

・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）	お客様の様子	・2月は大雪に見舞われた月であったが、冬の恒例のイベントや春節などの効果で助けられた。ただ、当地全体で見ると、企業の倒産が続いているなど、景況感は余り良くない。倒産の約3割は人手不足によるものであり、隣接する都市部で賃金水準が上昇し、当地の若者が流出していることが原因となっている。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・当社の店舗では、いずれも来客数の前年割れが続いているが、売上は前年を上回っている。富裕層を中心に高額な特選ブランド品や宝飾品などが売れていることが客単価アップにつながっている。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・全体的には来客数の減少や買上率の低下がみられたものの、今年の春節が冬の恒例イベントよりも後にずれ込んだことで中華圏からの来客数が伸びており、それに伴い客単価が大きく上昇した。全体売上は前年を上回って推移している。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・節約志向は依然としてあるが、目的買いの際には高単価商材を購入する動きもみられる。特に節分の恵方巻き、バレンタイン、学生服などで、そうした動きが顕著であった。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・前月に続き、客単価が前年よりも上がっている。来客数は減少しているが、売上は前年実績を上回った。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・例年2月から新生活に向けてのスーツ需要が高まる傾向にあるが、今年は出足が早く、販売量が前年を2割上回り、ピークの3月に近い数字となるなど、好調であった。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・3か月前と比べると、販売台数は明らかに伸びている。ただ、当地の場合、3月が最盛期となるため、4月以降は段々と買い控えが進むことになる。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・Webでの予約が観光客、ビジネス客共に好調である。また、春節の外国人観光客も効率良く取り込むことができた。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・流水の接岸とともに冬季観光客が増加している。外国人観光客は、特に国内線を乗り継ぐ個人客が増加している。ひがし北海道広域観光周遊ルートの冬季観光需要拡大策が少しずつ浸透してきていることが要因とみられる。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・1次産業の秋の収穫が好調であったことから、地域経済に波及効果が生じている。また、建設関係からの受注も順調に推移している。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・春商戦用の新商材に対する個人需要が全道各地でみられており、売上も想定を2割以上上回っている。また、光回線が地方まで普及したことにより、光サービスの需要も地方を中心に想定を上回る引き合いがみられる。
		観光名所（従業員）	来客数の動き	・2月25日時点の利用乗降客数は前年比106.1%となっている。当地では近年まれにみる大雪が続いているにもかかわらず、外国人観光客の入込に勢いがあり、過去3か月間、前年を上回る状況が継続していることから、景気はやや良くなっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・大雪などの天候不順と平昌オリンピックのテレビ放送の影響で来客数が減少した。
	商店街（代表者）	お客様の様子	・客の様子をみると、平昌オリンピックで金メダルが取れたことに喜んでおり、景気のことはおくびにも出さずに過ごしている。	
	商店街（代表者）	来客数の動き	・例年であれば、2月は年金が支給される15日以降の来街者がやや増加する傾向にあるが、今年は冷え込みの厳しさや降雪の影響で自家用車を利用する来街者も、区域内の公共交通機関を利用する来街者も減少した。また、ふだんの月と比べて、買物袋を持ち歩く地域住民の姿も少なかった。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	販売量の動き	・2月は急激な落ち込みがみられた。平昌オリンピックのテレビ観戦により、外出を控えたためとみられる。同様に夜の飲食もカーリングなどのテレビ放送があったため、非常に悪かった。外国人観光客の動きをみると、冬の恒例イベントの開催期間こそ順調であったが、春節の期間に入ると悪くなった。これまでとは動きが変わっており、何らかの対策が必要になってきている。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・ここ最近の販売量、売上は良くもないが、悪くもなく、底堅く推移している。ただ、本来の活気のある動きとはいえない。
		百貨店（担当者）	単価の動き	・若干のマイナストレンドが続いている。客の消費マインドは依然として冷え込んでおり、必要なものを選別して購入している。
		スーパー（役員）	来客数の動き	・2月は客単価、商品単価、客1人当たりの平均買上点数などの指標が前年から4%前後上昇したものの、来客数が大きく減少していることで売上は若干の減少となった。前年と比べて店舗数は増加しているが、大雪の影響で客の買物の頻度が低下しており、そのことが全体売上にも影響している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・これまで回復基調にあった来客数の動きが今一つであり、前年比もここ3か月では最も低かった。気温が低かったことに加えて、地域によっては積雪量が増えたこともあり、客の動きが鈍っている。ただ、客単価が上昇しているため、全体売上は横ばいであった。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・ビールなどの嗜好品の売上が増加している。今年は雪が多いことで、除雪業者などの動向が良いことが理由とみられる。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数が減少している。ただ、客1人当たりの買上点数は増加している。
		家電量販店（店員）	お客様の様子	・家電品の独り立ちセットの下見客が例年よりも少ない。平昌オリンピック需要も期待したほどではなかった。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・前年後半から大きな変化のみられない状況が続いている。新しい商材が少ないことも多少影響しているが、増販期に入った現在も変化がみられない。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・2月が厳寒期であることを考慮すると、景気は悪いとはいえない。目的を持って商材の購入を考えている客も増えている。ただ、営業日数が少ないことがこたえた。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	販売量の動き	・石油製品価格が上昇傾向にあるが、販売量に変化はみられない。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・2月は大雪の影響で交通渋滞が生じるなど、地元客が外食するような雰囲気にはないが、得意客は関係なく来店している。下旬には卒業旅行とみられる若者の来店もあった。また、外国人客は相変わらず数多く来店している。全体売上は前年とほぼ横ばいであった。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・平昌オリンピックの影響で注目種目の放映日を中心に夜の売上が激減しており、全体としてはやや悪かった。例年、各地の生産者による年度末の試食会、研修会などが行われる時期であるが、今年は予約もなかった。他店の様子を見ると、知人の店では人員不足が慢性化しており、客の少ない日はスタッフが安心していただとのことであった。また、ホテルでは朝食バイキングで多量の生野菜を使っているが、青果品の価格が再度上がり始めているため、大丈夫なのかと心配になるほどである。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・前月に引き続き問合せ件数や先行受注状況がやや良かった。
		タクシー運転手	来客数の動き	・乗務員不足で稼働率が落ちている。1台当たりのタクシーの売上は若干プラスになっているが、会社全体としての売上は大きなマイナスとなった。
		タクシー運転手	単価の動き	・地域の今年度分の各種イベントも終了しており、人の動きが望めない。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・同業他社の稼働状況を見ると、全体的に低下している。

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
		通信会社（社員）	来客数の動き	・特に変化は感じられない。例年であれば客の動きが活発化する時期であるが、プロモーションなどが前倒しになっていることで、本来上向くはずの時期に動きがみられなかった。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・2月も同じような売上で推移している。暖房費や野菜などの食料品が値上がりしている影響なのか、年金生活者の来店サイクルが長くなってきていることが気掛かりである。
		その他サービスの動向を把握できる者〔フェリー〕（従業員）	来客数の動き	・天候悪化による欠航回数が引き続き増加傾向で推移している。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・分譲マンションのモデルルームへの来客数は総じて堅調であるが、客の購入意思決定に要する時間のばらつきが大きくなっている。また、平昌オリンピックの影響で期間中の来客数と販売戸数が減少した。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・2月も来客数が前年を10%ほど下回っている。節分コーナーに対する客の反応が余り良くなかった。
		スーパー（企画担当）	お客様の様子	・節分やバレンタインなどの商戦の売上は、前年と比べてやや不調であった。前年までは比較的高単価のこだわり商材が売れ筋であったが、今年は低価格帯の商材がよく売れており、結果的に売上減少につながった。
		スーパー（役員）	来客数の動き	・大雪の影響に加えて、平昌オリンピックのテレビ放映の影響もあり、客が外出しない傾向が強くなっている。日用品の消費が全体的に落ちている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・来客数も減っているが、客単価も落ちている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・当地において、かつてないほどの積雪がみられている影響で販売量の動きが停滞している。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・春節期間中のアジア圏からの観光客が前年よりも減少している。
		観光型ホテル（役員）	単価の動き	・国内客、国外客共、宿泊単価の伸びが止まった。一方、物価高によりコストがかさみ、収益が悪化している。
		タクシー運転手	販売量の動き	・例年、この時期は降雪によりタクシーの運行本数が増加することになるが、今年はマイカーでの移動を控えるような降雪状況であったにもかかわらず、増収とはならなかった。
		タクシー運転手	来客数の動き	・観光客の利用も、イベント関係のオーダーも減少傾向にある。事前予約が減少しており、外国人観光客を中心とした間際のオーダーが目立つ。
		タクシー運転手	お客様の様子	・ここ3か月、景気の変わらない状況が続いている。今年は特に大雪の影響で客の動きが鈍くなっている。例年、2月は厳しい月である上、当地の景況感も良くないことから、景気はやや悪い。
		パチンコ店（役員）	単価の動き	・野菜などの価格上昇や原油価格の高止まりの影響で景気はやや悪い。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・大雪の影響で外出を控えている客が多く、来店サイクルが伸びている。
	×	商店街（代表者）	販売量の動き	・雪が降り過ぎていることで、客足が余りにも悪い。原材料価格の高騰も収まらないことから、収益的に厳しい状況にある。
	×	百貨店（役員）	販売量の動き	・売上に加えて、来客数も減少している。
	×	百貨店（営業販売担当）	来客数の動き	・平昌オリンピックが始まってからの2週間の来客数が特に減少している。
	×	コンビニ（オーナー）	来客数の動き	・外国人観光客が減少している。
	×	住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・当地はまれにみる大雪に見舞われ、気温も低く推移していることから、モデルハウスや建築関係の来客数が大幅に減少している。また、小売部門の来客数も減少している。除雪費の負担も跳ね上がっており、非常に悪い状況となっている。
企業動向関連		-	-	-
(北海道)		その他非製造業〔鋼材卸売〕（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・2月は商材の動きが好調であり、売上も見込みを5%ほど上回った。ただ、大幅な回復まではみられない。
		家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・平昌オリンピックの影響もあるが、最近の厳しい寒さの影響で、全般的に消費行動が低迷している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		建設業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・大手建設会社や地元大手建設会社の抱えている仕事量は飽和状態にあるが、これよりも規模の小さい建設会社には仕事が行き渡っていないため、業者間での低価格受注競争が厳しくなっている。
		建設業（役員）	受注量や販売量の動き	・受注工事の進捗状況はほぼ計画どおりであり、年度計画を上回る完成工事高と利益が確定している状況に変化はみられない。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・冬場のため、輸送量は落ちたままであるが、営業部においては建材関連輸送の見積依頼や引き合いの件数が増加してきている。
		輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・前年の農作物の収穫が好調であった割に、物流への恩恵が今一つ感じられない。特に倉庫保管に関しては、在庫のない状態でスタートしているだけに、生産地から直接輸送するケースが多く、保管期間も短期になる傾向が強くなっている。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・ここ最近、株価の乱高下がみられるものの、取引先においては案件数、受注数共に堅調に推移しており、これまでどおり業績のやや良い状況が続いている。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・生鮮食品やエネルギー関連の価格高止まりの影響から、個人消費の節約志向が強まっているが、外国人観光客の消費が引き続き堅調なことから、景気は横ばいでの推移となっている。
		司法書士	取引先の様子	・冬期間のため、土地取引や建物の新築物件、中古物件などの取引が停滞傾向にある。特に今年は降雪量が記録的に多いことから、不動産業や建築業において大きな影響が出ている。
		コピーサービス業（従業員）	取引先の様子	・取引先の様子をみると、設備投資に対してまだまだ慎重な姿勢が続いている。
		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	・災害復旧工事関連が一段落したものの、北海道新幹線の延伸工事など、民間の建築意欲が旺盛である。
		その他サービス業〔建設機械レンタル〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・売上が前年を10%強上回る状況が続いている。
		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・3か月前の11月の販売量は前年比プラス7.2%であったが、2月の販売量は前年比プラス1.7%となっている。
		司法書士	それ以外	・今冬は暖房用の灯油価格が高止まりしている上、寒さも厳しいことから、灯油の使用量が多くなりがちである。また、葉物野菜などの価格も上昇している。これらのことから、節約などの対策で支出を抑える状況がみられる。前年と比べて家計が厳しくなっていることで景気が下向きになっている。
	×	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・年明けからの売上の落ち込みがひどく、前年と比べても1割近く減少している。
雇用関連		-	-	-
(北海道)		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・自動車関連、小売業、不動産業などで消費の動きが活発になっていることで雇用環境も上向いている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・客先から、人手は欲しいが募集しても人が集まらないため、求人広告の出稿を控えるとの話があちこちで聞かれるようになった。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求職者数の動き	・建設、運輸、介護の正社員が極端に不足している。また、小売や飲食店のアルバイト、パートも不足しており、主婦やシニアへのニーズが一層高まってきている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・月間有効求職者数が6年3か月連続で前年を下回り、月間有効求人数が12か月連続で前年を上回ったことから、有効求人倍率は1.08倍と前年を7年11か月連続で上回った。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が7か月連続で前年を上回る状況の下で、応募者が依然として少ないことから、人手不足対策として正社員への登用を積極的に行うとともに、技能講習や資格取得を支援するなど、少ない人員で効率的な作業を行うことを目指す取組がみられる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は増加に転じたが、人手不足となっている業種での増加が中心であり、景気が上向きにあるとまではいえない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・1月の有効求人倍率は1.08倍となり、前年を0.08ポイント上回るなど、高い水準で推移している。
		学校[大学](就職担当)	求人数の動き	・3月1日からの新卒学生の就職活動の開始を控えて、各企業の採用担当者の動きが良い。企業側が早めに良い学生と接触する機会を強く求めており、採用意欲の高さがうかがえる。
		求人情報誌製作会社(編集者)	求人数の動き	・求人件数が前年を下回って推移している。
	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)		*	*	*
		商店街(代表者)	来客数の動き	・全体的な動きに変化はないものの、天候が良いためその影響が大きく現れている。客単価は前年並みであるが来客数が前年を上回っており、全体としての前年比は102~103%で推移している。
		家電量販店(店長)	販売量の動き	・寒波の影響もあり、暖房商材の売行きが好調である。また、冷蔵庫や洗濯機などの白物家電の客単価も上昇しており、前年の数字を上回っている。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・例年どおり、雪解けに合わせて車の乗換えを検討する客が増えてきている。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・3か月前は自動車メーカーの不正検査問題によるリコールのため販売量が伸びなかったが、今は少し良くなっている。
		住関連専門店(経営者)	販売量の動き	・注文家具の納品が進んでいるため、若干ではあるが販売量が増加している。
		住関連専門店(経営者)	単価の動き	・今は大型の高額商材が売れており、売上を押し上げている。
		その他小売[ショッピングセンター](統括)	単価の動き	・春物を中心とした新しいニーズにこたえる品ぞろえにしたことから客単価が上昇しており、来客数も増加している。また、春節を契機としたインバウンド客の需要も増えている。
		その他サービス[自動車整備業](経営者)	販売量の動き	・来客数、売上、販売量共に好調である。原油関連の価格高騰により値上げをしたが、販売量は減少することなく増加傾向にある。
		住宅販売会社(経営者)	お客様の様子	・関東在住の相続権者による地元の空き家の処分依頼があり、解体工事、土地仲介、新築工事の受注と、1件で複数の受注が発生している。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・1月から引き続いて天候が悪く、とにかく人が外を歩かない。そのため、商店街も全く機能していない状態である。
		一般小売店[医薬品](経営者)	お客様の様子	・今年は気温が低いことと大雪により売上が前年を下回る日が続いている。また、来客数も前年比5%の落ち込みとなっている。
		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。また、低額商材は厳しい状況であるものの、高額商材が好調のため、売上は確保している。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・世の中の動きに大きな変化がないため、景気にも大きな変化はみられていない。
		百貨店(経営者)	販売量の動き	・高額商材は依然として堅調に推移しているものの、これまで比較的順調であったファッション関係は、気温の低い状態が続いているため春物の購買意欲が減少気味であり苦戦している。ただし、前半のバレンタインは盛り上がりつつあるため、全体としては前年並みの推移となっている。
		スーパー(経営者)	単価の動き	・2月は、野菜の価格高騰や一部加工食品の値上げもあり、平均1品単価が前年を上回ったものの、来客数と購入点数は前年を下回っており、全体として余り芳しい状態ではない。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・客単価は前年を上回る状況が続いているが、来客数が減少している。販売店の増加による競争激化が影響している。
		スーパー(総務担当)	単価の動き	・寒さや雪の影響で来客数は減少しているものの、客単価が上昇しているため、売上は前年を上回っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・来客数は前年を下回っているが、特売価格の強度を上げることにより購入点数が増加し、客単価を押し上げている。結果として、客単価の上昇により前年並みの売上を確保している状態であり、変化は小さい。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・地方の景気は、首都圏と違いかなり悪いままで推移している。公共事業の減少により、建設関係の来客数が減少している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数が前年比で4ポイント低下している。客単価が前年を上回っているため、売上の前年比は2ポイントの低下にとどまっているものの、厳しい状況が続いている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・クレジットカードの手数料サービスや、購入額に応じたプレゼントをつけたセールの実施により、来客数が増加し売上も伸びている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・特定の業種において作業服、事務服の新規受注があり、販売量も多かったが、店頭では積雪による道路状況の悪化により、来客数が減少している。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・卒業、入学の需要によるテーラードの動きは順調に推移しているが、春物商材へのニーズが高まっていないカジュアル関係が苦戦している。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・天候の影響と、若者世代の人口減少により、フレッシュターの来客数が大幅に減少している。
		衣料品専門店（総務担当）	来客数の動き	・端境期のためセール品の多い商品構成となっているが、客に購買意欲がみられない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・来客数は多少増加しているものの、受注量の前年比に変化がみられない。
		乗用車販売店（本部）	来客数の動き	・大規模イベントを試みたものの、来客数に伸びがみられず、業績は前年並みで推移している。
		その他専門店 [白衣・ユニフォーム]（営業担当）	販売量の動き	・実際に売上に結び付くかは不明であるが、新年度に向けたそれなりの数の動きがみられている。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（営業担当）	販売量の動き	・気温の低下により、灯油を中心とした季節商材の伸びはあるものの、中心となるガソリンは前年を下回っている。
		高級レストラン（支配人）	競争相手の様子	・同業他社からも余り良い話を聞いていない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・団体客の予約は多少入っているものの、個人客を中心に予約が少ないため、景気が上向いているという雰囲気はない。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・客からは、余り仕事の状況が良くないという話を聞くことが多い。同時に、同業他社も頭を抱えている状況のようである。
		観光型旅館（スタッフ）	販売量の動き	・原因は不明であるが、販売量は横ばいで推移している。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊部門は前年並みであり、宴会部門も忘新年会は平年並みに受注できている。レストラン部門は和室の個人利用が減少したものの、僅かながら予算を上回っている。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・団体旅行は堅調であるが、個人旅行の先行予約は前年を下回っている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・個人旅行の申込みや取扱いに大きな増加傾向はみられていない。また、大雪の影響もあり販売量はほぼ横ばいで推移している。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・2月は公共事業の予算消化時期でもあり、景気は横ばいの状態である。3～4月の卒業入学シーズンに備えているのか、消費動向は鈍化している。また、確定申告時期のため、中小企業の社長なども事務処理に追われており、営業も停滞気味になっている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客の設備投資意欲に変化はみられない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・2月に入り今までにない豪雪となっている。例年より冬の様相が長引いているため、客の購買意欲が鈍り、契約者数も伸び悩んでいる。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客はコスト削減の要求ばかりであり、新製品が売れない状態が続いている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・売上が前年を上回り大変好調ではあるが、インバウンド客による底上げであり、日本人客が若干減っていることが気に掛かる。

