

## 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)		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・2月は各地で冬の大型イベントが行われることもあり、冬季観光のピークとなる。国内客の観光需要が堅調に推移するなか、国際便の就航路線が1月から増加していることで、観光客の増加につながっている。韓国路線は好調が続いており、中国路線も、観光ビザの発給要件緩和により、上海や北京などの大都市からの便が増えている。関東圏や関西圏からの乗り継ぎも増えている。インバウンド需要が観光消費を底上げしている状況にある。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・売上は24年度比で156.3%、23年度比で198.8%、22年度比で931.3%、21年度比で1811.4%、20年度比で299.3%、コロナ禍前の19年度比で190.5%となっている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・来客数が伸びており、それに伴って新規客も増えていることから、景気は上向いている。ローンの金利を低めに設定している施策面での効果が出ていること、今年は雪解けが早く、春先需要が例年よりも早く始まっていることが要因となっている。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・売上は前年を僅かに超える程度であり、景気はほとんど変わらない。ランチは観光客とみられるおしゃれした客の来店が多く、混雑している。夜は余り混雑していないが、予約客で客席が1回転する。ただし、食材の値上げの影響が大きく、利益はそれほど出していない。先日、知り合いの店を訪問したところ、作り慣れていないような料理が何品も出てきて驚いた。コロナ禍の後も営業を続けているだけでも大変なことではあるが、経営面での厳しさがうかがえた。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・1室当たりの宿泊人数が増えていることで、景気はやや良くなっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・前々年より乗務員の採用に注力していることで、乗務員が前々年比で50%、前年比で30%増えている。その結果、タクシーの稼働台数が増えており、売上は前年比プラス60%と大幅な増収となった。タクシー1台当たりの売上も前年比プラス13%と好調であった。
		観光名所（従業員）	来客数の動き	・外国人観光客について、個人客が引き続き伸びており、コロナ禍前に記録した月間最高利用人数に迫る勢いで推移している。その効果で施設内にあるレストランや売店も過去最高の来客数と売上を更新している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・燃料価格の高騰が止まらないことから、ガソリンや灯油の節約、日配品の買い控えが顕著となっている。昼夜を問わず外出する人が減少している。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・今冬のイベント期間中は外国人客の入込が多く、非常に好調であった。また、例年であれば、イベント後は外国人客が減少する傾向にあるが、今年はそのようなこともなく、好調を維持している。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・月全体の売上はまずまずの金額となっているものの、日ごとの売上はかなりのばらつきがあり、安定していない状況にある。
		一般小売店（経営者）	販売量の動き	・決算セールを開催したこともあって、来客数及び売上が回復した。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・全体売上に占めるインバウンドのシェアが一定のところ安定し始めている。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・相変わらずインバウンドによる買物が多く、消費がインバウンドに支えられている。一方、道内生活者の購買動向は、物価上昇に賃金が追い付いていない状況が続いていることもあって芳しくない。

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
		スーパー（店長）	販売量の動き	・売上は前年以上に伸びているが、商品単価の上昇による影響が大きく、来客数や1人当たりの買上点数が前年を下回る日もみられる。好景気で売上が伸びているのではなく、物価高の影響で売上が増えている状況のため、景気は変わらない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・前月に続き、来客数、買上点数が前年並みを維持している。対応に難しい面はあるが、客が離れないような価格設定、サービス維持が必要になってきている。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・今年は人事異動を理由としたスーツの買換え需要が増えている。買換えの時期も前倒しとなっており、売上が底上げされている。
		衣料品専門店（エリア担当）	来客数の動き	・ここ数か月、気温が急に上昇したり、大雪が降ったりと天候が安定していなかったことから、天候に左右される日が多かった。ただし、来客数がほぼ前年並みで、客単価が前年をやや下回る状況はこれまでとさほど変わっていない。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・有料のバイクイベントにブース出展したところ、イベント全体の来場者数が前年の83%と減少したことから、趣味に使う金が減っていることがうかがえる。気軽な気持ちで会場をのぞいてみようという客も減っている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新車も中古車も販売量が前年を30%ほど下回っている。一方、サービス部門は前年から40%ほど収益が増加しており、全体としては景気は変わらない。
		自動車備品販売店（店長）	来客数の動き	・カー用品店にとって2月は閑散期であるが、今年は来客数が前年比89%と落ち込んでいる。必要な物がないと購入しないという流れが、これまで以上に強く表れていることがうかがえる。
		住関連専門店（役員）	販売量の動き	・3か月前と比べて、売上の前年比に変化がなく、販売動向にも変化がみられないことから、景気は変わらない。
		その他専門店【医薬品】（経営者）	お客様の様子	・新型コロナウイルス感染症やインフルエンザの流行が収まってきたことから、顧客がようやく動き始めた。ただし、天候の変化が極端なため、今後の動向が心配である。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（経営者）	単価の動き	・石油製品価格が高止まりしていることで客の節約志向が強まっている。販売量が前年より落ち込んでおり、厳しい状況が続いている。
		その他専門店【造花】（店長）	来客数の動き	・自社イベントを開催したところ、期間中の来場者がこれまでよりも1割強減少するなど、落ち込みが目立っていた。業界として景気の悪い状態が続いていることで、購買意欲の低下に加えて、新しいことに挑戦する意欲の落ち込みがみられ、そのことが来場者の減少につながったとみられる。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・観光客が増えていることで、飲食店街でも観光客を見掛ける機会が増えているものの、スナックのような夜型飲食店では観光客の姿は余り見掛けない。地元客の客足も遠のいたままであり、景気は変わっていない。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・台湾、韓国を中心にインパウンドの集客が堅調であった。
		タクシー運転手	来客数の動き	・日中の利用状況については、天候の急な変化や公共交通機関のトラブルの影響による増減はあるものの、大きな変化はみられなかった。夜間については、週末の利用が多少伸びるものの、月曜から木曜は余り変化がみられなかった。
		タクシー運転手	販売量の動き	・乗務員不足が顕著なため、思うような稼働台数を維持できない状況にある。乗務員の育成にも取り組んでいるが、自動車教習所の人手不足もあって、免許取得まで相当な時間を要している。
		通信会社（企画担当）	競争相手の様子	・大型商業施設での出張販売を行う際に、条件の良い場所や出店場所そのものを競合他社に取られてしまうことが増えている。予算にも限界があるため、対応に苦慮している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		美容室（経営者）	来客数の動き	・大雪と灯油価格高騰の影響で来客数がかなり減少すると見込んでいたが、余り落ち込みがみられず、例年並みの来客数であった。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・資材価格が上昇したままであり、金利も上昇局面にあることから、住宅の着工意欲が盛り上がっていない状況にある。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・分譲マンションのモデルルームを来訪する客について、購入判断に要する時間が数か月前と比べて短くなっている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・住宅ローン金利が上昇していること、建築コストが高止まりしていることから、消費者マインドは回復していない状況にある。
		商店街（代表者）	単価の動き	・販売動向をみると、低価格品と高額品の2極化が大きくなっており、中間価格帯の商材の動きが鈍くなっている。売上も全体的に減っている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・物価が高くて困るという話を客からよく聞く。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・物価の上昇に賃金が追いついていないため、景気はやや悪くなっている。金利が上昇傾向にあることもマイナスである。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・米や野菜に加えて、加工食品も価格が高騰している。来客数は前年並みを維持しているが、販売量が減少傾向にある。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・売上は前年並みを維持しているが、インバウンド効果による面が大きく、国内客による売上は減っている。買上点数は22か月連続で前年を下回っており、国内客が必要な物しか購入していないことがうかがえる。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・地方の観光地の店舗では、インバウンドの利用が少しずつ増加している。一方、周辺住民の利用は減少している。商品の値上げが影響しているためとみられる。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・セール時期を迎えているが、必要な物がある客はセール前に購入している。セールで安いからといって、特に必要ではない物を客が買うことは少なくなっている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・販売量が前年よりも減っている。理由として、新型車効果が薄れていること、物価高の影響で客の消費マインドが低下していること、当社を巡る報道がマイナス要因となっていることが挙げられる。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・春節の影響で客が増えるとみていたが、見込みほどの伸びがみられなかった。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・一部の大型レジャー施設などへの旅行は例年並みで推移しているものの、近場の温泉への宿泊旅行や出張での利用が大幅に減少している。宿泊施設や交通機関の利用料金が値上がりしている影響で売上は増えているが、販売量は前年をやや下回る状況が続いている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・旅行の新規問合せ件数について、かなり少ない状況が続いている。また、例年は社員旅行を実施していた企業が、今年は実施しないと判断するケースも増えている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・物価高の影響で、客単価の低下や来店サイクルの長期化などがみられている。
		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	・今年は天候不順の影響で海が荒れている日が多かったことから、欠航便数が大幅に増え、月全体の輸送量が減少した。
	×	スーパー（店長）	販売量の動き	・冬はどうしても支出に占める灯油やガソリンのウエイトが高くなるため、それらの価格が上昇していることで景気は厳しくなっている。店内では、必要な物をメモに書いて買物している人が多くみられる。
	×	高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・閑散期に入ったことから、観光客の利用が減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・2月及び3月の売上見込みが前年の半分ほどになっている。インバウンドが過去最高の入込数となっていることで、飲食店や宿泊施設は好調のようだが、当社のような旅行代理店が恩恵を受けることはほとんどないのが現状である。
	×	タクシー運転手	販売量の動き	・物価高騰の影響で消費者の節約意識が過去にないほど高まっている。買回品はより安い物を買うようにしたり、交通費や交際費は倅約を徹底している。
企業 動向 関連  (北海道)		-	-	-
		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・インバウンド需要の増加により、受注量や販売量はとても好調である。ただし、仕入れ面については、原材料価格の高騰や供給不安など、好ましくない状況が続いている。
		建設業（役員）	受注量や販売量の動き	・年度末を控えて、受注工事の多くが完工を迎えている。今年度は悪天候の影響を受けることが少なく、工事の進捗が順調だったことに加えて、追加工事分の上乗せもあって、計画を大きく上回る完工高と利益を確保できている。
		通信業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・仕入価格の上昇に伴い、販売価格の引上げ交渉を進めているなか、客先の理解を得られるケースが明らかに増えていることから、景況感はやや良くなっている。
		司法書士	受注量や販売量の動き	・不動産売買や住宅リフォーム関連など、不動産登記に関する受注量が増加している。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（営業担当）	取引先の様子	・労働者不足、建設資材価格の高止まりなどのマイナス要因はあるものの、国内の建設投資は堅調に推移している。大手建設会社の業況も改善傾向にある。
		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比較して受注量に変化がみられない。
		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・販売量は前年比プラス30%となっている。3か月前の販売量も前年比プラス30%と同水準であったため、景気は変わらない。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・設計業務はそれなりにあるものの、施工や工事監理まで進まない業務が多くみられる。工事費が高騰しているため、工事を断念したり、延期するケースが発生している。また、工事費の減額対応や限られた金額で対応できる施工者の模索など、今までにない業務を行う機会が増えている。
		輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・例年2月は荷動きが余り良くなく、今年も落ち着いている状況にある。本州向けの生乳は、取扱量が大きく減ることはないものの、低調に推移している。飲料関連も取扱量の少ない状況が続いている。紙パルプは堅調な荷動きとなっており、落ち込んだ分の貨物量の穴埋めに寄与している。こうした状況は春まで続くと思われる。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・企業の声として、個人消費の弱さを意識しながらも、原価上昇の対策として、商品やサービスの値上げ、省エネ投資の実施などの話を聞くようになってきた。また、人手不足対策として、省人化投資による生産性の向上など、前向きな話も聞こえてくるようになってきた。
		農林水産業（経営者）	取引先の様子	・収穫量が落ち込んでいるため、景気はやや悪くなっている。さらに、最近の物価高の影響で全体的に物が売れなくなってきたこともマイナスである。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・現場作業員の人手不足が続いていることから、依然として見込みどおりに仕事をこなせていない状況にある。冬場に物量が落ち込むことは想定していたが、国内貨物も国外貨物も想定を上回る落ち込みとなっている。
		広告代理店（従業員）	それ以外	・当社の業績が低迷している。
		その他非製造業〔鋼材卸売〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・機器の入替えや新設など、中小規模の設備更新案件などがあったことから、3か月前と比べると売上は順調であったが、建築鉄骨業界では全体的に大型案件が減っており、今後も回復が見込めないことから、厳しい状況にある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	司法書士	受注量や販売量の動き	・例年並みの仕事量となっている企業が多いものの、ガソリンや灯油などの価格が高止まりしていること、食料品の値上げが続いていることから、景気は悪くなっている。さらに、インボイス制度の導入により、企業の負担が増えていることもマイナスである。
雇用 関連 (北海道)		-	-	-
		人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・求人数は引き続き増加傾向にある。特に営業系の求人数が増えていることから、企業の事業拡大意欲がうかがえる。また、当社の紹介人材について、一次面接の通過数が3か月前の約2倍に増えていることから、人材をできるだけ早く採用したいという企業の考えもうかがえる。ただし、人数さえ確保できれば良いということではなく、これまでと同様にあくまでもスキルを重視している。
		求人情報誌製作 会社(編集者)	求職者数の動き	・全体的に応募者の減少が顕著である。さらに、求職者からの応募があったとしても、ミスマッチにより採用に至らないケースが増えている。若年労働力の減少という構造的な問題に加えて、Webも含めた様々な求人媒体の普及により、求職者の動きが分散していることが理由として考えられる。
		求人情報誌製作 会社(編集者)	求人数の動き	・企業の省人化施策の影響で全体的に求人意欲が低下しており、求人も減少傾向で推移している。ただし、宿泊業や飲食業は観光客が増加していることで求人やや増加傾向にある。
		求人情報誌製作 会社(編集者)	求人数の動き	・飲食業や運輸業など、求人数が多少増えている業種もあるが、季節要因を考慮すると、全体的な求人数は3か月前と大きく変わっていない。
		求人情報誌製作 会社(編集者)	求人数の動き	・当地の主要産業である建設業、介護関連からの求人が回復している。ここ2年ほどは求人数が落ち込んで推移していたが、そろそろ採用活動を再開しなければ、将来の経営に危機を招くことになるため、社運を賭けて募集するケースもみられる。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・1月の有効求人倍率は0.84倍であり、前年を0.04ポイント下回っている。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数は前年比で8.4%の減少、月間有効求人数は前年比で7.8%の減少となっているが、特殊要因による影響が大きく、落ち込みが大きいとまではいえない状況にある。
		学校[大学] (就職担当)	それ以外	・物価の上昇幅と比べて、賃金水準はそこまで大きく変わっていない状況にあり、求人と求職のミスマッチが続いている。人手不足は続いているものの、景気はやや悪くなっている。
	×	-	-	-

## 2. 東北(地域別調査機関:公益財団法人東北活性化研究センター)

(- : 回答が存在しない、\* : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (東北)		スーパー(店 長)	販売量の動き	・前年は来客数、販売量共に減少傾向であったが、今年はその反動もあり、増加傾向に転じている。
		百貨店(従業 員)	来客数の動き	・来客数は店舗都合による特需で増加している。月を通して冬物アイテムをまとめ買いする傾向がみられ、順調に推移している。一方、生鮮関連は厳しく、生活防衛意識の高さがうかがえる。
		スーパー(店 長)	販売量の動き	・商品の値上がりによる売上の増加が発生している。米の売上は単価上昇で前年比158%となっている。
		スーパー(店 長)	来客数の動き	・敷地内に商業施設を誘致してから来客数が増加し、売上も2けたの伸びで推移している。
		スーパー(店 長)	来客数の動き	・来客数の増加に伴い、売上は上向き基調にある。
		スーパー(商品 担当)	単価の動き	・来客数は3か月前とほぼ変わらない。しかし、買上点数が回復しつつあり、客単価が前年を上回ることもある。
		コンビニ(経営 者)	販売量の動き	・販売施策が成功し、来客数、販売数が共に伸びている。
		コンビニ(エリ ア担当)	単価の動き	・来客数は微増である。物価上昇により客単価も上昇しており、売上増加につながっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・施策を打ったことで、販売量が増加している。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・気温の上昇に伴い、春物のまとめ買いが多くなっている。
		家電量販店（従業員）	販売量の動き	・寒いため暖房器具が好調である。パソコンや携帯も前年比110%と伸びている。
		その他専門店〔靴〕（経営者）	販売量の動き	・大寒波の襲来で、売上のメインは割引している冬物商材となっており、この時期販売すべき春物商材の動きがない。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・インバウンドの国籍が多様化している。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・雪のシーズンに東北を訪れるインバウンドが増えている。アジアからはウィンタースポーツ需要も増えている。
		観光名所（職員）	単価の動き	・引き続きインバウンドは好調である。ここに来て国内客も増えている。客単価の大幅な上昇が、今の景気を下支えしている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・物価高騰により消費は落ち込んでいる。商店街には多くの高齢者が買物に来ているが、年金生活者を中心に節約ムードが高まっている。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・客は値上げに敏感で、値上げ商品の売上が極端に落ち込んでいる。しかし、高単価客の売上が好調のため、全体の売上は横ばいである。
		一般小売店〔寝具〕（経営者）	販売量の動き	・依然として商品に動きはなく、布団作りやカーテン作りの注文も少ない。
		百貨店（催事担当）	お客様の様子	・バレンタインデーや物産展などの催事のほか、化粧品やファッションの新規ショップは好調である。しかし、物価高の影響で、食品や実用品を中心に買い控えや客単価の低下がみられる。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・2月は、大雪の影響で来客数が一時的に減少したが、買上点数、客単価が伸びて、売上は悪くない。ただし、1品単価は前年並みである。野菜、米は高騰しており、ガソリン、灯油、電気、ガス等インフラコストや物流費、人件費も上がり、経費の上昇が続いている。それでも商品売価への価格転嫁が進まないのは、低価格帯商品の需要が高い傾向が続いているからである。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・物価高の影響で容量の大きい商品が売れず、少量や小分けされた商品が売れており、販売量は辛うじて前年並みとなっている。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・商品価格が上昇したため、買上点数が減少している。特に節分などのイベント時が顕著である。週末にも同様の状況が見られる。
		スーパー（業務担当）	販売量の動き	・商品の値上がりばかりが目立ち、買い控えが見受けられる。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数は若干減少しているが、客単価の上昇により売上は例年並みである。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・売上はここ数か月伸び悩んでいる。物価が高くなり過ぎているため、主婦だけでなく男性客も財布のひもが固くなっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・人の動きは良くなっているが、来客数は増えていない。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・キャンペーンの影響もあり売上は伸びているが、セール品以外の商品の動きは鈍い。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・買い控えが当たり前になっている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・法人関係の制服等の見積依頼やサンプル提出が増加している。3月中の受注に期待が持てる。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・寒波の到来により冬物商材が動いている反面、春物商材が立ち遅れており、プラスマイナスゼロである。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・少子化の影響もあり、入学式等に向けてスーツを購入する客は少なくなっているが、客単価でカバーしている。
		衣料品専門店（総務担当）	単価の動き	・来客数は前年比99%、買上率は同95%である。単価の高い季節商材の売上が悪いため、予算がクリアできていない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・前年末に決定した施策に沿って取組を行っているが、販売量の増加につながっていない。

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
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・配車量は依然安定せず、若干増えたものの、前月を上回った程度である。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・決算セールを行っているが、販売数は例年並みである。
		住関連専門店 (経営者)	販売量の動き	・受注生産をしているが販売量は変わらない。
		住関連専門店 (インテリア コーディネーター)	販売量の動き	・マンションを購入しても家具などは新調せず、今使っているものを使い続ける人が増えている。締めるところは締めて無駄を減らしている。
		その他専門店 [ガソリンスタンド] (営業担当)	販売量の動き	・1月の燃料油価格激変緩和補助金の縮小後、販売価格は高値で推移している。販売量は前年割れが続いている。
		その他小売 [ショッピング センター] (統括)	来客数の動き	・改装工事により一部の区画が閉鎖中であることに加え、気温が低いためファッション業種の主力の春物商材が動いていない。一方、周辺の競合施設が休館しているため、飲食や食物販業種を中心に来客数が増加している。全体の売上は前年比104.5%、来客数は同102.4%になっている。
		高級レストラン (支配人)	来客数の動き	・予約が低調な状況が続いている。
		観光型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・米価やガソリン価格の上昇が影響し、来客数が増えない。
		旅行代理店 (従業員)	販売量の動き	・第4四半期の販売量は前年を下回っている。
		旅行代理店 (従業員)	販売量の動き	・宿泊券販売額、旅行者数共にほぼ変わらない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・雪やアイスバーンで路面の状況が悪く、通勤、通学、通院、買物での利用者数が多い。
		通信会社 (営業担当)	お客様の様子	・顧客の設備投資意欲に変化はみられない。
		通信会社 (営業担当)	お客様の様子	・設備投資に積極的な企業がある一方、慎重な企業も多い。
		通信会社 (営業担当)	お客様の様子	・物価高、特にガソリン価格の上昇により、厳しくなっている。
		遊園地 (経営者)	それ以外	・休園時期で営業はしていないが、学校団体の予約は例年並みに入っている。
		競艇場 (職員)	来客数の動き	・来客数、売上共に変化はない。
		美容室 (経営者)	単価の動き	・客単価は6000円前後と、ここ2~3か月ほぼ横ばいで推移している。
		美容室 (経営者)	単価の動き	・来客数は伸びているが、物価高の影響でヘッドスパなどのメニューを注文しなくなっており、客単価が下がっている。
		設計事務所 (経営者)	来客数の動き	・民間事業者からの引き合いが継続しており、大きな変化はない。
		住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・少額予算の建売住宅の受注は若干伸びているが、注文住宅の受注が伸びない。
		その他住宅 [リフォーム] (従業員)	販売量の動き	・住宅設備機器は石油暖房器具の販売量が増えているが、給湯器、コンロの交換は減っている。また、リフォームは屋内の修繕工事やハウスクリーニングが増えているが、積雪や気温低下の影響により屋外の大規模工事が減っている。
		商店街 (代表者)	来客数の動き	・寒い日が続き、外を歩く人も少なく、来客数も少ない。
		一般小売店 [酒] (経営者)	来客数の動き	・雪が多いため、出歩く人が少ない。
		一般小売店 [医薬品] (経営者)	来客数の動き	・2月に入り来客数の減少が顕著で、前年の約8割になっている。物価高が主な原因とみている。
		一般小売店 [酒] (経営者)	販売量の動き	・例年以上の降雪により除雪に追われたことや暖房光熱費等の負担増が景気に大きく影響している。また、雪による交通障害等を懸念して県外からの観光客の動きが悪い。そのため、飲食店、観光施設、旅館等全ての客先への販売量が減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔雑貨〕（経営者）	来客数の動き	・2月は暖冬から一変して長い寒波が2度あり、毎日除雪に追われている。また、屋根の雪下ろしや除雪費用など想定外の出費もある。降雪が続き、客足がかなり減少している。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・化粧品と高額商品の売上は厳しい状況が続いている。特に化粧品は競合の進出で顧客離れが続いている。
		百貨店（経営者）	販売量の動き	・衣料品については1月のセール品に対する反応が弱く、再値下げをしてようやく動き始めている。物価高のため価格には非常に敏感になっている。また、気温が低い影響で、セレモニー関連商品の出足が遅くなっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・値上げにより、売上の数値自体は良い傾向にあるが、買上点数は伸び悩んでいる。環境としては悪くなっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数と販売量は9か月連続で前年割れが続いている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・上旬に早くも春物が動き出したが、その後、寒さと大雪に見舞われて来客数が減っている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・卒業・入学準備で大きな売上が期待できる時期だが、天候要因もあるのか出足が遅れている。
		家電量販店（従業員）	競争相手の様子	・2月後半に競合店が新たに開店し、客の相当数がそちらへ流れている。景気はやや悪くなっている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・メーカーの決算発表が芳しくない。客からは存続できるのかという声も聞かれ、販売量が伸びない。
		乗用車販売店（店長）	お客様の様子	・新車は生産ラインが安定したことにより、売上が前年を超えているものの、足元の受注は芳しくない。中古車は利幅が極端に少ない低価格車やアウトレットが中心の販売構造となっており、販売台数は前年並みだが収益は80%台と苦しい状況である。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・寒さのせいもあるが、2月は来客数が極端に少ない日が続いている。消費者の財布のひもは固く、レストランへ行くことに抵抗があるとみている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・2月は最終週の予約が少ない。来月は歓送迎会の時期になるが、今のところ予約の動きがない。
		一般レストラン（経営者）	それ以外	・業者からは、同業他社が苦戦しているという話を聞く。当店は比較的良かったが、周りを見ると景気は良くない。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・来客数は前年比91%となっている。
		観光型ホテル（スタッフ）	それ以外	・宿泊業としてはインバウンド需要で業績は上向きである。しかし、従業員としては物価高騰を受け、身の回りの生活は苦しい。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・物価高の影響で節約志向が高まりつつある。売上は前年並みだが、物価や光熱費などの上昇により、利益はやや減少している。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・当社契約宿泊施設の先行2か月の販売額は、3か月前と比較して5%悪化している。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・来店客は価格重視でかつ安近短の商品を求めている。財布のひもは固く、前年秋と比べても厳しい予約状況となっている。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・寒波の影響で大雪と寒さが続いているため、灯油も値上がりし、光熱費が例年の1.5倍から2倍になっており、家計の負担が大きくなっている。有料の放送サービスや通信サービスに掛ける費用は後回しになっており、新規加入者数の増加にブレーキが掛かっている。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	それ以外	・金利の引上げにより景気に減速感がみられる。物価上昇分を販売価格や人件費に転嫁できなくなっている。
		その他サービス〔寮管理〕（管理人）	お客様の様子	・物価の上昇のペースが速く、客からも先行き不安の声が多く聞かれる。景気はやや悪くなっている。
	×	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	単価の動き	・あらゆる商品が値上がりしているにもかかわらず、客単価は前年比95%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
	×	スーパー（経営者）	お客様の様子	・前年と比べて雪が多く気温も低いため、灯油代や電気代がかさんでいる。さらに、ガソリン価格が高止まりし、商品の値上げも続いているため、買い控えが続いている。
	×	コンビニ（経営者）	それ以外	・人件費、光熱費の高騰と除雪費により冬季は毎月赤字であり、経営状態はかなり厳しい。
	×	その他専門店〔酒〕（経営者）	単価の動き	・米を筆頭に価格の上昇が続いている。消費は非常に冷え込んでおり、上向く見通しが立たない状況である。
	×	その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（経営者）	販売量の動き	・今月も売上が少ない。前年からの売上減少が止まらない。いまだかつてない厳しい状況である。
	×	一般レストラン（経営者）	それ以外	・順調だった低価格の居酒屋部門の売上が今年に入り減少しており、売上が前年比90%と落ち込んでいる。出入り業者の取引先でも売上が落ち込んでいると聞く。消費者の生活は相当余裕がなくなっている。
	×	美容室（経営者）	来客数の動き	・寒さが厳しいこともあり、来客数は非常に少なくなっている。
企業 動向 関連  (東北)	-	-	-	-
		農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・米の取引価格が例年になく高値だったことにより、農業収支は大幅増益となっている。
		食料品製造業（製造担当）	受注価格や販売価格の動き	・インバウンド需要は好調だが、団体予約が落ち込んでいる。客層に変化がみられる。
		電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・取引先のビジネスで大きな区切りを迎えており、新規事業開始の動きがある。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・2月の売上も前年比では増収の見込みだが、利益が伴っていない。
		公認会計士	取引先の様子	・顧客の月次、決算状況から判断している。前月までは製造業関係の売上が上がり、小売業、サービス業、建設業の足を引っ張っていたが、今月は小売業等の業績の改善がみられ、全体としての景気はやや良くなっている。
		農林水産業（従業者）	受注量や販売量の動き	・売場をみても、農産物は変わらず売れている。ただし、全体的に高値で推移しており、消費者が積極的に買っている感じはない。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・役所を中心に印刷物の発注が減っている。依頼があっても発注価格は以前より下がっている。
		電気機械器具製造業（企画担当）	取引先の様子	・半導体製造の顧客動向に変化はみられない。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・人材不足が続いており、中途採用の募集をしても応募がない。案件があっても断らざるを得ないことがある。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・小規模工事の受注は継続しているが、受注量に大きな変化はない。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・特に工場系の投資計画が旺盛で、今後数年分の案件が決まっている。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・顧客からの値下げ要求が厳しくなっている。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・取引先や関係先において、目立った動きは見られない。
		金融業（広報担当）	取引先の様子	・燃料油や食材の価格高騰により、家計に大きな負担が掛かっている。また、大雪の影響で、交通網や対応する行政へのストレスが増大している。
		広告業協会（役員）	受注量や販売量の動き	・例年この時期は、年度末の予算消化で広告出稿が活発になるが、経済環境の先行き不安のため、動きは抑制的である。3か月前と比較しても実績は横ばいである。
	広告代理店（経営者）	取引先の様子	・期末のテレビスポット市況が予想よりも盛り上がっていない。地域の市場も同様である。来期に向けて広告予算を大幅に増やす予定の取引先も少ない。	
	経営コンサルタント	それ以外	・物価高騰、特に生鮮食品の値上がりで消費者の全般的な購買意欲を削いでいる。	
	コピーサービス業（従業員）	取引先の様子	・DX化等オフィス周りの需要はあるものの、計画実行には至っていない。	

