

## Ⅰ．景気の現状に対する判断理由等

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

### 1．北海道（地域別調査機関：株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	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連  (北海道)		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・前月から円安が続いている関係で、国際線の店舗では外国人観光客の来客数、購入量、購入金額が増えており、前年比115%ほどの売上となっている。ただ、国内線の店舗では前年と比べて横ばい又は若干少なめで推移している。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・来客数の動きをみると、悪天候で前年を下回る日もあるものの、全体としては前年を上回って推移している。市内からの来店に加えて、外国人観光客の増加が目立っている。
		百貨店（営業販売促進担当）	単価の動き	・来客数が前年並みに戻ってきていることに加えて、雑貨、衣料品の客単価が婦人物、紳士物ともに上がってきている。定価品の動きはまだ回復していないが、値引きした商材の動きが全体の売上をけん引している。また、初売りの福袋も伸びたほか、アクセサリ、バッグなどの高額商材が例年になく売れている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・春物を中心に衣料品の動向が上向いてきた。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・新型車の発表が相次いであり、前評判も良いことから、来客数が増え、受注につながってきた。他社の新型車発表もあり、相乗効果で景気が良くなってきている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・北海道の場合、冬を迎えると買い控えが始まり、暖かくなる3～4月に納車できるような今くらいの時期から販売量が上向いてくる傾向がある。今年も例年と同様の動きがみられており、3か月前と比べると景気はやや良くなっている。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・1月の北海道の景気は天候などの自然環境にも左右される傾向があるが、今年は安定して推移しているため、景気はやや良くなっている。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・スポーツイベントやコンサートによる需要もあり、宿泊客数、売上は前年を上回って推移した。個人客、団体客とも、観光目的の客が堅調であった。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・1月も荒天の日が多く、航空便の欠航がみられているため、月全体の入込客数が前年を下回る可能性もあるが、流氷の接岸が例年よりも早いと見込まれていること、周辺観光地での新イベントが行われることなどの効果から、月末にかけて観光客の増加が期待できる。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・微増ではあるが、年明け以降、来客数が増えている。主催旅行の販売状況も悪くない。
		タクシー運転手	販売量の動き	・今年は降雪量が多いこともあり、販売量、利用客数とも順調に推移している。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・法人の大口での通信サービスへの加入が想定よりも増えており、道内の中規模企業の景気回復が進んでいることを実感している。
		その他サービスの動向を把握できる者〔フェリー〕（従業員）	来客数の動き	・例年と比較して欠航回数が少ないため、輸送量が若干ではあるが増加している。
		商店街（代表者）	単価の動き	・高額商材の動きが良くなく、全体の客単価を押し下げている。
	商店街（代表者）	お客様の様子	・様子見をしている客が多い。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	来客数の動き	・正月という時期的な要因を除けば、引き続きやや悪い状態で推移している。地域住民については、ビニール袋や持参の袋を持ち歩いている人の様子から、最寄品などの日々の買物の動向にはあまり変わりがないとみられるが、紙袋で買回り品を持ち歩いているような人はほとんどみられなかった。道外観光客及び外国人観光客については、当商店街で目立つほど土産品などを買う姿がみられなかった。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・今シーズンの北海道は12月の年末商戦時期に50年ぶりの大雪に見舞われ、交通機関がまひしたため、クリスマスなどの特需を含めて商売に大打撃を受けた。1月に入っても売上の大きな時期の落ち込みを取り返すこともできず、混迷が続いている。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・例年、今の時期に天候不順の日がみられることも影響しているのか、日本人観光客の利用が依然として増えてこない。一方で、外国人観光客の利用が好調である。特に中国からの観光客は、以前のような爆買いはあまりみられなくなったものの、いまだに客単価が高く、とても助けられている。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	単価の動き	・得意先での売れ筋の商材をみると、飲料水が大きく伸びている一方で、アルコール類が依然として苦境を呈しており、できるだけ仕入れを控えようという動きが顕著に表れている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・初売りが1月3日となり、1月の営業日数が1日減ったものの、リモデル効果もあり、売上は前年を4%上回った。セールの上も好調に推移している。ただ、外国人観光客による売上が40%の増加となったのに対して、地元客による売上は微増にとどまっているため、状況が大きく好転しているとは感じられない。また、来客数は前年割れとなっており、売上の増加は客単価のアップによるものとなっている。
		百貨店（担当者）	来客数の動き	・セール開催を心待ちにする顧客は年々減少しており、欲しいものを欲しい時に購入することが増えている。こうした最近の傾向が来客数減少の一端となっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・12月の大雪の影響もあり、初売りの来客数は前年を下回った。1月下旬に入っても来客数の前年割れが継続している。
		スーパー（役員）	販売量の動き	・生鮮食品の相場高、一般ナショナルブランドの値上げが前年から続いており、商品単価が上昇していることが影響しているのか、販売量が減少している部門、カテゴリーが多い。現状は単価調整をしていることもあり、客1人当たりの買上点数の落ち込みがそれほどみられず、前年並みの売上を維持できているが、あまり良い状況ではない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・前月までと比較して、来客数が若干回復傾向にある。当地及び近郊の積雪が多く、気温が低いことから、近場で買物を済ませている客が多いのか、青果や生鮮品の販売量が増加している。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・売上、来客数ともに前年割れが継続している。12月のセール時期はやや持ち直しの動きがみられたが、セールが終了し、1月に入るとまた以前の状態に戻ってきている。競合店では閉鎖する店舗も出ており、地区全体の景況感が落ち込んでいる。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・前年と比べて来客数が増えてこない。
		家電量販店（店員）	お客様の様子	・初売りセールでは、前年ほどのにぎわいがみられなかった。来客数も前年を下回った。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型車が出た割に思ったほどの伸びがみられていない。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・年明けからの来客数が思っていたほど増えていない。前年並みにとどまっている。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	販売量の動き	・原油価格が安定しているため、変化があまりみられない。
		高級レストラン（経営者）	お客様の様子	・米国の新大統領就任後、米国がTPPから離脱することが決まるなど、日本と米国の関係がどう変わっていくのか見通しが立たなくなっているため、経済的に好転していくかが不透明な状況となっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・12月までの年間売上は目標を達成できなかったが、1月はどうか前年並みの売上を確保できた。予約客の中には新規客も少なからずみられた。ただ、全体的に客単価が上がってきておらず、テレビなどで野菜が高いと報道されると、客入りに影響しそうで不安が募る。
		タクシー運転手	来客数の動き	・1月は例年よりも雪が多く、除雪が行き届いていないため、道路が渋滞し、タクシーの運行に支障をきたしている。タクシー1台当たりの売上は前年並みであるが、乗務員不足で稼働が落ち込んでいるため、会社の売上は引き続き前年を大きく下回った。
		タクシー運転手	来客数の動き	・外国人観光客がわずかに減少傾向にあるが、イベント関係での利用やスキー場利用客がやや増加しており、全体としてはあまり変わらない。
		タクシー運転手	販売量の動き	・各種指標がほぼ例年どおりの数値で推移しており、あまり景気の良さを感じられない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・3か月前と比べると、売上が10～15%落ち込んでいる。例年、この時期は落ち込みがみられるが、今年に限っては落ち込み幅が大きく、懸念している。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・販売量、来客数とも大きな伸びはみられない。総務省などからの法律遵守指導もあり、業界的にあまり活発な動きがみられない。
		観光名所（従業員）	来客数の動き	・2016年は利用乗降客数がほぼすべての月で前年を上回ったが、今年1月の利用乗降客数は25日時点で前年比96.6%にとどまっている。
		パチンコ店（役員）	単価の動き	・原油価格の高騰により加工業者などの経営環境が厳しくなっている一方で、冬のイベントなどを控えて観光業界は好調に推移している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数、売上とも堅調に推移しており、あまり上下のぶれがみられない状況が継続している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数が3か月前とほとんど変わっていない。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・株式市場が低迷し、この先の見通しが立たない状況にあるため、住宅関連の動きは厳しいまま変わらない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・寒さが影響しているのか、年末年始を過ぎてから客足が鈍っている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数、売上ともに前年比92%弱となっている。年が明けて初売りのにぎわいもあまりみられず、年末と同様に、正月も特別な月ではなくなっている。
		スーパー（役員）	それ以外	・スルメイカの記録的な不漁による水産加工業者への影響が深刻である。関連取引先も多く、地域経済全体にマイナスの影響が出ている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数が前月と比べて大幅に減少している。
		自動車備品販売店（店長）	来客数の動き	・新車の販売台数が前年並みとなっている一方で、中古車が前年割れとなるなど、車離れが進んでいるといわれる中、当地でもその影響が出てきている。2014年以降、オイル交換などの自動車のメンテナンス件数が減ってきており、1月は前年の95%台となっている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・この時期になると、団体客、個人客とも、観光客の利用が激減し、地元客中心の利用となるが、地元客は個人客を中心に年々減少傾向にある。全体売上は前年を18%下回っており、繁忙期と比べて落ち込みの大きさが目立っている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・前年と比べて外国人観光客の入込に減少傾向がみられる。
		観光型ホテル（役員）	来客数の動き	・円高の進行により外国人観光客の団体利用が減少している。また、原油高の影響でガソリン価格が上昇していることで道内客の動きも鈍くなっている。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・台風の影響で8月末から運休していた札幌までの鉄道が12月後半に復旧したが、鉄道利用の旅行申込が運休以前の水準まで戻ってきていない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・本来であれば1月に来店する予定の客が、前倒して12月に来店するケースが多くみられたため、1月の状況はやや悪くなっている。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・モデルルームを訪れる客の分譲マンション購入にかかる商談の時間が長くなってきている。
	x	タクシー運転手	販売量の動き	・売上が減少しているが、季節要因に加えて、景気が下向していることも影響している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
企業 動向 関連  (北海道)		-	-	-
		食料品製造業 (従業員)	受注量や販売量 の動き	・3か月前の10月の販売量が前年比プラス2.0%だったのに対して、1月の販売量は前年比プラス7.9%となっており、景気がやや良くなっている。
		建設業(従業員)	それ以外	・台風被害で寸断されていた主要輸送路も復旧し、道内の建築工事現場では年度内竣工を目指して、設備や仕上工事が最盛期にある。
		その他サービス業[建設機械リース](支店長)	受注量や販売量 の動き	・前年の台風災害の復旧工事に関連した引き合いが増加している。
		家具製造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・地元百貨店が閉店して以来、街の活力が低迷している。一方で首都圏などではマンション需要に底堅いものがある。ただ、世界規模で広まる政治的な枠組みの変化が地方都市にも影響を及ぼすことを懸念しているのか、消費者が様子見をしている状況もうかがえる。
		建設業(従業員)	受注量や販売量 の動き	・公共工事の受注が堅調に推移しており、民間建築も大型物件の受注が確保できている。
		金融業(従業員)	取引先の様子	・公共工事の増加により建設関連業種が改善している。また、昨今の円安を追い風に外国人観光客の入込も増勢を強めており、観光関連業種も好調を維持している。大雪が個人消費の足かせになったものの、景気は底堅く推移しており、3か月前と同様の水準にある。
		司法書士	取引先の様子	・不動産取引や建物の建築関連の動きが、前年と比較して若干回復傾向にある。
		司法書士	取引先の様子	・依然として景気回復の兆しがみられない。冬期間のため、不動産取引も減少しており、景気回復にはまだ時間がかかる。
		コピーサービス業(従業員)	取引先の様子	・客先の業績が特に悪いわけでもないが、購買に対して慎重な姿勢は変わらない。
		その他サービス業[建設機械レンタル](総務担当)	受注量や販売量 の動き	・今年度の売上は、引き続き前年を10%程度上回って推移している。ただ、4月以降については、前年も売上が好調に推移していたことから、大きな上乗せはないとみられる。
		食料品製造業(従業員)	受注量や販売量 の動き	・3か月前と比べると、売上が徐々に減っている傾向がみられる。
		輸送業(支店長)	受注量や販売量 の動き	・オーダーの数や電話の数などが一時よりも少なくなっている。冬場の閑散期の一服感が漂っている。
		輸送業(営業担当)	受注量や販売量 の動き	・北海道内の物流網は鉄道も含めてほぼ回復したが、不作による農産品の減少が年明けから顕著になっており、倉庫保管量が極端に減少している。
	その他非製造業[鋼材卸売](役員)	受注量や販売量 の動き	・1月は稼働日数が少なく、客先の仕事量も少ないため、受注、販売量ともに落ち込んだ。	
	x	-	-	-
雇用 関連  (北海道)		-	-	-
		人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・人材派遣、人材紹介部門への求人依頼が増加している。また、札幌市内及び道内各地で開催している求職者と求人企業が直接面談できる合同企業面談会において、最近では求人企業の参加が飛躍的に増加している。景気が悪かった数年前は、企業の参加費用が無料であったにもかかわらず参加企業集めに苦戦していたことから、企業の景況感の回復に伴い人材不足が顕著となっていることがうかがえる。
		新聞社[求人広告](担当者)	周辺企業の様子	・取引先企業から自動車関連や通信機関連の動向が活発化してきているとの話がみられる。
		求人情報誌製作会社(編集者)	それ以外	・正規社員では業種、職種によるミスマッチが、非正規職員では勤務時間や休日などの募集要項によるミスマッチがみられるが、全体的な求職者数に大きな変化はない。
		求人情報誌製作会社(編集者)	求人数の動き	・当地の求人件数は前年と比較して少なく、景況感の影響がうかがえる。
	職業安定所(職員)	求人数の動き	・有効求人倍率が6年10か月連続で前年を上回る中で、新規求人数が前年から2.9%増加し、月間有効求人数が前年から0.5%減少した。ただ、前月とはそれぞれ増減が逆転しており、目立った傾向はみられない。一方、新規求職者数は前年から12.6%減少し、月間有効求職者数は前年から4.8%減少しており、減少傾向が続いている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・月間有効求人数が5か月連続で前年を下回った。一方、有効求人倍率は4か月連続で前年を下回ったものの、1.05倍と引き続き1倍を超えていることから、雇用情勢は改善が続いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・一部のサービス業で新規求人数の減少傾向がうかがえるものの、新規求職者数の減少により、これまでと同様の水準の新規求人倍率が維持できている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・漁業の不振が製造業に悪影響を与えている。また、小売業の不振も継続している。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・各企業の新卒採用活動は一旦終了するケースが多いが、多くの企業が予定人数を採りきれず、2月までは良い学生がいればピンポイントで紹介してほしいという依頼が多くみられるため、2月末までは現状の好調さが続く。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・今年に入り、多くの業種で求人広告件数が前年を下回っている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・前年と比べると1月の求人活動はやや抑え気味となっている。人の採用が難しいため、掲載のタイミングを吟味する企業や諦める企業も出てきている。また、米国の新大統領政権の先行きが不透明なことも多少影響していそう。
	x	-	-	-

## 2. 東北（地域別調査機関：公益財団法人東北活性化研究センター）

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連  (東北)		-	-	-
		商店街（代表者）	販売量の動き	・天候に恵まれた初売りは来客数が好調で、購入単価も若干上昇したという店舗も見受けられる。また、賛否両論があるものの、初売りと同時にしくは引き続いたのセールでは、各店舗ともに微増ではあるものの売上が増加しており、商店街全体に貢献をしている。
		百貨店（総務担当）	単価の動き	・店頭での客の購買行動に変化が表れている。今までは1品購入するにも悩んでいた客が、更にもう何品か購入する様子をみせている。そのため、今月は買上単価も上昇している。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・全体的な売上は回復傾向にある。シーズン当初は売れていたコートが全盛期に売上を落とすなど、婦人服全体では苦戦が続いているものの、宝飾品、美術品を中心に高額商材が動いている。正月の福袋も2年連続で売上を伸ばしており、特に高額な福袋が売れるなど、消費マインドはやや上向きの傾向がみられている。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・初売りは非常に好調であったが、クリアランスセールは立ち上がり時の降雪の影響で振るわなかった。ただし、天候回復後は、セールスタート時に来店できなかった客の増加で、来客数及び売上は回復している。また、現在開催中のバレンタインイベントも絶好調であり、シャワー効果、噴水効果により、全館で売上がプラスとなっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・今月に入り、当店の売上は前年比104.6%と数字を伸ばしている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・年末年始をはさんだ月のため来客数が減少する傾向にあるが、正月明け以降は客単価、買上点数共に堅調に推移している。特に買上点数については、12月より上回っている。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・年明け後の寒波到来で冬の防寒着へのニーズが再び高まっており、高単価の商品が動きだしている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新型車効果もあり、新車の販売台数は増加傾向にある。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・例年と比べて雪が若干少ないこともあり、3月以降に購入予定であった客からの前倒しの受注が徐々に増えてきている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・現行車の販売ができなかった3か月前と比較すれば、新型車の販売もあり、良くなっている。
	住関連専門店（経営者）	単価の動き	・最近は安価な商品が良く売れていたが、今月は一部の高額商材も販売できているため、通常より売上が伸びている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・年が明けて一転、降雪量が急激に増えたことにより、雪に慣れている人々も戸惑いをみせている。雪が降ることで、除雪など経済的に動く面は多々あるが、消費者は除雪費や暖房費に家計を圧迫されて、買い控えや夜の外出を控える傾向にある。
		その他専門店 〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・気温の低下や降雪の影響により、販売量が伸びている。
		その他小売 〔ショッピングセンター〕（統括）	競争相手の様子	・前年駅前にも新規オープンした商業施設は、それなりの集客をしている様子である。
		高級レストラン （支配人）	単価の動き	・レストランの来客数や客単価の動向をみると、少しずつではあるが上向きになっており、消費に対する意識の改善がみられている。特に高単価商材の販売数が大きく伸びている。
		一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・若干ではあるが、来客数及び客単価が戻ってきている。
		都市型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・来客数が多く、宿泊の稼動も通年の80%前後を維持している。また、レストランの来客数も多い。当市の施策であるスマートシティの効果が表れてきているのか、駅周辺に人の流れができています。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・新年になり、新規加入者は少ないものの、解約者が12月から減少を続けているため、契約者総数に大きな変動はない。また、豪雪地帯にありながら、これまでにない穏やかな天候も影響しているのか、消費者の財布のひもも多少緩んでいる様子である。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・インバウンド客が好調であり、売上、来客数共に伸びている。
		競艇場（職員）	来客数の動き	・大きなレースがあり、来客数は増加している。しかし、前年の同月と比較するとかなり落ち込んでいる。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・景気に多少の明るい兆しが見えてきている。ただし、バブル期から約20年をかけて、必要な時に必要な物を必要な量だけ買うという賢い生活を身に着けた消費者の性向が、この先変わるとは考えにくい。成熟社会特有の消費性向を土台とした経済対策こそ重要であり、金利や為替に頼った政策から脱する時期にきている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・ここ3～4か月の動きとしては、来客数の増加と客単価の横ばいが続いている。飲食並びに物販もまずまずであり、前年比が105～108%で推移している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・個人商店は景気の変動の影響を受けないため、あまり変化はない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・福袋などのネット購入が年々増加しており、商店街の初売りは頭打ち状態が続いている。
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	販売量の動き	・客単価が上昇しているため、売上は維持できているものの、来客数、買上客数共に今一つである。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・1月は全国的に有名な初売りや、どんと祭などがあつたが、イベント後に客が繁華街に立ち寄りということがほとんどない。近所のパーも1月末に閉店すると聞いており、非常に低迷している状態が続いている。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・1月は比較的天候に左右される月であるが、来客数自体は変わらずに推移しており、買い控えの様子も見受けられない。
		一般小売店〔カメラ〕（店長）	販売量の動き	・販売量は横ばいで推移しており、高額商材の動きも多少良くなってきている。しかし、売上が増加する様子はみられない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・歳末及び初売りの状況は良かったものの、それ以降は冬の天候の影響が来客数が伸びず、厳しい状況が続いている。
		百貨店（買付担当）	お客様の様子	・商品を吟味して購入する客の動向に変化はなく、クリアランスによる再値下げでも同じである。肌着や靴など身の回り品や季節商材は比較的順調であるが、衣料品や宝飾品は苦戦しているブランドもみられる。
		百貨店（経営者）	販売量の動き	・年が明けてからの初売りやセールは好調に推移している。しかし、消費者の動きは瞬間的であり、購買層が薄くなってきていることを実感している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・既存店は来客数が減少しているものの、買上点数及び客単価は上昇している。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・1月の1品単価は前月よりも低下しているものの、買上点数及び来客数は横ばいで推移している。全体的な消費性向に変化はないが、消費者の財布のひもはやや固くなってきているようである。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・11～12月は前期実績を確保できない状態が続いたが、1月に入り前期実績を確保できる状態になっている。また、大雪が続いてまとめ買いの傾向が強まっており、客単価が増加している。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・来客数、客単価、買上点数、1品単価、すべてがわずかながら前年を上回っているが、そのなかでも特に客単価は順調に伸びている。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・客単価、1品単価に変化がない。
		スーパー（営業担当）	来客数の動き	・12月の実績をみると、全店ベースでは前年比100%を維持しているが、既存店の数値が厳しくなっている。既存店売上97%、来客数96.5%、買上点数102%、客単価102.5%と既存店のマイナスを新店と販促策の強化で補っている状況である。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・売上は前年比100%を維持しているが、客単価上昇によるものであり、来客数は前年を下回っている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・ファストフードやドーナツなどのカウンター商材の販売量が、前年比でマイナス5%と大きく落ち込んでおり、客単価減少の一因となっている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・降雪地域における消費動向として、吹雪などによる来客数の減少がある。そのため、一概には景気を語れないが、降雪前と比較しても前年比に大きな変化はない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数が減少傾向にあり、改善の兆しがみえない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・全体的には大きな変化はないが、東北では東日本大震災復興による需要が減少している。また、積雪量が例年より少ない状況も、除雪業者の経営にはマイナスとなっている。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・初売りやウインタークリアランスなど催事を続けているが、来客数は増えていない。更に単価が低下している状況が続いており、売上が非常に厳しい。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・ビジネスマンの買い控えが続いているものの、入学式、就職などのフレッシュな客の単価が前年より上昇している。
		衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・客単価の前年比は若干増加しているものの、来客数、買上点数は前年比98%と前年を下回った状態が続いている。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数が前年を下回っている。新規事業などの立ち上げを模索している。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・季節商材が好調であり、前年と比較して2けたの伸びとなっている。白物家電はやや数字を落としているものの、テレビなどの映像関連商品は前年を若干上回っている。米国の新大統領就任による影響など不安要素はあるものの、全体として、客の購買意欲は前年並みで推移している。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・土日祝日の来客数の動きが全く変わっていない。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・受注物件の数量は増えてきているが、単価がなかなか上がらない。
		その他専門店【酒】（経営者）	販売量の動き	・年明けから全体的に動きが鈍く、少し苦戦している。
		その他専門店【白衣・ユニフォーム】（営業担当）	販売量の動き	・このところ、今までないほど問い合わせがきているが、なかなか成約にはつながらない。大手の販売店が、大口の案件が減少した分を取り戻すためにかなりこまめに営業をしている様子である。今後の値崩れが心配である。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（営業担当）	販売量の動き	・暖房用の燃料の販売量は暖冬だった前年を上回っているが、販売価格の転嫁が思うように進まないため、収益面ではいまだに苦しい状況である。寒波が来ているが、あまり状況は改善されていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・雪が思ったよりも多く降ったため、朝晩の雪がきに人手をとられており、外出の頻度が減少している。ここ数年は雪が少なかったため、久しぶりに雪国の大変さが身にしみている。
		観光型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・消費単価の低い状態が続いている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・同業者の話や来客数の動きからは、景気が改善してきている雰囲気はない。良い状況も長くは続かないため、平均すればあまり変わらない状況である。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・新年会は例年どおりの売上であるが、宿泊、レストランは微減している。
		都市型ホテル（スタッフ）	それ以外	・数か月前より好調に推移していた予約状況に陰りがみえ始めてきている。また、フリーの来客数も減少傾向にあるため、停滞気味の予約受注状況と合わさって、今まで改善してきた業績が鈍化し始めている。
		旅行代理店（店長）	販売量の動き	・秋の行楽シーズンと比較すると、客は出控えている印象がある。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・3か月前と比較して、国内旅行の店頭申込の落ち込みに変化はないものの、インターネットでの申込は好調である。海外旅行については、依然としてヨーロッパなどの遠距離地域の申込状況に変化がない。
		タクシー運転手	販売量の動き	・タクシー業界では2社ほどが経営不振のために統合している。本業の他に多方面な経営をしていたことが原因のようである。当社はタクシー業のみであり、あまり影響はない様子である。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・安売りしている小売業の売上は増加しているものの、利益を消費者へ還元する方針のため実質賃金は現状維持の状況である。そのため、販売量は全体的に上向いているが生活状況に変化はない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・小売店や百貨店などの売上が伸びていない。一部の企業の売上は増加しているものの、底上げにはなっていない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・顧客の設備投資意欲に変化がみられない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客はコスト削減の話ばかりしている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・1月上旬まで開催していたイベントの終了後は、来客数の落ち込みが激しい。月下旬はインバウンド客を見込んでいたものの、思ったほどの来客数ではない。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・正月の限定営業では、天候が温暖に推移して客単価も上昇したが、来客数が前年を若干下回っており、今一つ勢いがみられていない。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・寒い時期のため客足が遠のいており、いつもよりも来店の間隔が長くなっている。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	単価の動き	・石油製品の値上がりにより原価が上昇しているが、売価に転嫁できていない。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・戸建については計画どおりの受注はあるものの、そこから上乘せするだけの受注残がない。
		その他住宅〔リフォーム〕（従業員）	販売量の動き	・断熱窓と塗装工事が好調であり、前年実績を超過している。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	単価の動き	・月前半は順調であったが、寒さが厳しくなってきた後半からは、急に来客数と客単価が悪化しており、店頭で活気のない状態が続いている。処方せん調剤の客からは病院が空いているという話もあり、全体的に外出を控えている様子がうかがえる。
		一般小売店〔寝具〕（経営者）	販売量の動き	・3か月前と比較して売上は減少している。しかし、今年は例年になく商品が動いており、1月単体としては前年、一昨年よりも売上を伸ばしている。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・寒波の影響で、来客数が大幅に減少している。天候が回復しても来客数の減少傾向は続いており、客単価の低下も加わって、厳しい商況が加速している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・今月は大雪や暴風などの影響により、来客数が前年を下回っている。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・年末などの降雪状況が前年と違うため、来客数が多少は良くなっているようにもみえるが、大きな回復といえる数値ではない。顧客も含め、提供する側の人員も少なく、求められている、あるべきサービスが不十分にも見受けられる。