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
		遊園地（経営者）	それ以外	・今月は休園中であり営業をしていないが、団体予約は例年並みとなっている。
		競艇場（職員）	来客数の動き	・イベントの有無による来客数の差が大きくなっている。
		その他住宅〔リフォーム〕（従業員）	来客数の動き	・年明けより問合せ件数が前年を下回っている。なかでも塗装工事が増えていない。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・例年がない寒さのため、客の出足が鈍っているように見受けられる。また、飲食店では食料品などの価格高騰による売上への影響が散見されている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・大雪や寒波の影響で商店街への来街者数が減少している。また、野菜などの食料品の価格が高止まりしており、消費も停滞気味である。
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	販売量の動き	・世界及び国内経済のゆがみ、株価の不安定感、平昌オリンピックによる消費の停滞、局地的な雪により、全体の消費マインドが上がらない。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・例年がない冷え込みと降雪量の影響が大きい。消費者は経済的にも身体的にも疲弊してしまい、夜に出歩かなくなったことで、飲食店への販売量が減少している。飲食店側も対策を立てられずに悲鳴をあげている。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・2月後半の年金支給日以降から客単価が急速に改善したことで、売上の極端な悪化を免れているものの、来客数の減少傾向に改善の兆しが全くみられていない。大変悪い状況ではあるものの、まとめ買いをする客も多く、購買意欲が冷え切っているとまでは言い切れない。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・大雪と日常的な強い冷え込みにより、来客数が著しく減少している。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・時計、宝飾品、ブランド品など的高額商材の動きが鈍い状況が続いている。また、冬物の動きが好調であった衣料品においても、紳士服の動きが弱まっている。春物は立ち上がり始めているが、気温が低い状態が続いているため、定価品の出足が遅い印象を受ける。さらに、物産展も引き続き売上が厳しい状態である。
		スーパー（営業担当）	お客様の様子	・1月に続き2月も週末にかけて雪の日が多く、来客数が減少している。特に日曜日の午前中は雪かきなどにより来客数の減少幅が大きい。日曜日はポイント倍セールを実施している関係上、日曜日の来客数減少は全体の売上にも大きく影響を及ぼしている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・近隣ビルのテナントが引っ越し、なじみ客が減少している。また、恵方巻きのイベントの曜日まわりが悪く、不発に終わっている。バレンタイン商戦もばつとせず、今月はこれといったプラス材料がない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・客単価は前年を維持しているものの、来客数の減少が続いている。特に夜中の客が減っている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・競合店出店の影響もあり、来客数の減少が顕著に数字に表れている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・大雪により夕夜間の来客数が激減している。売上が落ちているなか、除雪費や光熱費が重く申し掛かり、利益的にはかなり厳しい状況である。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・季節に関係のないイベントはそれなりに好調であるが、寒さのため春物の実売にはつながっていない。一方で、冬物の動きも止まっている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・春物への購入意欲が高まり、新生活に向けた学生などの来客数が増える時期であるが、今年は大雪や例年よりも長引く寒さの影響により、客の動きが1～2週間ずれ込んでいる。非常に大きいマーケットのため、これを今から取り返すことは難しい。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・寒さと降雪により、来客数が非常に良くない。また、客の節約志向が高まっているように見受けられる。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・地元の雪まつりでは、大雪のため店舗への来客数が少ない状況である。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・地元の雪まつりの来客数は期待したほどではなく、財布のひもも固いままである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 〔靴〕（従業員）	販売量の動き	・降雪のため長靴などの動きは活発であるが、春物の動きが鈍い。
		その他専門店 〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・暖房用燃料の需要が前年並みに落ち着いてきている。前月までは、寒波の影響で伸びた需要で粗利益の落ち込みをカバーしていたが、販売量が前年並みとなったことで、利益が落ち込んできている。
		一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・株価の下落や大雪の影響、さらには平昌オリンピックを家で観戦するため、来客数が減少している。
		一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・2～3か月前は忘年会などがあつたため忙しかったが、今月は例年同様に暇な月となっている。
		一般レストラン （経営者）	お客様の様子	・前月に引き続き悪天候が客足を止めている。天気予報の精度が高まっているため、大雪の予報がされると出張の予定もかき消されてしまう。また、家庭での雪かきでエネルギーを使ってしまうため、地元の人すら夜に繁華街に出て来られない状況である。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・悪天候の日が多く、客の動きが鈍っている。
		都市型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・1～2月は悪天候により来客数の動きに鈍さがみられている。予定が決まっている宴会などは堅調であり、宿泊も若干上回っているものの、レストランは来客数の減少が著しい状況である。
		都市型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・寒波の影響によりレストランの来客数が減少しているため、売上も伸びていない。
		旅行代理店（店長）	お客様の様子	・国内旅行において、団体旅行の問合せ件数が減っている。ただし、海外旅行の申込件数は多い。
		通信会社（営業担当）	単価の動き	・前年当初から収入はそのまま物価の上昇が続いている。消費者の支出の動きは鈍く、景気は横ばい若しくはやや悪い状態である。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・気温が低く積雪も多いため、一般の来客数が極端に少ない状態である。
		美容室（経営者）	単価の動き	・一時は回復したかにみえた客単価が、ボーナス月を抜けて通常の動きとなったことから、前年を下回る状況となっている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・寒さで来客数が非常に少ない状態である。
	×	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・2月中旬の大雪により来客数が減少したが、その後も平昌オリンピックの閉会式まで、深夜のにぎわいがなくなっている。また、周辺では2月末で閉店する店舗も出ている。
	×	百貨店（買付担当）	来客数の動き	・大雪や積雪による来客数の減少が大きい。また、平昌オリンピックも来客数減少の要因になったとみられる。
	×	スーパー（経営者）	お客様の様子	・断続的な寒波の影響で朝晩の冷え込みが非常に厳しく、外出が控えられている。また、可処分所得が増えないなか、灯油価格の高騰などにより買い控えの行動がみられている。
	×	スーパー（店長）	来客数の動き	・売上の前年比が93.4%という厳しい状況で2月を迎えている。2月の売上は前年比94.8%と1月よりは良くなっているが、16日に競合店がオープンしたことで、価格競争の波にのまれており、とても上向きとはいえない。
	×	コンビニ（店長）	来客数の動き	・約2年前の地下鉄新規路線開通による人の流れの変化により、来客数が減少している。また、通信販売の台頭や超高齢化社会の進行も、来客数の減少に拍車を掛けている。
	×	家電量販店（従業員）	販売量の動き	・日用品や野菜の価格高騰のため、家電の購入にお金がかかっている。
	×	高級レストラン （経営者）	来客数の動き	・景気が低迷しているのか、余り良い話はない。首都圏は景気が良いと聞いているが、地元にはその実感がない。
企業 動向 関連 (東北)		-	-	-
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比較して、特段の受注量増加はなく、同程度の景気となっている。
		金融業（広報担当）	取引先の様子	・1次産品の小売価格の高止まりが、個人消費の心理的足かせになっているものの、住宅投資、公共投資は高水準の推移が続いている。また、雇用の動きも過去最高水準を更新しているなど、プラス要素が多い。
	農林水産業（従業員）	受注量や販売量の動き	・燃料費の高騰が収益を圧迫しているものの、直売所出品の売上は前年を上回っている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・2月は、観光客や出張客が若干少なかつたため、販売量が伸びていない。
		食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・販売量の前年比が10%減少するという厳しい状態が続いている。
		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前から毎月、売上の前年比が約10%落ちており、景気の悪い状況が続いている。
		窯業・土石製品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・前年同期と比較しても出荷量が伸びていない。
		電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・地元の中小的製造業においても、十分な受注量を抱えている。
		電気機械器具製造業（企画担当）	取引先の様子	・身の回りの景気としては、大きな変化はないものの、良い状況が続いている。多くの取引先も製品開発が順調である。
		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	・荷主の業種により物量に若干の増減はあるものの、比較的安定して推移している。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・契約更新の条件において、冷ややかな客の反応が多くなっている。そのため、何かしらの付加価値をプラスしないと厳しい状況である。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・土木建築業の受注は堅調であり、住宅ニーズもそれなりにある。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・豪雪により、各地で経済活動が停滞している。
		公認会計士	取引先の様子	・建設関係は相変わらず税引き前利益を計上している企業が多いが、小売業、サービス業、製造業の売上は前年を下回っており、利益も減少している企業が多くなっている。
		その他非製造業〔食料品卸売業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・販売量はやや増加しているが、客単価が低く全体的に売上が落ち込んでいる。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・年末に受注した商品の納品時期を迎えている。今月から来月にかけてピークとなるが、2～3か月前と比較すれば、景気は余り変わっていない。
		農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・前年の果物は、天候に恵まれず品質が低下したこともあり、販売単価は全体的に1～2割低くなっている。
		木材木製品製造業（経営者）	それ以外	・年明け以降、需要の鈍化や業界間の競争激化から受注量は落ちてきている。加えて、前年来の為替円安を主要因とする原材料コストの上昇が収益を圧迫しており、厳しい状況が続いている。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は、官公庁は前年並みであるものの民間が落ち込んでいる。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・受注状況が良くない。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・地銀の店頭チラシやハウスメーカーのテレビCMが減少している。Webマーケティングの安価化が要因の1つではないかとみている。
		コピーサービス業（従業者）	受注量や販売量の動き	・納入した機器に対応している消耗品の売上が10%以上も落ち込んでいる。ユーザーの使用頻度が減っているのか、他社へ流れているのかを現在調査中である。
	x	*	*	*
雇用関連		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・製造業は海外向けなどの生産が好調であり、リーマンショック以降、最高の増産体制になっている企業が多い。
(東北)		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・個人登録は過去最高の水準に達しており、活動意欲の高い求職者が多い印象を受ける。また、求人数の増加に伴い、企業側のうち大手を中心に、教育要員で幅広い層を対象にした募集を行っていることも影響しているとみている。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・雇用の無期転換問題による雇止めの影響もあるのか、2月中旬から新規求職者の登録数が増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・人手不足業種以外の企業においても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
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・特に中堅中小企業において、他社へ転職する割合が3か月前と同様に多い状態が続いている。転職するということは、各企業が求人活動を活発に行っているということである。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求職者数に減少はみられないものの、条件を高望みする傾向が強まっており、マッチングせず契約に結び付かないケースが多い。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・年度末にもかかわらず、企業の採用意欲が高まっていない。
		アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・売上はあるものの、利益が出ていないため、結果として横ばいで推移している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・京阪地域からの求人が増えつつあるが、地元は設備投資がなく求人は減少傾向にある。そのため全体的な求人数は横ばいで推移している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・首都圏への人材流出が進んでおり、人手不足が深刻化している。そのため、人手確保のための企業PRの広告需要が高まっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・人手不足により採用に時間が掛かることから、求人数は増加傾向にあるものの、景気に変化はみられていない。
		学校〔専門学校〕	求人数の動き	・求人獲得状況は、前年同月と比較して大きな変化はしていない。
		人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・東北2県での大口受託業務が12月に終了している。別件の大口外資中途採用案件にて紹介手数料を計上できたものの、売上の前年比が7%減少、利益が前年比3%減少しており、やや振るわない状況である。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求職者の動きが鈍化している。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・燃料費の高騰が、企業の求人活動にも影響している状況である。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・臨時求人が多かったことから、有効求人数が増加している。ただし、例年同様に在職中の契約社員により新規求職者数は増加したものの、有効求職者は減少している。そのため、有効求人倍率は上がっているが、求職者が求める求人は少なく、採用件数は大幅に減少している。
	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)		-	-	-
		商店街（代表者）	単価の動き	・来客数は依然として前年を割っているものの、客単価は上がっている。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・例年より気温が低いせいか、衣料品は苦戦しているが、食品、住居用品は好調である。店全体での売上は前年比103%、来客数も同100%と好調である。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・今年は極寒の影響で、季節商材が品切れしたが、追加で入荷するとすぐに売り切った。平昌オリンピックの影響もあり、テレビは前年を超える実績となっている。全体では前年同期比108%で着地となる。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・決算前で受注が増えている。
		その他飲食〔給食・レストラン〕（総務）	それ以外	・人手不足の影響が、業種間、企業間のばらつきにつながっているのではないかと。労働集約型の業種にはやや重い課題となっている。省力化など生産性の向上に見通しを付けられれば、受託を増やすことも可能な好機でもある。
		旅行代理店（経営者）	単価の動き	・宿泊単価の高い商品を予約する客が、前年より増加している。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・新規契約が増えているので、明らかに景気は良くなっている。
		通信会社（総務担当）	販売量の動き	・通信業界では年間で最も売れる時期のため、販売量は増えている。
		ゴルフ場（総務担当）	来客数の動き	・前年同時期と比較して、入場者の予約状況はやや良くなっているため、景気も同様ではないか。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・2月に入っても寒さが厳しく、客は外に出てきてくれない。野菜価格の高騰も影響しているのではないかと。

分野	景気の現状判断	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（副店長）	お客様の様子	・今月も降雪、低温、そして平昌オリンピックの影響もあって、客が自宅から出ない。来客数は順調に伸びているが、季節先取りの洋服は動かない土地柄の上に、余りの寒さで春物の動きが悪い。高額品の催事も苦戦を強いられ、全体的にぱっとしない。
		スーパー（商品部担当）	来客数の動き	・前月同様、イベントでの集客はあるものの、週単位で見ると大きな変動はなく、単価下落や買上点数が伸びないため、売上の苦戦は続いている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・前年比で客単価が19円上昇、来客数は1日当たり7人増加しており、売上は微増で推移している。寒いためか、夜の客数の伸びが見られない。
		衣料品専門店（統括）	来客数の動き	・今月は大変寒い日が続く、平昌オリンピックも2週間という長い期間、スポーツ観戦をするということで、客の出足もなかなか悪い。
		家電量販店（営業担当）	販売量の動き	・平昌オリンピックの影響もあり、映像関連が前年比約120%で推移している。パソコン関連の動きは同80%となっている。
		乗用車販売店（販売担当）	来客数の動き	・新車、中古車販売、車検、整備関係の販売等、これら全てが来客数によって左右されるが、ここ2～3か月は、前年度の来客数の動き等からみて、かなり低いものの、それなりに中古車販売があり、車検整備等が入ってきている。低水準だが、総じて変わらない。
		自動車備品販売店（経営者）	単価の動き	・通常の2月とは様子が違い、購買量も盛り上がりなかったが、原因は分からない。
		住関連専門店（仕入担当）	来客数の動き	・寒さが続き、防寒に関する物だけは売れているものの、それ以外の購買は弱い。消耗品の単価下落傾向も依然として続いている。
		その他専門店 〔燃料〕（従業員）	販売量の動き	・受注に対して配送の手配が調整できず、販売できない状況がある。受注残も減少傾向である。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・今月「お客様感謝キャンペーン」として、一部商品を値引き販売したところ、今までにない来客があった。外食する人が増えたのは、景気が上向きだからか、安価だから食べに出て良いと考えるほど不景気なのか、判断に迷うところである。
		都市型ホテル（副支配人）	来客数の動き	・今月は全館的な工事が入っていたため、販売制限を行っている。売上は必然的に落ちたものの、一部工事完了後は順調に入ってきている。
		旅行代理店（所長）	来客数の動き	・厳冬で、スキー場関連は順調なもの、それ以外の客足は鈍いようである。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・前年度と比べ、新築戸建ての販売数と購入数が減少傾向にある。新築戸建ての市場マーケット縮小に伴い、中古市場へのニーズが高まっているため、流通販売価格は全体的に下落傾向である。
		ゴルフ練習場（経営者）	お客様の様子	・来客数は減っているが、単価の良い物が動き始めている。
		競輪場（職員）	お客様の様子	・入場者数、購買単価共に、ほとんど変化がみられない。
		その他サービス 〔立体駐車場〕（従業員）	お客様の様子	・来客数、単価等、ほぼ横ばいで、総体的に販売量も横ばいである。食料品、野菜等の高騰が続いているので、客の買い回りも必要最小限で、横ばいである。
		その他サービス 〔イベント企画〕（職員）	お客様の様子	・いろいろと仕掛けはしているが、依然として動きは変わらない。
		設計事務所（所長）	販売量の動き	・建物は新築物件がなく、改修あるいは解体の仕事しかない。設備投資を控えている様子が見える。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・今月は4月の移動時期に向けた、アパート、マンションの賃貸住宅の問合せ、引き合いが若干増えてきたようである。貸店舗等は、相変わらず低迷しており、空室はまだまだ多い。不動産も、安い物件には引き合いがあるが、なかなか相場では売れない。
		一般小売店〔衣料〕（経営者）	販売量の動き	・月末まで毎日天候は良い状態であるが、残念ながら販売量は増えてこない。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・好調に拡大してきたパレンティン商戦も、今年は前年実績を確保できなかった。また、アパレルでは、セレモニー等のオケージョンニーズも厳しい。各商品群とも軒並み前年割れという結果である。

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（営業担当）	来客数の動き	・最低気温が氷点下の日々が続き、前月末と今月初めの降雪が来客数に大きく影響している。野菜などの価格高騰もあり、衣料品への出費が鈍い。子供服、リビング関連は堅調なもの、トータルでは3か月前と比べてやや悪い。
		コンビニ（経営者）	競争相手の様子	・競合店の出店でやや悪くなっている。
		衣料品専門店（販売担当）	来客数の動き	・年金支給月だけは、支給日をまたいで若干の人出があるが、後は本当に人が出てきていない。店をこのまま続けていけるのか、というぐらい来客数が少なく、消費行動が活発でなく、かなり暗い状況である。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・この数か月、月々の売上は一進一退である。新車販売や整備売上が不安定で、先が読めず暗中模索というところか。しばらくは我慢と努力である。
		その他専門店〔靴小売業〕（経営者）	お客様の様子	・寒さにより客の出足が鈍かったため、いまだ来客数が停滞し、単価も上昇していない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・一般客、フリーの客が減少しつつある。
		スナック（経営者）	お客様の様子	・酒を飲む客が少なくなり、売上が上がらないことが大きい。
		都市型ホテル（営業）	来客数の動き	・今月になって客の動きがやや鈍くなり、宿泊稼働率、宴会利用等が、やや落ち込んでいる。周辺の飲食店も同様の状況である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・2月は毎年悪いが、特に今年は平日の午前中は通院等で多少動くものの、土日の利用客が激減している。正月にお金を使ったせいか、街中を歩いている人がいない。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・月初より動きが悪く、前年同月比13%の減少である。
		タクシー（役員）	お客様の様子	・乗務員不足のため、やや悪くなっている。
		通信会社（局長）	それ以外	・ガソリン価格の高騰により、倒産する企業や収益の下がっている企業が、多くなってきている。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・例年に比べて寒い上に降雪回数も多いことから、来客数が減少している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・厳冬の影響が如実に表れている。寒さが続くと、防寒にもなる髪を切りたいと思う人は激減し、売上に大きく響いている。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	お客様の様子	・整備箇所を我慢するなど、節約志向の客が増えている。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・今月に入っても、仕事の情報がほとんどない状態が続いており、予想より悪化している。
	×	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・今月は天候も悪く、降雪日が2度あったので、その分、来客数は減っている。
	×	通信会社（経営者）	販売量の動き	・受注量が毎月のように落ち込んでいる。とりわけ、前年末からの落ち込み具合は顕著である。
	×	通信会社（社員）	販売量の動き	・解約率が高くなっており、ライバル社に客が回っているようである。
企業動向関連		-	-	-
(北関東)		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・引き続き、北米向けの輸出が好調である。
		その他製造業〔環境機器〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月、当社の環境機器は前年同月比15%の減収である。太陽光発電も前年同月からの増設分を除くと、日射量により10%減となっている。
		建設業（開発担当）	受注量や販売量の動き	・公共事業は現政権誕生後は順調に推移している。ただし、前年だけは前年比減である。当社の今期決算は、前期受注の影響で厳しいが、現在の受注は前年比10%増なので期待している。
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・年度末が近づいているため、見積依頼物件が増えている。
		一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・全体的に仕事量が増加しているため、材料が今までの調達期間で納入されない事態や協力工場から仕事を断られたり、値上げ要請されたりが頻発している。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先は十数社あるが、良いところ悪いところが半々くらいで、今のところ、やや良い感じで変わらない。

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
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・例年の年度末に比べて仕事量が少ない。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・現在は新生活関連商材や白物家電、花粉の季節を前に空気清浄機などの輸送依頼量が前年を上回っている。しかし、燃料価格の高騰などにより、利益は少なくなっている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・企業や団体の状況は、全体的に前年と変わり変わっていない。設備投資にはやや動きがあるものの、景気全体としてはまだ十分ではない。人材不足感は一向に変わっていない。
		司法書士	受注量や販売量の動き	・多少、良くなったり悪くなったりするが、判断を変えるほどの変化ではない。同じような状態で、ずっと推移している。
		社会保険労務士	取引先の様子	・地方の中小企業の多くは業績が厳しく、賃金水準が低いために人が集まりにくい。さらに、賃金が上昇していないので、景気が良くなっている実感が湧かない。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・引き合い、商談件数、受注量共に、特段変化はみられない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・1月の売上は過去3年間で1番悪かった。今月の受注は前月よりは回復したが、12月の受注の7割程度で、今年に入ってがくっと、目を見張るような落ち方をしている。
		不動産業（管理担当）	取引先の様子	・当社で利用しているクリーニング店が、急きょ今月いっぱい閉店することになった。店に話を聞いたが、「ここ数年、資材等の高騰により料金値上げをしてきたが、今後のことを考えると店舗網の再編等による合理化を進めていかないと生き残れない。不便になるとの客の声も多数あったが、やむを得なかった」とのことである。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・販促広告の出稿件数が大幅に減っている。前年比15%のマイナスである。
	x	-	-	-
雇用関連		人材派遣会社（支社長）	求人数の動き	・19日以降、連日のように問合せが舞い込み、受注入力やヒアリングが追いついていない。人選に集中することができず、受注残のみが増えている。
(北関東)		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・今までは忙しかったり、暇になったりの繰り返しで、売上は余り伸びなかったが、このところ、暇なところが少ないので、売上も少しずつ伸びている。
		人材派遣会社（管理担当）	採用者数の動き	・単価は安いものの、製造派遣の採用数が増えている。住宅関連への派遣も増えてきている。
		学校〔専門学校〕（副校長）	求人数の動き	・販売職種の求人も常時出ている。以前なら求人票を出さなくても人材は確保できていたが、求人票を出さなければ人材を確保できなくなっている。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・建築関連は予想以上の寒さや降雪などの影響もあって、進みが止まっている。依然として、介護、看護等のサービス業の募集は目立って多い。生鮮食料品の野菜が流通に乗れていない部分があり、価格も上がっていることから、かなり厳しいようである。ただ、鍋物を扱う飲食店では、厳しいながらも客入りはまあまあと見受けられる。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・年度末にかけて求人数、求職者数共に増加していくが、職種のミスマッチや下限賃金の低さにより、なかなか応募に至らない。
	x	-	-	-

