

・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）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	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	衣料品専門店 （店長）	競争相手の様子	・入居している大型店の来客数が増えていることから、やや良くなっていると感じる。また日本シリーズ後の地元球団の感謝セールを控えて様子見をしている人が多いと言われている中で、客の買物の様子は変わっておらず、客の購買意欲を感じている。
		家電量販店（経 営者）	来客数の動き	・地上デジタル放送の開始などが起因し、客に動きが出てきている。冬物商材の検討をする客もみられる。
		家電量販店（店 員）	販売量の動き	・地上デジタル放送の開始に伴い、薄型テレビの販売台数が前年を50%も上回る地デジ特需があった。
		その他専門店 〔医薬品〕（経 営者）	販売量の動き	・必要なもの、品物が良くてお得感のあるものについては買っておこうという行動がみられるようになり、購買力にやや余裕が出てきている。ここ数年、無かった動きである。
		観光名所（役 員）	来客数の動き	・前年と比較して天候がやや良かったこともあり、観光入込客数が前年を8%程度上回っている。ただ、食品メーカーの偽装表示問題以降、物販関係が前年を下回っているのがやや心配である。
		美容室（経営 者）	お客様の様子	・以前は先行きへの不安感から消費が振るわなかったが、内閣が変わったことで少し安心感が出てきたのか、最近は商品の動きが良くなってきている。
	変わらない	商店街（代表 者）	お客様の様子	・商店街の集客は地元大型店の集客の影響を受けるが、大型店で行われたプロ野球の優勝セールが盛り上がり欠けたことから、商店街についてもあまり効果はみられなかった。また今夏の猛暑は長期的に消費行動に影響を与えており、客の重衣料に対する反応が鈍くなっている。
		商店街（代表 者）	お客様の様子	・婦人衣料専門店の秋冬物に動きはあるものの、全般的に低単価商品の売上が目立っている。
		商店街（代表 者）	お客様の様子	・石油の値上がりに伴う各種製品の値上がりが少しずつみられるようになってきている。消費者は価格の引上げには敏感であり、仕入価格の値上げを価格に転嫁することがなかなかできない。また消費者の慎重な買い方が定着しており、本当に必要と思われるものにしか興味を示さないのが現状である。
		商店街（代表 者）	お客様の様子	・10月に入っても気温が安定しないため、防寒衣料の出足が悪い。今一つ寒くならないため、客自身も何を着たら良いのか分からず、購買に迷いが出ている面もある。
		百貨店（売場主 任）	お客様の様子	・9～10月と暖かい日が続いたため、秋物衣料や防寒衣料の動きが遅れている。特にジャケット、ブルゾン、コート関連の動きが非常に遅れている。
		スーパー（役 員）	単価の動き	・既存店の売上は前年比101%であり、前年よりも日曜日が1日少ないという点を加味しても、過去3か月で大きな変化はみられない。客単価についてもほぼ前年並みで推移しており、3か月間変化の無い状況が続いている。
		家電量販店（地 区統括部長）	販売量の動き	・札幌圏以外の地方都市では、地上デジタル放送の開始に伴い薄型テレビの需要が促進される一方、地上デジタル放送が前年始まった札幌圏では、前年の需要増の反動がある。道内全体としてはあまり変わらない状態にある。
高級レストラン （スタッフ）		お客様の様子	・売上はほぼ前年並みであった。最近、特に家族連れが目につくようになっており、コース料理のウエイトが高くなっている。そのため客単価が上昇している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		高級レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・今月は暖かい日が多かったためか、道内各地で昼食が良かったようであり、函館や網走の店では単価は高くないものの混雑していた。しかし、夕食については低単価で来客数も減少しており、どこも全体の売上は苦戦している。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・道外の団体客の入込が少ない。知床や旭山動物園の効果が薄らいできていることに加えて、出発地となる地域における天候の善し悪しも影響している。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・年末年始の旅行の申込状況をみても客の動きが鈍く、上向いている傾向は感じられない。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・日々の販売額、先行受注状況共に同じような水準で推移している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・北海道は灯油の需要期に入ったが、原油の値上がりの影響から家庭での出費が増えてきている。客との会話でも無駄は極力控えるとの話を聞く。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・住宅業界では、販売量の減少している状態が続いている。大型物件、高額物件が低迷しているなかで、少額物件の注文量を何とか維持している状況にある。
	やや悪くなっている	一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・衣替えの時期に入っているためか、飲食にお金がかかっている。来客数も販売数量も非常に良くない状況である。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・気温の高さが商戦に影響している。特に単価の高さから売上のけん引役となるウールコートが動かず、またコートインとしてコーディネート販売するニット製品にも影響が出ている。シャツ、カットソーなどは売上が伸びているものの、コート類との単価の差が大きく、売上を補う形にはなっていない。靴も同様の傾向で、単価の高いロングブーツが苦戦している一方で、プーティなどの人気アイテムのあるショートブーツが好調であり、単価の差が影響している。スーパーブランドなどのインポート商材は、為替の影響で値上げを行ったこともあり、値頃感が希薄になり、普段使いで購入するという動機が薄れ、販売点数は減少傾向にある。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・前年は競合店の倒産により、10月以降の売上が大きく伸びたが、今年はその反動で前年比90%と相当苦戦している。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・来客数は前年並みで推移しているが、原油高騰等の影響により客の買い方が厳しくなっている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・来客数は前年と比較して10%以上落ち込んでいる。単価は10%上昇したものの、来客数の減少を穴埋めするには至らなかった。酒類の納入業者によると、市内飲食店との取引額は前年比で30%ほど落ち込んでいるようであり、市内全体で利用客の減少があったようである。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・10月の来客数は前年比で若干のマイナスとなっている。例年、秋口は団体客の利用の多い月であるが、今年の来客数の動きをみると、個人客が若干伸びているものの、団体客が減っている。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・夏観光が終わり、紅葉観光の時期となったが、今一つ観光客の動きが鈍い。景気の先行きに対する警戒感が影響しているのか、レジャー産業全般で来客数が伸び悩んでいる。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・海外旅行の先行受注状況をみると、1月こそハワイチャーター便の効果で好調であるものの、全体としては前年割れしている。国内旅行については、個人向けのバック旅行や業務性のは堅調であるが、依然として添乗員付きの旅行が苦戦しており、客単価の低迷が目立っている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・年末年始の旅行需要がなかなか伸びてこない。
	悪くなっている	コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・来客数は前年を上回り、回復傾向にある。ただし、買上点数が前年を上回っている一方で、客単価は前年を3%ほど下回っており、単価の低い商品を優先して購入する傾向が強くみられる。また夕方18時以降の減少が際立っていることから、プライベートの時間の消費を抑える傾向が強くみられる。
		一般レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・今月は客単価、来客数共に前年を大きく下回り、10月としては開店以来最低の売上であった。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スナック（経営者）	来客数の動き	・今まで商売をしてきて、10月に売上がこれほど落ち込むという例はなかった。理由はよく分からないが、とにかく客が減っている。
		その他サービスの動向を把握できる者	来客数の動き	・原油の高騰、食料品関連の値上げ等から観光マインドが冷え込んでおり、入込客数の前年比での減少率は今年最大となった。
		設計事務所（職員）	競争相手の様子	・建築基準法の改正や建設資材高騰の影響で、民間の新規着工物件が減少している。わずかにある公共建物の耐震診断、改修案件も採算が悪く、受注を控えているという状況である。そのようななか、同業者の廃業や道内からの撤退といった動きが顕在化しつつある。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・モデルハウス等への来場者が減っている。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・高級品を中心に受注が増えつつある。
	変わらない	食料品製造業（団体役員）	受注価格や販売価格の動き	・原油価格高騰の影響で資材費や運送費の改定があったことから、製造商品の価格改定交渉をするも、量販店、販売店の対応は厳しく、年内の価格改定は難しい状況にある。また大型量販店や家電販売店の新規出店が続いている一方で、地場の小売店の閉店や倒産は増加している。灯油需要期を迎えるなかで、燃料費の高騰は食料品や衣料品の消費動向にも影響を及ぼすとみられ、依然として景況感は悪化している。
		出版・印刷・関連産業（役員）	受注量や販売量の動き	・資材の値上げや過当競争の影響で、中小企業の体力が落ちてきている。
		金融業（企画担当）	それ以外	・設備投資は、道外資本の大型工場、ホテル、オフィスビル建設が押し上げているが、道内中小企業の投資意欲は弱い。企業収益は、原材料価格の上昇で圧迫されている。建設業も公共投資の減少や建築基準法改正に伴う住宅着工の減少で厳しい。個人消費は所得環境が厳しく一進一退の状況である。総じて景気は横ばいで推移している。
		司法書士	取引先の様子	・個人用住宅の新築物件が予想以上に減少している状況にあり、これに伴う土地取引においても消極的な傾向が続いている。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	受注量や販売量の動き	・年末に向けての商談に活発さがみられない。
	やや悪くなっている	輸送業（支店長）	取引先の様子	・建築基準法の改正による建築確認申請の遅れが各物件の建築開始の大幅な遅れとなって表れており、これにかかわる鋼材や資材の入荷が大幅に遅れている。
		通信業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・ここにきて客先からの価格低下要求が強くなってきている。ここ数か月感じなかったデフレ感を再度感じるようになってきた。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・大手建設業者の談合による営業停止の影響で受注が減少している。
		その他非製造業〔鋼材卸売〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・消耗資材の受注量が減少しており、下期の受注量が見通しよりも減っている。
	悪くなっている	-	-	-
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・当社の求職登録者は増加傾向にあるが、これは転職希望者だけではなく失業者も増えているためと読み取れる。求人企業も増加しているが、求人企業の求めるスキルは高く、採用には妥協しないため、求職者はなかなか仕事に就けない状況にあり、雇用環境は非常に厳しい状況が続いている。
		人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・求人にも動きがあるように感じるが、採用まで結びつかないケースが多い。

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
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・求人依頼件数は横ばいだが、本州方面への派遣、請負が多く、むしろ地元の求人は減少傾向にある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・地元企業全体ではマイナス基調にある。特に、運輸業、旅館・ホテル、ガソリンスタンド、不動産業からの求人広告が減っている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率は7か月連続で前年同月を上回っているが、有効求人倍率自体は0.48倍と低水準である。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・有効求人倍率が0.53倍となり、前年同月と同じになった。見かけ上は雇用環境が回復しているようにみえるが、これは新規求人数が前年から1.4%減少している一方で、新規求職者数が前年から16.6%減少したことによるものであり、状況は依然として変わっていない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が前年比で15%も減少している。特に建設業、運輸業、卸小売業からの求人数が大幅に減少している。
	やや悪くなっている			
	悪くなっている	-	-	-

## 2. 東北（地域別調査機関：（財）東北開発研究センター）

（-：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	良くなっている	家電量販店（店長）	来客数の動き	・会社の合併による店名変更に伴い、閉店セール、及び閉店セールの効果が出始めている。
	やや良くなっている	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	単価の動き	・季節の変わり目で風邪がはやっており、風邪薬と栄養剤の動きが良いため単価が高くなっている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・特売品以外でも、タラバガニ、えび、ステーキ肉などの高価格商品が、週末は集中的に売れるようになってきている。
	変わらない	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数、買上点数がようやくプラスに転じてきている。近隣にビル建設や公共工事などの特需が無いなかでの改善だけに期待が持てる状況になっている。ただし、客単価の低下だけが不安要因として残っている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・プライダル需要など目的がはっきりしている購入層が安定しているなか、気温の変化に合わせて秋冬物のニーズも高まり、来客数が増えている。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・前月まではずっと暖かく秋物の動きが鈍かったが、10月は朝夕が寒くなり、来客数が増え売上も良くなっている。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・新型車イベントへの来場者数が1割以上伸びてきている。中越沖地震の震災復興需要も後押しし、販売数も微増である。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・紅葉シーズンを迎え、東北地方の旅行は混雑している。「料金が多少高くても泊りたい」という客が今月に限っては増えているが、それでも宿泊予約が取れない場合もあるなど例年より活況であり、景気はやや上向いている。
		通信会社（営業担当）	来客数の動き	・それほど期待していた月ではなかったが、来客数の落ち込みは意外と少なく、割と良かった。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・新しくオープンした住宅展示場の来場者数が過去最高を記録し、現在も順調な集客を続けている。ただし、受注までには時間を要する客が多い。
商店街（代表者）		お客様の様子	・9月から10月にかけて平均気温が例年より高めに推移しており、冬物衣料品の販売に弾みが見つからない状況が続いている。	
変わらない	一般小売店〔書籍〕（経営者）	お客様の様子	・ついで買いや衝動買いが明らかに減っている。商品内容よりも値踏みしている傾向が目立っている。	
	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・日々の客の様子をみている限りはあまり変化も無く、必要な物を必要なだけ買い求めている。当店の場合は来客数の増加に伴い売上も伸びているが、周囲の様子を含め全体的にみるとあまり変わらない。	
	一般小売店〔カメラ〕（店長）	販売量の動き	・先月には新製品が出そろったものの、今月の販売は今一つ盛り上がっていない。国体が行われたが特需とはならなかった。また、紅葉の時期も遅れ気味である。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（経営者）	来客数の動き	・改装したエリアや新設ショップへの来客数は増加傾向にあるが、それ以外のエリア、特に衣料品を扱うエリアへの来客数は増加しておらず、総体的には来客数が増加していない状況である。したがって、買い回りの拡大がみられず、商品販売量の増加もみられない。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・一部の商品価格は上昇しているものの、来客数、買上点数共に変化がみられず、堅調に推移している。
		スーパー（店長）	それ以外	・前年同月よりも日曜日が1日少なく、既存店の売上はマイナス0.2%と前年を下回ったものの、新規店含みでは何とか前期実績をクリアしている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客はチラシを見比べながら買い回りをしたり、曜日ごとに店を決めて買物したりしており、大きな変化は無い。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・客単価に改善がみられるものの、来客数の減少が大きく売上は回復していない。付加価値のある商品を出しているものの、動きは悪い。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・気温が高めに推移しているためか、秋物衣料の購買は先行客が中心であり、一般客の動きはまだまだ鈍い。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・気温の低下が遅かったことで、秋物商品やコートなどの動きは鈍い。30代の客は順調に来店しているものの、40代、50代の来客数が減少していることが気になっている。
		乗用車販売店（従業員）	単価の動き	・客は生活が苦しくなっているため、車にあまりお金を掛けずに少しでも安い商品を選ぶ傾向にある。
		その他専門店〔呉服〕（経営者）	販売量の動き	・孫に経済的な援助をしている客が多く、本人の買物は控えている。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・国体特需で宿泊者はそれなりにあったものの、宴会など地元客の利用が減っており、相殺された形になっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	競争相手の様子	・当社は改装効果もあり前年を上回る状況で推移しているが、同業他社の話では厳しい状況とのことで、客による選別が進んでいると認識している。
		タクシー運転手	単価の動き	・観光シーズンが到来したにもかかわらず、相変わらず平たんな金額で推移している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数は前年比での減少が3か月前と同様に続いている。業績は盛り返したり、また下がったりと方向性が定まてはいないが、少なくとも回復している様子ではない。
	やや悪くなっている	一般小売店〔茶〕（経営者）	それ以外	・水産物の物産展などイベントには多くの人が集まっているものの、「前年よりも人出の多い割に売上が伸びない」という話をよく聞く。
		一般小売店〔スポーツ用品〕（経営者）	来客数の動き	・競合店に客を奪われている様子は無いが、来客数が激減している。同じ職種である関東の友人に聞いても、前年を大幅に下回っているとのことである。
		一般小売店〔雑貨〕（企画担当）	来客数の動き	・3か月前と比較すると、来客数の減少が大きく厳しい状態になっていることに加え、買上点数、客単価共に下降している。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・大型の催事が当たったため売上は確保できそうだが、来客数は悪い状態が続いている。特に土、日曜の落ち込みは恒常化しつつある。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・来客数は前年比で若干の伸びがあるものの、一品単価が平均で2.2ポイントほど下落していることもあって売上が伸びない。これはデフレがまだ進行していることを意味しており、原油価格の高騰も商品価格には転嫁されていない。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・新潟は農業県であるが、本年は米の価格が大幅に下がっており農家の収入が減少していること、また、中越沖地震の余波もあり、地域経済はやや冷え込んでおり商品の動きに活発さがみられない。加えて、ガソリン、灯油など石油価格の高騰も心理的に消費を冷え込ませる要因になっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・原油価格の高騰に伴い、ガソリン代の値上げや原価の高騰による商品価格の上昇などがあり、買上点数の減少につながっている。そのため、売上も前期比で下降傾向である。

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（店長）	来客数の動き	・来客数の前年同月比が、3か月前と比べると1～2ポイント低下している。また、原油高に伴い値上がりする商品が多く、買上点数の減少につながっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・国体が開催されるなど人の動きが多かった割には、思ったほど来客数は伸びなかった。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・価格に対してシビアな客が多く、スーツを2着まとめて購入するケースは減っている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・9年、11年といった高年式車の車検を取る人が増えている。車検の整備費用が高くなる見積りを提示して台替えを勧めるが、なかなか購入を決められず最終的に車検を取るようになる客が多い。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・ガソリン高騰などを理由に客からも「今は買えない」と断られるケースが増えている。車より先に「子供の学費や生活費など、もっと現実的な使い道にお金を回したい」という声が多く聞かれる。
		その他専門店〔化粧品〕（経営者）	来客数の動き	・郊外に大型の複合商業施設が、9月後半に引き続き11月前半にも新たにできることもあり、中心街区では来客数が減少している。競合は激しさを増している。
		その他専門店〔酒〕（営業担当）	販売量の動き	・10月は気温も平年並みになり、飲食店の状況も少しは上向くのではないかと予測していたが、むしろ低下が続いており、じわじわと効いている。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・ここ数か月間は卸価格の値上げが連続しており、末端のガソリンスタンドでは販売量の減少が続いている。そのため、卸価格の値上げ分を販売単価に転嫁しにくくなっており、収益が悪化してきている。また、公共事業の減少が続いているため、軽油の販売量も減少が続いている。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	単価の動き	・ガソリンなど販売価格の値上げが続いており、客の買い控えが経営状況に大きく響いている。
		その他飲食〔弁当〕（スタッフ）	販売量の動き	・郊外にできた商業施設の影響で、当店を含め中心市街の店舗は売上が落ちている。
		都市型ホテル（経営者）	販売量の動き	・宿泊部門は競争相手の増加があり利用者数が減少しているほか、客単価の低下もあって売上は前年比8ポイントほど低下している。一般宴会、婚礼は前年並み、料飲部門は2～3ポイント程度の微減であることから、宿泊部門の落ち込みは顕著である。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・中越沖地震が発生した3か月前と単純に比較できないが、それを割り引いても回復している実感は無い。特に宿泊、一般宴会の動きが鈍い。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・原油高に伴い様々な商品価格の値上げがあり、客がそのことを気に掛けてホテル利用に慎重になっている様子が多々みられる。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・予約の状況は例年並みであったが、実際の飛び込み予約やフリー客が少なく、全体としては来客数が少なくなっている。なお、土産物売場は単価が上がった分、何とか前年並みをキープしている。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・3連休を含む週末の天候が今一つであったこと、日曜日が1日少ないこともあり、入場者数は前年を1割程度下回る。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	販売量の動き	・自動車整備業をしているが、ガソリンなどの高騰の影響か、車の修理代に掛ける予算が減少している模様で、来客数、売上共に落ち込んでいる。
		設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・建築基準法改正に伴う工事件数の減少で業務に支障が出ている。
	悪くなっている	百貨店（経営者）	来客数の動き	・9月末に郊外に新しい商業施設ができた以降は、フリー客の入店が減っている。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・原材料費の高騰に伴う商品価格の値上げがあらゆるところから発表され、買上点数が減少してきている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・来客数は3か月前に比べて98%とそれほどの減少ではないが、売上は88%と落ち込んでいる。ガソリン価格やその他物価の上昇について連日報道されている影響もあり、売上の落ち込みが著しい。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・残暑の影響が続いているためか、秋物は実需期に入っているにもかかわらず、動きが鈍い状況のままである。前年はこのような状況ではなく、景気は悪くなっている。