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 [ 飲食料品卸売業 ] ( 経営者 )	受注量や販売量の動き	・毎年立春に限定商品を発売しているが、毎年複数購入している客が今年は数を減らす傾向が目立つ。生活防衛意識が高まっている。
		その他非製造業 [ 飲食料品卸売業 ] ( 経理担当 )	受注量や販売量の動き	・食品の値上げが続いており、受注量、販売量共に前年並みで変わらない。
		食料品製造業 ( 経営者 )	受注量や販売量の動き	・季節限定商品の動きは良いが、それ以外の商品の動きは良くない。1品単価が下がっている。
		食料品製造業 ( 営業担当 )	受注量や販売量の動き	・製品の販売量減少に歯止めがかからず、減少幅も拡大傾向にある。
		輸送用機械器具製造業 ( 経営者 )	取引先の様子	・業界に関係なく、取引先の動きは良くない状況である。
		建設業 ( 従業員 )	受注量や販売量の動き	・今月予定していた民間案件の交渉が遅延し、契約が次月に延期になっている。
		その他企業 [ 企画業 ] ( 経営者 )	それ以外	・今冬、当地の観光客数は想定を下回っている。観光催事や土産物店の来客数や売上もさほどではない。
	×	窯業・土石製品製造業 ( 職員 )	受注量や販売量の動き	・官需、民需共に工事の発注が低調で、需要は落ち込んでいる。
	×	金属製品製造業 ( 経営者 )	受注量や販売量の動き	・年度末の客先の在庫調整により、受注は例年よりも大きく減少している。
雇用 関連 ( 東北 )		-	-	-
		人材派遣会社 ( 社員 )	求人数の動き	・来期の採用に向けた計画が出始めており、求人数は増加傾向にある。
		人材派遣会社 ( 経営者 )	求人数の動き	・工場の設備投資に関わる電気設備や機械を販売している企業で受注に陰りがみられ、求人に対する意欲が少し下がっている。
		人材派遣会社 ( 社員 )	求人数の動き	・求人数は3か月前と同様、前年同月比で減少傾向にある。
		新聞社 [ 求人広告 ] ( 経営者 )	それ以外	・記録的な大雪により、外出控えや宿泊・観光施設の予約キャンセルがみられる。
		新聞社 [ 求人広告 ] ( 担当者 )	周辺企業の様子	・年度末に向け、広告に若干の動きがあり、売上も前年を上回っている。
		職業安定所 ( 職員 )	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比で減少が続いているが、新規求職者数も減少が続いているため、有効求人倍率は横ばいとなっている。
		職業安定所 ( 職員 )	求人数の動き	・有効求人倍率は、マイナス基調から横ばいになっている。
		学校 [ 専門学校 ]	それ以外	・委託訓練生の次年度の募集では、問合せ件数や志望者数が例年よりも減少している。再雇用者の状況に変化が出てきているとみている。
		人材派遣会社 ( 社員 )	求人数の動き	・求人数は前年比マイナスが続いており、マイナス幅は3か月前と比べて大きくなっている。
		アウトソーシング企業 ( 経営者 )	それ以外	・来年度の契約金額について増額変更を了承する客が多く、従業員の賃上げを行っている。しかし、物価の上昇に追い付いていない。
		新聞社 [ 求人広告 ] ( 経営者 )	周辺企業の様子	・物価高騰の影響により、広告を削減する動きが出ている。
		職業安定所 ( 職員 )	周辺企業の様子	・求人数は多いが、人手不足の企業によるものが多くを占めている。また、燃料価格や原材料価格の高騰による業績悪化を訴える企業が増えている。
		職業安定所 ( 職員 )	周辺企業の様子	・事業廃止や人員削減をする事業所が散見される。
		民間職業紹介機関 ( 職員 )	周辺企業の様子	・周辺の企業で減産による人員削減等が発生している。
	×	*	*	*

### 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		*	*	*
		コンビニ ( エリア担当 )	来客数の動き	・今月は特に来客数が多いため、景気は良くなっている。3月も同様に良いとみているが、それ以降については多少落ち着いてしまうかもしれない。

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
(北関東)		コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・鉄道会社から2月に発売された平日限定の乗り放題券の影響で、駅に来る客が多くなっている。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・受注があり、販売も増加傾向になっている。
		都市型ホテル(支配人)	来客数の動き	・梅まつりも始まり、観光客の増加や近隣空港の韓国便発着の影響でインバウンドも好調である。
		タクシー(経営者)	お客様の様子	・月初めから動きが良くなり、前年同月と比べて10%の増収である。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・価格改定をしているのでやや良いものの、長期間に及ぶ記録的な寒波の影響で、年齢層を問わず客足はさっぱりである。
		設計事務所(所長)	お客様の様子	・新規の問合せが来るようになっている。価格高騰は続いているが、価格が下がるのを待たずに客が動き出している。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・最近、客は必要な物しか買わない傾向が強い。おしゃべりの時間が長く、買物には結び付かない。
		一般小売店[精肉](経営者)	お客様の様子	・連日の寒さで客の動きは余り良くない。物価の上昇は止まらず、主食の米価も政府の備蓄米放出までは安くない。客はうどんやパンなどの粉ものを購入している。現在は小麦製品が買われているものの、原料の値上がりもあり、安い製品もいつ値上げになるのか、家計に響くので大変である。
		一般小売店[土産](経営者)	販売量の動き	・前年を基準にした売上達成度で比較すると、3か月前と比較すると悪くなっているものの、単月比較では売上が非常に良かった前年と同水準である。前年と同様に天候が穏やかな月で、当地は降雪も少なかったため、ほぼ全ての年代の国内、海外旅行客の出足もまずまずであった。ただし、物価高の影響が国内客の購買力は伸び悩んでいる。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・生鮮食品や日配品は商品単価の上昇に伴って買上客数が減っており、引き続き苦戦を強いられている。こうしたなか、食品大型物産展は好調であり、高付加価値商材に対する消費は、ある程度見受けられる。
		百貨店(店長)	販売量の動き	・売上は前年同月比で100%を下回るものの、堅調に推移している。
		百貨店(店長)	お客様の様子	・富裕層を中心に、購買行動が変わっていない客がいる一方、比較的若い世代を中心に、物価高の影響もあり、低価格商材にニーズが流れている。所得増加のプラスの影響は、まだ実感できない。
		スーパー(総務担当)	販売量の動き	・米やその他食品の値上がりから、購入点数の減少が見受けられる。
		衣料品専門店(販売担当)	来客数の動き	・悪い状態がずっと続いている。理由は客が外に出てこないことだが、前月同様、物価高の影響が相当にある。顧客が年配ということもあり、衣料品は生活必需品ではなく最後まで我慢するジャンルのため仕方ないが、本当に悪い。
		乗用車販売店(経営者)	お客様の様子	・この数が月、自動車販売は微減となっているものの、車検整備等のサービス部門の売上は増加で推移している。救いは1年以上前に受注した大型貨物車が納車になって、売上を伸ばせたことである。
		住関連専門店(仕入担当)	販売量の動き	・寒さが継続しているため冬物の動きが依然好調で、各カテゴリーとも販売量はやや良い状態で変わらない。
		一般レストラン[居酒屋](経営者)	単価の動き	・来客数は例年と比較しても横ばいだが、客単価が低く、売上は低迷傾向である。
		一般レストラン[居酒屋](経営者)	来客数の動き	・相変わらずだが、予約以外のフリー客の動きが鈍い。
		一般レストラン(経営者)	それ以外	・また何々が値上がりするといった話が尽きない。この状況が終わらない限り、景気回復は難しい。
	その他飲食[給食・レストラン](総務)	単価の動き	・給食部門では、米や野菜類を始め、食材関連の高値が続いている。受託先に対する値上げ交渉は、検討はしてもらえないものの、どうしても後追いの見直しになりがちである。結果、売上は維持できても、収支面が圧迫される状況が続いており、改善が難しくなっている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店（所長）	来客数の動き	・例年になく降雪が多く、スキー旅客並びに山間部で実施される雪のイベントも順調である。ただし、インバウンドの利用は落ち着いている。
		通信会社（社員）	単価の動き	・取引先から、仕入単価の値上げ要請が続いている。販売単価へ転嫁できない状況のなか、企業努力によるコストコントロールを継続している。
		通信会社（営業担当）	単価の動き	・天候不良、原材料や燃料価格の高騰が重なり、全般的な値上げが止まらず、今後の景気回復は見込めない。また、今回の予算についても、ガソリン減税は見送られ、景気刺激策も特にないことから、好材料が見当たらない。
		通信会社（総務担当）	販売量の動き	・3か月前と比較すると、販売量は1割ほど増えているものの、例年2月後半から3月中旬が年間で1番販売が増える期間のため、単純に増加傾向にあるとはいえない。前年同月比では3割も減少している。
		ゴルフ場（従業員）	単価の動き	・天候による予約の減少はあったものの、クローズになる日はなかった。単価は前年並みに推移している。
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・住宅建築費は上昇傾向にあるが、地価は数年前から現在まで落ち着いている。住宅向けの土地を扱っているため、様子見である。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・最近、当地の不動産の動きは余り芳しくない。問合せ等の数が余り多くない上に、いまだ、空室、空き家、店舗の場合は閉鎖等が目立っている。特に、後継者問題等で廃業する個人商店が多くなっている。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・宴会等が終わり、寒い時期なので来客数も少ない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・来客数は前年から微減している。店頭要因に大きな動きがないにもかかわらず、購入者数、買上点数共に前年比1割近くダウンしている。地域密着型の店舗運営だが、消費マインドの低下、消極化を実感している。
		スーパー（商品部担当）	来客数の動き	・イベントや価格訴求で集客を図るものの、人口減少、新規出店による影響等、前年と比べた来客数の減少は回復し切れない。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・今月はスキー客がかなり減っている。寒波の襲来で大雪が降ったことが理由である。特に、土日や連休が大きく落ち込んでいる。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・物価高なのに収入が増えないため、必然的に買い控えにつながっている。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・販売量は今一つで、人の動き、来客数、車の通行量も少ない。
		通信会社（局長）	単価の動き	・天候不順による野菜の価格高騰や年度末に向けて企業の価格見直しによる値上げがある。米国大統領が代わり、関税等の見直しもあり、先行きは不透明である。消費者の買い控えも一層過剰になっている。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・例年以上の寒波が2週続けて発生し、降雪による休園など影響が大きく、来園者数が減少している。
		ゴルフ練習場（経営者）	単価の動き	・仕入商材単価や光熱費、人件費の値上げで、やや悪くなっている。
		その他住宅〔住宅管理・リフォーム〕（営業）	お客様の様子	・相次ぐ値上げにより、リフォームへの関心が低くなっている。現状でよいと判断する施主が圧倒的で、なかなか受注に結び付いていない。
	×	一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・物価高が1番の原因かもしれないが、やはり客自身に不安があるため、今はお金を使いたくないという風潮が出ているのは確かである。
	×	家電量販店（店員）	販売量の動き	・前月からの伸びが前年同期よりも進捗が悪く、後退している。今月は前年比では96%と振るわない。商材別ではエアコンは好調で135%、構成比が大きい冷蔵庫が70%、洗濯機が85%と振るわない。他の商材も前年割れで着地している。
	×	乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・やはり、残業や休日出勤がない。
	×	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・閑散期ではあるものの悪すぎる。物価高なのに給与が上がらず、良くなる気配はない。昼も夜も動きがなさすぎる。
	×	旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・3か月前が販売のピークだったため、現在は閑散期なので仕方ない。

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	お客様の様子	・今年に入って1～2月とタクシーの利用客が減少している。週末でも昼夜問わず、ひっそりとしている。得意客も多くいたが、地方ではタクシー料金も高いようで、大変そうである。3月に入ると送別会の時期なので、多少は売上も上がると予想する。
企業 動向 関連  (北関東)		-	-	-
		輸送用機械器具 製造業（経営 者）	受注価格や販売 価格の動き	・取引先の10数社が価格改定を行い、若干価格が上昇した分、やや良くなっている。
		金融業（営業担 当）	受注価格や販売 価格の動き	・取引先においては受注価格、販売価格共に価格転嫁が行われており、利益率も改善している。
		食料品製造業 （経営者）	取引先の様子	・商材価格の改定がしっかりとできた取引先の状況は、良い方向へ向かっている。一方、価格改定に苦戦している取引先は、利益の確保がままならない。また、消費者の生活は物価高騰が収まらないため、日々悪くなっている。
		窯業・土石製品 製造業（総務担 当）	受注量や販売量 の動き	・年度末に近づき、製造、売上共に順調に推移している。
		電気機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・増減がない。期待はしていたものの、4月の注文書をもらっても余り変わらず、少しがっかりしている。
		輸送業（営業担 当）	取引先の様子	・現在は防災バック等、防災関連グッズの物量が増えている。また、新生活に向かい、白物家電、冷蔵庫、洗濯機、電子レンジや生活家具、寝具等は前年並みの物量を確保している。しかし、ドライバー不足が続いているなか、早めの引越し依頼と重なり、車両不足が発生し、協力会社との用車費も高くなり、利益は薄くなっている。
		広告代理店（営 業担当）	受注量や販売量 の動き	・前年同月の広告出稿に比べて単価は下がっているものの、売上は多少増えている。SNSを使った宣伝方法についての引き合いが増えている。
		経営コンサルタ ント	それ以外	・引き続き、国内の金利とインフレの動向、米国の貿易政策の先行きへの不透明感からの不確定要因のために、地域経済は生産面、消費面共に停滞感が強い。米国の関税政策の行方が定まらないため、特に自動車関連部品の製造下請企業の生産が落ち込んでいる。民間の消費活動も心理的に盛り上がりを感じない感がある。
		司法書士	受注量や販売量 の動き	・相続登記の義務化が、まだ少し良い状態を残してくれている。仕事は事務所で行っている限り、やや良い状況でずっと推移しており、3か月前と比べても変わらない。
		社会保険労務士	取引先の様子	・消費が盛り上がっていないため、消費者相手の事業所は価格転嫁に苦労している。
		輸送用機械器具 製造業（総務担 当）	受注量や販売量 の動き	・主要取引先からの受注が減産傾向にある。
	×	一般機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・当社はあらゆる製造関係業種の装置や機械部品を作っている。取引先も40～50社あるが、その全てが落ち込んでいるため、景気は悪くなっている。
	×	不動産業（管理 担当）	それ以外	・光熱費、燃料費、その他資機材の値上がりが続いているが、当社の価格改定が間に合わず、経費増加が続いている。
雇用 関連  (北関東)		-	-	-
		学校〔専門学 校〕（副校長）	雇用形態の様子	・各企業の雇用が難しくなってきたため、賃金が増えている。消費行動にも活発な動きがみられ、景気は上向きとなっている。
		人材派遣会社 （経営者）	求人数の動き	・小売、販売、食品や衣料品関連は募集があり、生鮮食料品のほか、販売は電器が若干あったように見受けられる。建設、土木は年度末を控えての受注や発注があつての募集が目立っている。住宅の修繕、改修等の現場や道路工事も目立つ。
		人材派遣会社 （社員）	求職者数の動き	・求人数に対して、求職者が慢性的に不足している。
		人材派遣会社 （管理担当）	採用者数の動き	・派遣人材の採用数に変化はない。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比で増減を繰り返している。
		*	*	*

