

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)		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・外国人客の訪日が堅調である。また、LCCの新規就航などで国内客も伸びている。全体的に国内における景気回復の動きが客の地域間移動を底上げしており、当店においてもプラスとなっている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・来年度の間合せ件数が例年よりも多い。また、客単価についても上がっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・積雪や冷え込みの影響により、1月中旬までは例年と同様に来街者が低調に推移していたが、下旬に入ってから買い回り品を中心に区域内の百貨店などで買物をする客が増えている。現金払戻しセールなどの販促イベントを月末に行った店舗があったことで来街者が増加しており、区域内を全般的に回遊する客が増えている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・今年は雪が少なかったため、年始商戦は順調に推移した。ただ、日並びが悪かったのか、国内からの旅行者客が極端に少なかった。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	お客様の様子	・来客数はそれほど増えていないが、3～4年前と比べて、国内客による売上が確実に伸びている。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・来客数、購買客数が前年を下回る傾向は続いているが、売上は前年を上回っている。客単価が上昇しており、どうせ買うなら良い商材をとという傾向に回帰してきている。
		百貨店（営業販促担当）	単価の動き	・来客数は前年をやや下回っているが、客単価が上昇している。高額商材など、ボリュームゾーンよりも上のランクの価格帯の商材が好調に推移している。衣料品もコートなどのアウターが好調に推移している。また、セール時期に入ってから、客が気に入った定価品を選ぶなど、買物がセール品に偏っていない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・1月は高額商材がよく売れた。来客数も微増ではあるが、伸びてきている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数を前年比でみると、3か月前と比べて回復傾向にある。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・土日の来客数が増えてきており、それに伴い受注量も増加している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・例年、北海道では1～3月にかけて春先需要の盛り上がる時期となる。今年も1月の販売量が上向くなど、需要の高まる兆しがみられたことから、景気はやや良くなっている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・高額な新型車両が導入されたなか、買い方提案などを行った結果、見込みを上回る販売量となった。市場にはこのような高額商材を求めるユーザーがまだ埋もれており、アプローチの仕方によってはもっと販売量を増やすことができる可能性がある。
		自動車備品販売店（店長）	販売量の動き	・車検台数が前年比110%と増えている。また、ドライブレコーダーはメーカー欠品が続いており、納期待ちが続いているものの、引き続き需要が高く、前年比200%と伸びている。
		一般レストラン（スタッフ）	単価の動き	・外国人観光客の増加に伴い、当店の来客数、客単価共に前年を上回った。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・近隣アジアを中心に観光目的の外国人客が堅調に推移している。国・地域別にみると、韓国、中国、台湾の順に客が多い。
		タクシー運転手	販売量の動き	・冬季ということもあり、日中の稼働が堅調である。また、夜間についても、休日前、平日を問わず利用者が堅調に推移している。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・競合他社への流出は相変わらず多いが、他社からの流入が過去最高を記録した。自社サービスに対する客の理解が得られつつあることを実感している。
	商店街（代表者）	来客数の動き	・初売りは前年並みであったが、初売り以降は悪天候の影響で売上が減少し、結果的に月全体の売上も前年を下回った。	

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
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客の様子をみると、これまでと同じように、景気が良くなるわけでもなく、悪くなるわけでもなく、淡々として日々の生活を過ごしている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・売上はやや増えたものの、燃料や原材料の価格が上昇している。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・客単価については月による変動がそれほど大きくないため、販売量の増減が直接売上に影響してきている。このところ販売量は横ばいで推移しており、景気は変わらない。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・年が明けてから、来客数、買上客数が前年を上回って推移していたが、前年は1月末から2月初旬にかけて春節に合わせて来道していた中華圏の外国人観光客が多数いたため、その反動で月末になってからは、来客数も買上客数もマイナスに転じており、前半で稼いだ貯金がなくなってきている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・ここ数か月、来客数の動向が変わらない。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・初売りの来客数こそ伸びたものの、節約志向は依然として変わらない。野菜の価格高騰の影響もあり、客の財布のひもが固くなっており、買物の仕方がよりシビアになってきている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数の動きは下げ止まっているものの、引き続き前年を下回って推移している。年始や節分などの催事商材が好調で客単価も上昇しているが、日用品の売上が低調である。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・前年は降雪量が少なく、除雪業者の仕事量もそれほど多くなかったが、今年は降雪量が多く、それに伴い除雪業者の仕事量も増えている。このため、前年と比べると、景気は上向きとなっている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・直近3か月間の来客数にほとんど変化がなく、増加する気配がない。ただ、客単価は上昇しており、客の購買動向はそれほど悪くない。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・初売りは例年以上の動きだったが、中旬以降は来客数が頭打ちとなった。月全体では前年並みの結果となる見通しである。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・初売りから1月半ばまでは、来客数も売上も前年以上の数字で推移していたが、後半になり、客足が落ち込んだ。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	販売量の動き	・石油製品価格が断続的に上昇しているが、現在のところ影響は余りみられない。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・例年がない寒さと大雪が続いていることで、客足が鈍い。サラリーマンが中心のランチも7～8割の入込にとどまっている。一方、外国人客は堅調であり、ディナー客のほとんどを外国人で占める日もみられた。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・旅行販売額が前年と余り変わらない。来客数や販売額も景気が良いと感じるほどではない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・前月までと同様に1月もタクシー1台当たりの売上が前年を4%ほど上回った。ただし、乗務員不足で稼働率が悪いことから、会社の収入は前年を4%ほど下回った。
		タクシー運転手	来客数の動き	・例年、冬場は観光客が激減することになるため、全体的に動きが鈍くなる。特に今年は雪の日が例年よりも多いため、地元客の動きが悪く、全体的に流れが悪くなっている。
		観光名所（従業員）	来客数の動き	・1月29日時点の利用乗降客数は前年比103.5%となっている。ここ3か月、前年比がほぼ100%前後で推移しており、変化がみられないことから、景気は変わらない。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・灯油、ガソリン、野菜などの価格高騰といった不安材料があるにもかかわらず、来客数、売上に大きな変動はみられず、安定した状況で推移している。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・1月の売上が前年とほとんど変わらない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・ほぼ例年並みの売上で推移しているため、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	・例年よりも天候が悪く、フェリーの欠航回数が増加している。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・分譲マンションのモデルルームへの新規来客数がやや増加している。また、再訪客数も前月と比べて増えている。しかしながら、例年、1～3月の来客数は総じて多いため、景気の方向性が良いのか悪いのか、今一つ判然としない。
		百貨店（担当者）	販売量の動き	・例年にはみられないほどの悪天候の影響で来客数が落ち込んでいる。今年は特に大雪や暴風の日が多いため、客の来店意欲も落ち込んでいる。
		百貨店（役員）	お客様の様子	・来客数及び買上客数の減少が目立つ。
		スーパー（役員）	来客数の動き	・例年と比べて今冬の累積降雪量が極端に多いわけではないが、暴風雪の影響で来客数が減少しており、12月以降、週末や月の最終週に客が集中する傾向が続いている。客単価が前年比で2%、買上率が前年比で1.7%上昇するなど、商材の動きは悪くはないが、来客数減少の影響が大きく、1月の景気はやや悪い。
		スーパー（役員）	単価の動き	・野菜の異常な高値が続いているため、ほかの商材にお金が回らず、全体の売上が落ちている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・来客数はそれなりにあるが、買上客数は大きく減っている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・現状、新型車が発売される予定もないため、景気はやや悪い。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・高齢化した顧客の多い当店にとって、下旬からの全国的な悪天候の影響が大きかった。1月に入ってから比較的良好な天候が続いていただけに、反動も大きかった。また、外出を控えるように呼びかける報道もマイナスであった。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・1月中旬までは暖かい日が続いていたこともあり、客入りが良かったが、月後半に寒気が強まってから、客足が半減した。特に25日の給料日の大雪はランチに打撃となった。また、全国的に暖かい日が続いていたことで、価格高騰が続く野菜の価格が落ち着くのではないかと期待していただけにショックも大きかった。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・景気回復が進まないなか、野菜の価格高騰の影響で、客が消費を抑える傾向がみられる。客の先行き不安も依然として強い。
		観光型ホテル（役員）	単価の動き	・宿泊単価の伸びが止まり、施設内の物販単価が低下傾向に転じるなど、宿泊客の節約志向が高まっている。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・例年1月は流水が接岸するまでの間、観光需要が低下する時期となる。名古屋便の期間運休もあり、景気が上向き要素は余り見当たらない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・イベント関連でのオーダーは横ばいで推移しているものの、外国人観光客を含めた観光客からのオーダーが減少している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・客からのサービスの要求水準が以前よりも高くなってきている。
		通信会社（社員）	来客数の動き	・天候の影響もあり、来客数が減少傾向で推移している。
		パチンコ店（役員）	単価の動き	・燃料の価格高騰に加えて、雪害による野菜の価格高騰もあり、景気はやや悪くなっている。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・前年の秋以降、アパートの着工数が減少傾向にある。そのため、建材などの売上也減少している。
	x	タクシー運転手	販売量の動き	・前々年の台風被害から1年以上が経過したが、売上回復の兆しが見当たらない。
企業動向関連 (北海道)		-	-	-
		建設業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・景気はやや良くなっている。ただ、資材価格や労務単価の高騰によるマイナス面もみられるようになってきている。ある新築工事では、設計確定後の見積りが3か月前の基本設計段階と比べて2割以上も価格が上昇したことから、着工を2年程度遅らせることとなった。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金融業（従業員）	取引先の様子	・個人消費は底堅く推移しており、外国人観光客による消費も引き続き堅調に推移している。民間設備投資も都市再開発事業やホテルを中心とした建設投資が全体を押し上げている。道内景気は緩やかな回復が続いており、3か月前に比べてやや良くなっている。
		その他非製造業 [鋼材卸売] (従業員)	受注量や販売量の動き	・市場の稼働日数が少なかったこともあり、主力商材の販売量が2～3か月前の平均と比べて20%減少しているが、当初の予測数値よりは伸びていることから、景気はやや良くなっている。
		家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・東京オリンピックの効果が、請負物件の需要が増えつつある。しかしながら、全体的には足踏み状態が続いている。
		建設業（役員）	受注量や販売量の動き	・受注工事は大きな遅れがなく進捗しており、見込みどおりの完成工事高が確保できている状況に変化はみられない。
		輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・前々年の不作の影響で今シーズンの農産物はほとんど在庫のない状況でスタートしたため、農作物が豊作であったにもかかわらずなかなか倉庫保管につながらない。
		司法書士	取引先の様子	・冬という季節的な要因もあり、不動産取引、建物の建築が低調に推移している。
		司法書士	取引先の様子	・1月の不動産取引は、前年の受注増の反動で減少傾向にあるなど、景気回復にとってマイナスとなっているが、当地の観光客が増加していることで、極端な景気の悪化はみられない。
		コピーサービス業（従業員）	取引先の様子	・客先の慎重な姿勢は変わらないものの、業績は少しずつ上向いている。
		その他サービス業 [建設機械リース] (営業担当)	受注量や販売量の動き	・前々年の台風災害からの復旧需要が落ち着いてきているが、都市部での民間建設の案件が相応に出てきている。
		その他サービス業 [建設機械レンタル] (総務担当)	受注量や販売量の動き	・前々年の台風災害からの復旧工事が堅調に推移しており、1月の受注量は前年比120%となった。
		出版・印刷・同関連産業（従業員）	受注量や販売量の動き	・首都圏市場の需要はあるが、道内市場の需要が徐々に落ち込んでいる。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・例年、冬場の輸送量が落ち込む傾向にあるが、特に今年は国内間輸送が見込みよりも少ない。スポット需要の引き合いも余りみられない。
	x	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注量が減っており、生産調整を行っている。
雇用 関連 (北海道)		-	-	-
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人が増加傾向にある。営業系の求人が増えているほか、社内SEや社内Web担当者の求人が寄せられており、企業が販売、営業の強化を図っていることがうかがえる。一方、企業の採用スタンスはスキル重視であり、人材不足で困っているものの、採用に当たって妥協することはない。企業が求めるスキルと求職者のスキルがミスマッチとなっており、求職者側のスキルアップが求められている。
		新聞社[求人広告] (担当者)	周辺企業の様子	・新車の売行きが好調であり、それに伴って中古車市場の消費の動きも活発になってきている。また、年末から年明けにかけて、小売業の売上が好調に推移している。これらのことから当地の雇用環境はやや良くなっている。
		学校[大学] (就職担当)	求人数の動き	・新卒採用はどの企業もほぼ一段落しているが、物流関係、住宅産業では今も求人が絶えておらず、中途採用に対するニーズも高い。企業の採用担当者からは、仕事に大量にあるのに人手不足で対応できないという話をよく聞いており、景気が良くなっていることの表れとみている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求職者数の動き	・企業の求人意欲はあるものの、求職者の動きが鈍い。
		求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・年明けの求人は様子見からスタートした感がある。募集しても採用が決まらないため、企業の経費が圧迫されており、現状の人材で賄うか、業務を縮小するかを判断する企業も出てきている。一方、福祉介護については人手不足の影響で求人数が増加している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・月間有効求職者数が6年2か月連続で前年を下回り、月間有効求人数が11か月連続で前年を上回ったことから、有効求人倍率は1.12倍と7年10か月連続で前年を上回った。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、人手不足分野の建設、医療、福祉で増加しているほか、運輸業や宿泊業などの幅広い業種においても前年を上回っている。一方、求職者の減少などにより求人充足は進んでおらず、企業の人手不足感が広がっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・12月の有効求人倍率は1.14倍と引き続き高い水準で推移している。
		求人情報誌制作会社（編集者）	求人数の動き	・求人の動向をみると、当初の見込みよりも求人数が下回る動きが続いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が減少傾向にある。とりわけ食料品製造業を中心に製造業の求人が減少している。
	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)		-	-	-
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・来客数は前年並みであるが、野菜価格の高騰により、客単価は上昇している。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・前月の雪で多少の足止めがあったものの、今月の前半は曜日配列が良く、初売り前後がにぎわって非常に良い結果となっている。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・冷蔵庫や洗濯機の買換え需要の単価が上がっている。テレビも大型商品が売れており、前年の単価を若干上回っている。さらに、寒さのため季節商材である暖房商品が今月の売上に貢献している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・3月の需要期に向けて、客に動きが始めている。見込客づくりのための提案活動を更に強化している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・自動車メーカーの不正検査問題によるリコールの影響が大分落ち着いてきており、客の雰囲気も良くなっている。
		乗用車販売店（本部）	販売量の動き	・今年は新型車の投入がないにもかかわらず、販売台数が前年と比較して若干のプラスとなっている。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・今月は来客数が多く、大雪で客足が鈍ってもその後には持ち直している。需要の高い小型商材を多く取り扱うようにしたことが奏功しているとみている。
		その他専門店【靴】（従業員）	販売量の動き	・売上は前年に比べて増加しているものの、客単価が減少している。割引商品の動きが目立っており、安い商品を探している客が多い。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（営業担当）	販売量の動き	・気温が低く、暖房用燃料の販売が順調である。また、価格の転嫁も進んでおり、収益も確保している。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（営業担当）	販売量の動き	・気温低下や降雪の影響により、灯油を中心に季節商材の販売量が伸びている。
		その他小売【ショッピングセンター】（統括）	来客数の動き	・前年に引き続き、駅前の集客は増加傾向にある。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・地元空港への新規LCCの就航の影響により、全体の売上を押し上げている。また、これらを利用した商品の売行きが好調である。
		競艇場（職員）	来客数の動き	・年末イベントの効果が大きく、来客数も増加している。
		その他サービス【自動車整備業】（経営者）	来客数の動き	・新たな取引先からの引き合いが増えている。
	住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・遅れていた受注が順次契約となっている。	
	商店街（代表者）	来客数の動き	・全体的な来客数は減少しているが、客単価は2～3%上昇しているため、良い傾向が続いている。また、東南アジアからの旅行者が増えており、新たな需要による効果が現れている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	単価の動き	・書店部門では、必要と思われるものについてはある程度の需要が出てきているものの、一般の動きについては、引き続き厳しいままである。ただし、ベストセラーは好調であり、楽器もマニアックなものは引き続き上昇傾向にある。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・天候不順のため客の動きは余り良くないものの、販売量、客単価は3か月前と比べて変化がない。客の様子を見ても必要なものは堅調に動いている。
		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ものの、高額商材が好調のため売上を確保している。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・初売りはある程度の集客もありにぎわいがみられた。しかし、それ以降は降雪と厳しい寒さで来客数が減少気味であり、目的をもって来店した客以外は、購入する意欲がみられない。また、防寒関連商品のクリアランスに対する反応も、年々弱くなっている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・降雪、低温の影響で売上が前年を下回っているが、婦人服の防寒衣料などは引き続き好調であるなど、天候要因を除けば特に景気の基調に変化はない。宝飾品などの一部アイテムの動きに鈍さはあるものの、高額商材そのものは引き続き売れているため、消費の冷え込みもみられていない。クリアランスも降雪前は例年と比べてにぎわっており、初売りの福袋は体験型が人気になるなど、欲しいものは多少価格が高くても買う傾向に変化はない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・食料品や日用品は大きな変化はなく堅調に推移している。しかし、衣料品や雑貨においては、高級商材の動きが鈍い状態が続いている。
		百貨店（経営者）	販売量の動き	・新年の初売りやセールにおいて、今まで動きのなかった中間層の売上が多少上向きになっているものの、商品の値下げに対する反応であり、瞬間的な動向である。そのため、全体的な売上の前年比微増傾向が、高額商材の好調によるものであることに変わりはない。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・1月は低温、降雪、不漁により、農産物及び鮮魚の高値が続いているが、代替品を含めて購入点数はやや伸びている。ただし、人口減少の影響なのか来客数の減少も続いており、全体的には大きな変化となっていない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・競合他社の出店など外的環境が悪化するなか、ブランド力の低下もあり、来客数が伸びていない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・寒い日が続いているため、セーターやコートなどの防寒アイテムの動きが良い。単価は前年と比べて多少低下しているものの、購入客数が10%増加している。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・私立中学や高校の制服採寸が始まっているが、子供の減少により例年より人数が少ない。また、寒波の影響で来客数も減少している。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・寒波の到来で冬物商材へのニーズが高いものの、売れ筋商品が売り切れとなるなど、対応しきれていない。また、悪天候による道路状況の悪化が、消費者の外出する気分を差している。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・本来であれば、入学需要で多くの客が来店するはずであるが、大寒波の影響で来客数が前年比50%の減少となっている。
		衣料品専門店（総務担当）	単価の動き	・大雪などの影響で来客数が減少している。また、購入点数及び単価の動きからは、客は値下げ品を購入する傾向にあることなど、節約意識の強さがうかがえる。
		家電量販店（従業員）	来客数の動き	・来客数に大きな動きはみられていない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新規客が多く来るはずの休日でも、ここ数か月客の動きは変わらない。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・ここ最近では良質物件が増えており、販売量が安定している。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・紙パックなどの量販商品が動いているものの、飲食店の動きが悪い。また、雪が多くなってきたことで更に飲食店への影響が大きくなっている。
		その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	販売量の動き	・全体として物の動きが良くなっている雰囲気があり、売上も前年を上回っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・3か月前と比較しても特に売上に変化はない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・今月はランチ、ディナー共に低調に推移している。ここ数年来の動きではあるが、例年にも増してランチの来客数が減少しているように見受けられる。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・年始は7日まで満室が続いたが、その反動により8日以降の宿泊客が例年より減少している。そのため、全体としては前年を下回る月となっている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・数字的には例年並みに推移しているものの、相変わらず良いときと悪いときの差が大きく、景気の上向きは実感できない。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・ここ数か月、宿泊部門は前年比マイナスが続いている。宴会部門は新年会プランが前年並みで推移したが、婚礼は皆無である。また、レストラン部門は前年を若干上回っているものの、最近では和食が伸び悩んでいる。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・1～2月は予算消化の時期であるため、余り景気に影響しない。
		通信会社（営業担当）	来客数の動き	・客の購買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	・新サービスが売れない。良くて現状維持であり、値下げ要求が多い。
		観光名所（職員）	それ以外	・来客数、販売量共に横ばいで推移している。インバウンド客がかなり増えて、先行きが見通せないまま1年間が過ぎている。今のところ予約もインバウンド客が多く、果たして物販にどう影響するのかみえない状況である。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・正月期間のみの営業であるが、3日目の雪が影響して、来客数は前年を若干下回っている。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・ここ半年、客単価が前年比95%の状態が続いている。
		その他住宅[リフォーム]（従業員）	来客数の動き	・増加傾向にあったリフォームの問合せが、年明けから伸びていない。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・一部では良かったと言われる初売りであるが、全体的には福袋などの売れ残りも多く、苦戦の新年スタートとなっている。その後のセールも、開催する店舗が多いため客の細分化が進み、それほどの成果はみられてない。さらに下旬の寒波は来街者の足を完全に止めてしまっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・正月三が日は天候に恵まれ、初詣帰りに商店街に立ち寄る客が目立った。しかし、正月明けからは、降雪や寒波の影響で来街者数は減少傾向にある。また、経営者が高齢で後継者不在のため12月末で廃業した美容室もある。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・年明けから天候不順が続いているため、来客数が減少している。
		一般小売店[医薬品]（経営者）	来客数の動き	・1月中旬までは好調であったが、それ以降は寒波と大雪で客足が途絶えている。前年になく大雪のため売上の前年比が10%落ち込んでいる。
		一般小売店[酒]（経営者）	販売量の動き	・年明けは動きがあったものの、中旬からの寒波で大荒れとなり、人の動きに大きな影響を与えている。除雪作業などを考慮して消費者が夜に出歩かなくなっているため、来客数がゼロの日も少なくないと嘆いている飲食店も多く、販売量が激減している。これらの影響は想像以上に深刻である。
		百貨店（買付担当）	お客様の様子	・催事の増強など集客に向けた取組を強化しているものの、寒波の影響により来客数が大きく落ち込んでいる。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客単価は高くなっているものの、降雪などの悪天候による来客数の減少をカバーしきれていない。
		スーパー（営業担当）	来客数の動き	・来客数の前年比が96.3%と落ち込んできている。ただし、特売、クーポンなどで購入率が上がり客単価を押し上げているため、売上は前年を確保している。来客数の減少、来店頻度の低下など、客から節約意識の高さがうかがえる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・ここ数か月以来、初めて数字が前年を下回っている。前年は当市限定での加熱式たばこの販売があり、県外を含めた多くの来客により、かなりの売上となっていた。今年はそのような恩恵がないため、たばこの大幅な売上減少が前年比の大幅減少の主因となっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・年度末に向けて建設業の仕事が増える時期であるが、そのような様子がみられず、来客数も減少している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・客単価は前年並みで推移しているものの、来客数が前年を下回っている。本部の施策もマンネリ化しており、客も飽きてきているのではないか。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数の前年比が3%も減少しており、非常に厳しい状況である。特に夕方～夜間の落ち込みが大きく、夕方～夜間の販売構成比が高い弁当やカウンターフーズの販売量減少の原因となっている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・前年12月から今月にかけて、東北全体で大幅な来客数の減少がみられている。当県特有の要因もあるが、天候の問題もあるのか、他県においても来客数の減少が顕著である。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・今年は前年に比べて雪が多く気温も低いため、夕夜間の来客数が減少している。また、光熱費の増加や除雪費用が掛かるなど経費が増大しており、経営的にはかなり厳しい。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・この数か月、県内の販売台数が鈍化傾向にある。
		住関連専門店（経営者）	お客様の様子	・客からの問合せ件数が減少しており、電話が全く鳴らない日もある。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	来客数の動き	・例年に比べて積雪量が多く来客数が芳しくない。また、年末年始の後は支出を抑える傾向にあるため、高単価商材などは売れにくくなっている。
		一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・夜の飲食街の景気が良くない。当店だけではなく、同業者も来客数が減っている。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・良いときと悪いときが極端すぎる。また、客からは年が明けて景気が悪くなったという話を聞くようになっている。
		一般レストラン（経営者）	それ以外	・例年にない冷え込みによる影響が大きすぎる。道路凍結による連日の交通機関の麻痺により早めの帰宅を促す報道がなされ、夜の部に客が来ない状況となっている。また、県外からの客も、新幹線や飛行機に対する雪の影響を懸念して、来県自体が中止となり予約がキャンセルとなったケースもある。久しぶりに雪国ならではのデメリットを実感している。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・前年に比べて来客数の伸びが悪い。
		観光型旅館（スタッフ）	販売量の動き	・積雪量や交通機関の連休などが多く、集客を見込めない状況が続いている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・2017年の秋口は多くの全国大会や会合があり、宿泊や一般宴会が好調であった。その時期と比較すると、今日はやや悪い状態である。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・例年より寒い冬の影響なのか、宿泊、レストランといった個人を対象とした部門の来客数及び売上が減少気味であり、前年を下回っている。
		旅行代理店（経営者）	単価の動き	・客はよりお買い得感のある商品に申し込む傾向があり、財布のひもが固い印象を受ける。
		旅行代理店（店長）	販売量の動き	・正月明けということもあり、国内、海外共に個人旅行、団体旅行の予約状況は前年比75%と今一つである。
		通信会社（営業担当）	単価の動き	・各種の物価が上がり、各企業も食品の量を減らすなどして実質的な値上げをしている。賃上げもなく、生活の改善が期待できない状況であり、景気は徐々に悪くなってきている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・1年後にBSで4K8K放送が始まるため、告知などを実施して話題性に期待した商品を投入したが、客の反応は鈍く盛り上がり欠けている。そのため、1月に入ってからテレビに関連するサービスメニューの新規加入者が大幅に減っている。また、年末までは少なかった解約者もやや増えている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・前年と比較して、来客者が減少しており、客単価も下がっている。