4. 南関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・当店から最も近いライバル店が2月一杯改装で閉店していた。その関係で、当店の来客数、売上共に前年比で1割ほど増加している。3月からライバル店が再オープンするので、今後の動向を注視したい。
(南関東)		その他小売〔雑貨卸〕（経営者）	販売量の動き	・来客数と売上から判断すると、良くなっている（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・2月の販売量は目標の約88%となり、景気はどちらともいえない。ただし、3か月前の販売量と比べると、新春キャンペーンの集客が販売につながり、明らかに景気は良くなっている。
		一般小売店〔家電〕 (経理担当)	来客数の動き	・工事関係の問合せが増えてきている。営業努力もあるが、個人店のアフターフォローの良さが売れている要因である。
		一般小売店 〔傘〕(店長)	販売量の動き	・記念品、贈答品の需要が増えている。
		百貨店(総務担当)	来客数の動き	・隣接の商業施設がオープンし、来客数が2けた伸長している。売り尽くしセールと重なり、販売量も前年を大幅に上回っている。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・2月当初の急激な株価変動により、高額品の動きが心配されていたが、想定よりも影響は少なく、比較的堅調に推移している。一方、前年よりインバウンド需要が増加して動きの良かった高級ブランド、化粧品が、最近は鈍化しているため、引き続き推移を注視していく。全体的には来客数は堅調で、食料品は前年プラスアルファで推移している(東京都)。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・食品関連は、イベントに対する反応は良いものの、購買額はほぼ前年並みである。継続して好調であった富裕層や訪日外国人客による需要も、伸長率が鈍っている(東京都)。
		百貨店(営業担当)	単価の動き	・高額品の多い宝飾品や美術品の動きが良い(東京都)。
		百貨店(店長)	来客数の動き	・今月は来客数が104%と、直近3か月で一番の伸びを示している。売上は、大口客のずれなどがあつたが、大型テナントやバレンタインが好調で、伸長している。
		スーパー(総務担当)	お客様の様子	・今月は、衣料品が前年を若干割ったなかでも、住まいの品、食料品はクリアしている。ここ数か月の間、ずっと前年を下回っていたが、衣料、住まい、食品等の合計では前年をクリアできている。来客数が減少している割には、客単価が上がっているということが大きな要因である。
		衣料品専門店 (経営者)	販売量の動き	・寒さが続き、降雪もなく、来客数は良い。春物衣料は1月から悪いが、肌着、靴下を中心に実用衣料品は好調で、全体の売上は105%である。
		家電量販店(店長)	販売量の動き	・エアコンを中心に冬物商材が好調で、シングル需要も堅調に推移している。既存店では前年比を大きく上回ることができている(東京都)。
		家電量販店(経営企画担当)	来客数の動き	・天候不順という悪材料があるなかでも、売上は好調を維持している。インバウンド需要の客単価が下がっているが、来客数の伸びが売上をけん引し、単価の下げ要因を大きく上回る状況で推移している(東京都)。
		乗用車販売店 (経営者)	来客数の動き	・決算セールを2月から前倒して実施している効果で、来客数が増加している。
		乗用車販売店 (店長)	販売量の動き	・来客数も増え、新車購入を検討する客が多くなっている。
		乗用車販売店 (総務担当)	来客数の動き	・新車、中古車の動きが活発化し、台数が伸びてきている。サービスについては、車検需要は順調だが、用品関係で苦戦している。
		一般レストラン (経営者)	単価の動き	・来客数はやや伸びており、休日の客単価も上がっている。休日という非日常における客の動向を見る限り、景気が良いことをうかがわせる(東京都)。
		その他飲食〔居酒屋〕 (経営者)	単価の動き	・来客数、客単価共に増えており、領収書を会社名で切る客も増えている(東京都)。
		その他飲食〔給食・レストラン〕 (役員)	お客様の様子	・前年あたりから委託料の値上げに応じる取引先が増えてきており、景気の回復を感じている(東京都)。
		タクシー運転手	お客様の様子	・昔から2月と8月は景気が良くないと言われていたが、近年は余り関係ないようである。個人消費活性化の取組で、プレミアムフライデーの毎月末の金曜日は、早く仕事を終え、遊興しているのか、都心では深夜になって一時的にタクシーが空車不足になる。2月も景気はやや良いと感じている(東京都)。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・他社から切り替える携帯電話の販売数が伸びてきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（経営企画担当）	お客様の様子	・案件数の増加が継続している（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いないが、1つ1つの規模が大型化している（東京都）。
		ゴルフ場（経営者）	お客様の様子	・客との会話の中身で、良い話が多くなっている。
		ゴルフ場（企画担当）	お客様の様子	・会員数の減少により、前年下半期に会員を募集したところ、予定数にすぐ達してしまっている。
		その他サービス〔電力〕（経営者）	販売量の動き	・当社の収益には直接関係しないが、今冬は寒さが厳しいため、電気料収入の増加が見込まれる（東京都）。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・客の動きが具体的な形となってきている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・最近、とにかく寒さで大変マイナスになっている。2月に入ってから暖かい日が少ないことは大きな問題である。なんとか早く平年並みになってもらいたいものである（東京都）。
		商店街（代表者）	それ以外	・大雪や寒波が押し寄せた1月よりは良くなっている実感がある。大手カード会社の取扱から見ると、中国の春節需要は昔ほど感じられない。インバウンド以外は堅調であり、前年末に続いていた勢いは、1月の寒波で冷めてしまっている感じがある（東京都）。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・近年、大手スーパーの中小型店舗の住宅街進出により、駅前商店街などはますます既存客が減少し、廃業、転業、賃貸への移行がより一層強まっている。個人商店は将来への希望が持てない社会となり、当然その苦労を目の当たりにしている後継者へのパトタッチなど、現状ではできない（東京都）。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・今のところ特にない（東京都）。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・客は商品の値段ではなく、必要かどうかで判断して購入している。一般ユーザー以外では、工事業者をインターネットで調べて依頼しているようである。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・天候が非常に悪く、寒さが厳しく、雪も降ったりしている。そのせいばかりではないと思うが、来客数も少ない。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・テレビ、DVDなどの映像関連商材が余り売れていない（東京都）。
		一般小売店〔米穀〕（経営者）	来客数の動き	・天候不順や寒さ、降雪により、外に出る機会が若干少ないようである（東京都）。
		一般小売店〔文房具〕（経営者）	販売量の動き	・今月は、筆箱やダース売り鉛筆などの学童用品の動きが例年より早く、客単価が上がり、売上増加につながっている（東京都）。
		一般小売店〔生花〕（店員）	競争相手の様子	・当店近くの60～70年やっていた花屋が12月31日で閉店した。長く続いていた花屋でも、売れないとなるとやはり辞めざるを得ない。競合相手の様子を見てそう感じている（東京都）。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	販売量の動き	・景気はそこそこ良いが、それがずっと持続しているという形で、上向いているというわけではない。商品もそれなりに動いているが、単価は低下しているので横ばいである。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	単価の動き	・今月は中旬の15～17日に初めてイベントを組んだことにより、来客数、売上共に伸びている。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・現状に変化がないため、得意先の販売量も進展が見込めない（東京都）。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・2月は平昌オリンピックが開催されたこともあり、営業日がプラス1日にもかかわらず、来客数が伸びず、さらに高額品が動かないため、苦戦している。客は、物産展などの期間限定の催事には足を運んでくれるが、天候不順もあり、春物の定価品の動きが悪い。本当に必要なモノ、コト、また期間限定等の特別感のあるモノ、コトへの消費はするものの、それ以外は厳しい。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・2月はバレンタインが最盛期で、前年をクリアすることができている。全体的には、前年を若干割っているが、まずまずではないか。生鮮やデパート関係がやや厳しいが、菓子、総菜がけん引しているというのが全店レベルでの傾向である。特に、当店は改装工事に差し掛かっており、数字が通常的环境とは異なるためやや見にくい部分もあるが、今のところそのように推移している（東京都）。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・低温、近隣商況の変化などにより婦人衣料等の動きは良かったものの、高額品の動きが鈍化しており、全体としては厳しい状況である。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・2月は春節効果があり、1月までと比べて売上は伸びているが、10月の国慶節時と同程度の影響と見ており、景気は大きく変化していない（東京都）。
		百貨店（計画管理担当）	お客様の様子	・平昌オリンピックの影響で客足が遠のいているようで、月の中旬から売上がやや低迷しているが、今月は春物の婦人服が好調である（東京都）。
		百貨店（副店長）	お客様の様子	・客の購買動向は堅調であるものの、不安定な状態である。中旬は平昌オリンピックの影響か、来客数が落ち込む日もあった。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・訪日外国人客の伸びが鈍化し、国内客も、好調であった富裕層や戻りかけた中間層の動きが鈍い（東京都）。
		スーパー（販売担当）	お客様の様子	・客の様子を見ていると、広告初日の価格の安い商品や、ポイント倍増の日、夕市などの特典のある時間帯、店をうまく使い分けて、価格の安い物を買っている傾向が多く見受けられる（東京都）。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・来客数はあるが、買上点数が減っている。客が節約のためシビアな買い方をしていると感じている。
		スーパー（店長）	それ以外	・来客数、買上点数、買上単価は前年を上回っているが、廃棄ロス、値引きロスがやや増えてきている。捨ててしまうのならお金に変えようということで値引きしているが、当然値引きロスも前年に比べて多くなってしまっている。客は、買い回りをするなかで、商品の1つ1つをシビアに見ており、安くても必要のない物は購入しない。そのため、特に生鮮食料品については、値引きのタイミングや売り切り体制をきちんと考えておかないと、全てロスになってしまう。ロスのコントロールが1つの課題となっている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・株価は上昇しているものの、好況感は末端まで浸透していない。買い控えをしているとも思えないが、販売量や売上の増加にはつながっていない（東京都）。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・冬物商材は堅調に稼働しているが、常備商材の伸びが今一つ良くない。販売量、来客数はやや微増しているものの、買上単価が落ち込んでいる分、厳しい状況が続いている（東京都）。
		スーパー（販売促進担当）	来客数の動き	・売上増は継続している。特に2月に入り、衣料品の売上が2けた増加している。春物の早期展開に当たる食品は、来客数は微減だが、客単価アップにてカバーしている。
		スーパー（仕入担当）	単価の動き	・野菜の相場高により、広告で価格を打ち出すと集客効果はあるが、相場が高すぎるので割安感のある価格は利益のマイナスとなる。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・店周辺のマンション工事などの工事関係者の来店が多い。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・降雪の影響もあるが、気温が例年と変わらないような日でも来客数が少ない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・大雪等の天候不順の影響もあるが、前年比で来客数の動きが鈍い状況が続いている（東京都）。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・1品単価が下がり、セットアップで前年の客単価を確保している（東京都）。
		衣料品専門店（役員）	来客数の動き	・天候不順や低温のためか、特に高齢者の出足が悪い。
		家電量販店（店員）	それ以外	・市場の回り以外に、生活が苦しい世帯が増加し、回転が鈍ってきている（東京都）。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車の整備と販売をしている。整備は順調に入っているが、販売が余り芳しくない。不正検査問題のあった自動車メーカー2社の販売店をしているが、リコール問題がまだ尾を引いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店 (店長)	お客様の様子	・来客数はあり、商品の検討をするものの、購入の決断に足踏みする客が多く、売上は大きく伸びない。
		住関連専門店 (統括)	販売量の動き	・誘店活動をしているが、来客数の増加はみられず、それに伴い売上も伸びる要素が今のところない。
		その他専門店 [ドラッグストア] (経営者)	販売量の動き	・販売量が変わらない。
		その他専門店 [貴金属] (統括)	お客様の様子	・2月は春節にあたり、インパウンド客の増加がみられたが、例年どおりの状況である。客の購買状況をみても、景気に対する変化を感じ取ることはできない(東京都)。
		その他小売 [ショッピングセンター] (統括)	販売量の動き	・低温傾向で衣料品を中心に動きがあるが、実需消費商材に限定されている。可処分所得の増加による衝動的要素は低い(東京都)。
		その他小売[生鮮魚介卸売] (営業)	販売量の動き	・平昌オリンピックや寒さの影響もあると思うが、休み前も休み明けも売れない(東京都)。
		その他小売[ゲーム] (開発戦略担当)	販売量の動き	・1月に発売した大型タイトルの影響で、市場全体としては前年を大きく上回る見込みだが、需要が一極集中しているだけで、市場の底上げにはなっていない(東京都)。
		高級レストラン (経営者)	販売量の動き	・不動産賃貸に関しては、この時期はかなり動きがあるのは例年と同様だが、統廃合がいまだに続いている。飲食業に関しては、企業ユースが少し復活している様子だが、ファミリーユースについては変化がない。
		高級レストラン (仕入担当)	単価の動き	・野菜や他の食材でも仕入価格が上昇しているが、それに合わせて売価を上げられるほどの勢いはまだ感じられない。客単価、来客数、売上いずれもほぼ前年並みである(東京都)。
		一般レストラン (経営者)	それ以外	・近隣で店舗を探しているという話をよく聞く。空き店舗はすぐ埋まる。立地は良くなっても、売上の伸びはない(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が増えているわけではなく、消費も今一つ良くないので、景気が上向いている感じはしない。客にボーナス等による勢いなども感じられない。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・宴会の推移はそれほど変わらないのだが、とにかく個人客の来店が悪い。過去にもあったが、オリンピックがあると、意外とそちらに需要が取られて、飲みに行く回数が減るということも影響しているのではない(東京都)。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・当地域だけでなく、東京も含めた同業者から、ここ何年か景気が良いという話を聞いたことがない。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・春節の影響で需要がやや伸びると見込んでいたが、それほどでもない。
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・常連客の受注状況には変化がない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・寒い日がまだ続いているため、昼間の仕事はそこそこできている。夜は平昌オリンピック放送の影響もあり、自宅観戦が多いようで、夜の利用がやや少ないと感じる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・平昌オリンピックの影響で、夜の人の動きが更に悪くなっている。これから働き方改革で残業が少なくなるようで、この先の夜の営業が不安である(東京都)。
		タクシー(団体役員)	来客数の動き	・依然として曜日や時間帯による動向に大きな差が生じており、全体的には若干減少している。
		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は、単月で見ると前年比で増加傾向にあるが、節約のため解約するケースも散見されるため、良い状況と悪い状況が混在している(東京都)。
		通信会社(局長)	販売量の動き	・平昌オリンピックがあり、一定の4Kテレビ需要はあったが、ケーブルテレビ契約数が前年と余り変わらないことを考えると、業界に好影響があったようには思えない(東京都)。
		通信会社(経理担当)	販売量の動き	・販売量は、3か月で平均すると変わらない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・2月と8月は1年のうちで来客数が少ない時期だが、暖かくなり本当に客が増えていくのが不安である。
		パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・パチンコやスロットの台の規則が変わり、これまでの面白い台が今後は使えず、撤去することになった。今はどうにか持ちこたえているが、厳しい状態が続いている（東京都）。
		パチンコ店（経営者）	お客様の様子	・年末から年明けまでは売上、来客数共にやや上向き傾向にあったが、2月に入り、天候の影響もあるのか、やや下降気味であり、総じて横ばいで推移している。客の様子も、正月枯れの気配が垣間見える。したがって、先行きの動向はもう少し様子を見る必要がある。
		その他サービス [保険代理店] （経営者）	来客数の動き	・既存客が離職や高齢化、死亡入院等の理由で減っているものの、代わりに新規取引が増加しており、売上は変わらない。新旧の交代は将来的に良い傾向かもしれない。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・法人客、個人客共に3か月前と何も変わらない。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・民間の設備投資は厳しい状況で推移している。年度末を迎えても特に変化はみられない。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・今月に入り、計画及びコンサルティングの情報が増えてきてはいるが、かなり無理な物件ばかりで、仕事につながる可能性は少ない（東京都）。
		設計事務所（職員）	それ以外	・発注数、受注数共に良くも悪くもない（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。インバウンドの増加によりホテル建設は増えているが、住宅は全く売れない。中小企業の給料が上がらないまま物価が上昇しているため、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。一方、公共工事は、工事量はあるものの、発注価格が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	・戸建て住宅の受注は底堅い状況が続いているが、賃貸住宅の受注の落ち込みが激しい。
		その他住宅[住宅管理・リフォーム]（経営者）	競争相手の様子	・建築工事という仕事柄、仕事の内容を判断するために、よく建物の屋上から周囲を見る。今年は前年と大分違っており、足場のかかっている建物がほとんど見えず、改修工事をしているところが2～3か所あるのみで、非常に厳しいことが分かる。
		その他住宅[住宅資材]（営業）	販売量の動き	・建築資材の需要期としては例年並みの状況である。首都圏の活気は見られるが、全体的な底上げにはつながっていない（東京都）。
		一般小売店[和菓子]（経営者）	来客数の動き	・天候不順で寒い日が多く、来客数が減少し、売上に繋がらない。
		一般小売店[家具]（経営者）	販売量の動き	・2月は毎年売上が良くない月だが、やはり今年も非常に悪い（東京都）。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・気温が上がらないので、春物の定価品の動きが非常に悪い。冬物で底値の物は買うが、春物は買わない（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・主力の衣料品は免税を除くと前年を下回っている。特に、春物は気温の影響も大きく、厳しいスタートとなっている（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・今月は、月末で閉店する競合店のセールと、競合業態の新規オープンがあり、大きく影響を受けている。客の買い回りも多少は見られたものの、売上は減少している。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・寒い日が多いことに加えて、平昌オリンピック観戦のため外出を避ける傾向がみられた。また、米国の景気の影響もあり株価の下落が続いたことなどから、一時的に消費マインドが冷え込んでいるものと捉えている。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・来店頻度、客単価が下がってきている（東京都）。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・客の買物が特売品などに集中している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・来客数、販売額共に低下傾向にあり、特に、高齢者以外の客の減少が目立つ。高齢の客は客単価が低いいため、売上減につながっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・今まで順調にきていたが、2月に入り、時期的な面もあるかもしれないが、今までにないくらい落ち込んでいる。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・天候不順や寒さもあり、来客数が伸びていない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・コンビニエンスストアを複数店経営しているが、数か月前と比べると来客数が減っているため、景気は下向きではないか。
		コンビニ（経営者）	競争相手の様子	・現状は、来客数、売上高が減少し、客単価も若干低下している。これらを全て合わせて売上が作られているので、3か月前と比べると下がっている（東京都）。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・異常な寒波と平昌オリンピック観戦のため、外出を控える人が多く、来客数が減っている。目的買いの客は単価も高いが、それだけでは売上を埋めきれしていない。
		衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・駅ビルの再開発のため、当店がターゲットとしている年配層が来なくなっている。前年の老舗デパートの閉店や、駅ビルの再開発から時間が経ち、駅から当店への動線となる駅ビルが閉店しているため、来客数が激減している。当ショッピングセンターも出入りが激しくなっていて、街が崩れてきて大変困っている。
		その他専門店 [ドラッグストア]（経営者）	来客数の動き	・非常に寒いので、年配客の来店が減少している。例年と比べて花粉症商材の出足が悪い。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・2月は寒さが年間で1番強いので、売上も年間で最も落ちる。今月は、前年より8%くらい落ちている。客足も1割弱、同様にケータリングも落ち込んでいる。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・3か月前の、11月1～28日までの前年比は、売上118.5%、来客数112.5%である。2月1～27日までの前年比は、売上103.6%、来客数92.8%である（東京都）。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・年末年始の出費から、例年2月は節約志向が強まるが、今年は更に寒い日が続き、外出を控える傾向や平昌オリンピックも重なり、レストランの売上に影響が出ている。宿泊は、近隣施設での学会や、降雪による急な宿泊発生などにより数字は伸ばせたが、法人利用の減少から、稼働率は相変わらず低下傾向にある。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・天候不順や大雪等の災害があちこちで生じており、客足が遠のいてしまっているため、販売量が減少している。
		旅行代理店（販売促進担当）	お客様の様子	・平昌オリンピックがあったせいかもしれないが、今月は人が動かなかった。特に個人客の動きがなく、個人旅行の数字が悪い（東京都）。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・販売量が他の月に比べて減少している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・客から悪い、又は悪くなっているという感じは受けないものの、好況感も伝わってこない（東京都）。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・携帯電話を軸とした他社との価格競争が激しく、一進一退を繰り返している。
		通信会社（総務担当）	単価の動き	・農作物の価格が依然として高止まりしている上、ガソリン価格も上昇している（東京都）。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・今年に入ってから、客の反響が極端に減り、ほぼ半減となっている。当社のサービスにも問題はあってもいいかもしれないが、娯楽に対してお金を使わなくなってきたようである（東京都）。
		競輪場（職員）	単価の動き	・今月の来客数は、前年比で10%ほど落ち込んでいる。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・寒波とインフルエンザ流行の影響か、来客数が減っている。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・当事務所は行政の仕事が約6割を占めているが、入札自体も少なくなってきた。また、個人の問合せも前年11月から少なくなっている。営業で地区を回っているが、反応が少なく、動きがやや鈍い。入札について、各市町村に挨拶回りや打合せを行なっているが、3月からの営業展開になるのではないかと。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		設計事務所(所長)	競争相手の様子	・建設関連でも設計業務が一番繁忙でなければ景気が良いとは言えない。住宅着工件数にしても、都内は高級マンションが売れているようだが、地方については非常に仕事が少なくなっているというのが現状である。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・3か月前に比べて、販売の動きが鈍くなっている。金融機関がエンドユーザー向け融資を絞っているという情報はないので、一時的かもしれないが、悪くなっている。
	×	一般小売店[食料雑貨](経営者)	お客様の様子	・消費意欲が低下している。
	×	一般小売店[祭用品](経営者)	来客数の動き	・例年2月は需要が落ち込むが、今年は例年以上に落ち込みが激しく、街から人が消えている。
	×	一般レストラン(経営者)	お客様の様子	・新年会も落ち着き、2月は予約の件数が少ない(東京都)。
企業 動向 関連 (南関東)		金属製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・今年は得意先が前年比110%の計画を立てているため、受注量が増加している。
		食料品製造業(経営者)	取引先の様子	・実現するかどうかは別にして、大きな話が来るようになっている(東京都)。
		一般機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・全体的に従来より、注文量が多くなっている。
		建設業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・値下げ幅が多少少なくなっている。
		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・B to Bは良いが、B to Cの反応がまだ良くない。ここで消費税の増税がなければ、底打ちとなるのではないかと。
		建設業(経営者)	取引先の様子	・異業種の集まりなどで話を聞くと、全体的に仕事は動いているようであり、設備投資の話も引き続き動いている。
		不動産業(総務担当)	取引先の様子	・ビル賃貸業を営んでおり、主力のビルが2つあるが、いずれも満室で稼働しており、足元の景気は非常に良い(東京都)。
		税理士	取引先の様子	・株価は依然として好調で、確定申告も前年より順調である。冬物衣料の売行きも良い。
		その他サービス業[廃棄物処理](経営者)	受注量や販売量の動き	・同業他社との価格競争もあるが、問合せ、受注量共に、回復しつつある。
		その他サービス業[ソフト開発](経営者)	受注量や販売量の動き	・今年は受注量の減少が余りみられないため、良くなっている(東京都)。
		その他サービス業[ソフト開発](従業員)	受注量や販売量の動き	・仕事の引き合いが多くなってきている。
		食料品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・前月よりは良くなっているが、前年並みである。
		出版・印刷・同関連産業(経営者)	受注量や販売量の動き	・今月はスポットで大きな仕事に恵まれたが、全体で見ると、通常の仕事が悪かったので、トントンである。
		出版・印刷・同関連産業(経営者)	それ以外	・異業種が印刷分野にも参入してきているので、価格競争が激化している。
		出版・印刷・同関連産業(所長)	受注量や販売量の動き	・年度末の繁忙期で、案件が動き出す時期であるが、動きが鈍い。
		出版・印刷・同関連産業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・印鑑やゴム印、名刺印刷の仕事をしている。今月は法人のゴム印注文がやや多く、問屋やゴム印メーカーへの支払が1割増えている。一方、店頭売りの印鑑と個人客の注文はやや少ない(東京都)。
		化学工業(総務担当)	取引先の様子	・素材、運送などからの値上げ要望が多く、取り巻く経済環境の活況を感じている。しかし、当社の取引先の動きは例年と大きく変わらない。
	プラスチック製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・例年2月は年度末に向けての駆け込み需要等があるのだが、今年もそう多くはなく、例年と変わらない動きであるため、大きな変化はない。	
	プラスチック製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・年末年始にかけて生産した化粧品容器の反響が期待していたほど芳しくなく、受注量に大きな変化はない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・見積件数は多くなってきたが、価格が安く、年度末のために短納期なので、なかなか決まらない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・国内だけを市場にしていたのでは販売は伸びない。今後は輸出を念頭に商売をしていかなければならない（東京都）。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3月の決算前に半導体の切削部品を期限を守って納めたが、発注元の在庫調整により受注ストップが掛かり、いつまでストップが続くのか分からない。建機関係、輸送機関係は4月から20%増産という情報もあり、混乱状態である。社内設備に対する生産稼働率はどこも最大だと聞いている。
		その他製造業〔靴〕（経営者）	取引先の様子	・取引先や仕入先の材料屋関係共に今までと変わらない状況のようである。
		建設業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・材料費や人件費は右肩上がりだが、見積りをして工事をもらえる段階になると、発注者の予算に合わせて契約するという傾向が依然として強い。都内の建設業者は予算に合わない工事は断るといだが、当地域ではそのような話はまだまだとも信じられない。
		輸送業（経営者）	競争相手の様子	・一見景気が上向きのように見えるし、物流もそのように動いているが、採算を考えると、非常に無理して動いている印象で、中身としてはマイナスである。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・今月から販促関係の業務が増えているが、本業の運送は、人手不足の影響で受注できていない。
		輸送業（経理担当）	取引先の様子	・人手不足、労働時間等、取り巻く環境が更に厳しくなっている。
		金融業（統括）	取引先の様子	・年明け後、若干ながら伸びが止まり、現状維持となっている。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・米国の株価下落の影響を受けて日経平均株価も下落し、相場は不安定な状態が続いている。
		金融業（役員）	取引先の様子	・収益物件に係る融資案件はやや減少しているが、建て売り物件に係る融資は依然として堅調であり、全体として不動産業向け融資は横ばいである。
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・商店街も、酒屋、魚屋、八百屋、菓子店等の閉店が続いている。先代から金物雑貨店を営んでいるオーナーは、大阪、京都の大きな問屋の閉店で間もなく継続が困難になると嘆いている。収入不足で、アーケードの維持管理も中止せざるを得ない。近日、大手スーパーが新規オープンするが、小店舗の生きる道は厳しいようである（東京都）。
		広告代理店（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・前年、前期と大きく変わらない宣伝費での受注であり、今年は特に追加予算や年度末追加予算も見込めない（東京都）。
		税理士	それ以外	・夜、近隣の駅周辺の飲食店を通ると、客が入っていない。潰れたり、代替わりなどでオーナーも変わっている。次々に店が入るので需要はあるのだろうが、なかなか続かない（東京都）。
		社会保険労務士	取引先の様子	・助成金の活用を考えている会社が、多く見受けられる（東京都）。
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	それ以外	・3月は求人数の落ち込みがあり、募集しても集まりが悪いので、売上増加は期待できない。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年2月は受注量が減少する（東京都）。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	競争相手の様子	・同業他社より、今期に入ってから定期的印刷物のいくつかがホームページのみの掲載になり、売上に大きく影響すると聞いている（東京都）。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量の低迷に、稼働日数の減少、燃料価格の高騰が加わり、大変厳しい状況下にある（東京都）。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・例年、年度末は荷主の出荷量が増加するが、今年は繁忙期間が短く、出荷量が激減し始めている。
		通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・今月に入ってから急に悪化している（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金融業（総務担当）	取引先の様子	・取引先の様子では、小売業は寒波の影響で野菜の価格高騰があり、消費が縮小している。運送業はガソリン価格の高騰で利益率が減少している。不動産業は土地の仕入価格が依然として高く、仕入に苦慮しており、売上は横ばいとなっている。不動産賃貸物件は銀行の融資が厳しくなりつつあるため、業況は徐々に落ち込む（東京都）。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・中小企業製造業は、一部の企業を除き、受注の減少傾向がみられる（東京都）。
		その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	取引先の様子	・長年の仕入先でも不況のところが多く、映像のダビングなどを引き受ける先が少なくなっている（東京都）。
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・年度末に向けて、受注が思わしくない。
	x	-	-	-
雇用 関連 (南関東)		人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・労働基準法の改正により、派遣労働者の直接雇用化が促進されている（東京都）。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・派遣求人数の増加は顕著だが、求職者が追いつかず、ミスマッチが起きている。
		求人情報誌製作会社（広報担当）	採用者数の動き	・社内で、業績が良い企業や年収が増える企業へ転職する人が多い。景気が上向いている証拠ではないか（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・例年、2月と8月は求人が少ないのだが、今年の2月も特に求人が多いものはない（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求職者数は12月に比べ減少しているが、企業の採用意欲は引き続き旺盛で、求人数も堅調に推移している。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・自身も含め、周囲の消費動向に変化がみられない（東京都）。
		人材派遣会社（支店長）	それ以外	・時期的なものもあるが、派遣、人材紹介共に前年に比べて依頼数が増加している。ただし、求職者数は相変わらず少ないため、成約数が伸び悩んでいる（東京都）。
		人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・求人数は前月に比べて増加してきている。新規採用での派遣求人ではなく退職補充が中心で、既存の取引先からの案件が多くなってきている。ただし、求職者が減少しており、なかなかマッチングできていないため、派遣雇用数は数か月前とさほど変わらない（東京都）。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・エンジニア派遣業界では、相変わらずエンジニアの引き合いが多く、景気の良さを感じる（東京都）。
		求人情報誌製作会社（所長）	求人数の動き	・求人数が大きく伸びている様子も、大きく減っている様子もないので、ほとんど変わりはしない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比で減少しているが、減少率は僅かであり、大きな変化はみられない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は3か月前と同程度であるものの、前年同期比では減少している（東京都）。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・正社員も含め、求人数は増加傾向が続いており、仕事はあるが人材確保が難しくなっている企業が多い。また、以前から言われている福祉、建設、警備などの分野は元より、最近では多方面の業種で人手不足感が出ている。
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・3月1日から本格的に就職活動がスタートするが、企業の採用はしばらく様子見状態で、5月以降に新たな動きがあるかもしれない（東京都）。
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・企業の求人や採用の状況は悪くないが、特に条件が上向いていてこれから良くなるということでもなく、このまま安定する（東京都）。
	民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・新卒、中途採用共に大きな変化はなく、企業の採用意欲は高い（東京都）。	
	*	*	*	*