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
		任関連専門店 (経営者)	販売量の動き	・売出しをしても、客の入りが悪くなっている。
		その他専門店 [白衣・ユニ フォーム](営 業担当)	販売量の動き	・様々な業種の取引先に営業に出向いているが、行く先々で「景気が悪い」という話ばかりであり、当然ながら当社の売上にもつながらない。販売できる場合でも強い値引き要請があり、適正な利益の確保が難しい状況である。
企業 動向 関連	良く なっている やや良く なっている	-	-	-
		食料品製造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・プレデスティネーションキャンペーンの影響か、仙台駅周辺の店の売上が良い。
		通信業(営業担 当)	取引先の様子	・取引先はコスト削減を進める一方で、業務効率の改善に向けて資本を投入し始めている。
	変わらない	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	・ここ数年は暖冬傾向が続いていたが、今年は朝晩の冷え込みが急に厳しくなり季節感が出ていることから、鍋物商材など冬物商品の動きが良くなっている。
		食料品製造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・原料となる牛タンの相場が高値で安定しており、客にとっては割高感のある価格帯になっている。アメリカからの輸入量が増えない限り、状況は改善しない。
		土石製品製造販 売(従業員)	受注量や販売量 の動き	・今のところは大きな影響は無いものの、原油の高騰が続く、この業界も原材料が値上がりする状況となっている。
		電気機械器具製 造業(企画担 当)	受注量や販売量 の動き	・半導体製品の単価は少しずつ低下しているものの、作業量は拡大中であり、企業努力の範囲で収益を出せている状況に変わりない。
		金融業(営業担 当)	取引先の様子	・鶏肉加工食品の表示偽装問題が発生し、風評被害が広がっている。県では知事名の確認書を発行して対応している。
		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	・市部への出荷に伸びがみられるものの、郡部での需要停滞は続いている。
	やや悪く なっている	その他企業[企 画業](経営 者)	取引先の様子	・取引先の住宅会社は、受注がある程度確保されている会社とそうではない会社の差が大きくなっており、景気の方向はどちらとも言えない。
		食料品製造業 (総務担当)	受注量や販売量 の動き	・販売量が横ばいで推移しているなかで、仕入先からの原材料や包装資材の値上げ要請が強くなり、それを受け入れざるを得ない状況である。
		木材木製品製造 業(経営者)	受注価格や販売 価格の動き	・住宅着工数の落込みが著しく、部材は供給過剰の状態が続いている。販売単価の下落が要因となり収益性が悪くなっている。
		一般機械器具製 造業(経理担 当)	受注量や販売量 の動き	・自動車用部品は、国内での自動車販売の不振及び為替相場の急激な変動により輸出環境が悪化したことにより、3か月前より収益力は低下している。
電気機械器具製 造業(経営者)		取引先の様子	・取引先からはコストダウンの要求ばかりで、原材料の高騰分を製品価格に転嫁できず利益の確保が難しい状況である。また、受注量が減少しており、各社受注活動にしのぎを削っている。	
電気機械器具製 造業(営業担 当)		取引先の様子	・ベンチャー、中小企業では仕事量にはそれほど大きな変動は無いものの、受注することに利益率が悪化しているという現状がある。	
輸送業(経営 者)		受注価格や販売 価格の動き	・原油価格が更に上昇を続け、その影響を受けている荷主から強力な値下げ要請があり、それによって作業料金が下がってきている。	
輸送業(従業 員)		取引先の様子	・衣類の取扱は増えてきているものの、工業製品は伸び悩み傾向である。	
広告業協会(役 員)		それ以外	・マスコミ媒体の広告売上は、在仙各社とも2007年度上期は前年割れをしており、下期に入っても回復の傾向がみられない。この状況でいくと年末商戦もかなり厳しい。	
広告代理店(従 業員)		受注価格や販売 価格の動き	・下期に入り、仕事の全体量も減少しているが、価格的にも更に厳しい状況になっている。特にパチンコ関係の仕事は厳しい。	
悪く なっている	経営コンサル タ	取引先の様子	・下請型建設業では、受注価格の低下が止まらず、赤字覚悟で仕事を請けている状況が続いている。	
	-	-	-	
雇用 関連	良く なっている	-	-	-

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・関東地方からの業務移管などの関連で、11～12月にかけて数10名の新規派遣社員採用の受注を得ている。また、別件で企業誘致成約もあり、将来にも明るい兆しを感じている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・メーカーの採用意欲が高い。
変わらない	変わらない	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・採用に前向きな企業は多いものの、実質的な条件等が悪過ぎてマッチしないケースが多々見受けられる。企業の攻めの採用は空回りし、前線ではけん怠感や先行き不透明感が支配している。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・人材派遣の依頼件数は、前年と変わらない水準で推移している。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・人員補充が以前よりも慎重になっている。
やや悪くなっている	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・当社に限ったことかもしれないが、今月に入って受注が減っている。特定の業種が悪いわけではなく全般に低調である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が4か月連続して前年同月を下回っている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数はここ数か月前年を下回っている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・医療、福祉を除くすべての産業で、新規求人数がここ数か月は前年同月比での減少が続いており、極めて深刻な状況になっている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・年度初めから引き続き事業所の倒産や多数離職などが続いている。業種も特定のものに限らず、広がりを見せている。
悪くなっている		-	-	-

### 3. 北関東（地域別調査機関：（財）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	良くなっている	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・前年比で来客数が107%と非常に好調を維持しており、売上も104%とついて来ている。	
		住関連専門店（仕入担当）	販売量の動き	・気温が高く、園芸関連、植物は前年比2けたの伸びを示している。利益率はやや低下気味であるが、売上高の底上げによりカバーできている。	
	変わらない	やや良くなっている	都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・例年活況の七五三祝いなどの予約状況は芳しくないが、宴会や宿泊の需要は上向きになっている。
			旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・今月は法人の動きが良く、個人の宿泊客も秋の紅葉シーズンに入って増えている。また、個人の海外旅行も動きが良い。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・インターネット等の問い合わせも増えつつあり、成約にもつながっている。同業他社の状況を含めて考えても、やや良くなっている。	
		商店街（代表者）	お客様の様子	・9月の高温天候のため、旬のきのこ類が不作で、今月中旬まで客の期待にこたえられなかった。	
		一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・天候不順、原油の高騰も伴い、客の購買意欲は控えめで慎重なため、売手の仕掛けには乗ってこない。	
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・食料品や身の回り品は前年並みの売上を確保できているが、宝飾、絵画等の高額品が苦戦しており、比較的裕福な層の消費に陰りが見られる。	
		スーパー（統括）	販売量の動き	・9月の残暑の反動からか、10月に入り一気に衣料の需要が高まり、特に婦人、子供のアウトターの伸びが大きい。食品は、生鮮食品、総菜の伸びが顕著で、個食化、簡便性の傾向が更に強くなってきているが、加工食品は値上げに対する警戒感からか特売品への集中が見られ、伸び悩んでいる。	
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・近隣にいくつもファーストフード店があるため、米飯類だけがどうしても低迷している。それ以外はよく健闘している。	
衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・前年と比べて朝晩涼しい日が続く、秋冬物の商戦としては良いかと思ったが、今一つ動きが悪い。			
衣料品専門店（販売担当）	来客数の動き	・天候不順、温度の高い分だけ買い控えがあるような状況である。ニット類などの要望はあるが、やはり暖かいせいで買物を控えている雰囲気があり、来客数が少ない。			

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型車が発売になっても10月度の販売台数は前年比80%程度である。
		自動車備品販売店（経営者）	単価の動き	・全体的に客足が鈍い。交通量も今一つ少ない。単価も安い車が求められ、高価な車はほとんど動いていない。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・飲食店に話を聞くと、景気の良い話はないが、すごく悪いという話もなく、客もそれほど不景気的话题をしていない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・通行量が落ち込んだまま回復する兆しも見えてこない。夜間の引けも早く、フリーの客足がどんどん少なくなっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・このところ旅行会社関係の予約が激減している。月に3～4件、当初は100名前後押さえてあるが、最終的にまとまらず20～30名とか、キャンセルになってしまう状況である。
		旅行代理店（従業員）	単価の動き	・客単価に変化がない。旅行には行きたいが、お金をあまり使いたくないという傾向は変わらない。
		旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・客の様子は3か月前とあまり変わらず、20～30代の旅行人口が減っているように思われる。旅行に行こうとしない若い人が多く、旅行に使うよりどこか違うところにお金を使っているようである。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・光回線の工事が進み、来春早々には当地域でもようやくサービスがスタートする。スタート時の諸費用や工事費を無料にして勧奨するものの、申込の伸びは鈍い。
		通信会社（営業担当）	単価の動き	・原油価格高騰による仕入コストや販売経費等の増大に対し、販売競争激化のため小売価格に転嫁できない状況が続いている。
		ゴルフ場（従業員）	単価の動き	・単価が若干上向きになっているが、その分来客数の動きが減少しているので変わらない。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・新しいコンペの企画に対する反応はあるものの、例年行われているコンペへの参加者は減少傾向にある。
		ゴルフ場（支配人）	単価の動き	・秋のゴルフシーズンに入り、前年同様に予約は順調である。しかし、アルコールを飲めないためにパーティーの単価が極端に落ち、客単価は下がっている。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	来客数の動き	・先月は10%減少、今月は8%増と若干回復した。新年度に入り客の入庫台数が今までと違って波があり、アップダウンが激しすぎる。
		設計事務所（所長）	単価の動き	・景気は相変わらず悪いままで、仕事があっても極めて安い価格で受注しなければならない状況である。発注側も安いのが当たり前で、そうでなければ他へ頼むからという素振りである。法の改正もあり、それも含め極めて厳しい。
住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・地方では地域間格差が広がっているせいか、地価も落ち着いており、実際の動きも鈍い。良くなるような要因も見付からず、沈滞している。		
やや悪くなっている		商店街（代表者）	販売量の動き	・前年同様の広告宣伝をしても反応が少なく、同じ数字を上げるとなると広告の経費は増すばかりである。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・天気の変動もあるかもしれないが、時には売上好調の日もあるものの、合計で見ると前年に比べ落ち込んでいる。
		一般小売店〔金物〕（経営者）	販売量の動き	・各商品ともますます値上げ攻勢が厳しくなっており、値上げ分を転嫁すると売上が下がるというような状況に陥っている。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・石油、ガソリンの値上がり、あるいは材料原価の値上がり等で非常に市場が厳しくなっている。
		スーパー（販売促進担当）	販売量の動き	・イベントセールにより衣料品の売上は伸ばせたが、食品は原料高騰による値上げの報道から、買い控えの傾向が出始めており、店全体としては非常に厳しい状況である。
		スーパー（統括）	販売量の動き	・買上点数の上昇がここ数年で初めて止まった。商品の値上げは、実際よりもムードが影響している。価格を据え置いているものに対しても販売数量が減っている。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・客単価の落ち込みが激しく、このところ来客数も若干減っているため、売上はなかなか上がらない状況である。

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	
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・店内の改装で閉店セール、開店セールを開催したが、思ったほどの来店数がない。3～4年前であればもう少し来客数が多かったのではないかと実感している。	
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・販売量が前年に比べかなり落ち込んでおり、映像関連商品、テレビ、DVDレコーダー、パソコン本体などは、約90%の販売台数になってしまっている。	
		高級レストラン（店長）	販売量の動き	・ディナータイムは常連客が多く比較的安定しているが、ランチタイムのフリー客が激減しており、前年比で3割ほど売上が落ち込んでいる。	
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・市内の宿泊が停滞しており、稼働率は相変わらず前年を下回っている。	
		タクシー運転手	販売量の動き	・夜間の流しの乗車回数が減少している。利用客の絶対数が少ない上に、低料金のタクシーを選ぶ傾向になってきている。	
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・物価の上昇などにより、毎月の出費に対して過敏になっている。景気全体は悪くなっていると思わないが、消費者にとっては収入があまり変わらないのに税金や物価が上がることで必然的に消費には消極的になっているようである。	
		その他レジャー施設 [アミューズメント]（職員）	来客数の動き	・24時間営業をしている中で、週末、深夜はほとんど変わらないが若干プラスの状況であるが、その他の平日、日中、夕方の来客数は間違いなく減少しており、メリハリがはっきりつき過ぎている。週末より平日の方が日数が多く、また、時間的にも深夜帯より日中、夕方の方が長いので、トータルすると厳しくなってしまう。	
		美容室（経営者）	販売量の動き	・天候などもあるだろうが、カットスタイルが中心で、パーマなど金額が上げられる客が少なくなっている。カラーも一時ほどの人気はなくなったので苦戦しており、売上が半分に落ち込む日もある。	
		その他サービス [自動車整備業]（経営者）	お客様の様子	・得意先、建設業、運送業の倒産が相次ぎ、連鎖倒産ということで売掛金の回収が難しい状況である。	
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・現場見学会や住宅展示場への来場者数が明らかに減少している。	
		悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・最近、利用者の買上特典になるポイントカードやスタンプカード等の使用が増えてきている。
			衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・先月はパンツ類が好調であったが、今月は止まってしまった。また、昨年は5月にコート予約会を行い、その売上が上乘せになったが、今年はそれができなかった。
			乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・毎年この時期は販売量が少ないが、今年は前年の70%しか売上がない状態である。
			住関連専門店（店長）	来客数の動き	・来客数は前年の90%で、商品の販売単価の値上げも影響している。
			タクシー運転手	競争相手の様子	・9月に道路交通法が改正され、飲酒運転取締りが大変厳しくなった。地方では車が付き物なので、タクシーよりも代行車の利用が多くなっている。
観光名所（職員）	販売量の動き	・新築の別荘の売上が前年に比べ大幅に減少している。			
企業動向関連	良く なっている やや良く なっている	-	-	-	
		化学工業（経営者） その他サービス業 [情報サービス]（経営者）	受注量や販売量の動き 受注量や販売量の動き	・石油関連製品の値上げが止まらない。仕入れの上昇分は作業の効率を上げてカバーしている。 ・引き合い、受注量、販売量共にわずかではあるが増加傾向にある。客も活気があり、当分の間、このような状況が続く。	
	変わらない	窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・例年に比べ特注品の受注量は増加傾向にあるが、多種少量、その上納期の短い品物が多く、大変対応しづらくなっている。	
		一般機械器具製造業（生産管理担当）	取引先の様子	・建設機械、油圧機器の分野が増産傾向で、引き続き好調に推移している。客先からは「米国の住宅ローンの問題で北米の減速感があるお陰でどうか生産が間に合っている」と聞いている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		電気機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・仕事はあるにはあるが、価格が下がり続けており、採算ベースに乗らない仕事がかかり出てきている。どうしてこんなに下がるのか、という感じである。原材料費、輸送費、その他一般管理費が上がっているなかで、受注価格はどんどん下がっていくという、経営者としては非常に厳しい状況が続いている。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・製造業ではIT関連部品を中心に在庫調整が進捗し、改善の動きもみられるが、引き続き原材料価格の高騰や販売単価の下落圧力が下押し要因となっている。非製造業においても、個人消費の低迷に加え、観光関連産業を中心に客単価の減少が続いている。
		金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・地域の全体的な資金需要は依然として停滞している。ただし、一部地域で住宅資金需要があることや、原油高騰の影響で小麦粉などの値上げを見越した運転資金の需要などがある。製造業についても、業種間格差や企業間格差はあるが、活発に設備投資を行う企業もみられる。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・小売関係は、消費者の選別が進んでおり、郊外型ショッピングセンターは良いが、中心商店街や駅ビルなどは芳しくない。食品等消費関連の製造業、サービス業の業績は横ばいである。
やや悪くなっている		食料品製造業（製造担当）	それ以外	・商材がすべて上がり、いよいよ業界のトップが価格の交渉に動き始めている。この2か月で20%値上げとなったダンボールをはじめ、植物油関係がかなりの値上げをしてきている。商品の原価を本当に上げなくてはいけない状況になりつつあるが、まだ出ていない。
		食料品製造業（営業統括）	受注量や販売量の動き	・低コストの輸入ワインに押されている上に、瓶、ダンボール等、資材の値上げもあり、じわじわとボディーブローが効いてきている。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・海外生産がかなり多くなり、業務がどんどん少なくなっている。また、サブプライムローン問題でも仕事が3割程度減少している。
		輸送業（営業担当）	それ以外	・冬物商品等の初回受注もあり、一時的に増えているが、荷動き的には前年並みである。しかしながら燃料の高騰により収益は圧迫されている。
		広告代理店（営業担当）	競争相手の様子	・競合他社の媒体誌の大幅値引きが激しくなっている。上代の半値は当たり前、無料掲載まで増えており、消耗戦の真ただ中である。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・チラシの出稿量は97%と、7月以降4か月連続で前年を割っており、一昨年比でも割っている。1～10月でみて前年割れの状況である。パチンコ業界の低迷が続いているようである。
		悪くなっている		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）
建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き			・今期決算で公共比率85%と前期の89%から民間比率が4%上昇したものの、公共工事主体の業務体質であるため、公共事業削減の影響はまだ大きい。早急な民間受注体制が必要である。
不動産業（経営者）	取引先の様子			・アパートの管理業務を行っているが、空室が毎月着実に増えてきている。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
		やや良くなっている	人材派遣会社（経営者）	採用者数の動き
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・求人に伴う企業の募集経過は、8月と比べるとかなり良くなってきている。求職者数については、人の動きはあまり見られなかったようである。
		求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・半年前くらいからみると、かなり雇用が発生している。撤退した工場跡地に専門店、シネコンがオープンすることが一因で、求人数が増えている。同時に周辺のファミリーレストラン、アウトレット、外食等のパート賃金も50、100円など、かなり値上げに入ってきている。
求人情報誌製作会社（経営者）	周辺企業の様子	・求人広告誌に掲載する企業は多くあるものの、多くがサービス業で、中でも飲食店、遊技場が多い。また、常に同じ企業、店舗の募集が多い。		

