

## 1. 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)		-	-	-
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・来客数が前年を上回り、安定して推移している。また、外国人観光客による売上が2けたの増加となったほか、地元客も2か月連続で前年を上回った。客単価もアップしており、購買意欲の向上が感じられる。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・1月に引き続き、外国人観光客の好調な入込やさっぽろ雪まつり、冬季アジア大会などのイベントが寄与し、来客数の増加が続いている。買上率や客単価も上昇傾向にあり、相乗効果が生じている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・競合店との価格差が影響する酒は依然として悪いが、生鮮品は青果の単価上昇もあり、ほぼ前年並みの売上で推移している。一方、たばこの販売量は5%程度の減少が続いている。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・先物オーダースーツなどが前年比120%で推移している。問い合わせも増えてきており、来月以降のオーダーの予約も入ってきている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・競合他社も含めて新型車効果が徐々に売上に反映されてきている。若干ではあるが消費者マインドも上向きになってきている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・北海道の場合、納車が春先の3～4月になる、この時期から売れ始める傾向があり、今年も景気は上向きになってきている。ただ、4月からの税制変更を前にしての駆け込み需要による分も若干ある。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・当地区の販売量が前年比120%で推移していることから、市場全体の景気は上向き傾向にある。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・冬季アジア大会の効果により、宿泊料及び飲食収入が押し上げられる結果となった。また、エスコート型旅行による国内客も堅調であった。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・今年は流氷の接岸状況などが10数年ぶりに大変良好な状況となっており、天候も比較的安定していることから、当地への観光需要が好調に推移している。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・店頭への来客数、販売量共に回復傾向にあり、前年の台風被害以降、継続していた消費低迷期を脱し、元の状態に戻りつつある。ただ、必ずしも景気が良くなっているというわけではない。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・先行3か月の旅行相談件数が増えてきている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・さっぽろ雪まつりや冬季アジア大会などの大きなイベントがあったことで、外国人観光客の利用が増えており、売上も上々であった。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・通信サービスの個人契約の解約が想定よりも少なく、道内法人の大口契約も目標以上となっている。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・ここ数か月と比べて、2月は技術売上及び関連商品の売上が好調である。例年の2月の雰囲気とは異質に感じられるくらい客の動きが活性化している。
	商店街（代表者）	お客様の様子	・客の反応が前月と変わらない。	
	商店街（代表者）	来客数の動き	・当市3大まつりの一つである冬のイベントが初旬に開催され、商店街に来街する客が増したが、イベントが終了し、中旬になると人通りが途絶えた。また、下旬には冬季アジア大会が行われたが、当市を訪れる観光客などは少なく、選手とみられる外国人をわずかに見掛けた程度であった。月全体としては中旬以降の出控えなどにより、来街者の増加には至らなかった。	
	商店街（代表者）	単価の動き	・旧正月期間は航空機やホテルの利用が好調だったが、外国人観光客が立ち寄る店舗の売上は前年から大幅に減少した。旅行形態の変化がいられているが、それだけでは説明できないほどの落ち込みであり、今後に向けての対応策も必要になってきている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・2月はさっぽろ雪まつりと当市の冬のイベントが重なったこともあり、売上は前年比で104%、前々年比で99.5%となった。ただし、売上の60%以上を外国人観光客が占めているなど、日本人観光客が増えていないため、当市全体の景気はあまり良くなっていない。
		百貨店（担当者）	販売量の動き	・売上に変化がみられない。
		百貨店（営業販売担当）	来客数の動き	・総体の来客数が伸びてこない。イベントや催事など、瞬間的な集客はあるが、日々にならずと減少傾向が続いている。特にアパレルフロアでは減少傾向が続く中、春物の定価品が出始めた月後半の来客数が大きく減少した。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・社会行事や生活歳時などの関連商材では客単価が上昇するなど、良い傾向もみられつつあるが、客1人当たりの買上点数は前年割れの状態が継続している。
		スーパー（企画担当）	お客様の様子	・前年の台風被害で土が流出した畑の客土工事でダンブが行き交っている。このような状況をみても、当地での消費に勢いが出てくることなど想像もできない。
		スーパー（役員）	販売量の動き	・ここ数か月、生鮮食品、特に水産関連商材の相場高が続いている。食料品全般で単価が上昇していることから、客の買上点数が減少しつつある。ただ、売上はどうか前年を維持できている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・一部の店舗では売上の回復がみられるが、競合店の閉鎖によるものであり、全体としては悪い状況が続いている。特に沿岸部ではいまだ回復がみられない。定期的に水産業従事者などの支払が厳しくなっていることも影響している。
		コンビニ（オーナー）	来客数の動き	・2月の売上は前年比97%であった。2月上旬から2週間、競合コンビニ店が改装のため休業していたことで売上が5%アップしたが、競合店がチェーン変更してリニューアルオープンした後は、売上が2%ダウンした。
		家電量販店（店員）	お客様の様子	・1人立ちセットの予約件数が前年よりも少ない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型車が出た割に販売量の伸びがさほど大きくない。
		自動車備品販売店（店長）	競争相手の様子	・車の販売量は前年並みだが、車整備やメンテナンスの売上が前年を若干下回っている。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	販売量の動き	・2月の自動車用燃料の販売量が前年比で大幅に低下している。一方、灯油の販売量はほぼ前年並みである。
		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による影響で株価が上がり、円安傾向にあるため、物価が上がるのが懸念される。また、米国の新大統領の政権運営が不安定なため、これからどういう影響が出てくるのか不透明である。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・前年よりも客単価が下がっているものの、来客数は増えている。昨春からの告知がうまくいっていること、温暖な日が多かったことが要因であり、売上は前年をやや上回った。
		観光型ホテル（役員）	来客数の動き	・国内客が増加しているものの、外国人観光客の減少により相殺されており、大きな変化はみられない。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・2017年の新プランが発売されたこともあり、店頭への来客数、取扱量が増加している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・2月はさっぽろ雪まつり、冬季アジア大会などが開催されたことで多くの観光客が北海道を訪れたが、タクシーの利用はあまり増えていない。1台当たりの売上は前年比プラスだが、乗務員不足でタクシーの稼働が悪く、会社としての売上はマイナスであった。
		タクシー運転手	単価の動き	・業界全体の推移をみても下降傾向にあり、あまり景気の良さを実感できない。何より労働者不足が顕著であり、何らかの対策を講じる必要性を強く感じている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・前年末から人材確保が順調に進んでいるが、その結果がまだ表れていないため、景気は変わらない。
		観光名所（従業員）	来客数の動き	・2月26日現在の乗降客数は前年比92.4%となり、前年を下回ったが、悪天候による営業休止が今年は6日もあり、前年の1日から大きく増加したことが要因であり、景気は変わらない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		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	・例年と比較して天候状態が良く、欠航回数が少ないため、輸送量が例年ほど減少していない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・天候不良や駅前の百貨店の撤退によって中心部の商店街への来街者が減っていることが多少影響している。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・クリスマス、年末シーズンと比べると、2月は厳冬期ということもあり、客足も客単価も落ち込んでいる。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・販売量は前月よりも増えているものの、3か月前と比べると7%弱ダウンしている。来客数、売上は現状、前年比91%台で推移している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・衣料品や家電、暮らしの品などの買回り品の動向が良くない。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・節分、バレンタイン商戦などの催事販売の売上は前年を上回っているものの、それ以外の一般販売の売上は年明けから急速に伸び悩んでいる。特に1人当たりの買上点数に減少傾向がみられることが気掛かりである。
		スーパー（役員）	それ以外	・外国人観光客の入込は好調だが、恩恵は一部の業種にとどまっており、全体的な景気を底上げするほどの効果がみられない。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・単価の高い商材の動きが鈍くなっている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・来客数が前年を下回っている。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・記録的な大雪、寒波がみられたため、壮年期の老人を主要客層とする商売にはこたえる。また、健康産業の拡大がいわれているが、小規模店にとっては厳しい面がある。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・前年の北海道新幹線開業前のような忙しさはみられない。連日あまり混雑することもなく、静かな営業日が続いている。少人数の外国人観光客による利用は多いが、団体客は少なく、前月に続き来客数は前年を20%下回った。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・今まで好調であった中国経済に陰りがみえ始めたこともあり、中華圏からの外国人観光客が減少傾向にある。
		タクシー運転手	来客数の動き	・タクシー業界において地方は依然と厳しい状況にあり、疲弊している。冬期間は観光客が半減することになり、地元の景気も良くなる兆しがみえない。3か月前との比較では、金額にして約500～600万円の落ち込みであり、4月ごろまでは厳しい状況が続く。
		通信会社（社員）	単価の動き	・販売量は前年並みを維持しているが、客単価が下がっているため、収益面では前年からやや落ちている。業界的には格安メーカーの参入による影響もみられ始めている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・来客数の減少や客単価の低下がみられる。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・年末に比べると株式市況も盛り上がり欠けているため、消費、住宅投資も含めて、客のムードが盛り上がりがない状況にある。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・分譲マンションの商談に要する時間が長くなってきている。
	×	一般小売店〔酒〕（経営者）	お客様の様子	・年が明けてから、特に夜間の人出が悪く、得意先からは厳しいという声が多く上がっている。
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11月は販売量が前年比プラス6%であったが、2月はプラス20%になったことから、景気はやや良くなっている。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・年度内竣工の建築工事の現場が多く、プレミアムフライデーとはおよそ程遠い状況の中、深夜まで作業を続けている。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・実績値が計画値よりも上ぶれしており、想定よりもしっかりとした景況にある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他サービス業〔建設機械レンタル〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・売上が前年比で15%程度アップして推移している。例年より暖かくなるのが早そうなおもプラスである。
		家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・家具の個人需要は伸び悩んでいるが、首都圏のマンション投資に伴う需要が底堅く、全体としては大きな変化がないまま推移している。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・北海道では冬場特有の動きとして輸送量の減少があり、今年も国内貨物が減っているものの、春商戦に合わせて輸入貨物が到着し始めていることで数字を維持できている。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・さっぽろ雪まつりや冬季アジア大会などのイベントが目白押しだったため、観光関連産業は好調を維持している。建設関連も改善している。一方、個人消費は衣料品の動きがさえず、生鮮食品や灯油、ガソリンの値上がりもかせとなり、力強さに欠けている。総じてみれば道内景気は3か月前と変わらない水準にある。
		司法書士	取引先の様子	・季節的な影響もあり、不動産取引や建物の建築などの動きがほかの時期と比べて停滞している。
		コピーサービス業（従業員）	取引先の様子	・国内中心の事業を行っている客先については順調であるが、海外にも拠点を持っているような客先は横ばいである。全体的には3か月前と景気は変わらない。
		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比較して売上が減少している。年明けから荷動きが悪くなってきており、前年と比較しても売上が減少している。
		輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・前年の不作の影響で、年明け以降、農産物の在庫在庫量が例年よりも少なくなっている。輸送量も1割程度減少している。
		司法書士	取引先の様子	・北海道は雪国のため、冬期間の土地取引が極端に減少するが、今年は2月の終わりを迎えても不動産取引に動きがみられ始めない。建築資材の高止まりにより建築費用が高騰している状況下においては、収入の底上げがなければ不動産を購入することも少なく、全体的に景気が停滞している。
		その他非製造業〔鋼材卸売〕（役員）	受注量や販売量の動き	・一般消耗資材は持ち直したものの、大型設備案件が少ないため、売上は前年及び3か月前と比べて約10%ダウンしている。
	x	-	-	-
雇用関連 (北海道)		-	-	-
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・自動車関連や住宅関連など、大型消費財の動きが徐々に活発になってきているという話を最近よく聞く。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・台風の影響により前年9月から求人広告依頼件数が低迷していたが、2月に入り緩やかではあるが、回復基調となっている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	雇用形態の様子	・求人広告件数が減少している。求人広告を出しても中々人が集まらないことが大きな原因とみられる。企業の求人意欲は高いが、正社員から非正規へと向かう流れもみられる。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・減少傾向にあった新規求職者数が1年10か月ぶりに前年を上回ったが、月間有効求職者数は5年3か月連続で減少している。一方、求人倍率は6年11か月連続で前年を上回ったが、6か月ぶりに1倍を下回ったことから、今後の動向が懸念される。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・月間有効求人数は前年比マイナス12.9%と6か月連続で前年を下回った。一方、有効求人倍率は5か月連続で前年を下回ったものの、引き続き1倍を超えており、雇用情勢は改善している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数を業種別にみると、医療福祉のほか、サービス業の業種で前年を下回ったものの、製造業や卸小売業、運輸業で前年を上回っていることから、業種ごとのばらつきはあるものの、全体的には高い水準を維持している。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・小売業が依然として不振である。零細企業の倒産が目につくなど、活気が感じられない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		学校〔大学〕 (就職担当)	求人数の動き	・企業の採用状況を見ると、多くの企業で採用予定人数を確保できていないため、良い学生がいれば、2～3月でも紹介してほしいという企業のスタンスは変わっていない。ただ、2018年卒業予定者の採用活動がそろそろ始まってくるため、企業側の動きもシフトしつつある。
		求人情報誌製作 会社(編集者)	求人数の動き	・1月に引き続き募集件数が減少気味である。業種別にみても満遍なく減っている。3～4月の人の移動が活発になる時期まで様子見しようというムードが漂っている。
	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)		住関連専門店 (経営者)	単価の動き	・今月は比較的高額な商品が多く売れており、売上を押し上げている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・一般的に2月は低迷するといわれているが、タクシー業界にあまり変化はなく、いつもどおりの良い営業成績である。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・春の兆しとともに景気に少し明るさがみえていたが、月末になって駅前の地元百貨店倒産のニュースが入っている。もともと売上規模が大きい百貨店ということで、街は案外落ち着いており、消費者も冷静に受け止めている。
		一般小売店〔書籍〕(経営者)	単価の動き	・一般的な商材については、ヒット商材がないため売上が伸びず厳しい。ただし、ギフト関係やその他の商材については、引き続き好調であり、売上の減少分をカバーできている。
		一般小売店〔医薬品〕(経営者)	販売量の動き	・前年と比較して販売量は114%となっている。3か月を通して前年を下回る月はなく、平均しても108～110%となっており、客にも買い控えの様子は無い。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・以前と比較して、婦人服の売上が増加している。コートの上は低迷しているものの、ブルゾン、セーターなどの動きが良い。また、宝飾時計、ブランド品の売上也増加しており、高額商材は引き続き好調である。また、新規で行った地元の逸品を集めた催事も好調であり、新しい切り口の商品についての客の関心も高くなってきている。
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・例年より雪が少ないためか、人の動きが良い。また、買上点数もわずかではあるが伸びている。
		コンビニ(エリア担当)	単価の動き	・客単価が前年比で2ポイント改善している。プラス1品の購入が進んでおり、揚げ物やデザートが好調である。
		衣料品専門店(店長)	お客様の様子	・低単価志向と高単価志向の二極化が進んでいる。また、寒さが後倒しとなり春物商材の立ち上がりが遅れている。ただし、冬物商材の消化は進んでおり、更には入卒需要といった気候に左右されない商材の需要も増えてきている。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・新型車のイベント効果により、販売台数及び単価が伸びている。
		その他小売〔ショッピングセンター〕(統括)	単価の動き	・比較的衣料品の動きが良く、単価も上がってきている。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・来客数が若干増加している。株価も安定しており、景気は少し良くなっている。
		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、来客数や売店の売上をけん引している。数が月前と比較しても、何が売れるのかがつかめており、対応策も功を奏しているため、ずいぶん景気の良い売れ方をしている。
		観光名所(職員)	来客数の動き	・2月上旬に開催したイベントは、天候要因により前年に引き続いて縮小開催となったが、今年は前年と比べて来客数が多い。
	その他サービス〔自動車整備業〕(経営者)	販売量の動き	・例年であれば2月は売上や来客数が減少する時期であるが、前年比は微増している。	

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
		商店街（代表者）	来客数の動き	・静かなりに商店街の来客数は安定している。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・今年の2月はとても暖かく、風邪薬を求める客が非常に少ないため、来客数は減少している。また、帰宅が早くなったのか夜間の客が非常に少なくなっており、前年同月と比較して来客数が20%も減少している。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・来客数はやや落ち込んでいるものの、客単価が改善しており、売上全体としては横ばいとなっている。また、客の行動からも厳しい節約をしている様子は見受けられない。
		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いる。高額商材の動きは多少良くなっているものの、売上増加の様子はみられない。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・2月はオケージョン需要であるバレンタインなどで、大幅に客単価が上昇している。ただし、洋服などは客単価が下がっており、景気が良いとはいえない。そのため、依然として状況は変わらない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・食料品の動きは前年並みで推移しているが、衣料品が伸長せず、単価も低下傾向にある。
		百貨店（経営者）	販売量の動き	・春に向けてのアイテム、節句人形などはほぼ前年並みで推移している。ただし、今月は祝祭日の営業が一日減少しており、その分はマイナスとなっている。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・日々の来客数や売上は安定しているものの、今月は前年よりも営業日が1日少なく、その分がマイナスとなっている。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・今年の2月は前年より営業日数が1日少ないため、売上が前年を下回っている。1品当たりの平均単価は前月に引き続き前年割れであるが、価格訴求効果もあり買上点数は増えている。そのため、来客数は変わらないものの、1日の平均売上は前年並みに戻っており、総じて景気に変化はない。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・来客数は前年比で3%ほど減少しているものの、客単価は逆に3%ほど上昇している。そのため、景気自体に変動はない。
		スーパー（営業担当）	来客数の動き	・前月並びに前年と比較しても来客数の動きは鈍くなっている。
		スーパー（営業担当）	お客様の様子	・1～2月の曜日あわせでの既存店の途中経過では、全店ベースで前期100%で推移している。ただし、2月決算に合わせてチラシやポイントなどの販促策を強化している結果であり、景気回復によるものとはいえない。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・来客数、客単価共に、前年比100%を維持しており、あまり変化はない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数の動きに大きな変化はない。景気回復感が一般消費者まで伝わっていない。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・節分を過ぎてから少し低迷していたが、日米首脳会談が成功してから、消費性向がやや明るくなったように見受けられる。また、客は買うものは買うという傾向にあり、景気が少し良くなってきているという状況に変化はない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・一般服だけでなく、学生服や制服なども競争が激化している。保護者や本人からの知人、友人の紹介により、販路拡大を図って売上増加に結び付けている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・春物にはまだ早い時期である。早めの取り置きや注文はあるものの、売上にはまだつながっていない。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・2月の売上は前年並みに推移しているが、フレッシュャーズ向けが前倒しで動いているだけであり、一般向けは前年を下回っている。
		衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・特に趣味し好の強いゴルフ用品の販売量が悪く、景気そのものは変わらないが、全体的な販売量が前年比90%の状態が続いている。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数の減少などもあり、身の回りで景気が回復している実感がない。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数は前年比95%前後で推移しており、県北より県南地域がやや悪い傾向にある。新築需要もあまりなく、客の動きをみてもあまり良い状況ではない。
		家電量販店（従業員）	来客数の動き	・高付加価値商材を求める客の件数が、以前よりも少なくなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・他社との競合が激しく、少ない見込み客の取り合いとなっている。そのため、厳しい条件の商談が多い。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・決算期であるにもかかわらず、販売量は例年並みであり、伸びていない。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・前～前々月共に、土日における新規の来客数が変わらない。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・受注生産をしているが、受注量も少なくなってきたり、厳しい状況が続いている。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・全体的に飲食店の来客数の落ち込みが継続している。店頭では特定の商材しか動かないという状況であり、地方での長期的な販売が厳しくなってきた。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・販売量が前年を上回り、収益もそれなりに回復してきている。ただし、暖冬であった前年と比較すれば、良い状況ではあるものの、消費が力強く回復している印象はない。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・変動要因がなく、現状維持が続いている。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・法人関係は送別会などの利用がみられるが、個人利用は例年に比べて落ち込んでいる。個人客は先行きを様子見している状況である。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・秋口以降は、年末年始を含めて低迷が続いている。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・前年並みの来客数で推移している。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・11月から状況は変わらず、一般宴会の参加人数が少なく売上が減少傾向にある。ただし、インバウンドの影響もあり、宿泊は増加傾向である。婚礼は単価、参加人数次第であり、全体的に来客数に左右されている状況である。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宴会などの法人利用件数が、前年と比較して減少している。レストランなどの個人利用も減少している。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・全体的に停滞感が漂っており、客からも景気が良いという話を聞くことがない。顧客の利用は変わらないが、フリー利用が減少している。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・ここ数か月、個人旅行の動きが鈍い。業界全体でも前年比96%で推移している。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・海外旅行は、燃油サーチャージ、米国の新大統領の就任による円安傾向の影響もあり、受注状況はかならずしも良いとはいえない。また、国内旅行も直前での取消など、他社への申込やインターネットでの申込に流れているとみられる客も多い。そのため、全体的な傾向に変化はない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・プレミアムフライデーなどの消費喚起施策をみても、恩恵は一部の業種だけであり、底上げにはなっていない。3か月前と比較しても景気は上向いていない。
		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	・新規の契約者数に変化はないものの、節約志向から低価格コースへの加入が増えている。一方で解約件数は減少している。外での消費を減らし、家のなかで楽しめる事にお金を使う人が増えてきている。
		遊園地（経営者）	それ以外	・2月は休園中であるが、学校団体の予約状況は現在のところ変わらない。
		競艇場（職員）	来客数の動き	・来客数はあまり変わらないが、客単価がわずかながら上昇している。
		住宅販売会社（経営者）	それ以外	・住宅受注は順調であるが、一般物件の受注がない。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・業種を問わず、各店舗における来客数の減少が続いている。一部飲食店では、客単価の増加でどうにか前年をカバーしているようであるが、総じてどの店舗においても、客単価の減少が続いている様子である。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・冬季間の前半は非常に良い形で商品が動いていたが、その後半、特に今月は動きが非常に鈍くなっている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・食料品などの生活必需品の消費は横ばいであるものの、衣料品や高級品の個人消費は低迷している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・客の購買動向からは、価格に対するシビアさに大きな変化はみられていない。また、来客数そのものが減少傾向で推移しているため、客単価の低下も加わってますます苦戦を強いられている。
		百貨店（買付担当）	お客様の様子	・買上単価、買上客数共に減少している。天候に左右されている部分もあるが苦戦している。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・週末は、天候不順や大雪などにより単価が下落している。さらに、週なかばの晴天の日は買い回りが増えている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・2月中旬に競合店が開店し、その影響で来客数が減少している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・当店は日本海の近くであり、前月同様に今月も平日を中心に暴風雪が多かった。そのため、客足に大きな影響が表れており、来客数は前年を下回っている。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・人口減少や労働力減少によるサービス低下により客離れが起きている。
		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る。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・冬物バーゲンが最終価格になっているが、複数購入する客はいない。販売量、単価共に前年を大幅に下回っている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・この時期は、入学、就職などを控えたフレッシュマンの来店は多いが、一般客の来店は少ない。一方、最近ではビジネスマンの動きが鈍く、不調の原因となっている。このような来客数の動きからも、全体的な景気はあまり良くなっていない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新型車が出ている割には、販売量が前年を大きく上回れない。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数が伸び悩んでいる。また、主要商材の売上も減少傾向にある。
		その他専門店【酒】（経営者）	販売量の動き	・月前半は寒波の影響もあって、特に飲食店への販売量が落ち込んでおり、なかには人が動くのは週末のみで平日は来客が1人もいなかった店もあった。また月後半もずらずとその状況を引きずる形となっている。ある程度予想して仕入を抑えていたものの、想像以上に厳しい月となっている。
		その他専門店【靴】（従業員）	販売量の動き	・値下げをした冬物商品ばかりが売れて、春物商品の動きが鈍い。
		その他専門店【白衣・ユニフォーム】（営業担当）	販売量の動き	・2月という時期的なこともあるが、それにしても動きが悪い。年度末に向けての話はいろいろと出ているが、今月の納品は少ない。
		高級レストラン（経営者）	お客様の様子	・客も非常に苦戦をしている様子であり、景気の良い話を聞かない。同業者もあまり良くないのか、中央市場で仕入をしていても高級なマグロなどは売れていない。おそらく寿司屋なども厳しいのではないかと。経済政策が地方に全く波及していない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・商売において、2月と8月はあまり良くない月であり、特に2月は行事が少なく暇である。前年同期及び3か月前と比較しても、数字は悪い。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・来客数の浮き沈みが、だんだん厳しくなっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊、宴会、レストラン部門共に、来客数の減少がみられている。特にレストランは、個室での少人数の接待会食などの減少が響いている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・レストランでの個人客の売上が減少している。
		旅行代理店（店長）	お客様の様子	・国内団体旅行の問い合わせや、国内個人向けパッケージ旅行の伸びが今一つである。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・アンテナ関係の会社に訪問した際、インフラ事業の売上が前年度を大きく下回り、今後の事業継続が不透明となっていると聞いている。このことから、近い将来のリストラの可能性が社内で示唆されており、新規事業の立ち上げが急務となっている。4K、8Kの需要拡大が急がれる。オリンピック需要が鍵である。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・常連客の再来店率は変わらないが、新規客が減少している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・寒くなるとどうしても客足が遠のいてしまい、来店の間隔が空いてしまう。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他住宅[リフォーム]（従業員）	販売量の動き	・工事受付件数の前年割れが続いている。
	×	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・今月は雪があまり積もらなかったが、それでも客の動きが鈍い。
	×	コンビニ（店長）	それ以外	・除雪代、光熱費など経費の増加、雪による来客数の減少、28日営業と今月は年間で1番厳しい月である。
	×	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・毎年1～2月は来客数が少なく、販売量も比例している。また、ここ数年続いている買い控えの影響も大きい。
	×	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数が極端に少ない日が続いている。主婦層の気軽なランチの減少や、客単価の低下も顕著である。
	×	一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・今後は大丈夫なのかというくらい、販売量、来客数、他社の話すべてにおいて悪く、特に月初は非常に悪かった。ただし、給料日を過ぎてからはある程度は良くなってきているが、全体的にみれば決して良いという状況ではない。
企業 動向 関連  (東北)		-	-	-
		窯業・土石製品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・需要には地域間格差がある。ここきて業界の需要想定より多少出荷量が伸びているものの、前年比ではマイナスとなっている。
		電気機械器具製造業（企画担当）	取引先の様子	・顧客の新製品開発が加速している感がある。加えて、それを確実にする実験製品開発にも積極感がある。
		金融業（広報担当）	受注価格や販売価格の動き	・県外市場でのりんご販売額増加、県産米の相対取引価格の高値維持、高値相場を主因とした八戸港水揚げ額増加など、一次産業が好調に推移している。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・年度末に向けて発注量が増えてきている。さらに、来年度のコンペ案件も前年より増えている。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・年度末に向けて、各社に動きがみられている。
		農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・ほとんどの果物は、前年よりも販売単価が1割程度安かったものの、例年並みを維持している。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・もともと2月は閑散期であるが、旅行者や出張者が例年より少ない印象がある。
		食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・販売量は微減しているが、動きは例年と変わらない。
		木材木製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・住宅部材の販売単価の改善が進まず、収益が良くならない。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・発注時期の平準化により、年度末のみに受注が重なる傾向は軽減されている。
		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	・広告宣伝の効果により、受注案件は増加傾向にある。しかし、単価が低廉化しており、利益率が下がっている。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・設備投資よりも経費削減に重きが置かれている。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・企業の資金ニーズは横ばいのままである。個人は米国の状況を様子見している。
		公認会計士	取引先の様子	・全体的に建設関係は売上が減少しているものの、利益を計上している企業が多い。また、小売関係は横ばいであり大きな動きはない。
		コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・一部の大手企業からの注文は増えてはいるが、全体としては横ばいである。
		その他企業[企画業]（経営者）	受注量や販売量の動き	・ここきて年度末の仕事が増えている。新年度に向けての案件の相談が増えているが、景気は変わらない。
		その他企業[工場施設管理]（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・下落傾向は続いているが、ある程度落ち着いてきている。
		農林水産業（従業者）	それ以外	・水田農業の担い手不足により、地域の離農者の水田が我が家に集まってきている状況であり、負担増になってきている。
		繊維工業（経営者）	取引先の様子	・毎月のことであるが、店頭の売上が悪い。特にデパートの衣料品の売上が悪い。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・価格競争に入っており、受注量が落ち込んでいる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	出版・印刷・同 関連産業（経理 担当）	受注量や販売量 の動き	・3か月前の前年同期と、今月と3か月前との比較では、今年のほうが受注量が2%ほど減少している。
		建設業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・気候にもよるが、人手不足もあり、着工準備が遅れている。そのため工事にも遅れが出ている。
		輸送業（経営 者）	取引先の様子	・一時的なものではあるが、生産が不調であり、物流に期待ができない。
		経営コンサル タント	取引先の様子	・食品製造業3社が、続けて倒産、自己破産をしている。いずれも取引先の経営不振による連鎖倒産であり、業界全体に停滞感が漂っている。
		その他非製造業 〔飲食料品卸売 業〕（経営者）	受注価格や販売 価格の動き	・納入価格が100円以下のものが増えており、高額商材は年々下降気味である。デフレ傾向、値下げ傾向の強さが顕著にみられている。
		広告業協会（役 員）	それ以外	・消費の伸びが鈍化していることが影響しているのか、前年の後半からマスメディア、折込広告などが前年を下回っている。また、地域的には有利な場所にある地元百貨店が自己破産を申請したとの報道があり、他店の広告減少に影響しなければよいと業界は願っている。
雇用 関連  (東北)		人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・年度末需要と4月開始案件による人材派遣の受注が、新規登録者数と決定率よりも上回っている。そのため、単月で26%増加、通期で30%増加となっており、受注が好調な状況が継続している。
		人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・求人数の増加に伴い、求職者の登録数も増加傾向にある。引き続き半導体関連や自動車関連メーカーが堅調のため、これらの募集が増加している傾向にある。
		人材派遣会社 （社員）	求職者数の動き	・年度末で契約満了を控える派遣就業スタッフの契約が、今月中旬から活発化している。
		職業安定所（職 員）	周辺企業の様子	・将来への投資として、高校卒業予定者に対する採用意欲が旺盛である。
		人材派遣会社 （社員）	周辺企業の様子	・2月に入ってもインターンシップを積極的に行っている企業が多く、企業の採用意欲の高さは継続している。
		人材派遣会社 （社員）	求職者数の動き	・求人数は減っていないが、求職者が減少傾向にある。
		人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・年度末の人員の入替時期であるが、ここ数年と同様の傾向であり、以前ほどの採用意欲はみられない。
		アウトソーシ ング企業（社員）	それ以外	・新規の仕事があまり無い状況が続いている。
		新聞社〔求人広 告〕（担当者）	周辺企業の様子	・乗用車販売は順調に推移しているが、年度末に向けての広告の動きが鈍い。
		職業安定所（職 員）	それ以外	・有効求人倍率が3か月連続で下がっているものの、前年同期よりは上回っている。
		職業安定所（職 員）	求職者数の動き	・有効求職者は45か月連続で減少している。反面、新規求人数は増加している。ただし、人手不足により充足されない求人が、3か月ごとの求人を繰り返しているケースもあり、本当の新しい求人は実際よりも少ないのではないかと。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・新規求人数、月間有効求人数共に、前年比に大きな変化はみられず、数字的にはわずかな増減が続いている。工場の新設などの求人もあるが、今のところ全体的に大きな変化はみられない。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月と比較して2か月連続で減少し、月間有効求人数も4か月連続で減少となったものの、正社員求人の割合は上昇している。また、新規求職者数は8か月ぶりに増加したが、有効求職者数は微減となっている。このため有効求人倍率は7か月ぶりに1.1倍台に下降したものの、依然として高止まりし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増加が続いているが、新規求人数は前年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	・有効求人倍率は依然として高水準で推移しているものの、新規求人数は前年同月比で増減を繰り返すなど大幅な増加はみられず、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	・緊急雇用対策関連、除染関連事業の縮小により、新規求人数の前年比は減少で推移している。これらの減少分を除けば、毎月の求人の増減理由は、未充足求人 の更新などによるものである。		

