |
| | 百貨店（買付担当） | ・消費税率10%への引上げを控えて、生活防衛意識が顕著になっている。生活必需品のまとめ買いもなく、必要なものを必要なときに買うという購買スタイルが定着してきており、節約志向の度合いはさらに増すとみている。 | |
| | スーパー（経営者） | ・春に値上げとなる商品が続々と出てきている。また、ガソリン価格の下落により他店への買い回り傾向がみられている。 | |
| | スーパー（営業担当） | ・今年も当社の営業エリア内に競合店の出店が予定されており、一次商圏、二次商圏内での来客数の減少が見込まれている。 | |
| | コンビニ（経営者） | ・3か月後は4月であり新学期が始まる時期となるが、当地域においては人口が年々減少しており、状況は非常に厳しくなるとみている。 | |
| | コンビニ（経営者） | ・店舗周辺の開発事業に携わっている作業員の方の来店が徐々に減少している。 | |
| | コンビニ（エリア担当） | ・お金を使う世代の人口が徐々に減少している。 | |
| | コンビニ（店長） | ・現在の原油安により一般家庭の燃料費は軽減しており、家計が楽になっているはずにもかかわらず、買物の単価は下がっている。そのため、今後この原油安が終わってしまえば、景気は更に落ち込んでしまうのではないかと。また、政局が不安定となっており公共関係の仕事も今一つ動いていない。さらに、マイナス金利もどのように作用するのか不透明である。 | |
| | 衣料品専門店（経営者） | ・来年の消費税率10%への引上げがマスコミ報道に取り上げられる頻度が増加しており、客の間にますます買い控えのムードが強まっている。 | |
| | 衣料品専門店（経営者） | ・過疎化している地方において、景気回復はなかなか見込めない。 | |
| 家電量販店（店長） | ・円高や原油安による景気の低迷への懸念が報道されているため、客の財布のひもがやや固くなってきており、将来の景気に対する警戒感が少しずつ広がっているように見受けられる。ヒット商品もなく、家電製品のこれからはやや下降するのではないかと。 | | |
| 乗用車販売店（経営者） | ・冬物商材需要、冬季作業の減少により、売上の減少が顕著である。これらの影響が当社にも表れてくるとみている。 | | |
| 乗用車販売店（経営者） | ・中国を始めとする世界経済が鈍化傾向に向かっており、日本経済も少なからず影響を受けるとみている。 | | |
| その他専門店〔靴〕（従業員） | ・冬の到来が遅かった分、今後も気温が低く降雪の状態が続くと、冬物商材は一段落するが春物商材はまだ動かないという厳しい状況になる。 | | |

| 分野 | 景気の先行き判断 | 業種・職種 | 景気の先行きに対する判断理由 | |
|----------------------------|----------------|-----------------------|--|---|
| | | その他小売〔ショッピングセンター〕（統括） | ・暖冬の影響により、除雪などの降雪時期特有の業務の需要が減少し、収入が減少しているのではないが。 | |
| | | 観光型ホテル（経営者） | ・12月は忘年会などの利用客が多く、前年を上回る実績を上げている。しかし、年明け以降は新年会などの団体客の予約が今一つであり、伸び悩んでいる状況である。 | |
| | | 観光型旅館（スタッフ） | ・プレミアム付旅行券による助成が2月までであり、予約が集中しているが、その反動で3～4月の予約状況は前年よりも悪くなっている。 | |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | ・来月以降の宴会予約問い合わせ件数が減少している。 | |
| | | 旅行代理店（経営者） | ・現在の売上は前年並みで推移している。しかし、海外のデタロの影響により海外旅行がまだまだ伸びていないなかで、今後の経済状況からみてもこの先の景気は悪くなるのではないが。 | |
| | | タクシー運転手 | ・地下鉄の新規路線が開通してからは、以前よりも更にタクシーを利用する客が減少している。 | |
| | | タクシー運転手 | ・年金額の減少や、この先に見込まれる消費税率10%への引上げへの懸念からか、お年寄りの乗客が極端に少なくなっている。このような状態で景気が良くなるとは考えにくい。 | |
| | | 通信会社（営業担当） | ・気候変動により、農産物などの価格が不安定である。また、廃棄食品の横流し事件の風評被害により、総菜関連の加工食品が下降気味となるのではないが。雇用においても、有効求人数は増加しているものの偏りがあり、新規事業を計画している中小企業も体力勝負の時期であるため見通しがみえない状況となっている。平成28年度補正予算に実効性があるかどうか今後の景気に影響するとみている。 | |
| | | 美容室（経営者） | ・年配の客は車の運転ができないため、雪が降ると来店が難しくなり来客数に大きく影響してしまう。 | |
| | | その他住宅〔リフォーム〕（従業員） | ・大型工事が増えていない。 | |
| 悪くなる | | 商店街（代表者） | ・街なかの状況からは、消費が止まっている様子が見受けられている。動きがあるのは若者のみであるが、ごく低単価なものしか動いていない状態が続いている。 | |
| | | 一般レストラン（経営者） | ・消費税率10%への引上げなど、先行きにあまり良い話題はないため、景気が良くなるとは考えにくい。 | |
| | | 競艇場（職員） | ・天候に左右されやすい業種である。悪天候が続いており来客数が非常に落ち込んでいるため、売上に大きな影響が表れる見込みとなっている。 | |
| 企業 動向 関連 (東北) | 良くなる やや良くなる | 出版・印刷・同関連産業（経営者） | ・年度末や年度初めまでは受注を確保している。 | |
| | | 建設業（従業員） | ・新規公共工事の発注にどの程度の予算が割り当てられるかは、現在の状況では予測ができないことから、先行きを判断するには情報不足である。一方で再生可能エネルギーに関する民間案件については、飛び込み発注を行う事業者が出る可能性がある。 | |
| | | 広告業協会（役員） | ・来月から初夏にかけて、東北モーターショー、大型小売店の増築や新規出店、震災5周年企画、北海道新幹線開業などイベントが目白押しであり、広告業界は期待している。 | |
| | | 司法書士 | ・住宅ローン金利が下がっている。また、この先消費税率10%への引上げ前の駆け込み需要も期待できる。 | |
| | 変わらない | | 農林水産業（従業者） | ・前年の果物農家の年間販売収入は、一昨年と比較して1～2割増加となり、平年並みとなったことから、生産資材を購入する分が少し増加している。 |
| | | | 食料品製造業（経営者） | ・3月には北海道新幹線が開通するため、それに伴い観光客が増えて景気が良くなることを期待している。 |
| | | | 食料品製造業（経営者） | ・現時点ではやや悪くなるような雰囲気であるが、うるう年、地元駅周辺の開発、北海道新幹線の開通による来客数の増加が期待できる。 |
| | | | 食料品製造業（営業担当） | ・新商品投入などによる売上増加を目論んでいるが、実際は前年キープが精一杯の状況である。このような前年から続く厳しさに変化はないとみている。 |
| | | | 食料品製造業（総務担当） | ・海外市場は株安の連鎖などで不透明であり、状況がどちらに転ぶかわからない。 |
| | | | 繊維工業（経営者） | ・店頭の売行きが悪い状態が継続するとみている。 |

| 分野 | 景気の先行き判断 | 業種・職種 | 景気の先行きに対する判断理由 |
|--------------|----------|----------------------|---|
| | | 木材木製品製造業（経営者） | ・住宅部材の需給バランスが悪い状況は、今後も継続するとみている。 |
| | | 出版・印刷・同関連産業（経理担当） | ・2～3か月先までの受注残は前年同時期とほぼ同じであり、景気は変わらないとみている。 |
| | | 一般機械器具製造業（経営者） | ・取引先の販売において改善があるもの、在庫調整のためか受注量の減少がみられるものがある。 |
| | | 電気機械器具製造業（営業担当） | ・年度末までは、製造業の受注量増加の状況が続くとみている。一方で先を見据えて新規の事業を開拓しようとする動きが出始めており、今後の重要な課題は人材の育成である。 |
| | | 建設業（経営者） | ・工事件数は少ないが、春になったら工事を希望したいという相談もあり、この先の工事受注の兆しがみえている。 |
| | | 建設業（企画担当） | ・復興関連の件は下降傾向にあるものの、手持ちの工事量はピークに近く、年度内は現状のまま推移するとみている。 |
| | | 輸送業（経営者） | ・物量や軽油価格が大きく変動する要素はなく、それほど大きな変化はないとみている。 |
| | | 通信業（営業担当） | ・契約更新又は成約につながるかは別として、これまでの地域とのつながりを大切にして取引先と接していく必要性を実感している。 |
| | | 通信業（営業担当） | ・政治次第である。 |
| | | 金融業（営業担当） | ・特に大きな変化要因はない。 |
| | | 広告代理店（経営者） | ・年度末や年度初めで受注量は増えるが、特段大きな変化はないとみている。 |
| | | 広告代理店（経営者） | ・ネガティブな話はないものの、新年より外的状況が良くないため、得意先や取引先は様子見の状態が続く見込みである。 |
| | | 経営コンサルタント | ・ガソリン価格や灯油価格の下落は、エネルギーコストの削減に寄与している一方、ガソリンスタンドなどのエネルギー販売業にとっては、利益確保が難しくなる要因となっている。 |
| | | 公認会計士 | ・設備投資や消費支出に目立った伸びがみられないものの、建設業は今年も復興関係の公共投資が続くと見込んでおり、好調を維持するとみている。 |
| | | コピーサービス業（従業員） | ・今後景気状況が変化するような材料が見当たらない。 |
| | | その他非製造業〔食料品卸売業〕（経営者） | ・ガソリンや灯油の価格が安くなっているのは良いが、それだけでは家計のマイナス分を補えないため、需要を満たすような購買力を持つには至らない。また、余分なお金は貯蓄に回すことが多いのではないかとみている。 |
| | | その他非製造業〔食料品卸売業〕（経営者） | ・ネガティブな要素として株価や為替の値動きが不透明なことがあげられる。そのため、消費も守りの傾向で推移するとみている。 |
| | | その他企業〔企画業〕（経営者） | ・例年の傾向であった年度末需要が少なく、新年度に関してもあまり良い情報がない状況である。 |
| | | その他企業〔工場施設管理〕（従業員） | ・現状において、状況が改善又は悪化する要素が見当たらない。 |
| | | 金属工業協同組合（職員） | ・見積案件などは増えているが、見積単価において交渉の余地がない状況になってきている。また、中国経済低迷の影響がじわじわと表れており、発注の凍結や延期などの話が出てきている。 |
| やや悪くなる | | 土石製品製造販売（従業員） | ・豪雪地域では工事を中止するところが出てきている。また、この先2～3か月は大きい工事が入っていないため、景気が上向くとは考えにくい。 |
| | | 電気機械器具製造業（企画担当） | ・半導体製品の大口価格の下落傾向に回復する見込みがたっていない。 |
| | | 輸送業（従業員） | ・春節休みにより、荷動きが鈍化するとみている。 |
| 悪くなる | | 農林水産業（従業者） | ・米価低迷が与える大規模水田経営への悪影響は、今後一層大きくなるとみている。 |
| | | 通信業（営業担当） | ・中国などBRICsの景気が下降しており、日本の景気にも影響を与えるとみている。 |
| 雇用関連 (東北) | 良くなる | - | - |
| | やや良くなる | アウトソーシング企業（社員） | ・仕事量がこのまま増えていけば良くとみている。 |
| | | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | ・3月末の北海道新幹線開業を機に、地元駅周辺の再開発に伴って軒並み大型専門店がオープンする。求人も多少なりとも増える見込みであり、当市の活性化の弾みとなればと期待している。ただし、その他の被災地との格差がますます広がって当市への集中が増すことを懸念している。 |

| 分野 | 景気の先行き判断 | 業種・職種 | 景気の先行きに対する判断理由 |
|----|-----------|---|---|
| | | 民間職業紹介機関（職員） | ・製造業における求人数が増加傾向となってきた。 |
| | 変わらない | 人材派遣会社（社員） | ・年度末需要の受注案件が前年並みである。また、同一案件での競合社数が増えており、2～3か月先の状況が良くなる要素はなく、あまり変化はないとみている。 |
| | | 人材派遣会社（社員） | ・大学3年生向けに開催されているインターンシップセミナーや勉強会において、学生の参加が少なく、今年も買手市場となるとみている。現在の景気の良さは継続するのではない。 |
| | | 人材派遣会社（社員） | ・求職者の減少傾向はこれからも継続するとみている。 |
| | | 人材派遣会社（社員） | ・人員の入替時期となるが、新年度以降の先行きの不安感から、離職した人員の補充に消極的な店舗も少なくない。 |
| | | 人材派遣会社（社員） | ・中国リスクなどのマイナス要素はあるものの、この先2～3か月という単位では、企業が採用に慎重な動きとなるまでには至らないのではない。 |
| | | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | ・2017年4月の消費税率10%への引上げで景気の下振れが予測されるなか、採用計画に慎重になっている企業が多くみられる。 |
| | | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | ・復興需要や国体など景気の押し上げ要因はあるものの、依然として不透明感が強いままである。 |
| | | 職業安定所（職員） | ・現在増築中の工場が春に完成予定であるので、新規の求人に期待をしている。 |
| | | 職業安定所（職員） | ・求人の状況は増加傾向にある。しかし、飲食業や小売業を中心に売上不振による解雇や事業譲渡などの動きが生じている。このような状況はこの先も継続するとみている。 |
| | | 職業安定所（職員） | ・新年度に向けて求人数、求職者数共に増加するが、特定職種の人手不足感は今後も続くともみている。 |
| | | 職業安定所（職員） | ・現在のところ雇用情勢に目立った変化要因はなく、今後も同様の状況が続くとみている。 |
| | | 職業安定所（職員） | ・しばらくは現在の雇用情勢が続く見込みである。震災復興に伴う水産加工関係の求人やや落ち着きが見られているものの、特に大きな変動要因はない。また、求職者についても、大量離職などが発生するような状況もないため、大きな雇用変動はないとみている。 |
| | | 職業安定所（職員） | ・求人の状況はここ数か月と変わりなく増加傾向にある。また、現在のところ企業の大規模な創業や人員整理の情報はない。景気に好調感はあるものの、非正規求人の割合が多いため応募者の反応は鈍く、景気が大きく改善するというような印象はない。 |
| | 職業安定所（職員） | ・有効求人倍率は上昇しているものの、新規求人数の前年比は増加、減少を繰り返しており、今後もこのような動きが続くとみている。 | |
| | やや悪くなる | 職業安定所（職員） | ・平成28年1月の新規求人数は、前年比約6.5%の減少が見込まれている。平成27年12月の有効求人倍率は、前年比0.15ポイント低下しており、2～3か月先の状況は厳しいとみている。 |
| | 悪くなる | - | - |

3. 北関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

| 分野 | 景気の先行き判断 | 業種・職種 | 景気の先行きに対する判断理由 |
|-----------------------------|----------|---------------------------------------|---|
| 家計 動向 関連 (北関東) | 良くなる | 商店街（代表者） | ・大河ドラマ効果である。 |
| | | コンビニ（経営者） | ・来月から近くへ移転し、新規オープンするため、良くなる。 |
| | | コンビニ（経営者） | ・今月よりも行事が増えるのと、客の動きが活発になっていく。 |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | ・2～3月が好調であった前年以上の売上予測となっている。 |
| | やや良くなる | 商店街（代表者） | ・2月になると新学期の学校指定の学販が始まるが、今年も例年通りの注文が出ているところを見ると、2月からまた多少良くなるとみている。 |
| | | スーパー（総務担当） | ・1月に入り、衣料、住まいの品、食品共に売上が上がっている。また、来客数も増えていて、今後も改善していくとみられる。 |
| スーパー（副店長） | | ・ガソリン、灯油がとても安く、生活に多少余裕が出る方が増えるともみている。 | |

| 分野 | 景気の先行き判断 | 業種・職種 | 景気の先行きに対する判断理由 |
|-------------|-------------------------------------|-------------------|---|
| | | コンビニ（経営者） | ・2月の節分、恵方巻、バレンタインデーのイベントで弾みをつけて、3月以降ある程度は暖かくなると同時に、当地は偶然にも今年は大河ドラマの地元ということもあり、観光客が大分入ると思うので、多少の効果は期待できるかなと考えている。 |
| | | コンビニ（経営者） | ・景気自体は地方にはまだまだであるが、オリンピック景気、それに伴う各スポーツイベントの盛り上がりにより少し期待したい。客の財布のひもが緩くなるような商品展開と販売展開をして盛り上げたい。 |
| | | 衣料品専門店（統括） | ・季節の変わり目になり、暖かくなると人の動きがまた出てくる。ただ、長い間悪い状態が続き、変化が見られない状況なので、これからは客がどういうものを街に求めているのかを考える必要があるかと思う。 |
| | | 家電量販店（店長） | ・転勤や新入学など移動に伴う春の需要期に客数が回復してくれば、競合他社が撤退した事によるシェア拡大もあり、好調になる。 |
| | | 住関連専門店（仕入担当） | ・少しずつではあるが来客数に回復の兆しが見られる。また、春の訪れのタイミングにもよるが、改善基調に向かう。 |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | ・当エリアは非常に寒いので、やはり春らしくならないと景気が良くなってこない。人があまり出て来ないことも1つの理由である。春先になって暖かくなると大きな大会なども増えてくるので、大河ドラマ効果と合わせて、景気が良くなっていけば良いかと思う。 |
| | | 都市型ホテル（副支配人） | ・2月後半から3～4月にかけては、個人、団体予約共に好調に受注できているため、現在よりは確実に良くなっていく。 |
| | | 旅行代理店（所長） | ・国内消費は先が見えない状況だが、インバウンドは今後も堅調さを見込めるようである。前年に引き続き、寺社の記念の年であり、期待したい。 |
| | | 旅行代理店（営業担当） | ・4～5月は、旅行需要が増加する傾向がある。 |
| | | 通信会社（経営者） | ・年度末に向けての見積からの受注が多少なりとも上昇傾向にある。 |
| | | 通信会社（営業担当） | ・決算期もあり、自動車や不動産関連などの販売強化で例年より上振れする。 |
| | | 通信会社（局長） | ・電力自由化による環境の変化がある。 |
| | | ゴルフ場（総務部長） | ・1月中旬から3月上旬まで冬期クローズとなっているため、今月との比較は難しいが、3～4月にかけての予約状況は前年並みかやや良くなっている。 |
| | | その他サービス〔葬祭業〕（経営者） | ・季節の変わり目は特に年配者が亡くなるが増えるので、葬儀依頼も増えると思われる。 |
| 住宅販売会社（経営者） | ・消費税増税の特需が見込まれ、また、顧客の動きが活発になるとみている。 | | |
| 変わらない | | 商店街（代表者） | ・大手企業は相変わらず良いが、中小企業の方は買物客が回ってこない。これでは良くなるという見通しが立たない。 |
| | | 一般小売店〔精肉〕（経営者） | ・新年会等の行事が多いので、控えている。客が暖かい大型店などへ、流れてしまっている。あまり小さな店では商品券も使用されないような気がする。 |
| | | 一般小売店〔家電〕（経営者） | ・消費者の購入意欲を起こさせる商品が見当たらない。地上デジタル放送、エコポイントで購入をしたところの商品の買替えが少しずつ出てきているが、高額な商品への購入意欲は薄い。 |
| | | 一般小売店〔家電〕（経営者） | ・家電の消費がなかなか上がらないが、春に向かってエアコン、冷蔵庫等の販売に少し期待したい。 |
| | | 百貨店（営業担当） | ・地方において景気回復の実感は今一つない。石油製品、ガソリン、灯油価格が安くなったことはプラスだと思うが、それによって消費が増えるという雰囲気は感じられない。 |
| | | 百貨店（営業担当） | ・店における主力商品の衣料品が秋口から極度の不振で、この先の春物、初夏物商戦で改善が見込めるような要素が見当たらない。今後2～3か月先も状況は変わらない。 |
| | | 百貨店（販売促進担当） | ・春闘の報道が出てきているが、地方都市ではベースアップなどの明るい話題は少なく、景気が好転する材料は見当たらない。 |
| | | スーパー（経営者） | ・変化が激しい。 |
| | | スーパー（商品部担当） | ・年末から1月の推移をみると大きな変動はないようだが、冬物から春物への商材移行が難しい年になりそうな点が、売上に影響するとみられる。 |

| 分野 | 景気の先行き判断 | 業種・職種 | 景気の先行きに対する判断理由 |
|----|----------|-------------------------|---|
| | | コンビニ（経営者） | ・今後寒さがますます厳しくなるため、来客数があまり伸びない。よってあまり期待はできない。 |
| | | コンビニ（経営者） | ・年度末は工事関係の仕事の客が増えるので、来客数の伸びが期待できる。また、暖かくなるので、土日祝日の行楽客が伸びる。 |
| | | コンビニ（店長） | ・今月は客の数かなり落ち込んだが、この状態は当分続きそうである。 |
| | | コンビニ（店長） | ・天候の関係で、店舗にとっては良い状況になっていたの で、今後このままうまくいけば、変わらない。特別良くなる という理由は見当たらない。 |
| | | 衣料品専門店（販売担当） | ・天候に左右されるというのが大きな要素であり、そのせい ばかりでないかもしれないが、当店の対象となる客の年齢層 を考えると、気温の乱高下が響いている。今後も気温の乱高 下があれば、我慢してしまい、来店頻度が相当低くなるかと 予想している。そういう意味でもここ2～3か月変わらない 。また、いろいろ仕掛けはしていこうと思っているが、それ が功を奏するかどうかは分からない。 |
| | | 家電量販店（営業担当） | ・暖冬でシーズン商材の動きが悪く、前年比85%と苦戦して いる。降雪で多少は改善している。映像、録画商品も前年割 れで、オリンピック前までは厳しい状況が続く。 |
| | | 乗用車販売店（経営者） | ・地場産業の製造業の景気は停滞しており、給料が上がる雰 囲気はなく、購買意欲は低い。 |
| | | 乗用車販売店（営業担当） | ・自動車の計画的な販売が難しくなっている今、車検、整備 等による収益確保に頼らなければならない状況がしばらく続 く。 |
| | | 乗用車販売店（販売担当） | ・今後2～3か月先の販売はそれほど望めず、新車、中古車 も含め、伸び悩むとみている。いろいろな方法で、展示会や チラシなど打っているが、あまり効果がないため、今年では 会社自体の売上の総体的な比率を販売から修理部門へ少しず つ動かしていこうと思っている。修理部門の方が収益性が良 いので、会社全体の売上は減少するが、収益の改善を望み、 修理部門にシフトしていく。 |
| | | 乗用車販売店（管理担当） | ・ここ数年の税対策による購入が進み、また、車を入替える サイクルが伸びているなか、若者や高齢者の自動車離れによ り、新車購入ユーザー数が減っている。 |
| | | 自動車備品販売店（経営者） | ・消費税の前倒し的な意識がからんで、多少売上が伸びるか もしれないが、良くなる要因が他には見当たらない。また、 消費税が上がった後の反動が怖い。 |
| | | 住関連専門店（経営者） | ・年明けから、不安定な景況感が漂っているため、消費マイ ンドは冷えている。マスコミの不安をかき立てるような報道 が過剰すぎるのではないだろうか。 |
| | | 住関連専門店（店長） | ・天候に売上が左右される業種のため、将来の予測が難しい が、競合店との競争も厳しく、プラスになる材料がない。 |
| | | スナック（経営者） | ・先行き不透明感が漂っている。 |
| | | 旅行代理店（従業員） | ・世界情勢や金融市場が不安定だからである。 |
| | | タクシー運転手 | ・冬は雪の状況によって大分売上が変わってくる。1月は後 半やや雪が多くなったので、戻りつつあるが、前年比100% はいかない。 |
| | | タクシー（経営者） | ・全体的に動きは変わらないので、この先も変わらない。 |
| | | タクシー（役員） | ・燃料が継続的に下がり、2年間でも下げ止まれば、今後の 変わるかもしれない。 |
| | | 通信会社（経営者） | ・テレビ離れ、節約志向は続くと思われ、今後も厳しい。 |
| | | 競輪場（職員） | ・他場の記念競輪の売上も、ほぼ前年と同額で推移してい るからである。 |
| | | その他サービス〔立体 駐車場〕（従業員） | ・例年だと、3～4月は移動時期だが、この時期については 利用客の動きもほとんど例年通り横ばいという状況である。 予約状況も横ばいのため、変わらない。 |
| | | その他サービス〔イベ ント企画〕（職員） | ・海外情勢の不安等もあり、変わらない。 |
| | | 設計事務所（経営者） | ・27年度までの仕事は入っていて、少し忙しくなっている 。 |
| | | 設計事務所（所長） | ・今月がかなり悪いので、これ以上は考えにくい。決算キャン ペーンに向けて何とかこの危機を乗り越えたい。 |
| | | 設計事務所（所長） | ・新年とあって地元建築業者がかなり来社したが、どうも仕 事が少ないとのことであった。建築の場合、実際に動き出す まで時間が必要なことから、まだ当分はこの状態が続く。 |

| 分野 | 景気の先行き判断 | 業種・職種 | 景気の先行きに対する判断理由 |
|----|----------------------|---|---|
| | | 住宅販売会社（従業員） | ・別荘所有者の高齢化が進んでいる。建物も数十年経過し、老朽化している。 |
| | やや悪くなる | 商店街（代表者） | ・郊外の大型専門店街に人の流れが固定化されてきている。特に寒い時期は、商店街への流れの伸びは期待できない。 |
| | | 一般小売店〔衣料〕（経営者） | ・1月は18日と30日の2回雪が降った。道路は雪が積もり、大変歩きにくくなっている。大臣の問題もあり、あまり良い傾向ではないので、先行き良くはなっていない。 |
| | | 一般小売店〔乳業〕（経営者） | ・良くなる要因が全く見当たらない。 |
| | | 百貨店（店長） | ・地方百貨店においてはいわゆるインバウンドもなく、株価下落の影響も富裕層に影響するのではないかと。 |
| | | スーパー（統括） | ・前年末より、天候や政治、経済情勢においても振幅が大きいためか、買物行動に変化が見られ、来店頻度は高まっているものの、1人当たりの買上点数や客単価が落ち込んでおり、先行きの消費の先細りが懸念される。 |
| | | コンビニ（経営者） | ・近隣の工場で作っている重機が、中国パブル崩壊により輸出が減るため、影響がある。 |
| | | 乗用車販売店（経営者） | ・決算期の3月を過ぎると、どうしても受注が落ち込む。 |
| | | 乗用車販売店（経営者） | ・景気動向としては相変わらず低位安定ではある。1つの救いはガソリン代が下がっていることである。なかなか難しいだろうが、それに合わせて高速道路料金が先般の値上がり以前に戻れば、物流のコストダウンになり、観光振興にも寄与する。また、政情が安定に欠けるのがマイナス要因である。 |
| | | その他専門店〔燃料〕（従業員） | ・現在は需要期で販売量が増加しているが、前年と比べると減少している。 |
| | | 一般レストラン（経営者） | ・近くでの大型チェーン店出店の影響、プレミアム付商品券の使用期限が今月末のため、現状維持が精一杯である。 |
| | | 一般レストラン（経営者） | ・株価は下落しており、大手企業は賃金をベースアップできるが、地方の中小企業はなかなかベースアップが難しい状況であるため、地方の景気は盛り上がりはしていない。 |
| | | 一般レストラン（経営者） | ・このまま特別な要因がない限り、消費税率引上げに向かって消費の動きは悪くなる。 |
| | | 一般レストラン（経営者） | ・宴会予約の受注状況がかなり厳しく、レストランで食事をする客が増加する要素も考えられない。ただし、仕出しは好調に推移するとみられる。 |
| | | スナック（経営者） | ・今の状態では良くなる要素が1つも見つからない。また、ここに来て政治の動きもおかしくなっているため、見通しがつかなくなっている。 |
| | | 観光型旅館（経営者） | ・ふるさと旅行券が終了してしまうため、これから先の需要の一部も駆け込みで利用している分、減少が見込まれる。現在と比較するとやや悪くなる。 |
| | | 旅行代理店（副支店長） | ・海外でのテロが発生している間、受注はストップになり、伸びはない。国内旅行では例年この時期春休み等で受注が増加傾向となるが、現況は相談、受注が少ない。大きなバス事故が発生し、今後のバス旅行離れが懸念される。 |
| | | 通信会社（社員） | ・事業者からの手数料が減少し、販売にかかる経費は増加している。 |
| | | テーマパーク（職員） | ・天候不順が続くと、来客数に影響が出やすい。 |
| | | 観光名所（職員） | ・先日起きたスキーバス事故のイメージから、ツアーバスの入込に影響が出ないかと懸念している。 |
| | 遊園地（職員） | ・中国人をはじめとしたインバウンド客数は、今後は順調に推移しつつあるが、世界景気の影響を受けるとみている。 | |
| | 美容室（経営者） | ・成人式以降は美容院の来客数が、毎年いつも減る時期である。また、今年も寒さが出てきているので、今後も減る。 | |
| | その他サービス〔自動車整備業〕（経営者） | ・当県の消費者の日用品に対する節約マインドは冷え込む一方で、回復する兆しは見受けられない。 | |
| | その他サービス〔貸切バス〕（経営者） | ・4～5月にかけて名刹の7年に1度の大祭があるため、旅行をしない。 | |
| | 悪くなる | 乗用車販売店（販売担当） | ・良くなる要素が1つも無い。来客数は少なく、新車、新型車の出る予定もなく、ただイベントを打っても客が来る要素がないので、ますます悪くなる。 |
| | | スナック（経営者） | ・大臣が辞任するので心配である。確実に良くなってきているので、今の流れを止めないように引き続きお願いしたい。 |
| | | タクシー運転手 | ・地方ではかなり景気が悪く、この先簡単に景気が良くなるとは思えない。 |