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
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・一般求人ば若干減りつつあるが、技術職、専門職の求人は相変わらずおう盛である。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・思ったほど直接求人はないが、合同ガイダンスへの参加企業と求人数は前年を上回っている。この時期は職種等に偏る傾向があり、専門、技術職、営業職以外は求人数の伸びはさほど期待できない。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・400人規模のリストラ（正社員150人、非正規250人）が決まり、雇用不安がある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人、有効求人共に前年同月を下回る状況が続いている。特に、非正規求人減少幅が大きくなっており、景気動向に対する模様眺めの感がある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・大きな変化は見られないが、卸売、小売業からの求人が減少傾向を示している。
	悪くなっている	-	-	-

#### 4. 南関東（地域別調査機関：（財）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	良くなっている	家電量販店（営業統括）	販売量の動き	・商品個別で見ると消費者は依然として無駄な買物を控えている。エアコンシーズンの終了とともに注文単価が下落に転じているが、10月後半からはパソコン、薄型テレビ、暖房機器の需要が伸長し受注金額も上昇に転じている。
	やや良くなっている	一般小売店〔生花〕（経営者）	来客数の動き	・来客数が増加している。
		百貨店（広報担当）	販売量の動き	・10月に入り一気に気温が下がり始め、防寒ニーズが最盛期に向かっている。中旬にはクリスマスケーキやおせちの早期予約も始まり、年末オケージョンの動きも活発である。クリスマスケーキは自宅パーティ用に複数購入する20代後半女性客を中心に、男性客も目立つ。おせちはオリジナル限定企画商品や料亭、名店の品に人気集中し、初日完売品目も多数出ている。年に2回開催している紳士大市ではビジネススーツ等作りこみ商材、メジャーメイドスーツなどクオリティの高い商材の充実が奏功して売上新記録を達成している。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・気候がやや暖かっても秋物婦人服等が堅調に動いている。
		百貨店（販売管理担当）	来客数の動き	・プロパー商品の動きは決して楽観視できる状態ではないが、婦人服関係のフェアで徐々に来客数が順調に推移し、仕掛けたセールも好調で売上も前年を上回っている。
		コンビニ（経営者）	競争相手の様子	・客の購買量が増加している。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・9月末にリニューアルオープンし、その影響が10月も続いており、来客数が増加している。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・防寒衣料を中心に単価が上がっている。
		衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・前月から急に朝晩が寒くなり、衣替えのためにアウターを中心として売行きが良い。
		衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・今月は25日で前年月間売上を達成し、125%と好調である。肌寒くなりジャケットが売れ、それに合わせてインナーやベスト等のコーディネート販売により、売上増となっている。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・年末商戦向けの新製品が発売され、万偏なく売れている。新機能搭載モデルが多く単価アップになっている。長期間苦戦を強いられてきたパソコン本体も動きが出てきている。
		その他専門店〔雑貨〕（従業員）	販売量の動き	・金額的に値が張るものではないが、勤めるともう1点購入する客が多い。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数は少しずつ昼、夜共に伸びてきており、客の様子からも少しずつ景気が良くなってきているように感じる。
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・売上が伸びており、件数、単価共に好調である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
変わらない		旅行代理店(従業員)	来客数の動き	・一般企業の忘年会旅行の見積が増えている。
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・団体旅行の見積件数や受注件数は増えているが、前年比では数字が10%近く落ちている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・クレジットカード利用客が大分増えてきている。ワンメーターから2~3千円の利用客が多く、景気はやや良い。
		通信会社(企画担当)	販売量の動き	・デジタルテレビの普及が影響し、ケーブルテレビ、インターネット、ケーブルテレビ電話の3サービスはおおむね好調である。
		ゴルフ練習場(従業員)	お客様の様子	・ゴルフ人口が増加している。若い女性や団塊の世代、定年で新たに始める人もいて、スクールは新規客が増えている。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・3か月前は契約が1本しかなかったが、今は4本ある。
		商店街(代表者)	それ以外	・クレジットカードの取扱高は前年同月比20%増で、イベントを仕掛ければ沢山の人が集まる。ただし業種によっては厳しいものもあり、うなぎ上りに良いとは言えず、微増傾向が続いている。
		一般小売店[家具](経営者)	お客様の様子	・工事関係、内装リフォーム関係の客が多くなってきているが、全体の来客数は変わらない。
		一般小売店[衣料・雑貨](経営者)	お客様の様子	・秋冬物の最盛期で全体的に商品が売れ、まずまずである。
		一般小売店[文房具](経営者)	競争相手の様子	・同業者が1件廃業したが売上は変わらない。文房具店は1件無くなった分、残った店の売上が増えるというのが常識だったが、景気が悪いせいかなそのようなことはない。
		一般小売店[印章](経営者)	来客数の動き	・店舗が駅から1.5キロほど離れているため、駅周辺の大型ショッピングセンターや専門店街に客足が向かい、個人店としては厳しい。
		一般小売店[鞆・袋物](従業員)	お客様の様子	・天候に非常に左右され、秋物需要が全くみられず厳しい状況であるが、秋の行楽イベントの効果で旅行関係の需要がある。
		一般小売店[茶](営業担当)	単価の動き	・来客数は前年並みであったが、買上点数、単価共に下がっており、売上も減少している。
		百貨店(総務担当)	お客様の様子	・原油価格上昇が心理的にマイナス要因になっており、来客数は前年並みで客の購買意欲はあるものの、なかなか売上数字に結びつかない。
		百貨店(総務担当)	お客様の様子	・客の慎重な購買態度に変化はない。
		百貨店(総務担当)	単価の動き	・天候や原油価格、米国経済から波及する株価への影響からか、全体的な消費性向は上がらず、主に単価の減少が顕著である。
		百貨店(営業担当)	競争相手の様子	・気温の低下に伴い秋物の動きが徐々に見られるが、大きく伸びることはなく、厳しい状況は続いている。顧客の売上は堅調に推移している反面、流動客については取り込みが弱くなっている。同業他社で改装を行った店舗については売上が伸びており、客が他店に流れている。おせちの受注を始めたが、人気商品については単価が高くても購買意欲は低下せず、お金を掛ける場面とそうではない場面がはっきりしている。
		百貨店(店舗政策担当)	販売量の動き	・ラグジュアリーブランドと紳士用品が苦戦しているものの、化粧品、ミセス婦人服、食品は堅調に推移しており、全体売上では前年並みである。
		百貨店(業務担当)	単価の動き	・来客数は前年並みにもかかわらず単価ダウンをしている。売上が前年に達していないので、何とか前年並みを維持することが目標であるが、楽観視はできない状況である。
		スーパー(経営者)	単価の動き	・1点単価は上がっているが、反比例して買上点数が下がっている。8月よりは良いが、昨年より少しマイナスである。
スーパー(店長)	単価の動き	・全般的に秋物衣料が不振である。衣料品の売上が上がらない分、総体的に単価ダウンを引き起こしている。		

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
		スーパー（店長）	来客数の動き	・競合他社の影響や出店情報は無いのだが、来客数が安定して伸びない。特にかき入れ時の週末の集客が落ち込んでおり、客は競合他社を買い回りしている状況である。
		スーパー（仕入担当）	販売量の動き	・冷え込む日が少なく、鍋等のホットメニューの動向が悪いが、昨年比はクリアしている。
		スーパー（統括）	単価の動き	・客の1人当たりの買上げ単価が上昇する傾向は無く、必要なもののみ購入する客が多い。
		スーパー（統括）	販売量の動き	・販売量については前年同月比だと増えているが、ここ2～3か月の販売量の動きはほとんど変化がない。消費者は財布のひもが固くなっている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・ファーストフードを中心とした動きは前年とほぼ同じであり、大きな変動が見られない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車整備のほうは順調に入ってきているが、販売は昨年より3割ほど落ちている。
		住関連専門店（統括）	販売量の動き	・来客数はある程度増えてきたが、販売量は伸びが無い。
		その他専門店 [ドラッグストア]（経営者）	来客数の動き	・売上は前年をクリアしていても、来客数がマイナスになっており、新客が取れない。チラシや各種イベント等で客が楽しめるような工夫をしているが、なかなか来客数が伸びず、非常に大きな問題となっている。
		高級レストラン（支配人）	販売量の動き	・来客数は前年比56人増だが単価が減少しており、売上自体は変わらない。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・宿泊とレストランの利用は前年を少し超える程度で推移しているが、宴会部門の売上が伸びない。特に婚礼の落ち込みを一般法人宴会でカバーしきれしていない。一般法人宴会も、新規に地元の会社から周年パーティーなどの問い合わせがあるが予算が厳しい。
		タクシー運転手	単価の動き	・午前中の客の動きは良いが夜の客の動きが悪く、長距離客が少ない。乗客数はやや伸びているが、単価が下がっており、全体として変わりない。
		タクシー（団体役員）	お客様の様子	・流し営業では依然として深夜時間帯の客の少なさが目立ち、以前よりも公共機関を利用する人が増えている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・2011年のアナログ停波についての認識にまだかなりばらつきがあり、デジタルサービスへの移行を阻害する要因になっている。初期費用無料のキャンペーンを行っているが、大きな加入増にはつなげていない。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・ケーブルテレビの加入獲得状況は横ばいで、導入予定のマンションの建設工期延期が気になる。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・下期に入りケーブルテレビの加入が減速しており、今まで好調であった電話加入も販売要員の不足により減速しているが、インターネット獲得は計画を上回っている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・キャンペーンの値引き幅を拡大して拡販しているが、横ばい状態が続いている。
		その他レジャー施設 [アミューズメント]（職員）	販売量の動き	・年末年始用の商品が発表され、受注が入っている。かなりの好景気に沸いている状況がこの半年くらい続いている。
		設計事務所（所長）	それ以外	・建築基準法の改正により確認申請業務が滞っており、いつまで経っても先へ進まず、現状維持が目一杯である。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・販売棟数の大きな変化はなく、3か月前および前年比で横ばいである。景気の上向きは感じられない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・金利が下がってきており来客数は増加しているが、販売量が目標に達成しない状況が続いている。耐震偽装の問題により、新築建売住宅の販売の落ち込みが顕著になっている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数が前月、前々月よりも減っており、単価も非常に低くなっている。店の前を歩く人の数も若干減っている。
		一般小売店 [家電]（経営者）	販売量の動き	・客は高額商品ではなく低価格商品を望み、厳しい状態である。
		一般小売店 [酒類]（経営者）	それ以外	・酒類のみの店なので、店は開店休業の状態である。外販についても受注は少々で、業務店も動向が厳しくなるにつれ販売不振である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店 〔靴・履物〕 (店長)	来客数の動き	・来客数が減っている。単価については、今まで1万円の靴を買っていた人が年金生活となり、2千円程度のもので済ましてしまう。
		一般小売店 〔茶〕(営業担当)	競争相手の様子	・競争相手が利益を度外視した見積価格を出し、他の業者が太刀打ちできない数字で獲得を目指してきている。
		百貨店(広報担当)	お客様の様子	・百貨店の主力商品である婦人服が不振である。売れ筋がワンピースドレスに偏っているため、他の商品をまとめて買う傾向が少なくなっていること、トレンドに大きな変化が無く新たな需要喚起に結び付いていないことが大きな要因となっている。
		百貨店(店長)	単価の動き	・来客数は前年比104.5%と増えているが、単価の低い軽衣料が中心に動いており、重衣料で単価の高いジャケット、コートの動きは鈍い。
		スーパー(店長)	お客様の様子	・加工食品、日用雑貨は値上げ報道により売上が伸びているが、特売頼みの傾向にある。生鮮食品の売上は前年並みである。
		コンビニ(経営者)	単価の動き	・来客数は横ばいだが、客単価が昨年に比べて落ちている。
		コンビニ(経営者)	競争相手の様子	・客単価の低下が目立つ。
		コンビニ(経営者)	単価の動き	・1人1人の客単価が下げ止まらない。特に弁当等の単価の下げが目立ち、飲料等とのプラス買いが減っている。
		コンビニ(店長)	来客数の動き	・来客数は微減で、売上が低下している。
		衣料品専門店(経営者)	単価の動き	・ジャケット、秋物コート等の重衣料が苦戦している、簡単な繊維物等、軽衣料の動きはあるが単価が低く全体売上は低迷している。
		乗用車販売店(店長)	販売量の動き	・売れている車種はコンパクトカー、軽自動車、ミニバンだが、その中で最大の売れ筋であるミニバンが売れず、ハイパフォーマンスカーも出ているが売れていないため販売台数は前年を下回っている。
		乗用車販売店(総務担当)	販売量の動き	・新型車が出たにもかかわらず、前年比80%台にとどまっている。
		その他専門店 〔眼鏡〕(店)	来客数の動き	・客の購買意欲が鈍く、都心の店は前年並み、郊外の店は苦戦している。
		一般レストラン(経営者)	単価の動き	・ケータリング、パーティー関係が悪く、来客数、販売量共に大幅に減少している。
		都市型ホテル(スタッフ)	販売量の動き	・下期のスタートで企業からの予約が減少傾向にある。
		通信会社(総務担当)	競争相手の様子	・当社の事業エリア内において競合企業が過激な営業活動を展開し、当社の顧客を奪いつつある。
		観光名所(職員)	来客数の動き	・来客数が前年を下回っている。
		パチンコ店(経営者)	競争相手の様子	・当店、また競争相手も来客数が3か月前に比べて少し減少している。
		住宅販売会社(経営者)	販売量の動き	・分譲住宅の販売現場において、来客数は多少の減少だが、成約数は極端に激減している。個人所得が増えず、アメリカの住宅ローン問題等が発生し、客は不安感を持ち始めている。
		その他住宅〔住宅資材〕(営業)	お客様の様子	・建築基準法改正の問題で、受注量が減っていると聞く。
悪くなっている		衣料品専門店(経営者)	お客様の様子	・ガソリン及び諸物価の値上がりと、天候が1か月ずれこんでいることから旅行や外出が控えられており、ジャケット、コート類の動きが悪い。
		都市型ホテル(スタッフ)	お客様の様子	・石油関連会社の忘年会、新年会等の宴席が相次いでキャンセルとなっている。業績を維持していた会社も相次いで利益ダウンし、会社出資の忘年会、新年会を自粛している。
		設計事務所(経営者)	それ以外	・委託件数が非常に減っており、委託内容も一般設計でなく耐震診断に偏っている。意匠設計をしている事務所は仕事が少なく困っている現状である。
企業動向関連	良くなっている			
	やや良くなっている	金融業(審査担当)	それ以外	・都心の不動産開発は依然として盛んで、新しい商業ビルの建設が相次いでいる。

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	
	変わらない	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は多くもなく少なくもない。24時間回っている会社だが、増員することも、人を減らすこともなく仕事ができている。	
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・先月と今月の売上が、前年同月の数字と全く同じであり、何とかやっているが景気は良いとも悪いとも言えない。	
		その他製造業〔靴〕（経営者）	取引先の様子	・企画が取り入れられ、得意先からの注文が安定している。	
		金融業（審査担当）	取引先の様子	・造船関連の下請業者は受注が落ち着いてきている。	
		金融業（渉外・預金担当）	取引先の様子	・売上を確保できても、材料費の高騰により利益が確保できない。	
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・一昨年秋に完成した証券化の賃貸マンションは満室にならないままもうすぐ2年を迎える。	
		不動産業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・オフィスマーケットは完全な貸手市場で、賃料相場も確実に上昇しており、収益アップが見込める状況である。	
		税理士	取引先の様子	・住宅関係の受注が前年割れしている。ガソリンその他石油製品の値上りも経営を圧迫している。	
		社会保険労務士	取引先の様子	・資金繰りの厳しい会社が見受けられる。	
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先工場の稼働率が悪いことによる影響が続いており、受注量は昨年より10%程度下回っている。	
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・下半期が始まっているが、客の設備投資に対する意思決定が進まず、提案機会、概算見積提出等の件数が伸び悩み、受注件数が減少している。	
		やや悪くなっている	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・得意先からの仕事の出方が非常に少なく、工場の稼働率は前年比50%になっている。
			輸送業（経営者）	取引先の様子	・今月に入って特に荷物の動きが悪くなり、荷主からもこれが当分続くとの話で、景気は良くない。
			輸送業（営業統括）	それ以外	・依頼はあるが、人を派遣しようにも人が集まらず、仕事がまとまらない。燃料費も上がって苦しいが、客には認めてもらえず全体的にはあまり良くない。
金融業（支店長）	取引先の様子		・製造関係の取引先は、原価やガソリン価格等の高騰がかなり利益率を圧迫しており、決算内容が悪くなっている。小売業の方も消費が少し落ちてきている。		
経営コンサルタント	取引先の様子		・中小の工務店では、建築着工件数減少で影響が出ているところがある。		
悪くなっている					
雇用関連	良くなっている	-	-	-	
	やや良くなっている	人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・銀行、証券、生保会社の正社員化、契約社員化が広がっている。中途採用がしにくくなっているため、派遣社員にターゲットを合わせて社員化を加速させている。	
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求職者が少なくなっている。	
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・ソフト業界は若い人の求人があるが、それ以外の求人は少し減っており、求人数全体に特に大きく変化はない。	
		人材派遣会社（支店長）	求職者数の動き	・派遣就業のために登録する人数が減っており、そのなかでも事務職の経験が無い人が事務職を希望する等、なかなかマッチしない。	
		人材派遣会社（支店長）	周辺企業の様子	・全体的な受注数は堅調で成約数もそこそこ良いが、消費者金融や流通系の会社で雇用削減傾向にあり、派遣利用も削減または保留にされるケースが増えてきている。	
		求人情報誌制作会社（編集者）	採用者数の動き	・人材採用マーケットは拡大傾向にあるが、予算配分には慎重姿勢が目立つ。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比5%減少し、特に建設業、運輸業で大幅な減少が続いている。一方、医療福祉関連では同60%増加する等人手不足感が広がっている。	
		学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・新卒採用の求人票が減ってきているが、会社説明会を知らせる電話は入ってきている。	
		学校〔専修学校〕（就職担当）	求人数の動き	・求人獲得件数が前年同月比でほぼ横ばいの数値である。	

