

## 1. 景気の現状に対する判断理由等

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

### 1. 北海道（地域別調査機関：株式会社北海道二十一世紀総合研究所）

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連  (北海道)		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・1月前半は穏やかな天候だったが、後半は天候の悪い日が多く、交通機関も大幅に乱れることが多かった。ただ、1月の売上そのものは決して悪くなかった。
		観光名所（従業員）	来客数の動き	・1月26日時点の利用客数は前年比約110%と大きく伸びている。例年1月は年間で最も利用客の少ない月だが、このままでいけば開業以来最高の入込数となる見込みである。北海道ふっこう割の効果でシルバー層を中心とした団体ツアー客が好調である。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・今年は初雪が遅かったこともあり、冬物の販売が良くない。年明けからの断続的な大雪や寒さにより、外出が減っていることもあり、一般店は苦戦を強いられている。北海道胆振東部地震後の防災関連商材への支出増の影響からか、消費マインドも低下している。また、販売不振に加えて、飲食業界の落ち込みもひどく、景気の回復が見込めない。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・例年1月は年末商戦の反動もあり、売上が芳しくないが、今年は堅調に推移している。新規の取引先が大分増えてきていることも寄与している。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・北海道胆振東部地震後の落ち込みが解消し、震災前の水準以上に売上が回復している。たばこの値上げによる上乗せ分に加えて、生活関連商材の売上も回復している。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・客単価の動きが好調であり、買上点数も増えている。来客数の減少分をカバーできている状況にある。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新型車の投入を控えている中、年が変わってから、新車の受注量がやや上向きになってきている。ただ、需給バランスが悪く、登録台数に反映されていないことが悩みである。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売台数をみると、目標台数までは届かないにしても平均して8割程度まで達している。春先需要の時期ということに加えて施策効果もあり、軽自動車を中心に売れており、新車種も売れている。
		自動車備品販売店（店長）	来客数の動き	・タイヤや工賃の値上げをしたにもかかわらず、来客数が前年比110%と伸びている。
		一般レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・中国、韓国からの観光客に加え、オーストラリアからの観光客も戻ってきており、来客数、客単価共にアップしている。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・国内の旅行商品で北海道ふっこう割を活用した商品が堅調に推移している。韓国以外の外国人観光客も回復基調にある。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・北海道胆振東部地震及びブラックアウト後の1～2か月こそ観光需要が減少したが、今は回復してきている。また、ビジネス需要は観光需要よりも早く9月末から徐々に回復に向かっている。その結果、航空路線利用者数は前年を上回る傾向に戻ってきている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・北海道ふっこう割により観光客の入込が増加している。また、当地の農業収穫高が前年に次ぐ過去2番目の水準となったこともプラスである。
		タクシー運転手	販売量の動き	・観光入込客が回復してきており、営業車の稼働率が前年を上回って推移している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・年明けということもあり、客の動きとしてはまずまず落ち着いている。
	商店街（代表者）	来客数の動き	・1月初旬及び中旬にかけて客の出控えが目立っていたが、25日以降、セールやイベントを行う店舗が出てきたことで、当地区の来街者数は持ち直しており、全体では例年並みとなった。地域外からの観光客も一部みられるが、買物などを行っている様子はみられなかった。	

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	・青果物が例年どおりの出荷状況で推移していることもあり、好調に推移している。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	お客様の様子	・外国人観光客の消費が旺盛で、中国人を中心に売上が大きく増えている。ただ、韓国人については前年並みにとどまっている。一方、国内客については、まだ北海道胆振東部地震の影響があるのか、前年比で10%ないしは5%のマイナスとなっている。外国人観光客と国内客で明暗が分かれている。
		百貨店（営業販売担当）	販売量の動き	・婦人服などの衣料品や家庭用品の買上客数が依然として大幅に減少している。例年と比べて気温が高めに推移したこともあり、特にコートは期間を通して苦戦した。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・新年を迎えても節約志向が依然としてみられ、必需品以外は若干の低価格でも購入を控えている客が目立つ。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・近くの競合店が閉店したものの、売上、来客数共に伸びている傾向がみられない。売上の横ばい又は下がっている状況にある。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・足元の売上状況を見ると、買上点数や客単価は前年と比べてもまずまずの水準を確保しているが、来客数の減少傾向に歯止めが掛かっておらず、売上が伸び悩んでいる。
		スーパー（役員）	来客数の動き	・例年と比べて降雪量が若干少ないこともあり、1月の来客数はここ数か月と比べてやや増加しているが、相変わらず前年を下回って推移している。当地は毎年人口が0.8～1.0%減少しており、その中で集客競争となっていることが要因とみられる。売上の落ち込みがみられないことが救いである。
		スーパー（役員）	お客様の様子	・野菜が安いと、魚、肉などの品数を増やして買う客が多く、売上が好調である。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数は前年並みだが、前年は大雪の影響があったことを踏まえると、実質的な景気は3か月前と変わっていない。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・初売りは前年並みであったが、月後半に入り来客数が減少している。ただ、寒さが厳しいため、暖房機器は前年並みに売れている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型車効果がなかなか出てこない。これからの新型車に期待している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売台数が前年と同水準で推移していることから、景気に変化がみられない。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・依然として、外国人観光客関連業種の景気が良いようだ。
		高級レストラン（経営者）	お客様の様子	・当店は大きなショッピングセンターの中に入っているが、客が余り買物をしていない様子が見える。当店の訪れる客についてもそれほど大きな買物をしていない様子が見られない。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・子供連れの家族客、外国人客、そして団体客と観光客が増えている。観光客は目的の場所への行き方や交通機関を尋ねることが多いため、その都度、周辺マップと時刻表を渡して、客の要望に応じている。また、外国人客に対しては翻訳機を活用することで丁寧なサービスを心掛けており、満足してもらえている。閑散期であるが、利用客数は前年比で23%の増加となっている。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・土日祝日の売上は良かったが、それ以外の平日、特に月後半は昼夜共に減少傾向にあり、ぎりぎり前年並みの売上に落ち着いた。地元客は、正月以外に連休があると、ほかの日の外食費を切り詰めるようだ。外国人観光客は増え続けているようで、当地のホテルは活況を呈している。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・外国人観光客は僅かながらに回復傾向にあるが、国内客の動きが鈍化している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・1月は雪の日が多かったため、タクシー1台当たりの売上も前年比で5%ほどのプラスとなったが、乗務員不足でタクシーの稼働率が落ちていることもあり、会社の売上は前年比マイナス5%であった。

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
		タクシー運転手	来客数の動き	・スキー場への送迎のオーダーは順調だったものの、観光客のオーダーが減少したため、全体的には変化がなかった。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・客の来店間隔、支払単価共に大きな変化がなく、同じような動きで推移している。
		その他サービスの動向を把握できる者〔フェリー〕（従業員）	来客数の動き	・1月は1年で最も輸送量の減少する時期であり、前年と比較してほぼ変わらない輸送量となっていることから、景気は変わらない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・初売りは前年とほぼ変わりなく推移したが、月全体をみると、大雪などの天候不順の影響で客足が大きく減少した。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・特選ブランドや時計、宝飾品など、前月まで好調に推移していた高額品の動きが悪くなっている。
		百貨店（担当者）	お客様の様子	・駅前地区の百貨店が閉店セールを開催していることで、顧客の関心が駅前地区へと向いている。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・正月明けの初売りから、曜日並びの影響で苦戦を強いられている。中旬以降も雪の影響などでプラスに転じられないまま月末を迎えている。外国人観光客の好調さから免税品の売上は大きく伸びているものの、それ以外の一般消費が厳しい状況となっており、全体としてマイナス基調から脱却できていない。
		百貨店（役員）	お客様の様子	・来客数が増えているにもかかわらず買上客数が増えていない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数が回復傾向に転じてきたが、客単価がダウンしている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・来客数が回復しているにもかかわらず、売上が下がっている。商品単価が上がっているのに売上が下がっていることから、客の購買意欲が低下しているとみられる。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・当地の主力産業である漁業において、ロシアの臨検により北方領土海域内での漁が制限されている。当店の売上にも影響が出ている。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・12月は天候が穏やかで客足にもプラスであったが、1月に入ってからはホワイトアウトなど、天候の悪い日が多くなっている。1月はただでさえ営業日数の少ない月であるため、売上の伸びにも堪える。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・市内の大型店撤退の影響がみられる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・地方の景気は相変わらず回復傾向になっていない。1月は一層厳しい状況となっている。タクシー業界は日ごとの変動が大きい、景気回復の兆しがみえない限り、客の動きの鈍さが増すことになると危惧している。会社の売上も前年と比較して約600万円の落ち込みとなっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・冬期間の天候不順により、客の買物機会が例年よりも少なくなっている。新年会の規模も縮小傾向にある。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・ここ3か月、5%未満と僅かな減少率ではあるが、来客数が減少してきている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・業界全体が価格低下、人材不足で悩んでいることから、景気はやや悪い。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・建設業界のゼネコン部門は非常に好調だが、一般住宅部門は消費税増税前の駆け込み需要も今一つであるなど、今後の対応が求められている。
		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訪客について、商談に要する時間が長くなってきている。また、前月と比べた来訪客数の伸びも余り大きくない。
	×	タクシー運転手	販売量の動き	・売上の減少が続いている。短期的な諸要因を考慮しても景気減速との判断は否めない。
	×	通信会社（企画担当）	販売量の動き	・前年秋の北海道胆振東部地震後から増えていた古い通信端末からの買換え需要が高齢者を中心に急に収まってきており、当初の見込みと比べて販売量が低迷している。

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
企業 動向 関連  (北海道)		建設業（従業員）	取引先の様子	・年度末の契約工期を控えた建築現場では、これまでの労務者不足などによる遅延が影響して追い込み最盛期にある。特に鉄構業界でこうした動きが顕著である。ただ、その一方で今後の遅延のリスクもはらんでいる。
		その他非製造業 [鋼材卸売] (従業員)	受注量や販売量の動き	・数か月前の予測よりも大幅に売上が伸びている。ただ、ベース商材の動きが鈍いことが気掛かりである。
		輸送業（支店長）	受注価格や販売価格の動き	・受注価格の改定要請の理解が得られやすくなってきている。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・住宅投資は弱含みで推移しているものの、個人消費は底堅く推移している。これまで道内景気をけん引してきた観光も、北海道ふっこう割の効果などで国内客が前年を上回ってきているほか、外国人観光客の減少幅が縮小するなど、急速に持ち直してきている。北海道胆振東部地震の影響緩和が続いていることで、道内景気は3か月前に比べてやや良くなっている。
		建設業（役員）	受注量や販売量の動き	・例年と比べて、降雪の影響が少ないことから、受注工事は計画どおり順調に進行している。完工高、利益共に積み上がりの良好な状況に変わりはない。
		輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・前年は北海道産農作物が全般的に不作であったが、平年並みであった砂糖、でん粉関連で倉庫保管、輸送の動きが出てきている。一方、ほかの貨物については荷動きが低調となっている。
		通信業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・前月は各種の指標の動きからやや悪いと判断したが、1月に入ってから株式市場や各種の指標の動きが落ち着き始め、それと連動するように身の回りの企業活動も3か月前と同程度の水準まで回復してきた。
		司法書士	取引先の様子	・不動産取引や建物の新築などの動きをみると、前年12月までに契約済みの案件が現在実行されていることで多少の動きがみられるが、2月以降3月までの状況は不透明である。
		司法書士	取引先の様子	・降雪前の不動産取引が低調であったため、景気が良くなってきたとの実感はない。景気動向に変化はみられない。
		コピーサービス業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・客先が必要最低限の購買にとどめている傾向がみられる。
		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	・今年に入り売上がほぼ前年並みで推移している。
		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・年が明けて急に荷動きが悪くなっている。前年と比較してもやや悪い状況にある。
		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・1月の販売量は前年比マイナス3%であるが、3か月前の9月の販売量は前年比マイナス2%であったため、景気はやや悪くなっている。
		家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・小売店からの受注が減少している。全国的に天候不順や地震などの影響が残っているほか、世界的な景気の減退が地方にも波及し始めている。
	司法書士	取引先の様子	・例年と比べても住宅建設の受注、宅地売買の動きが少ない。	
	x	-	-	-
雇用 関連  (北海道)		-	-	-
		求人情報誌製作会社（編集者）	周辺企業の様子	・北海道胆振東部地震の直後は、自粛ムードも含めて観光客や店舗の集客状況が落ち込んでいたが、現在は季節要因もあり、回復してきている。年明け以降は、自粛ムードも感じられず、例年並みの集客状況に戻っていることから、雇用環境もやや良くなっている。
	求人情報誌製作会社（編集者）	周辺企業の様子	・前年9月に北海道胆振東部地震があったが、北海道ふっこう割の効果で観光客は震災前の水準に回復している。毎年2月に行われる冬のイベント目当ての観光客も、外国人観光客を中心に前年を上回る見込みとなっている。さらに、空港の国際線ターミナルの拡張整備が行われており、先日オープンしたホテルも集客が好調で、新たなホテル建設計画も進んでいる。こうした動きに関連した求人も発生しているなど、雇用環境はやや良くなっている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数は相変わらず堅調に増加している。1月早々にもかかわらず前年の2倍と3か月前とはほぼ同数の求人が寄せられている。ただ、スキルの高い人材が減少傾向にあり、マッチングに苦労している。取引先の携帯ショップでは、若年者であれば過去のキャリアにかかわらず、すぐ面接を行い、採用判断をするなど、業績の維持、拡大に向けた新たな動きもみられている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求職者数の動き	・全業種及び職種で応募者数が減少している。なかでも建設、土木関連の厳しさが増している。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・求人を出しても、採用が決まらないため、求人数が低調に推移している。特に個人消費関連業種での落ち込みが目立つ。また、年明け早々であることから、様子見ムードもつかえる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・流通業や小売業において、売上の伸びが鈍化しているとの話を聞く。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・月間有効求人数が4か月連続で前年を下回ったが、月間有効求職者数が7年2か月連続で前年を下回ったことから、有効求人倍率は1.13倍と前年を8年10か月連続で上回った。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・12月の有効求人倍率は1.22倍であり、前年を0.08ポイント上回り、引き続き高い水準で推移している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人数が4か月連続で減少しているが、専門的・技術的職業の正社員求人割合に大きな変動はみられない。一方、医療、福祉などの人手不足分野では正社員求人の更新割合が高くなっている。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・道内各企業の採用担当者の動きから、1月は大きな変化がみられない。
		-	-	-
	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)		競艇場（職員）	単価の動き	・数名の大口客が来場している様子であり、好調である。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・客単価、買上点数共に堅調に推移している。正月は例年どおり動きが良くなかったが、その後は雪の日が少なく、気温もそれほど下がらなかったため、天候に恵まれて朝の通勤客が時間に余裕を持って買物をしている様子がみられている。また、目的買いの他にプラスチックの小物の購入が目立っている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・競合店舗の出店によるマイナス分を、ワンブランド効果でカバーしている。また、若干ではあるものの、来客数も増加している。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・出張などのビジネス需要が安定しており、天候に左右されて不安定な動きをみせているカジュアル需要をカバーしている状態である。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・初売りの売上は他社に若干の後れをとったものの、その後は徐々に上向いてきている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・消費税の引上げ前の駆け込み需要が始まっている。
		乗用車販売店（本部）	販売量の動き	・客からは、消費税の引上げ前という声が聞こえ始めている。販売台数も新車、中古車共に前年を上回っており、特に高額車の動きに顕著な伸びがみられている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・若干ではあるが、来客数が伸びている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・例年、1月は天候が荒れない限り乗客数は伸びないものだが、今年は穏やかな天候でも乗客数が伸びている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・年末のキャンペーンが終了し、新年に入ってから光サービスのエリアも順次拡大しているため、加入者を増やしている。特にIP電話については、セットによる加入者が増加しており、年間を通して純増となっている。

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
		観光名所（職員）	来客数の動き	・インバウンド客を中心に来客数が伸びている。団体予約以外の客も、JRの乗り放題などを利用してインバウンド客を中心に多くなっている。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	販売量の動き	・1月に入っても来客数が多い状態が継続している。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・穏やかに始まった新年であり、初売りも来街客に比較的恵まれている。しかし、潤った飲食店やファーストフード店と比較して、中小物販店は同様の状況には至っていない。今年は初売りと同時にセールが開始されたが、いかがなものかとの声も聞こえている。さらに、その後は中だるみや落ち込みがみられており、商店街全体としては注視せざるを得ない状況である。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・地元において、雪の降る場所は天候に左右されることが非常に多い。今年は前年同様に天候の良い日が多く好天に恵まれたことにより、来客数は前年並みを維持している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・1月は降雪量が少なく、商店街の来街者は例年並みで推移している。また、各店舗の売上も横ばいとなっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・年末年始など、景況感に左右されるようなにぎわいが実感できなくなっている。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・客は必要なものを購入しているため、来客数は減少気味であるものの、客単価、買上点数共にある程度良い方向に向かっている。ただし、全体的な来客数は減少傾向にある。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・3か月前と比較して来客数は横ばいであるが、客単価は低下している。中旬以降は寒さが厳しくなるにつれて、来客数も減少してきている。
		一般小売店〔カメラ〕（店長）	販売量の動き	・低額商材の動きが非常に悪い状態であるが、高額商材の動きが好調のため、売上は確保している。また、新商材の予約も入っている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・冬物クリアランスセールを実施しているが、価格が下がったからといって単純に客が購入する雰囲気にはならない。品目にもよるが無駄な出費は控えている様子である。食品、化粧品などは比較的好調であるが、衣料品を始めファッション関連は苦戦している。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・販売量、来客数共に変化がない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・初売りの福袋や冬物クリアランスセールなど、毎年同じような内容の商品には客も飛びつかなくなってきたおり、モノよりコトにシフトしてきている。ただし、景気の動きとしては余り変化はみられていない。
		百貨店（買付担当）	お客様の様子	・クリアランスセールに入っても、吟味して購入する傾向は変わっていない。衣料品のまとめ買いは前年よりもかなり少なくなっている。
		百貨店（経営者）	販売量の動き	・天候に恵まれて初売りは前年を若干上回っている。しかし、衣料品セールは立ち上がりの瞬間的な盛り上がりには欠けており、定価品同様に苦戦するなど、アパレルの百貨店チャネルからの離反傾向がみられる結果となっている。食料品は物産展がけん引して堅調に推移している。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・平均1品単価の前年比は横ばいで推移している。また、既存店の来客数、買上点数共に変化はなく、売上の前年比の動きにも大きな変化はみられていない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は前年を上回っているものの、客単価は依然として前年割れの状態が続いている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・以前は売上の伸び率が来客数を上回っていたため、客が少なくても売上があったが、最近では逆転しており、1人当たりの購入金額が減少している。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・前年比は、来客数99%、売上97%と、ここ半年間と同様の結果である。競合環境は厳しく、買い回りによる買上点数の減少が続いている。また、暖冬の影響により、生鮮部門を中心に鍋物商材の不振、葉物野菜の価格下落による売上の落ち込みも大きい。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・復興作業が徐々に落ち着き、それに伴い作業員数が減少しているため、来客数が20%ほど低下している。

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
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・暖冬の影響で防寒衣料の動きが鈍く、処分に苦労している。また、中学、高校の学生服やセーラー服など、学校の指定制服の売り込みは、友人知人に声をかけて紹介してもらっている。
		家電量販店（従業員）	お客様の様子	・生活必需品ということでエアコンなどの暖房商材は売れているが、趣味し好の側面が強い高額なテレビ関係は伸びていない。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・土日祝日の来客数の動きに変化はみられていない。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・大幅に落ち込んだ11月の状態から横ばいで推移している。工夫で多少は取り返しているものの、余り景気は回復しているとはいえない。
		その他専門店〔靴〕（従業員）	販売量の動き	・中身が見えない初売りの福袋は、年々売れなくなっている。また、この時期は割引商品を探している客が非常に多く、在庫処分と割り切るしかない状況である。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・灯油の前年比が90%、軽油の前年比が80%と、暖冬の影響により販売量の前年割れが続いている。ただし、大きな値段の崩れがないため、収益はそれなりに確保できている。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・販売量は前年割れの推移が続いている。また、年末に値下げに動いていた原油相場が、1月に入り再び値上げに動き出している。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	単価の動き	・初売りの福袋は減少しているものの、平均単価は上がってきている。また、来客数の動きは通常と変わらずに推移している。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・年末年始は例年並みの入込であったが、12月の忘年会シーズン同様に、何日か極端に平日の入込が悪い日がみられている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・来客数は前年並みではあるものの、低調に推移している。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・冬になると売上は減少していくが、今年は雪が少なく天候もやや良かったことから、思っていたよりも減少幅が少ない状態である。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・客はより安くて良いものを求める傾向になっている。また、こちらの軽微なアナウンスミスに対して、クレームとしてその分の料金が支払われないというケースも出てきている。客の財布のひもが固くなってきており、必要以外のものに金を出したくない様子である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・営業日の乗車回数は増加しているが、利用者との会話からは寒さの話が出てくるため、時期的な増加であるとみている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・1月後半から下降気味となっている。企業の様子見が増え、営業も抑えられている。米中の貿易摩擦に巻き込まれないよう、東南アジアやアフリカ諸国への進出を模索している企業もある。また、通信業界も低迷しており状況に変化はない。
		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がみられていない。
		通信会社（営業担当）	来客数の動き	・初売りの来客数が予想よりも少なく、前年と比較しても大きく減少している。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・開催中のイベントが客から高評価を得ているにもかかわらず、来客数の増加につながっていない。食事についても、安価なほかの施設を利用する傾向が多くみられている。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・1月は限定営業をしているが、雪が少なく天候が安定していることや、暦が良かったことから前年を上回っている。
		美容室（経営者）	単価の動き	・これといった増減の動きはなく、売上、客単価共に前年並みで推移している。
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・狭い地域に美容院が何軒もあるため、競争が発生している。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・大型の宅地や建物を希望している客のうち、数件の動きが足踏みをし始めている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店 〔酒〕（経営者）	単価の動き	・売れ筋商品の単価が下がっている。
		一般小売店 〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・例年どおり、年が明けたら得意先の発注量も一気に落ち着いている。得意先の飲食店では客足が鈍く、来店しても早々に帰宅してしまう客が多く厳しい状況である。消費者はまだまだものを買うことに消極的なことには変わりはない。
		スーパー（営業担当）	来客数の動き	・来客数は前年比98.7%と前年を下回っており、売上は来客数よりも悪く前年比97.9%となっている。また、客単価も99.2%と買い控えの傾向がみられている。
		スーパー（副店長）	販売量の動き	・必要なものを必要な分しか購入しないなど、客の買物の仕方がシビアになってきている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・今月は目的買いがかなり多く、衝動買いが減少している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・1月の来客数は、前年比で3ポイント落ち込んでいる。特に朝の来客数減少が続いており、カウンターコーヒーやパック飲料などの売上が減少している。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・雪による来客数の減少、光熱費の高騰、除雪代の負担、競合店舗のオープンなど、全てにおいて厳しい月となっている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・初売りの来客数は前年を下回っている。福袋だけを購入していく客が多く、販売量も減少している。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・初売りの客が6日まで動いたことで週の売上は確保できている。ただし、成人式やセンター試験の日程が前年と比較して1週間ずれた影響もあり、これ以降は大苦戦をしている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・競合店舗のオープンから3か月が経過しているが、来客数は前年比90%で推移している。
		衣料品専門店（総務担当）	単価の動き	・来客数は余り落ち込んでいないものの、客単価、買上点数共に減少している。処分価格の商品ばかりが動いており、粗利も落としている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・メーカーからの配車が遅く、売上納車ができない状況である。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・例年と比較して売上が減少している。取引先のユーザーに購入意欲がみられていない。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・降雪と寒さで来客数が落ち込んでいる。また、客の節約志向が高まっているようにも見受けられる。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・年が明けて閑散期となっている。例年に比べて雪が少なく買物に出掛けやすい環境ではあるが、なかなか消費者の足が向かないため、販売量も伸びていない。
		その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	販売量の動き	・全般的に動きが良くない。大きな物件もなく、特に動きの良いものもないため、厳しい月となっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・レストランの苦戦は続いており、ランチタイムにおいて、これまで少なからずあった来客数が今月は特に減少している。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・大型連休以降は静かな状態である。給料日以降は多少にぎわったものの、全体的にみると前半の冷え込みが強く、景気はやや悪い状態である。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・今月はインフルエンザの流行が受験シーズンと重なり、慎重になっているのか、外出が控え目になっている。そのため、雪が少なく動きやすい環境にもかかわらず、人の動きが鈍くなっている。
		観光型旅館（スタッフ）	販売量の動き	・全体的に景気が悪く、申込みや問合せ自体が少ない。前年よりも宿泊単価を上げた影響が出ている可能性がある。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・個人利用の動きに余り変化はみられていない。ただし、法人利用の会合において、地方開催を取りやめて首都圏のみの開催にするとの理由により、キャンセルや次回の開催がなくなるという状況が数件続いている。
		旅行代理店（店長）	販売量の動き	・国内個人旅行が前年を上回っているものの、国内団体旅行の動きが悪く、足を引っ張っている状態である。