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
		学校就職担当者	求人数の動き	・前年同期と比較して獲得求人数は微増であり、大きな変化はみられない。
		新聞社〔求人広告〕(担当者)	求人数の動き	・求人数の動きをみる限り、業種にもよるが人手不足が続いている。やっと被災地復興の手ごたえが芽生えはじめた矢先の人手不足と人口減少である。オリンピック景気の高まりにより、首都圏に労働力が流出してしまう状況に歯止めがかからない。
		民間職業紹介機関(職員)	周辺企業の様子	・年度末を迎えて、各企業ともに求人を控える傾向にある。特に、派遣人員の募集停止、契約期間満了後の継続なしが目立っている。なお、介護関係は相変わらず募集が多い。
	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)		都市型ホテル(副支配人)	販売量の動き	・2月は大口団体等はないものの、インターネット予約が過去最高を記録するなど、ビジネスを中心とした個人予約が大幅に伸びている。
		都市型ホテル(営業)	来客数の動き	・今月も引き続き、宴会、宿泊共に、好調で順調に推移している。
		その他サービス〔葬祭業〕(経営者)	来客数の動き	・家族や親族だけで行う葬儀や費用への関心が高まっており、問い合わせも多くなっている。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・一般的な物はそんなに良いと思わないが、学校販売は、注文数が前年とほとんど変わっていないため、景気もやや良くなっていると感じている。
		スーパー(総務担当)	販売量の動き	・食品のみだが、売上は久しぶりに前年比100%になっている。来客数も前年比100%である。相変わらず、衣料と住居用品は売れていないものの、少数数値が上がってきている。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・4月からの税制改正で増税になる車種などの駆け込み需要が出ている。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・来客数はここ2年くらいで本当に改善されている。客単価はなかなか上がらないが、下げ止まった感がある。飲食店がかなり増えたため、潰し合いになっている部分もあるが、景気は良くなっている。
		観光型旅館(経営者)	販売量の動き	・3か月前の集客状況が非常に悪かったため、それと比較すると持ち直してきている。ただし、前年と比較するとまだ良くない状況である。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・新築の販売、引き渡し物件数が増えてきている。
		ゴルフ練習場(経営者)	販売量の動き	・年度末が近づき、商品に動きが出ている。
		設計事務所(所長)	お客様の様子	・厳しい状況のなかで今月は予算達成し、3か月前よりも好調である。
		住宅販売会社(経営者)	販売量の動き	・原因は不明なもの、物件に動きがみられる。販売量はやや増加傾向にある。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・天候の影響は大してないが、街中の人出は大変少ない。節分の日も暖かだった割には、例年より人出は少なく活気がなかった。現状、春物の動きもほとんどない。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・中学校のかばんを学校で販売しているが、全体を100とすると、おさがりということで他人や兄弟からもらったりして、60~55%しか買ってくれない。そういう学校が多くなってきており、非常に閉口している。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・今月は特に客が少なく、商品の動きも大変悪い。そこにきて特売品の売上ウエイトが高く、最悪の月である。
		一般小売店〔精肉〕(経営者)	お客様の様子	・今年は寒気が続いて厳しい冬である。客の様子も動きが大変悪い。周辺も活気が出てこない。
	一般小売店〔家電〕(経営者)	お客様の様子	・現状に慣れてしまっているのか、必要とする物が無いのか、相変わらず商品の動きは少ない。修理などの業務も少なく、静かな2月である。消費者の購買意欲が出てこない限り、売上の伸びは期待できず、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
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・依然として婦人、紳士アパレルの不振は継続している。化粧品やバレンタインなど一部好調な商品群もあるが、2～3か月前と比較し状況は厳しいままである。
		百貨店（店長） 百貨店（副店長）	来客数の動き お客様の様子	・個人消費が低迷している。 ・長い間、どん底だった衣料品を中心に、若干ではあるが回復傾向の手ごたえがある。ただ力強さは感じられず、先行きも不安の方が強い。今月、初めてチョコレートの催事を開催した。売上は見込みをはるかに上回り、都心店に引けを取らない客単価に驚いている。最も印象的なのは若いOLと思われる客が、連日大勢詰めかけたことである。それも午後5時以降に車列ができ、閉店時まで滞留している様子を見ると、地方にも客はおり、購買意欲もある。ただ、客の欲しいものを私たちが提供できていなかったと深く反省している。これを教訓にして品ぞろえや販促の仕方、売り方を見直さなくてはと痛感している。
		スーパー（経営者）	競争相手の様子	・客の消費動向は依然として厳しい。
		スーパー（統括）	販売量の動き	・節分やバレンタインのようなイベントでの消費は増えているものの、日常の買物では1人当たりの買上点数や客単価は下降トレンドであり、既存店の売上高は前年同期比98%台にとどまっている。
		スーパー（商品部担当）	単価の動き	・ここ数か月の傾向は、来客数の減少を買上点個数や1品単価で補っており、変わらない。天候不順により前年比較が難しい月だが、イベントなどの集客は良い。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・売上は前年比101%で、経費は102%である。人件費や経費が増えて、利益は伸びていない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・今月は車検、一般整備入庫については、目標を若干だが上回る数字が出ている。しかし、車両販売は低迷が続いている。整備料金もある程度、客の要望に沿う形のものもあり、景気の悪さを実感させられる。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・この数か月は新車の販売、整備売上などが横ばいである。知恵を絞り、努力をしてもこの程度なのだから、この先が思いやられる。生きるためにはもっと工夫をしなければならない。
		乗用車販売店（販売担当）	来客数の動き	・来客数が極端に減っている。購入を考える方や修理の方は当然来るが、それ以外のカタログ、見積といった細かい用事で来店する方が極端に減っている。とにかく、目的を持って来る客だけで、遊びに来る客が極端に減っている。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・例年2月の販売量との比較、スーパーやそこに納品している客の話、近隣の交通量なども含めて、あまり活気がなく、盛り上がり欠けている。
		住関連専門店（経営者）	単価の動き	・買上単価の上昇はわずかなものの、客単価はほぼ横ばいである。買上単価上昇は商品単価上昇のためであり、景気とは関係ない。地方経済は依然として横ばいである。
		住関連専門店（仕入担当）	単価の動き	・特売日に売上が集中する傾向が続いており、特に季節的な端境期は、その傾向が顕著になる。一時上向きかけた平均購入単価も消耗品中心に下降傾向が止まらない。
		その他小売【ショッピングセンター】（統括）	来客数の動き	・節分、バレンタイン、大型イベント開催時など、コト消費以外の平常時は来客数が減る。消費者が、お金を使う日と単に暇を潰しに来る日の差が顕著で、堅実な消費はさらに継続する。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・前月は売上、来客数共に非常に悪く、今月は多少の増加はあるが、前年と変わっていない。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・ランチタイムは大体客席が満席になるが、ディナー客が非常に少なく、客単価も伸びない。客単価が非常に悪い。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・来客数は非常に多くなったような気がするものの、売上からみると、若干前年より良くなっているが、まだ景気が回復しているとは思えない。
		都市型ホテル（営業担当）	販売量の動き	・3か月前の12月は例年に比べれば、多少稼働が良くなかったが、2月の稼働はそこそこ戻ってきている。ただ、景気が上向いて稼働が戻っているという、これといった理由はあまりないので、状況的には変わらない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・3か月前と比べて、客単価の上昇があまり感じられないので、現状維持である。
		旅行代理店（所長）	来客数の動き	・オフシーズンでもあり、人気のイベントを実施している一部の地域以外は、来客数はあまり良くないようである。
		旅行代理店（副支店長）	来客数の動き	・個人客の動きが鈍く、年末年始同様に多少控え目である。また大雪などの天候不順もあり、客の動きが少なく、国内、海外旅行共に前年を下回っている。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・夜の動きは変わらないものの、昼の動きが良かったので、前年同月と比べて6%の増収である。
		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	・客の反応も少なく、相変わらず低調である。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・販売量の増減なく、横ばいである。
		通信会社（店長）	販売量の動き	・販売量を増やすため、単価を下げた売らざるを得ない。
		通信会社（局長）	お客様の様子	・経済的理由での解約がある。価格競争が続いており、デフレから脱却できていない。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・前年に比べて降雪日が少ないことから、来客数は微増である。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・近隣スキー場は、学生が休みに入っているためにぎわっているものの、宿泊は安価な施設に流れている。
		ゴルフ場（経営者）	お客様の様子	・現在冬期クローズ中のため、状況がつかみにくい。
		ゴルフ場（支配人）	お客様の様子	・2月の寒い時期ではあったが、やはり若者よりも年配者が来場して、元気にコースを回っている。期待できるのは団塊世代である。
		ゴルフ場（総務部長）	来客数の動き	・3か月前の来場予約数と比較して、同じような状況である。
		競輪場（職員）	お客様の様子	・入場者数、購買単価とも、ほとんど変化がみられない。
		その他サービス [立体駐車場] (従業員)	お客様の様子	・3か月前と比べて、来客数の動き、単価、販売量、売上全て横ばいである。そのため、変わらない。また、客も買い控えの様子で依然として変わらない。
		その他サービス [イベント企画] (職員)	お客様の様子	・県内では景気回復に向けた動きが見られるようだが、客の様子からは変化を感じられない。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・仕事の依頼数は相変わらず少なく、足りていない。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・今月は年度末が近いので、アパート、マンション、貸家等の引き合いが増えて、いくつか契約になっている。また、不動産も若干問い合わせ等が増えてきたような感じがする。ただし、契約にはなかなか至らない。
		一般小売店[衣料] (経営者)	販売量の動き	・学生服の販売をしている。新学期になるので、客は割と来店しているが、量的には減っている。これからは新学期を迎える学生数も減る。
		一般小売店[家電] (経営者)	販売量の動き	・客の動きがない。
		百貨店(営業担当)	単価の動き	・客単価が低下している。時期的に衣料品はバーゲンが収束し、春物の定価品へ移行する端境期だが、客の定価品への目は依然厳しく、いまだバーゲン品を求める客が目立つ。3か月前と比べてやや悪くなっている。
		コンビニ(経営者)	単価の動き	・元々2月はそんなに商材もなく、販売はそんなに伸びない月と予想していたが、競合店が出店して、やや影響を受けている。
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・3か月前と比べると、客の欲しい商材が少ないため、やや悪くなっている。
		コンビニ(店長)	お客様の様子	・キャンペーンなどを行ったにもかかわらず、あまり来客数が増えていない。それでもなんとか、前年同月はクリアしたが、あまり良くない。
		自動車備品販売店(経営者)	来客数の動き	・新車販売減少に連動して、メーカーの客の囲い込み策である物品プレゼント等が、更に強固になってきている。
		その他専門店 [燃料] (従業員)	販売量の動き	・販売量は伸びているものの、前年に比べると減少している。非常に厳しい。

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
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・夜の飲酒を伴う会食が、非常に少ない。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・ここ数年は微増であったレストランの売上が、前年同期比でマイナスとなっている。宴会件数も前月後半から前年同期比で落ち込んできている。前年を超えているのは葬儀向け仕出しぐらいである。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・大河ドラマの放映が終わり、観光に関わっているとみられる客の姿はみえない。例年どおりと言えばそれまでだが、降雪、低温など天候に影響される季節のため、1～2月共に前年比2割減である。
		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、何年かこうして回答しているが、質問のなかでやや悪いとかではなく、良くないという形で返答をしたい。2月は本当に、景気が悪くなると昔から言われている2月と8月だから景気が良くないのか、たまたま今回プレミアムフライデーがあったが、初回なので難しい。どこまで浸透していくかという期待をしているが、いずれにしても良くない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・街の中は、昼も夜も歩いている人がいないためひっそりとしている。1日の営業回数は10回前後で、売上が伸びない。飲み会などもなく、余裕がないようである。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・主婦にとって一番生活費を節約するのは美容であるため、髪の色はあまり気にせず、来店回数は少なくなり、おしゃれに少し無頓着になっている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・ここに来て、周辺の企業とその下請企業の人員リストラによる来客数及び販売額の減少が顕著である。
		その他サービス 〔自動車整備業〕（経営者）	来客数の動き	・3か月間、各月前年比5%ほど落ちている。キャンペーン等の集客手段を考える必要がある。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・前月は少し上向くかと思ったが、結局様子見の物件ばかりである。これらが実現する可能性は、今のところかなり低い。
	×	商店街（代表者）	お客様の様子	・前年の大河ドラマ景気も終わり、本当に静かである。
	×	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・近隣の工場の景気が悪化している。
	×	衣料品専門店（販売担当）	来客数の動き	・なんとも言いがたいほど、人が街に出てこない。毎年2月は極端に落ちるので、それなりの覚悟はしているが、今年は本当に悪い。そろそろまた、セールをやるかと思っているが、かなりひどい状況である。
	×	家電量販店（店長）	販売量の動き	・前年はうるうる年で1日多かったため、今年は前年をクリアできない。日数減少分を差し引いても景気は悪く、主要商品であるテレビ、冷蔵庫、洗濯機、エアコンは全て100%を割り込んでいる。全体で80%台後半の実績である。
	×	通信会社（経営者）	販売量の動き	・年末から年度末へ、年度内予算消化案件や補正予算案件が飛び込んでくるはずのこの時期にもかかわらず、一切の動きがない。そろそろ東日本大震災から丸6年たつが、こんなにも影響は長引くものなのか。
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	・自動車メーカーの輸出増加で、良くなっている。
		その他製造業 〔環境機器〕 （経営者）	受注量や販売量の動き	・来月も太陽光発電の増設連携が続く。
		金属製品製造業 （経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量がやや良くなっている。
		一般機械器具製造業 （経営者）	受注量や販売量の動き	・油圧ショベル関連の回復傾向が強まってきている。また、業種を問わず新規引き合いも増加傾向にある。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・企業の景況感調査では、円安の動きから製造業のマインドがやや改善しているものの、非製造業ではやや悪化している。全体では緩やかな持ち直しの動きが続いている。
		広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・年度内に、広告予算を削らずに消化する企業が多い。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・市街地、郊外を問わず、区画整理、ミニ開発、住宅建設、商店等諸施設などの建設が活発化しているようである。人も外出等、外向きの行動が増えるにつれて、買物、飲食等への個人支出が増えている。

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
		食料品製造業（製造担当）	受注量や販売量の動き	・取引先スーパーの販売点数が減少傾向にある。
		食料品製造業（営業統括）	競争相手の様子	・国産ワインに対する需要は、相変わらず強いものがあり、卸及び小売店からの引き合いも前年をクリアしている。
		化学工業（経営者）	取引先の様子	・ある取引先の現場では、「工夫を重ね受注、販売量増を図るもなかなか結果が現れず先行き不安なところがある」という話を聞いた。良くも悪くもなく、変わらない。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・特注品、店頭商品の受注共に、極めて低迷した状態が続いている。
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・足踏み状態である。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年同月比では良くなったが、業種によって大きくばらつきが出ている。いつも変化がなかった医療器は、在庫調整名目で3分の1ほど受注量が減り、船舶は受注ゼロである。再び、厳しさが増してくる。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・主要取引先からの電話システム関連の受注が、前年から落ち込んでいる状況に変化がみられない。他の取引先への営業も厳しい状況のままである。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年に比べ仕事量は増えているが、3か月前と比べると、同じくらいである。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・この2か月は、受注量、販売量が激減した会社もあれば増えた会社もあるため、どちらとも言えない。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・年度末ということもあるのか、例年に比べて、特段動きがない。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・新年度を前に、新生活用品、白物家電、寝具等のインターネット通販向け輸送量は順調に伸びている。一方で、家電量販店等の物量が落ち込んでいるため、前年並みの輸送量となっている。
		金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・観光関連業種では、インバウンド客は増加しているものの、中国人団体観光客は減少している。製造業は既往取引先からのコストダウンにより厳しい状況である。
		不動産業（管理担当）	受注価格や販売価格の動き	・今月の受託業務は中止や変更などはなく、金額等についても値下げ依頼はあったものの、従来と同額で行うなど、良くも悪くも横ばいである。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・今月のチラシ出稿量は前年比87.4%と大きく減少している。前年と比べて暦が1日少ないことが原因ではない。大型パチンコ店のオープンもあったものの、全体的に落ち込みが止まらない。
		司法書士	受注量や販売量の動き	・本当にほんの少し良くなっている程度で、変わらない。
		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。助成金に興味を持つ経営者が増えてきており、助成金セミナー案内のFAXも増えている。
		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	・受注、販売量共に増加傾向にある。ただし、年度末に向けた駆け込み受注も多く、一時的な要因である。
		*	*	*
	x	その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・12月が売れなかった。1月の国際宝飾展も低調で、その後のマーケット、特に今月は更に厳しく、修理やリフォーム等で何とかしのいでいる状態である。展示会やお祭りで集客はかろうじて前年並みだが、売上は10～15%下落している。
	x	建設業（開発担当）	受注量や販売量の動き	・公共工事主体で売上の95%を占めている建設業である。現政権誕生後3年間、前年比増で推移してきたが、今年度は同比減となっている。特に、一番影響を受ける市町村発注が同78%と大きな落ち込みであり、現政権樹立後初めての状況である。当社の受注も同10%減と厳しい。今期決算が心配である。
雇用関連		-	-	-
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・3か月前よりは少し仕事量が増えて、求人募集している。