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
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・企業側からの人材ニーズがかなり減ってきている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・中小企業は業界を問わず利益を圧迫する事象が頻発しており、健全な経営をしているところでも求人が減少している。大企業の求人は、新卒や専門のスキルを持つ人に集中している。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・新規求人数が前年比で大幅に減少している。特にパート求人の減少幅が大きく、減少幅が大きい産業は、順に、飲食業、宿泊業、サービス業、運輸業、卸小売業、製造業となっている。
	悪くなっている	-	-	-

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

（-：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	良くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・テナントへの入居数が増加している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・プロ野球関連のセールもあり、売上は順調に推移している。
	やや良くなっている	スーパー（総務担当）	来客数の動き	・客単価は横ばいであるが、来客数が前年同月比で3.5%ほど増加している。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・新商品に対する客の反応が良く、販売量が増えている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・販売量は減少しているが、来客数が増加している。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・販売量は今一つであるが、来客数や問い合わせの電話は多く、どちらかと言えば良くなっている。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	販売量の動き	・涼しくなるに伴い、売上は例年どおり伸びている。
		都市型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・東京モーターショーの影響により、海外からの客が多く、増収につながっている。自動車メーカーによる法人利用も、好調である。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・当店は高齢客が多いが、2、3か月前は暑くて客の出足が悪かったため、今月になって来客数は徐々に増加している。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・客の住宅取得意欲は、高まっている。
住宅販売会社（企画担当）	お客様の様子	・来年が再来年に消費税率が上がるかもしれない、新築を検討したり見積りを依頼する客が増加している。		
変わらない		商店街（代表者）	販売量の動き	・この数か月間、商店街の来客数は非常に少なく、販売量、売上共に苦戦している。イベント時の来客数はあるが、それ以外、特に週初めの来客数が少ない。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	来客数の動き	・気候が良くなるにつれて、来客数が増加し、販売量も増加している。しかし、例年の動きの範囲内にあり、ここ数か月間の落ち込みをカバーするまでには至っていない。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	それ以外	・誕生日に花束を贈る客が増えてきている。しかし、全体の来客数は、やや減少している。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	販売量の動き	・猛暑は過ぎたが、売上は横ばいのままである。当店が入店している駅前のショッピングセンターでは、特に土日の来客数が激減している。
		一般小売店〔自然食品〕（経営者）	来客数の動き	・当店が販売している商品の単価は比較的高いため、新規客の再来店につながっていない。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・客単価が、相変わらず低い。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・店内の改装が終了し、売場は落ち着いてきている。以前は平日昼休みの来客数が多かったが、今は閑散としており、夕方になってやっと増える。土日は、3時ごろまではほとんど来客数がない。売上は厳しい状況である。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・プロ野球関連のセール効果もあり、売上は増加している。ただし、客はバーゲン品を購入するだけで、定番商品は購入していない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（婦人服販売担当）	お客様の様子	・秋物商品が、徐々に動き始めている。客単価には大きな個人差があるが、納得した商品であれば、まとめ買いや高額商品の購入もある。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・値上げした商品が多かった影響で、売上目標を久しぶりに達成できている。しかし、価格転嫁が十分でないため、粗利益率は低い。客の様子を見ても、給与が増えていない中、商品は値上がり傾向にあるため、買物にますます慎重になっている。割安な商品の購入が中心である。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・2、3か月前にはやや良くなると思っていたが、実際には全然良くなっていない。取引先の状況も、全く悪い状態にある。
		スーパー（店員）	単価の動き	・来客数はほぼ横ばいであるが、客単価が前年同月比93～95%で推移している。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・売上は、相変わらず伸びていない。
		スーパー（仕入担当）	お客様の様子	・製品価格の値上げが相次いでいるため、スーパーの安売り、目玉商品の買い回りに走る傾向が、一段と強くなっている。その一方で、プロ野球関連のセールが始まっており、購買意欲が高まって、売上の増加に結び付いている。
		コンビニ（企画担当）	単価の動き	・依然として、客単価が低下している。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・まだまだ暑いため、飲料関係は売れている。ただし、単価には少し陰りが出てきている。
		衣料品専門店（企画担当）	お客様の様子	・暑さの影響もあって、販売量が減少している。今年は秋物を買わなくて済むという客もいる。
		衣料品専門店（売場担当）	お客様の様子	・少しずつ寒くなり、洋服等を目的買いする客が増えているが、売上は例年並みである。ダイレクトメール等への反応も悪い。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新車の登録実績は、月次計画には及ばないものの、前年同月を上回っている。しかし、新車の受注台数は、月中旬から非常に苦しい状態が続いている。すぐに購入予定の来客数はあるものの、商談が長引き、受注にはなかなか結び付かない。
		観光型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・婚礼の受注件数は、相変わらず伸びていない。また、宿泊客数も、前年が良かったため、前年同月比ではかなりのマイナスになっている。ただし、例年と比べると、宿泊客数はそれほど変わらない。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・宿泊稼働率は、引き続き好調である。宴会も、忘年会の問い合わせが比較的好調である。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・予約状況は、例年と大きな差はない。客の要望も、予算を切り詰めるといった話も特にない。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・正月の旅行の申込件数が、今一つ少ない。忘年会等に伴う国内宿泊も、以前と比べて減少している。その一方で、ネット予約が増大している。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・紅葉が遅れており、ガソリン価格が高騰していることもあって、行楽に出掛ける人の数は例年より少ない。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・航空燃料の高騰に伴うサーチャージの値上げなどの影響で、海外旅行の申込件数は減少傾向にある。ただしその分、国内旅行が増加している。海外旅行の単価の方が高く、全体の取扱額は減っているが、取扱量は横ばいである。
		タクシー運転手	単価の動き	・夜の繁華街では、飲食店の来客数が減少している。客との会話では、景気が良くなったという大企業の人たまにはあるが、全体としては、良くなっていないという中小企業の人が多い。お金も使いにくい様子である。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・競争は激化しているが、新規契約数の変化はそれほどない。客も迷っている様子である。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・主力の光ファイバー商品の販売に取り組んでいるが、サービス料金が下がるため、実質的な収入はかえって減少している。
		通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・料金を大幅値下げしたキャンペーンが開始されたが、注文件数はやや増えた程度である。
		テーマパーク（総務担当）	単価の動き	・入園者数は、前年同月比で伸びているが、客単価は上昇していない。

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
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・最高のゴルフシーズンを迎えているが、来場者数は相変わらず伸び悩んでいる。残暑の厳しかった9月よりも、低迷している。来場者数は、昨年実績や目標と比べて、300～400人も少ない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・美容室用ヘアケア商品を今まで店で購入していた客が、仕入価格同然で店頭販売より3割前後も安いインターネット販売から購入するようになり、厳しい状況にある。
		美容室（経営者）	単価の動き	・新しいスタイル等のイメージチェンジと、プラスアルファの付加価値を客に提案しても、客はなかなか反応しない。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・現場の作業員や客からは、特に景気の良い話は聞かない。
		設計事務所（職員）	販売量の動き	・最悪の時と比べると、新築件数は増えている。営繕も、年末に向けて増加してきている。しかし、設計事務所の設計士に依頼するより、大手メーカーに依頼するという客が増えているため、個人の設計事務所はまだまだ厳しい。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・名古屋駅周辺の单身、家族用の分譲、賃貸マンションの中には、場所や家賃次第で、入居がない物件もある。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・個人消費に変化はないが、夏前まで持ち直してきていた法人需要が、先月、今月と伸び悩んでいる。個人消費の変動は、プラスマイナス数%であるが、法人需要の変動は数10%にもなっている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・商店街では大きなイベントが2回あり、月中旬までは例年になく非常に良かった。しかし、食品メーカーの不祥事問題により、食品に対するイメージが低下し、客の購買意欲が損なわれている。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・諸物価の高騰に伴い、割安な商品を選択するなど、客は慎重に行動している。また、よく考えてから来店するため、まだ検討中という客が減っている分、来客数も減少している。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・食品メーカーの不祥事問題があり、地元の観光客の動きも停滞している。
		百貨店（販売担当）	来客数の動き	・本来なら、秋冬物を求めて来客数や購買回数が増加する時期であるが、今年は平日の来客数が少ない。購買内容も、季節商材が動いていない。要因には、株価の低迷や若年層の不安定な雇用環境がある。また、所得格差によって、購買内容も差が一段と拡大しており、高いか安いかの両極端になっている。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・気候は秋らしくなってきたが、主力の婦人服、紳士服の動きは低調である。流行商品がなく、客は手持ちで間に合せようと判断している様子である。メーカーも、秋物の売上不振や在庫調整のため、新商品の提案には慎重になっており、魅力的な商材が更に不足する悪循環になっている。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・最も高い売上割合を占める婦人服の販売が、伸び悩んでいる。単価も低下している。
		百貨店（外商担当）	来客数の動き	・来客数、売上共に、年々減っている。昨年はプロ野球のリーグ優勝セールがあったが、今年はなかった影響もある。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・例年この時期は、クリスマス前で冬のボーナスにも間があるからか、買い控えが起きる。しかし、今年は昨年よりも更に購入に慎重で、シビアである。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・月上旬はプロ野球関連のセールの影響で、定番商品の売上が低迷している。中旬には何とか持ち直したものの、下旬になると、またプロ野球関連セールに向けての買い控えが出てしまい、厳しい状態が続いている。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・国内最大級のスーパーが出店したため、中小店にも来客数に影響が出ている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価は、相変わらず低迷している。客は、普段は低単価商品が無駄なく、余分に買わないようにしており、高単価商品は割引セールの時に買う傾向が、より一層高まっている。
		スーパー（店員）	単価の動き	・大豆の値上がりに伴い、関連商品も値上がりしている。そのため、客単価は上昇しているが、購入点数が減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・売価を下げて販売量を増やしているが、売上は前年をクリアできていない。競合店も含め、売価を下げてきており、競争関係も厳しい状況である。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・個人の消費動向にはあまり変化がないが、販売先の料飲店では来客数が少なく、売上も非常に悪い。客単価の低い店でも、来客数が少なくなっている。その影響で、当店の売上も減少している。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・売上の前年割れが続いている。客が必要品以外は買わない傾向も、変化していない。
		コンビニ（商品開発担当）	お客様の様子	・消費の二極化と言われているが、コンビニ業界では低単価商品の動きばかりが目立ち、高単価商品の動きは一巡している。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数が減少しており、客単価も低迷している。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・例年と異なり、秋物の目的買いで来店する客が少ない。
		衣料品専門店（販売企画担当）	販売量の動き	・販売先の店舗では、売上が減少している。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・運動会の季節であるが、カメラ関係の動きは良くない。液晶テレビは、価格が下がってきており、動きは多少良くなっている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・9月までは、売上の前年同月比はややプラスで推移してきたが、今月はマイナスとなっている。
		家電量販店（店員）	お客様の様子	・客は、必要品しか買わなくなってきた。特に最近になり、ガソリン価格の値上がりに加えて、建築基準法の改正に伴う建築物の停滞があり、建築関連の需要が減少している。
		乗用車販売店（経営者）	単価の動き	・来月にも、ガソリン価格の値上げがある。自動車の維持費用を減らすために、点検やオイル交換、不良箇所の修理、板金等を後回しにする傾向がある。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・販売台数は、前年より10%減少している。来客数も少ないため、かなり厳しい状況である。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・来客数が少ない。前年と比較して、販売台数は毎月減少しており、目標台数を大幅に下回っている。個人的にも、目標台数の達成は大変厳しい。
		その他専門店〔貴金属〕（店長）	販売量の動き	・ここ数か月、販売量の落ち込みが続いている。客に消費意欲が見られない。消費の二極化を感じる機会も増えている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・月中旬までは、歓迎会などの団体客が多少あったが、全体としては、夜の繁華街の人出はやや減少している。客との会話では、ゴルフ等に出掛ける話題が増えており、その分飲み会が減っている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・宿泊客数は前年同月比90%前後で推移しているが、昼間や夕方の食事客数が、50～70%も落ち込んでいる。地元経済の停滞を象徴している。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・客からは、原材料費の高騰や、商品値上げをしたことに伴う販売量の減少といった話題を聞くことが増えている。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・3か月前は、広告量に比例して入場者数も増加したが、今は宣伝効果があまりない。外出を控えている人が多い。
		テーマパーク（職員）	お客様の様子	・団体客が減少している。また、周辺では閉店する店もある。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・住民税等の増税による影響が、かなり出ている。
		理容室（経営者）	お客様の様子	・客の回転が悪い。周辺に安い理容店が進出しているため、その影響も大きい。
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・客の回転が、あまり良くない。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・条件の良い物件しか売れず、悪い物件は値引きしても売れない。購入者数も少なくなっている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・金利が予想されたほど上昇してこないため、客の動きはやや停滞している。
	悪くなっている	コンビニ（店長）	販売量の動き	・アルコール類の販売が、大きく落ち込んでいる。その要因の1つは、アルコール販売の自由化である。スーパー等では、ビール6缶を今までにないほど安い価格で販売している。ケースはディスカウントストアで、6缶はスーパーという傾向が出来ている。

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 (営業担当)	お客様の様子	・建築基準法の改正に伴い、ビル関係、住宅、商業施設などすべての新築現場で工事が遅れている。建築の手控えも顕著である。そのため、建築件数はかつてないほど減少している。
		高級レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・強力な販売促進策を展開し、来客数は増加しているが、販促による客単価の低下をカバー出来ていない。既存店の売上は、前年割れしている。
		一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・客は、とにかく金を使わない。
		パチンコ店(経営者)	販売量の動き	・来客数が、かなり減少している。
企業 動向 関連	良く なっている			
	やや良く なっている	パルプ・紙・紙 加工品製造業 (総務担当)	受注量や販売量 の動き	・原材料価格の値上がり分は、販売価格に転嫁できている。さらに、受注量、売上も増加している。
		出版・印刷・同 関連産業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・企業広告の問い合わせ件数や出稿量が、徐々に増えてきている。
		電気機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・取引先の業界が、年末に向けて設備投資を開始している。
		輸送用機械器具 製造業(統括)	受注量や販売量 の動き	・主要取引先からの受注量が、順調に増加している。
	変わらない	化学工業(総務 担当)	受注価格や販売 価格の動き	・販売価格が、やや上昇している。
		一般機械器具製 造業(販売担 当)	受注量や販売量 の動き	・欧州や東南アジアでは引き合いが活発であるが、主力の米国市場の低迷をカバーするほどではない。加えて、価格競争が激しくなっており、設備の仕様や性能より、価格を重視する傾向がある。
		一般機械器具製 造業(経理担 当)	受注量や販売量 の動き	・内燃機の関連製品は、原油高の影響が大きく、受注量が激減している。その一方で、建設関連製品の受注量が、徐々に伸びている。
		電気機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・自動車関連からの受注は堅調であるが、情報系は弱含みである。全体的には、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	・原材料価格の上昇に伴う販売価格の値上げにより、売上は増加している。しかし、生産量はほぼ横ばいが続いている。
		電気機械器具製 造業(営業担 当)	取引先の様子	・設備投資の動向に、減速感はない。
		輸送業(エリア 担当)	受注量や販売量 の動き	・海外貨物の動きは、例年と変わらない。
		通信業(営業担 当)	取引先の様子	・積極的な投資は、まだ手控えられている。客の様子も変わっていない。
		金融業(企画担 当)	取引先の様子	・不動産の取得意欲が高い状態は、個人、法人共に、変わっていない。個人、法人共に、資金面でやや余裕がある。
		不動産業(経営 者)	受注価格や販売 価格の動き	・物件価格は高騰しているものの、成約には至っていない。
		広告代理店・新 聞販売店[広 告]	受注量や販売量 の動き	・広告の出稿量は、前年同月比で5%ほど良くなっている。ただし、業態によって差が大きい。
		広告代理店(制 作担当)	取引先の様子	・提案中の企画案件が、少しずつ具体化している。しかし、全体的にはあまり変わらない。
		経営コンサル タ	受注量や販売量 の動き	・マンションの売行きは良いが、住宅地では、駅前の好立地や中心部の高額物件でも、売れ残りが出始めている。
		公認会計士	それ以外	・顧問先中小企業の業績は、原材料高、人件費高で、依然として低調な企業が多い。また、建築基準法の改正に伴い、中小の建築業者の受注が減少しており、業績も大幅に悪化している。
		会計事務所(社 会保険労務士)	取引先の様子	・積極的に新規事業を開拓している顧問先もある一方で、従来どおりの待ちの姿勢で業績を悪化させている顧問先もある。全体的には、現状維持である。
		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	・当社の受注量は新製品が寄与して増加傾向にあるが、同業他社の仕事量はやや減少している。また、取引先からは、原油価格の高騰に伴う、値上げ依頼がある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・原材料価格が上昇傾向にあるなかで、販売価格への転嫁には相当な時間と費用が掛かる。
		窯業・土石製品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・大口顧客からの受注を、1年ほど前に他社に奪われて以来、苦しい状況が続いている。これまでは、新しい顧客の好調によって、ある程度補ってきたが、ここ2か月ほどは勢いがなく、売上は減少傾向である。
		金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・建築基準法の改正の影響で、建築確認申請が大幅に遅れて着工が進まないため、仕事が入ってこない。営業に行っても、発注する物件がないと言われる。
		輸送業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・原油価格の上昇に伴うコスト高を背景に、人件費の圧縮に取り組む取引先が増えている。
		輸送業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・燃料価格が高騰しているため、運賃に転嫁したいが、荷主の景気も低調であるため、運賃値上げどころか、これを機会に他の運送会社へ乗り換える口実を与えている。その結果、運賃、運賃収入共に、逆に減少するという悪循環になっている。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・貨物輸送量は、前年同月比90.8%と、約10%も落ち込んでいる。
		輸送業（エリア担当）	それ以外	・通信販売会社からの発送件数は、9月中旬ごろから、前年同月比で減少している。
	悪くなっている	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比べて、売上はマイナス11%、経常利益も大幅なマイナスとなっている。
		鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・建築基準法の改正に伴う確認申請の遅れの影響で、中小企業の設備投資による物件も、大幅に遅れている。そのあおりで、建築やその関連業界では、小さな案件でも大手が大幅値下げして受注していくという、悪影響が出ている。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・建築基準法の改正に伴う建築着工の遅れの影響もあり、仕事量、価格共に、減少傾向である。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数は前年同月比で10%ほど増加しており、求職者数がやっと追い付くといった状況である。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・転職希望者が、徐々に増加してきている。しかし、条件に合った企業に転職できる確率は低い。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・求人広告件数は、輸出関連製造業が盛んな地域では、好調を継続している。しかし、サービス業が主体の地域では、減少している。全体としては、ほぼ横ばいである。 ・自動車部品製造業の中でも、発注元のメーカーの業績が悪い下請中小企業では、リストラを余儀なくされている。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・求人数、求職者数共に、季節的要因により多少の増減はあるものの、大きな変動はない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は、増加傾向で推移している。ただし、派遣求人が多数であり、有効求人倍率が高水準でも、正社員希望の求職者にとっては、依然として厳しい状況にある。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人数は、比較的高い水準を維持している。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・派遣の求人数は、前年同月比で減少している。人材不足感は、少し緩和している。
		求人情報誌製作会社（編集担当）	求人数の動き	・求人市場は、前年比マイナスで推移している。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数、紹介件数は増加しているものの、就職件数は伸びていない。
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8%減少している。パート求人数も、同10%の減少となっている。	
学校〔大学〕（就職担当）		採用者数の動き	・大手企業でも、ピーク時のような採用意欲はない。	