| 分野 | 景気の先行き判断 | 業種・職種 | 景気の先行きに対する判断理由 |
|-----------------------------|----------|-----------------------|---|
| | | 通信会社（経営者） | ・いよいよ電力自由化がスタートする。あまりに多くの業種が入り乱れて何が何だかわからないのが現状である。おそらくこれにかかわった業種はすべて減益になるのではないだろう。我々の事業も否応もなく参戦せざるを得ないが、セフト割等で大きな減益を見込んでいる。地方においては人口減で徐々に縮まっているパイの中で競争をあおれば負の連鎖が生じ、結局人員整理や給与減額で乗り切れない。実際に身の回りの人で実体経済が上向いていると感じている人は皆無である。むしろ先行き不安で貯蓄に走っている傾向である。 |
| | | ゴルフ場（支配人） | ・2月の天候によるクローズや、予約のキャンセルが多いので、予測が難しい。1年で一番厳しい月となっている。 |
| 企業 動向 関連 (北関東) | 良くなる | 輸送用機械器具製造業（経営者） | ・輸出量が増加しているため、良くなる。 |
| | | その他製造業〔環境機器〕（経営者） | ・合計3.5メガまで連携が進み、3本目の事業柱として、行っている発電事業については、この先も良くなる。 |
| | やや良くなる | 金属製品製造業（経営者） | ・4～5月が悪くなる年は、1～3月も暇だが、現在はそう暇なわけでもないから、やや良くなる。 |
| | | 一般機械器具製造業（経営者） | ・客の期末である3月を納期として、特に自動車の開発関連の案件が増加している。航空機関連の受注も堅調で、一部の部署では24時間対応で仕事をこなす必要が出てきている。 |
| | | 輸送業（営業担当） | ・年度替わりを前に新生活用品等、特にインテリア、白物家電の依頼や引越は前年並みに入る予定である。取引先がインフラとして地域で1番の物流センターを立ち上げることに、輸送量の増加が見込まれている。 |
| | 変わらない | 食料品製造業（営業統括） | ・国産100%のワインは今のところ順調に伸びているが、比較的安価なチリワイン等、途上国の輸入ワインが急激に増加しており、今後TPPの影響もあり、伸び鈍化が懸念される。 |
| | | 窯業・土石製品製造業（経営者） | ・取引先の受注状況については予想が立たないが、自社販売展開動向に関しては、いくらか見込がうかがえる。 |
| | | 窯業・土石製品製造業（総務担当） | ・繁忙期のはずが、例年より落ち込んでいる。 |
| | | 電気機械器具製造業（経営者） | ・安定した仕事はない。不安ではあるが、なんとか継続していけるとみている。 |
| | | 電気機械器具製造業（営業担当） | ・引き合いが相変わらず少なく、受注の先行きが非常に不透明になっている。 |
| | | 輸送用機械器具製造業（経営者） | ・中国経済の減速、また原油の下落等もあり、当社はまずまずの状況だが、これから上がるか下がるか、2～3か月先は全く分からない。 |
| | | その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者） | ・株値の持ち直しが鍵である。 |
| | | その他製造業〔消防用品〕（営業担当） | ・しばらくはこのまま推移すると考える。 |
| | | 通信業（経営者） | ・変わりそうな要素がないため。 |
| | | 金融業（調査担当） | ・原油価格の低下が企業業績を下支えするとみられるが、中国など海外経済の不安定な状況の継続が予想され、企業の先行きに対する慎重姿勢は続くと思われる。企業の二極化も進みつつあり、しばらくは不安定な動きが続く見通しである。 |
| | | 金融業（役員） | ・アベノミクスは地方にまだ普及していない。また、民間のベースアップがなく、給料も上がっていないので、消費動向についても低迷している。 |
| | | 新聞販売店〔広告〕（総務担当） | ・チラシのサイズや配布エリアの拡大が見られるとともに、日刊紙でも県内事業者の広告が健闘していると聞いている。 |
| | | 経営コンサルタント | ・相変わらず人手不足で、これが原因で建設、下請製造などの伸びが抑えられている。中小企業の設備投資意欲は減退し、新規創業も少ない。季節需要に期待がかかっている。 |
| | | 司法書士 | ・先に向かって、将来の仕事の相談があまり来てないので、上向きにはならないのではとみている。 |
| | | 社会保険労務士 | ・最近、入退社の手続きが減ってきている。人の動きが少なくなってきたようである。 |
| | | その他サービス業〔情報サービス〕（経営者） | ・年度末に向け小規模投資は増えると思われるが、全体的には変わらない。 |
| | やや悪くなる | 食料品製造業（製造担当） | ・消費は冷え込んでいる。消費者は価格で選ぶようになり、財布事情はとても厳しい。 |

| 分野 | 景気の先行き判断 | 業種・職種 | 景気の先行きに対する判断理由 | |
|-----------------------|----------------|----------------|---|---|
| | | 化学工業（経営者） | ・主力製品の引き合いが少なく、受注量の予想が天きく落ち込みそうである。 | |
| | | 一般機械器具製造業（経営者） | ・前月と同様、ほとんど作業量に変化はなく、横ばい状態である。 | |
| | | 電気機械器具製造業（経営者） | ・取引先の動向、生産計画が芳しくないため、やや悪くなる。 | |
| | | 建設業（開発担当） | ・公共工事主体の建設業だが、現政権樹立後、発注額が2年連続前年比10%近く増であったが、今年度は前年比12%減と大変厳しい局面になっている。今後は不安が広がっている経営に関し、いろいろな施策が必要になる。 | |
| | | 建設業（総務担当） | ・補正予算があまり期待できるものではなかったため、発注量に不安が残る。 | |
| | | 金融業（経営企画担当） | ・中国経済が不安定であり、また、原油安のため景況感は改善しない。個人消費の強さへの期待感も薄い。 | |
| | | 不動産業（経営者） | ・供給過剰になっており、将来的な先細りが見えている。 | |
| | | 不動産業（管理担当） | ・原油安により燃料費はだいぶ削減されてきてはいるものの、一度値上がりした資材の納入価格は全く下がらない。業務の打診はあっても当社の提示する金額から値下げ要求される状況がずっと続いており、コスト増分を価格転嫁できる環境は当分来そうにない。 | |
| | | 悪くなる | 広告代理店（営業担当） | ・前年同時期と比べて、2月の広告出稿予定は1割程度少ない。取引件数は変わらないが、1回にかかる予算が減らされがちである。年度末に向けて、さらに減る可能性がある。 |
| | | 悪くなる | 出版・印刷・同関連産業（経営者） | ・毎月のことだが、資金繰りが大変である。利益が出ない。 |
| 雇用 関連 (北関東) | 良くなる やや良くなる | - | - | |
| | | 人材派遣会社（経営者） | ・ガソリン、灯油等の価格がかなり安くなっているため、これで車両関係、重機、一般重車両の需要もあって、一般家庭でも灯油は寒い時期が続いているので、これが伸びてくるとみている。2月の生産性については在庫調整などもあり、落ち着くだろうが、衣料品もまだ寒さが続くとするれば、買い占めるまではいかなくても幾分後からも追加での購入が出て購買力が伸びていく。住宅関連はちょっと一進一退の状態かもしれない。 | |
| | | 人材派遣会社（管理担当） | ・新年度前に求職数が増加し、製造派遣が増えると予測している。 | |
| | | 人材派遣会社（支社長） | ・大きな企業の採用意欲に対して、人材サイドが動くのは四半期ごとなので、2月はその1か月前である。マッチングが進み、契約が実際に増えるのは少し先である。 | |
| | | 求人情報誌製作会社（経営者） | ・これから春に向けて求人募集は多くなる。前年は人材派遣会社で製造業の募集が目立ったが、今年どうなるかは景気の動向次第で変わってくる。 | |
| | | 変わらない | 職業安定所（職員） | ・求人が増加傾向のため。 |
| | | 変わらない | 人材派遣会社（社員） | ・当エリアにもいろいろと海外からの客が多いが、隣接地区でも宿泊の稼働率が上がっている。このまま2～3か月先も集客でき、ある程度の見込みがあるような話も聞いている。 |
| | 人材派遣会社（営業担当） | | ・消費をしたいと思う動向や商品の魅力も含め、何も無い。 | |
| | 職業安定所（職員） | | ・新規出店や新規工場設置の情報も何件もあり、求人は引き続き増加していく見込みだが、逆に閉店の情報もあり、業種間にばらつきも見られる。全体としては大きな増加にならず、同水準で推移していくと見込まれる。 | |
| | | | 民間職業紹介機関（経営者） | ・求人をけん引する製造業において、中国ショック、株安といった状況からか、先行き不透明感が増してきて、一部の国内大手企業を除き、採用に慎重な姿勢がはっきりしてきている。 |
| | やや悪くなる | 職業安定所（職員） | ・大企業、中小企業共に、製造業で組織変更による転籍や、製造ラインの一部閉鎖による雇用調整の動きがみられる。 | |

| 分野 | 景気の先行き判断 | 業種・職種 | 景気の先行きに対する判断理由 |
|----|----------|-------|----------------|
| | 悪くなる | - | - |

4. 南関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

| 分野 | 景気の先行き判断 | 業種・職種 | 景気の先行きに対する判断理由 |
|-------------------------|----------|---------------------|--|
| 家計動向 関連 (南関東) | 良くなる | その他小売〔雑貨卸〕 (経営者) | ・乗客数の多さと売上から、良くなるとみている。 |
| | | 都市型ホテル(スタッフ) | ・2月は春節により需要が増え、3～4月は観光シーズンに向かって徐々に伸びていく。 |
| | やや良くなる | 商店街(代表者) | ・中国、台湾からの春節需要と、この寒気が去った後は冬から春への移行が早いという予報への期待で、やや良くなるのではないかと。 |
| | | 商店街(代表者) | ・夏の参議院議員選挙を控えた今年は、政府のさらなる景気でこ入れ策を、期待したいものである。 |
| | | 一般小売店〔家電〕 (経理担当) | ・競合相手との値段の競争は相変わらずあるものの、リフォーム関連商品は売れてきている。 |
| | | 一般小売店〔家電〕 (経営者) | ・原油価格の低下が落ち着いていき、中国経済も少しは手を打ってきて落ち着く傾向となるのではないかと。株価も同じように考えられるため、数か月の内には、今よりは良くなる。 |
| | | 一般小売店〔文具具〕 (経営者) | ・筆記具を中心とした事務用品や学童用品など、個人向けの文具販売が好調なことから、これから迎える新入学、新生活シーズンも売上が期待できる。また、お値打ち品や話題の文具を掲載した、新学期向け新聞折込み広告を行うため、新規客拡大による販売量の増加が見込める。 |
| | | 百貨店(営業担当) | ・中国情勢に注視したい。かつての爆買いは見込めないものの、継続的な成長はある程度見込んでいる。従来は、客単価上昇により売上の底上げをしていたが、今後は乗客数の維持、増加が売上確保の鍵となる。 |
| | | 百貨店(営業担当) | ・ファッションは前年の秋冬と比較して、大きなトレンドがない。ただし、店舗周辺環境の改善により、ファッションは微増、化粧品や、特選品はまだ伸びる要素がある。 |
| | | スーパー(経営者) | ・まだまだ手をかけるところは、たくさんある。 |
| | | スーパー(店長) | ・来月は改装も控えており、当然売場の様子も変わる。今より極端に良くなるとは思わないものの、物珍しさの客も来店すると思うため、やや良くなる。 |
| | | コンビニ(エリア担当) | ・たばこの値上げによる駆け込み需要が見込まれるため、3月にかけては良くなる見込みである。 |
| | | 乗用車販売店(営業担当) | ・これから3月決算に向けて、動きがあると感じられる。 |
| | | 乗用車販売店(販売担当) | ・運送業界は、将来的に良くなるだろうと思っている。特に、物流関係はオリンピックや東北の復興などで動く。物流なので当然、建設関係も含まれるため、良くなる。ただ、これはずっと続くわけではない。また、なかなか肌感覚に感じられないというのが現実のようである。政治が安定し、良くなれば経済的にも良くなるのではないかと期待している。 |
| | | 住関連専門店(営業担当) | ・リフォーム業界では消費税率の再引上げをにらみ、需要取り込みの政策を活発化させており、客の投資意欲が高まっている。当面の間は、この流れを維持する。 |
| | | その他飲食〔居酒屋〕 (経営者) | ・オリンピックまでは景気が上向きになるとみている。 |
| | | 都市型ホテル(スタッフ) | ・インバウンド予約は、まだまだ増加する。 |
| | | 旅行代理店(販売促進担当) | ・今年はオリンピックイヤーで、リオデジャネイロのオリンピックで、個人向けの販売も始まり、それに向けて販売を強化していく。また、前年2,000万人に迫ったインバウンドに対する取組みが進んでいる。それらを良い材料に、結果が出てくると考えている。 |
| | | 通信会社(経営者) | ・企業業績が上向いているとの決算見通しが発表され、賃上げへの期待が高まる。消費に向かうのではないかと。 |
| | | 通信会社(経営企画担当) | ・来年度に向けた案件の動きがある。 |
| | | ゴルフ場(経営者) | ・当業種は客の会社の景気や株価変動等の影響が、遅れてやってくるトレンドがあるため、今回も遅れて好景気がやってくると予想している。 |
| | | ゴルフ場(支配人) | ・2～3か月先の来場予約数は、平年並みあるいは、前年以上である。 |

| 分野 | 景気の先行き判断 | 業種・職種 | 景気の先行きに対する判断理由 |
|----|----------|--------------------|--|
| | | ゴルフ場（支配人） | ・春に向かい天候が良くなったり、企業の春闘での賃上げ等プラスの材料が増えてくれば、上向いていく。 |
| | | その他サービス〔福祉輸送〕（経営者） | ・受注残を膨らませた車種が、配車、登録されて売上となるのが、ちょうど2～3か月後と予定されているため、上向きになると考えている。 |
| | | 設計事務所（経営者） | ・仕事量が増えている。また、取引先が当社とともに、客へ提案している案件が契約となり動き出せば、仕事量は増えていく。さらに、新しい案件が入ってきていることもあり、景気は少し良くなっている。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | ・消費税増税の駆け込み需要があると思っているものの、前回の5%から8%への増税時並みの良い景気にはならず、景気はやや良い程度ではないか。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | ・客が前向きな考え方になってきている。 |
| | 変わらない | 商店街（代表者） | ・現状、あまり良くはみえない。理由の一つには、やはり来年消費税が10%に上がる。また、円安、さらに株価の下落等があり、客の消費意欲が非常に弱くなっているような気がしてならない。そうしたことから、今後なかなか好転するとは考えられない。 |
| | | 商店街（代表者） | ・現況からすると、良くなるとはあまり思えない。周りの状況が変わったときに、どのようなことが起きてくるか、自分の店もいろいろと考えて、変えていかなければいけないという気持ちは強くある。なかなか難しい時代に入ってきているため、これからはそう簡単にはいかないと思っている。 |
| | | 一般小売店〔和菓子〕（経営者） | ・同業者や営業によると、個人の小売業はどこも、かなり厳しい状況が続いているとの話ばかりのため、今後も厳しい状況は続くのではないか。 |
| | | 一般小売店〔家電〕（経理担当） | ・家電はあまり動かない。防犯灯のLED付け替えも今年度中に終わるため、3月までに家庭用の太陽光発電申込の提案をするよう取組むつもりである。 |
| | | 一般小売店〔印章〕（経営者） | ・当地のプレミアム付商品券は今月一杯で取扱終了となるが、当社のような専門的な商品に駆け込み需要は考えられない上に、今後も非常に厳しい。 |
| | | 一般小売店〔祭用品〕（経営者） | ・例年2月は消費が落ち込むため、さほど変化はない。 |
| | | 一般小売店〔米穀〕（経営者） | ・小売流通業界であるが、良い面も悪い面も両方あるようで変わらない。 |
| | | 一般小売店〔文具〕（販売企画担当） | ・暖冬で暖かいため、来客数が多く良い。また、外商案件も順調に、例年並みの数字をキープしている。ただ、これは例年と変わらない状況なので、急激に良くなっているという感じはしない。むしろ単価が低くなっているなかで、件数が増えており、最終的には行って来いというような感じである。将来案件に関してもそのような傾向が顕著である。 |
| | | 百貨店（売場主任） | ・中国経済に対する不安と株価下落で購買心理が落ちている。より一層、必要な物しか買わない傾向である。 |
| | | 百貨店（総務担当） | ・株価も不安定で高額品である宝飾、美術品なども動きが鈍化している。食品だけが唯一堅調に推移しており、この傾向は今後も続く。 |
| | | 百貨店（総務担当） | ・現状の販売低迷を覆すだけの材料が見当たらない。インバウンドの影響は郊外店舗までは届かない。 |
| | | 百貨店（広報担当） | ・婦人服を中心に前年並みの売上で推移しているため、変わらない。 |
| | | 百貨店（営業担当） | ・天候不順と暖冬の影響で、ファッション商材をはじめ高級雑貨、リビング用品、食料品等、全般的に動きが鈍くなっている。ただし、訪日観光客の買上は良い。この傾向はしばらく続きそうである。 |
| | | 百貨店（営業担当） | ・株価下落による富裕層のストック目減りや、免税優遇のインバウンド効果も一巡してしまったため、好転する要素がない。 |
| | | 百貨店（計画管理担当） | ・個人消費が上向くようなトピックもなく、特段変わらない。 |
| | | 百貨店（店長） | ・政治経済などの先行き不透明感は続いているが、すぐに消費マインドを変えるほどの大きな要因にはならない。 |
| | | 百貨店（副店長） | ・株価、金利などが変動する動きのなかで、どの程度消費動向に影響を及ぼすのか予測しにくい状況である。 |
| | | スーパー（経営者） | ・夏の参議院議員選挙の結果によって変わってくる。 |

| 分野 | 景気の先行き判断 | 業種・職種 | 景気の先行きに対する判断理由 |
|----|----------|---------------|---|
| | | スーパー（販売担当） | ・競合店との価格競争もあり、平均単価が前年を下回っている。単価が下がっている分、買上点数は前年並みにあるものの、客1人当たりの買上金額合計が前年実績まで届かない状況が続いている。 |
| | | スーパー（経営者） | ・やや悪い状態が変わらず続く。当社だけかもしれないが、競合店が近隣に出店したため、どうしても売上の的に厳しく、今後もこの状態は続く。景気は、あまり良いとは思えない。 |
| | | スーパー（店長） | ・暖冬で安値だったものが、積雪の影響で急激に価格が高騰し、先行きも不安定なため、価格に対して敏感な消費者の、買い控えをする生活スタイルに今後も変化は見られない。 |
| | | スーパー（総務担当） | ・現状は、客の消費動向、買物状況は、力強さに今一つ欠けている。売上は、天候と件等に大きく左右されるが、全体的に消費動向に力強さがあるというわけではなく、今後の天候と件または、社会と件、株価を含めた雰囲気によって、客の動向が変わっていくと思われる。今後の状況に注目していきたい。 |
| | | スーパー（仕入担当） | ・年末から節約志向が続き、株安、円高と不安要素があるなかで、こうした傾向は続いていく。 |
| | | スーパー（仕入担当） | ・買上点数は若干下がっているものの、買上単価が上がって全体をカバーしている。通常品に比べて若干価格が高くて、付加価値のある商品については、動きが良くなってきている。 |
| | | コンビニ（経営者） | ・近隣のマンション工事があるため、来客数は多少増加すると思われるが、一般客は減少傾向である。 |
| | | コンビニ（経営者） | ・客の消費動向に特段の変化はみられず、現状がしばらく続く。 |
| | | コンビニ（経営者） | ・見切り販売も客の支持を得ている。それにより店が少しでも潤い、客と店の間でWIN WINの関係を築いていけると確信をしている。しかしながら、現在、株が乱高下し、ガソリンが安くなっているにもかかわらず、次から次へと社会問題が起こっている。少子高齢化が止まり、社会不安が取り除かれない限り、なかなか良い方に動くということは難しい。 |
| | | コンビニ（経営者） | ・コンビニは景気が悪くなくても、必要なものは購入しなければならないという客が多くいる。そうしたことから、今後それほど悪くなるようなことはないと思う。 |
| | | コンビニ（経営者） | ・季節的な要因として、暖かくなれば多少良くなると思うが、競合店の動きが大きいいため、変わらない。 |
| | | コンビニ（経営者） | ・チェーン本部によるドミナント政策の影響を受けるとみており、先行きは不透明である。 |
| | | コンビニ（経営者） | ・値上げに対する不安と、だからと言って収入が増えるわけではないため、皆不安な気持ち強い。 |
| | | コンビニ（経営者） | ・2～3か月先は、少しずつ気温も上がり、人が外に出て消費行動は上向いてくると思うものの、当ショッピングセンター内のテナント撤退等もあり、集客が伸びていくようなマインドではない。 |
| | | コンビニ（商品開発担当） | ・来客数の上昇は気候による影響が大きいと予想されるため、根本的な消費拡大にはつながっていない。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | ・今のところ、景気が良くなる材料は全くみられない。最近、消費者も買物を控えることに慣れた感じで、商品のデザイン、素材、価格などにあまり反応しない人が目立っている。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | ・客の購買意欲が落ちている。スキーバス転落事故、食料品不正転売等の報道が続いているからか、安さに対する不信感があるようである。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | ・食料品などの生活必需品が優先され、衣料品の購買力はますます低下している。この状態はまだしばらく続く。 |
| | | 家電量販店（店員） | ・このまま行けば、家電量販店は生き残りをかけて、他店との差別化に取組まなければならないが現状は停滞しており、変わらないとみている。 |
| | | 家電量販店（統括） | ・今後、国内需要は変化がないとみる。特に、ヒット商品が生まれない春商戦は厳しい。 |
| | | 家電量販店（経営企画担当） | ・内需に関しては、自信を持って大丈夫とは言えない。前年比を割った水準が続き、生活防衛と儉約思考の傾向の現れと受け取っている。多くの消費者は将来の見通しに不安を抱えている。 |

| 分野 | 景気の先行き判断 | 業種・職種 | 景気の先行きに対する判断理由 |
|----|----------|-----------------------|---|
| | | 乗用車販売店（経営者） | ・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、販売は芳しくない。消費税が8%に上がったからはあまり良くないが、今年の後半からは、消費税増税に向けた駆け込み需要がまた出てくるのではないかと考えている。 |
| | | 乗用車販売店（経営者） | ・1月第2～3週の土日の来客数は、最近では多い方であったが、景気が上向きになったと言えるほどの来客数、販売数ではない。 |
| | | 乗用車販売店（経営者） | ・新車販売の落ち込み分を、サービス部門で補う状態である。 |
| | | 乗用車販売店（渉外担当） | ・新型車はますますだが、総販売量は前年並みである。個人消費が良くない。 |
| | | 乗用車販売店（総務担当） | ・需要月の反動減は避けられないが、現状維持を期待したい。 |
| | | その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者） | ・春は花粉の動向次第で、全体の数字が影響を受ける。今年はまだ当たり年ではないため、少し早目に展開し、認知を拡大したい。 |
| | | その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者） | ・変わらないような感じがする。 |
| | | その他小売〔ショッピングセンター〕（統括） | ・連日、中国経済や日経平均株価の低下が報道され、景気に対する不安感が先行しつつある。 |
| | | その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業） | ・世間的な不安材料が多い。 |
| | | その他小売〔ゲーム〕（開発戦略担当） | ・引き続き、良くなる材料がない。 |
| | | 高級レストラン（経営者） | ・地方都市では転入者数も若干増えているため、悪くはない。大型店の縮小により一部閉店、解体が始まり、しばらくは横ばいを予想している。 |
| | | 高級レストラン（副支配人） | ・法人関連の宴席予約、来客数の推移から判断し、変わらない。 |
| | | 高級レストラン（仕入担当） | ・年が明けても食材の値上げが続いている。それに合わせた価格で商品の値上げをしたいが、そこまでの勢いがまだない。 |
| | | 一般レストラン（経営者） | ・依然景気の不透明感はあるが、空き店舗は減っている。 |
| | | 一般レストラン（経営者） | ・株価も下落し、景気が悪くなっているようである。消費税増税に関連する値上げの話題もニュースで流れ、消費意欲がどんどん冷え込んでいる気がする。また、人件費等も上昇しており、経営的には苦しくなっている。 |
| | | 一般レストラン（経営者） | ・相変わらず人手不足で人件費が高騰し、原材料の高騰による原価率の上昇など、厳しい状況は続く。 |
| | | 一般レストラン（経営者） | ・先日の沖縄の市長選挙の結果で、ある程度アベノミクスが評価されているのかなと感じている。夏の参議院議員選挙までは、浮いたり沈んだりが続くと思うが、大きな底割れはしないのではないかと考えている。 |
| | | 一般レストラン（経営者） | ・2月は、雪など天候の影響で来客数は減るが、3～4月は歓送迎会などがあるため、客の流れが戻ってくると考えている。 |
| | | 一般レストラン（スタッフ） | ・本当にどこを見ても、どこで景気が良くなっているのか、全然良くない。オリンピックの時期にでもなれば、地域的に少しは良くなるだろうが、それだけ費用をかけても結果的に維持できるか分からない。そんな先のことは分からないが、良くない。 |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | ・消費税が来年増税することやその他、良い、悪い、両方あるため、景気の動向は読みにくい。 |
| | | 旅行代理店（経営者） | ・スキーバスの事故等の影響もあるのか、現状、客が増加してくる状況にはない。 |
| | | 旅行代理店（従業員） | ・団体旅行の問い合わせ、見積依頼件数が、なかなか増えてこない。大型の団体予約はすでに終わっており、直近の団体旅行予約が、どれだけ発生するかに依存せざるを得ない。 |
| | | 旅行代理店（従業員） | ・販売量、仕事量はかなり増えてきているものの、収入面では変化がなく、しばらくは変わらない。 |
| | | 旅行代理店（従業員） | ・大きく転換できるような要因は、見当たらない。 |
| | | タクシー運転手 | ・3～4月の年度替わりに向けて、今、周りではいろいろ道路工事など行われ、ばたばたしている。我々はその動向をみている状態で、決して良くはなっていない。 |

| 分野 | 景気の先行き判断 | 業種・職種 | 景気の先行きに対する判断理由 |
|----|----------|---------------------|---|
| | | タクシー運転手 | ・景気の足踏みが長引いている懸念や来年4月に予定する消費税率の10%への引上げ前の駆け込み需要で、消費は一時的に盛り上がるものの、今年夏までは低調で推移すると予測するという報道もあり、景気は変わらない。 |
| | | タクシー運転手 | ・前年の秋ごろから、売上が伸びていない。今年もしばらく利用の少ない日が続きそうである。22～5時までの深夜割増料金時間帯の利用が減っている。閉店する店舗も増えている。 |
| | | タクシー運転手 タクシー運転手 | ・良い材料が見当たらない。 ・タクシーにとって重要な、企業の残業や深夜の飲食が、これからは望めないのではないかと。しかし、報道等による大企業の業績は悪くなっていないため、その矛盾点が、多少希望となっている。 |
| | | タクシー（団体役員） | ・年初からの株価低迷の影響が、街中に活気は感じられない。月中の積雪による交通混乱から、降雪当日は稼働率が上昇したものの、外出を控えた方も多くいたと思われ、実態は景気回復とは言えない。 |
| | | 通信会社（営業担当） | ・今後急速に好転する材料がない。 |
| | | 通信会社（営業担当） | ・客への案内がほぼ終了するため、新しいサービスや付加価値を提供しなければ契約の増加は難しい。 |
| | | 通信会社（営業担当） | ・契約数については底入れの兆しもあり、これ以上の契約数減少はないものと思われる。 |
| | | 通信会社（管理担当） | ・電力自由化による客の奪い合いは始まっているものの、いまだ慎重に判断している客が多いため、足元の景気は、極めて限定的になると見ている。現在は初期購買層の動きであり、消費者全体に浸透するには数年かかると思われる。 |
| | | 通信会社（局長） | ・4月から電力小売の自由化が始まるものの、金額的に少額の割引に過ぎないため、消費に対して大きなインパクトにはならない。今夏のオリンピックが起爆剤になる可能性はあるが、これも一過性となる公算が大きい。 |
| | | その他レジャー施設（経営企画担当） | ・今後、株安、原油安の景気への影響は気になるものの、催事や宿泊のバックオーダーは堅調に推移している。 |
| | | その他サービス[立体駐車場]（経営者） | ・良くなる要因は思いつかず、客の様子も暗い。 |
| | | その他サービス[保険代理店]（経営者） | ・客の購買意欲が出てきていると感じるため、今月の調子がそのまま続けば、良い方向で変わらない。 |
| | | 設計事務所（経営者） | ・消費税増税をにらんで建設投資が活発になることを望んでいるが、ここ2～3か月の動きはあまり変わらないと思う。新年度に入ると多少影響が出てくると予想するが、それまでは今のまま推移しそうである。 |
| | | 設計事務所（所長） | ・新規物件の予定は立たないものの、継続的な作業は続くため、変わらない。 |
| | | 設計事務所（職員） | ・補正予算を見ても、大きく変わる要素はないようである。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | ・住宅展示場の来客数は消費税増税前の駆け込みの気配が出始めて、正月以降、少しずつ伸びてきている。受注の動きは5月以降ではないかとみている。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | ・今のところ急激に景気が悪くなる情報もないが、金融関係も引き続き融資の体制を変えないようなので、景気は現状維持で推移していく。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | ・今後は、消費税増税前の駆け込み需要に期待したいところだが、不動産は価格そのものが高額であり、消費税額も大きくなるため、見通しは明るくない。 |
| | やや悪くなる | 一般小売店[茶]（経営者） | ・当店で、いつものお茶が買えるという安心感があり、常連客は慌てずにお茶を飲み、ゆっくりと世間話に花を咲かせて、生活を楽しむ様子が見受けられる。そういう客もなかにはいるということである。来客数、客単価共に、変化はない。 |
| | | 一般小売店[家具]（経営者） | ・これから先の景気だが、この悪さはこのままずっと続くのではないかと感じている。 |
| | | 百貨店（総務担当） | ・商品の買い回りも進まず、全体として売上に結びつかない動きは今後も続く。 |
| | | 百貨店（広報担当） | ・大臣の緊急人事や原油安、円高などの影響からか株価は17,000円前後で停滞している。日銀の次の一手も難しく、景気の上向き高揚感がない。春闘でのベースアップも企業業績のアップと連動せず、給与の増額はさほど期待できないため、個人消費も期待できない。 |