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
		美容室（経営者）	来客数の動き	・寒くなって客の出足が鈍り、店も暇になっている。
	×	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	単価の動き	・平年より来客数が減少しているが、それ以上に客単価が大幅に落ち込んでいる。ふだんは単価が高いなじみ客も、今月は買物がシビアになっている。大きなお札を出す客が減ったため、いつものようにつり銭の両替をする必要がないばかりか、過剰に硬貨がたまってしまつた状態となっている。
	×	一般小売店〔寝具〕（経営者）	販売量の動き	・ふとん作りもなく、2次製品も売れないため、売上が上がらない。
	×	スーパー（経営者）	お客様の様子	・灯油価格やガソリン価格の上昇、野菜相場の高止まり、寒波による来客数の減少など、消費者のマインドは冷え切っている。
	×	スーパー（店長）	来客数の動き	・大雪の影響もあり、来客数がかなり厳しく前年比の状況は、売上94.7%、来客数92.1%と低調に推移している。
	×	スーパー（営業担当）	お客様の様子	・販促策を強化することにより、客単価、購入点数は100%を維持しているものの、既存店売上、来客数共に前年を大きく下回っており、今後もこの傾向は続くともみている。生鮮系に比べて、家庭用品、菓子、一般食品などのグロサリー系の売上が悪く、ドラッグストア出店の影響が大きくなっている。
	×	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・寒さのため来客数が減少しており、更に冬物の動きも止まっている。春物に目が向いているようであるが、実際にはまだ春物に動きはみられない。
	×	高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・寒さと雪で来客数が非常に悪い。全国的には景気が良いと言われているが、地方の景気は余り良くなく、同業者も同様である。
企業 動向 関連 (東北)		-	-	-
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・新規の引き合いが増えてきている。
		金融業（広報担当）	取引先の様子	・小売業では、自動車販売台数の前年比がマイナス傾向である一方、医薬品や化粧品などが好調である。白物家電や家庭用品も前年を上回る売上で推移している。観光業も、入込数が前年同月比プラスとなっている。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・観光客や出張者に特に大きな動きがみられていない。
		食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・販売量は3か月前と変わらず、前年比約15%の減少となっている。そのため、景気が低迷していることに変化はない。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・復興需要が終わり、発注量が減っている。ただし、建設関係の広告依頼は増えている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・システム開発会社や部品下請企業は、年度末にかけてかなりの受注が入っている状況である。
		電気機械器具製造業（企画担当）	競争相手の様子	・新商品開発のスピードやスパンが、緩むことなく進められている。
		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。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・経費の中でも燃料費がじわじわ値上げをしている。これに対応しながら利益確保を図っている。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・客の反応は入札の際の条件面において厳しいところが多くなってきている。付加価値をプラスしないと厳しい状況である。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・設備投資より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	・株価上昇から、個人投資家のマインドが回復してきており、投資信託などを購入する客が増えている。
		広告業協会（役員）	受注量や販売量の動き	・前年比のマイナス傾向はここ数か月変化がない。テレビ広告は微減であるが、特に新聞広告のマイナス幅が大きい。
	経営コンサルタント	取引先の様子	・北東北と日本海側では例年以上に雪が多く、経済活動に悪影響を与えている。	
	公認会計士	取引先の様子	・建設関係は好調に推移している。その他小売業、サービス業は苦戦しており、人件費削減などにより利益を確保している状態である。	

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
		その他企業〔企画業〕（経営者）	取引先の様子	・年度末の受注も増えており、2～3か月前と比較しても良い状態が続いている。
		農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・前年秋のりんごは、販売単価は例年並みであったものの、強風で傷などの被害が多く、収入が減少している。
		農林水産業（従業者）	それ以外	・燃料価格や農業資材価格が徐々に上昇してきている。
		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前から、売上が前年同月比で約10%減少している。
		窯業・土石製品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・出荷量が減少したまま、回復していない。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・一定の受注額はあるものの、大型受注があった3か月前と比較すると金額が減少している。
		広告代理店（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・行政の広報誌に対する入札価格がかなり落ちてきている。
		コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・年が明けてから急に受注量が減少しており、前年比15%のマイナスを見込んでいる。
		その他非製造業〔飲食品卸売業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・過去1年間の各月の売上の推移をみると、前月の売上を上回った月が5か月しかなく、全体としては5%の落ち込みとなっている。地方にとってはまだまだ不景気な状態が続いている。
	×	木材木製品製造業（経営者）	それ以外	・業界全体としては、住宅着工数は依然として高水準で推移しており景気は良い。しかし、当社では原材料の90%以上をユーロ建てで輸入している。そのため、前年春からの急激な円安により、全く採算が取れていない。販売価格への転嫁もままならないため、厳しい状況である。
雇用関連 (東北)		-	-	-
		人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・派遣関係は微増で推移しているが、有料職業紹介関係において、年末に新規開設した米系ビジネスプロセスアウトソーシング企業の人材紹介が収益に寄与しており、12～1月にかけて複数名の専門職を決め500万円弱の収益となっている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人が増えており、派遣料金も上昇傾向にある。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・採用難が続いているため、中小企業の採用活動が活発になっている。ハローワークなどによる採用が難しくなった企業が、お金を掛けて募集をするという傾向が強まっている。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・例年どおりの傾向ではあるが、今月中旬から派遣社員の動きがみられている。また、某大学の有期契約期間満了に伴う職員の動きは、この時期ならではない。
		アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・仕事量が増えている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・求人数が増加している。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・介護、建設業、IT業界の企業は、3月末卒業の学生に対して1月になった今も採用活動を続けている。
		人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・年度末の人員入替えの時期を迎えるが、採用難のため例年に比べて企業の採用意欲は低く、活性化は期待できない。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求職者の動きに大きな変化はみられない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・景気回復の実感が乏しいまま、求人倍率が上昇している。働き盛り世代の人口減少に加え、労働待遇が良い都市部への人口流出が進み、人手不足が更に深刻化している。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・国道沿いにおける飲食店の出店がかなり増えている。また、30名規模の製パン工場が廃業している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・これまで求人を探していた事業所からの求人が増加傾向にあり、改善が見受けられる。しかし、求人数が前年並みのため余り大きな変化はない。
		学校〔専門学校〕	求人数の動き	・求人獲得件数は前年同月と比較して微増状況であり、大きな変化はみられていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・首都圏への人材流出の流れが止まらず、慢性的な人手不足となっている。企業には諦めムードが漂い、求人数も増えていない。このまま東京オリンピックまで地方の人手不足が続くと、やっとこれから復興に向かう被災地企業が回復しないまま潰れてしまう危険性がある。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・有効求人数は増加しているが、有効求職者は減少している。また、求職者は自己都合離職者、在職者が大幅に減少していることもあり、採用率が大幅に低下している。
	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（営業）	販売量の動き	・新年会予約で宴会は今月も好調に推移している。宿泊予約も順調で、年明けから良いスタートを切ることができている。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・季節商材である暖房器具を中心に、テレビ、冷蔵庫、洗濯機、エアコンが好調に推移しており、売上は前年比103%で着地の見込みである。特に、地上デジタル放送変更時に購入したテレビの買換え需要が始まっており、4K対応商品が伸び始めている。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・販売はやや増えている。単価はそれほどではないものの、量が少し上向き加減に動いている。
		旅行代理店（経営者）	単価の動き	・高額な宿泊商品が売れるようになってきている。
		通信会社（局長）	来客数の動き	・この1か月電話の問合せ数、来客数がかなり上がったため、やや良くなっている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・年々、街中の正月の雰囲気は薄れてきている。大雪の影響で外に出る人がいない。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・年が明けても、正月気分を感じられない今月前半である。後半は寒波襲来や大雪で人の出が悪い。また、高齢者の多い地域では、人の動きが本当に悪い。野菜の高騰も家計に響いて、いろんなことに影響している。
		一般小売店〔青果〕（店長）	単価の動き	・ここ数か月、今までにないような価格で、野菜が全品目で高騰しており、購入客がかなり減っている。
		百貨店（副店長）	販売量の動き	・株価上昇や賃上げの動きも、地方ではなかなかダイレクトに消費に結び付かないと実感している。衣料品はメーカーが商品を作らず、販売員も集まらず、物と人手の双方が不足している。さらに、大雪と記録的な低温の影響が続いており、客が外に出ない。2月は平昌オリンピックもあり、更に外に出ない理由ができてしまうと、今から危惧している。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・売上が前年とほぼ同じである。来客数も同様で、3か月前と比べてもさほど変わらない。
		スーパー（商品部担当）	来客数の動き	・来客数の前年割れが続いている。今月に入り、若干良くなる兆しもみえたが、例年より天候不順で降雪もあつたため、厳しい状況である。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・売上は前年比103%で、来客数は92%で推移している。近隣の競合店が同じ系列店に転換したため、客が流れているとみている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・観光立地のため、天候悪化で来客数が見込めない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・軽自動車の販売量に比べて、普通車の販売量が少ない。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・新車、中古車の販売、車検などの整備売上はほぼ横ばいである。ただ、残念なのは粗利益率が15~20%くらいダウンしており、活況を呈していない。
		乗用車販売店（販売担当）	それ以外	・今月は大雪の影響や年末年始の客足が悪かったこともあり、多少悪い。ただ、3か月前と比べて、営業日数が少ない分、売上は低いものの、大体同じような状態で推移している。
		住関連専門店（仕入担当）	販売量の動き	・寒さが厳しく、関連する商材の動きは活発になっている。短期的にその影響でプラスが出ているが、あくまで季節要因である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		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が、受注残はやや減少傾向である。
		スナック (経営者)	お客様の様子	・寒波、大雪の影響、それから仮想通貨の下落等で客足が減ったこともあるが、企業の団体利用が増えているので、全体的には変わらない。
		都市型ホテル (営業担当)	販売量の動き	・前月は、それ以前の状況よりは若干良くなっていると判断したが、今月は低稼働期のため、下がっている。状況的には以前とほぼ変わらないので、良くも悪くもなっていない。
		都市型ホテル (副支配人)	来客数の動き	・今月は年間で最も閑散月のため、ある程度の落ち込みを予想していた。団体客がほぼなく、厳しい展開であるが、インターネット予約の好調さに助けられて、前年並みの売上を計上できそうである。
		タクシー運転手	お客様の様子	・例年1月は新年会等の動きがあるが、今年は新年会が少なく、客も少ない。会があっても、1次会で帰る人が多く、深夜の利用客が減少しており、売上も落ちている。
		タクシー (経営者)	お客様の様子	・月の初めから動きが悪く、前年同月と比べて6%減少している。
		タクシー (役員)	単価の動き	・人手不足と燃料の高騰もあり、変わらない。
		ゴルフ場 (総務担当)	来客数の動き	・クローズ時期のため、入場者の予約状況は把握できない。
		競輪場 (職員)	お客様の様子	・入場者数、購買単価共に、ほとんど変化がみられない。
		その他サービス [立体駐車場] (従業員)	お客様の様子	・来客数が若干多くなってきているようだが、単価、販売量共に、横ばいである。依然として、必要な物のみの買い回りのようなので、変わらない。
		その他サービス [イベント企画] (職員)	お客様の様子	・地方では街なかの動きも変わらず、景気回復の要因は見当たらない。
		設計事務所 (所長)	お客様の様子	・新年賀詞交歓会等で異業種交流があったが、景気の悪い話は余り聞こえなかった。
		住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・相変わらず不動産の動きが低迷している。特に、事務所系の貸店舗は、このところ問合せも引き合いも全くない。アパートも同様である。土地は、値段の安い物件には、ちらほら引き合いがあるものの、それ以外の動きはほとんどない。
		一般小売店 [衣料] (経営者)	販売量の動き	・前年10月から、市が発行しているプレミアム付商品券を利用して買物する客はいない。そうしたことから、余り良くない。
		百貨店 (営業担当)	来客数の動き	・初商から来客数が前年割れとなっているため、比較的堅調に推移してきたアパレルや、化粧品も軒並み前年割れとなっている。
		百貨店 (営業担当)	販売量の動き	・全体的に良いところがない。冬物セールも盛り上がりには欠け、売上を落としている。3か月前と比べて、やや悪くなっている。
		コンビニ (経営者)	来客数の動き	・年末年始の買物の反動なのか、今月は買い控えが生じたようで、来客数が減ってきている。
		その他専門店 [靴小売業] (経営者)	来客数の動き	・60歳以上の顧客が多く、天候が原因なのか、来店数がやや悪くなっている。
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・観光のピークである11月と比較すると、悪くなっているとしか答えようがないものの、今月は前年同時期と比べても少し弱い。世間の一部の好景気とは違い、年始を過ぎてレジャーに消費する金額は伸びていない。
		旅行代理店 (所長)	来客数の動き	・新年は日並びが良くなかったため、来訪客も三が日のみに集中し、伸びていない。気温の低下による降雪や凍結等、道路状況への懸念も客足の伸びを阻害したようである。
		通信会社 (社員)	来客数の動き	・年末年始で客足が減り、契約しているサービスを解約する客も増えているようだ。
		通信会社 (総務担当)	来客数の動き	・購入目的での来客数が減少している。
		テーマパーク (職員)	来客数の動き	・年末年始と降雪に見舞われ来園者が減少した上に、寒波の影響で大雪が降るなど悪天候が続き、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
	x	美容室（経営者）	来客数の動き	・従業員の帰宅を万全にするため、降雪の日の閉店を4時間早めた。寒さと雪で、当地でも来客数は減り、それが売上減へとつながっている。前年同月比5%ほどの減少である。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・正月や連休もあり営業日数が少ないため、苦戦を強いられている。
		その他サービス 〔自動車整備業〕（経営者）	単価の動き	・直近で車の不良発生個所が診断されても、車検時点で合格なら整備をしない客の割合が20%に増えている。不具合発生の場合のリスクを知りつつも、目の前の出費を抑える傾向が顕著になっている。板金塗装部門も、走行に支障がなければ小さな損傷は見積りだけで修理をしない客が約20%と増大している。財布のひもが固くなっている。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・今年の異常な寒さのせいもあるかもしれないが、今月は仕事の情報が何もない。
		衣料品専門店（販売担当）	来客数の動き	・今月は年金支給月ではないこともあるが、本当に客の動きというか来客数が極端に少ない。これだけの厳しい寒さが続いているというのもあるが、とにかくひどい。どこへ行って買物をしているのかというより買物をしている客の姿が見えない。
企業 動向 関連 (北関東)		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年度末の3月に向けて、受注額が増えそうである。
		一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・新年の挨拶回りでは、訪問先全てで仕事が忙しく増産傾向との話であった。生産に関しては、材料が予定どおりに入手できない事態が発生しつつある。
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・主力製品の受注量が増加し、その他の製品についても凸凹はあるが、おおむね好調である。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前月に引き続き、自動車の北米輸出が好調である。
		その他製造業 〔環境機器〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社売上の3本柱の1つである太陽光発電が6メガで、売電料金が通常の50%ほどである。現在、冬期で晴天日は多いものの、日照時間が短いため、3～5月は今より30%増える。
		建設業（開発担当）	受注量や販売量の動き	・現政権誕生後は順調に推移し、今期は前年比13%増と順調である。特に、地方業者に影響のある県関係は前年比16%増、市町村関係が前年比12%増である。当社でも、今期は前年比10%増の受注である。
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・例年どおりで、現状維持できれば良い。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・とにかく仕事がない。ありそうでないので、困っている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・主要取引先の生産動向が芳しくないため、当社の受注も同様に思わしくない。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先の様子や受注、販売量等は、ますますである。非常に忙しいか、まあ忙しいかで、余り暇なところはない。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・年明けでもあるので、発注量は少ないが、仕事量はそれなりにある。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の冷蔵庫や洗濯機、電子レンジ等のインターネット通販向けの物量依頼が、前年を上回っている。しかし、このところの原油高による燃料費の負担増が重く、厳しくなっている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・関係先の企業や団体の業況は、前年と比べて全体的に余り変わらないものの、多少、受注に好不調があり、まだら模様である。いまだ、景気全体に対する安定感は十分ではない。その一方で、人材不足感が変わらず、業務拡大の足かせになっている。
		司法書士	受注量や販売量の動き	・今月は休みが多いのではっきりしないが、いくらかは良くなっている。ただし、やや良くなるとまでは言えない。
		社会保険労務士	取引先の様子	・寒い日が多いものの、好天の日が多く、サービス関連は例年並みに推移している。
		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	・特段変化はみられない。
不動産業（経営者）	競争相手の様子	・管理条件が厳しくなっていると情報が入ってきている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・ここ5年間でもっとも悪い売上である。年明けの消費の落ち込みはひどく、宣伝広告が見送りになるケースが多い。
	×	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・9月から順調に売上が伸びて、これまでにないくらい伸びだったが、前月半ば過ぎから急に受注が減り、今月は前月の6割程度の受注である。また、前月には受注があった物が今月はゼロという取引先が非常に多くなっている。こんなに急激に落ちることは、今までにない。
	×	不動産業（管理担当）	受注価格や販売価格の動き	・長年管理業務を受託している取引先から、委託費の削減を求められていたが、今月から業務内容の見直しとともに受託金額の引下げが実施された。また、積雪、寒波の影響で予定していた作業が延期、未定になったものもあり、売上が減少している。
雇用関連		-	-	-
(北関東)		学校〔専門学校〕（副校長）	求職者数の動き	・いまだ職種の偏りはあるものの、求人企業、人数共に、例年より多い。今後は事務系職種等、求人がほとんど出ない職種の希望者に対しては、就職活動をする前に進路変更させる必要も出てくる。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・製造業では大型重車両、バス、農機具などの部品製造、組立の求人があった。依然として、介護、看護、サービス業の募集は多い。寒さも厳しく長くなっているため、生鮮食料品等の需要に供給が追いつかない状態で、価格も高騰し、消費に影響が及んでいる。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・今のところ、仕事は忙しく、求人はたくさんあるものの、働き手が余りいないので困っている。
		人材派遣会社（管理担当）	求人数の動き	・新年になっても求人数の変化はなく、動きがないようである。
		人材派遣会社（支社長）	求職者数の動き	・営業活動などせずとも、仕事の依頼がどんどん入ってくる。場合によっては断るのが仕事となることもある。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・来所する求職者の減少傾向が止まらない。在職者の相談が多くなっている。
		*	*	*
	×	-	-	-

4. 南関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	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（経営者）	販売量の動き	・売上が伸びている。
(南関東)		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・初売りフェアで客の動きが活発化し、受注が増えている。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・気温低下が続き、アウターが引き続き好調である。積雪の影響は限定的で、衣料、雑貨共に動きは良い。ギフト解体等、セールを中心に2けた以上伸長している。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・株価などの動きが非常に良く、高額品がしっかりと購入に結び付いている。消耗品についても、単価の高い物の動きが良い状況が継続している（東京都）。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・前月同様に、今月も例年に比べて寒い日が続いているが、初商より来客数は順調に伸びており、防寒衣料や雑貨を中心にセール品が好調に推移している。また、株高の影響により引き続き高額品の時計や絵画などが売れている（東京都）。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・宝飾品、時計、美術品など高額品の動きが良い（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・1月2日の初売りは、開店前から待つ客が前年より多く、売上も好調であった。その後、降雪の影響を大きく受け、売上は大きく減少したものの、販売数量は上向きであり、良くなっている。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・物価の変動が激しいなかでも毎日の来客数が安定しているため、生鮮食品が堅調である。
		スーパー（販売促進担当）	来客数の動き	・イベント企画は全て前年比2けた増で、先行展開の効果が出ている。衣料品は、1人当たりの買上単価は落ちているが、買上点数が増えている。食料品は、1人当たりの買上単価、点数共に伸びてきている。
		スーパー（仕入担当）	単価の動き	・相場高が続いている青果物を広告の目玉商品にすることにより、集客増につながっている。