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
	悪く なっている	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・前月まで増加傾向にあった求人広告件数が、減少に転じている。パート、アルバイトの短期求人にはあまり変化はないが、正社員等の長期求人の広告出稿量は、明らかに減少している。

## 6. 北陸（地域別調査機関：（財）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	良く なっている	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・住宅の耐震性や住宅ローンの金利など、家を取得する際の客の不安要素が解消されてきた。
	やや良く なっている	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・客に上質志向が見られ、生活を豊かにする商品に対する購買意欲がおう盛である。新しいデザインや色調の優れたバッグ、洋服など旅行・行楽関連商品への関心が高い。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・久しぶりに県内の車市場が盛り上がりを見せ始めており、当社でも来客数が増加傾向にある。新車販売では新型ミニバンが好調な売行きを示し、また団塊世代向けのセダンなども好調を維持するなど、10月の販売は総体的に前年を上回った。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・百貨店を核とする大型再開発ビルがオープンした結果、通行客は増加した。しかし、集客は特定店にとどまっており、周辺商店街への波及効果がまだ出ていない。
		一般小売店〔事務用品〕（営業担当）	お客様の様子	・客の設備投資は依然として厳しい状況にある。さらに合い見積が多くなり、売上面でも利益面でも一層厳しくなっている。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・物産展や優待会が開催されない週は、来客数の落ち込みが激しい。現状は秋冬物がようやく動き出したという状態であり、まだ前年の活気にまで戻っていない。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・販売量は徐々に回復傾向にあるが、前年比較ではまだ下回っている。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・販売量に変化はないが、仕入価格の値上がりや光熱費の上昇による影響が少しずつ始めている。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・月の後半から冷え込みが続き、特に衣料・雑貨品が好調に動いている。暖冬だった前年と比較すると売上は伸びているが、景気が良いという実感は薄い。
		スーパー（営業担当）	競争相手の様子	・原油価格の高騰や穀物の世界的高値の影響から食品価格の値上げが目前に迫っているなか、消費者に価格の凍結をアピールする競合店の動きが加速している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・店舗のリニューアル効果により、来客数、売上共前年を上回った。しかし、客は価格に敏感なため特価品しか買わず、客単価は大幅に低下した。月の後半は改装効果も落ち着き、前年実績を維持するのがやっとの状態である。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・高級車やサービス部門のけん引により、売上は前年実績を超えているが、新車販売は依然として小型車が中心のため、大型車の取扱が多い当社は苦戦している。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	単価の動き	・原油価格が高過ぎる。元売りはきっちり値上げしてくるが、ガソリンスタンドでは消費者の抵抗が厳しいため、価格転嫁は不十分のままである。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・ランチでは低単価コース、ディナーでは高単価コースの売行きが好調である。しかし、今年は例年に比べ団体旅行客の利用が少なく、来客数の減少により苦戦している。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・夏の販売促進も終わり、落ち込みを予想していたが、前年との比較では横ばい状態である。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・売上は前年並みである。近くの温泉地も同様である。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・客の来店サイクルが依然として長引いており、なかなか戻らない。
	住宅販売会社（総務担当）	お客様の様子	・物件を見極める客の慎重な姿勢は変わらず、成約後であっても流動的な傾向が見える。	
	やや悪く なっている	一般小売店〔鮮魚〕（従業員）	お客様の様子	・来客数は依然として低迷を続けており、改善の兆しが見えてこない。観光客はもとより地元客の動きも非常に悪くなっている。

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
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・ようやく寒くなってきたが、婦人服は単品買いが目立ち、客単価が低下している。加えて来客数が少ないため、売上は前年の89%と苦戦している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価の落ち込みが顕著である。客はガソリンの値上げなどによる支出増加を抑えるために、必要な物しか買わない。そのうえ必要な物であっても安い店を求めて買い回りをしているため、買上点数が減少している。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・ガソリン価格や原材料の高騰による食品価格の引上げにより、消費者は日用品の価格に敏感になっている。このため、競争各社共に価格を据置きとするなど、更なる低価格競争に拍車がかかっている。
		衣料品専門店（経営者）	それ以外	・月前半の気候は暖かく、秋冬物が本格的に動き出したのが後半となったため、月全体としては厳しかった。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・石油製品などの値上がり報道され、先行き不安感から欲しい物でも今はまだ買わないという客が多くなった。特に薄型テレビなどは「まだまだ安くなるから」という声をよく耳にする。それでも以前は接客手法で売れていたが、最近はかなり厳しくなっている。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・欧州車は低価格車と超高級車に二極化していたが、最近は購入顧客層が職業や収入により更に偏ってきた感がある。医療関係や大企業の従業者は比較的堅調である。
		自動車備品販売店（従業員）	来客数の動き	・広告チラシなど販促活動を行っているにもかかわらず、集客につながっていない。客はガソリン高騰などの影響から自動車関連の支出を抑えている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・例年、来客数の少ない10月だが、客の注文の仕方も渋くなっている。客の顔ぶれを見ると現役を退いた人が増加しており、新規客は少ない。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・レストラン利用客、販売室数、大型宴会などの減少により、売上が前年を下回っている。レストラン利用客の前年割れは数か月続いており、大変危惧している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・ガソリン価格や諸物価の値上げの影響で、客からは夜の街へ出掛ける回数を減らしたり、交通費を削減するという話がよく聞かれる。
		タクシー運転手	販売量の動き	・今月は大きなイベントもなく、夜の街は週末でも客が少なかった。
		通信会社（営業担当）	競争相手の様子	・携帯電話の競合店増加により来客数が減少している。家電量販店での値引き販売や競争相手への移行に伴う解約増加が響いている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・携帯電話の新機種発売が翌月に迫っているため、客の買い控えが発生している。一方、店側も新商品の発売に向けて既存品の入荷を制限しているため、品切れ商品が増え、提供商品の数が減っている。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・能登半島地震から半年が経過し、風評被害の影響は減少しているものの、来場者数は前年比1割超の減少が続いている。売店の売上単価も低下しており、風評以外に客の消費意欲の減退が大きな要因となっている。
		その他レジャー施設（職員）	来客数の動き	・今月に入り、入館数が大きく落ち込んだ。遠方客、地元客のいずれも減っており、特に土・日曜日が厳しかった。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・ローコスト住宅メーカーが1社倒産した。また建築基準法の改正により審査が厳しくなり、着工が大幅に遅れている。
	悪くなっている	スーパー（店長）	お客様の様子	・今月のキーワードは「所得格差」と「生活防衛」である。客の行動を見ると、買物の種類ごとに買い回りをしている様子がはっきりと分かる。特に低所得層に多い。
		住関連専門店（店長）	お客様の様子	・来客数、買上点数、一品単価、客単価とすべてにおいて減少傾向がみられ、売上上昇の兆しは全く感じられない。
		パチンコ店（店員）	来客数の動き	・遊技機に対する行政指導が厳しくなっているほか、金融関係からの資金調達条件も厳しくなってきた。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	-	-	-
	変わらない	一般機械器具製 造業（総務担 当）	受注量や販売量 の動き	・欧州や米国での受注は順調であるが、国内市場が冷えており、全体的には変化がない。
		精密機械器具製 造業（経営者）	受注価格や販売 価格の動き	・眼鏡の受注価格は、高付加価値商品でやや上昇傾向にあるが、一方では中・低価格商品への値引き要請も強く、トータル的には現状維持から微増の状況である。
		金融業（融資担 当）	受注量や販売量 の動き	・耐震強度の問題で建築確認申請の審査が下りにくくなっており、販売に影響が出ている。
	やや悪く なっている	繊維工業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・天候不順のため一般衣料の動きは非常に悪い。コストの上昇も苦戦の一因である。
		輸送業（配車担 当）	取引先の様子	・原油の値上がりにより、製品単価が上昇し、荷動きが悪くなっている。また輸送コストの増加も痛い。
		輸送業（配車担 当）	受注価格や販売 価格の動き	・主力の長距離輸送では利益が出にくい。車両と燃料費の負担が大きく、運賃への転嫁ができない。
		新聞販売店〔広 告〕（従業員）	受注量や販売量 の動き	・折込チラシのサイズや対象地域を縮小するクライアントが多くなってきた。
		司法書士	取引先の様子	・建設業関係で破産が増加しており、歴史のある会社の破産も見られる。
悪く なっている	税理士（所長）	取引先の様子	・ガソリン価格の高騰、食料品の値上げなど生活関連物価が上昇しているが、賃金は低いまま推移し、消費の低迷が続いている。このため、各事業主の間で先行きの不透明感が広がっている。	
	建設業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・公共事業の削減による受注量減少から、7～9月の完成工事高は少なく、6月末に比べて9月末の赤字幅が増加した。	
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	-	-	-
	変わらない	人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・前年に比べ求職者数、求人数とも減ってきている。特に技術力のある求職者が少ないため、求人ニーズに合致しない。
		人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・金融機関からの求人は内部事務、渉外業務を問わず、引き続きおう盛である。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・新規求人数はここ2か月間前年比で減少傾向となっており、産業別では製造業を中心に減少が見られる。
		民間職業紹介機 関（経営者）	求職者数の動き	・正社員の募集・採用企業が多くなったためか、派遣登録者数が減少している。
	やや悪く なっている	職業安定所（職 員）	求人数の動き	・新規求人数は前年に比べて減少に転じている。中でもパート求人の落ち込みが大きい。
悪く なっている	新聞社〔求人広 告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告量は前年に比べ3割減となった。	

## 7. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所（株））

（-：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	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	一般小売店〔カ メラ〕（販売担 当）	来客数の動き	・レジの回転数が今月は非常に良かった。売上はさほど伸びなかったものの、来客数は目にみえて多くなっている。
		百貨店（企画担 当）	来客数の動き	・気候の影響もあって、来客数は3か月前に比べて増えている。ただし、売上の増加にはつながっていない。
		スーパー（店 長）	販売量の動き	・気温が下がってきたことで季節商材が動き出し、販売量が増加している。
		スーパー（経 理担当）	販売量の動き	・9月の中旬以降、気温の低下に伴って衣料品の動きが良くなっており、今月も売上は比較的順調となっている。
		衣料品専門店 （販売担当）	単価の動き	・少し寒くなってきたので、冬物コートなど単価の高い商品に試着や購入が増えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
変わらない		都市型ホテル（役員）	お客様の様子	・月上旬の世界陸上の開催により、宿泊で客単価が上昇したほか、宴会でも客単価が大幅に上昇して売上が伸びた。また、改装後のレストランで来客数が伸びるなど、8月以降はホテル全体で好調が続いている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・観光客による利用が増えており、良くなっている感がある。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・前月よりも光ファイバーサービスへの申込が増加している。他社よりも価格が安いことが、客の間で徐々に広まってきている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・人出のみられる時間帯が短く、客の引きが早い。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・一時は良くなったと思われたものの、販売量はまた以前の水準に戻っている。
		一般小売店〔自転車〕（店長）	お客様の様子	・販売量に変化はないものの、中古品と新品を比べると、中古の低価格商品がよく動いている。
		一般小売店〔花〕（店長）	来客数の動き	・残暑が厳しく、商品の出荷状況が芳しくないこともあり、来客数の動きが悪い。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・月前半は気温の影響もあって非常に厳しい状況であったものの、中盤から後半は前年を上回る傾向となっている。客の間では実需買いの傾向が強まっており、まとめ買いなどは非常に少なくなっている。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・10月中旬以降は、気温が平年並みとなったことで来客数もほぼ前年並みとなり、堅調に推移している。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・富裕層の固定客のうち、ごく一部の客には超高額品の購入もみられるが、それ以外の大部分の客では買上が極端に減っている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・衣料品も含めて必要な物だけを買う傾向が強まっているが、抽選会や粗品などを用意すれば買物に来る人が増える。
		百貨店（商品担当）	販売量の動き	・気温が高めに推移しており婦人服は大苦戦しているが、雑貨やセールは好調であるため、特に状況は悪くなってない。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・歳暮ギフトの極端な早割受注や、クリスマスツリーの早期点灯などで集客を図っているものの、今一つ盛り上がり欠けている。北海道産物の催事効果により好調であったものの、売上全体に変化はない。
		百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・9月は猛暑で大きく落ち込んだ反動で、10月の売上は前年の水準を確保しているものの、力強さには欠ける。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・客の買物の傾向をみていると、余裕を持って買物をしている客と、特売品や目玉商品をさっさと買って帰る客に分かれる傾向が強まっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数は前年比で2～3%減少しただけではなく、客1人当たりの買上点数は5%減とそれ以上にダウンしている。客の間には購買意欲の減退がみられる。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・食品雑貨では特売価格もあまり変わっておらず、値上げした感はない。
		スーパー（広報担当）	販売量の動き	・月前半は気温が高かったため、季節商材が動かずに苦戦したが、月後半は気温の低下に伴って売行きは好調となっている。また、気温の影響を受けにくいトラベル関連やインポートのかばんの動きも好調である。
		スーパー（管理担当）	販売量の動き	・朝晩の気温は低下してきたものの、相変わらず鍋物商材は悪い。その一方、チョコレートの新商品やアイスがまだ好調であることから、全体としては3か月前と変わらない。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・酒類販売免許の取得で客単価の上昇が期待されたが、そのほかの商品単価が下がったことで、結果的に客単価はあまり変わっていない。
コンビニ（店長）	お客様の様子	・生活費や食費の節約傾向により、安い物がよく売れている。まとめ買いが少なくなっているほか、プレミアムビールなど高い物は売れず、発泡酒ばかりが売れている。		
コンビニ（店長）	販売量の動き	・目的買いの増加で客1人当たりの買上点数が減少し、販売数量が全体的に落ちている。衝動買いは客単価の引上げにつながることから、各コンビニチェーンはレジ周辺のホット商材に力を入れている。		