| 分野 | 景気の先行き判断 | 業種・職種 | 景気の先行きに対する判断理由 |
|----|----------|--------------|--|
| | | 百貨店（営業担当） | ・中国市場の悪化や為替等の影響により、婦人服の価格が安定しない状況である。価格を上げると売れず、下げてもカバーできるほど数量が売れないため、厳しい状況は続く。 |
| | | 百貨店（販売促進担当） | ・株価下落等の影響が、金の売上が大きく伸長している。消費するよりも資産を守る動きだと思われ、客も景気については警戒感を示していると感じる。 |
| | | 百貨店（営業企画担当） | ・原油価格の値下がりは今のところ追い風として捉えるべきだが、一方で、株価の低迷も続いている。富裕層の消費動向は、これまでどおりの状態が続くとは言えない。今後は、春闘の動きに着目し、賃金上昇が個人消費の底上げにつながることを期待したい。 |
| | | 百貨店（店長） | ・価格以外の価値が見出し切れず、特に、柱であるアパレルがセールでも苦戦している。 |
| | | スーパー（店長） | ・来客数、取引数等は変化にないものの、単価の下落がみられる。可処分所得が減るなか、客の食べたい物の量目は変化せず、単価が上がらない傾向にある。 |
| | | スーパー（営業担当） | ・最近の円高、株安の影響が続けば、さらに景気が落ち込むと予想される。この世界経済の状況によって、今後の状況は相当変わってくる。 |
| | | コンビニ（経営者） | ・特に根拠はないが、やや悪くなる感じがする。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | ・今年に入り、株に比例する訳ではないが、株の乱高下があり、消費動向もあまり活性化していない。デフレ脱却にもならず、物価だけが上がり、こうした状況が長引くと、この先、あまり大きな期待は望めないような気がする。 |
| | | 衣料品専門店（営業担当） | ・客の買い方も前年1年間で本当に変わった。暑いから買うのではなく、必要な物を必要な分だけ、1日中探して1点だけ買うという客が大変増えている。本当に不景気で、個人店はこれからどんどんなくなるといふ雰囲気伝わってくる。 |
| | | 乗用車販売店（店長） | ・1月の景気を維持する材料が見当たらないため、不安である。 |
| | | 住関連専門店（統括） | ・景気の回復が具体的に表れていないため、買い控え等が進んでいる状況にある。 |
| | | 一般レストラン（経営者） | ・国際的には原油安、ヨーロッパ経済の停滞、中国のバブル崩壊、アメリカ大統領選の影響、世界的天候不順などネガティブな要素がある一方、国内では、暖冬、原油安、円高の影響が次第に現れてくる。 |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | ・2～3か月後の受注は全体的に伸び悩んでおり、前年と比べてマイナスで推移しているため、景気はやや悪くなる。 |
| | | 都市型ホテル（総務担当） | ・中国を中心とした株式の下落や円高傾向等のため、景気は今よりも徐々に悪くなっていくのではないかと。 |
| | | 旅行代理店（従業員） | ・前年同期比の進捗状況が、90%程度で推移している。 |
| | | 通信会社（経営者） | ・新入退居の時期を迎え、分譲相対契約による新規獲得は好転している。管理会社経由の居情報による加入獲得は繁忙期であるが、その動向に左右されて、本来需要による加入意向は弱い。 |
| | | 通信会社（経営者） | ・中国経済の失速や石油価格低下の影響により、世界的な景気に対する不安がくすぶっている。いずれ日本企業にも影響が出て、客の意識にも影響を与える。 |
| | | 通信会社（社員） | ・引越シーズンに入り、例年同様に解約、加入共に増加が見込まれるものの、サービスメニューの変更に伴う解約が増加するとみている。解約防止が課題となる。 |
| | | 通信会社（営業担当） | ・良くなる材料に乏しく、現状の流れからの脱却を見通すことが出来ない。 |
| | | 通信会社（総務担当） | ・春闘の賃金要求は低額であり、為替レートの回復もあまり期待できない。 |
| | | ゴルフ場（従業員） | ・経済再生担当大臣の辞任により、野党の追及など、政治は混乱している。早く混乱を鎮め、安定した政権で政策の充実や執行を図っていただきたい。 |
| | | パチンコ店（経営者） | ・今後の機械は、正式にメーカーと警察側の許可を取ったものになる。今までもそうだと思っていたが、そうではない機械もあったようで、既存の機械をはずさなくてはいけない。従来より面白い機械が出てこないのではないかと、面白みのある機械が減るのではないかと、今までもよりマイナスになるので、やや悪くなる。 |

| 分野 | 景気の先行き判断 | 業種・職種 | 景気の先行きに対する判断理由 |
|-----------------|--|-------------------|--|
| | | その他サービス〔学習塾〕（経営者） | ・生徒数が減少し、周辺他塾の価格帯も多少安くなっている。生徒を囲い込むために、無料時間帯を多くするなど、奪い合いになっているせいかもしれないが、減少に歯止めがかからない。面談をしていても、景気が良くなっている感じはまだ受けない。 |
| | | その他サービス〔学習塾〕（経営者） | ・前年に比べて客の問い合わせなどが少なく、ポジティブな用件が少ない。 |
| | | 設計事務所（経営者） | ・今回の内閣人事の件でも影響があるのではないかと。全体としては、内容は暗く、景気は下方向を向いている。超大手は良いが、一般住宅会社は悪く、見えないところの設計を探しているような状況である。当社は過去から地道に説明をやってきた結果、良い方向だが、内容としては悪い方向に向かっている。 |
| | | 設計事務所（所長） | ・通常であれば、年末には来年度の仕事の相談や計画をしているが、現状は一切ないため、良くなるとは考えにくい。 |
| | | 設計事務所（所長） | ・今後消費税が10%に上がるということで、駆け込み需要等で仕事が増えると思われ、オリンピックが開かれる都心の仕事はあると思うが、地方は今、非常に仕事が少ない。これから景気が良くなるには到底思えない。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | ・株式市場の不安定さにより、住宅にお金をかける方が減ってくるとみている。そのため、住宅産業全般が減速し、景気がやや悪くなる。 |
| | | その他住宅〔住宅資材〕（営業） | ・日々の仕事量は確保できているものの、新規物件が決まっていなかったことから、先々の手持ちが減っている。 |
| | 悪くなる | 一般小売店〔食料雑貨〕（経営者） | ・オーバーストアのため、悪くなる。 |
| | | 百貨店（販売促進担当） | ・以前に比べて、インバウンド需要が下落傾向である。特に宝飾品等の高額品に陰りが見えてきている。 |
| | | コンビニ（経営者） | ・1月の流れのまま2月に行くと思われるが、恵方巻、パレタインなどのイベントはある。ただし、降雪など不確定要素も多分にあるため、非常に厳しい月になると思う。 |
| | | コンビニ（経営者） | ・コンビニの出店ペースが速いために、近隣客がばらついてきている。来客数が減少するとともに、売上に影響をきたしており、今後1店あたりの売上は下がる一方だと思う。 |
| | | 衣料品専門店（店長） | ・半年ほど前年同時期比で、単価の下落傾向が続いている。 |
| | | 一般レストラン（経営者） | ・TPP担当大臣が、個人のことで辞任あるいは、世の中から認められなくなった場合に、日本はTPPに参加するのかが。参加してプラスになるのか、しないですらプラスになるのか良く分からないが、あやふやになり、経済的には決して良い方向には向かわない。 |
| | | 旅行代理店（営業担当） | ・しばらくの間、バスツアーは敬遠される。 |
| 観光名所（職員） | ・当地は観光地のため、2～3か月後は閑散期に入り、今月から半減すると考えている。 | | |
| 住宅販売会社（経営者） | ・中小企業の景気が良くなり、中間層の所得が増えない限り住宅は売れない。住宅に関しては消費税を免税にしても良いのではないかと。住宅が売れるということは、経済波及効果がかなりあると思われる。公共工事は、工事原価の見直しをしてもらわないと、防災工事なども進まないと思われる。 | | |
| 企業動向関連 (南関東) | 良くなる やや良くなる | 食料品製造業（経営者） | ・地元商業高校の学校協議会委員をしているが、就職内定率が近年にないほど良く、募集人数も通常より多いと聞いている。景気は良い方向に向かっている。 |
| | | 食料品製造業（営業統括） | ・季節らしい天候になれば、売上も伴ってくる。 |
| | | 出版・印刷・同関連産業（営業担当） | ・個人の実印や銀行印の注文は、それほど変わらないが、法人関係がやや上向いてきていると感じる。特に、神社仏閣からの注文が増えている。これは裏返せば、不景気だから人々が神社仏閣に行き、それで注文が出てくるのかもしれない。 |
| | | 建設業（経営者） | ・あと1年ぐらいは順調ではないか。異業種の仲間に話を聞いても、順調そうである。 |
| | | 建設業（従業員） | ・得意先の動きから、やや良くなる。 |
| | | 輸送業（経営者） | ・新年度を迎え、取扱量の増加が予測される。また、燃料価格も値下がり傾向にあるため、現状よりも景気は好転する。 |
| | | 輸送業（総務担当） | ・年度末までは取引先の荷主の出荷量が、微増状態で推移しそうである。また、燃料価格の下げ基調も続く模様である。 |
| | | 通信業（広報担当） | ・先進国の協調的な金融政策により、緩やかに回復する。 |

| 分野 | 景気の先行き判断 | 業種・職種 | 景気の先行きに対する判断理由 |
|-------|----------|-----------------------|---|
| 変わらない | | 税理士 | ・アメリカの景気が少し良くなってきており、日本車が売れている。これはプラス要因であるが、逆に中国の景気が悪くなって不透明である。日本の景気は、やはり原油安が進み、物価が少し安くなるだろうし、アベノミクスが引っ張っていってくれると期待しているので、少し良くなっていく。 |
| | | その他サービス業〔情報サービス〕(従業員) | ・マンションのインターネット環境整備に関連する受注量には現在変化が見られないものの、季節変動要素ではあるが、年度末に向かい、若干増加が見込まれる。 |
| | | その他サービス業〔ソフト開発〕(従業員) | ・仕事の引き合いが途切れていないため、今後は上向く。 |
| | | 出版・印刷・同関連産業(経営者) | ・新規事業が当社に追い風となるか不明である。2020年に向けての需要を期待している。 |
| | | 化学工業(従業員) | ・先行きの受注量も増えず、石油価格の下落が原料価格にも影響する。良くなる要因はない。 |
| | | プラスチック製品製造業(経営者) | ・例年同様3月の年度末にかけて、若干受注売上が増えるかもしれないが、補正予算が決まった今でも、新規の追加的な動きはなく、景気は変わらない。 |
| | | 金属製品製造業(経営者) | ・見積件数は多くなっている。年度末に向かい、受注が決まりそうではあるが、価格が安く利益を出すが大変である。 |
| | | 一般機械器具製造業(経営者) | ・現時点では、明るい話は全然ない。現状をそのまま引っ張ってしまうのではないかと。 |
| | | 電気機械器具製造業(経営者) | ・例年どおりに推移するとみているが、3月には海外の展示会に出品し、輸出の上乗せをもくろんでいる。 |
| | | 電気機械器具製造業(経営者) | ・引き合いのなくなった取引先は、各所で見通しが悪いと言っている。最近では引き合いがあっても、成約が発生しておらず、当分の間はこの状況が続く。 |
| | | その他製造業〔靴〕(経営者) | ・全体的な状況のなかでは、大きく変わる理由はないようである。ただし、現状維持するための企業努力は、絶えず行っている。 |
| | | その他製造業〔化粧品〕(営業担当) | ・美容室、理容室を含めたサロン市場で、景気が上向くという予測はなく、冷え切っている状態が依然続いている。客の来店周期も長期化していると言われている。 |
| | | 建設業(経営者) | ・政策が実施されていない。 |
| | | 建設業(営業担当) | ・1月に入り株価やガソリン価格の値下がりにより、景気は不安定になってきている。現状、仕事に影響はないが、先行きは不安である。 |
| | | 建設業(経理担当) | ・契約した工事案件も、都内の工事現場に職人が吸い上げられる状態になりつつある。人手不足のため、労賃が上昇傾向である。また、それに見合う受注単価が得られない。材料の値上がりは大分落ち着いてきたものの、工事を受注しても利益が出ない状態が、この先も続きそうである。 |
| | | 輸送業(総務担当) | ・年度末、新年度に向けて、販促関連の物量が増えてくる時期になるが、今年はぱっとしない。引き続き厳しい状況は変わらない。 |
| | | 金融業(統括) | ・中国景気も良くなく、今後の良い材料もないため、しばらく低迷する。 |
| | | 金融業(従業員) | ・前年同時期に比べて、厳しい業況見通しの取引先は減ったように感じられる。一方で、婦人服販売など一部小売事業者では、暖冬による売上減の影響が出ている。 |
| | | 金融業(支店長) | ・上場企業を中心に企業業績は良いため、国内景気が落ち込むとは考えにくい。当面は、横ばいと考える。 |
| | | 金融業(営業担当) | ・今後の取引先受注状況は、先行きが不透明であるとのことなので、景気が良くなるとは言えない。 |
| | | 金融業(役員) | ・人手不足等の理由から残業が増えており、消費が活発化しているように思われる。 |
| | | 不動産業(経営者) | ・好転を期待するのみである。物件過多は否めない。 |
| | | 不動産業(経営者) | ・当テナントビルは満室で、しばらくこのまま推移しそうである。飲食店主の話では、接客客も増えているものの、早く切り上げることが多く、まだ景気が良いとは言えない。 |
| | | 不動産業(総務担当) | ・自社保有ビルの満室稼働は当分続く見込みである。また、賃貸料についても、最近では若干の値上げについてはテナントから了承が取れるようになってきており、状況は良い。 |
| | | 広告代理店(従業員) | ・新規案件は特になく、前年並みの販売数値で現状維持となっている。 |
| | | 広告代理店(営業担当) | ・新規取引先からの相談は舞い込んできているが、既存取引先の出稿量や内容が減るとみている。関連会社の業績もあまり芳しくなく、それにつられて春は厳しいと予測している。 |

| 分野 | 景気の先行き判断 | 業種・職種 | 景気の先行きに対する判断理由 |
|---------------|----------------|--|---|
| | | 経営コンサルタント | ・依然として、消費者の財布のひもは固いという声を聞く。特に好転する材料はない。 |
| | | 税理士 | ・株価が不安定で先が読めない。春物衣料の購買意欲を盛り上げるような良い材料はない。 |
| | | 経営コンサルタント | ・高齢者介護のデイサービス事業を行っているNPO法人の理事長は、「利用者の送迎を含む事業所の車の運転手を募集しているが、採用に結び付かない。応募が少ないため、事業拡張を計画していたが、再検討が必要となっている。人手不足がこんなに深刻では中小企業も大変だろう。」と語っている。 |
| | | 経営コンサルタント | ・大手の下請企業への受注増加などの好影響は、限られており、波及はみえない。また、若手人材の減少で、大手企業が人材採用を強化していることにより、中小企業の人材確保に拍車をかけている。 |
| | | その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者） | ・市場を活性化させようと皆努力しているが、同業他社との競争も激しくなっており、値下げ対応に追われている。差別化、独自路線をいかに打ち出していくかが、生き残りの鍵となりそうである。 |
| | | その他サービス業〔警備〕（経営者） | ・しばらくは、現状のまま推移していく。 |
| | やや悪くなる | その他サービス業〔映像制作〕（経営者） | ・取引先も現在の株価の様子や、原油価格の下落などで、景気の先行きについては、大変疑心暗鬼になっているため、今後良くなるのか悪くなるのか分からない状態である。 |
| | | 出版・印刷・同関連産業（所長） | ・新年度用の年間案件の予算見積を提出しているが、軒並み価格面での削減方向が強く、受注確保以前の問題が大きな障害となっている。 |
| | | プラスチック製品製造業（経営者） | ・大手電機メーカーのリストラ策により、取引先の存続が危ぶまれており、途方に暮れている。 |
| | | 金属製品製造業（経営者） | ・中国の景気後退とエネルギー価格の低迷から、景気は低迷している。 |
| | | 建設業（経営者） | ・予算に合わない入札が多くあり、その結果、経済が回っていないと感じる。 |
| | | 輸送業（経営者） | ・世界的な株安傾向に、各市場もなんとなく元気がなくなっているような気がする。そうした流れは、経済の活性化を遠ざけてしまう危険性があるのではないかと。 |
| 悪くなる | 広告代理店（経営者） | ・来期の様子が明確になっていない現時点では、3か月後の4月について何とも言えないが、現実を思うと良くない方向しか思い浮かばない。 | |
| | 精密機械器具製造業（経営者） | ・中国景気の減速、原油安、株安とアベノミクスのシナリオとすべて逆である。経済は本来需要と供給のバランスであるが、实体经济とマネー量のアンバランスによって、投資家がどこへお金を動かすかのための経済になっている。 | |
| 雇用関連 (南関東) | 良くなる | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | ・今の段階で、3月ごろに増員、募集の計画をもらっている会社が14社ある。年間を通して1月はかなり多いが、これからは年度替わりの時期である。突発的な駆け込みの大口の動きは、1月に匹敵する、あるいは、それ以上のものがあると予測している。 |
| | やや良くなる | 人材派遣会社（社員） | ・年度末に向けて、新たな求人が発生する可能性が高い。 |
| | | 人材派遣会社（支店長） | ・年度末にかけて他社のリプレースを含め、ニーズが出てくる時期である。そのため、営業活動次第で、受注数も登録者数も増やせると思っている。 |
| | | 人材派遣会社（営業担当） | ・求人募集の要望は右肩上がりであり、給与、雇用条件も良くなってきている。募集が減少する懸念材料もないため、このままの状態が継続する。 |
| | | 求人情報誌製作会社（営業担当） | ・企業の求人数が多くなっている。 |
| | | 職業安定所（職員） | ・正社員就職件数は、若干ではあるが、3か月連続で前年同月比プラスを維持している。 |
| | | 職業安定所（職員） | ・直近3か月の有効求人倍率は、10月は1.21倍、11月は1.27倍、12月は1.40倍で推移している。また、12月の前年同月比では、0.28ポイント増加している。 |
| | 変わらない | 職業安定所（職員） | ・新規求職者が着実に減ってきているなか、新規求人は前年度に比べ大幅に増えている。 |
| | | 職業安定所（職員） | ・人手不足感が強いためである。 |
| | | | 人材派遣会社（社員） |

| 分野 | 景気の先行き判断 | 業種・職種 | 景気の先行きに対する判断理由 |
|--------|----------|-----------------|--|
| | | 人材派遣会社（営業担当） | ・求人は順調に増えており、人材確保に苦勞する状況が続いている。しばらくはこの状況が続く。 |
| | | 人材派遣会社（営業担当） | ・求人、求職共に、より条件の良いほうへの動きが活発になり、その分マッチング難易度は高くなっていく。雇用に関しては、現状より若干良くなると思うが、改善されると言えるほどではない。 |
| | | 人材派遣会社（支店長） | ・派遣の求人、求職数共に、ここ数か月変わらない。 |
| | | 人材派遣会社（営業担当） | ・日本国内では一部に影響が出てきているものの、持ち直すか、悪くても現状維持ではないかと思われる。 |
| | | 求人情報誌製作会社（営業担当） | ・通常なら、春に向けて求人募集企画を考えてほしいと依頼が増えてくる。しかし、今年は現状の人数でやっていくという企業が多い。 |
| | | 求人情報誌製作会社（広報担当） | ・身の回りや周辺企業で景気が良くなる要素が感じられない。 |
| | | 職業安定所（職員） | ・日銀のマイナス金利などの効果が、中小、零細企業などに及ぶまでにはしばらく時間を要すると思われる。景気の閉塞感から脱却するまでには、更に時間を要する。景気が上向いたと実感できるまでには、まだ相当な時間がかかり、個人消費なども伸び悩むものと予想する。 |
| | | 職業安定所（職員） | ・東京全体では新規求人数は引き続き増加傾向にあり、全体としてみる限りは改善傾向にある。当管内の動きと反対であるため、良くなることも悪くなることも判断がつかず、変わらないとしている。 |
| | | 民間職業紹介機関（経営者） | ・企業の採用意欲は高くても、単純に採用人数を増やすわけではない。外国人採用は増えているが、その分、日本人学生枠は減少するのではないかと。採用経費の配分に変化が出る年になる。 |
| | | 民間職業紹介機関（経営者） | ・新年度に向けた採用のようで、4月以降は不透明である。 |
| | | 民間職業紹介機関（経営者） | ・国内外の経済環境が短期的に良くなるとは感じられないため、人材面でもしばらくの間は拡大計画はなさそうである。 |
| | | 民間職業紹介機関（職員） | ・3月に向けて、新卒採用は大きく活発になっていく時期である。 |
| | | 学校〔大学〕（就職担当） | ・就職活動解禁との関連がある。 |
| やや悪くなる | | 人材派遣会社（社員） | ・経営者の方と話をしたが、「中国経済の不安定さがここへ来てははっきり出てきて、非常に心配である。今後3月くらいまで、このまま悪い状況で行くのではないかと。株の大きな変動も非常に気になる」という声が多い。 |
| 悪くなる | | - | - |

5. 東海（地域別調査機関：三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

| 分野 | 景気の先行き判断 | 業種・職種 | 景気の先行きに対する判断理由 |
|------------------------|----------|--|---|
| 家計動向 関連 (東海) | 良くなる | 商店街（代表者） 美容室（経営者） | ・これからガソリン価格も安定し、大きな問題はない。 ・12月は忙しかったので、2～3か月後には、パーマをかけ直す客が出てくる。外出の機会も増える時期になるので、忙しくなる。 |
| | やや良くなる | 一般小売店〔土産〕（経営者） 一般小売店〔自然食品〕（経営者） 一般小売店〔書店〕（経営者） 一般小売店〔土産〕（経営者） 一般小売店〔書店〕（営業担当） 一般小売店〔和菓子〕（企画担当） 百貨店（販売促進担当） | ・伊勢志摩サミットの開催が間近となり、地域の話がメディアに登場する機会も増えてくる。 ・必要最低限の商品に加えて、多めに購入する客が増えている。 ・株価の乱高下や政治的なニュースもあるが、日常の暮らしとしては、心なしか落ち着いてきているように感じる。商売の面でも、少しずつだが客足が伸びてきているので、これからも少しずつ良くなる。 ・伊勢志摩サミットに関連する話題が多くなる。 ・年度替わりの受注により、販売量の増加が期待される。 ・年初から株価が下がり、経済的には不安定な状況であるが、政府が次の対策を打って、景気を上向きにさせると期待をしている。 ・景気は引き続き改善が見込まれるが、株安局面に入り、購買意欲が多少は落ち込む可能性もある。 |

| 分野 | 景気の先行き判断 | 業種・職種 | 景気の先行きに対する判断理由 |
|----|----------|-------------------------|---|
| | | 百貨店（経営企画担当） | ・衣料品等は苦戦が想定されるものの、引き続きインハウンド、特選ブランドや宝飾品が売上をけん引すると考えている。 |
| | | スーパー（店長） | ・来客数、売上共に、半年以上増加が続いている。このまま2～3か月は、現在の傾向が続く見込みである。 |
| | | スーパー（総務担当） | ・節分の恵方巻きの予約数が、前年よりもやや増えている。 |
| | | スーパー（販売担当） | ・低価格政策による来客数の増加が期待できる。価格を下げた商品だけでなく、その商品に付随する通常価格帯の商品の売行きにも効果を期待する。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | ・主力商品の米飯類に、回復の兆しが見られる。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | ・引き続き生鮮食品等の販売を強化し、夕方から夜間の売上改善を図る。客単価の前年割れを改善するため、購入点数の増加につながるような売場や品ぞろえに変更する。 |
| | | コンビニ（店長） | ・来客数、売上共に、前年比では良くなると見込まれる。 |
| | | 衣料品専門店〔紳士服洋品〕（売場担当） | ・足元の気候が続けば、春物商品の動きも良くなる。また、新入学や新社会人向けのギフト需要が増える時期となる。 |
| | | 乗用車販売店（営業担当） | ・決算期に向けて、2～3月の販売台数が増える。 |
| | | 乗用車販売店（従業員） | ・楽観的な見方ではあるが、経済全体の大きな流れは、やや良くなる方向に向かっている。 |
| | | 乗用車販売店（総務担当） | ・新車販売部門においては底打ちの気配が感じられる。勢いはないが、徐々に上向くと思われる。 |
| | | その他専門店〔雑貨〕（店員） | ・異動の時期になるので、必要となる物品の購入が増える。 |
| | | その他専門店〔書籍〕（店員） | ・卒業や新入学の時期に入り関連商品に動きが出る。この時期は書籍よりも文具の動きが良くなるので、売上は増加する。 |
| | | その他専門店〔貴金属〕（営業担当） | ・資産目的の金製品の動きがかなり出ている。消費税の再増税を見越して、高額な品物を買う動きもみられる。 |
| | | 一般レストラン（従業員） | ・例年、寒い時期は売上が減少し我慢の季節である。暖かくなると人も増えるので、早く暖かくなることを願う。 |
| | | スナック（経営者） | ・大学のOB会等、先の予約も多少は入っているので、客足が良くなると期待している。 |
| | | 旅行代理店（経営者） | ・決算期が近づいているので、法人需要の増加が見込まれる。 |
| | | 旅行代理店（経営者） | ・旅行形態が変わってきている。3か月先には、景気が上向くことを期待している。 |
| | | タクシー運転手 | ・現状がかなり悪いため、多少は良くなると期待する。 |
| | | 通信会社（サービス担当） | ・新年度を迎え新規申込が増えるので、若干は景気が良くなるものと思われる。 |
| | | その他レジャー〔プロスポーツ〕（経営管理担当） | ・新シーズンが開幕し、順調に立ち上げればプラスの循環が始まると考える。 |
| | 変わらない | 商店街（代表者） | ・調子の良い月と悪い月が極端で、連続して良い月がないため、先行きは変わらない。 |
| | | 商店街（代表者） | ・地域の家電専門店にとって重要な客は、50代以上のシニア層であるが、今の家電製品には、その客層が欲しいと思う商品が少ない。4kテレビの販売好転は明るい材料であるが、それでも、まだ本調子ではない。 |
| | | 商店街（代表者） | ・中国経済の減速等の不安要素があり、株価の下落が続く。先行きもあまり期待できない。 |
| | | 商店街（代表者） | ・商店街の客の様子からは、購買意欲等は当面変わらないように見受けられる。 |
| | | 商店街（代表者） | ・もう何年も同じような状況が続いており、先行きも良くなる要素はない。公務員や大企業に勤める人以外は、ずっと変わらない。 |
| | | 一般小売店〔結納品〕（経営者） | ・販売不振が続いている。これといって良い材料もないので、しばらくはこのままの状況が続く。 |
| | | 一般小売店〔高級精肉〕（企画担当） | ・先行きには不透明感が漂う。世の中全般として、景気が良いのが悪いのかわからない。 |
| | | 一般小売店〔生花〕（経営者） | ・物価が上昇しており、若い人の生活は厳しくなっている。収入が増えない限り消費は拡大せず、依然として厳しい状況が続く。 |

| 分野 | 景気の先行き判断 | 業種・職種 | 景気の先行きに対する判断理由 |
|----|----------|---------------------|---|
| | | 一般小売店〔薬局〕 (経営者) | ・相変わらず地方経済は大きく落ち込んでいる。一部事業者を除いてここ10年ほど不景気が続き、廃業や倒産するところが多い。インバウンドの恩恵も全くない。駅前立地の商店では、週末の売上が極端に少なく、季節要因が重なると更に悪くなる。今後も、景気の回復は難しい。 |
| | | 一般小売店〔贈答品〕 (経営者) | ・2～3か月先も現状から変わらない。ただし、売上の構成としては、贈る方の商品は伸びているが、返礼品としての商品は減少が続いている。中身は替わりながら、しばらくは現状からの横ばいが続く。 |
| | | 一般小売店〔果物〕 (店員) | ・3か月ほどでは販売量の動きは変わらないと思われる。 |
| | | 百貨店(売場主任) | ・客の財布のひもは、引き続き固い。景気が良くなる要因も悪くなる要因も見当たらない。 |
| | | 百貨店(企画担当) | ・中間価格帯の商品の動きが悪いなかで、これまで富裕層を対象とした高額商品には動きがあった。今後は株安の進行等の不安要素が多く、景気が上向く可能性は低い。 |
| | | 百貨店(販売担当) | ・国内景気が回復しない限り、消費者の購買意欲は向上しない。しかし、輸出とインバウンド頼みの経済に変化はなく、政府の対応にも明確な指針や特効薬的な施策が見受けられないため、現在の不安定な状況から変化はない。 |
| | | 百貨店(販売担当) | ・エルニーニョ現象の反動で春先の気温があまり上がらないとの見方もあり、衣料品の販売が回復するかは見通しがつかない。好調であった富裕層の消費についても、株価の下落で先行きには不透明感がある。 |
| | | 百貨店(販売担当) | ・販売には好不調の波が大きく、客単価の変動も激しいため、安定した売上の確保が難しくなっている。販促企画によって、悪くはならないであろうが、大幅な回復も難しい見通しである。 |
| | | 百貨店(営業企画担当) | ・業者からは、どこでもあまり商品は動いてないという話を聞く。どこかの店では特に売れているという話も聞かない。売上は前年同期比で横ばいか、やや減少の見込みである。 |
| | | スーパー(経営者) | ・4月ごろは、暖冬の関係で桜の開花も早くなり、春物も早くから売上が伸びる。また、国の補正予算も実施され、景気にはプラスとなる。しかし、世界情勢をみると、中国経済の減速や原油価格の大幅な下落等、我が国の経済が回復に向かうという時に外部要因が足を引っ張るため、先行きも景気は変わらない。 |
| | | スーパー(経営者) | ・例年最も売行きの良いはずの1月が不振となっている。3か月後には、新学期を迎え上昇を期待する。 |
| | | スーパー(店長) | ・金利政策も含めて、消費者にとっては先行きの不安感が強い。実質賃金は増えていないので、必要な物やどうしても欲しいと思う商品は高くても売れるが、締めるところは締めしており、財布のひもは非常に固い。客にとって有益な商品と感じさせることができれば、購入につながる。 |
| | | スーパー(店員) | ・好天のおかげで野菜を安価に提供できており、先行きも悪くなる要素はない。 |
| | | スーパー(店員) | ・先行きに良くなる要素が見受けられない。 |
| | | スーパー(販売促進担当) | ・景気の動きにはあまり変化はなく、店としても業況の上昇感はない。 |
| | | スーパー(商品開発担当) | ・来客数は回復しつつあるが、現時点では客足を取り戻せるような明確な対策が見当たらないため、業況はそれほど変わらない。 |
| | | スーパー(支店長) | ・原油価格の下落、中国経済の減速、不安定な株価や消費税の再増税等、先行きには不安要素が多く、消費者の購買意欲は落ち込んでいる。明るい話題が求められる。 |
| | | スーパー(人事担当) | ・この先数か月には、賃金上昇や決算賞与の支給、製品受注の増加等、景気が目に見えて変わる要素が見込めない。 |
| | | コンビニ(企画担当) | ・原油価格は下落傾向にあるが、それ以外には大きな変動要素がない。 |
| | | コンビニ(企画担当) | ・東京オリンピックの開催までは、緩やかな景気の回復が続く。当地域でも、人の交流や新規産業の成長を阻害するような施策や規制といったマイナス要因は、見当たらない。 |
| | | コンビニ(エリア担当) | ・今月と同様に当面は良い状況が続く。 |
| | | コンビニ(商品開発担当) | ・ガソリン価格の安値はプラスである。当面は今の状況が続くと見込まれるため、景気回復に伴う客単価の上昇が期待される。 |