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

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)		*	*	*
		商店街（代表者）	来客数の動き	・町全体が少し盛り上がってきたようで、新しい客が少しずつ増えている。そのため、店の雰囲気はやや良くなっている。
		商店街（代表者）	それ以外	・クレジットカードの取扱高は堅調である。寒波が週末の外出に影響することが心配されたが、都内の晴天率が高かったこともあり、寒さからくる落ち込みはなかった。ファミリー層や若年層の消費意欲も低くはない（東京都）。
		一般小売店〔文具〕（経営者）	来客数の動き	・前年11月から1月の各月と比較して、インバウンドの来客数が2割近く増加している。また、学童用品のまとめ買いや、高単価商材の買上が目立ち、前月より客単価が2～3割程度高くなっている。近隣の大規模文具店が撤退した影響もあるが、レジ客数が3割近く増加している（東京都）。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	お客様の様子	・2月は営業日がやや少ない分大変なところもあるが、店頭はある程度の来客数があり、単価もそこそこである。外商も大幅に伸びている。特に、官公庁関係が大きく増えている。12月頃にカタログ配布などいろいろな種まきをしておいたことが大きな要因とみている。何はともあれ、外商が大幅に伸びており有り難い。
		百貨店（総務担当）	単価の動き	・前年秋頃に比べると、高額品購入の動きが戻ってきている。また、外国人客の売上も伸び続けている（東京都）。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数が101%、客単価も102%と微増している。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・2月は前年比で来客数104%、売上102.7%となっており、客足が遠のくことなく、店舗を利用してくれている。単価については値上げの影響以上に上がっているとはいえない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新型車の受注が増えており、それ以外の新車も売れている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・決算月に向かってはいるが、来場者数が増えている（東京都）。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・決算期に突入し、客の動きが活発になっている。
		高級レストラン（経理担当）	単価の動き	・人件費の高騰を背景に、サービス料を30%アップしている。1人当たりの販売単価が比例して上昇しており、サービス料アップが客に受け入れられていると判断できることから、景気は良くなっている（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・今月はいつもより良い。大きなパーティーなどが多く入り、その分の売上が結構ある。客もたくさん来店し、何件かパーティーもあったため、やや良くなっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・年末は客単価が上がり景気も良かった。いつも1月に下降する傾向があるため心配していたが、そのようなことはなく、単価も上昇傾向にある（東京都）。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・米国政権の動き次第で為替市場が大きく変動する可能性がある（東京都）。
	その他レジャー施設〔ボウリング場〕（支配人）	お客様の様子	・ファミリー層が多くなっている（東京都）。	
	住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・当社は不動産デベロッパー業と総合建設業である。インバウンドを含めた観光用ホテルを扱っているが、かなりインバウンドが増えてきているため、これからホテルの稼働率も上がってくる。一方、建設業では、資材価格の高騰により、公共工事を含め、スムーズな受注ができなくなっている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・契約数が持ち直しつつある。
		一般小売店〔家電〕 (経理担当)	販売量の動き	・寒さが厳しかったため、浴室暖房などに動きがある。テレビは、海外の番組に押されるなどしており、困ったものである。通信関係の工事や照明工事などが動いている。
		一般小売店〔家具〕 (経営者)	来客数の動き	・景気は良くなっていないが、以前よりも来客数が少し増えてきている。なかなか契約には結び付かないものの、最近では外国人客等が多くなっている(東京都)。
		一般小売店〔印章〕 (経営者)	来客数の動き	・当社は印章関係を取り扱っているが、非常に低迷している。個人用実印の使用機会などは当然あるはずだが、商売としてはこれ以上ないくらい低迷している。
		一般小売店〔眼鏡〕 (経営者)	来客数の動き	・コロナ禍以降、来客数は徐々に増えてきているものの、資材高騰や円安の影響などで単価が上がり、売上が増加しても、経費や人件費も増えているため、会社の内部留保の確保が難しくなっている。大企業と違って、中小零細企業は社員の賃金を上げたくても上げられない。
		一般小売店 〔傘〕(店長)	来客数の動き	・雨量が少なく、傘の需要がないため、来客数は変わらず少ない。
		一般小売店 〔茶〕(営業担当)	販売量の動き	・売上、来客数共に前年より伸びている。
		一般小売店 〔茶〕(営業担当)	販売量の動き	・売上が伸びず低調である。固定客は何とか続いているが、なかなか新規受注が取れない。イベントでの売上、来客数は以前と変わらないものの購買意欲は落ちている(東京都)。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・米や野菜等、生鮮品の値上がり傾向が止まらず、客に買い控えが見受けられる。生鮮品の価格には寒波の影響もある(東京都)。
		百貨店(総務担当)	販売量の動き	・食料品価格の上昇が継続しており、食料品全体では緩やかな伸びを示している。バレンタイン商戦のピークを迎えた今月は、和洋菓子の売上が伸びる一方、和洋酒、ビールの売上が前年を割るなど、商品群により好不調がみられる。また、高額品の動きが良く、特にブランド時計の売上は前年比2倍を記録している。化粧品についてはインバウンドも堅調な動きを見せている(東京都)。
		百貨店(総務担当)	お客様の様子	・バレンタイン催事は、多くの客が来場し、好調に推移した。高額品の動きが厳しい。好調なショッピングと不調なショッピングとのかい離が大きい状況が続いている。
		百貨店(総務担当)	お客様の様子	・売上の推移をみると堅調であるようにみえるが、食料品等の値上がり傾向の影響も排除できない。客の消費行動から、景気が上向いているという雰囲気は余り見受けられない(東京都)。
		百貨店(広報担当)	お客様の様子	・高付加価値な消費に対するニーズは国内客、外国人客共に高いままで推移している。ただし、3か月前からその基調に大きな変化はない(東京都)。
		百貨店(営業担当)	来客数の動き	・インバウンドによる売上は相変わらず好調で、春節期間終了後も高水準を維持している。来客数の伸びは縮小しているものの、その分を客単価の上昇でカバーできている(東京都)。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・前年と比べ、今月は降雪もなく快晴が続き、来客数が伸びている。売上は、産地の天候不順により野菜や果物の供給が減少し、価格も上がっているため、食料品は厳しい。特に、バレンタインフェアは輸入チョコレートの価格が上昇し、販売個数が減少したため前年を割っている。一方、インバウンドは大きく伸びている(東京都)。
		百貨店(営業担当)	単価の動き	・一例だが、館内テナントのうち、特にコーヒーを扱う店舗において、コーヒー豆の値上がり幅が大きく、やむなく値上げに踏み切ったところ、客の買い控えが続いている。一方、青果店では、若干価格が上がっても必要に迫られて購入する傾向にあり、売上自体は減っていない(東京都)。
		百貨店(営業担当)	来客数の動き	・引き続きインバウンドが堅調で、特に大きな変化はみられない(東京都)。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・海外観光客は春節のずれの影響もあり若干鈍化したものの、引き続き高い伸び率を示している。国内需要もバレンタインを中心に好調に推移している（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・引き続き好調な化粧品に加え、今月はアパレルも好調に推移している。催事も主力の物産展が大きくプラスとなっている。しかし、野菜の価格高騰など生鮮品を中心に食料品は厳しく、全体としては景気は良いとも悪いともいえない。
		百貨店（財務担当）	販売量の動き	・円高に若干振れていることや、物価高などの懸念から、国内客、インバウンド共に販売量に大きな変化はない（東京都）。
		百貨店（管理担当）	販売量の動き	・気温の上昇とともに衣料品などの動きがやや良くなっている（東京都）。
		百貨店（店長）	お客様の様子	・衣料品、雑貨、リビングでは新生活に対応したニーズが出ている。また、近隣マンションの入居が開始され、数か月前から上向き感を維持している。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・販売量の動きがやや悪くなっている。単価が上がっているため何とか釣合いが取れている状況である。前年10月に近くに大型競合店ができた影響で、売上がやや落ちている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・値上げが続いているなかで、価格を吟味した買物をする客が増えてきている。価格を切り口にした特売のときにまとめて買って、後は必要な分だけ購入していたり、周りの競合店を含めて買い回りをしている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数は前年並みを維持しているものの、買上点数の前年割れが依然として続いている（東京都）。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・生活防衛意識がまだ強いようで、販売量、来客数は依然として前年を下回っている。単価の上昇傾向が継続しており、単価の上昇分が販売量、来客数の減少分を若干上回っているため、売上が伸びている。しかし、特売構成割合が増加しているため、利益率は減少傾向である（東京都）。
		スーパー（仕入担当）	単価の動き	・生活必需品である米、野菜、卵等を筆頭に食料品の価格高騰が続いており、1品単価が6%ほど上昇しているため、売上は前年を4%ほど上回っている。
		スーパー（食品担当）	単価の動き	・値上げが止まらず、特に米価が2倍に近い。買上単価が上がっているため売上は良い（東京都）。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・来客数の減少がみられる。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・1月から売上が前年比4%程度アップしている。来客数及び買上点数には大きな変化がないため、商材価格の高騰が売上増加の要因と捉えている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・今年に入ってから横ばいが続いている。物価高が当面続くとの見込みから、余計な物は買わない流れができていく（東京都）。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・価格を意識した販売促進が奏功し、販売量、来客数共に好調を維持している（東京都）。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・商品単価が上がっても購買意欲は変わっていない。多少の値上がりは許容されている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数が前年比103.6%と、トレンドとしては変わっていない。
		コンビニ（商品開発担当）	販売量の動き	・全体的に上向き傾向だったが、天候不順により頭打ちになっている（東京都）。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・ビル閉店セール、着物やドレスの自社展示会がけん引し、計画100%をクリアしている。企画の特殊要因で売上を確保できている状況であり、残念ながらマーケットそのものは横ばいである。ただし、マーケットの志向として、価格重視から客にとって価値ある品への購買に移行しつつある（東京都）。
		衣料品専門店（統括）	販売量の動き	・来客数が増え、売上は好調だが、目的購入が多く、不要な物、ついで買いがなく、販売量が落ちている。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・大きく景気が回復している実感はないが、新生活を含む引っ越しによるシングル需要が増えるなか、単価の上昇がうかがえる。もちろん物価上昇による商品単価の上昇もあいまってだが、ボトム商材だけで選ぶというより、保証が充実している高単価商材を選ぶ客も増えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・前月同様に来客数は少なく、土日も増えてこない。物流は安定しているが、物価上昇が主因である。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車の整備は順調に入っているが、販売は余り芳しくない。前年度に比べて2割減少している。
		乗用車販売店（総務担当）	来客数の動き	・需要が多い月ではあるものの、販売が伸長していない。
		乗用車販売店（営業）	お客様の様子	・来客数が減り、購買意欲も低下しているため、受注台数が減っている。
		その他専門店【ドラッグストア】（経営者）	来客数の動き	・今月は晴天が続き、客の来店が多い。花粉も飛び始めているため、売上の伸びが期待できる。
		その他専門店【ドラッグストア】（経営者）	販売量の動き	・販売量の動きは前年と変わらないため、景気は余り良くない。
		その他専門店【貴金属】（統括）	それ以外	・販売数量が減少しているものの、販売単価が上昇していることから、売上額全体は増加している。この傾向は以前と変わっていない（東京都）。
		その他小売【生鮮魚介卸売】（営業）	単価の動き	・相変わらず仕入価格が高いままの状況が続いており、利益が上がっていない（東京都）。
		その他小売【ショッピングセンター】（統括）	販売量の動き	・2月は特段大きな動きはない。
		高級レストラン（営業担当）	来客数の動き	・今月の実績は、2019年比では来客数79.9%、客単価129.4%、売上103.4%となっている（東京都）。
		高級レストラン（役員）	それ以外	・引き続き来客数、予約などの受注については上向き傾向ではあるものの、仕入れなどの原価、光熱費などのコスト増加により、利益的には厳しい（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・3か月前と比べて、米価や物価全般が上がっており、飲食店は本当に苦しい。客も物価が上がっている分、苦しくなっているため、外食を控えている。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・このまま昼しか客が来ないという状況は、飲食店にとっては相当厳しいものになる。居酒屋などの業態が厳しいように、他の飲食店でも夜の客入りが少なくなっていると実感している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・今月も平日は落ち着いた来客数の動きで対応できているが、やはり土日になるとかなりの来客数があり、店外で並んで待つ姿も多い。ここ何か月かは同じように毎週末多くの客が並んでいる（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・円安と物価高により、心理的に警戒感が強まっている。また、1月以降寒波が襲来し、メディアから天候に関する警告が報じられたことによっても客足が減った。業者側としては、米価高騰や原材料高、人件費高騰も響いている。
		その他飲食【カフェ】（経営者）	それ以外	・周辺地域で建築工事が急増するなか、シェアハウスやワーキングスペースルーム等、新しいタイプの住居が増加している（東京都）。
		その他飲食【給食・レストラン】（役員）	単価の動き	・急激な原材料費、人件費の増加に対し価格転嫁交渉を行っているが、取引先も理解を示すところが多く、利益の維持を図れている。世の中の環境変化は予想しにくいだが、当面は現状維持又はやや良い方向にある（東京都）。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・昨秋以降、近隣の大型コンベンション施設でのイベントや催事がたくさん入っているため、宿泊は好調を維持している。宴会関係も、秋以降は各種宴会の予約状況が新型コロナウイルス感染症発生前の水準に戻ってきており、2月とはいえ好調が続いている。
		旅行代理店（経営者）	単価の動き	・米など様々な商材の値上がりが続いているため、皆大変である。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・3か月前も好調で、そのまま好調を維持している（東京都）。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・国内旅行は伸びてきているが、海外旅行の動きが弱い。利益率の高い海外旅行が新型コロナウイルス感染症発生前の半分にも満たないため、全体的には苦戦している（東京都）。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・取扱額は変わらない。円相場が不安定である（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店（営業担当）	単価の動き	・夏に向けてヨーロッパ旅行の需要が増えているが、国内旅行については安価な料金設定の旅行が求められている（東京都）。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・今年に入り案件の受注数が増加に至っていない状況が続いている（東京都）。
		通信会社（社員）	お客様の様子	・今月は新規案件がなくなり、余り動きがない（東京都）。
		通信会社（局長）	販売量の動き	・当地域のサービス加入状況に余り変化はなく、比較的好調ではあるものの、他地域での加入状況は悪化しており、全体的には余り変わっていない。社会経済の何らかの影響による好不況はなく、将来性のあるサービスを出していかないと、業界的にはじわりと下降線をたどることになる（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、無駄を省き必要最小限の選択をする意識は相変わらず強い。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・景気の影響が、ここ数か月、低価格プランへの加入が増えている（東京都）。
		通信会社（経理担当）	お客様の様子	・年末年始の特別な時期を除くと、客はできるだけ無駄がないように気を付けているため、購買意欲に変化がない。
		通信会社（経営企画担当）	販売量の動き	・物価高が顕著になっており、生活必需品には支出せざるを得ないため、余暇に関する支出は切り詰めている（東京都）。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・通信インフラの光ファイバーへの転換が進んでおらず、競合他社とのサービス劣後を解消できていない（東京都）。
		通信会社（管理担当）	来客数の動き	・B to Bの動きとB to Cの動きに増減がある。来客数は減少の動きだが、法人は堅調なところもあり、良しあしが並ぶ（東京都）。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・資材高騰や為替関連の影響を直接受けるわけではなく、まずは取引先に影響があり、遅れて当社にやってくる（東京都）。
		ゴルフ場（従業員）	お客様の様子	・寒いためか予約が低迷している。
		パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・インバウンド効果はあるものの、全体的な来客数はそれほど伸びていない。
		競輪場（職員）	お客様の様子	・場内の飲食店で半額キャンペーンなどを行うと売上が一時的に上がるが、客から通常もこのくらいの価格にしてほしい等のリクエストが来る。なかなか遊ぶお金に余裕のない感覚になってきたようである。他の公営競技に比べ、ターゲットである層が20代前後と若いため、仕方ない。
		その他レジャー施設 [ ボウリング場 ]（従業員）	お客様の様子	・大きな変化はない（東京都）。
		その他レジャー施設 [ 複合文化施設 ]（財務担当）	販売量の動き	・値上げラッシュで、米やガソリン価格の上昇が沈静化しない（東京都）。
		その他レジャー施設 [ 総合 ]（経営企画担当）	単価の動き	・単価の動きは引き続き堅調に推移しており、3か月前と比べて大きな変化はない（東京都）。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・全体的に寒かったため、来店頻度が鈍っている。
		その他サービス [ 保険代理店 ]（経営者）	単価の動き	・仕入価格の上昇傾向がやや収まっている。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・年度末に向かっているが、ほぼ例年どおりで推移している。前年末と比較しても景況感は変わらない。
		設計事務所（職員）	それ以外	・例年この時期は官公庁の発注が増えるが、特段の変化はない（東京都）。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・相変わらずインバウンド増加のため、ホテル稼働率は好調である。収益物件の反響は以前と変わらない。物価や金利が上がっているが、富裕層の収益物件取得需要は高い。2極化が進んでいる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・当店自体の売上はたまたま3月末での引越しや建て替え、新築の話があり、以前よりやや上向きだが、周りの同業者などの話を聞くと、かなり厳しい（東京都）。
		一般小売店〔祭用品〕（経営者）	来客数の動き	・寒波の影響で外出が減り、用事がない限り出歩かない。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	お客様の様子	・生活に必要な様々な物が値上がりしており、嗜好品としての酒類は節約モードのように見受けられる。
		一般小売店〔書店〕（総務担当）	競争相手の様子	・長引く物価高の状況において、他社は価格を抑えたり、割安なパッケージプランの販売を行うなどして、取引先の財政状況が厳しいなかでも売上を辛うじて維持している。それに対し、当社は従来の価格を変更していない。利益を確保したいが、他社との価格かい離がこれ以上発生すると、現在の売上も維持できなくなるため、価格転嫁が難しい（東京都）。
		百貨店（企画宣伝担当）	販売量の動き	・食料品の値上げなどが消費者心理に影を落としている。本当に必要な物以外は買い控えムードがある。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・様々な物が値上げされている。
		スーパー（ネット宅配担当）	販売量の動き	・値上げや野菜類などの価格高騰から、販売点数の減少が顕著になっている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・近隣に競合店が1店出店したため、やや悪くなっている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・近隣大型スーパーとの競争が激しさを増し、来客数、売上共に大幅に減少している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・コンビニを複数店舗営業しているが、ネームバリューが余りないのか、来客数が前年並み以上に取れていない。客入りが戻っていないのか、当店のブランドが知られていないのか、分からない。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・前月に引き続き、米価高騰などによる主力商材の価格改定の影響を受けているのか、店舗によっては買上点数が落ち、売上が前年を下回る日もある（東京都）。
		コンビニ（従業員）	お客様の様子	・客から、物価が上がり、欲しい物を買えなくなってきたという声を聞く。買う物や食べる物を減らしたりしている様子がうかがえ、物を買えなくなっている状況では景気が良くなっているとはいえない。生活必需品ですらそのような状況である。最低限必要な物は買えるようにしてほしい。
		衣料品専門店（従業員）	来客数の動き	・物価高により消費が鈍化し、来客数が減っている。客のお金の使い方が大分シビアになっている。
		乗用車販売店（経営者）	単価の動き	・物価上昇の影響でやや悪くなっている。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・新規の受注発生が少なくなっている（東京都）。
		乗用車販売店（販売担当）	単価の動き	・一部の車種において、数万円から数十万円価格を引き上げるとの話がある。特に、軽自動車などでは数十万円となると全体の10%を軽く超える値上げのため、客の賃金が上がらなければ、車の売行きは悪くなる。景気も徐々に悪くなっていく（東京都）。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・来店するのは予算がなく中古車を購入する客ばかりである（東京都）。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	お客様の様子	・水道光熱費や食料品の値上げが止まらず、預貯金額の目減りが影響しているのか、やや悪くなっている（東京都）。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	お客様の様子	・来客数の減少、客単価の下落、ニュースの内容から、やや悪くなっている（東京都）。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・オフシーズンとなるため稼働率は低下する。例年どおりの動きなので大きな変動はない。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・団体旅行において、宿泊、交通、見学、食事の費用が上昇し続けている。特に、宿泊及び貸切バスの価格上昇が顕著である。旅行費用が増大した結果、例年と比べて参加者が集まらずに中止となる事例が増えてきている。

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
		タクシー運転手	お客様の様子	・1日を通して全体的に利用が減少している。昼間や夕方の利用が以前より減り、夜から深夜はもっと利用が少なくなっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・例年どおりだが、やはり2月はサラリーマンを始め、他の人々もタクシーでの移動が少ない(東京都)。
		通信会社(社員)	それ以外	・インバウンドや企業業績の好調さが一般消費者の生活に波及していない。日用品や食料品などの生活必需品が値上がりしたまま戻らず、給与の手取り額は目減りしている。消費者に上向き感が戻らず、引締めや停滞感がまん延している。社内でも研修や資格取得に私費を投じない傾向が強く、人材の成長がない。昇給が期待できないため、成長や昇進によるメリットを感じにくくなっており、停滞や後退が続く(東京都)。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・物価上昇の影響で娯楽への支出を抑制する傾向が強くなっている。
		通信会社(経営企画担当)	お客様の様子	・年度末に向けて契約満了となる案件が増加しており、3か月前と比べて悪化傾向にある(東京都)。
		ゴルフ場(経営者)	来客数の動き	・寒波の影響により、特に夕方以降の来場者が減少している。強風の日が多く、営業に制限が出たことも減少の要因である。来場者数は前年比98%だが、単価は106%となっており、値上げの影響はほぼ見受けられない。
		ゴルフ場(従業員)	来客数の動き	・あらゆる商品の値上げが続いている。しかし、その値上げに見合った賃上げ等により個人の所得が増えていないため、良い状況ではない。
		その他レジャー施設[映画](営業担当)	来客数の動き	・集客力のある作品とそうでない作品との2極化が激しく、企業間でも格差が広がっている(東京都)。
		その他サービス[立体駐車場](経営者)	それ以外	・閉店予定が噂された商業施設が、一向にできる見込みがない。
		設計事務所(経営者)	それ以外	・現在、当事務所では行政の指名競争入札で獲得した仕事が多く、販売量は余り関係ない。ちょうど入札参加の時期で、2~3月は非常に悪くなっている。全体の動きとしては、対応できる人数が少ないことが課題である。営業面については新規開拓を頑張っている。
		その他住宅[住宅資材](営業)	販売量の動き	・建材需要は例年以下となっており、景気の浮揚はない(東京都)。
	×	一般小売店[家電](経理担当)	来客数の動き	・今月は来客数が極端に少ない。特に、後半は売上、来客数共に少なくなっている。
	×	一般小売店[食料雑貨](経営者)	それ以外	・一部店舗が閉店したため、悪くなっている。
	×	一般小売店[生花](店員)	来客数の動き	・2月は本当に悪い。寒さと強風で最悪である。花が全く売れずどうしようもない(東京都)。
	×	衣料品専門店(経営者)	お客様の様子	・動きが少ない。
	×	衣料品専門店(役員)	販売量の動き	・1~2月とここ数年で最も売上が悪い。消費者が買い控えている。
	×	その他飲食[カフェ](経営者)	来客数の動き	・飲食店はとても悪く、米価高騰や、日用品の物価上昇により、嗜好品で高単価のコーヒーを買い控えているとみている。以前は低価格商材は動いていたが、今はそれも動かず厳しい。コーヒー豆卸の動きもとても悪く、不景気である(東京都)。
	×	タクシー運転手	来客数の動き	・例年2月は年明けにお金を使ったためやや悪くなる傾向がある。タクシー業界でこのところ顕著に表れているのは、同業者の法人数が増えて、客を取り合う状態になっていることである。今後の動きが懸念される(東京都)。
	×	ゴルフ場(経営者)	来客数の動き	・気温が低いこともあり、来場者数が厳しく、3か月前と比較すると83%にとどまっている。屋外型施設のため、致し方ないことではあるものの、集客目的での暖房器具や防寒用具の貸出しも、光熱費が高騰しているため、利益率の悪化につながるおそれがあり、簡単にはできない。

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
	x	ゴルフ場（経理担当）	来客数の動き	・2月は降雪もなく、土日祝日に限り一定のプレー需要はあったものの、来場者の中心が会員であることと、季節要因もあり、平日の稼働状況は著しく低迷している。2月の平日はビジター向けに閑散期料金を設定しており、例年であれば一定のビジター来場があるところだが、今年の落ち込みは近年みられない水準であり、物価上昇、実質賃金の減少から生活防衛を意識する動きは強い。止まらない物価上昇により営業費用はかさむ一方であり、固定費の回収も容易ではない。特に、冬季は暖房需要のために光熱費の負担が増えるなかにおいて、1月の燃料油価格激変緩和補助金の縮小が大きな痛手となっている。「楽しい日本」からは到底かけ離れた状況にある。
	x	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45%となり、悪い。3か月前も悪かったが、それと比べても約20%落ち込んでいる。今月は当社の決算月ということもあり、本来であれば特別キャンペーン展開で販売量の増加を目指していたが、住宅ローン金利上昇による不安が客の動きを止めてしまっている。
企業動向関連 (南関東)		その他サービス業 [ ソフト開発 ] (従業員)	受注価格や販売価格の動き	・中小企業も価格転嫁ができるようになっている。
		食料品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・イベント等の注文が増えているが、店頭販売は横ばいである。
		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、ゴム印、名刺印刷などを行っている。会社設立の件数が徐々に増えてきており、通常は2～3本のところ、今月は6本の注文があった。ゴム印についても会社設立に際しての注文がある。不動産や建築業界が伸びてきている (東京都)。
		不動産業 (従業員)	受注量や販売量の動き	・インバウンドは引き続き増えており、特に中国からの団体旅行が多くなっている。宿泊需要は引き続き増加が見込まれる (東京都)。
		不動産業 (総務担当)	取引先の様子	・当社が所有するビルのオフィスへの新規入居を希望するテナントからの問合せが明らかに増えており、成約にも結び付いている。賃料についても以前と比べ値引き要求が小幅になっている (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	・工業系製造業工場等の取引先からの問合せも増えてきており、取引量も新型コロナウイルス感染症発生前の水準に回復してきている。
		繊維工業 (従業員)	受注価格や販売価格の動き	・外注加工賃及び原材料費の上昇等、諸経費の増加分を一切転嫁できない厳しい状況が続いている (東京都)。
		出版・印刷・同関連産業 (経営者)	それ以外	・ペーパーレス化が進むにつれ、業種的に状況が悪化してきている。受注率も低下している。
		プラスチック製品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・年度末に向けて、本来なら受注が若干増えるところだが、動きが余り芳しくない。
		プラスチック製品製造業 (経営者)	取引先の様子	・アフターコロナは停滞が続き、新企画案件の相談等は回復傾向にあっても、成就せずに途切れてしまう状況に変わりはない。
		金属製品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・見積案件は増えてきているものの、受注にはなかなかつながらないため、総体的には変わらない。
		電気機械器具製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・例年どおりの売上で、可もなく不可もない状況である。これを打破するには一層の技術開発と努力が必要である (東京都)。
		電気機械器具製造業 (企画担当)	受注価格や販売価格の動き	・AI関連事業の拡大が当社の景気に影響してくるのはまだ先になる。
		精密機械器具製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・大きな変化はなく、受注量も増えてこない。
		輸送用機械器具製造業 (総務担当)	取引先の様子	・依然として自動車メーカーの生産販売は順調で、下請企業の業績も順調である。従業員の人件費アップにも積極的で、景気の好循環の先導役を果たしている。
		建設業 (経営者)	受注価格や販売価格の動き	・不動産価格が高止まりしており、なかなか流通しない。諸物価が上がっているのに家賃は上がらないので困っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・建築コストと施主の希望価格が折り合わない。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・材料価格の高騰がまだあり、4月から生コンクリートが値上がりするようである。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・解体業では重機や運搬をするための燃料は必須で、原油価格の高騰はかなり厳しい。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・2月は荷動きが復調している（東京都）。
		輸送業（経理担当）	それ以外	・燃料価格が高騰しており、人件費も増加しているため、収益が伸び悩んでいる。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・繁忙期が続いているが予想どおりの物量ではない。さらに、燃料価格の高騰が続いている影響もあり、収益が伸び悩んでいる。
		金融業（総務担当）	取引先の様子	・運送業等では燃料費や2024年問題による人件費の高騰もあり、利益が減少傾向にある。建設不動産業は、資材高騰や人手不足により受注が受けられないことに加え、戸建て住宅販売にも徐々に陰りが出てきている。飲食業は、売上が新型コロナウイルス感染症発生前に戻りつつあるものの、人件費高騰が利益を圧迫し始めている。観光業は、いまだ続くインバウンドの恩恵で宿泊業が好調である。総合的には景気はどちらともいえない（東京都）。
		金融業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・製造業における受注状況は依然として低水準で推移しており、現状では大きな変化はみられない。先の受注予測に対する聴取から、ウクライナ情勢の安定期待などによるある程度の増加を見込む声を聞くが、短期的なもの是不透明であり、早急な改善を期待できるほどではない。
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・不動産業者の数は市内だけでも100軒以上あるが、共同仲介という概念が徐々になくなっている。賃貸物件、売買物件それぞれ自社で扱い、増収につなげる時代になっていくようである（東京都）。
		不動産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・建設費、人件費の高騰がみられるが、不動産売買価格、賃料については高値を維持している（東京都）。
		広告代理店（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・特に大きな変化はない（東京都）。
		広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・予測よりは良化しているものの、一時的な要素が強い（東京都）。
		税理士	それ以外	・夜10時過ぎに商店街の飲食店を外からのぞくと、以前は満席だった店でもそこまで入っていない。まだ新型コロナウイルス感染症発生前の客入りには戻っていない（東京都）。
		社会保険労務士	取引先の様子	・返済不要の補助金や助成金を活用したい会社が多く見受けられる（東京都）。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・物価が上がっているため、客の購買意欲が低くなっている。
		税理士	取引先の様子	・現状では米国大統領からの関税がどこまで国内経済に影響するのかみえていない。株価も高止まりしており、今後の金利は上昇傾向で先が見えない。少数与党での国会運営が景気にどのような影響をもたらすのかも不透明である。減税だけで景気は回復しない。
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	競争相手の様子	・入札シーズンだが、この物価高のなか、変わらず安価で落札する業者が多い。何か対策をしないと大変なことになる。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は例年と変わらない状態が続いている（東京都）。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・この時期に受注量が減少することは、以前から取引先より予告されていたため、そのとおりになっている。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・取引先より中核の物流センターを閉鎖する旨の連絡があった。取扱量の減少とセンターの維持管理費の増大が主因とみられる。取引先の状況の厳しさを感じると同時に、今後の動向が気掛かりである（東京都）。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年同月と比較して芳しくない（東京都）。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・資材や燃料費、人件費が高騰しているが、中小企業では価格転嫁は難しい。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		経営コンサルタント	取引先の様子	・金属加工等の中小企業では、諸物価の急激な値上がり、初任給引上げの影響による人件費の増加など、コスト増加要因が更に増え、受注高も横ばいからやや減少傾向のなかで苦戦している（東京都）。
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	それ以外	・新規物件の見積件数が減ってきている（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	・例年2月は受注量が減る（東京都）。
	×	出版・印刷・同関連産業（所長）	受注量や販売量の動き	・年度末に向けて見積り等の引き合いが多い時期だが、案件が非常に少ない。
	×	広告代理店（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・広告業界なので、大手民放テレビ局のコンプライアンス問題が大きく響いている（東京都）。
雇用関連		-	-	-
(南関東)		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・外国人労働者への対応など、まだまだ伸び代がある（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・緩やかな拡大が継続している（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・年間で最も依頼の多い4月採用に向けて、大量の依頼が入っている。これから求人ピークを迎える（東京都）。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・年度末に向けた繁忙期に入っており、企業からの派遣求人数が増加している。業界、職種問わず全体的に増加傾向にある。人材市場が動いていることもあり、人が流動化しており、社員の退職補充としての派遣採用も例月と比べて増えている（東京都）。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・サービス業を中心に求人が増えている。1年以上ぶりに求人を申し込む事業所も増えている。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・人手不足対策として、業務効率化を推進する企業が増えている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人依頼が引き続き同程度で推移している。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・4月以降の契約更新タイミングで時給引上げを依頼するものの、5%の引上げに抵抗されるケースも多く、今後のスタッフ確保も難しい状況になっている（東京都）。
		人材派遣会社（支店長）	それ以外	・派遣受注数について、前年の伸びと比べると今年は鈍化傾向だが、前年比105%程度で推移しており、派遣需要は引き続き良い（東京都）。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・欠員の依頼がほとんどで、業務量増加に伴う求人数には変化がない。
		求人情報製作会社（経営者）	求人数の動き	・価格転嫁ができないなかで、賃上げや人材不足などの課題を抱えている状況のまま変わらない（東京都）。
		求人情報誌制作会社（営業）	求職者数の動き	・求職者の動きとしては例年どおりで、求人数は多くなっているため、求職者にとっては仕事を選びやすい状況にあるが、景気が良くなっているとはいえない。現状、上向きか下向きかは判断が難しいが、米やガソリン等あらゆる物の価格が上がっているなかで、景気の良さはとても実感できない。
		求人情報誌制作会社（広報担当）	採用者数の動き	・企業側の採用意欲は高まっているものの、転職希望者側は一段落しつつあるように見受けられる。良い条件を出さないと転職希望者が集められなくなっている（東京都）。
		求人情報誌制作会社（所長）	周辺企業の様子	・求人活動に対して後ろ向きである。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・新規求人数は前年同月比で増加している。業績は順調ではあるものの、原材料、人件費等のコストが増加している。求人しても思うように人が集まらないという声が多く聞かれるが、都内近郊のタクシー会社では応募者が集まり過ぎて車が不足したために、求人をストップしたという事例もある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・管内企業の直近3か月の新規求人数は前年同月比で3.1%増加しているものの、求人充足数は0.4%減少しており、採用活動は横ばいである（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・求人と採用決定の状況は余り大きく変わっていないが、悪くはない（東京都）。
		学校〔大学〕（就職担当）	求職者数の動き	・就職に対する意欲の低下が見受けられる（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・物価の上昇が止まらない（東京都）。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・求人はあるもののミスマッチが目立ち、採用に結び付かない。
	×	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・今まで経験したことのない最悪の状態、倒産、廃業が相次ぎ、募集するところがない。募集は運送業、介護業界などに限られている。