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ(店長)	お客様の様子	・来客数、客単価はそれほど悪くないが、1月の下旬から急に客の財布のひもが固くなってきている。
		コンビニ(店長)	販売量の動き	・冬季に入ってからは、降雪などの影響が業績にも表れている。そのため、現状維持が精一杯である。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・新型車の発表で受注量は比較的好調であるものの、継続は難しい。
		住関連専門店(経営者)	来客数の動き	・天候には恵まれたが、来客数の減少から抜け出せず、苦戦が続いている。
		その他専門店[食品](経営者)	来客数の動き	・1月中旬からの大雪で外出なども控え気味なのか、来客数が非常に少ない。
		その他専門店[靴](従業員)	販売量の動き	・積雪のため、長靴や滑り止め付きシューズの動きが出てきているものの、最低限の量しか購入していない。
		高級レストラン(経営者)	お客様の様子	・得意先や仕入先など身の回りを見渡しても、景気の良い話を聞かない。非常に沈んだ雰囲気である。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・年末年始にお金を使った後であるため、例年1月は暇であるが、今年は特にその傾向が強まっている。ランチの客もかなり少なく、新年会ムードもあまりみられていない。
		一般レストラン(経営者)	単価の動き	・販売量、来客数、売上などが前年を下回っている。
		観光型ホテル(経営者)	来客数の動き	・年末年始は例年並みの来客数であるが、中旬からはやや減少している。
		観光型旅館(スタッフ)	単価の動き	・直前割、直前申込特典など、割引率が高いプランへの申込やプラン変更などが、多くなってきている。
		旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・10月ごろから個人旅行が前年比90%前後で推移している。業界全体も同様の傾向である。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・客の再来店率の前年割れが続いている。減少は新規客に顕著にみられており、売上も減少傾向にある。
	×	スーパー(経営者)	お客様の様子	・例年以上に雪が降らずに路面が乾いているため、客の買い回りが増えている。
	×	コンビニ(経営者)	来客数の動き	・建設関係の仕事がかなり減ってきていることもあり、来客数は若干の減少ではあるが、買上点数がかなり減少している。目的買いが増えてきており、今月はかなり悪い状況である。
	×	コンビニ(店長)	競争相手の様子	・この時期は来客数が減少するため、年間で2番目に売上が少ない月であり、更に除雪費用と光熱費が経営を大きく圧迫する。また、競合店の影響も大きく、本当に厳しい状況である。
	×	衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・毎年この時期の来客数は非常に少なくなる。客は年末までに冬支度を済ませており、春支度をするにはまだ早いためである。
	×	衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・消費者は既に冬物を必要としておらず、春物を楽しみにしている様子である。
	×	衣料品専門店(店長)	来客数の動き	・今年の初売りは曜日の関係で4日の集客が非常に困難になっている。その落ち込み分を3日までの売上でカバーしきれず、初売り商戦は大きく縮小している。また、30~40歳台の来客数の落ち込みも続いている。景気は悪くなってきているのではないかと。
	×	一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・例年の1月と比べて来客数の動きがかなり鈍い。同業者も同じ状況の様子であり、市場関係もかなり売上が悪いように見受けられる。そのため、3か月前と比べて景気は悪くなっている。
	×	旅行代理店(店長)	お客様の様子	・客からの問い合わせ件数が減っており、電話が鳴らない時間が増えてきている。
企業 動向 関連 (東北)		-	-	-
		電気機械器具製造業(企画担当)	受注価格や販売価格の動き	・半導体業界の再編も影響して、製品価格が上昇傾向にある。
		金融業(広報担当)	受注量や販売量の動き	・11月の百貨店、スーパーの販売額、自動車販売台数、住宅着工件数が総じて前年同月比でプラスとなっている。公共投資も、国が大きく減少したものの、市町村が大幅増加し全体として前年同月比では増加している。
		その他非製造業[飲食料品卸売業](経営者)	受注量や販売量の動き	・県外向けの出荷が回復しており、10月と比較して販売量は改善している。
		農林水産業(従業員)	受注価格や販売価格の動き	・前年の果物全般の注文数及び販売単価は例年並みである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		農林水産業（従業者）	受注量や販売量の動き	・直売所の売上は前年より増加している。しかし、燃料などの資材費が上昇しているため、全体的には横ばいである。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・旅行者や出張者が前年より少ない様子であり、売上の前年比も若干減少している。
		食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・販売量が3か月前と同様に5～10%減少しており、悪い状況が継続している。
		木材木製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・住宅部材の需要は活発であるが、価格競争により収益の改善が進んでいない。
		出版・印刷・関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・広告掲載の営業をしているが、飲食店は大分厳しくなっている。
		出版・印刷・関連産業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・Webなどの普及により、印刷業の需要が少しずつ減少している。また、同業者間での受注競争があり、受注価格が低下している。
		窯業・土石製品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・地域による需要の格差が拡大している。また、東北全体としては前年より出荷量が落ち込んでいる。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注状況に大きな変動はみられない。
		電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・半導体に関連する受注が、通常の下請の枠を超えて広がっているため、順調に推移している。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・新規の受注件数、受注金額共に横ばいで推移しており、大きな変化はみられていない。
		建設業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・手持ち工事の繁忙度の高い状態が続いている。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・顧客の継続契約案件において入札が定例化しているが、そのなかでも何とか受注量は増加傾向にある。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・設備投資よりも経費削減に重きが置かれている。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・住宅ニーズは堅調であるが、米国の新大統領の動向を様子見している状況も続いている。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・全体的なボリュームが下がっており、民間企業では相変わらず全ての単価が下がって厳しい状況である。このように民間が不調の場合は、官公庁の案件に期待せざるを得ない。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・復興特需が終息することに伴い、建設関連企業では事業構造の転換を迫られつつある。
		公認会計士	取引先の様子	・建設関係は利益を計上しているクライアントが多いものの、売上、利益共に前年比は減少しており、3か月前とさほど大きな変化はない。また、小売業関係でも、12月は年末で売上、利益共に増加したクライアントが多い。
		コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・景気に特段大きな変化はない。
		その他非製造業〔飲食料品卸売業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・販売量は前年比10%の増加であるが、売上は3%の増加に留まっている。売れているものは、ほとんどが100円前後の低価格商材であり、高価格商材が売れていない。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	取引先の様子	・取引先である印刷会社の情報であるが、ここにきて多少受注量が増えている様子である。とりわけチラシの受注量が増えてきているという話を聞いている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・豪雪などにより工事着工ができず、営業にも影響が表れている。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・取引先の生産が計画どおりに進んでいない。そのため、物流は減少気味で推移しており、しばらくは様子見をしなくてはならない。
	×	広告業協会（役員）	それ以外	・前年12月から続いている新聞、テレビの主要メディアの受注の落ち込みは、新年に入っても回復の兆しがみえていない。また、折込広告も引き続き低迷している。さらに、中心部の百貨店が、駅前に新規オープンしたショッピングセンターに客を取られており、大きく落ち込んでいる。
	×	その他企業〔工場施設管理〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・統計データからみても、カメラ業界において世界的に販売量が低迷していることは明らかである。
雇用関連 (東北)		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・年末調整業務は一段落したが、来期に向けた体制固めのオーダーや年度末繁忙期のオーダーが例年以上に増加している。12月の売上は前年比18%の増加であり、3か月前と比べて改善している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・機械系メーカーを中心に、求人数が伸びている。増産や東北への事業移管、新部門立ち上げに伴うというケースが多いため、今後も好況が続くことが見込まれる。
		人材派遣会社 (社員)	周辺企業の様子	・新卒採用の内定を出している企業では、1月に入ってから内定辞退者が出ている。これは、企業がまだに新卒の採用活動を継続しているということである。企業は採用意欲が旺盛であり、人手不足の状況となっている。
		人材派遣会社 (社員)	求職者数の動き	・派遣を希望する求職者が増えていない。一方で企業からの求人は多いが、求職者の希望とのミスマッチが多い。
		人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・企業は既に採用できないことを前提に企業経営している様子であり、成長の大きな妨げになっている。また、介護業界などは、東北の施設でも東南アジアなど海外の人材に目を向け始めているところも出てきている。
		人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・売手市場による採用難から、紹介会社、派遣会社への期待値はまだまだ高い。しかし、紹介会社や派遣会社の供給力にも陰りがみえ始めている。
		新聞社〔求人広告〕 (担当者)	求人数の動き	・求人数の動き自体にはあまり変化はないが、業種による偏りが更に目立ってきている。運送業などの成り手が少ない業種は、慢性的な人手不足が続いている。
		新聞社〔求人広告〕 (担当者)	周辺企業の様子	・個人消費を刺激する材料に乏しい。また、復興需要の縮小などもあり、見通しも慎重になってきている。
		職業安定所(職員)	それ以外	・県内の求人倍率は過去最高の数値で推移している。一方、地元の大手のタクシー会社が破産により従業員を解雇する動きもあるため、景気は変わらない。
		職業安定所(職員)	周辺企業の様子	・人手不足を主な要因とした求人の増加傾向は続いているが、賃金上昇などの求人条件の向上がみられていない。
		職業安定所(職員)	求職者数の動き	・有効求人倍率は1.7倍を超えている。倍率だけをみればバブル期以来の高い数値となっているが、求人が著しく増加しているわけではなく、求職者数の減少により求人倍率が高くなっている。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数、有効求人数共に、前年同月比をわずかに上回っている。しかし、半数以上は更新求人であり、なかなか企業は人材を充足できていない様子である。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比5%強減少し、月間有効求人数も3か月連続して減少しているものの、正社員求人の割合が上昇している。また、新規求職者数、有効求職者数共に、前年同月と比較して微減となっている。このため、有効求人倍率は6か月連続して1.2倍台となっており、景況感に大きな変化はない。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・有効求人数は前年と比較して5か月連続で増加しているが、新規求人数は前年度比で増減を繰り返しており、景気が良くなってきているという実感はない。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・有効求人倍率は更に上昇傾向にあるものの、新規求人数に大幅な増加はみられず、景気が上向いているという実感はない。
		職業安定所(職員)	求職者数の動き	・ここ9か月の間、有効求職者数は横ばいで推移しているものの、45歳未満が減少しているが、55歳以上は増加の幅が特に大きくなっている。年金支給開始年齢の引上げや、人手不足による離職年齢の高齢化などが原因であるが、除染作業を含む建設業などの雇止め増加も影響している。
		学校就職担当者	求人数の動き	・今年度の求人票獲得数は、前年同時期と比較して微増であるものの、大きな変化はない。
		アウトソーシング企業(社員)	それ以外	・復興関連の仕事が減ったため、売上も落ちている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	x	-	-	-

### 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	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連  (北関東)		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・前年に比べ、降雪の影響はほとんどなく、順調に売上が伸びている。化粧品は引き続き好調で、婦人衣料品がクリアランスに入って好調な動きを見せ始めたことが、店にとっては大きい。全体としても3か月前と比べて良くなっている。
		都市型ホテル（営業）	来客数の動き	・地元企業が好調で宴会、宿泊共に増えており、売上目標を達成している。
		百貨店（副店長）	来客数の動き	・今月の来客数は前年から5%ほどプラスである。厳冬で客の出足が悪いのではないかと心配していたが、何とか持ちこたえている。衣料品は相変わらず厳しいが、雑貨や食料品の売上は堅調なものの、雪が一度でも降ったり、あるいは降りそうだとすると、過剰な報道により来客数、売上に大きく影響が出るので、油断はできない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・週末の気温が高く暖かい時には、来客数が増えている。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・前年と比べると、来客数に対して買上点数の減少幅が少なくなってきたことに加え、単価も上昇傾向にある。消費マインドが多少ではあるが冷え込みから脱してきていると感じる。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・居酒屋部門の来客数はここ1年ぐらい上昇傾向である。客単価はそれほど上がっていないが、来店頻度の上がっている客が多い。ランチ部門は商店街の物販店がどんどん減って、飲食店が増えているため、競合店が増えて、来客数はあまり良くない。コンビニ弁当とも競合するが、景気が悪いというとは少し違う。景気は上向いていると感じる。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・秋は、予約の入る時期に天候不順となり、予約が伸びずにかなり苦戦したものの、今月前半までは雪が少なく、来客も多い状況が続いている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・今月も20日を過ぎて、大きい新年会等が昼も夜も入ってきたため、必然的に来客数の動きが多くなり、多少良くなってきた。
		その他サービス【葬祭業】（経営者）	来客数の動き	・問い合わせが多い。今月から永代供養合葬墓募集の新聞広告も出したので、そちらの問い合わせも増えている。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・年明けのせいか、実現するかは分からないものの、何件かの問い合わせがきている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・大雪のためか、客足は極端に減少している。駅周辺は外国人観光客が多く、大変にぎやかだが、外国の人はあまり土産物は買わないようである。飲食店の近隣の店には人が入っている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・当店は学校指定店で、新入生等向けの販売が多い。12～1月にかけて今年の注文を受けたが、注文数は前年並みで、思ったほどには注文は落ちておらず、販売量は変わらない。
		一般小売店【精肉】（経営者）	お客様の様子	・新年になったが食品関係の我々は、おせち料理の利用が中旬までであるという話を聞く。新年会や正月行事にお金がかかるため、皆、引締めており、さらに、寒波の影響で外出しない。
		一般小売店【家電】（経営者）	お客様の様子	・相変わらず、必要がなければ購入には至らない状況が続いている。業種にもよるが、安売りの広告を出したり記念品を付けても、客の購買意欲はわからない。
		一般小売店【青果】（店長）	来客数の動き	・とにかく来客数は少なく、買上客の1品単価もかなり低い。
	百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・初売りから今月中旬ごろまでは堅調な推移であったが、後半は失速している。婦人、紳士衣料の不振は依然継続している。	
	スーパー（総務担当）	来客数の動き	・売上、来客数共に前年の9割程度である。衣料品、住居用品、食品、全てで厳しい。食品まで悪いため、良くなるにはまだまだ時間がかかるのではないかと。客の買い方を見ていると、価格に対して非常にシビアで、本当に必要な物しか買わない傾向である。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（統括）	販売量の動き	・既存店売上は前年同期比101.8%、乗客数は同102.0%と前年を超えているものの、メモ持参の買物客の増加で衝動買いが減るなど、肌感覚としては停滞感が強い。
		スーパー（商品部担当）	お客様の様子	・季節的要因により客単価は上昇傾向にあるものの、イベントや販促などの集客状況や行動を見ていると、今一つ盛り上がりを感じず、苦戦している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・1月前半は前年割れ、中旬から持ち直して、前年並みとなっている。1月の日商は1日当たりマイナス24,000円、来客数は1日当たりマイナス12人で、やや景気が悪いと感じている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・大雪で、売上はやや増えたものの、来客数は若干減っている。そのため、客単価はやや上がっているが、売上は特別変わってはいない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・車検、一般修理に関しては、目標どおりに入庫している。ただし、新車、中古車販売は、目標をはるかに下回る状況で推移している。客の購買意欲はまだまだといった感がある。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・新車販売台数はこの数か月は比較的少なく、低位安定である。故障、事故などでやむを得ないときに購入につながる。また、整備、車検などは必要不可欠なものなので中位安定である。
		乗用車販売店（販売担当）	競争相手の様子	・先日、組合の総会があり、同業社の話では、どれも良くない。今までのお正月、1月とは違うという話である。12月は少し良かったので変わらないと思うが、この先に良くなる傾向もなく、2月もそれほど見込めないのではないか。
		乗用車販売店（管理担当）	販売量の動き	・自動車販売台数は、登録車、軽自動車共に、横ばいで推移している。大手自動車メーカーの燃費不正問題で販売を中止していた大手メーカーの車は10月より販売を再開し、販売台数に多少貢献している。
		自動車備品販売店（経営者）	単価の動き	・販売単価のやや低めの車が動いている。個社の営業方針によって安い車を扱う、高い車を扱うなどいろいろあるだろうが、当社は両方扱っており、単価の低い車が動いている。
		住関連専門店（仕入担当）	単価の動き	・寒さが本格化し、冬物、特に灯油を中心に商品の動きは前年を上回っている。ただし、節約志向は根強く、利益の確保が困難な状況である。販売単価の下落は微妙に続いている。
		一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・同業者といろいろな機会では話をすることはあるが、やはり飲食、外食業界は、非常に厳しい状況が続いていると聞く。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・新年会の予約件数は前年より多く、順調である。寒さが厳しいためか、葬儀向けの仕出しは増えている一方で、レストランの来客数は落ち込んでいる。
		都市型ホテル（営業担当）	販売量の動き	・1月は軒並み稼働が低迷している。当ホテルは3棟あるが、地域によって状況が異なり、2棟は例年に比べて稼働は良いものの、1棟は例年どおりである。稼働が良いといっても、継続性があるのかと言えば、偶発的に近隣の企業出張などが多かったというような見方をしており、変わらない。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・燃油サーチャージの徴収が2月より復活するため、海外旅行料金の上昇が懸念される。
		旅行代理店（副支店長）	来客数の動き	・国内募集旅行などは客の動きが止まり、年末年始の受注が悪い。海外旅行も変わらず伸び悩みの感があり、受注は低迷している。来店客の様子をみると、来客数の減少や相談のみで終わり、契約まで進むケースが減少している。
		タクシー運転手	販売量の動き	・例年と比べて、前月中旬から今月中旬まで雪が少なかったため、タクシーの動きは悪い。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・全体的に動きは良くなく、前年同月と比べて1%の減少である。
		タクシー（役員）	お客様の様子	・客の様子から、変わらない。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・新規加入、解約数にほとんど変動はないものの低調である。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・販売量に増減なく、横ばいである。
		通信会社（店長）	販売量の動き	・販売数は前年同月と変わらない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・住宅向けの販売は、売れ残りによる在庫があるため、2月以降は販売強化が行われると予測されるものの、あまり期待はできない。
		通信会社（局長）	来客数の動き	・来客数の内訳をみると、大体固定の支払客が多い。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・日並びや好天によりクリスマスや年末年始の客足は良かったものの、来客数は全体的に伸び悩んでいる。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・今月中旬にようやく降雪があり、近隣スキー場も全面滑走可能となって来客数が増えてきたが、年末年始と連休の書き入れ時に間に合わず痛手である。
		ゴルフ練習場（経営者）	販売量の動き	・景気は良くない。消費者も必要最低限の物のみを購入している。
		ゴルフ場（経営者）	それ以外	・現在ゴルフ場は降雪クローズ期間中のため、周囲の情報あまり入らない。
		ゴルフ場（総務部長）	来客数の動き	・1月上旬から3月上旬まで冬期クローズ期間で、現状の3月予約状況は前年並みのため、変わらない。
		競輪場（職員）	お客様の様子	・入場者数、購入単価共に、ほとんど変化がみられない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・成人式の着付けは、前年に比べて2割くらい増えたが、強烈な寒さが続いているため、今月中旬以降は客の出足が鈍ってきている。若い人はおしゃれに敏感でメイク、ネイル、エステ等に強く関心を持っているものの、実際の売上に結び付いていない。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	お客様の様子	・客の節約志向が続く状況に変化はない。
		その他サービス〔立体駐車場〕（従業員）	お客様の様子	・初売り等のイベントは、例年同様の来客数の動きとなっている。また、単価、販売量共に横ばいで変わらない。
		その他サービス〔イベント企画〕（職員）	お客様の様子	・イベント時に景気の動向を計るのは難しいが、あまり良さは感じられない。
		設計事務所（経営者）	単価の動き	・小規模な案件依頼は多く入ってきて仕事量はあるものの、収入の増加にはつながらない。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・3か月前と比べても今月は予算達成しているので、変化はないが現状維持はできている。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・売買物件の販売量は、横ばいで増加していない。これから良い方に改善する要因も見つけにくい。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・大した動きはないものの、今月は年度替わりが近いせいか、貸店舗の引き合いがちらほら増えてきており同時にアパート等の動きも少々あるような感じがしている。ただし、実際の売買となると、なかなか進展がない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・恒例の冬物バーゲンへの来客は多少あったものの、バーゲンの前も後も、街の人出と同様に来客数はまばらで閑散とした日が続いている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・街なかの住民や商店主の高齢化により、最近は若い客の来店が激減している。街に活気がなく、寂しいお正月である。
		商店街（代表者）	それ以外	・米国の新大統領の政策次第で、景気に大きな影響が出る可能性がある。
		一般小売店〔衣料〕（経営者）	販売量の動き	・今月中は来春の学生服関係の販売をしているが、なかなか来客は多くならない。そう考えるとあまり良くないのではないか。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・広告掲載価格が低価格志向になっている。客の財布のひもは固い。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・今月は正月明けとともに、非常に売行きが悪い。商材がない年であるので、ある程度覚悟はしており、想定内ではあるが、なかなか売上が伸びない。ただし、前年より若干は増えている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・制服、体育着、エプロンなど学校関係の商材を取り扱っているが、売れなくなっている。リサイクルブームもあるだろうが、小学校、中学校や高校へ進学する、春のおめでたい空気が、年々世の中から薄れているように感じる。
		衣料品専門店（販売担当）	来客数の動き	・この1月はお正月と思えないほどの静かさである。客は本当に街に出てこない。天候不順も背景にあるのかもしれないが、やはり社会環境というか、先行きに対する不安だらけという部分で精神的に圧迫感があるのではないかと感じる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		家電量販店（営業担当）	販売量の動き	・新生活の準備が前年より遅れている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・例年は初売りから2月後半まで、受注が活発になるのだが、今年は盛り上がりが少ない。
		乗用車販売店（販売担当）	来客数の動き	・毎年11～12月は展示会等の催事で、ある程度客を呼び込んで輸入車の新車、中古車を販売している。今月は、ダイレクトメールも出してはいるものの、来店客が本当に少ない。毎年、年末から1～2月は、展示会をしようとダイレクトメールを出しても、稼働日数が少ないため、どうしても販売は落ち込む。これは仕方ないことだと思う。春になれば多少は良くなる。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・客は価格に敏感で、なかなか販売量は増加しない。
		その他専門店【燃料】（従業員）	販売量の動き	・販売量は前年に比べて減少しており、受注も伸びていない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・団体での新年会は、更に悪化している。夜の商店街は人通りが全く感じられない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・夜のアルコールを伴う動きが非常に悪い。また、店の近くに競合店の出店もある。フランチャイズの飲食店の影響がじわじわと出てきており、飲食の形態が変わってきている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・来客数の動きと回答したが、質問項目の全部が当てはまるような気がしている。本当に景気が悪い。
		都市型ホテル（副支配人）	来客数の動き	・1月は最閑散月であり、梅祭り前の落ち込む時期でもある。後半はビジネス客やインバウンドで持ち直しているものの、前半から中盤にかけてはひどい。
		ゴルフ場（支配人）	お客様の様子	・今月は好天にも恵まれ、家族連れでの来場者数が多く、若者のプレーヤーが目立っている。また、中小企業オーナー達は相変わらず、米国の新大統領への話題で持ちきりである。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・成人式で利用する客が激減している。着物販売業の紹介客は前年の3分の1に減り、当店の客だけみると5分の1に減り、大変なことになっている。当日は一般客の来店もあり、売上全体では2割減だが、来年のことを考えると、どのようにテコ入れをするべきか迷っている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・来客数が減少している。
	×	商店街（代表者）	来客数の動き	・年末で大河ドラマが終わり、大河ドラマ館も15日で閉館し、月後半は冬冷えである。
	×	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・近隣の事業所の景気悪化により、悪くなっている。
	×	家電量販店（店長）	販売量の動き	・初売りセールのにぎわいは、前年と比べて来客数も減って不発に終わっている。今月全体もこれといって好調な商材もなく、金額も前年の95%で着地となっている。
	×	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・積雪地域の雪という天候与件も重なって、来客数は例年並み以下である。
	×	タクシー運転手	お客様の様子	・今月は近年にないほど悪い。新年会等も少なく、タクシーを利用する人がいない。
	×	通信会社（経営者）	販売量の動き	・販売量は前年の2分の1である。すでに落ち込んでいた3か月前よりも更に20%下落している。
企業動向 関連  (北関東)		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車は米国への輸出が増えている。
		その他製造業【環境機器】（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社の柱である3本の事業は、おおむね順調である。
		食料品製造業（営業統括）	競争相手の様子	・酒販店からの引き合いが順調に伸びていることに加えて、各メーカーとも、東南アジアや中国への輸出が増加している。
		一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・新規の引き合いが確実に増えてきている。また、近隣の半導体関連企業では仕事が増加し、人の手当に苦慮しているとの話を聞いている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前に比べ、安定した仕事を確保できるようになっている。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・補正予算の効果なのか、例年よりも公共の発注案件は多いと実感している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・地元企業の景況感調査によると、製造業は大きく改善しており、円安に伴う業績好転が多い。一方、非製造業は大河ドラマの観光需要効果の減少などにより、例年並みの水準まで落ち込んだほか個人消費の弱さが続き、全体ではやや改善程度にとどまっている。
		広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・住宅業界の広告出稿が11月くらいから増えており、完成見学会などの集客も好調のようである。年度内に広告予算を削らずに消化できる会社が全体的に多く、業績も良さそうである。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・街なかの商店街、商業施設などへの人出や郊外の車両通行量も増えるなど、外向きの行動が増えて、人の移動が盛んになり、買物や飲食への個人支出が増えている。また、中小製造業の設備投資意欲も徐々に起きており、首都圏市場を相手とする鉱業、土木関連業界も生産活動が活発になっている。
		司法書士	受注量や販売量の動き	・少し良いものの、2月、3月を過ぎてみないと分からない。大きな開発と絡むものではないので、一過性のものではないかと感じている。
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・予想していた受注の落ち込みが少なく、順調に推移しているものの、上向くほどではなく変わらない。
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・契約件数が多少増加している。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・取引先からの受注量や販売等も若干落ちているが、今のところあまり変化はない。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・今月に入り、初売り等のホームセンター向けの商材や冬物暖房器具等、インターネット通販向けの輸送量が増えたものの、全体的には前年並みの輸送量となりそうである。
		金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・観光関係業種では、インバウンド旅行者は、個人、グループ観光客は増加しているが、中国人の団体観光客は減少している。製造業では取引先からのコストダウン要請があり、厳しい交渉が行われている。土木建設業は、来年度までの受注を確保している業者と、確保できない業者の二極化が進んでいる。受注できていない業者は、同業者間の厳しい価格競争が行われている。
		不動産業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・新規受託業務の引き合いはあったが、成約には至らず、受注は横ばいである。何度か降雪があったものの、業務の延期や中止等は幸いにもなく、例年どおりである。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・今月中旬に降雪が1週間ほど続き、道路状況の悪化などで、量販店やスーパーでは来客数が大きく減ったと聞いている。今月のチラシ出稿量は、前年比93.7%と低迷している。
		社会保険労務士	取引先の様子	・売上等に大きな変化はないが、求人募集をかけても人手の集まらない企業も多く、時給を上げて募集しなければならなくなってきている。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・引き合い、商談件数、受注量共に増加傾向にある。客のIT関連投資は底堅いと感じている。
		食料品製造業（製造担当）	受注量や販売量の動き	・販売点数が落ち込んできている。地元飲食店などの閉店がぼつぼつ出てきている。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・特注品や店頭品の受注共に、低迷状態が続いている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・10～12月はずっと上り調子で来たが、今月に入った途端に、受注量が3割くらい落ちている。通常なら医療機器などはあまり変動はないが、ここにきて約50%ほどの生産減となっている。ちょっと状況が失速したようである。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月23～26日まで年間最大の宝飾見本市が開催されたが、来場する問屋、小売店も前年より少なく、売上は低迷している。旧正月直前という日程が災いし、中国人バイヤーの来場者が少なかったのも売上減の要因である。
	×	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前月と状況に変化はない。