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・先行販売における同期比も前年を下回っている。
		通信会社（営業担当）	単価の動き	・物価の値上がりが続いており家計を圧迫している。収支のバランスが取れず、実質的なマイナス家計となっている現状にある。水面下の声を聞くと、景気はやや悪くなっていると実感している。
		設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・これまでは他社の動向を気にする必要がないくらいに忙しかったが、最近では受注の状況や取扱案件について他社から聞かれることが増えている。そろそろ手持ちの案件や今後の受注予定が少なくなってきたのではないかと。
		その他住宅〔リフォーム〕（従業員）	販売量の動き	・リフォーム工事の受注が増えず、給湯器などの設備工事も増加していない。
	×	一般小売店〔書籍〕（経営者）	販売量の動き	・年始の売上はそれなりであったが、三が日以降の売上に全く動きがみられていない。さらに、今年は前年のような売行きの良い調な商材がないこともあり、売上は最悪の状況である。
	×	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・繁華街にもかかわらず、新年会で飲み歩く人の数が非常に少ない。また、インフルエンザが大流行しているが、皆が病院へ行くため風邪薬を購入する客も少なく、前年と比較して売上が10%減少している。
	×	スーパー（経営者）	お客様の様子	・年末商戦に引き続いて、年始商戦においても例年に比べて節約志向が急速に強まっている。
	×	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・年末年始から来客数に改善がみられず、低調のまま推移している。特に太平洋に面した県の動きが悪い状態である。
	×	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・寒さと雪、風邪などの流行により客足が止まっている。
	×	住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・受注量が少ないため、販売量も比例して減少している。
	×	住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・初売りなどを企画していない当店は売上に苦慮している。カタログ販売に動きはあるものの、納品は2月のため1月の売上には結び付いていない。
	×	高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数の減少が著しい。土日祝日に入る祝い事などは余り減ってはいないが、企業の動きが非常に悪く、その分の埋め合わせもない状態である。
	×	一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・市場で出会う同業者からは、例年よりも売上が良くないと聞いている。市場関係者も同様の様子であり、景気は悪い方向に向かっている。
企業 動向 関連  (東北)		-	-	-
		窯業・土石製品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・地域間の格差はあるものの、前月よりは出荷量が回復している。ただし、前年同期比では依然としてマイナスとなっている。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・大型工事の入札結果が複数確認できており、各社の受注量が伸びている様子である。
		金融業（広報担当）	取引先の様子	・出荷量が安定しているりんごのほか、2018年産米の相対取引価格が例年と比較して好調に推移している。また、地元漁港の水揚げ額も、良型サバの好調により前年を上回るなど一次産業が地場経済をけん引している。
		農林水産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・天候不順により例年よりも果物の着色が悪く、販売単価が良くない状態である。
		農林水産業（従業員）	それ以外	・平成30年産の米は天候不順により収穫量が大幅に減少している。共済組合による共済金の支払が期待されたものの、該当条件が厳しく期待外れに終わっている。
		食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・販売量の前年割れが続くなど、厳しい状況が続いている。
		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・景気は悪いまま横ばいで推移しており、3か月前も今月も売上の前年同月比は約10%落ち込んでいる。
		電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・今年度の注文はほぼ完了し、追加注文のない状況のため、据置き状態となっている。
		建設業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・手持ち工事の繁忙度の高い状態が続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・客の中には、契約更新の際に同業他社へ切り替えるケースも出始めている。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・設備投資よりも経費節減や縮小に重きが置かれている。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・企業の設備投資はそれなりである。また、大雪の影響で除雪関連業者の仕事もある。
		広告業協会（役員）	受注量や販売量の動き	・年末年始商戦が終わって一段落している。目立った動きも特になく、横ばいの状況である。
		広告代理店（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・製紙メーカーの印刷用紙製造減少により、用紙不足が発生している。さらに、値上げにより利益率も悪化しており、価格に転嫁できない辛さを実感している。
		公認会計士	取引先の様子	・小売業関係は売上、利益共に前年比の減少傾向が続いている。建設関係も同様の傾向ではあるものの、利益を確保している企業が多い。そのため、3か月前と比較して状況に変化はみられてない。
		コピーサービス業（従業員）	取引先の様子	・仕入れ商品及び配送費の値上げ通知がたびたび届いており、販売価格に転嫁できるか微妙である。メインの仕入先ではないものの、他にも追従する会社が多く出てくるのではないかと不安である。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年同時期と比較して来客数が減少している。
		木材木製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注の動きがやや鈍化してきている。原材料の大半を輸入に頼っているため、年明け以降の円高は仕入れコスト的にプラスに作用するものの、販売価格が上がらないため依然として厳しい状況が続いている。
		出版・印刷・関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・飲食店などの景気が悪くなっている様子であり、支払も悪くなっている。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が減少する時期ではあるが、今年は更に受注量が減少している。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・在庫調整による受注量の動きが大きな要因の一つになっている。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・荷主の生産量減少の影響が出始めている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・米中の貿易摩擦などの影響による受注環境の悪化や、慢性的な人手不足などにより、事業環境が厳しさを増している。
	×	その他非製造業 [飲食料品卸売業]（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・売上における特売品の比率が高くなってきている。目玉商品の購入が目立ち、定番商品の売上は非常に悪くなるなど、良くない傾向となっている。
雇用 関連 (東北)		-	-	-
		人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・派遣社員の稼働総数は、1,000名の大台に乗った10月から横ばいで推移している。また、登録者の横ばいを受注や引き当ての増加で補っている。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求人数の伸び幅は以前と比較して落ちてきているが、求職者数は継続して増加傾向にある。現時点において問題点はなく、景気は良くなっている。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・年度末に向けた求人数が例年に比べても横ばいで推移している。ただし、求職者の動きは徐々に活発になってきている。
		学校 [専門学校]	周辺企業の様子	・以前よりも活発な動きが多く見受けられている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数の動きは全業種共に応募が少ない状況が続いており、引き続き企業は求人活動をしている。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求職者数の伸びに停滞感がみられている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・企業の採用難は変わらない。年度末を迎えるが、地元中小企業の新卒採用は、大卒、専門卒、高卒共に計画の半数に満たない企業が多い。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・新規登録者などの動きに大きな変化はみられていない。
		新聞社 [求人広告]（担当者）	周辺企業の様子	・企業には人手不足や復興需要の縮小などの懸念材料があり、伸び悩んでいる。
		職業安定所（職員）	それ以外	・有効求人倍率の高止まり状態は継続しているものの、事業主都合による離職者が増加している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・11～12月と新規求人数の前年同月比は微増傾向である。また、製造業などにおいて求人数が減少しているものの、事業所などの訪問で見受けられる景況感は横ばいである。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・月間有効求人数は3か月前と比較して7.5%減少している。新規求人数も12.3%減少したが、更新求人が全体の51%と高くなっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・月間有効求人数は3か月前と比較してほぼ同数である。充足せず更新を繰り返す求人も多く、景況感に大きな変化はみられていない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・地元大手の菓子製造販売会社の民事再生法の申請や、県外の飲食チェーン店の不振による県内2店舗閉鎖など、一部の企業において業績不振による雇用調整がみられるものの、全体的には求人件数、求人数の増加及び求職者の減少傾向がみられている。
		アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・仕事の量が減少している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・地元の景気を占う初売りは、天候に恵まれてまずまずの売行きとなっている。しかし、求人の様子を見る限り、このような流通にも求人の動きはなく、全体的に伸びていない。そのため、景気が良いとはいえない。

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
	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)		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・新生活に向けて、学生などがアルバイトを退職し、新人が入ってきている。
		その他小売 [ショッピング センター]（統 括）	来客数の動き	・前年末～1月末にかけて、過去最大規模の改装セールを行った。春のグランドオープンに向けて、プレスリリースを2回発信済みである。改装セールそのものに加え、新店舗導入のアナウンスが地元の大きな話題となっている。
		一般レストラン （経営者）	単価の動き	・メディアなどで取り上げられているとおり、50代以上の「大人女子」が元気に来店してくれ、単価も上がっている。
		通信会社（局 長）	来客数の動き	・周りに工業団地や農家が多く、景気自体は良くなると思うが、深刻な人手不足もあり、大きく変わることはない。
		テーマパーク （職員）	来客数の動き	・年始の日並びに加え、例年に比べて降雪がなく穏やかな天候に恵まれたことから、例年を大きく上回る来園者数となっている。
		ゴルフ場（総務 担当）	来客数の動き	・1月7日からクローズ期間となり、本年6日間の来場者実績数は314名である。前年は99名で、前年比プラス215名と天候にも恵まれ増加している。クローズ期間中の2月の来場者は例年どおりゼロである。
		設計事務所（所 長）	競争相手の様子	・一時的かもしれないが、公共工事の増加により建設業界は活気づいている。
		商店街（代表 者）	お客様の様子	・晴天が続く、人の動きが活発化して高齢者の外出する日も多く見られるものの、消費には結び付いていない。
		一般小売店[精 肉]（経営者）	お客様の様子	・新年になり、落ち着いた生活が始まったが、生鮮の目玉商材の最たる卵、寒卵の低価格が続いている。豚肉も同様である。家庭は助かるが、生産者は厳しい。寒波の襲来で、客の動きが悪い。
		百貨店（営業担 当）	販売量の動き	・初商は好調であったものの、中盤以降、鈍化している。特に、婦人衣料の不振が継続しており、不調の主な要因となっている。
		百貨店（店長）	来客数の動き	・買上単価はほぼ前年並みであるが、来客数は連続して前年を下回っている。
		スーパー（総務 担当）	販売量の動き	・12～1月と衣料品を中心に、前年に比べて売上が非常に悪い。食料品だけは数値が良く、衣料品と住居用品は苦戦している。本当に必要な物しか買わない傾向が続いている。
		スーパー（商品 部担当）	販売量の動き	・降雪量が少なく、青果物、鶏卵などの価格下落はあるものの、販売、買上点数に落ち込みはなく、前年を維持できている状態に変化はない。
		自動車備品販売 店（経営者）	単価の動き	・販売量は決して悪くはないものの、特に目立って良い、悪いという特色が出ていない。
		その他専門店 [靴小売業] （経営者）	単価の動き	・天候の影響が大きい月で、ブーツ等の季節商材が売れず、苦戦している。
		その他専門店 [燃料]（従業 員）	販売量の動き	・販売量は堅調に推移しており、状況も特に変わりはない。
		一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・今月前半は客入りが良く、好調であったが、中旬以降停滞し始めている。気温や風など天候の影響もあるかもしれないが、正月気分が抜けるとともに、財布のひもが固くなっているようである。
	都市型ホテル （営業担当）	販売量の動き	・販売量の動きは、例年1月の年始は稼働がぐっと落ちるので、その影響が出ている。3つのホテルの稼働率は60%程度である。3か月前と比べて、稼働率は落ちているが、ほぼ例年の動きと変わらない。	
	都市型ホテル （副支配人）	販売量の動き	・1月は客室メンテナンスのため、一部で売り止めが発生したが、インバウンドやインターネット経由の個人予約が好調に動き、気付けば、例年以上の売上を記録している。	

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
		都市型ホテル（営業）	来客数の動き	・1月は宴会、宿泊共に、客の動きから目標達成は厳しい状況にある。ただし、前年実績は上回る予定である。
		旅行代理店（経営者）	単価の動き	・宿泊の高額商材に在庫が目立っている。安価な商材はよく売れる。
		旅行代理店（所長）	来客数の動き	・新春も穏やかな天候で、また、スキー場付近では4年ぶりにシーズンオープンに間に合う降雪もあり、おおむね順調な新年のスタートを切ることができている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・不動産関連の分譲物件の売れ残りや戸建て販売数の動きなどからみて、変わらない。
		競輪場（職員）	お客様の様子	・入場者数、購買単価共に、ほぼ前年同様の実績である。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・客の問合せ等も特に変動はない。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・今月は幾らか賃貸アパートへの問合せが増えてきている。もっとも、新入学で3月くらいから移動の始まる時期だと思っている。中古住宅も安い物件は引き合いがあるものの、なかなか价格的に折り合わないようで、依然としてデフレが続いているような感じである。
		一般小売店〔衣料〕（経営者）	販売量の動き	・毎日天候は良いが、なかなか客は来ない。観光客も結構来ているが、店には寄ってくれない。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・前年1月は大雪があったにもかかわらず、それと比べて今月の来客数が落ちている。イベント時は集客があるものの、それ以外は極端に落ちてしまう。1か月を通しての集客が年々難しくなっている。
		百貨店（副店長）	販売量の動き	・食料品や催事は好調だが、ファッションアイテム等の動きが鈍くなってきている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・景気の悪化で、来客数の動きが悪くなっている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・12月までは前年比プラス3%だったが、1月は前年比96%で推移しており、急激な悪化傾向である。特売イベント等の集客も良くない。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数、単価共に前年と比べて減少している。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・当地の自動車産業は、今までリコールなどの問題はあったものの、輸出などに支えられて生産量は微減で済んできていた。しかし、ここへきて主要部品の1つに問題が生じ、生産がストップしてしまっている。すぐに再開できそうだが、下請企業も含めて、活気が少しダウンしている。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・新車、中古車共に、輸入車、国産車も含めて、12月までにはほとんど売ってしまったのかもしれないが、今月に入って極端に販売量が減っている。車検でも、1社で何台も保有している客が、必要ないということで逆に減車している状態である。今年に入って、修理、販売部門共に極端に落ち込んでいる。
		住関連専門店（仕入担当）	来客数の動き	・月初は天候にも恵まれ、来客数増加がみられたが、中旬からは前年と比べてマイナスが続いている。前年は、冷え込みや降雪による特需があったことが、要因である。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・年末年始が終わり、通常に来客数が、少しずつ減少している。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・翌日の体への酒の残りを懸念して、平日の来店客が減っている。
		その他飲食〔給食・レストラン〕（総務）	お客様の様子	・当社が社員食堂の受託をしている取引先で、中国での販売減少の影響から業績を下方修正する企業が出てきている。食数等にすぐに影響は出てはいないものの、景気下押しの材料となってきている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・前年と比べると良くなっているが、3か月前との比較だと悪くなっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・例年1月は新年会等で動く時期だが、今年は乗務員不足で車の数が少ない割には、売上は余り変わっていない。新年会をやらない会社も多く、若い人は飲み会等に参加しないそうである。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・全体的に動きが悪く、前年同月と比べて7%の減少である。

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（役員）	お客様の様子	・人手不足である。
		通信会社（総務担当）	販売量の動き	・11月から販売減少が続いている。修理件数が増えており、壊れても買換えずに修理して使う客が増えている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・正月連休に加えて営業日数が少ないために、苦戦を強いられている。政府が旗振りを進める、「働き方改革」の労働時間短縮は、雇用する側にとって収入減と直結するばかりか、やり残しの仕事は誰かが処理しなければならず、管理職の負担となる。
		その他サービス [自動車整備業]（経営者）	来客数の動き	・年末年始の顧客動向は予想どおり低調で、前年を10%割る状態が続いている。
	×	衣料品専門店 （販売担当）	来客数の動き	・年明け早々から全くと言ってよいほど、客足が止まっている。寒いせいもあるが、それだけではない。本当に人が動いてきておらず、かなり悪い。
	×	通信会社（経営者）	販売量の動き	・年末から年度末に向かって、不景気でも本来は売上が伸びる時期だが、いささかの伸びしろもみえない。
	×	住宅販売会社 （経営者）	販売量の動き	・12月の消費税増税の還元対策発表後、急に販売が冷え込んでおり、買い控えが始まっている。
企業 動向 関連  (北関東)		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ここ半年間くらい、前年同月比で売上は10%以上伸びている。受注状況をみても、急に落ちるようなことは今のところない。10月の消費税増税が多少、気掛かりである。
		その他製造業 [環境機器]（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社業務の3本柱の1つであるフロン回収機が、法制化の強化の動きで、受注残が大幅に伸びている。もう1つの柱であるスプレー缶処理装置は、スプレー缶爆発事故の影響で、問合せが多数ある。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・最近の売上は、通常より2割くらい多くなっており、その分利益も上がっている。
		建設業（開発担当）	受注量や販売量の動き	・公共工事中心で売上の95%を占めている。現政権誕生後、公共工事は順調に推移しており、建設業を営む企業としては大変有り難いことである。前政権時には、「コンクリートから人へ」のキャッチフレーズで大変だった。最近の首長選挙も野党から与党推薦の知事が誕生した。今の国会を見てみると現政権一強政治に疑問を持つこともあるが、野党もしっかりした政策をもう少しアピールしてほしい。今期公共工事は前年比18%増と順調であり、当社も前期比10%増となっている。今後もこのまま推進してくれれば有り難い。
		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、いずれも増加している。
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注が落ち込むと予想していたが、微増傾向になり安どしている。
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・売上目標を達成している。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・この2～3か月は、受注量、取引先共に余り変わっていない。1月は若干落ちているような感じはある。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車の北米向け販売が85か月連続で前年超えとなっているが、一連の自動車メーカーの不正検査問題により、国内販売及び生産は前月と横ばいで変わらない。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・1月に入り、インターネット通販向けの新生活用品、白物家電、オーブントースターや電子レンジ等、テーブル、ベッドなどのインテリア用品の物量が増えているものの、全体的には前年並みの輸送量である。燃料価格の高騰もあり、利益自体は薄くなっている。
		不動産業（管理担当）	受注価格や販売価格の動き	・人件費上昇などで、取引先に値上げ要請をしているものの、応諾してもらえないところはない。当社のコスト削減分で、現状維持がやっとである。売上維持、増加のため新規受注先も開拓しているが、なかなか成果が出ない。
		司法書士	受注量や販売量の動き	・ここ数年間は数%の上下で、ほとんど変わらない。
		社会保険労務士	取引先の様子	・半導体などの輸出製品が、低調になってきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上が前年4月以来、最低である。
		一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・新年の挨拶まわりで多くの取引先を回ったが、業種により明確な違いが出てきている。油圧建機や自動車関連は引き続き好調を維持する一方、ロボット等の製造設備関連業界には陰りが出ている。米中貿易戦争の影響が顕著に出ているようである。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・年明けから非常に動きが悪い。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・住宅や結婚式場等の集客イベント件数が、例年より少ない。
		経営コンサルタント	それ以外	・正月の月としては、商業施設や観光地などへの入店はそれほどではなく、新年の消費は食料品、飲食などを始め、全般に盛り上がりに乏しい。企業の設備投資も慎重で、下請企業や物流関連の繁忙感も、せいぜい例年並みというところである。
	×	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先の主力製品の生産量に伸びがなく、当社の受注も芳しくない。
雇用 関連 (北関東)		-	-	-
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・今月は小売、サービスのなかでは衣料品、食料品、飲食店のスタッフ募集が多くみられている。製造業はごく一部の食品製造等、介護職、看護職の募集は依然として多くみられ、幾分は良い状態である。
		人材派遣会社（経営者）	周辺企業の様子	・周辺企業は忙しそうだが、1か月が終わってみると売上に余り動きがない。なぜかは分からない。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・正社員希望の求職者は多いが、職歴等で採用側の条件を満たさず、転職活動が長期化している。その結果、転職先が見つかるまで派遣就業するという流れは変わらない。
		人材派遣会社（管理担当）	周辺企業の様子	・中国の影響で自動車関連は生産調整となり、派遣が減少している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・ここ3か月の新規求人数及び有効求人数は、前年比で新規求人数が2.3%増加、有効求人数は同0.9%増となっており、ほぼ変わらない。新規求職者は、高齢者の割合が増加傾向にあるためか、フルタイム希望者は減少傾向でパートタイム希望者が増えている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・3か月前と比べて、新規求人数は50.4%増加、有効求人数は14.2%増加となっている。有効求人倍率は、0.31ポイント増加し、2.51倍となった。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・今までみられたような求人数の大幅な動きが余りなかったため、今後も余り変わらないのではないかと。
		学校〔専門学校〕（副校長）	求人数の動き	・求人数は前年並みの数が来ている。また、県内の内定率が近年最高であるという新聞記事からも、多くの企業で例年以上の採用及び採用計画があることが分かる。
		*	*	*
×	*	*	*	

#### 4. 南関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (南関東)		スーパー（経営者）	来客数の動き	・前年よりも来客数が伸びている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・商環境の変化や競合店の撤退により、良くなっている（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・今月は新年会予約が予想よりもかなり多く入っていたので良い（東京都）。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・働き方改革、改元、消費税増税を契機としたシステムの再構築などの影響による（東京都）。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・消費税増税の絡みがあると思われるが、受注量が例年より多い。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・工場地帯が修理期間であるため、発注が増えている。
		一般小売店〔文房具〕（経営者）	販売量の動き	・単価の高い筆箱などの学童用品を中心に動きが良く、客1人当たりの買上単価が上がってきている。天候に恵まれたという要因もあるが、繁忙期の12月に近い売上を計上している（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
		一般小売店〔文具〕(販売企画担当)	単価の動き	・以前から決まっていた外商等の案件が、しっかり決まってきた、販売量は多くなっている。今月は降雨がないこともあり、来店客も若干増えている。路面店なので天候不順でない自然に来客数が増える。寒さが増したこともあって、手袋等も売れている。
		百貨店(売場主任)	来客数の動き	・前年より初商の訴求に力を入れ部数増を図ったところ、来客数増となっている。また、天候と件が落ち着いていることもあり、クリアランスが想定どおりに推移したため、売上が順調に推移している。
		百貨店(営業担当)	単価の動き	・株価の変動や為替要素、ポリティカルな要素もあるが、美術、時計、呉服など高額品の動きは悪くない。客単価も伸びている(東京都)。
		スーパー(ネット宅配担当)	単価の動き	・年末年始は黒毛和牛、カニ、まぐろ等、高価格帯の商材の動きが良かった。
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・好天が続き、来客数も僅かながら増加している。プレミアム商品の売上好調もあり、良い方向に向かいつつあるようである。
		コンビニ(経営者)	単価の動き	・買上単価が103%にアップしている。
		衣料品専門店(経営者)	販売量の動き	・暖かく晴天が続き、客入りが良い。特に、高齢者の来店が良い。路面店のため、前年の大雪から雪が消えるまでの1週間も前年比に影響している。天候が良いことが一番大きく、全部門で前年より上回っている。
		衣料品専門店(統括)	来客数の動き	・初売りバーゲン及び気温の低下で、来客数が大幅に増加している。
		家電量販店(店長)	販売量の動き	・4K放送の開始でテレビが好調である。また、インフルエンザの流行もあり、空気清浄機、加湿器が大きく伸長している。
		家電量販店(店長)	販売量の動き	・今月は初売りから終始前年度の実績を日別でクリアしている。特に良かった商品群は、エアコン、冷蔵庫、洗濯機などである。前年比104%で締めている。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・初売りのCM効果もあり、来客数が増えて、新車の販売台数も前年以上である。
		乗用車販売店(営業担当)	販売量の動き	・3月の本決算に向けて良くなっている。4月の税制改革が要因になっている。
		乗用車販売店(販売担当)	お客様の様子	・自動車や建設関係は、基本給を上げて新規募集をしている傾向が顕著にみられる。人手不足もあるが、ある程度景気が上向きになると、どうしても人材が欲しい。そういう面で賃金ベースを上げていると判断をして、景気は徐々に良くなっている(東京都)。
		乗用車販売店(店長)	販売量の動き	・消費税再増税を目前に控え、緩やかではあるが、販売量や客の動向も向上しているように感じる。
		乗用車販売店(店長)	販売量の動き	・3月でエコカー減税が終了するため、今年に入り駆け込み受注が増えている。
		高級レストラン(仕入担当)	販売量の動き	・1月に旗艦店である本店がリニューアルオープンし、その効果が出てきつつある(東京都)。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・3か月前と比べて、予約がやや増えてきたような気がする。来客数が多少増えているが、景気が良かったかといえ、まだ分からない。
		一般レストラン(経営者)	単価の動き	・客単価は、前年比103%で、3か月前と比べても1%上がっている(東京都)。
		その他飲食〔居酒屋〕(経営者)	単価の動き	・例年正月明けは来客数が減る傾向にあるが、客単価は上昇している。これから売上が伸びると予想している(東京都)。
		都市型ホテル(スタッフ)	販売量の動き	・宿泊、レストラン共に6日以降は例年どおりの売上で推移し、閑散期ではあるが、まずまずのスタートを切っている。宴会は新年会を中心にリピート案件を取り込んでいる。また、直近での予約なども入り、予算達成の見込みである。節約傾向は相変わらず続いているが、販売量は少しずつ増加してきている。
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・ゴールデンウィークの大型連休の海外旅行は既に完売に近く、過去に見たことのないキャンセル待ちをもらっている状況である。航空機チケットは追加仕入れが難しいので、需要があっても供給できない(東京都)。



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（管理担当）	お客様の様子	・4K放送に関する問合せが多くなってきている。若い世代ではなく、50代以上が高画質な映像に興味を持っていることがうかがえる。特に、NHKの8K放送に関する問合せが多く、テレビ購入を本格的に検討している様子が顕著である。
		通信会社（経営企画担当）	お客様の様子	・案件数が増加している（東京都）。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・今までなかなか収入に結び付かなかったが、少しずつ収入につながるようになってきている。
		商店街（代表者）	それ以外	・クレジットカードの取扱は落ち着いてきている。株価が急落すると意外に影響を受けるので、この落ち着きは良いと取れるのではないかと。ただし、力強さは全然ないので、現状維持としている。イベントに対するレスポンスも目立って良いとはいえない（東京都）。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・この時期の割には商品がぼつぼつ動いているが、細かい物が多い。ホームページからの問合せや工事、修理依頼が来ている。PHEV（プラグインハイブリッドカー）の工事もそこそこある。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・期待していた4K放送対応のテレビの動きが余り良くない（東京都）。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・毎年のこととはいえ、年末～1月は販売量が伸びず、現状を維持するのも難しい状況である。したがって、景気が良いとはとてもいえない（東京都）。
		百貨店（総務担当）	競争相手の様子	・近隣商業施設の改装の動きにより、やや良くなっている。
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・ラグジュアリーブランドなどの価値の高い物、希少性が高い商材やイベントなどへの購買意欲や関心は引き続き高いが、それ以外のカテゴリーへの消費意欲は低調である。また、好調を下支えしていたインバウンド客に関しては、中国からの客を中心に、中国経済の減速や内外価格差がなくなった影響で、高額品への関心が弱くなっている（東京都）。
		百貨店（副店長）	お客様の様子	・今月は前年に比べ天候も安定していることに加え、集客催事の効果で店自体の売上は順調であるが、婦人服を中心とした衣料関連商材の動きは鈍い。客の購買行動は慎重で、景気の上昇気配の実感はなく、かえって下向きになりつつあるのかと感じている。
		百貨店（店長）	お客様の様子	・出店施設の来客数や売上はほぼ横ばいである。当店はリニューアル工事のため一定区画が閉鎖されており、来客数が少ない。また、周辺オフィスワーカーの来店も減少しているように思える。買物客に笑顔が減った気がする（東京都）。
		スーパー（販売担当）	お客様の様子	・客の様子を見ると、広告初日の低価格商品やポイント何倍、クーポン利用など特典のある時間帯なり店舗をうまく使って買い回っている状況が多くみられる（東京都）。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・今月は降雨もなく天候に恵まれ、売上はあと少しというところまで来ている。あと少し足りない要因は、前年の青果の相場高に反して今年は相場が大分安く、青果の売上が落ちていることが影響している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・前年比で来客数が92%、客単価が99.6%、買上点数が97.8%である。外的要因がない中で来客数、単価、点数が全て前年を割っているのは、非常に厳しい。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・日々必要最低限の買物で買い回りをしており、余計に買物をしている様子は見受けられない（東京都）。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・今月も衣料品、住まいの品、食品共に前年を若干下回っている状況で進んでいる。来客数が前年より若干下回っているなかで、買上点数がそれほど伸びていない。客が価格に非常に敏感になっており、底値でないとなかなか販売数量が増えないという点で、購買力も強さがみられない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・競合店の関係で、来客数が減少している（東京都）。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数の前年割れの傾向が止まらず、同じ調子で悪い（東京都）。
		衣料品専門店（役員）	販売量の動き	・冬物セール中でも来客数が少ない。