| 分野 | 景気の先行き判断 | 業種・職種 | 景気の先行きに対する判断理由 |
|----|----------|----------------------|--|
| | | 衣料品専門店（経営者） | ・なじみ客の来店は減少が続き、明るい兆しはみえない。 |
| | | 衣料品専門店（販売企画担当） | ・暖冬で足元の売行きが悪いため、春物商品にもその傾向が続く恐れがある。 |
| | | 家電量販店（店員） | ・パソコンやビデオカメラの新製品が出ているが、目新しさに欠ける。先行きもあまり盛り上がらない。 |
| | | 乗用車販売店（経営者） | ・これといったプラス材料が見当たらない。今後も厳しい状態は変わらない。 |
| | | 乗用車販売店（経営者） | ・決算期に入るので、客の動きは良くなるが、今月とそれほど変わらず、やや良い程度と見込まれる。 |
| | | 乗用車販売店（従業員） | ・現状から変わらない。少なくとも景気が良くなる要因は見受けられない。 |
| | | 乗用車販売店（従業員） | ・決算期を迎え、例年どおりの動きであるが、上向きとまではいかない。ここ数年、維持費が安い軽自動車やエコカーへの買換えがあったが、一巡したためか、買換えの年数が更に長くなってきている。若年層の車離れも顕著で、車を見に来店する客には、若者が非常に少ない。 |
| | | 乗用車販売店（従業員） | ・決算期だが、販売増加が見込める要素がなく、販売台数は、現状維持が精一杯である。 |
| | | 乗用車販売店（従業員） | ・年度末を控え、これからは登録時期を意識した商談となるが、客の希望車種と登録可能な車種とのミスマッチが大きく、商談が進みづらい状況となっている。決算期に向けては、これまでの販売方法とは異なる、販売店側からの提案による売り込みがどれだけできるかが重要となる。 |
| | | 乗用車販売店（販売担当） | ・主力輸入車の販売施策が手薄となっていたが、3月に向けて売上増加を図るため、当該車種の施策が手厚くなり、現状の水準が維持される。 |
| | | 乗用車販売店（経理担当） | ・販売台数は、相変わらず前年同期を下回る状況が続き、前々年の消費税増税の影響から抜けきれないと感じる。 |
| | | 住関連専門店（営業担当） | ・新築マンションの動きはやや落ち着いているが、大規模改修工事や業務ビルが増えており、全体としては横ばいが見込まれる。持家住宅の取得やリフォーム案件では、消費税再増税前の駆け込み需要が少しずつ出始めている。 |
| | | 高級レストラン（役員） | ・株式市場の低迷で、個人投資家を中心としたシニア層の購買意欲への悪影響が心配される。 |
| | | その他飲食〔ワイン輸入〕（経営企画担当） | ・引き続き景気は良い状況が続く。不動産を始め割高に感じられる商品が増えており、消費の先行きは、現状と変わらないか、やや減退すると考える。 |
| | | 都市型ホテル（従業員） | ・予約数の動きから、先行きも変わらないと見込む。 |
| | | 都市型ホテル（支配人） | ・企業の出張経費は上向いていない。外国人旅行者の動き次第である。 |
| | | 都市型ホテル（経理担当） | ・宿泊部門、宴会部門共に、前年並みの見通しである。 |
| | | 旅行代理店（経営者） | ・客は、旅行費用を一定の予算内に抑えるため、行き先や日数を減らして調整している。 |
| | | 旅行代理店（経営者） | ・この地方には伊勢志摩サミットの恩恵があると思われがちだが、経済効果があるのは大手企業のみで、中小零細企業にはほとんど関係がない。サミットの他には、景気を上向かせそうな要因が考えられない。 |
| | | 旅行代理店（経営者） | ・日本人旅行者の回復に期待するよりも、どのように外国人客を獲得するかが、今後は重要になると考えられる。 |
| | | 旅行代理店（従業員） | ・極端に景気が悪くなるとは思わないが、今の状態では、上向くとも思えない。先行きが良くなるかは春闘次第であるが、中小企業で働く人にとっては、かなり厳しい。 |
| | | 旅行代理店（従業員） | ・海外旅行が伸び悩む一方、国内旅行は緩やかながら増加している。最大の要因はインバウンドの急増である。都市部のホテルは好調を維持して稼働率もかなり高いと聞いている。貸切りバスの利用率も、インバウンドの利用増加や法規順守に伴う乗務員不足等で、新規予約が難しくなっている。国内旅行は良いが海外旅行は今一つという状況が、しばらくは続く見込みである。 |
| | | タクシー運転手 | ・ガソリン価格の値下がり、不安定な株価等、良い面も悪い面もあり、このまま横ばいで推移する。 |
| | | タクシー運転手 | ・繁華街の人出の少なさから考えると、今の状況がこの先も続く。 |
| | | タクシー運転手 | ・地方では、1年単位でみても変化に乏しい。 |

| 分野 | 景気の先行き判断 | 業種・職種 | 景気の先行きに対する判断理由 |
|----|----------|--------------------------|---|
| | | 通信会社（企画担当） | ・異動シーズンとなり、それなりに需要は出てくるが、引き続き低価格化が進むので、トータルでは現状程度の状況が続くと思われる。 |
| | | 通信会社（営業担当） | ・共同商品の販売も順調で、現状維持が当面は続くと思われる。 |
| | | 通信会社（営業担当） | ・前年同月には、もっと動きが活発であったように思われるので、現状の悪い状況から変わらない。 |
| | | テーマパーク（職員） | ・インバンドは増えているが、日本人客は横ばいなので、今後の見通しを立てにくい。 |
| | | ゴルフ場（企画担当） | ・3月の予約数は前年同日より少なめであるが、足元で寒さが厳しいと先行きの予約も減少するので、暖かくなれば回復が見込まれる。2～3か月先は気候も良くなり雪等の不安要素も減る。このまま景気の回復が続くと思われる。 |
| | | その他レジャー〔スポーツレジャー紙〕（広告担当） | ・先行きも変わらないが、新型車種の発売等、消費税再増税前の駆け込み需要を期待しての動きが出てくるかもしれない。 |
| | | 美容室（経営者） | ・消費税の再増税等、あまり明るい話題がないので、今後も客は支出を控え、活発な動きは出てこない。 |
| | | その他サービス〔介護サービス〕（職員） | ・放課後等のデイサービスの利用者数は増加傾向にあるようだが、施設の収容能力には限界があり、要望に対応できない。 |
| | | その他サービス〔介護サービス〕（職員） | ・年度末となり、特需的な受注でも獲得しなければ、好況とは感じられない。 |
| | | 設計事務所（経営者） | ・小規模案件はコンスタントにあるが、ここ数年規模の大きな案件の受注がない。全体としての収入も、落ち込んだままである。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | ・株価は一時的に回復したものの、また下落傾向となっており、あまり景気は変わらない。 |
| | | その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕（経営者） | ・年度末を迎え、少しずつ売買も動き出す方向と見込まれる。 |
| | やや悪くなる | 商店街（代表者） | ・客は、相変わらず必要な商品以外は購入しない。この先もその傾向が続くのではと懸念する。 |
| | | 百貨店（売場主任） | ・年初はまずまずの売上があったが、その後は厳しい状況となっている。靴メーカーは生産量を絞っているため、売れ筋商品も数を確保できない。来客数は多いが、受ければ買うわけではなく、慎重に品定めを重ねた上で決めるので、すぐには売上につながらない。 |
| | | 百貨店（経理担当） | ・株価の下落に伴う逆資産効果の影響で、富裕層を中心に購買意欲が更に冷え込む。 |
| | | スーパー（店員） | ・商品の動きや客単価の低さから、先の見通しは暗い。 |
| | | コンビニ（店長） | ・高齢化による客足の減少が顕著となっている。また、先行きの不安があるためか、財布のひもが固い。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | ・前々年に消費税が増税となつてから、客の購買意欲はじわじわと下がり続けている。今年8月にはたばこの値上げもあり、コンビニにとっては、一層厳しくなる。 |
| | | コンビニ（店長） | ・スーパーやドラッグストア等でもアルコール飲料を販売する店が増え、アルコール飲料の売上が減少している。 |
| | | 乗用車販売店（経営者） | ・大型中古車販売店や車検修理工場の出店があり、客の選択肢は広がっている。価格やサービスの面では大型店が優位にあり、個人店にとっては一層厳しい環境となる。 |
| | | 乗用車販売店（従業員） | ・景気が回復しているわけではないため、今の良く売れる時期を過ぎれば、売行きは下降する。 |
| | | その他専門店〔雑貨〕（店員） | ・チャイナリスクは、かなりの危険水域にある。今後は更に景気が悪化すると思われる。 |
| | | 一般レストラン（経営者） | ・消費者には将来の収入に不安があり、外食等への支出が減少する。 |
| | | その他飲食〔仕出し〕（経営者） | ・年度末になると、消費は抑え気味となる。 |
| | | 観光型ホテル（経営者） | ・県外からの宿泊客が10%ほど減少しており、先行きも悪くなる見込みである。旬の話題や名所があるところは良いが、当地にはなく注目度も下がっている。継続的に粘り強い営業が必要となってくる。 |
| | | 観光型ホテル（販売担当） | ・宿泊客数は順調に推移しているが、食堂や宴会利用につながる一泊二食付の客の割合が、前年同期比で10～20%も落ち込んでおり、全体の売上を引き下げている。先行きはやや悪くると見込んでいる。 |

| 分野 | 景気の先行き判断 | 業種・職種 | 景気の先行きに対する判断理由 | |
|----------------------------|---------------------|--|---|--|
| | | 都市型ホテル（経営者） | ・中国経済の先行きが不透明で、インバウンドによる底上げがあった分、減少するのではないかと懸念している。 | |
| | | テーマパーク（職員） | ・冬場の落ち込みにより投資も行えず、客足の回復には時間がかかりそうである。 | |
| | | 観光名所（案内係） | ・観光客の消費が減少している。この状況はしばらく続くと思われる。 | |
| | | パチンコ店（経営者） | ・監督官庁による規制強化や業界全体での低単価による薄利多売傾向により、業況はやや悪くなる。 | |
| | | 理美容室（経営者） | ・景気も回復せず、忙しくなるとは思えない。 | |
| | | 美顔美容室（経営者） | ・2～3月はキャンペーンの予定もなく、売上、来客数共に減少する。 | |
| | | 美容室（経営者） | ・20代の若者が就職で都会に出るため、人口が減っている。このままでは将来も良い方向には向かわない。 | |
| | | 設計事務所（職員） | ・景気対策として力を入れて取り組まれているものが、今は何もないように感じる。 | |
| | | 住宅販売会社（従業員） | ・住宅の建築だけでなくリフォームや外壁塗装等、幅広い仕事の依頼に対応できないと、存続が難しくなっている。 | |
| | | その他住宅〔住宅管理〕（経営者） | ・受注はできて単価が低く、資材等の価格は上昇しており、まだまだ厳しい状態が続く。 | |
| 悪くなる | | 一般小売店〔酒類〕（経営者） | ・ターミナル駅周辺では3～6月に大きなビルが相次いで開業し、飲食店が多数オープンする。流通在庫が増えて一時的には景気が良くなるようにみえるが、人の移動に伴って、別の地域では飲食店の閉店が続いている。また、消費者の日常での金の使い方は、一層シビアになっている。 | |
| | | 理容室（経営者） | ・今年も景気が良くなると思えない。 | |
| | | 住宅販売会社（経営者） | ・物価が上昇し、住宅ローンを組む余裕がなくなっている。所得は一向に増えず、住宅の購入には至らない状況である。 | |
| 企業 動向 関連 (東海) | 良くなる やや良くなる | - | - | |
| | | 窯業・土石製品製造業（社員） | ・取引先では今後3か月はフル生産が続くとの話であり、今年度は過去最高の売上と利益が期待できる。 | |
| | 一般機械器具製造業（営業担当） | ・中国の旧正月が明ければ、例年どおり夏に向けてスマートフォン向けの設備投資が増える。円高傾向ではあるが、まだ利益が確保できる水準である。 | | |
| | 電気機械器具製造業（経営者） | ・6月過ぎには、監督省庁による客の業界への規制内容ははっきりして、設備投資の活発化が期待できる。 | | |
| | 輸送用機械器具製造業（デザイン担当） | ・客先の販売台数が上向きであるため、当社の業況も引き上げられると思われる。しかし、国内販売台数は今後落ち込みそうなので、やや良くなる程度と見込む。 | | |
| | 通信会社（法人営業担当） | ・新学期・新年度の需要で、当業界の景気は上向きになると思われる。 | | |
| | 金融業（従業員） | ・取引先では、例年に比べて、そこそこ良い見通しとなっている。 | | |
| | 金融業（法人営業担当） | ・しばらくは燃料や鋼材等の価格低下が続くという見方が広がっている。取引先の中小零細規模の製造業では、原材料費変動の影響が大きく、業績の改善が見込まれる。 | | |
| | その他サービス業〔ソフト開発〕（社員） | ・民間での投資案件が若干増えている状態である。 | | |
| | その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者） | ・常に新しい製品に取り組んできたので、企業の対応力は高く何でも作ってみようという思いが強い。特許の取得も一層の自信となっている。当社にとっては10年来のチャンスが到来している。 | | |
| | 変わらない | | パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当） | ・取引先からは、景気が良くなりそうな情報もなく、このままの状況が続く。 |
| | | | 化学工業（総務秘書） | ・経済に影響を与えそうな要因は特に見当たらない。春闘では前年ほどの賃上げは期待できないが、若干は上がるものと見込まれる。 |
| | | | 化学工業（人事担当） | ・個々の会社によって異なるが、業界としては、しばらくは特に良くも悪くもない状況が続く。 |
| 電気機械器具製造業（企画担当） | | | ・中国経済の減速、原油価格の動き、欧州での移民等、リスク要因は多々あるが、どの時点で問題となって影響が出るかは、見通しがつかない。 | |
| 電気機械器具製造業（経営者） | | | ・為替や株価が不安定で、客先の投資意欲や輸出の動きも非常に厳しく、全体的に悪い環境が続く見込みである。 | |
| 輸送用機械器具製造業（品質管理担当） | | | ・客先の生産計画は増加傾向であるが、今後もずっと増え続けるわけではないため、ある程度増加してからは、高い操業水準での横ばいが続く。 | |

| 分野 | 景気の先行き判断 | 業種・職種 | 景気の先行きに対する判断理由 | | |
|----|----------|--------------------|--|----------------|--|
| | | 輸送用機械器具製造業（研修担当） | ・受注量が増えていることから、しばらくは小康状態が続く。 | | |
| | | 輸送用機械器具製造業（経理担当） | ・3月までは、引き続き利益の下方修正を予定している。販売台数の減少や為替の影響で、しばらくは計画していた利益の確保が難しい状態が続く。 | | |
| | | 建設業（経営者） | ・景気が良くなる材料が全くない。リフォーム業界は、世間のムードが悪くなると仕事量も抑え気味となる。 | | |
| | | 建設業（営業担当） | ・地方自治体の予算は、新しい仕事が増える分、既存分野では年々減る傾向にある。現状を維持できるかどうかは、新たな施策等で増える分野に参入できるかによる。 | | |
| | | 輸送業（経営者） | ・急激な為替の動きや世界経済の動向は気になるが、客から内示された物量には、大きな変化がない。 | | |
| | | 輸送業（従業員） | ・物流業界では、景気が回復すると運転手不足が顕著となる。求人媒体等に多額の費用をかけて人手を確保しているが、スキーバス事故で運転手の希望者が更に減ることを懸念する。軽油価格の値下がりや、経営状況はやや改善傾向にあるが、少子高齢化という構造的な要因で、運転手以外の人材採用にも影響が心配される。 | | |
| | | 輸送業（エリア担当） | ・発着荷物量は増加しているが、会社全体の収益は伸びていないため、経費削減の動きが強くなっている。 | | |
| | | 輸送業（エリア担当） | ・中国や欧州の経済の減速が懸念されるが、今のところ日本と米国の経済が好調なため、しばらくはこのままで推移する。長期的には悪化する可能性がある。 | | |
| | | 輸送業（エリア担当） | ・燃料の軽油価格は、前年比で約17円安くなっており助かっている。貨物の動きは今一つ緩慢である。 | | |
| | | 輸送業（エリア担当） | ・電車の通勤客の様子からは、残業が減っているように感じられ、それだけ業績が縮小していると思われる。そのような状況を見る限り、景気が上向きとは感じられない。 | | |
| | | 通信会社（法人営業担当） | ・中国や新興国の経済の動向や、国内の失業率の低下等は、日々の生活に精一杯の消費者とは直結していない。残業代の増加といった目に見える変化がなければ、購買意欲は改善しない。政策的には、所得の多い人からもっと徴税し、エンゲル係数の高い人が恩恵を感じられる仕組みが必要である。 | | |
| | | 金融業（企画担当） | ・当面は株価の回復や一層の円安もなく、個人投資家は様子見を続ける。現時点では給与引上げもあまり期待できず、大きな買物は先送りとなる。 | | |
| | | 不動産業（経営者） | ・問い合わせ件数の動きからは、消費税再増税を見越した駆け込み需要が発生するには、まだ早いようである。 | | |
| | | 広告代理店（制作担当） | ・年度未まで客には動きがなく、数字としてもあまり伸びないものと思われる。 | | |
| | | 公認会計士 | ・具体的でインパクトのある中小企業向けの施策がない。円安傾向は、依然として変わらない。 | | |
| | | 行政書士 | ・現状維持の見込みである。 | | |
| | | 会計事務所（社会保険労務士） | ・顧問先の企業では、消費税の再増税を控え、設備投資のタイミングを慎重に見計らっている状況である。 | | |
| | | やや悪くなる | | 食料品製造業（経営企画担当） | ・薄日の差し始めた景況感に、円高と株安が一気に水を差したように感じられる。 |
| | | | | 化学工業（営業） | ・客からの値下げ要請を受け入れる必要があり、今後は収益が落ち込む。 |
| | | | | 鉄鋼業（経営者） | ・1～3月期も上向きの話はほとんどない。中国市場の落ち込み等による製品単価の下落が続く、結果的に受注金額が大幅に落ち込んでいる。 |
| | | 金属製品製造業（経営者） | ・引き合い件数が減少している。 | | |
| | | 金属製品製造業（従業員） | ・来期の物件の動きが鈍いという声をよく聞く。実際に受注残の状況にも不安を感じる。 | | |
| | | 一般機械器具製造業（経理担当） | ・電子部品の関連産業では、来年度からの設備投資の動向が明確ではない。 | | |
| | | 電気機械器具製造業（営業担当） | ・期末に向けて、受注量が若干減る見込みである。 | | |
| | | 輸送用機械器具製造業（総務経理担当） | ・世界経済の動向、米国の金利政策や中国景気の減速等の影響を受けて、我が国の景気も悪くなる。 | | |
| | | 建設業（経営者） | ・株価の乱高下等、不安定な状況が続いており、政府のいうような順調な景気回復は実感できない。一度契約した客が、先行きの不安から契約を解除する例も散見される。 | | |
| | | 不動産業（用地仕入） | ・原油価格や株式市場の動き、中国経済の減速等を勘案すると、景気は悪くなる方向と思われる。 | | |

| 分野 | 景気の先行き判断 | 業種・職種 | 景気の先行きに対する判断理由 | |
|----------------------|--|--|--|--|
| | 悪くなる | 新聞販売店〔広告〕 (店主) | ・新聞販売数、折込広告の受注量共に、減少している。 | |
| | | 会計事務所(職員) | ・石油価格の下落は景気回復の下支えになるが、世界情勢が不安定で、積極的な動きが取れない状況にある。 | |
| | | 食料品製造業(営業担当) | ・飲料商品はし好品であるため、給料面の影響が顕著に表れる。取引先においても、景気の良い話は出てこない。 | |
| | | 出版・印刷・同関連産業(代表) | ・広告主には零細な取引先が多く、景気が良くないためか、これまで実績のあるところの減少が目立つ。 | |
| 雇用 関連 (東海) | 良くなる | - | - | |
| | やや良くなる | 人材派遣会社(営業担当) | ・来期に向けての人員確保で、企業の採用意欲は高まってくる。特に、正社員や契約社員等、直接雇用での採用が多くなる。 | |
| | | 人材派遣会社(支店長) | ・年間を通じて3月が最も繁忙となるなかで、4月以降の新たなプロジェクト案件も決まってきており、長期稼働の派遣労働者が更に増える見込みである。 | |
| | | アウトソーシング企業(エリア担当) | ・自動車業界では年度末に向けて国内生産台数の増加が見込まれる。 | |
| | | 職業安定所(職員) | ・景気の先行きは不透明だが、産業構造は変わり、外需の減少にも耐えられる内需型の構造となりつつある。建設業、サービス、福祉・介護等での求人は底堅い。日銀のマイナス金利導入で、住宅関連への刺激も期待される。個人消費が回復すれば、労働市場は逼迫する可能性もある。 | |
| | | 民間職業紹介機関(営業担当) | ・来年度の中小企業向け公的補助金等も充実しており、恩恵を受ける事業者が多くなると見込まれる。 | |
| | | 民間職業紹介機関(支社長) | ・大手企業は、4月以降は採用活動を開始する様子である。ただし、リーマンショック以降控えていた新卒者採用分の充足は一段落し、新たなIT分野の技術者等、求職市場には対象者が少ない分野での求人が増えそうである。 | |
| | | 民間職業紹介機関(営業担当) | ・2月には、4月入社を目指して転職活動を開始する人が増える。 | |
| | | 学校〔専門学校〕(就職担当) | ・ここ数年、前年と比べ文系学卒者の製造業や情報関係企業への就職が増える傾向が続いている。 | |
| | | その他雇用〔広告代理店〕(求人広告担当) | ・売上等の数字は、前年同期に比べると良くなっており、雰囲気も上向きと感じる。 | |
| | | 変わらない | 人材派遣会社(経営企画) | ・客先の自動車関連業では、しばらくは繁忙が続く見通しである。 |
| | | | 人材派遣会社(社員) | ・求人案件に対して求職者が不足しており、採用の停滞による生産性の低下が懸念される。 |
| | | | 人材派遣会社(営業担当) | ・前向きな材料が見当たらず、大きな変化はないと思われる。 |
| | | | 人材派遣会社(営業担当) | ・日銀のマイナス金利政策の影響度合いにもよるが、年度替わりの時期で要員募集は一段落となり、景況感としては現状維持が見込まれる。 |
| | | | 新聞社〔求人広告〕(営業担当) | ・2017年度の新卒者採用活動が動き出すが、各企業とも苦戦が予想される。優秀な人材の確保には労力を要するため、生産性の面では疑問である。 |
| 職業安定所(所長) | ・中国経済の減速や株安等の不安要因により、先行きには不透明感が出ている。先の受注が見込みにくいいため、企業からも長期の安定した求人がなく、先行きも同様の傾向が続く。 | | | |
| 職業安定所(職員) | ・雇用を取り巻く環境は、正社員を中心に改善しているが、12月の正社員求人倍率は前月を下回る等、厳しい面も出ている。人手不足感の強い業種を中心に求人活動は続くが、あまり大きな変化はないものと見込まれる。 | | | |
| 職業安定所(職員) | ・求人数は前年同期比で減少しているが、それ以上に求職者数が減少している。 | | | |
| 職業安定所(職員) | ・大手企業を中心に業績は好調である。中国経済の減速に伴う影響は、今のところ出ていないが、今後はありうるという企業もみられる。求人数は増加傾向にあるものの、販売業を中心にパート主体の求人募集が目立っている。 | | | |
| | | 職業安定所(職員) | ・中国景気の減速や株価下落等で、しばらくは企業も様子見となり、新たな設備投資等は抑制する。現状から改善に向かっていくと判断できる材料が出てくるまでは、あまり変化がないと考えられる。 | |
| やや悪くなる | 人材派遣会社(社員) | ・今月が良すぎた反動で、やや悪くなる見込みである。歓送迎会シーズンの派遣スタッフの予約は、例年並みに入っている。 | | |

| 分野 | 景気の先行き判断 | 業種・職種 | 景気の先行きに対する判断理由 |
|----|----------|-----------|--|
| | | 職業安定所（職員） | ・新規求人数の伸び率は上昇し、新規求人数や就職決定数に占める一般求人の割合も高まっているが、新規求職者や充足率は、前年同月と比べて減少している。1人の応募もない求人案件が増えることを懸念する。 |
| | 悪くなる | - | - |