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
(北関東)		求人情報誌製作会社(経営者)	周辺企業の様子	・周辺のチェーン店や地域で大型の飲食店は、特に人手不足で、募集広告を出しても応募が少なく、入社しても短期間で辞めてしまうため、人手不足の状況が続いている。
		職業安定所(職員)	求職者数の動き	・求職者が減少している。また、より良い条件を求め在職者の割合が大きい。仕事を辞めざるを得ないという人は少ない。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・1月分の新規求人を見ると、建設業、製造業、不動産業等で前年を上回っている。建設業では、官公庁の新規請負業務が成立し、求人の目立つ業者がある。内装仕上業でも、新卒採用が確保できている企業がある。総合住宅はモデルハウス、新築現場等の来場者数の増加に伴い、営業に力を入れるため、求人が多くなっている。製造業は、更新月の月ずれによって、求人数の増減が顕著になっているが、食料品製造業では、インスタントみそ汁等の包装、梱包作業が繁忙期を迎えており、派遣労働者を受け入れてしのいでいる状況がうかがえる。
		人材派遣会社(経営者)	求人数の動き	・介護士、保育士、サービス業関係の人材募集が多いようである。製造業は人材がほぼ定着している様子で募集は少ない。住宅や補修等の道路、河川等での工事や公共工事が目立ってきている。
		人材派遣会社(管理担当)	求人数の動き	・修理関連の派遣求人数は増加しているが、製造関連は減少している。その他業種の派遣は変化のない状況である。
		人材派遣会社(支社長)	求職者数の動き	・求職者の動きは素早く、1人に複数の仕事が集中しているようである。派遣で仕事が決定した後で、週末を挟めばすぐに心変わりするほど、有期、無期の求人が入り乱れている。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数が前年同月比で2か月連続減少となっている。
		学校[専門学校] 学校(副校長)	求人数の動き	・職種はずいぶん限られてはいるが、この時期でも新卒を対象とした求人が、例年にないほど出てきている。
		*	*	*
	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)		乗用車販売店(店長)	販売量の動き	・販売台数と乗客数は増加しているが、少々足踏みの気配があるため、来月の増販月に不安がある。
		その他飲食[居酒屋](経営者)	単価の動き	・単価の高い日本酒を注文する客が増えてきている(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は、一般企業の受注は上向きにあり、官公庁向けは年度末に向けた入札も活性化している。個人向けの携帯電話や周辺機器の小売は引き続き苦戦している(東京都)。
		住宅販売会社(従業員)	来客数の動き	・資料請求の数またはダイレクトメールの反応がかなり良くなっている。
		一般小売店[家電](経理担当)	来客数の動き	・商品購入の下見をする客や、いろいろ相談して購入する客が増えている。
		一般小売店[家具](経営者)	来客数の動き	・2月という月は大体客が少なくて暇であるが、今年の場合はいくらか客も増えてきているのかなという感じがする(東京都)。
		百貨店(総務担当)	販売量の動き	・前月に引き続き婦人雑貨と化粧品は前年比で改善しており、バレンタインなどイベントに関連する商品は堅調な動きがみられる。
		百貨店(営業担当)	それ以外	・立地が特殊なためか、来客数が増加し続けており、インバウンドも戻ってきている。化粧品は特に好調だが、衣料についても気温の高低差がプラスに響いて、冬物と春物両方が動いている(東京都)。
	百貨店(計画管理担当)	販売量の動き	・バレンタインイベントは、出足は鈍かったものの後半で盛り返し、前年を上回る結果となっている。その他高額品の動きも順調である(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
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・今、景気は非常に判断が難しい状態である。具体的に祭りとかがあつて、大勢が買物するというわけではないし、当店の3店舗の中での判断になるので、ちょっと判断しにくい面もあるが、若干でも増えているので、やや良くなっている。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・付加価値商材の購買は、年末から引き続き伸びている。
		家電量販店（経営企画担当）	来客数の動き	・足元の販売状況を見ると、前年の売上も超えて推移している。精算客数が前年を超えていることが要因と考えているが、一方で、客単価は前年割れである。プレミアムフライデーでの施策の打ち出しもあり、徐々に明るさが出てくることを期待している（東京都）。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・3月の決算セールを前倒しして2月から開始した効果により、前年度よりも売上が伸びている。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・新型車の投入と需要月が重なり、販売が上向いてきている。中古車についても継続して販売量が活発化している。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・3か月前の11月1日～28日までの前年比は売上93.7%、来客数90.2%である。2月1日～24日までの同比は売上105.5%、来客数105.8%である（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・来客数は、年末後も少しずつだが、伸びている（東京都）。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・赤字にはなっていないし、客は入っているから良いが、社会保険料等の費用が掛かりすぎているため、利益は出ていない。
		旅行代理店（経営者）	単価の動き	・減りつつある職場の慰安旅行について、高単価での申込が散見される。
		旅行代理店（販売促進担当）	販売量の動き	・今月は訪日外国人客の販売が良く、中国の春節を中心とした来日が多く含まれる。また、法人では年末からの需要が続いている（東京都）。
		通信会社（管理担当）	競争相手の様子	・格安スマートフォンのマーケットが広がっている実感がある。訴求方法とターゲットが合致すれば、既存サービスの解約防止になる。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・いわゆる売れる商品を作るのではなく、ユニバーサルデザインの商品及びそれを作る企業の哲学に考えが及ぶようなことを表現する案件が動き始めている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・最近の客の動向をみると、非常に慎重になっており、できれば財布のひもを緩めたくないという方向を感じる。来店はするが、なかなか契約のところまではいかないという状況である。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・2月の天候は暑かったり、寒かったりでなかなか難しかった。寒くなれば人は出ない、暑くなっても出ないということ、難しい状態が続いている（東京都）。
		商店街（代表者）	それ以外	・クレジットカードの取扱高はここ数か月今一つ伸びず、前年同月を若干割っている。今年は寒暖の差が激しく、風が吹いたり、天気が崩れたりすると街へ出かけるマインドも下がる（東京都）。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・商店街の各店舗体力がますます低下しつつあり、廃業や貸店舗などへの転業が深刻化している。買いたい物のある商店街への生き残りが必至である（東京都）。
		一般小売店〔和菓子〕（経営者）	来客数の動き	・寒暖の差が激しい気候と風が強い日が続いて、来客数が減少し、売上につながらなかった。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・こちらからアクションを起こすと、徐々に動き出す。世の中が不安定なので、余計なものは慎むということか。魅力的な商品がないのも一因かもしれない。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・プレミアム付商品券が始まり、3月18日から販売されるが、購買意欲への一つの策としては少しずつ来てしまっていて、客の変化は特に見られない。商品券は本当に一過性のものなので、少し厳しい。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	競争相手の様子	・当社は外商部の物件も増えており、店頭販売も前年より1日少ない中でも増えているので良いかと思うが、同業者に話を聞くと、うちだけ特別だとよく言われるので、物流はそんなに動いていないような感じがする。また、通信販売大手の倉庫火災の影響もあり、その分は売上が若干減っているはずである。ただし、それでも何とか他のところでカバーできて、当社は上向きになっている。全体的にはやはりまだあまり変わらないのではないか。

分野	景気の現状判断	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 [茶] (営業担当)	販売量の動き	・今月は週末ごとにイベントを開き、買上点数の増加で前年より売上は伸びたが、来客数は前年並みに推移している。
		一般小売店 [茶] (営業担当)	単価の動き	・販売量も伸びず、材料費などの上昇分を単価に乗せられないため、苦しい状態が続いている(東京都)。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・化粧品やバレンタインのチョコレートなど必要なものにはお金を使うが、婦人服中心に必要性が低い商品は買い控え傾向である。2月は営業日が1日少ないこともあり、売上は苦戦している。
		百貨店(総務担当)	お客様の様子	・来客数は前年を上回っていたが、売上は前年並みである。婦人服が極めて不振で、食料品とリビング用品でその穴埋めをするというこれまでの構図は変わらない。プレミアムフライデーでは、プレゼント企画や体験型イベントなどを打ち出し、販売促進策を実施したが、結果は食品売場でいつもより早い時間帯に総菜などを買い求めるサラリーマンの姿や、飲食で大盛りサービスなどを利用する客が散見された程度で、特筆するような集客効果や売上対策にはなっていない(東京都)。
		百貨店(総務担当)	単価の動き	・単価は2割ほど減少し、高額品の販売に陰りが出ている。消費に対する客の関心が今までになく薄くなっている。
		百貨店(広報担当)	来客数の動き	・今月はバレンタイン等の大きなイベントもあったが、来客数は引き続き前年に届かず、改善の気配はみえない(東京都)。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・客は見はするものの、なかなか試着をしない。吟味の時間が長く、決め手を持ってない客が多い(東京都)。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・今月は、天候の影響もあり、来客数は増加傾向にあるものの、購買は依然として慎重さがうかがえる。期待はインバウンド需要であり、免税売上高は伸び続けており、春節後の落ち込みも見られない(東京都)。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・衣料品関連の動きは引き続き悪い。来客数はさほど悪くないが、消費意欲は弱いと感じる(東京都)。
		百貨店(販売促進担当)	来客数の動き	・商品別に見ると、食品と化粧品が好調に推移し前年を大きく上回っている。ただし、春物の動きは鈍く、衣料品は婦人、紳士共に依然として苦戦が続いている(東京都)。
		百貨店(販売促進担当)	お客様の様子	・恵方巻、バレンタインといったイベントが好調な食料品や、化粧品などの消耗品は前年比でプラスである。しかし、衣料品や宝飾品等、すぐには買わずに済む消費に対しては、依然として慎重となっている客のほうが多い。景気は良くも悪くも変わっていない。
		百貨店(店長)	販売量の動き	・単価は上昇しているものの、先行き不安感は解消に向かっていない。
		百貨店(副店長)	お客様の様子	・2月の客の購買動向をみると、安定している印象を受ける。特別な上向き感はないが、下がっているという実感はない。
		百貨店(営業企画担当)	販売量の動き	・訪日外国人消費は堅調であるものの、日本人の中間層がなかなか回復してこない(東京都)。
		スーパー(販売担当)	単価の動き	・周辺の競合店との価格競争や、店舗同士の競争もあり、単価を下げる傾向がしばらく続いている。販売量は前年を超えているが、単価が下がっている分、客1人当たりの買上金額は前年割れの状態が続いている(東京都)。
		スーパー(経営者)	来客数の動き	・来客数が前年に比べ非常に少ない。天候は悪くはないが、すごい強風の日が2~3日あり、雨も降ったので来店回数が少ない。その分、客単価は上がっているが、全体的には非常に良くない状況が続いている。
		スーパー(店長)	単価の動き	・買上点数と来客数が前年割れの中で、客単価は上がっている。そこそこ良いものが売れて、量目調整もしっかり出来ているということかと思うが、いかんせん点数が伸びていかないで、売上が増えていかない。単価が上がり点数が増えれば客数減を補えるが、なかなかその状況にはない(東京都)。
		スーパー(店長)	お客様の様子	・安さの演出に必要以上に反応してこない。必要以上の買物を控えているようである(東京都)。
		スーパー(営業担当)	販売量の動き	・現在は冬物、季節商材が稼働しているが、トータルすると前年とほぼ同じ状況である(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
		スーパー（仕入担当）	単価の動き	・今月は、当地域では降雪がなく、天候も良いことから客単価が上昇し、前年を2%ほど上回っている。ただし、うるう年であった前年と比べて今年は1日少ないため、月間の売上高は減少している。
		スーパー（副店長）	お客様の様子	・給料日、年金支給日などには来客数も回復するが、好調な日は長続きしない。2月は消費意欲も弱く、衣料品、住居用品などはやはり節約意識が高いように感じる。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・大手スーパーが異常とも思える出店ラッシュである。客は、セール品まとめ買いの帰路に1～2点買上のために立ち寄る。来客数の変化に比べ、客単価が大幅に下落している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・本店では、見切り販売を行っている。本部が大変嫌がるために、同じコンビニチェーンではなかなかやっていないが、食べられるものを捨てないようにできるだけ売り切る努力をしている。それに客が賛同し、来客数が徐々に増えている。店に対して客からお褒めの言葉をもらうことも多く、これからも自信をもってやっていきたい。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・これから暖かくなるのでやや人の動きも良くなるかと思うが、日本も世界もやや不安定な様子なので、どうなるのかよく分からない。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・今月は恵方巻の販売が107%と好調で、売上も101%となっている。高齢者の利用は少ない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・2月というだけでなく、来客数が減っている。
		コンビニ（経営者）	競争相手の様子	・看板の違う他チェーンのコンビニ出店が多いため大変苦労している。これから先は気候が暖かくなるので、良い方向に向かうと考えられるが、競争の激化により売上確保は大変である(東京都)。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・販売量のトレンドは、直近1年ほど同じ傾向にあり、大きな変化がない(東京都)。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・今月の来客数は微増しているものの、売上は微減である。衣料品はデフレ脱却がまだできていない。
		家電量販店（店員）	それ以外	・家電量販店全体的に、消費者にとって著しい変化がない(東京都)。
		家電量販店（統括）	販売量の動き	・来客数の減少により、販売量が減少傾向にあるが、インバウンド店舗においては、逆の現象が起きている。インターネット販売を強化している企業は、販売量の減少をカバーできている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車の整備と販売をしている。整備は順調に入っているものの、販売はこれまであまり芳しくなかったが、2月は新型車が出たために、大分良くなっている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・決算期なので景気が良くなっているように感じるが、全体を見ると例年から変化は感じない。
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・全体的な景気の流れとしては、良い方向なのか、悪い方向なのか、やや足踏み状態である。自動車や建築関連において、仕事量が極端に増えたというわけではないが、人手不足もがいているようである。特に、建築関係については、東京オリンピックに対する期待感から忙しくなるという状況になっているが、人が入ってこない。需要に対して人手が足りないという意味では、単面的には景気が良くなりつつあるのではない(東京都)。
		住関連専門店（営業担当）	お客様の様子	・直近のデータでは来客数は横ばい、客単価は微増の傾向である(東京都)。
		その他専門店 [ドラッグストア]（経営者）	販売量の動き	・販売量は前年と比べて変わっていない。
		その他小売 [ショッピングセンター]（統括）	お客様の様子	・2月、8月の消費は1年のうちで低迷する時期ではあるものの、プレミアムフライデーでは時短傾向もなく、消費マインド向上の取組みが好影響をもたらしていない。商圈環境に変化はない(東京都)。
		高級レストラン（副支配人）	来客数の動き	・法人関連の予約状況から判断している(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、売上高いずれもほぼ前年並みである(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
		一般レストラン（経営者）	それ以外	・景気の不透明感が強くなり、近隣の再開発等で、当該区域とそうでない区域の温度差が非常に大きくなっている（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・天候で客の動きが若干変わり、風の強い日やあまりにも寒い日は夜の来客数が減少している（東京都）。
		その他飲食〔給食・レストラン〕（役員）	来客数の動き	・相変わらず食事単価への感応度は高く、昼食代が500円を超える支出はとにかく回避する傾向が強い（東京都）。
		都市型ホテル（総務担当）	お客様の様子	・宿泊、宴会の売上が厳しい状況が続いている。レストランの売上はそれほど悪くないものの、客単価は厳しい状況が続いている。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・天候に左右されているのが主な原因だとは思いますが、3か月前とほぼ同じ数しか稼働がなく、販売量の動きがあまり芳しくなかったので変わらない。
		旅行代理店（従業員）	競争相手の様子	・冬のスキー商品、長距離の海外旅行等がほとんど売れない。
		旅行代理店（従業員）	単価の動き	・販売量は若干増加傾向にあるようだが、販売単価がついていかない（東京都）。
		旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・取引先企業の海外出張、視察については増加も減少もみられない（東京都）。
		通信会社（営業担当）	来客数の動き	・新規加入、解約数共に大きな変化はなく、低調が続いている。
		通信会社（営業担当）	単価の動き	・携帯電話を絡めた価格競争が激化しており、付加価値よりも価格が低い方を求める傾向が続いている。
		通信会社（局長）	お客様の様子	・引越し繁忙期を迎えているが、例年より時期が少し後にずれているという情報がある。何が影響しているのかは現状では不明だが、当業界的にはこの時期が刈り取り時期となるので、期ずれも3月までに収まらないと今期の成果に影響が出る（東京都）。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・コース変更、新規加入共に下位コースを選択する客が多い。相変わらず、必要最低限のサービスに抑え、無駄な出費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	・最近、農作物の価格が下がり気味ではあるが、平均的にはあまり変化がないものと考えている（東京都）。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・競合他社が、囲い込みのため格安のセット割に力を入れている影響で、契約者数は横ばい状態である（東京都）。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・平日の高齢者の利用が減ってきている。年金受給年齢が引上げられ、定年退職後に再雇用されて収入が減ってもその減額を年金で補えない。そのため、ゴルフにはなかなかつながらないかもしれない。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・平日のコンペ及び複数組の客が目立って少なく、集客数に影響したが、雪によるクローズ日がなかったため、営業日数は多く、月単位では例年並みの集客数である。
		パチンコ店（経営者）	競争相手の様子	・当店とライバル店を比較して、客の数がそれほど変わっていない。もう少し悪くなるかと思っていたが、朝も夜もたいして変化はない（東京都）。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・3～4月は人の動きがあるから良くなる。
		その他サービス〔福祉輸送〕（経営者）	来客数の動き	・暮れから3車種ほど新車が発表された。通常であれば新車発表がなかった後の発表はもっと盛り上がるはずだが、前年比で受注量が少し落ち込んでいる。全体的な景気はあまり盛り上がっていない（東京都）。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	来客数の動き	・新規の問い合わせ件数は、例年並みにあり、落ち込んではいない。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・物の動きは多少出てきてはいるが、話のみで、実際の動きへとはつながっていない。また建築材の価格も上がっているため動きは弱いのではないかと考えている（東京都）。
		設計事務所（職員）	それ以外	・例年どおり年度末発注はあるが、小物件が多く、景気の良し悪しに影響しない（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
		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が、一般サラリーマン向けの3,000～5,000万円の分譲住宅が全く売れなくなっている。40年以上この仕事をしているが、こんなに売れないことはない。消費税増税以降物価が上昇しているにもかかわらず、中小企業の給料が全く上がっていないことが理由である。客は将来住宅ローンが払えなくなる不安を抱いているようである。また、総合建設業では、公共工事はたくさんあるものの、工事原価が上昇しているにもかかわらず発注価格が古いデータのために低く、赤字になってしまふことさえある。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・3か月前と比べて大きくは変わらないが、緩やかに景気が悪くなってきているように思える。ただし、急激に悪くなる様子はなく、客の動きもそこまで変化はない。金融機関の動きが気になる。
		住宅販売会社 (従業員)	それ以外	・2月24日のプレミアムフライデーは、当社は全社的に取組を行ったが、そのような企業は全勤労働者の数パーセントに過ぎないと聞く。働き方の見直しと消費拡大が目的であろうが、今後、定着していくかは疑問である。
		その他住宅[住宅管理・リフォーム](経営者)	お客様の様子	・このところ建物の改修等の相談は受けているが、貸室等の空き部屋が少し多くなってきているので、実施するまでには時間がかかりそうである。
		その他住宅[住宅資材](営業)	販売量の動き	・資材販売見込みは季節変動を除くと、前年と比べて大きな変化はみられない(東京都)。
		一般小売店[文房具](経営者)	販売量の動き	・今年はダイアリーや年賀用品などの年末年始商材の販売の動きが止まるのが早く、結果として、2月の売上はやや落ち込んでしまっている(東京都)。
		一般小売店[傘](店長)	来客数の動き	・冬場は降水量が少なく需要が減少するため、来客数が少ない。
		百貨店(総務担当)	お客様の様子	・セレモニー等オケージョンニーズの動向は堅調に推移しているものの、目的以外の販売につながらず、全体として苦戦している。消費に慎重な姿勢は続いている。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・婦人アパレルの動きが非常に悪い。食料品は微減である。一方、服飾雑貨関連はブランド品をはじめ動きが良い。前年はリフォームをはじめとした大型受注が多かったが、今年は少なく、売上額ベースで5ポイント以上悪化している。新規顧客の動員はまずまずだったものの、購買単価は低い。単価の高かった既存上顧客の売上は悪化傾向である。高齢化に伴い、物への消費にブレーキがかかっているようである(東京都)。
		百貨店(店長)	販売量の動き	・セレモニー等オケージョンニーズ以外、特にファッションが苦戦している。食品も生鮮品の動きが特に厳しい。
		スーパー(経営者)	お客様の様子	・来店頻度や買い回り金額が下がっている(東京都)。
		スーパー(経営者)	来客数の動き	・来客数がやや減少している。
		スーパー(店長)	競争相手の様子	・客の困り込みを中心とした各業態のポイントセール等の乱売が目立つ。
		スーパー(総務担当)	来客数の動き	・今月の来客数は前年比90%をやや超える程度になっている。メインである女性客の落ち込みが大きく、婦人衣料品や住まいの品、頻度性の高い食料品などの売上がかなり悪化している。また、気温が前年よりも高めに推移したこともあり、防寒物などの動きが良くない。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・月末になり、やや良くなってきている(東京都)。
		衣料品専門店(営業担当)	販売量の動き	・衣料品店は2月が一番売上が悪いが、今年は前年比100%達成している。ただし、その中身は経費がかかりひどいもので、客の購買力は年々なくなっていると感じる。当店の入るショッピングセンターも4店舗ばかり廃業している状態である。
		住関連専門店(統括)	販売量の動き	・来客数は伸び悩みの状態が続いているが、それに伴って販売量、販売実績、販売額も伸び悩んでいる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 [ドラッグストア] (経営者)	販売量の動き	・今までは、勤めると単位の大きいものを購入する客が多かったが、最近では1つ単位を落として購入する客が増えてきている。
		その他専門店 [貴金属] (経営企画担当)	販売量の動き	・平均単価は上昇しているものの、販売数量が大きく減少している。商品の購買に対して慎重な動きがみられる(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	・前年の2月は一部リニューアルで店舗入替のため30店舗ほど工事中であった。このため前年比は当然プラスになっている。既存店全体、前年からあった店舗についてみると、前年並みである。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・2月はもともとあまり忙しくなく暇な月だが、今年は売上が例年を20%くらい下回りそうである。もう少し景気が良くなれば良いと思うが、なかなか思うようにはいかない。少しずつ売上が減っていくような気がしている。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・やはり3か月前と比べて、現在も客数、消費が進まない状態である。本当に実質賃金が落ちているということである。アベノミクスで賃金が上がっても、その分税金等、物価が上昇しているため、結局は減っている状況であり、消費は良くない。
		一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・普通のサラリーマン男性が夜に飲める機会は週に1~2回、店も単価の安いところになってしまっている。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・3か月前は一部のセクションを除き前年比ややマイナスの状況であったが、今月は更に全ての部門でショートし、厳しい状態となっている。もともと閑散期ではあるが、天候の影響や先行き不安から使い控えの傾向が強く、土日祝日でも人出が少ないため、景気はやや後退気味である。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・例年は春節の影響で需要が増すが、今年はあまり伸びない。インバウンドの利用も乏しい。
		旅行代理店(営業担当)	お客様の様子	・申込の電話が少ない(東京都)。
		旅行代理店(営業担当)	販売量の動き	・販売量が減少している(東京都)。
		タクシー運転手	お客様の様子	・初乗り短縮運賃が1月30日(実質的には2月1日)に実施された。今までタクシーに乗ったことがない、もしくはほとんど使わない客の需要が増えるのではないかと期待して1か月が経過したが、運転手に気兼ねしてか、利用客数は思ったほど増えていない。昔から2月、8月は景気が良くないといわれている通り、中距離、遠距離の利用客も少ないため、景気はやや悪い(東京都)。
		タクシー運転手	お客様の様子	・朝夕は平均して利用があるものの、短距離の客が多い。夜は終電まで何とか動きがあるが、いまだに深夜の利用は望めない状況が続いている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・企業の残業が減り、元に戻っていない(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、電話は2月も未達であり、解約も大幅に増加し純減している。格安スマートフォンを契機とした固定インターネット回線の解約と、動画、音声などのコンテンツサービスの浸透によるテレビ解約が収まらない(東京都)。
		通信会社(経営企画担当)	お客様の様子	・2月は案件が減少している(東京都)。
		競輪場(職員)	単価の動き	・訪れる客単価で考えると、1日50円から100円くらい落ちている。その代わりに、インターネットでの売上は1日40円ほど上がる傾向にある。
		その他サービス [保険代理店] (経営者)	販売量の動き	・継続購入の購買量がやや減少気味である。同等以下の物の購入が目立ち、推奨しても反応が鈍い。購買しない客が減ると、客自体も減少する。
		その他サービス [電力] (経営者)	お客様の様子	・マンションの建設が遅延されるケースがある(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
		設計事務所（経営者）	それ以外	・この1～2月は指名参加願いの申請時期である。当事務所も社員を15名抱えており、仕事を取らなくてはならないため、県内の全市及び国交省等の官庁にも申請している。そのため、仕事の動きはあまりないが、申請することで次の仕事につながると思っている。民間の仕事は若干動いてきているので、今までの営業が少しは実になってきているのではないか。この指名参加申請時期を乗り切り、3～4月と新しい仕事にチャレンジして行きたい。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・官庁頼りの場合、年度末から新年度へかけては例年先行きの見通しが立たない。現状では、民間の設備投資に期待感が持てないので、非常に不安である。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・競争相手の様子をもて、今までの中で新築物件、ある程度大型物件等が非常に少なくなっている。地方なので、都心と比べれば影響は雲泥の差である。いづれにしても仕事が少ない。
	×	一般小売店〔祭用品〕（経営者）	販売量の動き	・年明けは、例年になく客足が悪い。
	×	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・春一番、二番と大荒れの月で、来客数が激減している。来店客は目的買いのため、単価は上がっているが、店頭サービス品及び値下げ品、フリーの一般客は少ないため、売上はかなり下がっている。
	×	その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	単価の動き	・商品の仕入値が高騰しているうえに品薄で、利益が出せない(東京都)。
	×	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ピークの時間にはそれなりに客は来るが、夜9時半～10時以降は全く客が来なくなってしまっている(東京都)。
	×	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・寒さのせいもあると思うが、3か月前と比べ来客数が減り、非常に暇である。景気が悪い。
	×	タクシー運転手	来客数の動き	・相変わらず最終電車以降の客の動きはない(東京都)。
	×	タクシー（団体役員）	来客数の動き	・例年2月は閑散期となるが、今年は特に落ち込んでいる。
	×	観光名所（職員）	来客数の動き	・観光地のため、3か月前はトップシーズンで、1年で一番良い時期である。また、2月は1年の中で一番悪い月、閑散期のため、悪くなっている(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、景気はやや悪い。販売量は前月、前々月と変わらない状況だが、3か月前と比べると明らかに減少しており、景気は悪くなっている。
企業 動向 関連 (南関東)		-	-	-
		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、ゴム印、名刺印刷の仕事をしている。店頭の来店客と外での販売がある。印鑑に関しては、会社設立印の注文が1件しかなかったが、出入り先の病院でゴム印の数物の特需がある(東京都)。
		建設業（経営者）	取引先の様子	・ようやく引き合いが出てきている。
		建設業（営業担当）	受注量や販売量 の動き	・全体的に仕事量が増えてきており、徐々にではあるが仕事の依頼が増えている。また、1～2年先の受注見込みが立てやすくなってきており、計画的な受注ができてきている。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・若干荷動きが出始めてきたという感触をもっているが、これが上昇ベースに乗ったからなのかはまだつかみ切れていない。もう少し時間をかけ様子を見たい。
		通信業（広報担当）	受注量や販売量 の動き	・前月に比べて持ち直しの傾向が顕著である(東京都)。
		金融業（統括）	取引先の様子	・資金ニーズが少しずつ出てきているように感じるので、若干良くなってる。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・中小製造業のなかで、業況が上向きな会社が出てきている(東京都)。
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	受注量や販売量 の動き	・見積件数が増加している(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が大きな要因であるが、官公庁だけではなく、全体的に仕事量が増加してきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他サービス業〔ソフト開発〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注が増えている。
		食料品製造業（営業統括）	受注価格や販売価格の動き	・セール等の販促企画に対する客の反応が薄い。期待値からは外れている。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注単価の下落やインターネットの浸透に伴う需要の低迷で動きが鈍い。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注件数、売上額共に前年同月の目標を3か月間達成できている（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	・爆買いが落ち着いてから、化粧品容器と医療品容器の受注減少が続く、苦戦している。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・大きな工事案件はあるようだが発注段階に至っておらず、目先の仕事は短納期の赤字仕事で、受注能力等もあり、なかなか単価も安く受け入れできない状態である。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・現在の受注量では100%当社の能力には到達しない量である。本来忙しかったら、もっと受注が来るはずである。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は過剰な注文もあるが人件費、労働力不足、設備の老朽化で改善できない。
		その他製造業〔靴〕（経営者）	取引先の様子	・当社の営業内容においても、現状は変わらない。また、材料屋や得意先の状況、雰囲気などをみても普段と変わらない。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・商品がなかなか売れない。
		建設業（経営者）	取引先の様子	・型枠の下請業者が、3月から仕事がないとの話で営業に回って来ている。6月を過ぎると多少は動くようだが、春先は薄い様子である。鉄筋コンクリート造から鉄骨造に流れた関係ではないか。
		建設業（経理担当）	取引先の様子	・久しぶりに製造業の工場建設を受注したが、予算が厳しく、VE（バリューエンジニアリング）を重ね、予算に合わせた受注である。製造業の下請業者は仕事量があっても、製造単価が厳しくなるばかりとのことだが、そのような取引先に合わせないと受注にこぎつけない状態である。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・1月から引き続き販促関係の業務が増えてきているものの、本業の運送は年度末に向けても荷量、スポットは増えていないため、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一時的な影響により、株高、円安が進み、国内景気回復の期待があったが、ここにきて一巡している。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の各業種において、倒産件数は減少しているが、相続税対策での不動産賃貸物件の建築件数が減少傾向にある。建売業も、地価の高止まりで思うような販売はできていない。小売業は売上がやや減少している。製造業の受注状況は安定している。以上のことから、総じて景気は横ばいである（東京都）。
		金融業（役員）	取引先の様子	・自動車関連業種を中心に景気は良い方向に向かっている。飲食業も新規開業が多い。小売業は二極化が進んでいるが、消費者の動向を先読みした事業者は売上を伸ばしている。
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・継続して報告している駅1分、13階建て101室もようやく残り2室になっている。駅7分の15階建て45室はまだ12室残っている。2つとも前年5月からの完成のため、苦戦中である。市内にはこのような状況が他にもある（東京都）。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・賃貸オフィススペースはほぼ満室状態が続いており、店舗スペースも一部空きが出たものの、すぐ後継店舗が決まるなど、良い状況が続いている（東京都）。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・前月に引き続き、大型案件の相談が減っている（東京都）。
		税理士	それ以外	・夜に商店街を歩いて飲食店をみているが、たまに入っている店もあるが、大抵の店は空いている（東京都）。
		社会保険労務士	取引先の様子	・助成金を活用したい会社が増えている（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	・首都圏は降雪の影響は少なかったが、生鮮食品価格の不安定さには泣かされている。暖冬のため、冬物衣料の売行きが悪く悩ましい。米国の新大統領就任による影響で日本経済が下向きになるのではとの懸念はとりあえず回避されているが、取り立てて動きを感じず、横ばい状態である。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・食品スーパー店長の話によると、売上の増減についてはさほど大きな変化はないが、チラシに掲載された商品の完売時間が早くなっている。売出し商品が好評であることは悪いことではないが、主婦のお金の使い方に変化が出ているのではないかと気掛かりである。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕(経営者)	受注量や販売量の動き	・取引先工場の稼働率が回復傾向にあり、受注量も若干回復しつつあるものの、同業他社との価格競争もあり、利益的には厳しい。
		その他サービス業〔警備〕(経営者)	取引先の様子	・警備員の人材不足は相変わらず改善できず、どのように差別化を図るか試行錯誤している。
		その他サービス業〔ソフト開発〕(経営者)	競争相手の様子	・案件数は少ないが前年並みである。どこも要員は不足しているものの、案件が来て困るという状況ではない(東京都)。
		食料品製造業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・季節商材の動きが良くなく、客単価も下がっている。年末よりずっと低迷している。
		出版・印刷・関連産業(経営者)	受注量や販売量の動き	・例年2月は受注量が減少する(東京都)。
		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・例年なら年度末で忙しいはずだが、今期はそれほど受注が取れていない。特に、地方からの注文が伸びていない(東京都)。
		輸送業(経営者)	受注量や販売量の動き	・例年2月は取扱量が少なく、売上の減少が大きくなる月ではあるが、今年は例年より落ち込みが大きく、更に燃料価格も値上がり傾向にあるので厳しい(東京都)。
		輸送業(経営者)	受注量や販売量の動き	・ご多聞に漏れず人は集まらないが、東京オリンピック景気の狭間なのか、仕事が非常に少ない。インターネット通販の物量は多いようだが、企業間取引は活気がない(東京都)。
		輸送業(総務担当)	取引先の様子	・年度末に掛け、例年は荷主の出荷量が増加傾向で車両不足が続くのが、今年は2月初旬で平準化している。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・飲食店等で客足が伸びないという声を聞いている。
		その他サービス業〔ディスプレイ〕(経営者)	受注量や販売量の動き	・市場の動きが鈍化している(東京都)。
		その他サービス業〔映像制作〕(経営者)	取引先の様子	・取引先の広告費が削減されている(東京都)。
	×	出版・印刷・関連産業(所長)	受注量や販売量の動き	・年度末に向けた動きが非常に鈍い。
	×	プラスチック製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・例年2月は年度末の需要増等で、受注量、売上共に伸びる月であるが、今年は全くそのような動きがなく、逆に減少気味である。
	×	広告代理店(経営者)	取引先の様子	・期末が近づき、取引先の今年度の成績もテコ入れに限度がある時期になり、メインクライアントの上位2社の業績が、例年になく厳しくなることがはっきりしてきている。
雇用 関連 (南関東)		人材派遣会社(営業担当)	求人数の動き	・求人内容を好条件へ変更する事例が増えている(東京都)。
		人材派遣会社(営業担当)	採用者数の動き	・求人数は、従来と比べあまり変わっておらず、若干減少している。求職者数は減少しており、新規登録者もなかなか増えていないが、採用数は増加している状況である。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数は10月以降、前年比で減少に転じたが、1月は増加となり、月間有効求人数も減少幅が小さくなっている。また、雇用保険受給者実人員も減少傾向で推移している状況が続いている。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数は前年同月より増加しているものの、新規求職者数は毎月前年同月より減少している。