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
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・既存店の来客数の伸び悩みが続いている。インバウンドは来客数、客単価低減の影響が大きい（東京都）。
		家電量販店（経営企画担当）	販売量の動き	・1月はインバウンド需要が弱含みの様相で、全体を押し下げているが、国内消費は堅調で売れ筋にも大きく濃淡が出ている。天候面の影響はないが、全体としては若干弱含みの状況である（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。整備は順調であるものの、販売は余り芳しくない。来客数は多いが、なかなか契約に結び付いていない。
		乗用車販売店（総務担当）	お客様の様子	・客の動向が予想より鈍く、新車、サービス共に苦戦している。
		その他専門店【ドラッグストア】（経営者）	販売量の動き	・販売量の動きをみると、来客数が減っている。
		その他専門店【貴金属】（統括）	単価の動き	・低単価商材の購入が多く、売上全体としては低調である（東京都）。
		その他小売【ゲーム】（開発戦略担当）	販売量の動き	・日本市場は成長に一旦区切りが付き、緩やかな下降を継続中という意味で変わりはない。海外も北米は引き続き好調のようだが、欧州アジアは鈍化傾向にある（東京都）。
		高級レストラン（営業担当）	来客数の動き	・レストランの来客数、客単価など利用状況を見ると、前年とほぼ同様の状況である（東京都）。
		高級レストラン（役員）	来客数の動き	・年末年始、特に12月28日から正月三が日は前年同期と比較して来客数が多く活況であった（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・忘年会は減っているが、新年会は更に減っている。周辺ホテルなどでは企業や団体で大分にぎわっているが、商店街の個人店では宴会の数は少なく、苦戦を強いられている（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・12月の忘年会は今一つであったが、年が明けてから新年会が多少入ったり、ランチの来客数が非常に増えている。フリー客も暇な日だと思っていた日に、結構な来客数が来たりしたので、若干プラスで推移をしている（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ディナータイムの来客数は、忘年会がある12月は増えたが、1月になってまた下降に向かっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・当社は飲食業と輸入業を営んでいる。最近3か月の動向では、飲食業は前年末～1月にかけての売上が増えているが、輸入卸売業務の売上は減少している。景気はそれほど悪いとは思わないが、決して良くはない。どちらかという、当社の飲食業態は、好景気よりも景気が比較的低迷している時に来客数と売上が伸びる傾向にある。そのため、現在の景気は悪いとみた方がいいのかもかもしれない。
		一般レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・特に前と変わった様子はない。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・例年の客は引き続き利用してくれている。
		旅行代理店（販売促進担当）	販売量の動き	・新年を迎えたが、国内旅行販売が前年同期と比べても良くない。特に、一般の動きが遅い。海外は前年並みである（東京都）。
		旅行代理店（総務担当）	お客様の様子	・旅行参加人員が増加傾向にあったが、止まっている（東京都）。
		タクシー運転手	お客様の様子	・昼間は前年同様に利用がある。特に、病院への送り迎えが平均してある。また、周囲に工業団地があり、駅と会社への送り迎えも、日によっては利用の良い日がある。相変わらず夜の利用は少ない日が続いている。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・客からのリアクションによる営業は前年と比較して減ってきている。こちらからのアプローチによるアクション営業での獲得は、前月比で獲ばいだが減少傾向にはなっておらず、市場からネガティブな印象は受けていない。前年12月から始まった高度BS4K放送への反応は落ち着いてしまい、大きな動きにはなっていない（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・通信、モバイルについては激しい競争が続いており、新しいサービスを打ち出さない限り、ここから抜け出せない感がある。
		通信会社（局長）	販売量の動き	・不動産販売は繁忙期に差し掛かっているが、前年同期とほぼ変わらない契約状況で、伸長する材料が余りない（東京都）。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・新規加入、コース変更共に、必要最低限の内容を選択する傾向は変わらない。4K放送サービスも開始されたが、反応は鈍い。
		通信会社（総務担当）	単価の動き	・年末年始の特需も落ち着き、一部商品は価格が上昇しているが、総体的には変化はない（東京都）。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・問合せの数等はここ3か月ほぼ変わりがない。さらに、当社を利用している加入者数にも特に変動がない（東京都）。
		通信会社（経理担当）	単価の動き	・インターネットの高速通信サービスの利用料単価が毎月10円程度下がり続けている。値下げ競争がいつまで続くのか、4月に携帯電話料金の値下げで有線インターネット通信の価格が市場にどう受け取られるように変化するのか注視していく。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・3か月前の10月は観光客が来る時期で、1月は寺への初詣客が来るので、10月と1月ではさほど変わりがない（東京都）。
		ゴルフ場（経営者）	お客様の様子	・3か月前と変わらず、客は忙しく、景気は良いようである。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・前年後半の株価下落による消費マインドの低下が懸念されたが、春先の予約状況は例年どおりの水準で堅調である。
		その他サービス〔保険代理店〕（経営者）	来客数の動き	・前年と比較して来客数は変わらず、直近の3か月でもほとんど変化がない。新規客を期待しているものの増加しないので、固定客だけで何とか維持している。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・民間の場合、新規の取引先開拓は非常に難しい状況が続いている。官庁案件は成果品提出時期に当たり、新規受注は新年度までない。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・資金的に変わりはないものの、計画への動きはかなり活発化してきている（東京都）。
		設計事務所（職員）	それ以外	・補正予算後の発注案件は例年どおりであるが、小規模案件が多いように感じる。依然として好況感はない（東京都）。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・3か月前と比べて、特に大きな変化はない。アパート販売はいろいろ厳しくなったといわれており、サラリーマン投資家向けの融資は厳しくなっているが、資産家向けの融資は今もしっかり出ている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・1～3月は、新学期を新居で迎えるために戸建て分譲住宅の動きが良くなる時期であるが、例年同様の販売量にとどまっており、景気が良いという実感はない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・最近の客の動向だが、来客数が若干減少している。商店街を通る客が買物袋を持っていないのは、買物をしていない人が増えているということである。物を買うことに対して、非常に慎重になっている。
		一般小売店〔和菓子〕（経営者）	販売量の動き	・今年は例年に比べて正月休みが短かったせいか、正月の需要を余り取れなかった。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・今月は天候が良いこともあり、来店する客もコンスタントにいるが、買う物は細かい商材が多いので、なかなか売上につながらない。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	お客様の様子	・客が商品を買いに来ているのか、見に来ているのかが分からないような状態で、販売に結び付けるのが非常に大変である（東京都）。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・当地域では地域振興券という商品券を発売して、流通している。利用者は2～3名の少額利用で、当店の商材が動いていないのか、余り変化がない。非常に厳しい状況である。
		一般小売店〔傘〕（店長）	来客数の動き	・ウィンドウショッピングや衝動買いをする人が少なく、年が明けてから来客数が激減している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔生花〕(店員)	お客様の様子	・天候に大分左右されている。好天で関東では雨も降らないが、インフルエンザにかかったり、とても寒いので外に出るのがややおっくうという感じがある(東京都)。
		一般小売店〔茶〕(営業担当)	単価の動き	・時給の高騰で定休日を増やしイベントを開催したが、売上、来客数共に減っている。
		百貨店(売場主任)	来客数の動き	・生活必需品の値上げや暖冬の影響等もあり、厳しい状況である。
		百貨店(売場主任)	販売量の動き	・今年に入ってからやや潮目が変わっている。関東では、食料品は前年を超えていたのだが、マイナス0.5くらいで推移している。来客数と販売量が減っているが、食料品以外でも同じ傾向になっており、今年に入り若干の減速は否めない(東京都)。
		百貨店(営業担当)	単価の動き	・店舗全体の売上については厳しい状況が続いている。商品構成は大きく変化しており、3か月前は絵画、貴金属等の高額品の動きが良かった反面、アパレル関連、服飾雑貨関連の動きが厳しかったが、今月は、高額品の動きが厳しくなる一方、アパレル、婦人雑貨関連に復調傾向がみられる。なお、食料品関連は、お歳暮時期は厳しかったが、通常時期に戻って前年を捉えるようになり、若干のプラスに転じている。ただし、全体の商品単価については、前年と比較して2%下落しており、売上減の要素の一つと推察される(東京都)。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・朝早くから多くの客の開店待ちがあった初商以降、天候の影響もあり来店客数は増加しているが、例年人気の福袋は実用性の高い食品中心で、株価や為替の影響が、宝飾関連の高額福袋や絵画、工芸品などが苦戦している。また、中国電子取引法の規制強化により、代理購入者でも営業許可証の取得が必要となり、化粧品などの購買に影響し、インバウンド効果が鈍化している(東京都)。
		百貨店(営業担当)	単価の動き	・都内基幹店においては、来客数が前年比98%、売上高が前年比95%と、来客数と比較して単価ダウンの傾向にある。これまで商売をけん引してきた、特選品、宝飾時計など高額品の苦戦と、インバウンド売上の低下が前年11月より継続している(東京都)。
		百貨店(販売促進担当)	来客数の動き	・年明けは好調にスタートしたものの長くは続かず、外国人客を含め、来客数の減少が続いている(東京都)。
		百貨店(販売促進担当)	お客様の様子	・前年1月は競合店の閉店セールの影響を大きく受けたため、今年は前年に対して回復し、プラスを見込んでいた。一方、3か月前と比較すると、販売数量や購入者数の伸長率が鈍くなってきており、客の様子を見ても景気はやや悪くなっている。
		百貨店(販売促進担当)	来客数の動き	・インバウンド売上が12月から減少傾向にあり、12月後半に盛り返したものの、1月に入って減少傾向が更に顕著になっている(東京都)。
		百貨店(店長)	販売量の動き	・株価の低迷や外交、防衛などの国際情勢が不透明感を増すなかで、全体的に財布のひもが固くなってきているようである。
		スーパー(営業担当)	単価の動き	・生鮮、特に青果物の単価が落ち込み、全体的な単価もそれに引っ張られるように落ちている。さらに、来客数も伸び悩んでおり、その分相当落ち込んでいる(東京都)。
		スーパー(販売促進担当)	販売量の動き	・衣料品は落ち込みが大きく、平均買上単価は前年並みで、買上点数の減少が響いている。食品も同様の傾向、住居、生活用品は上昇傾向にある。気温に左右される商材の動向は不振である。
		スーパー(仕入担当)	来客数の動き	・客は買物をしに来店する頻度を減らしている。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・大分寒い日が続いているので、客足が悪い。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・今月は異例で、雨も全く降っていないため、通常なら増えるはずの来客数が減っているため、下向きと考えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店 (経営者)	販売量の動き	・12月後半から売上が伸び悩み、年明けのバーゲンでも単価が落ちている。余分な物は買わない様子が見える。
		衣料品専門店 (店長)	販売量の動き	・成人式等、季節商材の売行きが従来に比べて落ちこんでいる。家族などの手持ちの晴れ着を利用し、式典に行くケースが増えている。購入よりもレンタル、シェア消費が増加している(東京都)。
		衣料品専門店 (営業担当)	販売量の動き	・とにかく物を買わない雰囲気である。今月も前年の達成率が96%、一昨年との達成率は83%で、かなり落ちた前年に対しても未達成という状況が続いている。約2年前に老舗のデパートが閉店して当店のターゲットである年配層の来店が大幅に減少し、売上につながらない。
		住関連専門店 (統括)	販売量の動き	・消費税10%に向けて、若干買い控えが出ている。1件単価、1品単価共に下がった状態が続いている。
		その他専門店 [ドラッグストア] (経営者)	来客数の動き	・例年以上にインフルエンザが流行っているため、全体的に客足が遠のいている。外出を控えるという客も多い。
		高級レストラン (経営者)	来客数の動き	・前年比マイナス10%である。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・毎年のことだが、1月は売上が悪い。3か月前と比べると2~3割は落ち込んでいる。寒さのせいもある。毎年のことなのでそんなに悲観することはないが、売上はやや悪い。
		その他飲食[給食・レストラン] (役員)	販売量の動き	・取引先の節約志向の高まりから、12月は例年に比べて宴会需要の盛り上がりには欠けたほか、冬季に突入したことから保養所等の売上が例年どおり低調となっている(東京都)。
		旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・天候不順もあるが、北海道、東北は大雪や吹雪、日本海側も大分天候が荒れているので、来店客はなく、電話での問合せが多い。自分の行きたいところに行けようと思えないようなので、余り景気は良くないのではないかと。
		旅行代理店(営業担当)	販売量の動き	・販売量が前年同期と比較して減少している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・2年前に初乗り短縮運賃を開始して以来、乗務回数は増えたが、運送収入は減っている。好景気の際は、ロング客といえば1万円以上といわれていたが、最近は5,000円を超えれば上客といわれる時代になっている。深夜も客足が早く引けるため、昼間の時間帯に稼働しないと経営が成り立たなくなっており、景気は良くない(東京都)。
		タクシー運転手	来客数の動き	・夜を主体に仕事をしているが、夜の客はほとんど動きがなくなっている(東京都)。
		タクシー運転手	お客様の様子	・客の様子だが、主婦層の客から、景気が良くなっているというが全く実感がないという話を聞くことが非常に多い。タクシーに関しても、1~2月は季節的に良くない(東京都)。
		タクシー(団体役員)	来客数の動き	・タクシー利用実績は前年6月より毎月前年同月を下回っており、一向に上向かない。特に、1月は大幅に落ち込んでいる。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・携帯電話サービスの契約数が他社との価格競争の影響により、以前のような伸びがなくなっている。
		ゴルフ場(従業員)	来客数の動き	・正月が終わり、酷寒で動きが止まってしまった感がある。景気が良い時は仕事も遊びももっとパワーがあった。
		パチンコ店(経営者)	来客数の動き	・パチンコは良い機械がしばらく出ていないため、全国的に苦戦している。スロットは機械は出ていないが、規制の延期があり、面白い機械はまだ使えているので、どうか踏ん張っている。全体としてはややダウンしている(東京都)。
		パチンコ店(経営者)	来客数の動き	・今回の年末年始の休日は暦的に良い形で迎えられ、売上面でも前年並み、あるいは前年をやや上回る成績を残している。一方、月後半は集客、売上共に停滞気味である。

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
		競輪場（職員）	単価の動き	・最終レースのみ急激に売れるという正月景気のような現象がしばらくあったが、15日を過ぎた頃から1日の単価は例年どおりの動きに戻っている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・寒さのため、来店頻度が鈍っている。
		その他サービス〔電力〕（経営者）	販売量の動き	・1戸当たりの電気使用量は、冬季に入ったこともあり前月は上回ったものの、前年同月と比べると減少している（東京都）。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・当社の建築、設計から見ると、新築物件が非常に少なく、ほとんどが改修、増築程度で終わっている。公共施設もほとんどが改修工事等で大型新築物件はない。
		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。ここ2～3年、住宅の売行きがかなり悪い。住宅取得のための生前贈与が以前は3,500万円あったが、現在は700万円になり、住宅ローン減税も少なくなっている。ローン金利が低くても、物価と金利が上昇すれば、給料が上がらない現状では不安になってしまう。一方、請負工事は、工事原価が異常に上昇しているため、公共工事では赤字になってしまっている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・今月の販売量は目標数字の約80%となり、3か月前と比べてもやや悪くなっている。年末年始に具体的な商談回数が減り、成約、販売までに至らず、消費税再増税前の駆け込みも落ち着いてしまっている。
		その他住宅〔住宅管理・リフォーム〕（経営者）	競争相手の様子	・前年の10月以降話がほとんど来ていない。同業者にも聞いたが、非常に悪いとの話で、相変わらず厳しい状況である。
		その他住宅〔住宅資材〕（営業）	お客様の様子	・建築資材の荷動きが停滞している。一部のユーザーに仕事が集中している傾向にあり、全体的には忙しいという声は聞こえてこない（東京都）。
	×	一般小売店〔祭用品〕（経営者）	来客数の動き	・年明け当初のみ来客があったが、徐々に減少している。
	×	百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・訪日外国人消費が前年を2けた割っている。また、富裕層も頭打ち感がある（東京都）。
	×	コンビニ（経営者）	単価の動き	・近隣に競合店が3店オープンしたため、悪くなっている。
	×	その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	来客数の動き	・年が明けてから人が来なくなったので、毎日早じまいしている（東京都）。
	×	一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・3か月前の10月1～29日までの前年比は売上103.9%、来客数102.5%である。1月1～29日までの前年比は売上93.8%、来客数92.9%である（東京都）。
	×	都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・年が明けると明らかなオフシーズンとなるため、来客数の動きが非常に悪くなる。
企業 動向 関連  (南関東)		-	-	-
		出版・印刷・同 関連産業（経営 者）	それ以外	・今年は統一地方選挙と参議院選挙が重なる年なので、少しずつだが印刷物に関しての動きも出てきたように感じられる。
		出版・印刷・同 関連産業（営業 担当）	受注量や販売量 の動き	・印鑑、名刺印刷の仕事をしている。法人と個人の客がいるが、1月は会社の設立に関する印鑑の注文が8本あった。通常は4～5本であるが、子会社を作る会社と、税理士法人に組織替えをするということで、注文が多く出ている（東京都）。
		建設業（従業 員）	受注量や販売量 の動き	・解体業だが、2か月ほど先の受注が決まっている。
		広告代理店（従 業員）	受注価格や販売 価格の動き	・ラグビーワールドカップ関連の業務が増えてきている。
		税理士	取引先の様子	・米国の株価下落など悪い材料が多いように思えた年明けではあったが、株価も安定し、為替への影響もさほどなく、上向き傾向にある。関東地方は正月明けから晴天に恵まれ、観光を妨げる要因は見当たらない。
		その他サービス 業〔警備〕（経 営者）	取引先の様子	・慢性的な人手不足は改善できないが、単価アップにより業務改善を図っており、内容は良くなってきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		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	・受注数が伸びてきている。
		食料品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・原材料、包材が値上がりしているが、受注価格は上げてもらえず、利益が下がってしまっている。
		出版・印刷・関連産業（経営者）	取引先の様子	・年明けは前年末の仕事の残りでかなり忙しかったが、中旬からは仕事が少なくなっている。
		金属製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・見積りの件数は多いものの、価格が折り合わず納期も短く、受注に至らない。難しい仕事は少し高くても決まるが、初心者がするような仕事が決まらず、後継者の育成ができずに困っている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・仕事量は変わっていないが、先行きにやや不安が出ている。
		その他製造業〔靴〕（経営者）	取引先の様子	・直接的な要因は取引先との数量等で、景気は変わっていない。ただし、内容によっては仕事が消える、あるいは材料屋が暇であるという情報が入っている。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・商材が希望価格で売れない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・計画していた受注が順調に進んでいる。中には単価の上昇により折り合わず、調整している物件もある。ただし、製造業は若干下がり気味のようなのである。
		建設業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・契約に結び付くような商談が大分減っている。年度末になるのに、飛び込みで入るような仕事も余り見えない。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・新規案件が増加している（東京都）。
		輸送業（経理担当）	それ以外	・受注量は余り変化はないが、相変わらず人手不足と人件費の上昇、燃料費の高騰が続き、収益が伸びない。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・物量は上向いているが、燃料費や人件費の増加により、景気が上向きと感じるにはまだまだである。
		通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・前月大きく落ち込んだが、今月は幾分か盛り返している。一進一退の傾向が続いている（東京都）。
		金融業（統括）	取引先の様子	・取引先の状況が余り大きく変化していない。マインド的にも前回と同じような形である。
		金融業（総務担当）	取引先の様子	・年末から年始にかけてのカレンダーの並びが良かったため、旅行に行く人が多く、旅行業やホテル業は売上が増加しているが、小売店、スーパーは来客数が減り、売上も減少している。不動産業は駅周辺の物件の動きは良いが、駅から離れた物件はやや売れ残る傾向にある。運送業では燃料高騰が続き、利益を圧迫している。総体的に景気は変わらない（東京都）。
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・バス停から歩いて6分、前年8月完成の鉄筋コンクリート5階建て1K1Rの15室は3室のみ契約となっている。近隣のバス停から歩いて5分、前年7月完成の木造2階建て2LDKは契約がない。依然として新築の苦戦が続いている（東京都）。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・貸しビル業が主力であるが、空きスペースがなくテナントからの増床要望に応えられないケースも出ている。オフィススペースのニーズは旺盛と感じる（東京都）。
		広告代理店（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・会社の状況としては、引き続き売上予算をクリアしている（東京都）。
		税理士	それ以外	・夜、健康のために最寄り駅まで歩いているが、商店街に多くある飲食店で流行っているのは駅前の安価な中華チェーン店くらいで、その他の店は客が余り入っていない（東京都）。
		社会保険労務士	取引先の様子	・返済不要の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〔廃棄物処理〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・ほぼ前年同様に推移している。
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・新規の契約単価は、人手不足と最低賃金の上昇を含めた市場単価に連動して上がってきているが、既存の契約単価が変わらない（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		出版・印刷・同 関連産業（営業 担当）	取引先の様子	・製本、紙加工関連の下請業者2社が業績不振で廃業している（東京都）。
		化学工業（総務 担当）	取引先の様子	・3か月前は、台風を始めとする異常気象による需要減退から回復すると共に、原油高による諸材料の高騰で仮需的な動きがあったが、正月明けからは荷動きが明らかに落ちている。今までけん引してきた電子材料の勢いに陰りがみられる。インバウンド需要は堅調である。
		プラスチック製 品製造業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・好調だった化粧品容器の受注が、客の棚卸と米中貿易摩擦の影響が、突然保留にされている。
		金属製品製造業 （経営者）	取引先の様子	・取引先は建機メーカーだが、先の内示情報を下方修正している。
		建設業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・職人不足、資材の高騰で価格が折り合わない。
		輸送業（経営 者）	それ以外	・年明けの荷動きは鈍く、道路の混雑も余りなく、人気の七福神巡りの人出も少ないように思う。新年のにぎわいや街の活気が感じられず、重苦しいスタートとなっている（東京都）。
		金融業（支店 長）	取引先の様子	・米中貿易摩擦の影響で、中国での電子機器の売行きが鈍化している。国内の半導体関連の受注が激減している。
		金融業（役員）	取引先の様子	・不動産業者の建売事業等について、販売がやや低迷しており、不動産の新規仕入についても慎重になっている傾向がみられる。
		経営コンサル タ	取引先の様子	・以前より購入に慎重な姿勢が顕著になっている。
		経営コンサル タ	取引先の様子	・中小機械製造業、金属加工業では、受注が厳しくなっている（東京都）。
		その他サービ ス業〔映像制作〕 （経営者）	受注価格や販売 価格の動き	・例年同時期に来る同じ内容の仕事でも、コストカットを求められるケースが多く、取引先の希望で価格を決められることが多くなっている（東京都）。
		その他サービ ス業〔ソフト開 発〕（経営者）	それ以外	・前年12月のボーナス総額が一昨年と比較して合計値で下がっている。これは比較すると受注金額が下がったためである（東京都）。
	×	出版・印刷・同 関連産業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・10～12月が当社の繁忙期だったため、それと比べれば景気は悪い（東京都）。
	×	出版・印刷・同 関連産業（所 長）	それ以外	・1月は例年閑散期ではあるが、想定以上に案件数が減少しており、苦戦している。
	×	電気機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・営業の募集をしてもなかなか人材が集まらないため、営業所を1つ閉鎖した。それが即、売上に影響している（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	・産業輸送機関係の部品加工業が中心だが、受注量に対する1日当たりの生産台数が10%ほど減産してきている。
雇用 関連  (南関東)		人材派遣会社 （営業担当）	雇用形態の様子	・労働者派遣法抵触への対応により、対象者の20%が直接雇用へ転換している（東京都）。
		人材派遣会社 （支店長）	それ以外	・採用条件の時給に着目して判断した。求職者がより高い時給での就業を希望しており、それに合わせて良い人材を確保するために条件面を上げて募集する企業がやや増えているように感じる。
		職業安定所（職 員）	求職者数の動き	・3か月前と比べると、新規求職者数が14.6%も減少し、就職率も6.7%上昇している（東京都）。
		人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・例年1～2月というのは求人が少ないが、今年も目立った求人数増加の動きはない（東京都）。
		人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・求人数は引き続き堅調に推移している。
		人材派遣会社 （社員）	それ以外	・会社での求人、採用数、自身を含めた周囲の消費動向、いずれも変化がみられない（東京都）。
		人材派遣会社 （社員）	雇用形態の様子	・同一労働同一賃金を踏まえて、派遣採用に関して消極的になる一方で、直接雇用を希望する企業が増えている（東京都）。
		人材派遣会社 （支店長）	それ以外	・どの企業も人手不足で採用ニーズは高い。一方、派遣登録者の争奪戦が激しく、条件面や派遣先決定までのスピードが成約数を左右している（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
		人材派遣会社 (営業担当)	採用者数の動き	・派遣求人における採用数はほぼ変わらず推移しており、派遣労働者数も若干増加している。今月は求人数が減少しているため、来月以降の採用数に影響が出る可能性がある(東京都)。
		人材派遣会社 (営業担当)	周辺企業の様子	・製造業におけるエンジニア不足は継続しており、特に自動車産業を中心に好調感がつかがえる(東京都)。
		求人情報誌製作 会社(広報担 当)	求職者数の動き	・新卒、中途採用共に売手市場が続いていて、なかなか良い人材を採用できないという話を耳にする。業績が好調な企業が多く、景気は良い状態が続いていると思うが、上昇し続けているような感じはしない(東京都)。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・求人数の動向に大きな変化はみられない。
		職業安定所(職 員)	採用者数の動き	・求人数が微増傾向で推移しているが、採用数は前年より減少している。企業の収益が伸びているとは思えず、求人条件を改善して人材を確保する企業もそれほど多くない。
		民間職業紹介機 関(経営者)	採用者数の動き	・2020年採用がスタートしているが、企業からの案内メールが前年より増加している。中堅メーカーからのプッシュが目立っている(東京都)。
		民間職業紹介機 関(経営者)	採用者数の動き	・海外情勢、経済状況などの影響は若干受けるが、企業の製造、販売状況は安定している。採用関連では依然として求人難だが、大きな影響は出ていない(東京都)。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・企業の人材不足感は引き続き強く、新卒、中途採用共にニーズは高い（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数は、年計表上では微増傾向が続いているものの、単月ベースでは3か月前比及び前年比共に100%を割っており、やや悪くなっている（東京都）。
		求人情報誌製作会社（所長）	周辺企業の様子	・各企業の増員などによる業務拡張や採用予定などもなく、逆に仕事が薄くなってきているとの話が出ており、不況を感じている。
	x	-	-	-