## 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	・今月は過去最高の葬儀件数である。これまで過去最高だった時の倍の依頼が入り、非常に忙しかった。また、各種相談や依頼もたくさん受けている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・学校販売が始まったが、前年並みで余り落ち込みがない。学校の物は必需品なので、助かっている。
		スーパー（経営者）	競争相手の様子	・前年比では売上は5%増加、来客数は7%減少となっている。原因はよく分からないものの、2月はさほど忙しくなく、平均していたようである。3月末に、近隣大型スーパーが閉店するため、その店舗の顧客、取引銀行などから注文が来ている。4月から病院の売店の仕事も増えるため、忙しくなる。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・今年は比較的、降雪がほとんどなかった。雪が降ると客足が悪くなるため非常に有り難い。春に向かって好天になるため、期待できる。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・高級食材を使ったメニューの予約は多く、売上は上がっているものの、予約のない日は通常より売上は少ない。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・イベント開催が多数あり、それに伴い、人が動いている様子が見受けられる。
		その他レジャー施設〔ボウリング場〕（経営者）	来客数の動き	・団体予約客は減っているが、週末や祝日は家族連れや若者等の一般客の来店が増えている。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・相変わらず商材の動きは静かで、依頼される業務も少ない。食品のほか、日常生活に必要な物の値上がり等にかき回されているようで、消費意欲が抑えられている状況がうかがえる。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・豪雪の前で来客数が増加し、まとめ買いをしている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・客足は減少傾向にあるが、客単価は前月と横ばいである。客単価で補っている状況である。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・降雪の影響もあり天候不良の際は、集客が大幅に落ち込んでいる。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・今月の車検、一般整備は、前月の1.5倍程度に増加しているが、これは季節要因もある。車両販売は物価高騰により様子見といったユーザーが多く、販売には結び付かない。
		自動車備品販売店（従業員）	来客数の動き	・客単価は前年を超えているものの、来客数が前年を割っている状況が続いている。
		その他専門店〔酒〕（店長）	販売量の動き	・販売量自体は、3か月前とは比較できないところもあるが、前年実績をかなり超えている。ただし、物価上昇に関連している部分もある上に、客自体の2極化が非常に進んでいる。価格上昇を受け入れるところがある一方、飲食店は非常に厳しい状況だとよく聞いている。東京の客や飲食店は非常に好調で、販売量の動きを見ても、2極化が鮮明になっている。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・天候の影響がかなりある。

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
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・新型コロナウイルス感染症発生前と同じくらい客が来ている。地元客の需要が減少している代わりに、インバウンドが増加している。また、単価が上がっているため、客数は新型コロナウイルス感染症発生前と同程度だが、売上は増加している。ただし、食材、燃料、人件費等が高騰しており、売上が増えても利益は変わらない。
		旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・来店客の旅行相談や申込み等、数量的には変わらないが、一般企業の旅行は下向き傾向となっている。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・転居のピークはまだ先なので、比較的静かな状況である。
		観光名所（職員）	それ以外	・連日、首都圏からの特急列車が満席で当地に来るほど、来客数は増加している。ただし、乗客の9割は外国人で、特定の地域、需要に限った好況であるため、波及効果はみられない。固定費や物価の上昇が著しく、収入が追い付いていない。
		遊園地（職員）	来客数の動き	・閑散期ではあるものの、天候に恵まれた日も多く、冬特有のイベントや情報発信を積極的に行っている。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・まだ冬季クローズ中だが、予約状況は前年と変わらない。
		ゴルフ場（副支配人）	単価の動き	・3か月前と同様で、価格を下げれば集客はできるが、上げると途端に難しくなる。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・物価高による工事費の増額で、予定案件が中止又は延期になることが増えている。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・今年は例年以上の厳しい寒さで、別荘に来る客が少ない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・売上不振を寒波のためだというのは簡単だが、暖かくなっても売れる見通しがあるわけではない。アーケード街の歩道に人影があることの方が少ない。
		商店街（代表者）	それ以外	・前年行われていた行政主導の景気刺激策が今年はないため、2月は前年比では大幅に落ちている。
		百貨店（経理担当）	お客様の様子	・2月前半に記録的な大雪に見舞われたことで、来客数に影響があった。また、野菜類や燃料価格の高止まりが消費マインドを冷え込ませている。バレンタインデーのチョコレート商戦はまずまずだったものの、衣料関連、特に紳士衣料の動きが鈍い。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・物価高やエネルギー高騰により、やや悪くなっている。
		コンビニ（経営者）	競争相手の様子	・競合店の出店があり、やや悪くなっている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・主要商材の値上げが続いており、おにぎりであれば1～2割、他の商材も同様に値上げしている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・当地ではさほど降雪は多くなかったのでよかったが、気温がかなり低く推移したため、客の入りが少し厳しかった。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・大雪の影響で、来店客が大幅に減少し、新車販売も2割程度落ち込んでいる。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・12月、1月は新型コロナウイルス感染症とインフルエンザの流行に、物価高による消費控えが重なって最悪だった。今月は感染症等は収まり、前月より良くなっているが、やはり物価高が重すぎる。来客数も今一つで、仕入額が上がっていてもなかなか価格転嫁もできない。デフレは終わらせてほしいからと2～3年かけて物価が上がるならよいが、米価が前年の2倍というのはさすがに無理である。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・天候そのものなのか天候に関する報道の影響が分からないが、来客数が大幅に減少している。天候が回復してからも物価高の影響が客足は非常に鈍い。前年の能登半島地震の影響があった頃よりも来客数、売上共にマイナスとなっている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・日中の運行回数はまずまずだが、夜の動きが今一つというか、非常に悪い。
	×	スーパー（店長）	来客数の動き	・米価が高くなり、以前よりも買上点数が伸びない。セール日にまとめて購入する傾向があり、複数店舗を買い回る人も少ないのではないかとみている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・今月は、やはり季節要因が天気に影響している。3か月前の11月は行楽シーズンで、県内外の客が来館していたが、2月に関しては大雪等で宿泊客数がかかり減っている。そのため、レストランの来客数も落ちている。また、米価等を始め物価高で、行動を抑えているとみている。
企業 動向 関連  (甲信越)		電気機械器具製 造業(従業員)	受注量や販売量 の動き	・何とか受注を確保できている。
		窯業・土石製品 製造業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・店頭向け商材の受注量が、やや多くなっている。
		建設業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・天候が春らしくなってきたので、工事の問合せが時々入るようになっている。
		金融業(調査担 当)	取引先の様子	・非製造業は、観光関連でインバウンド需要の増加から高水準を維持している。一方、製造業は受注の回復が遅れており、コロナ禍以降の持ち直しはあるものの、足踏み状況が続いている。
		金融業(経営企 画担当)	取引先の様子	・観光業はインバウンド需要があり、順調に推移している。人手不足により対応し切れない状況でもある。製造関係では関税及び円安から円高への不透明感から、更に厳しさを増す懸念を含んでいる。
		その他製造業 [宝石・貴金 属](経営者)	受注量や販売量 の動き	・地金の高騰から地金価格を気にする客が増えており、なかなか購入につながらない。材料高で1点単価が上がっており、売上は辛うじて前年より若干のマイナス程度だが、販売数は大きく下回っている。
	×	食料品製造業 (営業統括)	受注量や販売量 の動き	・ガソリン価格の高騰等で来場者数は減少し、売上金額の落ち込みが顕著である。
	×	電気機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・生産量が激減している。他の企業でも受注が減ったという話をよく聞く。
雇用 関連  (甲信越)		-	-	-
		職業安定所(職 員)	周辺企業の様子	・半導体関連企業の復調や、インバウンドを始めとした観光需要の高止まりで、やや良くなっている。
		人材派遣会社 (営業担当)	求職者数の動き	・正社員募集に応募が集中しているものの、条件等が想定と違ったために退職し、再度就職活動をする人が多い。就職支援講座にも人が集まらず、学校も苦渋している。そのためか、応募者のスキルが上がらない。
		職業安定所(職 員)	周辺企業の様子	・外出機会の増加、観光や宿泊、イベント、工事等での需要増加から、関連する業種である建設、食品製造、洗濯、美容、飲食店、警備、ビル清掃等の求人は堅調である。当面、景気の停滞ムードは続く。
		民間職業紹介機 関(経営者)	求人数の動き	・現場ワーカーの求人数は多いものの、技術職、専門職の求人採用は、慎重な姿勢が続いている。
		*	*	*
	×	-	-	-

## 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  (東海)		商店街(代表 者)	販売量の動き	・いろいろな物の価格が上がっている割に購買意欲の衰えはみられない。
		コンビニ(店 長)	来客数の動き	・来客数が増加傾向で、年末年始から前年比110%程度で高く推移している。特に来客数が継続して伸長しており、米飯類やパン類を中心に販売が好調である。インバウンド需要も高まっているが、細かい測定まではできておらず、影響は不明である。
		旅行代理店(営 業担当)	単価の動き	・年度末の駆け込み需要で、急きょ旅行行事の計画や旅行代金の単価上昇の相談が発生している。
		百貨店(総務担 当)	お客様の様子	・パレンタインデー催事は過去最高の売上を更新した。一方で寒さの影響により来客数が減少傾向にある上に、衣料品を中心に春物商材の動きが非常に悪い。インバウンドは引き続き好調を維持する一方、米や生鮮品の値上がりが生鮮品の買い控えにつながっており、総菜などの売上もなかなか厳しい状況である。
		スーパー(店 員)	販売量の動き	・商品がいずれも値上げの傾向にあるなかで売上が伸びているため、客の購買意欲は落ちていない様子である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・季節が進み気温が上がれば、いろいろなイベントが行われ来客数も増えるため良くなる。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・2月に入りコンビニエンスストア本部の強力な企画が続き、おにぎり、ベーカリー、特にデザートが非常によく売れて、来客数も非常に多かった。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・高単価なエアコンや冷蔵庫がよく売れている。
		家電量販店（フランチャイズ経営者）	単価の動き	・景気が良くなっているというより物価が上がっている。当店も来客数は前年並みだが、商品単価が上がっているため売上は伸びている。小物商材では5割ほど値上げした物もある。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・例年のことではあるが、この時期は販売需要が高い。また、メインの取扱メーカーの生産が順調であるため販売しやすい。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（経理担当）	来客数の動き	・年明け以降も来客数は今のところ堅調に推移している。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・エリアによるが、インバウンドによる集客ができている店は来客数が安定している。
		観光型ホテル（支配人）	販売量の動き	・ホテルの売上は今月も予算を達成し、前年を上回る。降雪の影響でゴルフ場のレストランは減収である。
		都市型ホテル（営業担当）	販売量の動き	・予約の状況は単価、予約数共に好調に推移している。インバウンドも定着している。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・月の後半に団体研修などの案件の受注が増えてきた。コロナ禍で中止していた案件がようやく復活してきたものと受け止めている。
		旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・卒業旅行、春の団体旅行などは需要があり、順調に申込みがある。それに加えてインバウンドの来日も増え続けており、ホテル、交通、食事、観光地などの利用者数も例年以上である。物価高騰は続いているが景気は良い。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・前月と比べて新規契約数が回復しており、解約数も落ち着いている。イベントに対する反響も良い。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・今月も週末はもちろん平日も商店街への来客数は多い状態が続いており、向かいの店に行くのも大変なくらいの人出である。ただし、客単価でいえばみたらし団子などのフィンガーフードを出す店は行列ができるぐらいに繁盛しているが、物販はそれほどでもない。
		一般小売店〔結納品〕（経営者）	販売量の動き	・自店は商店街のなかに位置しているが、余りにも寒すぎるため人出がない。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・ほぼ回復している印象を受ける。大量に購入する客は少なくなったものの、家庭用、ギフト共に売れている。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・例年2月は年度末の決算に向けて売上が増える時期であるが、最近は値上げの幅が大きいこともあり、個人客の財布のひもが固くなっている。反面、法人客は設備投資及び今年度の経費を決算に向けて消化するため支出が伸びている。両者のプラスマイナスで、全体としての景気は変わらない状況である。
		一般小売店〔生活用品〕（販売担当）	来客数の動き	・駅近の立地のため、観光客は増えている様子であるが逆に地元客は減っている。
		百貨店（売場主任）	それ以外	・全体的に売上単価が低くなっている。新入社員や入学式の靴を買い求める家族連れの客が増えてきたが、購入する商品は似たようなものが多く、在庫がないため希望するサイズの商品を他店に問い合わせる機会が増えている。メーカーも余り数を作っていないのか、在庫がないことが多く、断ることも頻繁なため、なかなか売上に結び付かない。客が求める商品と、メーカーに在庫がある品が合致していない。
		百貨店（営業企画担当）	単価の動き	・来客数は減少傾向であるが、前年の能登半島地震の消費マインドより若干良い印象を受ける。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（販売担当）	単価の動き	・商品価格の改定で買上率はやや下降したが、購買意欲の高さは保たれている。また、前年と比べて春節のインバウンドが増加し、1人当たりの購入点数も多い。
		スーパー（店員）	単価の動き	・売上は微増しているものの、野菜や果物全般における物価高の影響が大きいため景気が良いとは言い難い。
		スーパー（販売担当）	それ以外	・商品の単価が上がっているにもかかわらず、売上予算を達成している。
		コンビニ（企画担当）	販売量の動き	・都心部や旅行客の利用が多い店舗では来客数が前年比で増加傾向にあるが、それ以外の店舗は若干減少傾向にあり、来客数の減少を客単価の上昇で補っている状態である。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・今年の2月は気温が低く、来客数が少なくなることが不安であったが、予想よりも減らずに前年を超えている。商品で例年より売行きが好調なのは、ホット飲料や温かい揚げ物等のカウンターフードである。また、買物に行きにくい人に菓子パンなどが平日の夕方によく売れていた。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・数字上は売上や来客数等が増えているが、中身は中国の春節等のアジアを中心としたインバウンドによるもので、日本人客の動向には変化がない。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数は前年を超え、売上も微増した。アプリクーポンの施策が功を奏している。前年は雨天が多めだったが、今年は天候に恵まれた。
		コンビニ（商品企画担当）	単価の動き	・ここ数か月ほどは最寄り品を主体とする値上げにより客単価が伸長傾向であったが、2月に入ってから横ばいとなり、売上は好調ではあるものの伸長率は鈍化傾向にある。
		コンビニ（本部管理担当）	単価の動き	・売上は前年比103.7%であり、前年並みの売上を維持している。3か月前から前年比横ばいの状況が継続しており、景気に大きな変化は感じない。ただし、売上維持の理由は物価高による客単価の上昇にあるため、小売業界としては手放して喜ぶことができない。
		衣料品専門店（売場担当）	お客様の様子	・売上は伸びているが、来客数が非常に多いことによるもので、客単価は余り上がっていない。来客数の増加は立地条件と、競合店に比べ自店はレディース商品の割引率が高いことが要因となっている。
		家電量販店（営業担当）	販売量の動き	・販売量、来客数に大きな変化はない。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・車検の客が、ガソリンスタンドなど一見して安い所に流れることが増えている。
		乗用車販売店（従業員）	単価の動き	・新車の販売台数は減少しているが、なかなか車が入ってこないため入荷予定の車を大切に売るようになり、値引きをせずに売ることで販売単価は格段に上がっている。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・客との会話のなかで、いろいろな物価が上がって生活が圧迫され、これまで気にとどめてこなかった物の価格上昇まで気になり始めたという感想が出てくる頻度が増えてきた。日頃購入する品目において以前の値段の1.5倍になったり内容量が減っていたり、目に見えて物価上昇を実感すると嘆いている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・決算が近づくとつれ来客数が増える時期ではあるが、前年と比べると8割程度となっている。新車よりも中古車の引き合いが多く、程度の良い車両は飛ぶように売れている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・新型モデルが幾つか出ている割に、新規の来店が芳しくない。車両価格が高くなったせいも、新車よりも中古車の引き合いが強く、新車の売行きが良くない。
		その他専門店【書籍】（社員）	販売量の動き	・年度末向けの販売量に順調な伸びがみられる。
		高級レストラン（経営企画）	来客数の動き	・ランチタイムは前年と比べ多くの来店があるが、ディナータイムは苦戦している。自店は客単価が高価格帯であるため、節約志向から平日は特に他社に比べ苦戦する。ただし、週末等のハレの日需要は好調に推移しており、メリハリ消費が顕著に出ている。