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
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・販売量が増えている（東京都）。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・例年同様、暮れと正月は若干伸びている。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・既存店の来客数が前年を上回ってきている。記録的な寒波により冬物商材が好調で、更にインバウンド効果も重なっている（東京都）。
		家電量販店（経営企画担当）	単価の動き	・48年ぶりの大寒波が入り、天候面では想定外の状況となっているが、売上は好調を維持している。高付加価値で特徴ある家電が引き続き好調である。また、カメラ等も高機能の機種に人気が集まり、客単価において良い循環にある（東京都）。
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・自動車関連や建設関連の客を訪問すると、やはり人手不足ということである。今いる人員だけで残業しているが、長時間残業には社会的に気を遣う状況下で、残業させないためには人員を補強しないと今の業務量は処理できないとのことである（東京都）。
		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・客の来店動向や購入に対する意欲を感じる。新規客の来店も増加している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・例年に比べて新年会の予約が若干多く入っている。夜の新年会より昼間の年配客の会合が前年より多く、フリー客がやや少ない分をカバーして、前年並みの売上を維持している（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・来客数は、ディナータイムは減少傾向にあるが、ランチタイムは伸びており、客単価も上がっている（東京都）。
		その他飲食〔給食・レストラン〕（役員）	販売量の動き	・需要環境が好転しており、新規受注が比較的堅調である。また、良質な案件も出てきている（東京都）。
		タクシー運転手	それ以外	・年が明け、前半は正月気分が抜けず静かな様相だったが、都心は大雪の後雪解けが進むまで、出庫車両が少なかったためか、数日は空車タクシーを待つ利用客が多く見られた。雪の影響も含めて週末は終電以降の利用客が多い（東京都）。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・当社サービスへの加入傾向として、景気が悪いので加入しないという回答は少ない。既存の加入者も、サービスを切り替えるケースはあるが、完全に解約する客は少ない。また、取材依頼も一定数保持している（東京都）。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・販売チャネルの多様化や、Webによる効率化を数年追求してきたが、直接訪問による十分なケアに再度着眼して取り組むことで、販売総量が上向きになってきた。世の中の全てがインターネット社会になるなか、それを望んでいない消費者が浮き彫りになるようである。
		通信会社（経営企画担当）	お客様の様子	・案件数が増加している（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数はさほど増えてはいないものの、1つ1つの金額が大型化してきている（東京都）。
		ゴルフ場（経営者）	お客様の様子	・景気の良い話をよく聞く。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・年末から1月中旬までは、寒いなかでも来客数が順調に推移している。降雪により、後半約1週間弱のクローズ期間は収支に多少影響している。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・主な業務は官庁案件のため、通常この時期は前年受注した業務が完了すると、来年度まで比較的暇になることが多いのだが、今年は新規受注もあり、しばらく忙しい日が続くようである。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・1月にしては例年より受注が多い。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・今月に入り寒さがかなり厳しくなっているので、高齢者の動きが非常に悪く、売上が大分落ち込んでいる。この状態をできるだけ早く解決しないといけない（東京都）。
		商店街（代表者）	それ以外	・景気は上向きであるが、今年の冬は寒く、雪も降り、オープンエアな当地域にとってはかなり厳しい戦いを強いられている。クレジットカードの取扱高から、売上単価はさほど変わらないものの、降雪の影響で来街者の絶対数が減っている（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	販売量の動き	・最近の異常な寒さや降雪などにより客足が減少するなか、零細商店にとって、野菜などの価格高騰の影響が大きい（東京都）。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	販売量の動き	・来客数は相変わらず少なく、外国人客が多くなっている。成約数はやや少ないが、リフォーム関係や工事関係の仕事が結構入っている。販売は大したことはないが、工事関係がいくらか良い（東京都）。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・正月休みの後に大雪、寒波と続き、拡散型の商店街の1店舗には、そういったものが非常に大きなダメージとなる。雪の影響がなくても決して良い商いができるわけではないが、そうした悪条件が更に重なり、厳しい状況である。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・白物家電に比べて、テレビやDVDなど映像関連商材の動きが悪い（東京都）。
		一般小売店〔生花〕（店員）	競争相手の様子	・当店の近くにもう1軒花屋があったが、12月31日で突然閉店した。3代に渡り50年以上続いていた店で、当店にとってはライバル店だったが、いろいろと考えさせられる（東京都）。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	来客数の動き	・今月はかなり寒いので、来客数がやや減少している。降雪もあり危ないので、外商の営業に行けず、なかなか動きが取れなかったため、余り良くない。ただし、いくらか案件等は入ってきて、天候不順により処理が追い付かないということもある。今の景気はそれほど悪くはないと思うが、今月に関しては天候に相当押されたという感じがしている。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・得意先の状況も変わらず、販売数量も現状をなんとか維持しているくらいで、先行きの見通しがなかなか立たない（東京都）。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・食料品は全体的にはほぼ前年並みであるので、前回と変わらない。おせち料理やお歳暮も、ほぼ前年をクリアしている。年明けも、この前の大寒波の影響があったものの、それを除くとほぼ100%達成という状況である（東京都）。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・デイリー商材である食料品に関しては堅調に推移しているものの、紳士、婦人等の衣料品が在庫不足もあり苦戦している。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・来客数が伸びない。天候不順もあるが、厳しさには変化がない（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・雪の影響を除けば、来客数も売上も状況は余り変わっていない（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・秋冬のセール商材の動きは想定より鈍かったが、来客数に大きな変化はなく、高単価商材は引き続き動いていることから、前月までの流れと変わらない（東京都）。
		百貨店（副店長）	お客様の様子	・年初の初商を含め、月初から前年並みの売上推移であったが、降雪の影響が大きく、後半は来客数、売上共に前年を大きく割り込んでいる。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・一昨年末より好況が継続していたが、一巡したため、前年から伸長させるほどの勢いは感じない（東京都）。
		スーパー（販売担当）	単価の動き	・競合店との価格競争があり、単価が下がっている分、客の買上点数は前年を上回っているが、客1人当たりの買上額がなかなか前年並みまで回復していない（東京都）。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・来客数が落ちている。原因は異常な寒さも多少あるかもしれないが、野菜や果物、肉の異常な相場高で、客が買い控えをしている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が減っていることがやはり最大の要因である。買上点数や単価は前年と比べて上がっているが、来客数だけは前年を割っているという状況なので、集客が一番の課題となっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・販売する商材が値上がり傾向にあり、価格に転嫁させなければならないため、買上点数の減少が続いている。それに伴い、売上も厳しくなってきている（東京都）。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・今月は前年を約2%弱下回っているが、降雪による来客数、売上減を加味すると、ほぼ変わらない状況である。そのなかで、客の動向としては、プチぜいたくな物は控えるが、日本製などのこだわりの物についての購買力は若干上がっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・冬物商材は稼働しており販売量も増加しているが、買上単価の低下がそれを相殺している（東京都）。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・来客数が伸びない。特に、若年層の減少が顕著である。代わりに高齢者の割合が増加しているため、必然的に客単価が下がり、売上が減少している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・例年は10～11月と比べると来客数が減少し、販売量も落ちる時期だが、近隣の競合店が店を閉めて看板替えの最中ということもあり、来客数が前年の115%で推移しており、販売量も多くなっている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・客は欲しい物のみ買うという感じで、高くても欲しい物、例えばそれがデザートであれば1つ買って帰り、なければもうそのまま帰ってしまう。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数の推移を見ると、前月、前々月と同じような数字が続いている。各種販促を打っているが、なかなか増加には転じていない（東京都）。
		コンビニ（商品開発担当）	来客数の動き	・来客数が減少傾向にあり、日用品は節約志向が高まっている（東京都）。
		衣料品専門店（役員）	単価の動き	・購入単価が上がらない。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・大きな変化はみられず、販売量も3か月前と比べ目立つ動きはない（東京都）。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車の整備と販売をしている。自動車メーカーの不正検査問題で、大手2社はやや売行きが悪かったが、今月は少しずつ上向いてきている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・初売りセールを行ったが、結果は前年並みである。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・来客数は前年比で多くなっているが、契約数は前年並みで変わらない。
		住関連専門店（営業担当）	単価の動き	・昨秋からの傾向として、システムキッチンやシステムバスなどの高単価商材の動きが良くなっている（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	・商品に動きがない。
		その他専門店 [貴金属]（統括）	お客様の様子	・客の様子を見る限り、消費に対する意欲はあるように見えるが、商品、サービスの価値を見極め、価値がある物についてのみ購入している（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	・低温傾向にあるため、衣料品を中心に前年を超える売上となっている（東京都）。
		その他小売 [生鮮魚介卸売]（営業）	販売量の動き	・この寒さで売れていないが、毎年恒例の現象だと思っている（東京都）。
		その他小売 [ゲーム]（開発戦略担当）	販売量の動き	・年末年始商戦は、ハードは盛況だったもののソフトが伸び悩んだ（東京都）。
		高級レストラン （副支配人）	来客数の動き	・法人の利用状況は前年並みの推移である（東京都）。
		高級レストラン （仕入担当）	単価の動き	・野菜類、米等、食材の仕入価格が全般的に上昇しているが、それに合わせて売価を上げられるほどの勢いは感じられない。客単価もほぼ前年並みである（東京都）。
		一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・3か月前と比べて、来客数については増加も減少もなく、景気が上向いているという実感は一向にない。株価も上がっているが、一般の消費者には余り影響ないのではないか。
		一般レストラン （経営者）	販売量の動き	・3か月前の10月1～29日までの前年比は、売上104.4%、来客数100.2%である。1月1～28日まで、売上102.8%、来客数104.5%である（東京都）。
		一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・毎年1月は週末の新年会が多い傾向にある。街のイベント帰りに来店する客も、やはり土日に集中している。例年どおり、同じような客が1年に1度、この1月に集中して来店している（東京都）。
		観光型旅館（スタッフ）	お客様の様子	・料金についてのクレームが減っている（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・先行き不安から、法人、個人利用共に節約傾向が根強く、一部レストランでは接待が戻ってきたものの、ほとんどが少人数利用である。さらに、企業の不祥事によるキャンセルや規模縮小、降雪による中止や延期で、前年を下回っている。株高による恩恵は一部のみで、中小企業を中心に、依然として厳しい状況が続いており、良くもなく悪くもない状態が続いている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・インターネットを利用して申し込む客が増えてきているので、新規の見込みがほとんどない。
		旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・申込みの電話が少ない（東京都）。
		旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・取扱渡航者数、単価等の動向に変化はみられない（東京都）。
		タクシー運転手	お客様の様子	・会社からの無線オーダーが増えている。年始の挨拶を兼ねた訪問や、新年会などで幾分夜の動きにつながっているようである。また、22日の大雪では、深夜まで駅に人が並んでいた。
		タクシー運転手	来客数の動き	・相変わらず終電が終わってしまえばと、どこでも客の流れがない。残業問題のせいである（東京都）。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・新サービスを中心に客へ営業をしているが、前年を下回る数字で推移している。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・競合している大手他社の攻勢が激しい状況が続いている。
		通信会社（局長）	販売量の動き	・契約数は前年同月比で変化がなく、内容的には固定電話の減少をインターネットの契約で補っている状況である（東京都）。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客は、新規加入、コース変更共に、相変わらず必要最低限のプランを選択する傾向にある。
		通信会社（総務担当）	お客様の様子	・天候に連動し、農作物の価格が依然として高騰しているため、買い控えもみられるが、総体的には変化がない（東京都）。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・3か月前は紅葉の走りとなる。今月は正月で、当地には寺があるため、3か月前とさほど変わらない（東京都）。
		ゴルフ場（従業員）	お客様の様子	・常連客が多く、特に景気が良いという雰囲気を感じない。
		その他サービス [保険代理店]（経営者）	単価の動き	・商品の値下げにより売上が低下している。その分、来客数か販売量を増加させるかなので、景気は変わらない。
		その他サービス [電力]（経営者）	お客様の様子	・郊外や東京都23区外の新築マンション契約率は相変わらず低調で、100世帯前後のマンション建築予定が少なくなってきた（東京都）。
		設計事務所（職員）	それ以外	・景気は変わらず、悪くなったとは感じないが、会社の売上は思ったように伸びない（東京都）。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・当社は不動産デベロッパー業と総合建設業である。インバウンドが増加していることで、ホテルの建設は増えているが、住宅が全く売れない。中小企業の給料が上がらないまま物価が上がっているため、客が長期の住宅ローンを組むことに不安を持っているからである。公共工事については、工事はたくさんあるが、発注価格が非常に低く、赤字になってしまうこともあり、不調になる工事も増えている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・県内でもエリアによって差が出てきている。特に高額物件の動きが良くない。
		その他住宅 [住宅管理・リフォーム]（経営者）	競争相手の様子	・前月の状況から1か月しかたっていないため、今のところほとんど変わっていない。普通ならば相談もあるが、今のところなかなかない。
		その他住宅 [住宅資材]（営業）	販売量の動き	・年度末に向かって繁忙期となり、忙しさは感じるが、例年並みの需要となっている（東京都）。
		一般小売店 [和菓子]（経営者）	来客数の動き	・中旬の大雪以降、寒波が続き、来客数が激減して、売上減少につながっている。
		一般小売店 [家電]（経理担当）	販売量の動き	・客が購入する商品の単価が安くなっている。野菜の高騰や、これからのいろいろな商品の値上げに備えてだろうか。防犯に関する商品の動きは良いようである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔米穀〕（経営者）	単価の動き	・単価の高い商品は多少売れているが、中間商品など量的な商品の動きが減っている。売上は単価×量なので、やや悪くなっている（東京都）。
		一般小売店〔文房具〕（経営者）	来客数の動き	・1月上旬から中旬にかけては天候にも恵まれ、ほぼ前年どおりの来客数であったが、1月22日の大雪以降は気温の低さも影響し、年配の客を中心に客足が大きく鈍っている。1か月間の来客数としては大きく前年を下回っているものの、天候を考慮するとやや悪い程度である（東京都）。
		一般小売店〔傘〕（店長）	それ以外	・メーカーによる夏物商材の生産が縮小傾向のため、以前のような盛り上がりは感じられない。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	来客数の動き	・客足が減少し、それに伴い売上も6%減少している。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・1月初商はイベントによる動員効果もあり、売上も好調に推移するものの、大雪等の影響で来客数は前年比1割減少しており、売上高に大きな影響を与えている。一方、上客の購買意欲は高く、売上高を支えているが、全体を押し上げるには至っていない。一般的にセール品の動きが厳しく、例年より売上が持続しない。ありきたりなセール品に対する客の評価が厳しくなっている（東京都）。
		百貨店（計画管理担当）	お客様の様子	・年始の初商は前年と変わらない様子だったが、後半に入ってから大雪、大寒波により、客足が急激に衰えている（東京都）。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・今月は雪や寒さの影響が大きい。セール等で価格が下がっても、余計な物にはお金を出さないという儉約志向がみられる。
		スーパー（経営者）	競争相手の様子	・競合店との価格競争が更に激化している（東京都）。
		スーパー（営業担当）	来客数の動き	・食料品は来客数がほぼ前年並みに伸びているが、それ以外は来客数が落ちている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・年末年始にかけて良くなるだろうと期待していたが、天候不順などでやや悪くなっている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・客単価は前年比96%、マイナス5円で推移している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・複数の店舗を運営しているが、10～11月と比べると来客数が減っている。これは天候の影響も大きいとみている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・今月は初売り、バーゲン、処分セールとイベント続きだったが、来客数はふだんと変わらない。また、22日の大雪で3日間も休業状態が続き、今までになく売上が落ち込んでいる。消費者の購買意欲もかなり弱く感じている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・大雪以降、手袋、防寒靴以外の冬物衣料の動きが非常に悪く、今月は売上が大幅に減少している。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・事業により業績のばらつきがあるが、前月に引き続き、売上が前年比で減少している。一方、ECサイトからの売上は増えているが、実店舗売上の落ち込みをカバーしきれない（東京都）。
		衣料品専門店（統括）	来客数の動き	・近隣の百貨店の完全閉店に伴うセールによって、富裕層の客の来店に苦戦をしている。
		住関連専門店（統括）	販売量の動き	・来客数が少なく、販売件数、販売額が伸び悩んでいる。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	販売量の動き	・業種的には映画の落ち込みが大きい。それ以外では、婦人服、文化、家庭用品、雑貨が不調である。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・今月は寒さが厳しいせいか、客の出足が今一つ少ないようで、売上が前年比で10～20%程度減少している。景気は余り上向きとはいえず、当店においては下向きである。
		一般レストラン（経営者）	それ以外	・訪日外国人客が増加しているが、駅が近いので、宿泊のみでターミナル化し、経済効果は余り感じられない（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・最近、新年会の絶対数が減っている。同業者や納入業者からも同じような話を聞く。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・特にレストラン部門の来客数が大幅に減っているのが気になるところである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・年始は例年より稼働が悪く、単価も上がらない。元々1月はオフシーズンだが、見込みを大きく下回っている。
		旅行代理店（販売促進担当）	販売量の動き	・3か月前の秋のシーズンと比べると、1月は販売量が全体を通して落ちているが、旅行業界では普通のことである。そのなかでも教育旅行、特に沖縄方面だけは順調と聞いている（東京都）。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・3か月前の10月頃と比較すると、販売量が低下している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・タクシー業界は例年1～2月は客が少ない。世間の報道とは違い、好況とは感じない（東京都）。
		タクシー（団体役員）	来客数の動き	・今年の1月は例年に比べて人の動きが鈍い。特に、週末を除く平日の街中は閑散としている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・前月に比べると、客からの反響の問合せが激減している。娯楽にお金を使うことを控えているようである（東京都）。
		通信会社（経理担当）	販売量の動き	・販売量は前年と比べて毎月減少傾向で、前月比でも1割減っている。客は固定費である通信費に対して、より堅実な選択をしており、安く利用できるキャンペーン期間が終了すると解約することが多い。固定費の節約分を他に回しているのかもしれない。
		パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・12～1月の途中までは良かったが、最近は当店やライバル店も含めて来客数がやや減少している（東京都）。
		競輪場（職員）	お客様の様子	・大口の客の購買単価は変わらないが、客の1日当たりの購買単価が落ち始めている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・余りの寒さで、客の来店頻度が鈍っている。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・景気が上向きなのは大企業ばかりで、我々のような弱小企業は好景気の実感が全然湧いてこない。仕事量も非常に少ないのが現状である。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・3か月前と比べて、若干だが新築アパート販売の動きが鈍くなったように感じる。契約件数は少なくなったが、大きく変化してはいない。金融機関のエンドユーザー向け融資もまだ締めている情報はない。
	×	一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	来客数の動き	・近隣にできた競合店の影響が悪くなっている。
	×	一般小売店〔祭用品〕（経営者）	来客数の動き	・年明けの街中は人もまばらで、過疎化が進んでいる。
	×	百貨店（売場主任）	販売量の動き	・雪と寒波の影響で、客の年齢層が高い当店は、来客数が前年を割り、販売数量も大きく下回っている。安定していたシニア、シルバー層の買上点数、金額が伸び悩んでいる。特に、売上シェアの高いファッション部門が厳しく、本当に必要な物しか購入しない。また、商圈の中でも遠い5キロ圏内の客の来店控えが顕著で、販売数量、金額共に大きく前年を割っており、全体への影響が大きい。
	×	衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・冬物セールなのにもかかわらず購買力がなく、前年比80%となっている。コートなどの重衣料は前年の物を着用する客が多く、低価格の物をゆっくり考えて購入している状況が見受けられる。なおかつ、駅ビルのリニューアルで家賃の格差が出ているという理由で家賃を上げると言われており、これからは経営を維持することが難しい時代になってきている。
	×	旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・何十年ぶりの大雪等の天候不順が重なり、客足がすっかり遠のいてしまっている。
	×	設計事務所（所長）	お客様の様子	・年始の挨拶くらいの動きしかなく、何の変化もない（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の約14%となり、3か月前と比べても景気は悪くなっている。年始から新春キャンペーンを行うが、長期休暇があったにもかかわらず、販売量は極端に落ち込んでいる。雪の影響ではなく、客の動きが悪くなっていると感じる。
企業動向関連		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、内示量が毎週増加する傾向にある。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・企業業績が良く、配当も増加し、株価は堅調である。景気は徐々に上向きつつある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
(南関東)		その他サービス業〔ソフト開発〕(従業員)	取引先の様子	・取引先からの人員派遣依頼が多くなっている。
		出版・印刷・同関連産業(経営者)	取引先の様子	・前月までと違い、問合せの電話、見積りが多くなっている。
		一般機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・仕事量は大幅増加してきているが、それに伴い人手が不足しており、手配を掛けている。
		精密機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・前月は過去最高の売上を達成した。今月も前年比3%増を予測している。原材料や燃料等の値上げはあるが、新規モデルへの移行などにより、利益も改善されてきている。
		建設業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・商品が以前よりも思った価格で売られるようになってきている。
		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・受注が順調に進んでいる。1度中止になった案件が再度立ち上がり、異業種の仲間も忙しく動いている。
		通信業(広報担当)	受注量や販売量の動き	・上向きのトレンドに勢いが出てきている(東京都)。
		金融業(役員)	取引先の様子	・建設業を中心に受注が増加傾向にあり、資金需要が上向いてきている。
		不動産業(総務担当)	取引先の様子	・オフィス賃貸が主力業務であるが、ほぼ満室の状態が続いており、足元の景気は良いと感じている(東京都)。
		広告代理店(営業担当)	受注価格や販売価格の動き	・売上は前年を下回っているが、利益率が上がっている(東京都)。
		税理士	取引先の様子	・株価は好調で、寒波により冬物衣料や雪対策商材の売行きが好調である。大手の賃上げ保証につられて、中小企業も採用対策として賃上げするとみている。
		食料品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・輸出が増えているものの、国内は変わらない(東京都)。
		出版・印刷・同関連産業(経営者)	それ以外	・ペーパーレス化などの影響で印刷物の発注量が減少している。製造業には厳しくなっている。
		出版・印刷・同関連産業(所長)	受注量や販売量の動き	・例年1月は案件の少ない時期だが、年度末案件の予算見積り等の依頼件数が少ない。
		出版・印刷・同関連産業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・印鑑やゴム印、名刺印刷等をしている。問屋への支払は、例年どおりの月で16万円前後である。見込みで仕入れることはないため、客からの注文分がそのまま問屋への支払になる。1月は会社の設立印が例月より少なく3件しかなかったが、その分個人客の注文がやや多い(東京都)。
		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)。
		化学工業(総務担当)	取引先の様子	・製造業を中心に経済活動は活発で、原油の値上がりによる原材料価格の上昇が予測されるが、当社の取引先からの需要は上向いていない。
		プラスチック製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・動きは悪くないが、なかなか数字に表れない。
		プラスチック製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・住宅関連部品の受注に減少傾向がみられるが、化粧品容器の受注がインバウンド効果で増加傾向にあるため、売上に大きな変化はない。
		金属製品製造業(経営者)	取引先の様子	・一部A I関係の部品の取引先が忙しく、1年先の注文まで受けている。他の取引先は仕事量が少なく、価格も安いため、全体として余り変わらない。
	電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・良くも悪くもない状態である。何とか従業員に給料を払っている(東京都)。	
	その他製造業〔靴〕(経営者)	取引先の様子	・一時期落ち込んだ時があったが元に戻り、今は以前と同じような形で進んでいる。	
	建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・個人消費が活性化していない。	
	建設業(経理担当)	受注価格や販売価格の動き	・見積案件はそこそこあるが、過去の単価に材料費や人件費の上昇分を上乗せすると、高すぎると言われる。この地域は都心から離れているためか、建設業界の置かれている状況をなかなか受け入れられないようである。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・荷主メーカーの決算期は年末だが、納品先が年度末のため、繁忙期がずれ、出荷量が伸び悩んでいる。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・例年この時期は年度末に向けて販促関係の業務や問合せが増えてくるが、今年は増えていない。3か月前と比べても変化はみられない。
		金融業（統括）	取引先の様子	・印刷関係の取引先などは良好で、3か月前とそれほど変わっていない。
		金融業（総務担当）	取引先の様子	・取引先の様子だが、小売業の売上高は野菜の価格高騰で、消費が抑えられている。運送業は燃料価格高騰で、利幅が大幅に落ち込んでいる。建設不動産業では、人手不足がありつつも、売上は落ち込んでいない。全体的に見ても景気は変わらない（東京都）。
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・駅前の複合施設はいまだ全店オープンに至っていない。当社が営業中のビルも八百屋、パン屋、ネイルサロンが閉店し、床屋が入るようだがオープンには至っていない。駅高架下もピザ屋、串焼き屋が閉店し、飲食店が3軒閉店している。近くのうどん屋も再開発が完成後、客足が落ちたと嘆いている（東京都）。
		税理士	それ以外	・夜、近隣の駅周辺の飲食店をのぞくが、客が入っていない。結構有名な商店街もあるが、続けていくのがなかなか大変で、駅からやや離れたところは本当に客が入らず、駅の近くでもかなり経営者や店が入替わっている（東京都）。
		社会保険労務士	取引先の様子	・補助金を活用したいという会社が多く見受けられる（東京都）。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・厳冬の影響があるものの、飲食店は前年より堅調に動いている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・やや良い状態がゆっくりと続いている。人材不足、後継者不在という今後に向けて、大きな課題が膨らみつつある（東京都）。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・例年に比べて受注量に改善がみられるものの、単価を安く設定されるケースが多く、利益の改善までは至っていない。
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	取引先の様子	・警備の人材不足を補う防犯カメラ販売の案件はあるが、まだ売上につながらない。日本人は安全にお金を払う意識が低い。
		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	・既存の契約金額の見直しができない（東京都）。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・取引先の予算が決まらない。こんなことは過去に全く初めてである（東京都）。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年始の贈答品の売上が前年より悪い。法人関係は前年並みだが、個人客が少なく、単価も下がっている。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・物流の量的な事情もあるが、人手不足で注文があってもなかなか受注できない辛さがある。少し景気の足を引っ張っているのではないかと感じる。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・取引先のトップの新年挨拶のなかで、業界の置かれている環境は更に厳しさを増し、難しい局面に立たされるだろうというような話があった。引き続き今年も大変な年となりそうである（東京都）。
		その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	取引先の様子	・仕入先も材料費の高騰で利幅が少なく、従業員をカットせざるを得ない状況になっている（東京都）。
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	取引先の様子	・年度末受注の可能性が高かった大型案件が、客の予算不足により失注となっている。
	×	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社特有の繁忙期が終わり、受注量が減少している（東京都）。
雇用関連 (南関東)		人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・労働契約法、労働者派遣法の改正の影響により、長く派遣社員として就業していたスタッフの、派遣先での正社員としての直接雇用化が進んでいる（東京都）。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	求職者数の動き	・以前に比べて求人数が増えている（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
		人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・企業の業績回復の影響で、採用意欲は依然として旺盛である。人材確保が難航している背景から、有期雇用の正社員登用を促進し、人材確保、流出防止、抱え込みの動きがみられる（東京都）。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・一般派遣、紹介予定派遣の求人数は、いずれも着実に伸びてきている。
		求人情報誌製作会社（広報担当）	周辺企業の様子	・求人情報サイトの掲載案件数が毎月前年比で増え続けている。過去最高の掲載数を更新し続けているサイトもある。景気は良く、慢性的な人材不足を感じる（東京都）。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同期比で増加しており、増加割合も3か月前と比べて拡大している（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数の多いものはない。ただし、12月になってから求職者数が若干増加している（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・相変わらず求人依頼は堅調に推移している。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・採用の母集団形成は難しくなっているため、会社の景気は上向きかもしれないが、自身を含めて周囲の消費動向等に上向きの傾向はみられない（東京都）。
		人材派遣会社（支店長）	それ以外	・有期契約の5年満了の第1弾が4月に始まる。それに伴い、派遣社員の直接雇用を希望する企業が多く、採用意欲の高さが感じられる（東京都）。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・良い状態が継続しており、変わっていない（東京都）。
		求人情報誌製作会社（所長）	周辺企業の様子	・大手企業は良さそうだが、中小企業は様々である。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・前年同月と比べて利用する求職者はやや増えているものの、大きな変化はなく、3か月前と同じような状況である。また、福祉や建設など人手が不足している業界の求人は、なかなか充足しづらい状況のままで変わっていない。
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・新卒採用は学生有利に進み、企業の採用意欲は相変わらず強い。3月の一斉スタート後、業種により企業の対応に少し変化が出てくる可能性がある（東京都）。
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・企業の求人意欲は相変わらず強く、採用につながっているが、ミスマッチで埋まらない求人も多数ある。売上の基盤が強いわけではない（東京都）。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・新卒、中途採用共に、業界にかかわらず求人環境はひっ迫している（東京都）。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・今月に入り、企業からの派遣求人のほとんどが現在の派遣社員の交代要員で、新たな派遣人材ニーズはない。今月成約した契約も前月度受注分となっており、なかなかマッチングができていない（東京都）。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・今月は倒産が2社、廃業が5社、新規獲得が48社で、前年の3倍の売上となっている。当社的にはかなり好景気なのだが、全体を見ると、他社で年間2,000万円コストがかかっていたのを、もっと抑制するために当社に乗り換えたという状況である。また、例年1月は正社員の募集が最も多いのだが、派遣やパート、アルバイトに切り替えるところが軒並み増えている。
	x	-	-	-