5. 甲信越（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連  (甲信越)		その他サービス〔葬祭業〕（経営者）	お客様の様子	・前年1月の動きは少なかったが、今年は秋口と変わらないほど多くの葬儀が入っている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・今月末頃から、学校へ新学年の体育衣料の納品が始まっている。お陰様で、注文数も前年と変わらずあるので、何とか良い方向に行くともっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・前月から継続して、フリー利用が好調で、予約状況も悪くなかったため、順調に推移している。天候が安定したことで、フリー利用が伸びたようである。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・消費者の購買意欲が全くみえない。商品の動きが悪いだけでなく発生業務も少ない。客は相変わらず余分な出費を控えている。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・年明けに寒さが続き、暖房器具とエアコンの需要が若干あったものの、全般的には低調である。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・前年は大雪で大きく売上を落とした。今年は暖冬で勝ち越さなければいけないところ、前年売上にやっとといった状況である。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・降雪が少なく、来客数は比較的堅調なものの、買上点数は減少しており、野菜や豚肉の相場安で売上減となっている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・大きな流れは変わらない。来客数に変化はないが、下がり続けているわけでもない。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・気温が上がって天候が良くなるまで、客は動かない。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・売上は例年以上の推移をしているが、前年の天候を加味すると、平年並みである。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・消費税再増税前の買換えと思われる新車需要が緩やかながら感じられる。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新車、中古車共に、車両販売は低迷している。車検や一般整備で補っているものの、今月は整備も入庫数が減少し、厳しい状況である。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・例年1月は、一服感が出るころだが、今年は、「平成最後の」需要や、消費税再増税を想定した早めの買換え需要があり、前年末から引き続き、前年実績を超えている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・インフルエンザの流行で外出を控えるように促す報道を、恨みたくなるような客足である。例年以上に冷え込んでいる。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・お正月は前年より曜日の並びで1日短く、やや減であった。また、例年、年末年始は常連だけで満室だったが、最近はそうでもなく、年末年始もインターネットで販売しないと埋まり切らない。法人利用はやや良くなっている。結果、プラスとマイナスの要因が同じぐらいで変化なしとなっている。
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・12～1月の宿泊実績は例年並みで、2月以降の予約も前年並みである。
	都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・1月の新年会は件数、売上共に前年とほぼ同じである。景気は前年とほとんど変わらない。	
	旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・国内旅行目的の来店客の減少が目立ち、旅行相談でも安価な旅行先が多い。海外旅行はゴールデンウィークの申込みが増加傾向であるものの、3か月前と状況は変わらない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー運転手	販売量の動き	・ここ1年間を振り返ってみると、月によって違いますが、売上が前年比100%を超えたことは1度もない。大体92～96%で推移している。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・新規加入や問合せを含めて、相変わらず客の反応が少なく、低調である。
		遊園地（職員）	来客数の動き	・料金の変更や、各種人気コンテンツとのコラボ企画及び期間限定イベント等の集客施策を実施している。引き続き、来客数の動きは好調である。
		ゴルフ場（経営者）	お客様の様子	・気温も低くなく晴天が続いたため、平日、日祝日共に、来場者は安定している。年齢層の高いゴルファーが多く、安全なコース管理を心掛けている。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・工期が重なる物件が多数あり、状況は変わっていない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・例年、正月明けからは人通りが少なくなるが、今年は特に、夜のにぎわいが少ない。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・今年に入り、株価の低調さやマスコミのニュース等、余り良い話が出ていないので、消費者心理も低調と感じている。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・今月25日までの来客数は前年比93%で、売上は10%増である。売上増については、前年に比べて新年会の注文が増えたことや周辺でイベントが増えたためである。25日以降にも3か所でイベントがあったので、最終的に売上はもう少し増える。天候に恵まれ降雪も少なく、来客数減の理由は分からない。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・1月は正月三が日を除けば、ほとんどイベントがなく、売上は非常に低調な月である。特に今月は、降雪が多く、一段と厳しい状況である。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・今月は天候や気温なども悪くはなく、どちらかと言えば良かったくらいだが、来客数がなぜか伸びず、やや悪い。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・12月あたりから人の動きが悪くなっているようで、フリーの客、宴会予約共に、めっきり落ち込んでいる。
		観光型ホテル（支配人）	来客数の動き	・近隣スキー場の降雪はオープンに間に合い積雪も充分だが、宿泊するスキー客が減少している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・毎年この時期は気温が低く来客数が減るので、売上も減少している。最近、同業者との話題は、この時期の売上単価や来客数についてが主で、人手不足の話は、出てこない。
		その他サービス [貸切バス] (経営者)	販売量の動き	・旅行の繁忙期が終わり閑散期になったため、やや悪くなっている。
		住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・年末年始の別荘地への客の入込は、前年同期比約1割減となっている。
	×	商店街（代表者）	来客数の動き	・正月明けが閑散とするのは例年のことだが、今年は東日本大震災時を思い出させるくらい、閑散としている。先行き不透明で不安に感じている。
	×	一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・ここ数年、新年会らしい目立った動きはない。
	×	スナック（経営者）	来客数の動き	・来客数の動きと回答しているが、客の様子の選択肢とどこが違うのかいつも思っている。客の動き、様子が非常に良くないと感じている。競争相手はよく分からないが、今は最悪の状態ではないか。
企業 動向 関連 (甲信越)		-	-	-
		金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・相変わらず、卸売業では同業者間の価格競争による販売単価の下落から、売上の減少が見られる。観光関連宿泊施設では、例年どおり予約が入っており、売上も好調な企業が多い。
		食料品製造業 (営業統括)	受注量や販売量の動き	・新酒を始め、2,000円以下の比較的手ごろな国産酒が伸びている。ただし、安価なチリ産、スペイン産ワインに押されて、割高の物の売行きが伸び悩んでいる。
		食料品製造業 (総務担当)	受注価格や販売価格の動き	・販売価格が低迷しており、当社が高いというよりは、他社が売価を下げてきているようである。商品の性質上、必然的に当社の商品は選ばれなくなってしまう。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・特注品、店頭販売品共に、受注量が減っている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・試作案件は変わらずにある。いざ生産となると、部品が集まらず、流通の悪さを感じる。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	取引先の様子	・百貨店や量販店の正月売上は好調だったと聞いている。ただ、その好調さは持続しているわけではなく、日によって、正月の反動なのか落ち込む日が多かったようである。チラシ出稿量は、元旦、3日付けは前年を上回ったものの、1週間で見ると減少している。今月は前年比93.1%と厳しいスタートである。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・1月は国際宝飾展が行われたが、売行き不振から来場しない会社が多かったため、来場者が減って、売上は前年比10%の下落である。また、頼みの中国人パイヤーは、中国国内の景気減速や通関の規制強化のありを受けて、同じく来場、購買共に減少している。業界にも危機感が出て来ている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・冬季に入り受注量が少なくなっている。また、工事の規模も小さくなっているようである。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・製造業など受注は堅調であるものの、米中貿易摩擦の影響が、一部の景況感を低下させている。
	×	食料品製造業（製造担当）	競争相手の様子	・当社と同様に県内同業者も、売上、販売点数が落ち込んできている。
雇用関連		-	-	-
(甲信越)		職業安定所（職員）	求人数の動き	・12月からの新規求人が、前年度を更に上回っている。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・職安等の案件も例年に比べて少ないなかで、スキルや給与の条件が合わないという相談も多い。
		求人情報誌製作会社（経営者）	周辺企業の様子	・求人数は引き続き増加傾向である。周辺の大手製造業の何社かは、求人チラシを新聞折込して、積極的に募集をしている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率は2倍を超えてきたが、新規求人は更新時期のずれや募集人員を抑え気味の傾向もみられ、全体で2.7%の減少である。求職者にも活発な動きは見られず、新規求職は、在職者が12%の減少で、全体では11.2%の減少となっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率は1.67倍と3か月前と比べて0.03ポイント上昇しているものの、求人数に大きな変動はない。製造業における直接雇用求人がやや減少傾向にあり、その分、派遣求人が増加しているようである。
		*	*	*
	×	-	-	-

## 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		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・前年末から引き続き好調を維持できており、20日時点で目標はクリアした。それでいて先の見込み客もある程度読めており、見通しは明るい。
(東海)		商店街（代表者）	お客様の様子	・景気は良くなっているという客もあり、前向きに考えている。
		一般小売店〔結納品〕（経営者）	販売量の動き	・年が明けて少しは良くなったと思うが、まだまだ個人消費は低迷している。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・1月中は好天に恵まれ、この地域への来訪客も多く活気があった。客の顔色も良く財布のひもも緩みがちのようである。
		コンビニ（企画担当）	販売量の動き	・鉄道利用客数が伸びており、駅ナカの店舗は比較的好調な状況である。天候も安定しているので、来客数にも大きな落ち込みはない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数がやや前年を上回り始めた。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・販売が好調である。来店客も多く決断も早い。やはりこの時期の需要は大きい。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・単純に車が売れている。消費税引上げの影響で駆け込み需要が始まっているとも考えているが、景気はやや良くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店 (営業担当)	販売量の動き	・初売りで目標が達成でき、初売りで降も受注が安定している。
		一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・今月は、前年に比べ少しだけ売上は増えている。来客数も増え購買量も多い気がする。
		旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・2019年も1か月が過ぎ、今年の夏旅行の問合せが増えてきている。ゴールデンウィークの10連休よりも、子供とゆっくり時間が取れる夏休みを利用して家族の節日の旅を計画したり、夫婦の記念旅行を計画したり、趣味のゴルフをなかなか取れない名門ゴルフ場でプレイしたいと計画する話などがあり、景気は上向きのような傾向である。
		旅行代理店(営業担当)	単価の動き	・連休の日並びが良く、旅行内容がより遠方へより長期へと、例年よりも高額な商品の販売が顕著になった。年末年始の実績、ゴールデンウィークの予約共に、そのような傾向であった。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今年の正月は天候に恵まれ、初詣の客は好調で買物客も多くまあまあであった。忘年会シーズンに比べると新年会は少なく夜の客は少なかったが、1月の売上はまあまあ良かった。
		通信会社(サービス担当)	販売量の動き	・光回線の新規申込みが増加した。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・ガラケーからスマートフォンへの機種変更が進んでいる。
		ゴルフ場(支配人)	来客数の動き	・今月は天候にも恵まれて絶好調である。前年同月もそこそこの実績があったが、それを入場者数、売上共に上回りそうである。3か月前も好調であったが、予算比の入場者数では、その時期を上回っている。
		その他住宅[不動産賃貸及び売買](営業)	単価の動き	・当社のシステムが変わり業務分掌を明確にしたことで、各部署とも少しずつ上向き傾向になりつつある。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・客が気に入れば売上は増えるし、客が気に入るかどうかも単価等によって、売上が左右されている。
		一般小売店[高級精肉](企画担当)	販売量の動き	・景況感は低調であるが、天候悪化でもなく薄雲の中をいくような感じである。世界の環境変化によって雨が降るのか、晴れるのか、当社にとって景況感は大切である。
		一般小売店[薬局](経営者)	来客数の動き	・年末年始の売出しが終わった1月中旬以降は、極端に客足が落ち、来客数、売上共に激減状態である。客は年末年始の出費が多く余裕資金がない状態と思われる。調剤部門も年末の駆け込みで来客数は落ちている。ただし、インフルエンザの流行で一部の内科医院は活況である。
		一般小売店[贈答品](経営者)	お客様の様子	・お歳暮の商戦が終わり業界としては新年度が始まった。法人関係は、1月になって大手を中心に活発な動きで贈答品にも注文があるが、個人の付き合いの幅は狭くなっており、個人客の売上は伸びていない。店とすれば売上は変わらない状況でバランスが良い意味で取れているが、法人客が良く個人客は伸びない。そして、その間ぐらいに店がいる。企業向けに特化している店は伸びているが、個人に特化している店やギフト商材は伸びていない。当店は両方やっているの、両方をみて変わらない状況が今月も続いている。
		一般小売店[書店](営業担当)	販売量の動き	・一時期は落ち着いていた年度末向けの受注量が、ここしばらくは増えている。
		百貨店(経理担当)	販売量の動き	・月初めの福袋販売は順調に推移したものの、暖冬の影響もありクリアランスの中心である衣料品の動きが鈍かった。下旬になり冷え込んだため、防寒着の動きが良くなった。
		百貨店(経理担当)	お客様の様子	・世界経済の急減速と企業業績の悪化がみられるものの、今のところ、法人需要に大きな変動はみられない。
		百貨店(経営企画担当)	お客様の様子	・高額富裕層向けの宝飾や海外特選ブランドの動きは好調であるものの、クリアランスセールは、暖冬もあり、重衣料を中心に苦戦し売上が厳しい。インバウンドも為替の影響なのか、それとも米中貿易関連かは分からないが、伸び率が小さくなっている。

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（業績管理担当）	販売量の動き	・客の買物には絞り込み若しくは目的買いがみられる。希望する商品を購入したら、店内を回遊するのではなくすぐに帰宅する。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・自家需要の動きが鈍く、テナントビルのクリアランスでセール品を購入する客は慎重であった。ギフト需要は高く、成人祝いに購入され高単価商品が稼働している。インバウンドはほとんどなく、観光客も減少している。
		スーパー（店員）	単価の動き	・天候が大崩れするようなことはなく、売上や来客数などの動きは順調だが、年末に比べると弱くなっている。鍋などの食材もあるが、豚肉など安価な物の方が売れている。
		スーパー（商品開発担当）	来客数の動き	・来客数は2か月連続で前年比100%を達成することができた。売上も予算比、前年比共に100%を達成できそうである。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・一部の商品で2個で幾らといったバンドル販売をしており、それが好調である。節分の恵方巻の予約数が目標達成したが、売上は前年比100%には届かない。
		スーパー（経営企画担当）	来客数の動き	・特に増減はない。
		スーパー（商品管理担当）	単価の動き	・気温が下がる日が少なく、本来売れるべき商品が売れていない。単価も変化はない。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・重点商品群のちゅう房製造の米飯商品の前年比売上が、前月と比較して3%下がっている。ただし、季節の果物を使用した商品群で多少カバーでき、全体の営業数値は前月と比較してプラスマイナス1%以内の動きで推移している。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・年末年始の後の買い控えと、寒さの強まりによる来客数の鈍化は否めないが、その分買上単価が上昇している。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・前年比で1日当たり来客数の減少が続いている。それに伴って売上も減少しているため、特に景気が良くなっているというような感じではない。
		コンビニ（本部管理担当）	来客数の動き	・1月の全国加盟店の実績は前年比100.2%という状況で、来客数にも客単価にも大きな変化はない。この状況は数か月継続しており、直近に関して大きな変化は感じない。
		衣料品専門店（売場担当）	それ以外	・外商部門に関しては特段大きな変化がみられない。テナント事業についても、3か月前と比較して改善はしていない。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・4K放送が始まりテレビの買換えが多くなっているが、全体の売上を押し上げるほどではない。
		家電量販店（フランチャイズ経営者）	単価の動き	・年末年始にかけてテレビの販売単価が上がっている。地上デジタル放送切替えから7年たち、テレビの買換えサイクルが始まるタイミングで4K放送も始まり、高単価・大画面テレビが売れやすくなっている。また、パソコンの買換え需要も堅調である。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売がまあまあ好調である。ここ2~3か月ずっと良い感じなので、こういうものかという気もしてきた。ただし、まあまあ良いという感じで、非常に良いという感じではない。単価の動きでも、オークション相場や販売相場は、全体的に少し高かったかもしれない。販売台数で判断しているが、全体的に良い感じで続いている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・1月の販売計画台数を達成している店舗は少ない。月初めの初売りは好調だったが続かず、苦戦している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新年の挨拶で客を訪問する機会が多かったが、客からはなかなか明るい話題も出てこず、こちらも商談に入るきっかけをつかみきれず、まだまだ景気が上向いたと感じられない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・月初めより非常に売行きが良く中間目標を達成していたが、月末に向けて失速し、ほぼ目標どおりの達成率となった。4月よりエコカー減税の基準が変わり、税額が上がる事が周知されてきた模様で、駆け込み購入が始まっているように見える。ただし、当社と付き合いのない客の動きは鈍いため、全体的にみると景気が良いようには感じられない。
		住関連専門店 (営業担当)	お客様の様子	・新築マンション、戸建て住宅共に、消費税の増税があり、様子見状態が続いている。大規模改修工事、住宅他の小規模リニューアル工事等が多い。
		その他専門店 [書籍](店員)	単価の動き	・年始は天候に恵まれ来客数が多く売上も好調だったが、10日以降は、その反動から客足が落ち着いてきたため、売上を伸ばすことができなかった。
		高級レストラン (経営企画)	来客数の動き	・正月三が日は過去最高の売上となる一方で、平日は前年割れの状況である。利用動機や時期により単価も高くなり、メリハリのある利用である。また、新年会などの宴会は1組当たりの人数が減っているように思われる。
		一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・景気が良いといわれ6年になるが、景気が良い業界が限られている。客層、業界の分布でそのような傾向が出ている。
		一般レストラン (従業員)	来客数の動き	・1月は新年会などの会合が多かったが2月からは暇になる。
		観光型ホテル (支配人)	来客数の動き	・客室、宿泊宴会共に前年と比べると、前年は全体の1割ほどを占める大型宴会があったため、その分マイナスとなる見込みである。一般宴会も当初の見込みより伸びがなく減少傾向で、全社的にもやや悪い状況が続いている。
		都市型ホテル (営業担当)	単価の動き	・宿泊客、レストラン、宴会場共に好調に推移しており、単価も好調で当面は変わりそうにない。訪日外国人客で大きく左右されそうな状況である。
		旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・暮れから今月にかけて余りにも寒いので、客の動きは鈍い。
		旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・例年は年が明けると今年の分の問合せが増えるが、件数が少ないままである。仕入先に聞いても同じようである。
		旅行代理店(経営者)	それ以外	・ターミナル駅前の飲食店でも、繁盛店と客のいない店の差が大きくなりつつある。来店はあるが買物をしない店舗など厳しい状況である。
		旅行代理店(営業担当)	お客様の様子	・インフルエンザの大流行で、旅行中止や旅行参加人数の減少などマイナス要因が続いている。わざわざ人ごみの多い観光地には行かないとか、密閉空間の多い乗り物のバスでは旅行しないなど、旅行を控える人が多くなってきている。来店数もめっきり減っている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・外交面での国の対応や消費税の引上げで、政府への不信を口にする客が多い。
		タクシー運転手	来客数の動き	・相変わらず夜の繁華街は人出がない。タクシー業が忙しくなれば飲食店も忙しくなるが、飲食店の経営者からは、暇だ、客が来ない等と耳にし、良くなっているような話を聞かない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・寒くなってももう少し利用があると思ったが、食事会後の二次会はなく早めに帰り、タクシーの利用が伸びていない。
		テーマパーク職員(総務担当)	販売量の動き	・1月の入園者数は計画を上回るが、物品販売の売上は入園者数の伸び率と比べ鈍い。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・年末に来店している客が多いので、今月はその分少ない。
		設計事務所(経営者)	来客数の動き	・計画案件が若干増加しているが、小規模な案件が多く全体の収入アップにはならない。
		住宅販売会社(経営者)	お客様の様子	・消費税が上がる前に契約をしようとする客が少しある。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・横ばい状態で大きな変化はみられない。
		住宅販売会社(従業員)	競争相手の様子	・今に始まったことではないが、他社からの情報では、集合住宅の受注が激減していると聞く。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・非常に微妙な状況である。前年末に15%の値上げをしているので、全体的に販売量は低下しているが売上は6%上昇している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔生花〕（経営者）	来客数の動き	・例年、来客数も売上も落ちる時期ではあるが、更に10%ほど落ち込んでいる。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	来客数の動き	・例年に比べ飲食店街の人通りが少なく、新年会も低調である。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・クリアランス中であるが、百貨店の売場でサイズを確認してネットで買う客があからさまに増えてきた。最初からスマートフォンを見せてこれと同じものを履かせてほしいといったり、ネットで買った方が安いのはどうしてかと質問を投げかけてくる。以前は履くだけでありがとうという人が多かったが、履く前からネットで買うから履かせてほしいといわれることが多いので、百貨店の売上は厳しい。
		百貨店（計画担当）	お客様の様子	・株価の影響が富裕層の高額品に対する動きが減少してきている。また、中国の法律の改正若しくは円高が影響したのか、インバウンド需要の減少が目立ってきている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・相変わらず商品の値段が安い店で客は購入している。スーパーの安売り競争も一段と激しさを増している。米国の対中国関税の締め付けは、中国国内の景気にマイナス要素になり、我が国からの電子部品や工作機器の輸出も減り、GDPに対するマイナス要素になっている。節約志向が高まり消費が伸びず、冬物商材の第2弾のバーゲンセールも、売り上が伸びていない。そのため1月の景気はさほど良くない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・正月明けから、かなり買物にシビアになっていると感じる。週末においても高単価な物やぜいたく品の動きは余り良くない。それよりも通常の物、更に特売の物の動きが良い。そのため買上点数は伸びているが、売上は苦戦している。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・客単価は上昇しているが、買上点数は良くない。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・年末年始で金を使ったためか、客が極めて少なくなっている。
		スーパー（ブロック長）	お客様の様子	・来客数はほぼ前年並み、客単価は上がっているが、前年11月以降は買上点数が前年同月を下回っている。野菜の相場安はプラスの要因であるのに、年末以降から年明けは客の買上が鈍い。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・12月～年末は、比較的来客数、客単価共前年と比べて好調だったが、年が明けてから一気に来客数が減ってきており、前年割れをする店舗が増えている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・ドラッグストアと競合するアルコール飲料やソフト飲料類は、前年より10%以上売上が減少している。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・正月はかなり来客数が減少した。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・バーゲンセールになってもなじみ客の買上が大半だったが、今期は絞られた同じ客の売上しかないという状態が顕著に表れている。
		衣料品専門店（販売企画担当）	販売量の動き	・過去最低の売上である。節約志向なのか商品が動かない。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・新規購入や買換え購入よりも、買換えの見送りや高齢者による減車の動きが目立つ。
		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	・売上高の前年割れが、特殊要因を除けば、ほぼ1年半続いている。
		一般レストラン〔居酒屋〕（経営者）	お客様の様子	・インフルエンザの流行で客足が若干鈍い。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・とにかく人が出ていない。インフルエンザ等の体調不良もあるかもしれないが、世間に出ていないように思う。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	お客様の様子	・米中関係や英国などの不安定要素で、心理的に後ろ向きな感じになっている。
		その他飲食〔ワイン輸入〕（経営企画担当）	来客数の動き	・通常の来客数に加え、バーゲンセール時の来客数も前年を下回っている。消費意欲を感じられない。