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
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・複数人で来店する客の飲酒量が増えている。
		その他飲食【ワイン輸入】（経営企画担当）	販売量の動き	・客からは物価高による漠然とした不安感がみられるものの、品質に納得したものは購入している。むしろ、予算自体はある程度あり、何に使うかを吟味している様子である。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・前年比で5%ほど来客数が増えており若干の伸びはみられるが、3か月前と大きくは変わっていない。気候が温暖で雪の影響がないこともあり、個人客を中心に伸びている。インバウンドはさほど増えていない。
		都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・宿泊は、観光需要の客の動きが比較的良かった。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・季節柄3月は卒業や新生活準備で忙しくなる時期で、それが落ち着くと春の行楽シーズンがスタートする。気候も良くなり旅行需要が高まってくると予想する。ただし、値段は右肩上がり、物価上昇の影響でホテル代、食事代共に高くなっている。海外旅行についてはインバウンドの影響がある路線は航空券代が上がってくるため、早めの予約を促したい。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・今月は祝日や3連休があったが、ちょうどそのタイミングで大雪に当たり旅行業界としては打撃であった。
		旅行代理店（経営者）	それ以外	・駅前インバウンドが増えているが、マスコミでいわれる富裕層ばかりではなく一般層の外国人も多くみられる。昼食時のコンビニの行列には、カップラーメンなどを購入してお湯を入れる人が増えている。食料品の値上がりも響いて駅前ビルの一等地にある和食店が開業9年目にして閉店するほか、オフィス中心街の地下鉄改札口近くにできた地下商店街にも空き店舗が目立っている。
		テーマパーク（職員）	お客様の様子	・春節が落ち着き、大雪などで交通が乱れて週末の来客数が減った。
		テーマパーク職員（総務担当）	来客数の動き	・今月は寒波の影響はあったものの全体的に天候が良かった。また、下旬に試行したイベントの効果もあり、月次の目標値をやや超えることができた。
		ゴルフ場（経営者）	単価の動き	・原価は上昇するが、価格転嫁が難しい。
		美顔美容室（経営者）	販売量の動き	・1月から開始した美容商品のキャンペーンが好評で、順調に販売できている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・販売量は横ばいが続いている。
		その他住宅【不動産賃貸及び売買】（営業）	販売量の動き	・繁忙期のため賃貸住宅は当然動きが多いが、例年よりも大幅アップが求められる状況である。
		一般小売店【高級精肉】（常勤監査役）	販売量の動き	・米国の関税政策が悪影響を及ぼす気配がある。
		百貨店（経理担当）	来客数の動き	・客単価は変わらないが、連日の気温の冷え込みが客の外出控えを招いて来客数が減少し、結果として売上が伸び悩んでいる。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・予想以上の寒さの影響か、来客数が減少するなど買上が増える要素が少ない。インバウンド需要も、春節の時期のずれもあり少し低迷している。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・インバウンドは好調だが、国内消費者の動きが低調である。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・水道光熱費の高騰や商品の値上げ等により買い控えが止まらず、1人当たりの買上点数が減少しており売上は厳しい状況である。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が継続的に前年を下回る状況である。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・競合店も含めて来客数が減ってきている。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・米の価格を筆頭に野菜等の高騰が続いているため、食料品の販売量が厳しい状態である。寒さのため、衣料品や身の回りの品は動いているが、燃料代の高騰などもあり悪化している。
		スーパー（総務）	来客数の動き	・気温が低かった影響か来客数が伸びず、特に午前中の動きが鈍い。売上を取り戻すのは厳しい。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・前年の能登半島地震の特需による反動もあり、来客数が振るわなかった。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・売上は前年割れしている。地域の中小企業の人手不足は相変わらずで、仕事はあるが受けられない状況となっている。燃料コストも増えており、来客数が減少し購買力も高くない。値上げによる単価上昇があっても前年並みには届かない。
		その他専門店【貴金属】（経営者）	来客数の動き	・例年2月は厳しい傾向にあるが、今年は来客数が非常に少なく、物価高の影響もあり消費者の購買意欲が極端に低迷している印象を受ける。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・自店の客には年金生活の年配者が多いため、物価高で足が遠のいている。
		その他飲食【仕出し】（経営者）	お客様の様子	・米国の経済政策への不安感、国内政権への不安感など複数の不安要素が絡み、税の圧迫感もクローズアップされるなかで物価も上がり、消費者が節約モードになっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・最近客の動きが全く良くない。昼間は病院の予約等で多少の動きがあるが、寒波の影響が大きく作用して足が止まっている印象を受ける。これに伴って夜の客足も低迷している。
		観光名所（案内係）	お客様の様子	・人出がほとんどない。
		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・2月は日数も少ないため、どうしても売上が少なくなる。
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・例年2月は暇な時期だが、それにしても来客数が少ない。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・どの客からも物価が高いという話が出る。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・物価高騰の影響で米や食料品など生活必需品を優先するため、美容費は後回しになる。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・小規模案件も少なくなっている。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・周囲から景気の良くなるような話は聞かれない。
		その他住宅【住宅管理】（経営者）	単価の動き	・人手が足りないなかで各地の震災復興へ職人は向かい、一段と手当や人件費が上がり、ますます仕事を取りづらくなった。この先が心配である。
		その他住宅【展示場】（従業員）	お客様の様子	・拠点縮小など事業整理をする企業が増えてきている印象を受ける。
	×	商店街（代表者）	お客様の様子	・米やガソリン価格が高騰し、生活必需品の消費額が増えているため、ぜいたく品の売行きが悪くなっている。
	×	商店街（代表者）	お客様の様子	・余りにいろいろな物が値上がりしていて驚きを隠せない。米の価格は倍、それ以外の物も軒並み1.2倍程度になっている。最近訪れた飲食店では、これまで飲み放題が2000円だったが2500円に値上がりして内容も悪くなっていた。至る所で値上げだけである。
	×	コンビニ（店長）	来客数の動き	・2月は2回ほど積雪があり、例年より寒い日が多かったせいか来客数が1割ほど減少した。
	×	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・商品の半額広告を掲示したが、諸物価の上昇の影響により一見客の来店が全くない状況で、購入意欲がみられない。
	×	乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・大手自動車メーカーや大手マスコミの問題に加え、ガソリン代を筆頭とする物価高などにより、世の中を見ても国民に不安を与える要素しかない。
	×	乗用車販売店（従業員）	競争相手の様子	・競合店も含め、自動車販売の動きが全体的に良くない。車の価格はそれなりに高い状態で安定しているが、利益が出ない。例年2月の動きとしては想定内と思うが、オファーも少なく景気は悪い。
	×	美容室（経営者）	お客様の様子	・年末にパーマやカラーを施術した客の再訪が2月末～3月頃になるため、例年1月から2月はどうしても暇になる。それに加えて今年は寒波の影響で年配の客がなかなか外出できないため売上が厳しい。
	×	住宅販売会社（従業員）	それ以外	・部材の単価は下がり、職人の手間賃も上がり、客に不利な状況が変わらない。
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 (東海)		食料品製造業 (経営企画担 当)	受注価格や販売 価格の動き	・店頭価格は見込みどおり改定され、販売数量も目 立った落ち込みがない。価格に対する相対価値を認め られ、売上は順調に推移している。
		窯業・土石製品 製造業(社員)	受注量や販売量 の動き	・3月の年度末までの納品を希望する注文が、例年 になく多く入っている。焼成炉のメンテナンスを予定 していたが、消化しきれなくなってしまうため先延ばし にして対応している。
		一般機械器具製 造業(営業担 当)	受注量や販売量 の動き	・米国の関税がどうなるのか様子見であるが、中国、 国内の半導体向け投資が回復してきた。
		輸送用機械器具 製造業(品質管 理担当)	それ以外	・中途採用や派遣社員等を募集しても余り採用でき ず、採用してもすぐに辞めてしまう状況が続いてい る。
		化学工業(総務 秘書)	それ以外	・初任給30万円の導入、ベースアップなどにより賃金 は上昇し、短時間労働者の所得税非課税枠を拡大する 方向にある。これからの景気に良い影響をあたえる事 柄で、好況感を維持するようなニュースが多い。
		金属製品製造業 (従業員)	受注量や販売量 の動き	・仕事量に対する期待感は相変わらずで、活発な動き がない状況に変化はない。
		電気機械器具製 造業(企画担 当)	受注価格や販売 価格の動き	・米国の対中関税の懸念により、前倒し生産が行われ ているが大きな影響はない。当面は準備をしながら様 子見の状態が続く。
		電気機械器具製 造業(営業担 当)	受注量や販売量 の動き	・現状変化は余りない。
		電気機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・受注量、生産量が全くの横ばいである。
		建設業(役員)	受注量や販売量 の動き	・年末年始は来場者数、契約数共に伸びず厳しかった が、2月に入り客の動きが戻ってきた。契約数や来場 者数も例年並みになっている。
		輸送業(経営 者)	それ以外	・受注は盛り上がりえないまま横ばいで推移してい るが、運転手不足と燃油価格の高騰が深刻である。
		輸送業(従業 員)	受注量や販売量 の動き	・ここ数か月、瞬間的に荷量が多くなることはあるも の、1か月を終えてみると大体例年どおりの出荷量 だったというパターンが続き、割と暇なこともある。 売上がそのような状態にもかかわらず、経費は増大し ている。人材不足も響いて、この先どうなるか不透明 である。
		輸送業(従業 員)	受注量や販売量 の動き	・国内輸送量は前年同月並みである。中小企業などの 国内出荷量はほぼ横ばいである。
		輸送業(エリア 担当)	受注量や販売量 の動き	・2月は業界にとって閑散期であり、この時期をどう 乗り切るかが年間を通じて大きなポイントになるが、 今月は例年に輪を掛けて荷量が少なく、資材や建材等 の動きが悪かった。建設費の高騰により、進んでいた 建築現場にも見直しが発生している様子である。
		金融業(従業 員)	取引先の様子	・日常生活に関係のある企業では景気が変わらない状 態が続いているが、消費者側では値上げによる影響を 大きく受けている。
		金融業(企画担 当)	受注価格や販売 価格の動き	・受注価格や販売価格に資材高騰や賃上げを転嫁でき ていないため、経営にとっては厳しい状況である。実 感として景気は良くなっていない。
		不動産業(経営 者)	それ以外	・例年よりも寒い日が多いこともあり、徒歩や自転車 での外出は減少傾向にあるが、車での外出は増加して いる。今月の売上は前年を少し上回る状況となっている。
		広告代理店(制 作担当)	取引先の様子	・価格高騰にもかかわらず、紙媒体等を主として特に 週末にかけて飲食店やスーパー等の広告物が微増して いる。
		行政書士	それ以外	・相変わらず物流業者からはドライバー不足と後継者 問題を嘆く声を聞く。
		会計事務所(職 員)	取引先の様子	・小売業、飲食業には来客数が余り戻っていないが、 少し個性的なアパートを経営している企業では新規入 居者が増えている。従前のままの営業を続けていると ころは苦しいが、業態の変更や新しい取組をしている ところは好調である。この傾向は今始まったわけでは なく、以前から変わらない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他非製造業 [ソフト開発] (経営者)	受注量や販売量の動き	・景気は余り良くない。新しい仕事の要求が低下している。打破するには新規客と新商品が必要である。最近開発した新商品がヒットすることを期待する。
		食料品製造業 (社員)	受注量や販売量の動き	・国内販売には大きな変化はないが、海外への輸出の受注が減少している。
		パルプ・紙・紙 加工品製造業 (顧問)	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量がやや減少傾向である。自動車関連は同程度を維持しているが、ここに来て青果物関連が大幅に減少している。景気はやや悪くなっている。
		金属製品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共に減少している。
		輸送用機械器具 製造業(管理担 当)	それ以外	・高いガソリン代、高い米、高い野菜、今後電気代まで値上がりして、この先生活していく自信がない。
		通信業(総務担 当)	それ以外	・賃上げは一部の大企業に限定されていて、その他企業の給与は横ばいのなか、とにかく食料品の値上げで生活に余裕がない。特に米は他の食品以上に欠かせない品目のため、価格の2倍近い上昇は、生活資金を圧迫し続けている。遊び心が芽生えるような生活の安定と余裕が欲しい。
		通信業(法人営 業担当)	競争相手の様子	・公共事業において入札参加資格を持たない企業を入札説明会で見掛けるようになった。水道事業においてテレメータ装置で収集した水量データは、帯域確保された回線で集約されるのがこれまでの常識であったが、モバイル等ベストエフォートを許容する動きがある。
		金融業(従業 員)	取引先の様子	・円安及び米やガソリン等に代表される物価高騰により、生活レベルが下がっている印象を受ける。
		新聞販売店[広 告](店主)	取引先の様子	・食料品、嗜好品への購買意欲が価格の高騰で減退し、買い控えが起こっている。取引先が個人客の場合は定期購入している商品の解約などが法人に比べ顕著である。
		公認会計士	取引先の様子	・物価高の影響で、個人消費の落ち込みにより売上の減少及び利益率の悪化につながっている。特に米や石油の価格上昇が激しく、経費の増加分に売上の増加が比例していない状況である。政府の予算案の動向を消費者が強く意識しており、消費停滞の要因ではないかという声を耳にしている。サービス業は特に景気が悪化している。
	×	鉄鋼業(経営 者)	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共にこの10年で最低くらい悪い。
雇用 関連		*	*	*
(東海)		人材派遣会社 (営業担当)	求人数の動き	・4月の転職需要により派遣求人数は回復している。
		民間職業紹介機 関(営業担当)	採用者数の動き	・活動意欲の高い転職希望者が4月入社に向けて動いている状況である。面接選考時期の早期化や面接内での動機付けなど工夫を凝らした採用競争力を高める動きを各社実施している。
		人材派遣会社 (営業担当)	周辺企業の様子	・引き続きメーカーからの引き合いが多く、営業が追い付かない。しばらく収まることはない見込みである。
		人材派遣会社 (営業担当)	それ以外	・物価の上昇に賃上げが追い付いていない。
		アウトソーシング 企業(エリア 担当)	周辺企業の様子	・自動車販売は大手自動車メーカーでも順調な企業や販売不振で低調な企業に分かれている。
		職業安定所(所 長)	求人数の動き	・新規求人数は前月大幅に増加したものの、就職者も多く、落ち着きを取り戻しつつある。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・産業別の新規求人数について、建設業だけは微増となったが、製造業、運輸業、卸売・小売業、宿泊・飲食サービス業、医療業等は軒並み減少した。
		職業安定所(職 員)	周辺企業の様子	・コロナ禍からは回復の基調にあるが、原材料価格の高騰により利益の確保が難しい。また、人件費の上昇も経営に影響を及ぼしているという話も聞かれ、必ずしも良くなっていると判断できない状況である。
		職業安定所(職 員)	周辺企業の様子	・求人数に大きな変化はなく、一部の分野では人手不足が続いている。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・新規求人数、有効求人倍率の動きから判断した。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		人材派遣業（営業担当）	周辺企業の様子	・今後の国政への不安が物価上昇の不安を更におおる状況となり、中小企業にしわ寄せが影響していることから、景気動向は下降している。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・閑散期なのか法人、個人とも利用が少なく、特に法人利用が少なかった。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・新規登録者数が前年同月比マイナス50%と大幅に減少している。求人企業、特に中小企業では人材確保への強い意識はあるものの求職者の希望する賃金水準まで上昇させることができず大苦戦している。その反面、特化したスキルに乏しい求職者数は採用されづらく、遅れをとっている。
		人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・求人数は減少しているが、それ以上に求職者数が減少しているため、採用者数も減少している。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・有効求職者を前年同月比でみると、総数が18か月連続、フルタイムが22か月連続、パートタイムが17か月連続でそれぞれ増加している。
	x	-	-	-

7. 北陸（地域別調査機関：一般財団法人北陸経済研究所）

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (北陸)		-	-	-
		商店街（代表者）	来客数の動き	・今月前半は、春節で多くの中華系の客が来店した。後半は大雪の影響が心配されたが、大学生を中心とした若い世代の来店が多かった。高額品が売れているというよりも、来客数が増えて売上が伸びている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新車、中古車の販売量は3か月前と比べて増加している。ただし、客の購入に対する慎重な様子は変わっていない。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・3か月前は売上が前年を下回っていたが、直近では上回っている。
		一般レストラン（統括）	お客様の様子	・2月は寒波が2度あったことにより地元客の外出が減り、また、県外からの観光客や出張者のキャンセル等も増えたため、来客数が減っている。この後は3月の卒業シーズンに向けて、外食機会も増えるとみている。
		都市型ホテル（役員）	来客数の動き	・能登半島地震の震災復興需要の減少で、稼働率は前年より低下しているが、インバウンド需要により前々年との比較では稼働率、客室単価共に上昇している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・2月は雪の日が多く積雪もあり、家用車の使用を避けてタクシー利用をする人が多く、忙しい。
		競輪場（職員）	販売量の動き	・前月に引き続き、売上が増加している。
		住宅販売会社（営業）	来客数の動き	・積雪が多く、客足への悪影響を心配したが、思いの外、客の動きが活発である。足元の悪さによるマインドの低下よりもインフレに対する懸念が上回った印象を受ける。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・今月は2度の寒波と、それに伴い公共交通機関の運休もあったため、全体的には例年の同時期以上に商店街へ出掛ける人が少なく、平日は閑散としている。週末や百貨店のイベント時においても駐車場の空きがみられ、各店舗の売上は伸びていない。ただし、そのなかでも米国有力紙による当市の紹介記事のお陰で、観光客からの問合せが多くなっている。
		一般小売店〔書籍〕（従業員）	お客様の様子	・買い控えをしている客が見受けられ、全体的に変化はない。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・2月は雪の影響で売上が減少しており、行政の景気対策事業があるものの、低迷している。物価高騰で商品単価が上がっているため、客単価もやや伸ばしているが、購買率が継続して低下している。1月はやや改善した衣料品も、低気温が続いているにもかかわらず、冬物、春物共に需要が増えず苦戦している。人気のチョコレートは雪の影響を受けながらも善戦したが、日常食料品が低迷している。雪の影響以外でも低調が続いている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・物価高騰の影響で商品単価が上がっている。高単価な商材の動きは回復しておらず、客の節約傾向がみられる。

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（仕入担当）	販売量の動き	・生鮮食品、加工食品、米などの値上げが続くなかで販売量が顕著に落ちているが、客の来店頻度などは落ち着きを見せつつある。必要な物を必要な分しか購入しないといった傾向がみえる。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・春物の売行きが伸びることを期待していたが、2度の寒波で客足が遠のき、大きく売上を落としている。
		家電量販店（本部）	来客数の動き	・通常は降雪が落ち着くと来客数が増加するが、今年は雪が長引いたため、累計では厳しい状況である。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・2月の2度にわたる積雪により来客数は例年と比べて少ないようだが、売上は前年をやや上回る状況で推移している。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・大雪の影響で客足が遠のいている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・週末の予約は良いが、平日の集客が弱い。特にグループ客、団体客が新型コロナウイルス感染症発生前と比べてほぼ半減している。
		観光型旅館（経理）	それ以外	・1年前の能登半島地震による損害のため、休業状態が継続している。再開までにかかなりの期間を要する見込みである。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊部門は国内、インバウンド共に弱い。宴会部門は売上、件数共に回復しているが、食堂部門は寒波で来客数が減少し、全体として景気は変わらない。
		通信会社（職員）	お客様の様子	・客からの問合せ内容に変化がない。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・通信、放送サービス共に契約数が前年同期を下回っている。解約数も前年同期と比べて多くなっている。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・新規契約数等に大きな変動はみられない。
		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	・大雪の影響が来客数に出ている。利用体験人数、入会人数共に一向に増えない。
		住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・建築資材の高騰や職人不足が続いており、景気の先行きに変化がみられない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・寒波の影響とってしまえばそれまでだが、街中も郊外も、とにかく売場に客の姿がない。特に衣料関連は閑散としている。天候のせいばかりではなさそうである。
		一般小売店【精肉】（店長）	販売量の動き	・値上げ等の動きが活発になっているため、豚肉の動きは良いが牛肉の動きが少し鈍い。牛肉の方が単価が高いため、客単価が下落している。
		一般小売店【事務用品】（店長）	それ以外	・天候が悪く、来客数が少ない。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・2月は最強最長寒波の影響で、月のうち15日間は来客数が大幅に減り、売上が低迷している。バレンタインデー催事は過去最高売上を更新するなど好調な面もあったが、衣料品は春物中心の展開であったため、実需対応ができず苦戦している。
		百貨店（販売促進担当）	それ以外	・2月中旬と下旬の大雪が、ホール開催のバレンタインデー催事や物産展の来客数に大きく影響した。しかし、自分への御褒美需要やインバウンドによる購入などのプラス要素もあり、企画自体は前年並みの売上となり、比較的ダメージは少なかった。雪と寒さの影響により春物の衣料品は苦戦し、全体では前年割れである。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・米の価格高騰などの物価高により、買上点数が減少している。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・インフレによる物価高やエネルギーの価格上昇は止まらず、更に金利も上昇し、消費が抑えられている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・商品を手にとって広げたり、試着したりするが、検討で終わる客が増えている。衣料に金を回す余裕がないのではないかと。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・物価高が止まらないため、景気はやや悪くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		住関連専門店 (役員)	来客数の動き	・今月は特に天候の影響が大きかった。週末に2度の大雪があり、来客数に響いた。買上点数も減少傾向で、天候だけでなく、最近の市況にも要因があると考えられる。
		その他小売 [ショッピングセンター] (統括)	それ以外	・記録的な寒波により降雪が続き、営業そのものに影響が出ている。
		高級レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・2月前半は気象庁により10年に1度の大雪との発表があり、予約のキャンセルが相次いだ。平野部はそれほど雪の影響がなく、大きなダメージを受けた。
		タクシー運転手	来客数の動き	・豪雪の影響で公共交通が麻ひし、どこにも動けない状態のため、キャンセルが相次いでいる。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・北陸地方は2度にわたり強烈な寒波に見舞われ、客足が遠のいた。来客数が10%近く落ち込み、それに伴い売上も大きく減少している。
		住宅販売会社 (従業員)	単価の動き	・施工単価及び資材価格の高騰により建物単価が上がっており、顧客層が狭くなっている。
	×	コンビニ(店舗管理)	来客数の動き	・2度の大雪の影響で来客数が激減している。
	×	衣料品専門店 (経営者)	お客様の様子	・大雪の影響で客足が遠のいている。
	×	その他専門店 [酒](経営者)	販売量の動き	・とにかく商材が動かない。いろいろな物が値上げされていることなどが影響していると考えられる。
	×	スナック(経営者)	来客数の動き	・前年同月比で7割の売上となっている。天候に左右されやすく、足元の悪さや寒さのため客は外出を控えている。また、物価高によりサラリーマンの足が遠のいている。しかし、居酒屋などは大変忙しいと聞いている。
	×	テーマパーク (役員)	来客数の動き	・2月は2度の寒波の影響で予定の見直しやキャンセルの影響が大きく、3か月前と比較して景気は悪くなっている。
企業 動向 関連 (北陸)		-	-	-
		化学工業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・販売量が増えてきている。
		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・公共土木工事を主とする建設会社である当社では、2月は除雪作業による売上とその利益、及び大手舗装会社からの下請受注工事の完成による売上を、月次決算に反映することができている。その結果6月末決算予想も上振れする見通しである。
		金融業(融資担当)	受注価格や販売価格の動き	・幅広い業種において、売上の増加、利益率の改善がみられる。また、能登半島地震復興に係る業者の資金需要が増加している。
		税理士(所長)	取引先の様子	・小規模事業であるほど、人手不足は深刻である。また、確定申告で個人事業主の1年間の決算をみているが、ほとんどの顧問先で利益を確保できている。
		食料品製造業 (経営企画)	受注量や販売量の動き	・能登半島地震で被災してから1年余りが経過しているが、一旦失われた受注量は戻らず、いまだ震災前のレベルには程遠い状況である。
		繊維工業(統括)	受注量や販売量の動き	・生産高は能登半島地震発災前のレベルに回復しているものの、全体としては、依然として盛り上がり欠ける展開が続いている。
		一般機械器具製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・人材の採用単価の上昇やベースアップなどの対応により、人件費が増加しているものの、なかなか簡単には価格に転嫁できていない。
		電気機械器具製造業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・目先の受注動向は一部を除き増加傾向がみられず、顧客からの今後の発注予定情報にも目立った増加傾向はみられない。また、先々の動向について聞き込みを行っても、芳しい情報はなく、しばらくは現状維持が続くと考える。
		輸送業(管理会計担当)	受注量や販売量の動き	・企業間物流の物量に大きな変化がない。
		不動産業(経営者)	受注量や販売量の動き	・客からの問合せが少ない。特に個人客の活発な話がない。
		司法書士	取引先の様子	・令和6年11月、12月決算の決算書を見ると、売上は前年度を上回るが、経費の増加で利益は減少している企業が多い。
		*	*	*

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	x	-	-	-
雇用 関連		-	-	-
		*	*	*
(北陸)		人材派遣会社 (役員)	採用者数の動き	・派遣依頼数は高い水準を維持しているものの、派遣登録者の確保が難しい、という状況に変化はない。
		職業安定所(職 員)	周辺企業の様子	・物価上昇や人手不足のため、賃金を引き上げる企業が出ているが、多くはない。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・有効求人倍率は約2倍で高止まりとなっているが、原材料費、光熱費、燃料費の高騰や最低賃金の引上げ等、中小企業を中心に企業環境が厳しくなっており、事業主都合で退職した求職者が増加している。
		民間職業紹介機 関(経営者)	求人数の動き	・人手不足、不人気の業界は常に募集しているものの、人が集まらずマッチングしていない状況である。また、高齢者の求人が増えているが、これにも人が集まっていない。
		-	-	-
	x	-	-	-