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	x	建設業（開発担当）	受注量や販売量の動き	・公共工事主体の建設業で、売上の95%を占めている。今期の公共工事は前年比91%と、現政権になって順調に推移してきた公共工事に陰りが見えてきた。当社の受注も前年比10%減と厳しい。今後の発注に期待せざるを得ない。
雇用 関連  (北関東)		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・ガソリン価格が若干上がっているようである。物流は年末年始にかけての商品需要があり、稼働は多くみられる。また、住宅関連では増改築等の建築、建設関係や道路関係の土木が動き始めている。生鮮食品などの出荷量は落ち着いたようである。
		人材派遣会社（支社長）	求職者数の動き	・今月第3週より、徐々に問い合わせ等が増加しており、既存の求人に対するマッチング率が向上してきている。職場見学の機会も月末に向け増えている。今後は3月に期間終了を予定している人材も2月にかけて動き始めるとみている。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・求人の増加が目立つものの、正社員求人に変化はない。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・前月の話では、今月から忙しくなるという話だったが、予定変更となり、今月も忙しくならなかったの、前とあまり変わらない。
		人材派遣会社（管理担当）	求職者数の動き	・年末と年始の求職者数に変化はなく、変わらない。求人数は少しだけ上向きである。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・新卒採用を控えて、中途採用も検討している企業が増えている。ベースアップも期待できない様子である。
		求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・求人数は増加しているものの、求人誌などで求人広告を掲載する事業所は増えていない。特に、飲食店は人手不足で、募集をしても応募が少なく、採用が難航している。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・小規模企業整備が複数発生し、求職者が急増している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・12月分の新規求人でみると、情報通信、運輸、宿泊、飲食、サービス業で前年を下回っているが、減少理由は、求人の更新手続きのずれが主である。その他に、前年にスーパーの新規出店や新規事業、吸収合併などがあったため、特段大きなマイナス要素は見受けられない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・9か月連続で前年同月比で増加していた新規求人数が、減少となっている。
		学校〔専門学校〕（副校長）	求人数の動き	・ここ数年と比べてもこの時期は、求人数、求人企業共に多いと感じるが、製造業などの採用試験は厳しくなっている。
		*	*	*
	x	-	-	-

#### 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	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連  (南関東)		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・今年は正月明けから客が途切れることなく、非常に多く来店している。宴会の数もとても多い(東京都)。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	来客数の動き	・以前は値段を聞いても買わない客がいたが、1月に入り、買いに来る客が増えている。特に、工事が必要な商品は以前より売れている。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	来客数の動き	・1月に入り、最初は客が少なかったが、徐々に来客数が増えつつあり、やや良くなってきている(東京都)。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・化粧品を中心とする婦人雑貨、食品は回復傾向が強い。これまで不振が継続している衣料品も、やや持ち直しの兆しがある。福袋に関しては人気、不人気の格差が拡大しているものの、全体としては堅調である。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・景況感の良さから、富裕層の買上の上方修正、またインバウンド売上の回復が挙げられるが、客の買い方については、セール品でも定番品の2枚買いとか、良い物が安くなれば買うというように、先々を見越したシビアな買い方が目立つ(東京都)。
	百貨店（計画管理担当）	販売量の動き	・年初は来客数も多く、クリアランスセールが好調に推移した。気温が低かったお陰で重衣料の動きも良く、順調に推移している(東京都)。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店(店長)	来客数の動き	・セレクトショップを中心に、アパレルの動向が上向いている。特に、春物展開後に伸びがみられる。
		スーパー(経営者)	販売量の動き	・徐々に売上が伸びてきている。
		スーパー(仕入担当)	販売量の動き	・年明け以降、特に年始の来客数、点数が増加した。その後も来客数は前年並みであるが、点数アップによる客単価の上昇により前年をクリアしている。
		家電量販店(店長)	単価の動き	・大画面、省エネ、大容量などのニーズが高く、付加価値商品は好調である半面、低価格品を望む声も依然として多く、消費に関しては二極化している。
		家電量販店(経営企画担当)	販売量の動き	・精算客数が前年を安定的に上回っており、結果として売上そのものも前年を上回っている。客単価も前年並みとなり、一時の低価格志向に変化が出ている(東京都)。
		乗用車販売店(営業担当)	販売量の動き	・本決算が近付いているせいか、販売数も来客数も増えてきている。
		乗用車販売店(店長)	販売量の動き	・3年前の消費税増税の影響で、初回車検や代替を検討している客の来店が増えている。
		乗用車販売店(総務担当)	競争相手の様子	・各社の新車効果で、販売面では上向き傾向にある。
		その他専門店[貴金属](経営企画担当)	販売量の動き	・同業他社を見ると、企業により販売量に差が出ているが、全体的には販売量はやや増加傾向にある(東京都)。
		都市型ホテル(総務担当)	販売量の動き	・数か月前と比較すると、12~1月は売上、来客数共に増加している。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・予約数が緩やかに上昇している(東京都)。
		タクシー運転手	お客様の様子	・会社関係の利用が多い。年始回りと新年会が重なり、朝から終電近くまでは効率よく仕事ができている。ただし、深夜は相変わらず利用が少なく、ロングの客もいない。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・付加価値の高いサービスを選択する客が以前より増えている。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・集合住宅のインターネットや電話の通信向け双方向対策工事を行ったことにより、居住者の新規契約者数が増加し、目標を達成できている(東京都)。
		通信会社(管理担当)	販売量の動き	・法人向けのソリューション案件の受注は上向いているものの、個人向けの携帯電話やその周辺機器の小売は苦戦している。そのような中でも、年末年始の商戦期であったため、総合的には良くなっている(東京都)。
		その他サービス[福祉輸送](経営者)	販売量の動き	・前年11月から1年近くなかった新型車の発表が3種類続いたため、これまで需要が落ち込んでいた分、大分上向いている(東京都)。
		設計事務所(経営者)	それ以外	・11~12月は非常に成績が悪かった。そのなかで地域の仕事や細かい仕事などを拾ったり、また、入札においても、規模は小さいが物件は数多く出ているため、精力的に頑張った。その結果、1月の契約内容が非常に上向いているので、社員の増強を考えなければならない状況である。
		設計事務所(経営者)	お客様の様子	・年末までにもらっていた話が実際に動き出している。
		その他住宅[住宅管理・リフォーム](経営者)	お客様の様子	・前年までは全く商談はなかったが、年が明けて、改修ではあるものの、小さな仕事の商談がようやく入ってきている。これをきっかけに好転することを期待している。
		その他住宅[住宅資材](営業)	販売量の動き	・建築資材の注文量が当初の見込みより上向いている。資材価格の上昇傾向もあり、前倒して調達に動いている様子が見られる(東京都)。
		商店街(代表者)	単価の動き	・客の入店率はさほど悪くないが、ややバランスを欠いており、値段が少しでも安く、納得いくような商品を探し求める傾向が強い。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・最近、天候が良いわりに、客の出は悪いというやや変わった状況である。原因はよく分からないが、そのために売上が伸びない(東京都)。
		商店街(代表者)	それ以外	・ここ数か月、当地域の景気はあまり良くない。忘年会、新年会需要が少し冷え込んでいる。店舗の閉店もいくつか目にするようになってきている。新しい店も入ってきているので大きな落ち込みではないが、全体的に決して良いとは言えない(東京都)。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	販売量の動き	・商店街では、なおも客足が伸びず、積極的な店舗改装や新規出店などが止まったままの状態である。物販店の閉店が続き、居酒屋など夜の飲食店が増え続けており、昼間の客足の低下に拍車をかけている(東京都)。
		一般小売店〔和菓子〕（経営者）	お客様の様子	・今年は正月が短かったため、正月需要がかなり少なかったが、月末にきて大口の注文が入り、前年を大きく超えることができています。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・家電製品は静かな動きをしている。事業所などの照明LED化の提案、電話回線の見直しなど、こちらからアクションを起こすと話に乗ってもらえる。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・40代、50代の消費者は、ショッピングセンターへ行けば買物かご1つで生鮮3品から必要な身の回り品まで購入できるので、商店街で買物をする事自体がなくなってきているのではないかと。
		一般小売店〔米穀〕（経営者）	販売量の動き	・実際に売上が伸び悩んでいる(東京都)。
		一般小売店〔文房具〕（経営者）	販売量の動き	・正月休み明けからまとめ買いが増えてきているが、販売商品の単価が低いため、売上は大きくは変わらない(東京都)。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	競争相手の様子	・当社は案件等が取れているので良いが、競合他社からはやはり相当厳しいという声が聞かれる。たまたま当社の提案案件などがうまく受け入れられているだけで、周りからすると、さほど物流も動いていないのかなと感じている。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	単価の動き	・一昨年、前年と毎年売上が減少している。特に単価が下がってきている。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・例年同様12月の反動で出荷が伸びず、販売は低調である。先行きは楽観できない(東京都)。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・気温が下がり、クリアランス前半戦は婦人コートなどを購入する客も多かったが、後半はしっかり吟味する客が多くなり、慎重な購買傾向にある。化粧品などの必需品は好調であるものの、ブーツなどの季節商材は苦戦している。
		百貨店（総務担当）	単価の動き	・3か月前と商況は同じである。来客数は好調で前年を超えているものの、客単価が低下しているため、結果として売上は前年割れしている。その対策として行うモノのセールなどには客は飛びつかないが、物産展などのコト催事は大変好調で、高額な弁当類なども売れている。しかしながら、定価品売上の不振は恒常的なもので、一過性の催事では全体の売上をカバーするまでには至っていない(東京都)。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・複数点を買う客が少なく、買上率は低迷している。客は目的の物以外買わない傾向にある。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・気温の影響が大きいですが、冬物の動きが良く、前年を超える日が続いている。特にコート、セーターの動きが良いことが大きい(東京都)。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・婦人アパレル関連の動きは相変わらず厳しく、セールの前倒し等も重なり、売上が伸び悩んでいる。防寒として、服飾小物の動きはみられるが、重衣料のヘッジをすることは難しく、店舗全体の売上也厳しい。一方、インポートブランドの一部では堅調に推移しているショップもあることから、いわゆる中間層の客の購買意欲が伸び悩んでいる状況が見受けられる(東京都)。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・今月の来客数は好調に推移しており、それに伴い売上高も前年を上回って好調である。大きな要因は、天候及びインバウンド需要である。特に、正月は温暖な天候により、福袋やクリアランスセールに訪日外国人も含め多くの来店客があった(東京都)。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・依然として衣料品関連の動きが鈍い(東京都)。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・初商、クリアランスは、ほぼ前年並みで推移している。苦戦が続いていた外国人顧客が戻りつつあり、前年割れが続く免税売上もプラスに転じている(東京都)。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・食料品や化粧品、肌着などの消耗品は比較的堅調な動きをしているものの、他のアイテムはクリアランスセール期に入っても客の反応が鈍い。前年と同時期に開催をしている物産展も、前年は政府助成によるお得な施策があったが、今年は苦戦している。いろいろな対策を打つものの、客がお得な内容をシビアに見極める傾向は変わっておらず、景気も変わらない。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・米国の新大統領就任による日本への影響が懸念されるものの、内容が不透明で読み切れないことから、心理面での影響が出ている。
		百貨店（副店長）	お客様の様子	・今月は冷え込みの厳しい日もあったが、比較的天候にも恵まれた。実感はないが、株価の持ち直しを含め、景気は上向いており、安定的な消費動向が続いている。初商も前年と同規模の売上である。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・免税売上は好調に推移しているものの、日本人の売上の減少が継続している（東京都）。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・来店回数が減少している（東京都）。
		スーパー（販売担当）	お客様の様子	・客の様子を見ていると、広告初日の目玉商品や、曜日ごとのお買い得日、ポイントが何倍の日など、店ごとの特典、時間帯をうまく使い分けて買い回っていることが多い（東京都）。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・客単価は上がっているものの、それ以上に来客数が落ちており、あまり良い状態ではない。寒さや強風という気候条件も影響しているとみている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・今月は前年と比べ、来客数が1日平均で54人、25日現在で1,350人減少している。お金を持っていないことが要因と考えている。買上点数、単価にも影響しており、いずれも前年に比べやや減少している（東京都）。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・単価、点数共に横ばいの状態が続いており、全体的には物量に増加はみられない。低価格商品に集中している（東京都）。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・1月の売上動向は、前年比で5%割れの状況が続いている。衣料品、住まいの品、食料品についてもほぼ同様である。1人当たりの買上金額や商品単価にはほぼ変化がないが、来客数が5%ほど落ちていることが売上に大きく響いている。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・このところの冷え込みにより、季節商材の稼働はみられるが、トータルとしては横ばいである（東京都）。
		スーパー（副店長）	お客様の様子	・依然として買物に慎重な印象である。衣料品の購入なども、バーゲンや最終処分を待っている傾向が強い。食品、日用品も付加価値の高い商品は動きが鈍い。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・1月前半は思わしくなかったが、後半はやや売上が戻ってきている（東京都）。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・近隣にスーパーなど大型店が続々オープンしている。セールで購入した大きな袋を持ち、帰り際に1～2品買物に来る客が増えている。配達などを加算し、ようやく前年度の売上を維持している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・当グループの売上は、若干の売上増がみられるため、景気が下がっていないことは事実である。売上が減ることはないため、景気はやや回復している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・何となく世界的に動乱の気配があるので、消費者心理としてはあまり良くない。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・前年や前月と比較しても、同程度の売上トレンドで推移しており、景気は変わらない（東京都）。
		コンビニ（商品開発担当）	来客数の動き	・来客数が減少し続けている（東京都）。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・今月は寒暖差の大きい日が続いたため、コートを中心にバーゲンを行なったところ、来客数はさほど伸びないものの客単価が上がり、徐々に売上が前年を上回っている。
		家電量販店（店員）	お客様の様子	・客の様子から、話題性があっても、大きな影響はなく、以前と比べ衝動が抑えられている（東京都）。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車の整備と販売をやっている。整備は順調に入っているが、販売はあまり芳しくない。新型車が出て、客の来店はあるが、なかなか成約に結びついていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店 (経営者)	来客数の動き	・年明けの新車の初売りセールは活況だったが、その後は伸び悩んでいる。
		乗用車販売店 (販売担当)	お客様の様子	・年が明けると忙しくなるのではないかと客先に言われていたが、1月下旬になっても運送関係の荷動きはさほど良くない。建築関連についても受注が出てこず、相変わらず停滞気味である。ただし、東京オリンピックに対する期待感もあり、多くの客が景気は良くなるであろうと予測している(東京都)。
		その他専門店 [ドラッグストア] (経営者)	来客数の動き	・来客数は減り、客単価が上昇している。価格によりシビアな客はもっと安売りをする店に流れ、当店のファンの購買比率が増えている。
		その他専門店 [ドラッグストア] (経営者)	販売量の動き	・販売量は前月と変わらない。当店の場合、極端に販売量が増えるなどということがないので、前月と同じである。
		その他小売 [ショッピングセンター] (統括)	お客様の様子	・賃金アップの対象層は限定的であり、可処分所得が上がらず、格差が広がっている。可処分所得が上がらない層は、必要最小限の買物にとどまっている(東京都)。
		高級レストラン (副支配人)	来客数の動き	・法人関連の宴会予約状況の推移から判断している(東京都)。
		高級レストラン (仕入担当)	来客数の動き	・来客数、販売単価、売上高共にほぼ前年並みである(東京都)。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・1月は稼働日数が少ないので売上があまり上がらないが、新年会などがあるため例年並みである。3か月前と比べて特に良くなっている、もしくは悪くなっていることはない。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・依然として外国人観光客の増加が著しい。民泊等の地元宿泊客は少ないようだが、ネット検索で近隣大手ホテルから大変多くの客が回遊してきている(東京都)。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・店内を改装したり、屋号を変えたりして、多少客が来ているが、それは景気の良し悪しではないように思う。景気はあまり変わっていない。
		一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・3か月前の10月1日～26日までの前年比は、売上95.6%、来客数96.7%である。1月1日～26日までの同比は売上98.7%、来客数100.5%である(東京都)。
		一般レストラン (経営者)	単価の動き	・外食企業全般でいえば、客単価の低い飲食店の業績が前年比で伸びている。当社では、値上げ以降、減少していた来客数が徐々に戻ってきているが、まだ回復しているとは言い難い(東京都)。
		一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・徐々に上がっているため悪くはないが、それ以上に経費がかかっている。社会保険と年金は義務のため加入しているが、年間500万～600万円のうち半分は負担しなければならない。人件費や仕入もかかるため、利益は微々たるものである。
		その他飲食[居酒屋] (経営者)	お客様の様子	・町の人出や当店の来客状況を見ても、景気は前期から横ばいである(東京都)。
		その他飲食[給食・レストラン] (役員)	お客様の様子	・取引先の給食に対する引締め姿勢は依然として変わらない。値上げ申請を行い承認されても、更新時期が来ると高いという理由で業者替えを行われる。業界内では相変わらず価格競争が行なわれている(東京都)。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・宴会やレストランは、法人接待利用が減少し、個人利用も先行き不安からか利用控えの状態が続いている。新年会などの定期的な利用数はさほど変わりはないが、単価が伸びず、売上も1件当たりの客数減から平行線をたどっており、景気は何も変わっていない。
		旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・客からの問い合わせはあるものの、とりあえず問い合わせのみという客が多く、結論に達することが難しい。良い結果がなかなか出ないのが現状である。
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・米国の新大統領就任による影響での治安悪化で、客が渡航をやめている(東京都)。
		旅行代理店(販売促進担当)	販売量の動き	・全体の販売量は予算に届いているが、前年比では落ちている。具体的には、海外が103%に対して、国内は96%であり、国内の企画旅行の数字が特に良くない。団体旅行が少し上積みになっていることは明るい材料かと思うが、全体的には変わらない(東京都)。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー運転手	来客数の動き	・夜、特に最終電車が終わるところになると、客がいなくなる。一般企業も、接待やタクシーチケットの利用を減らし、無くしているところもある。大手企業の残業問題があったため、夜遅くまで社員がいることが少なくなっている(東京都)。
		タクシー(団体役員)	来客数の動き	・明確な原因は分からないが、明らかに街中に人出や活気がみられない。
		通信会社(営業担当)	単価の動き	・多チャンネル、インターネット、モバイルいずれも安いプランに偏る傾向が続いている。
		通信会社(管理担当)	競争相手の様子	・インターネット回線、携帯キャリアの客の奪い合いはし烈で、大手3社は消耗戦になっている。繁忙期と呼ばれる新入居時期に入っても、大きな加入者数の変化はない見込みである。
		通信会社(局長)	販売量の動き	・CATVやインターネット契約数がこのところ横ばいで、獲得増要因が季節要因を除くとあまりない(東京都)。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・相変わらず新規加入、コース変更共に下位コースを選択する客が多い。必要最低限にとどめ、無駄を省こうという意識が感じられる。
		通信会社(総務担当)	単価の動き	・異常気象等の影響が生鮮食品の価格に多少影響を及ぼしているが、相対的には変化はない(東京都)。
		通信会社(経営企画担当)	お客様の様子	・商談数の変化はあまりない(東京都)。
		観光名所(職員)	来客数の動き	・3か月前と比べ、全体的に旅客が大部分多くなっている。1月についても、初詣の客でにぎわうので、3か月前とさほど変わらない(東京都)。
		ゴルフ場(従業員)	それ以外	・下町を散歩すると、シャッター街となっており、空き家も多々ある。商店街は細々と営業しているものの、景気が良いとは決して感じられない。
		ゴルフ場(企画担当)	販売量の動き	・今月から冬の閑散期料金となっているが、来客数が若干少なかったため、収入減となっている。
		ゴルフ場(支配人)	来客数の動き	・来客数、客単価から、平年並みは維持できているので、ほぼ変わりはない。
		パチンコ店(経営者)	競争相手の様子	・当店の来客数や、近隣の大きな店の人数のデータを見ても、さほど変化はない。また別的小さな店の方はこの間スロット専門店になり、以前よりも客が入っている。そのようなことから、変わらないと回答している(東京都)。
		設計事務所(所長)	お客様の様子	・年明けはほとんど動きがなく、こちらが動くにも相手先が動かない状態である。景気動向を見ている感もある(東京都)。
		設計事務所(職員)	それ以外	・年度末を迎え、案件数が若干増えたようにも感じるが、施工業者営業の話なども含め、景気動向に影響を与えたとまではいえない(東京都)。
		住宅販売会社(経営者)	販売量の動き	・当社は不動産デベロッパー業と総合建設業である。当社が分譲している一般サラリーマン向けの3,000万円~5,000万円の住宅が全く売れない。40年来この仕事をしているが、今まででこんなことはない。その理由は、消費増税後物価が上がっているのに、中小企業の給料が全く上がらないため、この状態が続くこと将来住宅ローンが払えなくなるという不安を持っているからである。一方、総合建設業は、公共工事は数多くあるが、工事原価は上昇しているにもかかわらず、発注価格のデータが古いいため安く設定され、赤字になってしまうこともある。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・住宅展示場等の集客数は前年並みで落ち込んでいないものの、受注件数は前年比5%ほど割り込んでいる。特に注文住宅、分譲住宅が大きくなっている。賃貸住宅は前年をやや上回っている(東京都)。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・今月の販売量は目標数字の約78%となり、やや悪い。3か月前と比べ販売量はほぼ変わらないため、景気は変わらない。グループ会社が扱っている分譲などの不動産業は好調なのだが、請負業、リフォームについては販売量が上がっていない。
		住宅販売会社(従業員)	来客数の動き	・自宅リフォームの相談件数に特に変化はない(東京都)。
		住宅販売会社(従業員)	来客数の動き	・情報数は若干増えているが、景気が上向きというほどではない。
		住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・新築売りアパートの販売は、3か月前から好調のまま推移している。客の購買意欲もまだ落ちていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		住宅販売会社 (従業員)	来客数の動き	・年明けから寒さが厳しくなり、現場見学会や展示場でも来場者が減少している。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・特にはないが、毎年1月、2月は気温の低下とともに来客数の減少がある。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・当店は、1年間で一番来客数が少なくなるのが1月である。1月は、正月、成人式、受験シーズンなどがあり、お金の使い方がいつもの月とやや違うようである。2月も同じような状況で、子どものいる客などの買い控え等が少しある。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・来客数は前年比99%と、正月から来店数が少なかった。近隣にできたホームセンターの影響を受けている。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・正月を過ぎた途端に来客数が減っている。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・コンビニエンスストアを何店舗か営業しているが、売上が前年同期に達していない。店舗の増加により、1店1店の来客数は減少している。
		衣料品専門店 (経営者)	販売量の動き	・正月から中旬は良かったが、20日以降は厳しくなっており、前年に届いていない。
		衣料品専門店 (統括)	来客数の動き	・12月からのバーゲンの前倒しが、1月の来客数低下につながっている。
		衣料品専門店 (営業担当)	販売量の動き	・冬物バーゲンに入り、寒さも続き、コートなどの重衣料が動きだしたが、最終的な売上は前年比90%で終わっている。必要な物しか買わない客が日々増えてきている。
		家電量販店(統括)	来客数の動き	・小型家電は他のチャンネルでの購入に流れており、来客数の前年割れが止まらない。店頭での購入はテレビ、冷蔵庫、洗濯機、エアコン等の大型商品に特化しているため、客数減を単価でカバーしている状態である。郊外店は特に苦戦している。
		住関連専門店 (統括)	販売量の動き	・来客数の動きはあるが、それに伴う販売量が伸び悩んでおり、買い控えが続いている。
		その他小売 [ゲーム](開発戦略担当)	販売量の動き	・国内販売の年末年始は前年比90%ほどであった。ハイエンド機は大きく躍進しているものの、携帯機やファミリー機の落ち込みが激しい。海外のホリデーシーズンは盛況であったようなので、国内外でのかい離が激しい(東京都)。
		その他小売 [ショッピングセンター](統括)	販売量の動き	・ショッピングセンター内にはいろんな業種があるが、業種によって好不調がある。映画は前年並み、ファッションは厳しい、その他物販、飲食はまずまずとなっている。
		高級レストラン (経営者)	お客様の様子	・一般家庭の方、特に高齢の客と話をしていると、米国の新大統領就任による影響と思われる株価、為替レートへの不安や、老後資金に対する不安から、消費を控えたいと考えているとの話をよく聞く。商用接待の客からは、設備投資額が伸び悩んでいる一方で、接待交際費、サービス費が減らされていると聞く。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・具体的な数字を挙げると、来客数が14%ほど減少している。宴会、フリー共に減っている。客単価はさほど変わっていないどころか、むしろやや上がっている。売上の的には10%前後マイナスの状況である(東京都)。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・年末年始が終わり、オフシーズンとなり、前年よりも動きが乏しい。
		旅行代理店(営業担当)	お客様の様子	・新商品の申込が少ない(東京都)。
		旅行代理店(営業担当)	お客様の様子	・海外出張、募集型海外旅行の数量、いずれも前年同期比で減少している(東京都)。
		旅行代理店(営業担当)	販売量の動き	・販売量に顕著な伸びは見られない(東京都)。
		タクシー運転手	お客様の様子	・例年どおり、年の初めは正月気分が長く続くよう。で、間延びして暇であった。27日の金曜日だけ暮れを思わせる忙しさであったが、1月度の景気は今一つである(東京都)。
		タクシー運転手	お客様の様子	・利用客の様子をみると、昼間は変わらないが、ここへきて肝心の深夜客が激減している(東京都)。
		通信会社(経営者)	販売量の動き	・テレビ、インターネット、電話ともに新規獲得は未達であり、解約は1割以上多くなっているため、純増が予算の半分以下と低迷している。電力、モバイルは堅調である(東京都)。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・案件の中止または延期、予算縮小が目立つ。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・寒いせいか、来店頻度が徐々に鈍ってきている。
		その他サービス [保険代理店] （経営者）	販売量の動き	・今月に入り、キャンセルが多くなり、売上が低下している。商品単価も抑えられ、消費控えが感じられる。
		その他サービス [電力]（経営者）	お客様の様子	・電力小売全面自由化以降、既設マンションからの一括受電への変更が厳しい状況が続いている（東京都）。
		その他サービス [学習塾]（経営者）	来客数の動き	・前年末から新規の問い合わせなどが減っているほか、既存客も減少傾向にある。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・官庁案件があるため忙しいが、民間からの発注量は依然として非常に厳しい。現在手持ちの仕事は年度末までに終了するが、その後の展望が見えて来ない。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・競争相手をみると、非常に低価格、または仕事がないというのが現状である。
	×	一般小売店[食料雑貨]（経営者）	来客数の動き	・競合店の出店がある。
	×	一般小売店[祭用品]（経営者）	来客数の動き	・来街者が大幅に減少している。
	×	その他小売[生鮮魚介卸売]（営業）	単価の動き	・単価が上がっており、販売量も急激に落ちている（東京都）。
	×	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・1月に入り、夜に町を歩いている人がいない。12月は忘年会で若干いたように思うが、年が明けてからは全くいない。
	×	タクシー（経営者）	来客数の動き	・年が明け、客足が明らかに悪くなっている。乗車回数もそうだが、距離も短くなっている。
企業 動向 関連  (南関東)		*	*	*
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・良くなっているというよりは、3か月前が非常に悪く、それが元に戻ったということである（東京都）。
		出版・印刷・同 関連産業（経営者）	それ以外	・前月より受注の動きが良くなってきているが、短納期の仕事が多くなってきている。
		出版・印刷・同 関連産業（営業 担当）	受注量や販売量の動き	・印鑑やゴム印、名刺印刷の仕事をしている。今月は会社設立が2件のみで少なめだが、病院関係で数もの特需が出たりして、法人関係のゴム印注文が多かった。ゴム印が主の間屋への支払は、通常月は15万円のところ、1月は25万円の支払である（東京都）。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・得意先からのアジア向けの内示量が増えている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・全体的に受注量がやや増えている。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先の1日当たり生産量が前月より3%ほどアップしているため、受注が増えている。
		建設業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・昨今の客の多くは信頼と実績のある企業へ発注を求めてきている。全体的に見積依頼が多く来ており、受注量、受注額も増えてきている。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・年末から年始に掛け、荷主の出荷量が増加傾向である。
		通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前を底に回復傾向にあったが、今月は前年同月比で微減となっている（東京都）。
		金融業（統括）	取引先の様子	・資金ニーズがやや増えてきている。
		金融業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・取引先の売上状況だが、不動産業では建売物件の売行きが良くなっており、不動産賃貸物件も増加している。小売業に関しては売上が増加しつつある。製造業も当面の受注が安定しており、景気は上向きになっている（東京都）。
		金融業（役員）	取引先の様子	・自動車や車両、造船など輸送関連業種が好調である。地域の中小企業も仕事が増えてきており、なかには人手不足で仕事を断ることもあるようである。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・数か月前から所有するビルの空室はほとんどなく、小幅ではあるものの、賃料改定にも応じてもらえるようになっている（東京都）。