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	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)		-	-	-
		自動車備品販売店（経営者）	単価の動き	・丁寧な接客によって、品質の良さを理解してもらえると、購買単価は高くなる。また、客は品質の高さに納得すると、その商品を繰り返し指名する。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・例年2月は国立大学の入試期間前後の受験生宿泊を境にビジネス利用の宿泊需要が増してくる。予約状況を見ると今年もほぼ同じ傾向にある。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・若い客、女性を中心にランチバイキングの来客数が増え、前年同時期に比べて120%伸びている。
		ゴルフ場（経営者）	それ以外	・企業のゴルフコンペが盛んになってきている。入会者も増加している。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・冬期の問合せや来客数は、例年ならごく僅かだが、1～2月にかけて何件が入っている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・スポーツ用品店だが、冬のスキー、スケートは扱っていないので、今は春待ちである。学校販売が多少始まっているので、もう少し待てば、いくらか良くなっていくと思って、我慢している。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	来客数の動き	・相変わらず、消費者の出費は必要な物のみで、財布のひもは緩んでこない。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・客の動きが悪く、必要最低限の物以外には購入意欲を感じられない。
		スーパー（経営者）	それ以外	・大雪で来客数は減ったものの買上点数、客単価が増えている。天候要因なので判断が難しい。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・1月の売上は前年比105%である。これは前年4月から新規の外販納品先が増えたためである。店頭への来客数は、同99%で、11～3月までは、店頭販売は厳しい。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・2月は節分の恵方巻きイベントは盛り上がったが、バレンタインデーは下火になってきていて、余り良い材料はなかった。ただ、今年は降雪が非常に少なかったため、客が割と足を運んでくれて、まあまあ成績である。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・近くに工事現場があり、関係者が若干来店するようになっている。その分で何とか普通になってきている。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・今月は降雪の影響もあり、来客が特に減少している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・一般整備、車検の入庫数は、若干ではあるが目標を上回っている。新車販売も前年より台数が多いものの、利益となるとやはり厳しい状況である。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・寒波の影響もあるが、特に、若年層の動きが悪い。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・回復が遅いようである。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・来客数の動きと回答したが、競争相手の動き、客の様子も気にはなる。
		観光型ホテル（支配人）	来客数の動き	・来客数はおおむね好調なものの、単価が低いため、売上は伸び悩んでいる。
		旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・悪天候が続き、客の出足が鈍い。特に平昌オリンピックの開催に伴い、自宅に引きこもる方も多く、来客数が減っている。国内外問わず、相談件数は減少している。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・新規加入件数がほとんど伸びない。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・詳細設計、計画物件の数は多く、下請に手伝いを依頼している状況が続いている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・一度落ちた客足は、なかなか回復の兆しが見られない。春の到来や年度替わりなど、気分転換で回復することを期待する。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・前月に続き、厳しい寒さや平昌オリンピックの盛り上がりとは反比例するように、人出が少なくなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（総務担当）	来客数の動き	・今月の降雪の影響で、前年以上に気温も低く、雪が多かったことで、郊外の客がほとんど来店しなかったため、非常に悪くなっている。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・平昌オリンピックと悪天候で、非常に苦戦している。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・12月以降、野菜価格の高騰や厳冬などの影響で、消費に対する意欲が下がっているようである。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・大雪の影響で、店頭への来場や新車受注が減少している。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・フリーの客がとても少なかった。家で平昌オリンピックを見ている影響だと思うが、しばらく悪い月が続いているので様子をみないと分からない。今月は余り良くない。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・冬季は県外客が減るため、地元客がメインとなるが、近年地元の需要減少が続いているため、冬の売上は悪くなっている。最近ではインバウンドも増加傾向だが、減少分を補うだけのインバウンド客は増加していない。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・例年になく大雪や気温の低下が大きく影響し、フリー客を取り込めない日が多かった。また、天候の影響で予約キャンセルも多くあり、前月の低調な推移のまま今月も終了している。
		タクシー運転手	販売量の動き	・運行回数が少なくなっている。
		美容室（経営者）	それ以外	・毎年この時期から3月末まで、美容院では退職者が多くなる。従業員が辞めれば、店の売上も減少してくる。美容業界は慢性的な人手不足の状況である。根本的に従業員の福利厚生を強化していかないと、業界の地位向上にならないし、昇給もできない。
		その他サービス [葬祭業]（経営者）	お客様の様子	・今月は3か月前と比べると、葬儀の依頼は少ない。
	×	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・2～3か月前は客足が鈍いなりであったが、今月は中旬まで寒かったせいか、客の来ない日がほとんどである。20日頃から日に2～3人の来店がある。
企業 動向 関連 (甲信越)		-	-	-
		食料品製造業（営業統括）	受注量や販売量の動き	・2月は天候にも恵まれ、ワインツーリズムによる成果が徐々に現れてきている。特に、1,000～2,000円の国産100%ワインに人気がある。
		金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・海外の景気動向に加え、国内各企業の第3四半期の決算状況が良好であることから、景気は徐々にではあるが、良くなってきている。
		食料品製造業（製造担当）	競争相手の様子	・同業者で売上不振による倒産が起きているが、どの企業でもありうる話である。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・仕事の確保はできているものの、部品供給が追いつかず、生産の遅れが多い。相変わらず、コストが安い下請までは景気の恩恵は来ない。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・製造業を中心に、景況感が高水準で推移している。ただし、非製造業ではまだら模様で、特に消費関連は弱い動きとなっている。
		新聞販売店[広告]（総務担当）	受注量や販売量の動き	・今月のチラシ出荷量は、前年比90.6%と落ち込んでいる。衣料品関係者の話では、「今年は降雪が少ないものの、寒さが例年より厳しく、来客数が伸びていない」とのことである。
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・12月は何とか販売計画をクリアしたものの、前月、今月と達成できない感が濃厚である。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・低迷状態に変わりはない。
	×	その他製造業 [宝石・貴金属]（経営者）	受注量や販売量の動き	・店頭販売が厳しい。デパートの宝石売場の売上も芳しくない。店頭で来場客の多かった催事もあったが、単価が下がり、売上全体としては前年を割っている。
雇用 関連 (甲信越)		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人倍率が7か月連続して上昇している点からも、景気は上向いている。個人消費が活発化しているのか、小売や飲食サービス業の求人が増加しており、更に人手不足感が強くなっている。
		*	*	*

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・採用条件を変えずに、適任者が応募してくるまで待つ企業が多い。
		求人情報誌製作会社（経営者）	周辺企業の様子	・当地では3月に市議会議員、市長選挙があるので、業種によっては売上が伸びている企業がある。短期ではあるがパート、アルバイトの採用も多い。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・卸、小売、宿泊、飲食サービス業で新規出店による大口求人や、人手不足の拡大により派遣受入れを希望する企業が増加したことから、求人は大幅に増加し、全体で前年同月比12%の増加となったものの、人員確保に苦慮し、企業活動の好転には至らない。
		-	-	-
	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 (東海)		商店街（代表者）	お客様の様子	・平昌オリンピックで過去最高のメダル数を獲得し、ムードが良い。
		一般レストラン（従業員）	来客数の動き	・2月の割には売上が増加している。
		一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	販売量の動き	・業績が上方修正の企業が多く、消費マインドは良好である。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・3連休最終日の悪天候の影響は大きかったが、それ以降は週末の来客数が回復し、結果としては良くなっている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・バレンタインデーでチョコレート売場はにぎわっていたが、紳士靴売場への影響はなかった。しかし、男性の来店客が多く、購買意欲も高い。バーゲンセール規模は小さくなっているが、セール品と定価品の売上は半々で、来店すると購入に至る客が多い。
		百貨店（経理担当）	お客様の様子	・今月は厳しい寒さや雪による一時的な影響はあったものの、消費は依然上向き基調である。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・宝飾美術品等の高額品に動きがある。インバウンド需要により化粧品が好調である。
		百貨店（経営企画担当）	お客様の様子	・バレンタイン商戦は前年を上回る成績を残し、海外ブランドや時計等の高額品の需要も旺盛で、売上増加につながっている。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・2月前半は1月のバーゲンセールの影響もあり、買い控えがみられたが、後半以降は落ち着き、給料日頃からは高額商品も動き出し、ギフト需要が高まっている。
		スーパー（店員）	来客数の動き	・白菜やキャベツ等の葉物野菜は、価格高騰にもかかわらず買い求める客がいる。節分の恵方巻きも順調に売れた。平昌オリンピックは時差がなかったため、フィギュアスケート等、人気競技の時間帯は閑散としていた。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・客単価が上昇している。
		スーパー（ブロック長）	お客様の様子	・こだわり商品のコーナーや店舗企画商品の動きが比較的良く、価格よりもコトを重視して買われている。
		スーパー（営業企画）	お客様の様子	・平昌オリンピックの明るい話題に影響されて、し好品に対する支出が伸びている。客単価にも若干の上昇がみられる。
		スーパー（商品開発担当）	来客数の動き	・今期に入って初めて来客数が前年同期を上回っている。それに伴って売上も前年並み、予算共に達成している。
		衣料品専門店（売場担当）	販売量の動き	・雑貨等の小物から衣料品に至るまで、各アイテムが万遍なく動いている。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・3か月前に比べると全体的に販売単価が改善しているが、来客数は人口減少とともに減り続けている。売上が今後も回復基調にあるかは判断が難しい。
	乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・決算期に入り販売台数が増加している。	
	乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・決算月ということもあり、客の動きは良い。買換え客も増えている。	
	乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・東京オリンピックの影響もあり、景気が良い方向へ向かっている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・1年で一番の増販期のため、2月前半から目標を上回る販売台数で推移しており、前年同様の販売台数が見込める。
		乗用車販売店 (営業担当)	お客様の様子	・例年、決算時期は買い回り客も含め客の動きが活発である。販売、サービス共に売上はまずまずだが、非常に良いというほどではない。
		住関連専門店 (営業担当)	お客様の様子	・年度末で、民間、公共工事共に、小規模なリフォーム工事があり、長期的にも大規模補修工事等が出始めている。新築についても、マンションは横ばいながら住宅は、戸建て、分譲共にやや伸びている。
		その他専門店 [貴金属](営業担当)	来客数の動き	・テナントビルの閉館に伴い、初めての客や懐かしむ客で来客数が増加している。
		旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・年度末のためか、あるいは暖かくなってきたためか、申込みが増えている。
		旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・2月下旬になって夏休み向けの予約が増えてきている。家族旅行が主で国内外を問わない。暖かくなり、店頭パンフレットを探しに来て、旅行先を考える客も目にする。
		旅行代理店(従業員)	来客数の動き	・海外テロ事件の報道が減っているためか、社員旅行等で海外旅行を検討する動きが数社ある。しばらく落ち込んでいた韓国旅行も、平昌オリンピックの観戦で申込件数が若干増加傾向である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・僅かだが来客数が増えてきている。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・年度末に向けて、売上は増加傾向にある。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・来客数は少ないが、高額商品の指名買いが増えている。
		美容室(経営者)	お客様の様子	・寒さの影響を心配したが、新規客が増えてきている。売上も増加している。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・客の様子から、一時期の底ばいからは脱した感があるが、景気が良くなっていると実感するまでにはまだ至っていない。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・販売量も今一つだが、単価の高い商品が全く売れず、もうけの少ない安い商品しか売れない。個人が自由に使える金はほとんどない。
		一般小売店[生花](経営者)	単価の動き	・単価の低い商品を購入する客が多い一方、金額は全く気にせず高価な商品を求める客もいて、格差が見受けられる。
		一般小売店[贈答品](経営者)	お客様の様子	・一部の大口法人客の売上は増加しているが、個人客の来客数は減少し、売上も減少している。3か月前と比べると全体の売上は変わらない。
		一般小売店[薬局](経営者)	来客数の動き	・年末年始の売出しも終わり商売的には一番弱い月である。年金振込日から1週間は忙しかったが、それ以降は暇である。調剤部門はインフルエンザや風邪の流行で忙しい。当地方では引き続き陶器業界の倒産、廃業が続く、土日祭日は一部の店舗を除いて非常に閑散としており、景気は横ばいから下降状態である。
		一般小売店[書店](営業担当)	販売量の動き	・年度末の駆け込み受注が緩やかながら続いている。
		百貨店(業績管理担当)	来客数の動き	・寒さが続き、春物商材の販売は苦戦している。
		スーパー(経営者)	お客様の様子	・客は寒さが厳しいため外出が面倒になって日用品を買う機会が減り、野菜等も高騰しているため販売が難しくなっている。株価の乱高下で百貨店も高額商品が売れなくなっている。メーカーの輸出は円高でも順調であるが、大手メーカーは収益が減少する分、中小企業に単価引下げを要求する。全体的には景気は余り変わらないが、天候等の影響で消費の面では良くない。
		スーパー(経営者)	お客様の様子	・中小小売店では、ずっと悪い状態が続いており変わらない。
		スーパー(店員)	単価の動き	・客は、より単価の低い物を求める状況がずっと続いている。景気が良くなっているといえる状況には、なかなかならない。
		スーパー(販売促進担当)	販売量の動き	・売上は前年同期比101%で推移している。衣料品は94%、住居関連品は108%、食品は102%で、婦人紳士衣料品が不振である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・寒さの厳しい日が少なくなり来客数が増加している。特に、ポイントアップなどの販促日は来客数が増加する。しかし、景気が良くなっているというほどではない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・おにぎり100円等、セール時の客の反応は非常に良いが、その後の来客数増加にはつながらず、その場限りとなっている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・客単価は前年同期比で好調に推移しているものの、来客数が前年同期比では厳しいため、全体の数値が伸びず現状維持である。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・プリペイドカードはよく売れているが、その分、他の一般商品には金が回らず、一般商品は前年割れをしている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・天候不良等により、大幅な来客数の減少が続いている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・季節商材のセール等があると、来客数は多少増加するが、それ以外の平常日の来客数に変化はない。
		コンビニ（総務担当）	販売量の動き	・来客数は、前年同月比でみると他の月よりもマイナスが目立つが、まだ単月の動きである。前年同月比で大きなマイナスが続けば、景気全体の変化の可能性もある。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・全体的に販売数は落ち込んでいる。
		家電量販店（フランチャイズ経営者）	販売量の動き	・客単価は上昇しているが来客数は減少傾向で、売上は変わらない。株高でもうかっている人もいるが、年金暮らしで切り詰めている高齢者もいて所得の2極化が進んでいる。当店は高齢の客の比率が高いので、好景気の恩恵を受けにくい。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・2月は例年良くないが、今年も例年並みである。問合せはあるが、成約数は少ない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・決算期に入り来客数はほぼ前年並みで推移し、ハイブリッド車種を中心に、売上もほぼ計画どおりで前年並みとなっている。今まで余り動きのなかったファミリー層でミニバンを中心に購入客が増えているが、値引きが厳しく収益には結び付いていない。工場への在庫量も計画どおりだが、客単価が下がっているため、こちらも余り思わしくない状況である。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・年度末の決算期を迎えているが、新車市場においては、これから発売の新型車種が多く、客の購買意欲の高まりをなかなか感じられない。客からは、もう少し景気が上向いていればこれほど慎重にはならないという声を聞く。
		その他小売 [ショッピングセンター]（経理担当）	販売量の動き	・売上高は前年比マイナス1.4%、来客数は前年比マイナス3.7%で推移している。ショッピングセンターのテナントが、家賃の引下げ交渉を求めるケースが多くなっている。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・バレンタインデーから卒業シーズンは、プレゼント用に購入する機会が少し多い。
		その他飲食 [仕出し]（経営者）	販売量の動き	・何となく波に乗れない雰囲気である。
		その他飲食 [ワイン輸入]（経営企画担当）	お客様の様子	・パート社員を中心に、賃金が増加して景気が良くなっているという認識が広まりつつある。記念日には、せっかくだからと、ふだんよりも単価の高い商品を買う客もいる。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・オリンピックやワールドカップ等の国際的な大会が開催されると、その間は客の動きが止まる。平昌オリンピックの開催中も、販売量は一時停滞した。
		旅行代理店（経営者）	それ以外	・ターミナル駅周辺の人通りは一見多いが、近年開業したビルの飲食店街も、当初の行列ができるほどの来客数は既になく、一部のテナントからは契約期限前の退店希望が出ている。新たな開発が進むことで、飲食店や他の業種でも過当競争が続いている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・平昌オリンピック等、大型イベントの開催期間は、テレビ観戦等で旅行やレジャーの客が減少する。一方、春節で訪日旅行客は増加しており、金も落としてくれていて、プラスマイナスゼロというところである。

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
		タクシー運転手	お客様の様子	・2月上旬は冷え込みが厳しく、通勤時間帯の客が多かった。日中はインフルエンザ等で病院に行く客が多いが、夜の街は、特に金曜日以外、早めに帰る人が多い。金曜日の夜だけは少し良いが、前年並みである。
		タクシー運転手	販売量の動き	・ずっと以前から夜の繁華街の人出が少ない。人の動きにも変化がない。以前は週末になると人出が増え、良くなるという期待もあったが、最近は週末も平日と変わらず人出が少ない。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・2月後半になっても販売量は伸び悩んでいる。
		テーマパーク職員（総務担当）	販売量の動き	・2月は、来客数は目標人数を超えているが、売上は目標到達が難しい。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・耐震改修の案件が数件あるものの、新築案件は相変わらず少ない。
		住宅販売会社（従業員）	それ以外	・住宅ローンの貸出金利が下がって、住宅着工数が増えると思っていたが、なかなか増えていない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・景気は横ばいであるが、建築業に対する銀行融資の厳しさを実感している。
		商店街（代表者）	単価の動き	・寒波の影響でガソリンが値上がりし、野菜も値上がりして、客の購買意欲を損なっている。
		商店街（代表者）	単価の動き	・1,000円以下の商品の売上は安定しているが、1,000円を超える商品の売上は10%以上減少している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・景気が良いという話は全く聞かない。
		一般小売店〔結納品〕（経営者）	販売量の動き	・個人消費の低迷が非常に長く続いている。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	お客様の様子	・20年以上営業し売上も安定している飲食店から、閉店の連絡があった。
		百貨店（計画担当）	お客様の様子	・平昌オリンピックや天候の問題等、特殊な要因も考えられるが、2月に入って来客数や購入率が落ち込んでいる。
		スーパー（商品管理担当）	お客様の様子	・野菜の価格が高く、売上予算は達成しているが利益面では苦しい。客も野菜の高値を意識しながら買物をしている。
		スーパー（企画・経営担当）	来客数の動き	・部門別に見て購入客数、売上高が前年同月を上回るところがない。1月まで調子の良かった部門でも、2月は前年比で98%と苦しんでいる。
		コンビニ（企画担当）	来客数の動き	・前年に比べて来客数は減少しているが、客単価は上昇しているため、売上はそれほど大きく減少していない。しかし、来客数の減少が続いているため、景気は下向きである。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・朝晩の気温が低く、夕方以降の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	・キャラクター商品を扱う業者の話でも、一定量は出ているが、伸び悩んでいるとのことである。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	単価の動き	・客は通常価格ではなく、特売、広告等の価格をみて購入を判断している。
		その他専門店〔書籍〕（店員）	来客数の動き	・例年売上が減少する時期ではあるが、前年同月比で1割減少と、ここ最近で最も悪くなっている。近隣には大型店がオープンし、客の財布のひもも依然として固いままである。対策は考えているが、価格で勝負できないため厳しい状況にある。
		一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・購買意欲が全く感じられない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数が少なく、特に若い客が少ない。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・3か月前から前年比で5～8%の宿泊者数の減少が続いている。話題性に欠け団体旅行数が減少してきているのが原因で、全体的に来客数が伸び悩んでいる。
		観光型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・全体に占める割合は小さいが、館内食堂の利用が10%近く減少しており、やや悪くなっている。宿泊者数はインバウンドの取扱先を広げたため伸びている。一般宴会も大口客が前年からは変わったが、トータルでは前年並みの受注である。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・2月はカレンダーの日並びが悪い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル (営業担当)	販売量の動き	・宿泊、レストランの利用客が前年同期比95%で、減少している。法人利用の宴会は、順調に推移している。
		通信会社(企画担当)	販売量の動き	・新規契約数はさほど変化はないが、解約数が確実に増加している。契約内容も低料金のコースに流れてきている。
		通信会社(サービス担当)	販売量の動き	・新規の申込みよりも、廃止の申込みが増えている。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・前年末頃と比べると、客の動きが全くなくなってきた。新しい商材がないこともあるが、客は無関心になってきている。
		テーマパーク (職員)	お客様の様子	・来客数が減少している。インバウンドの客が少ない。
		観光名所(案内係)	お客様の様子	・来客数が減少している。
		ゴルフ場(企画担当)	来客数の動き	・2月は寒い日や雪の日が多く、来客数は伸び悩んでいる。前年同期比では多少増加しているが、3か月前と比べるとやや悪くなっている。
		理美容室(経営者)	来客数の動き	・客との話からは、景気は良くなり物価も上昇し、このまま良くなりたくないように見受けられる。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・客の話では、天候が悪く寒かったので、出歩かずレジャーにも行かないという声が多い。
		美顔美容室(経営者)	販売量の動き	・キャンペーンが終わり、通常料金で購入する客が少なくなり、しばらくは販売量が減少する。
		美容室(経営者)	それ以外	・都市部と比べると、地方の景気は良くない。
		その他サービス [介護サービス] (職員)	競争相手の様子	・グループホームや就労支援施設が新規に設立されているが、利用者数は増えず、経営状態が良くないところも見受けられる。
		その他サービス [介護サービス] (職員)	単価の動き	・介護保険制度の改正で上限価格が設定されることになったため、既に市場価格は下落している。
		設計事務所(職員)	お客様の様子	・客との打合せ等では、景気の悪い話は聞かない。
		その他住宅[住宅管理] (経営者)	お客様の様子	・毎年この時期は月極駐車場の問合せが多いが、今年は少ない。契約者の車も税金の安い軽自動車が多い。
	×	衣料品専門店 (経営者)	販売量の動き	・異常な寒さが続いて来客数は少ないが、なかには着られる時期に限られる商品と分かった上で購入してくれる客もいる。ただし、その商品を扱うメーカーは減ってきている。
	×	一般レストラン (従業員)	来客数の動き	・もともと2月は客が来ないが、平昌オリンピックがあって本当に客が来ない。苦しい状況である。
	×	理容室(経営者)	お客様の様子	・客の来店サイクルが長くなり、価格面でも安い店に客足は流れている。
	×	住宅販売会社 (経営者)	競争相手の様子	・低価格の物件は何とか売却できるが、高価格な物件は売行きが悪い。
企業 動向 関連 (東海)		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	・3月一杯は完成車メーカーの生産量が上向きであり、3月までは確実に良い。
		一般機械器具製 造業(営業担 当)	受注量や販売量 の動き	・北米自動車向けの設備投資はやや停滞感があるが、引き合い等は、活発とまではいえないものの、少しずつ増えてきている。
		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・8Kテレビ放送に対応するため、特に地方都市の有力事業者で設備強化が進められている。当社でも受注・増産体制を整えているが、部品供給が間に合わず納入遅れも懸念される。
		輸送用機械器具 製造業(品質管 理担当)	取引先の様子	・同業他社等では、最近転職者が増えているが、景気が良くなり条件の良い会社に転職する人が多い。
		建設業(役員)	受注量や販売量 の動き	・マンションの問合せや来場者が増えてきている。他社の動きもあり、相乗効果も見受けられる。
		輸送業(エリア 担当)	受注量や販売量 の動き	・アジア地域間で貨物量が増加している。
		通信業(法人営 業担当)	それ以外	・有効求人倍率をみると人手不足感は強い。年度末ということもあるが、業務量、受注量共に堅調である。
		通信業(総務担 当)	受注量や販売量 の動き	・自社を含む企業の採用活動が本格化している。求人倍率の高さは、企業活動の活況を反映している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金融業（従業員）	取引先の様子	・建築業等では、東京オリンピック等の影響もあるのか、僅かではあるが、生産量や受注量が例年よりも増加している。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	受注量や販売量の動き	・3月納期の案件が多く、2月は活況が続いている。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・2月だけみると、ここ数か月と比べて特に新規の仕事が少ないが、全体的にはそれほど悪くない。競合企業の状況もまずまずである。
		食料品製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・年明け以降、原材料価格の上昇や運賃の負担増加等が影響し、売上は順調でも利益が伴わない状況が続いている。
		食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は緩やかな減少が続いている。
		化学工業（人事担当）	受注価格や販売価格の動き	・様々な商品の価格が上昇してきており、手を出せない人も多く、景気の力強さを感じられない。
		化学工業（総務秘書）	それ以外	・企業の人手不足感が強く採用意欲が高いのは、景気の良さを感じさせる。平昌オリンピックの好成績も、景気にとっては悪くない。日本銀行人事のニュースも、政策面で急激な変動はないと感じさせる。
		窯業・土石製品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・新規製品の受注量が急速に増加しており、低迷から抜け出せそうである。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が伸びない。販売価格は据置きで、原材料が値上がりしており利益を圧迫している。
		金属製品製造業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・ステンレスや鉄等、金属材料の値上げ要請が強い一方、来年度前半の仕事量への不安から、安値の受注競争もあり、楽観的になれない。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・受注量等をみると国内景気は順調に推移している。問合せも増えており、今後の売上増加も期待できる。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上は、前年10月頃から前年同月比10%プラスで横ばいを続けている。
		輸送業（経営者）	それ以外	・受注する荷量は前年同期をやや上回るペースで推移しているが、自社及び協力先の運転手不足で仕事を断らざるを得ない。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・北陸で大雪もあったが、結果的には大きな影響はなく、荷動きは例年をやや上回る状況である。原油価格も多少落ち着く方向で一服感がある。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・荷物取扱量は、3か月前も2月も、前年同月比2～3%増加で横ばいである。前年と比べると良くなっているが、3か月前と比べるとそれほど変化はない。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・株高により個人投資家の含み益が増えてきており、安心感からか、利益の一部は自動車等の消費に向かっている。
		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、好調が続く売上も前年同月を上回っている。駐輪場は、必要かつ低額で利用できることもあり、その出費を惜しむほど景気は悪くない。
		不動産業（用地仕入）	競争相手の様子	・競合先の動きにも特段のトピックがない。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・定期的に受注していた広告でも、客による見直し等で減少する物が出てきている。
		公認会計士	それ以外	・輸出型の大企業に比べると中堅中小企業の業績は厳しい。中堅中小企業に勤務する労働者の給与は増えていない。
		行政書士	受注量や販売量の動き	・貨物の動きはまあまあという客が多い。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・中小企業でも大企業の関連先は良くなっているが、それ以外は余り良くない。特に専門業種は下請の選定が厳しくなっており、大手の意向に左右されている。
		会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・客の業績は上向いているが、設備投資がほとんどなく、内部留保になっている。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（顧問）	受注量や販売量の動き	・寒波等で農産物等の生産が減少しており、その影響で業況はやや悪くなっている。
		化学工業（営業）	受注価格や販売価格の動き	・仕入原料のプラスチックの価格が上昇し、利益が減少している。
		鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年末をピークとして受注量、販売量共に若干減少している。仕事が途切れてしまうほどではないが、手一杯というほど多くもない。