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 | 景気の先行き判断 | 業種・職種 | 景気の先行きに対する判断理由 |
|----------------|--|-------------------|--|
| 家計 動向 関連 | 良くなる | 通信会社（営業担当） | ・未成年者向けの販売が伸びると想定されるほか、その家族の同時購入も増えてくると予想される。 |
| | | 通信会社（役員） | ・通信サービスの商戦期に入るため、良くなると予想する。 |
| (北陸) | やや良くなる | 一般小売店〔事務用品〕（店員） | ・企業では決算や入社式、個人では卒業式や入学式など行事が多いので、売上は増加傾向にある。 |
| | | 一般小売店〔鮮魚〕（従業員） | ・春先からイベントやコンベンションも予定されており、北陸新幹線開業当初よりは客入りは落ちるだろうがそこそこは期待できる。 |
| | | 百貨店（営業担当） | ・北陸新幹線開業から1周年ということで、イベントを計画している商業施設が多い。トラベル需要が高まり、それに伴い買い回りが増えるため、景気が良くなると予想する。 |
| | | 乗用車販売店（経営者） | ・年度末にかけて自動車販売量が増えるので、少し上昇すると思う。 |
| | | 乗用車販売店（従業員） | ・暖冬のおかげで昨年の冬より雪が少なく、来客数は前年同月より多くなっている。 |
| | | 乗用車販売店（役員） | ・当地では年間で最大の需要期になるが、そのような季節的要因を考慮しなくても、まだしばらくは新型車の効果が持続するものと思っている。 |
| | | 住関連専門店（役員） | ・冬から春にかけては移動需要も重なり、例年動きがみられる。ただし、絶対的な来客数や販売数量の増加にはあまり期待はできない。 |
| | | その他小売〔ショッピングセンター〕 | ・日ごろの買物は特売を利用し上手にやりくりしている様子だが、新製品や気になる商品への反応が良い。消費の萎縮感はない。 |
| | | タクシー運転手 | ・北陸新幹線効果が少なくなり、12～1月には観光予約がなかったが、2月に観光予約が順調に入ってきた。驚きである。 |
| | | 通信会社（職員） | ・テナントに貸室もあるが、会議、研修など一時に比べ貸室利用者が増えていると感じる。 |
| | | 住宅販売会社（経営者） | ・客の動きからそのように予想している。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | ・情報入手量は通年でみても126%の増加となり、見込み客の確保はできたと思う。ただ、1件当たりには要する商談時間がどう推移するか懸念があり、業務の平準化を含め迅速な対応で契約につなげたい。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | ・消費税率アップの影響で、受注件数が増えてくると見込まれる。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | ・消費税増税前の駆け込み需要が予想される。 |
| | | 変わらない | 商店街（代表者） |
| 商店街（代表者） | ・北陸新幹線の工事着工など明るい話題もあるが、大型公共工事が本当に景気に反映してくるのはまだわからない。 | | |
| 商店街（代表者） | ・今後2～3か月間の期間で、特別な好材料の要素は何もない。今後は平年並みに推移するだろう。 | | |
| 一般小売店〔書籍〕（従業員） | ・客の財布のひもは依然として固く、売上はなかなか伸びないと思われる。 | | |
| スーパー（店長） | ・1月上旬から中旬にかけて暖冬であったことから、一時的に冬型にはなったものの、客単価は上がっていない。その後の状況も以前のままに戻りつつあることから、景気状況は変わらないと思う。 | | |
| スーパー（総務担当） | ・天候のために週ごと、月ごとの売上は変化するが、ほぼ前年並みである。景気の上向きは感じられない。 | | |
| スーパー（総務担当） | ・北陸新幹線効果によるパート、アルバイト不足はやや緩和されてきたものの、採用は厳しい状況で、飲食店に流れている様子である。また、競合先の出店や食品の値上げも続くと思われるが、景気の流れは現状通りで推移すると思われる。 | | |

| 分野 | 景気の先行き判断 | 業種・職種 | 景気の先行きに対する判断理由 |
|----|----------|-----------------------|--|
| | | コンビニ（経営者） | ・好調な商品として、スーパーフルーツを使った子供飲料などは特に良い数字で推移している。しかし、今月は催事関係の商品などを客が買い控える傾向があり、催事関係の売上が下降している。トータル的に売上は伸びていく傾向になく、現状維持が精一杯と思われる。 |
| | | コンビニ（経営者） | ・周辺施設のイベントが行われる土日の天候によって若干の数字の変動はあるが、平日の動きなどをみると、現在の状況が劇的に変わる要素は見当たらない。 |
| | | コンビニ（店舗管理） | ・日銀のマイナス金利政策は刺激적であるものの、どこまでの効果が見込めるのかは不明である。 |
| | | 家電量販店（店長） | ・新生活需要も少子化により年々減ってきている。 |
| | | 家電量販店（店長） | ・気温が高く季節商品の実績が低迷している。また、前年に比べて主要商品の単価は上がってきたが、理美容商品、クリーナー、調理家電などの単価が下がっている。 |
| | | 自動車備品販売店（役員） | ・新車販売の低迷、ガソリン価格の下落が続き、取り巻く環境に回復の兆しが依然としてみえない状況である。決算に向けては、タイヤ履き替え需要を左右する天候頼みの状態である。 |
| | | その他専門店〔酒〕（経営者） | ・2月の節分に期待してはいるが、今の調子で行くと、本当に冷え切った状態のまま春を迎えるのではという感じである。 |
| | | その他小売〔ショッピングセンター〕（統括） | ・バレンタインギフトの初動は比較的順調であるが、その他全体のトレンドを上方基調へ持ち上げる好材料は見当たらない。 |
| | | 高級レストラン（スタッフ） | ・北陸新幹線開業による来客数増加の効果も、開業1年を過ぎると前年の数字を超えるのは厳しいだろうが、それ以前に比べるとまだまだ集客増が予測される。 |
| | | スナック（経営者） | ・内外の諸事情により、何か起きるのではないかという思惑もあるので懐を締めている人も結構いる。 |
| | | 観光型旅館（経営者） | ・3月までは大手旅行会社の全社キャンペーンがあり売上は見込めるが、4月以降が心配である。 |
| | | 観光型旅館（スタッフ） | ・予約状況は、1～4月は前年比117～156%で推移している。5月以降は仕入れがマイナスになっていることが懸念材料である。 |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | ・北陸新幹線開業から初めての冬だが、冬場の新幹線効果は予想以上に弱かった。3月以降は北海道新幹線開業、伊勢志摩サミットなどで、話題が分散すると考えている。ただ予約状況は、極端に悪くはなっていない。 |
| | | 都市型ホテル（役員） | ・宿泊部門は前年の同時期に北陸新幹線や民間企業進出に伴う工事関係者の長期宿泊の特需があった。4月中旬の立山黒部アルペンルートの開通までは前年比若干減少傾向にある。宴会部門、レストラン部門は例年同様に推移しているが、景気回復まではいかない。 |
| | | タクシー運転手 | ・春先にかけて、観光客も増加してくると思う。1月は天候に左右されたが、これからは天候に関係なく良くなると思う。 |
| | | 通信会社（営業担当） | ・新規契約数や契約単価をみても変化がみられない。前年と比べても横ばいの状態が続いている。この先大きな変化は考えにくい。 |
| | | 通信会社（役員） | ・今後数か月は、例年であれば契約件数が大幅に伸びる傾向の時期である。今年は顧客ニーズが多様化する中で、商品、サービスの品ぞろえを強化したこともあり、新たな客層への浸透を期待している。 |
| | | テーマパーク（役員） | ・暖かかった1月と比べ、2月以降は例年並みの気温となることから、国内の個人客や団体客は例年並みもしくはやや鈍い動きで推移するものの、海外からの客は逆に増加する傾向にある。全体としては前年と変わらない客の推移になると予想している。 |
| | | 競輪場（職員） | ・今後2～3か月先はグレードの高いレースを発売することが多く、悪くなる要因はない。 |
| | | その他レジャー施設（支配人） | ・年明けの盛り上がり感が感じられず、春先のイメージにつながるまでは、現状維持が精一杯である。 |
| | | 美容室（経営者） | ・地方の景気回復はまだまだで、消費者のマインドもまだまだ不確定である。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | ・単価的に安いものを求める客が多く、品質よりも値段の方が先行するような状況である。値段が高くて良いものを選ぶ客がなかなか少ない。 |

| 分野 | 景気の先行き判断 | 業種・職種 | 景気の先行きに対する判断理由 |
|----------------------------|-----------------------------------|------------------------------------|--|
| | やや悪くなる | 一般小売店〔精肉〕 (店長) | ・季節の始まりのときに季節感が出ないと、その後の商材の売行きが良くないと感じる。季節商材は最初の出足が大事であることから、その後のばん回は難しいように思える。 |
| | | 百貨店(売場主任) | ・今年に入り日経平均株価が下がり続けている。昨年9月の株価低迷の際、富裕層の購買動向にマイナスの影響がみられた。このまま株価下落が続いた場合、中間層の財布のひもが固くなっている現在の状況に加え、消費をけん引している富裕層の購買行動がストップして、景気全体が低迷すると思う。日銀の追加金融緩和に期待したい。 |
| | | 百貨店(営業担当) | ・例年、1月末から2月にかけては春のセレモニー関係の商材の提案時期だが、客の問い合わせは例年より少ないように感じる。反面、食品関連についてはプチゼいたく志向のようなものがあり、ホームパーティーなどでの家中消費は期待ができそうだと思う。 |
| | | スーパー(店長) | ・今後は消費税増税があり、生鮮食品などは税率が据え置きになるが、その中でも節約で消費を減らすという部分が客の中で出てくるのではないかと思う。 |
| | | スーパー(店舗管理) | ・ドラッグストアなど競合店の出店及び競合店の販促強化により、来客数確保が厳しくなると思われる。 |
| | | 衣料品専門店(経営者) | ・近隣の大型ショッピングセンターの開業もあり、当面の間は売上が好転することは考えにくく、悪化していくように思われる。 |
| | | 衣料品専門店(経営者) | ・地元銀行の重要支店の支店長から聞いたのだが、製造業や土木業、不動産業など色々な分野で売上が増えているそうである。来年の消費税増税の駆け込み需要もありそうだという話である。しかし、小売は一向に良くならないと断言している。もう少しで小売にも回ってくると期待しているが、どうなるのだろうか。 |
| | | 一般レストラン(店長) | ・昨年来、観光客増の話聞くが、地域全体の経済好転にはほど遠い。今後の動向も不安である。 |
| | | 一般レストラン(統括) | ・人手が足りずに定休日の導入や営業時間の短縮をする店舗が増えている。特にフランチャイズ店オーナーの年齢が上がるとともに、今後もこのような店舗が増えると思われる。 |
| | | 旅行代理店(所長) | ・北陸新幹線開業の旅行ブームに落ち着きが出始め、地元空港のフライト減便の発表や宿泊代金の上昇により、日帰り旅行にシフトする傾向がある。 |
| 通信会社(店舗統括) | ・業界的には一旦冷え込むと思われる。新しい商材もまだ動きは少ない。 | | |
| | 悪くなる | コンビニ(店長) | ・閉鎖される競合店もあるが、合併の都合での一時的な要因によるものと思える。単純な店舗の売上というより人手不足から人件費など経費の増加に歯止めが効かない。売上は横ばいもしくは微減でも、経費の増加により利益が激減するといった恐れが今もあり、ただ売上が上がったとしても景気が最悪といった状況が続く。客にも同様の思いの土建関係者の人もいる。 |
| 企業 動向 関連 (北陸) | 良くなる | 不動産業(経営者) | ・2~3か月先になると法人客が動き出すという話があり、やはり個人客も現在少しずつ出てきていることから、そのころになると良い話が出てくるという話があった。 |
| | | 化学工業(総務担当) | ・受注量が増える予定である。 |
| | やや良くなる | 一般機械器具製造業(総務担当) | ・国内市場では、国産旅客機の開発が進んでいるなど航空機関連に好調さがみえているので期待ができる。また欧州市場はエネルギー関連などで設備投資の動きがある。 |
| | | 精密機械器具製造業(役員) | ・国内大手小売店からの発注や、来月開かれる小売店向け受注会への仕入れ内示が増えてきている状況である。ただし、特に中国観光客のインバウンド終了後、どこまで好調を継続できるかを不安視する向きもある。 |
| | | 通信業(営業担当) | ・1月は過去最高の売上だった。今後も続くものと思われる。 |
| | 変わらない | 食料品製造業(役員) | ・現在は変化する要因が見当たらないが、業界内では春からの値上げがささやかれている。値上げが実施されると、幾分か収益性に影響が出てくるものと推察している。 |
| | | 繊維工業(経営者) | ・中国市場の減速や株価、為替の変化があり、先行き不透明感が強まっているが、政府の打ち出す新3本の矢に期待がかかる。 |
| 繊維工業(経営者) | | ・先行きは全体として慎重であり、受注ロットも非常に小さくなっている。 | |

| 分野 | 景気の先行き判断 | 業種・職種 | 景気の先行きに対する判断理由 |
|--------------|---|-------------------|---|
| | | プラスチック製品製造業（企画担当） | ・軸足を置く住宅市場は新設住宅着工数において春以降順調に伸びてきていたが、10月になって前年割れ、11月はやや復活の状況である。今後どのように推移していくか判断しづらい。 |
| | | 金属製品製造業（経営者） | ・2～3か月先の分の受注量を見て、そのように判断した。 |
| | | 一般機械器具製造業（経理担当） | ・受注量は増加傾向にあるものの、為替の円高基調、原油安の影響などが、今後の消費動向にマイナス影響を与えるように感じることから、当面は現状と同水準で推移するのではと予測する。 |
| | | 新聞販売店〔広告〕（従業員） | ・1月のチラシ出稿数は前年を下回る模様である。昨年1月も前年割れであったが、それをさらに下回る状況となっている。暖冬のせいなのか、衣料品やホームセンターなど冬物を扱う業種が特に目につく。逆に住宅、不動産関連は、暖冬のおかげで去年より好調である。本当の景気動向は3月以降ではないとみえてこないのではないかと考えている。 |
| | | 司法書士 | ・北陸新幹線への期待もあってか、駅横のマンションが非常に短期間で売れたようであるが、それ以外の駅周辺での動きはまだまだこれからという感じである。 |
| | | 税理士（所長） | ・製造業関係は中国関係のビジネスのキャンセルなどで足踏みしていたが、徐々に回復しているようである。ただ、回復しているという先はアメリカを中心とした市場の下請けの工具や機械が多いようだ。どうしても外国の経済状況に影響される産業が中小企業ですそ野の工場関係に多いので、それ如何によって良くなるか悪くなるかという状況である。 |
| | | やや悪くなる | 建設業（経営者） |
| 建設業（役員） | ・地方で工事発注量の減少傾向があり、受注高の確保を目的とした価格競争が激化すると予想される。今後、受注環境が厳しさを増すと思われる。 | | |
| 輸送業（配車担当） | ・燃料費のコストダウンも一巡し、売上が思ったほど上がらない現状なので、良くなるとは感じられない。 | | |
| 輸送業（配車担当） | ・人手不足のためにトラックの確保が厳しくなってきた。ドライバー不足、協力会社のキャパシティ不足が解消できない。 | | |
| 金融業（融資担当） | ・中国の経済環境悪化から、中国進出企業や輸出企業の採算性低下の懸念が出てきている。また今年度は受注確保を見通しているものの、その次となると不透明としている企業も出始めている。 | | |
| 金融業（融資担当） | ・建設関係の大型工事の発注も少なく、建設関係の見通しは暗いとのことである。 | | |
| 悪くなる | - | | - |
| 雇用関連 (北陸) | 良くなる | - | - |
| | やや良くなる | 人材派遣会社（社員） | ・今後、優秀な人材の育成の取り組みを強化し、マッチング率を高めるよう努める。 |
| | | 職業安定所（職員） | ・12月の有効求人倍率速報値が1.59倍と非常に高く、また会社においても特に正社員の採用意欲が非常に高い傾向にある。 |
| | | 民間職業紹介機関（経営者） | ・年度が変われば仕事数が徐々に増加していくと思われる。 |
| | 変わらない | 人材派遣会社（役員） | ・求人をかけても全く反応がない状況が続いている。 |
| | | 求人情報誌製作会社（編集者） | ・社員採用の大きな動きが出てこない。 |
| | | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | ・今後もパート、アルバイトに不足感があるようなら、現場の人手不足は解消されておらず、順調な景気の歩みを止めるまたは遅くする可能性があり、全体として足踏みするのではないかと。 |
| | | 職業安定所（職員） | ・新規求人数、新規求職者数共に大きな変動がみられない。 |
| | | 職業安定所（職員） | ・仕事量は増えても利益が上がらないという事業所の声が多い。 |
| | | 学校〔大学〕（就職担当） | ・輸出関連企業に関しては不安材料もあるが、国内の設備投資や需要には手堅さが感じられる。特に自動車部品関連企業の求人は出足が順調である。 |
| やや悪くなる | - | - | |

| 分野 | 景気の先行き判断 | 業種・職種 | 景気の先行きに対する判断理由 |
|----|----------|-------|----------------|
| | 悪くなる | - | - |

7. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所株式会社）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

| 分野 | 景気の先行き判断 | 業種・職種 | 景気の先行きに対する判断理由 |
|----------------------------|----------|--------------------------|--|
| 家計 動向 関連 (近畿) | 良くなる | 美容室（店員） | ・卒業式や入学式があるほか、春になってヘアスタイルの変化を求める人が増えるため、来客数は増加する。 |
| | やや良くなる | 百貨店（サービス担当） | ・2月は期末の決算月でもあり、新たな集客催事の開催などで前年実績が確保できそうのため、やや良くなる。 |
| | | スーパー（経営者） | ・長年の経験から、今月から2月の前半ぐらいが一番悪いような気がする。その後、3月中旬が後半ぐらいには良くなりそうである。 |
| | | スーパー（店長） | ・例年2月末以降は気温が安定し、3月は消費が増加する月でもあるため、景気の上昇に期待したい。 |
| | | スーパー（企画担当） | ・競合店が2月から2週間、改装のために店を休むため、その分の上積み期待できる。 |
| | | コンビニ（経営者） | ・コーヒー類の売上はまだまだ伸びそうであり、それに付随してサンドウィッチやパン、デザート類の売上も伸びることで、客単価の上昇が期待される。 |
| | | コンビニ（店員） | ・暖かくなると前年と同様に来客数が増える。春向けの新商品も次々に出ているため、売上増につながる。 |
| | | 衣料品専門店（営業・販売担当） | ・早い時期から、春物スーツのオーダーに関する問い合わせが増加している。 |
| | | 乗用車販売店（営業担当） | ・この先は決算のキャンペーンなどが控えているため、一時的ではあるものの、来客数や自動車の販売台数は今月よりも増加する。 |
| | | 乗用車販売店（販売担当） | ・株価の乱高下やガソリン価格の下落は一時的な動きであり、徐々に安定すると予想される。 |
| | | その他小売〔インターネット通販〕（オペレーター） | ・新しいシステムが落ち着き、受電もスムーズになると、受注量が増加する。 |
| | | 高級レストラン（スタッフ） | ・暖かくなるにつれて、予約も増えてくる。 |
| | | 一般レストラン（経営者） | ・宴会後やランチのついでに、2～3か月後の歓送迎会の問い合わせをして帰る客が増えている。インターネットで検索して、行ったことのない店で宴会をするよりも、会社近くのなじみの店を選ぶという需要が感じられる。このごろはクーポンでは客が動かず、地道な営業活動やこまめな情報収集に手ごたえが感じられる。 |
| | | その他飲食〔ファーストフード〕（店員） | ・暖冬により客足が今一つ伸びていない。 |
| | | 観光型ホテル（経営者） | ・今年はオリンピック開催年であるため、やはり消費も上向きになると予想される。 |
| | | 観光型旅館（経営者） | ・桜の開花と新緑のシーズンとなり、ガソリン価格も下がってきていることを考慮すると、遠出して訪れる観光客の増加が期待される。 |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | ・来年度からホテルの各セクションで値上げを実施する予定である。宿泊部門を筆頭に需要が高まっており、増収が見込まれる。ただし、中小規模の宴席については予算が厳しいとの意見が多く、柔軟な対応が必要となってくる。 |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | ・インバウンド特需はまだまだ続いており、中国景気の減速気配は感じられない。政治問題が起きない限り、好調は続くと思込まれる。一方、宴会に力強さはないものの、新規受注が伸びてきている。 |
| | | 都市型ホテル（客室担当） | ・客室稼働率は高い状態を維持し、客室単価も今月のような上昇傾向が今後もしばらく続くと考えられる。また、株価低迷の影響があるインバウンドについては、原油安による燃油サーチャージの低下が追い風となる。 |
| | | 都市型ホテル（管理担当） | ・原油安に伴う光熱費の低下で、費用が減少する。 |
| | | 通信会社（経営者） | ・金融の追加緩和などによる政策効果が期待できる。 |

| 分野 | 景気の先行き判断 | 業種・職種 | 景気の先行きに対する判断理由 |
|----|----------|-------------------|--|
| | | 観光名所（経理担当） | ・1月は年明けから前年と比べて好天に恵まれ、人出はかなり多かった。その後も比較的暖かい気候が続き、売上は順調であった。ただし、日並びの関係で、年末年始の連休が少なかつたことが、売上を下押しする要因となった。一方、後半は強烈な寒波で客足が鈍り、まだその影響が尾を引いている。結局のところ、月全体では前年を5%ほど上回りそうであるが、当地でかなり以前から続いている、催事の客数の減少が気がかりである。 |
| | | 競艇場（職員） | ・ボートレース業界では、年間の売上が前年を上回るなど好調に推移しており、各地のグレードレースも好成績である。 |
| | | 住宅販売会社（経営者） | ・購入希望客はやや減少気味だが、用地の仕入れは順調に進んでいるため、不動産売買の状況は改善に向かう。 |
| | | 住宅販売会社（総務担当） | ・消費税増税を見据えて、住宅が必要な人の動きが出てくる。 |
| | | その他住宅〔展示場〕（従業員） | ・注文住宅市場は9月末までは駆け込み需要が期待され、徐々に動き出している感がある。 |
| | 変わらない | 商店街（代表者） | ・客足の引きが早く、閉店前は閑散としている。今後も来客数、単価の伸びない傾向が続く。 |
| | | 一般小売店〔時計〕（経営者） | ・断捨離という言葉があるが、年配客と話をしていると、それは自発的な考えではなく、若い人から求められていると聞かされる。物を買ったり増やしたりすることを否定されているようで、切ない気がするが、いずれにしてもお金を使うことにはつながらない。若い人にも余裕がほとんど感じられないので、景気が良くなることは想像できない。 |
| | | 一般小売店〔貴金属製品〕（従業員） | ・株安、円高予想のほか、消費税増税への不安が出てくる。 |
| | | 一般小売店〔鮮魚〕（営業担当） | ・受注予約もないなど、しばらくは動きがないという状況である。 |
| | | 一般小売店〔衣服〕（経営者） | ・少々購買意欲は上がってきており、景気は現状のままで推移する。 |
| | | 一般小売店〔野菜〕（店長） | ・今のままでは、大きな店舗は良いが、個人営業の店舗は厳しい状態が続く。 |
| | | 一般小売店〔雑貨〕（店長） | ・たばこの値上げ時期によっては、今後の景気は更に悪くなる。 |
| | | 百貨店（売場主任） | ・年明けからの株価低下などによる先行きへの不安が、消費者心理に影響している。高所得者層の顧客も、高額品の購入には慎重になっており、飲食などの手軽な消費に軸足が移っている。 |
| | | 百貨店（企画担当） | ・訪日外国人による爆買いも落ち着き、2月に控える春節の動向が今後のインバウンド売上のかぎを握る。 |
| | | 百貨店（営業担当） | ・売場の変化がないため、大きく流れが変わる要因に乏しい。 |
| | | 百貨店（営業担当） | ・超高額商品を買う、ごく一部の顧客は、更に高額なブランド品や美術品を買い求める。ただし、株価の上昇が望めないため、富裕層の優良客の間でも、全体的には高額品の買上が減っていくと予想される。 |
| | | 百貨店（商品担当） | ・年初の株価の暴落で、先行きへの不安が再燃している。消費税増税が視界に入ってくるにつれて、天候要因のほか、季節のイベント需要で一時的に盛り上がりつつも、すぐに消費にブレーキがかかるため、一進一退の状況となる。中国の景気減速による影響が出てくれば、更に苦しくなる。 |
| | | 百貨店（マネージャー） | ・直近の中国経済の減速や、原油相場の低下を受けて、株式市場に動揺がみられる。また、製造コストや輸送費が安くなった分、物価の伸び率は低迷気味となっている。これらは国内企業の業績悪化の要因となり、企業の防衛意識が強まるほか、この春闘でも賃上げ要求は抑制気味となるため、生活者の節約行動が続くと予想される。 |
| | | 百貨店（売場マネージャー） | ・株価や政治情勢の現状をみる限り、景気が上昇する材料には乏しい。ファッション関連の落ち込みは継続すると思われるほか、株価を考えると、富裕層の消費も少しダウンすることになる。また、インバウンドにおいても高額品の消費が落ち着きを示しており、単価がダウンする傾向にある。 |

| 分野 | 景気の先行き判断 | 業種・職種 | 景気の先行きに対する判断理由 |
|----|----------|----------------------|---|
| | | 百貨店（営業企画） | ・中国経済の減速リスクや、それに伴う世界的な株価の低下、原油安など、外的環境が悪く、消費者マインドが冷え込む懸念がある。企業業績は悪くないが、環境悪化への警戒感から、春闘でも昨年ほどのベアは望めないため、賃金の上昇による個人消費の回復というシナリオが実現するかは疑わしい。 |
| | | 百貨店（マネージャー） | ・免税対象品目の拡大から1年が経過し、全体の売上増を支えてきたインバウンド消費の成長率は巡航速度にまで減速する。さらに、株価の推移も不透明であるため、富裕層の消費回復のきっかけが見当たらない。 |
| | | スーパー（経営者） | ・天候不順もあり、業況は良くない。 |
| | | スーパー（店長） | ・不透明感のなかにも、少しの明るさが見え隠れしていたが、閣僚の辞任や高浜原子力発電所の再稼働、日本銀行による追加緩和の動きなどをみる限り、景気が良くなる要因は見当たらない。このところの気温のように、春が春らしく、夏が夏らしくなることを、小売業としては祈りたいところである。 |
| | | スーパー（店長） | ・2月上旬でプレミアム付商品券の使用期間が終了する。特に、消費や商圏人口が増える要素もないため、営業努力による売上の確保が必要な状況に変わりはない。 |
| | | スーパー（店長） | ・株式や為替に関する懸念材料があるため、不透明な状況であり、しばらくは好転の兆しを感じられない。 |
| | | スーパー（店長） | ・店舗での離職者が増え、人員確保の難しい状態が続いている。求人誌やチラシなどで募集をかけても、問い合わせの電話も少ない。店舗ではぎりぎりの人員で運営しなければならないため、売場のレベルが落ちるといった悪影響が続いている。既存のパート社員の多能化などによる戦力化が必要で、賃金もアップしなければならない。 |
| | | スーパー（経理担当） | ・株価の乱高下や天候不順など、消費に少なからず悪影響を与える恐れのある要因は、今後も解消されない。したがって、消費は堅調に推移しながらも、落ち込みや回復を繰り返すことが予想される。 |
| | | スーパー（開発担当） | ・原油安や株安などの影響で、相変わらず中小企業の賃金が上がり、景気は良くならない。 |
| | | スーパー（社員） | ・ガソリン価格の低下は、自動車による客の買回りの増加につながり、当社のような小さな商圏を対象とするスーパーでは、客の来店頻度が徐々に減少するという悪影響が出ている。ただし、来店客の購買意欲は依然として高いため、当面は店頭の上売を支えてくれる。 |
| | | コンビニ（経営者） | ・お得で便利な独自の電子マネーの加入キャンペーンを増やし、常連客との距離を更に近くすることで、ファンになってもらう。 |
| | | コンビニ（店員） | ・今後も景気が上向き兆しが見えない。 |
| | | コンビニ（広告担当） | ・今後については、まだ分からない状況であるが、悪くはない。 |
| | | 家電量販店（経営者） | ・客の財布のひもが緩む要素が見当たらない。給与や収入の増加が見込めないことによる、将来不安が根底にあるように感じる。 |
| | | 乗用車販売店（経営者） | ・個人の可処分所得が増加しているとは思えない。 |
| | | 乗用車販売店（経営者） | ・車検の入庫台数、新車販売台数のすべてにおいて、特に増加もなく減少もない。 |
| | | 乗用車販売店（販売担当） | ・思ったよりも新型車の受注が伸びてこない。 |
| | | 自動車備品販売店（営業担当） | ・特に状況を変化させるような材料がない。 |
| | | その他専門店〔医薬品〕（経営者） | ・気温が低く、空気が乾燥する時期であるため、保湿商材やうがい薬、クリームなどの販売は、活発な動きが続く。 |
| | | その他専門店〔食品〕（経営者） | ・特に景気が良くなる要因はなく、売上が上がるような状況ではない。 |
| | | その他専門店〔スポーツ用品〕（経理担当） | ・株価の下落や原油安で、再びデフレに陥る懸念がある。 |
| | | その他専門店〔宝飾品〕（販売担当） | ・為替の変化がなければ、コストも販売価格も据え置きとなるため、購買意欲が高まる要素はない。 |
| | | 高級レストラン（企画） | ・先の予約では、宿泊稼働率や1室単価のアップは特段みられず、全体的に前年並みで推移している。 |

| 分野 | 景気の先行き判断 | 業種・職種 | 景気の先行きに対する判断理由 |
|----|----------|------------------------------|---|
| | | 一般レストラン（企画） | ・関西地域の売上は2年前の水準を超えてきているが、関東はまだその水準には達しておらず、まだまだ楽観できる状況ではない。 |
| | | 一般レストラン（経理担当） | ・今の政権の状況を考えると、この先も経営環境は変わらないと感じる。 |
| | | 一般レストラン（店員） | ・まだまだ寒くなるので、家から出なくなり、来客数が減る。 |
| | | その他飲食【コーヒーショップ】（店長） | ・来客数、単価共に目立った変化はなく、今後回復する好材料もない。 |
| | | その他飲食【自動販売機（飲料）】（管理担当） | ・プラスの要因が乏しく、消費税率も上がるため、マイナス要因の方が上回る。 |
| | | 観光型ホテル（経営者） | ・今後も宿泊需要は好調に推移する。ただし、昨今のサービススタッフの人手不足により、大幅に実績を伸ばすことは難しい。 |
| | | 観光型旅館（団体役員） | ・昨年の2月以降は前年の実績を上回るなど、ようやくトレンドが固まってきたが、3月からの耐震工事で宿泊のキャパシティが少なくなる。スタッフや仕入業者の動きをみても、楽観は許されない。 |
| | | 都市型ホテル（支配人） | ・国内需要の喚起が必要である。景気は現状のまま推移しそうである。 |
| | | 旅行代理店（経営者） | ・インバウンド客が取り込めない中小旅行業者にとって、訪日客の増加は、飛行機が取れなくなったり、宿泊施設が取り合いになったり、バス代が上がったりと良いことはない。燃油サーチャージが下がるぐらいしか、好材料が見当たらない。 |
| | | 旅行代理店（店長） | ・景気の鈍化や、事故、情勢不安など、良い材料がみられない。 |
| | | 旅行代理店（広報担当） | ・原油価格の低下に端を発した株価の不安定感は、当面続く。また、訪日需要の増加で、近場の旅館やホテルの予約が取りにくくなっているため、春休みの予約状況も思わしくない。2～3か月先の景気も、現状と変わらない。 |
| | | タクシー運転手 | ・依然として一般客や企業関係の予約が順調に推移しており、安定した営業収入となっている。 |
| | | タクシー運転手 | ・仕事関係でも、多少は領収書が使える状態になってきているので、今後も動きは変わらないと期待している。 |
| | | タクシー運転手 | ・下向き傾向にあると感じるが、暖かくなれば多少は良くなると期待している。 |
| | | タクシー運転手 | ・年度末までは景気が上昇する要素はない。 |
| | | 通信会社（社員） | ・繁忙期に入るため、販売増に期待したいが、政府の指導で通信会社の販売施策が変わり、販売店には厳しい状況になりそうである。 |
| | | テーマパーク（職員） | ・この冬の販売量の増加は、昨年に比べて天候が良いことが大きく影響しており、一概に景気の回復を示しているとはいえない。現状は、若年層をターゲットとしたイベントで販売量が伸びている。コアターゲットの囲い込みが比較的うまくいっているものの、来客数があまり伸びていない点が気になる。 |
| | | 観光名所（企画担当） | ・インバウンドの影響で、売上は前年比で10%増を続けている。2月は春節なので現状よりも少し増えると考えているが、3月以降は現状のままと予想している。 |
| | | 遊園地（経営者） | ・景気動向が不安定で、先行きの予測が難しい。明らかな好転要素は見当たらない。 |
| | | その他レジャー施設【球場】（経理担当） | ・プロ野球が開幕して3月には公式戦が予定されているほか、人気歌手などのコンサートも開催されるため、多数の来場者数を見込んでいる。 |
| | | その他レジャー施設【飲食・物販系滞在型施設】（企画担当） | ・春以降、ガソリン安などによる外出の活発化を期待したいが、ベースアップの状況なども不透明であり、好転を期待するには無理がある。 |
| | | その他サービス【マッサージ】（スタッフ） | ・アロマオイルを使ったマッサージで服を脱ぐため、寒い時期になると来客数は減少し、暖かい時期になると回復する。 |
| | | その他サービス【学習塾】（スタッフ） | ・3月末の年度替わりに伴う変動をみなければ分からない。 |
| | | その他サービス【ビデオ・CDレンタル】（エリア担当） | ・今後、既存店舗にカフェや新たなアイテムを追加導入することで、商業施設全体の来客数と売上アップを目指す。 |