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		税理士	取引先の様子	・米国の新大統領就任による影響を懸念し、株の値動き等があったが、年明け以降は米国の株価が高騰し、経済への影響は今のところ良い方向へ動いている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・駅前の飲食店店主の話によると、年末は来客数が伸びず困っていたが、今月に入ってやや盛り返してきている。また、高額メニューの注文もぼつぼつと出るようになってきている。客の話では、今年は、春闘、ベースアップに期待している様子である。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・中小製造業では、前年暮れごろは、受注がやや増加傾向にあった(東京都)。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕(経営者)	受注量や販売量の動き	・取引先工場の稼働率が回復しつつあり、受注も若干回復傾向がみられる。
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・最低賃金が時給932円となり、あと数年で1,000円を超える。また、人手不足と相まって契約単価がやや上昇してきている(東京都)。
		その他サービス業〔情報サービス〕(従業員)	受注量や販売量の動き	・年度末が近づいてきたこともあると思うが、官公庁からの仕事量が増加してきた。
		その他サービス業〔ソフト開発〕(従業員)	取引先の様子	・外出の際なども、人が多いと感じる。
		食料品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・個人消費が悪く、同業者の集まりでも良い話は聞けない。
		食料品製造業(営業統括)	受注量や販売量の動き	・年始は好調に推移したが、月の後半にかけて鈍化してきている。
		金属製品製造業(経営者)	取引先の様子	・見積件数は増えているが、単価が安く、受注に至っていない。
		その他製造業〔鞆〕(経営者)	取引先の様子	・取引先の状況に変化はない。また、受注量も従来と同じペースである。
		建設業(経営者)	競争相手の様子	・地域経済は小売業の様子から見ても辛い。
		建設業(経営者)	取引先の様子	・工業系や商業系はあまり良くないとの話をよく聞く。工業系は業種により傾いている。商業は、大型店舗や量販店ができ、商店街の小売店はかなり厳しいようである。
		建設業(従業員)	受注量や販売量の動き	・得意先で商談中の物件が決まっている様子である。
		建設業(経理担当)	受注価格や販売価格の動き	・競争物件は相変わらず希望価格に到底届かず、値引き合戦が続いている。早く希望価格で仕事ができる環境がくることを望んでいるが、それほど景気は戻っていない。
		輸送業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・業態によって良し悪しという様相があるかどうかと思うので、現状、先行きについてなかなか一概にはいえないが、不況から脱却し、わずかながらでも上昇する傾向がみられる。
		輸送業(経営者)	受注量や販売量の動き	・例年1～2月は稼働日が少ないうえ、今年は前年同期と比べて取扱量が減少しているため、大変厳しい年明けとなっている(東京都)。
		輸送業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・年明け、年度末に向けて、販促関連の業務が増えている。問い合わせも多くなってきているが、既存顧客には変化が見られず、全体的には変わらない。
		金融業(支店長)	取引先の様子	・米国の新大統領就任による影響で、日本国内でも株高となっているが、期待が先行しすぎている。実態は何も変わっていない。
		不動産業(経営者)	競争相手の様子	・前年7月から報告している駅前13階建て101室も、ようやく残り7室になっている。ただし、インターネットへ掲載している6社のうち、残り14室と掲載している所もあり、ユーザーが気の毒である。真面目にやっている業者は困っており、何か規制が必要である(東京都)。
		広告代理店(従業員)	取引先の様子	・取引先の新製品の売行きが良いので、宣伝費の予算も例年より上がっている。
		広告代理店(営業担当)	受注量や販売量の動き	・売上はほぼ例年どおりで、あまり変化を感じられない(東京都)。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		税理士	それ以外	・健康のため、夜に駅まで歩いている途中、商店街の飲食店をのぞいてみると、客が入っていない。通常は客がいるはずの夜10時過ぎでも入っていない(東京都)。
		社会保険労務士	取引先の様子	・資金繰りの厳しい会社や、審査不要の助成金や補助金を受給したいという会社が多く見受けられる(東京都)。
		その他サービス業〔警備〕(経営者)	取引先の様子	・人材不足が深刻で、募集しても人の集まらない仕事は、受注できない状態である。単価や給与を上げていかないかと、これから先も厳しい。
		その他サービス業〔映像制作〕(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・新規の動きは若干出始めているが、受注価格は以前に比べ大変低く抑えられている(東京都)。
		その他サービス業〔ソフト開発〕(経営者)	受注量や販売量の動き	・受注量や案件の数に、特に大きな変動は見られない(東京都)。
		出版・印刷・同関連産業(営業担当)	取引先の様子	・老舗の製本会社が業績不振から廃業した。規模的には大きいほうなので、3月の繁忙期に製本が追いつかなくなる可能性がある(東京都)。
		プラスチック製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・1月に入り受注が急減し、全体として動きが鈍くなっているため、先行きがやや不安である。
		プラスチック製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・爆買いが沈静化して以来、化粧品容器、医療品容器共に受注の減少が続き、新企画の立ち上がりも思うように進まない。
		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・前年は秋から年末にかけて大口の受注があったが、新年になってあまり見られなくなっている。しかし、引き合い状況は比較的順調に推移しているため、今後に期待したい(東京都)。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・1月に入り、客足が伸びないという飲食店がある。前年同時期より良くないようである。
	×	出版・印刷・同関連産業(経営者)	受注量や販売量の動き	・当社特有の繁忙期が過ぎたため、受注量が減少している(東京都)。
	×	出版・印刷・同関連産業(所長)	取引先の様子	・次年度予算の見積を提出しているが、軒並みコストダウンの依頼が入っている。案件数を削減するなど更に厳しい状況でスタートしている。
	×	広告代理店(経営者)	受注量や販売量の動き	・本年度当初に受注予定であった案件が、取引先の不調で中止になり、今月は200万円ほど見込み売上から落ちている。
雇用 関連 (南関東)		人材派遣会社(営業担当)	求人数の動き	・派遣先において、派遣スタッフの直接雇用への転換事例が増えている(東京都)。
		新聞社〔求人広告〕(担当者)	求人数の動き	・今月は新規が42社、そのうち都内の大口が3社あり、相当大きい。ただし、全体を見ると倒産が5社、廃業が2社である。その倒産のうちの1社はかなりの大口客で、打撃もあるが、全体的には良いということである。
		人材派遣会社(支店長)	求人数の動き	・紹介予定派遣の求人は、わずかながら増加傾向である。
		求人情報誌製作会社(営業担当)	求人数の動き	・人材不足で正社員、バイトを問わず人が欲しいという企業が増えている。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・事業所の採用活動は一般、学卒共に増加している。
		民間職業紹介機関(経営者)	採用者数の動き	・新卒採用のPRが増えている。現4年生の採用も継続している企業があり、上向きにある(東京都)。
		人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・いずれの業態、業種も求人数が増えているところはないが、求職者数は増えている。つまり、またリストラが始まっているということである(東京都)。
		人材派遣会社(社員)	求職者数の動き	・例年であれば1月は閑散期にあたるが、今年は企業からの求人件数も落ち込むことなく、堅調に推移している。
		人材派遣会社(社員)	それ以外	・自分自身を含めて、周囲の消費動向から良くなってきた実感は得られない(東京都)。
		人材派遣会社(営業担当)	採用者数の動き	・派遣市場における採用数にさほど変化はない。企業からの求人数は若干増加傾向にあるが、新規求職者数は減少している感がある。現時点では、採用数に大きく影響するほどではないが、中心部以外のエリアでは求職者が見つかりにくくなっており、採用数が減少傾向にある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・相変わらず製造業におけるエンジニア不足は継続している（東京都）。
		求人情報誌製作会社（広報担当）	採用者数の動き	・取引先や当社内で、少しでも条件の良いところに転職していく人が増えている。景気が良い証拠ではないか（東京都）。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は3か月前に比べ減少しているものの、前年同月比では増加となっている（東京都）。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・国内需要にはっきりとした改善が見られないためか、積極的な求人増にはつながっていない。定年退職年齢の高齢化も求人に影響するのではないかと（東京都）。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・来期以降の計画策定に入っている企業は多いが、採用意欲等に変化は見られず、引き続き全般的に旺盛である。特に大きな変化は感じない（東京都）。
		人材派遣会社（支店長）	それ以外	・派遣登録者が減少傾向で、受注してもなかなか派遣できなくなってきた（東京都）。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・平成27年12月～平成28年11月の月間有効求人倍率の平均は1.27倍で、平成27年11月～平成28年10月と比較して0.1ポイント上昇しているもの、平成28年4月～11月の月間有効求職者数は、前年比7.7%減少している。11月の新規求人数は2か月連続で前年比を下回り、28年度の月間有効求人数は、4月以降、前年比でプラス推移していたが、0.8%の減少に転じている。
		学校〔大学〕（就職担当）	それ以外	・米国の新大統領就任による影響で、やや悪くなっている（東京都）。
	x	-	-	-

#### 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	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (東海)		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・購買意欲を高めるイベントがたくさんある。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客の表情が良く、いきいきとしている。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・観光客が降雪を警戒して客足が鈍る時期もあったが、1月は全般的には良好となっている。
		百貨店（販売担当）	販売量の動き	・クリアランスは前年実績を下回ったが、その後の気温低下により、衣料品が好調に推移している。バレンタイン商戦も好スタートとなっている。
		百貨店（経営企画担当）	お客様の様子	・株高の影響等もあるが、高額品の動きが顕著であると共に、バレンタイン催事も前年を上回る形でスタートしている。本当に欲しい物への需要は引き続き強い。
		百貨店（計画担当）	お客様の様子	・年始から外商客を中心に美術品や宝飾品等の高額品にも動きが出てきている。来客数は増加している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・これまで仕入れ原価が高騰しても価格を据置いてきたが、最近見直した。しかし、販売量は変化せず売れており、客単価が上昇した分、売上は増加している。
		スーパー（店員）	来客数の動き	・例年1月は厳しい時期だが、今年は来客数が若干増えている。以前よりは少し良くなってきた。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・売上の微増が続いている。
		スーパー（ブロック長）	お客様の様子	・客単価は少しではあるが上昇している。高額な食材の動きも良くなっている。年末商戦からは、好調に推移している。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・夕方、夜間対策のキャンペーン等で品ぞろえを強化し、デザートやベーカリーの売上が改善している。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・高額な商品でも品質が良ければ売れるようになってきた。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新車に買換える客が増えている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・年明けで心機一転という効果もあり、今年に入ってから客の動きが活発になっている。買換え需要が中心だが、購買意欲は高い。
	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型車種の投入もあるが、1月からは売れる時期となり、例年どおり業況は良くなっている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・新型車種の発売効果もあり、新型車種を中心として小型車、ハイブリッド車が好調に推移している。ガソリン価格が徐々に上昇しており、燃費の良い車種が関心を集めている。
		その他専門店 [貴金属](営業担当)	お客様の様子	・株価が上向きになっていることで、客の反応は良い。ただし、まだ様子見という感じも見受けられる。
		高級レストラン (役員)	来客数の動き	・忘年会を中心とした宴会の来客数は前年を上回り、懸念された客単価の低下もそれほどではなかったため、前年並みの売上高を確保できている。
		一般レストラン (従業員)	来客数の動き	・客の大半が土木、水道関係者であるが、来客数が増えている。水道関係の客は、工事受注件数が増加して人手が足りない、うれしい悲鳴をあげている。
		旅行代理店(経営者)	それ以外	・ターミナル駅周辺では新規ビル開業で人の動きが増えており、近くの金融機関等も来客数が増加している。モノの消費は少ないが、飲食や国内旅行等コトの消費は徐々に増えている。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・安価な商品に流れていく客が少なくなり、むしろ品質の高い商品を選ぶ客も出てきている。
		ゴルフ場(企画担当)	来客数の動き	・1月中旬までは来客数、売上共に順調に推移していたが、寒波や雪の影響で数日間の閉鎖を余儀なくされた。来客数は予算比マイナスとなっているが、景気としてはそれほど悪いとは感じず、3か月前よりはむしろ良くなっている。
		その他サービス [介護サービス](職員)	競争相手の様子	・定年退職者の応募が徐々に増え、不足が続いていた人員を確保できるようになってきた。現政権の働き方改革や年金受給額減少への備えから、定年退職後も継続して働く人が増加している。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・必要な物以外は購入しない傾向がずっと続いている。販売量、売上高の改善にはつながらない。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・個人消費はあまり良くない。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・年始回り用の注文は、法人客は少しだけ上向きだが個人客は良くない。個人客に関しては、千円以上の商品が特に厳しい状況である。
		一般小売店[高級精肉] (企画担当)	販売量の動き	・我が国の企業経営に、米国の新大統領就任による影響がどのように表れるか見通せない。
		一般小売店[結納品] (経営者)	販売量の動き	・年は明けたが、景気はなかなか上向かない。
		一般小売店[土産] (経営者)	販売量の動き	・伊勢志摩サミット後も引き続き参拝客でにぎわい、売上は好調が続いている。
		一般小売店[生花] (経営者)	販売量の動き	・例年、花持ちがよいこの時期は売行きが鈍るが、今月は大雪もあって、やはり動きが悪くなっている。
		一般小売店[薬局] (経営者)	来客数の動き	・年末年始の売出しが終わると来客数は大きく減っている。年始のバーゲンもチラシの出た日から3日ほどはまあまあ良かったが、その後はふだんより悪くなっている。寒い日が続き買物に出る気がしないようである。スーパーの食品部門は、活気があるようで横ばいの様子である。
		一般小売店[贈答品] (経営者)	お客様の様子	・客層が二極化しており、景気の良い客の売上は伸びて来客数も多いが、どちらかといえば景気の良くない客が多く、全体では売上、来客数共に減少が続いている。1月は新しい動きが出る月だが、店としての状況は変わっていない。
		一般小売店[書店] (経営者)	販売量の動き	・11月末に新店舗を出し、そこそこは売れているが既存店と同じ程度で、当初予定したほどは良くない。
		一般小売店[書店] (営業担当)	販売量の動き	・年度末に予算を消化する駆け込み受注が出始めているが、あまり勢いが感じられない。
		百貨店(経理担当)	販売量の動き	・食品については前年並みではあるが、その他衣料品を中心に非常に悪い状況が続いている。
		百貨店(経理担当)	お客様の様子	・1月に入ってかなり冷え込んだこともあり衣料品は好調に推移しているが、宝飾品の動きが鈍い。
		百貨店(販売担当)	単価の動き	・初売りやセールで来客数は増加し購買意欲を感じるが、高額品の動きは停滞しており、低単価傾向が続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・全体的には景気は横ばいである。景気の指標は少々良くなっているが、消費者には良くなっているという実感は全くない。チェーン店や百貨店でも、食品関係の消費はまずまずだが、衣料品等は、この冬の寒さにかかわらずあまり売れず、大幅に値引きをしても売上につながっていないようである。
		スーパー（店員）	単価の動き	・年が明けて、慌ただしかった客の様子も一段落にみえるが、雪の影響も数日程度で、客足は順調である。
		スーパー（販売促進担当）	お客様の様子	・店舗全体の売上は前年同月比90%、来客数は同じく99%と、前月から横ばいであるが、客単価、買上げ点数はダウンしている。米国の新大統領就任による影響等、不安材料がある。
		スーパー（人事担当）	来客数の動き	・前月同様の来客数の動きである。
		コンビニ（企画担当）	お客様の様子	・客は、多少の価格差なら近い店や便利な店の方を優先するようになっており、価格以外のニーズが高まってきている。
		衣料品専門店 [紳士服洋品] (売場担当)	お客様の様子	・客がとにかく物を買わなくなっている。特に衣料品に関しては、その傾向が顕著である。購入をしても低単価な商品ばかりである。
		乗用車販売店 (営業担当)	販売量の動き	・1～3月の決算期に入ってきているが、販売台数はなかなか増えない。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・1月の販売台数も計画を大幅に下回り、引き続き全社で、目標台数の80%で推移している。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・販売量の動きは良くも悪くもなってはならず、大きな変化はない。
		乗用車販売店 (従業員)	来客数の動き	・決算時期に入って販売量は例年並みであるが、新規客の動きがさっぱりである。たまに来店があっても冷やかしがほとんどで、受注にはつながらない。新規客に限ってみれば、前年より2割以上落ち込んでいる。
		住関連専門店 (営業担当)	お客様の様子	・新築のマンションや持家住宅は減っているが、リフォーム工事は増加傾向にある。民間の新築ビルや公共工事も、減少が続いているが、住宅と同じように大規模改修工事が増えている。
		その他専門店 [雑貨](店員)	来客数の動き	・前年同期比で来客数が減少している。
		その他専門店 [書籍](店員)	販売量の動き	・年明けはお年玉等で書籍を購入する学生が目についた。例年と同様、ふだんより客単価がアップし、少しではあるが前年を上回っている。
		その他小売 [ショッピングセンター](経理担当)	販売量の動き	・売上高は、前年同月比で2.0%マイナス、来客数は同じく1.6%のマイナスとなっている。
		一般レストラン [パン・カフェ](経営者)	来客数の動き	・年明けからの来客数は、前年同期比でみると若干少なくなっている。
		一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・郊外にある店のため固定客が多く、変動が少ない。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・安定的に景気が良くなっているとは感じられない。
		その他飲食[仕出し](経営者)	販売量の動き	・客は必要最低限の買物をする。量は少し増えているが、景気の底から回復しているというほど良くなっていない。
		その他飲食[ワイン輸入](経営企画担当)	販売量の動き	・消費者の節約志向は、減らすというより取捨選択して無くすという方向に向かっている。
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・景気の動きというより新規参入が業況に影響している。宿泊客は県内外から来るが、昼食・夕食は主に地元客である。良い月と悪い月があり何ともいえない状況がしばらく続いているが、近隣に都市型ホテルが開業してからは、昼食・夕食の客足が流れている。
		観光型ホテル (販売担当)	来客数の動き	・3か月前とは季節が異なり、宿泊・宴会・食堂等の部門でも相違はあるものの、全社的な売上は横ばいを維持し、共に目標まであと一步という点では変わらない。宿泊に関しては、一時勢いのあったインバウンドが、目にみえて減っている。
		都市型ホテル (経営者)	お客様の様子	・相変わらず直前の予約取消しがあったり、当日の予約なしの客の動きが不安定である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル (支配人)	販売量の動き	・宿泊用客室は前年並みの稼働であるが、客単価は前年を大幅に下回る状況が続いている。春以降の予約も非常に低迷している。
		旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・インターネットの発達で客個人による航空会社や宿泊等の予約が増えており、売上の減少が続いている。
		旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・新年になってからは、当地域でも人気の高いハワイや台北方面の問い合わせが多い。直行便で行ける場所や安全な場所の人气が高い。
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・旅行申込に来店する客は減少しているが、インターネットからの申込は増加している。旅行業界全体でも、ネット販売率は4割まで上昇している。旅行へ行く等余暇に時間をあてる人口は、増加している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・1月は天気も良く、日中も初詣客等の人出がある。仕事始めのころは年始回りの客が少なかったが、後半には徐々に客足も平常に戻り、例年並みの売上は達成できている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・人出はさほど多くないが、短い距離を歩くのもバスを待つのもつらいほど寒い日には、タクシーの利用客が増える。
		タクシー運転手	来客数の動き	・相変わらず、夜の飲食街の人出は少ない。1~2年前には、金曜日等は人出が多いと感じることがたまにあったが、最近はそういうこともない。飲みに出かける客がとにかく少ない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・客同士の会話の内容から、相変わらず景気が良くないことがわかる。
		通信会社(企画担当)	販売量の動き	・年末は今期最高水準の勢いで新規契約者が増えたが、年明けからはかなり失速している。解約者がさほど増えているわけではないので、前月の反動である。
		通信会社(サービス担当)	販売量の動き	・引き続き旧サービスの終了で新プランへ移行する客が多い。同時に長期割引に加入する客も増えているので、今後の解約数も多少は減る。
		テーマパーク職員(総務担当)	単価の動き	・当園の客単価には変化がみられない。
		その他レジャー施設[鉄道会社](職員)	お客様の様子	・企画列車への集客は、それほど良くない。
		その他サービス[介護サービス](職員)	単価の動き	・12月に介護保険制度改正の方向性が定まり、やや安心感があるが、事業者としては、サービス提供価格の上限を決められることになり原価変動に対応できないリスクもあるため、楽観はできない。
		設計事務所(職員)	お客様の様子	・新築・改築をする客は、以前ならついでに家具や調度品を新しくそろえることが常であったが、最近はそういう客は少なくなっている。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・前年同期よりも販売量の増加が続いている。ボーナス等の資金的な状況が良いのか、客からは意欲的な反応が多い。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・現状ではまだ横ばいだが、米国の新大統領就任の影響で円安になれば、輸入資材の価格への影響が懸念される。
		住宅販売会社(従業員)	競争相手の様子	・同業他社の話でも、注文住宅の着工が相変わらず少ない。
		商店街(代表者)	それ以外	・取引先等からは景気の悪い話ばかりが聞こえる。ここにきて取引先の廃業や事業縮小も実際に幾つか出ている。売上も厳しい状況である。
		一般小売店[酒類](経営者)	来客数の動き	・1月前半は、例年ならば新年会で需要が期待できるが、今年は非常に悪かった。頼みの週末もかつてない悪さであるという声が、飲食店の経営者から多数寄せられている。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・テナントビルでチョコレートの催事を行っており、平日の昼間でも女性客の来店は多い。しかし、当フロアの来客数は変わらず、セール品の購入客も少なく、売上は厳しい。
		百貨店(経理担当)	お客様の様子	・消費者の低価格志向は一層強まっており、飲食や物販のみならず旅行等のサービス業にまで広がっている。
		スーパー(総務担当)	販売量の動き	・各種イベントに投入した主力商品の売行きが良くない。
		スーパー(商品開発担当)	来客数の動き	・来客数は3か月前と比べ約2%減少しており、売上も良くない状況である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー(企画・経営担当)	単価の動き	・大雪の影響もあり来客数は減少している。雪の日以外の来客数には変動はない。年末年始の出費の影響からか、客が手にとるのは低単価な商品が増えている。
		コンビニ(店長)	来客数の動き	・雪が降った1月中旬以降は気温も急に下がり、減少した来客数がなかなか回復しない。
		コンビニ(店長)	来客数の動き	・身の回りの景気は悪くなりつつある。周囲に新規あるいは改装オープンのお店があり、特にたばこを中心に売上が落ち、来客数も前年同期比で数%減少している。
		衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・バーゲンシーズンに入っても一見客はほとんど来ない。購買するのはなじみ客だけである。なじみ客の来店も減って販売量は減少しており、本当に厳しい状況である。
		家電量販店(店員)	来客数の動き	・米国の新大統領就任による影響なのかは不明だが、前年末から来客数の動きがやや悪くなっている。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・1月は動きのない月であるが、例年以上に全く売れない。問い合わせも少なく、今月は良くない。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・飲み会でも、公共交通があるうちに早々に帰宅する時代である。場所も地元で済ませ、繁華街まで足を運んでくれる昔からの客は減少している。
		都市型ホテル(営業担当)	お客様の様子	・景気回復の目途が立たないため、購買意欲が低下している。
		旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・例年ならば年明けから、夏ごろの旅行商品にも問い合わせが入るが、今年は例年よりも引き合いが少ない。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・売上は年度末に向けて減少傾向にある。
		テーマパーク(職員)	お客様の様子	・全国で大雪の被害があり、当地域でも交通にも支障が出ているためキャンセルが多い。
		観光名所(案内係)	お客様の様子	・長年通っている店では、客層がどんどん変わっている。なじみ客よりも一見客が増えている。
		パチンコ店(経営者)	販売量の動き	・来客数や単価の動きがやや悪くなっている。
		理美容室(経営者)	来客数の動き	・例年1月は暇な月だが、例年以上に客が来ない。
		美顔美容室(経営者)	来客数の動き	・インフルエンザによるキャンセルや、雪が降って外出できなくなる等で客足が鈍り、来客数が大幅に減少している。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・正月に向けて来店する客が多かったため、正月を過ぎてからは来客数が減少している。
		住宅販売会社(経営者)	競争相手の様子	・広告を出しても来客数は少ない。立地が悪い物件だと、引き合いがゼロのケースも出ている。
		その他住宅[住宅管理](経営者)	単価の動き	・この時期は、水道管破裂や給湯器の故障等、交換工事が多くて忙しいが、客の方が価格についてインターネット等でよく調べており、あまり利益が得られない厳しい状況となっている。
	×	コンビニ(企画担当)	販売量の動き	・一般的に各店舗で、売上が前年同期比で5~10%低下している。
	×	衣料品専門店(販売企画担当)	販売量の動き	・例年よりも商品の動きが悪くなっている。介護関連商品の動きも悪い。
	×	美容室(経営者)	それ以外	・年明けの1~2月は、パーマをかけて出かける用事も減り、店はとても暇になる。今年は大雪が続き、客足が更に悪かった。
	×	美容室(経営者)	お客様の様子	・当地域の景気が悪く、その影響で客も金を使わない。
	×	理容室(経営者)	お客様の様子	・相変わらず客足は安い店に流れる。客からも景気の悪い話は出ない。
企業動向 関連 (東海)		-	-	-
		化学工業(人事担当)	それ以外	・人気の高いドイツ車輸入ディーラーは、どこも販売店を改築し、以前より広いスペースとなる予定である。市内ではドイツ車を多く見かけ、販売も好調なようである。
		化学工業(総務秘書)	それ以外	・年末年始はこの飲食店も混雑でうんざりしたが、景気は上向いていると感じた。幅広い層で、外食をレジャーの一つに位置づけている。所得格差により、所得の低い人はたまのぜいたくとして、高所得の人は日常生活の底上げといった感覚である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・一部の地域を除いて受注は安定しており、全体的にみても前年に比べて良くなっている。
		電気機械器具製造業（総務担当）	競争相手の様子	・放送・通信業界では、通信高速化への対応や、テレビ放送の高画質化対応で設備高度化の計画が進んでおり、当業界の設備投資需要は回復しつつある。同業者のなかには事業の見直しやリストラを図る企業等もあり、全面的に明るい状況とは言い難い。
		輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	取引先の様子	・取引先では、家電品を買換える人が増えている。
		輸送用機械器具製造業（デザイン担当）	受注量や販売量の動き	・受注が増えて忙しくなっている。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・消費財系の荷量は前年並みであるが、建築資材等の荷量が好調に推移している。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・東京オリンピックの関係なのか、建築業界を中心に通常の月よりも活気が感じられる。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・米国の新大統領就任による影響で株高、円安がかなり進んでおり、個人投資家の資産運用も堅調である。そのため自動車の購入等に金が使われている。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	取引先の様子	・機器メーカーが相手の取引先では案件受注が増えており、当社にもその対応で、要員の打診が増えている。
		食料品製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・冬物商品の販売量は比較的好調に推移しているが、上期から積み上がった商品の在庫過多による保管料が負担となっている。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・例年なら受注量、販売量共に落ち込みが大きくなる時期であるが、今月は青果物等の受注が多く、業況は前月から変わらない。
		窯業・土石製品製造業（社員）	取引先の様子	・スマートフォン関連素材は相変わらず増産傾向にあるが、以前よりもコストに対する要求が厳しくなっている。
		鉄鋼業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・鋼材メーカーの一方向的な値上げが進み、仕入れ価格は急上昇しているが、需要が伸びているわけではないため、販売価格の引上げは徐々にしかできない。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量の減少が続き、販売単価は低水準となっている。
		一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・北米向け案件の引き合いは増えているが、特にメキシコの設備投資に対する慎重な姿勢が変わらず、受注できるかどうかは不透明である。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ここ3か月間の売上は横ばいである。受注量も業種に関係なくほぼ一定で、毎月良い状況が続いている。
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・指標としているスクラップ価格は、3～4か月前から少しずつ上昇しており、景気は引き続き良い。1日当たりの受注量も3か月前と比べて変わっていない。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・マンション、戸建共にますますの売行きで、モデルルームへの来場者数も多い。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・為替の動きが不安定なので、輸出入共に活発化しない。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・貨物の動きは、前年同期と比べれば1.1%良いが、ほぼ止まっている。
		輸送業（エリア担当）	それ以外	・飲食店主の話では、ランチの価格を期間限定で10円下げたら客足が伸びたが、価格を元に戻すと客足も鈍るとのことである。消費者にはデフレ体質が根強く、良い物でも高い金は出さない。
		金融業（法人営業担当）	取引先の様子	・取引先の地元自動車部品メーカーの生産状況は、前年並みで堅調である。
		不動産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・売買価格は、若干ではあるが下振れしている。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・全体の広告出稿量としてはそれほど変わっていないが、紙媒体の出稿が減少しつつあり、厳しい状況が続いている。
		行政書士	受注量や販売量の動き	・貨物の動きが変わらない。
		公認会計士	それ以外	・客先の中小企業の業績は、売上は多少良いが収益性が依然として厳しい状況である。従業員の所得も増えていない。