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
		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	・部品材料の関連で不具合が発生し、利益が減少している。
	×	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・パチンコ、スロットの大幅な規制により客先の業界全体で設備投資が減少しているため、極端に売上が減少している。
	×	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、前年同期比で約15%マイナスと、最近にないほどの落ち込みとなっている。
雇用 関連 (東海)		-	-	-
		人材派遣業（営業担当）	周辺企業の様子	・年度替わり前の駆け込み需要がある。新年度に向けて各企業の計画が固まるなかで、経営改善に積極的に取り組む企業も増加している。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・年度替わりが近くなり、企業の採用意欲が高まっている。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・求人数は引き続き堅調に推移しており、3か月前より約10%伸びている。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	求職者数の動き	・自動車生産においては、国内販売、輸出台数共に増加傾向にあり、今後の生産体制も考えて、求職者数の増加がみられる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は多いが求職者の希望に合うものが少なく、ミスマッチも生じている。
		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16.2%減少し、有効求人倍率が1.69倍から2.00倍に上昇している。
		民間職業紹介機関（支社長）	求人数の動き	・求人意欲は相変わらず高い。未経験者の採用や期間工の採用等、これまで人材紹介サービスを利用していない企業からの求人依頼が増えている。特に、無料型のサービスではなかなか採用できないため、成功報酬型の有料サービスへのシフトが見受けられる。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求人企業からの要件に合う人材が、引き続き枯渇している。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・ここ数か月は変わらず、当社のエンジニア稼働率は高水準をキープしている。景気が更に良くなっているというより、やや良い状態で横ばいである。
		人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・有効求人倍率は依然として高いものの、景気が回復しているという実感はない。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求職者数の動き	・求職者が少なくなっている。就職イベントを実施しても来場者数が減ってきている。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・引き続き、新卒、中途採用共に、前年以上の人数の事業所が多い。
		職業安定所（所長）	求職者数の動き	・ここ数か月、新規求職者数の減少幅は前年同月比で小さくなってきており、下げ止まりつつある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・以前に比べると、新規求人数、有効求人数共に大幅な増加はなく、前年同月並みの推移で落ち着いてきている。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・新規求人数は高水準を維持しているが、正社員以外の求人が多く、正社員の割合は9か月連続で低下している。
	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・今月は、窓口へ寄せられる人員整理に関する企業の情報が、年度当初から中頃にかけてと比べると増加している。	
	民間職業紹介機関（営業担当）	採用者数の動き	・引き続き企業の採用意欲は旺盛であり、時期的に登録者の動きも活況を帯びている。	
		*	*	*
	×	-	-	-

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)		観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・前年比で総売上111%、宿泊人数121%、宿泊単価111%である。大型団体客の受注に加え、個人客も前年並みを確保できている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・2月は近年にない大雪になり、交通機関が乱れ、タクシーは大変忙しかった。
		一般小売店〔精肉〕（店長）	来客数の動き	・2月は雪の影響もあり来客数が減るとみていたが、売上の的にはそれなりに推移している。雪の影響が重ならない日に来店してもらえたようである。

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〔書籍〕（従業員）	来客数の動き	・前月から来客数が伸びている。遠方からの客を始め、新規客も多くなっている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・競合店が最近リニューアルしているが、当店の売上ベースが下がっていない。1回の来店で購入点数も増加傾向がみられる。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・天候も良くなり、大きな動きではないものの売上が伸びている。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・2月の販売量は前年同月比95%の見込みである。3か月前の実績が前年同月比91%であったので、3か月前との比較でやや上向きである。
		その他小売〔ショッピングセンター〕	販売量の動き	・数十年ぶりの大雪に見舞われ、各店舗共に大きく数値を落としている。特に、セレクト需要や新生活需要に期待した衣料と住まいの品において大苦戦となっている。食料品は一時的に入荷が途絶えて品薄状態になったものの、長期保存食品を中心に特需があった。天候回復に合わせて食料品は通常以上に需要回復している。
		通信会社（職員）	来客数の動き	・2月から年度末に向けキャンペーンを展開している。大雪の後は来客数が伸びている。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・大雪によって一定期間セールスに影響が出たにもかかわらず、客からの問合せや契約数が、放送と通信共に増加している。
		通信会社（営業担当）	来客数の動き	・毎年この時期は他社への乗換えが活発になる時期であり、ちょうど更新月を迎える客や、逆に他社へ乗り換える相談などが増えて来客数が伸びる。そこから販売につながるケースも多く、売上にも貢献している。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・消費税の引上げを見越してか、土地の動きが見え始めている。
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・住宅販売業界において、消費税の引上げを視野に入れた土地の仕入れなど、先を見越した積極的投資が目立つようになっている。
		住宅販売会社（営業）	来客数の動き	・悪天候にもかかわらず、来客数が安定している。
		商店街（代表者）	それ以外	・大雪のため、通行量が極端に少なかった。売上が伸びず厳しい状況であるが、必要な物は高くても買う考え方や、良い品を選んで買う傾向は引き続きみられる。プライダル関連商品や宝石類、ドレスなどは比較的好調であり、高級時計なども需要がある。しかし、一般消耗品は引き続き厳しい。
		一般小売店〔事務用品〕（店員）	販売量の動き	・官公庁の調達は少し増えているが、民間企業はシビアな様子で最低限の購入にとどまっている。
		一般小売店〔鮮魚〕（役員）	販売量の動き	・2月はとにかく雪の影響が大きい。当地では災害レベルの大雪となり、社会生活に支障が出る日が何日も続いた。自宅を出るのが大変で、ふだんは2車線の道路が1車線通行となって通勤は大渋滞である。会社に着いても除雪作業で大変な状態であるのに、客の来店はない。一方で、物流が麻痺して、入荷も出荷もできない状況である。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・記録的な大雪による集客力ダウンとなったものの、節分やパレタイン、物産展などで希少性の高い食品は好調である。一方で、婦人服は冬物クリアランスセールや春物セレクト関連共に動きが鈍い。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・前年は競合店が閉店していたが、その影響がなくなって来客数が大きく減少している。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・2月は豪雪により商品の未入荷や来客数の減少があったが、来店客のまとめ買いによって売上は前年を超えた。ただし、一過性であり、景気動向で考えれば横ばいである。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・2月の豪雪のため、来客数が大幅に減少している。しかし、客単価は20～30%増加しているため、前年並みの売上を維持している。
		スーパー（統括）	販売量の動き	・大雪の影響により来客数は減少しているが、まとめ買い傾向がみられる。販売量としては大きな変化がみられない。

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
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・今月は大雪特需の影響があり、来客数は大幅に減少しているものの、それを上回るだけの客単価の増加がみられた。今月に限ってみると売上は調子が良い。また、大雪が過ぎた後も客単価の上振れ傾向は変わっていない。ただし、この傾向が来月も続くかという点、そこまでは期待できない。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・客単価や来客数共に大きな変化はない。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・例年に比べて積雪が多い日もあったが、来客数は維持できている。
		衣料品専門店（総括）	それ以外	・今月に関しては、異常気象のため判断できない。
		乗用車販売店（役員）	お客様の様子	・当地域では毎年2～3月が最需要期である。販売量が増える時期であり、引き続き景況感の良いと考える。ただし、大雪の影響によって受注の伸びが鈍化している。
		自動車備品販売店（役員）	お客様の様子	・天候の影響により来客数が例年より減少している。さらに、自動車用品の販売単価が下がっており、景気の変化が感じられない。一方で、自動車販売は好調に推移している。選定理由も価格ではなく、ハイブリッド車などから安全支援車両を選ぶ客が増えている。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・節分を境に雪が激しくなり、当地は全国ニュースで報道されるような大変な大雪であった。当社が納品している取引先でも、雪の影響により開店休業の状態であった。当社も開店休業であった。2週間ほど、商売にならない日が続いた。
		一般レストラン（統括）	来客数の動き	・大雪のため、居酒屋や夜の食事主体のレストランは、予約取消しや来店できないなどで散々な状況である。1,000円以下の客単価で昼食主体のレストランは、コンビニエンスストアに食品がなく、営業できないレストランが多いためか、前年同時期を大きく超える来客数があった。
		観光型旅館（経営者）	それ以外	・2月6日から降り始めた記録的大雪により、2,300人分のキャンセルが発生した。また、新規の予約が入らないことや、設備面へのダメージなどで大きな被害となっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・大雪と寒波のため、宿泊や宴会、レストラン予約のキャンセルがあった。大雪というニュースによって北陸方面を避けているようであった。下旬にかけて盛り返しているものの、キャンセル分までは取り戻せていない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・ビジネス客の利用が相変わらず多い。また、今年は雪がとて多く足場が悪かったことから、タクシー利用が多かった。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・大雪によって月初の渉外活動は鈍り、契約獲得件数は低調であったものの、雪が一段落した後半は活動の勢いが戻っている。獲得件数も例年と変わらないまでに回復している。
		美容室（経営者）	それ以外	・大雪のためほぼ1週間、経済活動がストップした状態である。15日ぐらいから平常な生活に戻ったが、売上減は取り戻せそうにはない。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・大雪の影響で来客数が大幅に減少し、売上も低迷している。後半は持ち直したが、前半のマイナスが大きく、月全体で前年実績を大幅に割り込んでいる。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・2月に入っても大雪と大寒波の影響で、来客数が大きく減少した。防寒目的の雑貨や商材の売上が良い。また、インバウンドによる売上が好調で、売上全体を押し上げている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・コンビニエンスストアの系列店の統合によって、新たに同系列店舗が増加している。転換店舗では売上が上昇しているが、既存店は軒並み売上減になっている。ブランドによる差別化によって適度な競合関係にあったところ、同系列店舗の増加によって自社競合が起きている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・記録的な大雪により、一部で営業ができないほど大きなダメージを受けている。なかなか回復できない。
		衣料品専門店（店舗運営）	それ以外	・一部の店舗では、大雪の影響により営業時間短縮の影響がみられる。3か月前と比べて来客数の減少幅は小さいものの、必要最低限で済ませる購買傾向がみられるため、購入点数が伸び悩んでいる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		家電量販店（本部）	販売量の動き	・通常の積雪をはるかに超える豪雪により、販売量はかなり影響を受けている。さらに、修繕などの想定外の支出により、家電商品の購入優先順位が下がることを懸念している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・例年であれば自動車販売業界の1番の繁忙期であるが、豪雪のため除雪作業に時間をとられたり、車の移動が制限されたりなど、10日間ほど業務に不具合が生じている。展示会などのイベントも中止せざるを得なくなり、販売量は前年の65%になっている。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	それ以外	・例年以上の積雪の影響によって、来客数が前年を大幅に下回っている。改装に伴い売り尽くしセールを行った専門店や、積雪で需要が多かったタイヤ専門店、継続して好調のアミューズメント専門店以外は、前年をほぼ下回る厳しい状況である。そのなかでも、衣料品店とシネマは他業種よりも不振状態が続いている。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・雪の影響でキャンセルが相次いだ。除雪が追い付かず、営業できない状態が続いた。また、知事選挙の影響もあり、人の動きが悪い。
		旅行代理店（所長）	お客様の様子	・春休みの旅行商品の動きがみられず、比較的日並びの良いゴールデンウィークの間問合せもほとんどない。
		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	・競合施設が値下げを告知した後に、当店では新年度からの値上げとしているため、入会数が伸びていない状態である。
	×	商店街（代表者）	来客数の動き	・大雪の影響により数日間休業した店が多い。従業員を何とか手配して、やっとの思いで開店しても、来客数がほとんどなく2週間ほど惨たんたる状況が続いた。天候が回復しても、この期間の売上減をカバーできそうにない。
	×	スーパー（店舗管理）	それ以外	・大雪により交通状況が混乱し、客足と物流が厳しい状態であったため、今回は比較できない。
	×	コンビニ（店舗管理）	それ以外	・豪雪のため、月の半分は交通が麻痺した状態であった。店舗営業もままならず、臨時休業や営業時間の短縮を余儀なくされた。当然、売上は低迷している。
	×	家電量販店（店長）	販売量の動き	・雪の影響により、2月の売上が伸びない。
	×	住関連専門店（役員）	お客様の様子	・販売量の減少が著しい。これまでよりも購入までにつなげる割合が低くなっている。
	×	高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・大雪による予約キャンセルなどが相次ぎ、例年比で75%の来客数である。
	×	スナック（経営者）	来客数の動き	・前月と同様に今月も天候に左右され、人の動きがない。開店休業が続き、前年同月の6割程度の売上となっている。開店以来最低の売上であり、赤字である。この期間は、他店でも早く開店する日が多かった。
	×	テーマパーク（役員）	来客数の動き	・2月は1月に続き大変な大雪で交通機関は麻痺し、大量のキャンセルが発生した。営業期間も2月の3分の1が実質的に開店休業の状態である。来客数もそれに連動した動きとなり、大変厳しい状況である。
企業 動向 関連 (北陸)		輸送業（配車担当）	取引先の様子	・工作機械などを中心に輸出関連業種の出荷が好調に推移している。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・輸出関係の商品を中心に、受注が増加している。特に、スポーツやアパレル、アウトドア向け商品にその傾向が顕著であり、受注量は前期を上回っている。
		一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・国内と欧米市場共に受注状況が良い。
		建設業（役員）	受注量や販売量の動き	・工事発注量の増加で受注高が増加しており、受注環境は好転している。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業者からの情報では、少し動きが出てきているとのことだが、個人客からの問合せはまだ少ない。
		食料品製造業（経営企画）	受注量や販売量の動き	・コンビニエンスストア向けや、輸出向けなどの特定チャンネルは好調に推移している。一方で、苦戦中のチャンネルも多く、全体では横ばいの状況である。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・全体的に受注状況は特に悪くない。特に、衣料においてはユニフォームやスポーツ、インナーなどの用途の受注が安定している。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注状況が順調に推移している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		精密機械器具製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・店頭商品では高価格帯が厳しくなっている状況に変わりはないが、全体としてはほぼ横ばいの状態が続いている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・2月に入って大雪となり、除雪作業の業務に社員繰り出となって取り組んでいる。これにより利益は見込めるものの、3か月前の年末繁忙期に比べると仕事不足は否めない。
		金融業（融資担当）	受注量や販売量の動き	・酒類卸関係に聞くと、売上は前年並みで推移しているとのことである。
		税理士（所長）	取引先の様子	・今の景気状況をみると、客によって非常にばらつきがある。企業の設備投資の需要は大きいので、工場の設備製造や設備に伴う工事業者は非常に仕事の引き合いが多いが、建設業など全体で見ると厳しい状況に見える。製造業においても、完成品製造は伸び悩んでいる様子である。卸小売業関係についても、個人の消費は大きく伸びていない。本来好調であるべき設備工事業についても、人手不足で仕事が十分に受けられないことから、なかなか事業が思うようには拡大しないというジレンマが多いと聞いている。
		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	・2月前半の大雪により、工場稼働が一時縮小したことや物流が大幅に停滞したことがマイナス要因である。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・2月は1月以上の大雪の影響により、物流面だけでなく来客数にも影響が出ている。その結果、サービス業や小売業の売上が落ち込んでいる。特に飲食店は来客数が大幅に落ち込んでいるところが多く、当面の資金繰りを安定化させるためのニーズが高まっている。
		司法書士	取引先の様子	・豪雪の影響によって、10日間ほど経済活動がストップした。大きなイベントも全部中止になった。
	x	-	-	-
雇用 関連 (北陸)		-	-	-
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求職者数の動き	・求人広告は、2月に入って動きが悪かったものの、3月が近づいてからは申込件数が増えている。全般的に前年程度はあり、3月以降の見込みも悪くない。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・前年同時期と比べて、ワンデーインターンシップの案内が増えている。求人票の出足も2割ほど増えており、求人数も全体的に増えている。
		人材派遣会社（役員）	求職者数の動き	・派遣登録者数が全く伸びず、客の依頼に対応できない状況である。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・新規求職者数は依然として変わらない。また、フルタイム勤務ではなく、週末や休日の単発派遣希望者が多い傾向にある。
		新聞社〔求人広告〕（営業）	周辺企業の様子	・求人広告は増加しており、相変わらず求人難は続いている様子である。流通業や住宅販売、自動車販売業種などでは、1～2月の大雪の影響によって売上が大幅減との声が圧倒的に多い。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・駅前周辺では人手不足のため採用時における賃金は上がっているが、それ以外の地域では上がっていない。
		民間職業紹介機関（経営者）	求職者数の動き	・求職登録希望者が少ない。求人サイトや情報誌に広告を増やしても、効果がみえない状況が続いている。
		求人情報誌制作会社（編集者）	求人数の動き	・求人の数が微妙に減っている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数が前年同月比、前月比共に減少している。また、特定の業種では継続して減少している。
	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)		家電量販店（人事担当）	単価の動き	・価格が低い商品だけではなく、高単価であっても、自分が求める商品には惜しみなく投資する傾向にある。
		競輪場（職員）	単価の動き	・3か月前の客単価は8,785円で、今月の客単価は10,425円と上昇している。
		一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	それ以外	・主要な得意先が集中している繁華街の量販店が、春節で売上を伸ばしているため、当社の売上も恩恵を受けている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・来客数の増加傾向に変化はない。近隣の量販店や専門店との使い分けはみられるが、少し良い物を求めている来店が増えている。
		百貨店（外商担当）	販売量の動き	・インバウンド売上や外商売上が好調であるほか、例年と比較して気温が低い日が多く、衣料品の売上が順調に推移している。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・青果物の相場が上がっている影響で、売上は前年をクリアしている。また、その影響で冷凍野菜や果汁飲料といった高い利益の商品も伸び、売上、利益の増加に貢献している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・相変わらずファーストフードの売上が好調であるほか、弁当類やアルコール飲料、お茶などの売上也好調であった。平昌オリンピック期間中には、外食を控えて弁当を自宅に持ち帰る客が増えたように感じる。
		コンビニ（広告担当）	来客数の動き	・若干良くなっている感覚はある。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・外国人観光客の来客が増えており、少し暖かくなったことで、冷たい飲物が売れている。
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・平昌オリンピックの効果で4Kテレビに動きが出てきたが、全体的には買換えサイクルの長期化で、販売量が伸びない。
		家電量販店（企画担当）	単価の動き	・来客数は大寒波の影響で減少したが、ゼロエネルギー住宅に対する国の対策をアピールし、省エネ家電の重要性を伝えることなどで、単価アップに取り組んだことも、好調につながっている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・決算に伴う拡販キャンペーンにより、販売台数は年末に比べて114%と増加、前年比で109%となっている。広告宣伝費などの経費は年末とほぼ同じであるため、キャンペーンは成功したといえる。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・決算期なので、販売量が増加している。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・新規顧客は増加していないが、来店客の消費マインドは上がっている。
		乗用車販売店（販売担当）	来客数の動き	・週末の来客数は増加傾向にある。
		その他専門店【宝石】（経営者）	お客様の様子	・株価の変動が大きいことが気になるが、何とか2万円台を維持している。海外情勢による大きな影響がない限り、客の心理も安定していく。
		その他専門店【ドラッグストア】（店員）	販売量の動き	・2月は寒波の影響で来客数は多くなかったものの、カイロや体を温めるための商品が完売した。単価が高くても売行きは良く、メーカーでは売り切れとなり、欠品が出るほどである。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・前月から随時、全体の25%に当たる客室の改装を進めている。中旬までは、売上が前年比で20%の減少となっていたが、単価の引上げ策が功を奏し、前年の累計売上には追い付いた。食堂の朝食利用は大きく落ち込んでいるが、宴会が前年比で30%増と好調である。件数も増えているが、単価が上がっている。
		都市型ホテル（管理担当）	来客数の動き	・宿泊に関しては、春節における中国からのインバウンドの動きが、個人客、団体客共に好調であり、春節前後も堅調に推移している。また、レストランや宴会も堅調な推移をみせ、売上が大幅に伸びている。
		都市型ホテル（客室担当）	来客数の動き	・平昌オリンピックによる出控えもなく、宿泊人数は前年比7.6%増で推移している。春節の影響もあり、外国人比率も9.7ポイント上昇している。
		旅行代理店（店長）	お客様の様子	・平昌オリンピックもあって盛り上がりつつあるため、若い客が海外に出かけている。特に、学生によるソウルや台湾、欧州への旅行が多くなっている。
		旅行代理店（役員）	来客数の動き	・テレビの旅番組による影響もあり、世界遺産やクルーズなど、特定の目的の旅行に対する申込みが増えている。
		住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・新築の建て売り住宅の販売が好調と聞いている。新規物件用の土地購入意欲も高い。
		その他住宅【情報誌】（編集者）	お客様の様子	・増加するインバウンドの影響で、京都や大阪では、公共交通機関や商業施設の混雑度が増している。それに伴い、飲食や物販関連の新規出店意欲が高まっている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・人出の少ない日が多くなってきた。相変わらず、買上単価も低い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	お客様の様子	・厳しい寒さで来客数が減少しており、必要な物だけを購入する動きがみられる。
		一般小売店〔菓子〕（経営企画担当）	販売量の動き	・2月と前年11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2月が104.3%で、11月が97.1%、関東は2月が82.8%で、11月が96.0%、中部は2月が96.1%で、11月が110.9%、中国は2月が83.5%で、11月が103.6%となり、各地区合計の平均は2月が94.8%、11月が100.4%であった。地区や取引先店舗によるバラつきはあるが、バレンタイン商戦の不調が最大の悪化要因である。
		一般小売店〔精肉〕（管理担当）	お客様の様子	・2月は春節もあり、1月が悪かった分、少しは神戸の街もにぎわうと思っていたが、例年の春節よりも外国観光客、国内客共に少なく、静かだった。当地周辺も人出が少なかった。気温が低すぎた影響もあるのが、2か月連続で客の動きが非常に悪いように感じた。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	来客数の動き	・クリアランスセールも落ち着き、春夏物が動き出す前のこの時期は、例年と余り変わりなく、全ての動きが止まっている。
		一般小売店〔野菜〕（店長）	それ以外	・今月は物の値段がすごく上がり、どちらかといえば抑え気味の販売となったため、厳しい状況である。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・外国人観光客の免税売上は、相変わらず前年比で2けたの伸びとなっている。店舗売上全体の10%に近づきつつある。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・2月は非常に冷え込んだことで、入店客数が前年をクリアできず、苦戦している。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・堅調な外国人売上げや、富裕層向けの外売売上が増加傾向を継続し、前年割れとなっているボリューム層の売上減をカバーしている。この構図は、3か月前とほぼ同じである。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・今月中旬までの寒波の影響か、高級ブランドの春夏物の衣料品は出足が悪い。それに伴って、高級ブランドの宝飾品の動きも今一つである。その一方、インバウンドの売上は化粧品を中心に好調である。
		百貨店（マネージャー）	お客様の様子	・2月に入り、気温の影響もあるが、富裕層や国内消費を支えるボリューム層の購入単価も停滞気味である。価格を下げてでも売れず、購入点数が減る厳しい状況となっている。バレンタイン商戦も、都心店は健闘しているが、郊外店は苦戦している。消費者の厳しい目もあり、価格と価値のバランスの取れた商品を求める傾向は変わらない。
		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で、前年の売上を大幅に上回る傾向は変わらないが、伸び率が前月よりも少し低迷している。インバウンド効果により、化粧品などは好調に推移している。
		百貨店（販促担当）	販売量の動き	・今月も長引く寒波の影響や、時差のない平昌オリンピックの開催で、春物ファッション関連のほか、客足も苦戦。入園や卒園のマザーニーズは堅調ながら、通常のファッション関連は気温に左右されるところが大きい。一方、バレンタイン商戦は、前年を少し上回る推移で終了した。14日が平日であったため、駆け込みでの義理チョコの購入も順調となっている。
		百貨店（服飾品担当）	販売量の動き	・2月に入り、都心店舗と郊外店舗で売行きに差が出始めている。旧正月以降のインバウンド売上は大きく落ち込んでいるが、高額商材の新商品は順調に動き、国内富裕層の得意客に支えられている。また、春のメイク商材などの新作が順調な化粧品は、前月ほどの勢いはないが、売上は前年比で105%の推移となっている。一方、バレンタイン商戦は例年並みをキープしている。全体として、来客数は前年並みであるが、昨今は客の買い方が、定価品であれバーゲンセールであるから、かなり吟味してから購入する形に変化していることから、今後は鮮度や楽しさなど、買う気にさせる何かが必要となる。
		百貨店（商品担当）	販売量の動き	・今月中旬には、平昌オリンピック開催の影響か、来客数が一時前年割れとなったが、春節の時期が前年とは異なることで、訪日観光客による来客数が順調に伸び、都市部の店舗は順調に推移した。一方、低めの気温が続くなかで、春物商材の動きは鈍く、特に郊外や地方店舗で影響が強く出ている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（売場マネージャー）	お客様の様子	・上旬は寒波の影響もあって、来客数は微減であったものの、ダウンコートの特価品といった実需商品が好調に推移し、前年の売上は維持している。中旬から下旬にかけて気候は良くなってきたが、平昌オリンピックの影響などもあり、来客数は横ばいである。化粧品や高級輸入ブランドは、インバウンド抜きでも引き続き好調であるが、春物衣料はまだ前年割れが続いている。
		百貨店（宣伝担当）	お客様の様子	・最大の好調要因であるインバウンドの動きは、引き続き堅調である。特に近年、春節では航空券が高騰することから、来日する外国人の大半が富裕層と推測される。特選品や宝飾品を中心に動きが良く、不調であった婦人、紳士服をカバーしている。
		百貨店（マネージャー）	単価の動き	・2月の好調要因は、今年は中国の旧正月が2月中旬からと、前年の1月末から後ずれしたことで、インバウンド売上が前年の2倍となった。爆買いは影を潜めたが、高級時計や化粧品などを、土産ではなく自分のために買うようになり、単価もアップしている。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・大寒波の影響で、生鮮品を中心に商品が足りず、野菜も魚も大幅に価格が上がっている。また、需給バランスの悪化で肉の価格も上がり、生鮮品が全面高となったが、それによる販売点数の落ち込みを、単価の上昇がカバーしている。ただし、ライバル店も含め、相場どおりの価格設定では売れない商品もあり、仕入価格以下での販売も常態化しているため、損益的には厳しい状況が続く。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・客単価は少し上がっているが、来店回数が減っており、良くも悪くもない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・食品は、野菜の相場高や寒さで単価が上昇しているが、衣料品や住関連品は冬物商材の動きが落ち着いている。本来は春物商材が主力となる時期であるが、寒さで売行き不振のため、トータルでは横ばいである。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・来客数に変化がない。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・平昌オリンピックの悪影響は多少あったものの、野菜の相場高が続いており、売上は底堅い動き。気温の低い状態が長引き、冬物商材から春物商材への切替えのタイミングが難しい。
		スーパー（社員）	単価の動き	・今冬は例年に比べて気温の低い日が多く、特に高齢者が来店を控える動きにつながったため、多くの店舗で来客数が前年よりも減少している。ただし、来店が減った分、まとめて購入する客が多いようで、客単価は堅調である。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・売れている物と、売れていない物があるわけではなく、来客数、販売共に安定している。
		コンビニ（店員）	販売量の動き	・弁当やパンの売行きが好調であるため、前年比で15%ほど売上が伸びている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・ここ数か月、販売量はほとんど変わっていない。ただし、3月は決算月でもあるため、期待としては、何とか販売増につなげたい。
		乗用車販売店（営業企画）	お客様の様子	・来客数が伸び悩んでおり、しばらく様子を見る。
		その他専門店【医薬品】（経営者）	販売量の動き	・寒さの影響もあるが、客は必要な商品を最低限だけ購入する傾向が強い。
		その他専門店【スポーツ用品】（経理担当）	販売量の動き	・景況感に大きな変化は感じられない。
		その他専門店【宝飾品】（販売担当）	販売量の動き	・海外からの観光客による消費の伸びと、既存客の消費の停滞で相殺されているように感じる。
		その他小売【インターネット通販】（オペレーター）	販売量の動き	・セールが始まったこともあり、受電が追い付かない状況である。
		高級レストラン（企画）	販売量の動き	・インバウンド需要の増加と反比例して、国内客が減少している。特に、大手旅行代理店経由の宿泊予約が減っている。