| 分野 | 景気の先行き判断 | 業種・職種 | 景気の先行きに対する判断理由 |
|--------|------------|--|---|
| | | 住宅販売会社（経営者） | ・一部の地域では取引が活発であるが、特殊な用途に限られる。それ以外の用途や、周辺地域では逆に冷えてきているため、全体の底上げが進まなければ、不動産市況は良くならない。 |
| | | その他住宅〔情報誌〕（編集者） | ・株価の乱高下や、原油安による企業業績などへの不安はあるものの、総じて現状維持で推移すると思われる。一方、タワーマンションによる節税への対策が強化されることで、これまで動いていた富裕層の行動がどう変化するかが不安である。 |
| やや悪くなる | | 一般小売店〔衣服〕（経営者） | ・同業者による閉店がいまだに減らず、我慢の状態が続いている。当社の変革も進んできたが、際立った数字が出るまでには、まだ我慢が必要である。 |
| | | 一般小売店〔精肉〕（管理担当） | ・明るい材料が全く見当たらない。株価は下がり続け、閣僚のスキャンダルや異常気象、選挙などにより、悪い状況は想像できて、良い状況が想像できない。 |
| | | 一般小売店〔衣服〕（経営者） | ・これから気候がどうなるかは分からないが、春物衣料の動きは気温による影響が大きい。近年は昔のように春らしい時期が非常に短いことから、数か月先の販売も苦戦が強いられる。 |
| | | 一般小売店〔花〕（店長） | ・1～2月は花屋が非常に暇になるため、厳しくなる。 |
| | | 百貨店（売場主任） | ・原油安、株安の状況が続けば、高額品の売上に影響があると予想される。インバウンドの来客数は増えているが、客単価が低下していると感じる。 |
| | | 百貨店（売場主任） | ・世界情勢の不安や中国経済の停滞、株安といった外的要因の悪化が気になる。さらに、国内ではアパレル関連の動きの鈍さ、特に中間層を対象とする商品の鈍さが目立ってきており、大手取引先も業績が厳しい状況にある。商品の減産や、販売促進策の見直し、人件費の削減など、後ろ向きの動きが出てこないか不安である。 |
| | | 百貨店（企画担当） | ・前年の3～5月は、外国人客による爆買いのピークで大幅な売上増となっていた。今年はその反動で前年割れになると予想している。また、ボリューム層による購入は慎重な傾向が続くとみられ、しばらくは景況の悪化が避けられない。 |
| | | 百貨店（販促担当） | ・上昇し続けた株価の急速な下落により、堅調であった高額品の需要や、富裕層の動きの落ち込みが懸念される。これから数か月は明るい話題が少なく、懸念材料が多い。ヒット商品がないため、高額でも買う理由が見つかるような商品の提案が重要となる。 |
| | | 百貨店（商品担当） | ・株価の変動が影響しているのか、高額品の購入や、まとめ買いが減っている。 |
| | | 百貨店（服飾品担当） | ・防寒系アイテムの好調が続いている一方、クリアランスでは魅力的な価格の商材のなかでも、やや季節性のないアイテムに購買が偏っているため、春物商材の売行きに影響が出そうである。また、大手アパレルが製造するブランドの落ち込みが大きく、ここ数年の悪化傾向に拍車がかかっている。有名なアパレルブランドの商品を買うことは一つのスタイルであったが、それを楽しむだけでは満足しないという顧客心理が大きくなってきている。 |
| | | 百貨店（売場マネージャー） | ・今期、アパレル業界が全体的に不振であったため、来期以降に向けて在庫調整や事業縮小を行う取引先が少なからず出てくる。事業の廃止などで撤退する店舗が発生した場合、郊外では新規出店をしてもらえる取引先を探すことが困難になっている。 |
| | | 百貨店（外商担当） | ・中国人客の売上の伸びは前年比で依然としてプラスであるものの、景気減速を背景として、増加率が鈍化してきている。インバウンドの売上が今までのように爆発的に増える見込みがないため、トータルの上は苦戦が予想される。 |
| | | スーパー（店長） | ・卒業や就職などで人口流出が多い時期となる。 |
| | | スーパー（店長） | ・一部の業界においては、強気のベースアップを要求する話も出ているが、生鮮品の高騰やそのほかの食品の値上げを考えると、可処分所得の増加が見込めない状況は変わらない。 |
| | スーパー（広報担当） | ・株価の下落や原油価格の変動など、消費意欲を押し下げる要素が多い。 | |
| | コンビニ（店員） | ・たばこの値上げが発表されたことから、購買意欲が薄れ、来客数が減少する可能性がある。 | |

| 分野 | 景気の先行き判断 | 業種・職種 | 景気の先行きに対する判断理由 |
|----------------|-----------------------|-------------------------------|---|
| | | 衣料品専門店（経営者） | ・中国のバブル崩壊や、株価の下落、テロなど、世界的にプラスの要素がなかなか見当たらない。日本国内においても、一度停滞するか、悪くなるのではないかと感じる。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | ・ビジネス活動の東京一極集中が進んでいるため、需要が低迷してくる。 |
| | | 家電量販店（店員） | ・政治が非常に不安定な状態であるため、更に財布のひもは固くなる。 |
| | | 家電量販店（企画担当） | ・家電関連の冷え込みが大きい。株価下落や地球温暖化による気温要因にも大きく左右されるが、今後は景気の回復が期待できない。 |
| | | 乗用車販売店（経営者） | ・中国の景気減速による直接の影響はないが、解体車両の価格、いわゆる鉄の価格はかなり下がっている。今後好転するかどうかは不透明であるが、いずれにしても、すぐには当社の取引に波及しない。 |
| | | 住関連専門店（店長） | ・客の購買頻度や客単価、1回当たりの購買金額などからは、買い控えの傾向が感じられる。それらが原因で利益率が低下するなど、取引の内容は悪化している。 |
| | | その他専門店〔宝石〕（経営者） | ・世界的な株安のなかで、特に日本が悪いため、株価が2万円の大台に乗らない限り、今の状況からは良くならない。 |
| | | その他小売〔インターネット通販〕（企画担当） | ・政治不安や株価の不安定さなど、明るい兆しがみられず、厳しい商環境が続く。 |
| | | 観光型旅館（経営者） | ・特に明るい材料は見当たらない。 |
| | | 都市型ホテル（総務担当） | ・中国景気の変調による影響が少しずつ顕在化しており、中国人客の団体予約が減少し始めている。 |
| | | 通信会社（社員） | ・SVOD（定額制動画配信）サービスなど、低額で視聴できるインターネット配信サービスが台頭してきているので、少なからず売上に影響が出ている。 |
| | | 通信会社（企画担当） | ・年始から年度末にかけては、受注や販売などによる商品の動きが比較的鈍い。 |
| | | ゴルフ場（支配人） | ・経済成長の鈍化や株価の低下のほか、消費税率の引上げなど、今後は課題が多い。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | ・分譲マンションの販売価格の上昇が続いており、販売状況の悪い物件が増加していくと思われるが、事業主が供給を調整することで、市況は現状維持が続く。 |
| | | 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） | ・金融機関の不動産向け融資は、少し厳しくなる。 |
| 悪くなる | | 商店街（代表者） | ・今春、近隣に大型ショッピングモールがオープンする。 |
| | | 百貨店（マネージャー） | ・今年の春闘は、昨年や一昨年に比べて企業側の賃上げへの慎重な姿勢がみられる。低迷する中間層の消費を改善させる要素が乏しく、消費の増加は期待できない状況である。また、国内外における直近の株価の乱高下、円高の進行による企業業績への悪影響の懸念など、現状ではどちらに転ぶか不透明ではあるが、総合的に勘案すると、悪化する可能性の方が高いと感じている。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | ・セール商品が売れなければ、定価販売の時期になっても売れないことが多いため、3～4月は売上が減る。 |
| | | 衣料品専門店（販売担当） | ・春夏商戦に切り替わるが、またクールビズが始まるので若干悪くなる。 |
| | | 一般レストラン（経営者） | ・良くなる要素が思いつかない。 |
| 競輪場（職員） | ・今月の反動で大きく下がるため、悪くなる。 | | |
| 企業動向関連 (近畿) | 良くなる | その他非製造業〔民間放送〕（従業員） | ・リオオリンピックをきっかけにした景気浮揚に期待している。 |
| | やや良くなる | 食料品製造業（従業員） | ・今月後半は極端に冷え込んだが、この冷え込みも長く続かないので、安定的に売れるのではないかと思う。ただし、販売量が増えるのは価格の安い商品が中心である。 |
| | | 食料品製造業（営業担当） | ・春先の行楽シーズンに向け、イベントに伴う飲料水の購入が増える。 |
| | | 食料品製造業（経理担当） | ・何となく停滞感があったが、徐々に普通だと思える状態に戻りつつあるので、今後は上向く。 |
| | | 木材木製品製造業（経営者） | ・今後は生産量が増え、売上、利益共に増加していく見込みである。 |

| 分野 | 景気の先行き判断 | 業種・職種 | 景気の先行きに対する判断理由 |
|--------------------|--|--------------------|---|
| 変わらない | | 出版・印刷・同関連産業（営業担当） | ・先月ぐらゐから新規の問い合わせが増えてきたように思う。今までは、価格引下げのための問い合わせが多かったが、新規事業や新案件のための問い合わせが増えてきている。 |
| | | プラスチック製品製造業（経営者） | ・日本の家電製品の優秀さが世界に認められていることは周知の事実だが、それを自動車に搭載する動きがみられる。 |
| | | 金属製品製造業（経営者） | ・年度末にかけて受注が増えてくる。 |
| | | 金属製品製造業（営業担当） | ・2～3月は稼働日数が多い分、売上の増加が期待できる。 |
| | | 建設業（経営者） | ・年度末にかけて受注が増えると予想している。無電柱化推進法案が国会通過となれば、更に問い合わせや受注が増加する。 |
| | | 建設業（営業担当） | ・くい打ち不正問題によるマンション建設計画の落ち込みはあるが、ホテルや生産施設、研究所などの需要で、引き続き生産体制が追い付かないほどのプロジェクトがある。リスク管理の面から、コストよりも品質を重視する企業が増えていることも、好調につながっている。 |
| | | その他非製造業〔商社〕（営業担当） | ・家庭向け電力の自由化に伴い、電気関係が注目されるほか、平成28年度も省エネの補助金制度の継続が決まったため、照明のLED化に拍車がかかると考えている。 |
| | | 繊維工業（団体職員） | ・閑散期でもあり、需要への期待は少ない。 |
| | | 繊維工業（総務担当） | ・株価の下落により、消費の部分でも不況感が出て、買い控えにつながっている。今後を見据え、付加価値の高い商品の開発を進めているところである。 |
| | | 繊維工業（総務担当） | ・既存の輸入商品では利益の向上が見込めないため、国内製の新しい高付加価値商品の開発に力を入れている。この分野を更に伸ばすことで、景気が良くなる方向へ転換できると考えている。 |
| | | 家具及び木材木製品製造業（営業担当） | ・特に変化がない。 |
| | | パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者） | ・一部の顧客による爆買の影響で、増産している取引先もあるが、減産の動きもあるため、全体として変化はない。 |
| | | 窯業・土石製品製造業（経営者） | ・ガラス瓶の業界でも、末端の個人消費が上がってこなければ、景気の良さを感じることはない。 |
| | | 金属製品製造業（管理担当） | ・今後も関西エリアには目立った物件がなく、活気がない。 |
| | | 一般機械器具製造業（経営者） | ・当社の扱う製品は大型プロジェクト向けが多いので、受注は簡単に決まらない。したがって、今後も景気は大きく変わらない。 |
| | | 電気機械器具製造業（経営者） | ・将来に対する見通しがなかなか立たず、国の動きがそれに拍車をかけている。最近、当社では契約社員を採用したが、政府による給与引上げのキャンペーンは、中小企業からは異次元の動きにみえる。景気の悪い状況が、しばらくは変わらないと覚悟して、日々ひたすら頑張るのみである。 |
| | | 電気機械器具製造業（経営者） | ・世界情勢が不透明で混とんとしている。 |
| | | 電気機械器具製造業（経理担当） | ・業界の規制強化や、伊勢志摩サミットに伴う警備強化の影響を受ける可能性がある。 |
| | | 電気機械器具製造業（宣伝担当） | ・景気が上向き要因がない。 |
| | | 電気機械器具製造業（営業担当） | ・景気が上昇する要素がない。 |
| | | 輸送用機械器具製造業（経理担当） | ・自動車業界だけではなく、幅広い分野への新規展開が必要である。 |
| その他製造業〔履物〕（団体職員） | ・暖冬の影響により、本来は売れるはずのブーツなどが例年に比べて売れないまま、バーゲンの時期に入っている。 | | |
| その他製造業〔事務用品〕（営業担当） | ・新学期の準備が始まる時期となるが、今のところは受注量に変化がない。 | | |
| 建設業（経営者） | ・来年の消費税増税に向けて、需要の活性化を期待するが、もう少し先になりそうな気配である。 | | |
| 建設業（経営者） | ・今後も東京一極集中による、技能労務者や現場監理技術者の不足が続くと予想される。 | | |
| 輸送業（営業所長） | ・年度末の締め関係で通常の荷動きはあるが、継続性は低い。 | | |
| 通信業（管理担当） | ・景気回復の要素がなく、閣僚の収賄問題の影響で悪化する。 | | |

| 分野 | 景気の先行き判断 | 業種・職種 | 景気の先行きに対する判断理由 | |
|--------------|----------|---------------------|---|---|
| | | 金融業（営業担当） | ・やや悪い状態で推移していくように感じる。 | |
| | | 金融業〔投資運用業〕（代表） | ・中国の株安によるマイナスと、四半期決算の好調によるプラスが相殺され、どう動くかが読めない。 | |
| | | 新聞販売店〔広告〕（店主） | ・事業所や喫茶店などで、経費削減を理由に購読を止める読者が出ている。折込件数の減少で折込収入も落ち、回復の兆しがみえない。 | |
| | | 広告代理店（営業担当） | ・クライアントに広告の出稿意欲はあるが、単価が下がっているため、判断が難しい。 | |
| | | 広告代理店（営業担当） | ・期末までは良い形で広告出稿の動きが続く。 | |
| | | 司法書士 | ・不動産の取引では、会社の解散に伴う処理が続いているので、あまり良くならない。 | |
| | | 経営コンサルタント | ・ここへきて食品スーパーの業績が回復している理由がよく分からない。例年、2月と8月は売上が低迷するため、全体としては現状維持となることが多い。 | |
| | | コピーサービス業（店長） | ・年度末に近づくにつれて受注は増加するが、前年比では若干減少すると予想される。 | |
| | | その他サービス〔自動車修理〕（経営者） | ・それほど大きく変わる要素がない。 | |
| | | その他サービス業〔店舗開発〕（従業員） | ・人民元の切下げを中国の景気減速とみる傾向が強まるなかで、株式相場や景気にどのような影響が出るのかは予測がつかない。ただし、この大寒波にもかかわらず、大阪に限っては外国人観光客の数が減少しているようにはみえない。 | |
| やや悪くなる | | その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者） | ・2～3か月後の受注につながるような、予算の見積依頼があまりないため、今後も変わらない。 | |
| | | 化学工業（企画担当） | ・例年であれば、年末の食品の最需要期は突出した販売量となるが、例年を下回る伸びであった。連続休暇の日数などの関係で、ハレの日の需要が昨年よりも落ちたためと考えられる。これから需要低迷期に向かい、消費量が伸びないため、やや悪くなる。 | |
| | | 化学工業（管理担当） | ・為替の乱高下や株安、原油安、中東情勢の混乱などによる不安が大きい。 | |
| | | 電気機械器具製造業（営業担当） | ・3月を境に、受注や引き合いが増えていない。 | |
| | | 輸送業（営業担当） | ・荷物の量は増えているが、単価の低い通販関係が中心になっており、利益は減っている。 | |
| | | 輸送業（営業担当） | ・1～2月にかけて売れる予定の機が一気に売れたため、配達が特定の時期に集中する。 | |
| 悪くなる | | 化学工業（経営者） | ・昨年と比べても大型受注が少なく、かなり厳しくなることが予測される。 | |
| | | 不動産業（営業担当） | ・神戸からの企業の撤退を食い止めなければ、神戸の経済は回復しない。 | |
| | | その他非製造業〔電気業〕（営業担当） | ・社会経済が変調をきたしており、先が見通せない。 | |
| 雇用関連 (近畿) | 良くなる | - | - | |
| | | やや良くなる | 人材派遣会社（支店長） | ・年度末の駆け込み需要もあると予想している。 |
| | | | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | ・関西の地元企業がプロモーションにかかる費用は、2～3月は前年を上回る動きとなっている。 |
| | | | 民間職業紹介機関（営業担当） | ・決算期に向けての繁忙期となるほか、新入社員が入るまでの人手不足を補うため、例年は年末からゴールデンウィークごろにかけて求人数が増加する。 |
| | | | 変わらない | 人材派遣会社（経営者） |
| | | | 人材派遣会社（営業担当） | ・人手不足の状況は今後も変わらない。臨時雇用的な雇用条件は敬遠されているため、求職者と求人条件のミスマッチが続きそうである。 |
| | | | 人材派遣会社（役員） | ・企業による求人数の伸びに合わせて求職数が増え、マッチングできれば景気も良くなっていくが、求職数が少ないというジレンマがある。 |
| | | | アウトソーシング企業（社員） | ・雇用形態に大きな変化はない。 |

| 分野 | 景気の先行き判断 | 業種・職種 | 景気の先行きに対する判断理由 |
|------|----------|----------------------|---|
| | | 新聞社〔求人広告〕 (管理担当) | ・中身がどうであれ、求人数は堅調さを維持しており、今後も景気が悪くなるようには思えない。ただし、今年に入っても原油価格は下げ止まらず、それに拍車をかけるようにサウジアラビアとイランが国交を断った。その影響を受けて日経平均が3千円も下落するなど、日本経済を取り巻く情勢は混とんとしている。この先の景気の方向性もはっきりとしない。 |
| | | 職業安定所(職員) | ・企業の求人意欲はおう盛であり、正社員の求人倍率も微増傾向で推移しているが、各業界での大幅な求人条件の改善はみられない。一方、中国の景気後退による影響も、今のところは聞こえてこない。事業所への聴取によると、今後の展望については現状維持とする回答が多い。 |
| | | 民間職業紹介機関(営業担当) | ・円高や株安によって企業業績が悪化し、将来的には高い求人数が維持できなくなると感じるが、2~3か月先を考えた場合は、このまま変わらないと考える。 |
| | | 民間職業紹介機関(営業担当) | ・中国経済の減退などのマイナス要因もあるが、雇用情勢は大きく変わらない。 |
| | | 学校〔大学〕(就職担当) | ・中国経済などの先行きが不透明感を増しているが、大きな変化はなさそうである。 |
| | | 学校〔大学〕(就職担当) | ・株価も含めて先行きに不透明さを感じる。 |
| | やや悪くなる | アウトソーシング企業 (管理担当) | ・ホワイトデー以降、今のところは仕事が入る予定がないため、やや悪くなる。 |
| | | 職業安定所(職員) | ・これまで宿泊、飲食サービス業や医療・福祉、卸売・小売業のパート求人を中心として、新規求人の増加傾向が続く一方、新規求職申込件数の減少により、有効求人倍率は1倍を超える水準で推移してきた。一方、ここへきて新規求職申込者に占める事業主都合離職者の割合が前年比で増加するなど、先行きが不安な状況となりつつある。 |
| | | 民間職業紹介機関(職員) | ・例年であれば、公共工事関連の日雇い求人が、この時期から年度末にかけて増える。いまだに増える兆候がないということは、3か月先も求人は伸びないと予想される。 |
| | | 学校〔大学〕(就職担当) | ・次年度に向けて採用を減らす動きが出るため、求人数が減少してくる。 |
| 悪くなる | - | - | |

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 | 景気の先行き判断 | 業種・職種 | 景気の先行きに対する判断理由 |
|----------------------------|---|--------------------|---|
| 家計 動向 関連 (中国) | 良くなる | - | - |
| | やや良くなる | 商店街(代表者) | ・市制100周年行事のため町全体がにぎやかになる。売上に結び付くか否かはそれぞれの店の集客力に任ずしかないが、かなりの効果が見込まれる。 |
| | | 商店街(代表者) | ・1~2月は天候に左右される時期であるが、3月からは年度末、年度初めにに向けて景気が回復することに期待が持てる。 |
| | | 一般小売店〔印章〕 (経営者) | ・12月、1月は会社関係の印鑑注文が増えているので、景気は回復しつつある。 |
| | | 百貨店(営業担当) | ・アパレルが上向き傾向なのは、突然の寒波の影響で値段の良いアウターが伸びていることが一因であるが、現在の良い動きは徐々に手応えを感じることができる。来月の動きを見ないと今後の予測は難しいが、今までとは少し違ってきており期待できる。 |
| | | スーパー(店長) | ・競合店閉店の影響で来客数が回復傾向にある。 |
| | | コンビニ(エリア担当) | ・客単価の上昇傾向や来客数の回復傾向を見ると、景気も徐々にではあるが良くなっていく。 |
| | | コンビニ(エリア担当) | ・月末に雪が降ったので物流が滞って商品の動きが悪くなった。今後天気は徐々に回復していくので、前年以上の売上は確保できる。 |
| | | コンビニ(支店長) | ・前年比での売上が好調である。 |
| | | 衣料品専門店(経営者) | ・商売柄暖かくなると例年客が増えてくる。 |
| 衣料品専門店(店長) | ・就職活動開始が2か月前倒しになり、学生の動きが活発になりつつある。新入社員の需要と重なり、紳士服の売上は伸びる。 | | |
| 家電量販店(店長) | ・例年通り来客数は増える。 | | |

| 分野 | 景気の先行き判断 | 業種・職種 | 景気の先行きに対する判断理由 |
|-------------|----------|---|--|
| | | 家電量販店（販売担当） | ・決算に期待が持てる。 |
| | | 一般レストラン（経営者） | ・景気は良くなる。 |
| | | 一般レストラン（店長） | ・近隣の店舗の閉鎖が予定されており、それによる来客数増加が望めそうである。 |
| | | その他飲食〔サービスエリア内レストラン〕（店長） | ・高速道路の交通量が増え、サービスエリアに出入りする客が多くなる。 |
| | | 都市型ホテル（企画担当） | ・桜シーズンに向けてインバウンド客の先行受注は昨年を上回る勢いで増加しており、ディスティネーションキャンペーンの開催や瀬戸内国際芸術祭の開催など、春のイベントの開催が活発となり、需要は確実に増加する。国外、県外からの客の流入により、市内の消費需要も好況となる見込みである。 |
| | | 通信会社（企画担当） | ・SIM、モバイル以外の営業は低調であるが、年度区切りでは動きが出てくる。 |
| | | 通信会社（総務担当） | ・年度替わりで新規加入件数の増加が見込める。 |
| | | 通信会社（工事担当） | ・客の様子から景気は良くなる。 |
| | | 通信会社（営業担当） | ・特に耐久消費財で消費税率引上げ前の駆け込み需要が早目に現れることが予想され、関連する商材にも動きが出る。 |
| | | ゴルフ場（営業担当） | ・3か月先までの予約状況は順調である。 |
| | | 設計事務所（経営者） | ・報道等で消費税率引上げのニュースが流れ、来場客の関心も高くなっているため、近々来場者数が伸びる。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | ・消費税率引上げに向けて9月末までは購買心理が盛り上がっていく。 |
| | | 住宅販売会社（営業担当） | ・住宅分野では消費税率引上げに伴い購入を検討する客が増える。 |
| | 変わらない | 商店街（代表者） | ・国際的な経済情勢、特に中国の景気動向と株安等により2～3か月先の景気動向は今月同様に厳しい状況となる。 |
| | | 商店街（理事） | ・これから年度末需要があるので、季節的要因で景気は良くなる。 |
| | | 一般小売店〔靴〕（経営者） | ・新年度に伴う行事に必要な商品の売上が伸びることはここ数年ないので期待は薄い。 |
| | | 一般小売店〔茶〕（経営者） | ・地元経済が何とか元気になって欲しい。 |
| | | 一般小売店〔食品〕（経営者） | ・現在の経済環境の厳しさから、当地域での賃上げは考えにくく、景気は横ばいとなる。 |
| | | 百貨店（経理担当） | ・春物や新しい催事の売上に期待するが、しばらくは今の状況が続くそうである。 |
| | | 百貨店（営業担当） | ・洋服は現状のままで売上が厳しい反面、化粧品や超高額ブランド品などは売上がしっかり確保していく見込みがあるため変わらない。 |
| 百貨店（営業担当） | | ・一時的に売上が回復することがあっても継続的な景気回復につながる材料が見当たらない。株価の乱高下もあり不安要素の方が大きい。 | |
| 百貨店（営業担当） | | ・良くなっていく要因がない。 | |
| 百貨店（販売促進担当） | | ・春物商戦へ移行してくるが、高額品マーケットは復調気配が感じられるものの、中級ゾーンの動きは低迷が継続しており、今後も大きな景気回復は見えてこない。 | |
| 百貨店（購買担当） | | ・都心部は景気が良いとの報道があるが、当地では給与は上がっていない。客は必要な物しか購入しない傾向が強くなり、今後も厳しい状況は続く。 | |
| 百貨店（売場担当） | | ・地域内競合の状況や、商圏の人口動向を勘案しても上向く要素は少なく、依然として前年に少し届かない状況で推移しそうである。 | |
| 百貨店（売場担当） | | ・食品は安定してきたが、衣料品は暖冬による持越し在庫の大幅値下げにより売上が何とか維持している状況である。3月以降は商品の作り込みを抑えるメーカーが多くなる。 | |
| 百貨店（営業推進担当） | | ・気候、円相場、株価など心理的要因が強く、なかなかつかみどころがない状況である。衝動買いが少なくなってきたおり、堅実な買物が見受けられる。 | |
| スーパー（店長） | | ・景気を判断する材料はない。 | |
| スーパー（店長） | | ・来客数が前年の101%となり、この状況が続く。極端に増加することはなく、今までどおり微増が続く。 | |
| スーパー（店長） | | ・季節の移り変わりが早ければ早いほど、客の購買意欲が増す。 | |

| 分野 | 景気の先行き判断 | 業種・職種 | 景気の先行きに対する判断理由 |
|----|----------|-----------------------|--|
| | | スーパー（店長） | ・必要な物だけ購入し、安くても不要な物は買わない客の消費動向に変化はない。 |
| | | スーパー（総務担当） | ・上向きの要素はないが、消費動向は安定して推移しているため、この状態が続きそうである。 |
| | | スーパー（管理担当） | ・来客数増加の兆しは今のところ見えず、現状維持で当面は推移する。 |
| | | スーパー（販売担当） | ・天候の影響が多少あるが、現状のまま推移する。 |
| | | スーパー（業務開発担当） | ・スーパーでの買物が節約と結びつく傾向が定着している。他社との競争激化もあり、なかなか良い方向に向かわない。 |
| | | スーパー（販売担当） | ・商圏内で4月初旬にショッピングセンターがオープンするが、来客数はそれほど減少しないと見込んでいる。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | ・客の買上点数が少なく、特売の販売量の伸び悩みは続く。 |
| | | 家電量販店（店長） | ・来客数が減少しており、この状態が今後も続く。 |
| | | 家電量販店（企画担当） | ・良くなる要素がなく変わらない。 |
| | | 乗用車販売店（業務担当） | ・新商品の投入や年間最大増販期となることから、3月までは好調が続く。 |
| | | 乗用車販売店（店長） | ・新車、サービスともに現状が続く。 |
| | | 乗用車販売店（営業担当） | ・消費税率引上げになるまでには購入するとの話があるが、実際は出費を抑えたい客が多く見受けられる。この年末年始も節約をした客の話が多い。この状態が消費税率引上げ直前まで続く。 |
| | | 乗用車販売店（営業担当） | ・新商品も発売にならず客足も伸びてないので変わらない。 |
| | | その他専門店〔和菓子〕（経営者） | ・販売量等に影響を与えそうな要因が見当たらない。 |
| | | その他小売〔ショッピングセンター〕（所長） | ・将来への不安から貯蓄へ向かい消費は鈍化する傾向にある。 |
| | | 高級レストラン（宴会サービス担当） | ・予約状況はまだ不透明であるが、前年の状況と変わりない。 |
| | | スナック（経営者） | ・スナック業界は昨年1年間を通じて全然景気が上向いてきていない。消費税率引上げがここに来て中小企業を圧迫してきている。 |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | ・年明けから株安、円高等もあり、客の飲食のマインドが慎重になるのが心配である。 |
| | | 都市型ホテル（企画担当） | ・特に環境の変化もなく現状が続く。 |
| | | 都市型ホテル（総支配人） | ・マーケット全体でもインバウンド需要は弱い。しかしながら4月以降、新規エアラインの就航や既存路線の増便などによる底上げが期待できる。 |
| | | 旅行代理店（経営者） | ・先日ホーチミンの新規建設の流通企業団地を訪問したが、サムスンなど韓国企業のかなりの進出に驚かされ、日本の企業の弱体化がますます進み、世界のトップ企業が下請企業になるのではと心配した。 |
| | | 旅行代理店（営業担当） | ・3月の各企業の決算状況にもよるが、好転することを期待したい。 |
| | | タクシー運転手 | ・タクシーの売上が伸びても、ハイヤーやジャンボタクシーの予約が減少しているので変化はない。 |
| | | タクシー運転手 | ・昨年11月の料金改定が市況にどのように影響するのか分らない。 |
| | | 通信会社（社員） | ・販売量が増加する傾向が見られない。 |
| | | 通信会社（総務担当） | ・客から購買意欲が感じられず、この状況で景気が上向き購買量が増えることはない。 |
| | | テーマパーク（管理担当） | ・消費税率引上げ後、消費が鈍化してくる。 |
| | | テーマパーク（業務担当） | ・年度末で人の動きも少なくなるとともに、ゴールデンウィークまで連休等も少なく、多くの来客数は期待できない。 |
| | | 美容室（経営者） | ・給料が上がらないのに生活費が徐々に上昇する生活に慣れてきており、直近での景気が判断できなくなっている。 |
| | | 美容室（経営者） | ・人の動きが良くなると、商売は成り立たない。 |
| | | 設計事務所（経営者） | ・将来像が見えないため、一刻も早い転業を行うしかない。 |
| | | 設計事務所（経営者） | ・消費税率引上げに対する駆け込み需要が期待されるが、実際に動きが出始めるのは春先以降からで、しばらく受注増の動きは見られない。 |