5. 甲信越（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 (甲信越)		スーパー（企画担当）	単価の動き	・前月に引き続き、高額商材の動きが非常に良い。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・昔と違って、今は正月であろうが何であろうが、必要に応じて物を買うという時代になっている。特に、当地で、冬用品を取り扱わない店の冬は、閑古鳥が鳴いているようで、本当に暇になる。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・客は、必要なことや物への出費が生活パターンになっており、現金での購入が多く、カード決済は減少傾向である。堅実さがうかがえる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・客の様子をみていると、慎重に商品を選んでおり、欲しい物は多少高くても買うが、余計な物は買わない。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・豪雪によるまとめ買いで、買上点数は増加したものの、来客数は減少している。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・特別良くなることもなく、変わらない。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数は、2～3か月前と時期的な変動はあるものの、それ以外に特別変動はしていない。天候によって、若干客単価は変わってくるが、その程度の変化なので、特別変わってきたという感じはしない。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・寒波の影響もあり、集客数が大幅に減少している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・消費税増税や軽自動車税増税の影響が解消し、新型車を中心に販売は上向いている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・車検や一般整備は目標どおりの入庫で、月末から来月の予約も入っている。しかし、車両販売は低迷している。仮に契約となっても、利益の薄い結果である。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・低温続きやインフルエンザの異常事態の影響もあるかもしれない。
		都市型ホテル（支配人）	それ以外	・宿泊予約は例年並みかやや良いものの、料飲部門の仕入れが高騰しているため、利益率は下がっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・前月に比べて悪天候のため、来客数が減っている。この先天候が回復すれば、来客も増えてくる。3か月前と景気が変わったかどうか、なかなか比べることができない。
		旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・秋の天候不順による収穫減等を受け、旅行需要は減少している。企業等の旅行も参加者の減員や縮小傾向で、受注に苦慮している。海外旅行は、天候等の影響もあるが情勢不安もあり、渡航者減となっている。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・平昌オリンピック間近だが、関心がないのか、テレビ離れが進んでいるのか、反応がほとんどない。
		その他サービス〔葬祭業〕（経営者）	お客様の様子	・毎年、年末は忙しく年始は一段落という感じである。今月は葬儀件数も3分の2くらいである。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・計画物件の依頼が多くあり、新規の依頼も数件出てきている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・来客数の低迷が続いている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・予想外の寒さが続き、正月明けから客足が遠のいている。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・天候の異変で、客の動きが非常に悪い。
		百貨店（売場担当）	それ以外	・新規やフリーの客が増加傾向にないなかで、今月中旬からの大雪や寒波で来客数、売上共に、大きく影響を受けている。寒波は来月も続くようで、売上の回復は見込めない。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・野菜の価格高騰により、購買意欲が低下しているようである。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・今月は三が日の盛り上がりを除けば、これといった催事、イベントもなく、割と低調な1か月になっている。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・豪雪も含めて、外出を控える傾向である。その分、1回の購入量が増えているわけでもない。単に、冬眠状態が続いている。この先、購買が増える兆候はない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・比較的良好の流れで来ていたが、前月途中から、余り良くない。フリー客の動きが悪くなってきている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・来客数の動きから判断したが、客の様子も同じである。年末以降、本当に良くない。都会ではかなり良くなっているという話だが、地方にはなかなか来ない。本当に何か良い方法はないだろうか。
		観光型ホテル（支配人）	単価の動き	・客が、館内で食事や買物をせず、節約する傾向が強まっている。インターネット経由の安価なプランばかりが売れている。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・今年の年末年始は、日並びから12月寄りの傾向で、1月の売上が減っている。本来なら、12月が良くなっていなければならないが、忘年会もかなり悪かったため、その分の売上も減っている。

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
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・過去数が月と変わらず、予約状況は低調に推移している。大雪の影響で予約キャンセルが相次ぎ、フリー客に期待したものの、全く来ない状況に陥り、天候に大きく左右され、例年にない低調な推移で終了している。
		タクシー運転手	販売量の動き	・県の求人倍率は、過去6か月1.5倍以上になっており、人手不足である。タクシー業界の場合、車はあるが乗務員不足で動かせないという状況である。
		ゴルフ場(経営者)	それ以外	・今月上旬から中旬にかけては、来客数も安定していたが、後半の降雪によるクローズのため、来場者の減少が著しくなっている。
		ゴルフ場(経営者)	販売量の動き	・入会者数が減少している。
		美容室(経営者)	お客様の様子	・成人式以降の気温が低いため、高齢客の来店が少ない。リピート客の再来店のためのプロモーションを考えているが、販促手段が見つからない。
	x	商店街(代表者)	来客数の動き	・異常な寒さが災いしていることもあるだろうが、前年の暮れから続く来街者の少ない状態は変わらない。仕事で通行する人はいても、買物で街に来る人はほとんどいない。
	x	衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・冬支度も済んでいるので、春まで客の購買意欲はない。
	x	一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・仲間での同級会、新年会らしき動きが、全くない。
企業 動向 関連 (甲信越)		-	-	-
		金融業(調査担当)	取引先の様子	・当地では、製造業を中心に改善傾向にある。特に、自動車、半導体関連企業は好調なところが多い。ただし、非製造業は消費関連を中心に、弱い動きが続いている。
		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・大きな受注はないが、新規案件は出てきている。また、試作品受注も出始めている。
		その他製造業 [宝石・貴金属](経営者)	受注量や販売量の動き	・今月、大規模な宝飾展が開催されたが、中国人バイヤーとの取引は活発なものの、国内の卸問屋は市場の低迷から仕入意欲がない。
		金融業(経営企画担当)	取引先の様子	・観光需要は、アジア系を中心に順調に推移している。株価も23,000円台を維持しており、景気は徐々にではあるが、良くなっていく。
		新聞販売店[広告](総務担当)	取引先の様子	・百貨店や大手紳士服店では、「正月の売上は良く、前年を上回ったが、月末の降雪と寒波で激減し、最終的に今月は前年を下回りそうである」との話である。チラシ出稿量は前年比94.8%と低迷している。
		食料品製造業(営業統括)	受注量や販売量の動き	・関東地方の予想以上の降雪により、来県、来場者数が減少し、売上も例年以上に落ち込んでいる。
		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・冬場に入り、企業、個人客共に、受注は少ない。
x	窯業・土石製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・取引先受注量、当社販売量共に、低迷している。	
雇用 関連 (甲信越)		職業安定所(職員)	求人数の動き	・求人数が増加傾向で、求職者数は減少傾向にあり、求人倍率が6か月連続で上昇している。また、求人企業からも「とにかく人手が足りない」といった話を多く聞く。
		求人情報誌制作会社(経営者)	周辺企業の様子	・年末から今月にかけて、製造業を中心に、求人誌でも正社員募集が増えている。福祉、介護関連の募集は変わらず多いものの、応募者は少なく、人手不足が続いている。
		人材派遣会社(営業担当)	採用者数の動き	・2か月も採用結果の連絡がなく、その後不採用結果が来てしまい、困って当社に相談に来る方がいる。相変わらず、採用までの時間が掛かり過ぎており、次の企業に挑戦できず、チャンスロスが発生している。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・求人は、特に広域的に活動する企業を中心に活発である。求人倍率も高水準で推移している。新規求職者は、前年比1.3%の微増であるが、ミスマッチによる人手不足の状況は変わらない。
	-	-	-	-

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
	x	-	-	-

6. 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		商店街（代表者）	お客様の様子	・客の様子を見ていると、景気が良くなってきたという話をしており、良いムードである。
		百貨店（経理担当）	お客様の様子	・外食やレジャー等のサービス産業での消費拡大とともに、低価格志向から脱却の動きが感じられる。
(東海)		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・今年に入ってから来客数が増加している。新規客の来店も多く、需要の高まりを感じている。
		都市型ホテル（営業担当）	販売量の動き	・法人客からの懇親会や周年行事、宿泊付きの会合等の問合せが、3か月前と比べて3%増加している。今まで価格の折り合わなかった企業の受注も増えており、企業業績の好調さを反映している。
		その他住宅〔室内装飾業〕（経営者）	販売量の動き	・企業からは設備投資の引き合いが増加している。
		一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	販売量の動き	・景況感が良好である。
		一般小売店〔電気屋〕（経営者）	それ以外	・株価の乱高下は多少あるが右肩上がりで、景気の好循環を感じる。年末には天井と見込まれた株価も上回り、景気は上向きである。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・年明けのクリアランスは、例年並みの売上であった。サイズは限られるが値下げした高額商品を購入する客や定価品の下見客も多い。ふだんなら下見客はボーナス時期に限られるが、年明けも下見客が多く、今後の売上にもつながっていく。
		百貨店（経営企画担当）	お客様の様子	・雪の影響等はあったが、富裕層を中心とした高額需要は引き続き高い。バレンタインデー商戦も好調に推移しており、特にインスタ映えする商品の動きが良い。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・雪による来客数の減少が懸念されたが、翌日には天候が回復して、客足は順調である。野菜価格が高騰しているが、買い控えもなく、売上も順調に増加している。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・年末年始には、特におせち料理の売上が前年同期より多かった。
		スーパー（ブロック長）	お客様の様子	・年末年始は高単価商材を準備して、売上にもそれなりの手応えがあった。年明けに一時落ち込んだが、週末を中心に企画商品への購買意欲は高い。
		コンビニ（企画担当）	販売量の動き	・3か月前に比べると1日当たりの売上が伸びており、前年同期を上回る店舗も増えている。ただし、開店後5年以上経過している店舗では、売上を伸ばすことが難しい。
		衣料品専門店（売場担当）	単価の動き	・気候の影響もあるのか、コート等の高単価商品の売上が好調である。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・高額な有機ELテレビがよく売れる。グレードの高い洗濯機やエアコンも引き続き売れている。
		家電量販店（店員）	それ以外	・年末から急に寒くなって暖房器具がよく売れている。売上が良くなっているのは気候の影響が大きい。
		乗用車販売店（従業員）	競争相手の様子	・販売価格は高く商品にも動きがあり、全体的に悪くない。問合せも多い。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・今月は初売りもあり、300万円台の新車が前月よりも売れている。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・週末の新規来客数は多くなってきている。販売量も年明けから増えているが、商品単価は低めの傾向がみられる。
		その他専門店〔貴金属〕（営業担当）	販売量の動き	・前年同月に比べて販売量が大幅に増えている。高額品も低価格品も売れている。
		高級レストラン（役員）	来客数の動き	・予約数が前年同月比で増加している。振り客の来店も増加している。
	一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・なじみ客の来店頻度が秋頃に比べて少し多くなり、売上増加に直結している。	
	一般レストラン（従業員）	来客数の動き	・1月にしては来客数が多い。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他飲食〔ワイン輸入〕(経営企画担当)	単価の動き	・高価格帯の商品の売行きは堅調である。付加価値の高い商品や珍しい商品に対しては購買意欲が強い。
		観光型ホテル(経営者)	来客数の動き	・宿泊客数は前年比では若干マイナスであるが、3か月前と比較するとマイナス幅が縮小してきており、やや良くなっている。年末年始の日並びが良く休暇がとりやすかったことが要因である。
		観光型ホテル(販売担当)	来客数の動き	・宿泊宴会の受注が非常に好調であったが、一番大型の案件で大幅な人数減が直前にあり、当初見込んでいた宿泊客数の予算を大きく割り込んでしまった。しかし、一般宴会が前年比、予算比共に若干上回っており、全体ではやや良い結果となっている。
		旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・春からゴールデンウィーク明けの予約が入ってきている。夏休みについても問合せがあるので、今後にも期待がもてる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・少しずつ長距離の利用客が増えてきている。
		通信会社(企画担当)	販売量の動き	・トータルで見ると景気が良いというほどではないが、客の反応が良く新規契約数も明らかに伸びている部門がある。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・新しい機器の販売が順調である。
		通信会社(営業担当)	単価の動き	・高価格帯の製品が、相変わらず売れている。
		ゴルフ場(企画担当)	来客数の動き	・1月は、天候にも恵まれて正月から順調に来客数を確保していたが、月末は寒波で数字が落ちている。来客数、売上共に予算には届かないものの、前年同期よりは好調で、3か月前よりも景気は良くなっている。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・景気の底からは脱しているが、法人関係の購入がもう少し増えれば本格的に回復する。
		商店街(代表者)	単価の動き	・天候不順のせいか来客数が少なく、依然として客単価も低い。
		一般小売店〔土産〕(経営者)	来客数の動き	・最大級の寒波に見舞われ、めったに降雪のない地域で2度も積雪があった。遠方からの観光客にはキャンセルがあり、天候が景気停滞に影響している。
		一般小売店〔土産〕(経営者)	販売量の動き	・クラフトビールの出荷は引き続き好調であるが、需要に対して製造が追い付かない。
		一般小売店〔生花〕(経営者)	来客数の動き	・花はなくても生活には差し障りがなく、寒さの影響もあり、来客数が前年同期に比べてかなり少ない状況が続いている。
		一般小売店〔贈答品〕(経営者)	お客様の様子	・新年になると贈答品も動き始めるため、法人客には動きが顕著に出ているが、個人客の消費が増えない。会社関係で売上が支えられ、全体的には変わらない。
		一般小売店〔酒類〕(経営者)	来客数の動き	・寒波の影響もあり、飲食店への来客数が減少し、アルコール飲料の販売が伸びない。
		一般小売店〔書店〕(営業担当)	販売量の動き	・受注量には特段変化を感じないが、年度末に向けての受注は、落ち着いている。
		百貨店(経理担当)	販売量の動き	・株高の効果かは分からないが、美術・貴金属品に若干の動きがみられる。
		百貨店(経理担当)	販売量の動き	・クリアランスセールを中心とする衣料品の売上が思ったほど伸びず、今まで下支えをしてきた宝飾品等の高額品も低調である。
		百貨店(売場担当)	お客様の様子	・来客数は減少しているが、コート等の高額商品をまとめ買いする客もいて、実績としては前年同期とほぼ変わらない。
		百貨店(計画担当)	お客様の様子	・相変わらず、購入量は前月と変わらず好調を維持している。寒さの影響もあってバーゲンセールも好調に推移している。
		百貨店(販売担当)	単価の動き	・1月上旬は、バーゲンセールで集客はあったが購入にはシビアな客が目立った。来客数は前年比でダウンしているが、高額商品の動きが良く、客単価では若干の伸びがみられる。
		スーパー(経営者)	お客様の様子	・1月は正月休みが長いこともあり企業の生産性が低下する。輸出の多い大企業はまだ良いが、中小企業は売上、利益共に増加せず厳しい月となっている。消費では、寒波が到来して冬物商材の売行きは良かったが、バーゲンセールに入っても、なかなか売上の増加にはつながらない。

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
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・前年の秋から悪い状態が続いており全く変わっていない。野菜の価格高騰も影響し、さえない状況である。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・周辺にドラッグストアが複数出店している。最近のドラッグストアは、食品や一部には生鮮品も取り扱う店もあり、少なからず影響している。
		スーパー（店員）	単価の動き	・単価が低い商品を買って求める客が、非常に増加している。
		スーパー（販売促進担当）	販売量の動き	・1月の売上は前年同月比102%で推移しているが、今まで不振の時期が長かったので、まだ改善傾向にあるとはいえない。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・天候は悪いが、売上の良い日が悪い日を補っており月全体としては平均的な売上である。
		スーパー（営業企画）	お客様の様子	・消費行動に影響を与えるほど目立った要因もなく、嗜好品と日用品に対する消費行動の2極化は定着している。
		スーパー（商品開発担当）	販売量の動き	・売上は、予算に対しては100.3%と達成しているが、前年同期比では96%と厳しい数字となっている。3か月前と比べても、売上に関してはさほど変わらない。
		コンビニ（企画担当）	単価の動き	・客の消費行動は、余分な物や無駄な物は買わず、無駄な時間は費やさず、目的意識がはっきりしている。ふだんは堅実で仕事でも生産性を重視し、余暇やレジャー、家族と一緒に過ごす時には、時間と金をしっかり使う。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数が相変わらず上向きにならない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数は、前年比で余り変化が見受けられないが、客単価の改善で売上は1%改善している。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・寒波の影響で、来客数が減少している。
		衣料品専門店（販売企画担当）	お客様の様子	・仕入先、客共に動きが悪い。特に仕入先では、生産がスポットに限られてきて、先の受注がないという声を聞く。
		乗用車販売店（経営者）	単価の動き	・新車の売上が増加している。整備するよりそろそろ買換えたいという客の動きもある。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・来客数は前年同期比90%程度であるが、販売台数は前年並みである。新規客は減少しリピーターが増加しているようで、良いとも悪いともいえない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・客からは、身の回りの出費が段々と増えて車の購入を考える余裕はないとの声を頻繁に耳にするが、燃料費の上昇や交通事故に対する関心は高く、新車の魅力は感じてもらえているという感触は強い。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・1～3月は最大の山場になるが、前年、一昨年と比較すると余り売行きは良くない。
		その他小売 [ショッピングセンター]（経理担当）	販売量の動き	・売上高は前年同月比でマイナス1.7%、来客数は同じくマイナス3.1%で推移している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・大企業等では景気の上昇感を感じるが、一般市民からは感じられない。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・寒さの影響が、客足がかなり鈍っている。
		その他飲食 [仕出し]（経営者）	販売量の動き	・株価は上昇しているが全く関係ない。年明けは新年会等の需要でそれなりの動きはあるが、明るい兆しは見えず、雰囲気もパツとしない。
		都市型ホテル（経営者）	販売量の動き	・今年は日並びが悪く、正月休みが長かった。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・年明け以降、受注はあるものの増加傾向ではない。平昌オリンピックが始まると、そちらに目が向いてしまい客足が鈍くなる。
		旅行代理店（経営者）	それ以外	・飲食においては確実に低価格志向が続いている。ターミナル駅エリアは、大きなビルの飲食店でさえ平日の昼は開店当初のにぎわいがなく、コンビニや路上の弁当屋に行列ができています。大きなビルでも飲食店の収益は落ちており、開業2年目にして店舗の退店希望も出ている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・客から旅行の予算や土産にかける費用等を聞く限りでは、特に変化はない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・寒さのせいか、夜の街は人出が少なく。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー運転手	お客様の様子	・元旦から天候が良く、三が日は日中も初詣等で客足が良かった。それ以降は夜の街は静かになり、成人の日も、雨降りだったので、もう少し晴れ着の利用客を期待したが少なかった。後半は、寒くなって予約客で忙しくなり、給料日後の金曜日も、夜遅くまで利用客が多く良い状況となっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・この1～2年、夜の繁華街は人出が少ない。悪いままの状態がずっと続いている。
		通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・光回線の新規申込みは3か月前と余り変わらない。携帯コラボ商品の申込みは増加している。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・年末年始にも個人客には特別な動きはなく、新たな商材もなく通常どおりである。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・前年同期よりも若干落ち込んでいる。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客に年末年始の過ごし方やレジャーについて聞いても、出掛けた人は少なく、金を使っている様子はない。
		その他サービス[介護サービス]（職員）	競争相手の様子	・複数の競合先の施設利用者数にも変化がない。
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・他社からは、30代の住宅購入が増えているとの話を耳にする。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・大きな変化は見受けられないが、受注状況が悪くなっている。
		その他住宅[不動産賃貸及び売買]（経営者）	来客数の動き	・売却希望の客の問合せは少し増加しているが、購入希望の客は、なかなか増加しない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・前年秋頃に比べると購買量、購買金額共に減少している。年末年始の繁忙期は、天候も良かったためか前年をクリアしたが、成人式以後は、販売個数、客単価共に落ち込んでいる。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・同業者も取引先も、良くないと言っている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・年金生活者が客の多数を占めているが、経済的な理由から、客には家電製品を買換える余裕がなくなってきている。
		一般小売店[薬局]（経営者）	来客数の動き	・年末年始の売出しは、宣伝効果もあって何とか売上を確保でき、景気もまあまあかと思っていたが、バーゲンセールが終わった1月中旬頃からは天候不順で、特に寒さと雪で客足が途絶えている。ここ数年で最も最悪である。
		百貨店（販売担当）	販売量の動き	・正月は順調だったが、月末になるにつれ厳しくなり、ぎりぎり前年同月並みである。天候も悪く、バレンタインが近くなっても客の購買意欲は高まってこない。
		百貨店（業績管理担当）	来客数の動き	・雨や気温の低下等、天候不順により来客数が減少している。
		スーパー（企画・経営担当）	来客数の動き	・前年末にリニューアルオープンした競合店に客を奪われており、現状としては下向きである。
		スーパー（販売担当）	単価の動き	・競合店対策で安売りを続けており、安売りを止めると売行きも不振となる。節分やバレンタインデーの関連商品も売行きは今一つである。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・バーゲンセールではセール商品の動きが非常に良いが、何もしないと、おにぎりやお弁当等、主力商品が前年実績を下回ることが多くなっている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・正月明けということ差し引いても、客単価は上昇せず、前年を割っている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・天候に左右されている。
		家電量販店（フランチャイズ経営者）	来客数の動き	・初売り商戦では大型店に客が集中し、小型店の来客数は減少している。ショッピングモール等の集客力のある店舗では景気が良さそうだが、イベント等の仕掛けのない小型店では、集客、売上共に苦しい。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・客の高齢化も進んでおり、車を手放すケースが増えてきている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・前年同期比では、県内全店で販売台数が大幅に減少している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数が伸びていない。