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
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・2月中旬頃までは、夜の営業の来客数が激減した。気象条件の悪化による影響のほか、平昌オリンピックで注目選手が登場する時間帯は、特に客足が止まった。一方、月後半は団体客やグループの来店が増えたほか、週末は春節の影響もあって来店が増えている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・飲食店は天候に左右されやすいが、余りに寒過ぎて、近くの商店街の人通りはますます少なくなっている。近隣の店舗にも、客は余り入っていない。
		一般レストラン（企画）	単価の動き	・2月に入って来客数の前年比は若干悪化した。ここ3か月の売上の前年比は、客単価の上昇で堅調な推移が続いている。
		一般レストラン（経理担当）	単価の動き	・インバウンド効果は出ているが、内需の掘り起こしが課題である。
		その他飲食[自動販売機（飲料）]（管理担当）	それ以外	・客の状況に変化は感じられないが、社内の人材不足もなかなか厳しい。働き方改革も、何となく蚊帳の外の話であると感じる。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・2月は春節に伴い、インバウンド客が販売量を押し上げてくれた。1～2月の合計でも、インバウンドは前年比で若干増加している。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・高単価の宿が少し苦戦しているが、予約は順調に動いている。
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・株価の乱高下や為替相場の不安定化、大雪による野菜類の品不足や価格の高騰など、マイナス要素ばかりであるが、インバウンド景気で多少の改善は見受けられる。
		都市型ホテル（管理担当）	来客数の動き	・アジアからのインバウンドの好調に下支えされ、インターネット経由の予約の動きは良いが、婚礼件数やレストランの夕食の利用状況、客室の旅行代理店経由の予約が伸びておらず、先行きは不透明である。
		都市型ホテル（総務担当）	来客数の動き	・宿泊収入は前月に続いて前年を上回り、レストラン収入も同じく上回っている。一方、宴会収入は前年に大型の宴会が入った反動もあり、前年を下回っている。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・株価の下落懸念などもあり、個人消費に回復の兆しがみられない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・最近では前年よりも景気が良くなる傾向にあったが、今日は横ばいとなっている。今後は年度末の動き次第となる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今日は学会もあったため、ホテル周辺などでは、団体客や宿泊客の動きが良い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・寒さや天候不順などにより、客の乗車回数は増えたものの、営業収入の増加にはつなげていない。
		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	・しばらく続いている低迷傾向に、なかなか復調の兆しがみられず、対応に苦労している。
		その他レジャー施設[イベントホール]（職員）	それ以外	・来客数や公演数、売店での販売などに大きな変化はない。
		美容室（店員）	来客数の動き	・新規客がやや増加し、パーマやカラーなどの単価も上がっている。
		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	・インターネットでは買えない品ぞろえを展開して、客単価のアップを目指しており、売上の減少にも徐々に歯止めがかかってきている。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・不動産流通の需要と供給の状況に、余り変化はないが、マーケット自体は縮小している。
		その他住宅投資の動向を把握できる者[不動産仲介]（経営者）	それ以外	・一般的に、良い話は聞かれない。
		一般小売店[時計]（経営者）	来客数の動き	・営業日数の割に、来客数がかなり少なかった。客が全く来ない日や、1人だけという日もあった。寒い日が続いたことも大きな理由と思われるが、予想以上に盛り上がった平昌オリンピックやインフルエンザの影響も大きかった。店の前を歩いている人が少ない。

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
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	販売量の動き	・2か月連続でコート類の販売が好調となり、数年ぶりに良い数字となったが、売上全体では全店で6～7%近くダウンしている。春物商材に関しては、前年比で70%まで落ち込みそうである。
		一般小売店〔菓子〕（営業担当）	販売量の動き	・2月は気候の変化が激しく、販売量が伸び悩んでいる。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・今月は目標達成の見込みである。ただし、インバウンドは依然として好調であるが、今まで好調であった防寒商材の売上が減少しており、特に今月中旬から後半にかけて失速している。国内客による不要不急の商品に対する購買の慎重さに変化はなく、中間価格帯の商品の動きも鈍い。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・インバウンド売上は高い伸びが継続しているが、円高、株安の影響により、高額品の売行きに若干ブレーキが掛かり気味である。また、気温が低い影響で、春物商材の動きが弱い。さらに、ボリュームゾーンの婦人ファッションや雑貨も伸び悩むなど、中間層の節約ムードも目立つ。
		百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・直近の動向は、店頭売上が前年比3.9%増で推移している。宝飾品や時計、特選衣料品などが2けた増となるなど、高額品の動きが良い。また、訪日外国人売上も80%増で推移し、特に高額品が倍増するなど、海外も富裕層の購入が好調に推移している。ただし、全体の購入客数は2%減であり、中間層以下の購入客数が大きく減少している。
		百貨店（販売推進担当）	お客様の様子	・気候の影響もあり、春物衣料が全く動かない。食料品も、寒さの影響で魚や野菜の流通量が減り、販売につながる商品がなく、売上不振に陥っている。落ち込みを補うべく、販促に注力しているが、来客数は伸びているものの、客単価の下落により、売上の増加にはつながっていない。
		百貨店（営業企画）	お客様の様子	・一過性の動きだと思われるが、平昌オリンピックの注目競技の放送日は、入店客が減少している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・寒さが長引いている影響もあるのか、夕方からの客足の伸びが悪くなっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・3か月前と比べて、来客数の落ち込みが大きくなっており、客単価も購入点数の減少で落ち込んでいる。
		スーパー（店員）	単価の動き	・葉物野菜の価格が、雪の影響でかなり高騰している。
		スーパー（店員）	お客様の様子	・野菜価格の高騰で、家族客からは様々な買い渋りの声が聞かれる。
		スーパー（開発担当）	販売量の動き	・相変わらず野菜の高騰が続いている。特に、葉物野菜は売上が伸びていない。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・加熱式たばこの器具が普及し、インバウンドによるたばこの購入額も少なくなっている。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・12月の月末はかなり来客数が多く、プラス1品の購入も多かったが、今月に入ってからは一見の客が少ない。
		住関連専門店（店長）	販売量の動き	・通販の売上が伸び悩んでいる。消費者への浸透と拡大に、コストやマンパワーをかけなければ生き残れない、厳しい競争が始まった感がある。
		その他小売〔インターネット通販〕（企画担当）	お客様の様子	・寒い日が多いため、カシミア素材などの冬物商材が堅調な一方、春物商材は動きが悪く、ファッション全体としては低調である。ただし、カタログ掲載品の中でも、機能や素材などで特徴を打ち出した商品には注文が集まっている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・今月はとにかく来客数が少なかったが、客単価がそれなりに高かったことが救いである。
		旅行代理店（支店長）	お客様の様子	・平昌オリンピックが盛り上がるにつれて、自宅観戦のためのテレビ購入などに、旅行の需要が負けている。また、平昌オリンピック後に開催地を観光する需要が、平昌の場合は余り街の魅力が報道されずに、どちらかといえば寒さなどのマイナスの話が多かったため、その需要にも期待しにくい。
		美容室（店長）	来客数の動き	・店舗の移転などで営業日数が少なかった割に、売上は堅調であったが、前年の実績は下回っている。
		住宅販売会社（総務担当）	販売量の動き	・1棟単価の上昇により、金額ベースでは現状維持であるが、販売棟数が減少傾向にある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		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者数は、前年比で2割減となっている。
		その他住宅〔住宅設備〕（営業担当）	販売量の動き	・地域の新築着工件数が、この時期で1けた台に落ち込み、過去最低を記録した。最盛期の約6分の1の水準である。
	×	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・2月になって来客数が落ちている。1月よりも寒さが和らいだにもかかわらず、街に人が出てきていない。また、外国人観光客の中でも、個人客の数が伸びている。
	×	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・この2月は暇である。
	×	タクシー運転手	お客様の様子	・公共交通機関を利用する人が多く、日に日に悪くなってきている。
企業動向関連		*	*	*
(近畿)		プラスチック製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・試作依頼が順調に伸びており、量産加工の依頼につながる良い雰囲気を感じる。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車関連も、それ以外の分野でも、受注量が増加してきている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社の取引環境は、かなり活発に動いているため、身の回りの状況だけで判断すれば良くなっている。ただし、国の財政状況や国際情勢の悪化に対し、いつ国民がそれを認識し、経済が急に悪化しても不思議はない。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注が増えている。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・当社だけでなく、搬送機メーカーへの引き合いが増える傾向にあり、引き合いを断るのに頭を悩ませている。
		その他製造業〔事務用品〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・新学期に向けての新商品の受注は、前年よりも良くなっている。
		金融業（営業担当）	それ以外	・年度予算の消化などで、3月下旬頃までは、土木工事関係はやや忙しい。
		コピーサービス業（店長）	受注量や販売量の動き	・各企業が今年度の業績を悲観的に考えていた影響で、当初は発注を控え気味であったが、予想を上回る結果が出ているせいか、受注の好調な動きがみられる。
		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・前月に続き、今月前半は野菜などの価格も高騰し、当社の調味料は需要が伸びなかった。冷え込みの影響もあり、出歩く機会が減った可能性もある。
		食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・悪天候が続いていたこともあり、売上に大きな変動はない。
		食料品製造業（経理担当）	取引先の様子	・この冬の寒さは厳しく、一般客の需要は前期比で減少している。
		繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・タオルの産地全体では、生産量は微減傾向で芳しくないが、個々の企業では前年比で微増の動きもあるなど、良くはないが特段に悪い状況でもない。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・季節要因を考慮すれば、特に変化はない。
		化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・前年の夏頃から、出荷数量は好調が続いている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・この数が月、受注ベースでみた景況は横ばいである。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・2月は気温の低い日が続いたこともあり、冬物商材の荷動きが堅調な推移を示している。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・基本的には余り変わらない。年度末ではあるが、前年と比べて動きは多くない。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・案件の単価は低いままである。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・小規模ではあるが、好決算企業の年度末工事が多い。ありがたい動きである反面、職人不足で苦労している。
		輸送業（営業所長）	受注量や販売量の動き	・事務機器やじゅう器などの配送業務は、例年は3月の年度末に集中するが、今年は2月に前倒しの動きがみられる。