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・県外からの宿泊客が前年比90%と伸び悩んでいるが、地元客中心の昼食、夕食では逆に110%と、何ともいえない状況である。地元客には底固さがあるが県外からの宿泊数は弱いので、どちらともいえない。
		都市型ホテル（総支配人）	単価の動き	・宿泊は競争激化で単価が大幅下落である。宴会は前年より微増である。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・新規契約数は営業人員の増加により何とかキープしているものの、解約件数は前年の2割増となっている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・販売量が減少傾向にあり、当面は続くと思われる。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・利用が少ないという理由ではあるが、年配層からの解約の申込みが増えているように思う。
		テーマパーク（職員）	お客様の様子	・来客数が減っている。
		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数や単価の動きがやや悪くなっている。
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・今月は暇な月だが、それにしても客が来ない。
		美顔美容室（経営者）	来客数の動き	・インフルエンザが流行しており、客だけでなく自分もかかってしまい、キャンセルや休業が多かった。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・やはり消費税が絡んでいるのではないかと。今年は引き上げられるということが、結構大きいのではないかと。思う。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・来客の状況や客の話から、やや悪くなっていると感じる。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・消費税増税で年明けからの駆け込みを期待していたが、増税後の優遇措置が良すぎて動きが鈍化している。来場数は増加したがゆっくり考える人が増え、実数以上に悪くなったという気持ち大きい。
		その他住宅〔住宅管理〕（経営者）	単価の動き	・リフォーム工事、修繕工事の依頼が増えているが、安価な材料での工事が増えている。景気の好転は期待できない。
	×	商店街（代表者）	お客様の様子	・より安い物をという声があり、なかなか普通の物が売れない。
	×	商店街（代表者）	販売量の動き	・前月に主要取引先がなくなってしまい、売上が激減している。
	×	美容室（経営者）	お客様の様子	・12月はパーマや毛染めの客が多かったため、1～2月は暇になる。
	×	理容室（経営者）	お客様の様子	・長年のなじみ客も安い店に流れる。
企業 動向 関連  (東海)				
		窯業・土石製品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・新規引き合いが急に多くなり、見積りの成約率が非常に高い。短納期対応の要求が多く、残業や休日出勤で対応している。
		金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・引き続き引き合いが多く、仕事が途切れる心配がない。
		建設業（役員）	競争相手の様子	・駅近の他社マンションは、しゅん工2年前でも即日完売をしている。当社のマンションも順調に販売が推移し、大手自動車メーカー系の企業を中心に購買意欲がある。
		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5%増え、少し良くなっている。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・自動車産業、建築業や金融関係の客との話からは、比較的元気があるような印象を受ける。3月戦に向けてということもあるのか実際に少し生産量も増えているようで、比較的景気は良い方向という感触がある。
		食料品製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・暖冬の影響もあり受注量が伸びない。1月に入っても上向き気配がない。
		化学工業（人事担当）	それ以外	・製薬業界は外部要因の影響を強く受けないものの、業界内に強い追い風となるような事象は見当たらない。それぞれの企業の研究開発力により、個々の企業ごとに景況感が異なる。

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
		化学工業（総務秘書）	それ以外	・平成最後の年を迎え、長く続くが実感がないといわれる現在の好景気についての論評が散見されるようになったが、この謎の好景気は確かに続き、上がりも下がりもしない。そこまでの影響を与えるトピックがない。
		一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・老朽設備を更新する引き合いは多いが、新規の設備投資案件が少ない。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・為替の影響が心配だが、今のところ影響は余りない。
		電気機械器具製造業（企画担当）	取引先の様子	・米中関係の悪化、株価低迷などマイナス要因はあるが、今のところ受注状況等に影響は感じられない。国内は人手不足感が続いており効率化のための投資は続きそうである。
		輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	競争相手の様子	・同業他社も同様に人集めに苦労しており、今までと同じ条件では、人が余り集まらない。
		輸送業（経営者）	それ以外	・運転手、倉庫内作業員共に募集しても人が集まらない状況が続いている。派遣会社に時給を上げて依頼しても供給がない状態である。
		輸送業（エリア担当）	取引先の様子	・トラックメーカー4社と取引があるが、各メーカーの営業担当者からは、トラック受注台数はここ半年に比べ、それほど変わっていないと聞いている。消費税の増税を控え、見込みの発注はあるが、それを除外した通常の発注数はそれほど変わりないと聞いている。
		輸送業（役員）	受注量や販売量の動き	・荷動きには大きな変動はない。石油価格が下がり業界としてはコスト減となり明るい材料であるが、今後、業界としては慢性的な人手不足となり、作業1つ1つの工程の見直しやAIの導入など、その対応や労働条件の見直しなどが大きな課題となっている。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・例年どおりである。
		通信業（法人営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・今期の業績目標達成に向けてラストスパートの時期になったが、受注が伸びない。問題は、業績が伸びない現実や状況に対して個々の営業担当者には危機感がなく、目標達成できないのが当たり前になっているような雰囲気は良くない。
		通信業（法人営業担当）	それ以外	・株価の伸び悩み、貿易赤字、実質賃金の減少、ガソリンや野菜の高値安定などがある。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・株価が上がらず為替も従来よりもやや円高であることから、個人投資家の含み益が増えず様子見の客が多い。個人投資家以外では、給与が上がっているとの報道もあるが、実感はないという客が多い。
		不動産業（経営者）	それ以外	・例年同様に晴天が多いこともあり好調に推移し、売上は前年同期を上回っている。駐輪場は低額で利用できることもあり、必要な出費を惜しむほど景気は悪くない。
		不動産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・大きく変動してはいない。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・相変わらず広告に対しての価格競争が厳しく、横ばい状態が続いている。
		公認会計士	それ以外	・大企業の業績は好調のようだが、中堅中小企業の業績は厳しく、中堅中小企業の従業員の給与水準は向上していない。中堅中小企業の売上高は一定の水準であるが、コスト高、人件費高騰で収益性は低下している。
		行政書士	受注量や販売量の動き	・貨物の荷動きが変わらない。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・円高によるガソリン価格の低下で、営業など車での活動が活発化している。一方、輸出関連企業にとっては痛く、打撃を受けている。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・同じ業界内で法人取引しているところは好調で、消費者を相手にしている飲食店などは来客数や客単価が減少している。この傾向は3か月前と変わっていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他非製造業 [ソフト開発] (経営者)	取引先の様子	・新年になっても多忙ではあるが、新規の仕事は細り気味である。他社も同様で繁忙感がない。同業他社も含め、全体的には減少気味である。
		パルプ・紙・紙 加工品製造業 (顧問)	受注量や販売量 の動き	・受注量、販売量共にやや堅調であるが、前年からの原材料の値上がりで製品価格に転嫁できず、経営状況は悪化している。
		化学工業(営業 担当)	受注量や販売量 の動き	・中国向け電子材料薬品の需要が若干低迷している。
		鉄鋼業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・中国の成長鈍化の影響か、機械受注などの減少で先細り感があるためか、新たな受注や販売の話が極端に少ない。12～1月の受注量は季節要因を除いても5%ほど落ち込んでいる。
		金属製品製造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・受注量が余り伸びず、一服感がある。
		電気機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・発電機の関係等を含め、12～1月はその前の3か月に比べ、2割程度受注量が減少している。今後しばらくは、海外の影響を受けながらやや悪い方向に進む。
		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	・中国で自動車の販売台数がここ数か月前年割れをしており、余り売れていないことが影響している。
		通信業(総務担 当)	それ以外	・米中貿易摩擦は、我が国への影響が大と報じられていて、余剰となった資材や製品が国内に安く出回ることによって、企業への影響から個人の先行きへの不安をおおるムードになっている。
		その他サービ ス業[ソフト開 発](社員)	取引先の様子	・1月末を迎えても2月の作業計画が提示されない。具体的な案件の受注又は仮受注ができていない。
	×	電気機械器具製 造業(経営者)	取引先の様子	・客先業界全体が悪くなっているが、監督官庁の規制等がはっきりしていない点もあり、全体的に設備投資が抑えられている状況で悪くなっている。
	×	新聞販売店[広 告](店主)	受注量や販売量 の動き	・折込広告が前年同期比で14%減と、年平均の9%減をかなり下回った。
雇用 関連 (東海)		-	-	-
		人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・法人関係の新年会での利用が好調だった。
		アウトソーシ ング企業(エリ ア担当)	採用者数の動き	・自動車産業においてはメーカーによって大きく違いがある。不祥事やリコールがあるメーカーは厳しいが、その他のメーカーにおいては、おおむね年度末に向けて上向きに推移している。
		人材派遣業(営 業担当)	周辺企業の様子	・中小企業を中心に、生産強化をもくろんでも人材確保ができず現状維持が継続している。
		人材派遣会社 (営業担当)	周辺企業の様子	・3か月前と比べて製造業でのエンジニア稼働率に大きな変化はなく、12月末時点で99.1%となっており、景気はやや良い状態から変わらない。
		人材派遣会社 (営業担当)	求人数の動き	・求人数は例年に比べて多い状態が続いている。
		人材派遣会社 (企画統括)	求人数の動き	・企業の採用ニーズが引き続き強い一方で、求職者の求める年収条件が高まっており、採用には至っていない。
		新聞社[求人広 告](営業担 当)	求人数の動き	・各企業の求人関連への予算投入の傾向は、横ばいである。
		職業安定所(次 長)	求人数の動き	・有効求人倍率は引き続き高水準で推移しており、企業の採用意欲の高まりに対して求職者が減少しており、特に中小零細企業においては人手不足が深刻化している。
		職業安定所(次 長)	求人数の動き	・新規求人数は、高水準ではあるが横ばい状態である。
		民間職業紹介機 関(支社長)	求人数の動き	・引き続き求人件数は好調である。
		民間職業紹介機 関(営業担当)	採用者数の動き	・引き続き求人は高止まりしている状況のなか、より求職者側の売手市場が鮮明になっていると感じる。
		人材派遣会社 (営業担当)	採用者数の動き	・求人数は横ばいでも、成約件数が増加していないため、派遣契約件数は、地域によって減少しているケースがある。
		人材派遣会社 (営業担当)	求人数の動き	・正社員の求人数が少しずつ減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は長年にわたって前年同月を上回っていたが、24か月ぶりに前年同月を下回った。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・建設、製造など主要産業の求人が、前年同月比で連続で減少している。
	×	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	それ以外	・人手不足は続き、求人に掛ける金は増えているが、新聞社には回ってこない。紹介業など確実に人が採れるものに回っている。

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)		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・1月の販売量は前年同月比135%を見込む。3か月前の10月の販売量は前年同月比123%であるので、上向いている。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・前年の1月は雪の影響で来客数が減り売上が低迷した。本年は今のところ天候に恵まれ来客数、売上共に好調に推移している。特に、化粧品や特選雑貨、輸入腕時計が全体を押し上げ、店全体の売上をけん引している。3か月連続で前年超えの見込みである。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数が微増しており、高単価商品でも商品価値があれば動きが出てきている。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・暖冬にて暖房商品の売行きは悪いが、BS4Kの影響もあってテレビが好調である。
		住関連専門店（役員）	販売量の動き	・初売りでは積雪もなく、足元の良さも手伝って例年を上回る実績を作っている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月は新年会などがあり週末は良い。ただ、前年は雪が多く忙しかったが、今年はほとんど降らず、平日は良くない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今年は雪がないにもかかわらず、タクシーの需要が結構ある。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・前年12月から開始した新BS4K放送への関心が継続し、4K放送サービス契約が順調に推移するとともに、それに引っ張られる形で通信系サービスの契約も増加している。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・4K放送がスタートし、客からの反響が好調である。放送、通信共に契約数が前年同期比プラスになっている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・イベントを実施したときに来場者数が多くなっている。客は動いている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・住宅展示場に来場する客の滞在時間が長くなったため、真剣に検討している客が増えてきたという手応えがある。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・年末は忘年会などで飲食店にはぎわっていたが、物販は人出が今一つだった。初売りも従来の福袋は不人気で、体験型のものが人気と、今までと傾向が変わってきている。
		一般小売店〔精肉〕（店長）	販売量の動き	・前年11月から今年1月くらいまでは、ほぼ前年並みに動いており、良い悪いどちらともいえないという結果である。
		一般小売店〔事務用品〕（店員）	販売量の動き	・販売量は需要期に向けて増加傾向だが、客の値踏みが厳しく利益が取れていない。
		一般小売店〔鮮魚〕（役員）	販売量の動き	・特別目を引くような増加ではないが、ほとんどの部門で売上は前年を上回っている。観光客は安定して訪れているようで、多くの観光地は観光客でにぎわっている。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・市内イベントによる集客効果で来客数が増加しており、食品部門は総菜や物産展を中心に好調である。しかし、ファッション部門は冬物クリアランスやセレモニー関連の動きが弱く、店全体として低調である。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・前年の1月は大雪のため、まとめ買いの客が多数来店し買上点数が増加していた。そのため結果的に売上が増加したが、今年は一転して暖冬のため、買上点数が減少し売上が前年を下回っている。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・前年1月は大雪によるまとめ買いの特需があった。本年は野菜の相場安があったものの全体の販売量に差はなく変わらない。

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
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・来客数は微減が続いているが、客単価が上がっていることから、売上高は前年を維持している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数の減少が大きい。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・前年の初売りは雪で足場も悪く、車での移動も不便だったが、今年は天候に恵まれた分、来客数も若干増えている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・相変わらず衣料品については実用的な低価格志向が強く、売上と利益共に確保できない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・業界の需要期に入った月間だが、販売量は前年と同程度で進んでいる。
		乗用車販売店（役員）	お客様の様子	・先日行なった大型イベントでは、消費税の引上げ関連で補助金制度などに関心が集まっていたが、積極的に購入する意思のある客が前年に比べ少なかったようである。北陸では例年2～3月が年間を通じての最需期となり、もう少し上向きになることを期待したい。
		自動車備品販売店（役員）	お客様の様子	・年始は降雪もなかったが、来客数は例年並みである。一部タイヤチェーン規制の情報から問合せは多かったが、メインサイズのメーカー欠品もあり、対応できないケースが多い。
		その他専門店【酒】（経営者）	販売量の動き	・とにかく暇である。新年会のシーズンとなり、もう少し酒やビールが動くかと思っていたが、静かである。
		その他小売【ショッピングセンター】（統括）	来客数の動き	・来客数は前年比でやや減の状況だが、衣料品売上のトレンドについては下げ止まったようである。シネマを始め食物販や雑貨は比較的好調である。しかしながら、大型のスーパーやカテゴリーキラーの業種の売上が伸び悩んでいる状況である。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・今年は穏やかな天候が続いて積雪も少なく、隣県からのランチ集客が伸びたこともあり、例年に比べると販売量は5%ほど好調である。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・通常は余り忙しい時期ではないので、来客数はこの程度である。
		一般レストラン（統括）	お客様の様子	・年末年始は円高株安の不安から外食が控えられると懸念したが、そのような影響は来客数や客の注文状況からは見受けられない。しかし、物流費や人件費などのコスト吸収ができず、年明けから食材の納品価格のアップ要請が相次いでおり、自社の利益が圧迫され始めている。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・今月の宿泊人数は前年を若干下回ったが、売上では増加している。平均宿泊単価が11月以降、例年よりも増加している。
		観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・前年比で総売上が109%、宿泊人数が103%、宿泊単価が108%である。個人旅行シェアがアップしたことと、Web販売で710名増加したことが好調要因である。
		旅行代理店（所長）	販売量の動き	・受注状況も大きな変化がなく、例年と同レベルである。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・学生の需要は前倒しで購入する傾向があり増えてきているが、その他の通常購入が落ち着いており販売数が伸びない。
		その他レジャー施設【スポーツクラブ】（総支配人）	お客様の様子	・積雪が少ないせいか、ネット申込みによる体験希望が毎日数名出てきている。チラシを1月中旬に出した効果もあるのかもしれないが、体験で終わらないよう全力でフォローをしているところである。ただ、入会数は伸びてこない。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客の高品質な商品に対する消費意欲はまだ旺盛であると感じる。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・契約見込み客数は例年より多いが、今月の契約数は予定より少ない。消費税の引上げ前と引上げ後のどちらが金額的に得になるのか、今は情報が錯そうしており、迷ってしまうようである。
		一般小売店【書籍】（従業員）	販売量の動き	・客の買い控えのためか、店舗での販売点数は落ちている。
		百貨店（一般顧客訪問担当）	販売量の動き	・消費税の引上げに備え、必要な物しか購入しない傾向がみられる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	お客様の様子	・来客数の低下が続いているなかで、客単価の改善もできていない。今年は大雪がなく足元は悪くないが、大雪前後の特需がないため、売上のヤマになるような日が作れていない。
		スーパー（店舗管理）	販売量の動き	・年末からの傾向で来客数の推移に比べ、販売数が低い。その結果、客単価の低下につながっている。
		スーパー（統括）	販売量の動き	・青果の相場安に合わせて、全部門通して販売数アップを期待したが、伸び悩んでいる。
		コンビニ（店舗管理）	来客数の動き	・正月三が日が伸びず、前年から大きく売上を落としている。
		衣料品専門店（店舗運営）	販売量の動き	・暖冬のため、年明けからのクリアランスで巻物の販売量が見込みよりも少ない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・前年と違い雪が少ないため、イベントの集客などに期待しているが、厳しい状況が続いている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・前年は雪害があり今年はないものの、宿泊は前年を下回っている。競合ホテルが次々とオープンしている影響もあるようである。宴会とレストランは健闘しているが、前年を下回っている。
		住宅販売会社（営業）	来客数の動き	・とにかく新規客の来場が少ない。
	x	×	スナック（経営者）	来客数の動き
企業 動向 関連  (北陸)		-	-	-
		-	-	-
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・現在の受注状況は、大きく変わらず推移している。
		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	・受注状況は、伸びの鈍さはあるものの、総じて堅調に推移している。
		一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・欧州の引き合いは活発であるが、米国や国内の引き合いが減っている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年のことながら年末に集中する工事完成に向かったの3か月前の忙しさはなくなり、日々の工事は減っているが、それが景気が悪くなりつつある兆候とはみていない。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・継続して受注が入る状況である。人手不足が改善していないため、スポット運賃の価格上昇も見受けられる。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・1月は前年のような大雪もなく、小売店を始め飲食店や宿泊施設からは、休祭日を中心に売上は好調であるとの報告を受けている。また、冬場の観光客の落ち込みも少ない。経営者等との面談を通じた肌感覚でも、足元の市内の景気は好調を維持している。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業者からの情報を聞くと、一部では動きが出てきているという話だが、まだそれほど活発ではない。
		司法書士	取引先の様子	・収益が上がっているのが今のうちという理由で、損金処理や帳簿価格の高い不動産の処分依頼が多い。
		税理士（所長）	取引先の様子	・客の様子では、基本的に受注関係で大きなへこみはないようである。新しい商売をやるうという人も、AIの関係で何人か出てきているが、まだ具体的に大きな数量的な伸びは、今のところみられない。
		食料品製造業（経営企画）	それ以外	・受注量や販売量については悪くはないが、労働力が必要なだけ確保できていないことにより、一部の製品で受注制限を余儀なくされている。
		精密機械器具製造業（役員）	取引先の様子	・営業からの情報によると、取引先である国内小売店の購入状況は、概して12～1月と過去に余りないくらい全般的に落ち込んでいる。
		通信業（営業）	受注量や販売量の動き	・受注が前年同月を下回り、見込みも伸び悩んでいる。今年度の堅調が崩れてきた感がある。
		金融業（融資担当）	受注量や販売量の動き	・12月の飲食店の売上が前年より悪い。また、暖冬で冬物衣料の販売が振るわないとの報告を取引先より受けている。
x	×	*	*	*
雇用 関連		-	-	-
		-	-	-

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
(北陸)		人材派遣会社 (役員)	求職者数の動き	・企業からの採用数は減少している。また、求職者の登録も少なくマッチングできない状況にある。
		人材派遣会社 (社員)	求職者数の動き	・フルタイム希望の求職者は少なく、以前と変わらない状況である。
		求人情報誌製作 会社(編集者)	求人数の動き	・求人誌1回の発行で、50件ほど掲載件数が減っている。
		新聞社[求人広 告](担当者)	周辺企業の様子	・求人に対する需要はあるという話はよく聞くが、自社媒体がそれを拾いきれていない。年末の求人特集企画は盛況だったが、今月は前年比の半分強である。折込も不調と聞く。
		新聞社[求人広 告](営業)	周辺企業の様子	・どの業種も消費税の引上げ前の活気を感じない。住宅や車など高額な商品を取り扱う業種でも動きがみられない。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・新規求人数は3,932人で、前年同月より5.4%と僅かながら減少している。フルタイム求人では6.7%、パート求人では3.5%とともに僅かながらの減少となっている。主要産業別では、建設業、運輸業、宿泊業、飲食サービス業、医療福祉業で減少し、卸売小売業、生活関連サービス業で増加という動きになっている。
		民間職業紹介機 関(経営者)	求人数の動き	・人材紹介の受注は増えていないが、派遣受注は増えつつある。登録者が増えない状態が続き、働き手の不足で、受注の未消化が続いている。
		学校[大学] (就職担当)	求人数の動き	・次年度卒業者向けの求人票は、前年同期以上に多く出てきている。また、新たな企業の求人も目立っている。
		-	-	-

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	-	-	-

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)		コンビニ（店員）	来客数の動き	・今年に入ってから、来客数が安定して増えている気がする。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・電子決済サービスが追加されて、それに付随する特典が、販売量や来客数を底上げしている。
		その他専門店 [ドラッグストア]（店員）	販売量の動き	・前月に比べて、1月はやや1人当たりの単価が下がっている。ただし、インフルエンザの猛威で関連グッズは前年比で154%の売上となっている。天候による影響としては、雨や寒さが厳しい時は売上の減少がみられる。
		競輪場（職員）	単価の動き	・今月の客単価は10,584円で、3か月前の8,856円よりも上がっている。3か月前の10月は地域の秋祭りの時期であり、例年客足が鈍化するほか、9月の台風の影響もあったと考えられる。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・相変わらずファーストフードやコーヒー類が好調で、客単価が僅かに上昇する傾向が続いている。
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・消費税の引上げを控え、増税前に高額商品の買換えを検討する客が増えている。
		都市型ホテル（管理担当）	来客数の動き	・国内需要はまだ分からないが、インバウンドに改善の兆しがある。
		旅行代理店（役員）	来客数の動き	・夏の繁忙期にひけを取らないほど、来客数が伸びている。学生や企業の旅行が特に伸びている。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・年末に始まった4K放送であるが、当初予測していた以上に客の関心は高く、申込者も増加している。
		その他レジャー施設 [イベントホール]（職員）	お客様の様子	・世の中の景気からは大きな影響を受けておらず、グッズの販売や来場者は上向いている。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・消費税の引上げ前の新築、リフォームなどの相談件数が増えてきている。
		住宅販売会社（総務担当）	販売量の動き	・展示場への来客数が微増のなか、具体的な検討客が前年に比べて増えている。
		その他住宅 [展示場]（従業員）	来客数の動き	・住宅展示場の1月の来場者数は、前年を上回っている。
		商店街（代表者）	単価の動き	・購買単価の下落が続いている。
		一般小売店 [時計]（経営者）	来客数の動き	・正月明けの第1週目は、ほとんど人の気配がなかったが、2週目に入るとなじみ客が挨拶がてら来店してくれた。電池交換などがほとんどであったが、修理の依頼や時計の購入もあり、人の出入りはにぎやかになっている。
		一般小売店 [鮮魚]（営業担当）	販売量の動き	・12月を除けば売上はほぼ横ばいであり、前年比の伸び率にもほとんど変化がない。
	一般小売店 [菓子]（経営企画担当）	販売量の動き	・1月と前年10月の売上前年比を、各地区別に上位5店舗の平均で見ると、関西は1月が89.8%で、10月が96.6%、関東は1月が117.0%で、10月が115.9%、中部は1月が102.4%で、10月が107.9%、中国は1月が107.3%で、10月が109.5%となり、各地区合計の平均は1月が99.7%で、10月が104.1%となった。12月と同様、1月に入っても新商品の発売が比較的好調で、数字的には伸びているが、お歳暮商戦やクリスマス商戦はほぼ前年並みであり、全体としての大きな変化はない。	
	一般小売店 [衣服]（経営者）	販売量の動き	・今年に入ってクリアランスセールが始まったが、販売量は予想の範囲に収まっている。景気は上向きとは思えないが、悪化しているとも感じない。	
	一般小売店 [呉服]（店員）	販売量の動き	・前月や2か月前と比べて、客の購買意欲が落ちてきている。ほとんど売れていないような状況である。	



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
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・富裕層の優良客については、年初の福袋やクリアランスの販売点数、販売額共に良くなかったが、中旬からは、高額ブランドの衣料品や雑貨品の販売が例年以上に伸びている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・中国のEC法の施行による影響かどうかは分からないが、インバウンド消費がかなり落ち込んでいる。ただし、国内客の消費は依然として堅調である。
		百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・直近までの店全体の店頭売上は、特選衣料など的高額品が引き続き好調に推移し、前年比で横ばいとなっている。ただし、年明けの初売りの3日間は、店全体で3%減と苦戦し、特に婦人服や紳士服などの特価品が5～6%減少した。中旬以降、気温の低下によって防寒衣料が好調に推移し、婦人服はやや回復している。月全体としては、来客数の1.5%減、販売数量の3.5%減といった落ち込みを、客単価の上昇で補う形となっている。また、訪日外国人売上も前年比で微増にとどまり、売上規模は頭打ちの状況となっている。
		スーパー（経営者）	競争相手の様子	・近隣に競合店が出店しているが、業態はディスカウント関連ばかりで、価格競争が激しくなる一方である。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・元日、2日を休む小売店が増えたせいか、3が日は良かったが、その後は前年と比べて気温が高い影響もあり、相場安の野菜に加え、鮮魚や豆腐、鍋つゆなどの鍋物関連商材の動きが非常に鈍かった。また、新たにドラッグストアやコンビニが近隣に出店し、競争が更に激化している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・年末年始の単価の高い豪華メニューは好調で、売上を押し上げたが、正月が明けると従来の動向に戻った。やはり消費のメリハリを総合すると、全体的には変わらない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・引き続き競合の状況が厳しく、来客数が増えない。また、農産品の相場安による影響もあり、商品単価や客単価が厳しい水準になっている。衣料品も冬物の処分が進まず、かなり値下げをしている状況であり、利益面でも厳しくなっている。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・来客数が前年比で95%前後と、厳しい推移が続いている。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・野菜の相場安が続き、気温も高い傾向が続いている。セールには反応するものの、長続きしない印象を受ける。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・ここ数か月や1年については、景気には特に大きな変化がない。
		コンビニ（店員）	お客様の様子	・来客数は余り変わらないが、支払手続きだけの利用や、セール商品のみ購入が多い。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・寒さが厳しくなり、飲料が余り売れない。
		コンビニ（店員）	販売量の動き	・なじみ客が多く、購入商品もたばこや缶コーヒーなどに限られ、売上の増加には余りつながらない。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・1月の中旬以降、寒さがぶり返し、客足が遠のいた気がする。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・年始以降は、消費税の引上げの話題などで販売量が増えると思込んでいたが、実際の客の動きや販売台数は変わらない。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・新規来店数が減少しており、購入を検討する度合いも低い案件が目立つ。
		乗用車販売店（営業企画）	単価の動き	・1月は様子見の感があったが、後半にかけて動き出している。
		その他専門店【医薬品】（経営者）	それ以外	・中旬までは暖かい日が続いたほか、雨が少なく、乾燥していた日が多かったため、うがい薬やマスクなどの動きが良かった。後半はかなり気温が下がったため、インフルエンザの予防などで、ウイルス対策商品が活発に動いている。
		その他専門店【宝石】（経営者）	お客様の様子	・米国と中国の貿易戦争などで、欧州や日本を含めた株価が落ちているため、客の消費行動に影響している。今後は客の心理がどのように動くのか心配である。