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
		スナック（経営者）	来客数の動き	・ほぼほどには足を運んでもらえるが、思ったほどではない。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・1月の宿泊稼働は、過去最低に近い水準である。レストラン利用も低調である。
		旅行代理店（従業員）	それ以外	・天候不順、雪、氷点下になる日が多く、旅行を控える人が増える等マイナス要素が強い。来客数が減少しキャンセルも発生しており、取扱数や売上にも影響が出ている。
		テーマパーク（職員）	お客様の様子	・日本人客も海外からの客も、前年同期より少ない。
		テーマパーク職員（総務担当）	来客数の動き	・寒波の影響により気温の低い日が続いたことで、屋外公園にとっては厳しい来客数となっている。
		観光名所（案内係）	お客様の様子	・若者は元気だが、高齢者には元気がない。
		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数や単価の動きがやや悪くなっている。
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・客の話では、物価が少しずつ上昇しており、この先も景気は良くなる見込みはない。
		美顔美容室（経営者）	来客数の動き	・インフルエンザの流行や雪の影響で、多くのキャンセルがある。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・首都圏では景気が良いようだが、地方は駄目である。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・新規案件が極端に少ない。
		その他住宅〔住宅管理〕（経営者）	競争相手の様子	・発注価格には人件費や資材価格の高騰が反映されず、落札価格が上がらないため、公共工事の案件を避ける業者も見受けられる。
	×	商店街（代表者）	お客様の様子	・商品購入には慎重で、衝動買いする人がほとんどいない。一旦見送って、ネット等で価格を比較してから購入に至るといった客が増えている。
	×	コンビニ（店長）	来客数の動き	・1月は雪の日が何回もあり、例年より気温も低く来客数が大幅に減少している。
	×	衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・バーゲンセールも終盤となるが、一見客の来店状況や購買の様子からは、仕入れを控えて良かったと感じている。なじみ客に関しては、高額でも目新しい商品を仕入れていれば購入したかもしれないが、仕入れを決心するまでには至らなかった。
	×	乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・年明けから全車種で2%値上げとなった。前月は駆け込み需要で販売量が増加したが、その反動で足元から3月頃までは、販売量も厳しい状況が見込まれる。
	×	美容室（経営者）	それ以外	・正月前はパーマや毛染めでとても忙しかったが、1月は過去にないほど悪い。雪や寒さ等天候の影響で、高齢化している客が外出しなくなっている。
	×	理容室（経営者）	お客様の様子	・相変わらず安い店に客を奪われ、どうしようもない。
	×	住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・他の業者も売行きが悪い。
企業動向関連 (東海)		食料品製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・観光客等、当地への来訪者数はそれほど変わらないが、飲食店等の景気は良さそうに見受けられる。外食機会も増えている。
		化学工業（営業）	受注量や販売量の動き	・中国向けの輸出需要が好調である。旧正月を控え、前倒し需要が多い。
		化学工業（人事担当）	それ以外	・宿泊手配をする際に、空室がなくて困ることが多くなっている。
		鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年末以降、季節要因を除いても受注量、販売量共に2～3%増加している。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・売上は地域や製品によって好不調のばらつきがあるものの、全体としては前年同期比で上向きである。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・ケーブルテレビ業界では、4Kテレビ放送への対応で、特に地方都市の有力事業者で設備の強化が進められている。当社でも、来年度の工事受注拡大や機器増産に向けて体制を整えている。
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・この3か月間、輸出が好調である。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・貨物量は、季節要因に加えて景気も良くなって増加している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送業（エリア担当）	それ以外	・取引先の司法書士の話では、市内でマンション建設が進んでいるが発売するとすぐに売り切れてしまう。所有権移転に関する相談もあるそうで、今までにはない動きが出ている。
		通信業（法人営業担当）	受注量や販売量の動き	・年度内の納期指定で単価は伸びないが、受注量は増加している。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・株高や為替の安定により個人投資家の含み益が増えており、消費拡大へ向かっている。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・今月も順調に過ぎており忙しく終わりそうである。受注は順調で、競合先や取引先も忙しそうである。
		食料品製造業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の受注量に大きな変動はなく、現状維持である。
		化学工業（総務秘書）	それ以外	・今月は寒さが続いているが、株高を維持し、相変わらず穏やかな好景気が持続している。デパートや飲食店の人もまずまずである。
		金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・プロジェクト案件で受注量は増加しているが、足元から来年度前半くらいまでの仕事量には不安が大きい。原材料価格も上がってきており、収益環境は良くなっていない。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・円相場も安定しており変化が見込めない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・この半年ほどは、前年同期の販売量を10%ほど上回る状況が変わらずに続いている。
		輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	取引先の様子	・生産量は前月と変わらず、今後も変わりそうにない。
		輸送用機械器具製造業（製造担当）	取引先の様子	・製品の発注数が変わらない。
		建設業（役員）	取引先の様子	・分譲マンション事業では、ここ1～2か月減少していた現地への来客数が増えており、通常に戻っている。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・輸送物量は緩やかな増加傾向に変わりないが、全国的な寒波や雪の影響で景気が停滞する懸念がある。
		通信業（総務担当）	それ以外	・駅前商店街の人通りや来客数は、やや良いように感じるが、消費税の引上げや新たな所得税増税に関する政府方針が出てくると、消費に対する冷や水になりかねない。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・自動車製造業や関連部品産業においては、生産量が多少増加している部署も減少している部署もあり、平均するとどちらともいえない。景気の動きとしては横ばいである。
		不動産業（経営者）	それ以外	・例年よりも晴天が多いこともあり、売上は前年同期を上回り好調に推移している。駐輪場は必要かつ低額で利用できるため、必要な出費を惜しむほど、景気は悪くない。
		不動産業（用地仕入）	取引先の様子	・景気が変動する特段のトピックはない。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・電波媒体も紙媒体も、大型の企画物の受注はほとんどなく、売上也伸びていない。
		公認会計士	それ以外	・中小企業は業績が厳しく、賃金が上昇していない。大企業や首都圏の一部の業種で働く人の景気は良いように報道されているが、中小企業で働く大多数の人は、景気は良くなっていないと感じている。
		会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・業績は好調な事業所が多いが、設備投資には消極的である。先行き不安から支出を抑えているように見受けられる。
		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	・1月は稼働日数が少なく、業種に関係なく全般的に受注量、販売量共に減少し、景気はやや悪くなっている。
		窯業・土石製品製造業（社員）	取引先の様子	・年末頃まで忙しいと言っていた取引先が、年明けには暇になってきたと話している。稼働率の高い取引先が少なくなっている。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が減少している。
		一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・1月に入ってから引き合いが激減し、受注もない状態となっている。

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
		輸送業（経営者）	それ以外	・物量は、国内外共に堅調に推移しているが、軽油価格の上昇や、運転手を中心とする現業員の採用難で、コストが大きく上昇している。
		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8.0%のマイナスと、大きな落ち込みとなっている。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・地元の地域産業は賃金水準が低く、求人募集に苦勞している。同じ業種でも他地域との格差が大きく、就職や派遣は地域外への流出が続いている。
	x	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・客先業界は規制の影響で、設備投資に対して様子見となっている。競合他社との価格競争もあり、利益が少なくなっている。
雇用 関連 (東海)		-	-	-
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・法人関係の新年会でのスタッフ利用が好調である。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求職者が複数の企業から内定をもらう傾向が強まっている。
		人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・求人活動では、派遣のみではなく中途採用でも人員を増やす動きが更に強まっている。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	周辺企業の様子	・国内販売向け自動車生産台数も、海外輸出台数も上向きに推移している。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・人手不足は相変わらずで、採用にかける企業の経費も増加している。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・求人広告の掲載数が前年同月比で増加しており、問合せも多い。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・ほぼ全ての産業において、求人数が増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求職者数は3か月前と比べて大幅に減少し、求人倍率も2か月ぶりに1倍を上回っている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・3か月前に比べて有効求職者数が13.7%増加する一方、有効求人数はほぼ同数で、有効求人倍率は1.64倍から1.92倍に上昇している。
		人材派遣業（営業担当）	周辺企業の様子	・一部の業界では好調を維持しているが、引き続き全般的には慎重な経営状況が続く。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・当社エンジニア全体の稼働率は前月に続き99%を超えている。当地域の製造業では設計開発の業務量が高水準を維持し、予算もつきやすい状態である。3か月前との比較では、稼働率としては微増であり、景気の状態としては変わらない。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・求人数は前年同月比で30%、3か月前に比べて15%、年間ベースでは10%強と、引き続き増加傾向が続いている。長期派遣労働者数も前年同月比で10%弱の増加を示していることから、堅調に推移している。
		人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・株価が高値で推移しており、完全失業率も低い状況が続いている。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・ここ数か月間、採用ニーズはあるが人材確保に苦慮している状況に変化がない。
		職業安定所（職員）	それ以外	・求職者数は減少し求人数の増加も変わらず、5か月連続で有効求人倍率が2倍を超える状況が続いている。
		民間職業紹介機関（営業担当）	採用者数の動き	・採用マーケットは前年度から引き続き活況を帯びており、減少に向かうような企業の声は余り出てこない。新卒者採用にも高い採用目標を掲げる企業が引き続き多い。
		-	-	-
	x	-	-	-

7. 北陸（地域別調査機関：一般財団法人北陸経済研究所）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (北陸)		衣料品専門店（店舗運営）	来客数の動き	・来客数の前年比は3か月前より良くなっている。
		観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・前年比で総売上86%、宿泊人数90%、宿泊単価84%である。個人客の宿泊単価が大幅にマイナスとなっているが、宿泊人数を確保するために廉価版プランを投入した影響である。

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
		タクシー運転手	来客数の動き	・6年ぶりの大雪となり、地元のタクシーは大変忙しかった。また、雪の影響に加えて新年会の時期でもあり、利用客が多かった。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・商品価値さえあれば単価が高くても、商品の動きは一部で出てきている。
		その他小売 〔ショッピングセンター〕	来客数の動き	・冬型天候の影響によって、冬物衣料や防寒用品を中心に前年以上に商品の動きが良い。年末にはクリスマスケーキやオードブルの動きも良かった。おせちの予約件数は前年を上回ることができた。その一方で、野菜の相場高が続いているなか、青果部門ではできるだけ販売価格を抑えているため、利益確保が全くできない状態である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・タクシー利用はビジネス客が多い。冬の観光客もある程度の利用がある。ただし、雪が降って足場が悪いことから、ビジネス客の取りこぼしが少々発生している。
		住宅販売会社 （従業員）	お客様の様子	・土地などの仕入れが順調に進んでおり、それに伴って客の動きも活発化している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・単に悪天候だけの理由だけではないとみられるが、来客数が少ない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・前年の暖冬と比べて、久しぶりの大雪となっている。冬物衣料の需要は若干増加しているものの、当地らしく良いものを大事に使う考えが残っているため、来客数が伸びず販売量の増加に結び付いていない。
		一般小売店〔事務用品〕（店員）	販売量の動き	・年末年始の影響で企業向けの商品が売れず、売上は横ばいである。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・中旬から下旬にかけての積雪や強風によって、来客数が大幅に減少している。売上は低迷し、前年売上実績を割り込んでいる。マフラーや手袋などの防寒商材は好調に推移しているが、全体をカバーするまでには至っていない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・販売量に大きな動きがみられない。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・クリスマスや年末年始において、ケーキやおせちなど一部は単価ダウンとなった。一方で、野菜は相場高であったものの、販売量が前年並みに推移していることから、売上は横ばいとなっている。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・大雪によって来客数は減少しているが、まとめ買いのため客単価は5%程度伸びている。そのため、結果的に売上高が前年並みになっている。
		スーパー（統括）	お客様の様子	・商品相場も値上がりし、客は慎重になり価格志向で買物をしている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・単価の動きは以前と同じように上がっているが、来客数の動きが相変わらず前年を割っている。3か月前と変わっていない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・正月の人はあったが財布のひもは固く、また、寒波が2度もあって売上は大きく減少した。
		家電量販店（本部）	販売量の動き	・雪害の季節要因を除けば、販売量は横ばいで余り変化はない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・例年は1月のスタートと同時に販売が活発になるが、今年は少し弱い様子である。販売台数も前年実績の80%と大きく下回っている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・大雪のため来客数は伸びていないが、特に大きな変化はない。
		自動車備品販売店（役員）	お客様の様子	・今月は降雪が多く、来客数に影響している。話題のドライブレコーダーも反響が小さくなり、伸び率が鈍化している。購入希望の客は多いものの、性能を重視すると高額になるため、買うのをちゅうちょしている。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・今月は寒気が厳しくなり積雪も結構多いため、客は必要なものしか買わない様子である。
		一般レストラン（統括）	来客数の動き	・売上高は、定番商品より販売価格がやや高い企画商品を投入することで上がっている。売上は前年同時期並みになるが、来客数の伸びが以前ほどではないため、良くなって忙しいという実感はない。続けて良く上がっているという実感や要素がまだみえない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・ほぼ前年並みの予約人数であるが、雪の影響によってキャンセルがあり、その分で前年を割り込んでいる。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊、宴会部門共に横ばい、レストラン部門は前年割れとなっており、団体の利用が減少している。
		旅行代理店（所長）	販売量の動き	・前年比で受注量に大きな変化がみられない。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・前月までは上向きに推移していたが、大雪や暴風などの気象状況の影響により、若干契約数が足踏みしている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・中旬からの大雪と低温によって、客足がかなり遠のいた感じである。来客数は前年を大きく下回っている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・例年の1月は土地や建物共に販売量が減るが、今年は雪が多く降ったにもかかわらず、土地も建物も予定以上に契約が進んでいる。需要の力強さを感じられる。
		住宅販売会社（営業）	来客数の動き	・天候不良が続き、判断しづらい状況である。
		一般小売店〔鮮魚〕（役員）	販売量の動き	・1月に入ってから、今までにない2～3回の寒波の影響で大きな打撃を受けている。しけで漁に出られない、荷物が届かない、届けられない、電車が運休して客が来られない。市内であっても、大雪で予約した店に行けずにキャンセルが重なっている。開店休業状態によって実際の営業日数が2～3日減っている感覚である。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・大雪で交通状態の悪い日が続く、来客数が伸びない。それに伴い売上も思うようには伸びず厳しい状況である。それでも、防寒具や長靴などは必要に駆られて買いにくる人が多いようである。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・天候などの特殊要因による集客力ダウンはあるものの、節約志向を反映してか、中間層を対象とする防寒ファッションアイテムの動きが相変わらず弱い。一方で、富裕層を対象とする高額品は好調である。
		百貨店（一般顧客訪問担当）	販売量の動き	・来客数が減り、販売量も減少している。
		コンビニ（店舗管理）	来客数の動き	・今月に入って大雪に見舞われ、来客数の減少が顕著である。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・雪の影響で来客数が落ち込んでいる。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・1月の販売量は前年同月比87%の見込みである。3か月前の実績が前年同月比104%であったので、3か月前との比較で下向きである。
		住関連専門店（役員）	来客数の動き	・前年に比べると初売り期間の販売量が落ち込んでいる。また、天候の影響も考えられるが、初売り後の来客数の減少が目立つ。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	来客数の動き	・客に買い控え感はないが、積雪の影響で来客数が大きく減少する期間が発生し、前年比では全体的に厳しい状況が続いている。また、業種としては特に衣料品が、これまでの傾向のまま厳しい状態が続くとみえており、ヒット作が出てこない書店やシネマも落ち込みが大きい。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・雪と寒波の影響のため、人出がかなり悪い。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・前年の1月も売上は良くなかったが、今年はその8割である。悪天候によって開店休業が続き、新年早々からショックを隠せない。カラオケ店の関係者から聞いた話によると、3月までに閉店する店がかなりあるらしい。他業種からも、今後はどうなるのかと心配されるが、郊外の同業者は忙しいようである。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・今年度下半期に入って、新規契約獲得数が減少傾向にある。この傾向のまま1月に入っても大きな変化がない。
		その他レジャー施設〔スポーツクラブ〕（総支配人）	競争相手の様子	・競合相手が会費の値下げを打ち出してきた。また、新規競合店が進出しディスカウントセールを行っている。

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
	×	商店街（代表者）	来客数の動き	・前年の暮れ頃から、衣料品関係の売上が特に悪い。例年好調のブランド福袋も行売ができたのは数ブランドだけで、残りは不振であった。正月明けは1晩で一気に雪が積もり、交通機関も大混乱して人通りが激減している。
	×	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・1月12日の大雪から1月末まで、来客数が激減した。
	×	高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・大雪の影響によって、来客数が例年の90%と過去36か月で最も苦戦している。県外からの予約はキャンセルが殺到し、隣県からのマイカーによる来店が途絶えたことが大きく影響している。
	×	通信会社（営業担当）	来客数の動き	・新規卒業者向けの販売が始まる前の買い控えに続き、悪天候が来客数の伸びを鈍化させている。
	×	テーマパーク（役員）	来客数の動き	・例年と比較してもまれにみる大雪と寒波の影響で、観光客の動きに大きく影響が出ている。特に、交通機関の乱れによるキャンセルなどの影響も大きく、全体としては大変悪い状況である。
企業 動向 関連 (北陸)		*	*	*
		繊維工業（経営者）	取引先の様子	・衣料、非衣料分野共に低位安定の状態である。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・スポーツ向けやアウトドア向けに、国内と海外からの受注が増加している。また、受注全体に動きがみられる。
		プラスチック製品製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・新築住宅関連の売上では伸び悩みが続いているが、住宅以外の売上は復調傾向である。
		一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・欧米市場は受注が良く、国内市場も近年になく好調である。
		建設業（役員）	受注量や販売量の動き	・工事発注量が増加している。当社の受注高も施工能力の限界まできており、受注環境は好転している。
		輸送業（配車担当）	それ以外	・消費税の引上げを見越した建築関係と、輸出好調を背景とした繊維関係の物流量が増えている。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・1月は数度の大雪で物流が混乱した。仕入れや販売に影響が出たという企業からの報告が何件もあった。ただし、観光客相手の商売は客足が落ちず、百貨店のバーゲンセールは悪天候にもかかわらず好調だったとの報告を受けている。引き続き消費は全般に好調と考える。
		司法書士	取引先の様子	・中小企業経営者が相続税対策のために自社持株の贈与をする承認議事録や、役員報酬増額を決定する議事録の作成依頼が多い。
		食料品製造業（経営企画）	受注量や販売量の動き	・引き続き受注と販売面では比較的好調といえる。その一方で、労働力確保や原料価格の上昇からくるコストアップが課題となっている。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注状況は変わらずに推移している。
		精密機械器具製造業（役員）	取引先の様子	・取引先の販売状況を見ると、国内一般店では以前に比べて多少改善してきているようだが、百貨店系では依然として厳しい状況が続いているようである。
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・全国展開している大手建設業者は、東京オリンピックとパラリンピック関連の需要で好況だが、地方の建設業者にはその影響が皆無である。
		金融業（融資担当）	受注量や販売量の動き	・生コンの出荷数量が、前年比マイナスになっている。
		税理士（所長）	取引先の様子	・税理士としての取引先の様子を見ると、業績はそれほど悪くはないものの、それほど良くもないというのが実態である。テレビや新聞などで景気拡大と聞くと、どうも実感できない。余り良い利益率でないということが現状であると考え。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業者の話では、現在は客が余りいないということである。
	×	-	-	-
雇用 関連 (北陸)		-	-	-
		*	*	*
		人材派遣会社（役員）	求職者数の動き	・求人倍率は高く推移している。同じ派遣需要が続いているが、依然として登録希望者は少なく、マッチングができずに対応に困っている。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求職者数がこれまでと同様に少ない。過去の派遣登録者をみても、多数が就業中の状態である。

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
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・求人数に大きな変化がみられない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・12月の新規求人数は、全数においては4,157人と前年同月比で18.0%の増加、前月比でも1.4%の増加となっている。特に建設業、製造業、卸小売業、宿泊業、飲食サービス業、医療福祉業で人手不足の声が大きく聞こえる。一方で、求人を受け付ける際には、賃金に対する助言や労働条件の緩和指導を行っているが、なかなか応じてもらえないのが現状である。本当は景気が良い状況ではないのではないか。
		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は減少しているものの、ここ数か月の状況からみると大きな変動はみられない。
		民間職業紹介機関（経営者）	求職者数の動き	・求職登録者の数が極めて少なく、紹介できる人材が不足している。また、マッチングの際にも困難な状況が続いている。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・製造業を中心に、次年度採用の求人票の提出が、前年同時期と比べ多く出ている。また、今年は、ワンデーインターンシップの案内がとて多くなっている。
		-	-	-
	x	-	-	-