### 8. 近畿(地域別調査機関:りそな総合研究所株式会社)

(-:回答が存在しない、\*:主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (近畿)		百貨店(サービ ス担当)	お客様の様子	・今月は、バレンタインデーのフェアや春節などによるインバウンド効果で来客数が増加し、前年を上回る好調となっている。また、最大級の寒波の到来で防寒商材の動きも好調で、婦人用品の売上が前年を大幅に上回ったほか、引き続きダウンやニット商材の需要も旺盛で、売上をけん引している。
		競輪場(職員)	単価の動き	・今月の客単価は9446円となり、3か月前の7458円よりも上昇している。
		一般小売店[時 計](経営者)	来客数の動き	・2月は営業日数が少ない上に、祝日が重なり、稼働できる日が少ない。中旬までは予想以上の安定感があったが、下旬に向けて寒波の襲来があり、徐々に来客数が減少した。終わってみると上旬の来客数の好調で、1か月の売上が維持できた部分がある。住宅地の路面店として、天候や気候に左右されることを改めて実感している。
		百貨店(売場マ ネージャー)	来客数の動き	・来客数の動きは、前年の12月と比較して少し良くなっており、12月比では7%増、1月比では8%増となっている。商品別には、バレンタインデー商戦などで食料品が好調に推移している一方、婦人服、紳士服などのファッション関連は相変わらず厳しい。一方、2月の外商売上は30%増、インバウンド売上も17%増と好調に推移している。
		百貨店(外商担 当)	販売量の動き	・インバウンド売上は好調が続いているほか、気温の低い日が続き、冬物商材が依然としてよく売れている。腕時計や海外ブランド品についても、高額商品が売れている。
		コンビニ(経営 者)	単価の動き	・来客数の高止まり状態が続くなか、商品の値上げが増えている影響で、客単価が上昇傾向にある。
		コンビニ(店 員)	来客数の動き	・元々海外からの客は多いが、大阪・関西万博の開催に向けて、更に増える傾向にある。
		家電量販店(営 業担当)	競争相手の様子	・競合相手の販売形態の変化により、問合せ件数が増えている。
		家電量販店(人 事担当)	販売量の動き	・大雪や気温の低い時期が続いたことで、暖房器具やエアコンの販売が伸びている。また、大学の推薦入試の時期が早まっていることで、新生活関連の需要も高まっている。
		乗用車販売店 (販売担当)	販売量の動き	・販売量は徐々に増えているが、まだ景気が良くなっているとはいえない。
		その他専門店 [宝石](経営 者)	お客様の様子	・生鮮食料品の価格がようやく安定してきたが、米の価格がまだ高いため、状況が良くなるのはまだこれからである。
		観光型旅館(経 営者)	来客数の動き	・関西ではインバウンドが増えているなか、当店ではまだ少ないものの、売上全体の底上げにはつながっている。また、日本人の宿泊者も増えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル (総務担当)	来客数の動き	・宿泊部門では、大阪・関西万博の影響で、4月の予約状況が好調である。ただし、料飲部門では集客が伸び悩んでいる。
		都市型ホテル (客室担当)	単価の動き	・客室単価が上昇しているほか、稼働率もそれほど高くないが、前年を大きく上回っている。
		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	・春節期間中はインバウンドが増えたが、春節の終了後は国内客の利用が目立っている。今年は久しぶりに寒い冬となり、ウィンタースポーツへの関心が高まったことが、国内客の利用につながっている。
		その他住宅 [ 展示場 ] (従業員)	販売量の動き	・建築資材価格や人件費の高騰により、住宅価格は相変わらず高止まりの状況であるが、住宅展示場全体の成約数は増加傾向にある。
		商店街 (代表者)	販売量の動き	・業種の違いによる、売上の前年比でのばらつきが目立つ。各業種におけるインバウンド効果も差が大きい。
		一般小売店 [ 化粧品 ] (経営者)	来客数の動き	・2月に入って前月の不調からやや回復する店舗もあり、営業日数が1日少ない状況でも、何とか前年の売上を上回る形となった。ただし、来客数は前年比で90%前半にとどまるなど、基本的には客単価の上昇による売上の増加であり、集客や買上率には課題が残る。一方、化粧品では高級ブランドの売上が伸び悩むなか、男性タレントを起用したブランドの伸びが大きい。商品よりもプロモーションに購買が左右される世代の購入減少が目立つが、月末には春の新商材の動きがみられるため、この部分には期待が持てる。
		一般小売店 [ 野菜 ] (店長)	お客様の様子	・消費者が価格に敏感になる傾向が顕著であり、全体的に高い物は売れなくなっている。
		一般小売店 [ 呉服 ] (店員)	お客様の様子	・客の様子には変化がみられない。
		一般小売店 [ 菓子 ] (営業担当)	単価の動き	・例年と同様に行事が少なく、売上が低迷している。
		百貨店 (売場主任)	販売量の動き	・日々の増減はあるものの、平均すると前年並みか、少し伸びている程度である。全体的には、来客数が減少する一方、客単価が若干上昇するという構造が続いている。
		百貨店 (企画担当)	お客様の様子	・1月の売上は前年の実績を確保できたものの、一部の富裕層による高級ブランドや美術品などの売上好調が主な要因である。その一方、大多数を占める一般客の消費意欲はそれほど高くない。
		百貨店 (企画担当)	販売量の動き	・月前半の春節期間中は、インバウンドは航空運賃の上昇で富裕層中心の来店が多く、高額品を中心に動きがみられた。一方、月後半になると航空運賃が下がってきたことで、カジュアルな服装の客が増え、化粧品のシェアが高くなっている。国内客については大きな傾向の変化はない。
		百貨店 (販促担当)	来客数の動き	・厳しい冷え込みが続くなか、防寒ファッションは息切れしつつも、クリアランスセールでの消費が堅調に推移している。一方、食品は相次ぐ値上げの影響で、来客数の減少と客単価の若干の上昇がみられるが、来客数の減少がやや上回る厳しい状況となっている。一方、インバウンドは好調で増加傾向が続いている。
		百貨店 (商品担当)	販売量の動き	・直近2か月はインバウンド、国内客共に好調となっている。
		百貨店 (マネージャー)	お客様の様子	・クリアランスセールが一段落した状況であるが、新作の動きが鈍く、依然としてセール商材を求める声があるなど、生活防衛色が強まっている。一方、店舗全体でみると、高額品などの動きは好調が続いているなど、消費の2極化が進行しており、景気全体に大きな変化はみられない。
		百貨店 (外商担当)	来客数の動き	・今月は月初めからインバウンドの増加がみられ、過去最高の水準に達している。
		百貨店 (管理担当)	販売量の動き	・婦人服や紳士服などの、主力のファッション商材の売上が前年を下回った。その一方、インバウンド需要で時計や宝飾品の売上は前年を上回り、好調に推移している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（特選品担当）	お客様の様子	・インハウスの動きが為替や飛行機の便数に左右される状況は変わらない。国内売上についても、価格の上昇によって一部の客に購入が偏る傾向に変化はない。
		百貨店（商品担当）	単価の動き	・株価の上値が重いほか、米国の関税引上げなどによる世界情勢の不安定化もあり、国内客の高額品需要が鈍化している。一方、やや円高傾向ではあるものの、インバウンド需要は好調を維持しているなど、プラスとマイナスの材料がきつ抗している。
		百貨店（販売推進担当）	お客様の様子	・大寒波や積雪により、外出を控える動きが増えたこともあり、来客数、売上共に微減となった。食品部門は堅調であったが、衣料品は特価品でも売れていない。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・円安などの影響で食品を中心に商品価格が上がっており、客の間で節約の動きが見受けられる。それに伴い、客の買上点数は減少傾向にある。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・売上は伸びているが、それぞれの商品の値上げによるもので、景気が良いわけではない。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・来客数の推移は横ばいであり、それに伴って売上も横ばいとなっている。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・米の価格の高騰に対する消費者の関心が非常に高い。5キロで5000円と、以前の2倍の水準となっており、備蓄米の放出に関する問合せもみられる。物価の上昇に伴い、特に食費を節約する動きが強まっている。
		スーパー（販売促進担当）	販売量の動き	・商品の値上げに伴う販売価格の上昇傾向に変化はない。来客数、販売量はそれほど落ち込んでいないため、前年の水準は上回っているが、人件費の高騰もあり、収益が改善できているわけではない。
		スーパー（企画）	それ以外	・売上は原価の高騰による単価の上昇で好調となっているが、利益自体が大きく上振れしているわけではない。売上の増加に伴って、利益も増えているものの、人件費や光熱費などの販売管理費の増加を吸収し切れていない。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・ここ数か月は、来客数や売上、客の様子などに変化はみられない。
		コンビニ（店員）	お客様の様子	・来客数や販売量も安定しており、特に変化はみられない。いつも買物に来店する客に大きな変化はないほか、観光客による来店も引き続き多い。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・来客数の動きに大差はなく、ほとんどが常連客であるため、全体的に大きな変化はみられない。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・クリアランスセールでは、30%割引というだけでは購入しないケースも目立つなど、客は価格にシビアとなっている。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・客の消費が2極化している。高額商品を買う客と、物価の上昇で安い商品を買う客のどちらも多く、この状況は数が月前と変わらない。
		乗用車販売店（支店長）	お客様の様子	・3か月前や12月と比べても、特に変わっていない。客の様子を始めとして、経済状況、株価共に上向いていない。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・今月は販売台数の目標を達成できそうであるが、前年比では新車がマイナス、中古車がプラスという状況である。車両価格の高騰やインパクトのある新型車種の不足から、新車販売は厳しい状況が続いている。また、新車では販売力が問われる一方、中古車では商品の確保が問われている。
		その他専門店【食品】（経営者）	販売量の動き	・値上げの影響で、増収減益の傾向が続いている。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（経理担当）	販売量の動き	・ガソリンの販売量は前年比で微減となっている。ただし、補助金の縮小でガソリン価格は上昇しているが、特に買い控えなどは見受けられない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 [医薬品] (管理担当)	販売量の動き	・風邪やインフルエンザの流行が落ち着き、感冒薬などの医薬品の売上は減少となった。一方、春物商材への需要のシフトに伴い、化粧品や化粧雑貨の売上は増加している。また、食品や日用雑貨などの生活必需品の売上も順調な推移となっている。3か月前と比べて来客数に変化はないが、客単価や1品単価は若干の上昇となっている。
		その他専門店 [宝飾品] (販売担当)	単価の動き	・閑散期とはいえ、この数か月は変化がなく、来客数、売上単価共に低調なままである。
		その他小売 [ショッピングセンター] (総括)	販売量の動き	・売上は前年を上回っているものの、インバウンドを除くと前年並みである。
		その他小売[インターネット通販] (オペレーター)	販売量の動き	・受注、問合せ共に、受電数に変化はない。
		高級レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・例年この時期は予約が少ないが、今年は落ち込む日が少ない。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・物価上昇の影響で、利用者の来店回数が減少している。また、売上の多い日と少ない日の差が大きく、不安定な営業状態が続いている。全体としては、春節によるインバウンドの来客が予想を大きく下回った割に、横ばいの動きとなっている。
		その他飲食[自動販売機(飲料)] (管理担当)	単価の動き	・商品の値上げは仕方ないという空気になりつつある。全ての商品が値上がりしているため、客が気づかない間に支出が増える。
		観光型ホテル (経営者)	販売量の動き	・春節が終わっても、引き続きインバウンドが好調なほか、国内客の動きも活発である。
		都市型ホテル (管理担当)	お客様の様子	・景気の上向いている様子が、客の動向からはみられない。
		都市型ホテル (管理担当)	来客数の動き	・春節による一時的なインバウンドの増加があったものの、国内消費の回復は鈍く、単価も低水準であるため、景気の上昇が実感できる状況ではない。
		都市型ホテル (客室担当)	来客数の動き	・客室単価が上昇している一方、稼働率は少し低調である。時期的な動きもあるが、常連客が宿泊しにくくなっている感覚があり、実際にそうした声も少し始めている。
		旅行代理店 (支店長)	お客様の様子	・為替の影響や物価の上昇により、海外旅行の伸びは戻っていない。国内旅行もインバウンドの増加で宿泊先が確保しにくくなっている。
		旅行代理店 (役員)	販売量の動き	・受注件数、客単価共に、ほぼ横ばいで推移している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・消費者の間で節約志向が徹底されており、タクシーは最低限の利用となっている。
		通信会社 (経営者)	お客様の様子	・ガソリンや原材料価格の高騰により、利益が圧迫されている。
		通信会社 (営業担当)	お客様の様子	・物価が上昇するなか、インフラ関連の支払を安くしたいという客が多い。通信サービスの販売では、スタート割キャンペーンを業界全体で頻繁に行っており、価格競争に陥っている。
		通信会社 (役員)	販売量の動き	・携帯電話、スマートフォンの販売台数は、前年並みで推移している。
		テーマパーク (職員)	お客様の様子	・国民の生活水準が上向く施策に乏しいため、先行きには期待できない。
		住宅販売会社 (従業員)	単価の動き	・開発事業用地はホテル、マンション、オフィス、商業用共に購入意欲が強く、価格の高騰が続いている。さらに、建築費の上昇も続くなかで、賃料や販売価格への転嫁が順調に進むかは不透明な状況である。
		その他住宅[情報誌] (編集者)	お客様の様子	・新築マンション、戸建て住宅の価格は引き続き上昇している。ただし、都心部のマンションは実需層の手が届かない水準になってきた反面、戸建て住宅の価格上昇は限定的であるが、低価格物件は客の動きが比較的鈍い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	それ以外	・今月はインバウンドの需要が大きい一方、国内客の購買が少なく、売上は前月比で5%減少している。
		一般小売店〔手ぬぐい〕（経営者）	お客様の様子	・国内客を中心に購買意欲が落ち込んでいる。商品の価格をみて、購入を控える客も見受けられる。
		一般小売店〔書籍〕（管理担当）	来客数の動き	・来客数の前年比が回復しない。週刊誌の廃刊等のニュースもあり、定例的に購入していた客が更に遠のくことを考えると、早急に対策を講じなければならない。
		百貨店（広報担当）	販売量の動き	・春節期間の終了後は、やや円高基調が進んだ影響もあるのか、インバウンド売上の増加率が少し鈍化している。国内客については、気温の影響もあって春物ファッションの動きは鈍いが、冬物のアウターが引き続き好調に動いたため、売上全体としては堅調な推移となっている。
		百貨店（宣伝担当）	単価の動き	・インバウンド売上は堅調であるが、国内客による売上の落ち込みが激しい。野菜を始めとする日用品価格の高騰により、主力客である中間層の節約志向が顕著で、不要不急の買物はできるだけ控える雰囲気となっている。
		百貨店（マネージャー）	お客様の様子	・2月に入り、前半はバレンタインデー商戦や春節の影響で、国内消費、インバウンド需要共に好調となった。ただし、中旬以降は寒さや値上げの影響で購買心理が悪化し、国内消費は婦人服や靴などで約10%減となるなど、節約行動が進んでいる。また、インバウンドも客単価が約35%ダウンするなど、全体的な伸び率が鈍化しており、これまでの国内消費が横ばいで、インバウンド消費が大幅に増えるという図式が変化しつつある。
		百貨店（売場マネージャー）	販売量の動き	・大寒波の影響もあるなか、来客数、販売量共に厳しい状況となっている。インバウンド需要も春節以降は低迷しており、売上自体が苦戦している。
		スーパー（店員）	単価の動き	・雪の影響もあって野菜の価格が全く下がらず、売行きが悪化している。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・値上げの影響で、米や食品の買上点数が減少し、売上、利益共に減少傾向となっている。果物も、主力のいちごの相場が上がった影響で、販売点数は大きく前年割れしている。一方、鍋物関連については気温の影響で若干増えている。
		スーパー（企画）	販売量の動き	・今月の販売量は、年末商戦のあった12月以前の水準で推移しており、大きな変化はない。
		スーパー（社員）	単価の動き	・商品価格が上昇するなかで、多くの店舗では競合店との価格競争に追われている。それに伴い、前年のように販売数量の減少を単価の上昇では補えず、売上の確保に苦戦する店舗が多くなっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・2月に入って気温が下がり、朝晩の来客数が約8%減っているため、売上も約10%減少している。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・相次ぐ値上げにより、客の節約行動が目立っている。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・インバウンドが減少している。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・3か月前と比べ、来客数や売上単価が悪化している。また、前年比でも悪化しているが、好調であった1月の反動によるものである。さらに、例年であれば春物商材が動き出す時期となるが、当地としては珍しく雪の降る日が多いなど、天候要因による悪影響も出ている。
		衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・気温の低い日が続く、来客数も減っている。
		家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・来客数が減少している。4月から大きな値上げを控えているため、駆け込み需要を期待しているが、なかなか期待を上回るまでには至っていない。
		住関連専門店（店長）	来客数の動き	・例年であれば、春に向けて来客数が増えるが、今年は減少している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・前年と比べて寒い日が続く、近隣の商店街も人通りが少ない。夜の時間帯は更に人通りがない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般レストラン（企画）	販売量の動き	・客単価が上昇するなか、販売量は微減にとどまっているが、来客数は約4%減少している。
		その他飲食[洋菓子]（管理担当）	来客数の動き	・3か月前よりも、来客数の前年比が悪化している。基本的には、天候による外的な影響が強い。
		観光型旅館（経営者）	お客様の様子	・物価の上昇により、客の選択の目がシビアになっている。しっかりと価値を伝えるかどうかで、業界内での勝敗が変わってきている。
		都市型ホテル（客室担当）	来客数の動き	・閑散期に入り、週末でも空室の残る日が出ている。単価を上げて販売を行っているため、売上は前年を上回っているが、販売室数は減少し、想定した水準に届いていない。
		旅行代理店（支店長）	来客数の動き	・季節的な動きもあるが、来客数が減少している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・大阪・関西万博の開催を控えているが、社会全体の動きや夜の繁華街の動きが変わってきた影響か、単なる不景気の影響か、余り良くない雰囲気となっている。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・総販売量が落ちている。
		美容室（店員）	単価の動き	・使用するトリートメントのランクを下げる動きや、カラーやパーマのオーダーを見送るケースが目立っている。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・流通量が減り、広告への反響も減少している。
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・建材価格が高止まりし、利益が圧迫されている。
		住宅販売会社（総務担当）	来客数の動き	・諸物価の上昇に伴い、購入意欲が高いのは新築住宅がすぐに必要な人だけであり、来客数が減少している。
		その他住宅投資の動向を把握できる者[不動産仲介]（経営者）	それ以外	・金利の上昇や、米国の関税引上げによる影響に加え、物価も上昇している。
		その他住宅[住宅設備]（営業担当）	お客様の様子	・物価の上昇が止まらず、日々の食費や外食費が数年前の1.5倍に増えている。米の価格は2倍以上に上がっているなか、政府の対応は後手に回っている。春闘での賃金のベースアップは、大企業を中心に活発な報道が増えているが、中小企業にまで波及するかどうかは不安である。
	×	一般小売店[ガラス細工]（店長）	お客様の様子	・食料品価格などの値上げで、購入意欲が低下している。
	×	百貨店（売場主任）	単価の動き	・コロナ禍が完全に終了し、本来の人の流れが回復することで、ギフト需要やイベント需要は好調となっている。特に、パレンタインデー商戦はカカオ価格の高騰による値上げがあったものの、前年比15.6%増と非常に好調となった。その一方、生鮮食品は野菜価格の高騰による買い控えの影響で、11.0%減と苦戦している。
	×	百貨店（マネージャー）	来客数の動き	・米や野菜価格の高騰による消費マインドの低下に加え、2度の寒波襲来で周辺交通事情が乱れたほか、メディアでの不要不急の外出自粛の呼び掛けもあり、大きな影響が出ている。
	×	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数が前年比で4割減となったほか、売上も減少している。
	×	家電量販店（経営者）	販売量の動き	・補助金が一旦終了した影響か、リフォーム関連の販売量が減少している。
	×	家電量販店（店員）	販売量の動き	・レジ客数は前年よりも増えているが、単価、買い回り点数共に、前年よりも減少している。
	×	家電量販店（店員）	お客様の様子	・物価の上昇が続き、客の購入マインドも低下している。消費意欲はあるようにみえるが、購入には至らない状況であり、今後も物価の上昇が続けば更に深刻化する。
	×	一般レストラン（店主）	来客数の動き	・2月は観光地が最も暇な月であり、天候要因に左右されるほか、今年は特に寒いため、客の動きは非常に悪い。地元の客にも動きがみられない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
企業 動向 関連  (近畿)		-	-	-
		食料品製造業 (経理担当)	受注量や販売量 の動き	・前年と比べて上向き傾向にある。
		金融業〔保険〕 (経営者)	取引先の様子	・売上が増えてきたという声が出ている。不動産市況も上向いており、商業地の空き店舗も減少し、賃料も上昇している。
		広告代理店(営業担当)	受注量や販売量 の動き	・今月に入って、3月までの駆け込み広告の注文が増えている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・取引先の再開ビル店舗ゾーンでは、従来は空き店舗が出ると、長らく空室のままであったが、最近は問合せが多く、すぐにテナントが決まる。しかも以前と比べて賃料が少し上がっている。
		繊維工業(総務担当)	受注価格や販売 価格の動き	・販売価格の値下げ要求が当たり前となっており、経費分の粗利益が確保しにくい。
		パルプ・紙・紙 加工品製造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・従来どおり、月末になると在庫調整や納期の変更が多く出てくる。
		化学工業(製造担当)	受注量や販売量 の動き	・4月から7月の製造の予定が立っていない。
		化学工業(管理担当)	受注量や販売量 の動き	・電装品向け、家電向け共に、取引先の好不調のばらつきが大きいため、全体としては変わらない。
		プラスチック製 品製造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・受注はできているが、生産量は減少気味である。
		金属製品製造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・半導体関連や電子部品などの特殊な製品を除いて、一般的な製品の荷動きが悪く、先行きに明るさもみられない。
		一般機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・ここ数か月は業況が低迷しており、今後もこの傾向は変わらない。
		電気機械器具製 造業(宣伝担 当)	受注量や販売量 の動き	・エアコンや電子レンジの販売が前年を上回る一方、全自動洗濯機や冷蔵庫などの大型商品は前年を割り込む動きとなっている。
		建設業(経営者)	受注価格や販売 価格の動き	・建設資材価格や労務費などの価格上昇が続いている。計画時の予算と現状の価格の差が大きく、予算不足による工事の凍結や縮小も起きている。
		建設業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・問合せや引き合いの状況に、変化はみられない。
		輸送業(経営者)	受注価格や販売 価格の動き	・運賃は一旦少し上昇したが、ここへきて値下げの要請がきている。得意先の荷物も増えているわけではなく、経費ばかりが上昇しているため、少しでも運賃の値下げをしてほしいという意向である。
		金融業(営業担当)	取引先の様子	・輸送価格の高騰によって流通経費が大幅に増えており、物価の底上げにつながるほか、金利の引上げにより景気の回復にもブレーキが掛かる。
		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	・ターミナル駅は相変わらずのにぎわいであるが、それ以外の駅は来客数の減少傾向が見受けられる。平時は節約しながら、週末を中心に繁華街に買物に出掛けるといった傾向が強まっている。
		その他非製造業 〔機械器具卸〕 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・製品の値上げが続いている状態であり、値上げの通知や申請に時間が掛かるため、前向きな営業活動に時間が割けていない。
		その他非製造業 〔衣服卸〕(経営者)	受注量や販売量 の動き	・コストの上昇で、店頭の販売価格を上げざるを得ない日用品が増えており、購買点数が減っている。1月以降は一段と動きが悪くなっており、売上は単価が上がった分だけ増える傾向にあるが、必ずしも価格転嫁はできておらず、利益は減少傾向にある。
	食料品製造業 (従業員)	受注量や販売量 の動き	・家庭向け商材の一部が、農産物価格の高騰で著しく出荷が減少している。業務用商品は安定しているが、家庭向けは使用する食材価格の上昇による影響を受けやすい。	
	食料品製造業 (営業担当)	受注量や販売量 の動き	・2月は気温が低く、気候も良くなかったことで客の外出も減少し、飲料関連の売上は少し悪くなっている。	
	窯業・土石製品 製造業(管理担 当)	受注量や販売量 の動き	・依然として、物価の上昇やガソリン価格の高騰による買い控えが進んでおり、取引先からの受注量も減少傾向にある。それに伴い、毎月の売上がやや減少に転じている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他製造業 〔履物〕（団体職員）	受注量や販売量の動き	・市場の動きが鈍く、インフレが続いているため、消費者の価格への反応が敏感になっている。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・アパレル店舗の撤退が止まらず、1階の空き店舗が増加している。家賃が下がり、空室率が上がるなど、景気が悪くなっている。
	×	金融業〔投資運用業〕（代表）	それ以外	・インバウンドの受入れで一部の企業は潤っているが、増税への懸念により、働く意欲を失っている労働者は多い。
	×	その他非製造業 〔電気業〕（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・販売価格が下がらない。
雇用 関連 (近畿)	-	-	-	-
		人材派遣会社 （営業担当）	求人数の動き	・大阪・関西万博の開催を控え、関連求人が増加しているほか、求人条件も比較的良い。
		人材派遣会社 （管理担当）	求人数の動き	・大阪・関西万博の開催が近づき、万博関連の求人、求職者共に増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・人手不足をどのように解消するかという問題はあるが、求人は3か月前よりも増加している。
		民間職業紹介機関 （営業担当）	周辺企業の様子	・2月に開催された2026年卒向けの合同企業説明会への出展企業は、前年比で1.3倍と増えている。ただし、参加学生が半数に減少し、2027年卒などの低学年による参加が増えるなど、就職活動の早期化が顕著となっている。2027年卒向けの夏のインターンシップは、5月から6月のイベント出展枠が早々に埋まり始め、既に大手企業の出展も多数決まっている。
		人材派遣会社 （役員）	求職者数の動き	・企業の採用意欲の高さを反映し、求人数が増えているほか、2月から3月は求職者の動きが最も活発になる。
		人材派遣会社 （支店長）	求人数の動き	・1年を通して関西の状況はほとんど変わらず、求人は微増となっている。
		人材派遣会社 （営業担当）	求人数の動き	・電話対応がなく、データ入力だけといった、簡単な事務の求人が減り、求職者に対する仕事の紹介がスムーズにできていない。
		新聞社〔求人広告〕 （担当者）	それ以外	・年度末にかけての新聞広告やデジタル広告の動きをみても、大きな変動はない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・1月の新規求人数は前年比で減少となった。一方、有効求人数は増加し、有効求職者数も増えたが、有効求人数の増加は限定的であったため、有効求人倍率は前月に続いて低下している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数だけでなく、新規求職者数や就職数もほぼ横ばいとなっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・1月は求人数が増えたものの、景気の回復を要因に挙げる声は少なく、現状は大きな動きがみられない。前年と比較しても、特に大きな差はない。
		民間職業紹介機関 （営業担当）	求職者数の動き	・求人数は増えているが、求職者が減っている状況であるため、景気に大きな変化はない。
		学校〔大学〕 （就職担当）	周辺企業の様子	・採用活動に苦戦する企業がある一方、人手不足を背景に、ルールを守らない企業の早期採用が加速している。そうした動きのなかで、特に景気の変化はみられない。
		学校〔大学〕 （就職担当）	それ以外	・取引先の求人意欲は旺盛で、引き続き堅調な推移となっているが、物価の上昇で消費者による買い控えの動きが増えている。
		その他雇用の動向を把握できる者	周辺企業の様子	・単なる原材料価格の上昇だけではなく、燃料価格や人件費、使用料などの様々なコストが上昇しており、企業収益が圧迫されている。
		新聞社〔求人広告〕 （営業担当）	それ以外	・物価の上昇が止まらないほか、米国による施策の影響もあり、3か月前よりも景気は悪化している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	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)		-	-	-
		一般小売店 〔茶〕（経営者）	販売量の動き	・インバウンドにより抹茶の販売が好調である。しかし、地元の消費はかなり厳しい状況である。
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・3か月前と比較して、主に時計、美術品といった高額品の動きが良い。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・半年以上、来客数が前年割れとなっていたが、今月は来客数が前年を上回っている。
		スーパー（財務担当）	来客数の動き	・野菜及び米の価格高騰の影響が大きい。これまでは1品単価の上昇により売上が前年を上回っていたが、来客数や買上点数も前年を上回り、既存店売上が前年を上回っている。ただし、1人当たり買上点数は若干前年を下回っている。
		コンビニ（副地域ブロック長）	単価の動き	・キャンペーン効果で他店よりお買い得であれば来客数が増える傾向にあり、直近ではより効果が向上しており、セール品はまとめ買いがよくみられる。
		その他専門店 〔和菓子〕（経営者）	販売量の動き	・客単価が上昇しつつある。
		都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・宿泊予約ペースが前年と比べ2%良くなっており、料飲部門全体も前年と比べ約10%良くなっている。
		通信会社（工事担当）	お客様の様子	・新型コロナウイルスの感染状況が落ち着いたことで、景気が良くなっている。
		商店街（代表者）	単価の動き	・景気の悪化を身に染みて感じている。
		一般小売店〔食品〕	販売量の動き	・野菜や米の大幅な値上がりにより、単価は上昇するものの、販売数量は客の節約志向のため減少している。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	販売量の動き	・これだけ生活物価が上昇すれば消費に影響するのは当然である。
		一般小売店〔洋裁附属品〕（経営者）	来客数の動き	・寒い日が続いたため、客の出足が悪かった。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・最終セールやオケージョンなど、目的がある客は来店しているが、長引いた雪の影響もあり、前年実績を下回った。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・客が増加しているにもかかわらず、衣料品の購買につながっていない。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・今月については、度重なる様々な消費財の値上げに加え、週末を中心とした大雪等の天候要因もあり、非常に厳しい結果となっている。景気そのものに大きな変動はない。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・30万円の呉服や数十万円のブランドの洋服などが売れたが、来月もこの流れが続くかどうかは分からない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数は横ばいであり、ほぼ前年並みの状況であるが、買上点数は前年を下回る状態である。買上点数は減少しているが、値上げにより1品単価が大幅に上昇しているため、売上は確保できている。また、物価上昇に所得上昇が追い付いていないため、客の節約志向はより強まっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・直近3か月での販売数量は、前年を下回る状況が続いている。割引デーに客が集中しており、節約志向が続いている様子がみられる。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・米や野菜の価格が高くなったとの客の声が多く、1品単価は前年比105%と上がっているが、買上点数は前年比97%と伸びない状況となっている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・3か月前と比較して景気に大きな変化はないが、来客数が前年を超えてきている。インバウンド需要で来客数が伸びているが、需要がない店舗は変化がない。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・物価の上昇幅が大きいため、売価は上がっているが、平均購買単価は余り上がっていない。