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
×		職業安定所(職員)	求人数の動き	・3か月前に比べ、新規求人数はフルタイム、パートタイム共に増加しており、前年同月比でも増加している(東京都)。
		民間職業紹介機関(経営者)	採用者数の動き	・次年度採用のための就活イベントに出展する企業が増えている。個別に開催されるインターンシップ募集のPRも盛んである(東京都)。
		人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・どの業種も特に求人の増えているものはない(東京都)。
		人材派遣会社(社員)	求職者数の動き	・人手不足により企業からの引き合いは多いが、採用に苦戦している状況が続いている。
		人材派遣会社(社員)	それ以外	・自分自身も含めて、周囲の消費動向などに変化はみられない(東京都)。
		人材派遣会社(支店長)	それ以外	・派遣社員の人材不足感は強いが、人材不足に対する企業の理解も浸透しつつあり、1人当たりの請求単価は上昇基調にある。よって1人当たりの売上や収益が増えている(東京都)。
		人材派遣会社(支店長)	求職者数の動き	・求職者は増加傾向だが、マッチする求人案件がなかなかない。
		人材派遣会社(営業担当)	周辺企業の様子	・自動車産業を中心に、エンジニアの需要は高いため、エンジニア派遣事業は、常に人材不足である(東京都)。
		求人情報誌製作会社(広報担当)	それ以外	・社内及び取引先で転職の話をよく耳にする。年度末ということもあるが、好条件での転職が非常に多い。景気が良い証拠なのではないか(東京都)。
		職業安定所(職員)	求職者数の動き	・求人、求職の動きはあるが、例年どおりである。
		民間職業紹介機関(経営者)	求人数の動き	・最近の求人件数や採用状況などからは、特に景気が良くなっているようには感じない(東京都)。
		民間職業紹介機関(職員)	採用者数の動き	・前期比でみて、採用者数に大きな変化はない(東京都)。
		学校[大学](就職担当)	周辺企業の様子	・現状、特に大きな変化を感じない(東京都)。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数が4か月連続で前年同月比で減少しており、有効求人数は7か月連続の減少となっている。
		新聞社[求人広告](担当者)	求人数の動き	・今月は新規が35社、倒産が6社、廃業はゼロである。その中で1社毎月のように、あるいは特別に300人規模のパート募集を出していた会社が、完全自動化、オートメーション化して全く必要なくなったということで、今後募集が出なくなった。もう1社、工場を東南アジア、中国に移転するため、こちらも将来的にもう出ないということである。取引先の8割以上が中小企業だが、皆、相当厳しい状況を口にしてている。

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

(- : 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)		商店街(代表者)	お客様の様子	・いつかは終わるが、足元では、米国の新大統領による影響で景気はどんどん良くなっている。
		一般レストラン(従業員)	販売量の動き	・来客数は増えており、客1組当たりの注文量も増えている。
		住宅販売会社(従業員)	来客数の動き	・年明けからの客足の良さが順調に契約に結び付いている。少しずつ購買意欲は高まっているが、消費税の再増税を意識している様子も見受けられる。
		一般小売店[土産](経営者)	来客数の動き	・伊勢志摩サミットの効果はやや弱まっているが、雪による交通障害があっても前年並みの来客数を確保している。
		一般小売店[書店](営業担当)	販売量の動き	・年度末が近づき、予算消化の駆け込み需要が増加している。
		百貨店(経営企画担当)	お客様の様子	・バレンタインデーの催事の売上は前年を大きく上回った。プレミアムフライデーも来客数や売上は増加し、一定の効果が出ている。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・節分のキャンペーンでは太巻き寿司が非常によく売れた。商品全般をみても、買い控えは感じられない。
		スーパー(従業員)	販売量の動き	・このところ天候に恵まれ、野菜や果物の価格が安定しており、買い控えの様子は見られない。
		スーパー(従業員)	来客数の動き	・来客数が増加している。買物の様子も、買い控えはせず必要な物は買うようになってきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・客1人当たりの買上点数は増加し、購入金額も上昇している。
		スーパー（販売担当）	それ以外	・売上、来客数、客単価のすべてが前年同期を上回っている。
		スーパー（ブロック長）	販売量の動き	・単価の高い商品の動きがまずまずで、客単価を維持している。客は、金を支払う価値があると感じる商品には、金を使っている。
		コンビニ（企画担当）	それ以外	・数字としては横ばいであるが、インバウンドは引き続き増加している。他業種では24時間営業の中止や宅配サービスの見直し等、景気回復に伴う人手不足が続いている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・売上、来客数は前年同期比で1.5%改善している。販売エリアでの商品政策が当たり、関連キャンペーンの効果が表れている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・パソコンがよく売れている。洗濯機もやや高めの機種が人気である。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新車の売行きが良い。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・前月から下見客が増え、新規購入客も増えている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・例年、2月は新車販売台数が増えるが、今年も例年並みで推移している。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・2月は問い合わせ件数、アクセス件数共に増加しており、全体的に動きは良い。この動きは3月にもつながる。
		高級レストラン（役員）	来客数の動き	・客単価は前年同期を若干下回っているが、来客数の増加がそれを補っている。毎年恒例の期間限定割引イベントも、前年実績を上回る集客となっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・客単価が上がっている。財布のひもはやや緩んでいる。
		都市型ホテル（支配人）	お客様の様子	・宿泊部門の売上は前年同期比で減少しているが、レストラン部門では、個人客がお得感のある企画へ敏感に反応している。
		都市型ホテル（営業担当）	販売量の動き	・製造業の客を中心に年度末に向けて駆け込み需要が増えている。企業の宴会利用は、3か月前と比べると10%アップしている。
		通信会社（サービス担当）	お客様の様子	・転居の際に携帯電話、固定電話、テレビやインターネットの契約をひとまとめにする客が増えており、光回線の新規申込や携帯コラボ商品の申込が増加している。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・年度末が近くなり、3か月前と比べると売上がやや良くなっている。
		その他レジャー施設〔鉄道会社〕（職員）	来客数の動き	・企画列車の本数が若干増加している。インバウンドの予約も入っている。
		美顔美容室（経営者）	販売量の動き	・紫外線を気にする客が増えており、ケア商品の売行きが良い。
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	競争相手の様子	・前年から本年に入ってから、ハローワークや求人広告等に求人依頼をしても人材確保が一層困難となっている。求職者が、より有利な条件で働ける職場を選択できる状況となっている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・若い世代では特に節約志向が強い。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・例年2月は売上の少ない時期であるが、今年は、販売量、販売単価共に低調な状態が続いている。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・家族葬が増えて、花を使う祭壇等はかなり減少している。ギフト商品はまずまずの売上で、スーパーも前年並みの売上を維持している。プレミアムフライデーの効果は何もない。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	来客数の動き	・年明けのバーゲンセールは年々売上が落ち、天候不順も重なり今年はこのテナントも厳しい状態が続いている。2月も前半は1月同様に悪かった。年金支給日以降の来客数は伸びてきたが、後半はまた落ち込んでいる。インフルエンザの流行と通院患者で調剤部門は伸びているが、全般としては横ばいである。スーパーの食品コーナーをみると、相変わらず活況である。

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
		一般小売店〔贈答品〕(経営者)	お客様の様子	・2月はあまり商品が動かない。2つの客層がバランスして売上は横ばいであるが、構成が変わっている。贈答品をたくさん利用する会社や客が一部にはあるが、大半の客は財布のひもが固く、交友範囲をできるだけ絞っている。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・平日の昼間でも来店する人は多い。かなり使い古した靴を履いている人もいるが、クリアランスセール期間を聞いて出直し、すぐには購入しない。休日は家族連れの出店が多いが、買物をするというより見るだけという雰囲気、売上に結び付かない。
		百貨店(経理担当)	販売量の動き	・美術品や呉服関連等、一部に好調な商品はあるが、全般的に不調が続いている。
		百貨店(経理担当)	お客様の様子	・初めてのプレミアムフライデーは、今一つ盛り上がり欠け、消費を喚起する材料は見当たらない。
		百貨店(販売担当)	販売量の動き	・バレンタイン商戦は好調だったが、主力の衣料品の不振は変わらない。高額所得者の消費もやや低調に推移している。うるう年の前年と比べると1日減った分厳しくなっている。
		百貨店(計画担当)	来客数の動き	・前月に続いて来客数は前年同期を上回っている。高額商品にも引き続き動きがみられる。
		百貨店(販売担当)	単価の動き	・2月前半は販売量が伸びたが、低単価傾向で売上は微増である。後半はギフト需要、自家需要や高額品の動きも出ている。インバウンド需要が前月から続いており、結果として今月も前年比で120%となっている。
		スーパー(経営者)	販売量の動き	・来客数は増えているが、販売量の増加にはつなげていない。
		スーパー(経営者)	お客様の様子	・地域の幹線道路は例年2月末の金曜日に非常に混雑するが、今年は景気があまり良くないのか、あまり混雑はしなかった。自動車等の高額商品は売行きが悪いため、大幅な値引きで販売数を増やす努力をしている。
		スーパー(販売促進担当)	販売量の動き	・2月も店舗売上は前年同月比93%となっている。プレミアムフライデーが始まったが、想定範囲内で大きな変化はない。今月は天候不良もあり、衣料や住居関連商品が足を引っ張っている。
		スーパー(営業企画)	お客様の様子	・米国の情勢が不透明で景気の先行きが読めないことが消費者心理にも影響し、堅実な消費が続いている。特に製造業が中心の当地域においては顕著である。
		スーパー(企画・経営担当)	販売量の動き	・恵方巻の売上は前年より好調であった。バレンタインデーのチョコも前年よりも売上が増え、イベント関係の商材に関しては売行きが良い。
		コンビニ(エリア担当)	販売量の動き	・商品の供給を増やしているが、販売量は伸びない。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・決算期が近づいているが市場は盛り上がり欠ける。新型車種への関心はそれなりに見受けられるが、購入決定までは至らない。客の財布のひもはまだ固い。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・売上の動きは、ほぼ想定範囲内である。良くも悪くもならない。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・販売量、新規来客数共に目標の8割程度で、決算期のにぎわいを感じられない。前年実績も下回り厳しい状況が続いている。車検等、工場への在庫量は前年同期を上回っており、良い状況である。
		住関連専門店(営業担当)	単価の動き	・新築マンション、戸建住宅共に減少が続いている。民間設備投資やビル関係の需要も少なめである。リフォームや大規模改修等については、引き続き増加傾向である。
		その他専門店〔雑貨〕(店員)	来客数の動き	・来客数が伸びない。
		その他専門店〔雑貨〕(店員)	単価の動き	・客は商品の価格変動をよくみている。
		その他専門店〔貴金属〕(営業担当)	単価の動き	・春が近くなり商品の動きは多少良くなっている。商品を見に来る客は増えているが、値段を聞いて少し考える客が多く、大幅な売上増加には、なかなかつながらない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他小売 [ショッピング センター] (経 理担当)	販売量の動き	・売上高は、前年比で2.7%のマイナス、来客数は同 じく4.9%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)	販売量の動き	・売上は、前年同月比でほぼ横ばいである。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・店が郊外にあるためなじみ客が多く、新規客の増加 が見込めない。
		その他飲食[仕 出し] (経営 者)	単価の動き	・米国の新大統領の影響は、良い面も悪い面もある。
		旅行代理店 (経 営者)	単価の動き	・高齢者層はモノからコト消費に移り、旅行商品に関 してもそれなりの消費があるが、若年層については、 消費が伸びる気配が見受けられない。
		旅行代理店 (経 営者)	単価の動き	・春休み、ゴールデンウィークから夏休みの問い合わ せは増えている。どちらかという観光メインで宿泊 先にはあまりこだわらず、少しでも安価に宿泊したい という声が多い。ハネムーンやビジネスクラスを利用 する層は、ホテルにもこだわりが感じられる。
		旅行代理店 (従 業員)	販売量の動き	・プレミアムフライデーに合わせて、店頭では1.5泊 の旅行商品等を強化したが、効果はゼロだった。これ から浸透して販売促進につながるかを見守りたいが、 中小企業ではそれほど早帰りを実施しておらず、期待 はしづらい。
		タクシー運転手	お客様の様子	・心配していた米国の新大統領との首脳会議の結果は 良好で、大手自動車会社に関係する客は、引き続き当 地にも多く来訪している。日柄の良い週末には結婚式 も多く、今月も、引き続き堅調である。
		タクシー運転手	単価の動き	・例年、2月と8月の飲食店街は静かになるが、今年 も例年どおり静かである。
		タクシー運転手	お客様の様子	・客の会話では、収入減の話題をよく耳にする。
		通信会社 (企画 担当)	販売量の動き	・当地では大河ドラマの効果で関連商品が次々と発売 され、観光や土産物等は活気を感じるが、当社のサー ビス利用に関しては、例年の2月と大差がない。
		通信会社 (営業 担当)	お客様の様子	・安価な商品へと流れていた客の動きが落ち着いてき ている。
		テーマパーク職 員 (総務担当)	販売量の動き	・施設への来客数は伸びているが、施設内での売上金 額は伸びていない。
		ゴルフ場 (企画 担当)	来客数の動き	・2月は雪や雨の影響が大きく、来客数、予算共に前 年同期比で減少している。3か月前もあまり良くな かったので業況としては横ばいである。前月までの2 か月間は上向きであったので、来月以降はやや回復す ると期待している。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・販売量には変化がない。建築現場では、業者や現場 監督の不足感が見受けられる。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・リフォーム物件の依頼はそこそこあるが、新築注文 住宅の依頼がない。
		その他住宅[不 動産賃貸及び売 買] (経営者)	お客様の様子	・今月に入っても、客足はあまり伸びていない。
		一般小売店[結 納品] (経営 者)	単価の動き	・年明けからずっと景気は悪くなっている。
		一般小売店[酒 類] (経営者)	販売量の動き	・飲食店でのアルコール類の販売量が、前年同期比で 1割減少している。
		百貨店 (経理担 当)	販売量の動き	・衣料品を春物商材へ切替えているが、今月上旬から 中旬の寒波で動きが鈍い。
		百貨店 (販売促 進担当)	来客数の動き	・来客数がボリュームゾーンの客層で落ち込んでい る。
		スーパー (商品 開発担当)	来客数の動き	・来客数は前年同月比98%で、3か月前と比べて2% も下がっている。売上も同様に、前年同月の98%とあ まり良くない。
		スーパー (販売 担当)	販売量の動き	・売上が伸びる材料が何もなく、期待が持てない。
		コンビニ (企画 担当)	販売量の動き	・売上と同様に、来客数も前年割れの店舗が増えてき ている。
		コンビニ (店 長)	来客数の動き	・朝晩の気温が例年よりも低いためか、来客数が減少 している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ(店長)	来客数の動き	・前年同期比で売上、来客数共に15%ほど落ち込んでいる。天候の影響もあるが、近くに競合店が進出し非常に厳しい状況である。
		衣料品専門店(販売企画担当)	お客様の様子	・アパレル関係の同業他社からも取引先からも、売行きが落ち込んでいるという声を聞く。
		家電量販店(店員)	来客数の動き	・来客数の減少が前年から続いている。少子高齢化や購買層の減少等、様々な要因はあるが、店舗へ実際に足を運ぶ客が減っている。
		乗用車販売店(経営者)	競争相手の様子	・自動車販売店のセールスの仕方、消費者のニーズや生活環境等、様々に変化するなかで、販売店が存在感を保ち続けることは難しい。
		乗用車販売店(従業員)	お客様の様子	・客との会話ではマイナスな話題が多くなっており、少しずつ悪くなっている。
		その他専門店[書籍](店員)	来客数の動き	・2月は、雪の日やインフルエンザによる学校閉鎖もあった。図書カードの販売は卒業シーズンのお祝いとして予想以上に伸びたが、それ以外の書籍等は厳しく、全体の売上は前年同月を1割ほど下回っている。
		一般レストラン(スタッフ)	来客数の動き	・1月の不調は天気の影響かと思っていたが、2月に入ってから週末の客足は、特に日曜日が鈍い。
		観光型ホテル(経営者)	来客数の動き	・昼食、夕食の来客数が伸び悩んでおり、3か月前と比べてやや悪くなっている。宿泊に関しては、大口の団体客を受けているが、予約の時期は以前であり、時期的なものや旬な話題性にも左右されるため、景気の影響があるかを判断することが非常に難しい。
		観光型ホテル(販売担当)	来客数の動き	・3か月前は、特需ともいえる大型宴会の受注があり全社的に良かったが、今月は、宿泊部門は低めに設定した予算の達成がやっとで前年実績には届かず、食堂部門も全般的に低迷している。
		旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・今年度の受注量は例年に比べて少ない。客と話をしても、あまり良い話は聞かない。
		理美容室(経営者)	来客数の動き	・例年2月は暇な時期であるが、例年以上に暇である。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・年末年始のイベント時期と、卒業式や入学式等、春のイベント時期との間となり、客足はどうしても鈍くなる。
		設計事務所(職員)	お客様の様子	・客の話を聞いても、景気の良くなるような話題はなく、景気の話よりも一般的な話題に終始している。
		その他住宅[住宅管理](経営者)	単価の動き	・原材料費の上昇分を販売価格に転嫁できず、仕事量の割には利益率が悪い。景気が回復しているとは感じられない。
	×	衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・2月はある程度覚悟をしていたが、なじみ客、一見客共に、これまでにないほど来客数が少ない。
	×	一般レストラン(従業員)	お客様の様子	・寒かったり雨が降ると客足が鈍る。今月は特に天候の悪い日が多いため最悪である。
	×	パチンコ店(経営者)	販売量の動き	・来客数や客単価の動きが悪くなっている。
	×	美容室(経営者)	来客数の動き	・3か月前は正月前にパーマをかけたり毛染めをする客が多かったが、この時期は期待ができず、景気は悪い。
	×	理容室(経営者)	お客様の様子	・50年来のなじみ客が安い店に流れており、どうしようもない。
	×	住宅販売会社(経営者)	競争相手の様子	・当社も競合先も、広告を出してもなかなか売れない状況である。
企業動向関連		*	*	*
(東海)		化学工業(人事担当)	それ以外	・我が国の景気は着実に上向いている。特に最近では倒産件数も少なくなっており、景気の良さを反映している。
		電気機械器具製造業(企画担当)	受注量や販売量の動き	・米国の景気対策への期待もあり、直近の受注状況には大きな懸念はない。
		電気機械器具製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・放送、通信業界では設備投資意欲が高まっており、Wi-Fi等、高速無線通信の関連機器の販売が増加している。これに対抗して、ケーブルテレビ業界でもFTTH等、高速化に向けたインフラ投資計画が進んでいる。
		輸送用機械器具製造業(品質管理担当)	取引先の様子	・製造現場では稼働率が上がってきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	それ以外	・人材派遣会社に頼んでも人材が確保できず、期間限定の社員を募集しても応募がない。それだけ景気が安定して良くなっている。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・中国の建機需要が回復しており、中国にある日系建機メーカー向けの部品輸出が増えている。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・輸出が増えている。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・貨物の荷動きが前年同期比で6.1%の増加と良くなっている。
		通信会社（法人営業担当）	それ以外	・10年以上も住宅の新築がなかった町内で、ここ2～3か月の間に4軒も着工している。身近な様子では、少し景気が上向いている。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・建築業や自動車産業においては、若干ではあるが上向き傾向である。東京オリンピック等の影響もあり、建築業等は今後も良くなっていく。
		金融業（法人営業担当）	取引先の様子	・取引先の自動車部品メーカーでは生産量が増加している。
		会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・飲食店や美容院は来客数の減少が続いているが、製造業では売上、利益共に上向いている。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	取引先の様子	・案件の規模が大きくなり、開発要員の増員や請負範囲の拡大につながっている。
		食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量の動きは、3か月前と比べるとやや落ちてきているが、前月と比べれば大きくは変わらない。
		食料品製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・食品に関する消費動向は、依然として厳しい。
		化学工業（総務秘書）	それ以外	・週末のスキー場へ出かけると、どこも盛況である。リフト代、昼食代や交通費等で相当の出費となるが、混雑するグレンデヤレストランの様子から景気の好調さを実感する。
		窯業・土石製品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・年度末の予算消化と見受けられる注文は例年より多いが、全体としては活気が感じられない。
		鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共に、今年に入ってから前年並みで一向に伸びない。メーカーの一方的な値上げにより、仕入価格だけが10%以上上昇している。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・販売量はほぼ横ばいである。引き合いも頭打ちで今一つ良くない。
		一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・引き続き不透明感が漂うものの、メキシコ向け設備投資案件では、動き始めたものもある。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・マンション、戸建住宅共にまずまずの売行きである。モデルルームへの来場者数も堅調である。
		輸送業（エリア担当）	受注価格や販売価格の動き	・3か月前と変わらず2月も重量当たりの運送単価は前年割れをしており、景気の流れは変わらない。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・運ぶ荷物の量は増えているが、それを運ぶ人が集まらない。
		通信会社（法人営業担当）	それ以外	・ドル建てで買物をしたので月初から円相場を注目しているが、やや円安にはなったが、米国の政治情勢に大きく左右されることもなく、経済が大きく動いているとは感じられない。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・米国の新大統領の就任後は、株高、円安で個人投資家の資産価値は高まっているが、株、為替共に上下動があり投資が活発になっているとまでは言えない。
		不動産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・ここ数か月は売買件数も増えず、価格も横ばいとなっている。経済対策の効果も、実体経済には波及していない。
		不動産業（用地仕入）	競争相手の様子	・当社を含め他社の販売価格にも変化がない。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・全体的に広告出稿量はあまり変わらず、売上としても、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	・出荷量がふだんの動きと変わらない。
		公認会計士	それ以外	・客先の中小企業には収益性の改善がみられず、社員の給与・賞与も増えていない。
		会計事務所（職員）	競争相手の様子	・年度末に入り建設土木工事業者は活況の時期であるが、受注量は前年と比較してほぼ横ばいである。公共工事は予算が決まっているため、大口工事がこれから大量に発生することはない。