8. 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)		百貨店（マネージャー）	単価の動き	・直近の売上は、店舗全体で前年比5%増で推移している。前年から特選衣料が2けた増となり、宝飾品や時計も5%増となるなど、富裕層の消費が堅調に推移し、全体の客単価も前年から6%ほど上昇している。年明けの初売り3日間でも、定価品の売上が7%増の一方、特価品の売上は前年どおりとなるなど、中間層も含め、定価でも欲しい物を購入する動きがみられる。また、訪日外国人の売上は伸び率が鈍化しているものの、前年比で60%増となっている。
		その他専門店〔宝石〕（経営者）	お客様の様子	・来客数は余り変わらないが、買上単価が上がっているほか、東南アジアからの観光客による購入が急速に増えている。
		競輪場（職員）	単価の動き	・3か月前の客単価は8,989円で、今月の客単価は10,414円と上昇している。
		一般小売店〔事務用品〕（経営者）	販売量の動き	・年度末を控えて商談が多くなっており、少し景気が良くなってきたと感じる。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・初売りの福袋や、衣料品を中心としたクリアランスセールが好調である。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・来客数が前年に比べて上向いている。例年この時期は、気温が低いと高齢者の来店が減っていたが、まだ冬物商材が売れている。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・今月もインバウンド効果に変化はなく、好調に推移し、来客数も前年比で約10%増となっている。また、寒波の影響で、防寒衣料を中心に婦人、紳士、子供用の衣料品が好調である。
		百貨店（外商担当）	販売量の動き	・株価の上昇を背景に、富裕層の高額消費が増えており、高級時計や海外ブランド品の売上が好調に推移している。
		百貨店（服飾品担当）	販売量の動き	・新たな年になり、年初からクリアランスセールが始まった。今冬のクリアランス商戦は、気温低下の後押しなどで防寒商材の売上が良く、婦人服は前年比で約4%増えている。また、ネックウェアなどの雑貨関連の売上も、前年に続いて2けた以上伸びるなど、中旬以降の落ち着きはあるものの、商戦としては順調であった。直近の数シーズンにわたって好調な化粧品関連は、依然として都心、郊外店舗共に好調を維持し、特に新たに開発されたシワ改善などの開発商材の伸びが堅調となっている。
	百貨店（営業企画）	来客数の動き	・来客数は増加傾向となりつつある。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（商品担当）	販売量の動き	・天候や気温も味方し、初売り以降、冬物セールも順調である。少し息切れの部分はあるものの、衣料品が好調に推移している。また、前年から好調なインバウンド売上は、化粧品や高級ブランド、時計などを中心に、売上全体を押し上げている。
		スーパー（企画担当）	それ以外	・年末商品の好調などで、12月の売上は前年をクリアできた。各分野でも、こだわりや高品質の商品が堅調に動き、単価アップにも寄与している。正月に関しては、ワンランク上の商品を確実にそろえることが重要となっている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・ホテルの宿泊客による夜8時以降の買上金額が、平均単価の2倍になっている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・イトインコーナーの稼働率は依然として高い。それに伴い、相変わらずファーストフードや弁当類の売上が好調で、客単価の上昇に貢献している。
		家電量販店（企画担当）	単価の動き	・白物家電の動きが好調で、省エネ性能の高い高額商品が売れているため、販売金額は前年の水準を上回っている。
		家電量販店（人事担当）	単価の動き	・気に入った機能の商品であれば、高額でも購入する客が多い。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・株高などで資産が増えている客は、消費意欲が旺盛になっているように感じる。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	それ以外	・気温の低い日や温度差の大きな日があり、風邪薬やドリンク、カイロといった保温商品のほか、保湿クリームなどの動きが良い。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・正月休み以降は、例年どおりに静かなスタートとなったが、3週目頃から平日、休日共に満席の日が急に増え、驚いている。
		高級レストラン（企画）	来客数の動き	・企業からの宴会の受注が、ここ数か月は前年と比較して伸びている。
		一般レストラン（経理担当）	お客様の様子	・堅調な株価の推移により、個人消費が活発化している。おせち料理は完売し、インバウンドも好調に推移している。
		一般レストラン（企画）	単価の動き	・全体として、来客数はほぼ前年並みを維持しつつ、客単価も継続的に前年を50円以上上回っている。特に、関西は来客数も前年を1%以上上回っており、好調な営業となっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・今月から客室の改装を順次進めており、宿泊部門と朝食の利用への影響があるため、食堂の収入の単純な比較は難しい。昼と夜の食堂収入は、若干前年を上回っている。宴会も増収の見込みで、一時期の格安希望の客は減少し、既存客の一部には料金をアップする動きも目立ち始めている。
		旅行代理店（役員）	販売量の動き	・平昌オリンピック関連の予約は全くなかったが、スキーや学生旅行が増加するなど、久しぶりに国内旅行が伸びている。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・通信大手との提携により、解約がはっきりと減少している。また、テレビプランへの加入が増える傾向もみられる。
		住宅販売会社（経営者）	それ以外	・金融機関が融資に積極的になってきている。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	来客数の動き	・住宅展示場への来場数が増加している。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	お客様の様子	・富裕層向けの高額マンションの販売が堅調に推移し、前年の秋よりも、1億円前後の高額物件の販売事例が増えている。ただし、1次取得者向けの物件が上向き気配はみられず、価格の上昇が進むなかで、低金利が販売を下支えしている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・インバウンド効果も限定的で、客足の引きは早く、夕方以降の売上が伸びない。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・相変わらず時計の動きは良くなく、寒波の影響で、気温の低い日は来客数がゼロの日もあった。天候が良い日は、電池交換の客が安定して増えている。単価が低く、売上は余り伸びていないが、電池の交換や修理の需要は底堅いと感じる。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	単価の動き	・今月は来客数の伸びが少なく、ほぼ前年並みで推移したが、厳しい寒波のために防寒具が例年になく売れ、コート類が大健闘したため、客単価は10%近く伸びている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔菓子〕（経営企画担当）	販売量の動き	・1月と前年の10月の売上前年比を、各地区別に上位5店舗の平均で見ると、関西は1月が102.6%で、10月が93.4%、関東は1月が88.0%で、10月が93.0%、中部は1月が102.6%で、10月が76.9%、中国は1月が90.9%で、10月が76.1%となり、各地区合計の平均は1月が97.8%で、10月が87.5%となっている。地区や取引先によって動きがバラバラで、大きな差がみられる。
		一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	それ以外	・売上は少し落ちているが、インバウンドの売上増で何とかカバーできている。
		一般小売店〔精肉〕（管理担当）	販売量の動き	・大阪や京都はインバウンドによる活性化に伴って、国内需要も取り込めているが、神戸は目立った観光資源もない。その一方で、新たな商業施設ばかりが増え、消費が薄まっているように感じる。販売エリアが神戸に限られているような企業は苦しい。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	販売量の動き	・年明けのセールの売行きが悪い。来客数、販売量共に、前年よりも落ちている。年末は年明けのセールを待つ消費者が多く、販売量が落ちるのは分かるが、セールに入ってから大きな動きがない。
		一般小売店〔野菜〕（店長）	単価の動き	・物の値段が高くなり、ますます動かなくなっている。本当に小さな店は大変な状態が続いている。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・1月に入ってから、寒波の影響で入店客が1%減と前年を割り込んでいる。前月から基調は後退したと感じられる。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・今月も目標達成の見込みである。年始のバーゲンが好調なほか、気温の影響もあり、防寒商品の売上も前月に続いて好調である。さらに、インバウンドの売上も伸びている。ただし、従来と傾向は大きく変わっておらず、全ての店、アイテムが順調とは言い難く、偏る傾向にある。国内客の購買についても、依然として慎重さがみられる。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・ボリュームゾーンの商品動向をみると、前月まで続いた中間層の購買意欲の盛り上がりが一服している。一方、これまでの高い伸びが少し減速したものの、インバウンドの好調は続いており、富裕層の特選ブランドを中心とした高額商品の購買も、引き続き堅調である。
		百貨店（役員）	単価の動き	・地方都市では、インバウンド需要の影響がほとんどない。株高で富裕層による高額品の購入は一部で見られるが、品ぞろえで大手との差があり、大きく伸びることはない。ただし、今年はコートやアウターの冬物衣料が、気温の低下で例年よりも好調に推移したほか、化粧品や食料品などが堅調に売れている。やはり中間所得層が消費の動向を左右することは間違いがない。今後、大手企業を中心に賃上げが行われるが、地方都市では中小企業が大部分であり、賃金は伸びず、社会保障費などの負担増で可処分所得も増えていないのが実情である。必然的に、日用雑貨中心の消費になり、そのほかの買物については慎重にならざるを得ない。
		百貨店（宣伝担当）	単価の動き	・引き続きインバウンド客が売上をけん引し、前年比でプラス5～10%を維持している。前月は衣料品やクリスマス、正月などのハレ消費が目立ったが、今月は雑貨や特選ブランド、宝飾品が好調である。
		百貨店（マネージャー）	お客様の様子	・福袋や初売りのクリアランスは、ボリューム商材を中心として、冬物の防寒商材などに順調な動きがみられたが、中旬以降は止まった。地区全体でも、インバウンドの好調は続いているが、国内の中間層の動きは、分野や状況による2極化が進み、高額消費と節約消費に分かれている。
		百貨店（売場マネージャー）	お客様の様子	・月前半は入店客数が前年を上回るペースで好調に推移したが、中旬以降は寒波の影響もあり、客足が鈍っている。衣料品は冬物商品が品薄気味なため、春物需要で喚起したいが、寒波の影響で伸び悩んでいる。ただし、化粧品や高級輸入ブランドは、インバウンド売上を除いても引き続き順調なため、全体としては前年並みである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（販促担当）	販売量の動き	・今月も厳しい冷え込みに対し、前半は防寒品を中心に好調に推移していたが、後半に入りやや失速した。12月から動いている関係で、先行購買の反動減といった影響が出ている。月全体で見れば、ほぼ前年並みの推移となりそうである。
		スーパー（経営者）	それ以外	・冷え込みが厳しいなかで、来客数の確保は難しいが、野菜の極端な高値に支えられ、売上は順調である。以前は野菜の価格が上がれば、ほかの商品が売れなかったが、それなりに魚や肉も売れている。ただし、人手不足を埋められず、店内加工品を外部調達に切り替えたり、派遣社員を増やさざるを得なかったりと、営業利益や運営の面で厳しさが増している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客単価は安定しているが、来客数が増えない。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・福袋や寿司、牛肉などが動いた年始の初売りから、成人の日前後までは、活発な消費意欲が感じられたが、それ以降は減退し、買い控えて消費が鈍化している。昨今のメリハリ消費の典型的な動きとなっている。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・来客数は前年並みの推移である。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・野菜価格の上昇が続き、売上の底上げにつながっている。主力の鍋物商材が食卓に上がる回数が減ると懸念されたが、気温の低下もあり、大きな影響はみられない。ただし、引き続き野菜の相場動向には敏感にならざるを得ない。
		スーパー（社員）	競争相手の様子	・イベントやチラシで客の来店を促進する施策を続けたため、堅調に推移した。ただし、最近では競合各社に集客でやや劣る店舗が出てきており、気掛かりである。
		スーパー（企画）	来客数の動き	・年末年始の小売は好調で、気温の低下や一部での降雪もあり、食品以外でも冬物商材が堅調に推移した。ただし、ここへきて1月中旬～下旬の寒波の影響で、交通の乱れや客足の減少につながっている。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・来客数は僅かながら減少傾向にあるが、客単価は少し上昇し、全体としては横ばいである。ただし、商品の単価が値上げなどの影響で上がっているため、いずれは景気が右下がりとなる不安はある。
		コンビニ（広告担当）	お客様の様子	・株高などが報じられているが、個人消費に大きな変化は感じられない。また、政府による3%の賃上げ要請といった話もあるが、まだまだ一般の社員には還元されていないため、財布のひもは固い。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・1月中旬までは旅行客の来店が多かったが、下旬は来客数が少なく、公共料金の支払いだけの客も多い。
		衣料品専門店（販売担当）	お客様の様子	・本格シーズンにもかかわらず、単価などを比較して買い回る客が、紳士服などで見受けられる。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・消費の抑制傾向により、家電の買換えサイクルが伸びており、販売量が増えない。
		乗用車販売店（営業企画）	単価の動き	・例年どおりの動きである。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・費用をかけてマーケティングを行い、集客を図っているが、来客数が余り増えていない。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・毎月、何らかのイベントがある。年末年始も例年どおり、年末商戦や初売りキャンペーンで来店を図ったが、販売量の大きな変化はみられない。
		その他専門店【スポーツ用品】（経理担当）	販売量の動き	・企業の内部留保は増えているが、実質的に給与が増えている感覚がない。
		その他専門店【宝飾品】（販売担当）	お客様の様子	・購買意欲の高い客が少ない。
		その他小売【インターネット通販】（企画担当）	お客様の様子	・おせち料理については、年末の物流への不安があったにもかかわらず、前年を上回る売上となった。クリスマスやお正月といった節目での消費は、引き続きコト消費と同じく勢いが感じられる。
		その他飲食【自動販売機（飲料）】（管理担当）	販売量の動き	・単価や顧客の動きなどに、変化が感じられない。

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
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・1月は年明けの3連休などで、前半は好調であったが、22日以降は例年よりもかなり動きが悪かった。また、前年比の動きでは、団体客は今年の方が少し多かったが、個人客の予約が伸び悩んでいる。
		観光型旅館(経営者)	お客様の様子	・例年1月は入込が落ち込む傾向があり、今年も例年どおりの動きである。
		都市型ホテル (支配人)	販売量の動き	・直近は円高が進み、株価も不安定であるが、景気に変化はない。
		都市型ホテル (総務担当)	来客数の動き	・今月は、宿泊の客室稼働率が前年を7～8%上回っており、レストラン部門の来客数も前年を5%近く上回っている。また、宴会部門についても、件数、売上共に前年を上回っている。
		都市型ホテル (管理担当)	お客様の様子	・アジアからのインバウンド客の宿泊は、依然として好調を維持しているが、国内客の宿泊には、まだ堅調さがみられない。
		旅行代理店(支店長)	お客様の様子	・株価の上昇に伴い、旅行の申込みが増加している反面、円高の進行で旅行を控える動きも出ている。現状、景況感に変化のない状態である。
		旅行代理店(営業担当)	販売量の動き	・個人消費の動きが旅行需要を押し上げるまでには至っていない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・大阪では乗客が前年比で10%増えており、現在もその動きが続いている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・寒い時期であるため、近距離でも乗ってもらえるが、長距離の利用が少ない。飲み会なども余り多くはなく、横ばい傾向である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・客の乗車機会は、流し営業では大きな増減はない。
		通信会社(経営者)	お客様の様子	・客の受注状況に、大きな変化はない。
		テーマパーク (職員)	来客数の動き	・寒さのせい、来場者が減少している。春の観光シーズンには回復することを期待している。
		その他レジャー施設[イベントホール](職員)	販売量の動き	・イベントの企画会社も、人手不足で人件費の負担が増えており、経費を圧縮して収益を確保する傾向にある。それに伴い、当社の収益もシビアになってきている。
		その他サービス[ビデオ・CDレンタル](エリア担当)	販売量の動き	・ゲーム関係の売上は、年始ということもあって好調であり、レンタル売上の減少をカバーしている。書籍の動きも順調である。
		住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・住宅の供給量が減少し、市場自体が縮小傾向にある。
		その他住宅[住宅設備](営業担当)	販売量の動き	・年末以降、エレベーターのメンテナンスの依頼が増えている。この時期は当社にとって繁忙期に当たるため、売上や収入は安定している。
		一般小売店[珈琲](経営者)	販売量の動き	・取引先の店舗ごとの販売量が減少している。
		一般小売店[菓子](営業担当)	販売量の動き	・年明けは商品の動きが悪く、在庫の回転率も芳しくない状態が続いている。
		百貨店(企画担当)	お客様の様子	・今月も売上は前年比で2けた増と好調が続いているが、これまで倍増ペースで増えてきた外国人売上が、今月は1.5倍と伸び率が鈍化している。大幅な増加傾向が一巡してきたことで、売上全体をけん引する効果が弱まってきている。また、前月のクリスマス商戦で好調に動いた冬物衣料であるが、その反動からか、今月はセールが始まって売上は前年割れとなっている。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・インバウンドの売上は従来どおり好調であるが、優良顧客の高額消費が落ち込んでいる。寒さの影響とも考えられるが、高級ブランドの宝飾品の買上が減っている。
		百貨店(マネージャー)	来客数の動き	・1月の売上は、初売りの福袋が好調で、冬のセールの日巡りも良く、前年比で2けた増の好調なスタートとなった。ただし、中旬から下旬にかけての寒波の影響で、来客数が激減し、衣料品やリビング用品が苦戦した。免税売上も、中国の春節期間が前年よりも遅いため、増加率が鈍化している。
		百貨店(販売推進担当)	販売量の動き	・クリアランスセールの動きが落ち着いた後、来客数に変化はないが、買上数量、単価共に悪化傾向がみられる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	販売量の動き	・販売点数が伸び悩んでいる。もう1品の購入を促すための販促は継続しているが、客の動きは悪い。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・競合店の出店で来客数の減少が続いている。農産品の価格高騰もあり、1品単価は上昇傾向にあるが、買上点数の減少で客単価は下がっている。今までは客単価の動きは堅調であったが、ここへきて消費者の節約意識が強くなっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来店客の減少が顕著で、買上点数も減少している。
		スーパー（店員）	単価の動き	・野菜の値段がかなり上がってからは、余り売れていない。
		スーパー（開発担当）	お客様の様子	・野菜価格の高騰や、石油関連の値上げのため、買い控えが起きている。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・正月が終わり、客の購入金額も少なくなっている。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・消費者が価格や割引率にシビアになっている。もう少し安くなれば買うという顧客が増えている。
		住関連専門店（店長）	お客様の様子	・前年は、インターネットの利用がパソコンからスマートフォンに変わる動きが加速した。それに伴い、当店もホームページなどのシステムの移行に入り、月々の経費も高い状態が続いている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・年明け以降、3か月前に比べて来客数が激減している。特に、企業関係の新年会の減少が目立つ。忘年会の予算を上げる一方、新年会は行われるかどうかという傾向にある。また、急激な気温の低下が続いている影響もあり、外食産業が低迷している。仕入価格の高騰により利益も少なくなっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・近隣の店舗が閉店した後、次の店がなかなか入らない。商店街の人通りも少なくなっている。
		都市型ホテル（管理担当）	単価の動き	・宿泊に関しては、ホテルのほか、民泊などの簡易宿所は供給過多の状態が続いており、客室単価の下落も始まっている。
		住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・新築分譲マンションは、販売状況の芳しくない物件が増えており、完成在庫を減らすための値引きが多くなっている。
		住宅販売会社（総務担当）	販売量の動き	・例年この時期は、寒冷地での不動産契約が減少するが、今年は特に落ち込みが激しい。
	×	スーパー（店員）	お客様の様子	・野菜価格が高過ぎて買えないという声が多く、客の間でよく聞かれる。特に、鍋料理に関する商品の売行きが悪いように感じる。
	×	衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・前年よりも販売量は落ち込んでいるが、少し高い物は売れている。
	×	都市型ホテル（客室担当）	単価の動き	・正月明けの3連休の入込が良くなく、前年比で87%となった。また、今年の春節は2月となったことで、売上は前年比で94%という状況である。全体的な稼働率や宿泊人数は変わらないが、客室単価を下げ、客を取り込んでいる。
企業動向関連 (近畿)		金属製品製造業（営業担当）	取引先の様子	・年始の会合では、景気が良くなって売上が増えたという取引先が多い。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・景気判断の誤りを避けるため、取引額ではなく、取引先の様子を重視している。国内、国外共に商談の動きは活発で、景気の良さが感じられる。特に、海外が顕著である。
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は回復してきたが、競争が厳しい。利益率が大幅に下がっているため、景気が良くなっているとは言えない。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・高級鋼材の不足によって、市場には品薄感が出てきている。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注価格や販売価格の動き	・冷蔵庫や洗濯機などの大型家電は、販売台数よりも販売額の方が前年比で伸びていることから、前年以上に単価の高いモデルが売れている。また、単価の高い有機ELテレビの販売も堅調に推移している。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・自動車関連の塗装装置の引き合いが増えている。将来を考えて、他分野への進出を目指しているが、現状は引き合いへの対応が忙しく、困難である。
	その他非製造業 [機械器具卸]（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・12月頃から厳しい寒さとなり、冬物商品の売行きが良い。今も完売状態になっている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・生産量による産地の動向判断では、企業数の減少から前年比で微減となっているが、個々の企業では前年並みである。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・季節的要因を考慮すると、大きな変化はない。
		化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・ここ半年は、出荷数量や販売金額が好調に推移している。ただし、化学品の原料価格の上昇が続いており、利益は前年比で減少している。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上自体は落ちていないが、一時の勢いに陰りが出てきている。ただし、年度末に向けて雰囲気は悪くはない。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は順調であるが、上向いているとは思えない。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・新年になり、メーカーは忙しくなっている。特に工作機械メーカーが忙しいため、今後は車や電気機器などの様々な業種の動きにつながっていくが、この状態が長く続くかどうかは分からない。
		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、売上共に、横ばいとなっている。
		その他製造業〔事務用品〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・年末年始の売上は、例年と変わらない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は変わらない。問合せも、今年に入ってから少し落ちてきている。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・人材不足の影響が、売上に出てくるのが予想される。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・好決算の企業から、今期中に予算を使うために、改修工事を行いたいという注文が多い。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・土日、祝日の配達の有料化により、売上が落ち込んでいる。
		金融業（副支店長）	取引先の様子	・取引先からは、関東での仕事は多いが、関西の仕事は全く変わらないとの話が多い。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の間で、大口先の倒産が目立っている。
		金融業〔投資運用業〕（代表）	それ以外	・やはり、北朝鮮の地政学的リスクが足かせになっている。いつ開戦するのかという不安のなかでは、景気回復といっても現実味が無い。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・神戸からの企業の撤退が続き、それに伴って事務所の需要や賃料が低下している。社宅のニーズや賃料も下がり、空室率が上がってきている。
		広告代理店（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・前年と同じような動きで、特に良くも悪くもない。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・年末以降、広告需要に大きな変化はない。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・クライアントの業績では、建設業が非常に良いほか、製造業も良い。一方、小売業や飲食業は良くないままである。
		その他サービス〔自動車修理〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月は休みが多かった割に、それほど慌ただしさはない。
		その他サービス業〔店舗開発〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・冬らしい気候に恵まれ、ターミナル駅などの商業ゾーンでは、衣料品などの冬物商材を中心に売上が伸びている。また、インフルエンザや風邪の流行が本格化したこともあり、ドラッグストアも堅調である。
		その他非製造業〔電気業〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・経済活動が鈍化している。
		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・正月休みが長く、前年末に積み上がった在庫の影響で、今月は中旬以降にしか注文がなかった。特に、外食関係の荷動きが悪かったように感じる。
		食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・天候や気候が余りにも悪いこともあり、飲料の売上が少し悪い。
		食料品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・正月気分も盛り上がっていない。イベントはよく行われていて、需要はあるが、定番品の動きは鈍い。
		繊維工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・注文の数量、金額が前月よりも悪化している。営業日の減少が、売上に悪影響を及ぼしている。

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
		電気機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・産業機器に関する分野は、受注も堅調に推移しているが、アミューズメント関連は、まるで受注が増えない状況である。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折込件数が減少している。購読数も、1月に増えた分が、2月には同じくらい減少する。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・Web媒体、紙媒体共に、広告の売上が前年を下回っている。
		経営コンサルタント	それ以外	・3か月前は秋物商戦から年末商戦の時期であり、季節的要因で衣料品や食料品などの動きがかなり活発であった。1月末はそれらの需要期が過ぎ、全体として衣食住の全ての商品で低調となっている。
		その他非製造業〔商社〕（営業担当）	取引先の様子	・受注量、販売量の動きが良くない上、チェーン店の仕様は固まっており、製品の性能も安定していることから、他社からの切替えは難しい状況となっている。
	×	通信業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・悪天候による葉物野菜の高騰で、消費に影響が出ている。
雇用 関連 (近畿)		*	*	*
		人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・年齢を問わず、就職活動では複数案件を同時に進めており、紹介や引き合いが途絶えない様子がうかがえる。
		人材派遣会社（役員）	求人数の動き	・企業の求人意欲は衰えていないが、人手不足が足かせになり、求人の需要に対応できていない。マッチングが順調にいけば、もっと企業業績は伸びる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年比で増加傾向が続き、正社員求人が全体の約半数を占める状況が続いている。一方、新規求職者数は全体的に減少しているが、パート希望者が若干増えている。人手不足で求人条件が改善し、募集が増えたことが要因と推測される。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・直近の新規求人数、有効求人数共に、季節調整値で過去最多を更新し、好調が続いている。特に、製造業や運輸業の求人が大きく増加している。製造業では産業用機械関連が相変わらず好調なほか、国内外の需要が好調な建設機械関連の伸びも大きい。運輸業では、昨今のインターネット通販の増加による宅配の求人だけでなく、企業間取引を担う運送会社の求人も大きく増加している。
		民間職業紹介機関（営業担当）	求人数の動き	・短期の求人や、産休代替の求人数が増加している。
		学校〔大学〕（就職担当）	それ以外	・繁華街での人出が、インバウンド以外でも増えており、活気が増しているように感じる。
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・企業の採用意欲は依然として強く、平成31年3月卒の学生に内々定を出す企業もあるなど、採用活動が活発化している。今春の卒業予定者の内定率も高くなっている。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・年度末を控え、活発なオーダーがどの業種からも入ってきている。そのほとんどが3か月までの短期オーダーである。昨今の状況を反映して、マッチングできる人材が不足しているが、派遣先企業では、短期のオーダーは少々条件が合わなくても、その場しのぎで採用するケースがみられる。人材難ということで、少々は目をつぶっても採用する動きがみられ、この傾向は年度末まで続く。
		人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・求人の状況に大きな変動はみられず、年度末までの限定業務が散見される。
		新聞社〔求人広告〕（管理担当）	求人数の動き	・求人情報のデジタル化が進むなかで、新聞広告の求人数は、依然として縮小均衡の状態が続いている。人手不足が常態化している建設や物流、介護業界などでは、求人数は高水準であるものの、一部の業種に限られる。Web広告では業種全体で求人数が増加しており、景気は上向き傾向となっているが、新聞求人にはその動きがみられない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・新聞広告の動向をみると、関西の地場企業による動きが少ない。好業績の企業は多いはずであるが、宣伝やプロモーションにかけられる動きが鈍い。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・景況感が良く、製造業の求人が増えている。ただし、求職者の減少が大きく、応募が少ないため、求人が充足されない。その結果、新たな受注を受けられないとの声が多く、しばらくは現状維持が続く。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人実績のある事業所に対し、電話調査を実施した。人手不足にもかかわらず、建設関連の日雇求人は横ばい傾向が続いているが、その理由としては、求人への応募見込の低さ、請負単価の低さ、社会保険への加入の適正化による影響、長期案件の減少などが挙げられている。
		民間職業紹介機関（営業担当）	求人数の動き	・新卒の卒業前の時期であるが、求人が多く残っている。ただし、残っている学生がほとんどいないため、新卒に限ると人数が足りない。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・前月と同じように求人数が増えている。
		-	-	-
	x	-	-	-