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 [宝飾品] (販売担当)	来客数の動き	・通常の来店、催事での来店共に、思わしくない。
		その他小売 [インターネット通販] (経営者)	お客様の様子	・年明けのバーゲンセールが過剰気味で、客がついてきておらず、購買意欲が低下している。
		高級レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・例年、年明けは客足が一旦減るが、今年は落ち込みが比較的少ない。
		高級レストラン (企画)	販売量の動き	・企業の宴会や、料飲店舗の来客数は前年よりも伸びているが、宿泊や婚礼宴会が大きく前年割れしている。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・月初はランチも来客数が増えたが、3連休を挟むと商店街の人通りは少なくなった。夜の営業も、インフルエンザの影響で予約のキャンセルが出ている。
		一般レストラン (経理担当)	来客数の動き	・政治や行政への不満が蓄積しているほか、消費税の引上げを控えて宴席などの縮小傾向が目立つ。景気が良いのは一部の業種とインバウンド関連だけである。
		一般レストラン (企画)	来客数の動き	・11月下旬から12月にかけて落ち込んでいた来客数の前年比が、年末年始の営業から下げ止まり、元に戻りつつある。ただし、客単価は前年を50円上回るなど堅調であるが、来客数はまだまだ楽観できるような状況ではない。
		観光型旅館 (経営者)	来客数の動き	・ロビーや客室の設備投資を行ったが、思ったほど売上は増えていない。
		都市型ホテル (客室担当)	来客数の動き	・客室は改装工事がスタートし、販売停止の部屋もあるが、宿泊人数は前年と変わらない。また、レストランは季節メニューのカニバイキングが好調で、売上が前年比20%増で推移している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・例年と同様に、正月過ぎは客の外出が少ないこともあり、流し営業での売上は減少傾向にある。
		テーマパーク (職員)	来客数の動き	・消費税の引上げの実施がいまだに不透明である。
		その他レジャー施設 [飲食・物販系滞在型施設] (企画担当)	来客数の動き	・インバウンドは、秋の天候要因による落ち込みからは回復しつつあるが、それ以上に上向き要素はない。
		住宅販売会社 (経営者)	単価の動き	・1～2年前の地価の上昇局面に比べると、若干停滞気味ではあるが、水準は高い。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・新築分譲マンションについては、沿線によっては販売不振の物件も多く、供給過多の状態が続いている。
		その他住宅 [情報誌] (編集者)	お客様の様子	・不動産業界は年度末の商戦に向けて、集客や販売を強化する時期であるが、前年よりも来客数、成約数共に伸びが鈍い。ただし、悪化しているとはいえない。
		一般小売店 [珈琲] (経営者)	来客数の動き	・来客数が減少しているほか、客単価も低下している。季節要因もあるが、客足が鈍化している。
		一般小売店 [衣服] (経営者)	お客様の様子	・前年と違い、年末から1月はコートやセーターなどの防寒衣料の販売が低調なため、売上が大きく落ちている。モール内の店舗、商店街の店舗共に、前年比で10%近くダウンしている。
		一般小売店 [野菜] (店長)	競争相手の様子	・問屋で聞いても、どの店も暇で、仕入れの動きがかなり悪くなっているようである。特に、個人店舗はかなり厳しい。大量に商品が流れているのは、スーパーなどの安売り日だけのようで、かなり状況は厳しい。
		一般小売店 [菓子] (営業担当)	販売量の動き	・今月は売上、販売量共に低迷している。前年比では伸びているが、状況は今一つである。
		百貨店 (売場主任)	お客様の様子	・今月の売上は目標を下回りそうである。これまで売上がけん引していた化粧品や特選洋品の売上が減少している。中国のEC法の施行により、インバウンドのバイヤー購入が大幅に減少したほか、気温の影響もあり、季節商材のクリアランスセールも良くない。客の商品に対する購買意欲は、決して高いとはいえない。
		百貨店 (売場主任)	販売量の動き	・来客数の減少が続いているが、原因がつかめない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・1月に入り、27日までの来客数が前年比でマイナス0.2%と、僅かに減少している。年始の初売りは順調であったが、中旬以降の失速が顕著で、入店数、売上共に苦戦している。特に、生鮮品でも野菜の需要が弱く、市場への供給が減っているにもかかわらず、主要な野菜が安いままで推移している。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・衣料品や身の回り品の売上が伸びず、不安定な株価の影響もあって高額品の動きも鈍い。インバウンド売上も前年は上回っているが、増加率は鈍化してきている。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・前月までと同様に、競合店からの客の流入により、売上は前年よりも増えているが、増加率は今までよりもやや鈍化している。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・暖冬の影響で伸び悩んでいた重衣料や防寒商材は、年が明けてセールに入っても苦戦が続いている。また、特選ブランドを中心に、富裕層の購買動向も弱含みとなっている。さらに、インバウンドもまとめ買いが減少し、免税売上が前年の実績を下回っている。
		百貨店（服飾品担当）	単価の動き	・1月に入り、中国でのEC法の施行でインバウンド需要が大きく減速した。中旬からはやや盛り返したが、12月以前の動きには及ばず、苦戦している。特に化粧品や高級ブランド関連が大きなダメージを受けている。また、気温が大きくは下がらなかったため、国内需要では防寒商戦が鈍い動きとなり、苦戦している。今月は、化粧品がこれまでの2けた成長から失速し、前年比で103～105%にとどまったほか、防寒系の靴や雑貨、婦人衣料も90%台後半と、前年の水準に届いていない。
		百貨店（売場マネージャー）	お客様の様子	・急激なインバウンド売上の減少で、都心の店舗が苦戦しているほか、地方店舗の苦戦も続いている。特に、衣料品の苦戦によって売上以上に利益が減少している。
		百貨店（商品担当）	販売量の動き	・中国の電子商取引法の施行などにより、インバウンド売上が化粧品などで軒並み苦戦している。初売りから健闘していた国内客向けの衣類や洋品、雑貨も中旬以降は厳しくなったほか、集客をけん引していた食品関連の催事も一息つき、月内のばん回は厳しい見通しである。
		百貨店（販売推進担当）	販売量の動き	・大幅な増加が続いていたインバウンド売上は、中国での電子商取引法の施行などで大幅な前年割れとなっている。国内需要は前年並みで、衣料品の品ぞろえは前年よりも豊富にあるものの、セール時期になっても動きは鈍く、前年比で微減となっている。特選ブランドや高額な時計は引き続き好調に推移しているが、インバウンドを含む店全体の売上は、前年の水準に届かない見込みである。
		百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・年明けの初売り、福袋商戦は前年比で7.5%減と苦戦した。特に防寒商材が厳しく、単価がダウンしている。比較的堅調であった特選ブランドも苦戦した結果、国内の現金売上は9.7%減となった。免税売上も、一般物品が24.4%減で、全体でも21.8%減と、他地区に比べてかなり不調である。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・前月までは来客数や売上が前年を大きく上回っていたが、今月は前年比で約5%の減少となっている。インバウンド効果が落ち着いてきたため、苦戦している。
		百貨店（販促担当）	販売量の動き	・月前半の福袋、クリアランス商戦から苦戦している。必要な物や納得した物を購入する傾向がより強まっており、品数の入った福袋や30%引きといったセール品が勢いで売れるわけではない。来客数は前年並みであり、気に入った物は買う、ショッピングを楽しむという傾向は変わっていないため、全てが悪いわけではない。
		百貨店（外商担当）	販売量の動き	・長らく好調であったインバウンド売上が、年明け以降は落ち込みをみせ始めており、前年を下回って推移している。衣料品のセール売上も前年並みか、前年割れの推移が続いている。

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
		百貨店（営業企画）	単価の動き	・1月に入り、クリアランスセールスタート以降、不振が続いている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・チラシの枚数の削減に比例して、客が減少しているように感じる。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・年始から成人式までは堅調であったが、それ以降は来客数が減り、買い控えも顕著となっている。
		スーパー（店員）	来客数の動き	・近隣に新しいマンションができたが、客足は落ち込んでいるように感じる。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・12～1月は暖冬続きで冬物商材の動きが悪く、売上の低迷が続いている。特に、鍋物関連は前年比で80%台となり、在庫も増えているため、今後はディスカウントで適正在庫にコントロールする必要が出てくる。
		スーパー（社員）	来客数の動き	・比較的暖かく、天候にも恵まれたことから、年末年始の販売は例年並みの実績が確保できた。ただし、本来はもっと高い伸びが期待できたはずが、前年並みにとどまったのは、店頭に来客数が前年を下回った店舗が多かったためである。
		スーパー（管理担当）	販売量の動き	・従来と変わらないが、正念場である年末に、売上が目標を下回っている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・寒暖の差が激しく、日々の来客数に影響が出ている。コーヒーの種類が多いため、新しい機械を入れて対応する。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・1月から本格的にバーゲンシーズンのシーズンに突入した。20日過ぎから価格を5割引きにして、ようやく何とか売れている。
		家電量販店（店員）	お客様の様子	・以前のキャッシュレスの特典による大型家電の刈り取りや、歳末、新春セールが終わり、例年よりも売場が冷めているように感じる。3月までは、前年よりも苦しくなることは間違いない。
		家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・暖冬によって季節家電の伸びが鈍っている。また、働き方改革の影響か、年末年始に長期連休をとる企業が多くみられ、1月中旬からの集客に悪影響が出ている。
		家電量販店（人事担当）	来客数の動き	・暖冬ということもあり、暖房機器の販売が芳しくない。ただし、灯油価格の上昇で暖房の販売がエアコンにシフトしていることもあり、販売額は堅調に推移している。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・前年から続いている株価低迷の流れから、年末商戦も今一つ盛り上がらなかった。将来への不安から、客の消費に対する警戒感が感じられる。
		その他小売〔インターネット通販〕（企画担当）	お客様の様子	・冬物のセール商品に対する反応が鈍く、なかなか販売につながらない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・なじみ客が通うような小さな店舗は、比較的安定していると見受けられるが、大型店舗では、特にディナーの利用が減少している。また、客単価を税込みで3千円前後に設定している店が多いことから、全体的な景気が回復しているとは思えない。
		その他飲食〔自動販売機（飲料）〕（管理担当）	販売量の動き	・需給が飽和状態で、来客数を増やすことは難しい。
		観光型ホテル（経営者）	販売量の動き	・前年10～12月の勢いがやや落ちてきた。個人客も高価格帯での動きが悪い。1月は前年の水準を若干割り込む見込みである。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊価格にも一時的伸びがなく、平均価格は若干ながら下がってきている。定例の忘年会の客も、前年は単価のアップが目立ったが、今年はほとんど上がっていない。アルコール飲料の値上げは進んだが、料理の予算を下げることで、合計金額は前年のままというケースが目立っている。
		都市型ホテル（総務担当）	来客数の動き	・今月に入ってから、外国人旅行者の宿泊が前年に比べて減少している。また、レストランの売上も、前年を下回る状況が続いている。

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
		都市型ホテル (管理担当)	来客数の動き	・年末年始は客室、レストラン共に好調に推移していたが、閑散期に入り、京都での宿泊施設の供給過多による影響が感じられる。繁忙期には、それほどの影響は感じないが、閑散期になると大きく感じられる。
		旅行代理店(営業担当)	販売量の動き	・5月の10連休は予約が大きく増えているが、3月までは冷え込んでおり、販売が伸びてこない。株価の低迷や世界の政情不安などの影響が出ている。
		旅行代理店(支店長)	お客様の様子	・株価の低迷や、世界情勢の悪化など、身の回りのニュースでも良い話が聞こえてこず、客の消費にも委縮傾向がみられる。会話をしている、必要経費以外の余暇の部分に出費をする気持ちにならないという声が多い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・市内でも手を挙げて乗車してくる客は少なく、雰囲気の下り坂といった感じである。
		タクシー運転手	お客様の様子	・年明けの挨拶回りや新年会なども少し落ち着いたが、人は動いても、タクシーの利用率は上がっていない。暖冬の影響もあるかもしれないが、これから2月にかけて暇になる気がする。何か景気の上がる材料が欲しい。
		美容室(店長)	販売量の動き	・今年は、化粧品の福袋の売上が余り伸びていない。
		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	・不動産の販売状況がやや悪化している。
		その他住宅[住宅設備](営業担当)	販売量の動き	・正月休みで実働日が少なかったため、メンテナンス関連の訪問件数がかかなり少なくなり、売上減につながっている。
	×	一般小売店[精肉](管理担当)	販売量の動き	・景気とは無関係かもしれないが、年末の消費の反動か、極端に販売量が減少している。どちらかといえば高単価の商品を販売しているため、1月は特に単価の低い商品に売行きがシフトし、その影響が出ているのかもしれない。いずれにしても、消費者が購入のタイミングをかなり見極めていることは確かである。
	×	百貨店(企画担当)	お客様の様子	・国内客の動きでは、富裕層とみられる外商客の売上は前年を超えており、堅調な推移を維持しているものの、ボリューム層の客については非常に厳しい。年始から始まったセールの売上が、前年比で10%以上のマイナスとなったことが大きな要因である。また、このところの増収傾向の主要因であったインバウンド売上は、前年比で微増にとどまる見通しである。中国でのEC法の施行による影響であり、化粧品を大量に買う代理購入者とみられる客層が激減している。
	×	百貨店(宣伝担当)	単価の動き	・年末からの株安と中国のEC法の施行による影響が大きく、これまで売上をけん引してきた富裕層や訪日外国人の消費マインドが大きく低下している。宝飾品を中心とした高額品や、売上に占めるシェアの高い化粧品の売上減少に直結している。
	×	百貨店(マネージャー)	販売量の動き	・来客数は前年比で1.0%増であるが、買上客数が4.0%減と、特にセールの動きが悪い。暖冬でコートが売れず、セールになってもその動きは変わらない。時計などの高額品の売上も良くない。
	×	衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・12~1月にかけて来客数が減っている。客が来ないので売上が減り、売場も活性化しない。
	×	住関連専門店(店長)	お客様の様子	・法人客、個人客共に、代金の支払の延期や分割払い、契約金の減額といった厳しい要求を出してくるケースが増え、それが常態化しつつある。
企業 動向 関連 (近畿)		電気機械器具製造業(経営者)	取引先の様子	・国内外でインターネットを介した引き合いが活発であるほか、取引先からの、過去に納めた装置の再活用や技術の相談が増えている。国内外の市場には、米中間の貿易戦争の影響で暗雲がかかっているが、今のところはその影響を受けておらず、活発な活動が続いている。
		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・無電柱化の案件では、問合せや受注などが増えている。再開発に伴う案件も多い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他非製造業 [ 商社 ] ( 営業 担当 )	それ以外	・たまたま物件があり、今月は良かったが、来月からはまた落ちていくと予想される。
		食料品製造業 ( 従業員 )	受注量や販売量 の動き	・初詣や十日えびすも天候が大きく崩れず、人出があったため、業務用商品は一定のペースで出荷があった。野菜関係も平年並みの価格で推移しており、出荷が大きく変化するような影響はない。ただし、競合他社が価格攻勢を強めているため、売上減で苦戦している。
		繊維工業 ( 団体 職員 )	受注量や販売量 の動き	・需要動向には、前年と比較しても大きな変化はない。
		パルプ・紙・紙 加工品製造業 ( 経営者 )	受注量や販売量 の動き	・今月も季節要因を考慮すると変化はない。
		化学工業 ( 経営 者 )	受注量や販売量 の動き	・今年は日並びの関係もあり、年末年始の休みが多過ぎたため、売上に大きな影響が出ている。
		金属製品製造業 ( 経営者 )	取引先の様子	・米中間の輸入関税問題が話題になっており、現時点で大きな変化はないが、今後は影響が出そうである。
		一般機械器具製 造業 ( 経営者 )	受注量や販売量 の動き	・この数か月の状況から判断すると、景気は横ばいである。
		電気機械器具製 造業 ( 経理担 当 )	受注量や販売量 の動き	・消費税の引上げを控えて、業況の悪化に備えた駆け込み注文の動きが強まっている。
		電気機械器具製 造業 ( 宣伝担 当 )	受注量や販売量 の動き	・有機 E L T e l e v i の実売台数は堅調に伸びているものの、単価が下落傾向にあるため、前年比でみると、台数ベースよりも金額ベースの方が低い水準で推移している。
		電気機械器具製 造業 ( 営業担 当 )	受注量や販売量 の動き	・受注が伸びず、売上は低調なまま横ばいである。
		輸送用機械器具 製造業 ( 経理担 当 )	受注量や販売量 の動き	・業界自体の動きはあるが、長期にわたる仕掛案件があるため、工場の負荷を考慮して、受注を辞退している。
		その他製造業 [ 事務用品 ] ( 営業担当 )	受注量や販売量 の動き	・年明けからは、例年よりも受注が増えてきている。
		建設業 ( 経営 者 )	受注量や販売量 の動き	・技能労務者不足や建設資材の高騰が進むなか、厳しい価格競争が続いている。
		建設業 ( 経営 者 )	受注価格や販売 価格の動き	・依然として、物件の単価は低調なままである。
		輸送業 ( 営業担 当 )	取引先の様子	・少子化により、機が余り売れていない。
		金融業 ( 営業担 当 )	受注量や販売量 の動き	・年度予算を考慮した受注調整のため、売上が減少傾向にある。
		金融業 [ 投資運 用業 ] ( 代表 )	それ以外	・株価は年末の 2 万円割れの状況からは脱出したものの、テクニカル指標的にもまだまだ下降トレンドを脱したとはいえない。株価の上昇やインフレ誘導のための起爆剤がないなかで、景気が迷走している感も否めない。
		広告代理店 ( 営 業担当 )	受注量や販売量 の動き	・紙媒体、Web 媒体共に、広告の売上前年比が毎月 100% 前後で推移している。
		広告代理店 ( 営 業担当 )	受注量や販売量 の動き	・思ったほどは期末の広告出稿がない。
		広告代理店 ( 企 画担当 )	取引先の様子	・バーゲンセールでの売上は前年並みとなった客が多く、景気の浮き沈みは感じられない。
		経営コンサルタ ント	取引先の様子	・大阪に限れば、建設業や製造業の取引先は忙しくしている。ただし、大阪市の都心部を除き、エンドユーザーを相手にする小売業や飲食店の売上が伸びない。
		経営コンサルタ ント	取引先の様子	・客の様子を見ると、働き方改革や求人難などの大きな流れの中で、人材の育成や活用の工夫、生産性の上昇などが引き続き重要となっている。それに伴い、人材育成や教育研修などの仕事が堅調に推移している。
		その他サービス [ 自動車修理 ] ( 経営者 )	受注量や販売量 の動き	・年始は少し慌ただしかったが、その後は落ち着いている。

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
		その他非製造業 [機械器具卸] (経営者)	競争相手の様子	・前年の秋口から製品の値上げが増えている。値上げの要請に際して、仕事が継続している状況では、売上の増加にはつながりにくい。ようやく落ち着きつつあるので、景気に変化はみられない。
		食料品製造業 (営業担当)	取引先の様子	・気温の低下による影響が、飲料水購入の客足が悪くなっている。
		食料品製造業 (経理担当)	それ以外	・寒い日が多いため、消費意欲が鈍化している。
		化学工業(管理 担当)	受注量や販売量 の動き	・年末年始の休日による稼働日の減少以上に、12～1月は出荷量が急激に落ち込んでいる。
		プラスチック製 品製造業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・受注量が減ってきている。年末年始に減った後、そのまま減り続けている感がある。
		新聞販売店[広 告](店主)	受注量や販売量 の動き	・今月は経済的な理由で新聞の購読をやめる読者が増えている。折込広告の数も、年始は多かったものの、6日以降は減少している。
		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	・今月に関しては、明らかに日並びの影響が大きかった。多くの企業が7日の月曜日から初出勤となったため、中間駅の店舗は壊滅状態となった。中旬以降は回復傾向となったものの、初旬の不振を補うまでには至っていない。
		×	*	*
雇用 関連 (近畿)		-	-	-
		人材派遣会社 (支店長)	求人数の動き	・米中問題で業界によっては厳しい影響も出始めているが、堅調な推移は続いている。
		人材派遣会社 (営業担当)	求職者数の動き	・求人数は引き続き増加傾向にある。派遣だけでなく、直接雇用で正社員を採用するケースも増えていると聞く。
		新聞社[求人広 告](営業担 当)	求人数の動き	・これまで止まっていた求人案件が、幾つか復活してきている。ただし、大量に募集をかける形ではなく、必要最低限にとどめている。
		民間職業紹介機 関(営業担当)	それ以外	・新卒採用市場では、年が明けてから3年生に対する採用活動が活発化している。採用活動の早期化のほか、今年はゴールデンウィークが10連休になるため、例年は連休明けから活発化していた4年生への内定の動きが、連休前になりそうな気配もある。結果として全体の動きが早まっており、やや良くなっていると感じる。
		学校[大学] (就職担当)	求人数の動き	・ここへきて、採用ができていない企業からの求人が増えている。
		人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・1月も終わろうとしているが、全体的に慌ただしいと感じる。これは関西景気の力強さを示すものであり、全体的にどの業種にも人手不足感が出ている。ただし、雰囲気は流されるところもあるので、警戒を怠ることはできない。
		人材派遣会社 (営業担当)	求職者数の動き	・前年の11月頃から、派遣の求職者が特に減っている印象を受ける。
		人材派遣会社 (役員)	求人数の動き	・人材マーケットの動きについては、引き続き人手不足の状況に大きな変化はなく、それに伴い、処遇の緩やかな改善が続いている。
		アウトソーシ ング企業(管理 担当)	それ以外	・年明け以降も、安定して仕事が入ってきている。
		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、年末年始から特に大きな変化はない。大阪万博が決まった影響に期待していたが、今のところは何も無い。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・求人数が若干の増加傾向にある一方、求職者数は減少しており、企業の手不足感は依然として強い。特に、建設業、警備業の求人倍率が高い水準となっている。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・新規求人は前年とほぼ同数で、高止まりしているが、新規求職者が極端に減っており、求人倍率は2.0倍を超えている。人手不足感がますます強まっており、特に、建設業や警備、医療・福祉関連の求人倍率が高い。

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）	求職者数の動き	・近畿の有効求人倍率は、直近で3か月連続の低下となったが、有効求職者の増加が原因となっている。特に、求職者の間では自己都合の離職者が増えている。雇用情勢の改善や働き方改革の推進もあり、賃金や労働時間、休日などで、より良い条件の求人を探す求職者が増えているように感じる。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・今月の新規求職者数は前年比で3か月連続の減少となっている。また、新規求人数も5か月連続で減少している。ただし、求職者数に比べて求人数が圧倒的に多いため、直近の新規求人倍率は4.0倍を超えており、また有効求人倍率も1.4倍を超えているなど、高止まりで推移している。相談窓口での特徴は、新規求職者や紹介件数、就職件数が2けた減となっている。また、職業相談を行っても紹介に至らないケースが目立っている。事業所の人手不足感は依然として強く、即戦力を求めているため、不採用の理由が技能や経験不足が目立つなど、事業所と求職者とのミスマッチが発生している。
		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では、30日以内の契約で、事業所の宿舎に入る就労案件の割合が低下している。人手不足によるものであり、結果として日払い求人の割合が上昇しているが、事業所にとっては人材確保の不安定さが増している。
		民間職業紹介機関（マネージャー）	採用者数の動き	・採用数は前年比で200%と増えている一方、採用をストップする大手企業も出ているなど、貿易戦争の影響が出始めている。
		新聞社〔求人広告〕（管理担当）	求人数の動き	・運輸や介護などの、恒常的な人手不足が続く業種を除き、新聞の求人数は全体的に減少傾向が続いている。
		民間職業紹介機関（営業担当）	求職者数の動き	・求人数は横ばいであるが、労働者派遣法の改正による影響や求職者の減少により、マッチングに苦戦している。
	x	-	-	-

### 9. 中国（地域別調査機関：公益財団法人中国地域創造研究センター）

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連  (中国)		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・4月以降に行われる税制改正や消費税の引上げの影響で駆け込み需要が発生している。
		観光型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・3か月前から来客数が増加しており、景気は良くなっている。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	販売量の動き	・1月は組織強化に向けた大手企業の印鑑とゴム印の注文が増加している。
		一般小売店〔靴〕（経営者）	お客様の様子	・オーダーメイド商品の商品展開を増やしたところ、興味を持つ客が増加しており、需要が年々高まっている。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・数百万円の絵画やパールが売れており、景気は悪くない。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・前年より来客数が増加している。
		その他専門店〔和菓子〕（経営者）	来客数の動き	・当店が位置する島への観光客数が増加している。
		その他専門店〔土産物〕（経営者）	来客数の動き	・気温の影響で閑散期の割には来客数が多く、売上も上昇しており、平日、週末共に来客数が前年比10%前後増加している。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（所長）	来客数の動き	・前年の4月下旬に大幅改装し、平成30年7月豪雨災害以外の月は順調に来客数を伸ばしている。
	高級レストラン（事業戦略担当）	来客数の動き	・来客数は増えているが、客単価が予算をクリアできない。	