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
		コンビニ(マネージャー)	来客数の動き	・例年よりも気温が高いことで、来客数は前年比で2けた増を維持している。例年は売上が落ちる飲料やおにぎりなどが、夏場とほぼ変わらない売上となっている。また、今日は前年よりも平日が多いことで、オフィス立地の当店には有利な状況となっている。
		衣料品専門店(販売担当)	お客様の様子	・定年退職の増加による悪影響が少し出てきている。
		乗用車販売店(経営者)	来客数の動き	・客は新型車だけを目的に来店し、そのほかの車種には見向きもしない。特に、10月に入ってから厳しい状況となっている。また、モーターショーが開かれる年は新型車が上向くはずが、今年は厳しい。
		乗用車販売店(経営者)	お客様の様子	・見積り依頼のみで、実際の契約につながらない。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・盆休み直後はかなり忙しかったものの、その後は売上が今一つ伸びていない。
		乗用車販売店(営業担当)	来客数の動き	・9月は今までにない来客数を記録したが、10月は土日でも接客テーブルが満席になることが少なく、以前の状態に戻っている。
		住関連専門店(経営者)	販売量の動き	・低迷が続いていた店頭販売も、店舗用商品を中心に好転の兆しがみられる。好調の続くインターネット販売と合わせて、販売が上向ってきている。
		住関連専門店(店長)	お客様の様子	・低迷したまま、横ばいで何とか持ちこたえている状況は変わらない。8月のパーゲンセール後に落ち込んだまま、秋になっても客の購入意欲は戻っていない。
		その他専門店[医薬品](経営者)	それ以外	・朝夕と日中の温度差が大きく、体調を壊す人が出てきている。商品別には、風邪薬やハンドクリーム、化粧品などの動きが良くなってきている。
		その他専門店[宝飾品](販売担当)	お客様の様子	・展示会への来場客が減少している。
		一般レストラン(スタッフ)	来客数の動き	・来客数と客単価の引き上げを図っているものの、来客数はほぼ横ばいから下降気味であり、客単価も下降気味で推移している。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・団体客は少なかったものの、個人客の来店は増えている。
		その他飲食[コーヒーショップ](店長)	来客数の動き	・大企業を中心に空前の好決算が報じられているが、喫茶店への来客数、客単価共に、伸びているとは言い難い状況である。
		観光型ホテル(経営者)	それ以外	・今月の販売量は不調であった前年を若干上回ったものの、2年前の水準をかなり下回っている。旅行代理店が二重、三重のブッキングを行った結果、キャンセルが増えている。ただし、予約の申込や問い合わせ自体は多かったため、景気が悪くなっているわけではない。
		観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・来客数は前年比で23%減と大幅に減少したものの、客単価は前年を10%程度上回っている。
		都市型ホテル(スタッフ)	来客数の動き	・宿泊では、研修の団体客が少ないほか、出張の個人客もやや落ち込んでいる。一方で、会議、宴会は件数、人数共に大幅に伸びている。特に、東京からのコンピュータソフト関連の会合や説明会の申込が増加している。
		都市型ホテル(スタッフ)	来客数の動き	・忘新年会の予約が例年よりも少ないなど、ビジネス関連の動きが弱まっている。また、日帰り出張の増加も響いている。
		旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・年末の予約受付では海外旅行が伸びている一方、国内旅行は前年割れとなっている。合計では前年比で若干のプラスとなっており、3か月前とほぼ同じ水準で推移している。
		旅行代理店(店長)	来客数の動き	・夏以降は来客数の減少が続いている。販売単価も低迷しており、国内旅行、海外旅行共に活気がない。
		旅行代理店(広報担当)	お客様の様子	・予約の申込は前年比100%前後で、国内旅行が海外旅行を上回っている。秋の行楽シーズンに入っても、夏休みの好調が続いている。
		タクシー会社(経営者)	お客様の様子	・依然として客は交通費を節約しており、しばらくはこの状態が続く。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他レジャー施設 [ イベントホール ] (職員)	お客様の様子	・物販では幼児向けの高級品がそれなりに売れている。その一方、イベントではアーティストによって入場者数に差があるものの、大きな定員割れは少ない。
		その他レジャー施設 [ 飲食・物販系滞在型施設 ] (企画担当)	単価の動き	・集客状況や客単価が悪化しているわけではないが、買上率がやや低迷しており、結果として売上は横ばいとなっている。
		美容室 (店長)	販売量の動き	・今月は売上が落ち込んだものの、8～10月でみるとほぼ前年並みの推移となっている。
		その他サービス [ ビデオ・CD レンタル ] (エリア担当)	販売量の動き	・物販売上の落ち込みをレンタル売上でカバーできていない。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・大阪府中央区や吹田市の超高層物件は、高額であるにもかかわらず好調に売れている。その一方、郊外のファミリーマンションの集客状況は非常に悪い。
		その他住宅 [ 展示場 ] (従業員)	競争相手の様子	・ある最大手の展示場運営会社では、来場者に先着順で全国の有名駅弁を無料配布している。そういった対策を行わねばならないほど、集客に苦労している。
	やや悪くなっている	一般小売店 [ 衣服 ] (経営者)	単価の動き	・来客数の減少と客単価の低下が続いている。先月までの反動で売上増を期待していたものの、前年比で5%程度の伸びにとどまっている。
		一般小売店 [ 時計 ] (経営者)	単価の動き	・目覚まし時計、腕時計は売れているものの、客は価格の安い物ばかりを求めており、予算も非常に少ない。
		一般小売店 [ 鮮魚 ] (営業担当)	販売量の動き	・商品の値上げにより、消費者の間で買い控えが起こっている。
		一般小売店 [ 衣服 ] (経営者)	お客様の様子	・天候不順により秋物商材が売れていない。
		一般小売店 [ 雑貨 ] (店長)	お客様の様子	・当店には中小企業に勤めている客が多いが、客の半数以上から、あまり景気は良くないとの声が聞かれる。
		一般小売店 [ 花 ] (店員)	お客様の様子	・客の間で節約ムードが広がっており、少しでも安い物を買う傾向が強まっている。
		百貨店 (売場主任)	販売量の動き	・10月に入って宝飾品などの高額品は前年を上回っているものの、ファッション関係では秋物商材の動きが遅れている。さらに、来客数の減少によって食料品も苦戦している。
		百貨店 (企画担当)	お客様の様子	・平年を上回る暖かい日が続き、コートやニット、ブーツといった冬物商材の動きが非常に鈍い。
		百貨店 (経理担当)	販売量の動き	・主力の衣料品の売行きは徐々に上向きつつあるものの、まだ水面下の状態であり、特にキャリア層では非常に苦戦している。さらに、高額品の絵画など、今すぐに必要のない商品は売れていない。
		百貨店 (店長)	販売量の動き	・天候要因もあるものの、食料品からファッションを含めて前年の水準を維持するのが難しい。
		スーパー (店長)	来客数の動き	・原材料の高騰に伴って一部の食品では値上げが始まっており、価格に対する客の目が一段と厳しくなっている。
		スーパー (管理担当)	単価の動き	・来客数にあまり変化はないが、購入が特売商品に集中する傾向がみられる。同じ店に来るのではなく、そのときの価格を比較して店を選ぶ客が多い。
		コンビニ (経営者)	来客数の動き	・リピート客の来店回数が減っている。これといったヒット商品や話題になる商品がないため、客が自然に減っている。
		コンビニ (店長)	販売量の動き	・少しは寒くなってホットドリンクも売れているが、例年に比べれば非常に少ない。
		衣料品専門店 (経営者)	お客様の様子	・秋物商材が売れず残っているために、冬物商材の仕入れが進んでいない。また、中国製品に対しての不信感が高まるなか、買い控えの対象になりやすい。
		衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・客単価は上昇しているものの、来客数が減少している。また、日々の売上の差が激しくなっている。
		衣料品専門店 (営業・販売担当)	販売量の動き	・10月は秋冬物スーツが最もよく売れる時期であるが、今年は注文が少ない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		その他専門店 〔宝石〕（経営者）	お客様の様子	・来客数も客単価も悪化している。株価が下がっているほか、金の値上がりも客の購買意欲にプラスとはなっていない。	
		一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・前年並みの来客数を期待していたものの、近隣に新しい飲食店が4店舗できたため、来客数が伸びていない。	
		一般レストラン （店員）	お客様の様子	・来客数の減少に伴い、ランチの注文が減っている。	
		都市型ホテル （マネージャー）	来客数の動き	・全体的に上半期は好調であったが、今月に入って法人客、個人客共に動きが鈍い。	
		都市型ホテル （営業担当）	来客数の動き	・宿泊では、月前半は個人客の動きが悪かったものの、中ごろからは前年並みの稼働率となりつつある。今年に入って大阪地区全体の客室単価が上昇しており、売上が伸びている。宴会では、婚礼件数が前年割れとなっているほか、一般宴会も件数は前年並みであるものの、規模が小さくなっている。	
		タクシー運転手	来客数の動き	・タクシーで街を回ってもなかなか客がつかまらない。企業関係の需要も増えている感はない。	
		競輪場（職員）	単価の動き	・2～3か月前から、入場者の平均購入単価が低下している。	
		住宅販売会社 （経営者）	販売量の動き	・市内で完成在庫となっている物件の投げ売りが始まっている。その一方、流通量は全体的に伸びていない。	
		住宅販売会社 （従業員）	お客様の様子	・モデルルームへの来場者が減少しているほか、客の予算と価格の乖離もみられるなど、客の動きはかなり鈍くなってきている。	
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	お客様の様子	・新築マンションの販売は低迷が続いている。建築基準法の改正に伴う建築確認の停滞で新規供給が減少し、市場における販売在庫のシェアが上がったことも、需要減少の大きな要因となっている。これに伴って販売会社のキャッシュフローが悪化し、経営状況がかなり悪化したところも出てきている。	
		悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・10月になってもまだ暑い日が続いているので、客の購買意欲が上向かない。
			一般小売店〔衣服〕（経営者）	販売量の動き	・気温が一時的に下がった際は冬物商材が動いたが、また日中の気温が上がり始めたことで、客の反応が鈍くなっている。
			スーパー（店員）	来客数の動き	・広告を行う日が客は多い一方、通常の日是非常に暇である。
			乗用車販売店 （営業担当）	販売量の動き	・来客数のほか、同業他社の受注状況をみても非常に悪い。
タクシー運転手	競争相手の様子		・夜の繁華街は人が少なく、タクシーの売上は全体的に落ちている。		
通信会社（経営者）	来客数の動き		・通信会社が在庫削減のために生産調整を行っており、店頭では在庫不足が起こっている。また、携帯電話の販売方式が変わることで客の間には買い控えがみられる。		
競輪場（職員）	単価の動き		・10月の購入単価は本開催で11,263円、場外発売で11,777円であり、3か月前の本開催15,337円、場外発売12,420円に比べて低下がみられる。		
企業動向関連	良く なっている やや良く 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	・大きな変化はないものの、通信関連市場が動き出したことで、海底ケーブルの部品や材料の荷動きが活発となっている。	
		電気機械器具製造業 （営業担当）	取引先の様子	・最近突発的な仕事が多く入って来ている。	
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・7月ごろは少なかった受注量が、ここへ来て盛り返している。ただし、昨年ほどの勢いはない。	
		輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・取引先から依頼される発送量が前年よりも増えている。	
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・今月は折り込み件数が増えており、なかでも秋の催しの広告が多い。	
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・11～12月のテレビや新聞の広告出稿の動きが活発である。	
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・クライアントの様子が明るくなってきている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	取引先の様子	・材料価格の上昇に伴い、ほとんどの取引先に対して値上げすることができたが、業況の悪い取引先では時間が掛かっている。
		金属製品製造業（総務担当）	取引先の様子	・建築基準法の改正による影響でゼネコンの図面の作成作業が遅れているほか、営業停止処分もあって工期がかなりずれ込んできている。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・原材料価格が上昇するなかで、コストダウンを図るためにやけを起こしている企業が増えている。その一方、基本的な投資を着実に進めている企業もみられる。
		その他製造業 [事務用品] (営業担当)	受注量や販売量の動き	・例年に比べて新商品の発表数が少なく、売上も例年を下回っている。
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・最近では同業社の倒産や廃業が続いている。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・アメリカのサブプライムローン問題による影響で、不動産ファンドの動きが少し止まっている。東京でも動きが悪くなっているなか、神戸地区では不動産ファンドが新規の取得をためらっている感がある。それに伴い、土地の価格も下落しつつある。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・紙媒体の落ち込みとインターネット媒体の伸びについては、ここ数か月は同じ傾向が続いている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・顧問先の企業をみると、製造業では売上は堅調であるものの、小売業では特に食品の売上が前年を下回る状況が続いている。
		コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・和菓子メーカーによる製造日偽装問題により、主力取扱商品の1つを失い、相当な売上ダウンとなっている。
			やや悪くなっている	食料品製造業（従業員）
食料品製造業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き			・原材料の値上がりが進むなかで、単価を抑えようとしているものの非常に難しい状況である。
繊維工業（企画担当）	受注量や販売量の動き			・取引先の店舗では、売上がここ3か月は前年を割り込んでいる。
繊維工業（総務担当）	取引先の様子			・受注量が減少しているほか、催事での売上も伸び悩んでいる。商品の良し悪しでなく、低価格品のみが売れるせいで売上は20%減少している。
化学工業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き			・ヨーロッパでの原料高騰の影響で、オセアニア産の原料も高騰している。国産原料の価格はそれほど上がっていないものの、在庫がほとんどなく、しょうがなどの中国産原料の輸入停止もあることから、企業努力の範囲を超えた状態となっている。さらに、古紙価格の急騰を受けて、ダンボールなどの包装材料も高騰している。
化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き			・3か月前は、売上は前年比で8%増、経常利益は21%増と好調であった。今月は売上がほぼ横ばいであるほか、経常利益も2けた増となるのは難しい状況である。品種別にみると、半導体向けの高機能樹脂が好調である一方、絶縁用樹脂は横ばいで、建設関連はやや不調となっている。
金属製品製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き			・これまでは過剰受注が続いていたが、最近では受注量が落ち着いてきた。
金属製品製造業（営業担当）	競争相手の様子			・建築基準法改正に伴う審査の遅れにより、取引先からは出荷量が前年の半分程度に落ち込んでいるとの声が聞かれる。
一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き			・それほど顕著ではないものの、受注量が減ってきている。
一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き			・防衛省関連の受注が低調である。
電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き			・これまでは一部の大企業が景気を押し上げてきたが、取引先をみていると、最近では大企業にも陰りが出てきている。
電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き			・前月に続き住宅着工件数が伸びず、大きな影響が出始めている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比べて、AV関連商品では堅調な荷動きが続いている一方、白物商品では、猛暑で好調であった夏物商品のような動きがみられない。
		その他製造業〔履物〕（団体役員）	受注量や販売量の動き	・海外製品の輸入増加で受注が減少するなど、厳しい状況である。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・建機部品卸売業、自動車部品製造業では製品価格の転嫁に苦しんでいるほか、紳士服製造・卸売業では、月中旬まで気温が高かったことで秋物商材の出荷が伸び悩み、売上が減少している。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・3店舗を経営しているガソリンスタンドでは、原油価格の高騰で大型店との間で価格差が広がっており、大変な状況となっている。
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・不動産投資に対する金融機関の姿勢が厳しくなっており、案件の成約が難しくなっている。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	競争相手の様子	・見積依頼や引き合いが非常に少なくなっている。
		悪くなっている	繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き
化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き		・前月に少し動き出したものの、今月に入って大幅に失速している。特に、パチンコ関係で射幸性の高い機種が規制されたほか、建築関係で建築確認がほとんど下りなかったことが影響している。	
雇用関連	良くなっている	-	-	-
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・事業主都合による新規求職者数は前年比で10%減となり、2か月連続で前年を下回っている。
	やや良くなっている	学校〔大学〕（就職担当）	周辺企業の様子	・大手企業では内定式も終了し、来年度の採用活動に完全にシフトしているが、来校のみられる中堅、中小零細企業は依然として未充足で、優秀な人材確保のため採用活動を続けている。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・派遣依頼に対してなかなか人を出せないことから、今月に入って派遣先の様子が変わってきた。経理事務であれば、今まで30代で簿記2級以上という条件であったが、40代や簿記の経験がなくてもよいなど、条件をかなり緩めてきている。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・企業からの求人数は堅調に推移しており、依然として都市部では登録者の確保が大きな課題となっている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・特に金融関係を中心に、相変わらず求人数が求職者数を上回る状態が続いている。
		人材派遣会社（支店長）	求職者数の動き	・年末商戦に向けた短期の販売業務など、企業からの受注は増加している。ただし、3か月前と同様に新規の登録者数は伸び悩んでおり、受注が消化できずに残っている状況である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・10月から求人での年齢不問が義務化されたが、それによる求人の減少はみられない。その一方、条件を満たす求職者が減少している影響で、求人企業の来所はやや減少傾向となっている。
		やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子
	新聞社〔求人広告〕（営業担当）		それ以外	・新聞広告主体の求人広告を取り扱っているが、事務職など女性向けの募集がインターネットに流れており、相当厳しくなっている。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）		それ以外	・新聞広告の出稿量が上向かず、前年を上回る水準にならない。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）		それ以外	・ハローワークの求人システムの充実により、企業での求人広告1件当たりの出稿予算が減少している。
	職業安定所（職員）		求人数の動き	・昨年に比べて求人数が減少しており、特に製造業での減少が目立っている。昨年後半の偽装請負の問題に伴って、請負から派遣への切替えが増え、統計上で製造業からサービス業へのシフトが起こった影響も大きい。ただし、それを差し引いても減少がみられる。
	民間職業紹介機関（職員）		求人数の動き	・日雇求人については、職人などでは多くみられる一方、50代ではほとんどない。さらに、建築基準法の改正に伴って建設工事の着工が遅れており、下請業者からは仕事が減ってきたとの声が増えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		民間職業紹介機関（支社長）	求人数の動き	・求人数の大幅な減少はないものの、企業の採用基準が明らかに高くなる傾向にある。
	悪くなっている	-	-	-