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
		金融業（副支店長）	取引先の様子	・平昌オリンピックも開催されたが、客の声によると、大阪周辺に特段の変化はない。
		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、今も続いている。事務所の空室率が上がり、賃料が下がっている。企業の撤退で社宅のニーズが減っているほか、住宅の賃料は横ばいか低下となり、空室率は上昇している。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・年度末に向かうが、例年のような広告の出稿がない。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・経済産業省関連の中小企業向け施策につき、平成29年度の補正予算、平成30年度の予算案が示されたが、これを積極的に利用しようとする中小企業が年々減少している。補助金があっても、必要な設備投資は既に行っており、政策には踊らされないという経営者が増えている。年度末とはいえ、景気を見極めて行動する状況が続くそうである。
		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	・忙しくもなく、暇でもないが、手間がかかっている割には売上が増えない。
		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	・今月は中国の春節もあり、中旬以降は外国人観光客の数が明らかに増えた。今年は中国と韓国との間の、政治的な関係が冷え込んでいることも影響している。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	競争相手の様子	・4～5か月前から、余り変わらない動きとなっている。
		その他非製造業〔衣服卸〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・チェーンストアでの衣料雑貨の販売は、引き続き芳しくない。ただし、スーパーの店舗閉鎖や売場の縮小などによる、売場面積の減少が顕著であり、それに伴う販売金額の低迷が構造的に進んでいる。
		繊維工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・2月は、前年よりも売上や販売量が30%近く減少している。定価品の販売が減っており、催事の予定も少ないため、今後に不安が残る。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・配達料金を取るようになって、客が減っている。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・2月は毎年良くないが、今年は特に悪い。折込収入が減少しているほか、購読数も大きく減少している。
		広告代理店（企画担当）	それ以外	・米国の株価の低下や、仮想通貨の事件などで、投資への不信感が出ているためか、購買意欲が下がっていると感じる。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・紙広告、Web広告共に、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	・極端に寒い日が続く、冬物衣料や防寒関連の商品は堅調に伸びているが、食料品や身の回り品は節約志向が続いている。高齢者世帯の増加により、買い控えや節約志向が目立つ形となっている。
	×	その他非製造業〔電気業〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・実体経済が良くない。
	×	その他非製造業〔商社〕（営業担当）	それ以外	・ターゲットの市場を入れ替えた変化に、当社が対応できていない。現状、様々な市場をターゲットとしているが、当社の景気については、当面は悪いままの状況が続くそうである。
雇用 関連 (近畿)		民間職業紹介機関（営業担当）	求人数の動き	・前月と比べて求人数が増え、短期需要や産休の補充に加えて、長期の派遣依頼も増加しているなど、3か月前と比べて良くなっている。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・上向き傾向となっている。
		人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・紹介予定派遣や人材紹介といった形態での募集が増えている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年比で増加が続き、製造業ではスマートフォン用のリチウムイオン電池、自動車関連電装品、半導体製造装置などが受注好調となっている。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・直近の近畿の新規求人は、相変わらず製造業や運輸業、情報通信業の求人が大きく増えている。製造業では産業用機械関連が相変わらず好調なほか、白物家電や自動車部品関連の伸びも大きい。また、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。情報通信業も、生産性の向上や省力化、IT化の流れを受けて、SEやプログラマーの求人増加が続いている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		民間職業紹介機関（営業担当）	雇用形態の様子	・正社員の採用数や、採用条件が良くなっている。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・求人票の受付方法を変えたため、求人企業数は前年度よりも若干減少しているものの、企業の採用意欲はまだ高い。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・年度末を控えて、業種を問わず短期の案件が増えているほか、来年度の契約もかなり出てきている。短期の契約でとりあえず様子を見て、今年後半から出てくる、改正労働者派遣法の3年問題に対応する動きが増えている。
		人材派遣会社（役員）	求職者数の動き	・4月の労働契約法、10月の改正労働者派遣法に伴う動きをにらんで、求人者の動きがやや止まっており、登録者が減少傾向にある。もちろんベースとしては人手不足であるが、登録者の減少に拍車がかかっている。このまま企業に人を送り込めなければ、経済も停滞することが考えられる。
		新聞社〔求人広告〕（管理担当）	求人数の動き	・新聞の求人数は縮小均衡状態が続いており、前月に続いて景気が上向きか下向きかが判断できるような傾向はみられない。一方、Web広告は新聞や雑誌求人なども取り込み、全業種で増加傾向となっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・新聞広告の推移をみると、年度末にもかかわらず、良くも悪くもない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は前年と比較して増え続けており、好調が続いている。当地域では、コンビニなどの小売業の開店が増加している。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・建設関連の日雇求人は、寒波到来による現場への影響も特になく、長期にわたって横ばい傾向が続いている。
		民間職業紹介機関（営業担当）	求人数の動き	・2018年卒の新卒求人は、卒業を目前としたこの時期でも多い。2019年卒の採用の動きも例年以上に早いことが、景気の良さを示している。
		学校〔大学〕（就職担当）	求職者数の動き	・求職者数は堅調に伸びており、数字の上では良いと感じるが、業界に偏りがみられる。
		学校〔大学〕（就職担当）	それ以外	・春節シーズンであり、繁華街、観光地共にインバウンドで大変混雑していたが、国内客は、野菜などの値段高騰もあり、動きは落ち着いているように感じる。
		-	-	-
	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		乗用車販売店（店長）	来客数の動き	・決算を来月に控え客の動きが好調である。新車、サービス共に来客数が前年を大きく超えており、特に新車は新型効果もあって前年の120%で推移している。
(中国)		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・決算期なので来客数が増加しており、新車、サービス共に売上が伸びている。
		一般小売店〔靴〕（経営者）	お客様の様子	・30～40代の若い経営者の客が増えている。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・固定客の来店頻度が上がり、客参加型のイベント開催で新規客の獲得にも成果がみられる。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数の増加が続いている。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・前月の初売りに続き売上は好調であるが、大雪の影響で来客数が90%に落ち込んでいる。前年に比べて売上が増加する一方で、来客数の減少が見られることから、前年比でみた両者のかい離が10%以上となり、単価が上昇した結果として表われている。
		乗用車販売店（総務担当）	来客数の動き	・ほとんどの店舗で来客数が増えており、販売数も今後は微増する。
		その他専門店〔和菓子〕（経営者）	販売量の動き	・観光客が増加傾向である。
		その他専門店〔土産物〕（店長）	お客様の様子	・2月中旬以降、暖かな日は来客数が増えて店に活気がある。客は旬の魚や地元産のイチゴなど高単価商品を買っている。サイズは小さめ、少なめのものが売れるが、買物点数も多く、景気は悪くない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他小売 〔ショッピングセンター〕（所長）	それ以外	・インバウンド客が増えている。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・働き方改革の一環で店に定休日ができ、前年と比べると営業日数が少なく売上の合計は減少しているが、平均売上額は前年を上回っている。また、過去の経験から平昌オリンピックなどのイベント期間中には売上が大きく減少する傾向が見られたが、今回はそれがなく売上を維持できており、客足も順調である。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・歓送迎会の受注数が前年よりやや多い状況である。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・寒い時期にもかかわらずイベントへの来客数は多く、客は積極的に動いている。
		住宅販売会社（営業担当）	販売量の動き	・年度末に向けて販売業者は追い込みに入り、マンションや建て売り住宅の受注が伸びている。
		住宅販売会社（営業担当）	お客様の様子	・問合せや来客数が増加している。
		商店街（理事）	来客数の動き	・今年は例年より寒いので客は買物に出る気分にならず、生活防衛本能も働いている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街の通行量が前年より減少している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・ほとんどの客は必要なものしか購入しないが、もう1品追加で購入していく客もいる。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	お客様の様子	・印鑑の注文は好調であるが、製紙メーカーや印刷機メーカーが大手企業に直接営業をしている影響で、大手企業からの名刺注文が激減している。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	販売量の動き	・地方は少子高齢化が進んで経済が停滞しており、売上が伸びる要素がない。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・服飾催事と美術催事は好調であるが、豪雪の影響で全体売上と来客数が前年より10%程度低下している。
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・来客数は前年と比べて増加傾向であるが、客の購買意欲が低く単価が上がらない状況で、売上は横ばいである。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・気温の低い日が続く、冬物セール商材は好調に推移して売上全体を押し上げている。バレンタイン商戦や物産展での集客効果もあって前年売上をクリアしている。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・寒い日が続いて婦人と紳士の春物衣料は動きが低迷し、大手アパレルを中心に冬物早期入替えの動きも強まって、冬の最終セールは苦戦を強いられている。主力の衣料品の低迷で、雪の影響で来客数と売上がふるわなかった前年にも届かない状況である。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・寒波や積雪、平昌オリンピックの影響で客足が鈍っている。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・雪の影響が2月に入っても続き、バレンタイン商戦は寒さと平昌オリンピック開催の影響で来客数が減少している。在庫不足で衣料品セールの動きが鈍く、2月は着回しができる春物商材を低価格で買う客が多い。目的買いのパールアクセサリーやフォーマルウェアは年が明けてからの動きが良い。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・寒波で春物商材の動きは厳しく、衣料品関係の売上が前年を大きく割り、高額商品も売れず、客の財布のひもは固いが、物産展やギフト解体セールなど食品に関する催事は売上、来客数共に伸びている。
		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）	お客様の様子	・客の購買行動に変化はなく来客数、販売点数共に伸びない。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・積雪等悪天候で来客数が増えない。
		スーパー（財務担当）	来客数の動き	・客単価の上昇で売上は前年を上回っているが、低気温の影響で客の来店頻度が低下し、来客数の前年割れが続いている。
		スーパー（管理担当）	来客数の動き	・来客数が減少しており、客がディスカウント店へ流れている。
		コンビニ（副地域ブロック長）	来客数の動き	・加速する競合店進出と他業態の取扱品目の多様化で来客数の減少がみられる。特に日用品や菓子等の買い回り品の販売量が減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（支店長）	来客数の動き	・来客数に変化はない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・景気の良い話がなく、中小企業の景気は本当に回復しているのか疑問である。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・来客数は前年並みであるが、客単価は前年より上昇している。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・催事以外の日の来客数は減少している。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数が減少しているが、客単価が上昇しているの で売上は確保できている。
		家電量販店（企画担当）	販売量の動き	・白物家電とシングル需要商品の動きが良くない。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・決算フェアを実施しているが、来客数はそれほど増加しない。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・2月の販売状況は前年比85%と大変厳しい状況となっている。
		その他専門店【時計】（経営者）	来客数の動き	・若年層、高齢者共に購買意欲が減退している。
		その他小売【ショッピングセンター】（管理担当）	お客様の様子	・催事への参加は多いが、衣料品や生活用品への客の購買意欲は高まっていない。
		高級レストラン（宴会サービス担当）	来客数の動き	・3か月前と来客数に変化はない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・客足が多い日とそうでない日が極端である。
		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	・交通量が減少し、来客数が増えない。
		都市型ホテル（企画担当）	来客数の動き	・宴会、レストランでの法人企業の利用が低迷している。個人客も土日の動きは著しいが、平日は伸び悩んだままである。宿泊の団体も国内需要は落ち込んでおり、インバウンド客で穴を埋めている。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・個人需要、法人需要共に販売量が上昇に転じる兆しはない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・ここ数か月、来客数が前年を割っている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・売上は前年の104%以上である。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・降雪など天候の影響で週末のイベント開催の客足に影響が出ている。
		通信会社（総務担当）	販売量の動き	・例年であれば年度末近くなるにつれて契約件数が伸びるが、今年度は低調である。
		通信会社（工事担当）	お客様の様子	・客からの話では景気に変化がみられない。
		テーマパーク（営業担当）	来客数の動き	・例年よりも寒い日が続き、客の出控えが続いている。
		テーマパーク（管理担当）	来客数の動き	・来客数と商品販売高が前年同月より微減している。
		テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・低温の日が続いても雪遊びができるほどの積雪もなく、期待していたほど来客数は増えない。
		ゴルフ場（営業担当）	来客数の動き	・1～2月は雪と寒さのため来客数が減少し、事前予約も少ない。
		競艇場（職員）	販売量の動き	・売上が横ばいである。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・客の購買意欲に変化はない。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・事業物権の引き合いはあるが、建築費の高騰で進まないケースが多いことに加え、個人住宅の引き合いが こなくなっている。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・消費税の引上げがあるとの意識で客の動きはあるが、余裕がないので慎重で、良い案件を慎重に探している。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・メーカー以外の地元業者に来る住宅新築依頼が減少している。リフォーム工事はあっても消費者が金をかけない傾向にあるので、景気が良くなることはない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・寒冷により婦人服等の春物の売上が厳しく、身の回りの景気は低迷気味であるが、一部高額品ブランドの売上は堅調に推移している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	来客数の動き	・1～2月の寒波の影響や物価高騰のため客足が伸びず、客が生活防衛に必要なものしか購入しない。
		一般小売店〔食品〕（経営者）	来客数の動き	・食料品の販売量が前年に比べて減少している。
		一般小売店〔眼鏡〕（経営者）	来客数の動き	・大雪の影響による生鮮食料品や灯油とガソリンの値上がりで客の買い控えが生じている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・クリアランスセールや特価品は動かず、春物定価品の動きも厳しく、売上の盛り上がりはない。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・高級ブランド商品は売れているが、美術品や宝石類の動きは良くない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・12～1月は来客数が前年の101%であったが、2月は雪の影響で98.5%に低下している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・野菜価格の高騰の影響で客単価は横ばいで客の購買点数も減少しているため景気は良くない。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・2月初めに大雪が降ったので来客数が激減している。
		衣料品専門店（経営者）	競争相手の様子	・縮小や廃業する同業者が増えている。
		家電量販店（販売担当）	来客数の動き	・来客数が激減している。
		その他専門店〔布地〕（経営者）	お客様の様子	・2月前半から中旬までは大雪で来客数が減少したが、後半は春めいて来客数が増えている。
		一般レストラン（外食事業担当）	来客数の動き	・月初めの寒波と雪の影響で来客数が80%まで減少し、節分の土曜日に恵方巻のテイクアウトに押されて第1週目の売上が大きく低迷し、ファミリー層の集客も大きく落ち込んだ。第2週目は持ち直したものの、月後半は平昌オリンピックの開催とマスメディアでの盛り上がりもあったため、ディナータイムの来客数が減少し月後半も伸びはない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・2月は業界の景気が低迷する時期であるが、落ち込み方が例年より厳しい。
		観光型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・年末年始の繁忙期後の落ち込みは想定以上で、地元温泉地全体の来客数減少も原因の1つである。
		都市型ホテル（企画担当）	来客数の動き	・県外や海外からの宿泊予約はオフシーズンであっても堅調に推移している一方で、地元客の比率が高いレストランの来客数は伸び悩んでいる。
		都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・旅行先の変更や延期などによる予約の伸び悩みや風雪の影響による宿泊キャンセルが発生している。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・前年より客単価が低下しており、景気は良くない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・2月は厳しい寒さの影響で夜の客の動きが悪く、平昌オリンピックもあって客は外出を控えている。
		タクシー運転手	単価の動き	・夜の人通りが少なく、街に活気がない。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・客は新商品に興味をもっても購入までに至らず、売上は良くない。
	×	商店街（代表者）	単価の動き	・2月の売上が低迷しており、春物の動きが非常に鈍く、店の存続も危うい。
	×	コンビニ（エリア担当）	競争相手の様子	・2月上旬に競合店が近隣に開店した影響で前年より来客数が10%低下している。また、大雪でまとめ買いが発生した前年と比較すると売上は減少している。
	×	自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・前年と比べて販売量が大きく落ち込んでいる。来客数が少なく、販売数も単価も上昇しない。
	×	住関連専門店（営業担当）	来客数の動き	・前年と同じ展示会を行っているが、来客数は前年の3分の1である。
	×	美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数が減少しており、売上も悪い。
企業動向関連		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車産業が好調なので当社の業績も良い。
(中国)		繊維工業（監査担当）	受注量や販売量の動き	・売上が前年実績を越えており、特に市場に近い支店の売上が好調である。
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・主力製品である高機能樹脂向け水酸化ソーダの受注量が旺盛で前年同月比10%程度増加している。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・原燃料の価格や海外市況の影響で化学業界は売上増、利益増の傾向が続いている。
		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	・大型案件の生産がピークで、輸入品の入手難から国産品へのシフトもあり、多忙な状況となっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注環境が好転してきている。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・運輸業界全体で値上げの動きがあり、取引を終了した荷主から取引要請が入っている状況である。電子商取引関連が順調に伸びているので景気は上向いている。
		輸送業（経理担当）	それ以外	・客からの引き合いは相変わらず好調で、作業戦力もある程度確保できつつあるため状況は改善してきている。
		不動産業（総務担当）	それ以外	・来客数と成約件数が増加している。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・厳しい寒さで冬物商材だけは好調に推移している。
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・客の財布のひもが固いことに加え商品の値上げをしているが、販売量は維持できている。
		鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・年末から受注量が高水準で推移している。
		鉄鋼業（総務担当）	取引先の様子	・自動車や建産機分野が好調で取引先の活動水準は高位安定を継続している。鋼材供給にひっ迫感もあり市場は引き締まっている。
		非鉄金属製造業（業務担当）	受注量や販売量の動き	・電子部品関係の受注が期末在庫調整で例年どおりとなっている。
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が生産能力の60%しかなく、厳しい状況が続いている。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・製品によりばらつきはあるものの、海外向けの大型装置は前年に引き続き受注動向は堅調に推移している。
		輸送用機械器具製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・主要客からの受注量は高止まりで、高い操業度を維持している。
		輸送用機械器具製造業（財務担当）	受注量や販売量の動き	・良くも悪くも景況感を押し動かすような要素はない。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・客の動向からは景気に変化はない。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・年度末になっても通信設備投資への駆け込み需要が伸び悩んでいる。
		通信業（営業企画担当）	取引先の様子	・製造業を中心にモノのインターネット商材に関するニーズは高まっているが、具体的な商談に時間を要している。
		金融業（貸付担当）	受注量や販売量の動き	・ドラッグストアの販売額は前年度比プラスの状態が続いており、スーパーや百貨店の販売額マイナス幅は縮小している。
		金融業（融資企画担当）	取引先の様子	・完成車メーカーの新型スポーツ用多目的車の販売が好調で、地元部品メーカーの受注は高水準を維持している。操業は1日1～2時間程度の残業と月2回程度の休日出勤で対応しているが、人手不足感は一段と高まっている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・1月は販売促進で販売量は上向きに推移し、2月になり受注が減少しているが極端な変動はない。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・製造業は自動車関連の受注が伸び、建設業も好調であるが、人手不足で注文を断る事例も発生している。
		農林水産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・しけで物量が少なくても、値上げすると商品の動きが止まり、需要が落ち込むため、単価に反映できない。
		木材木製品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・住宅ローン低金利政策が一巡し、個人所得もそれほど伸びていないこともあり、前年より新設住宅着工戸数が減少してやや厳しい状況が続いている。
		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	・消費の冷え込みが厳しく受注状況が思わしくない。
		建設業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・資機材の価格上昇や納入に時間を要する話を耳にすることが多くなってきている。
	x	*	*	*
雇用関連		-	-	-
(中国)		人材派遣会社（支店長）	雇用形態の様子	・求人数が多いことから求職者が好条件の求人に入社する傾向にあるので、企業は条件の見直しをすることが多い。また、4月に向けての派遣料金改定も増えており、派遣社員の賃上げにも積極的である。

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（経営者）	求人数の動き	・2月に入り製造物流系の求人が増えており、3～4月も現状が続く。特に引越しシーズンに入る3～4月に物流業者の動きは活発になり、最低賃金改定の10月以降、給与面も少し高くなってきている。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	採用者数の動き	・新卒採用計画の人数が増えている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求職者数が増えているものの、それ以上に企業の旺盛な求人活動があり、有効求人倍率は高値状態が続いている。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・新設の介護施設や保育園で介護職や保育士の増員募集が目立った医療福祉やサービス業で新規求人数が前年度同月比で2割増となったほか、ほとんどの業種で増加傾向となったため求人全体では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	・正社員の新規求人数が5か月連続で増加し、管内の正社員有効求人倍率は1.48倍と高水準が継続している。
		民間職業紹介機関（職員）	雇用形態の様子	・派遣部門への登録者から正社員求人の案内を望む声が多くなっており、求人者も非正規社員での採用が難しくなっていることから、正社員でも可として人材を探している。
		人材派遣会社（支社長）	周辺企業の様子	・求人は欠員補充が依然多く、業績好調からくる純粋な増員はまだ少ない。
		人材派遣会社（経営企画担当）	求人数の動き	・引き続き有効求人倍率が高水準を維持している。
		求人情報誌製作会社（広告担当）	採用者数の動き	・現在の大学3年生は業界研究セミナーやインターンシップへの参加が前年同時期よりも増えている。採用者数に変化はないが売手市場であることを十分に理解して接触機会を持つなど、前年よりも積極的な動きがみられる。
		民間職業紹介機関（人材紹介担当）	求職者数の動き	・どの企業にも人手不足解消の施策がない。
		学校〔短期大学〕（進路指導担当）	求人数の動き	・求人状況に大きな変化はない。
		学校〔大学〕（就職支援担当）	求人数の動き	・求人数に大幅な増加や減少が見受けられる状況ではないため、景気が上向きか下向きかの判断は難しい。
		職業安定所（産業雇用情報担当）	周辺企業の様子	・人手不足で閉鎖する事業所がある。
	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)		一般小売店〔書籍〕（営業担当）	販売量の動き	・新学期の受注が前年よりも上回っている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・客数の増加。客単価も前年を上回っている。客の様子にゆとりや明るさを感じる。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・2月は、本来、アパレル関係は非常に厳しい月ではあるが、初春物の出が比較的早かったように感じる。また、単価も少し高かったため、感覚的には改善している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型車の効果もあり、高額車種を中心に販売できている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・前月に引き続き販売量は前年を上回る動きをしているが、当月受注が前年を下回っており不安材料もある。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・新しいモデルの販売が順調で、自動ブレーキ装備の車両への買換えも順調。

分野	景気の現状判断	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）	お客様の様子	・以前は1～2月辺りは、正月が終われば業界としては暇になり、2月は旅行シーズンという感覚がなかったが、今は1月も2月も平均的に良い傾向がある。これは、時代の流れだと考える。地元温泉街は改修している旅館が多数あるため、全体の数字は落ちているが、それなりに観光客は訪れている。
		通信会社（技術）	販売量の動き	・当社サービスで核となるサービスの販売量が少し増加傾向にある。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・前年12月の通行量調査の結果でも、商店街内の大部分の地点での通行量が上昇しているという報告があった。全体としても通行量が上昇しているということで、若者と観光客を中心に来街客が増えている。
		商店街（事務局長）	来客数の動き	・商店街は平日を含めインバウンドの増加もあり、人通りも多く活気がある。インバウンドの高額品需要が目立ち始めたのに比べ、2月初めの株価の下落に伴い、消費をけん引してきた富裕層の動きが悪化しており懸念している。株価も回復基調にあり、一段の下げがないことを祈りたい。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	それ以外	・店舗販売は単価が安めのお手頃な商品中心で売上が伸びないが、高額品の予約商品の売上が良かった。
		一般小売店〔酒〕（販売担当）	お客様の様子	・例年より寒かったせいか、飲料の商品の動きが鈍い。
		百貨店（企画担当）	来客数の動き	・寒波の影響で来客数が苦戦をし、売上の伸びが若干弱った傾向があるが、前年に比べて余り変わっていない。
		百貨店（営業統括担当）	販売量の動き	・寒波の影響があり、全館動員が減少し、衣料品の動きが鈍い。一方で、高額品は堅調に推移。またインバウンドの売上は伸びている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・2月は非常に寒い日が多く、客足が遠のいた。気温が上昇した後、来客数が増えるかがポイントになると思う。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・数値的には売上高の前年比は上昇しているが、野菜の高騰など商品の単価の上昇によるところが大きい。来店客数自体は流れが変わっていない。
		スーパー（財務担当）	来客数の動き	・競合激化と寒波で客数が減少。高騰している青果を中心に、客単価上昇で客数減をなんとか吸収している。
		コンビニ（総務）	来客数の動き	・客数の前年比は変わらず、前年割れ傾向が続いている。企業努力で客単価を上げ、売上は前年を上回っている。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・3か月前と比べて、景気は余り良くなっているとは思えない。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・新生活需要で販売量が増えることを見込んでいたが、件数も販売量も少なく3か月前と同程度にとどまった。
		家電量販店（副店長）	来客数の動き	・今月度は、寒波により、季節商材の販売が好調に推移できた反面、情報商品の販売が落ち込んだ。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・今月、新車の受注状況は前年並みで推移している。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（副支配人）	来客数の動き	・週末の来店客数減が続いている。単価アップでしのいでいる状況である。
		都市型ホテル（経営者）	単価の動き	・大寒波の影響もなく来客数は若干増えたが、単価が伸びない。全体で言うと、まだ単価は前年比でマイナスに推移している部分もあるので、景気は変わらない。
		旅行代理店（営業部長）	お客様の様子	・インバウンドは依然好調であるが、国内団体や国内個人の動きが悪く、大きくは好転していないのが現状である。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・学割のシーズンだが、例年の販売量とさほど変わらない。
		通信会社（支店長）	販売量の動き	・春商戦期であるが、目立った動きは見られない。
		競輪競馬（マネージャー）	来客数の動き	・前年11月と比べて来場者数は1割ほど増加しているが、増収にはつながっていない。1人1人の利用額が全体的に減少傾向にあり、景気動向は停滞気味である。

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（販売促進担当）	販売量の動き	・前年にない大寒波により客足が鈍り、バレンタイン商戦などが苦戦。さらに、12月まで堅調であった高額品の動きが鈍化した。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・今年の2月前半は例年になく売上が前年対比でプラスとなっていたのだが、後半は同比でマイナスとなり、毎月同様、前年割れの状況。
		衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・客数、客単価共に大幅に前年を下回って推移している。非常に気温が低い日が続ぎ、客足に悪影響が出るとともに、春物商材が大幅にマイナスで推移した。
		タクシー運転手	お客様の様子	・常連客の乗車頻度が少なくなっており、売上はやや悪くなっている。また、確定申告の時期が重なることもあり、個人事業主の飲食の頻度が大変少なくなっている。
		通信会社（営業部長）	販売量の動き	・販売量が3か月前に比べ約20%減少した。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・3月に卒業式があるので直前まで客が動かない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数が少ない。
	x	-	-	-
企業 動向 関連 (四国)		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・第4四半期も中旬を過ぎ、2か年継続や次年度業務の公共事業が発注されてきている。補正予算は、地域や業種によりばらつきがあり、総じてよろしくない。現在は、手持ち業務の納品時期に当たり、フル稼働状態であること、次年度業務の受注が例年どおりであることから、良くなりつつある。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・恐らく冬季オリンピックの良い雰囲気も手伝い、業界の景気マインドも良い流れであると思う。
		木材木製品製造業（資材購買）	受注量や販売量の動き	・住宅市場に関しては例年どおりの動き（1～3月に動く）とは若干異なる様子で推移している。現場・物流などで多く聴かれる人手不足の影響もあると思われる。
		鉄鋼業（総務部長）	受注価格や販売価格の動き	・原材料価格高騰を受注・販売価格に転嫁できていない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は変わらないが、収益が増えないという現象になっている。これは、太陽光発電機材が欧米で製品の価格が下落したように、日本でも同様の傾向にあり、「変わらない」とした。
		電気機械器具製造業（経理）	受注量や販売量の動き	・得意先に対する製品出荷に関し、3か月前に比して大きな変動は見られない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注が相変わらず低いレベル感にある。
		輸送業（支店長）	取引先の様子	・物量の増加は見られない。
		輸送業（営業）	競争相手の様子	・景気低迷が要因とされる取扱物量の低下が長引くなか、先頃まで運賃値上げを実施していなかった経営体力のある大手業者の中にも値上げの動きがみられるようになった。運賃交渉が不成立に終わり既存取引業者からの運送契約解消を打診された荷主や業者からの引き合いが以前にも増して増加の傾向にあるが、人材不足の影響を強く受けるなか、受注できないのが現状である。
		金融業（副支店長）	取引先の様子	・3か月前との比較で取引先企業の業績、資金需要共に大きな変化は見られない印象。
		公認会計士	取引先の様子	・今月の関与先企業の決算、また試算表等を分析すると、ほとんどの企業が前年比で、売上等について変化がない状態。
		農林水産業（職員）	取引先の様子	・青果物の卸売市場価格は、例年に比べ高値基調は続いているものの力強さに欠け、市場入荷が例年に届かないまでも少し回復した品目は価格が急落するなど、流通の硬直化がみられる。また、業務需要では仕入れに対し納品価格が低い逆ざやの状況が続いており、納品業者の経営を圧迫している。流通関係全般に利益率は低く、体力の消耗戦になってきている。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年末からの寒波により、今月も関東、東北、北陸、北海道地区の小売店が厳しかった。併せて全国的にインバウンド効果がある地区以外は、地方においても過当競争による客の取り合いで厳しくなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年に比べ、受注量が少し落ちてきた。
		化学工業（所長）	受注量や販売量の動き	・寒波の影響で野菜出荷用の包装資材が低調。また、寒波の影響は各種イベント・観光・レジャーへも影響があり同関連品の需要も低調となった。
	x	-	-	-
雇用関連		-	-	-
(四国)		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・派遣登録者が前年を大きく上回っている。ハローワークとの比較で派遣会社にも登録に来て、より良い案件を求めているように感じる。
		職業安定所（職員）	それ以外	・1月の有効求人倍率は1.62倍だが、3か月前と比べて0.09ポイント上昇しているため、「やや良くなっている」と判断した。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・非正規雇用が減少し正規雇用での募集が目立つようになった。
		人材派遣会社（営業）	求人数の動き	・有効求人倍率が高い状況で、求人数は更に増えてくるが、就職に結び付いても3か月以内に離職するミスマッチも増えているように感じる。人材を受け入れるスキルも必要だが、働きがいを持つための労働スキルも必要である。そのバランスが悪循環していることで、景気の良しあしの判断が難しいと考える。
		求人情報誌（営業）	採用者数の動き	・県内各企業の採用者数の動きをみると、軒並み増加している。3月にスタートする大学・短大・専門学校卒の採用メディアへの情報掲載件数も増加傾向。採用者数が増え、求人倍率が上がったことで景気は良くなったように見えるが、各社とも実情は人手不足により、業務計画・人員計画が定まらず、疲弊気味である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・上がる要素が当地に余りない。
		民間職業紹介機関（所長）	雇用形態の様子	・製造業においては相変わらず求人難が続いているが、採用基準が厳しい面があり、特に若い方々については、将来性、今後の活躍への期待感を含めて、採用基準の緩和が望まれるところである。理想の人材を求めればかりでは、人材が確保できないと思われる。
		*	*	*
	x	人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・求人など人材不足で派遣の依頼も減ってきており、派遣料金も価格が高騰している。