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般レストラン (店長)	お客様の様子	・来客数が前年より大きく増加しており、客層も多様化している。平成30年7月豪雨から半年が経ち、復興も進みつつあるなかで、ある程度余裕が持てる人も増えている。インバウンドを始めとして国内旅行者も増えている。
		一般レストラン (外食事業担当)	お客様の様子	・曜日戦略を立て直し、平日、金曜日、週末それぞれの主力客に的を絞り、客に合わせたメニュー戦略や営業体制の変更、従来の全天候型の営業から切り替えて週末は一時休業時間なしで営業時間を拡大するなど、メリハリのある戦略が来客数増加に大きく影響している。平日はランチタイムを中心にシニア客の利用が増え、前年の90%であった来客数が130%にまで回復している。また、従来のものより500円安い商品を設定したことがヤング客層の回復につながっている。組人数は前年の97%であるが、組数は117%と増加している。
		都市型ホテル (企画担当)	販売量の動き	・レストラン部門の個人の動きは鈍いが、法人ニーズの多い宴会場、宿泊客数の動きが堅調である。
		旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・為替相場や株価が変動しているが、これまでは景気に左右されず耐え続けていた客の状況が変わり始め、景気も上向きになってきている。
		通信会社(工事担当)	お客様の様子	・客の様子から景気は良い。
		通信会社(総務担当)	販売量の動き	・新たに開始した光電話サービスが好調で申込件数が伸びている。
		競艇場(企画営業担当)	販売量の動き	・1月初旬の正月レースとG3競走で売上が確保できている。
		設計事務所(経営者)	競争相手の様子	・学校の教室にエアコンを設け、トイレを洋式化するなど、国から同時期に仕事が出ており、設備の設計施工には手が回らないほどで、しばらく仕事量が豊富である。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・正月の第1週目は例年どおり人出も多く、福袋、バーゲンセールなどで大いににぎわったが、成人式以後は落ち着き、各店とも売上確保が難しくなっており、景気は3か月前よりやや悪い。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・通行量は以前と変わらないが、客の購入単価が低下しているので売上が上がらない。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・客の低価格志向は続いており、買い控えが目立つ。
		一般小売店 [茶](経営者)	販売量の動き	・前年より雪が降らないので売上は良くなっているが、景気全体の流れは良くない。
		百貨店(経理担当)	販売量の動き	・化粧品と売場を広げたりピング部門は前年の販売量を上回り、観光営業部門は前年並みであるが、クリアランスが不調であった婦人服など多くの部門が前年を下回っており、全体の販売量は前年を3%程度下回っている。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・今月に入りインバウンドの売上が低下し、特に今まで好調であった化粧品の売上が低下している。婦人服では、ミセスゾーンが以前からインバウンドの売上は少なく変化はないが、ヤングゾーンの売上が低下しており、クリアランスでは前年を割っている。実績数値ではプレクリアランスがクリアランスを超える状況に移行していることもあり、1月のクリアランスでの売上、定価品の売上が特に厳しくなっている。
		百貨店(売場担当)	お客様の様子	・年始は近隣の大型商業施設の影響で来客数が少なく、福袋の動きが鈍い。月を通じては暖冬の影響でマフラーやストール、手袋、ブーツなどの防寒アイテムの動きが鈍く、季節感のないバッグやアクセサリは比較的動きが良い。
		百貨店(売場担当)	来客数の動き	・年末にグループ店舗が閉店したため、その客を引き継いで来客数が増加するはずにもかかわらず、そうならない。
		百貨店(営業企画担当)	来客数の動き	・前年に比べて降雪、積雪もなく天候条件は良いが、来客数の減少が続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	来客数の動き	・各家庭の景気状況が良くなっている一方で、年末商戦では前年の100%であった12月の来客数が、年始では前年の数値を確保できていない。競合店も軒並み来客数が減少傾向であるが、大型ショッピングモールは来客数が増加しており、消費行動が大型ショッピングモールにシフトしている。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・来客数はさほど変わっていないのに、客の買上点数が減少している。
		スーパー（管理担当）	来客数の動き	・年末年始の来客数に前年を超える勢いがあり、景気が回復したかにみえたが、それを過ぎると客の動きが止まり、例月の状態に戻っている。
		スーパー（販売担当）	お客様の様子	・暖冬の影響で防寒衣料とアウターの売上が今一つであり、客は薄手で暖かい商品を購入している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数だけでなく、売上、客単価共に横ばい状態である。工事現場があり、関係者の来店が見込まれる割に来客数は増えていない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・たばこの増税以降、来客数は回復傾向にあるが、まだ以前の水準には届かない。
		コンビニ（支店長）	来客数の動き	・売上は前年をクリアしているが、来客数は前年割れの状態が続いている。
		コンビニ（副地域ブロック長）	単価の動き	・食料品の動きが今年に入り鈍化しており、特に主力のファーストフードの販売量の落ち込みが大きい。一方で、客の健康意識が高まり、高単価食材が販売量を伸ばしている。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数が前年の80%程度になっており、気温が低下しても冬物商材の動きは鈍く、客は4K・8K放送に対応したテレビに関心はあるものの、購入には至っていない。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数が減少し、客単価も低下している。
		家電量販店（販売担当）	販売量の動き	・来客数が激減している。
		乗用車販売店（店長）	来客数の動き	・三連休は集客できたが、その他の週の来客数は前年を割り込んでいる。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・初売りでも来客数は例年と変わらず、売上も伸びていない。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・景気が良いと感じられる事柄はなく、販売量は前年並みで推移している。
		その他専門店【時計】（経営者）	来客数の動き	・年明けは過去最低まで売上が落ち込んだが、月中旬から持ち直している。
		その他小売【ショッピングセンター】（管理担当）	来客数の動き	・年末年始のイベントの来客数はほぼ前年並みであった。来客数が増加しても、季節品などへの買い回り効果は薄く、ついで買いの客はほとんど見受けられない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・雪が少なく良い天候が続いており、通常であれば、客の来店頻度が上がり、組単価が低下する傾向であるが、今年は来店頻度、客単価共に減少傾向である。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・1月の来客数は他の月より多いが、景気は上向きになっていない。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・1月の来客数は前年並みであり、これから宴会が増えてくる。
		都市型ホテル（企画担当）	来客数の動き	・行政の支援施策である13府県ふっこう周遊割の特需で宿泊客が増加している。また、レストランでは平日の来客数がやや伸び悩んでいるものの、土日は予約が集中して満席の状況であり、全体では好調に推移している。一方で、法人企業の宴会利用の受注は定例物件にとどまり、新規受注は低迷している。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・全体的に閑散期であり、売上は前年より悪い状況である。
		タクシー運転手	販売量の動き	・1月は人の動きが悪く、売上は良くない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・前年と比較して天候が良いので客の動きが良く、日中は病院への送迎も増えているが、夜の動きは良くない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・夕方までは人の動きがあるが、夜の動きが悪い。
		通信会社（総務担当）	それ以外	・通信業界に大きな変動はなく、景気動向は変わらない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（経理担当）	お客様の様子	・客が消費を控えており、料金が安くなったとの話も聞かれない。
		テーマパーク（管理担当）	来客数の動き	・入館者数や商品販売高は前年同月と比べて変動がみられない。
		観光名所（館長）	お客様の様子	・先行きの不安感が客の購買心理に影響しており、東京オリンピックや大阪万博に向けてインバウンド効果だけではなく、日本人の将来に対する希望や期待感につながる施策が必要である。年金、終身雇用、外国人労働者受入れなどに明るく希望の持てる仕組みづくりが必要である。
		観光名所（館長）	来客数の動き	・来客数、売上共に前年並みである。
		ゴルフ場（営業担当）	お客様の様子	・天候に恵まれ前年よりは来場者数が増えている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・前年と比較して来客数に変化はない。
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・どこの店も景気が良くなり、単価を下げれば来客数は増えるが、売上は上昇しない状況である。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・他社を含む来場状況は余り活発ではなく、年明けのタイミングなので客の動きが鈍い。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・戸建て住宅の新築の引き合いが低迷しており、消費税の引上げ前の駆け込み需要は前回のように増えていない。
		商店街（理事）	販売量の動き	・暖冬の影響でセールになっても販売量が増加せず、来客数も減少している。
		商店街（代表者）	単価の動き	・客は商品を厳密に選択し、より安くよりタイムリーに購入するので売上は前年を下回っている。
		一般小売店〔食品〕（経営者）	来客数の動き	・来客数、客単価共に下落傾向が続いている。
		百貨店（広報担当）	販売量の動き	・来客数は増えているが、購買に結び付かない。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・寒暖差が激しく、秋冬物商材が安くなっても客は購入しない。12月末にあった近隣百貨店の閉店セールに客を奪われ、当店の売上にかなり響いている。特に衣料品に関しては安い方に客足は流れる傾向にあるが、その一方で、バレンタイン商戦が始まり、高額なチョコレートが順調である。
		百貨店（人事担当）	販売量の動き	・来客数は前年を上回っているが、販売金額と販売点数が前年を下回って推移している。
		百貨店（外商担当）	単価の動き	・前年に比べて美術品や宝飾品などの高単価商品の動きが悪くなっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・減少している来客数を客単価がカバーしていたが、今月は来客数が前年の96.5%と、3か月前より1.5%低下している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・野菜の相場安と暖冬の影響で客単価が前年より低く推移している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数の減少が顕著で、売上も前年を下回っている。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・年末までは好調に推移していた来客数が、今年に入り前年の97%と減少傾向である。家具とインテリアは近隣の大型家具店の影響が大きく、販売点数が前年の78%と苦戦を強いられ、衣料品は暖冬の影響で冬物の動向が鈍くなっている一方で、食品のみが好調に推移している。
		スーパー（財務担当）	販売量の動き	・野菜の大幅な相場安の影響や客の節約による買上点数の減少で、既存店の売上が前年を下回っている。
		スーパー（業務開発担当）	販売量の動き	・暖冬の影響で鍋材料の売行きが悪く、安価になっている野菜の販売点数が増加せず、販売単価は10%も低下している。
		衣料品専門店（経営者）	競争相手の様子	・取引先の話では、商売が低調である。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・売上、来客数共に前年比95%前後で推移しており、3か月前とほとんど変わっていない。今後、来客数の増加は見込めず、現状では来客数の低下を客単価の引上げで何とかカバーしている状況なので、景気は決して良くない。
		家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・来客数が前年の9割程度で、暖冬のため暖房器具の売上は伸びず、景気は良くない。

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
		その他専門店 [布地] (経営者)	お客様の様子	・正月明けの一週間は来客数が増加したが購入率は低く、1月後半からは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	・寒さで客足は少なく、客単価もそれほど上昇せず、全体的に景気が沈んでいる。
		その他飲食 [サービスエリア内レストラン] (店長)	単価の動き	・商品が値上がっている。
		都市型ホテル (総支配人)	来客数の動き	・宿泊の閑散期であるため前年並みに推移しており、13府県ふっこう周遊割の利用者があるものの、来客数の大幅な増加はない。
		通信会社 (広報担当)	単価の動き	・客はほぼ無料に近いものにしに興味がない。
		通信会社 (企画担当)	お客様の様子	・正月後の販売の動きが鈍くなっており、様々な年始の会合では、今年の見通しについて警戒感の強い意見が多く、消費の動き抑制的になっている。
		テーマパーク (業務担当)	来客数の動き	・イルミネーションイベントが終わり、冬の閑散期で来園者数が減少している。
		テーマパーク (営業担当)	来客数の動き	・花の少ない時期であり、暖冬ではあるが寒い日が続くこともあって、屋外施設への客足は鈍い。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・消費税8%の現在が得なのか、引上げ後の10%が得なのかを税制改正で見極めようとする慎重な客が増えている。
		住宅販売会社 (営業担当)	販売量の動き	・例年であれば4月からの着工の受注があるが、案件が少ない。
	×	一般小売店 [眼鏡] (経営者)	単価の動き	・買い控えをする客が増加している。
	×	一般小売店 [洋裁附属品] (経営者)	来客数の動き	・寒さで人出が少ない。
	×	乗用車販売店 (統括)	販売量の動き	・1月の販売量は前年比85%と大変厳しい状況である。
	×	自動車備品販売店 (経営者)	販売量の動き	・今年は暖冬で降雪がなく、冬物商材の販売量が激減している。
	×	住関連専門店 (営業担当)	来客数の動き	・土日の集客が悪く、平日と全く変わらない。
企業 動向 関連 (中国)		輸送用機械器具 製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・取引先の地元自動車メーカーが好調である。
		不動産業 (総務担当)	それ以外	・来客数と成約件数が約30%伸びている。
		鉄鋼業 (総務担当)	取引先の様子	・自動車、建設、建設産業機械など各分野の需要が好調で鋼材の加工が忙しく、災害復旧工事などもあって鋼材の需要は底堅い状況である。
		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い水準を保っている。
		広告代理店 (営業担当)	受注量や販売量の動き	・各事業体での新春の販売促進案件やイベント等の開催告知に関する内容で上向きに推移している。
		農林水産業 (従業員)	受注量や販売量の動き	・発注も市場での客の買いもかなり下火の状況である。
		食料品製造業 (総務担当)	受注量や販売量の動き	・出荷状況に変化はない。
		繊維工業 (監査担当)	受注量や販売量の動き	・繁忙期に入り、前年よりやや動きが早いですが、まだ初期段階なので数字には表れていない。
		木材木製品製造業 (経理担当)	受注量や販売量の動き	・新年に入り、米中の貿易摩擦や米国IT企業の業績の下方修正による株価の下落によって、日本市場の株価の下落や円高が懸念される反面、消費税の引上げ前の駆け込み需要の高まりもあり、景気の動向に変化はない。
		化学工業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・僅かながらも増加傾向にあった受注量は、3か月前の水準を維持しており、景気の後退感を残しながらも安定している。
	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	・生産量は高い水準が継続しており、新規大口の引き合いは辞退している状況である。	

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
		非鉄金属製造業（業務担当）	受注量や販売量の動き	・電子材料関係の受注量に大きな変化はない。
		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50%を割り込み、厳しさが増している。
		輸送用機械器具製造業（財務担当）	取引先の様子	・当社に限らず業界全体としてここ数年は外部環境、内部環境、業界構造共にやや悪い状態が続いている。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注は順調に推移しているが、技術職員や協力業者の人手不足、鋼材やボルト等の資材の納期に時間が掛かる状況など不安要素がある。
		輸送業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・一時期に比べて荷動きが堅調になっている。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・客からの受注量に大きな変化はない。
		通信業（営業企画担当）	取引先の様子	・不動産業では、情報通信関連の投資が増加傾向にあるものの、製造業や流通業では、前年同期と比べて次年度に向けた大きな投資案件が少ない。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・年始からの業績は例年、例月どおり変動なく推移している。
		金融業（貸付担当）	取引先の様子	・年末は全体的に取引先の商取引の動きが活発になったが、年明けは落ち着いており、特に大きな変化はない。
		金融業（融資企画担当）	取引先の様子	・好調を維持していた系列完成車メーカーの世界販売が中国や北米で失速しており、地元部品メーカーの受注は高水準ながらも、前年比でマイナスとなっている。
		会計事務所（経営者）	受注量や販売量の動き	・事務系アウトソーシング業務が拡大しており、人手不足を解消できれば年度末までは現状維持が可能である。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・暖冬なので季節商材の動きが悪く、販売量が3～5%低下し、原材料費は高騰しているため厳しい経営状況である。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・主力製品の受注量が減少しており、売上も減少する見通しとなっている。さらに、新たな装置の開発、製造、販売も軌道に乗るまではまだ時間を要する状況にある。
	x	*	*	*
雇用 関連 (中国)		-	-	-
		人材派遣会社（支店長）	求職者数の動き	・求職者の動きが活発で、転職希望者の数が増加している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・県内企業経営者を対象にしたアンケートで、91%が人手不足と考えている。この状況に伴い、企業が省力化のための設備投資を増加する傾向にあり、また、平成30年7月豪雨からの復旧工事や改良工事などの需要も本格化して景気は拡大傾向である。
		人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・求人数、求人背景、周辺企業の動向に変化はなく、求人、求職者共にあるが、条件に合う仕事が少ない状況が続いている。
		求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・3か月前と比べて求人数には大きな変動はなく、アルバイトやパート求人、正社員求人共に高い求人数となっており、特に正社員の求人数は3年前より常に高いレベルで推移している。
		求人情報誌製作会社（広告担当）	雇用形態の様子	・中途、新卒にかかわらず、正社員の採用比率が上昇しており、今年度は約8割となっている。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・新規求人は、客入りが好調な温泉旅館が増員募集するなど宿泊飲食サービスが前年同月比で3割増となっている。次年度の非常勤職員募集で管内の各市町から求人が出されるなど、求人全体では高いレベルで推移している。
		職業安定所（雇用関連担当）	求人数の動き	・新規求人数、新規求職者数に大きな動きはなく、管内の有効求人倍率は高水準で推移している。産業別では医療福祉分野での求人が前年に比べ増加している。
		職業安定所（事業所担当）	求人数の動き	・前年同期の大量求人の影響で直近の新規求人数は前年同期比で10%弱減少しているが、企業の採用活動に変化はない。なお、離職者、新規求職者共に引き続き減少傾向で推移していることから、各社とも従業員の確保には苦慮している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所(職業指導担当)	求人数の動き	・有効求人倍率は依然として1倍を大きく超えており、人手不足感が顕著である。
		民間職業紹介機関(職員)	求人数の動き	・後継者不足による事業閉鎖の声を聞く一方で、財務体質の良い企業では、次なる担い手を外部から採用できている。将来の経営者を目指すミドル層は、これをチャンスと捉えており、事業存続と雇用維持が図られている。
		民間職業紹介機関(人材紹介担当)	求職者数の動き	・求職者の動きに変化はなく、景気回復には人手不足の解消が必要である。
		学校[大学](就職支援担当)	採用者数の動き	・現在、就職環境が好調なのは、若い人材の不足が影響しているためであり、景気の動きとは関係ない。
		学校[短期大学](進路指導担当)	周辺企業の様子	・新卒採用がほぼ終了し、新たな動きはみられない。
		人材派遣会社(経営企画担当)	周辺企業の様子	・米中の貿易摩擦の影響で電子部品関連が低調となっている。
	x	-	-	-

#### 10. 四国(地域別調査機関:四国経済連合会)

(- : 回答が存在しない、\* : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (四国)		*	*	*
		スーパー(店長)	来客数の動き	・来客数の前年比が改善傾向にある。
		コンビニ(店長)	来客数の動き	・店舗周辺で住宅やマンションの建設が増加している。
		衣料品専門店(経営者)	単価の動き	・来客数は想定より少ないが、客は意外と単価の高い物を買っていく。景気は少し良くなっている。
		衣料品専門店(経営者)	販売量の動き	・1月は例年、大きなバーゲンセールを行っており、今回のバーゲンセールについても前半は好調で良い数字で推移した。後半は少しパテ気味で売上が減少したが、総合すると1月の売上は良かった。
		家電量販店(副店長)	単価の動き	・客数は前年を下回っているが、大型商品の購入が多く、客単価が良い。
		乗用車販売業(営業担当)	販売量の動き	・12月の歳末イベントに続き、1月の初売りイベントも予想より好調だった。
		乗用車販売店(役員)	販売量の動き	・引き続き新型車の売行きが好調で、特に高級車の高グレードの物がよく売れている。
		旅行代理店(営業担当)	販売量の動き	・10連休のゴールデンウィークが近づいてくるにつれて、業況は非常に上向きである。客が動き出してきた。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・例年と比べ、12月に余り客が動かなかったため、今月に流れている。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・年始は福袋も含め、バーゲンセールの出足は好調だった。中盤から少しペースダウンしたが、来客者数は依然として好調を維持している。
		一般小売店[乾物](店員)	来客数の動き	・空き店舗も増えており、引き続きかなり厳しい状況である。今後どうなるか不安がある。
		スーパー(企画担当)	来客数の動き	・競合先の出店が落ち着いたので客数の変動もやや落ち着いたが、客が買い回りをしている状況は引き続いているため客単価は伸びない。
		コンビニ(総務)	来客数の動き	・客数前年比が回復しない。客単価の上昇で売上が前年を上回っている状況は変わらずである。
		衣料品専門店(営業責任者)	単価の動き	・売上はやや前年を下回って推移している。暖かい気温が続いていたため、コートやダウンジャケットの動きが鈍く、客単価が下落している。客単価の減少が売上に直結している。
		その他小売[ショッピングセンター](副支配人)	お客様の様子	・寒くなってきたが、コート等の重衣料品が特に売れているわけではなく、状況は変わらない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・市全体の景気動向はまあまあだが、温泉街は温泉施設の改修工事が始まったり、耐震のための建て替えなどで宿泊できる部屋数が減っているなどの事情があり、少し元気がない。皆が頑張っているのので、2～3か月後には良くなるだろう。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・相変わらず景況感がない状態が続いている。平成30年7月豪雨からの復興のための13府県ふっこう周遊割が、この1月までであるが、新しい客を開拓するのではなく、既存客がそれにすり替わった状況であり、余り変わらない。
		通信会社（支店長）	販売量の動き	・特段の変化は見られない。
		通信会社（営業部長）	販売量の動き	・販売量が、3か月前と同水準にとどまっている。
		競輪競馬（マネージャー）	来客数の動き	・入場者数が瞬間的には増加している時期があるものの、月全体では、ほぼ横並びで推移している。売上高も比例しており景気はほぼ変わらない。
		設計事務所（所長）	単価の動き	・建築単価が下落する見込みもあり、動きについて、見通しが立たない。
		商店街（事務局長）	販売量の動き	・正月は天候にも恵まれ初売りは多くの人出でにぎわった。冬物のセールを月初からスタートした店は前半好調に推移したものの、温暖な日が多く、気温が余り下がらなかったため、中旬以降にセールをスタートした店を含め月中盤からの伸びがなくなり失速した。
		商店街（代表者）	それ以外	・日本の政治経済状況は余りにも課題が山積で、良好で安定的な状況は当面望めない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数の前年比が多少悪化しており、年始から成人の日までが1週間空いたため、サービス業にとっては余り良くなかった。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	それ以外	・年末年始以外の繁華街の人通りが少なく、飲食店に配達に行っても客入りが少ない。今年の1月後半は特に少なかった。
		一般小売店〔書籍〕（営業担当）	販売量の動き	・外商売上が落ち込んで、前年同月比でマイナスとなった。
		百貨店（営業統括担当）	販売量の動き	・新年初売りは好調なスタートだったが、2日目以降は来客数、売上共に落ち込んだ。セールでも客の買い方は慎重だった。月後半にはバーゲンセールを行い売上拡大を図ったが、客の反応は鈍い。月を通してみると、高額品、化粧品はプラスを維持したが、衣料品の売上高のマイナスが大きい。
		百貨店（販売促進）	販売量の動き	・全国的に1月の実績はマイナス傾向にある。
		スーパー（財務担当）	単価の動き	・値下げやポイント付与など、販売促進策には強く反応するが、平常時は買い控えする傾向がますます強まっている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新車受注状況が前年後半は対前年を上回る状況で推移したが、今年になってからは前年比95%程度の推移に変化している。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・初売りイベントの来客数が例年より格段に少なかった。
		タクシー運転手	お客様の様子	・1年間を通して1月が一番収入が下落する月であり、やや悪くなっている。客の話では、新年会がなくなったという声が60%前後あった。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・成人式も終わり、寒さのせいか客数が伸びない。
	×	一般小売店〔酒〕（販売担当）	販売量の動き	・年明けから商品の動きが悪い。
	×	スーパー（店長）	単価の動き	・年始は非常に好調だったが、正月明け以降、売上の低迷が続いている。特に野菜の単価の低迷が長期間続いており、全体に影響を及ぼしている。
	×	コンビニ（店長）	来客数の動き	・来店客数、売上共に減少の一途で特に前年秋以降の減少が著しい。
	×	タクシー運転手	来客数の動き	・今年に入って、極端に動きが悪くなった。日中も客数は少なく、特に夜が凄く暇で、売上が大きく減った。
企業		-	-	-