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
		その他非製造業 [ソフト開発] (経営者)	取引先の様子	・全体的には何も変化はなく、あまり良くない状況が続いている。現場の声は営業所によって異なり、良いところと悪いところのばらつきが大きい。競合他社も今月前半は良くないと言っている。
		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	・特定の客先の業種が悪いわけではなく、全体として受注量、販売量が4～5%ほど減少している。
		化学工業(営 業)	受注量や販売量 の動き	・2月は、供給面では化学メーカーが定期修理で休止し、需要面でも、12～1月にあった旧正月前の在庫積み増し需要がなくなっている。
		金属製品製造業 (従業員)	取引先の様子	・プロジェクトの谷間で仕事量があまり見込めない一方で、金属材料の値上げが続き、収益圧迫が心配である。
	x	電気機械器具製 造業(経営者)	受注価格や販売 価格の動き	・客先の業界全体が悪いなかで製品の低価格競争が激しくなり、売上、利益共に大幅に減少している。
雇用 関連		人材派遣会社 (支店長)	求人数の動き	・求人数は、前年比、3か月前比共に約3割の増加となっており、2月の受注数としては過去最高を記録する等、好況となっている。
(東海)		人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・派遣先企業では派遣スタッフの直接雇用化の動きが活発である。
		人材派遣会社 (営業担当)	求人数の動き	・各業種の企業が採用活動を活発化させて、有効求人倍率が上がっている。求職者もこの機会を逃さないよう活発に動いている。
		アウトソーシ ング企業(エリア 担当)	採用者数の動き	・採用者数の増加をみても、客先の生産量は増加している。
		民間職業紹介機 関(営業担当)	採用者数の動き	・4月1日入社に向けて、採用側の企業と転職希望者の意欲に相乗効果がみられ、採用決定者数は増加している。
		民間職業紹介機 関(窓口担当)	求職者数の動き	・求人数の増加に対して求職者数は変わらず、直接雇用でも採用決定件数が増えている。
		人材派遣会社 (経営企画)	周辺企業の様子	・周りの企業の様子にも、大きな変化の兆候はない。
		人材派遣会社 (社員)	求職者数の動き	・年度末が近いこともあり、転職希望者の動きが徐々に活発になってきている。
		人材派遣会社 (営業担当)	それ以外	・米国の新大統領の影響で、景気の動きが不透明である。
		新聞社[求人広 告](営業担 当)	求人数の動き	・新規の求人問い合わせが増加しているが、全体としては大きな景況感の変化は感じられない。
		職業安定所(所 長)	求人数の動き	・足元の新規求人数は、11か月ぶりに前年同月比マイナスとなり今後の動向に注視が必要であるが、求職者は依然として減少が続いている。
		職業安定所(職 員)	求職者数の動き	・求人、求職の状況に大きな変化はみられない。雇用、経済情勢の安定を背景に、事業主都合による離職者や期間の長い離職者等は減少が続いている。
		職業安定所(職 員)	求職者数の動き	・大きな変化はないものの、新規求職者が前年同月比で22か月ぶりに増加し、会社都合の離職者も増加がみられる。
		民間職業紹介機 関(支社長)	求人数の動き	・労働環境の改善に関心を持つ経営者が増えており、増員や派遣から正社員への雇用形態等、具体的な変化につながれば、求人数にも影響する。
		人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・例年2月はあまり良くない月だが、今年は前月が良すぎた反動か、例年以上に悪くなっている。
		新聞社[求人広 告](営業担 当)	周辺企業の様子	・人手不足はかなり深刻で、年明けから人材採用への予算を確保できない企業が出てきている。
	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		スーパー(店 長)	来客数の動き	・競合店が閉店することになって、来客数が増えて現状は上向きになっている。
(北陸)		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・販売が活発になっている。前年同期比で120%の状況である。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・新車、中古車の販売に関しては大きな動きはない。しかし、サービス売上は昨年実績をクリアしている。

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
		乗用車販売店 (経理担当)	販売量の動き	・2月の販売量は、前年同月比135%の見込みである。3か月前の販売量は前年同月比で125%であったので、上向きである。
		自動車備品販売店 (役員)	お客様の様子	・2月は車検、車販売の需要期に入る。予約件数や販売数量は前年から伸びている。車両メンテナンスによって、使用年数を維持する傾向は以前から変わらないが、よりお金を掛けてもしっかり整備する客が増えた。新車購入も以前よりグレードの高い車種を選ぶ傾向がみられる。
		一般レストラン (統括)	お客様の様子	・来客数が前年同期並みに戻ってきている。特に観光客が行き来する駅周辺、繁華街に立地する店の来客数が多い。
		タクシー運転手	販売量の動き	・あまり雪が降らず足場が良いにもかかわらず、タクシーを利用する人が一定数いる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月に入っても、雪の日が例年に比べると少ない。しかし、寒さに関しては例年並みである。寒い日があり、平日の日中はタクシー利用がある。夜は利用客が少なく、週末だけである。
		通信会社(役員)	販売量の動き	・契約数は継続して好調に推移している。特にインターネット、固定電話といった通信サービスが好調である。
		通信会社(営業担当)	来客数の動き	・平日も含めて全体的に来客数が増えている。家族分の購入も含めて販売台数が伸びている。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・この時期は例年どおりに、卒業や卒園などのイベント用のスーツやアンサンブルで目的買いがある。長く着れるものを吟味して買う傾向にある。
		一般小売店[事務用品](店員)	販売量の動き	・官公庁需要により販売量が増えた反面、競争激化のために適正価格が崩れた。利益確保が難しい状態である。
		一般小売店[鮮魚](役員)	お客様の様子	・北陸新幹線開業から間もなく2年が経過する。さすがに落ち着いてきたが、開業前と比較すると旅行者は断然多い。取引先の中には前年の売上を上回るどころが増えている。それらは、メニューを工夫したり、いろいろな趣向を盛り込んで売上増加の努力をしている取引先である。
		百貨店(売場主任)	販売量の動き	・昨年はうるうる年であったのに対して、今年はカレンダー上で1日少ない。そのため、前年の売上実績を若干下回る見込みである。今年の2月は、平年よりも少雪で外出しやすい状況であったにも関わらず、暖冬のため、冬物衣料や防寒用品の動きは鈍い。依然として客の財布のひもは固い。
		百貨店(販売促進担当)	お客様の様子	・主力である衣料品に、回復傾向が感じられない。
		スーパー(総務担当)	販売量の動き	・2月は、県内平野部では昨年以上に積雪がなかった。足回りが良かったが、来客数は微増で、販売量も微増にとどまった。節分やバレンタインなどの季節行事は、昨年並みで顕著な動向が見られなかったことから、変わっていないと考える。
		スーパー(総務担当)	来客数の動き	・積雪が少なかったため来客数は微増となっている。1人当りの買上点数が増加したため客単価は上がった。
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・来客数は微増で、客単価も微増の状態が続いている。しかし、客の動向は出来上がった商品、即食べられるものよりも、カット野菜や冷凍食品などのひと手間かけても値段が少し安い食材を買う傾向がみられる。
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・イベントに依存する店舗立地である。イベント日の天候次第で休日の売上は多少増減があり、ウィークデーは変化がみられない。
		コンビニ(店舗管理)	来客数の動き	・好天に恵まれ、来客数は回復の兆しが見えた。節分イベントは過去最高の盛り上がりとなった。
		衣料品専門店(経営者)	それ以外	・消費の弱い時はデリケートである。2月は春物が立ち上がる時期だが、来客数の動きは、ちょっとした気温の変化に影響を受ける。
		衣料品専門店(経営者)	販売量の動き	・当店舗の数字は、総合的に悪くない。販売担当者によると、納得しているようであり、こんなものではないかと言っている。ひと安心している様子である。
		衣料品専門店(経営者)	お客様の様子	・衣料品については、消費者の節約志向がいちばん強く出ている。天候にも影響されており、回復の兆しは感じられない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・新生活の家電品は、販売数が落ちている。
		家電量販店（本部）	販売量の動き	・降雪などで天候に左右された面があるが、それを除けば変化はない。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・新型車種投入の効果で、受注は計画どおりに進んでいる。しかし、登録台数ベースでは、既存の販売車種の受注が低調であることと、新型車種の配車などの関係で計画台数に届いていない状況である。
		住関連専門店（役員）	販売量の動き	・催事やイベントでの集客を行っているが、売上のボリュームは変わらない。
		その他小売 [ショッピングセンター]（統括）	来客数の動き	・前年と比較すると休日が1日少ない曜日めぐりとなっており、来客数は前年から微減となる。前年のシネマの大ヒットによる影響を差し引くと、前年並みか、やや良い状況で推移している。実際に、シネマ以外の業種の売上はほぼ前年並みとなっている。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・県外からの旅行客数は前年比80%程と低調だったが、地元町内会の新年会利用が例年より多かった。トータルでは例年並みにとどまっている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・前年同月と変わらず売上は低空飛行の状態である。今月は全般的には良くないが、貸切が入るなどで何とか持ち直した。周りからも良い会話は聞かれない。
		旅行代理店（所長）	販売量の動き	・株価や原油価格などが不透明な状況で、燃油サーチャージが再導入された。春休みの受注状況は変わらない。
		通信会社（店舗統括）	来客数の動き	・前半は来客数が多かったが、後半は落ち着いた。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・新規契約から解約を引いた商品やサービスの純増件数は、前年同月比でやや増加傾向にある。中期的な期間における好調さは維持している。
		その他レジャー施設（総支配人）	来客数の動き	・大人の体験、入会希望が少しずつ出てきている。しかし、子供の退会が開始している。全体としては、一進一退という状況である。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・受注状況は一進一退が続いている。好調期間が続かない。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・リフォームの受注件数に変化が見られない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・パレタインデーが久しぶりに平日となり、売上が土日に偏るようなことはなかった。盛り上がりには欠けたが、まずまずの人出だった。しかし、チョコレート以外への波及効果があまりなかった。
		一般小売店[精肉]（店長）	お客様の様子	・イベントが重ならなると、爆発的な集客ではなくなってきた。売出しによっては良い時もあるが、年末のような全体的な盛り上がりには欠けている。デイリーの集客が特に弱くなっている。
		一般小売店[書籍]（従業員）	販売量の動き	・新学期の繁忙期が近づいている。しかし、購入点数などは例年よりも少なく、買い控えの傾向がみられる。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・客の様子はまだまだシビアである。値下げしてある商品でも、必要かどうかを吟味して購入する傾向は変わらない。季節商材が年々売れなくなってきている。プレミアムフライデーの特別企画にしても、今一つ反応が良くない。
		その他小売 [ショッピングセンター]	販売量の動き	・厳しい寒さが続いたため、必要に合わせて冬物衣料、暖房機器や毛布などの住まいの品が好調だった。ただし、バーゲン時期でも客の購買は非常にシビアである。よく吟味した上で、必要以上には買わない。プレミアムフライデーに合わせて割引企画を仕掛けたが、実績は前年並みの数値で終わった。春需要に期待したいが、上がってくる様子にない。セレモニースーツやフォーマルといった新学期需要のハレ企画を仕掛けているが、例年になく非常に足出が鈍い、悪い印象である。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・昨年9月以降は北陸新幹線開業効果が終息したようである。前年比で5%ほど集客人数が減少している。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・北陸新幹線開業効果が減少してきている。宿泊数が減少し、レストランの売上も減少している。
		通信会社（職員）	競争相手の様子	・競合他社の販促が活発化している。

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
		テーマパーク（役員）	来客数の動き	・客の動きをみると、2～3か月前と比べて訪日インバウンド客は順調に推移している。しかし、国内の団体旅行や個人旅行は減少傾向にある。全体で見るとやや悪くなっている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・昨年の12月以降は来客数の減少が顕著である。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・2月は思ったほどは雪が降らなかった。来客数の動きは悪くなかったが、契約件数、契約金額共に減少している。契約までに今まで以上の日数がかかることに加えて、契約後に金額を下げる変更の件数が増えたためである。
	×	スーパー（店舗管理）	来客数の動き	・新年に入って来客数の減少、客単価の下落が顕著になっている。全体的に購買意欲の低下がうかがえる。
	×	観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・前年比で総売上75%、宿泊人数76%、宿泊単価98%である。団体、個人客共に前年を大きく割り込んだ。高単価商品の割合が低下していることに加え、バックツアーは最少催行人数に届かず、催行率が悪い状態である。
企業 動向 関連  (北陸)		*	*	*
		一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・国内市場の設備投資が伸びている。また、最先端の高性能加工機械が国内、海外共に受注できている。
		税理士（所長）	取引先の様子	・製造業は受注動向が好転している。2月からの受注が改善しており、今後の見通しもしっかりあると聞いている。建設業は県内の公共工事は厳しい様子だが、昨年未よりは状況が良くなっていると聞く。
		食料品製造業（経営企画）	受注量や販売量の動き	・米国の新大統領政権による影響が懸念されているが、今のところはそれほど感じない。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・衣料の中では婦人衣料の状況が特に悪い。数量面では非常に減産している。非衣料については、まだ安定している。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・昨年よりも受注量が増加している。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・1～2月は小雪であったため、除雪の出動回数がわずかであった。手持ち工事量はそれほど多くない。しかし、とりたてて景気が悪くなっている状態ではない。
		建設業（役員）	受注価格や販売価格の動き	・首都圏を除いて、受注価格競争は依然として厳しい状況が続いている。受注環境は厳しさを増している。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・百貨店等の従来型小売業は、来客数があまり伸びていない。一方で、宿泊施設や飲食店等のサービス業は、今も北陸新幹線効果が持続し堅調であるとみられる。以上のプラス面とマイナス面を総合的に判断して、景気は変わらないと考える。
		金融業（融資担当）	受注量や販売量の動き	・建設業者からの工事保証の申込が、依然として低調のまま推移している。
		司法書士	取引先の様子	・会社の合併や営業譲渡といった、事業整理のための法人登記が多い。また、営業年度末を前に会社の解散も多い。
		精密機械器具製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・国内の大手取引先が、昨年未や春先の新商品仕入れシーズンに向けて、一定の在庫調整を行ってきた。しかし、未だに仕入制限を行っている客先が何社かある。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業者に話を聞くと、少しずつは動きが出てきているということである。
	×	-	-	-
雇用 関連  (北陸)		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率は、前年同月を上回る状況が続いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率が24年ぶりに2倍を超えた。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・企業の採用活動解禁前であるが、昨年と比べて学校への訪問件数が増えた。製造業を中心に採用活動が活発である。
		人材派遣会社（役員）	求職者数の動き	・派遣での求職者が一向に増えない。企業からの需要はやや増えつつあるが、マッチングが難しい。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・昨年の暮れまでは求職の新規登録者が多かったが、今年に入って激減している。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・求人数がほとんど変わっていない。