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
		衣料品専門店 (経営者)	単価の動き	・販売価格が上昇しているため厳しい。
		家電量販店(店長)	来客数の動き	・寒い日が続き、来客数が少なく、客からの電話での依頼が増加している。
		家電量販店(企画担当)	来客数の動き	・来客数が前年を下回っているが、商品単価が上昇し、販売量も多少増加しているため、何とか現状を維持している。
		家電量販店(副店長)	販売量の動き	・家電売上は少し低迷しているが、携帯売上が好調なので全体では前年並みとなっている。
		乗用車販売店(業務担当)	販売量の動き	・車両の生産台数が多少増加しているが、受注状況に余り変化はない。
		乗用車販売店(統括)	販売量の動き	・2月の販売量は前年比98%となっている。
		乗用車販売店(営業担当)	販売量の動き	・決算月が近づき、市場の動向が上向く時期にはなるが、例年の状況と比較すると、来客数、売上共に低迷している。3月上旬で市場の動きは止まってしまうので、それまでに決着をつけておきたい。
		乗用車販売店(リース担当)	お客様の様子	・来店した小売業者から、仕入価格が上昇し、景気が厳しくなっている話を聞いた。
		その他専門店 [土産物](経営者)	来客数の動き	・寒波の影響もあると考えられるが、野菜の価格が高止まりしており、安値で提供することができないため、来客数は増えていない。柑橘類やいちごの収量もやや少なく、価格は高騰しており、集客につながっていない。
		その他小売 [ショッピングセンター](支配人)	それ以外	・既存店舗の売上の前年比は3か月前と変わらない。
		高級レストラン (事業戦略担当)	来客数の動き	・景気が良くなる話題に乏しい。
		一般レストラン (店長)	来客数の動き	・来客数はほぼ前年並みで、大幅に増減することがない状況になっている。
		都市型ホテル (宿泊担当)	単価の動き	・今月は前月同様にレジャーの動きが鈍く、ビジネスが主体となり単価が上がりがづらい状況であった。休前日においては高単価客室の販売ができる日もあったが、全体的に低調が続いた。
		旅行代理店(支店長)	販売量の動き	・引き続き海外旅行需要の回復が鈍く、国内旅行も運動し春休み需要にも陰りを感じている。インバウンド需要は相変わらず好調に推移しているものの、三大都市圏へ行く傾向が強いため、地方へ分散させるための施策が必要である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・前年の12月以降、人の移動が非常に少なく、利用客も1日中少なくなっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・景気としては好調な状況が変わらないとみられる。収支としては物価上昇、人件費の上昇により厳しい。また、若手社員との入替えができていないため、従業員の高齢化で仕事の確保が十分にできていない。
		タクシー会社 (営業所長)	来客数の動き	・今年に入り、夜間需要が減少傾向であるが、最近も需要が少ない。
		通信会社(企画・総務担当)	販売量の動き	・高機能を求める層と節約志向を求める層に消費が2極化している。
		放送通信サービス (総務経理担当)	お客様の様子	・利用料支払についての延滞率や延滞解消率にここ数か月大きな変化はみられない。
		通信会社(企画担当)	お客様の様子	・身の回りの諸物価の上昇傾向が続いているため、当社においても一部料金の値上げを実施したが、想定よりネガティブな反応が少なかった。値上率によるのかもしれないが、消費志向に変わらない部分もあるとみられる。
		テーマパーク (業務担当)	来客数の動き	・現在、オフシーズンのため、来客数が減っている。
		競艇場(企画営業担当)	販売量の動き	・1日平均の売上がほぼ横ばいである。
		美容室(経営者)	お客様の様子	・ガソリン価格や電気料金の上昇で、客の節約志向が続いている。
		設計事務所	お客様の様子	・将来的な計画案件の相談は減っているが、しばらく続いている計画案件の多さに変化はない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・コロナ禍で見合わせていた新築や改修の引き合いが続いている。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・客の問合せ等が多くないことに加え、資金的な余裕が余りない人も多く、全体的には低調である。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・客が様々な物価の上昇を受けて、生活防衛のために慎重になっている。
		住宅販売会社（事業推進担当）	単価の動き	・依然として物価高騰が続いており、事業のための土地取得が困難になっている。土地の価格上昇に伴い建築コストも増加しているが、増加する建築コストに応じてくれるゼネコンの選定も大きな問題となっている。
		住宅販売会社（住宅設計担当）	来客数の動き	・情報取得量に好転の動きはなく、横ばい状態である。
		商店街（理事）	お客様の様子	・いろいろな物の価格が上昇し、客に生活防衛意識が働いている。また、寒いため、客が買物に出掛けるのがおっくうになっている。
		一般小売店〔眼鏡〕（経営者）	来客数の動き	・寒波の影響で天候が悪い日が続き、出足が悪かった。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・2月は気温がとても低いため、春物の稼働が弱く、集客にも響いている。
		百貨店（外商担当）	お客様の様子	・これまで好調だった高額商品の動きが悪くなっている。また、富裕層の購買も鈍化している。
		百貨店（総務・経理担当）	来客数の動き	・1月以降、寒波の影響で積雪日数が前年より増え、かなりの影響が出ている。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・寒波等の天候が重なり、来客数、客単価、買上点数のいずれも大幅に落ち込んでいる。
		スーパー（業務開発担当）	販売量の動き	・米や野菜を筆頭に商品全般の価格が高騰しており、客が付いていけない。売上が8ポイント程度上昇しているものの、来客数や販売点数は前年並みとなっている。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・節分の巻きずしやバレンタインデーのチョコレートなど、イベントは盛り上がるが、通常は客の節約意識が高い。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・いろいろな来店を促す施策を講じても結果が出ない。
		衣料品専門店（代表）	来客数の動き	・食品、電気、ガソリンなどの価格上昇がしばしば話題になる。客の節約志向は今後も続くと思われる。
		家電量販店（販売担当）	来客数の動き	・来客数が減っている。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・タイヤ交換をしないといけないのに、ギリギリまで使用したり、ネットで少しでも安く買ったりする客が増えている。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・食料品等生活必需品の値上げが続き、我々の業界は少なからずぜいたく品的要素もあるので、買い控えやレベルダウンによる販売総量の低下がみられる。
		一般レストラン（経営者）	それ以外	・寒さで人の動きがなく、物価高が続いている。
		観光型ホテル（副支配人）	来客数の動き	・例年がない降雪や積雪の影響で来客数が減ってしまった。
		都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・2月は2回にわたり大雪の影響による予約キャンセルや月内の新規予約の伸び悩みにより落ち込みがみられた。インバウンドも今年は春節が1月となり、東アジアの動きが鈍い。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・グループ旅行がほとんどない。また、家計が厳しく、家族旅行に掛ける費用も現状ではなくなっている。
		通信会社（広報担当）	来客数の動き	・客は価格が安いかどうかでしか判断しない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・月次消費の縮減が継続傾向で、固定電話など毎月定額のもので、特に70歳以上で解約傾向にある。
		通信会社（総務担当）	お客様の様子	・会社としては、コンシューマ向けの販売件数が伸び悩み、横ばいの状況が続いている。個人的には、ガソリン価格の高騰や野菜の値上がり等で負担感が増している。また、当県では公共交通機関の運賃の値上げも行われている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	商店街（代表者）	来客数の動き	・2月に入り、来客数が前年から2割減少している。降雪など天候だけの問題ではなく、客の買い控えがあると予想している。
	×	商店街（代表者）	来客数の動き	・いろいろな物の価格の高騰や雪の影響で、来客数が減少している。
	×	商店街（代表者）	販売量の動き	・食品など諸物価がかなり高騰しているため、消費が完全に冷え込んでいる。
	×	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・商品を値下げしても売行きが悪く、売上が大幅に減少している。
	×	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・12月、1月は競合しているコンビニエンスストアが閉店していたので、そこそ良い状況であったが、今月に入り、その店が営業を再開したため、来客数や売上が前年と比べ、大幅に減少している。
	×	自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・メーカーからの仕入単価が上がり、販売価格も上げざるを得ないため、客の買い控えの声を聞く。
	×	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・1年で1番寒い時期なので、来客数が非常に少ない。
	×	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・人の移動が少なく、平均年収に差がない地方の中小都市での常連客が中心の営業では、米、野菜、卵等の食材や生活必需品の価格の上昇による客の生活防衛意識から、外食控えが顕著で、寒波の影響もあり、来客数の減少も続いている。ランチタイムは何とか来客数を維持しているが、休日以外のディナータイムは来客数が減少している。
	×	ゴルフ場（営業担当）	それ以外	・前月までの予約状況は普通であったが、2月に入り、降雪や積雪などの天候不順による休場のため営業できる日が減り、来場者や売上が大幅に減少した。
	×	美容室（経営者）	来客数の動き	・物価高の影響で客の節約志向が続いており、客の来店間隔が広がっている。
企業 動向 関連  (中国)		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・忙しい状況である。
		繊維工業（財務担当）	取引先の様子	・年度の替わりで、人の移動と消費行動が活発になる。
		輸送業	受注価格や販売価格の動き	・受注が増えている。
		不動産業（総務担当）	それ以外	・賃貸住宅の需要時期のため、来客数、成約件数は約18%増えている。
		農林水産業（従業員）	受注量や販売量の動き	・曜日によって動く日と動かない日が顕著になっている。
		食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・1月より受注量が低下している。
		木材木製品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・景気動向は横ばいの状況である。金利や物価の上昇、為替の問題など、景気が良くなる要素が見つからない。
		化学工業（総務担当）	取引先の様子	・一部製品や商品の事業内容の見直しをしている取引先企業が見受けられ、景気の見通しは不透明感が継続している。
		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	・納期が重なっている関係もあり、一時的に多忙な状況となっている。
		鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・動きとしては横ばいが続いている。人手不足の影響がある。
		非鉄金属製造業（業務担当）	受注量や販売量の動き	・前月と変化はない。
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比べて受注や販売に大きな変化はない。
		一般機械器具製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・直近の3か月では特に需要、生産量に変化はない。
		建設業（経営者）	取引先の様子	・民間建築の投資の様子見状態が続いている。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・適正価格と適正工期について、ある程度の理解が一般的に得られたことで、無理な受注が減少しているとみられる。
	輸送業（業務推進担当）	取引先の様子	・景気に関して特に大きなプラス要素やマイナス要素もなく、取引先の動向にも目立った変化はない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・データセンターの引き合い量や受注量は計画的に需要が継続しており、受注額や販売価格に変動はない。電気料金も安定しており、価格への転嫁なども落ち着いている。
		金融業（副支店長）	取引先の様子	・地域内の建設業界において公共工事入札案件が減少し、入札方法もくじ引となっていることから、落札業者によって受注獲得額にばらつきが発生しており、景気動向の変化はみられない。
		会計事務所（経営者）	受注量や販売量の動き	・年度末に向けて処理請負業務が増加している。他方、設備投資を支援するコンサルティングで新年度へ繰り延べられる案件が発生している。
		食料品製造業（経営者）	競争相手の様子	・原材料価格や運賃が上昇しているため、同業者と値上げ交渉に入っている。しかし、価格が上昇すると、消費に影響が出て、生産の減少につながる恐れがあるため、四苦八苦している。
		鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・対米輸出に対する懸念のため、物量が減少している。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・物価高、賃上げ等により仕入コスト、人件費等は増加しているものの、競合他社との兼ね合いもあり販売価格への転嫁が難しく、自社吸収による利益圧迫となっている。円安の影響により海外向けも値上げ交渉が困難な状況である。
		建設業	それ以外	・様々な物の価格が上昇しており、利益を確保するのが困難である。
		輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・自動車関連の業界からネガティブな情報が多く、新型コロナウイルス感染症発生以降好調であったが、下降する可能性を感じている。
		金融業（経済産業調査担当）	それ以外	・消費者マインドが慎重化するなか、個人消費が弱い状況が続いている。
	x	-	-	-
雇用 関連 (中国)		-	-	-
		人材派遣会社（事業部長）	それ以外	・派遣契約の料金交渉が順調に進み、例年以上に派遣社員の賃金が増えている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・物価高騰で小売業、飲食業では消費が鈍っているものの、全体としては3月までは賃金上昇やインバウンド消費の影響で、好調を維持すると考えられる。
		民間職業紹介機関（職員）	求職者数の動き	・通常、求職申込みをした日から数日後にキャリアカウンセリング面談を行うが、求職申込日から面談予定日までに関が空くと、その間に他社から内定が出され、転職活動自体が終了する。そういうケースが以前と比べて増えている。雇用、採用意欲は依然として高い。
		学校〔短期大学〕（進路指導担当）	求人数の動き	・2026年4月入社向けの新卒求人数が前年度よりも増加している。
		人材派遣会社（支店長）	求職者数の動き	・例年であれば登録問合せ、予約が増えて忙しくなってくる時期だが、まだその動きが見えない。求人に対する反応も余り良くなく、競合各社の競争は激しく、求職者確保に引き続き苦戦中である。
		人材派遣会社（経営企画担当）	雇用形態の様子	・派遣スタッフへの適正な処遇の実現を目的として、各派遣先企業と値上げ交渉を行っているが、最近の市場動向を反映して値上げに応じる企業が以前よりも増えている。
		求人情報誌製作会社（総務担当）	周辺企業の様子	・顧客である飲食店への営業時、集客の状況についてヒアリングを行っているが、大半の顧客から成人の日を終えてからの集客状況が非常に悪いと聞く。今後の歓送迎会について不安な様子である。
		職業安定所（事業所担当）	求人数の動き	・新規求人数は前年比で5.8%減少、有効求人数は前年比で8.9%減少している状況であるが、過去3か月前と比べて大きな変化はない。
		職業安定所（雇用関連担当）	周辺企業の様子	・周辺企業において事業譲渡の上、従業員は全員継続勤務の話が頻繁に耳に入る。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・倒産や部門縮小等による解雇の相談が増加傾向になっている。
		民間職業紹介機関（人材紹介・派遣担当）	求職者数の動き	・職業紹介事業において、求職者からの問合せ数が90%と減少している。

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

10. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連  (四国)		一般小売店〔書籍〕（営業担当）	販売量の動き	・店頭売上、外商売上、図書カードの売上は、全て前年同月を上回った。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・大変寒い日が続き、地元客の来街はかなり少なくなっている。しかし、週末は観光客やインバウンドの来街が非常に多く、イベントも開催されることから、街がかなりにぎわっている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・本部の施策が功を奏して、来客数、売上共に順調に推移した。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数、客単価共に前年比105%となった。
		家電量販店（副店長）	販売量の動き	・白物家電が前年比110%以上で伸長しており、新生活需要の販売量も増加している。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・直通便で来訪するインバウンドの搭乗率が好調であるため、集客の底上げにつながっている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・SNSを見て来店する客が増加した。
		商店街（常務理事）	販売量の動き	・街中は人流も増えて、にぎわいや活気があるものの、消費者の節約志向は強く、インバウンドの多さが目立ち、売上が伴わない店が増加している。
		一般小売店〔文具店〕（経営者）	販売量の動き	・3か月前と比較して、変化はない。しかし、メーカーからの値上げ通知が来ているのが心配である。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	お客様の様子	・卒業、送別用の商品の売行きは平年並みだが、今年はお金をかける商品と安く済ませる商品を使い分ける傾向が強くなっている。数件の店舗を回りながら悩んで購入している様子である。
		百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・インバウンドによる消費は好調だが、国内需要が低迷している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・商品単価の上昇に伴い、客単価が上昇している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・相次ぐ商品価格の上昇やエネルギー価格の高騰により、消費者の購買意欲が抑えられている。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・メリハリのついた消費の傾向は依然続いており、来客数は前年を下回っている。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・商品単価の上昇が続いているため、来客数の増加よりも買上金額の上昇が上回る状況が続いている。客単価は高止まりで推移している。
		スーパー（人事）	来客数の動き	・物価の上昇が進んでおり、実態としては楽観できない。
		スーパー（財務担当）	来客数の動き	・販売促進強化と差別化努力によって、前年7月以降、来客数が増加している状態が継続している。
		コンビニ（総務）	販売量の動き	・売上の前年比が3か月前と比較して、ほぼ変わらない。
		衣料品専門店（営業責任者）	販売量の動き	・前月と同様に前年を下回って推移している。食品を中心とした物価高の影響が大きく、客は必要な物以外は購入しない。
		乗用車販売店（役員）	お客様の様子	・客の購買意欲等に大きな変化はない。
	都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・3か月前の予想と、現状は大きくかい離していない。	
	タクシー運転手	お客様の様子	・3か月前と比べて、余り変化はない。売上や来客数も、同じ水準である。ガソリン価格が上昇し、小遣いもなくなったという声が多い。	
	観光遊園地（主幹）	来客数の動き	・インバウンドが好調で、来場者数が同水準で推移しており、景気が好調である状況に変化はない。	
	競艇場（マネージャー）	販売量の動き	・現在のところ、売上に大きな変動はみられない。	
	設計事務所（所長）	お客様の様子	・設備投資の話題は出るものの、建築費の高騰によって、投資をためらったり、中止する客が増加している。	