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)		商店街（代表者）	販売量の動き	・商品構成を見直し、店内の陳列を変えた結果、まとめ買いが増加した。
		一般小売店〔精肉〕（店員）	販売量の動き	・卸売よりも小売の販売量の方が好調であった。
		スーパー（統括者）	販売量の動き	・野菜を始め生鮮食品が値上がりしているが、客の購買意欲が前年より上昇している。値下げ競争も一段落してきており、やっと食料品のデフレ傾向が止まりつつある。
		その他小売の動向を把握できる者〔ショッピングセンター〕（支配人）	販売量の動き	・業種、店舗で波はあるものの、全体としては前年よりも伸長傾向である。特にサービス関連と飲食が好調に推移した。冬のセール終了後も気温が低かったこともあり、衣料品関連が苦戦したが、3月の春休み商戦からは回復してくる。
		高級レストラン（経営者）	販売量の動き	・アジアからの外国人観光客は家族連れが増えている。日本人観光客は、大河ドラマの影響でツアー客が増えている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月も前半は低温が続いたが、中国の大型連休で外国人観光客が増加した。後半は大規模な催しが増え、タクシー利用も増えた。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・季節要因で販売量は増加しているが、予想を上回っている。

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
		その他サービスの動向を把握できる者〔フィットネスクラブ〕(営業)	来客数の動き	・国内外からの観光客増加により、僅かに景気回復の兆候が見受けられる。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・売上にはつながらないが、来客数に変化はない。購買意欲が余り見られない。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・客は食には金をかけるが、物にはかなり渋る。必要な備品に関しては購入・注文があるが、し好品に関しては前向きではない。
		一般小売店〔青果〕(店長)	それ以外	・12月の終わりから1月は極度の寒さにより野菜が高騰している。2月はある程度は落ち着いたが、寒さにより白菜、レタス、キャベツの品質が低い。野菜価格は横ばい若しくは高くなっている。ほとんど原価が原価を切って売っており、かなり厳しい状況である。
		一般小売店〔鮮魚〕(店員)	お客様の様子	・ここ数か月本当に売れていない。様々な客に聞いても、良い話はない。客が店に来ないので売りようがないという話をよく聞く。
		百貨店(総務担当)	販売量の動き	・2月後半に入り、前年11月以降苦戦していた衣料品店舗の売上が回復してきた。一方、昨秋から競合激化、食材費高騰、人件費高騰で厳しい環境にある飲食店舗の来客数が減少し、回復の気配が見えない。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・1月に引き続き2月も衣料品を中心に苦戦している。婦人服については2月は最初のセール時期になるが、百貨店の仕入れの問題もあり、中間層の客の動きが非常に厳しく、買い控えが出ている。一方、紳士服が2月のセール時期に入って健闘している。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・バレンタインデー等の物産催事や各階での改装前のセールにより、来客数が増えた。定価品と割引品で売上が拡大している。客単価は維持しているが、商品単価と現金での購入が減少している。海外ブランド、貴金属、美術工芸品は依然として好調だが、家庭での生活を充実する意欲と慎重な購買姿勢は続いている。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・セールでも必要な物だけしか買わない。
		百貨店(営業統括)	来客数の動き	・前半は記録的な寒波の影響で来客数が減少し、後半は気温が上昇するも平昌オリンピックの影響で来客数が伸びなかった。冬物、春物共に動きが鈍く、購買意欲は高まっていない。
		百貨店(業務担当)	お客様の様子	・寒波による積雪や、平昌オリンピック観戦等により、客に案内していても来店しないという状況は多々見られたものの、購買意欲そのものは低下しておらず、時期をずらして来店するという客が多い。
		百貨店(売場担当)	販売量の動き	・前年割れが続く厳しい状況は、3か月前と余り変わらない。今月は婦人服、子供関連商品が厳しい。
		百貨店(店舗事業計画部)	販売量の動き	・中国の祝日により、外国人観光客による売上が前年比で伸長した。その内容は、化粧品やブランドの宝飾品・時計が中心であった。バレンタイン商戦では、自分へのご褒美や友人への贈答用として、高単価でも特徴的なものが引き続き好調であった。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・バレンタインデー関連の消費や、無駄な消費は敬遠気味である。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・売上はかなり厳しい状況が続いている。客単価は若干上昇しているが、来客数の減少に歯止めが掛からない。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・ディスカウントストアが近隣に出店し、ここ3か月の来店客数は前年比93%、売上も同96%くらいで推移している。青果の相場が高く、客の買い控えが生じており、厳しい状況である。鮮魚も生魚の客離れがひどい。
		スーパー(総務担当)	来客数の動き	・日配品や雑貨、酒類を中心にディスカウントストアと競合、価格競争が生じ、店全体の来客数が前年比減の状況が続いている。生鮮食料品については一定の固定客が根付いており、客単価は上昇しているが、購入点数は前年並みであり、来客数の減少分を補うことができていない。
		コンビニ(経営者)	お客様の様子	・来客数、客単価共に下がっている。気温の高低差が激しく、客の動向も良くない。天候に売上が大きく左右され、2月は厳しい状況である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店 (店長)	来客数の動き	・来客数に変化はない。
		衣料品専門店 (総務担当)	販売量の動き	・冬物最終セールを行っているが、購入数量が以前に比べて非常に減っており、客単価も低下している。
		家電量販店(店員)	販売量の動き	・この3か月、大型家電の売行きが悪い。
		家電量販店(広報・IR担当)	販売量の動き	・寒波により、エアコンを中心に季節商材が売上の底上げ要因となっている。テレビや冷蔵庫等は平年並みである。
		乗用車販売店 (総務担当)	販売量の動き	・例年2～3月は毎年車両販売台数が伸びるが、今年も順調である。
		乗用車販売店 (販売担当)	販売量の動き	・現金一括購入を検討している客が増えている。そのため、購入までの決断が早く、販売量の増加につながっている。
		住関連専門店 (経営者)	来客数の動き	・前年同期比で来客数は少ないが、売上は変わらない。今月は客単価が上昇した。
		その他専門店 [コーヒー豆] (経営者)	お客様の様子	・例年寒い時期になるとコーヒーの消費が増えるが、極端に寒くなると客が出歩かないため、売上は下がる。ただし、新規客も増えており、例年と変わらない売上になっている。
		ドラッグストア (部長)	販売量の動き	・気温が低かった一方で、花粉の飛散が前年より遅く、販売量に大きな変化はなかった。
		その他専門店 [ガソリンスタンド](統括)	お客様の様子	・燃料油の小売価格は、高止まりした。今年度は例年と比較すると寒さが増しており、燃料油の販売は順調である。3連休等により、観光客は必要な商品は購入するが、その他の商品の購入は慎重である。
		その他小売の動向を把握できる者 [ショッピングセンター] (統括者)	来客数の動き	・春節の時期のずれがあり、来場動向に波があったが、全体的に大きな差はなかった。
		高級レストラン (経営者)	来客数の動き	・2月上旬は催事の効果もあり来客数も多かったが、中旬以降は少人数の宴会が多かった。
		高級レストラン (支配人)	来客数の動き	・昼時の来客数が少ない日が目につく。
		都市型ホテル (販売担当)	販売量の動き	・例年2月は閑散期で、売上は少ない。前年比予算は達成したが、余り大きな変化はない。
		都市型ホテル (スタッフ)	単価の動き	・需要は変わらないが、ホテルは供給過多である。
		都市型ホテル (スタッフ)	単価の動き	・客の利用頻度、単価も好調を維持しており、前年を大きく上回る売上を記録している。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・年度末の3月の動きは回復傾向にあるが、前年には追い付かない。4月以降の出足も決して順調ではない。北朝鮮情勢の沈静化を願っている。国内は、関西の大型レジャー施設を中心とした京阪神方面は好調に推移している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・夜は乗車率は高いが、昼の需要が伸びていない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・2月は催事やコンサート、外国人観光客の影響で街にはぎわっていた。タクシー業界にも良い影響があった。
		通信会社(営業)	競争相手の様子	・競合他社と意見交換をしたが、当社と同様の状況であった。互いに施策等を打ち出し、同じ地域で商品販売、訴求をしているが、加入、解約の伸縮等も傾向が同じであった。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・年始の消費活動がいったん落ち着いた。
		ゴルフ場(従業員)	お客様の様子	・天候の影響で野菜への被害があり、農家も人手が足りず、単価は高いが売上は落ちている。サービス業も人手が足りないため、客を多く取れない状況が続いており、売上が伸びない。現在は底にいる状態である。
		競輪場(職員)	競争相手の様子	・全国の競輪場のいずれも売上高が伸びる傾向が見られない。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・現実には厳しく、良くない状況である。
		その他サービスの動向を把握できる者 [介護サービス](管理担当)	来客数の動き	・季節要因により入院者が増加し、利用者が減少する。その結果、売上が減少した。

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
		設計事務所(所長)	単価の動き	・生活必需品の価格上昇が続いているが、収入は変わらない。
		設計事務所(代表)	来客数の動き	・来客数が今一つ少ない。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・住宅の受注は横ばいである。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・非常に寒い日が続き、客の動きが悪かった。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・天候不順はもちろん、石油や生活用品の値上がりで一般小売店は今後も影響が出てくる。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・前年12月から、例年より早く冬物商材の動きが好調であったが、2月に入り防寒商品の売れ筋在庫がなく、売上が減少した。
		一般小売店[茶](販売・事務)	来客数の動き	・景気回復は全く感じられず、石油や野菜の高騰は続き、限られた生活費の中からお茶代に使える金は僅かである。今月に入り来客数も減少し、売上は伸びていない。
		百貨店(売場担当)	競争相手の様子	・購入客数は前年に比べ増加したが、来店客数、売上は減少した。一方、近隣の商業施設では売上が増加しているところもある。部門別では、家庭用品、化粧品、食料品は前年を上回ったが、衣料品、雑貨は前年を下回った。外国人観光客による売上は前年を大きく上回っており、とくに化粧品が好調である。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・今月は節分やバレンタインデーがあったが、関連商品をどこの業態でも扱っているため、売上に結び付かない状況であった。
		コンビニ(経営者)	お客様の様子	・単月では景気そのものを判断できないが、非常に悪くなっている。平昌オリンピック開催により、客数、客単価とも減少している。
		衣料品専門店(店員)	お客様の様子	・例年と比べ、特別な日の需要が大幅に減少している。特に高額商品の売行きが悪い。
		家電量販店(総務担当)	来客数の動き	・テレビとエアコンだけは何とか計画どおりに進んでいるが、白物家電やパソコンが苦戦している。携帯電話が比較的好調であることが救いである。
		その他小売の動向を把握できる者[土産卸売](従業員)	来客数の動き	・非常に寒さが厳しかったことから、来客数が少なく、売上も伸びなかった。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・前年と比較して来客数が少ない。セール時のみ来客数が増えており、財布のひもが固くなっている。
		観光名所(従業員)	来客数の動き	・今年は凍結や積雪の回数も多く、例年以下の来客数となっている。3連休があったが、来店客数は2日目ではなく最終日の方が多かった。
		美容室(店長)	お客様の様子	・寒い日が続き、客足が遠のき売上も伸びなかった。
	×	商店街(代表者)	お客様の様子	・今月は天候や平昌オリンピックの影響で昼間の買物客が少なく売上が伸びなかった。
	×	商店街(代表者)	来客数の動き	・2月中旬まで寒い日が続いたせいか、来街客数が極端に減少し、販売量も減少している。
	×	衣料品専門店(店長)	来客数の動き	・少し気温が上がってきたが、相変わらず来街者はほとんどない。
企業動向関連		-	-	-
(九州)		家具製造業(従業員)	受注量や販売量の動き	・今月の受注額は前年と変わらないが、問合せ、見積り依頼、物件情報は10%以上増えている。
		一般機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・客の動きをみると、少しずつ上向いている。製造業者が人手不足により生産量が減少することを見越して、客は早めに動く気配があり、売上が徐々に上がってきている。
		電気機械器具製造業(取締役)	受注量や販売量の動き	・受注見込み先が工場見学のため来所し、受入れ場所の確認が行われた。
		その他製造業[産業廃棄物処理業]	取引先の様子	・半導体・電気系共に自動車や家電向けが好調で、少しずつ生産が上向きになっている。
		輸送業(従業員)	受注量や販売量の動き	・健康食品の受注が好調で、前年比108%で推移している。3～4月受注分も好調で、前年を上回る。
		通信業(経理担当)	受注量や販売量の動き	・クラウド製品の売上が順調である。一方でマイナンバー対応や受注済の開発が一段落したことにより、売上高は横ばいである。
		金融業(従業員)	取引先の様子	・2月はスポーツキャンプの時期であり、宿泊、小売業の景気が良かった。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金融業（得意先担当）	取引先の様子	・前月以降、株価等の経済指標の変動が激しいなか、総じて経営者の景況感が固まってきている。これまで既存設備の維持、補修が主であった客先が、ここにきて更新投資を検討している。
		金融業（営業）	取引先の様子	・製造業を中心に、依然として高い需要を維持している。半導体関連は数年後まで需要が旺盛であり、自動車関連、産業機械もまずまずである。鉄鋼は少し持ち直している。
		その他サービス業〔物品リース〕（支社長）	取引先の様子	・決算業績と次年度投資の話を聞くと、増収増益で投資の計画もあり、堅調に推移している。会社ごとに特色があるが、自社の売上増のため取引先に有利な情報提供をしている経営者が多い。
		農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年どおり1～2月の売上は大変厳しかった。特に2月は寒波の影響があった。値上げ効果も少し出ている。居酒屋向けは厳しいが、新商品の問合せも来ている。加工メーカー向けは、2月は稼働日数が少なく、3月にならないと期待できない。
		繊維工業（営業担当）	それ以外	・運賃や石油の高騰で良くないが、新規客から珍しく問合せがあった。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社の受注は上向いているが、産地全体では前年より落ち込んでいる。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先からの受注状況がほぼ変わらない。
		建設業（経営者）	取引先の様子	・客の様子は変わっていない。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・当社も同業他社も取扱量が減少している。倉庫自体は貨物で埋まっているが、回転しないため容量が足りない。一方、当地はカーシェアリング事業者が展開を予定しており、一部の商品は活況である。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・業界全体として貨物量は毎年減ってきている。当社の取扱量は微増だが、売上の伸び率は停滞しており、景気は上向きとも下向きともいえない。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・新型車の販売効果の一巡から、車の売行きがほぼ横ばいで推移しているほか、住宅着工数も高水準ながら横ばいで推移している。一方、年末年始は好調であった百貨店やスーパーマーケットの売上がやや伸び悩んでいる。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・寒さが3週間続いたため、小売業にとっては良くなかった。
		経営コンサルタント（社員）	それ以外	・セミナーの案内をしているが、参加状況が悪い。
		経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・取引先に大きな変化はないと回答する会社が多い。
		経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・2月は1日当たりの売上は前月と変わらないが、日数が少ないため、集計すると少し減少する。
		その他サービス業〔コンサルタント〕（代表取締役）	競争相手の様子	・市町村が発注する調査や計画策定の支援業務は入札が多いが、2月に実施された入札では、予定価格の半額以下の金額で落札された。業務量が多いものを実費程度で入札に応じている業者がいることから、景気は悪い。
		農林水産業（営業）	受注量や販売量の動き	・季節要因もあるが、食品全体の値上がりが影響している。
		農林水産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・今年は前年と比べて日照時間が少なく、積雪が多かったため、露地野菜の生育が遅れている。市況が高ければ需給の均衡が取れていたが、ここにきて、輸入する加工会社が出てきたため、物が少ないにもかかわらず単価が安いという状態に突入しつつある。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・伝統食品の製造業であるが、食生活の多様化で出荷量は落ちている。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・繁忙期が終わり、受注、販売が減少する時期である。
		金属製品製造業（事業統括）	受注量や販売量の動き	・建築設備機器の受注量が良くない。売上につながる半年後は厳しい状況になる。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・今年に入り、週末の悪天候、低気温が続き、小売、飲食、サービス業等の一般消費者を対象とする業種は軒並み前年より売上が落ちている。したがって、景気はやや悪くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	x	建設業（社員）	受注量や販売量の動き	・公共工事に依存する地方の多くの建設業者は、年度末を迎えて発注物件が少なくなる時期である。ゼロ国債工事も若干は発注されているが、発注の平準化が望まれる。手持ち工事は少なく、技術者の仕事も空いてきた。
雇用 関連 (九州)		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求人依頼は引き続き堅調だが、年度替わりの時期に合わせて求職者が増加している。全体的に派遣料金が上がっていることもあり、派遣社員も現職場で継続するのではなく、条件の良い派遣先の仕事に転向する傾向がある。例年よりも企業の募集も早く、2か月先にスタートする求人依頼も増加しており、求人依頼と求職者が大きく動いている。
		人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・人材派遣を依頼してくる企業の中で、以前は自社で募集をしてもなかなか決まらないという企業が多かったが、最近は自社で見つかったため依頼を取り消す事案が増えてきた。求人数も以前よりも落ち着いてきており、需要と供給のバランスが取れつつある。
		人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・新年度の直接雇用の問合せが増えている。求職者の動きも出てきている。互いの条件が合わず成約には余り結び付いていないが、市場の動きは活発化している。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・年度末に近づき、求人・求職者の動きが活発になっている。
		民間職業紹介機関（社員）	求人数の動き	・求人数は毎月微増である。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数は増加しているが、人手不足が続いている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・復興需要による好景気も落ち着いてきたが、市街地への人出や消費動向から、ある程度景気が良い。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・寒さが厳しいほか、当地への客船の寄港も少なく、景気をけん引していた外国人観光客の需要も一息ついた。春になり回復するが、以前のような消費にはならない。
		職業安定所（所長）	求職者数の動き	・求職者の動向は、余り目立った動きがない。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・医療福祉分野や派遣請負業等を中心に、前年度を上回る求人が提出されている。一方、求職者は前年比数%ずつ減少する月が続く、対人業務である接客や営業時間が長くなる自動車整備職等で希望する求職者が少ない状況が続いている。このことが、事業の拡大や利用者の受入れの足かせとなっている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・管内事業所において、産業別・規模別で景気格差が出てきている。零細企業になると人手不足が深刻で、現人員で対応できる受注量で回している。建設業については、公共工事の発注で業績が上がっている事業所もあり、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。
		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票は、前年の同時期と同程度である。
		x	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き

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)		ゴルフ場（経営者）	単価の動き	・今まで集客に用いていた割引料金を一切廃止し、単価がはるかに高い公示料金を設定したが、それでも来客数は増えている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・夕方から夜間にかけて、来客数が増加している。
		旅行代理店（マネージャー）	販売量の動き	・前年を僅かではあるが上回っている。
		通信会社（店長）	来客数の動き	・通常であれば客数が落ち込む2月だが、月初より来店が多く、特に他社からの乗換えが好調を保っている。

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
		住宅販売会社 (代表取締役)	販売量の動き	・簡易宿泊施設の工事着工待ちの案件がある。また、当社所有の建築条件付の土地を購入して、戸建て住宅を建築予定の客がいるなど、富裕層の投資、建築意欲は強い。
		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102%、前年同月比83%である。
		百貨店(店舗企画)	販売量の動き	・モチベーションのバレンタインが前年より良かったことと、紳士服関連の動きが良かったことで、財布のひもが緩んだ感触があった。また、春節が前年より後にずれたことによる底上げ感もあった。
		その他飲食[居酒屋](経営者)	お客様の様子	・この頃、平日は単価の安い少人数でコミュニケーションの取れる小さな店舗、週末は団体会で大型店舗というパターンができ上がっているが、スタッフの人数が足りなく、集客できる週末に入店規制をしないといけないという機会損失を起こしている。
		観光型ホテル (代表取締役)	来客数の動き	・春節が前年は1月で今年は2月になったため、今年の1月は外国人観光客の動きが鈍かった。代わりに今月は堅調に推移した。2月は、プロ野球キャンプなどのイベントも重なり、毎年動きとしては良い。
		通信会社(サービス担当)	販売量の動き	・特段変わらず、厳しい状況が続く。新規契約を各社で取り合っているため、新規があるものの解約も多い。
		その他のサービス[レンタカー](営業)	販売量の動き	・同業他社の状況から大きな変化はないとみられる。
		観光型ホテル (マーケティング担当)	販売量の動き	・客室稼働率は、前年同月実績を下回っている。沖縄県の観光入域客数は増加する一方で競争も激しく、全てのホテルにおいて稼働率が右肩上がりではない状況である。
		x	商店街(代表者)	競争相手の様子
企業 動向 関連 (沖縄)		-	-	-
		食料品製造業 (総務)	受注量や販売量の動き	・旧正月やジュウルクニチといった沖縄行事が需要増につながっている。
		窯業・土石製品 製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・年度末に差し掛かっているが、公共工事の着工が遅れ、出荷が思うようには出ない。公共工事、民間工事向けは前年比減となっている。
	x	建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・新築及びリフォーム共に、受注件数が減少した。
雇用 関連 (沖縄)		-	-	-
		求人情報誌製作 会社(編集室)	求人数の動き	・週平均の件数で比較すると、前年11月は913件、2月は962件で49件増加した。しかし、1月の1,053件よりは91件減少しており、積極的だった1月の求人と比較すると、2月は一服感が感じられた。
		人材派遣会社 (総務担当)	求職者数の動き	・人材確保のため、派遣から直接雇用に切り替える企業が増えている。
		学校[専門学校] (就職担当)	周辺企業の様子	・企業の採用意欲は依然として強いが、来春卒業予定者の採用人数に変化はみえない。
		x	-	-