| 分野 | 景気の先行き判断 | 業種・職種 | 景気の先行きに対する判断理由 |
|------------|--|-------------------------|---|
| やや悪くなる | | 設計事務所（経営者） | ・住宅を建築する環境は、建築費が高止まりのままでも他にプラスになる要素が見当たらない。 |
| | | 住宅販売会社（営業担当） | ・依然として景気の上昇を消費者レベルで実感できる要素が少ない。また消費税率引上げの時期も迫り、先行きの不透明感から個人消費は今一つ伸びていかない。 |
| | | 住宅販売会社（営業担当） | ・年度末に向けて工事量は増えているが、これ以上に新規の受注は見込まれない。 |
| | | 商店街（代表者） | ・地元資本の大型店舗が倒産し、その周辺は灯が消えたようになっており、今後その影響も出てくる。 |
| | | 商店街（代表者） | ・客は将来に対して不安を持っており、人件費、可処分所得が上昇しているようには思えない。商品を選ぶ姿勢は慎重である。 |
| | | 一般小売店〔紙類〕（経営者） | ・外出先で金を使うことを控えている客が増え、現状のまま推移する。 |
| | | 一般小売店〔眼鏡〕（経営者） | ・円安による物価上昇の割に収入が増えていない。 |
| | | スーパー（店長） | ・株価の下落による景気低迷が続く。 |
| | | スーパー（営業システム担当） | ・競合店が続々と出店してきており、現在改装中の大手のスーパーも開店する見込みである。他店とは違う売り込み方を行っているが、客は当面競合店に流れる可能性が高い。 |
| | | スーパー（販売担当） | ・当店でこれから迎える新生活の商戦は年間で最もウェイトが大きい。しかしながら当地では商圏人口が限られる上に、少子化の影響からか近年では学生数が著しく少なくなっている。この点からこれから先の数か月は、厳しい状況になると予測している。 |
| | | スーパー（財務担当） | ・所得の増加よりも価格の上昇が上回っており、節約のため低価格志向が続く。 |
| | | コンビニ（副地域ブロック長） | ・売上改善につながるマクロ的な背景を読み取れず、現状はスーパーマーケット客流入の影響による一時的な改善である。客の総出費額は変わらないため、今後はやや悪くなる。 |
| | | 乗用車販売店（統括） | ・昨年は軽四輪車の駆け込み需要があったので、その反動で今年は悪くなる。 |
| | | 乗用車販売店（総務担当） | ・年度末の繁忙期を迎えるが、整備売上が伸びていない。広告宣伝を増やしているため来客数は悪くないが、営業費の増加に見合う状況にはなっていない。 |
| | | 自動車備品販売店（経営者） | ・唯一好調だった株価も下がる一方であり、暖冬で冬商品は売れず良くなる要素がない。 |
| | | 住関連専門店（営業担当） | ・これから来る客の予測は全くつかない。 |
| | | その他専門店〔布地〕（経営者） | ・大企業の利益や給料が上がっても、地方の零細企業には関係ない。地方公務員は自分たちは安泰という気持ちがあり、本気で地方の活性化を考えていない。 |
| | | その他専門店〔海産物〕（経営者） | ・集客につながるプラスの材料が見当たらない。 |
| | | その他小売〔ショッピングセンター〕（運営担当） | ・このまま株価の復調が見られない状況ならば、客の購買意欲も高まらない。また2月は閑散期に入り、回復基調に乗れる材料が乏しい。 |
| | | 一般レストラン（経営者） | ・年度末に向け各家庭での消費は増える傾向にあるものの、外食の頻度低下は変わらず続く。また客の収入への不安は多くなりつつあり、消費意欲より貯蓄意欲に重きが置かれていく。 |
| | | 一般レストラン（外食事業担当） | ・ナショナルチェーンの出店が続いているので、客の取り合いは続く。今後気温が高くなり客足は伸びるが、競合店の出店で販売チャンスは減少する。 |
| | | 観光型ホテル（宿泊担当） | ・物価は上がるけど給料は全く上がらない。 |
| | | タクシー運転手 | ・特にこの時期は悪いが、昨年4月以降一度も前年を上回ることがなく、それどころか毎月マイナス6%以上が続いており、来客数が増える要素もない。 |
| 通信会社（広報担当） | ・政府タスクフォースの議論の影響もあり、このままで行けば当業界はほぼ商品が動かない状態となり、景気は下降気味になることが予測される。 | | |
| 競艇場（職員） | ・1月と同等に売上が確保できるレースがない。 | | |
| 美容室（経営者） | ・大手企業の景気回復に中小零細企業の景気がついていけない。 | | |

| 分野 | 景気の先行き判断 | 業種・職種 | 景気の先行きに対する判断理由 |
|--------|----------|--------------------|---|
| | 悪くなる | 自動車備品販売店（経営者） | ・春闘でベースアップするのは大都会の大手企業だけで、地方の産業は非常に厳しい状況のままである。少子高齢化により人口減少していくなかで、長期、中期、短期的に国内需要は減少傾向になっている。国内の出生率を2.3以上にしないと、将来的に内需拡大は厳しい。 |
| | | その他専門店〔時計〕（経営者） | ・消費税率引上げが1年後となり、消費者は生活防衛に走り、食品以外は売上増加がない。 |
| | | 通信会社（管理担当） | ・携帯事業者に対する総務省タスクフォースの議論に応じた販売価格の値上がりが見込まれる。 |
| 企業動向関連 | 良くなる | 輸送用機械器具製造業（経営者） | ・地元自動車製造メーカーの生産が好調で、受注は順調に推移する。 |
| | | 不動産業（総務担当） | ・賃貸住宅の需要時期であり、来店数、成約件数は増加見込みである。 |
| (中国) | やや良くなる | 繊維工業（経営管理担当） | ・現在の受注状況から前年よりも売上は伸びる。 |
| | | 輸送業（支店長） | ・個人消費は横ばいであるが、中小企業の小口物流の動きが戻りつつあり、全体の動きが回復傾向になる。 |
| | | 通信業（営業企画担当） | ・マイナンバー導入により、企業、公共ともにセキュリティ対策に関する提案依頼が開始しており、短期的および中期的な売上げが見込まれる。 |
| | | 広告代理店（営業担当） | ・進学、就職関連からの受注の問い合わせが来ているため、上向きで推移する。 |
| | 変わらない | 農林水産業（従業者） | ・前年1～12月までの水揚げ数量と水揚げ金額が確定した。水揚げ数量は前年の12.6%減少で1万6,800t、水揚げ金額は15.9%減少の47億8,100万円であった。減少理由はアジやブリの漁場が形成されなかったことで、主力となる大中型巻き網漁が振るわなかったことである。 |
| | | 食料品製造業（総務担当） | ・前年売上に変動があった他社ブランド製品製造の動きが落ち着いている。 |
| | | 食料品製造業（総務担当） | ・良い要素、悪い要素ともに見受けられず、このままで推移していく。 |
| | | 木材木製品製造業（経理担当） | ・次の消費税率引上げの影響や国際情勢の不安定さなどによる停滞感がある。 |
| | | 窯業・土石製品製造業（総務経理担当） | ・鉄鋼向け生産も現在の水準は維持できそうだが、拡大する気配がない。大口案件の作業期間が半年程度あり、その間は現在の状況が継続する。 |
| | | 鉄鋼業（総務担当） | ・海外の鉄鋼メーカーが赤字転落しており、これ以上の値下げは困難で、現地では市況も下げ止まっているとの話もあるが、日本では直近で安値で商談した鋼材がしばらく輸入されるので、当面は苦しい状況が継続する。 |
| | | 鉄鋼業（総務担当） | ・堅調な分野と受注が全くなかった中国向け等、分野別に動きが激しい。稼働にやや穴が開きそうな感もある一方、今後伸長が期待できる分野もあり、補充し合って仕事量を確保していく。 |
| | | 金属製品製造業（総務担当） | ・中国経済の減速を受けた得意先の受注が減少し、当社も影響を受けている状況を打開するだけの要因は見当たらない。設備投資関連の補助金など政策の効果が当社まで伝わってくるにはもう少し時間がかかり、4～5か月先となる。 |
| | | 一般機械器具製造業（総務担当） | ・受注量や販売量の動きから変化はない。 |
| | | 電気機械器具製造業（総務担当） | ・中国経済の不安定さに加えて消費税率引上げ分を販売価格に転嫁できるか否かに疑問が残る。取引先の動向も保守的になっている。 |
| | | 輸送用機械器具製造業（経営企画担当） | ・客からの内示は好調を維持している。 |
| | | 建設業（総務担当） | ・予定物件で28年度末までは埋まった状態である。 |
| | | 建設業（総務担当） | ・株安、原油安、政治と金の問題などリスク要因が多過ぎる。 |
| | | 輸送業（総務担当） | ・短期的には変わらないが、株価下落等もあるためわずかに悪化していく。 |
| | | 通信業（営業担当） | ・原油下落、中国マネー、株価下落などから景況感の好転が見込めない。 |
| | | 金融業（融資企画担当） | ・為替の円高傾向が自動車輸出にはやや懸念材料であるが、国内外で環境対応車の人気は高く、生産は高水準を維持する。 |

| 分野 | 景気の先行き判断 | 業種・職種 | 景気の先行きに対する判断理由 |
|--------|----------------------|--|---|
| | | 金融業（貸付担当） | ・中国景気の減退から株価は下落し、それにづられて国内景気も不安定となっており、今後も厳しい状況が続く。しかし賃上げ交渉や消費税率引上げ前の駆け込み需要など、好景気につながる要素もあることから、当面の景気は現状維持で変わらない。 |
| | | 会計事務所（職員） | ・マイナンバー制度のスタートにより、コンピュータソフトウェア業界は忙しくなっているものの、製造業関連は設備投資の一段落によりやや手空きの状態になってきている。マイナンバー制度によりこれからどうなるのか、恐る恐る事態を見つめながら慎重な対応になっている事業者も多い。 |
| | やや悪くなる | 化学工業（総務担当） | ・アベノミクスで景気が好転した大きな要因であった株価が下がってきたことにより、先行き不安感が募ってくれば消費が減り、景気は下方に向かう。 |
| | | 非鉄金属製造業（業務担当） | ・貴金属、レアメタルを含む金属相場の低調が続いているとともに、急に低調になった電子部品関連製品の低調が続くそうである。 |
| | | 電気機械器具製造業（総務担当） | ・客先からの受注数が減少している。 |
| | | 輸送用機械器具製造業（財務担当） | ・需給のギャップが依然大きく、調整がなされなければ単価は下がり、合わせて為替水準が円高へシフトすれば、さらに採算は悪化する。 |
| | | 輸送業（経理担当） | ・人員不足により労働時間の短縮が難しく、人件費が増加しつつある。また燃油費下落による値引き要請も今後一層多くなることが想定され、今後は厳しい経営が続く。 |
| | 悪くなる | 化学工業（経営者） | ・近時の急激な株安、円高基調により輸出産業への影響も大きく、中小製造業への影響はより一層大きくなる見込みである。 |
| | | その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当） | ・国内受注が継続的に減少見込みである。また材料の中でも特に皮革の品質が極端に悪くなってきている。 |
| | 雇用 関連 (中国) | 良くなる | |
| やや良くなる | | 人材派遣会社（社員） | ・中小企業の求人が増えている。マッチングが課題だが、引き続きこの状況は続く。 |
| | | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | ・来年の消費税率引上げ前に企業の大型投資や個人の消費活動が活発化する。 |
| | | 民間職業紹介機関（人材紹介担当） | ・3～4月の学生の入替えと新年度による人の動きの変化が期待できる。 |
| | | 学校〔短期大学〕（学生支援担当） | ・求人がこのまま増える状態が続くと予想される。 |
| 変わらない | | 人材派遣会社（経営企画担当） | ・改正労働者派遣法の影響は徐々に出てくるが、現在は直接的なものは出ていない。今後派遣会社各社は求職者への入社前研修やセミナーなどへの対応が迫られている。各種対応を漏れなく進めていかなければならない。 |
| | | 人材派遣会社（支社長） | ・原油安やチャイナリスク、米国の利上げ、円高など、企業収益を押し下げる要因が多数潜んでいるが、当面人手不足という状況は変わらない。 |
| | | 人材派遣会社（支店長） | ・今月に比べて良くなることはない。来月にピークを迎え、3～4月には少し落ち着く見込みである。 |
| | | 求人情報誌製作会社（広告担当） | ・採用を見据えたインターンシップを取り入れる企業が増加する。これまでは夏だけの年1回実施が多かったが、昨年度採用からは春夏冬の年3回実施する企業が増えており、それだけ欲しい人材が採用しにくくなっていることがうかがえる。またインターンシップに加えOBリクルーターの活用が増える兆しもある。 |
| | | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | ・多くの中堅企業は中国経済の様子をととても気にしており、景気が良くなるとはだれも言えない状況である。 |
| | 職業安定所（所長） | ・医療福祉や建設業で慢性的に人手不足状況が続いており、求人意欲が極めて高いが、その他の製造業、サービス業など幅広い業種でも人手不足感が広がっている。 | |
| | 職業安定所（雇用開発担当） | ・人手不足となっている業界からの求人も相当数あり、今後も高い求人倍率が継続する。 | |
| | 職業安定所（産業雇用情報担当） | ・大規模小売店舗が2か所出店予定であるが、雇用調整助成金を申請する企業が数社あり、楽観視はできない。 | |
| やや悪くなる | 民間職業紹介機関（職員） | ・外資系大手メーカーの国内撤退が地場部品メーカー、小売業に少なからずの影響を与え、雇用と消費にインパクトを与える。 | |
| | 学校〔大学〕（就職担当） | ・今月の株価の影響や中国経済を含む世界の状況により、少し不安材料が出てきている。 | |

| 分野 | 景気の先行き判断 | 業種・職種 | 景気の先行きに対する判断理由 |
|----|----------|-------|----------------|
| | 悪くなる | - | - |

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 | 景気の先行き判断 | 業種・職種 | 景気の先行きに対する判断理由 |
|----------------------------|----------|---|--|
| 家計 動向 関連 (四国) | 良くなる | 通信会社（営業担当） 設計事務所（所長） | ・本格的な新生活シーズンを迎え、需要が高まる。 ・消費税増税を見越して、9月までに建築等を発注しようとする客が増えている。 |
| | やや良くなる | 商店街（代表者） スーパー（店長） コンビニ（店長） 衣料品専門店（経営者） 衣料品専門店（経営者） その他専門店〔酒〕（経営者） タクシー運転手 タクシー運転手 | ・街全体のにぎわいが続いている。新入学シーズンを迎えることで、新しい学生等も増え、大学生や近郊にある高校生の来街が増えている。通行量の増加、若年層の取り込みも期待できる。 ・特に理由はないが、景気が上向いてくるのではないかと感じる。 ・節約志向から、緩やかではあるが良くなっていると感じる。 ・原油安がプラスに作用するのではないか。 ・2月から春物衣料を徐々に入荷するので、客足も少しずつ増加する。洋服業界はどこも厳しいが、春に向けて多少は良くなるだろう。 ・2月以降は少しずつ暖かくなって飲み物も売れてくる。 ・やや良くなると判断する。入学、入園、入社、異動などの行事の折にタクシー利用が増える。それから、高知でも少しずつ外国人観光客が増えており、バスで来て、観光地をめぐって、またバスで帰るといったパターンが多い。 ・春になると、夜に歓送迎会が多少なりともあるので、少しは動き出す。お遍路は2月末から3月初めにかけて本格的に始まる。うるう年の今年は「逆打ち」する人も多いので、例年よりずっと良くなると期待している。 |
| | 変わらない | 通信会社（社員） 通信会社（企画） 通信会社（営業担当） 通信会社（支店長） 商店街（事務局長） 一般小売店〔文具店〕（経営者） 一般小売店〔生花〕（経営者） 百貨店（営業担当） 百貨店（販売促進担当） スーパー（企画担当） スーパー（財務担当） コンビニ（総務） コンビニ（商品担当） 衣料品専門店（経営者） 衣料品専門店（総務担当） 家電量販店（店員） | ・安倍首相の発言に対応した各社の料金が発表される可能性があり、若干の販売数の伸びが期待される。 ・引き続き上向きではないかと感じる。 ・春商戦が本格化し、新しい販売施策にも期待できる。 ・政府の景気浮揚策に期待している。 ・寒さが季節商材に動きをもたらしているが、株値の低迷や先行き不透明感が重しとなり、レジャーや体験型消費、宝飾、貴金属を除き全体に見通しとして暗い。春に向け、株高、企業の好成績、政治の安定が望まれる。 ・今のところ、好転する格別の要因が見当たらない。 ・春の異動シーズンでの人出は平年並みを見込んでいるが、消費単価は低くなる予想している。夜9時以降の外の飲酒を禁止している大手企業も出てきて、繁華街の消費に影響してくる。 ・まだまだ客の財布のひもは固く、店頭の販売量がプラスとまらない。 ・食品、大型テナントは堅調予想であるが、衣料品で苦戦しているトレンドが継続している。 ・原料高騰による価格の変動はまだ続くとみられる。 ・高品質や高単価商品が売れる傾向ではあるが、株安などで基本的に消費マインドは盛り上がらない。 ・天候や気温に影響されるが、景気が良くなる要因が見当たらない。 ・よくなる気配は感じられず、地道な取組を続けていくしかない。 ・日銀のマイナス金利報道を受け、多少はムードが変わるかもしれないが、現状はなかなか厳しい。 ・気温の変化によるところが大きいですが、客の様子からは景気の良い話は聞こえて来ず、厳しい現状のまましばらくは推移するのではないかと考えている。 ・下見に来る客は安価商品ばかりで見積するなど、今後も低単価傾向が続く。 |

| 分野 | 景気の先行き判断 | 業種・職種 | 景気の先行きに対する判断理由 |
|----------------|----------|---|---|
| | | 乗用車販売店（従業員） | ・年度末にむけて、車検を迎えるユーザーが増えるので、代替と車検入庫の増加に期待しているが、今のところ、思うような見込み客数ではない。 |
| | | 乗用車販売店（従業員） | ・ガソリン及び灯油、軽油の価格が下がり、家計への影響が大きく、有り難いと言った話をよく聞く。ガソリンが安いので遠出を考えていると話す客もいる。 |
| | | 乗用車販売店（従業員） | ・来客数の増加は見込まれるが、景気は変わらない。 |
| | | 乗用車販売店（営業担当） | ・2～3月で前年比10%以上割り込む可能性が大きく、4月以降は不透明である。 |
| | | 乗用車販売店（役員） | ・例年2～3月はだいたい横並びであるが、今年は車の販売が少しは伸びると見込んでいるが、相対的に変わらない。 |
| | | その他小売〔ショッピングセンター〕（副支配人） | ・天候が落ち着けば、元の状況に戻るとみている。 |
| | | スナック（経営者） | ・今の景気状況では何も変わらない。 |
| | | 観光型旅館（経営者） | ・今の政治経済情勢をみて、しばらくは変わらない。外国人が増えている点は否定しないが、そんなに大きく観光客が伸びるということは考えられない。予約状況を見ても、2～3か月先は例年通りの見込みである。 |
| | | 都市型ホテル（経営者） | ・今の予約状況は昨年と比べて良くない。3～4月になると若干、人の動きも出てくると期待しているが、現在の予約状況は昨年より悪く、あまり現状と変わらない。 |
| | | 観光遊園地（職員） | ・来客数の動きから、油断できない。 |
| | | ゴルフ場（従業員） | ・全体的な面からと他社の状況を把握し、予約状況などをみるとあまり変わっていない。 |
| | | 競艇場（職員） | ・2月には各地区の地区選手権が開催され、地元選手の活躍が期待される。実力選手、若手選手の活躍がレースを盛り上げ、売上増加につながると思われる。いずれにしろ、各選手の活躍が鍵を握っている。 |
| | | 美容室（経営者） | ・消費者のなかで来店頻度と単価の低い状態が定着している。 |
| やや悪くなる | | 商店街（代表者） | ・地方経済は中央に比べ遅れているうえに、株価の下落等の経済不安により消費動向の活性化がさらに遅れる。 |
| | | 住関連専門店（経営者） | ・年明け以降、株価が下落していることから、買物に対して慎重になるのではないかと。 |
| | | 旅行代理店（支店長） | ・海外旅行需要の回復の見通しが立たない上、国内でのバス事故の影響でスキー等バス旅行需要の減少が懸念される。 |
| | | 美容室（経営者） | ・人材の確保が難しく、スタッフが不足している。 |
| 悪くなる | | 商店街（代表者） | ・消費税10%アップの対応が今後いろいろな形で問題になる。 |
| | | 一般小売店〔酒〕（販売担当） | ・景気が良くなる要素がない。 |
| | | コンビニ（店長） | ・昨年も前年比マイナスだったのに、今年も前年比マイナスが続き、このまましばらく悪化していくと思われる。小売り業界は体力勝負のみとなりつつある。 |
| 企業動向関連 (四国) | 良くなる | - | - |
| | | やや良くなる | 農林水産業（総務担当） |
| | | 食料品製造業（商品統括） | ・円安により輸入価格が高くなっているものの、エネルギー価格の下落により、国内回帰の流れが加速する傾向になっている。 |
| | | パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者） | ・今の状態を維持すれば、3～4月は確実に売上は増加し、利益も増えてくる。 |
| | | 電気機械器具製造業（経理） | ・得意先からの受注が微増すると予測している。また、増販に伴う粗利の微増も見込んでいる。ただし、市場環境の変化や新製品の投入等のトピックは予想していない。 |
| | 変わらない | 食料品製造業（経営者） | ・一般消費者の所得が上がらず、いまだデフレ脱却が出来ない中、原材料高騰等により中小企業の利益率は上がらないと推測する。 |
| | | 繊維工業（経営者） | ・全体的に景気の先行きが見通せず、円高、株安など不安材料もあり、良くなるとは思えない。 |
| 木材木製品製造業 | | ・年明けの取引先状況をヒアリングすると、展示場集客状況が前年対比で若干だが上回ったと答えた先が多かった。新興国や資源国の景気減速といった懸念材料はあるものの、本年度は前年並みのやや良好な水準程度は十分に期待できる。 | |

| 分野 | 景気の先行き判断 | 業種・職種 | 景気の先行きに対する判断理由 |
|----------------------|----------|---|--|
| | | 建設会社（経理担当） | ・工事の発注は一般住宅を含めて増えているが、競争が厳しく、景気は変わらない。 |
| | | 建設業（経営者） | ・補正予算成立でどれだけ公共事業が出るかによる。 |
| | | 輸送業（営業） | ・例年であれば3月頃から初夏にかけては促成栽培による青果物の生産が増大し消費拡大に繋がるが、菜種梅雨長期化等の影響を強く受けた昨年の事例もあるので天候次第である。年度末の3～4月は就学・就職の時期とも重なり消費拡大が見込まれると同時に、引越し等の運送案件も集中する事から購買意欲の向上による景気の好転を期待する。 |
| | | 通信業（部長） | ・大きく変化する要素が見当たらず、今後も同様な動きになると考える。 |
| | | 金融業（副支店長） | ・2～3か月程度で景気が上向き、資金需要がおう盛になるとは考え難いが、反面悪化するような動きも見られない。 |
| | | 広告代理店（経営者） | ・瀬戸内国際芸術祭等による交流人口増加により、一部の関連得意先からは好調見込みを聞くが、多くの得意先ではあまり変わらない。 |
| | | 公認会計士 | ・道後地区においては設備投資が前向きに検討されているが、松山市内においては設備投資に前向きな意見はあまり聞かれな。不動産等で少し動きがあるようだが、経営者の話を聞くと、もう少し様子を見たいという意見がほとんどである、景気に変動はない。 |
| | やや悪くなる | 鉄鋼業（総務部長） | ・造船関連の受注は現状維持見込みだが、スクラップ価格、原油価格の値下がりやを理由に販売価格の値下げを要求されており、売上金額減少が予想される。 |
| | | 一般機械器具製造業（経理担当） | ・金融資本市場の変動の影響、中国経済減速による影響、地政学的リスク、原油価格動向など、不透明感が増している。 |
| | | 建設業（経営者） | ・年度末以降は手持ち仕事量が大きく減り、また新規発注が少ない時期でもあり、必要な受注量が見込めないことから、業界の景気は悪くなる。 |
| 輸送業（経営者） | | ・期待と不安とは、不安の方が大きい。 | |
| 輸送業（支店長） | | ・原油価格の下落は非常に有難い事ではあるが、資源価格の下落による景気の冷え込みを懸念する。 | |
| 悪くなる | - | - | |
| 雇用 関連 (四国) | 良くなる | - | - |
| | やや良くなる | 人材派遣会社（営業担当） | ・依然として求人倍率は高止まりで、労働者は売手市場にある。企業の生産と一般消費者の消費が高まれば景気が上向く兆しもみえる。 |
| | | 求人情報誌製作会社（従業員） | ・本格的な異動時期に入り、求人数の増加が見込める。 |
| | | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | ・新規出店がわずかながら見えてきたことと、消費税増税が近づき、そろそろ高額商品が買われ始める。ただ、広告予算を増やす声は無く、企業マインドは上がっていないので多くは期待出来ない。 |
| | | 職業安定所 | ・12月の有効求人倍率は1.37倍となり、前月比で0.02ポイント、前年同月比で0.17ポイントそれぞれ上昇した。今後も良くなる。 |
| | | 民間職業紹介機関（所長） | ・次年度用の求人については数多く受付終了しており、企業側の新卒者を採用したいという意欲が強く感じられる。また、本年度に採用人数が充足出来なかった中小企業においては、次年度分に採用人数を上乗せしているケ-スも多く見られる。 |
| | 変わらない | 人材派遣会社（営業） | ・新年度に向けて人事が動き、人材の入れ替わりと、新たな求人案件が出てくる。 |
| | | 求人情報誌（営業） | ・長期にわたる人材不足の状況は引き続き変わらず、大きな改善策が見当たらない。企業は即戦力の中途採用から新卒採用にシフトチェンジを図るところが増えてきた。実際に採用されるのは来年度以降のため、数か月先は変わらない。 |
| | | 学校〔大学〕（就職担当） | ・求人に関する問い合わせは、就活の時期変更に関する問い合わせを除き、ほぼ例年どおりで推移している。 |
| | やや悪くなる | 人材派遣会社（営業担当） | ・求職者数が目に見えて減少しており、求人にかかる経費が増加しているが、就労につながりにくい。 |

| 分野 | 景気の先行き判断 | 業種・職種 | 景気の先行きに対する判断理由 |
|----|----------|-------|----------------|
| | 悪くなる | - | - |