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
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・求人広告全体は、前年比で90%弱と伸び悩んでいる。しかし、内容はパート、アルバイトが大幅に減少し、正社員の求人はむしろ増えている。また、各広告枠で前の版の流用しても給与は上方修正するものが多く、正社員の人手不足感は解消されていない状況がつかえる。パート、アルバイトの求人広告の減少は、媒体のネット募集への移行が更に進んでいるためと考えられる。
		新聞社〔求人広告〕（役員）	求人数の動き	・2月の求人広告売上は、前年同月比で約4割の減少であった。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・製造業、医療福祉、サービス業などの求人が増加傾向にある。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・1～2月で受注数が減少している。一方で、フルタイム勤務の希望者が少なく、短時間就業の登録者が増えている。
		-	-	-
	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)		競輪場（職員）	単価の動き	・今月の客単価は9,835円で、3か月前の客単価は8,559円であったため、良くなっている。ただし、先月と比べると下降線であり、やや悪くなっている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・月後半に、春物衣料品が出そろったタイミングでイベントを開催したところ、昨年以上に海外高級ブランドの衣料品や雑貨などが好調であった。今まで動きが止まっていた高級家具や美術品などにも、引き合いが入ってきている。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・今月はバレンタインフェアや、中国人観光客の春節に伴う動きが好調に推移し、先月の傾向と同じく、前年実績と売上目標がクリアできそうである。特に、バレンタインチョコレートの売上が好調で、前年実績の約30%増となっている。
		百貨店（服飾品担当）	販売量の動き	・2月に入って防寒商材を中心に動き出し、前年を上回る形となった。ブーツ商戦はまだまだ厳しいものの、ファー付きやムートン系の商材の動きは悪くない。また、都心店舗では輸入系の雑貨が好調に推移し、新色や新型のバッグ、靴の動きが良い。一方、化粧品は春節に伴う動きはみられたものの、一時の爆買いに比べると落ち着きが見られ、国内客相手のビジネスがようやく通常に戻りつつある。売上の伸びは、前年比でプラス5%と、化粧品と防寒商材が売上の中心になっているが、婦人服などのアパレル関連はいまだに復活の兆しがみられず、春物商材や、この時期ならではのセレモニー関連商材も、前年比で90%と厳しい様子である。
		百貨店（役員）	販売量の動き	・日用品や食料品などの生活必需品の販売量は、3か月前と変わらないが、衣料品は冬のクリアランス以降、春物の動きが良くなっているように見受けられる。ただし、単価については、まだまだ上がっており、生活防衛意識が強いように感じる。
		百貨店（宣伝担当）	お客様の様子	・依然として化粧品をはじめとした消耗品を中心に、インバウンド売上が好調である。米国の新大統領への不安が落ち着き、株価が安定していることで、富裕層による特選ブランド、宝飾品の購入も順調に推移し、店全体の売上、来店客数の押し上げにつながっている。
		百貨店（マネージャー）	単価の動き	・今月は前年がうるう年のため、営業日数が1日減っている。また、前年は2月中旬であった中国の春節が、今年は1月末から始まったことも考慮すると、傾向的には前月よりも大幅に改善している。紳士服や家具、家庭用品などは、客単価が前年比で2けた前後の上昇となっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（売場マネージャー）	販売量の動き	・高級ブランドや宝飾品が、株高の影響もあって前月に続き好調。婦人、紳士洋品雑貨も、防寒商材のパーゲン品を中心に前年比で2けた増となった。曜日巡りの良かったバレンタインデー商戦も、前年実績をクリアしている。一部のミセス向け婦人服などで苦戦した売場もあったが、店全体としては入店客数、売上共に、前年の実績が確保できている。
		百貨店（マネージャー）	単価の動き	・特選衣料や雑貨の売上が前年比で10%増となっており、客単価も15%上昇している。また、食料品などでも売上は2%増、客単価も5%上昇している。化粧品の上しも20%増と良かった結果、店全体の売上は3%増と好調に推移している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・イトインコーナーが相変わらず好評で、利用率が高く、食品や飲料の売上が好調に推移している。これまでビジネス街ではあまり売れなかった総菜系の売上も、増加傾向にある。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・ひきたてコーヒーのスタンプカードが定着してきている。また、2月に入ってインバウンド客が、昨年の7割程度に戻ってきている。
		コンビニ（広告担当）	お客様の様子	・2か月前の12月と比べると、来客数、購入額、買上点数が少し改善している。各種施策の効果と考えられる。
		家電量販店（店員）	お客様の様子	・引っ越しシーズンになり、セットでの購入が増えている。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・決算期なので、客の購入の動きは普段と違う。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・1月の初売りに続いて決算フェアを展開し、来店のための企画を続けた結果、販売量は年末年始を超える水準となっている。
		住関連専門店（店長）	お客様の様子	・当店の商品を第一希望として、商談の始まる客が増えている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・平日の来客数が増加傾向にある。
		観光型ホテル（経営者）	販売量の動き	・今年は春節が1月であったため、2月は昨年ほどのインバウンドによる宿泊はなかった。ただし、1月と2月を合算すると、ほぼ昨年のインバウンド需要と同じ水準となっている。
		観光型旅館（管理担当）	来客数の動き	・2月にしては暖かい日が多かったので、来客数が伸びている。
		旅行代理店（役員）	来客数の動き	・スキーシーズンであり、積雪は満足できるレベルであるが、北海道は訪日外国人の増加、信州はスキーパスの不足で、商品の在庫確保がままならない。ただし、学生の旅行が絶好調で、埋め合わせができている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・年度末にはまだ早いものの、人の動きが増えている。また、法人利用の平均額も少し上がっている。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・加入申込の動きは、1～2月にかけて順調になりつつある。加入時のインセンティブだけでなく、サービス内容の細かいコンサルティングの成果が上がっている。
		その他レジャー施設 [ イベントホール ]（職員）	お客様の様子	・チケットや物販の売行きなどが、総じてやや上向く傾向にある。
		その他住宅 [ 展示場 ]（従業員）	来客数の動き	・2月の住宅展示場への来場組数は、前年比でプラスとなっている。
		その他住宅 [ 住宅設備 ]（営業担当）	お客様の様子	・家庭用エレベーターの改修工事では、数百万円単位の費用が発生するが、実施する客が増えている。
		商店街（代表者）	単価の動き	・相変わらず客単価が低い。来客数が伸びないので、売上も増えない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・天候が不安定なため、来客数が減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔時計〕（経営者）	お客様の様子	・相変わらず時計の需要は多くなかったが、時計の修理を依頼する客が多かった。修理の代金が、時計によっては新しく購入できる場合でも、直してほしいという人が目立った。なかには70～80年前の時計もあり、お金よりも人の気持ちを感じる月になった。一方、時計の買取りが可能か聞かれることもあり、人よっての所得事情の違いを感じる。
		一般小売店〔精肉〕（管理担当）	お客様の様子	・年が明けても、景気が良いかどうかの判断が難しい。良い時は良いものの、悪い時はものすごく悪く感じる。消費動向だけを見ると、変化が極端であり、常に高付加価値の物が売れるとは考えられない。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	お客様の様子	・2月は寒い日が続いているので、来客数が減っている。
		一般小売店〔野菜〕（店長）	お客様の様子	・当店の取引先は相変わらず暇のようで、結果として当店も良くない。特に、ゴルフ場関係が全く良くななく、厳しい状態である。
		一般小売店〔花〕（店長）	来客数の動き	・来客数は変わらないものの、単価が安く、消費者の買い控えによる影響が感じられる。
		一般小売店〔酒〕（社員）	来客数の動き	・来客数の動きは良いが、特に高額品の動きが良くないため、景気の回復は感じられない。
		一般小売店〔菓子〕（営業担当）	販売量の動き	・例年2月は行事が少ないため、売上、販売量は芳しくない状況である。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・当店は改装工事の最中であり、工事の影響でファッション関連が厳しい状況となっている。食料品は比較的堅調に推移しているが、売上は前年比で2%減となっている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・今月はバレンタインフェアなどの集客策が功を奏し、目標を上回る見込みである。また、インバウンドの売上も回復傾向にある。ただし、国内のボリューム層による実需商品の買い控えや、単価のダウンといった従来の傾向に大きな変化はなく、消費が上向いたと実感できるほどではない。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・外国人観光客の増加により、化粧品売上やバレンタインデー向けイベントの集客などは好調であったものの、主力の紳士、婦人の衣料品が相変わらず低迷しており、根本的な消費改善とはいえない。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・株高、円安に転じた昨年11月以降、外国人客の単価上昇と外商顧客の購入が好転し、現在も好調が続いている。特に、今月のインバウンド売上については、中国の春節が1月に前倒しとなったにもかかわらず、前月とほぼ同じ金額を確保できる見通しであり、上向きの動きが続いていると感じている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・寒さの影響で、2月に入っても防寒商材の動きが続いているが、本来動き始めるべきファッションの春物商材の売行きが鈍い。
		百貨店（販促担当）	単価の動き	・全体として前年割れの傾向が続く。婦人服を中心とした衣料品はもちろん、高額品も昨秋以降は低迷している。気温が低い影響で、春物が動かないだけでなく、もう冬物が売れる時期でもない。そのような状況で化粧品は堅調に推移しており、10～20代の客が活発に動いている。
		百貨店（商品担当）	販売量の動き	・都市型店舗では、年末から活況のインバウンド売上が、春節後も好調を維持している。特に、婦人洋品、化粧品やバレンタイン需要の洋菓子が好調である。一方、郊外型店舗はインバウンド効果も薄く、総じて厳しい状況であるなど、店舗、商品ごとにかなりばらつきがある。
		百貨店（営業企画）	単価の動き	・入店客数は安定して前年を上回っているものの、婦人服や寝具・家庭用品といった商材が不振で、相対的に食料品が堅調であることから、客単価が低下している。
		百貨店（マネージャー）	お客様の様子	・基本的には、ファッション商材の実需消費といえる傾向が強い。また、期待したバレンタインデーも直近3日間は盛り上がったが、トータルでは前年比で微増に終わった。ファッション関連は、セール品よりも春のセレモニー対応の動きがみられたが、価格はシビアで、インターネット通販も含んだ見回り消費の傾向がある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・節分商戦は曜日にも恵まれて非常に伸びた。高額な恵方巻から先に売れ、何か仕掛けると結構反応があった。バレンタインデーも、チョコレートそのものは低調であったが、関連して販売した酒やオードブル、肉類などが伸びた。野菜や果物の値上がりは落ち着いたが、まだ高価格であることも貢献している。天候は昨年よりも悪く、来客数は伸び悩んだが、単価の上昇に救われた形となっている。
		スーパー（経営者）	競争相手の様子	・競合店もチラシの折込日に客が集中しているようで、ディスカウント傾向が強い。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数は施設の改装などで減少しているが、食品以外を中心に客単価は上がっており、個人の所得が増えているように感じられる。
		スーパー（店長）	単価の動き	・買上点数は増えているが、1品単価は下がっているため、消費を抑えているイメージがある。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・来店客の買上額や買上点数は悪化していないが、ここ数月は来客数が昨年よりも減少している。周囲の商店街からも、景気の回復につながる声は聞こえてこない。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・日曜日に雨が多かったことを勘案すると、ほぼ前年並みの来客数である。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・気温の変化が激しく、天候要因の影響も受けているが、全体的な基調に大きな変化はなく、前月と変わらない。
		スーパー（社員）	単価の動き	・当社が展開している店舗の8割は、来客数が前年を上回っており、客の消費意欲や買物意欲は高い状況が続いている。ただし、買物の内訳をみると、特売商品や低価格商品の動きが良い反面、こだわり商品などの動きが悪く、全体的な単価の低下がみられる。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・ここ数月は、来客数、販売量、客の様子などに、特に変化はみられない。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・来客数に変化はないが、客単価がやや落ち込んでいる。
		衣料品専門店（販売担当）	お客様の様子	・昨年からの、買い控えや単価ダウンの動きが続いている。
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・客の財布のひもが固く、故障しない限り、家電製品を買換えない傾向が依然として強い。
		家電量販店（企画担当）	単価の動き	・単身者や新生活関連で来客数は伸びているが、客単価の上昇にはつながっていない。
		乗用車販売店（営業企画）	単価の動き	・来客数は増えたが、車両単価は低下傾向にある。
		その他専門店 [宝石]（経営者）	お客様の様子	・株価は依然として高いが、米国の新大統領が就任してから予測が難しく、将来が読めない状況になっている。
		その他専門店 [医薬品]（経営者）	お客様の様子	・客は、必要な商品は最小限だけ購入し、用途や品質に差がない場合は、価格の低い方を購入する。
		その他専門店 [食品]（経営者）	販売量の動き	・売上の伸びは感じられない。海苔の業界においては、原価の高騰による利益率の低下が4年連続で続いている。
		その他専門店 [宝飾品]（販売担当）	販売量の動き	・売上也利益も横ばいである。
		その他小売 [インターネット通販]（企画担当）	お客様の様子	・ファッション関連を中心に、計画を上回った状況で推移しているが、動きが目立つ商品は見当たらない。一方、カタログを増刷するなど、買上自体は想定以上である。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・先月に引き続き、今月も客足は厳しい。
		高級レストラン（企画）	来客数の動き	・宿泊需要は堅調であるものの、製菓業界からの一般宴会の受注低迷や、婚礼、宴会の急激な落ち込みがみられる。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数に関しては、若干上向くことはあるものの、仕入単価の上昇で利益は横ばいである。
		その他飲食 [コーヒーショップ]（店長）	来客数の動き	・来客数、客単価共に前年並みで変化はない。客との会話では、景気についての話すら出ない。

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
		その他飲食〔自動販売機（飲料）〕（管理担当）	販売量の動き	・客の入れ替わりもあり、総顧客数にあまり変動はない。
		観光型旅館（団体役員）	単価の動き	・宿泊人員は前年、2年前の水準をクリアしているが、1人当たりの消費単価は前年比で88.4%、2年前比では94%と低空飛行を続けている。
		都市型ホテル（支配人）	単価の動き	・インバウンドは相変わらず単価が下がっている。景気の状況は、2～3か月前とほぼ変化がない。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・今月は客室改装のため、3割近くを販売停止とした。ただし、稼働率は前年比で16%減となったが、客室収入は14%減となり、実質増収であった。減室分を補てんするために、1室単価を高めに設定したのが功を奏した。宿泊人数の減少で、食堂収入は減収となったが、婚礼や一般宴会でフォローできた。一方、インバウンドは好調のまま推移している。
		都市型ホテル（総務担当）	来客数の動き	・客室稼働率は昨年を上回っていることから、宿泊の需要はあるものの、客室販売単価は昨年を大きく下回っている。また、レストランの売上についても、来客数、客単価共に、前年を下回っている。
		都市型ホテル（客室担当）	来客数の動き	・国内、海外共に、個人旅行が好調である。特に、訪日観光客の動きは、春節があった昨年と変わらない。稼働率、単価共に前年比でプラスであり、売上も5%増で推移している。
		旅行代理店（支店長）	お客様の様子	・現在のところ、プレミアムフライデーは期待していたほどの効果がなく、旅行需要の押し上げには至らなかった。ゴールデンウィークの申込も芳しくないなど、上向きの傾向はみられない。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・消費マインドが引き続き弱いと感じている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・相変わらず、必要最小限のタクシー利用は続いている。気候による影響もあり、近距離の客でも、荷物が多かったり、雨の日は利用が増える。駅やホテルでの利用もみられる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・寒い時期でもあり、客の乗車機会に大きな変化はない。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・受注状況や、客の動向に大きな変化はない。
		テーマパーク（職員）	販売量の動き	・毎年この時期はオフシーズンのため、集客は落ち込むが、イベントの内容次第で来場者は増える。結局のところは、集客が見込める企画をいかに立てるかという問題に帰結する。
		美容室（店員）	販売量の動き	・混雑しているために単価が上げられず、次回に先送りしているため、良いとも悪いともいえない。
		その他サービス〔学習塾〕（スタッフ）	来客数の動き	・無料体験の申込に期待していたが、思った以上に少ない。
		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	・今月は、主要な取扱アイテムの売上が前年比で特に悪かったが、カフェ系などの新規導入アイテムは好調である。
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・不動産流通の分野では、例年と同じく春休み前の需要が出てきて、例年並みの顧客数はみられたが、不動産の購入単価や金額が低くなっており、売上は減少している。
		住宅販売会社（総務担当）	来客数の動き	・イベントなどを開催しても引き合いが減少し、それに伴い受注量も減少している。
		その他住宅投資の動向を把握できる者〔不動産仲介〕（経営者）	お客様の様子	・不動産取引の状況には変化がみられない。
		一般小売店〔珈琲〕（経営者）	お客様の様子	・各店舗の注文数量が減少している。
		一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	お客様の様子	・店頭販売の客単価が、前年比で5%ほど悪くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔菓子〕（経営企画担当）	販売量の動き	・今年2月現在と11月の売上前年比を、各地区別に上位5店舗の平均でみると、関西は2月が106.1%で、11月が95.2%、関東は2月が102.1%で、11月が95.1%、中部は2月が104.0%で、11月が88.6%、中国は2月が106.7%で、11月が100.2%となり、各地区合計の平均は2月が104.9%で、11月が95.0%と、全国的に非常に良い。バレンタイン商戦の好調が主な要因である。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	販売量の動き	・冬物バーゲンの売行きが悪く、販売量が落ちている。消費者の購買意欲もあまり感じられない。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・ファッション関連が不振で、特に春物商材の動きが鈍い。近隣にスーパーができたため、生鮮食品にも影響が出ている。
		百貨店（外商担当）	販売量の動き	・2月に入り、来店頻度や購買価格がかなり悪化している。クリアランスも終盤に入っており、品ぞろえが弱いこともあるが、婦人服を中心に売上が落ち込んでいる。高級時計、宝飾品の商談も、現在はほとんど入ってきていない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・積雪などの天候不順の影響もあり、来客数が大幅にダウンしている。割引日や、チラシを入れた日の午前中に売上が集中するなど、客の財布のひもは引き続き固い。
		スーパー（店員）	来客数の動き	・悪天候が続いた影響で、客の入りが少ない。
		コンビニ（店員）	お客様の様子	・売上は前年を上回っているものの、1点買いの客が多い。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・ライバル店では、タバコも購入できるようになっている。
		家電量販店（店員）	お客様の様子	・2月ということで、決算時期を狙った下見の客が多くみられ、買い渋りが目立っている。
		家電量販店（人事担当）	来客数の動き	・前年の来客数を下回っている。
		一般レストラン（経理担当）	お客様の様子	・法人の接待利用が減少しているほか、先行き不安からか、個人客にも利用を控える動きや、単価の低下が目立つ。昨年末から平行線をたどっており、景気は変わっていない。
		一般レストラン（企画）	来客数の動き	・1月と比較すると、来客数の前年比は鈍化しているが、昨年の11月以降は前年を上回って推移している。客単価も同様に、前年を上回っているが、プラス幅は縮小してきている。
		都市型ホテル（管理担当）	単価の動き	・2月はシーズンオフであり、収入が落ち込む月であるが、今年は特に落ち込みが激しかった。インバウンドは好調であり、外国人客には活気があるが、国内客には勢いがなく、需要が不足している。
		ゴルフ場（支配人）	競争相手の様子	・東京オリンピックの効果を期待していたが、動きがみられない。
		美容室（店長）	販売量の動き	・寒さの影響で、例年であれば売れる季節の化粧品の売行きが悪化している。
	×	スーパー（店長）	来客数の動き	・当店は総合スーパーであり、食品が売上の中心となってきたが、今月は食品の動きが非常に厳しい。食品以外も不調が続いている。
	×	衣料品専門店（経営者）	競争相手の様子	・何年にもわたって売上の悪い状況が続いており、周囲の小売業者では倒産や廃業の動きが多くなっている。昨年の12月以降は、毎月のように廃業する企業が出ている。
	×	観光型旅館（経営者）	それ以外	・今月は元々客の動きが鈍かったが、大雪で完全に2週間ぐらい人の動きが止まった。キャンセルが多く、酷い状態である。
企業 動向 関連 (近畿)		金属製品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・鋼材の値上げが控えているので、値上げ前の駆け込み需要もあって、売上が前年比で1割ほど伸びている。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・各業界共に人手不足感が強くなっており、採用に伴う教育訓練などが忙しくなっている。
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・2月だけでいえば、昨年在非常に悪かったこともあり、売上も2年前の水準までは戻っている。
		石油製品・石炭製品製造業（生産管理）	受注量や販売量の動き	・自動車部品の注文が増加している。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・鋼材の値上げに対する駆け込み需要もあり、各品種共に活発な荷動きがある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・無電柱化の法案成立に伴い、民間住宅地での見積依頼が増えており、今後も増えることが予想される。土壌汚染調査についても、ホームページからの問い合わせが多く、受注につながっている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・ガスの小売自由化に伴い、広告出稿が好調である。
		広告代理店（企画担当）	取引先の様子	・決算期の顧客が多く、最終の追加発注があったり、普段よりも単価の高い見積りが了承されるケースが多い。
		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	・寒さが厳しいこともあり、駅構内では冬物商材の売行きが好調である。
		食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・得意先からの受注量が前年割れであった。気温が低いこともあり、飲料水の売上が伸びない。
		食料品製造業（経理担当）	取引先の様子	・気候の変動が激しく、販売する商品を絞るのに苦労している。
		繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・主力製品である当地産の白タオルの動きが低迷している。ほかの商品は多少荷動きがあり、受注内容の変化がみられる。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・季節的要因を考慮しても、今月中ごろから受注量が少し悪い。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・毎年、年度末は繁忙期で受注量も増えてくるが、現状はそれほどの受注がみられない。ここ数か月は前年を少し下回る受注量となっており、3月も昨年と同様、もしくは少し下回ると予想される。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は一進一退で推移している。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・引き合いの内容が少し変化して、将来に備えた投資案件が増えている。ただし、当面の受注の推移には変化がない。
		電気機械器具製造業（経営者）	それ以外	・いつもは受注量や販売量の動きに注目しているが、景気は自社のデータだけでは判断できない。今月の売上は1月よりも増えたが、周囲の状況や経済全体、世界の動きをみると、とても景気が良いとは思えない。特に、日本の財政状況は本当に心配である。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・身の周りの製造、設備計画は延期の傾向であり、注文が決まるまでに時間がかかる。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が増えない。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・液晶テレビやエアコンなど、単価の高い商品が前年をやや上回る推移をみせている。ただし、大きな伸びではないため、景気が上向きとは言い難い。
		電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・同業者も同じように仕事がない。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・自動車の塗装関連の受注は堅調であるが、中小企業の本格的な設備投資はない。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・人手不足に伴い人件費は上がっているのに、物件単価は相変わらず下降気味で、利益の確保が難しい。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・好決算企業による3月末完成の工事が増加し、監理技術者や技能労働者が不足している。
		通信業（管理担当）	それ以外	・良くなる要素がない。
		金融業〔投資運用業〕（代表）	それ以外	・年初から株価の上昇が続いているが、米国の新政権頼みというところが悩ましい。日経平均株価が年内に2万5千円を超えたら、日本経済は活気付く。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・神戸から事業所が撤退し、事務所のニーズや社宅も減っている。ただし、低金利での銀行融資が盛んなため、不動産売買は活発である。それに伴い、土地の値段は上がっているが、実際にマンションや事務所を借りる動きは少ない。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・Web広告、紙面広告共に、前年の売上を維持している。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・当社は行政からの受託業務も多いが、助成金などで景気を刺激する施策に目新しい物はなく、あまり動きのない状態が続いている。

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
		コピーサービス業（店長）	受注量や販売量の動き	・若干減少気味であった受注量であるが、今月は例年どおりの推移で進んでいる。
		その他非製造業 〔機械器具卸〕 （経営者）	取引先の様子	・受注量、見積量共にあまり増えることはなく、今年に入っても、昨年と同じような好ましくない状況である。
		食料品製造業 （従業員）	受注量や販売量の動き	・昨秋ごろから、少しずつ景気が悪くなってきたように感じる。年明けの好調からの反動が、2月は昨年と比べると家庭用商品を中心に落ち込みが激しい。食品問屋からも、調味料だけではなく、全体的に良くないと聞いている。
		繊維工業（総務担当）	取引先の様子	・エンドユーザーとの取引には動きがあるものの、流通関連の売買は在庫過多であり、メーカーへの注文が減少している。
		化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・販売数量が前年比で約12%減少している。主に減っているのは建築関連である。
		電気機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・設備投資を先送りする状況が続いている。大型倒産もあり、今後は金融機関からの資金調達が業界全体で難しくなるともいわれている。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・関東の大手家具チェーンの店舗がオープンし、客が減っている。
		輸送業（営業所長）	受注価格や販売価格の動き	・年度末に向けて荷動きは活発であるが、人手不足で自社、協力会社共に、トラックの確保が難しい。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・2月に入り、取引先の動きが鈍いように感じる。本来、この時期は年度末に向けて受注が増えてくるが、今年は動きが鈍い。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・購読数は横ばいであるが、折込広告の件数が減り、折込収入が落ちている。
		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	・取引先からの入庫台数が少ない。
	×	その他非製造業 〔商社〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・価格も性能も安定しており、売れる物は売れ、売れない物は売れない。
雇用 関連 (近畿)		民間職業紹介機関（営業担当）	求人数の動き	・求人数が増加している。派遣に加えて紹介予定派遣も増加傾向にある。優秀な人材ほど、引く手あまたなため、人材の確保さえできれば景気は上向く。
		人材派遣会社 （営業担当）	求人数の動き	・求人数が増加傾向にあり、それに伴って求職者の動きもどんどん活発になっているように感じる。
		人材派遣会社 （役員）	求職者数の動き	・4月1日の入社を見据えて人材が動いており、企業からの求人も増えている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・製造業の求人数は増加傾向にあり、特に輸送機械器具製造業で3か月前に比べて約15%、1年前と比べると約50%増えている。その反面、卸売・小売業、特に小売業で求人数が減少傾向にあり、3か月前と比べて約13%、前年比では25%減っているが、求人数全体としては増加傾向にある。
		学校〔大学〕 （就職担当）	求人数の動き	・求人企業数が前年比で8.3%増加している。
		人材派遣会社 （経営者）	求人数の動き	・先月と同様に、年度末に向けてかなり忙しい。全体的には、各分野で4～5月ごろまでの短期オーダーがかなり入ってきている。ただし、残念ながらマッチングする人材がそろわず、成約に至らないのが現状である。
		人材派遣会社 （営業担当）	求職者数の動き	・労働者派遣法の改正により、有期雇用に対する問い合わせが増えている。
		人材派遣会社 （支店長）	採用者数の動き	・受注依頼は多いが決まらない。また、スケジュール変更もある。
		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ってきている。
		新聞社〔求人広告〕（管理担当）	求人数の動き	・新卒の定期採用が本格化するが、学生は主にインターネット経由の求人を利用しており、新聞求人の盛り上がりはみられない。年々下降線をたどり、じり貧となっているが、景気の影響ではなく構造的なものと考えられる。今のところ、景気の変動を示すような傾向はみられない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・年度末に向けた商戦が活発になると予想していたが、手ごたえがあるような数字は出ていない。