9. 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)		乗用車販売店（店長）	お客様の様子	・年明けから新車、サービス共に乗客数が安定している。特に新車の客は購入の決断までが早い。
		一般小売店〔眼鏡〕（経営者）	単価の動き	・同業量販店が商品単価を上げている。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	販売量の動き	・12月から中小企業の印鑑注文が増えている。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・例年より降雪が多く気温も低めに推移しているにもかかわらず、百貨店の中で売上が大きい婦人服と食品などの部門が好調に推移し、全体を押し上げている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数は前年を割っているが、青果など商品の値上げで客単価が前年の104%である。
		スーパー（販売担当）	お客様の様子	・例年より雪が多いので、セール品でなくても客はコート類を購入する。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・地域情報誌に掲載され、年明けから来客数が好調に推移している。また、低気温の影響により冬物衣料品の動きが好調で、30～40代の女性の客の動向が良い。
		スーパー（業務開発担当）	販売量の動き	・野菜価格が高騰しているが、販売点数に変化はない。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・好調であった初売りの来客数が90%前半まで落ち込んでいるものの、客単価が高く売上は前年並みである。客の財布のひもが緩み始めている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・来客数が増加し、成約件数も3か月前の1.5～2倍となり景気は良くなっている。
		その他専門店〔土産物〕（店長）	お客様の様子	・寒波で来客数の少ない日もあるが、気温が高くなると来客数は多い。地元産商品がよく売れ、高単価商品でも鮮度の良いものから売れていく。レジ付近の商品のついで買いも多く、景気が悪い感じはない。
		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	・景気が大きく改善しているとは言えないが、年末年始を含め客の購買意欲は少し上がった感がある。ただし、例年に比べて初詣客やウィンタースポーツ関係の客の増加はそれほどない。
		一般レストラン（外食事業担当）	来客数の動き	・1年半前から大手ナショナルチェーン店の出店が続く競争が激しくなっているが、エリア内に様々な業態が集約されることによって、他地域よりも店とメニューの種類が多く、来客数が増えている。ファミリー層とヤング層が増えており、休前日と休日の売上は前年の110%を超えている。特にランチタイムと早めのディナーの売上が伸びている。
		観光型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・正月明けは来客数が落ち込むが、今年は先行予約の状況が良い。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・飲食店の売上が伸びている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・年末から人の動きが悪い。
		通信会社（工事担当）	お客様の様子	・客から景気が良いと聞く。
	競艇場（職員）	販売量の動き	・元旦に行った優勝戦と初旬の企画レースで売上が確保できている。	
	住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・新春イベントの来客数が好調である。	
	住宅販売会社（営業担当）	来客数の動き	・新年を迎えて徐々に増加している来客数は、気温の上昇とともに更に増える。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（理事）	来客数の動き	・季節の変わり目でセール時期でもあるので人の動きはある。
		商店街（代表者）	競争相手の様子	・最近、閉店や廃業が続いており、店主の病気や跡継ぎ不在で事業継続ができない状況である。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客は必要な商品以外は購入しない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・一部高額品の販売は堅調であるが、バーゲンセール時期にもかかわらず若い女性をターゲットにした服飾店舗は売上の確保が難しい様子である。
		一般小売店〔食品〕（経営者）	来客数の動き	・今年に入ってから売上、販売数量、来客数が前年を下回っている。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・営業日数が前年より1日多いが、前年並みの売上を維持できたのは化粧品と服飾雑貨くらいである。初売り、クリアランスセール、特別招待会などの不振が響いており、寒波の影響で来客数が減少している。
		百貨店（広報担当）	販売量の動き	・初売りと冬のセールの来客数は好調に推移しているが、販売量と売上が低調である。客のセールに対する購入意欲も第2週以降に低下し、定価商材の早期投入を余儀なくされるテナントが多数ある。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・気温低下で冬物商材は好調に推移しているが、予想以上の寒波と降雪で来客数が前年を割り込んでいる。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・クリアランスセールの動きが年々悪くなっている。定価品の売上ではセール品の減少分をカバーできず、セレモニー関係でもセット購入が減少して単品買いが増え、売上は前年を大きく割っている。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・初売り、福袋、冬セールと順調な立ち上がりを見せた1月商戦であるが、月後半からの寒波で来客数と売上が一気に失速し、一転して前年実績確保も危ぶまれる推移となっている。天候は大きな要因であるが、セールの失速は商材不足も原因となっているとともに、その背景には値段が下がっても不必要な物は購入しない客の厳しめな購買姿勢もある。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・正月3日間は徐々に高額福袋に人気が集まり好調であったが、婦人服のセール商材の減少でアパレルの売上は前年を割っている。セレモニースーツなど目的買いの商品は比較的高額なものでも売れるが、前年のセールの数字をカバーするほどではない。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・衣料品関係はクリアランスセールがスタートして上旬は客が殺到したが、中旬以降は減少している。春物商材を投入しているが、天候の影響で購入には至っていない。物産展を開催しても野菜価格高騰の影響で食料品は厳しい状況にあり、ギフト解体セールでも客は必要なものしか購入しないので客単価はかなり低下している。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・100万円以上の時計や真珠のネックレスが売れている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・寒波の影響による急激な気温の低下と降雪などで外出の機会が減少し、野菜価格の高騰もあって客が節約志向になっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客単価に変化はない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が横ばいの状況が続いており、売上も上向いていない。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・客単価にそれほど変化はないが、野菜などの値上がりで来客数が増加しない。
		スーパー（財務担当）	来客数の動き	・生鮮品価格の影響で1品単価の上昇と買上点数の増加により売上は前年を上回っているが、来客数の前年割れが続いている。
		スーパー（管理担当）	販売量の動き	・3か月前より利益部分で若干の上昇があるが大きな変化ではない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数の伸びが鈍化している。
		コンビニ（副地域ブロック長）	来客数の動き	・朝夕の来客数が前年を割る店舗の割合が増加している。競合他社の影響が大きいですが、原油価格の高騰で食費にかける割合が減少し、好調であったファーストフード部門も低迷している。
		コンビニ（支店長）	来客数の動き	・直近数か月の来客数に変化はない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・周辺から景気が良くなっている声は聞こえない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店 (店長)	単価の動き	・客は複数購入をしないので、スーツの販売量が前年より大きく低下している。
		家電量販店(販売担当)	販売量の動き	・新生活需要が出てきている。
		自動車備品販売店(経営者)	販売量の動き	・前年並みの売上で、景気に変化はない。
		その他小売 [ショッピングセンター](所長)	来客数の動き	・改装のため今月退店する約30テナントの閉店セールの影響で来客数は増えているが、中旬以降は下降気味である。
		高級レストラン (宴会サービス担当)	来客数の動き	・前年並みの来客数である。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・年末年始を含めて消費の盛り上がりはない。各店舗とも人手不足で運営が大変である。
		一般レストラン (経営者)	単価の動き	・来客数が減少しており、客単価も低下している。
		一般レストラン (店長)	来客数の動き	・正月営業は前年同様の売上推移となっているが、正月明けから来客数が増えず、客単価は前年並みとなっている。郊外にできた大型ショッピングセンターの影響で週末でも人通りが少ない。
		都市型ホテル (企画担当)	来客数の動き	・宿泊客は増加しているが、レストラン部門と宴会部門は減少している。
		旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・販売量が伸びず、同業他社も同様である。
		旅行代理店(営業担当)	販売量の動き	・前年と比較して取扱額は増加していないが、大きな減少もない。
		タクシー運転手 タクシー運転手	来客数の動き お客様の様子	・会社関係の利用客が減少している。 ・雪がかなり降っており、夜の客が少ない。地方都市は建設業の景気は良いが、他業種はそれほどでもない。
		通信会社(販売企画担当)	お客様の様子	・来客数はなかなか増えず、ダイレクトメールをしても来店誘因は大きくはない。
		通信会社(企画担当)	お客様の様子	・年が明け、前月の客の動きは前月より低調である。
		通信会社(総務担当)	販売量の動き	・放送サービスの新規契約件数は低調で、格安スマートフォンの加入件数は好調である。
		テーマパーク (管理担当)	来客数の動き	・入館者数や商品販売高は前年同月比で微減である。
		設計事務所(経営者)	来客数の動き	・事業物件で動きはあるものの、建築費の高騰で進められない案件が多い。また、その一方で住宅等個人からの引き合いは全くない。
		設計事務所(経営者)	お客様の様子	・例年この時期は動きが鈍い傾向にあるが、前向きの人が多い。来客数も増加しており、春に向かって期待が持てる。
		設計事務所(経営者)	競争相手の様子	・地方では全体的に建築物件数が減っており、工務店が設計事務所に営業に来るケースが増えている。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・前年の夏から客単価が低下している。
		商店街(代表者)	単価の動き	・1月はバーゲン時期なので売上は伸びているものの、景気はまだ悪い。
		一般小売店 [茶](経営者)	来客数の動き	・人口減少と客の高齢化で購買量、客単価共に低下している。ネット販売に力を入れているが、まだ効果が出ていない。
		コンビニ(エリア担当)	お客様の様子	・野菜価格の高騰で客の衝動買いがない。
		衣料品専門店 (経営者)	競争相手の様子	・景気が悪いので閉店する店が増えている。
		家電量販店(店長)	来客数の動き	・寒い日が続き来客数が減少して売上も伸び悩んでいる。
		家電量販店(店長)	来客数の動き	・来客数が減少している。
		家電量販店(企画担当)	販売量の動き	・冷蔵庫の動きが悪い。
		乗用車販売店 (統括)	販売量の動き	・1月の販売量は前年の90%と厳しい状況が続いている。
		乗用車販売店 (総務担当)	販売量の動き	・販売実績の落ち込みが大きく、前年比80%程度で推移している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 〔布地〕（経営者）	お客様の様子	・寒さの影響でバーゲンセールのお客は鈍く、客は安さだけでは買わない傾向である。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・例年新年会で良くなる1月の売上が今年は伸びず、景気が冷え込んできている。
		都市型ホテル （企画担当）	来客数の動き	・年末年始の繁忙期後の落ち込みは想定していたものの、インバウンド団体の受注が低迷しており、宿泊稼働は伸び悩み、異常な寒波の影響でレストランでは個人客の客足が鈍くなっている。ガソリン、灯油価格の高騰も家計に影響している。
		都市型ホテル （総支配人）	来客数の動き	・日並びで例年より仕事始めが早く、出雲大社参拝絡みの観光客層が減少している。また、下旬の寒波によるキャンセルも影響している。
		通信会社（広報担当）	お客様の様子	・常に客は価格の安いものを求めており、景気の良さは感じられない。
		テーマパーク （営業担当）	来客数の動き	・数年に一度の寒波で寒い日が続き客足が遠のいている。
		テーマパーク （業務担当）	来客数の動き	・閑散期と合わせて、低気温や降雪の影響で来客数が少なくなっている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・1月は客足が鈍くなるが、客の節約志向が高まって今年は特に顕著である。
	×	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・競合店の出店で2～3か月前から来客数が前年を下回っている。前年と比べて売上と来客数の開きが特に大きく、10年以上営業しているが、これまでにない状況である。
	×	住関連専門店 （営業担当）	来客数の動き	・初売りが終了した月半ば以降、来客数は減少している。
	×	その他専門店 〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・大雪で来客数が減少しており、需要も低下している。
	×	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	・悪天候で高速道路の交通量が減少している。
	×	ゴルフ場（営業担当）	来客数の動き	・今年は例年に比べて寒く、直前にならないと予約が入らず、積雪が多くて営業日数も例年より少ないので来場者数が減少している。
	×	美容室（経営者）	来客数の動き	・近隣の激安店に客が流れ、来客数が減少している。
企業 動向 関連 (中国)		輸送用機械器具 製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・生産量は増産傾向である。
		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。
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・化学業界全体として好業績が継続しており受注量も引き続き増加基調にある。
		窯業・土石製品 製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・鉄鋼と硝子向け注文が大量に入り、現在の人員ではフル残業しても納期対応に追われ、人員を募集するが応募がない。
		鉄鋼業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・客に製品価格の値上げを要請していても受注量は高位安定している。
		非鉄金属製造業 （業務担当）	受注量や販売量の動き	・電子材料系を中心に受注が旺盛である。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注の引き合いが増加している。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・取引拡大と新規取引の引き合いがあり、企業の業績拡大と設備投資などにより取扱個数は増加している。
		食料品製造業 （総務担当）	受注量や販売量の動き	・12月に消費者が買いだめをする影響で、1月は受注量が減少している。
		繊維工業（監査担当）	取引先の様子	・当業界では実需時期の直前に当たるが、ここ数か月の実績はほぼ前年並みで推移しており、景気変動を実感する要素はない。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・販売量、売上共に好調であるが、増加傾向にあるとは言えない。
		鉄鋼業（総務担当）	取引先の様子	・鋼材需給はひっ迫した状況が継続しており、市況も上伸している。各社とも財源確保を優先して値上げを受け入れている。
		金属製品製造業 （総務担当）	取引先の様子	・得意先の受注は多いものの、当社が生産する製品の受注量は増えていない。得意先は大型品よりも小型品の受注が活況である。

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
		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	・新製品の受注量は好調を維持し、全体の受注量を支えている。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・取引先の生産数量、出荷数量共に変化がない。
		輸送業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・海運貨物、倉庫貨物で引き合いはあるものの、受注量に対応するための戦力が不足しており、受注調整せざるを得ない状況が続いている。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・年度末に向けた通信設備更改の駆け込み需要喚起の折衝を行っているが、見込客が伸びてこない。
		通信業（営業企画担当）	取引先の様子	・通信利用料、保守料等の固定費見直しの際に大幅な値引き交渉が増えている。
		金融業（貸付担当）	受注量や販売量の動き	・アジア向け半導体や鉄鋼の輸出額が増加している。
		金融業（融資企画担当）	取引先の様子	・地元の自動車部品メーカーでは、系列完成車メーカーのスポーツ用多目的車が世界的に販売好調なことを背景に高水準の受注が続くとともに、当該車種には受注単価の高い部品が多いことから、増収増益傾向が続いている。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・天候不順で野菜の値段が高騰しているため、飲食店関係は材料費の上昇に悩まされている。特に、野菜を多く使う飲食店の利幅が低下している。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・寒さが厳しく客足が鈍い。受注量が減少し、積雪の影響で運送遅延による返品も発生しており厳しい状況である。
		木材木製品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・新設住宅着工戸数が前期に比べ減少傾向で、景気が少し停滞してきている。
		輸送用機械器具製造業（財務担当）	受注量や販売量の動き	・今月は仕事量が少なく、景況感は一層悪化している。
		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	・客の消費動向は回復しておらず、販売数が伸びず受注量も少ない。
		建設業（総務担当）	取引先の様子	・鋼材や外装材など資材の納期に時間を要するものが増加傾向にあり、資材価格も上昇傾向にある。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・年末年始は受注量が向上であったが、現在は少し下降気味に推移している。
	×	一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量や販売量の動きが悪い。
雇用 関連		求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・求人社数、採用コスト共に増加している。
(中国)		人材派遣会社（支店長）	採用者数の動き	・1月初旬は求職者の動きが緩やかであるが、企業の採用意欲は高いままで、特に4月入社だけでなく3月からの入社希望の企業もある。
		人材派遣会社（支社長）	求職者数の動き	・求職者の動きが活発になっており、新規登録者が増加している。
		求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・年明けから徐々に求人数が増えており、年間のうち最も求人数が増える2～4月に向けての動きが始まりつつある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・各企業の雇用確保に対する活動が以前とは比べものにならないほど広範囲で緻密な戦略となっている。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・新規求人は、受注増で工場を増設した自動車部品製造業と年度末に向けて公共事業が好調な建設業などで大口求人があり、求人全体では前年同月比1割増となっている。
		職業安定所（雇用開発担当）	雇用形態の様子	・新規求人数の増加数ほど増えなかった正社員新規求人数が4か月連続で増加し、正社員有効求人倍率は1.53倍と過去最高レベルに達していることから、景気はやや良くなっている。
		民間職業紹介機関（職員）	求職者数の動き	・同業他社でも同様に転職希望登録者の数が減少している。前月比、前年比でその数が減少しており、採用困難、人手不足感は否めない。
		学校〔大学〕（就職支援担当）	周辺企業の様子	・企業の採用活動が活発である。

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
		人材派遣会社（経営企画担当）	求職者数の動き	・景気は堅調に推移し、企業の採用意欲は依然として高止まりしている。求職者確保の競争はますます激化しており、十分な母集団の確保に至っていない。
		求人情報誌製作会社（広告担当）	採用者数の動き	・前年同期に比べ、採用関連の制作物の受注がそれほど増えていない。採用人数もおおむね横ばいか、減らす企業もある。事務系、技術系両方の採用をしていた企業のうち技術系のみ採用に切り替える企業もある。
		民間職業紹介機関（人材紹介担当）	求職者数の動き	・人材不足の影響が大きく、求人を出すだけでは効果は期待できない。教育や研修などが必要であるが、そこまでの体力は大手企業にしかなく、とても景気が良いとは言えない。
		学校〔短期大学〕（進路指導担当）	周辺企業の様子	・事業拡大に伴う新規雇用の話はなく、景気は現状維持である。
		職業安定所（産業雇用情報担当）	周辺企業の様子	・経営状況の悪化で店舗を閉鎖する事業所が数社出てきている。
	x	-	-	-

10. 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)		スーパー（店長）	単価の動き	・青果物の相場高が続いており、これにより全体の単価の上昇も起こっている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・初売りの福袋の売上が前年をかなり上回っている。また、寒さのせいも、冬物バーゲンセールも調子が良い。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・客数は増えていないものの、客単価がやや上昇してきた。
		スーパー（財務担当）	販売量の動き	・客数が苦戦するも、客単価が上昇してきており、売上高が前年並みに戻りつつある。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・客数が増加しているが客単価の上昇がみられない。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・1月は例年セール月ということもあるが、気温の寒さもあったことから、比較的単価の高い商品が売れることで全体的に売上が伸びた。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・高額車両のマイナーチェンジがあり、単価上昇に伴う売上高の増加が期待される。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・春の需要期を迎え、活発な動きではないが良くなっている。1月は前年を上回る販売受注状況であり、好スタートとなっている。
		商店街（事務局長）	来客数の動き	・街ににぎわいもあり、消費マインドは高まってきているものの、消費者の購買に力強さは見られない。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	それ以外	・市場の入荷量が減っていて仕入れが難しかった。人の出は少なかったが販売量に大きく差が出なくてよかった。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・小売業界は、明らかにオーバーストアな状態であるが、売れるのが明確な商品の発売予定もない。
		コンビニ（総務）	来客数の動き	・天候や気温に左右されるが、来店頻度が減少し客数が前年割れしている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・前月、前々月に比べて来客数も少ない。また、客単価も年々下落している。地方の景気は本当に回復しているのか。客と話をしたり、その他の同業者と話をしても、地方の景気は良くなっているとは思えない。
		衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・売上は前年並みで推移しているが、新規客の売上が伸びていない。特に新規客の比率が高いキャリア商材の動きが悪く苦戦している。
		家電量販店（副店長）	販売量の動き	・例年よりシングルライフの客が多いが、今後の春商戦により左右される。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・例年12～1月は旅行客が多いという最近の傾向があるが、地元温泉地において、耐震構造問題のため旅館が取壊し工事をしているという事情があり、地域全体の客数は減っている。一方で営業中の宿泊施設はそこまで増えているわけではない。
	通信会社（営業部長）	販売量の動き	・先々月～前月にかけて販売量は増加してきたが、今月は減少し、3か月前と同水準となっている。	
	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・個人消費が上向いている実感はない。	

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
		通信会社（支店長）	販売量の動き	・前年から今年にかけても特に大きな変化は見られない。
		競輪競馬（マネージャー）	来客数の動き	・正月三が日は一時的に若者・ファミリー層の来客が増加し売上増になっているが、平常時になり、ふだんどおりの中・高齢者の来場状況となっており、売上・来場者数は横ばいに推移の見通し。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・景気の良さがみえない。また、客が全く動かない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数が安定している。
		設計事務所（所長）	それ以外	・建設会社などで、小さな物件については見積りを断られることがよくある。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客のサービス利用状況が集団ではなく個別に向かっており、利用時間も短縮傾向になっている。
		一般小売店〔乾物〕（店員）	来客数の動き	・寒波の影響もあって客数が少ないゆえに、売上も伸びない。
		一般小売店〔書籍〕（営業担当）	販売量の動き	・外商のうち大口の受注金額が前年と比べて減っている。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・初売りは健闘したものの、中盤の大雪と下旬の大寒波により中盤以降の動員・売上が悪化。好調が続いた高額品も、今月はやや厳しい状況。
		タクシー運転手	来客数の動き	・特別寒い日がある際などに利用はあるが、1月は例年夜に飲みに出る人が少ないためタクシーの利用が少ない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・昼間は病院帰りと買物等、夜は外食の際の利用がほとんどだが、全体的に乗車率は良くない。
		通信会社（技術）	販売量の動き	・当社サービスの中で、利益率の良い物の販売数量が若干低下している。
	×	一般小売店〔酒〕（販売担当）	販売量の動き	・例年より寒くインフルエンザが流行したことから、夜の飲食店への客足が悪く、全体的に売上が落ち込んだ。
企業 動向 関連 (四国)		食料品製造業（商品統括）	競争相手の様子	・冷凍食品業界において利益の確保が安定的に進んでいる。同業他社においてはより良い状況となっている。
		鉄鋼業（総務部長）	受注量や販売量の動き	・自動車・水門関連の鉄鋼品受注がやや上向きである。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・再生可能エネルギーの建設に関する大型物件の受注が決まりつつあるため。
		輸送業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・東アジア情勢が悪化しない限り景気はおおむね上向いている。
		金融業（副支店長）	取引先の様子	・直近3か月の取引先企業の売上・受注動向をみるに、堅調推移している企業が増えており、資金需要も受注増に伴う前向きな運転資金が多くなった。
		化学工業（所長）	受注量や販売量の動き	・野菜用資材は前年の台風、寒波の影響で収穫量が減少するも、産業用・雑貨用資材は堅調に推移している。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は、前年度よりもやや少ないが、これは公共事業予算が少なかったことの反映であり、織り込み済み。年を通して安定的に手持ち仕事量があることの寄与度は大きく、売上・利益とも見通しが立てやすい状況が続いており、経営上好ましく、安定した企業運営ができるようになっている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年の1月より受注状態は良いが、まだまだ少ない。
		輸送業（営業）	受注量や販売量の動き	・年末年始の購買に金銭を費やした消費者の購買意欲は鈍化する傾向にある。それに比例して一般消費財の動きも低調にとどまり、取扱物量に増加は見られなかった。既存の取引運送業者より、人材不足・車両不足や運賃値上げの不成立を理由とする運送契約の打ち切りを予告された荷主からの引き合いが増えてきているが、收受運賃が折り合わず受注成約にまでは至っていない状態。
		公認会計士	取引先の様子	・今月の各関与先の決算書、試算表を集計すると、前年比でほとんど変わりがない。