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
動向 関連 (四国)		木材木製品製造業（営業部長）	受注量や販売量の動き	・大手住宅メーカーの受注が増加しており、好調である。消費税の引上げ以降も住宅ローン減税、エコポイントなどの施策が発表されており、しばらくは順調に推移するだろう。
		輸送業（支店長）	受注価格や販売価格の動き	・輸送にかかる燃油費や人件費等の単価交渉において、景気の回復もあいまって、客側の受入れ感が前よりも増し、交渉の結果が好転する状況が増えている。
		通信業（企画・売上管理）	受注量や販売量の動き	・業界として例年1月は悪いが、前年同月が悪すぎたこともあり、前年比という物差しで比較した場合には好調である。また、12月が悪かったためにその反動もあって1月は比較的好調である。2月にもこの勢いは少し波及してくるだろう。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年比で売上は順調であるが、魅力的な商品投入によるもので、景気は良くない。特に地方の小売店の状況はますます厳しくなっており、路面専門店はもちろん、大型モール内の雑貨小売店は、デフレ、競合との値引き合戦に追われ、経営が成り立たないところもある。
		化学工業（所長）	受注量や販売量の動き	・12月前半までは受注、出荷とも増加していたが、12月中旬以降は動きが悪くなっている。暖冬傾向のため、1月も冬物商材の荷動きが悪い。
		鉄鋼業（総務部長）	受注量や販売量の動き	・主力造船関連は順調である。その他産業用機械等は変化がない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・工場の動きは活発で、いろいろな形でメンテナンスや新規のプラント事業がある。景気は引き続き良好だろう。
		電気機械器具製造業（経理）	受注量や販売量の動き	・販売量に大きな変動がない。個別製品ごとに多少の増減がみられるものの、全体量としては同程度である。なお、販売価格についても変化がない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・11～12月は、受注がかなり減った。その傾向が1月も続いている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年、年末から年度末にかけては繁忙期にあるが、今回は災害関連業務が多かったため手持ち業務量が増えた。その分、売上也増加傾向で、景気はやや良い状態が続いている。
		金融業（副支店長）	取引先の様子	・取引先の決算書や試算表、当月の売上状況から、余り変化を感じない。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・燃料の価格高騰と輸送費の値上げで、採算が悪くなっている。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・実際の受注量は減少傾向で、人手不足も顕著である。また、10連休の聞えは良いが、学校関係では、授業日数の関係で校外学習がカットされる傾向が出てきた。
		輸送業（営業）	受注量や販売量の動き	・1月に入り寒さも例年並みに厳しさを増してきたが、季節商材の動向は依然として鈍く、取扱い物量は例年をやや下回る傾向にあり、取扱い物量に特段の変動は見受けられない。消費者は年末年始の支出増を受け購買意欲が低下している。
		公認会計士	取引先の様子	・今月の関与先企業の決算、試算表等を分析すると、前年比で悪くなっている企業が目立ち、赤字の企業が増えている。今まではだいたい3割程度が赤字だったのが、45%くらいまで赤字企業が増えている。
	x	-	-	-
雇用 関連 (四国)		-	-	-
		-	-	-
		人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・求人数は増えてきているが、直接雇用での人員が確保できておらず派遣に依頼が来ている。
		求人情報誌（営業）	周辺企業の様子	・長く続く求人難に打つ手がない状態が続いている。周辺企業でも様々な手で求人募集を行っているが、解決策がなく、景気は横ばいである。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・建設、住宅関連は景気が良いが、それ以外は厳しい。
		職業安定所（求人開発）	周辺企業の様子	・最近、企業の合併の情報が増加してきていたが、少し落ち着いてきた。
	民間職業紹介機関（所長）	周辺企業の様子	・相変わらずの求人難ではあるが、以前ほどの切迫感はない。求人難のため、リストラを始め、内部で人員の遣り繰りを行っている企業も多く見受けられる。	



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		人材派遣会社 (営業担当)	求職者数の動き	・弊社は事務系人材派遣を得意としているが、事務職未経験者からの求職申込みが増加してきている。
		人材派遣会社 (営業)	雇用形態の様子	・流通、サービス業界、医療介護業界の人材不足が深刻である。その結果、シフトが回らない、常時配置人員を減らして少人数で対応しているなど、働き方改革が唱えられるなか、理想と現実の板挟みの現場をどう解決していくかで景気は良くなるだろう。
	x	-	-	-

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)		-	-	-
		一般小売店〔生花〕 (経営者)	単価の動き	・今月は店舗や事務所の開設が多く、こちょうらん等高価な花の購入が多くなり、売上が上がっている。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・予約は少ないものの、海外の客は特にアジア圏からの来店が非常に多く、単価が高い料理を注文している。
		都市型ホテル (スタッフ)	単価の動き	・稼働は変わらず落ち着いているが、単価については、特に週末は上がり続けている状況である。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・売上が好調で、単価が高いワイン等の販売も伸びている。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・季節要因もあるが、販売量が上向きである。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・年末から1月にかけて、客の出足がやや多い状況である。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街の初売りセールでは、天候に恵まれたにもかかわらず、客は少なく、福袋等が売れ残った状態である。来街客数は年々減少していることが大きな原因で、景気が良くなっているとは考えられない。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・核テナントの退店前の売り尽くしセールで、現在は来店客数も売上高も前年を大きく超過しているが、客単価は大きく下がっており、実情はまだ厳しい状況である。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・新春の初商い、全店DM催事、自社カード催事で来店客数を維持しており、特に初商い、ギフト解体は好評である。来店客が多かったため、開店前に入場開始、会場の混雑緩和と安全対策として入場制限を行った。ギフト解体、恒例の有名駅弁等の別会場催事が貢献し、セールシーズンでもプロパー単価が伸びている。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・年が明け、冬物衣料品等の処分が始まったが、前年以上に価格が安くなったという理由だけの商品購入は減り、自分が求めているもの以外は全く購入しない。インフルエンザのマスコミ報道は、過熱すると来店そのものにも影響を与える。
		百貨店（経営企画担当）	それ以外	・一部店舗の閉店セール等特殊と件の影響があり、客数、販売量共伸長しているが、実態ベースでは悪い傾向が継続している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・売上が厳しい状況が続いている。客単価が微増であるが、客数が減少傾向である。特に生鮮食品に関しては、精肉、野菜等相場の問題もあり大きく売上を落としている。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・ここ数か月全体的な数値が悪い。青果や日配品、特に暖冬の影響でおでんや鍋材料の売上が悪く、期間が長引いていることもあり、全体に影響が出ている。来店客数はそれほど落ちていないが買上点数が減っている。
		スーパー（統括者）	単価の動き	・年末商戦だけは高額な商材もかなり販売できたが、その前後は値段が安い商材を中心に売れている。売上が伸びない原因は、来店客数の増減よりも販売平均単価の下落が主要因となっている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・平成最後ということもあり、年賀状等が例年より多く売れている。年末年始で出費が多かった反動で、1月中旬から販売量が激減し、客単価も落ちた。1か月の売上は前年を下回っており、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
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・このところ前年割れをする月が多い状況であったが、やっと前年並みの数字に回復している。客数は減少しているが、客単価は増加していることが回復の要因であると考えられる。
		コンビニ（エリア担当・店長）	来客数の動き	・立地上、連休が続くと客数が伸び悩み、その分の売上が例年に比べ減少している。買い控えも続いており、プラス1品の買上点数が少ない。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・客の動きに活発さが見られず、大きな変化はない。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・晴れが多く天候が安定しているにもかかわらず、依然として来街者及び来客がほとんどない。
		衣料品専門店（店員）	販売量の動き	・暖冬でセールになっても厚手のコートは売れず、春物商材の動きも例年より良くない。
		衣料品専門店（総務担当）	来客数の動き	・一昨年の県庁移転より、訪日外国人の減少に伴う来客数の減少が続いている。1年を経過したことにより、一応の落ち着きを見せたが、その後の回復の兆しは見られず、ますます厳しい状況である。
		衣料品専門店（取締役）	お客様の様子	・1月の初売りに関して、例年と比較すると驚くほど来店客が少なかった。弊社の店舗は当市の中心地にあるが、人出が若干減っている。買物を目的とする人も前年より減少し、売上は95%である。ショッピングバッグを持ち歩いている人が少なくなっている原因は、インターネットで購入する人の増加が考えられる。
		家電量販店（広報・IR担当）	販売量の動き	・初売り期間中は好調に推移していたが、第2週以降前年から続く暖冬により、エアコンディショナーを含む暖房器具関連が落ち込み、来店客数減少もあり前年の売上維持が厳しい状況である。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・1月に待望の新型車が投入された。当面は新型車効果があり、新車販売台数の増加が期待できる。
		住関連専門店（経営者）	単価の動き	・初売りの売行きは年々悪くなっているが、今月は国産の高い商品が売れている。都市部でのキャンペーンは、今月も良くない状況である。
		その他専門店【コーヒー豆】（経営者）	来客数の動き	・毎年の傾向であるが、年末の繁忙期を過ぎ、コーヒー業界では、進物等のコーヒーも出回ったことにより、売上が若干落ちている。前年と変わらない数字である。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（統括）	販売量の動き	・燃料油の小売価格は値下げ傾向である。年始及び1月の3連休の売上に期待したが、前年並みであり、1月トータルも前年並みの見込みである。
		その他小売の動向を把握できる者【ショッピングセンター】（支配人）	販売量の動き	・ショッピングセンターにおいて年間最大の繁忙期である年末年始の売上は、ほぼ前年と同水準である。来館客数は前年を大きく上回っているが、物販系のテナントは不調が続いており、楽観視できない。特にファッション業種は、暖冬の影響で単価の高いアウターが売れず厳しい状況が続いている。一方、モノを売らない業種は継続して好調に推移している。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・1月は、新年会よりも少人数の接待が多い。まとまった人数の新年会が増えると売上が良い月になっていたが、売上が伸びない月になっている。
		都市型ホテル（販売担当）	お客様の様子	・賀詞交換会等において、1件当たりの平均参加者数が前年を超えている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・2月までの動きが鈍化している。海外旅行はゴールデンウィーク10連休の問合せが主流となっており、国内では近畿のテーマパーク向けの予約が伸び悩んでいる。
		旅行代理店（企画）	販売量の動き	・客の動向では、変化がない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・売上は、ほぼ横ばいである。新年会等の縮小傾向が見られ、週末以外の平日では、夜の繁華街は人出がやや減少している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月は特に昼のタクシーの動きが悪いが、夜には人の動きが多くなり、タクシー需要が若干増えている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・客との会話で、不安を感じている人が多い。
		通信会社（業務担当）	単価の動き	・代理店手数料が3か月先まで据置きになっているため変わらない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（営業担当）	それ以外	・新年を迎え、消費が一旦落ち着いている。
		ゴルフ場（従業員）	単価の動き	・天候にも恵まれて、予約自体は堅調に推移している。入場者は前年を上回っているが、客単価が伸び悩んでいる。平日入場者の増加も一因ではあるが、今後の動向に期待したい。
		その他サービスの動向を把握できる者〔介護サービス〕（管理担当）	単価の動き	・介護報酬自体の大幅アップは見込めず、また単価が安い軽度者の客が増加している。
		設計事務所（所長）	それ以外	・消費税率引上げ前の住宅の建設がみられるが、材料費や人件費が上昇傾向である。
		設計事務所（代表）	来客数の動き	・来店客数は特に変化がない。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・年末年始の来場者数は少ない。以前から交渉してきた客が成約に至りかける状況ではあるが、慎重に購入を考えている客が多い。所得の伸びが問題である。
		住宅販売会社（代表）	単価の動き	・来客数の動きも1～2年前と比較すると1～2割程度減少しており、それに伴い売上も1～2割減少している。全体的に消費税の引上げということも関係しており、コストを抑えていく状態になっている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・当市では、12～1月の天候が例年に比べ暖かく雨が少ないため、野菜の価格が下がらない。食料品店では、おでんや鍋物の時期であるが、材料が天候の影響を受け売れていない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・暖冬により冬物商材、特に防寒用品の販売が年末から不振で、今月も売上の上昇は見込めない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・目的以外の買い回りが見られない。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・街の通行量は減っていないものの、各店の売上は芳しくない。冬季であるにもかかわらず、婦人服の店舗では、暖冬で冬物の売行きが悪い。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・年度が替わっていく中で、好材料もあるが、政治経済面ではマイナス傾向である。地方では、最近必要ときに必要な物を購入することが多くなっており、小売店は今後も厳しい状況が続く。
		一般小売店〔精肉〕（店員）	販売量の動き	・飲食店向けの販売量が、予想と違い落ちている。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	競争相手の様子	・今月に入り、仲卸1軒が廃業した。他の仲卸も決して経営状況は良くない状況である。地域全体で水産関係の落ち込みを感じる。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	来客数の動き	・1月は年間を通して売上は低い。寒さも原因の1つであるが、人の動向も少ない。年始の出費が多いことにより、消費者の財布のひもは固く、まとめ買いをする客はほとんどいない。
		百貨店（売場担当）	競争相手の様子	・売上は、3か月前は前年を上回っていたが、今月は各店ともに前年並みの推移で、景気は若干悪い。1月については、暖冬の影響で衣料品関係が苦戦している。
		百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・セールの勢いが早々に消え、衣料品が苦戦している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来店客数は、前年比の98%で推移している。客の動向では、必要な商品以外は購入せず、それに加えて、暖冬で冬物衣料品が厳しい状況にある。また、この暖冬の影響で青果の相場は安定しており、食品全体の売上も前年の98%前後で推移している。この先に行われる節分、バレンタイン等の春の催事で底上げする状態で、先行きも厳しく危惧している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・必要な物だけを購入する傾向がみられるため、買上点数が落ちている。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・客数、客単価が前年比マイナスに転じている。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・初売りは良かったが、その後来店客数が減少傾向である。販売促進等は前年同様であるが、来店客数が前年比約80%の週もある。現時点でも回復兆候は見られず、このまま下落傾向で推移する。

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（総務担当）	販売量の動き	・暖冬による季節商材の不振と客の消費意欲に欠けた年末年始の商戦の影響が大きい。4K・8Kの放送開始の影響にも期待をしていたが盛り上がりにかけている。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（企画担当）	お客様の様子	・季節商材の売上不振により、既存店売上高が減少している。
		その他小売の動向を把握できる者〔土産卸売〕（従業員）	来客数の動き	・新年の初売りでは、来客数は一時的に増加したが、下旬に寒波が来たため、月間の来客数は減少した。
		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〕（従業員）	競争相手の様子	・今月は弊社だけではなく、競合施設でも前年を割っている状況である。
		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）	単価の動き	・暖冬の影響は大きいですが、訪日外国人の売上単価が落ちており、客単価も落ちている。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・来店客数が減少している。大河ドラマも終わり、年末年始の出費が多い影響で、例年の1月とは違い景気が悪くなっている。
		高級レストラン（支配人）	単価の動き	・ディナーコース料理は、一番リーズナブルなコースをちゅうちょなく選択している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・客との会話の中で、景気が良い話は聞かない。熊本地震以降は、かなり落ち込んでいる。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・2～3か月前と比較して売上は落ちている。年末年始から少し落ち着き、若干下降気味である。暖かくなると景気も良くなる。
		美容室（店長）	来客数の動き	・例年、今の時期は客数が減少するが、今年も同じ状況である。寒さが続くと客の来店も先延ばしにするため、売上が伸びない。
		音楽教室（管理担当）	来客数の動き	・転勤等の時期になるため、来客数が減少している。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・平成31年度税制改正が公表以降、住宅計画を消費税の引上げ後に見合わせる客も増えてきた。
	×	商店街（代表者）	販売量の動き	・年末商戦が落ち着いてからは、動きがない。
	×	商店街（代表者）	販売量の動き	・暖冬の影響もあり、客に購買意欲が見られず、厳しい状況である。
	×	家電量販店（店員）	販売量の動き	・当県では、例年1月は真冬日が10日前後あるが、今年はかなり暖冬で来店客数も鈍り、また季節商材の売り行きも少ないために他の商品にも影響が出ている。
	×	乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・検討を始めてから購入まで遅くなっている。客の多くが4～5月からの自動車関連の増税と10月の消費税の引上げを念頭に置き、購入のタイミングを見計らっている。
	×	観光名所（従業員）	来客数の動き	・今年度は、例年に比べ路面凍結等が発生しておらず、来客数は若干伸びている。また、中国、欧州方面からの客が多くなっている。
企業 動向 関連  (九州)		-	-	-
		経営コンサルタント（社員）	受注量や販売量の動き	・飲食店、スナックからの受注が10%伸びている。
		農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年1月は厳しい月であるが、今年は供給過剰からの相場暴落が問題である。業界も手を尽くしているが、急にはその効果が出にくい状況である。この相場安は、とり肉、卵共に春先まで継続する。それ以降も減産体制に入らなければ、秋口まで続く可能性がある。当業界では、全てプロイラー業界に準じているわけではないが、加工メーカー向けの納品については、プロイラー相場に大きく影響するため、年頭から厳しいスタートとなっている。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・比較的安定な受注状況で推移している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・貿易摩擦や株価の低迷、韓国との問題等、景気に対する不安要素が渦巻いており、全般的な景気観は暗雲漂う状況となっている。家具の小売、コントラクト用家具の引き合いも前年と比べ10%以上のマイナスとなっている。
		金属製品製造業（事業統括）	受注価格や販売価格の動き	・地域により違いが大きく異なるが、特に東北、北海道地区が悪い状況である。しかし、全体としては変わらない状況である。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ユーザーが主に輸出になっている。受注内容に応じて、行き先が分かるが、米国向けが若干落ち込んでいる。今後、状況に変化が出てくると考えられる。
		電気機械器具製造業（取締役）	それ以外	・景気自体は上向きの印象だが、米中貿易戦争から中国の数字の影響を危惧している。中小企業まで影響が出るのは先であるが、大きな不安要因である。
		建設業（社員）	取引先の様子	・若干は繰越工事も発注されているが、まだまだ少ない状況である。現在発注されている工事は5月までのため、発注量の増加を希望する同業者の声がある。民間の見積依頼が例年に比べ非常に少ない。
		輸送業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・健康食品製造の受注数は大きく変化はないが、ドラッグストア向けの安価な製品の比率が増加傾向にある。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・食料品、化粧品等を中心に百貨店やスーパーマーケットでは、売上が増加傾向にある。また、乗用車や家電の販売も増加している。一方、住宅関連は分譲マンションを中心にやや陰りが出てきている。
		金融業（調査担当）	それ以外	・融資残高は中小企業向けを中心に、増加で推移している。ただし、大手企業は横ばいから若干減少と下方遷移になりつつあり、融資利回りは、漸減傾向に変わりはない。総じて、地方企業の資金需要は引き続き一定の水準を堅持しており、3か月前に比べて大きな変化はない。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・取引先の業況に大きな変化はみられないが、求人を出しても人材確保が難しい状況である。消費税の引上げを意識した話題が、以前に比べ確実に増加している。
		金融業（得意先担当）	取引先の様子	・ラグビーワールドカップの開催等を間近に控えるなか、観光、宿泊関連等の業種については、前向きな意見を聞くが、それ以外の業種については、人材不足を始め依然として厳しい判断をしている経営者が多い。
		新聞社〔広告〕（担当者）	受注量や販売量の動き	・前年比で広告出稿量が減少している。
		経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・取引先に業況を聞くと、大きな変化があると回答する企業はほとんどない。
		経営コンサルタント（社員）	競争相手の様子	・新年の情報交換の勉強会では、新しい動きはみられない。
		その他サービス業〔物品リース〕（支社長）	取引先の様子	・3か月前と景気は変わらない。3月決算企業の節税対策として保険や設備投資の前倒し等、取引先では比較的好調な会社が多い。
		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	・市町村からの調査や計画策定支援の業務を請け負っているコンサルタントは、1月に行われている調査業務等の指名競争入札に当たり、予算額の3～4割の金額で応札している。1月になっても状況は変わらず、他社の状況では、仕事の依頼がないのが現状である。
		繊維工業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・最低賃金が上昇した分を、取引先に工賃値上げの要求をしたところ取り合ってもらえず、この状況では雇用の増加は考えられない。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・現状は、前年より受注関係が悪くなっている。1月は特に量販店、百貨店、小売店向きの商品の値動きが悪く、ネット販売は前年と変わりが無い。一方、年末のふるさと納税は、前年出品していなかったが、今年出品したことで、売上が伸びている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・産業用機械設備の金属加工部品の受注状況が良くない。特に半導体関連は悪い状況である。
		その他製造業〔産業廃棄物処理業〕	取引先の様子	・米中関係の影響もあり、生産量が減っている。このところ生産拠点の話題が多く出ている。

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
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・例年1月は荷動きが悪いが、今年は更に悪い。受注量が減少しており、出荷が少なく在庫も少ない。一部の荷主は物流費の高騰分を卸・小売への売価に転嫁していることが要因の1つと考えられる。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・暖冬の影響により、冬物商材の動きが鈍く、例年と比較して減収減益となっている。他にも要因はあるが、際立って在庫回転率が悪くなっている。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の中小企業、主に一般消費者を抱える業種、飲食業、スーパーマーケット等の売上は、年末の売上に比べ、落ちている。理由としては、天候も影響しているが、全体的に消費者の節約心理が伺える。
		金融業（営業）	取引先の様子	・米中貿易摩擦の影響により、輸出企業は需要が減少している。また、株価の低迷等、景気に関する雰囲気が悪く、3か月前より落ち込んでいる。
	×	農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・露地野菜はキャベツ、だいこん、サツマイモ等の単価が例年より低く推移しており、非常に厳しい状況にある。また、ピーマン、きゅうり等は回復基調だが、トマトは依然として低迷しており、市場が飽和した感が否めない。トマト、ミニトマトは供給過多になっていると推測する。
	×	電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・主要取引先からの受注が半減している。
雇用 関連 (九州)		-	-	-
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・企業からの求職問合せが非常に多い。求職者の動きもあるが、マッチングがうまくいかず案件自体の調整に非常に時間が掛かる。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・輸送用機械器具製造業の企業では、人手が足りないことから受注を抑えざるを得ない現状がある。また、飲食サービス業も繁忙期に備えて求人数を増やしている。求人倍率の動きを見ても、前年同月を上回りながら、6か月以上増加している。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・11月までは、求人数が前年比105～115%で推移していたが、12月は前年並みであった。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・人手不足は続いているが、業務過多による増員ではなく、社員の退職やアルバイト等の補充をするために求人を出している状況である。現状では応募がなく、派遣会社へ注文する流れが続いている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・応募者が増加している。全般的に求人企業の応募効果が良くなっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	採用者数の動き	・新聞等では、人手不足による求人が多いが、一方でそれに見合う給与や正規雇用が少ない。雇用は欲しいが、生産や消費が伸びていないのが現状である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・街の人出や郊外のショッピングセンターの混み具合等を見ても、好調さを保っている。新年及び平成最後ということもあり、企業の広告出稿も積極的である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・常に前月比で増加傾向を示していた求人数が、やや減少で推移している。この傾向が、今後も継続するか注視している。求人数の逡減傾向が出てくる可能性がある。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求人数については、以前のように前年比110%前後で推移する状況ではなく、やや下回っている。この状況のなか、大手病院やショッピングモールでは、事業所内保育所の開設など、子育て世代の労働環境を整えることで従業員の募集や定着の増加を図る動きがある。
		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見られ、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	・2019年卒業の求人受案件数は前年より50%ほど減少している。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・特定の業種では、継続的に求人受注があるものの、新規企業の引き合いは少ない。
		×	-	-

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
----	---------	-------	-------	----------------

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連  (沖縄)		-	-	-
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・前年より来客数が増加している。
		観光型ホテル(マーケティング担当)	販売量の動き	・客室稼働率において、今月は前年同月実績並みに回復している。3か月前は前年実績を下回っていた。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・11~12月は販売数が前年を下回っていたが、1月は月初からの好調が月末まで続き、前年をクリアできている。
		住宅販売会社(営業担当)	来客数の動き	・住宅展示場への来場組数が前月比33%増、前年同月比3%増と来場者が増えている。
		衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・年末から新年にかけて忙しくなるが、正月も終わると例年どおり、客足が遠くなる。1月中旬にさし掛かると修学旅行生や正月休みの取れなかった人たちが少し客が戻ってくる。
		乗用車販売店(経理担当)	販売量の動き	・ゴールデンウィーク向けのレンタカーの受注が好調である。インバウンドを中心に観光関連は引き続き好調とみられる。
		旅行代理店(マネージャー)	お客様の様子	・単価重視か、内容重視かの二極化がかなりはっきり表れているが、購買意欲は少なからずある。
		住宅販売会社(代表取締役)	来客数の動き	・戸建て住宅や共同住宅、米国人向け賃貸住宅などの投資案件の相談件数が、安定して推移している。
		百貨店(店舗企画)	販売量の動き	・店舗全体では前年の売上実績を上回ったが、プラス企画の物産催事によるもので、衣料品の動きは引き続き苦戦し、高額品の時計、美術工芸品は前月と同様に好調となっている。これまで前年実績を下回ったことのないインバウンド売上が前年割れとなり、客数は上回っているが、客単価ダウンとなっている。
		その他飲食[居酒屋](経営者)	来客数の動き	・入客のパターンが崩れており、例年の流れと違ってきている。週末入客が少なくなったり、逆に平日に倍の入客があったりしている。地元客は外食回数が少なくなって、飲酒のパターンも変わってきており、ビールや泡盛が減少し、ハイボール、サワーカクテルの出品率が上がっている。観光客の入店の度合いで売上が左右されている。
		観光型ホテル(代表取締役)	来客数の動き	・この2か月は、宿泊客数が減っている。年末年始の数も悪かった。飲食に関しても、忘年会新年会の利用者が減っている。
		観光名所(職員)	来客数の動き	・北海道ふっこう割の影響で、客の流れが北海道へシフトしているとの情報が旅行会社からある。
		その他サービス[レンタカー](営業)	来客数の動き	・Web商品や旅行代理店からの受注が思わしくなく、厳しい状況である。
	x	商店街(代表者)	単価の動き	・商店街の景気は悪化の一途である。衣料品では、婦人服等の単価を下げて売れず、皆が大変な危機感を抱いているようである。強いて少しだけ良いところを言うと、飲食業の店舗数が増えていることである。ただし、売上の方は不明である。
企業 動向 関連  (沖縄)		-	-	-
		輸送業(代表者)	受注量や販売量の動き	・基地建設の突貫工事の影響で、砕石事業協同組合の生産が追い付かず、離島向けの出荷が抑制されている。
		輸送業(経営企画室)	受注量や販売量の動き	・前年比で物量が増加している。新規店舗、既存客の新業態の進出などの影響がある。また、海外向けに継続して輸出している案件が好調であることも要因の1つに挙げられる。
		窯業・土石製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・民間向け出荷は前年比増、公共向けは前年比減、全体でやや増となっている。
		x	食料品製造業(総務)	受注量や販売量の動き
		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・受注量が減少している。
雇用 関連  (沖縄)		-	-	-
		求人情報誌製作会社(編集室)	求人数の動き	・1月の週平均件数は923件で、前年10月の週平均件数797件より126件増加している。Webの求人情件数も週平均418件で、10月の270件より増加している。

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
		学校〔専門学校〕（就職担当）	雇用形態の様子	・長年契約社員採用をしていた企業が、正社員雇用へと形態を変えてきている。求職者にとっては良い状況になってきている。
		人材派遣会社（総務担当）	求人数の動き	・求人数は引き続き多くあり、景気は良い状態が継続している。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・雇用形態の改善に大きな変化がみられない。
		-	-	-
	x	-	-	-