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 | 景気の先行き判断 | 業種・職種 | 景気の先行きに対する判断理由 |
|----------------------------|----------|----------------------------|--|
| 家計 動向 関連 (九州) | 良くなる | - | - |
| | やや良くなる | 商店街（代表者） | ・年度切替え商品は例年どおり増加傾向にあるが、定番品は減少もしくは横ばい傾向となる。合鍵やゴム印、名札、名刺等の製作は増加する。 |
| | | 商店街（代表者） | ・春が近づくにつれ、人の流れや動きが活発になるので期待している。 |
| | | 商店街（代表者） | ・入学・卒業・就職の時期となり、小売店が取り扱う衣料や寝具、腕時計、眼鏡等が少し伸びると期待している。 |
| | | 百貨店（営業担当） | ・寒波により冬物の紳士服や婦人服、雑貨が盛り返している。また、自宅用のリビング用品や自分用の高級雑貨は好調が継続している。友の会「春コース」の満会や新規募集と自社クレジットのダブル募集開始、毎年好評のバレンタインや大型物産催事での既存顧客、制服等の新入学準備による新規来店が業績向上が期待できる。 |
| | | 百貨店（店舗事業計画部） | ・春休みからゴールデンウィークにかけて人の移動が増える。駅利用客の増加に伴い入店も増えると期待できる。同時に、新生活用品やせん別、返礼のプレゼント需要もあるため、通常期よりも利用客が増えると見込める。 |
| | | 百貨店（売場担当） | ・今月は24～25日の雪の影響で入店客数が前年同月比94.5%となった。特に紳士用、婦人用の衣料品が売上の足を引っ張っている。食品けん引型となっている。化粧品関連は同100%を超えているのでかなり良い状況が続いている。4月には、系列店の新規オープンやリニューアルが控えており、当月に比べると若干良くなる。また、2月はうるう年で営業日が1日多いため、衣料品関連が持ち直すと全体的も良くなる。 |
| | | スーパー（店長） | ・ガソリン価格の低下に加え、輸入品の価格が抑えられるので消費が伸びる。 |
| | | スーパー（店長） | ・食品を中心に回復傾向にあるので、今後良くなっていく。 |
| | | 衣料品専門店（総務担当） | ・今月が気候要因により非常に悪かったので、来月以降は若干良くなる。 |
| | | その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者） | ・コーヒー業界は、年明けの1～2月に需要が少なくなる傾向があるが、今年は来店客が増加傾向にあった。また寒さが弱まり暖かくなると来客数も増え、若干売上の増加が見込める。 |
| | | ドラッグストア（部長） | ・冬物の季節商材は販売に影響が出ているが、それ以外の傾向は変わっていない。暖かくなると季節商材の販売量による変動が少なくなるため、現時点よりは良くなると期待している。 |
| | | その他小売の動向を把握できる者〔土産卸売〕（従業員） | ・今年の冬は、寒さの厳しい日もあったが比較的温暖なため、春の行楽シーズンの訪れが早くなり、売上が増えると期待している。 |
| | | スナック（経営者） | ・年明けからの急激な気温の低下で客数が減少したが、3～4月は気温も上昇してくるため外食頻度も増える。 |
| | | 旅行代理店（企画） | ・海外情勢は見通しが立てにくいだが、現状よりは回復傾向にある。 |
| | | タクシー運転手 | ・給与の増加、しばらく続くガソリン価格の下落、観光客の増加等でやや良くなる。 |
| | | 通信会社（企画担当） | ・来年度の官公庁予算や事業予算を勘案すると、やや良くなる。 |
| | | 通信会社（営業） | ・現在の販売量の推移や機器納入先の在庫状態からの判断、また今後異動時期を迎えることより、良くなる。 |
| | | 美容室（経営者） | ・2～3か月先は春のおしゃれシーズンに入るのに加え、景気回復とともに新しいファッション性のある商品が発売されるので、美容業界は徐々に良くなる。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | ・消費税増税の動きに加え、新年度までの建売購買の動きも徐々に出てきている。 |
| | 変わらない | 商店街（代表者） | ・消費に対する消費者の目が厳しくなっているため、必要以上のものを買わない傾向が強い。消耗品、生活必需品などの需要は発生するが、小売業者の利益拡大は望めない。 |

| 分野 | 景気の先行き判断 | 業種・職種 | 景気の先行きに対する判断理由 |
|----|----------|-----------------|---|
| | | 商店街（代表者） | ・地方では、消費を刺激する要因がみえない。医療費や生活必需品の値上げで生活費を切り詰めているようにもみえる。 |
| | | 商店街（代表者） | ・預貯金を十分持っけていても、それを消費に回すかというところが非常に厳しい。必要でないものは買わない客が多い。また、収入が少ない人、預貯金が少ない人は生活に追われて消費行動に移らない。収入の増加や金利上昇があれば状況は変わる。 |
| | | 商店街（代表者） | ・3～4月は需要期に入るので若干良くなるが、今の悪い状況は続く。 |
| | | 商店街（代表者） | ・3～4月は例年通りの来客数と販売額は維持できるが、それ以上の増加は望めない。 |
| | | 一般小売店〔鮮魚〕（店員） | ・普段の売上が上がるのが一番だが、2月は恵方巻、3月はひな祭りイベントをうまく利用していかないと、売上は上がらない。 |
| | | 一般小売店〔生花〕（経営者） | ・1～2月は来客が少ない時期であり、客が来るのは春からなので、今は判断がつかない。 |
| | | 一般小売店〔茶〕（販売・事務） | ・2～3月は1年のうちで売上が高い時期だが、天候にかなり影響される。景気回復の恩恵は小売店に決して反映されない。 |
| | | 百貨店（総務担当） | ・近隣ショッピングセンターのリニューアルや再開店等が予測され、競争激化が予測される。 |
| | | 百貨店（営業担当） | ・商品における小ヒットの積み上げはあっても、大ヒットの芽はない。 |
| | | 百貨店（営業担当） | ・金融緩和策が打ち出されて、株価あたりは大きく反応している。状況が読みづらいが、百貨店としては物の購入に向かうことを期待している。特に富裕層の顧客は、経済の政策等に左右されやすい。 |
| | | 百貨店（営業統括） | ・景気回復の雰囲気閉ざされ、中国経済の更なる低迷で先行き不安が増長される。 |
| | | 百貨店（経営企画担当） | ・大都市に隣接する地方都市は人口減少や高齢化が進み、消費税増税以降、個人消費は低迷している。特に客単価の減少が目立つ。 |
| | | 百貨店（業務担当） | ・店頭では、消費税の再増税後の価格を確認する客が増えてきた。処分品については買物に慎重になり、高額品にはついては再増税前の下見らしき客が増えている。どちらも現時点の購入につながらない。 |
| | | スーパー（経営者） | ・中国の景気低迷に加え参院選が控えているため、景気動向に不安がある。 |
| | | スーパー（店長） | ・短時間のパートタイマーでも社会保険適用等となる税の問題がある。 |
| | | スーパー（店長） | ・将来への懸念材料がまだ完全に払しょくされたわけではなく、消費者の購買心理はこの先必ずしも楽観できない。また、競合店の出店計画等もあり、競争が厳しくなることが予想される。 |
| | | スーパー（総務担当） | ・売上は前年を継続的に上回っているものの、販売量、客単価など大きな変化はみられず、ここ数か月での変化はない。 |
| | | スーパー（経理担当） | ・季節要因に左右されているが、売れ行きから見た消費の変動はない。 |
| | | スーパー（統括者） | ・現在、良い状態だが更に良くなることはなく、現状維持で推移すると考える。 |
| | | コンビニ（経営者） | ・客単価が前年と比べてわずかに上昇している店舗もあるが、依然としてまだ客数、客単価とも前年を割っている店舗もある。店舗によって差が大きいことから、一本調子に良くなることは容易に考えられない。 |
| | | コンビニ（エリア担当・店長） | ・1月末の積雪時には来客数が減少した。物流も止まり、商品が届かないなど、売上は天候に左右される。これから春に向けて暖かくなるが、売上や客数の伸びを期待できそうな要因が見当たらない。 |
| | | 衣料品専門店（店長） | ・景気の変動はあまりない。 |
| | | 衣料品専門店（店員） | ・セレモニー関連の需要が例年に比べ少なくなってきている。顧客は価格にもとてもシビアなので、これから入卒の時期を迎えるが、商戦は厳しそうだ。 |
| | | 家電量販店（店員） | ・2～3か月先は売れる商品の内容が変わるが、シングル需要、転勤需要、学生需要等という部分はそう大きく変化はないと考えている。 |

| 分野 | 景気の先行き判断 | 業種・職種 | 景気の先行きに対する判断理由 |
|----|----------|----------------------------------|---|
| | | 家電量販店（店員） | ・先日、マイナス金利が発表され、これによって市場に出るお金が増えるということだが、地方ではその恩恵を受けることができるのかというと、バブルのときも恩恵をほとんど受けておらず、恩恵を受けずにバブルがはじけたときだけ悪影響を受けたという前例があるので、そうそう2～3か月では変わらない。 |
| | | 家電量販店（総務担当） | ・寒波の襲来も冬物には影響せず、厳しい状況が続いている。 |
| | | 家電量販店（従業員） | ・特に急激な気候的需要もなく、また新学期に向けてお金がかかる家庭が多いので、買い控えが目立ってくる。 |
| | | 乗用車販売店（総務担当） | ・新型車効果で来店客数、受注件数が伸び、計画どおりの売上・利益が確保でき、好調が維持できる。 |
| | | その他専門店〔書籍〕（代表） | ・物価上昇に賃金アップが追い付いておらず、年金不安などから消費意欲が減退している。 |
| | | その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括） | ・燃料油の小売価格の見通しは不透明なところがあるが、顧客は自動車に出費する予算をある程度決めて出費しているようだ。春の行楽シーズンにおいて、自動車を使用して移動が増加することによる燃料油の増販に期待したい。 |
| | | その他小売の動向を把握できる者〔ショッピングセンター〕（支配人） | ・そろそろ景気が良くなるという機運ではあるが、原油や株価の暴落が影響し浮上しない。 |
| | | その他小売の動向を把握できる者〔ショッピングセンター〕（統括者） | ・株価が悪化傾向にあり今後の消費冷え込みが懸念されるが、すぐに影響は出ない。 |
| | | その他小売〔ショッピングセンター〕（広報担当） | ・前年と同様の取り組みでは伸びないため、新たな取り組みを行うことでプラスアルファの売上を目指さなければならない。 |
| | | 高級レストラン（経営者） | ・2～3か月先は異動時期に入るので、歓送迎会等が見込める。客が会食に来るきっかけが多い時期であるので、そこまで悪くはない。 |
| | | 高級レストラン（専務） | ・今後の飲食店に関しては、春にかけて異動や歓送迎会、卒業、新入学祝い等の行事が重なるので期待している。 |
| | | 高級レストラン（支配人） | ・年配の顧客は安定して来店しているが、最近、若い人の外食離れが進んでいる。 |
| | | 一般レストラン（経営者） | ・予約は多くなく例年並みであり、客の会話からも景気の良い話は聞こえない。 |
| | | 観光ホテル（総務） | ・当社の3か月予測によると、変わらない。 |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | ・活発に動いているという感覚はないが、施設全体での予約状況は前年と比較して悪くない状況である。 |
| | | 都市型ホテル（副支配人） | ・例年以上に3～5月の入込は早い。特にインパウンドでツインやトリプルの複数部屋の予約が多数入っている。 |
| | | 旅行代理店（従業員） | ・国内、海外旅行とも予約者数は前年同時期を上回っているが、ここ2～3週間の短期で見ると予約者数は前年を下回っている。 |
| | | タクシー運転手 | ・サッカーや野球のキャンプでタクシー利用が増える。 |
| | | タクシー運転手 | ・日本銀行の対策に今後期待したい。しかし、対策を講じても横ばいである。 |
| | | 通信会社（営業担当） | ・起爆剤となる案件がみえない。 |
| | | ゴルフ場（従業員） | ・来月、再来月と予約の人数は前年並みに推移しているが、イベントやプレー代を少し押さえた企画には集中しているものの、通常のプレー代ではなかなか集まらず、単価を下げないと客が来ないのが現状である。 |
| | | 競輪場（職員） | ・販売量、来客数などに変化がなく、現状維持が見込まれる。 |
| | | 競馬場（職員） | ・現時点で変わる要素が見当たらない。 |
| | | 理容室（経営者） | ・今回の雪で相当なマイナスになってしまい、それを取り戻すのに大変な状態である。来客数の増加も望めない。客の話を聞いても都市部のように客は流れていないので、非常に厳しいという声が多い。 |
| | | 美容室（店長） | ・客の様子は特に悪くなったということもなく、現状維持である。 |
| | やや悪くなる | 百貨店（販売促進担当） | ・消費税増税による買い控えにより、衣料品や高額品の動きが悪くなると予測される。 |

| 分野 | 景気の先行き判断 | 業種・職種 | 景気の先行きに対する判断理由 |
|----------------|---|---------------------------------|---|
| | | スーパー（店長） | ・競合のドラッグストアが半径1キロ圏内にでき、夜間におけるお酒の売上が金額で30～50円ほど下がった。しかし、食品全体の売上は、野菜の相場高で前年を維持している。寒波到来でも衣料品は売れず、前年比83%で推移している。季節商材の処分が問題である。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | ・年末年始の売上は若干上がったが、地域では給与所得の上昇はなく、客は必要な分しか買わないという厳しい状況に変わらない。 |
| | | コンビニ（店長） | ・1月下旬の大雪で物流が乱れ、収益悪化の可能性が出ている。 |
| | | 住関連専門店（経営者） | ・年明けからの中国経済の低迷や原油安の影響で株価の低迷が続いている。 |
| | | その他専門店〔書籍〕（副店長） | ・3月、駅前に新しい商業施設が開業するため、駅前以外の地区の来客数が減少する。 |
| | | 都市型ホテル（販売担当） | ・1月の大雪寒波などの影響により、2月は野菜等の高騰が懸念されるものの、原価が売上を上回るため、良くない方向に向かっている。 |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | ・予約が思ったよりも伸びていない。 |
| | | タクシー運転手 | ・人の動きが慌ただしくなるだけで、客のタクシー利用はかなり少なくなる時期になる。 |
| | | サービスの動向を把握できる者 | ・円高、原油安でやや悪くなる。 |
| | | 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） | ・4月からの診療報酬改定で在宅シフトがより推進されることに伴い、医療機関における在宅サービス事業への新規展開が想定される。これにより、競争がより激しくなり、顧客確保が厳しくなると考えられる。 |
| | | 設計事務所（所長） | ・案件の物件数が減少傾向にある。3カ月から半年後にその結果が出るので、やや悪くなる。 |
| | | 設計事務所（代表） | ・株価の低下、消費税増税でやや悪くなる。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | ・マンションの販売は、大規模な高額物件の開発が当地には出ており、高くても良い物件は売行きも非常に良い。しかし、ニーズを少し外すと売れ行きは芳しくないようである。今のところ、どの層が購入しているのかははっきりしない。外資が入ったり、当地以外の投資家に買われているようだ。参院選も控えていることから景気は良くなり、買い控えに走るのではないかと考える。 |
| | | 悪くなる | |
| 衣料品専門店（店長） | ・前年末から続く来客数の減少、客の購買意欲の減少にて景況はますます悪くなる。 | | |
| 衣料品専門店（チーフ） | ・紳士服業界では、3～4月のフレッシューズ等の買い足し需要が増える時期だが、客の動向を見ると、前年比で単価の伸び率がやや低迷する見込みである。 | | |
| 音楽教室（管理担当） | ・今通っている保護者からは、3月いっぱい稽古を終了したいという声を多く聞く。 | | |
| 企業動向関連 (九州) | 良くなる やや良くなる | - | - |
| | | 繊維工業（営業担当） | ・今の状態が当分続く。 |
| | | 出版・印刷・同関連産業（営業担当） | ・年度末に向けた予算消化が期待される。 |
| | | 鉄鋼業（経営者） | ・11月下旬～12月末にかけて受注量が大幅に改善した。また、北部九州を中心に分譲マンション等の建築物件が多数見受けられるようになってきている。 |
| | | 一般機械器具製造業（経営者） | ・設備設計の製作案件は引き合いが少なく営業活動を強化している。 |
| | | 電気機械器具製造業（取締役） | ・車載関連などで、元気の良い取引先からの引き合いは増えつつある。 |
| | | 建設業（従業員） | ・前年後半より受注が増えてきている。見積案件も増えつつあるので良い状態をキープしていきたい。 |
| | | 金融業（調査担当） | ・マイナス金利による更なる金利引き下げは、需資喚起を促し、設備投資にプラスに働く。 |
| | | 不動産業（従業員） | ・賃貸物件の入居率は高水準で推移しており、今後も継続する。 |
| | | 新聞社（広告）（担当者） | ・駅周辺の商業施設や、4月に始まる電力自由化に向けた企業広告の動きなどがあり、若干期待できる。 |

| 分野 | 景気の先行き判断 | 業種・職種 | 景気の先行きに対する判断理由 |
|----|----------|----------------------|---|
| | | 経営コンサルタント（社員） | ・中国がもっと日本製品を購入するようになる。中国国内スーパー、デパートへの販売が活発になり、メーカーの生産が増加している。 |
| | | 経営コンサルタント（代表取締役） | ・年始から非常に混乱した状況が続いている。政治や経済等の動向を勘案しても厳しい状況である。2～3か月後はある程度落ち着いて、今より良い方向に向かってほしい。 |
| | 変わらない | 農林水産業（経営者） | ・2月までは厳しいが、3～4月は行楽や異動シーズンなのでスーパー、居酒屋関連は期待できる。加工メーカー向けも大きな変化はなく、好調である。ただ、今年は輸入増と国内生産の増加が予想されているので、後半は厳しい年になると懸念している。残り寒い時期に鳥インフルエンザの発生がないことを祈るのみだ。 |
| | | 家具製造業（従業員） | ・家具業界は緩やかな右肩上がりが続いているが、株安などの影響で陰りが出るのが心配である。ホテルなどの大型物件の受注が顕著で、売上を底上げしているが、それ以外は横ばいである。 |
| | | 化学工業（総務担当） | ・当工場の製品は、景気の影響をあまり受けない。 |
| | | 窯業・土石製品製造業（経営者） | ・受注関係はこれから先良くなるが、製品の値上げや商品群の整理をしないと利益につながらない。 |
| | | 一般機械器具製造業（経営者） | ・中国経済の悪化の影響が大きい。また、円安の影響は非常につかみにくい。受注してもプラスになるという保証がない間は動きが悪い。 |
| | | 電気機械器具製造業（経営者） | ・今のところ中国の影響を受けていないので、受注はあまり変化がない。プラスに動くを期待している。 |
| | | 輸送用機械器具製造業（営業担当） | ・新規車両の投入もなく、生産計画もほぼ横ばい傾向である。 |
| | | 建設業（経営者） | ・受注状況、客の様子は今までと変わらないと予想している。 |
| | | 輸送業（総務） | ・燃料が下がっているものの消費行動には影響がない。極端な景気変動はないと考える。 |
| | | 通信業（職員） | ・当社全体では依然として太陽光関連の受注が好調であり、当面はこの状況が継続する見込みである。 |
| | | 通信業（経理担当） | ・現在、各種の法改正に対応したシステムの改修等を進めており、数年間、業務量の変動予定はない。 |
| | | 金融業（従業員） | ・企業活動においては、劇的に良くなるという材料も見当たらず、悪くなるという材料もそこまで見当たらない。個人活動については、今の状況がしばらく続く。 |
| | | 金融業（従業員） | ・製造業中心に設備投資が増加傾向にあるのに加え、雇用、所得環境の改善などから住宅投資が持ち直してきている。一方、海外経済や金融市場に対する懸念などから、先行き慎重な見方が増加してきている。 |
| | | 金融業（営業担当） | ・日銀のマイナス金利政策により、金融機関同士の貸出し競争は一層激化するものの企業の資金需要は乏しく、景気全体としては変わらない見通しである。 |
| | | 金融業（得意先担当） | ・景況感が悪くなっているなか、短期、長期共に資金調達の需要は非常に低調に推移している。一方、地方公共団体の補助金を活用した前向きな設備投資も一部見受けられる業種もある。総じてプラスマイナスゼロとなる。 |
| | | 広告代理店（従業員） | ・1月の新聞折込枚数は、前年同月比98%で推移しており、ここ3か月変化のない状態が続いている。今年に入って原油安や中国経済の減速などで株価は大幅に下落しているが、実態経済には影響なく、消費税増税までは今の状態が続く。 |
| | | 経営コンサルタント | ・こちらから積極的に新規の活動、働きかけをしない限り変化しそうにない。現在、何をすべきか、アイデアが浮かばない状況である。 |
| | | 経営コンサルタント（代表取締役） | ・自社ホームページの問い合わせ件数や取引先の状況に大きな変化がない。 |
| | | その他サービス業〔物品リース〕（支社長） | ・既に好環境の先も多く、パブルの再来と表現する取引先もある。設備投資の案件も前年比120%程度で推移しており、今後数か月同様に推移する。 |
| | やや悪くなる | 農林水産業（営業） | ・燃料費は下がってきているが、輸送等は厳しい状況である。全体の流れも下降傾向と考える。 |
| | | 金属製品製造業（事業統括） | ・顧客の建築設備業者は、東京圏のみ受注の増加が目立つが、当社の機器の発注まで至らない。エアーポケットに入ったような状態である。受注残は増加しているものの、人手不足で工事が進まない状況である。 |

| 分野 | 景気の先行き判断 | 業種・職種 | 景気の先行きに対する判断理由 |
|----------------------|----------------|------------------------|---|
| | | 精密機械器具製造業（従業員） | ・今後の生産計画で、受注品の動きが良くなるのか悪くなるのか予想つかない状態にある。 |
| | | 輸送業（総務担当） | ・スキーバス転落事故により、今後、人件費や運賃などコンプライアンス面で厳しくなることが予測される。コンプライアンスの厳守は当然だが、それを盾に運送会社より値上げ要請がくることは必至だ。荷主に対して値上げを協力依頼しなければならないが、顧客離れにつながる懸念があり、板挟み状態となる。 |
| | | 金融業（営業） | ・世界経済が減速するようであれば、需要が停滞し、国内産業にも影響が出てくる。年明けから株価も乱高下しており、心理的にも停滞感が覆っている。為替相場が円高に振れる可能性もある。 |
| | | その他サービス業〔設計事務所〕（代表取締役） | ・市町村からのアンケート調査や計画策定の業務が減少傾向にある。国の地方創生に関する業務も今年度限りのため、業務の発注に限られ、他社も低価格で入札に応じることから、受注できる業務が少なくなることが予想される。 |
| 悪くなる | | その他製造業（産業廃物処理業） | ・生産、市場、相場共に上向きの気配が全くない。 |
| | | 建設業（社員） | ・手持ち工事が終わると、次の案件がなく作業員を休ませなければならないと愚痴をこぼす同業者もいる。早期の補正予算による公共工事を期待する。 |
| 雇用 関連 (九州) | 良くなる やや良くなる | - | - |
| | | 人材派遣会社（社員） | ・物流会社の一部機能移転などもあり、雇用は若干上向く。また、引き続き造船業関係の人員が不足しており、採用は活発である。 |
| | 変わらない | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | ・当地域では、3～4月に公的、民間ともにイベントが多く、人の流れが活発になり、中心市街地を含め消費活動も活発になる。 |
| | | 人材派遣会社（社員） | ・求人はあるが求職者を当て込めず、売上になかなかつながらない。 |
| | | 人材派遣会社（社員） | ・株価の乱高下があり、各企業の決算状況が出そろうまでは投資も慎重になる。 |
| | | 人材派遣会社（社員） | ・時期的に年度末や新年度に向けての求人の動きはあるものの、それを除けばプラスに影響する要因が見つけにくい。 |
| | | 人材派遣会社（社員） | ・新年度に向けて求人が増えるが、増員の求人ではなく、後任や内定決定者の辞退を補う求人が多い。 |
| | | 人材派遣会社（営業） | ・好転する要素は少なく、現況とは大きく変わらない。 |
| | | 求人情報誌製作会社（編集者） | ・求人需要は高まり、一段と人手不足に陥る恐れがある。特に既存の商業施設で勤務しているアルバイト、パートの転職活動が活発になる。 |
| | | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | ・今年に入り、地域の景気を引っ張っているアジアからの観光客は引き続き増えているが、ここ数年のピークは過ぎている。景気としては落ち着いた状況になる。 |
| | | 職業安定所（職員） | ・例年、1月以降求職者数は増加傾向にある。2～3月にかけて新規求職申込が増加する一方、企業の人手不足状況に変わりはなく、求人募集が極端に減少するとは考えにくい。有効求人倍率は現状のまま推移する。 |
| | | 職業安定所（職員） | ・今後も新規求人の増加が見込まれる。月間有効求人倍率は8～11月の4か月連続で1倍を超えている。 |
| | | 職業安定所（職業紹介） | ・新規求人は前年比増の傾向は続くが、大幅な増加とまではならない。 |
| | | 民間職業紹介機関（社員） | ・年度末は法改正を踏まえ、派遣社員を直接雇用する動きが一部にある。 |
| | | 学校〔大学〕（就職支援業務） | ・求人対象の学年が替わる時期でもあり、景気の変動を実感できる材料に乏しい。 |
| | | 学校〔専門学校〕（就職担当） | ・次年度へ向けての企業の求人意欲は今のところ、今年度と変わらない状況で推移する。 |
| やや悪くなる | | 職業安定所（職員） | ・世界情勢が不安定であることや中国を始めとする株価下落等が日本経済にとって悪影響を与える懸念があることから、景気が後退し始める恐れがある。 |
| | | 民間職業紹介機関（支店長） | ・労働者派遣法の改正は、顧客である人材を求める企業にとっては規制緩和となった。一方、派遣元企業にとっては、間接経費が増加し利益率が低下するため、必ずしもプラスとなっていない。 |

| 分野 | 景気の先行き判断 | 業種・職種 | 景気の先行きに対する判断理由 |
|----|----------|-------|----------------|
| | 悪くなる | - | - |

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 | 景気の先行き判断 | 業種・職種 | 景気の先行きに対する判断理由 |
|----------------------------|-----------------|---|---|
| 家計 動向 関連 (沖縄) | 良くなる | ゴルフ場（経営者） | ・マイナス要因は今のところ見当たらない。天変地異が無い限りは大丈夫だとみている。 |
| | | 住宅販売会社（営業担当） | ・請負工事に係る消費税適用税率の経過措置の指定日が平成28年10月1日になるため、商談件数増加からみても建築に対する需要の高まりを感じる。 |
| | やや良くなる | コンビニ（経営者） | ・景気の上向き感が感じられるようになって、財布のひもが少しずつ緩んできているように思える。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | ・今は暇になっているが、その分来月からは戻って来ると期待している。 |
| | | その他専門店〔楽器〕（経営者） | ・売上は前年よりやや減少しているが、今年に入って若干売上や注文が増えてきた。商店街の通りには外国人が増え、周辺では建築も増えている。若干景気が良くなるような気配だけは感じる。 |
| | | 観光型ホテル（マーケティング担当） | ・現時点の予約状況から推測できる今後2～3か月後の稼働率は、前年同月実績を上回る見込みである。旧正月期間の予約状況や、企業による報奨旅行等の団体宿泊予約が順調である。 |
| | | 旅行代理店（マネージャー） | ・ゴールデンウィークが大型連休を取りやすい日付になっているので期待している。 |
| | | その他のサービス〔レンタカー〕（営業担当） | ・2～3月の予約状況が前年に比べて若干上回っている。那覇市内のホテルも外国人観光客を含め好調と聞いているので、観光入域客数も堅調に推移していると予測される。 |
| | 変わらない | 一般小売店〔菓子〕 | ・特に大きな要素がない。 |
| | | 百貨店（営業部） | ・前年3月に食品売場を改装してから一巡するが、本年は紳士フロアの手直し等、改装計画が継続して行われ、免税売上の安定した売上が合わせ、前年はクリアできるものと予測しているが、大きな伸びにはならないと思われる。 |
| | | スーパー（販売企画担当） | ・納品業者からの情報でも、単価アップはまだ続く。しばらくは1点単価のアップが続くと考えられる。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | ・経営統合によるブランド転換のなかで、既存店の先細りはあるが、客単価は前年プラス2%で推移しており、コンビニとしての販売力は安定している。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | ・景気が良くなっている気配はあまり見えていない。気候のせい、季節商材の動きも良くな、連日のセールでも商品があまり動かない状態が続いている。この先もまだまだ様子見ではないか。 |
| | | その他専門店〔書籍〕（店長） | ・特に目立った変化は見られない。 |
| | | 住宅販売会社（代表取締役） | ・本土設計会社からの本土在住者のセカンドハウスや観光客向け宿泊施設の競合見積り依頼などの予定もあるが、土地価格の高騰もあり戸建住宅の希望者には逆風となっており、景気は大きく変動しないと予想している。 |
| | やや悪くなる | コンビニ（経営者） | ・競合店の出店計画があり、やや悪くなると思われる。 |
| | | 通信会社（店長） | ・総務省からの通達により過度な値引きができなくなり携帯端末の価格が上がるのが予想されるので、春商戦が終わる4月以降は動きが鈍ると思われる。 |
| 悪くなる | 商店街（代表者） | ・商店街のエリアには、観光客は見学には来るが、買い渋りがある。特に婦人衣料等、衣料品関係は値段を落としても売れないという現状があるようだ。個人店では対応できない時代に来ているので、今後も厳しいと見込まれる。 | |
| | その他飲食〔居酒屋〕（経営者） | ・仕入の値上がりや人手不足など、厳しい環境が続いているのと、来年の消費税増税の後は確実に売上が落ちるので、今からしっかりと準備しておかないといけな。 | |
| 企業 動向 関連 (沖縄) | 良くなる | - | - |
| | やや良くなる | 建設業（経営者） 輸送業（代表者） | ・見込み度の高い相談案件が増加傾向にある。 ・陸上自衛隊工事で活況を呈している与那国以外でも、石垣などで公共工事や民間工事向けの生コン生産が上向きつつある。 |

| 分野 | 景気の先行き判断 | 業種・職種 | 景気の先行きに対する判断理由 |
|----------------------|----------|-----------------|---|
| | | 輸送業（営業） | ・建材、外食、コンビニなど既存客の取扱物量が増えていることと、新規で県内に参入する客との取引が数社増える見込みがあり、それに伴い倉庫や車両、人員を増やす予定としている。 |
| | 変わらない | 食料品製造業（総務） | ・県内経済は好調に推移していると思うが、一面では為替レート、株価、原油価格、中国経済の推移等々、動きが激しく個々人も慎重な消費行動になっているのではないか。商品、製品も特売での安い価格時は良く動くが通常価格では鈍化する。 |
| | | 窯業・土石製品製造業（経営者） | ・年度末に向け期待感はあるが、見通しとしては横ばいと予測している。 |
| | | 広告代理店（営業担当） | ・好調に推移する観光産業のなかでも特にインバウンドに対する期待が徐々に高まりつつあり、県内企業のなかでも積極的な販促投資を模索している企業もある。ただ、先行きを不安視する声もあり、どの程度の予算を投下するかは不明瞭である。 |
| | やや悪くなる | - | - |
| 悪くなる | - | - | |
| 雇用 関連 (沖縄) | 良くなる | - | - |
| | やや良くなる | 求人情報誌製作会社（営業担当） | ・時期的にも多数業種が繁忙期を迎える事になる。 |
| | | 学校〔専門学校〕（就職担当） | ・気候変動や政治の動向等変化の多い年になりそうだが、景気回復を期待している。 |
| | 変わらない | 求人情報誌製作会社（編集室） | ・例年1月と比較すると2月は若干減る傾向にあるが、前年の2月は増加した。その推移が今年もみれるのか、占う意味でも2月の件数は注目したい。 |
| | | 学校〔大学〕（就職担当） | ・次年度卒の採用見込みが今年度と比較して増えるという話が企業側からはまだ聞こえてこない。むしろ今年度よりは少ない採用になりそうだという話を聞く。求人数が増えれば実感は上向きな方向に変わる。 |
| | やや悪くなる | 人材派遣会社（総務担当） | ・正社員を希望する求職者が多いせいか、引き続き派遣者登録の動きが弱いと感じる。 |
| 悪くなる | - | - | |