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
		商店街（代表者）	それ以外	・仕入価格の高騰が継続しており、販売価格に転嫁していかなければならず、客にとっては手を出しにくい価格になり、難しい状況が続いている。地方都市であるため、賃金の上昇も追い付いておらず、徐々に買い控えの様子がみられる。
		コンビニ（商品担当）	単価の動き	・肉、卵、米の値上げによって、商品価格の上昇が収束していない。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・閑散期ではあるが、新生活準備の客足が鈍く、当初の想定ほど販売量が増加していない。
		乗用車販売業（営業担当）	販売量の動き	・納期が長期化し、販売可能な車種が少ないため、苦戦している。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・天候不順で寒さも厳しいため、客が動かない。
	×	一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・今年に入って以降、商品の動きが非常に悪い。光熱費の高騰、物価上昇そして増税のため、外食やし好品へ回す金額が減少している。
	×	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・衣料品販売では、気候の関係もあり、とにかく来客数が少ない。物価も大きく上昇しており、洋服を購入する余裕がないとみられる。
	×	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・客の来店頻度、注文数は確実に減ってきている。
	×	タクシー運転手	来客数の動き	・冬場は、収入のメインとなる遍路客が少なく、景気は前年よりも大幅に悪化している。
企業 動向 関連  (四国)		-	-	-
		食料品製造業（商品統括）	取引先の様子	・人件費や原材料費、エネルギー価格の上昇により、中小規模の食品会社の製造が減少していたが、このところ劇的に改善している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・再生可能エネルギーやリサイクル等の事業を実施しているが、受注や見積依頼の件数が非常に多い。さらに、それ以外の事業の実施も徐々に増加している。
		農林水産業（職員）	受注価格や販売価格の動き	・青果物の卸売価格は、例年と比べ高値傾向が続いているが、本県産の主要品目の果菜類は、年明け以降、例年並みで推移している。例外はししとうで、高温のため前年夏に過去に例をみない水準での数量減や高単価となった反動から、年明け以降、例年になく低調な販売となっている。業務での需要が中心となる品目は、同様の事例が過去にもあった。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・インパウンドを対象とした小売店は順調であるが、地方の小売店は苦戦している店もあり、全体では前年とほぼ同水準の結果になるとみられる。特に北方の他地域の小売店は雪害のため、客が来ず、苦戦している。
		鉄鋼業（総務部長）	受注量や販売量の動き	・前年と同様、造船関連の受注量や販売量は安定しているが、産業用の機械関連は低迷している。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・国内では、大規模な工事が実施、計画されている。一方で、慢性的なオペレーター不足や労働時間上限規制の影響を見極める動きもあり、需要は減少している。海外では、北米やアジアの需要は横ばい、オセアニアやアフリカで需要が減少しているものの、中東や中南米等の需要は増加しており、全体としては増加傾向である。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・良いのか悪いのか判断が難しく、景気は変わらないとした。
		通信業（企画・売上管理）	受注量や販売量の動き	・2月は日数が少ないこともあり、そもそもの売上は11月と比べて低い。前年比どちらの月も辛うじて100%を上回っており大きな変動はない。
		通信会社（総務担当）	受注量や販売量の動き	・年度末に向けて、今年度の受注が増加しない。
		木材木製品製造業（営業部長）	受注量や販売量の動き	・受注量が減少していることに加え、燃料費などの上昇で配送費も上昇しており、利益が大幅に減少している。価格改定を、早急に客に依頼しているものの、即時変更は難しい状況である。
		化学工業（所長）	受注量や販売量の動き	・当社既製品の出荷量が少なく景気は良くない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年が変わってから、受注がほとんどない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金融業（副支店長）	取引先の様子	・金利が上昇したことから、企業は調達コスト、個人は住宅ローンの金利負担が大きくなっている。住宅の着工件数は、前年比で10%以上も減少し、地方は給与が上昇していないこともあり、景気は更に厳しくなる。
		税理士事務所	取引先の様子	・原価率の高騰などにより、利益が出ている取引先が少ない。
	x	-	-	-
雇用 関連		-	-	-
(四国)		人材派遣会社（総務部長）	求職者数の動き	・求職者の数が会社の売上に直結するが、現状では変化はみられない。
		求人情報誌（営業）	周辺企業の様子	・地方の中小企業の人手不足の状況は継続している。地方の中小企業では、売上や利益が上昇していないため、給与ベースの上昇などが見込めない。そのため、採用面でも大手に比べて競争力が弱く、苦戦している状況が継続している。
		職業安定所（求人開発）	それ以外	・新規求人数の増加傾向が落ち着きつつあり、新規求職者数も今月からは減少傾向であり、前年比でみると3か月前と大きく変わらない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・年度末に向けて、地方の広告はますます厳しい状況である。民間の動きが求人以外は鈍い。
	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)		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・決算期のため、3か月前と比べると販売台数や来客者数が多い。
		商店街（代表者）	それ以外	・2月前半は低迷していたが、後半に入りノベルティの案件が増加傾向にある。
		一般小売店〔青果〕（店長）	単価の動き	・2月の中旬から全国的に寒さが和らぎ、野菜の価格がかなり落ち着いている。また、当地特産のピーマン、キュウリ、トマトは最も高い相場のところから3分の1程度と購入しやすい価格になっている。一方、料理の中心になるキャベツと白菜の相場はなかなか落ち着かず、状況が良くなっているとは判断できない。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・食品について、米、卵、一般食品の値上がり、青果の高値相場等で商品単価が上がっており、客単価が前年を上回る傾向が継続している。来客数が増えれば売上が上がるが、前月までは来客数が前年を下回っていた。当月は回復しており、やや良くなる傾向にある。
		スーパー（経理担当）	単価の動き	・既存店では売上が前年比103.2%まで伸びている。しかし、米の値上げの影響で1品単価が同105%まで伸びており、単純に景気が上向いているとは判断しにくい。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・来客数、客単価のどちらも前年を僅かに上回っているが、消費者物価の上昇と比較してほとんど変わりが無いため、「若干」止まりである。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・キャンペーンに対する客の反応が良く、来客数が増加している。
		家電量販店（従業員）	販売量の動き	・防寒、節電、防犯、防災に関する商品の売行きが好調である。
		乗用車販売店（役員）	お客様の様子	・受注可能車種の制限や割賦金利の上昇がある中、客の購入意欲は予想よりも高い。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・新車の供給が堅調に推移している。自動車販売店としては新車の売上と粗利が確保できるため、年度末決算に向けた好材料である。
		乗用車販売店（役員）	来客数の動き	・決算セール等の施策が好調である。中古車市場も好調で、新車販売を下支えしている。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・今月はフグを目的とした来客が多い。単価を今シーズンから値上げしたにもかかわらず、まずまずの売上である。しかし、大人数の客は余りなく10人以下の客がほとんどであるため、大人数での来店も期待したい。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店（統括者）	単価の動き	・交通費や宿泊料金等の値上りを旅行価格に転嫁できるビジネス状況にあるため、売上は若干良くなっている。
		ゴルフ場（営業）	来客数の動き	・春のシーズンに向けてゴルフ大会が増加している。
		美容室（店長）	お客様の様子	・寒さが緩んで天候も良くなってきたので、来客数が急増している。
		住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・長期優良住宅やZEH水準住宅に加え、新たに脱炭素志向型住宅に対する補助金支援も拡充されたことで更に住宅仕様のグレードも高くなり、単価は上昇傾向にある。ただし、注文住宅数に関しては、前月と比べ大きな変動はない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・季節的に来客数が少なく、客の購買意欲もみられないため、販売量も減少している。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・バレンタインデーコレクションや全店特別ご招待会、各種催事を開催したが、降雪や寒波によって来客数に大きな影響が出ている。バレンタインデーコレクションや毎年好評の物産催事は、寒い中、目当ての商品を求めて連日多くの来場者でにぎわったが、全館への波及効果は小さかった。しかし、海外直行便の増便やクルーズ船の寄港によって、街頭やホテルにインパウンドは依然多く、し好性の高いブランド品や舶来雑貨は好調となっている。国内・地元客の購入する自家需要商材やし好性の高いブランド品・舶来雑貨も継続して順調で、また、紳士婦人雑貨やリビング用品は堅調となっており、販売数や来客数の減少を販売価格と客単価でカバーしている。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・寒波襲来により外出をためらう客が多い。ガソリン価格の高止まりや光熱費、特に電気代の上昇を嘆く客が多く、米の値上がりに不満を持っている客も多い。当面、今の基調は変わらない。
		百貨店（経営企画担当）	お客様の様子	・前年と比較して降雪日が増えるなど、平均気温が低いことが来客数に影響している。春物の動きも鈍く、衣料品の売行きが軒並み前年を割り込んでいる。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・物価高騰は高止まりしており、特に米や農産物は買い控えが顕著となっている。代替品購入で節約する意識が高まっているが、全体的な物価高騰により客単価の上昇は継続している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・可処分所得が減少している客が多く、消費意欲は高くないため、景気は低い水準で推移している。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・野菜の高値が続き、食品各種も引き続き値上げが多くなっている。さらに、米が異常に高騰していることなどから消費者の生活防衛意識がますます高くなっており、購買点数が前年を上回らない。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・商品価格の上昇が継続しており、客の購入パターンを確認すると、アプリ向けのクーポンを含めた販売促進品の購入が顕著となっている。節約志向が更に高まっており、セール対象品に客の関心が集まっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・物価上昇により客単価は上がっているが、仕入価格も上がっており、景気が良いとはいえない。
		コンビニ（エリア担当・店長）	来客数の動き	・客単価は若干上向いているが、原価の値上がり分が徐々に影響を及ぼしている。来客数が減少しており、売上は例年と比較して若干減少して推移している。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・景気は余り変化がない。
		衣料品専門店（取締役）	お客様の様子	・例年、2月は売上が厳しい月であるが、今年は特に寒く風が強い日が多いため、出歩くことを控える状況となっている。景気への影響は大きく、消費者は日々の食料以外の買物のために外出をしないという月になっている。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数が回復しない。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・3か月前よりも円高の傾向にあるが、依然として商品の値上げが続いており、来客数が増加しているとはいえない。

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
		住関連専門店 (従業員)	単価の動き	・例年であれば、2月は高単価の秋冬商材の需要が落ち着き売上の推移は落ち込むが、今年は冷え込みが長く続いているため、例年よりも秋冬商材の需要が続いている。
		その他専門店 [コーヒー豆] (経営者)	販売量の動き	・コーヒー需要が最も多い時期が終わっているため、1～2月の売上は減少する。来客の動きも寒さの影響で若干減少している。
		その他小売の動向を把握できる者 [ショッピングセンター] (統括者)	来客数の動き	・レジの来客数が戻らない状況が常態化しつつある。
		観光型ホテル (管理)	来客数の動き	・宿泊単価は徐々に上がっているが、来客数が新型コロナウイルス感染症発生前の水準に至っていない。また、物価や賃上げ等により収益の確保が難しくなっている。
		観光型ホテル (営業)	販売量の動き	・状況は悪くないが、特別良い売上ではないため景気は変わらない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・例年より寒さが長く続いたため人の動きはやや鈍くなっており、節約志向も重なり地元民のタクシー利用は減少している。しかし、インバウンドや国内旅行者は好調でタクシー売上の3割前後を占める日も多くなっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・例年になくゴルフなどによるタクシーの予約が多いが、他の予約も多く満車状態であるため、売上は変わらない。
		通信会社(企画担当)	お客様の様子	・既存客の懐具合は、年度末という季節要因を除外しても余裕があり、予算の使い道についての提案を求められることも多い。
		通信会社(営業担当)	それ以外	・物価上昇が予想を超えている。
		通信会社(役員)	単価の動き	・低額プランへの変更が目立っている。
		通信会社(企画担当)	販売量の動き	・光回線の販売件数が増加しているが、これは季節要因と考えられる。
		テーマパーク職員	来客数の動き	・インバウンドは引き続き好調を維持しているが、国内客が伸び悩んでいる。
		ゴルフ場(従業員)	来客数の動き	・積雪等の影響で来場者は減少しているが、予約は堅調に推移しており、しばらくは順調な状況が続くと予想される。
		競馬場(職員)	販売量の動き	・販売日数等により単純に比較ができないが、おおむね前月と同様に横ばいで推移している。
		美容室(経営者)	販売量の動き	・2～3か月前から非常に悪い状況となっており、景気対策が必要である。寒さも影響して外出が減少しているため、おしゃれをする機会も少なくなり、美容業界では客の購買意欲が落ちている。そのため、売上が伸び悩む状況となっている。
		その他サービスの動向を把握できる者(所長)	販売量の動き	・建設部門の売上が予想より伸びている。
		設計事務所(所長)	単価の動き	・材料や製品単価の上昇が続いており、生活必需品の価格上昇も落ち着いていない。また、仕事の対価としての収入は上昇しておらず、特に地方の中小企業や個人の事業所では顕著となっている。
		住宅販売会社(従業員)	それ以外	・物価の上昇と生活費を比べると、物価上昇に付いていけず生活が苦しくなっている人が多くなっており、景気の格差が大きく出ている。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・最近の米騒動や野菜の価格高騰等で、客は商店街よりもスーパーマーケットを回り、値段の比較をしてより安い商品を選んでいく。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・2月は寒さが厳しく人通りが少ない。値上げが続くなか、消費者の買物意欲は減少している。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・米を始め直接生活に関わる食料品や電気等、毎月値上がりの報道があり消費者の買い控えは続いている。
		一般小売店[鮮魚](店員)	お客様の様子	・前年から続く漁獲量の減少が一向に回復しない。高騰した魚価では売行きが悪く、客の購入状況から鑑みると非常に苦しく危惧される。

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
		一般小売店 〔茶〕（販売・事務）	お客様の様子	・高齢客の多くは年金が少ない上に米が高騰し食事の量を減らしている。食事のときは日本茶が必要となるが、日本茶の購入を控えて米の購入の足しにする話題が多くなっており、数か月にわたる売上減少の原因となっている。
		百貨店（企画担当）	来客数の動き	・平日はインバウンドが多く、ブランド力や認知度が高いものに集中する傾向となっている。しかし、購入までに至らず終わることもある。国内客は来店が少なく、就職活動などの目的買いは購入につながっているが、全体的に厳しい状況である。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・3か月前と比較すると、物価上昇を受けて販売単価は上昇しているものの買上点数が減少しており、全体としてマイナス基調になっている。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・衣料品などでセールを開催したが、食料品を始めとした物価高により消費マインドが低く、商品単価そのものの値上げもあり、前年を下回る結果となっている。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・今月は特に天候の影響で来客数が減少し、全体的に売上が伸びていない。また、物価高の影響もあり生鮮食品等の売上が良くない。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・気候の不安定さに加え、継続する物価高で消費者行動が鈍化している。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・前年の秋から日々の売上が前年を下回ることが多くなっている。一時的な状況と考えていたが、現在もその状況が続いている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・物価高の影響で来客数の動きが悪い。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・競合店の出店が相次いでおり、厳しい状況である。
		衣料品専門店（店員）	単価の動き	・暖冬だった前年と異なり厳しい寒さが続いたため、定価の春物よりも冬物のセール品を買い求める客が多い。
		住関連専門店（経営者）	お客様の様子	・客の購買に対する姿勢は慎重で、来客数も少ないため、売上は良くない状況である。
		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〕（支配人）	お客様の様子	・11月は暖冬であったもののシネコンの復調や近隣の大型イベントの中止等で、顧客流入が発生し、まずまずの売上であった。しかし現況は、シネコンの不調、また、前年に当市の企画によってディスカウントストアの売行きが盛況であったため、前年と比較して苦戦している。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・現状はインバウンド需要によって好景気であるが、3か月前と比べると単価や来客数の動きに違いがあり、減少している。国内需要が多い当社では、特に差が大きく出ている。
		タクシー（統括者）	単価の動き	・客単価が減少傾向にある。要因としては、季節変動があるものの、他社の要員状況も回復傾向であるため、客の奪い合いが見受けられる。また、乗務員給与体系が歩合制であるため、夜間の利用が少ないと勤務を早退する傾向にあり、悪循環になっている。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・休日の来場者数が減少傾向である。天候の影響もあるが、他のレジャーへ流れていると推測している。
		その他サービスの動向を把握できる者〔介護サービス〕（管理担当）	それ以外	・年末年始のインフルエンザや新型コロナウイルス感染症のり患拡大により2月も顧客が戻らず、社員採用が更に厳しくなっている。前年比でも社員数やサービス提供量が減少傾向となっている。
		住宅販売会社（代表）	来客数の動き	・物価高の影響でどうしても集客が下がっている。補助金でその分を補っているが、全体的にかなり厳しい状況が続いている。
	×	商店街（代表者）	来客数の動き	・2月上旬に寒波が襲来したことに加え、冬型気圧配置が続く報道の影響で客足が鈍っている。この状況が約1か月間続いている。
	×	商店街（代表者）	来客数の動き	・食料品や電気ガス、ガソリンなど生活に関わる価格高騰により来客数が激減している。
	×	一般小売店〔生花〕（経営者）	それ以外	・当店と同じ時期に開店した居酒屋は経営が厳しく閉店するような状況になっている。所属している団体でも経費削減をしており、当店でもその影響を今後受けることになる。

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
	×	百貨店（リーダー）	来客数の動き	・今までのバレンタインデー商戦に比べると、今年は特に客の動きが悪くなっている。
	×	コンビニ（経営者）	単価の動き	・今年に入り売上の減少がみられる。特にビールを中心としたアルコール類の売上が減っており、全体的な売上は若干落ち込んでいる。原因ははっきりしないが、物価上昇に伴い、嗜好品の買い控えが発生している。
	×	観光型ホテル（専務）	来客数の動き	・今年は雪が降ることが多く、旅行を控える人も多い。
	×	都市型ホテル（販売担当）	販売量の動き	・例年2月は売上が低い。近辺のホテルでも3月、4月共に宴席の動きが悪い。
	×	美容室（経営者）	来客数の動き	・通常、2月は繁忙期となるが、現実にはそうでもなく、今月は深刻な状況となっている。
企業 動向 関連  (九州)	-	-	-	-
		電気機械器具製造業（取締役）	取引先の様子	・各取引先からの引き合いは強く感じる。
		経営コンサルタント（代表取締役）	受注量や販売量の動き	・受注が増えており、人材教育に投資する会社が増加していることがうかがえる。
		農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年、2月は厳しい月であるが、特に今年に入って鳥インフルエンザの影響で原料不足が発生し、商品の引き合いが強いものの納品ができていない状況である。特に居酒屋向けの外食の引き合いが強い。大手加工メーカーも原料価格高騰で牛、豚、鶏が手に入りにくくなっており、鶏の引き合いが強くなっているが、これに対しても納品できていない。2月に関しては、対売上計画の90%の状況となっている。
		出版・印刷・関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・例年と比べると受注量が減少している。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ここ2～3か月の状態を調べると受注量と取引量がほぼ横ばいであり、今後もこの状況が続くと予想される。少しずつ売上は良くなっているが、具体的な数字には反映されていない。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・半導体関連の受注量が少なく、その他の業界においても停滞気味である。
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・天候による稼働停止の影響は、今期での取戻しではなく来期以降の生産へ上乗せする計画を立てている。
		その他製造業 〔産業廃棄物処理業〕	取引先の様子	・顧客の状況は、依然として受注が減少したままでラインが稼働していない企業もあり、思うようには進んでいないようである。
		建設業（社員）	受注量や販売量の動き	・入札の結果が良い方向へ向き、新規工事の着手により、端境期を脱することができた。発注機関が指名競争入札や一般競争の物件を多く発注したため、今後も引き続き入札物件がある状況である。
		輸送業（従業員）	取引先の様子	・年度末に向け輸送物量の増加を期待しているが、余り動きは良くない。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・春節の影響もあり、取扱量は減少するものだが、春節後も輸入の回復が遅れている。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・公共工事は増加しているが、住宅販売は弱含みで推移している。また、雇用者所得が緩やかながら増加傾向にあるため、百貨店やスーパーマーケット、コンビニエンスストアなどの売上が堅調さを保っており、旅行関連等の観光業の売上も増加している。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・借入金利の上昇が見込まれるため、企業は慎重な動きを見せている。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・宿泊施設の稼働率が上昇し、飲食店の客足にもプラスの効果があったが、客単価の伸びは今一つである。都市部に比べればまだ割安であるが、米の販売価格は大きく上昇している。全般的に物価高への対応に苦慮する声は根強い。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・最近の受注状況は余り変化がなく、この先の仕事内容も変化がない。
	広告代理店（役員）	取引先の様子	・景気回復の明確な要因は見当たらない。	
	経営コンサルタント（社員）	競争相手の様子	・税務シーズンへ突入しており、新しい動きは見られない。	

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
		経営コンサルタント（社員）	受注価格や販売価格の動き	・し好みや清涼飲料の買い控えがみられる。生活必需品においても量を減らし儉約する傾向がある。その反面、インバウンドは日増しに増え、大量買いがみられる。
		食料品製造業（経営者）	取引先の様子	・前年暮れにオープンした大手のディスカウントストアが、地元商店の売上に影響し始めている。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・円安やエネルギー高騰、物価高などの影響で買い控えの傾向があり、物量も減少している。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・日本銀行の追加利上げ発表により、取引先の中小企業全般において借入れによる設備投資マインドが冷え込んでいる。物価の上昇も続き、経営者は経費削減のため内向きの姿勢に転換している。
		金融業（営業）	取引先の様子	・年末から2月にかけて、インフルエンザや新型コロナウイルスなどの感染症の流行や記録的寒波の到来による大雪等の影響で、人の流れにやや滞りがみられる。また、消費活動にも影響を与えている。
		広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・新聞部数の減少に伴い、今月の売上は前月比・前年比共にマイナスとなっており、景気は若干悪化傾向にある。
		その他サービス業〔コンサルタント〕（代表取締役）	競争相手の様子	・市町村から調査や計画策定の委託業務を請けているため、2月も指名競争入札に幾つか参加した。年度末で予算は少ないため、例年は辞退する会社も多いが、今年は予定価格より低価格で他の業者が落札している。受注している仕事が少ないことがうかがわれる。
	×	繊維工業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・国内の賃金上昇によって工賃が上がっているため、取引先はより安価で製造できる海外へシフトしており、国内工場は仕事がない状態と危惧している。パブル崩壊後のような状況である。
	×	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比較すると受注量が落ちている。
雇用関連 (九州)		-	-	-
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・新年度に向け人材依頼の発注は増えているが、売手市場であるため賃金を上げなければ人材が集まらず、請求単価の交渉が重要になっている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・新規取引企業や契約中の企業、過去に取引があった企業からまんべんなく問合せがきており、求人数が2割程度増加している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	採用者数の動き	・新卒採用の学生の初任給が高くなっている。消費に強い若い人に手取りが増えることは良い傾向である。特に春先は様々な消費があり、景気が良くなることを期待している。しかし、中高年の早期退職や働き盛り世代の賃上げなど課題はある。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人の数に大きな変化はみられない。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・前月の求人数減少の盛り返しを期待したが、想定ほど増えず苦戦しており、求職者数は横ばいである。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・平均賃金は徐々に上昇している。一方、人は欲しいが物価高による諸経費増加のため昇給や雇用の維持が難しくなっている企業もある。
		民間職業紹介機関（職員）	それ以外	・例年、2月は大学3年生の動きが活発になる頃であるが、今年はピークが過ぎており、説明会に学生を呼ぶのが難しい状況にある。3年生の段階で既に内定を持っている学生もあり、前年以上に学生の取り合いになっている。
		学校〔大学〕（就職支援業務）	求人数の動き	・大学生の内定状況は、前年度と比較すると横ばいが若干良い状況であるが、2月時点でも就職活動を行う学生が存在する。2月時点で特に中小企業で採用活動を継続している企業も一定数存在し、2025年卒の目標採用人数に到達できず、苦戦している中小企業も多い。売手市場であるため、学生に取っては有利な状況であるが、採用活動の長期化・早期化が進むことで、企業にとっては人材確保が継続的な課題になっている。
		新聞社〔求人広告〕（社員）	それ以外	・継続している物価高に対し、景気の下支えを実感できない状況である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・食品や生鮮品、生活用品などの価格が高騰しており、通常よりも消費行動を抑えるような動きが見られる。中心市街地や郊外ショッピングセンターは余り混み合っていない状況である。

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

12. 沖縄（地域別調査機関：一般財団法人南西地域産業活性化センター）

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連  (沖縄)		-	-	-
		百貨店（経営担当）	来客数の動き	・春節期間のインバウンドの増加やバレンタインデーギフトの需要などにより来客数が前年と比べ増加している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・客単価が上昇したため、売上が伸びている。
		家電量販店（営業担当）	単価の動き	・来客数は伸長し、単価も2けた伸長している。特に携帯電話が好調である。
		一般レストラン（代表者）	来客数の動き	・観光客やプロ野球のキャンプの影響もあり忙しくなっている。テレビで紹介していることも重なり来客数が増加している。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・他社からの乗換えは増加しているが、既存の客の取替えが前年と比べて落ち込んでいる。全体での販売数は前年をやや下回る程度で回復傾向にある。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・国内客、インバウンドの個人客予約が増加している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・新型コロナウイルス感染症発生以降、物販の空き店舗が多くなり、物販は大変厳しい状況である。なお、空き店舗には飲食関係、特に居酒屋が多く入店している。
		コンビニ（経営企画担当）	来客数の動き	・売上だけで判断するとよい状態が続いているが、来客数は前年よりも減少しており、3か月前と比べても悪化している。
		その他専門店 【陶器】（製造）	販売量の動き	・発注量に大きな変化がない。街中は外国人観光客の方が多い印象を受ける。
		旅行代理店（マネージャー）	単価の動き	・販売量は微増であるが、物価高の影響で単価が高くなり個人旅行の受注は鈍い状況である。販売単価は高いが利益増加にはつながっていない。
		住宅販売会社（役員）	お客様の様子	・分譲マンションや戸建て住宅のどちらも価格高騰は続いているが、県外からの問合せも一定数あり、立地条件の良い物件などは順調に売れている。
		一般小売店 【酒】（店長）	販売量の動き	・食料品や衣料品など生活に必要な物が値上がりしているため、買い控え及び飲食店などで消費を控える傾向にある。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・単価は価格高騰により前年を上回っているが、来客数が前年を下回る結果となっている。
		コンビニ（副店長）	販売量の動き	・前年と直近3か月前の両方を比べても来客数、販売量共に落ち込んでいる。以前は日中の修学旅行生やプロ野球キャンプ観戦者などの来店もあったが、現在は極端に落ち込み、以前のようにぎわいがみられない。
		その他飲食店 【バー】（経営者）	来客数の動き	・2月は例年来客数が減少傾向にあるが、今年は特に減少している。客単価も下がり、客の消費行動が落ち込んでいる。
		観光型ホテル（企画担当）	販売量の動き	・11月の販売室数が前年比33%増加なのに対し、2月は前年比6%増加で、プラス幅が小さくなっている。
	x	-	-	-
企業 動向 関連  (沖縄)		-	-	-
		食料品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・観光客の増加により観光関連グッズや食品の売上は増加しているが、一般消費者の食品に関しては買い控えがみられる。
		窯業土石業（取締役）	受注量や販売量の動き	・民間工事受注は低迷しているが、公共工事受注は増加しており、今期の売上は前期を若干上回る見込みである。
		会計事務所（所長）	取引先の様子	・賃金も増加しているが、物価高が先行しているため、観光客の土産購入や消費者の支出が慎重であるとみている。
		-	-	-
	x	-	-	-

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
雇用 関連 (沖縄)		学校〔専門学校〕(就職担当)	求人数の動き	・就職活動の解禁を3月1日に控え、多くの求人を受けている。その中でも来校して挨拶を希望する企業が非常に多く、最近では連絡なしで訪問してくる企業も増加している。
		*	*	*
		人材派遣会社(総務担当)	求職者数の動き	・求職の新規登録者が増加せず、相変わらず人手不足が続いている。
		求人情報誌製作会社(営業)	求人数の動き	・全体の求人数は、前月比で5%程度の微減である。3か月前と比較すると増減がなく横ばいである。業種別では、前月比で派遣社員とホテルの求人に若干の増加がみられる。
		学校〔大学〕(就職支援担当)	それ以外	・物価高が続く限り、消費者は消費意欲を抑えるとみている。
		-	-	-
	x	-	-	-