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
		農林水産業（職員）	取引先の様子	・青果物の卸売価格は、気象災害から平年を下回る入荷が続いており、おおむね絶対量不足から高値基調が続いている。しかし、卸売の現場サイドは仕入れと納品格差から利益率が悪く、業務需要等での契約では赤字納品している実態もあり、この傾向が長期化していることから疲弊度は強い。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月中旬から全国的に寒波・積雪の関係で交通機関が麻痺し、消費者が外出を控えるなど、小売店の売上に影響が出ている。
		木材木製品製造業（資材購買）	受注量や販売量の動き	・1～3月の販売額は今期初めて前年実績を下回る見込み。そうした環境のなかで、原油価格上昇に伴う原材料の値上げ・人手不足による人件費及び輸送コストの高騰が懸念され、マインド的に警戒感の方が強くなってしまった。
		輸送業（支店長）	取引先の様子	・輸送料金の値上げ交渉が難航。業務撤退を覚悟で交渉を続けているが、荷主の理解が得られていない。
	x	-	-	-
雇用 関連 (四国)		*	*	*
		人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・派遣の登録で来社するスタッフの就職状況として、必ずハローワークでの直接雇用も併行して求職している。
		人材派遣会社（営業）	採用者数の動き	・新卒採用内定率が全国的にも向上している。企業の景気も良くなっている事と、消費者の購買意欲の向上とがバランスよく推移していると感じる。ただ、人材不足はまだまだ課題である。
		職業安定所（職員）	それ以外	・12月の有効求人倍率は1.60倍だが、3か月前と比べて0.14ポイント上昇している。
		求人情報誌（営業）	求人数の動き	・各企業とも求人を出してはいるが、希望数を確保できないまま求人数が高止まりしている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求職者数の動き	・客をみても、求人に対する応募が少ない。大手、中央志向がうかがえる。地方の景気は回復してない。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・非正規雇用の割合に特段の動きはみられない。
		民間職業紹介機関（所長）	雇用形態の様子	・企業における中途採用の雇用形態に変化がみられる。当初から正社員として採用するのではなく、半年間又は1年間はパート採用、若しくは契約採用で様子を見ろという企業が増えてきたことで、採用の仕方に不満を抱く求職者も増えてくるかと思われる。
		-	-	-
	x	人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・派遣登録数が一段と少なくなっており、求人の依頼が増えるばかりで処理できない。

11. 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)		乗用車販売店（販売担当）	来客数の動き	・来客数が目に見えて多くなっている。特に若い世代が増えた。
		百貨店（店舗事業計画部）	販売量の動き	・寒波の影響で重衣料や防寒雑貨を中心に売上が増加した。
		百貨店（マネージャー）	お客様の様子	・株高が続いており、その資産効果がある客による高額消費がある。外国人観光客による購買も引き続き好調である。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・野菜の高騰が続いており、青果部門の売上は良いが販売量が余り伸びていない。それ以外の部門も寒さで鍋の具材が売れると思っていたが、野菜の高騰により売れていない。
		スーパー（統括者）	お客様の様子	・年末年始の買物が、これまでより高単価なものが多く出始めた。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・毎年1～2月は繁忙期であるが、今年は例年に比べ早い時期から動きがある。来客数も多く新車受注につながっている。
		その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	来客数の動き	・12月以降、1年を通して一番の繁忙期の翌月が売上が最も下がる月だが、今月に入って新規客が増えている。他県からの転入者が純増している。
		ドラッグストア（部長）	販売量の動き	・3か月前に比べ、売上也順調であり、購入単価も上がっている。気温が低いこともあり、季節商材の動きが順調である。

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
		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	・年末から1月のセールにかけて、消費動向が拡大傾向にあり、施設としての新店舗や販売促進の効果もあるが、気温の低下もあり、季節商材の売行きが前年を大きく上回っている。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・12月同様、来客数が多く景気が上向いている。客単価も低くなく、10名以上の団体客も多かった。
		観光型ホテル（専務）	来客数の動き	・2月は大口の予約が入っており、景気が良くなる。
		タクシー運転手	それ以外	・今冬はかなり低温で客の動きが例年に比べてかなり鈍い。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月は低温が続き、昼夜問わず街の動きに鈍さがあったが、観光客のタクシー利用は確実に増加しており堅調さを保っている。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・新規販売経路の販売促進活動の強化が奏功してきた。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・郊外大型店の元旦からのセールの影響で商店街への来客数が減少している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客は来店するが購買に至らない。現在は非常に寒いので前年比では少し良いが気候が落ち着くと前年と変わらなくなる。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・例年と比較して冬の訪れが早く冬物商材の売行きが好調である。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・当施設周辺に商業ビル、飲食ビルが開業し、来客数は前年を確保しているが、前年の10月頃から各店の購入客数は減少し、売上減少が続いている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・寒波の襲来のなか、来店促進催事を開催した。また、お買得感のある贈答品解体、金券バック催事、恒例の有名駅弁、工芸物産催事を行い、初日及び土日や祝日の来客数が好調で滞留時間増となった。特に初商い、ギフト解体は好評で開店前の入場開始や、会場の混雑緩和と安全対策として会場への入場制限を行った。
		百貨店（営業統括）	販売量の動き	・年始の商況として来客数は前年を上回るものの、購買意欲は高まらず客単価が上がらない。また中旬からは厳冬の影響で来客数も鈍化した。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・熊本地震から1年半がたち、生活も落ち着きを取り戻している。復旧に必要な物もほぼ買い直しが終わり、少し落ち着いている。これからは必要な物しか要らないという声が多く、買物に慎重になっている。
		百貨店（売場担当）	競争相手の様子	・弊社だけでいうと前年比減という見通しだが物産展を取りやめて衣料品の催事を増やした。部門別で差異が出ている。物産展の取りやめの影響がそのまま出ている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・今年に入って寒さが続き客足が鈍っている。野菜の相場が高く売上金額は回復しているが全体的な売上増にはつなげっていない。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・年末のセールは前年比増となったが、1月に入り売上、来客数共に前年割れが続いている。厳しい寒さや野菜の高騰から、鍋物商材や日配品の売上が特に厳しい状況で推移している。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・天候により野菜の高騰が続いている。鍋の季節に売行きは悪いが単価が上がって額としてはある程度確保している。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・年が明けて、売上、来客数が落ちてきている。
		衣料品専門店（取締役）	お客様の様子	・以前は1月のセールでまとめ買いする客が多かったが、今は必要に応じて必要な数だけ購入する。そのためセールで特に盛り上がったわけでもなく、前年並みであった。にぎやかではあったが値引き後の利益を考えると変わらない。
		家電量販店（総務担当）	販売量の動き	・平昌オリンピック直前にもかかわらず、映像商品の盛り上がりが見られない。白物も年明けから需要が落ち着いてきた。
		家電量販店（広報・IR担当）	販売量の動き	・前年並みで推移している。テレビ、洗濯機、エアコン、携帯電話などが好調だがパソコン関連商品は不振が続いている。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・都市部での催事は順調だが店舗での売上は初売りから余り良くない。来客数も前年比で少ない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 [ガソリンスタンド] (統括)	お客様の様子	・燃料油の小売価格は高止まりの状況である。今後の仕入価格の見通しも不透明である。客の状況から、定量購入や定額購入が増加したわけでもなく、購入の形態にはさほど変化はない。
		その他小売の動向を把握できる者[土産卸売] (従業員)	販売量の動き	・元旦から10日くらいまでは好調であったが、後半は寒さも厳しく売上も伸びなかった。
		高級レストラン (経営者)	お客様の様子	・当市の繁華街を歩いてみると日曜から木曜までは人通りが少なく、金、土曜だけ人通りがある。景気が悪くなっている状況である。
		都市型ホテル (販売担当)	販売量の動き	・前年比で宴会・宿泊者数が増えている。単価に変動はないが宴会数が増えている。
		旅行代理店 (従業員)	販売量の動き	・第4四半期に入り、学生を中心とした動きは活発になってきた。旧正月と学生旅行の最盛期が重なり、特に台湾、シンガポール、韓国方面への座席確保が厳しい状況である。一方、国内は関西の大型レジャー施設の人気が続き好調に推移している。
		旅行代理店 (企画)	販売量の動き	・店舗の来店状況に影響される。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今年は寒いせいか夜のタクシー利用がますますだった。昼のタクシー利用は少なかった。
		通信会社 (営業担当)	お客様の様子	・建設業関係が一段落した。
		ゴルフ場 (従業員)	お客様の様子	・小さな会社は人手不足でどこも困っている状況である。高齢化も進み後継者もないことにより店をたたんだり、そういったことで現場は悩んでおり相談を受けることがある。
		競輪場 (職員)	販売量の動き	・売上総額に伸び代がない。
		美容室 (経営者)	来客数の動き	・熊本地震で移転して何か月か経つが、新規開店のときもさほど来客はなく、今は料金も下げた。とても大変である。
		美容室 (店長)	お客様の様子	・客から景気の良い話が出てこない。売上も変わらない。
		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)	来客数の動き	・季節要因であるが、1月は体調不良による入院が増加することによりサービスのキャンセルが多発する。
		設計事務所 (代表)	来客数の動き	・来客数が思ったより少ない。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・新築受注に関しても微増ではあるが、この3か月間は前月増となっている。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・マンション販売は堅調だが、戸建ての高額物件になると客の反応は鈍い。通勤に時間が掛かる地域の物件もあるが、そういったところは客が付かない。地理的な問題で売行きが左右される。
		商店街 (代表者)	来客数の動き	・正月明けの初売りから客が少ない。さらに、この1月は寒くなり来客数、販売量共に落ちており、非常に厳しい状況である。
		一般小売店[精肉] (店員)	販売量の動き	・1件当たりの平均受注量がやや落ちている。
		一般小売店[茶] (販売・事務)	来客数の動き	・年末セールでまとめ買いしていた客が多かったため、今月は来客数も少ない。寒さの影響もあり外を歩く人の姿も売上に結び付かない。
		百貨店 (営業担当)	お客様の様子	・1月に入ってから婦人服が大苦戦している。セールに入ってから前年並みになるかと判断していたが寒さが厳しかった要因もあるが非常に厳しく、特に低価格帯が厳しい。一方、紳士服はセールを中心にまずまずの数字である。食料品は少し勢いが落ちている。
		百貨店 (営業担当)	販売量の動き	・冬物のセールが不振であった。
		スーパー (店長)	来客数の動き	・来客数が前年比で厳しい。客単価は前年比増である。熊本地震以降、競合店も戻ってきており、その影響で来客数減となっている。
		コンビニ (経営者)	販売量の動き	・10月までは売上は堅調だったが、11月は僅かに前年を割り、12月は11月より1日当たりの売上が落ちるといふ、余り小売業では見られない現象が起きた。1月も12月ほどではないが前年を僅かに下回っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・年初より来客数が激減している。競合店出店の影響も大きい。家で過ごす家庭が多い。クリスマスや年末で何かと出費が多くなり、年明けは無駄遣いをしないようにしている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・3か月前と比べて客の動きが鈍い。特に目立った理由はない。売上も少し悪い。
		衣料品専門店（店員）	それ以外	・回転率を上げるため商品量が前年より減っている。セール品の在庫が非常に少なく、セール売上が前年より減少している。
		衣料品専門店（総務担当）	競争相手の様子	・商店街の高齢化が甚だしく、それに伴い客が減少している。そのため競合店が1店舗閉店し、ますます厳しい状況になっている。
		その他小売の動向を把握できる者〔ショッピングセンター〕（統括者）	来客数の動き	・前年の催事の反動で来客数が減っている。客単価は横ばいであり、売上も前年に届いていない。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・予約、来客数が少ない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・前年よりも来客数が少なく、客単価も悪い。客からも景気の悪い話が聞こえてこない。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・前年に比べ、コンサート等の特需要素がなく、稼働、単価共に減少している。成長率も4ポイント減少しており、若干後退している。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・外国人観光客による購買は好調だが、国内の団体客の入込が鈍くなっている。
		都市型ホテル（副支配人）	販売量の動き	・宿泊単価が大きく下がることはないが、日、月曜の宿泊者数が減っている。
		通信会社（営業）	お客様の様子	・放送及び通信サービスを提供しているが、他社への優位性が時代の流れと共に変化し、効果が薄れてきている。以前は通信サービスに対し放送部分を付加価値として位置付けていたが、テレビ離れが加速していることが要因の1つである。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・今一つ景気は回復していない。天候要因もあるが美容業界では客の動きが悪い日が続いている。天候が回復して春になると少しは良くなる。
		設計事務所（所長）	単価の動き	・ガソリン・灯油や生鮮食料品の値段が上がっている。
	×	商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街の人通りが増えない。厳しい寒さも一因だが、消費税の引上げの報道も客の話題になっている。
	×	商店街（代表者）	来客数の動き	・年末の印刷物が大幅に減少した。
	×	商店街（代表者）	お客様の様子	・年末年始は毎年のことだが、今年は大雪やシケがあり、ガソリン、灯油、野菜、魚の予想以上の高騰で台所を預かる主婦にかなりの負担が掛かり、節約しなければならない状態が続いている。
	×	一般小売店〔青果〕（店長）	それ以外	・年末から年明けにかけて寒さが厳しいために、商品の入荷が全くなく、例年198円のレタスが600～800円まで上がった。それを赤字覚悟で客に合わせる値段で販売し、来客数もかなり減り、かなり厳しい状況が続いている。
	×	一般小売店〔鮮魚〕（店員）	お客様の様子	・客の話を聞くと、本当に売れていない。もちろん魚も買ってくれない。魚が少ない上、なかなか魚価が上がらない。ウナギが来週から値上がりする。
	×	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・相変わらず来街者がほとんどいない。
	×	観光名所（従業員）	来客数の動き	・朝晩の冷え込みが厳しく、チェーン規制等、交通機関に影響することがあり来客数も激減している。
	×	音楽教室（管理担当）	来客数の動き	・受験や転勤の時期のため一時的に悪い。
企業動向関連		-	-	-
(九州)		農林水産業（従業者）	受注量や販売量の動き	・年明けから例年にはない高値市況となり、動きが遅くなった。現状は徐々に回復しつつあるが、先週からの寒波により、再び出荷量が減少する。寒暖の差が大きいと、トマトなどは甘く美味くなる。
		家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・今月は全般的に受注件数が前年比約110%と増加した。見積額に変化はないが件数が増えている。
		鉄鋼業（経営者）	それ以外	・これから先の動向に注意が必要だが、毎月の受注量の増減幅が小さくなってきており、増加傾向で安定してきた。

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
		金属製品製造業（事業統括）	取引先の様子	・液晶関係の新規投資の案件がある。
		電気機械器具製造業（取締役）	取引先の様子	・車載関連、モーター関連の取引先が依然好調である。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・店舗からの受注量が前年比105%と雑貨中心に増加している。通信販売の配送も販売額、販売量共に増加している。前年末から好調に推移している。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・住宅着工が伸び悩んできているほか、新型車の販売効果の一巡から車の売行きにやや陰りが出てきている。一方、例年より早い寒波の到来や株高を背景に百貨店を中心に衣料品・宝飾品等の売上が増加してきている。
		新聞社〔広告〕（担当者）	受注価格や販売価格の動き	・広告の動きが少し良くなっている。
		経営コンサルタント（社員）	受注量や販売量の動き	・たまたま新規の契約が成立した。
		経営コンサルタント（代表取締役）	受注量や販売量の動き	・人材教育投資に積極的な会社が増えてきている。
		その他サービス業〔物品リース〕（支社長）	取引先の様子	・大型の設備投資計画の情報が増加した。食品製造業の老朽化した設備の省エネ更新や製造量の増加、加えて人材確保のためである。急速に働き方改革が進んでいる印象を受ける。人員を減少させるために投資するのではなく、離職を減少させ、残業や3交代勤務の減少等を経営者側は意識している。
		農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・予想どおり1月は年末年始の特需の反動から売上は厳しくなる。特にスーパーマーケットの動きが悪い。居酒屋は予想よりは良い。メーカーも工場稼働日が少ないため厳しかった。心配していた鳥インフルエンザは、香川県で発生したがその後の発生はなく風評被害もなく、輸出も香川県産以外は問題はなくほっとしている。
		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量で推移している。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・客の動きは良くなっている。ただ時期的に1～2月は、今期の決算状況や在庫調整などで入れてくるので、その数字がどういった数字なのかははっきりしない。
		一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・限られた業種では引き合い及び受注量にかなりの改善がみられる。市場が活況になると必然的に価格が上昇するが、今回はその定説がみられない。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・直近3か月の受注に下方修正が入った。
		その他製造業〔産業廃棄物処理業〕	取引先の様子	・1月のせい、当初に思っていたほど客の生産が上がっておらず、売上が少ない。来月以降に期待している。
		建設業（経営者）	取引先の様子	・客の様子から状況は変わっていない。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・例年1月は貨物の荷動きが悪いが、今年は特に悪い。同業者も倉庫は埋まっているが、商品が回転しないためもうからない。他倉庫や物流不動産から借地して商品を保管している状況である。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・良くなる材料も悪くなる材料もなく、企業活動においてはほぼ変わっていない。個人消費については、小売業者から売上が良いという話も聞かない。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・業績悪化の取引先が少ない。
		金融業（営業）	取引先の様子	・景気は悪くはなく、横ばいである。製造業は、一定の需要を抱えており、特に半導体が好調を維持している。重厚長大も悪くなく3か月前と変化はない。
		経営コンサルタント（社員）	取引先の様子	・閉店する店が増えてきた。
		経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・3か月前と比較すると変わらないが少し悪い。12月はタクシー、ホテル、飲食店それぞれ良かったが1月に入ってからはかなり悪化し前年比でも若干悪い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他サービス業〔コンサルタント〕（代表取締役）	取引先の様子	・市町村から発注される調査や計画策定、設計等の委託業務の追加業務を営業しても、12月の補正予算に計上されることは少なく、新規発注が少ない。また、建築設計の業務においてプロポーザルでの一般公募をされると、100件近く応募があるため受注に結び付かない。
		農林水産業（営業）	受注量や販売量の動き	・前年と比べ、荷余り感や価格値下がりなど低迷傾向が強い。
		繊維工業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・新規物件が出てこない。仕事の量もやや少なく他社の工場も空きがある。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年と比べると1月は特に売上の出だしが悪い。インターネット販売は前年並みかそれ以上であるが、百貨店や量販店等の商社を通じた通常の取引が前年比1割以上落ち込んでいる。
		建設業（社員）	受注量や販売量の動き	・官公庁の第4回発注見通しが発表されたが、極端に前回より減少している。ゼロ国債工事も発表されたが非常に少ない。現在は手持ちもあるが2～4月は全く予想できない。地方までは補正予算はなかなか計上されないようである。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・ある一部の荷主、特に衣料品関係の収益が下がっていることにより当社にも影響が出始めている。生産性向上で何とか踏ん張っているものの、それ以上の収益悪化が懸念される。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・小売業、サービス業、特にスーパーマーケットや飲食業に関しては天候の悪化により売上が急激に落ちている。したがって以前より若干景気は悪くなっている。
	x	-	-	-
雇用関連 (九州)		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・直接雇用を前提とした紹介予定派遣の問合せが増えている。また、その際に発生する手数料について、以前は料金交渉をする企業がほとんどだったが、今はそういったことはほとんどない。人材確保が困難な状況が続くなか、紹介手数料や派遣料金を適正に受け入れる雰囲気になっている。
		人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・直接雇用の問合せなどが増えているが、求職者の動きが鈍く登録が少ない。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・年度末に近づき求人依頼・求職者登録が増加傾向にある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	採用者数の動き	・大学生の今年度の内定状況はおおむね好調のようだ。企業の人材不足も顕著で景気の良さを感じるが、長期の人材不足は逆に悪影響を与える。
		民間職業紹介機関（社員）	求人数の動き	・求人数は微増し、派遣登録者は減少している。登録者の確保が課題である。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・企業からの依頼は堅調に伸びている。全体景況感が良く、人材不足の企業が多いことが要因である。また正社員求人も非常に増加しているため、派遣社員が正社員になることもあり、派遣登録者の不足が顕著になっている。そのため企業の依頼に対して紹介できないものも増加しており、成約件数は横ばいである。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・取扱求人件数か月を追うごとに前年を下回っている。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・求人倍率が高くなっているが、募集をしても人員がそろうはず継続求人が多くなっている現状であり、景気の影響とは考えられない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・建設業は復興需要のための解体作業等の募集が一段落し、前年度より減少した。派遣社員・請負の求人は増加しているが、携帯電話の販売員等、求職者に人気がなく充足が難しい職種の求人比率が高く、大半が充足しないまま更新され、結果として求人倍率を押し上げている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・業界、企業により景気に格差が出ている。大企業は業績が上がっているが、零細企業は人材不足のため、現従業員で対応できる分で回しているため、平均すると変わらない。
		職業安定所（職業紹介）	求人数の動き	・引き続き求人数の増加がみられ管内の有効求人倍率も高い水準で推移している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		学校〔大学〕 (就職支援業務)	求人数の動き	・新卒採用に向けた求人受理件数は前年度比で大幅に減少している。採用活動を続けている企業もあるなか、求人受理件数が減少している理由は景気動向ではなく、学生の就職活動が終了し、来年卒業の学生を採用する方向へ企業側が移行しているためである。
		人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・新年度に向けての事務員の派遣依頼が入ってくる時期ではあるが、例年より動きが遅く採用について慎重になっている。
	x	-	-	-

12. 沖縄（地域別調査機関：一般財団法人南西地域産業活性化センター）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (沖縄)		-	-	-
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・売上が前年比で増加している。客単価、来客数が共に徐々に増加している。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	それ以外	・観光客は増加しているが、単価は低くなっている。ビルの建て替え、建築が増えている。しかし、求人は売手市場であり、労働集約型の事業では慢性的な人手不足で、当店でもスタッフが足りず、稼ぎ時の週末に、全ての来店者を入れることができず、機会損失を起している。
		旅行代理店（マネージャー）	来客数の動き	・個人旅行や、企業の出張などの取扱も僅かであるが増えてきている。
		ゴルフ場（経営者）	販売量の動き	・販売単価を上げて、来客数は激減はしていない。総販売量としては増加している。
		住宅販売会社（代表取締役）	来客数の動き	・分譲マンションが完売し、テレビCMも打切りとなった。キャンセル待ちが約40名の状態である。
		住宅販売会社（営業担当）	来客数の動き	・住宅展示場への来場者数が前月比で304%、前年同月比で78%となっている。
		スーパー（販売企画）	来客数の動き	・今月も来客数は減少している。
		観光型ホテル（マーケティング担当）	販売量の動き	・客室稼働率が前年同月実績を上回っている。前年同月実績に対するプラス幅は3か月前と同様に推移する見込みである。
		観光型ホテル（代表取締役）	競争相手の様子	・沖縄への入域観光客数は、前年同月よりも伸びているものの、新規ホテル、簡易宿泊施設、民泊なども増えている。競争が激しくなっており、悪くはないが、伸び悩んでいる。
		通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・格安モバイルの台頭により厳しい状況は続く。景気の上向き感を感じられない。
		百貨店（店舗企画）	販売量の動き	・冬物衣料品クリアランスは順調にスタートできたが、寒波の影響を受け、春物衣料品の動向が厳しかったり、葉野菜の高騰等で、食料品も苦戦した。
	x	商店街（代表者）	競争相手の様子	・大型店の場合には薄利多売で、利幅が少なくても数で売上の確保ができるが、商店街の小売店では値下げに限度があり、売れない店が多くなっている。特に衣料品関係に打撃が大きく、危機感が募っている。
企業 動向 関連 (沖縄)		-	-	-
		*	*	*
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前と同様に、受注金額はまあまあ良い。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・第4四半期に入ったが、年度末工事の着工が遅れており、出荷が思うようには進まない。
	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	・前年10月の週平均件数946件と比較すると、今月は1,053件で107件増加した。季節的な動きで毎年1月は増加する傾向にある。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	求人数の動き	・新卒の募集件数が増えている。新年度に向けて、企業の採用活動が活発化しており前年より早まっている。
		人材派遣会社（総務担当）	求職者数の動き	・人手不足により様々な企業からの求人の問合せが多いが、求職者が少ない状況が続いているので、お断りするケースも増えている。
		x	-	-