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・当地域は大企業の下請として自動車部品製造業等の中小企業が多く、大企業の動き次第で変動する。円安に支えられて今のところ目立った変化はない。
		会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・飲食店は来客数、売上共に減少傾向にあるが、製造業、建設業は好調で、3か月前と状況は変わっていない。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・今月は全体的に受注が今一つで高額な案件も減少しているため、売上は伸びていない。他社の営業マンに話を聞いても、あまり良い話は聞かない。
		食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・飲料業界では、冬期製品の市場は年々右肩下がりである。
		金属製品製造業（従業員）	取引先の様子	・仕事量がさほどなく取り合いになって安値が横行するなかで、金属材料の値上げが直撃するので、状況は厳しい。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・中旬以降は例年よりも荷動きが低調である。寒波の影響で個人消費が停滞している。燃料価格が徐々に値上がりし、トラック業界の経営にも響いてくる。
		通信会社（法人営業担当）	取引先の様子	・客先の自治体は、例年ならば予算消化に向かう時期にもかかわらず、駆け込み需要がない。地元の大型ショッピングセンターが閉店セールを始めたが、セール初日でも駐車場には空きが目立ち、閉店にも納得感がある。
	×	電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・客先の業界が全体的に悪いなかで設備投資も大幅に減少し、当社の売上も大幅に減少している。
雇用 関連 (東海)		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・法人関係の賀詞交歓会や新年会での利用が多く、ここ数年のなかでも良い。会合の規模も大きくなっている。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・この時期は大半の企業で年度末に向けて予算消化の支出が増えるため、3か月前と比べて景気はやや良くなっている。自動車関連企業では、安全走行・先進運転支援システムといった分野で活況が続いている。
		職業安定所（所長）	求職者数の動き	・業種全体で新規求職者数が前年より減少している。特に事業主都合による離職者が減っている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数の増加と求職者数の減少で、有効求人倍率は2か月連続で2倍を超えている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率は前年同月比で大幅にアップし、幅広い業種で求人数がプラスの推移となっている。景気はやや良くなる方向にある。
		民間職業紹介機関（営業担当）	求職者数の動き	・4月1日の入社を目指して、年明けから登録は徐々に増加している。これから3月にかけては、転職希望者も右肩上がりとなる。
		人材派遣会社（経営企画）	周辺企業の様子	・特に変動要因はない。
		人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・株価や為替に米国の新大統領就任による影響がどのようにあるかが見通せず、漠然とした不安がある。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・求人数は前年同月比20%弱の減少で、3か月前と比べても10%強の減少となっている。長期派遣労働者の総数は、単月では引き続き前年同月を10%強上回っているが、求人数の減少が続くと影響が懸念される。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	周辺企業の様子	・求人募集をしても応募者は少なく採用に至らないため、人材不足が続いており、人材派遣業は業績が上がらない。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・1月に入ってから幅広い業界、職種で求人数は増加傾向にあるが、景況感としては、3か月前と変わらない。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求人・求職の状況については、大きな変化はみられない。無業者の減少が続いており、雇用情勢の安定で離職期間の長い人等が減少している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・今月は、前月の新規求人数よりも少し増加している。
		民間職業紹介機関（窓口担当）	求職者数の動き	・人材派遣スタッフの求人依頼は好調であるが、相変わらず人材不足でマッチングが難しい状況である。
	民間職業紹介機関（支社長）	求人数の動き	・年始回りの訪問では、採用計画数を減らす企業はなかった。ただし既存事業の増員というよりは、IoTやAI関連等、先々の事業変化を見据えての対応で求人が増えている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	周辺企業の様子	・新年のスタートは良くも悪くも穏やかであるが、住宅展示場等の来場者数は前年比で減少傾向にある。繁華街もある程度の人出はあるが、初売りでも大きな袋を抱えている人はまばらである。富裕層の消費による底支えを期待する。
	x	-	-	-

6. 北陸（地域別調査機関：一般財団法人北陸経済研究所）

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連  (北陸)		-	-	-
		一般小売店〔精肉〕（店長）	販売量の動き	・どの店でも売上が前年を下回らなかった。そのくらいの購買力があつた。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・先月に続き1月度売上高についても、前年実績をぎりぎりキープする見込みである。特に富裕層によって、物故巨匠作家の絵画や高級輸入時計の動きが堅調に推移し、全体をけん引している。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・1月に入ってから今まで買い控えとなっていたが、セールスタートと同時にまとめ買いが多く見られるようになった。地区限定のプレミアム商品券の投入により、月の前半は商品券を使つての購入が目立った。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・月初から来客数が多くなっている。客からは、他メーカーの車種との比較を多く尋ねられる。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・1月の販売量は、前年同月比117%の見込みである。3か月前の販売量は前年同月比で93%であったので、上向きである。
		旅行代理店（所長）	来客数の動き	・春休みの個人旅行を中心に問い合わせが入ってきている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・朝方はホテルから出る人、夕方は繁華街に行く人といった具合に、利用客はけっこう多い。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・例年は閑散期であるが、数か月前から継続して新規加入やサービスの増設が好調である。特に、インターネットや電話の通信系サービスの契約が好調である。
		通信会社（営業担当）	来客数の動き	・例年に比べて、学生向けの購入が早い傾向にある。来客数が通常より多くなった。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・住宅ローンの低金利を背景に、客の動きが活発化している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・天候に左右される、例年どおりの状況である。雪などによって客足が鈍る。
		一般小売店〔事務用品〕（店員）	お客様の様子	・客単価は相変わらず低く、客は必要最低限の購入にとどまっている様子である。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・月の前半は足元が良く、集客は多く堅調に推移した。後半に入りゲリラ豪雪があつたが、重衣料や長靴、暖かい肌着などの動きが増えた。久しぶりに前年比の実績を達成することができた。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・競争が激化しており、相変わらず来客数は微減の状態である。しかし、買上点数が増加しているため、客単価はアップしている。売上は前年並みになっている。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・競合店の出店、改装等によって、また特売日によって来客数の上下はあるものの、既存店舗は昨年並みの来客数、買上点数であり、販売量は変わっていない。
		スーパー（店舗管理）	来客数の動き	・来客数が前年割れのままで、上がることもないが下がることもない。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・当店はイベントに依存する立地であることから、1月に限れば週末のイベント日に雪がたくさん降つたことで、数字は落ち込んでいる。そのほかの面では変化はみられない。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・以前から品数を増やす取組を続けている。しかし、客の買上点数は3～4か月前から高止まりしており、それ以上に伸びていない。また、1点買いや目的買いの人が多く、来客数が増えていく状態ではない。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・当店では、今年の目標を前年比で何とか維持しているところである。良くやっている状態といえる。現状の中では、これで良しとしなければというところである。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・雪が降ると来客数が減少する。天候の影響をカバーできなかった。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店 (経営者)	お客様の様子	・今年に入り、正月は好天で客足が伸びて売上も上昇した。中旬以降は大雪もあり、また水面下に沈んでしまった。
		衣料品専門店 (総括)	来客数の動き	・昨年より客単価は下がっている。買上客数は増えているため、何とか昨年を超えることができている状況である。ただし、昨年が悪すぎるという点もあるため、楽観はできない。
		家電量販店(店長)	来客数の動き	・正月の初売りは昨年より良かったが、雪の影響で来客数は減っている。
		家電量販店(本部)	販売量の動き	・天候要因を除けば、前年比は横ばいである。
		乗用車販売店 (役員)	販売量の動き	・自動車販売業界は、世間では停滞しているとみられているが、登録台数ベースでは前年を上回っている。受注状況も3月に向けて、北陸では年間での最大需要期に向かっていく。各社共に増販に向けて、展示館等のイベント施策を展開している。
		自動車備品販売店 (役員)	お客様の様子	・初売りセールは、来客数が例年以上に減少した。福袋は高額なものの動きが悪く、安価なものに偏っている。降雪によって冬季用品の動きは良かったが、極力出費を抑えようとする傾向がみられる。
		住関連専門店 (役員)	お客様の様子	・良い商品を求める傾向にあるため、購買単価の増加がみられる。しかし、絶対的な購買数量の伸びが今一つ見込めない。
		その他専門店 [酒](経営者)	単価の動き	・悪い状態が、いつまでも続いている。冬来たりなば春遠からじ、という言葉があるが、冬がずっと続いているような状態である。
		その他小売 [ショッピングセンター]	来客数の動き	・おせちの予約件数は前年並みだったが、単価がやや低く、売上は前年割れの結果に終わった。初売り期間は天候が良かったため、福袋を中心にまずまずの売上だった。この時期としては降雪が全くなく、防寒衣料や寝具、暖房機器が振るわない。期待したバーゲン商戦は大苦戦となった。
		高級レストラン (スタッフ)	販売量の動き	・忘年会に比べるとボリュームは少ないものの、例年並みに新年会を受注できた。もともと1年間を通じて最も季節指数の低い月であるため、例年の数字と比べて大きく変わる要因はなかった。
		一般レストラン (店長)	来客数の動き	・地元客の動きがあまりよくない。
		一般レストラン (統括)	お客様の様子	・昨年12月頃からは、株高のためか景気が良くなってきたとの声が多かった。しかし、外食需要では単発的な動きしかなく、1か月全体では大きな変化に感じられない。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・宿泊部門や宴会部門は、北陸新幹線開業年度の前年を下回っている。レストラン部門は前年売上を下回り続けていたが、団体利用が増えたため、ようやく前年並みに推移してきた。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月は例年より積雪が少なく、足元が悪い日が少なかった。新年会は週末に集中し、平日は入出が少なかった。
		通信会社(役員)	販売量の動き	・従来と同軸サービスから、光サービスへの移行を進めている。これに合わせた追加商品の新規契約獲得が順調で、配信世帯の月額料金は毎月、確実に増加している。
		通信会社(店舗統括)	来客数の動き	・現在のところは、来客数に大幅な変化がみられない。
		テーマパーク (役員)	来客数の動き	・国内の個人客の動きは、前年比でやや悪い。団体客は前年並みで、海外からの客は増加傾向にある。全体としては横ばいに推移している。
		競輪場(職員)	販売量の動き	・年末年始にかけて売上が伸びる傾向にあったものの、1月半ばには既に下降線に入った。3か月前と変わらない売上になっている。
		その他レジャー施設 (総支配人)	来客数の動き	・見学や体験希望の客はそこそこ見られるが、入会に結び付く件数は少ない。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・住宅を取得するための好条件がそろっているが、まだまだ客の購買意欲が弱い。
		住宅販売会社 (従業員)	来客数の動き	・雪が降り、客の動きが少なくなった。その後は天候が良かったため、問い合わせやイベント来場者は増えた。成約数は例年と変わりはない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔書籍〕(従業員)	来客数の動き	・来客数の減少幅が大きい。買い控えの様子もうかがえる。
		一般小売店〔鮮魚〕(役員)	販売量の動き	・北陸新幹線開業効果はさすがに落ち着きだした。平日の暇な日は、開業前に戻ったような状況である。例年の正月明けは暇になるが、今年は例年以上だと感じる。
		スーパー(店長)	単価の動き	・購買単価は下落傾向で、購入点数は横ばいである。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・天候の影響もあり、新車や中古車目当ての来客数は少ない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕(統括)	販売量の動き	・福袋への反応は良かったが、衣料品専門店では軒並み福袋個数を前年より減らしていた。そのため機会ロスが発生し、全体としての売上が伸びなかった。また、前年に好調だったシネマが通常期の状態となり、全館の来客数が減っている。さらに、それに伴って飲食店等の売上にも影響が出ている。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・当店は年配の客が多い。変遷はあったが、開店以来初めて1月の売上が最悪となった。前年同月の80%の売上で、他店同業者も状況は悪いと聞いている。客の中小企業経営者は、米国の新大統領就任による影響でより悪くなるという予想を語っていた。
		観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・土日の予約は詰まっているが、平日は集客が悪い。
		観光型旅館(スタッフ)	来客数の動き	・前年比で総売上87%、宿泊人数88%、宿泊単価97%と北陸新幹線開業効果は下降気味である。客室稼働率は前年比で10%減少、個人客割合は前年を下回る。しかし、北陸新幹線開業前と比べれば総売上上で121%を維持している。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・昨年の秋から、来客数の微減傾向が続く。
	x	商店街(代表者)	来客数の動き	・正月商戦では、今までにないような高所得者向けの福袋は人気だったが、従来どおりの福袋は売れ残りが目立った。初売りの行列は、例年になく寂しかったように見える。
	x	コンビニ(店舗管理)	来客数の動き	・既存店の来客数が、軒並み前年割れしている。大雪もなく、それで前年より悪いということはなかったのだが、苦しい状態である。
企業動向関連		-	-	-
(北陸)		化学工業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・受注量は増加傾向である。
		一般機械器具製造業(総務担当)	取引先の様子	・北米、欧州市場共に安定して受注がある。国内市場も若干弱いが安定している。
		一般機械器具製造業(経理担当)	受注量や販売量の動き	・海外向けを中心に3か月前と比べて受注が増えている。しかし、材料と人材不足が足を引っ張っており、今後の課題となっている。
		食料品製造業(経営企画)	受注量や販売量の動き	・一般小売向けの販売量が低調に推移する一方で、業務用向けなど他のチャネルは比較的好調である。それによって帳尻が合っている状態となっている。
		繊維工業(経営者)	取引先の様子	・衣料の購買力に勢いが欠けている。また、流通の段階においての在庫も増えつつある。
		繊維工業(経営者)	受注量や販売量の動き	・衣料関係の受注では海外、国内共に苦戦しており、受注量が十分に確保できない。
		精密機械器具製造業(役員)	取引先の様子	・国内の、特に高価格帯市場は依然として、全体に厳しい状況が続いている。百貨店関係の話を見ると、男性に比べ女性の方が高額商品を買って求める傾向があるが、ここへきて出費を抑える動きがみられるようになったとのことである。
		建設業(役員)	受注価格や販売価格の動き	・受注競争は地域によってばらつきがあるが、特に北陸地域では価格競争が徐々に激しくなっている。受注環境は厳しい状況にある。
		輸送業(配車担当)	取引先の様子	・米国の新大統領就任による影響で円安方向にあるため、輸出関係は上向き傾向がみられる。しかし、原材料、燃料費等のコストアップにより利益が圧迫されている。
		司法書士	取引先の様子	・新会社設立が多かったが、一方で法人解散も多かった。また、営業譲渡関係の依頼が多かった。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		税理士（所長）	取引先の様子	・取引先の、特に製造業の受注状況は良くなっているようにみられる。小売業関係は消費者の家計が厳しいため、伸びない状況にある。経営者の話を聞くと、全体としてまだら模様の状態にある。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・昨年までは、12月工期の工事を抱えて多忙感があった。しかし、年が明けて手持ち工事量は少ない状態である。また、小雪のため除雪作業に出動することがほとんどなく、工事部門は人手が余っている。
		金融業（融資担当）	受注量や販売量の動き	・1月に入り、公共工事が少なくなった。取引先からの公共工事保証の申込も少ない。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業者の情報によると、現在は、購入者が全くいない状況であるという意見が多かった。
	x	-	-	-
雇用 関連 (北陸)		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比で10%を超える増加となっている。新規求職者数は前年同月比で減少しており、雇用環境は改善している。しかし、全体として各産業で人手不足感が広がってきている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・求人広告枚数、金額共に昨年とほぼ変わらない。昨年よりもパート枠が減って正社員の求人が増えた。正社員についてはいまだに充足に至っていない中、パートやアルバイトの募集では、時給1,000円を超えるものが目に見えて増えている。労働者の給与にお金回りつつあるようにみられる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・一部の産業で求人数が減少したものの、全体的に求人数は増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が3,523人と、前年同月比で12.6%増加している。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・平成30年度3月卒業者の求人票の出方が順調である。昨年よりも早く、多く出てきている。また、学内実施の合同企業説明会への参加希望企業数が、昨年と比べて多くなっている。
		人材派遣会社（役員）	求職者数の動き	・人材需要は伸びつつあるが、依然として労働者の確保が厳しいためマッチングに苦労している。
		人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・働き手は多少いるものの、なかなかマッチングする仕事が少ない。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・人材紹介の依頼はあるが、登録者は正社員の就業希望が多い。一方で、企業は正社員登用と言いながら、実態は契約社員がほとんどである。応募者年齢が高齢化していることが一因と考える。
		求人情報誌制作会社（編集者）	求人数の動き	・3か月前と比べると、求人募集が1回の発行で20件ほど減少している。
		新聞社〔求人広告〕（役員）	求人数の動き	・1月の求人広告売上は、前年の6割に届かなかった。
x	-	-	-	