8. 中国（地域別調査機関：（社）中国地方総合研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	スーパー（店長）	単価の動き	・値上がりが発表されている一般食品及び雑貨・消耗品の買上点数が非常に多くなっている。反面、特売品の構成が高くなり単価は低下しているが、点数の伸びが好調なため、売上は増加方向に進んでいる。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・7月が非常に悪かったが、その後回復基調になり、比較するとやや良くなっている。しかし今月が良いわけではなく、状態からすると普通である。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・今年度に入り9月までは販売量が昨年同月を下回り、特に8～9月が暑さのせい、秋物が全くだめであったが、10月に入り少し好転している。店によって違いはあるが、総じて9月よりは良くなっている。
		百貨店（売場担当）	単価の動き	・今年の夏は猛暑だったせいもあるが、9月後半から急に涼しくなったため、客数は変わらないが販売点数が非常に増加している。先物買いもあるが、急に寒くなったので、今着るものを購入しているケースが多い。
		百貨店（販売担当）	単価の動き	・10月は昨年と比較して日曜日が1日減であったが、気温の低下に伴い、ダウンジャケット等の高単価商品が好調に推移し、客単価アップにつながり、前年売上を確保できた。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・売上等、順調に推移している。原因はわからないが今月は特に良かった。パイは同じだが、競合相手との販促の差で客が当社に流れたようである。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	来客数の動き	・ようやく気温も下がり秋物が動き出している。それとともに、来客数も増え始めている。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	単価の動き	・10月に入り気候が寒くなってきて、重衣料商品の動きが良い。
		その他小売（営業担当）	来客数の動き	・週末に限らず平日の来客数も増加している。
		都市型ホテル（総務担当）	お客様の様子	・総じて良くなる傾向にある。一般宴会及び婚礼においては、少しずつではあるものの、受注増加傾向にある。また客単価においても上昇傾向にある。特に個人客の利用単価（宿泊、レストラン）もおおむね上昇傾向にある。しかしながら今後に不安材料もあり、引き続き市場動向、景気動向に十分注意する必要がある。
変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数が極端に減少している。通行量調査でも昨年度より各所10～20%程度減少している。	
	商店街（代表者）	お客様の様子	・10月になっても夏日が続き雨も少ないので、人出は良い。しかし購買になると、客は模様眺めという感じである。	
	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・天候不順の影響もあり、衣料品中心に販売不振が続いている。客の動向は、以前にも増して、「必要なものを必要な時にしか買わない」という傾向が強くなってきている。	
	百貨店（購買担当）	お客様の様子	・今月に入ってやっと気温も下がり、冬の気候に定着しつつあるので、ヤングやニューミセス系、20～40代前半くらいの客は購買意欲も出てきて、売上も確保できた。しかし、ミセスの客は財布のひもが固く、必要な物しか購入しない。また子供服についても、まとめ買いはなく、今着られる物、今必要な物しか購入しない。	
	百貨店（売場担当）	お客様の様子	・月半ばまでは気温が高めに推移し、防寒洋品の動きが悪かったが、中旬からはある程度盛り返した。夏物残品の動きもよく、婦人洋品関連はますます好調に推移した。アパレルグループもコーナーで凹凸はあるもののおおむね良好に推移した。夏物と秋冬物の買い分けを上手にしているように思える。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（電算担当）	販売量の動き	・新しい店が出来たり、改装したりで、小売業界は競争が激化している。紳士衣料が数か月ぶりに前年比4%アップしたが、食器は低調であり、また魚、果物、野菜は好調だがミセスの婦人服は苦戦している。客は買物に慎重になっており、来客数が増加したが、売上に結び付かない。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・催事の集客も少なく、秋物もあまり売れていない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・大型ディスカウント店のオープンから1か月経ち、各社チラシやイベント等の強化による客の奪い合いが激しくなっており、客単価が上昇しない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・客単価、来客数、買上点数いずれも変化がない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・販売点数はここ半年以上、前年比102%くらいで推移している。ただし、一品単価が前年比98～99%で推移しているため、トータル的には変わらない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・ここ数か月、来客数が前年比90%前後で推移し、上昇の気配を感じるまでには至らないが、一方で、下げ止まり感はある。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・販売額は多少上昇気味となっているものの、販売点数が前年比で0.2%下がっており、全体的な仕入価格の上昇による価格上昇分が増えているだけである。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・寒くなっているはずなのに、暖かい日が多いので、客足は例年ほど遠のいていない。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・客単価が前年比で約2%低下しており、来客数は変化がなく、これが売上を押し下げている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・例年秋になると、米飯では大きな弁当や丼物が売れるが、今年はミニタイプの弁当やミニのレンジ麺などが売れるので、客単価が低下している。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・客は何回も来店し、よく吟味してから購入する。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・販売量はますますであるが、特に薄型テレビは競争が激しく、販売単価の低下も激しく厳しい状況である。
		家電量販店（予算担当）	販売量の動き	・10月は家電製品の端境期であり、気温が平年より高い水準で推移するなど、季節要因でもマイナスとなった。また昨年より休日が1日少ないなど悪い条件が重なったが、販売量はほぼ前年並みとなっている。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・新型車の発売に伴い全体の需要は伸びているが、当社の販売実績は前年比を下回っている。
		乗用車販売店（サービス担当）	販売量の動き	・新車販売台数が前年比をずっと下回っている。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・判断に苦しむ月となっている。売上金額の面では高額品を中心に好調であるが、一般品やメンテナンス商品は前期を下回っている。また来客数も前期を若干下回る水準だが、悪いと言うほどではない。
		その他専門店〔スポーツ〕（経営企画）	販売量の動き	・既存店の販売点数は21日までは前年比102.7%で推移したが、月半ばより前年割れになった。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・婚礼はますますだが、一般宴席の来客数が若干少ない。
		都市型ホテル（従業員）	来客数の動き	・10月の宿泊客数は前年並みとなったが、予約状況等、繁忙期としては低調である。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・宿泊では、来客数はほぼ前年並みに推移しているが、客単価が340円下がっているため売上が減少している。ネット予約は通常料金での集客は難しくなっており、料金を下げざるを得ない状況が続いている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・10月からの介護医療適用変更から、健康保険施設への送迎の仕事が半減した。またNPO法人の有料介護の充実で、タクシーの利用が減少している。また、乗客から、3～4年ぶりに「景気が悪い」という声を聞いた。ただし、売上は前年比で変わっていない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・日中の病院や営業の売上はほとんど変化がない。しかし、夜は代行運転の利用が増加し、タクシーの客の10%くらいは取られている。

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
		タクシー運転手	お客様の様子	・9月から天きな変化はない。日中は法人の動きが悪く、個人については病院等への動きがあるが、高単価の客はほとんどいない。夜は依然として繁華街への人の動きが悪い。飲酒運転取締り等が考えられ、全く好転しない。
		通信会社（総務担当）	お客様の様子	・解約数はやや落ち着きをみせているが、新規契約者の上期累計数は、目標をかなり下回り、依然として向上の兆しがない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・東京など大都会では景気も良いようだが、全くその実感がなく、客からもそうした声を良く耳にする。景気の回復は感じられず、先行きに不安感を抱えたまま推移している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客は非常に天候に左右されやすくなっている。9月は残暑で全く秋物が動かず、10月に入って多少良くなったが、9月の落ち込み分をカバーするまでは至っていない。悪い状態が続いている。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	それ以外	・最近、包装材料の値上げ、健康茶の原料として中国輸入材料が敬遠されることによる国産品の値上がり等で、経費の増加が加わり更に我々の経営を圧迫し始めている。
		一般小売店〔紙類〕（経営者）	お客様の様子	・来客があっても、見るだけでなかなか購入に至らない。
		一般小売店〔酒店〕（経営者）	お客様の様子	・個人客の購買意欲が低迷しているが、それ以上に飲食店関係の状況が悪く、スナック関係は特に厳しい。
		一般小売店〔印章〕（営業担当）	来客数の動き	・前半は、実印注文等の一般客も多かったが、最近少なくなった。また周囲を見渡すと、卸屋同士の合併や、オーバーストア等が原因で、地元企業がスーパー部門から自主的に撤退するなど、厳しい状態にある。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・前半は気温が高く、ジャケットなど羽織物が不振であった。後半に朝夕涼しくなると、羽織物とボトムスがセットで動くようになり、売上は回復した。前年好調であった非ウールのコートは今年も動きが良いが、ウールコートは前年を下回っている。
		百貨店（販売促進担当）	競争相手の様子	・10月上旬に郊外型ショッピングセンターが、約6万㎡に面積を倍増してグランドオープンした。市内商店街からの出店、全国チェーンの大型店等の集積により、集客力を強めている。販促についても、価格を切り口に訴求を強めてきており、中心市街商業地への大きな脅威ともなってきた。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・9月残暑の影響で苦戦したブーツの売上が、10月に入っても向上せず、今月も前年比で90%前半となった。衣料品は20日ごろから回復基調となったが、これも前年比を上回らなかった。
		スーパー（店長）	単価の動き	・少しグレードの高い商品の売上不振で、客単価低下の傾向が続いている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・チラシ等の特売日には来客数・客単価の増に伴い売上は上がるが、平日に関しては前年比で買上点数・一品単価共に下降傾向である。
		スーパー（財務担当）	販売量の動き	・価格の値上げ等の影響が、買上点数が若干下がっている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・3か月前と比べると来客数は1%減少している。これは、昨年の10月が前年比で大変高い数字でそれと比較したためであり、客の動きとしてはあまり変わらない。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・スーパーの客やその他の場所でも、値上げの話がよく聞かれ、買い控えが生じている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・月初めに郊外へ大型店が大規模増床でオープンし、その影響もあり来客数が少ない。
		衣料品専門店（販売促進担当）	販売量の動き	・来客数は例年並みだが、客単価が低下しているせいか、売上が前年比で20%ダウンしており非常に苦戦している。特にメンズの動きが悪く、寒くなるのを待っている人が多いようだ。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・昨年10月から地上デジタル放送が始まり、今年の10月から始まる地域もあったので来客数が増加するかと期待したが、少なかった。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・大きな原因は燃料の高騰だが、売上は前年比90%がやっとという状況である。客の動きや購買意欲が非常に乏しい。

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
		乗用車販売店 (営業担当)	販売量の動き	・販売について、新規客の減少に加え、既納客の台替えの伸び悩みで、大変苦しい状況が続いている。
		乗用車販売店 (統括)	お客様の様子	・状況はあまり変わらないとはいえ、客からの話や取引先からも景気の良い話はなく、入金が遅れるところが多いなど、全般的に良くない。
		住関連専門店 (広告企画担当)	お客様の様子	・「とにかく安く」という客が非常に増えた。メーカー名、モデル名を特定して価格チェックのために来店する客もいる。
		その他専門店 [時計](経営者)	販売量の動き	・東京など大都市では、輸入腕時計などの高級品が売れていると言われるが、そんな物は地方ではなかなか販売できない。
		その他専門店 [布地](経営者)	来客数の動き	・温暖化のためか10月中旬まで暑い日が多く、後半になってやっと涼しくなり秋物商材が動き出したが、出遅れを取り戻すほどではない。
		一般レストラン (店長)	来客数の動き	・夜の集客減が大きい。酒を飲む客層が減少している。
		観光型ホテル (経理総務担当)	販売量の動き	・10月の売上は前年比で80%である。婚礼部門でのマイナスが大きい。宿泊、料飲部門も低調であり、価格の改定により、単価はアップしたが、全体の売上は伸びていない。
		通信会社(社員)	販売量の動き	・3か月前と比べて、販売量・来客数共に悪くなっている。
		通信会社(企画担当)	販売量の動き	・販売量、引き合いの件数が伸びない。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・販売量の動きがやや悪くなっている。
		通信会社(販売企画担当)	販売量の動き	・新商品の発売等の大きなトピックスがないため、市場が冷え込んでいる。
		テーマパーク (財務担当)	来客数の動き	・夏休みの反動、長引く猛暑、加えて週末毎の悪天候も影響して、入園者数が伸びなかった。
		テーマパーク (広報担当)	来客数の動き	・地元で大規模イベントがあり波及効果を期待していたが、客が集中したイベント会場のみが潤う結果となり、売上等はかえってマイナスとなった。
		テーマパーク (業務担当)	来客数の動き	・猛暑が長引いたことに加え、ここ最近は一気に冷え込むようになり、「秋の行楽シーズン」のないままに冬に突入した感がある。
		ゴルフ場(営業担当)	競争相手の様子	・他社の値引きが目立ち、山口県全体ではゴルフ場の売上前年比は伸びているが、値引きをしていないところの集客は落ちている。
		美容室(経営者)	お客様の様子	・前年に比べて、来客数・単価共に下がっており、生活物資の価格上昇が原因だと思われる。美容業界は美容師志望の人が少なくなっている事もあり、難しい局面を迎えている。
		設計事務所(経営者)	競争相手の様子	・建築確認の厳格化に伴い、工事に着手できず、また受注は減少している。いつまでに改善するか、時間待ちの状況である。
		設計事務所(経営者)	お客様の様子	・銀行の融資条件が大変厳しくなってきた。営業収益だけでなく、現金収支を必要以上に重視するようになった。島根県の企業にとって非常に厳しく、当社にとっても厳しい。
		設計事務所(経営者)	競争相手の様子	・改正建築基準法の影響で業務の停滞が続いている。具体的には、申請にかかる作業量の増加と審査期間が長期化している。9月25日に国土交通省から法運用の円滑化に関する通達が出され若干改善されてきたものの、以前のようなスピードでは業務をこなすことができなくなった。
		住宅販売会社 (従業員)	単価の動き	・客の購入価格が、低価格へと移行しつつあったが、ここへきて一気に拍車がかかってきている。2,500万円台から2,000万円台への移行が主流となってきている。
	悪くなっている	商店街(代表者)	販売量の動き	・ゴルフショップを営んでいるが、最近若い人がゴルフをしなくなり、販売量が低下し続けている。これの打開策が見いだせず困惑している。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・今の客は今必要な物しか買わない。したがって今秋は暖かく、秋物衣料が非常に苦戦した。
		その他専門店 [カメラ](店長)	来客数の動き	・来客数は前年比80%台まで落ち込み、主力のプリントは前年比70%台まで落ち込んだ。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スナック（経営者）	競争相手の様子	・8月、9月は猛暑で客の動きが悪かったが、10月に入っても悪いままである。他の商売や店の人からも、10月前半は特に悪かったという話を良く聞いた。
		その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者）	来客数の動き	・来客数が今年に入ってから一番悪く、売上も最低額となった。
		通信会社（総務担当）	販売量の動き	・光回線の普及が伸び悩んでおり、また市場においてもガソリン・原油の高騰に伴う不況感が否めず、これによる需要の冷めが顕著に現れている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・今月は、来客数が例年に比べて20%くらい減少したので、びっくりしている。
		設計事務所（経営者）	販売量の動き	・改正建築基準法の施行により建築確認が厳格化されたことに伴い、確認が下りず、着工出来ない物件が増えている。
企業動向関連	良くなっている	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	・各地の工事案件が重なり、生産量は前月比20%増となった。残業及び公休出勤で対応するが生産しきれず、生産委託等で受注対応した。
	やや良くなっている	輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注量の増加により、製造部門の工数がひっ迫している。また、技術部門も新製品開発が複数重複している。
	変わらない	化学工業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・原燃料価格の更なる高騰を価格に転嫁できており、何とか利益につながっている。工場の稼働率は高水準で推移している。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量・販売量共にここ数か月大きな変化はなく、これからも大きな動きはない。ただ、原油高の影響が心配である。
		鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・自動車、造船、産業機械を中心としにおう盛な鋼材需要があり、粗鋼生産も高水準の生産が続いている。
		鉄鋼業（総務担当）	競争相手の様子	・受注量は堅調に推移しているものの、原材料の高騰やエネルギー関連費用の増加が収益の圧迫要因となっている。競合他社との競争も激化している。
		金属製品製造業（総務担当）	競争相手の様子	・受注量は高い水準にあるが、工場はフル生産で対応できている。しかし、鉄を中心とした原材料価格が高騰しているため、値上げ交渉を行っており、その要請に応じる得意先、そうでない得意先と各社の回答はまちまちである。ただし同業他社は値上げ要請をしていないようであり、多少、受注が減るかもしれない。
		一般機械器具製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・北米を中心とした海外向けの自社製品の売上が回復してきたものの、国内向けは依然として市場環境の悪化から、売上が伸びず苦戦している。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・自動車関連は、海外部材メーカーのトラブルにより、材料不足から生産に支障を来しているものの総じて好調であり、安定した受注が入っている。携帯関連は各社とも秋モデルの投入があり比較的良好である。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・クライアントからの発注は高水準で推移しており、変わらない。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量・受注価格共に横ばいで推移している。しかし、石油製品をはじめ鉄鋼など原材料の値上がりが大きく、また人件費や社会保険料の負担増などコストアップの要因が多く、採算的には厳しい状況である。
		その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・既存商品の受注量が伸び悩んでいる。新商品は一時期はある程度数量がでるが、消費動向が停滞しているため、その後は同じように伸び悩む。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・相当数の雇用があるとされ、市が補助金を出して誘致したコールセンターも、オープン前につぶれ、また昨年からの多数のマンションが建設されたが、これもほとんどが他県の業者によるもので、下請まで他県から来ているという状況である。売行きも今一つで、建設業も不動産関係も全く上向きの動きがなく、停滞したままである。
		輸送業（統括）	受注量や販売量の動き	・10月から新規の業務があり、前月比では増収となったが、前年比から見るとあまり増収になっていない。
輸送業（総務担当）	取引先の様子	・運送会社数社の発送重量が減少している。季節的な要素も含まれている可能性も考えられるが、荷主からの発送も減っている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		通信業（営業企画担当）	受注量や販売量の動き	・法人向け通信サービスは相変わらず受注量が伸びず、年度目標に対して厳しい状況が続いている。IPブロードバンドの売行きも停滞気味で、全般的に様子見傾向にある。	
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・土木・建設業は工事が全くない。あっても予定受注価格の3割カットして落札という状況であり、収益的にもかなり厳しい。	
		金融業（業界情報担当）	取引先の様子	・主要取引先では国内販売は伸び悩んでいるが、新車の輸出好調を背景に、受注は高水準を維持し、増収・増益基調を維持している。	
	やや悪くなっている	食料品製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・全体的な原料高から、価格の変動が大きくなってきている。	
		繊維工業（統括担当）	受注量や販売量の動き	・今年は猛暑・残暑を引きずって、まだまだ受注の動きが鈍い。	
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・例年に比べて、売上がやや低迷気味の事業所が多い。特に建設業関係では耐震偽装事件の影響から、役所に建築確認申請書を出しても許可が下りるまでにかなり時間が掛かるようになっており、売上の確保が厳しい。また、リフォームの際も従来要求されなかった構造計算が求められるようになり、価格転嫁が出来にくい中小の工務店ではコストアップが避けられない状況になってきている。	
	悪くなっている	農林水産業（従業者）	それ以外	・今月と3か月前を比較すると、中型巻き網船・大型小型定置網船が減少したため水揚げ数量で204tの減少、水揚げ金額も1億640万円の減少となった。今月の前年比では、沖合底引き網・大型小型定置網船が減少したため水揚げ数量で1,100tの減少、率で56.7%。水揚げ金額でも2億6,688万円の減少、率で68.7%となった。また非常に残念なことに、地元の中型巻き網船が、水揚げ高の減少、経費コストの高騰、なかでも魚箱、そしてなんとと言っても燃油高騰のために10月20日に1船廃業となった。これで地元に残った中型巻き網船は2稼働となった。	
	雇用関連	良くなっている	-	-	-
		やや良くなっている	求人情報誌製作会社（担当者）	採用者数の動き	・新卒向けの就職サイトや説明会の企画への関心が高く、検討の時間が短くなってきている。
			職業安定所（雇用開発担当）	求人数の動き	・9月の新規求人については、前年比で減少しているが、有効求人については、増加傾向で推移しており、求人事業所の募集活動は引き続き活発な状況にある。
変わらない		人材派遣会社（担当者）	周辺企業の様子	・一部業種を除いて、特に中小の企業では、景気が上向きの話は聞かない。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率は県内で一番高くなっているが、新規求人数は3か月前、前年同月に比べて減少している。	
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・正社員採用で進んでいた話が最終段階で契約社員への移行を示唆されたり、外資系企業で日本支社長との間で合意されたにもかかわらず、本国で急に採用ストップの号令が出されたりと、採用意欲はあるものの人件費＝コストととらえる向きが依然強く、業績回復が必ずしも雇用拡大とはなっていない。	
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・OEMが主の地場衣料製造メーカーにおいて、中国における租税・人件費の負担増による利益水準の低下傾向のために正規雇用者を増やさない。	
やや悪くなっている		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・製造業や銀行など業績が好調な産業を中心に採用意欲は高く、また中小企業においても派遣利用の裾野が広がっている。しかしながら求職者の確保は厳しく、クライアントニーズに思うようにこたえられず売上は以前ほどの伸びを示していない。	
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・広告に対する出稿が以前より厳しくなっている。その他でも、交際費・交通費の3Kの節減傾向が顕著になっている。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人は、医療福祉業での増加が目立ったほかは、卸・小売業で大幅な減となるなど、多くの業種で減少したため、求人全体で件数・数とも減少した。	
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・9月の新規求人が前月比で15.2%、前年同月比で26.0%それぞれ減少した。また事業主の求人意欲が低下していると思われる。		