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
		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0.8%の増加となった。ハローワークでは企業からの人手不足を訴える声が多く聞かれるなど、求人の増加傾向が続いており、雇用失業情勢の改善はしばらく継続すると予想している。一方、独自に行った企業への景況感のヒアリングでは、普通との回答が多い。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人は引き続き増加傾向にあるが、全国展開の事業所による更新求人が多いためであり、景気が上向きとは感じられない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・近畿の有効求人数は、原数値で6か月連続40万人超となり、高水準を維持している。直近の新規求人数も高い水準となっている。産業別では、卸売・小売業や宿泊・飲食サービス業は若干減少したが、滋賀、兵庫では製造業が堅調なほか、医療・福祉、他に分類されないサービス業は、近畿全体で増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・3か月前に比べ、新規求職者数、新規求人数はそれぞれ63%、41%増加しているが、新規求人倍率は0.25ポイント低下している。新規求人数は3か月前から高止まり傾向がみられたが、今日はやや一服感がある。数値の落ち込みはさほどでもないことから、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では、小売業、宿泊業を除く業種が増加しており、特に飲食業のほか、公務は先月に続いて大幅な増加となっている。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・人手不足の状況がすっかり定着し、公共工事が増える年度末になっても、企業が建設日雇いの求人数を増やそうとしない。
		民間職業紹介機関（マネージャー）	求人数の動き	・京都、滋賀の求人数は引き続き堅調である。海外展開をしている企業からは、今までアウトソースしていたIT系の人材を内製化する動きが、複数社で発生している。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・求人数は変わらず増えているが、業種によって明暗が分かれている。
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・現在、採用の御礼などで医療施設を訪問しているが、以前に比べて設備投資の動きが感じられず、採用数についても落ち着きが見られる。
		民間職業紹介機関（営業担当）	周辺企業の様子	・新卒採用に関しては、依然として企業の採用環境は良く、求人も多いが、採用企業側の予算の使い方がシビアになってきたと感じる。人材業界のサービスが多様化し、競争が激しくなっている。
	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	・住宅街から客が来るようになり、全体的に景気が良くなっている。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	お客様の様子	・ゴム印の注文は少ないが、印鑑注文は順調である。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・ミセスゾーンや定価商品の動きがあり、客単価が上昇している。来客数、予算共に前年をクリアしている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・高値が続いている野菜の動きが鈍い。
		スーパー（業務開発担当）	販売量の動き	・荒天のため魚が入荷不足であるが、野菜を中心に販売点数が伸びており、全体で前年を5%程度上回っている。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・依然として来客数は減少傾向で苦戦が続いているものの、ネット注文は好調に推移しており、総体的に販売点数は増加傾向である。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・中食需要が伸びている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・月前半の大雪の影響でどこの店も商品の入荷が不安定であったことから、当店での上は伸びている。また来客数は前年の97%と減少する一方で、売上は105%と伸びている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ(副地域ブロック長)	単価の動き	・付加価値の高い食品が売れている。特に、ダイエット食品や電子たばこといった健康がキーワードの商品が売れている。
		乗用車販売店(統括)	販売量の動き	・2月の販売量は前年比105%と良くなっている。
		その他専門店[土産物](店長)	単価の動き	・地元産品の中でもここでしか手に入らないアワビなどの高級魚介類、ブランドいちご、かんきつ類などの商品が、高くても売れている。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・米国の新大統領就任による影響に不安があったが、それほど日本に大きな打撃はない様子で、客の雰囲気は明るくなっている。
		観光型ホテル(営業担当)	来客数の動き	・雪の影響で落ち込んだ客足が、気温上昇に伴い伸びている。
		旅行代理店(営業担当)	販売量の動き	・来年度の申込が若干上向いている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・人の動きは少ないが、売上は伸びており前年の103%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。
		住宅販売会社(営業担当)	来客数の動き	・住宅販売では季節の変わり目に客が動き始める傾向があるため、来場者数が増えている。
		商店街(理事)	来客数の動き	・生鮮品の価格上昇などの影響で、商店街から客足が遠のいている。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・1~2月は悪天候が続き、観光シーズンでもないのに客の動きは少なく、地方ではデフレが続いている。
		一般小売店[茶](経営者)	お客様の様子	・低調に推移している。
		一般小売店[食品](経営者)	単価の動き	・客単価、買上点数共に横ばいである。
		百貨店(経理担当)	販売量の動き	・2月の売上は大雪の影響や前年より営業日数が1日少なかったこともあり、前年比マイナス10%程度になっている。化粧品や服飾、呉服以外の部門の売上は前年を下まわり、来客数も同じ状況である。
		百貨店(売場担当)	お客様の様子	・9月の地元プロ野球チームの優勝セール以降、客は価格に対して厳しくなっており、衣料品だけでなく食品にもその傾向が強い。
		百貨店(購買担当)	お客様の様子	・春物の動きはまだ鈍く、衣料品関係は厳しい状況が続いている。宝石、時計、絵画などの高額商品を購入する客もあり、ぜいたく品と日用品の買い方を工夫している。物産展は好調で、売上は前年を上回っており、食に関して客の購買意欲は失せていない。
		スーパー(店長)	単価の動き	・買上点数の前年割れが続いており、客の節約志向は続いている。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・客単価に大きな変化はない。
		スーパー(総務担当)	単価の動き	・天候等の影響があったが、来客数、客単価共に前年並みに推移している。
		スーパー(財務担当)	来客数の動き	・野菜相場の下落の影響で1品単価は前年を下回っているが、既存店の来客数が前年を上回っているため、売上は前年をやや上回っている。
		スーパー(販売担当)	お客様の様子	・今月は前年より営業日数が少なく、月前半に雪が降ったので来客数が減少している。
		スーパー(管理担当)	お客様の様子	・個人消費は依然鈍く、景気回復感はない。
		コンビニ(支店長)	単価の動き	・客単価が前年を超えている。
		家電量販店(店長)	お客様の様子	・家電の買換えサイクルが長くなっており、客は故障しないと買い換えることはなく、本当に必要な商品しか購入しない傾向である。
		家電量販店(店長)	来客数の動き	・来客数は前年の90%前後で、客単価も上昇しない。
		家電量販店(店長)	来客数の動き	・来客数は横ばいであるが、売上は伸びている。
		家電量販店(販売担当)	来客数の動き	・シングル商戦が盛り上がらない。
		乗用車販売店(営業担当)	販売量の動き	・良い商品があるのに売れない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店 (総務担当)	来客数の動き	・整備入庫が平日に片寄っているが、全店舗とも来客数が多い状況が続いている。エアバッグ関連の入庫や年度末の整備数をこなすため、整備部門はフル稼働が続いている。
		乗用車販売店 (営業担当)	販売量の動き	・新型車が発売となったが、総販売量は変わらない。
		自動車備品販売 店(経営者)	販売量の動き	・販売量は良くもなく悪くもなく、前年とあまり変わらない。
		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。
		その他専門店 [時計](経営者)	来客数の動き	・客は不要な商品は購入しない傾向にあるため、高額品を購入する客は限られている。
		その他小売 [ショッピング センター](管理担当)	お客様の様子	・日曜、祝日には集客がある程度見込めるが、平日には伸びない状態が続いている。客の財布のひもはそれほど固くなっているわけではないが、まとめ買いや衝動買いはない。
		高級レストラン (宴会サービス 担当)	来客数の動き	・正月から厳しい状況が続いている。平日はもとより、週末の個人利用、家族利用も非常に低迷している。
		一般レストラン (店長)	お客様の様子	・2月は前年より日数が少ないことを考慮すると、来客数に変化はない。客から景気が良くなったという話は聞かない。
		一般レストラン (外食事業担 当)	お客様の様子	・今月は前年より営業日が1日少なく、来客数は前年の95~97%であるが、客単価が105%を維持しているので売上は前年をクリアしている。
		その他飲食 [サービスエリ ア内レストラ ン](店長)	来客数の動き	・高速道路の交通量が減少しているので来客数が少ない状況に変わりない。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・来客数に変化はない。
		都市型ホテル (総支配人)	販売量の動き	・今月は寒波襲来による大雪でキャンセルが続出し、雪を警戒して観光客数の伸びが鈍く、判断しづらい状況である。
		都市型ホテル (企画担当)	来客数の動き	・宿泊は国内が好調であるが、海外は欧州やアジアの個人客が減少している。レストランは悪天候の影響があったものの、ディナーが好調である。
		旅行代理店(経 営者)	お客様の様子	・米国や北朝鮮の動きに影響されている。
		通信会社(企画 担当)	お客様の様子	・スマートフォン、仮想移動体通信事業者サービスなど、年度末にかけてのキャンペーンへの客の反応は悪くない。
		通信会社(販売 企画担当)	来客数の動き	・来客数に変化はない。
		通信会社(総務 担当)	お客様の様子	・販売動向に目立った変動がない。
		テーマパーク (業務担当)	来客数の動き	・週末を中心に天気が悪く、来客数が減った時期はあるが、月後半は天候が回復し、前年と比較して集客に大きな変化はない。
		テーマパーク (管理担当)	来客数の動き	・前年と比較して入館者数と商品販売高に変化はない。
		ゴルフ場(営業 担当)	来客数の動き	・全体の来客数に変化はないが、国内からの来客数が減少する一方で韓国からの来客数は増加している。
		競艇場(職員)	販売量の動き	・売上が横ばいである。
		美容室(経営 者)	お客様の様子	・自動車メーカーや住宅メーカーでは、イベントなどを行っても期待するほど来客数は伸びず、営業目標値に届かないという話を客から聞く。
		設計事務所(経 営者)	お客様の様子	・過去3年間、最低賃金額の大幅な引上げが毎年行われたが、消費につながっておらず、企業の収益悪化の要因になっている。
		設計事務所(経 営者)	販売量の動き	・住宅ローン金利は低い状態が続いているが、景気の先行き不安の方が勝っているため、新築住宅の引き合いが低調な状態が続いている。
		住宅販売会社 (従業員)	来客数の動き	・モデルハウスやイベントへの来場者数が依然として低調である。
		商店街(代表 者)	来客数の動き	・商店街の通行量が減少気味で、来客数が減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	単価の動き	・客の財布のひもは固く、安くならないと購入しない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・商店街では売上が悪い店が多く、この点からも景気は下向きである。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・気温の低い日が続いたのでカシミア等の冬物衣料の売上は前年を大きく上回っているが、逆に2月中旬以降に拡大展開している春物新商品の動きが鈍く、売上は前年を大きく下回る見込みである。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・バレンタイン商戦のときに記録的な大雪となり、交通機関の乱れや農作物への被害などもあったため消費活動が冷え込み、今月の来客数と売上は前年より2けた減少して厳しい状況である。プレミアムフライデーは地方での実施企業がほとんどない。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・消費動向が大きく変化しており、特に婦人服の落ち込みが大きい。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・ラグジュアリーブランド催事の集客は良好であるが、100万円以上の商品が売れないので外商としては厳しい状況である。
		百貨店（外商担当）	販売量の動き	・どの分野でも販売量、客単価、1品単価共に減少している。来客数は横ばいであり、客の購買意欲の低下と節約志向が表れている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客は来店頻度を減らして支出を少なくしている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・3か月前までは来客数が前年の101～102%であったが、1～2月は前年の99.8%になっている。
		スーパー（営業システム担当）	お客様の様子	・客は価格を大幅に下げた特売商品を購入する傾向にある。
		家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・来客数が前年の90%で売上も低下している。
		住関連専門店（営業担当）	来客数の動き	・1月に初売りを行ったので、2月は来客数が減少している。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（所長）	来客数の動き	・衣料品を中心に来客数が減少し、1月末に退店した店舗区画はまだ空いている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・例年にない大雪が客の来店に支障となっている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・今月は客足が鈍く、このままでは店を維持するのが難しいところまできており、夜の飲食業は非常に厳しい状態となっている。
		都市型ホテル（企画担当）	来客数の動き	・インバウンド団体の宿泊受注が低調で、正月明け以降、レストランの来客数も減少しており、平日の居酒屋などでも客足が落ちている。周辺的大型ショッピングセンターも土日以外は閑散としており、寒さによる一時的な消費効果があったものの、来客数は減少している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・2月前半の豪雪で人の動きが悪くなり、稼働が良くない。
		通信会社（広報担当）	単価の動き	・客は常に安いものを求めており、価格が下がらない限りは購入しない。
		テーマパーク（営業担当）	来客数の動き	・1月に続き2月も大寒波の影響で雪が積もり、車の立ち往生や高速道路の通行止め等がメディアで取り上げられたことにより、客の観光への意欲が減退している。
		美容室（経営者）	それ以外	・売上と来客数が減少している。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・来客数が伸びない。
		設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・リフォームや新築といった住宅関連の仕事が住宅メーカーに流れていて、設計事務所は受注に苦戦している。
	×	一般小売店〔眼鏡〕（経営者）	来客数の動き	・大雪の影響で人足が鈍くなっている。
	×	スーパー（店長）	来客数の動き	・客の奪い合いが激化しており、競合店のチラシで来客数が左右される。
	×	乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・過去に例がないほど販売量が落ち込んでおり、新型車を入れて前年の75%、新型車を除けば前年の55%で推移している。
企業動向		鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・電子材関係、自動車部品関係で受注が急増している。

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
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	・地元の大手自動車メーカーが好調で、それに付随して当社の受注も好調である。
		不動産業（総務担当）	それ以外	・来客数、成約件数共に増加している。
		農林水産業（従業者）	それ以外	・1月と10月を比較すると、水揚げ数量は640tの増加、水揚げ金額は1億円の増加である。増加原因は大中小型まき網漁と中型まき網漁の増加である。
		鉄鋼業（総務担当）	取引先の様子	・建築関連で大型物件の進ちょくが見込まれるので需要は上向き傾向である。各社とも稼働は高水準になりつつある。
		電気機械器具製造業（総務担当）	取引先の様子	・新学年に向けて教育端末の受注が好調である。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・利幅の薄い工事が減少している。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・電子商取引の荷物が予想以上に伸びており、数量制限をしている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・客の年度末販売促進や新年度販売促進の準備から受注の状況が少し上向きになっている。
		木材木製品製造業（経理担当）	取引先の様子	・新設住宅着工戸数が前期を超えているが、職人不足でこれ以上伸びることは望めないため景気に変化はない。
		化学工業（総務担当）	それ以外	・決算の仕上がりでは減収増益であり、利益は上がっていても売上が伸びないと景気改善にはつながらない。
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・大型案件や緊急対応の注文はないが、一定水準の受注で推移している。
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が生産能力の60%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	・個人消費節約ムードが依然漂っており 購買の勢いは鈍化しており、なかなか設備投資に踏み切れない。
		輸送用機械器具製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・主要客からの受注量は前年と同程度になっている。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・技術職員がフル稼働の状況が続き、予定物件で手一杯の状況である。
		通信業（営業企画担当）	受注量や販売量の動き	・来期の設備投資に関する引き合いが前年並みとなっており、大きく売上増につながる案件が少ないが、現状のインフラ活用に向けた検討は行われている。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・通信設備などの更改も例年と大差なく、特需もない。
		金融業（貸付担当）	取引先の様子	・通関貿易額を前年比でみると、輸出はプラスに転じたが、輸入はマイナスが続いている。
		金融業（融資企画担当）	取引先の様子	・自動車部品メーカーの受注と操業は高水準を維持している。
		食料品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・市場価格が低迷し受注数量が減少している。
	食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が予想を下回っている。	
	化学工業（経営者）	取引先の様子	・継続的な中国の景気後退感で主要取引先が安価な中国品と競合して生産調整を余儀なくされており、この状況は当面継続する。	
	一般機械器具製造業（経理財務担当）	受注量や販売量の動き	・国内需要の減少と輸出の落ち込みで販売量が前年を下回っている。	
	輸送用機械器具製造業（財務担当）	取引先の様子	・引き続き新規案件が乏しく、手持ち工事量の減少とともに景況感は悪化している。	
	その他製造業 [スポーツ用品]（総務担当）	受注量や販売量の動き	・国内販売が低迷しており、受注量が減少している。国内製造の商品ではコストに見合うものができなくなっている。	
	輸送業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・労働時間管理と労働力不足が影響し、年度末の商戦期へ向けての動きに苦慮している。	

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
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・公共投資が前倒しされた影響で、インフラ関連業界は例年に比べて2月の仕事はあまり忙しくない。また大型ショッピングセンター開店の影響で、アルバイトの確保が難しくなっている。一部業界での人手不足の状態はまだ続いているため、受注獲得に積極的に出られない顧問先もある。
	x	*	*	*
雇用 関連 (中国)		-	-	-
		人材派遣会社（支店長）	求職者数の動き	・求人に対しての求職者からの応募数が増えている。特に4月以降の転職に積極的な人が多い。
		求人情報誌製作会社（広告担当）	雇用形態の様子	・派遣、パート、アルバイトで賄っていた求人を正社員に切替える企業が増加している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・有効求人倍率は上昇を続けている。業種で差異はあるものの、正社員に限ると当県では最高を更新している。
		職業安定所（産業雇用情報担当）	求職者数の動き	・新規求職者数が3か月前と比較して21.6%増加している。例年、求職者数が増加する時期であるが、その中でも今年には在職者が52.9%と大きく増加している。求人倍率が良いので転職しようとする人が多い。
		職業安定所（産業雇用情報担当）	求人数の動き	・新規求人数は3か月ぶりに減少しているが、有効求人数の増加と新規求職者数と有効求職者数が減少となっているため、月間有効求人倍率は今年度最高値を更新している。人手不足の状況は引き続き各業種に広がりを見せており、求人が滞留している状況である。
		人材派遣会社（支社長）	求人数の動き	・派遣受注は順調に確保できているが、新規登録者の確保に苦戦しており、受注残が過去最高水準で推移している。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・新規求人は土産菓子製造や乳製品製造が好調な製造業と、鳥取県中部地震の影響も一段落した宿泊業からの求人が大幅増となっている一方で、その他の業種は横ばいとなっていることから、求人全体が微増に留まっている。
		職業安定所（雇用開発担当）	求人数の動き	・新規求人数は高水準で推移しているが、充足せず期限切れになった販売職や飲食サービス関係の求人の更新が多いため、景気の動向ははっきりとしない。
		民間職業紹介機関（職員）	求職者数の動き	・リストラや事業縮小といった消極的な理由ではなく、現職よりも好待遇を求めるといった積極的な理由で求職者数は微増傾向で、現状を好機と捉えている。
		民間職業紹介機関（人材紹介担当）	求職者数の動き	・求職者の動きに変化はなく、若者支援の取組を行っているが、正社員よりもアルバイトを選択する若者が多い。雇用の活発化が消費を動かす要因であるため景気は変わらない。
		学校〔短期大学〕（学生支援担当）	求人数の動き	・求人数や求人内容に変化はない。
		人材派遣会社（経営企画担当）	求職者数の動き	・正社員志向が高まってきており、企業も積極的な社員採用を進める傾向にあることから、派遣求人へのエントリー数は前年を下回っている。今月末の大手スーパーの閉店が人材流動に拍車をかけているが、短時間パートを選択する傾向が強い。
	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（代表者）	それ以外	・3月には集客力のあるイベントが商店街周辺でいろいろ開催される。3月4日に歴史博物館等がオープン、それに合わせて博覧会も行われる。商店街へも多くの来街者が見込め、かなり明るいマインドになっている。
		一般小売店〔書籍〕（営業担当）	来客数の動き	・来客数が3か月前に比べて、少し増えている。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・気温低下により防寒アイテムを中心に堅調に推移している。催事場では前半の物産展、後半のバレンタイン商戦とも好調で、食品売上を押し上げた。

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
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・最需要期を迎え、以前ほどの需要ではないものの年間を通してみれば良い方だ。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・県内全体では、前年を上回る販売量を確保できている。
		旅行代理店（営業部長）	単価の動き	・依然インバウンドは好調に推移しており、店頭販売が前年をわずかに上回り、海外企画商品が戻りつつある。
		競輪競馬（マネージャー）	販売量の動き	・設備工事のため13営業日しかなかった3か月前と比べて、1日平均4%増にとどまった。今月はビッグレースも無く、思うほど売上増には至らなかった。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・卒業シーズンを控え、客の動きは今後良くなる。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・卒業式前で来客数が多い。
		設計事務所（所長）	単価の動き	・用途によっては建築単価が少し上昇し始めている。
		商店街（事務局長）	販売量の動き	・週末を中心に人通りは多く、街に活気もあり、人気の店舗も一部あるが、総じて客の財布のヒモは固い。消費者は購買に意欲的とはいえず、景気が上向いている感じはしない。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	お客様の様子	・法人向けの慶事品は好調であったが、卒業祝いや送別用の商品単価が例年より低めで動いている。
		一般小売店〔酒〕（販売担当）	販売量の動き	・常連客は高齢になって飲酒を控え、新規の客も無く、販売量が減少している。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・小型の店舗を中心に来店客数が前年比で伸び悩んでいる。ドラッグストア等での食品販売の影響も出ている。
		スーパー（財務担当）	単価の動き	・価格を下げたアイテムがよく売れ、全体として買上点数の前年超えが続いている。しかし、単価の下落や客数減で売上の前年割れが続いている。
		コンビニ（総務）	来客数の動き	・比較的天候に恵まれ、各種キャンペーン効果によって来店数が前年比増加したもので、景気が良くなっているとは思えない。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・とにかく来客数が少ない。客単価も低い。景気は良くなっているとは思えず、地方はかなり悪い。
		衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・売上は前年をやや下回っているが、前月と同水準になる。気温が低下しすぎると来客数に影響が出る。客単価が前年比10%ほど減少しているが、買上客数が増えたことで売上を維持できている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・2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	・新型車発表に伴って販売量が大幅に増加するはずだったが、何れの新型車も専売ではなく併売車種だったため、各販売会社へ受注が分散している。期待したほどの景気上昇にはなっていない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（副支配人）	販売量の動き	・コートなど重衣料の動きが鈍く、衣料品が厳しい。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・1～2月は宿泊客が少し伸び、3月の予約も同様となっている。女性のひとり旅が増えており、1～2月の売上は前年を上回っている。
		都市型ホテル（経営者）	単価の動き	・来客数が若干増えているが、消費単価は低い。宿泊部門はそれなりに好調であるが、レストランや宴会部門は地元客の動きが良くない。地方経済はあまり芳しくない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・3か月前と比べて変わっていない。給料が上昇したという話もほとんどない。イベント等で人は動くが、節約気味である。
		通信会社（営業部長）	販売量の動き	・販売数は3か月前と同程度である。
		通信会社（企画）	お客様の様子	・前年同月と特に大きな変化がない。
		通信会社（支店長）	来客数の動き	・商戦期に入るが、目立った動きは無い。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・来場者数は前年より悪い。天候は良いものの、予約状況を見ると、まだまだ厳しい状況が続く。
		商店街（代表者）	競争相手の様子	・地方経済が好転する要因は見当たらない。

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
		商店街（代表者）	お客様の様子	・予約状況が例年より鈍く、先行きの不透明感を感じる。来客数も減少傾向にあり、団体での利用が減少した。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・売上が増加せず、前年割れが続いている。
	x	タクシー運転手	来客数の動き	・昼間も客が少なく、夜も飲みに出る人は少ない。乗車されても、近場が多い。
企業 動向 関連		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新しい商品群の受注が好調なので、良くなっている。
		*	*	*
(四国)		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・2月に新商品を発表して受注が増え、全体では前年並みの売上を確保しているが、小売店の店頭販売は芳しくない。消費者は将来に不安を抱え、不要不急のものは購入しない、無駄なものには投資しない、という風潮がある。良く売れるものには特徴があり、その販売にはネットが適していることなど、消費者の小売店離れがますます進む。
		鉄鋼業（総務部長）	受注量や販売量の動き	・受注量は依然として低位で推移しており、主力の造船及び産業用機械の新規案件も少ない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新型発電所をつくる新規事業は許認可に時間がかかり、資金面でもランニングコストを賄う売上に繋がるには大変時間がかかる。他事業でなんとか経営しており、景気は変わらない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・2～3月は公共事業の納期が集中し、売上増が見込める今の時期は好況と言える。しかし、例年と比べて全体量が増加しておらず、人件費も上がっていることから、良くはない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年度内にどれだけ公共事業を取れるかにかかっている。
		建設業（総務）	取引先の様子	・例年の取引高と同様の推移をしている。事業所によっては設備の統廃合を行い、経営改善に取り組んでいる。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年と比べて大きくは変わらない。
		金融業（副支店長）	取引先の様子	・取引先企業においては、業種により若干のバラつきはあるものの総じて売上高、受注量、収益状況は横ばい基調である。
		公認会計士	取引先の様子	・顧客の決算書等をみると、ホテル業界は景気が良いが、ほとんどの企業が前年と変わらない。
		農林水産業（職員）	取引先の様子	・市場取引の卸売価格は年明け以降低迷しており、2月は特に荷動きが悪かった。近年、2月が比較的好調であったことを踏まえると、卸売環境が悪化している。消費者の買い控えや、量販店が売価設定をあまり下げないことが要因である。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・国内需要はおおむね堅調に推移しているが、建設用クレーンは減少傾向にある。海外需要は、全体として減少している。
		電気機械器具製造業（経理）	受注量や販売量の動き	・販売量が数%程度減少している。市場デマンドの低下ではなく、例年の月別変動の範囲内とみており、悲観的には受け止めていない。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・季節波動による受注増は見られるものの、原油減産の影響を受けた軽油価格高騰によるコスト増が経営に悪影響を及ぼしている。
		輸送業（営業）	取引先の様子	・個人消費が鈍化するこの時期に全面改装など店舗リニューアルを図る大型量販店が複数ある一方、コンビニ型の小規模店の出店には勢いがある。一般商流を介さない独自の流通チャンネルを利用しているため、貨物の取扱物量増加にはつながっていない。
	x	-	-	-
雇用 関連		-	-	-
(四国)		職業安定所（職員）	それ以外	・1月の有効求人倍率は1.48倍で、10月以降1.40倍台が続いている。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・新規求人のうち、正社員の割合がわずかに上昇している。
		学校[大学]（就職担当）	周辺企業の様子	・2月になっても求人があり、直接相談に見える企業が昨年より多い。
		人材派遣会社（営業）	採用者数の動き	・来年度の組織変更に伴って今月は採用者数など増加傾向にある。人手不足は変わらないが、少し動きが出てきている。