## 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	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (近畿)		一般小売店〔時計〕（経営者）	販売量の動き	・長く付き合っている客が、相次いで新しい時計を購入した。中には必要に迫られてという理由もあったが、久しぶりに時計が動いた。ただし年配客が多く、最後の購入だからという話も出てきており、今月の売上は良かったものの、寂しさも感じられる。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・昨年11月以降、円安傾向に変化してから、インバウンド売上が減少から増加に転じている。今月のインバウンド売上は、一昨年の8月以来となる15億円を突破し、前年比では42%の増加となっている。中国の春節が前年よりも前倒しになった影響もあるが、12月に比べると、消耗品だけでなく一般物品の売上も回復しつつある。外国人売上の拡大により、業績も好転している。
		競輪場（職員）	単価の動き	・3か月前の客単価は9,314円で、今月の客単価は10,711円であった。一見すると回復しているようであるが、この時期は例年高くなる傾向にあるので、回復しているとは言い難い。また、数値的にも前年よりも下がっている。
		一般小売店〔酒〕（社員）	販売量の動き	・関西地区の小売売上が、京都を除いて前年比プラスで推移している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・当店では、1月は福袋や、ギフトの解体セール、各種の催しが盛況であった。店頭の様子はそこまで良いわけではなく、ほぼ前年並みであったが、食料品については12～1月は堅調であった。今後はプロモーションが多くなるので、期待できる。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・今月は気温の低下もあり、防寒商材を中心に好調である。また、インバウンド需要の増加や、月前半のバーゲン商品の好調もあり、目標が達成できる見通しである。一部の高額品だけでなく、特に前半は、これまで買い控え傾向がみられた実需商品の動きも良く、中間層による消費意欲の向上が感じられる。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・直近の売上は、目標比、前年比共に5%増で推移。インバウンド売上や化粧品の好調に加え、気温の低下で重衣料の動きも戻ってきている。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・先月と同様に、前年実績を確保できる様子で、特にバレンタインフェアが好調に推移している。また、特選洋品や食料品を中心に好調であり、来客数も増加しているが、客単価は低下傾向である。
		百貨店（外商担当）	販売量の動き	・年明けから、海外の高級ブランド品や時計の売上が好調に推移している。1月中旬以降は気温の低い日が続いたため、婦人衣料の売上が前年比で持ち直してきている。
		百貨店（役員）	販売量の動き	・3か月前に比べると、来客数が伸びている。また、消耗品や化粧品を中心にした雑貨の販売量は増えているが、単価は伸びていない。客の間では、良い物を安く購入する生活防衛意識が根強く、例えば福袋の売上は前年に比べると増えたものの、単価は下がっている。
		百貨店（マネージャー）	単価の動き	・直近の動きでは、特選衣料や雑貨、宝飾品、時計などの高額品の売上が、前年比10%増で推移している。また、今年は春節が1月末からということもあり、訪日外国人売上も50%増で推移し、化粧品も20%増となっている。ただし、店全体では前年比で微増にとどまっている。
		百貨店（販売推進担当）	販売量の動き	・化粧品、食料品で顕著に販売量が増加している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・イトインコーナーの回転率が上がっており、ファストフード類を中心に、フードの売上が相変わらず好調である。
		コンビニ（店員）	販売量の動き	・12月半ばから、大量購入する客が多くみられる。同じ商品をまとめ買いする外国人旅行者も、今月に入ってから増えている。
		家電量販店（人事担当）	単価の動き	・高付加価値の商品が売れている一方、単機能商品も売れている。
		乗用車販売店（営業企画）	単価の動き	・1台当たりの粗利益が増えている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・新年の初売りキャンペーンにより、販売量自体は3か月前よりも12%増加している。お買い得車や、成約の際のプレゼントによる効果だと考えられる。
		住関連専門店（店長）	販売量の動き	・例年、年明けは受注が減る時期となるが、今年はおかの月と同じくらいの受注が維持できている。
		一般レストラン（企画）	来客数の動き	・11月から来客数に変化がみられ、12月、1月と上向き傾向で推移している。12月の外食全体の動向をみても、それまでは低価格業態の一人勝ち状態であったが、価格の高い業態が健闘している。9月以降、関西地区が来客数の前年比では最も高い水準で推移している。
		観光型ホテル（経営者）	販売量の動き	・1月も、昨年の12月に続いて前年を若干上回る販売量となった。昨年の4～11月は全ての前年割れとなったが、ここへきて少し流れが変わっている。
		旅行代理店（役員）	来客数の動き	・国内旅行は学生旅行が過去にない勢いで伸び、海外旅行もクルーズ需要が増えている。欧州への渡航や、ビジネスクラスの利用も増えつつある。
		タクシー運転手	販売量の動き	・街角で接客の仕事に従事している人の乗車が増加している。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・昨年と比較して、インターネット経由のサービス申込が増加している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他レジャー施設 [ イベントホール ] (職員)	お客様の様子	・来場者には、以前に比べると華やかさが目立つようになっている。
		その他住宅 [ 情報誌 ] (編集者)	お客様の様子	・新築分譲マンションの販売現場への集客状況は、年明けから回復傾向にある。昨年からの株高の影響もあり、高額マンションの販売増や、富裕層による複数物件の購入検討といった動きが顕在化してきている。
		商店街 (代表者)	お客様の様子	・インバウンド客はやや増えているが、買い食いなどの少額消費が多く、一部の偏った店での消費が目立つ。一方、国内客は減少しており、客単価も厳しい。
		一般小売店 [ 衣服 ] (経営者)	お客様の様子	・各店舗への聞き取り調査では、商店街への客は各店共に減少傾向が続くなか、それぞれの工夫によって客単価をアップさせ、前年の売上を維持できたようである。
		一般小売店 [ 精肉 ] (管理担当)	お客様の様子	・年末の繁忙期を終えて、1月はかなり動きが悪くなっている。正月休みや、成人の日の3連休は、関西では十日えびすとも重なって少し盛り上がったようであるが、消費行動にはかなり濃淡があり、イベントの動きが集中的に活発化していると感じる。平均すると、動き自体はあまり変わらない。
		一般小売店 [ 衣服 ] (経営者)	販売量の動き	・セールになっても、販売量はそれほど伸びていない。セールをしていない時に比べれば良いという程度で、消費者の購買意欲が低い。
		一般小売店 [ 野菜 ] (店長)	お客様の様子	・年が明けても大した動きはなく、飲食関係も新年会などのイベントが少ないようで、かなり厳しい状態である。
		百貨店 (売場主任)	販売量の動き	・初売りの福袋、クリアランスセール、さらにはバレンタインデー向けのショコラ催事など、モチベーションに支えられた消費は好調である。ただし、高額品や身の回り品の動きは活発とはいえない。
		百貨店 (営業担当)	来客数の動き	・年始の商戦は前年よりも好調なスタートを切ったが、3連休中日の雨や、中旬以降の降雪を伴う寒波の影響で、来客数が前年に比べて減少している。
		百貨店 (営業担当)	お客様の様子	・冬物の高級ブランド婦人服や高級化粧品は、わずかながら好調で、家具の引き合いも増えてきている。一方、株高によって高額品がよく売れるといった動きは、まだ感じられない。
		百貨店 (服飾品担当)	お客様の様子	・1月のセール商戦は、ラグジュアリーブランドがセールの開始を早めたため、初日、2日目は当店で徐々に入場制限がかかるほど好調な出足となった。また、ほかの店舗でも初日の顧客の買上は多く、前年の実績を大きく上回っている。月の初旬は気温が低下したこともあり、ブーツやネックウェアなどの動きが良く、重衣料もようやく売上がアップした。一方、中旬以降は大雪によって売上が落とす形になった。来店客の間では、節約志向とも受け取れる、再マークダウンを待つ動きや、元々セールでしか今シーズンは買わないといった会話がよく聞かれる。クリアランスに関する動きが、今の消費動向を表している。
		百貨店 (営業企画)	単価の動き	・年末年始はやや好調であったが、その後は大雪の影響もあり、やや苦戦している。全体的に単価が上がっていないため、上向きとは言い難い。
		百貨店 (売場マネージャー)	販売量の動き	・株高が続いており、高級ブランドの売上は先月に続き、前年比で10%以上のアップ。また、寒波の影響もあり、防寒雑貨も好調に推移である。一方、衣料品については、先月のプレセール拡大の影響で数量、単価共に悪化。店全体では前年比で微減となっている。
		百貨店 (商品担当)	販売量の動き	・婦人、紳士衣料は厳しい反面、洋品雑貨は好調で、化粧品も継続的に好調を維持している。また、食品は特にバレンタイン需要の菓子为好調である。一方、都心店はインバウンド需要の好調で潤っているが、郊外は厳しい店舗が多く、全体的に好調とはいえない。
		百貨店 (販促担当)	来客数の動き	・天候条件の影響もあり、来客数は前年割れとなっている。それに伴い、食品などの日用品も前年割れである。また、衣料品も継続して苦戦しており、気温が下がっても重衣料の販売につながっていない。また、元々多く動く時期ではないものの、高額品も低調に推移している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（マネージャー）	お客様の様子	・1月のセール商戦は、衣料品を中心にファッション関連が苦戦している。傾向として、客は独自の感覚や価値基準に基づいて選択しており、安いだけでは購入しない状況が続いている。その反面、食品関連は堅調であり、インバウンド需要にも上昇傾向が出てきている。
		百貨店（マネージャー）	来客数の動き	・株高によって富裕層の消費が回復し、美術品や宝飾品などの高額品の動きも好調である。マイナスが続いていたインバウンド消費も、円安を背景に前年の1.5倍にまで回復した。ただし、冬物衣料は前年の暖冬の反動増を見込んでいたが、不調に終わっている。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・正月の三が日は、昨年と比べて堅調に推移している。その後は大寒波の到来や降雪などもあり、客足は伸び悩んだ。ただし、相場高が続く米や野菜、果物などの販促を行い、売上は何とか前年並みの水準が確保できている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・年末に厳しくなった後、年明けは少し良くなったが、またすぐに厳しい状況となっている。特に、食品以外の動きは相変わらず悪い。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・昨年と比較して雪が多く、週末に降ったため、売上に大きな影響が出た。消費者の財布のひもは相変わらず固く、チラシを入れた日などの特売日に集中する傾向が顕著である。
		スーパー（店員）	来客数の動き	・春野菜が徐々に出てきて、売行きも良いと感じる。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・業況は安定している。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・年末年始は特に落ち込みなどもなく、例年並みの動きであった。現状も極端な良し悪しはないが、改善しているわけでもない。
		スーパー（社員）	来客数の動き	・1年を通じて売上が最大となる年末年始の合計で見ると、8割超の店舗の来客数が前年を上回った。普段はそれほど目立たないが、ハレの日の消費意欲は依然として高いことを実感している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・季節的に一般客は平常月よりも5%ほど減少しているが、駐車場の跡地で新たな建設工事が始まり、工事関係者の来店が増えたため、減少の穴埋めになっている。
		コンビニ（広告担当）	来客数の動き	・米国の新大統領選就任による影響で株価は上下に変動しているが、日常の買物に関しては、低めで安定して推移している。ただし、天候要因で値上げなどが進んでいる、生鮮品には好不調の動きがみられる。
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・家電製品の買換えサイクルが伸びており、故障しない限り買換えしない客が多い。本当に必要な物だけを購入する傾向が強い。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・急な寒波の影響で、暖房関連の小物の売上は好調であったが、エアコンの需要が前年よりも少し厳しく、家電全体では好調とはいえない。
		家電量販店（企画担当）	単価の動き	・光熱費、特に電気代の高騰に伴い、白物家電を中心に、省エネ性の高い冷蔵庫やエアコンの販売単価が上がってきている。
		その他専門店【宝石】（経営者）	お客様の様子	・米国の新大統領就任で、日本がマイナス、プラスのどちらの影響を受けるかによって変動する。
		その他専門店【医薬品】（経営者）	販売量の動き	・季節的に風邪やインフルエンザが流行していて、感冒薬やマスク、カイロなどが売れている。また、空気が乾燥しているため、保湿剤や芳香剤の動きが堅調である。
		その他専門店【宝飾品】（販売担当）	競争相手の様子	・毎年開催の大きな展示会においても、競合先とは提案内容や販売の勢いに差がある。
		その他専門店【スポーツ用品】（経理担当）	販売量の動き	・景気の上昇を実感できる要素がない。
		その他小売【インターネット通販】（企画担当）	お客様の様子	・厳しい商況が続いているが、ファッション商品については前年を上回る動きも出てきている。



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他小売〔インターネット通販〕（オペレーター）	販売量の動き	・受注量に大きな変化がなく、必要最低限での注文が多い。
		高級レストラン（企画）	来客数の動き	・企業による宴会需要が1～2月は前年比で減少し、レストランも流動客の取り込みに苦戦している。一方、インバウンドによる宿泊は引き続き堅調に推移している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・年末年始の繁忙期は、単価が安い物よりも、高額な物がよく売れた。ただし、利用者が増えてきたのは十日えびすを過ぎてからなので、平均すると3か月前とあまり景気は変わらない。
		一般レストラン（経理担当）	単価の動き	・年末になり、来客数は徐々に上向いているが、平日の客単価が依然として低い。また、全体として先行き不透明感が強い。
		その他飲食〔コーヒーショップ〕（店長）	来客数の動き	・1日当たりの来客数は前年からほぼ横ばいである。朝方の来客数は増加傾向にある反面、夕方以降は減少傾向となっている。企業が残業に対する取組を強化した影響かもしれない。
		その他飲食〔自動販売機（飲料）〕（管理担当）	販売量の動き	・大きな変動はない。入替わりもなく、既存の顧客の変化も感じられない。
		観光型旅館（団体役員）	単価の動き	・耐震工事によって、受入可能な客数が減少しているなかで、宿泊単価や宿泊に関する売上はほぼ前年並みを維持できているが、地域への波及効果が薄くなっている。
		観光型旅館（管理担当）	お客様の様子	・大型コテージの利用に関しては、連泊する客が少ない。
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・米国の新大統領の就任式も終わり、景気の上昇を期待していたが、もう少し時間がかかりそうである。インバウンド効果も現状は落ち着いている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・今月中旬から客室の改装を順次進めているので、単純な比較はできないが、前年並みに推移している。単価は高止まりしたままである。改装は計画よりも前倒しで実施しており、ここ最近の利益によって設備投資ができています。一方、宴会も前年並みで、レストランはやや好調である。
		都市型ホテル（客室担当）	単価の動き	・春節の影響もあるのか、訪日旅行者の予約が直近でも入ってくる。個人客の予約だけをみると、前年比で24%増である。
		都市型ホテル（総務担当）	来客数の動き	・1月の客室稼働率は、ほぼ前年並みであるが、外国人宿泊客を中心に宿泊人員が減少している。2月の予約は、今年の中国の春節休暇がほとんど1月となったこともあり、宿泊予約が前年に比べて大きく落ち込んでいる。3月の予約も昨年を下回っている状況である。
		都市型ホテル（管理担当）	来客数の動き	・前年に比べると良くなっているが、今までのような勢いはなくなってきている。外国人宿泊客のおかげで、客室、レストランは伸びている一方、国内客は勢いがなくなっているように感じられる。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・世界情勢など不透明な要素が多く、個人消費も様子見の部分があるように感じる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・相変わらずタクシーは必要最小限の利用となり、正月の挨拶回りも切り詰めている雰囲気がある。ただし、寒さが続いているため、タクシーの利用率は高い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・年末年始の繁忙期は需要が多く、例年どおり営業収入は安定している。
		タクシー運転手	単価の動き	・寒さの影響で、少しの距離でも乗ってくれる客が多い。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・客の受注状況に、特に変化はない。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・観光シーズンとしてはオフの時期でもあり、ほぼ来場者は例年どおりである。
		その他レジャー施設〔飲食・物販系滞在型施設〕（企画担当）	来客数の動き	・例年どおり国内客数は減少している一方、近年の傾向と同じく、インバウンドは堅調である。正月期間は天候に恵まれたこともあり、堅調に推移したが、前年比で大きく伸びたわけではない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		美容室(店長)	販売量の動き	・化粧品の新売りの福袋はよく売れたが、トータルの上上はほぼ前年並みである。
		その他サービス[学習塾](スタッフ)	来客数の動き	・現在は退会する生徒もないが、新たな生徒も入ってきていない。
		その他サービス[ビデオ・CDレンタル](エリア担当)	販売量の動き	・従来に比べて、物販や書籍、CD販売などの売上の勢いが、更に弱まっているようである。
		住宅販売会社(経営者)	販売量の動き	・住宅ローン関係の審査が通りやすくなってきたように思う。顧客数は増加していないが、成約率は少し上がっている。
		住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・新築マンション分譲は、都心部は投資目的の購入によって契約率も何とか良いが、販売価格の高騰により実需が先細っている。
		その他住宅投資の動向を把握できる者[不動産仲介](経営者)	それ以外	・金融機関の融資姿勢に変化はあまりみられない。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・末端の消費者による所得不安が広がり、来店頻度が減少している。高齢者も環境の変化のなかで、人生の終わりに備えた身の回りの整理のため、お金を残す考えを強く持ち始めている。消費の考え方が変わりつつある。
		一般小売店[珈琲](経営者)	お客様の様子	・卸売先の飲食店やアミューズメント施設での最低賃金の変更や、求人を出しても応募がなく、原料価格の上昇などでコストも上がるなど、経営環境の悪化が進んでいる。来客数の減少による売上減もあり、今後廃業する見込みの店も出てきている。
		一般小売店[菓子](経営企画担当)	販売量の動き	・今年1月現在と昨年10月の売上前年比を、各地区別に上位5店舗の平均で見ると、関西は1月が97.8%で、10月が102.4%、関東は1月が95.7%で、10月が90.9%、中部は1月が95.9%で、10月が115.9%、中国は1月が109.6%で、10月が138.2%となり、各地区合計の平均は1月が98.3%で、10月が107.3%となり、全国的には悪くないようにみえる。主な要因としては、中国地区のプロ野球チーム優勝の影響が大きい。
		一般小売店[鮮魚](営業担当)	お客様の様子	・1月に入り、来客数が減っている。購買力が弱過ぎる。
		一般小売店[花](店長)	販売量の動き	・来客数、販売数共に減少している。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・生鮮食品の不振に加え、菓子関係も悪化している。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・単価はアップしているが、来客数の減少で売上不振となっている。天候要因のほか、買い回りで購入が分散した可能性がある。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・食品を中心に普段は節約し、ハレの日には支出を増やす傾向が顕著になっている。買上点数が確実に落ちてきている。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・年末には来客数が前年を割り込む状況であったが、年を越しても傾向は変わらない。気温の急激な低下で、緊急に必要な防寒着や肌着、使い捨てカイロなどは一時的に売れるが、全体を底上げするほどの勢いはない。日用消耗品などの必需品も、来客数の減少と共に落ち込み、電気器具や家具など、急いで買わなくてよい物の動きは特に悪い。
		スーパー(企画担当)	競争相手の様子	・競合店の出店の影響で店舗の売上が前年比で10%ダウンし、暖冬で鍋物商材の動きも鈍いなど、マイナス要因が多く苦戦が続いている。
		コンビニ(店長)	来客数の動き	・今月は急に寒くなったり、雪が降ったりと、天候や気候の変化が激しかったため、来客数に影響が出たような気がする。
		コンビニ(店員)	競争相手の様子	・近隣に同じグループのコンビニが出店する。
		衣料品専門店(経営者)	販売量の動き	・相変わらず、客単価が低いままである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・売上金額を前年と比較すると、1割くらい落ちている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・例年どおり、年末の反動で1月は売上が落ち込んでいる。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・食材などの高騰により、外食に行く経済的なゆとりがなくなりつつある。特に、今月10日以降は、その傾向が強く感じられる。
		観光型旅館（経営者）	単価の動き	・単価の高い宿の動きが極端に悪くなっている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・全体的に予約の動きが鈍っている。
		旅行代理店（支店長）	お客様の様子	・旅行の計画を立てる際に、今年は連休の日並びが悪く、3連休が少ないため、二の足を踏む客が多い。昨年は2泊の旅行に出かけたが、今年は1泊に変更するなど、単価が下がり続けている。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・年が明けてからは契約率が低下している。
		住宅販売会社（総務担当）	来客数の動き	・今月の契約量自体は例年並みであるが、来客数が減少しているため、今後は契約が減少する。
		その他住宅[展示場]（従業員）	来客数の動き	・住宅展示場の1月の来場数は、前年比で1割以上も減少している。
	×	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・今年1月は天候の影響もあるが、来客数が減少している。高額商品が売れず、婦人服も安い物しか売れない。主婦層が買い控えている。
	×	観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・今年は大雪に見舞われたり、宴会のキャンセルがあったりと、客足がかなり鈍っている。
			*	*
企業 動向 関連 (近畿)		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ほんのわずかであるが、受注状況は良くなっている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今年に入って土地の動きが活発化しており、受注が増えている。無電柱化推進法成立の追い風もあり、無電柱化の引き合いも多い。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・年度末に向け、広告出稿が好調な業種が出てきている。
		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・年が明けてから、荷動きが少し上向いてきた。昨年末に購入した商品が消化されたからではないかと思う。少しは中休みもあったが、業務用、家庭用共に、ここ数か月に比べるとプラスに転じている。
		食料品製造業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・正月気分が早めに抜け、消費者が冷静に対応しているため、安い商品でも大量買いがなくなっている。
		食料品製造業（営業担当）	取引先の様子	・特に3か月前と状況は変わらず、気温や気候も平年並みのため、飲料の販売はあまり変わらない。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・季節的要因を考慮すると変化はない。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前はリピートの注文が多く、既存の得意先で手一杯であったが、今月は新規の問い合わせや、試作の依頼が多い。売上の減少であるが、利益率の高い案件が多い。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車関連を中心に動きは良いが、米国の新大統領による自動車産業への方針などに、やや不安がある。
		金属製品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・1日当たりの売上はあまり変わらないが、年末年始の休みが多い分、月としては売上が減少してしまう。
		金属製品製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・建築、土木関連は関東方面の案件が多く、関東エリア担当の工場だけでは供給が追いつかないため、関西方面からも出荷しており、輸送費が利益を圧迫している。一方、ソーラーパネル関連には、目立った案件がない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・海外と国内の得意先を分けると、海外は受注量が増えているが、国内は低調である。特に、海外からの引き合いは多く、対応しきれないほどである。ただし、海外からの引き合いは、国内に比べると5倍以上の手間がかかり、効率が悪い。今のところは海外取引の新規案件に対応するための、スキルの向上に懸命である。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・年が明けても、製造業の業況は相変わらず横ばいか、やや上向きであり、前向きな投資には非常にシビアである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・売上は横ばい状態である。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・4Kテレビが薄型テレビ市場で台数を伸ばしているため、単価アップにつながっているが、テレビの需要自体に大きな伸びはなく、ほぼ前年並みの実績で推移している。また、年明けから気温が下がったため、冬物商材の荷動きがやや活発になってきているが、季節要因によるアップであり、景気が良くなっているとはいえない。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・相変わらず、自動車産業の好調に支えられているのが現状である。ただし、海外からの引き合いが減少しており、不安要素の一つとなっている。さらに、自動車産業においても、米国の新大統領就任で、保護主義的な動きがどこまで波及してくるのかが懸念される。
		その他製造業【事務用品】（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注量や売上に変化がない。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・案件数は横ばいであるが、工事単価、予算共に悪化している。
		金融業【投資運用業】（代表）	それ以外	・米国の新大統領就任による影響で、一時は株安に振れるだろうが、いずれ収束する。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・昨年の売上は前年比で100%を下回っていたが、ギリギリ100%になってきている。
		その他サービス【自動車修理】（経営者）	受注量や販売量の動き	・手間がかかる割には、利益が少ない。
		その他サービス業【店舗開発】（従業員）	受注量や販売量の動き	・主要駅構内の各店舗では元旦からにぎわいがみられ、特にインパウンドによる来客数の増加は月末まで続いている。
		その他非製造業【衣服卸】（経営者）	受注量や販売量の動き	・11月ごろから実用衣料関係の荷動きが良いと感じている。ただし、衣料専門店は順調であるが、総合スーパーは客離れが進んでおり、ばらつきがあると感じている。
		その他非製造業【機械器具卸】（経営者）	競争相手の様子	・いまだに引き合いや受注量が少ないままで、変化がみられない。
		繊維工業（総務担当）	取引先の様子	・催事での販売が伸びておらず、経費が利益を圧迫している。
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前から売上が減少しているが、状況は厳しさを増してきている。
		化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・販売量が、前年比で約11%減少している。
		広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・クライアントの販促経費の予算が減っている。細かい部分で経費削減を求められることが多くなっている。
		経営コンサルタント	それ以外	・百貨店や量販店、地域の小売業の動きをみているが、1月は年末商戦を終えた時期でもあり、百貨店では外国人客の爆買いが減っている。
		コピーサービス業（店長）	受注量や販売量の動き	・前年に比べても、受注量に減少がみられる。
		その他非製造業【商社】（営業担当）	受注量や販売量の動き	・毎年1～2月は物が動かない。
	x	その他非製造業【電気業】（営業担当）	受注量や販売量の動き	・世界経済の先行きが読みにくい。米国の新大統領就任による影響、英国のEU離脱問題などの要因もあり、非常に不透明になっている。
雇用 関連 (近畿)		職業安定所（職員）	求人数の動き	・3か月前に比べて、新規求職者数、新規求人数はそれぞれ10%、36%増加し、新規求人倍率も0.35ポイント上昇している。新規求人数は3か月前から高止まりの傾向にあるが、今月は更に大幅な増加となったため、引き続き雇用環境は良好と判断できる。また、産業別の新規求人数は、製造業を除く建設、運輸・郵便、宿泊・飲食サービス、医療・福祉、公務が増加している。特に、建設、医療・福祉、公務においては大幅な増加となっている。
		人材派遣会社（支店長）	求職者数の動き	・昨年10月以降、関西においては徐々に上向き傾向となっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		人材派遣会社（役員）	求職者数の動き	・事務派遣を中心に営業しているが、40歳～50歳代の労働者の求人が増加している。企業側も人手不足に伴い、採用数を増やしている。この年代の労働力が増加すれば、景気の押し上げ効果が生まれる。
		アウトソーシング企業（管理担当）	それ以外	・今月は定期的に仕事が入り、忙しい日が続いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・近畿の新規求人数、有効求人数共に、堅調な状態を維持している。業種別には、先月に続いて製造業が増加しており、特に電子部品、食料品、化学などがけん引している。医療・福祉も近畿のすべての局で増加し、そのほかにも建設、宿泊・飲食、サービス業が増加している。また、正社員の有効求人倍率も上昇している。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・当地の建設日雇い求人数は、表面上は頭打ちであるが、それ以外にも首都圏から来阪して求人する動きもみられ、トータルでは増えているとも判断できる。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・年度末に向けて、派遣業界は全体的に底上げの状況にあり、ほとんどの業種から単発的なオーダーが入ってきている。ただし、人材不足は否めず、マッチングできない状態が続いている。この状況はしばらく続き、新年度以降も変わらない。
		人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・雇用の無期化が進む動きもあるが、条件次第でもあり、求職者には慎重さがみられる。
		アウトソーシング企業（社員）	雇用形態の様子	・勤続年数が増えなくても昇給もない。
		新聞社〔求人広告〕（管理担当）	求人数の動き	・新聞求人の縮小均衡状態は続いており、この流れが変わることはない。今月も、景気の方角性に影響するような事象はみられないため、変化はない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・新聞広告の推移をみると、地場産業の盛り上がり欠けている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・直近の新規求人数は、前年比で8.0%の減少となった。ただし、減少要因は大手飲食チェーンが求人数を整理、圧縮したことが要因であり、それを除くと求人は増加している。また、事業所への景況感に関するヒアリング結果では、普通との回答が多くなっている。
		民間職業紹介機関（営業担当）	求人数の動き	・この業界は季節要因の影響を強く受けるが、昨年と比較しても良く、総じて横ばいの状況である。
		民間職業紹介機関（営業担当）	求人数の動き	・年末調整業務や、4月スタートの案件が一巡し、落ち着いてきている。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・前月と同様に、中小企業からの求人数が増えている。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・医療系の大学のため、求人の動きは遅いが、例年の動きとあまり変化がない。
		-	-	-
	x	-	-	-