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
		求人情報誌（営業）	周辺企業の様子	・周辺企業では中途採用募集を活発に出しているが、採用にはつながらず、ほとんどの企業で充足していない。景気は変わっていない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・高知の企業には活況が感じられない。
		民間職業紹介機関（所長）	求人数の動き	・来年度の求人を受け付けているが、2月現在、求人数は昨年とほぼ同数となっている。まだ決めかねている企業が多いように見受けられる。
		-	-	-
	x	人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・派遣の求人は増加しているが、製造業の求人などが減っている。

10. 九州（地域別調査機関：公益財団法人九州経済調査協会）

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連  (九州)		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・来期の相談が活発である。年度末で立て込んでいることもあり、調整や交渉が続いている。客も状況は同じで年度をまたぐ受注が多い。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・客数、客単価共に少し増加している。プレミアムフライデーと銘打ち、いくつかの特典を付けて販売したところ好調に推移している。
		その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	来客数の動き	・例年1～2月はコーヒーの売上が下がるが、今年は来客数が若干増加しており、売上も増加した。
		都市型ホテル（販売担当）	販売量の動き	・2月はあまり良くなかったが、3月は大きく予算を上回る見込みで、今年度としてはかなり良い。客の歓送迎会などの利用も増えており、少し景気が良いようである。
		都市型ホテル（副支配人）	単価の動き	・インパウンドが増えている。特に春節以降、韓国からの個人旅行が増えている。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・2月に入っても来店者数は増えており、2～3月の実績がやや上向いてきている。
		旅行代理店（企画）	お客様の様子	・テロなどの影響で海外への渡航は積極的ではないが、熊本地震の影響も落ち着き少し上向き基調になってきた。
		タクシー運転手	来客数の動き	・2月の中旬までは財布のひもが固く、繁華街に人も少なかった。後半は天候に恵まれ大型の催事も多く、夜の人出も予想以上であった。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・異動の時期に入ろうとしており、当社サービスの契約等に動きが出てくる。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・小売業の販売は、一向に伸びる気配がない。消費者の買い控えというよりも、客が物を豊富に持っていることが要因のようだ。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・先行きが不安なのか、必要な品だけの購入にとどまり、以前のような衝動買いが全く見られない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・業種や取扱商品によって違いがあるが、購買意欲はあっても実際の購買に至らない。厳しい状況である。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客の購買意欲がない状態が続いている。冬物セールも勢いがなく、必要に迫られて買物をしている印象を受ける。消費に大変慎重である。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街の来客数が減っており、販売量も下がっている。
		一般小売店〔青果〕（店長）	お客様の様子	・寒さの影響で全国的に野菜の相場が上がっているが、前年ほどは上がっていない。商品の価格が上がりきらない。
		一般小売店〔精肉〕（店員）	販売量の動き	・特段の変化はない。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	来客数の動き	・新規の客は徐々に見受けられるようになり、このまま維持できれば売上にも変化がでる。
	百貨店（総務担当）	販売量の動き	・暖冬や天候不順で衣料品の冬のセールに勢いがなく、来客数、客単価共に減少傾向である。一部、雑貨に動きはあるものの、全体をカバーできていない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・来店促進を目指し、大催事場を主会場とし全店を対象としたバレンタインコレクションや物産催事を開催した。会場は盛況で混雑したが、天候の影響もあり、初日と土曜日以外は全店で来客数が伸びず店内への波及効果は発揮できなかった。またクレジット催事や金券による販売促進を期待したが、客の慎重な購買姿勢は続いており、売上押し効果は出なかった。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・百貨店特有の動きかもしれないが、一部では高額品の動きが少し持ち直している。衣料品は、1月はセールの立ち上がりで多少盛り上がったが、2月はセールが一巡し厳しくなった。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・冬のセールは、前半は好調だったものの後半は失速し、結局は前倒しした状況であった。春物については、慎重な姿勢は変わらず、必要になってから考える客が多い。
		百貨店（企画）	販売量の動き	・前半は寒さの影響もあり、不振の衣料品が若干回復した。
		百貨店（売場担当）	競争相手の様子	・昨年のうろう年の反動を勘案したとしても、百貨店の売上がかなり悪い。
		百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・2月の中旬以降は前年比で暖かい日が続いたが、まだまだ春物を購入する客は微小である。インバウンドは年末からかなり復調の兆しが見えているものの、春節以降伸び悩んでおり、安定した上昇基調に入っているとは言えない。2月はプレミアムフライデーが始まった。各種イベントを実施したが、客層は通常日と変わらず、予想通り定着までは時間がかかる。
		百貨店（店舗事業計画部）	お客様の様子	・バレンタインデーやアクセサリー、化粧品などは堅調であるが、衣料品は秋冬同様、動きが鈍い。客は消耗品とハレ消費には反応するが、衣料品はそれらに該当しないようである。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・米国の新大統領就任の影響により為替の状況が見えず、景気が不安定である。
		スーパー（店長）	単価の動き	・2月に入り売上はやや不調である。特に生鮮食品が厳しい。客数は維持しているが客単価が下がっている。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・引き続き客の価格選別思考には根強いものがあり、特に肉・魚等生鮮品においてその傾向が強く表れている。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・例年に比べ暖冬のせいも、鍋物材料の冬型食材の動きが悪い。また和牛を始めとした少し高級な食材も悪く、安価な商品の販売量が多い。
		スーパー（統括者）	来客数の動き	・広告掲載商品は売れているが、通常売価商品については動きが鈍い。生鮮食品についても価格が高めの鮮魚の動きは今一つであるが、価格が安定してきた青果は売行きが戻ってきた。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・客の様子を見ても、必要なものを購入してすぐに出てしまい、店に滞留する時間が非常に短い。
		コンビニ（エリア担当・店長）	来客数の動き	・地元のマラソン大会のコース沿いに店があるが、プラス1品購入する客が例年よりも少ない。例年、朝の早い時間には警備員による中華まんやホットドリンクの購入が多かったが今年は少なかった。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・好天続きであるが、商店街アーケード解体工事中の影響で、来客が少ない。
		衣料品専門店（店員）	単価の動き	・売上は前年と変わらないが、定価購入の比率がかなり低下し、割引率の高いセール品が売れている。
		衣料品専門店（総務担当）	競争相手の様子	・全国の百貨店の衣料品販売額が低迷している。また当商店街においても衣料品店が2店舗閉鎖するなど非常に厳しい状況が続いている。
		家電量販店（総務担当）	来客数の動き	・家電の閑散期に入り、客数も前年比同等で推移している。
		家電量販店（広報・IR担当）	販売量の動き	・客数が微減している。大物商品の動きが良くない。前年維持が難しい状況である。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・新型車効果で新車販売が堅調に推移している。販売店にとっては、新型車投入が売上や利益を確保する上で最も効果的である。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・毎月のキャンペーンは都市部では順調だが、地方では低迷している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		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、やや下げ基調となっている。2月前半は灯油の販売が順調だったが、2月の後半はやや暖かくなったため、伸びていない。全体的な燃料油の販売量は前年並みである。
		ドラッグストア （部長）	販売量の動き	・不安定要素が多く、まだ消費の動きに結び付いてはいない。
		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〕 （支配人）	販売量の動き	・2月はプレミアムフライデーが初の試みとなり、商業施設として購入促進を展開した。売上は前年比プラス30%とまずまずのスタートとなったものの、月間を通していえば横ばいの状況が続いている。賛否両論あるプレミアムフライデーだが、今後に期待したい。
		その他小売の動向を把握できる者〔土産卸売〕 （従業員）	それ以外	・どの業種が好調なのかと客に聞いてもこれといった返事がないが、低金利により不動産業界が良い。
		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	・大きな変化は見られない。消費を喚起する意味でのプレミアムフライデーも、報道に影響を受けた動きはあるが、本来の目的からはほど遠い。行政を中心に社会が一体化しないと掛け声だけでは成果は出ない。
		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	・衣料品不振のトレンドは変わらない。
		高級レストラン （支配人）	単価の動き	・レストランのコースメニューで通常よりひとつ上のコースの注文が多かった。
		高級レストラン （専務）	来客数の動き	・観光客も若干減り、県内の利用客も客単価が低く、来客数も増えない。インフルエンザの影響で動きが鈍く、寒さも厳しくなっており人の流れが悪くなっている。
		一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・前年比で客数や売上は変わらない。
		観光型ホテル （スタッフ）	販売量の動き	・祭りのイベント期間中は、宿泊・レストラン共に盛況であったが、イベント終了後は一気に予約が落ち込んだ。
		タクシー運転手	お客様の様子	・夜の需要が多いが、昼間の利用はあまり変わらない。
		競輪場（職員）	販売量の動き	・販売量に上向き、下向きを判断するほどの顕著な傾向がない。
		その他サービスの動向を把握できる者〔介護サービス〕（管理担当）	単価の動き	・平成27年4月の介護報酬マイナス改定に伴って、住宅系サービスが増加し、28年4月の診療報酬改定に伴う在宅シフト強化による医療機関の在宅サービスも増加している。それによって、従来のような重度者確保が厳しくなり、軽度利用者が増加したため、客単価が減少傾向となっている。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・とりあえず仕事はあるが、小さい物ばかりで手間の割には対価が少ない。
		設計事務所（代表）	お客様の様子	・来客が少ない。
		住宅販売会社 （従業員）	お客様の様子	・展示場への来場客数は微増しているが、成約率は微減している。
		住宅販売会社 （従業員）	お客様の様子	・集客がうまくいっておらず、来客数が伸び悩んでいる。成約に至る率が低くなっている。
		住宅販売会社 （代表）	販売量の動き	・来客数は微増し、契約に対する意識は少し上向きであるが、そこまで大きな変化はない。消費税増税を見据えた動きや住宅ローンの金利の低さに動きが活発化している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街は売上が天候に左右される。共働きの当たり前の時代になり、より安く、より簡単に購入できるものへと買物の様子が変わってきている。ゆっくり歩いて買物をする客が少なくなっており購買意欲がみられない。
		商店街（代表者）	単価の動き	・今月は安定して収益がない。良い時と、悪い時がある。ただ年度末なので名入れ業務が増えてきている。
		商店街（代表者）	それ以外	・商店街の空き店舗が非常に目立つようになり、過去最高の空き店舗率である。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・1～2月は来客数も少なく低迷していたが、2月の終わりから来客数が増え、卒業式や開店祝いなど、春の需要で来客数、販売量共に増えている。母の日までは毎年良いのでつながるようにしたい。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・衣料品販売の動向が停滞している。
		百貨店（営業統括）	単価の動き	・高額品の動きが良くない。特に一品当たりの単価が厳しくなっている。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・競合店が12月に開店し、売上に影響があった。熊本地震以降一時閉店していた競合店も復活しており、売上は前年比102%で推移している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・これまで好調であった食料品の客数が落ち込み、単価も下降の兆しがみえる。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・節分やバレンタインデーの売上が伸びなかった。恵方巻き、豆、チョコレートの販売量が今までは伸びていたが、今年はあまり伸びていない。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・この冬、当地は暖冬で出足が悪かった。2月に入って大型家電が苦戦している。12～1月が悪いと思っていたが2月はかなり悪い。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・2月は大きな宴会があまりなく、少人数の客が多かった。12月に忘年会、1月に新年会があったが、2月は会社関係の大人数の会食は少なかった。3月に向けては歓送迎会があり、期待できる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・スーパーマーケットにおいて、冬物衣料のセールでかなりにぎわっている。一方、歓楽街の客の出足がさっぱりである。全体でみるといくらか落ち込んでいる。
		観光名所（従業員）	来客数の動き	・閑散期真っただ中なので客の入込は少ない。九州ふっこう割も年越し前に終わったのでその影響もある。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・観光地の入場者数は前年比15%減である。日本人客は増えたがインパウンドが減り、地域全体では落ちている。九州ふっこう割も終わり、補助がないと財布のひもが固いようである。リピーター率を上げるなどの工夫をしないと厳しい。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・年末は景気が今一つであったことが数字からもわかる。周りの数字を見ても低迷している。美容業界はこれからもう少し忙しくなる傾向にあるが、ここ1～2か月を見る限りでは徐々に悪くなってきている。
		美容室（店長）	来客数の動き	・毎年2月は売上が伸びないが、今年は特に悪い。
	×	商店街（代表者）	お客様の様子	・2月は天候不順で寒い日が続き、スーパーマーケットで楽に買物を済ませる客が多い。
	×	一般小売店〔鮮魚〕（店員）	お客様の様子	・フグを主に取扱っているため冬場はそこそこ忙しいが、フグのシーズンもそろそろ終わり、これから厳しくなる。
	×	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・1～2月は客数も少なく、婦人服は売上も落ち込んだ。
	×	乗用車販売店（販売担当）	来客数の動き	・前年の来客数に対し、大きく減少傾向にある。
	×	音楽教室（管理担当）	来客数の動き	・転勤や受験などで辞める人が多い。
企業動向関連		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・物量ベースでの受注実績は店舗向け、宅配向け共に前年比108.0%である。供給額も1月2週目以降、安定して増加している。取扱はドライ常温商品となるが、雑貨や食品共に増加している。
(九州)		農林水産業（営業）	受注量や販売量の動き	・外的要因だが、国内生産品の需要が高まっている。
		繊維工業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が増えている。取引先の対応が良くなっている。
		一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・受注量が少しずつ増えている。悪材料は出尽くし、リスクをカバーできる状態になってきた。この状況から抜け出るように少しずつ動き出している。
		電気機械器具製造業（取締役）	取引先の様子	・営業をかければ仕事は入ってくる状況である。むしろ納期が心配である。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・2月に入り、Jリーグ、WBC（ワールド・ベースボール・クラシック）日本代表のキャンプがあり、ホテル業界、タクシー業界、飲食業界はかなり景気が良い。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・取引先全般から、景気に対する消極的な話を聞かなくなった。
		新聞社〔広告〕（担当者）	受注量や販売量の動き	・主力の通信販売、旅行広告は低調だが、交通、自治体、教育関連、ガス自由化に伴うエネルギー関連の広告出稿があり、全体では前年を上回った。

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
		経営コンサルタント（社員）	受注量や販売量の動き	・年度末を控え、来期の計画作成のための受注が2件舞い込んできた。
		農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・2月も前月同様大変厳しい状況で景気が良くない。例年どおり冷凍食品メーカーや加工メーカーも厳しい状況である。スーパーマーケット向けや居酒屋向けは前年を上回り、年度計画も達成した。工場関係では労働基準監督署の残業規制が厳しく、人手不足もあり、モノ作りが思うようにできていない状況である。残業時間のことも含め、将来のことを考えると不安になる。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・比較的安定した受注で推移している。
		家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・インバウンドの購買意欲は一段落し、ホテル客室も予約すら取れないといった状況から、民間の客室解放の影響もあり、比較的スムーズに予約が入っている。家具需要のある新規ホテル計画は2～3年先の開発が通常だが、2～3年先以降の建設計画は増えていない。従って家具業界の景気観は横ばいである。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・現在の受注量は前年比で少し悪く、量販店、百貨店、小売店も厳しいようである。ただ、直接販売した首都圏の球場での売上は前年より2割増であった。インターネットでの販売や、地元での小売は前年よりも大分良くなってきている。
		金属製品製造業（事業統括）	受注量や販売量の動き	・季節的に受注量が落ち込む時期である。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年の年末駆け込み需要が少ないので新年に期待したが、現状ではさほどの伸びがないので景気としては良くない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・忙しい現状がしばらく続く。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・金融政策の影響か、若干消費が良くなっているようだが、子供の貧困などがニュースで伝えられているように、経済格差が更に広がっている。有効求人倍率が上がったというのもパートのみで、正社員、特に事務職ではまだまだ求人数が低いままである。心理的状況では、将来に対する不安が払拭できていない。
		通信業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・業務面において新規が見込めていない。当面、既存の受注をベースに継続する方向である。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・百貨店やスーパーマーケットの売上はやや伸び悩んでいるが、コンビニエンスストアやファーストフード店の売上は増加している。また、住宅建設や自動車販売が持ち直してきている。
		金融業（営業）	取引先の様子	・米国の新大統領就任の影響による様子見状態である。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の中小企業において不動産業や建設業は全般的に堅調であるが、一般消費者に係る物販、サービス業は低迷が続いているため変わらない。
		経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・3か月前とあまり変わらないが、1月に比べると良くなっている。11～12月はにぎわっていたが1月に入って落ち着いた。通常2月は厳しい月であるが、いろいろな業種で前年よりも相当良いという話を聞く。
		経営コンサルタント（社員）	取引先の様子	・様々な消費者へのサービスを行っているが、売上に結び付いていない。
		経営コンサルタント（代表取締役）	受注量や販売量の動き	・受注件数・金額、問い合わせ件数に大きな変化がない。
		その他サービス業〔物品リース〕（支社長）	取引先の様子	・期末だが、予算未消化分の設備投資が少ない。次年度の設備投資も弱く、景気回復している感じは受けない。補助金を活用した省エネ設備への更新について相談は多いが、補助金の仕組みが中小企業ではいまだにハードルが高い。投資額と手間にギャップがある。
		農林水産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・従来と比べて、2月の市況価格が低く、農業者の受注金額が下がっている。
		食料品製造業（経営者）	取引先の様子	・物産館で商品を買ひ、サービスを受ける人は、やはり高齢者が多く、消費量の減少はなかなか避けられない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		その他製造業（産業廃物処理業）	受注価格や販売価格の動き	・市中相場価格の変動と実売価格がリンクしていない。実売価格は市中相場に比べ、下がる時は大幅に下がるが、上がる時は少ししか上がらないため差異が拡大している。仕入価格は市中相場ベースの決まりなので、差異が生じると大変困る。	
		建設業（社員）	受注量や販売量の動き	・手持ち工事が完成に近づいてきた業者が増え、作業員や職人に空きができたに耳にする。例年であれば、民間工事の見積依頼があるはずだが、今年はない。とにかく発注物件が非常に少ない。	
		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	・市町村が調査会社や建設コンサルタントに発注する業務は、発注数が少ないため、指名競争入札時に予定価格の半額以下で落札する場面がある。2月の発注の企画提案についても、従来であれば、年度末に近く繁忙なため、辞退する業者が多いが、今年度は辞退する業者が少なく、仕事を得る機会が少なくなっている。	
	x	-	-	-	
雇用 関連 (九州)		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・当地には、生命保険会社や損害保険会社の事務部門があるが、人員確保に向け依頼が多くなっており、業務が増加している。また、火力プラント関連会社においても、新規立上げが予定されているため、事務人材の需要が増加している。	
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数が多い。企業の自社求人も増えているが、それでも見つからないので派遣会社へ注文がきている。新規採用での求人が多い。	
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・派遣社員の時給が上昇し続けている。そのため現在の派遣先での時給が上がらなければ、契約を満了し、別の高時給案件に申込みなどの傾向が強くなり、派遣社員が流動している。派遣先企業は時給を上げない限り後任が見つかりづらい状況だが、既存の派遣社員との時給バランスを考えると簡単に上げることもできず悩んでいる。全派遣社員の時給を上げると大幅な経費増になる。	
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・新卒採用に関して、求人やイベント参加社数が増えており、採用予算が拡大している。	
		民間職業紹介機関（社員）	求人数の動き	・求人依頼が微増傾向である。	
		民間職業紹介機関（支店長）	求人数の動き	・求人数が前年同期比5%増で推移している。	
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・当社取扱求人件数が前年比20%減が続いている。同業他社も同業最大手を除いて、件数が減っている。	
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	採用者数の動き	・大学生のインターンを受入れているが、大卒の採用活動が始まり、企業、採用者数の動向をみると、良くも悪くもない。全体の景気というより、個別企業の業績で横ばいである。	
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・当県の平成28年12月の有効求人倍率は1.28倍と前月と同一である。有効求人倍率は21か月連続で1倍台を維持している。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・小売業、宿泊業での新規求人が増えているが、景気回復に伴うというよりも、被災した店舗等が復旧したことによるものである。また、派遣社員や業務請負関係の求人も増えているが、慢性的な人材不足分野が、人材確保の手段として利用している。	
		職業安定所（職業紹介）	求人数の動き	・引き続き求人数は増加傾向にあり、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。	
		学校〔大学〕（就職支援業務）	求人数の動き	・2018年度卒業生採用に向けた求人票の受理件数は、前年比で若干多くなっている。	
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・比較的就業条件の良い案件があっても、企業の求めるスキルとあわずに1案件が埋まるのに時間がかかっている。求職の動きが少し鈍っている。	
		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
----	---------	-------	-------	----------------

分野	景気の現状判断	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)		観光型ホテル (マーケティング 担当)	販売量の動き	・今月の客室稼働率は、前年同月実績を大きく上回る見込みである。3か月前も前年を上回る実績ではあったが、プラス幅が今月は更に大きい。一般企業の報奨旅行に伴う貸切宿泊等の利用もあり、大きくプラスとなった。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・来客数が前年より増加している。
		その他飲食[居酒屋](経営者)	来客数の動き	・2月は例年かなり落ちる月ではあるが、今年は平日の入客が1割ほど増えており、前年より団体の予約が目立つ。
		通信会社(店長)	販売量の動き	・販売数に上向きの兆しがみられ、特に競合他社からの乗換えが増えてきている。
		住宅販売会社 (営業担当)	来客数の動き	・2月に開催した戸建住宅完成見学会への来客数が11月に比べ25%増えている。
		一般小売店[菓子]	販売量の動き	・プロ野球キャンプシーズンのため来県者は多いとのことである。航空券も取りづらいという話なので、シーズンによる波が来ている。
		百貨店(店舗企画)	販売量の動き	・営業日数は1日減ではあるが、11月から移動した催事でリカバリーできた。免税売上も春節の前ズレにより1月末へ移動したため、2月は厳しいと予測していたが、前年を超過し、最も高い売上となった。アイテム別では、衣料品動向がまだまだ厳しい。
		乗用車販売店 (経理担当)	販売量の動き	・大型イベントの来客数や受注が好調である。
		ゴルフ場(経営者)	来客数の動き	・安い単価の方に流れている。冬場は単価の高い旅行者が多かったが、今は安い単価のゴルフ場の方に移行している。よって当方が若干減ったという傾向が出ている。
		その他のサービス[レンタカー](営業担当)	来客数の動き	・予約件数は前年を若干下回っているものの、前年がうるう年であったことを考えると、ほぼ前年並みである。
		住宅販売会社 (代表取締役)	販売量の動き	・離島での商業施設建築や、今月の個人住宅と共同住宅の契約などが順調に進捗している。
		スーパー(販売企画)	単価の動き	・今月の1点単価は前年並み、客1人当たりの点数も伸びないため、客単価が若干のマイナスとなる。来客数は前年並みだが、売上は前年比でマイナスとなった。
		衣料品専門店 (経営者)	お客様の様子	・単純に天気が悪い日が続き、気温も低い日があったことが原因とみられる。
	x	商店街(代表者)	競争相手の様子	・大型店では単価の面でも、その他サービスの面でも対応できるが、零細の小売企業は、ギリギリのところでは単価設定、サービスができない状態であるので、中間が無くなり上と下の差が広がっているとみられる。
企業 動向 関連  (沖縄)		-	-	-
		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・新築の仮契約件数が増えている。
		窯業・土石製品 製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・公共向けの出荷は前年比減、民間向けは前年比横ばいで、全体でやや減となっている。
	x	*	*	*
雇用 関連  (沖縄)		求人情報誌制作 会社(編集室)	求人数の動き	・今月の週平均の求人数は1,038件で、3か月前と比較すると108件増加した。先月から引き続き、企業の求人意欲が高いことを示している。
		人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・新規派遣の依頼が増加している。また既存ユーザーに関する違う部署からの依頼もあり、全体として業務量に対しての人材不足を感じる。
		学校[専門学校] (就職担当)	採用者数の動き	・2018年度の新卒採用活動が活発化してきた。3月1日が解禁日となっているが、企業は、事前にセミナーやインターンシップ等を実施して採用意欲をアピールしている。
		人材派遣会社 (総務担当)	求人数の動き	・人手不足により人材を求める企業からの問い合わせで、派遣よりも正社員を求める傾向にある。
		x	-	-