### 8. 中国（地域別調査機関：公益社団法人中国地方総合研究センター）

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (中国)		*	*	*
		一般小売店〔紙類〕（経営者）	来客数の動き	・少し遠い住宅街の若い世代の客が増え、景気が良い。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・クリアランス商材の売上は前年並みであるが、20日を過ぎて春物の定価商品の動きが悪くなっている一方、高額商品の動きが良い。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・食品物産展が好調で、婦人の洋品雑貨や紳士のカジュアル服なども回復傾向にあるが、以前より少し良くなった程度でまだまだ前年を超えるレベルにはない。
		コンビニ（支店長）	来客数の動き	・来客数の増加や前年を大幅に上回る売上から、景気はやや良くなっている。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・シングル需要で客単価が上昇している。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・初売りの来客数と売上が前年を上回っているが、初売りの商材に飛びつく様子を見ると、価格志向が強い客の傾向に変化はない。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・新型車効果により1月の販売量は前年比120%となっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・不調だった前年と比較して今年は販売量が伸びている。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・人の動きは少ないが、動いている人はある程度金を使っている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・新年会で来客数が増えている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・需要のある歩合制の小型タクシー運転手の売上はやや良い。ただし中型ハイヤー運転手を固定給としたため、会社の負担が増えたことから、全体の収益が前年の98%となり、ほぼプラスマイナスゼロである。
		通信会社（工事担当）	お客様の様子	・客の様子が良くなっている。
		競艇場（職員）	販売量の動き	・正月レースなどで通常より売上が多い。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・今年に入って来客数が減少し、売上も低下している。
		商店街（理事）	来客数の動き	・正月という季節的要因はあるが、今月に入って気温が低下したため、例年どおりの人の動きが出ている。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	お客様の様子	・名刺の注文が少なく、印鑑の注文が多い。
		一般小売店〔食品〕（経営者）	来客数の動き	・売り出し日の来客数が減少している。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・1月の売上は大雪の影響で大きく落ち込んだ日があり、前年を10%程度下回る見込みである。特定客を対象とする貴金属や美術品は好調であるが、その他の部門は前年売上に届かないところが多い。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・1月に入り気温が一気に下がった影響で防寒衣料など冬物の動きが好調に推移しているが、トータルでは辛うじて前年をクリアする状況であり、景気回復はまだまだ実感できない。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・今年の正月は食品売場に菓子を買いに来たり、クリアランスセールに来るなど、家族そろって楽しむ雰囲気がない。雪でスノーブーツの販売量が大幅に増加したため、防寒アイテムは全般的に前年より伸びているが、靴、バッグ、子供向け衣料の動きは低迷している。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・クリアランスセールがあり、紳士服や寝具類が好調である。紳士物は価格が下がれば購入する客がいるが、婦人服に関しては必要ではないものは購入しない傾向にある。ひな人形や着物などの高額商品の売上は前年を大きく上回っており、目的のある商品に客は金を使うが、そうではないぜいたく品には金を使わない客の傾向に変化がない。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・100万円を超える焼物や掛軸、宝石などが売れているが、先のことは予想がつかない。
		百貨店（人事担当）	お客様の様子	・客は高額品でも欲しいものには金を使うが、福袋などはお買得商品であっても、よく見極めて購入している様子が見え始める。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客単価に変化はない。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・天候不順で魚が不漁であるが、気温が下がって衣料の動きは好調である。
		スーパー（店長）	単価の動き	・低単価商品の動きが良く、客単価もほぼ横ばい傾向にあるので、景気の流れは変わっていない。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・天候の影響で来客数が前年を下回っている。
		スーパー（業務開発担当）	販売量の動き	・野菜単価は前年並みで、販売点数は前年をクリアしている状況が続いている。
		スーパー（財務担当）	来客数の動き	・気温の低い日が続いている影響で、既存店の来客数は前年を割っており、生鮮の高値による1品単価上昇によって客単価が上昇し、売上が前年を上回る状況が続いている。
		スーパー（管理担当）	来客数の動き	・来客数は依然伸び悩みが続いており、年末年始のイベント開催時にも大きな回復はない。
		スーパー（販売担当）	お客様の様子	・依然としてより安い物を求めて来店する客が多い。
		コンビニ（副地域ブロック長）	来客数の動き	・天候不順で基盤となる夕方から深夜にかけての来客数の伸びが鈍化し、特に市内中心部の来客数が伸び悩んでいるが、他の都道府県に比べると減少率は低いので深刻な状況ではない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店 (店長)	来客数の動き	・来客数と客単価に変化はない。
		乗用車販売店 (営業担当)	お客様の様子	・客が購入を控える傾向に変わりはなく、販売台数にも大きな変化はない。
		乗用車販売店 (総務担当)	販売量の動き	・堅調な販売台数を維持できており、土日の展示会も整備入庫も来店が多くにぎわっている。
		乗用車販売店 (営業担当)	来客数の動き	・1月に商談会を実施したが、予定の来場者数はクリアできていない。
		自動車備品販売 店(経営者)	販売量の動き	・販売量は変わらないが、利益率が少しずつ低下傾向にある。メーカーが少しずつ利益を絞り込み、そのしわ寄せが販売店にのしかかっているため、景気が良くなるはずがない。
		その他専門店 [和菓子](経営者)	来客数の動き	・来客数に大きな変化はない。
		その他小売 [ショッピング センター](管理 担当)	来客数の動き	・米国の新大統領就任後、株価上昇など景気が復調傾向にあるように見えるが、先行き不安定なところもあり、大きな動きはない。来客数も日祝日のイベントなど来館動機があれば増加するが、盛り上がりも今一つで、購買動機をどのように仕掛けるか課題となっている。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・年末年始の曜日まわりの影響で、正月休みが少なく来客数の減少が見られた。正月明け以降天候が悪く、特に5年ぶりの積雪量や交通まひが来客数の一層の減少をもたらしている。
		一般レストラン (外食事業担 当)	来客数の動き	・食材が値上がりしたため、9～10月にかけて実行したメニューの値上げが定着しはじめている。10月末に大手外食チェーン店が出店し、来客数は前年の95%が続いているものの、客単価が102～103%で推移している。好天の正月に助けられ、月後半は前年のように雪に交通を遮断されることもなかったため売上は伸びている。
		スナック(経営 者)	来客数の動き	・当県はまだまだ景気が上向き気配がなく、現状維持が精いっぱい、赤字にもなりかねない。
		その他飲食 [サービスエリ ア内レストラ ン](店長)	来客数の動き	・高速道路の交通量が減少しているため来客数が少ない。
		都市型ホテル (企画担当)	お客様の様子	・宿泊では海外、特にアジアからの個人客数が減少している。クリスマスは家族客で好調であったレストランはその後ランチが好調で、特に主婦層の利用が多くなっている。
		都市型ホテル (総支配人)	お客様の様子	・今月は2週にわたる寒波襲来でキャンセルが多発し、予想した宿泊客数を大きく下回っている。
		旅行代理店(経 営者)	お客様の様子	・米国の新大統領就任による影響で今後どうなるか分からない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・正月から新年会などで夜の動きが良くなっているが、月後半からは天候の関係で落ち込んでいる。
		通信会社(企画 担当)	お客様の様子	・賞与時期以降年明けにかけて、依然格安SIMサービスや携帯端末への引き合いが多い。
		通信会社(販売 企画担当)	来客数の動き	・来客数が増えない。
		テーマパーク (管理担当)	来客数の動き	・前年同月に比べて入館者数や商品販売数などに変化はない。
		ゴルフ場(営業 担当)	来客数の動き	・天候に左右されるので集客が難しい。
		美容室(経営 者)	来客数の動き	・駅前には客が流れており、特に土日の商店街の人通りは少ない。
		設計事務所(経 営者)	競争相手の様子	・同業他社の受注状況を見ていると一部の企業は伸びているが、かなり苦戦しているところが多く、全体的には伸びがない状況である。
		設計事務所(経 営者)	お客様の様子	・客の節約ムードや低価格商品志向の傾向に変わりはない。
		設計事務所(経 営者)	来客数の動き	・戸建て新築住宅の引き合いが少ない状況が続いている。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・分譲住宅、注文住宅共に契約受注の伸びは低調である。
		商店街(代表 者)	来客数の動き	・例年1月は動きが少ないが、飲食店やタクシードライバーからの話では新年会が極端に少ない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	お客様の様子	・初売りとバーゲンで例年並みのにぎわいであるが、曜日の関係で来客数と売上が減少している。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	販売量の動き	・年末商戦を含め国内販売は動きが良くない。当社は早くから海外輸出にも努力をしていたおかげでいくらカバーできているが、国内販売は今後の景気がどのようになるのかが懸念材料である。
		一般小売店〔眼鏡〕（経営者）	来客数の動き	・大雪などの悪天候で通常に営業できる日が少なくなっている。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・1月に入って大雪が降り、来客数が減少して売上にマイナス影響が及んでいる。ギフト解体セールは前年売上を上回っているが、再値下げとなった商品の売行きは悪く、全体的にマイナス基調に変わりはない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数は前年の100%、客単価は98%である。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・競合店の食品スーパーや24時間営業店は価格訴求のチラシで集客するため、来客数の増加が難しい状況である。特に総菜のボリュームや品ぞろえで大きく差をつけられている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・気温の低下で来店頻度が減少している。客は必要な物を少ない頻度で購入することで支出を抑える傾向にある。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・前年末は来客数、客単価共に好調に推移したが、年が明けてその反動がきている。この時期の売上の核となる福袋や処分品などの商材も例年になく消化率が悪い。
		衣料品専門店（経営者）	競争相手の様子	・取引先の話ではどこの店も全体的に商品の売行きが悪い。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・エアコンの動きはまずまずであるが、暖房機器の売行きは悪く、販売量が前年をクリアできていない。
		家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・来客数が前年の95%で客単価も上がらず景気は悪い。
		住関連専門店（営業担当）	来客数の動き	・年末に売り尽くしセール、正月に初売りを行ったので、現在は来客数が減少している。
		その他専門店〔布地〕（経営者）	お客様の様子	・1月に入って商品価格が下がり、客は購入意欲が出ているように見えるものの、いざ購入するときになると冷静になっている。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（所長）	来客数の動き	・1月末にテナントが閉店し、ファミリー客が減少している。
		高級レストラン（宴会サービス担当）	来客数の動き	・正月明けから昼はまずまずの来客数であるが、夜の家族利用や法人利用が前年をかなり下回っており、厳しい状況である。
		一般レストラン（店長）	お客様の様子	・先月に比べ客の来店頻度が低下している。予約に関しても先月は前年を上回る勢いであったが、今月は前年に届かない見通しであり、次の来店までの期間が少し長くなる客もいる。
		観光型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・正月が終わり大寒波も被ったため来客数が減少している。
		都市型ホテル（企画担当）	来客数の動き	・クリスマスから年末年始にかけてはレストランの先行予約などが好調で来客数が増加したものの、正月明けから個人客の動きが鈍くなり、駅周辺のショッピングセンターなども苦戦している。宿泊のインバウンド団体客の予約も低調である。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・個人ならびに法人需要の先行予約状況が良くなく、ここ数か月は回復の兆しが無い。
		通信会社（広報担当）	単価の動き	・値下げがない新商品にはあまり動きがない。
		通信会社（総務担当）	販売量の動き	・大規模造成地の完成で増加していた新規加入件数が落ち着き始めている。
		テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・イルミネーションのイベントが終わり、大雪の影響もあって来客数が減少している。
		テーマパーク（営業担当）	来客数の動き	・1月中旬からの大雪により客足が鈍っている。
		美容室（経営者）	単価の動き	・客から新年会などの話はなく、年末年始に金を使った反動で客の財布のひもがかなり固い。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・住宅の耐震リフォームに動きは多少見られるが、なかなか契約に至らない。
	×	商店街（代表者）	単価の動き	・バーゲン時期であるが売上は低迷しており、客は安くなっても購入しない。



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・3か月前に比べて来客数が減少しており、前年同月に比べると3%減少している。たばこの販売が売上全体を押し上げて前年より1%伸びているが、それによる利益はさほど出ないので、経営的には厳しい状況である。
	×	乗用車販売店（店長）	来客数の動き	・新型車効果は薄れ、サービス入庫で巻き返しを図っているが、サービス入庫客も前年の85%で推移している。
	×	自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・販売量は前年同月よりは良いが、冬物商材が売れにくい時期になり、年間で一番の閑散期に突入している。
	×	その他専門店〔海産物〕（経営者）	販売量の動き	・まとまった団体客があるので来客数は前年より多いが、購入単価が低い。
企業 動向 関連  (中国)		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は順調に推移している。
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年末年始の工場運転停止に伴う需要増加により、一時的ではあるが販売量がやや増加している。
		鉄鋼業（総務担当）	取引先の様子	・力強さはないが荷動きは好転してきており、市況もようやく上向きは始めている。供給側は従来どおりひっ迫したままなので、鋼材の値上げが通りやすい環境が整いつつある。
		非鉄金属製造業（業務担当）	受注価格や販売価格の動き	・金属相場の高め推移が続いており、収益向上要因となっている。また液晶パネルも昨夏から客の高稼働が続いており、生産状況、販売状況共に好調を維持している。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・電子商取引の荷動きが順調で、特にフリマアプリを利用した発注件数が増加し、発送個数が順調に増えている。法人の大口の荷動きも順調に伸びているため、海産物が低調な当県の荷動きを補っている状況である。
		不動産業（総務担当）	それ以外	・来客数と成約件数が増加している。
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・特売商品を出しているが、前年並みの売上である。
		木材木製品製造業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・住宅ローンの金利低下や相続税の節税対策ともあいまって、新設住宅着工戸数は増加傾向であるが、3か月前と比べると景気は横ばいである。
		化学工業（総務担当）	それ以外	・好調な業種はあるが、セメントの内需が低迷しているなど、国内産業の動きが悪い。
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・今月は先月の年末年始対策の反動もあって生産量が落ち込んでいるが、電気炉向け需要が好調で下支えしている。
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は生産能力の6割程度しかなく、厳しい状況が続いている。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・燃料価格の上昇分を製品価格に転嫁できず、利益は減少傾向であるが、新規客からの商談件数は順調に伸びてきており成約の期待が持てる。
		輸送用機械器具製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・主要客の受注量は内示に比べ減少傾向である。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・技術職員の稼働、予定物件の受注が順調に推移している。
		建設業（総務担当）	競争相手の様子	・今のところ順調であるが、米国の新大統領就任による影響で今後の展開が読めない。
		輸送業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・倉庫関係で目立った入出庫予定はなく、国際関連貨物の動きにも変化がない。
		通信業（営業企画担当）	取引先の様子	・海外に工場拠点を置く製造業が新大統領就任によって今後の米国の政策が変更される影響を踏まえ、設備投資を保留する案件が出始めている。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・年末年始の休暇の影響で通信機器の受注件数が例年以下になっており、新規受注件数の伸びも鈍化している。
	金融業（融資企画担当）	取引先の様子	・自動車メーカーの国内販売は低調であるが、輸出が好調なため自動車部品メーカーの受注は高水準を維持している。	
	食料品製造業（経営者）	取引先の様子	・販売量が減少しており、得意先では売上が少なくなって四苦八苦ししている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送用機械器具製造業（財務担当）	取引先の様子	・現在世界的に新造船の商談がストップしており、国内造船各社の受注量は前年比大幅減となっている。手持ち工事が減少するなかで、景況感は悪化を続けている。
		その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・為替が円安で推移していること、国内の景気が今一つ伸びていないことで材料仕入価格が上昇する一方で、国内販売価格はそれに伴う値上げを据置きせざるを得ない状況となっており、収益上苦しい状況が続いている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・繁忙期の年末年始に受注が多くあったが、現在は減少傾向である。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・地場の建設業者の住宅着工件数が減ってきている。建設用地で目ぼしいものは他県の業者が購入し、地場の中小業者が購入しにくくなっており、建売住宅の着工件数が減少気味になっている。製造業でも従来は地場の業者で受けていた下請仕事が、安い単価で他県の業者に持っていかれる事例も出ている。
	x	*	*	*
雇用関連 (中国)		-	-	-
		求人情報誌製作会社（広告担当）	求人数の動き	・採用意欲の有無と雇用形態のアンケートを企業に行ったところ、採用意欲のある企業は98%に上り、雇用形態は正社員が一番多く、次いで中途採用、パート、アルバイトの順であった。このことから正社員採用への企業の高い意欲がうかがえる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・有効求人倍率は2009年以降右肩上がりで推移しており、当県は全国でも3位の状況となっている。個人消費も底堅く、企業の設備投資や公共投資も持ち直している。
		職業安定所（産業雇用情報担当）	求職者数の動き	・3か月前と比較して新規求職者数が40%減少しており、特に自己都合退職者が78%と大幅に減少している。
		職業安定所（産業雇用情報担当）	求人数の動き	・有効求人数は一般、パートとも前年同月より増加しているが、月間有効求職者数は減少が続き、6か月連続で4,000人を下回っているため、月間有効求人倍率は1.78倍となり、今年度最高値を更新している。人手不足感は各業種に広がりを見せているが、求人が滞留している状況である。
		職業安定所（雇用開発担当）	求人数の動き	・地元で雇用する求人が以前に比べて増加してきている。
		人材派遣会社（経営企画担当）	求職者数の動き	・インターネットからの求職者エントリーが増加傾向にある。就業意欲の高い人材だけに、各営業所での本登録会への誘致を強化している。希望職種への迅速な紹介と、求職者ニーズに沿った求人活動を一層強化していく必要がある。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・新規求人は菓子製造工場的大幅増員予定の食品製造を始めとした製造業や、鳥取県中部地震の影響が一段落した宿泊サービス業からの募集がある一方で、減少に転じた業種もあったことから求人全体では横ばいとなっている。
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・求人意欲は相変わらず旺盛であり、工場用地の取得を発表するメーカーも複数出てきており順調である。
		民間職業紹介機関（人材紹介担当）	求人数の動き	・求人ニーズはあるが、反響が悪く出し渋りにつながっている。求職者も転職意向はあるが、行動までは至っていない。
		学校〔短期大学〕（学生支援担当）	求人数の動き	・求人数は県外、県内ともほぼ変わらない。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・3か月前との比較では特段の変化はない。求人に関しても次年度へ向かって動きは始める直前でもあり、地味な印象である。
		人材派遣会社（支社長）	求人数の動き	・求人受注数は前年を大きく上回るペースで推移していたが、年明け以降は前年より10%以上減少している。
		人材派遣会社（支店長）	求職者数の動き	・求職者と求人企業の間で年収のミスマッチが起きている。求職者が仕事内容に興味を持って面接を受け内定を出されても、提示の年収では生活ができないと断るケースが多い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	x	-	-	-

9. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連  (四国)		-	-	-
		商店街（事務局 長）	販売量の動き	・天候に恵まれて正月の人出はここ10年で一番賑わったが、最寄りの百貨店が去年より休みを長く取ったことや曜日の並びも影響し、商店街全体の売上は厳しかった。消費者は福袋やバーゲンセールには関心が高いものの、まだまだ財布のひもは固い印象を受ける。
		商店街（代表 者）	来客数の動き	・初売りや福袋の効果で、学生を中心にかなりの人出で賑わった。週末には特に、インバウンド観光客もかなり入ってきており、年明け以降は賑わいが増している。
		百貨店（販売促 進担当）	販売量の動き	・10月と比べて売上の前年比トレンドが4%改善した。厳しい寒さの影響で、衣料品や防寒雑貨のセール売上が健闘した。10月は厳しかった大型物産展も1月は好調で、売上改善に貢献した。
		コンビニ（店 長）	単価の動き	・客単価が前年比プラス5ポイントだった。
		家電量販店（店 員）	販売量の動き	・季節商材を中心に販売量が増加し、それに比例して売上も上昇している。
		乗用車販売店 （営業担当）	販売量の動き	・受注量は前年比148%、登録ベース128%と大きく上回っている。2～3月の最需要期を迎え、早くも動きが出ている。愛媛県下全体でも順調に伸びている。
		通信会社（企 画）	お客様の様子	・引き続き高額商材の引き合いがあるほか、解約件数が減少しており、良くなってきている。
		一般小売店 〔酒〕（販売担 当）	お客様の様子	・料飲店の廃業に加えて、高齢化で酒類の消費量が減少していることから、販売量は減る一方である。
		スーパー（企画 担当）	来客数の動き	・競合店出店や他業態での食品販売が定着し、消費者が買い回りするようになっている。来客数が前年を下回る状況が続いている。
		コンビニ（総 務）	来客数の動き	・売上は前年を上回っているものの、景気とは結びつかない。
		コンビニ（商品 担当）	来客数の動き	・年明け後も、来客数の横ばいが続いている。
		衣料品専門店 （総務担当）	販売量の動き	・寒さが強くなってきた為、動きが鈍かったコート等の重衣料が伸びているが、前年並みの売上に留まり、売上ペースはここ3か月間変動がない。
		乗用車販売店 （従業員）	販売量の動き	・1月の新車受注台数は前年並みで推移している。
		乗用車販売店 （従業員）	販売量の動き	・3か月前と変わらない動きをしている。景気が上向いているようには思えない。
		その他小売 〔ショッピング センター〕（副 支配人）	単価の動き	・値下げしないと売れないが、値下げ分を取り戻すほど客数がついてこない。
		観光型旅館（経 営者）	来客数の動き	・お陰様で、道後のイベント等は成功している。1月は新年会などで客の動きが良くなっており、前年に比べて売上はかなり伸びている。しかし、景気が良くなっているのではなく、まだまだ見通しはあまり良くない。
		旅行代理店（営 業部長）	来客数の動き	・法人の団体旅行需要や教育旅行需要は横ばい状態で、来店者数からみても四国4支店とも苦戦状態が続いている。今後の動向は非常に不安定である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・乗車の単価に大きな変動はない。乗客から新年会はないという声が多く、夜の街も状況は良くない。
		通信会社（営業 担当）	販売量の動き	・人手不足が深刻になっている。
	通信会社（支店 長）	来客数の動き	・新年を迎えたが、大きな変化はみられない。	
	ゴルフ場（従業 員）	来客数の動き	・閑散期であることを踏まえて予約状況を比較した結果、あまり変化はない。	
	設計事務所（所 長）	単価の動き	・建築費が高止まりしている。	
	住宅販売会社 （従業員）	販売量の動き	・受注高、イベント来場者数ともに変わっていない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	競争相手の様子	・地方経済の衰退、人口減少にも歯止めがかからない状況下で、春には大型ショッピングモールがオープンする。自治体はそれを承認した一方、市中心部の目玉になる音楽芸術ホールを含む活性化事業を白紙撤回した。中心市街地は最大の試練を迎えている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・売上は、3か月前と比べると良いが、前年比では少し悪くなっている。1月中旬頃から気温が低下し、客の動きが一段と鈍くなっており、サービス業としては厳しい状況が続いている。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	来客数の動き	・正月は暖かかった割に入出が悪く、その後寒波が来てもっと悪くなった。月末になってやっと普段通りの客足が戻ったけれど、多いとは言えない。
		一般小売店〔書籍〕（営業担当）	来客数の動き	・来客数が減り、売上も前年を下回っている。
		通信会社（営業部長）	販売量の動き	・販売量が前月比10%減少した。
		競艇場（職員）	販売量の動き	・1月の売上は前月比2%減、3か月前比26%増、前年比2%減となった。今月開催した正月レースは前年比10%減少し、一日平均売上も10%減少した。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・来店周期が伸びている。
	×	コンビニ（店長）	販売量の動き	・全体的に商品が売れない。特に、土日の売上減少が著しい。
	×	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・こんなに客が少なく、販売単価の上がらない12～1月商戦は初めてだ。とにかく街中に人が少ない。地方の景気はかなり悪い。
	×	スナック（経営者）	競争相手の様子	・昨年8月以降、売上は前年割れが続いている。
	×	タクシー運転手	来客数の動き	・例年1～2月はお遍路の仕事がほとんどなく、秋から比べると半分近くまで売上が落ちている。街も静かなもので、それほど乗車してはもらえない。
企業動向関連		*	*	*
(四国)		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年、年末から年度末にかけて公共事業の手持ち仕事量が多く、売上も良くなる。しかし今年は、大手企業との競争激化で受注量が増えていない。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は確実に増えてきており良くなっていると思うが、やはり不安が拭えない。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・都市部は順調であるが、地方の小売店は相変わらず厳しい状況が続いており、廃業する店舗も増えている。
		木材木製品製造業	受注量や販売量の動き	・消費税増税の再延期や低金利を受け、2016年の住宅業界は順調な1年であった。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新しいバンブーバイオマス発電事業が国から許認可されて大変忙しいが、今の実体の景気は以前と変わらない。営業努力で現状維持できてはいるが、本当は景気が悪いとみている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年が明けても状況は変わらない。
		金融業（副支店長）	取引先の様子	・業種によりバラつきはあるものの、取引先企業の直近財務資料から業績に大きな変化はみられない。
		公認会計士	取引先の様子	・前年とあまり変わらないという顧客がほとんどである。
		農林水産業（職員）	取引先の様子	・卸売市場は昨年秋の品薄を受けて12月以降荷動きが減少し、年が明けても低調に推移している。卸売価格は一部品目を除き例年を下回っており、量販店の売り出しも利益優先の売価設定が多い状況で、需給調整、特に増量入荷時の価格の弾力性が乏しい環境にある。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年どおり1月は年末に比べてかなり落ち込んでいるが、対前年比ではやや良くなっている。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・国内向けは、建設用クレーンの需要が減少傾向であるが、復旧復興・防災減災・インフラ老朽化対策・民間建設投資等により概ね堅調に推移している。海外向けは、欧州が増加しているものの、北米・中東は原油価格の影響を受け減少、東南アジアも経済減速から減少しており、全体として需要は減少している。
		電気機械器具製造業（経理）	受注量や販売量の動き	・最終消費者の購入が減少しているのではなく、グローバルでの流通在庫の増減に起因するもので、販売高は7～8%程度減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送業（支店長）	それ以外	・閑散期に入り、親会社も自社戦力を優先的に使用し、社外への支払い圧縮を推進している。受注量の激減とともに、コスト増（燃油費の単価アップ）も決定的となっている。
		輸送業（営業）	受注価格や販売価格の動き	・官民より運送業務の委託に関する競争入札等の引き合いがあるも、コンプライアンスを度外視した低価格重視基調の案件が多く、また受託業者側に落ち度が無いイレギュラー発生時における損失補償についての条件を認めない等、受託業者に不利益な契約条件の案件もあり、すべてが入札に参加できるわけではない。
	x	鉄鋼業（総務部長）	受注量や販売量の動き	・主要取引先の造船、産業用機械ともに受注案件が減少している。
雇用関連		-	-	-
(四国)		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・コールセンターの増設に関する派遣受注が増えてきている。
		職業安定所（職員）	それ以外	・12月の有効求人倍率は1.52倍で、5月以降連続して上昇している。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・例年であれば今頃は次年度に向けた動きがみられるが、今年は今春卒業の学生を対象にした求人が多くみられる。
		人材派遣会社（営業）	周辺企業の様子	・社会情勢の変化に伴い、各企業が来年度に向けて新規事業や現状の改善に特に注力している印象を受ける。そのための人材確保、人材強化を進めているが、求める人材の確保に苦戦しており、いまだ改善の見込みはない。
		求人情報誌（営業）	求人数の動き	・求人数は高止まりしている。どの企業も人手不足のため求人を出しているが、予定している人員の確保はできていない。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・常用雇用は増加しているが、雇用条件ではパートと同じ時給での正社員を募集するなど、改善の動きは弱い。
		民間職業紹介機関（所長）	周辺企業の様子	・65歳定年制を導入していない企業が多く、65歳定年制を導入している企業でも、60歳で一旦定年となり、その後は低賃金で再雇用されている場合が多い。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・求職者の派遣業への登録が減っている。仕事の依頼とスタッフの就労が繋がりにくい。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・売上に対する労働分配率が上がっている。
		x	-	-

#### 10. 九州（地域別調査機関：公益財団法人九州経済調査協会）

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・良いと感じれば、すぐに購入する動きが続いている。結果として、検討時間の短縮、販売量の増加につながっている。
(九州)		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・初商いは開店前から多数の客が来店し、好調にスタートした。別会場の食品福袋、各階の福袋も喜ばれた。店頭では輸入ブランド品や時計が大きく伸びた。キャラクターや若者向け衣料品、化粧品は好調となったが、重衣料は苦戦した。販売量、売上共に好調に推移している。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・先月は年末であったにもかかわらず、中間層の動きが悪かった。年が明けてセールを行ったので、対象商品の動きは活発であった。1月は、株価上昇の恩恵で、高額商材が良くなってきている。限定的ではあるが持ち直している。
		百貨店（企画）	販売量の動き	・化粧品が順調に推移しており、ラグジュアリーブランドなどの高額商材も回復してきている。
		百貨店（売場担当）	競争相手の様子	・前年下旬に大雪があり、2日間分、営業に響いたが、見た目にはやや良い。入店客数が伸びてきている。
		百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・気温低下に伴い、コートなどの秋冬実需商品がようやく動き出し、衣料品の売上が持ち直してきた。また株高の流れから、宝飾品の売上の減少に歯止めがかかった。インバウンドについても円安傾向が続いており、12月の最終週より、前年比増に転じている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー(店長)	販売量の動き	・これまでは生鮮食料品の動きが悪かったが、食品の動きが良くなってきた。寒い割に衣料品の動きが悪い。
		衣料品専門店(店員)	単価の動き	・寒波の到来で高額重衣料の需要が急激に増加した。
		家電量販店(従業員)	それ以外	・物量の動きがやや悪い。
		ドラッグストア(部長)	販売量の動き	・気温が下がってきており、前年に比べ風邪薬等の季節商材が好調である。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・前年比で来客数及び客単価が良い。
		都市型ホテル(販売担当)	販売量の動き	・全体的に良いが、特に一般宴会が良く件数も伸びている。
		都市型ホテル(スタッフ)	単価の動き	・高額商材の動きが良くなってきた。
		旅行代理店(従業員)	来客数の動き	・年明け以降、店舗への来客数がやや増えてきている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月はある程度の売上の落ち込みを予想していたが、前年比10%増であった。当地における活況は九州では突出していると客によく言われる。
		通信会社(企画担当)	お客様の様子	・年度末に向けての駆け込みだけでなく相談、引き合いは多い。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・例年の同時期と比べ、月内契約数が若干ながら増えている。
		美容室(店長)	来客数の動き	・今年に入って客数も売上も増えた。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・年末年始は、例年並みに来客数の増加が見られたものの、客単価が減少した。相変わらず客の財布のひもは固く、景気は低迷している。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・聖地巡礼の関係で、各所から若者が当地を訪れているものの、買物にはつながっていない。商店街の客層は年齢層が高く、必要な物だけを最小限買っており、全体的にゆとりがない。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・来店客数はあまり変わらないが購買につながる客は増えていない。高齢の客が多く医療費にお金がかかり、衣料品に回すお金がない。非常に悪い。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・寒暖の差によって客の出足に非常に影響がある。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・閑散期のため百貨店やスーパーマーケットも広告を出してセールを行っている。商店街もかなりの打撃を受けている。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・冬物のセール時期だが、消費欲がない。特に高齢者は必要な物だけを最低限購入し、無駄使いはしない。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・比較的穏やかな正月を迎え、初売りでは来客数も増え、福袋がかなり売れた。ただ、翌週から寒くなったこともあり来客数、客単価、販売量が前年を下回った。
		一般小売店[青果](店長)	単価の動き	・夏の異常気象により野菜が高騰し、秋口には落ち着いていたが、供給され始めると相場が立たなくなり、一昨年の相場の7~8割で推移している。1月も同じ状態で、全国的に青果物の動きが鈍くなっている。
		一般小売店[精肉](店員)	販売量の動き	・全般的に横ばいである。
		一般小売店[生花](経営者)	お客様の様子	・熊本地震後、建築資材、設備関係者は忙しそうであるが、それ以外の職種や被災者との間には格差があり、二極化が見られる。
		百貨店(総務担当)	販売量の動き	・気候の不順、暖冬傾向もあり、期待した冬のセールも衣料品を中心に苦戦している。週末ごとの寒波の影響もあり、来店客数減と客単価減の傾向は、下期に入り改善していない。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・価格にシビアな状況が続いている。
		百貨店(店舗事業計画部)	お客様の様子	・冬物のセールは寒波の到来もあって健闘したが、防寒が優先で、ファッションを消費するといった印象は低い。天候の変化がきっかけであったり、必要に応じた購入は続いており景気の回復は実感がない。
		百貨店(営業統括)	単価の動き	・前年1月の大雪の反動もあり、来客数は上向いている。また防寒関係の動きは良いものの、高額商材の売上は厳しい。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	単価の動き	・売上は前年を上回っているが、客単価は落ちている。生鮮食品も野菜の相場が下がってきたため、以前ほど売上が順調ではない。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・コンビニエンスストア、ドラッグストアを含む競合先の新規出店等により、価格や買物ポイント特別付与等による顧客獲得競争が各地域で繰り広げられている。当社店舗を取り巻く環境は引き続き厳しい。
		スーパー（統括者）	来客数の動き	・買物客は価格設定にかなり敏感で、高めの価格の日用品の動きが鈍い。正月用商品の売れ筋も前年よりもワンランク低価格の品物に移っていた。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・必要なもの以外は買わないという客の消費マインドの低さがみられる。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・年末年始で販売量が多くなったが、その反動で1月上旬から客数が大幅に減少した。客単価も下がり、売上全体が大幅に下がる厳しい月となった。
		コンビニ（エリア担当・店長）	単価の動き	・客数、売上は前年と変わらない。冬期に売れるカップ麺が良く売れている。印刷済み年賀ハガキが前年ほど動かないことから、年賀状を出す人が減っている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・正月明けはしばらく好天気に恵まれたが、全く来客がない。
		衣料品専門店（取締役）	お客様の様子	・2～3か月前は定価の時期で、12月はセール時期に入った。セール後半で物はよく動いたが、値段を下けている分、利益が低かった。物の動きは前年同月比で良かった。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・家電は寒いと来客が増えて購買が増える。当地にも若干寒波がきたものの、やはり地域的に暖かく、寒くなるのが遅かったせい、今月はやや悪かった。
		家電量販店（総務担当）	販売量の動き	・初売りも暖冬のせい、例年ほどのにぎわいもない。季節要因の影響が大きい。
		家電量販店（広報・IR担当）	販売量の動き	・消費マインドの向上はみられない。米国の新大統領就任などの世界的な政治の動きが経済に影響を与えているので、国内需要への影響を注視していく。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・前年11月と今月に新型車が投入され、新車販売が引き続き順調に伸びている。
		住関連専門店（経営者）	お客様の様子	・毎月の初売りやキャンペーンは堅調だが、それが終わると客足は遠のく。1か月見てみると年々厳しくなっている。
		その他専門店 [コーヒー豆]（経営者）	販売量の動き	・前年同月比で販売量はほぼ横ばいである。来店客数も前年とほぼ変わらない。客単価はやや増えている。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（統括）	販売量の動き	・燃料油の小売価格は、やや上昇傾向である。1月は寒波の到来もあり、灯油の販売が順調であるが、燃料油全体の販売量は前年並みである。
		その他小売の動向を把握できる者 [ショッピングセンター]（支配人）	販売量の動き	・徐々に改善していた売上が、年末年始から大きくブレーキがかかっている状況である。競合状況、ネット販売拡大の影響もあり、販売がシビアになってきている。一方で物販ではない、エンターテインメントやスクール等のコト消費は拡大傾向にある。
		その他小売の動向を把握できる者 [土産卸売]（従業員）	来客数の動き	・中旬まで気温が高かったため客も多かったが、月末にかけて気温が下がり客足が伸びなかった。
		その他小売 [ショッピングセンター]（広報担当）	来客数の動き	・年末年始で人の移動もあり、例年通りの客数、商品の動きがみられたものの、今年の年始は例年と比べて期間が短く、全体では前年並みであった。正月が終わると消費環境は節約志向に戻り、不要不急の買物をしない状況は変わらない。
		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）	販売量の動き	・衣料品の物販売上不振は変わらない。ただし、インバウンド消費は爆買いがなくなった前年から比べると客数も増え、回復基調にある。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・1月に入ったが新年会があまりなく、少人数の客ばかりであった。忘年会に比べ新年会は行わない人が多く、客数や売上もそれほど上がらなかった。
		タクシー運転手	来客数の動き	・日中の利用率が大変良く、予約率も大変良い。ただ夜の繁華街の人出が少なかった。
		タクシー運転手	お客様の様子	・1月上旬は昼間の客が少なかったが、夜の利用はある程度あった。
		競輪場（職員）	競争相手の様子	・開設記念競走の売上が前年度比10%減である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		設計事務所(所長)	競争相手の様子	・新築、リフォーム共に停滞気味である。
		住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・年末年始で客の動きは若干減少傾向にある。商談においても慎重な客が増えてきている。
		住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・1月が寒かった影響もあるが出足が良くない。客の動きが鈍い。2月も寒いので来客は少ない。
		一般小売店[鮮魚](店員)	お客様の様子	・とにかく魚が売れない。本当に必要なものしか買わない。客は口癖のように売れないと言っている。小売が売れなければ仲卸は売れない。
		一般小売店[茶](販売・事務)	販売量の動き	・例年1月の売上は低く、余分な商品は購入しない傾向がここ数年続いている。天候不順も重なり売上は伸びなかった。
		百貨店(業務担当)	お客様の様子	・冬物セール期であり、価格の魅力客に伝えるが、必要がないので買わない客が多い。以前はセールには、寒い日でも来店していたが、今は寒い、雨など天候が悪いと外出すら嫌がる客が多い。
		スーパー(経営者)	お客様の様子	・正月も終わり、買い控えている。米国の新大統領就任による影響で消費が控えめである。
		スーパー(店長)	競争相手の様子	・熊本地震の影響で閉店していた競合店が12月から再開し、売上が落ちた。前年比では102%だが、3か月前と比べると厳しい状況にある。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・主力の食料品が前年割れで、衣料品や暮らしの品の動きも停滞している。
		スーパー(総務担当)	販売量の動き	・客数にあまり変化はないが、購入点数が減少傾向になっている。
		スーパー(経理担当)	販売量の動き	・青果物は多少の価格高騰で売上額は上がっているが、その他の食料品は動きが悪い。冬らしい寒い日が続かず、季節商材である鍋、おでんなどの販売量が少ない。
		コンビニ(販売促進担当)	販売量の動き	・1月の売上が前年割れである。
		衣料品専門店(総務担当)	お客様の様子	・今月からセールに入ったが30%引きでは非常に厳しい状況である。50%引きでも従来であれば2点購入するところ1点であったり、購買態度が非常に慎重である。特にシニア層の売場で苦戦している。
		高級レストラン(支配人)	来客数の動き	・昼夜共に来客数が激減している。寒さのせいもある。
		高級レストラン(専務)	来客数の動き	・前半に散財したようで1月後半は客数が少ない。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・年始の買物客や新年会の来客が今年は見られなかった。
		観光旅館組合(職員)	来客数の動き	・九州ふっこう割が終わってしまい、客の動きが鈍くなった。
		都市型ホテル(副支配人)	販売量の動き	・前年の12月から、日、月、火曜日の客数が明らかに減ってきた。
		タクシー運転手	来客数の動き	・正月以降、かなり売上が落ちた。客はお金がない状態である。
		観光名所(従業員)	来客数の動き	・朝晩の気温が氷点下になっており、熊本方面では道路の凍結やチェーン規制の影響により、当地に来る客数が11月に比べると激減した。
		ゴルフ場(従業員)	来客数の動き	・リピーターが来ない。地域性もあるのだろうが、海外旅行の料金が低くなってきたので、魅力がないと海外に流れていってしまう。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・熊本地震以降、特に悪くなっている。年が明けて、周りの家の取り壊しが始まり、住まいのことで手一杯で、パーマやカットなどオシャレをする人がどんどん減っている。
		その他サービスの動向を把握できる者[介護サービス](管理担当)	競争相手の様子	・前年4月の介護報酬マイナス改定を受け、平成28年の事業者倒産件数が前年よりも大幅に上回っており、今後も増加する。
		音楽教室(管理担当)	来客数の動き	・時期的に生徒数が減っている。
		設計事務所(代表)	お客様の様子	・景気が不透明である。
	×	商店街(代表者)	来客数の動き	・年末商戦が終わり来客数が減少している。
	×	衣料品専門店(店長)	来客数の動き	・暖かかったせいか季節商材の動きが鈍い。客の動きも鈍い。



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	自動車備品販売店（従業員）	販売量の動き	・前年は積雪で季節商材の売上が大幅に上がった。その反動で悪い。
企業 動向 関連 (九州)		-	-	-
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・客からの受注量が前年比で若干上向きである。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は現状維持で、価格も見積どおりで安定している。
		電気機械器具製造業（取締役）	受注量や販売量の動き	・様々な事業で投資意欲が高まってきた。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・年明け出荷物量が前年比105%で推移している。また1点当たりの商品単価も上がり、金額も増加しており前年より景気が上向いている。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・周囲の求人が更に多くなってきている。物の流れや消費が増加しているからだが、当社も含め人が不足している。せっかく仕事はあっても人員不足で受注できない状況である。人件費も高騰しており、景気は上向いているものの、中小企業には難しい状況が続く。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・コンビニエンスストアやファーストフード店の売上が好調なほか、住宅建設や自動車販売も持ち直している。また、公共工事が大型案件の増加などから持ち直してきている。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・観光客数がやや増加している。小売の消費関係もやや良くなっている。
		金融業（営業）	取引先の様子	・製造業はやや停滞気味であるが、中国景気の減速から始まった需要の減少は脱している。年度末に向けて生産は一定水準で好調である。
		金融業（得意先担当）	取引先の様子	・ここにきて案件相談が見受けられる。特に設備投資の景況感が上向いている。
		経営コンサルタント（社員）	取引先の様子	・販売の期待が薄く、少しでも利回りが良いものに投資し始めている。
		農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・1月は予想どおりかなり厳しい状況である。計画に対しても前年比90%位になりそうである。特に冷凍食品メーカー向けの動きが悪い。スーパー、居酒屋関連は今のところよく動いており、心配されている鳥インフルエンザによる影響はないようである。
		農林水産業（営業）	取引先の様子	・季節要因で上下しているが、基本的には変わらない。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・季節的に繁忙期で受注数量は安定している。
		繊維工業（営業担当）	競争相手の様子	・先月は楽観的であったが、同業者はまた閉鎖を余儀なくされた。後継者がおらず閉鎖されるところがある。
		家具製造業（従業員）	取引先の様子	・1月の売上は横ばいである。
		鉄鋼業（経営者）	それ以外	・潜在的な建設需要は身の回りにあるが、受注量の伸びが今一つ安定しない。
		金属製品製造業（事業統括）	受注量や販売量の動き	・事業ごとに異なり、総じて変わらない。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年の1月の受注量では年末の反動で増加するが、今月は例年と比較して伸びが弱く前月とあまり変化がない。
	その他製造業（産業廃物処理業）	取引先の様子	・客により良し悪しはあるが、全体的に伸びがなく低迷したままの状態が続いている。中国での生産が減り、国内に製造拠点を戻したり、生産縮小を余儀なくされているところも多い。	
	通信業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が前半期に続き横ばいである。今後も受注量に変化の予定はなく、来年度の事業計画に期待したい。	
	金融業（営業担当）	取引先の様子	・中小企業の大半は売上受注が増加しているが、人材の確保が進まず、収益に結び付いていない。	
	経営コンサルタント（社員）	競争相手の様子	・コンサルタントの勉強会で話をするが、皆同様の意見である。	
	経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・取引先の業況を確認すると、特に良い悪いという話も聞かない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他サービス業〔物品リース〕（支社長）	取引先の様子	・業種に限らず、会社ごとに好不調の波がある。倒産する企業も徐々に出てきている。リース会社や銀行への期限の延長依頼などを聞くようになった。反面、好調な企業も多く、生産設備や建設機械などの投資案件も徐々に出てきている。特殊工事車両は納期18か月待ちという話もある。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・依然として、核家族化などで食料品の消費は毎年少しずつ減ってきている。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年末も減少傾向であったが1月も少し落ち込んでいる。国内の百貨店、小売店、量販店では減少しており、輸出向けの商品も受注が下降している。
		建設業（社員）	受注量や販売量の動き	・官公庁の発注や民間工事の見積依頼が非常に少ない。この時期、新年度を見越して見積依頼があるが、今年は少ない。官公庁からは繰越工事も若干発注されているがやはり少ない。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・1月はもともと荷動きが悪いが前年同月比でかなり動きが悪い。特に青果物が悪く、食品、雑貨等も悪いということは消費が低迷している。
		新聞社〔広告〕（担当者）	受注価格や販売価格の動き	・主力の通信販売、旅行広告の伸び悩みに加えて、前年一過性の出稿があった住宅・エネルギー分野のマイナスも重なって前年比で90%である。医療関連や交通・レジャー関連の広告出稿は好調だが、それを上回るマイナスが響いた。
		経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・飲食やホテル関係の話だと、12月は良かったが年明けから淋しい状況が続いている。
	×	その他サービス業〔設計事務所〕（代表取締役）	競争相手の様子	・市町村が発注する市民意識調査や計画策定の委託業務は発注数が少ないため、指名競争入札において予定価格が低い場合には辞退していた会社も入札に参加している。価格競争になっており、原価以下で落札するケースもみられ、受注しにくくなっている。
雇用 関連  (九州)		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比14.0%増と、2か月ぶりに増加した。小売業の増加のほか、医療・福祉の多数更新、公務からの求人増などが影響した。
		人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・地域や職種によって差はあるが、求人数も多く、専門職種に対して人材の空き状況の問い合わせが多い。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・派遣希望の登録者が減っている。求人欄も多くなっている。積極的に企業も動いている。ただ、人材が集まらない。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・派遣求人数は堅調に推移しているし、時給単価も上昇している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・熊本地震被害からの復旧も徐々に進んでおり、中心市街地などのにぎわいも多い。前年と比較しても売上もプラスになっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・小売業、飲食業を中心に、新規求人数が前年同期比で大きく伸びている。
		民間職業紹介機関（社員）	求人数の動き	・事務派遣を中心に若干求人が増加している。
		民間職業紹介機関（支店長）	求人数の動き	・求人数が前年同月比5%以上増、12月以降も堅調に推移している。採用数も前年同月、前月、前々月比でも右肩上がりである。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・生命保険のコールセンター・バックオフィス業務等での派遣需要はコンスタントにあるが、社員退職等の交代人員的な需要であり、景気とは関係がない。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・自社の売上等については景気向上の恩恵はないが、新卒採用のための大学へのあいさつ回りで求人数の増加を実感した。中小企業は人材確保が困難となる。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・同業他社との価格競争に巻き込まれている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・一時期多かったアジア系の外国人観光客が減った。観光客船は引き続き来ているが、買物の様子が落ち着いてきた。消費が減ると危惧されたが今のところそうでもない。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・当県の平成28年11月の有効求人倍率は1.28倍と前月と変わらず、20か月連続で1倍台を維持している。
	職業安定所（職業紹介）	求人数の動き	・引き続き求人数が増加し、有効求人倍率も高い水準で推移している。正社員の有効求人倍率も上昇傾向にある。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		学校〔大学〕 (就職支援業務)	求人数の動き	・企業からの求人数は、前年比7割弱となっており、企業の採用活動は終息に向かっている。
		新聞社〔求人広告〕(社員)	求人数の動き	・求人案内の新聞出稿が減ってきている。
	x	-	-	-

11. 沖縄（地域別調査機関：一般財団法人南西地域産業活性化センター）

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連  (沖縄)		-	-	-
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・キャンペーン等で客単価が上昇している。
		その他のサービス〔レンタカー〕(営業担当)	来客数の動き	・前年と比べて、予約状況が106%で推移している。国内観光客の利用が伸びており沖縄観光が堅調であると予測される。
		一般小売店〔菓子〕	販売量の動き	・沖縄県外の同業者による県内への法人や商品の進出が増えているので、業界としての環境は良いのかもしれない。
		一般小売店〔鞆・袋物〕(経営者)	来客数の動き	・暖冬が続いたせいか、ファッションや買回り品の動きが鈍いように感じられる。
		百貨店(店舗企画)	販売量の動き	・月初は気温が高めで冬物衣料クリアランスの動向が懸念されたが、順調な動きを見せ、前年超過で推移している。月末は前年より春節期間が10日程度前倒しとなり、外国人観光客の動員も順調となった。
		スーパー(販売企画)	来客数の動き	・3か月前と同じように客数が伸びている。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・自社競合により、前年比で客数が5%減になっている。
		乗用車販売店(経理担当)	販売量の動き	・高価格帯のプレミアムブランド商品の受注が引き続き好調である。
		その他飲食〔居酒屋〕(経営者)	来客数の動き	・例年成人式後から急激に落ち込むが、今年は落ち込みが緩やかである。入客が微増したが、慢性的な人手不足と人件費の増加で利益は上がらなかった。
		観光型ホテル(マーケティング担当)	販売量の動き	・客室稼働率は前年同月実績を上回る状況である。3か月前と同様の前年実績比プラス幅で推移している。
		旅行代理店(マネージャー)	販売量の動き	・前年と比べても同じくらいの水準になっている。
		通信会社(サービス担当)	単価の動き	・単価の動きや商品の売上に特別な変化はない。
		ゴルフ場(経営者)	来客数の動き	・想定した数字より若干落ちている。
		住宅販売会社(代表取締役)	販売量の動き	・今月は商業施設の建て替え工事を2億円で契約受注した実績がある。また、離島でアミューズメント施設の建築に関して工事金額の調整を行っており、2億円弱の契約金額を見込んでいる。
		住宅販売会社(営業担当)	お客様の様子	・住宅展示場への来場客数は年明けで増えているが、商談件数は3か月前と同数で推移している。
		通信会社(店長)	来客数の動き	・正月明けからは客数が減り販売数も落ち込んでいる。特に他社からの乗換えが減っており、厳しい状況である。
	x	商店街(代表者)	競争相手の様子	・大型店との競合が大変ネックになっている。大型店は値下げ等も経営者の方針でできるが、商店街の零細企業は値下げにも限度があるので、値下げ競争では大型店に敵わない。
企業 動向 関連  (沖縄)		-	-	-
		-	-	-
		窯業・土石製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・公共工事向け需要は前年比減で、民間は前年比横ばい、全体では減であった。
		輸送業(営業)	それ以外	・全体的な取扱量は増えるものの、人材が不足している。残業抑制するための新規採用も先が見えず、離職を抑えるために労務費が増加している。
		*	*	*
	x	-	-	-

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
雇用 関連  (沖縄)		求人情報誌製作 会社（編集室）	求人数の動き	・1月の週平均件数は1,093件で、昨年10月の975件と比較すると、118件増加した。昨年末に求人を控えていた企業が新年明けに集中して出稿したのが要因であるとみられる。
		*	*	*
		人材派遣会社 （総務担当）	求職者数の動き	・人手不足での求人依頼は増加傾向だが、派遣への求職者が集まらないのは一般事業所と同様で、苦戦している。
		-	-	-
	x	-	-	-