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
	悪く なっている	-	-	-

9. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（ - : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・客足が増えて活気が出つつある。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・10月は商店街でいろいろなイベントがあり、来街者数が増えた。10月になって急速に涼しい日が多くなり、秋物の動きが活発になってきている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・冬物商戦がスタートしており、単価も上昇傾向がみられる。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・今月は衣替えということもあり、中旬以降に気温が低下したため売上は堅調に推移している。特にアウトターが昨年に比べて良く、大きく売上額を伸ばした。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・気温が下がり始め、ようやくジャケットやコート等の衣料品に動きが見られ、売上も回復傾向である。ただこれは9月が残暑で悪すぎたためであり、良くなってきたとは言え、前年同期を若干下回る。
	変わらない	百貨店（営業担当）	それ以外	・前年同月に比べ来客数及び売上高共に上回った。食品、ダイニング、宝飾品が好調に推移したが、紳士用品、婦人プレタ、呉服が苦戦した。秋物衣料の動きは前月に引き続き鈍い。
			百貨店（売場担当）	販売量の動き
		スーパー（店長）	販売量の動き	・石油等の影響があり、商品の単価が徐々に上昇してきている。その影響で客の購入する商品の数量が抑えられている。
		スーパー（財務担当）	販売量の動き	・相当数の商品が年末にかけて値上げの方向に進んでいる。単価アップによる売り上げ数量の減少が懸念される。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・来客数が増えているにもかかわらず、単価が非常に下落しており、また商品販売数も非常に少なくなっている。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・毎週土曜、日曜日にフェアを開催しているが、サービス入庫は好調に推移しているものの来場組数が大きく前年を下回る状況が続いている。そのため車両購入の情報が非常に少なく、成果につながらない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・「客はどこへ行ってしまった」という感じで10月は全くだめであった。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・宿泊客が最近あまり伸びない。宴会関係も3か月前と比べて客の動きが悪い。景気はあまり良くなっていない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・良くも悪くもないが、客の財布のひもが固い。
		設計事務所（職員）	それ以外	・公共事業の縮減が大きく、これに依存している地方では元気がない。地方の中心地区の人通りは少なくなっており、特に個人商店や飲食業の売り上げは大きく減少している。建設業従事者の賃金減少や企業規模の縮小が目立つ。
	やや悪く なっている	商店街（代表者）	競争相手の様子	・郊外の大型店の淘汰も始まった。新たな家電量販店の進出は続くが、昭和50年代に進出して老朽化した大型店の閉店が顕著になってきた。
			一般小売店〔生花〕（経営者）	競争相手の様子
		一般小売店〔乾物〕（店員）	それ以外	・ガソリン代だけでなく、仕入れの値上げもあるが、売値を上げられないので身を削ることになる。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・10月は、プロ野球球団の応援などで各百貨店がセールを打ち出したが、盛り上がりには欠けた。必要以外の商品は一切買わない状況で、個人消費が徐々に悪化している。
スーパー（店長）		販売量の動き	・10月31日のハロウィン関連商品、11月15日解禁のボージョレーワインの予約が前年に比べて少ない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・原油・小麦の原材料高騰による食品・日用品等の買い控えと10月に入っても涼しくならない天候による秋物衣料の売行き不振の影響が大きい。	
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・3か月前と比べると、客の動きが鈍く、売上も悪い。	
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・定率減税の廃止の影響が大きい。客単価を3%程度低下させる作用がある。来客数はほぼ前年同様であっても、客単価がついて行かず、非常に景気が悪い。	
		家電量販店（営業担当）	販売量の動き	・来客数は確保できているが、配達に回る件数が減ったことから大型商品の動きが悪くなっている。家計の出費が多くなっているという話を聞く。	
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・相変わらず、車を買う話が出て軽自動車への傾向が強く、普通車の台替えが進んでいない。新型車効果も薄く、計画どおりの販売台数には至らない。	
		乗用車販売店（管理担当）	販売量の動き	・売れ行きはさっぱりである。新型車が発表になったが、受注増につながらない。	
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・来客数は減少、さらに単価が全然上向いてこない。コストの転嫁も難しい。	
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・市場全体の販売数の動きがやや低迷していることや、11月下旬から販売方法を変更するという報道発表により、今月末から来月下旬まで景気はやや悪くなる。	
		通信会社（支店長）	販売量の動き	・客の購買が鈍い。	
		観光名所（職員）	来客数の動き	・入場者数の伸び率が月ごとにだんだん減ってきている。	
		美容室（経営者）	来客数の動き	・原油、小麦粉等の値上げに伴う物価上昇が個人消費意欲に影響を与えているのか、来客数が伸び悩んでいる。	
悪くなっている		一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・販売先である飲食店の客の入り数が少なく、飲食店店主たちは悲鳴を上げている。	
		一般小売店〔酒〕（販売担当）	販売量の動き	・酒類、加工食品のメーカー、卸は、卸価格値上げの流れが定着しつつあるが、小売業者は小売価格に転嫁出来ず、自ら負担せざる得ない状況にある。	
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・9月に比べ、来客数が3分の1まで落ち込んだ。通常月であれば、こういうことはあまりなく、景気は悪くなっている。	
企業動向関連	良くなっている	-	-	-	
		やや良くなっている	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・今月に入って麺類等の需要が増え、売上も増えてきている。
			繊維工業（経営者）	取引先の様子	・国内産の良い商品は、多少価格が高くとも売れるということで小売段階で高感度商品の仕入れを増やす方向にある。
	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	・特殊な噴霧乾燥機をつくっており、大阪であった国際見本市に出したが、大手の化学会社・食品会社・化粧品会社の動きは活発であった。問い合わせ等も前回より増えた。	
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・西日本では、建設用クレーン・高所作業車の稼働は絶好調である。原子力発電所での点検補修等で大型クレーンの稼働も急上昇中であり、引き合いは相変わらず強い。	
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・公共事業も数件取れたが、それも単発的である。	
	やや悪くなっている	公認会計士	取引先の様子	・関与先の決算内容、月次の試算表の内容等を分析すると、平均的に、前年比で売上も2～3%低下している。利益も、前年比で悪くなっている。全般的に小売、サービス、建設関係が悪い。	
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注量は増加しない。素材はすべて値上げの方向できているが、販売価格には転嫁できない。	
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・新規受注や更新の話が少なかった。関東・関西共に鉄鋼関係の受注は、受注金額は低いものの堅調であった。業界全体に厳しさが出ている。	
	輸送業（役員）	受注価格や販売価格の動き	・大口顧客の業績不振等による取扱数量の減少と共に、大幅な料金値下げ要請が相次ぎ、燃料価格高騰と重なって業績に大きなダメージを負っている。		

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
	悪く なっている	建設業（総務担当）	それ以外	・民間工事の受注が順調に増えてきているが、建築基準法の改正により、着工が大幅に遅れている。大きな工事ほど認可が遅く、下請けの待機期間が長くなっており、非常に困っている。
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・派遣・職業紹介の依頼件数が増えてきている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	雇用形態の様子	・新卒採用をしたい企業は前年比約110%、第2新卒ニーズも中小企業を中心に高い。営業職の求職者数はダウンしており、求人広告にかかる費用に見合わない状態である。
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・従来より、やや上向きの傾向がみられる。
	変わらない	職業安定所（職員）	求人数の動き	・9月の有効求人倍率は、先月と同じ0.71倍となり、横ばいとなっている。
	やや悪く なっている	求人情報誌製作会社（従業員）	求人数の動き	・求人数が例年より早く、この時期から減ってきている。例年なら11月中旬よりこの傾向は見られるが1か月早い動きとなっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・建設業の状態が悪い。公共工事の激減に加え、一般建築も無い。街中や郊外を見ても新しい建物の建築現場が少ない。商業部門でも地元企業で健闘しているところがない。
職業安定所（職員）		採用者数の動き	・求人は昨年より多くなっているが、パート雇用が中心であり、就職者数は昨年より10%少なくなっている。	
職業安定所（職員）		求人数の動き	・求人数の動きをみると、3か月前までは前年と比べほぼ同数であったが、ここ3か月は求人数は前年比減少しており、景気はやや悪くなっている。	
民間職業紹介機関（所長）		求人数の動き	・求人数は、この3か月間前年割れしている。採用が充足している企業が増えているが、製造系の技術者の求人は充足できていない企業が多く、相変わらず求人意欲は高い。	
悪く なっている	-	-	-	

## 10. 九州（地域別調査機関：（財）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	良く なっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・商圈内に大型スーパー2店が開店したことで競争が激化し、週末の新聞の折り込みチラシの枚数がうんざりするほどある。
	やや良く なっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・気温が下がってきたため、婦人衣料品関係は良い。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・気候が良くなってきたためか、来客数の動きが良い。また、来店した客が購買につながっている。
		一般小売店〔青果〕（店長）	お客様の様子	・涼しくなったことで来客数、購買量とも増え、客単価もかなり上がってきている。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・新規オープンやリニューアルの祝いの花の需要があり売上は良かったが、通常の売上はなかなか伸びない。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・9月に比べ気温が下がったことから、衣料品の動きが良くなっている。前月の反動の面もあるが、クリスマス商戦に向けてわずかながら勢いを取り戻している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は横ばいになっているが、野菜等の価格が大分安定し、客単価も前年を上回っている。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・月半ばまでは例年よりも気温が高く、おでん・鍋・ホット商材の動きが鈍かったが、それ以降は気温も例年並みに下がり、おでん・ホット商材の動きが良くなっている。既存店では売上の前年比が前月よりも2%程改善した。また、新規オープン店舗もほぼ好調に推移している。
		コンビニ（エリア担当・店長）	競争相手の様子	・近くの大型スーパーがまだ新装開店前なので、売上は前年より若干良い。オープン後はどうなるかわからないが、それまでは今のまま維持できる。
家電量販店（総務担当）	販売量の動き	・地上デジタル放送の開始に伴って、大画面薄型テレビの需要が一段と伸びてきた。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 [コーヒー豆] (経営者)	来客数の動き	・来店客の増加がみられる。
	変わらない	一般小売店 [茶](販売・事務)	来客数の動き	・少し涼しくなり、徐々に日本茶の売行きも増加してきているが、例年に比べまだ減少傾向が見受けられる。会社事務所用の売上減少が大きい。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・気温の要因もあり、ミドル(55歳)以上の客の来店頻度、購買金額が上がってこない。
		百貨店(営業担当)	単価の動き	・当月下旬のクレジットカード催事で行った「現金1割払い戻し」では、レジ客数、売上共に前年を上回った。正価品の売上が伸びている。ただし、事前に商品を吟味し購入するという客の慎重さが引き続きみられる。また、客は、クレジットカードでの購入に対して引き続き慎重である。
		百貨店(販売促進担当)	それ以外	・食品表示の不透明さ、原料高による商品の値上がり、天候の不順により客が買い控えをおこなっている。買いたいけれど気分的に買えないという状況になっている。
		百貨店(業務担当)	販売量の動き	・高止まりした気温の影響で、秋物の立ち上がりが遅れていたものの、急に冷え込んだため、幾分の回復がみられた。ただし、衣料品や雑貨の動きに力強さはなく、安定した動きとは言えない。
		スーパー(店長)	お客様の様子	・気温の低下もあり、衣料品が2けた以上の伸びを示した。しかしこれは一過性の動きである可能性も高く、景気の改善とは認識できない。
		スーパー(総務担当)	お客様の様子	・食品の値上げの影響はそれほどない。一方、衣料品はなかなか気温が下がらず、購買に結び付かない。客は必要性がないものについては買わないという状況である。
		スーパー(経理担当)	販売量の動き	・月前半は猛暑の余波が残っていたが、半ばから急に涼しくなり、秋冬物衣料、鍋物材料など本来季節として売れる商品が活発であった。全体としてはようやく持ち直した。
		コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・9月に続き10月も天候が良く、主力商品である飲料、弁当等の売上が好調であった。行楽シーズンも重なり、前年をクリアした。客の買上点数は増加はしていないが、来客数が伸びた。
		コンビニ(エリア担当・店長)	単価の動き	・来客数は上昇傾向にあるものの、単価は下降傾向である。客はまだまだ余裕のある生活をしていない。
		衣料品専門店(店員)	販売量の動き	・気温が下がらず、ジャケットやコートの動きがない。いつまでもカットソーやチュニックワンピースが売れ筋で、客単価が上がらない。
		家電量販店(企画担当)	お客様の様子	・家電関係は冷房が一段落し、季節の変わり目で一服感がある。
		乗用車販売店(管理担当)	販売量の動き	・自動車販売については良くなっているが整備の方が厳しい。車検等で競争が非常に厳しくなっている。
		その他専門店 [ガソリンスタンド](統括)	販売量の動き	・燃料油の小売価格は、メーカー仕入価格が上がったため10月より値上げした。法人客などは満タンまで給油するが、個人客は10リットル単位の給油もやや増加している。販売量は、前年に比べやや減少気味である。
		高級レストラン(専務)	来客数の動き	・郊外型の大きなショッピングセンターができ、中心市街地の空洞化が進んでいる。消費のパイは限られているので、中心市街地にある店の景気がどんどん悪くなり、困っている。
		その他飲食[居酒屋] (店長)	競争相手の様子	・開店30年になるが、焼酎ブームで周りに10軒ほどの似通った店ができ、当店への客の流れが悪くなっている。
		観光型ホテル(スタッフ)	販売量の動き	・宿泊、一般宴会、婚礼とも予算に程遠く、また前年比も割り込んでいる。
		観光型ホテル(営業担当)	お客様の様子	・観光に関するインターネットサイトや情報雑誌が多くなり、これまでに増して情報が増加したため、客はいかに安く内容が良いものを選ぶかを考えている。そのため、利益率が悪くなっている。また、館内での付帯設備の利用が少なくなっている。
		都市型ホテル(スタッフ)	来客数の動き	・国体のリハーサル大会もほぼ終了し、宿泊も新規ホテルのオープンで競争が激化している。宴会需要も例年とあまり変わらない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店（従業員）	単価の動き	・高単価商品がなかなか売れない。価格競争が激しく、利益につながらない。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・天候も良かったため、観光施設はほぼ前年並みである。ただし、観光船などで100～200人単位の団体客が結構来ているため、それを差し引くと多少悪い。
		住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・土地の問い合わせが非常に増えている。住宅を建てる需要もあるということで、今月は若干上向きになった。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・唐津くんちの時期ではあるが、なかなか買物ムードが感じられない。気温が高いせいもあり、衣料品が弱い。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	来客数の動き	・とにかく来店数が伸びない。客単価が上がらないので非常に苦しい。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・気候の要因もあるが、本来売れなければいけない、ブーツ、コート等が売れていない。ただ、バーゲン等を仕掛けると売れ行きは良い。消費者の価格志向が、ここにきてやや鮮明になってきた。
		百貨店（営業担当）	競争相手の様子	・中心街の空き店舗数が更に増えている。特に優良地といわれた商店街でも空き店舗が増えている。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・入店客数の割に売れていない。衣料品の売上が前年比90%台前半で推移している。同業の他店も良くない。また、外商等で高額品等の売上が若干悪くなり、単価も落ちてきている。消費税への不信という要因もあり、前年比ではここ半年で一番悪い。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・当市の買物客は、近隣の県庁所在都市と市内の量販大型店に流出しており、低迷が続いている。さらに残暑が続き、今月中旬まで衣料品を中心に苦戦が続いた。食品催事等で動員を強化したものの、売上、客数とも前年実績を大きく割って推移している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・少子化、高齢化、景況の頭打ち感等の影響からか、食品消費に勢いが無い。加えて食品偽装や競合の激化、乳製品や油脂類の値上げの影響もみられる。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・競合店ができたため、周りの店舗がチラシ広告による乱売をしており、売上が前月に比べ8～9%落ちている。もう1か月経つので回復の傾向にはあるが、厳しい状況が見受けられる。
		スーパー（店長）	単価の動き	・高単価商材の売行きが悪く、単価を下げている。来客数と売上の伸び率に2%の差が生じている。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・最近の消費の冷え込みが感じられる。高額商品の動き等が若干鈍っている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・少し涼しさが感じられる日もあったが、日中の暖かさが客足を奪ったようである。天気に左右される商いなので仕方がない。たまに来る客も、秋物には目もくれない。
		衣料品専門店（店員）	販売量の動き	・秋冬物の正価品がいちばん売れなくてはならない時期であるが、気温が下がらず、消費者の財布の状況も厳しいため、なかなか販売量が伸びない。いろいろなキャンペーンも行っているが、思ったほど効果が出ない。
		衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・残暑が続き、秋物の売上が悪い。土日祭日の売上は前年割れで、特にミセス婦人服が減少している。宝飾品、呉服部門も前年割れである。売出し日の来客数も前年に比べ5～6%減少した。衣料品ではヤング部門だけが伸びたが、全体的には前年割れであった。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・格差がはっきり出てきている。大半の中流以下の人たちは、負担増による実質収入減のため購買意欲が低下している。今のところ改善の見込みはない。
		その他専門店〔書籍〕（店長）	販売量の動き	・ガソリンの値上げの影響から、財布のひもが固くなりつつある。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数に関して、固まって来る日と、ほとんど入らない日との両極端に分かれており、1か月を通しての来客の流れが得られなかった。
	スナック（経営者）	お客様の様子	・グループ客が少なく、活気が感じられない。また、懐具合を気にしながら飲んでいる客が目につく。	
	都市型ホテル（総支配人）	単価の動き	・地域全体でイベント開催が少なくなっており、限られた需要のなかでの価格競争が続いている。	
	都市型ホテル（副支配人）	販売量の動き	・10、11月と市内で大きなコンベンション、会議等の大会ものが今年は少ない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー運転手	乗客数の動き	・タクシー料金は10%ほど値上げになったが、その分の増収効果は全くなく、前年と変わらない。乗車数がそれだけ落ちており、客の財布のひもは固くなっている。
		タクシー運転手	乗客数の動き	・客の話では、物が売れず人の動きが全くないという。特に夜の繁華街に客がおらず、空車が目立つ。
		通信会社（総務担当）	それ以外	・販売金額がダウンしている。同時に客の選択肢が、単価の高いものからできるだけ安いものにシフトしている。
		競輪場（職員）	乗客数の動き	・前月に比べ来場者が減少し、同様に発売額も減少している。
		競馬場（職員）	単価の動き	・客単価だけでなく来場者数も下げ止まらない。
		設計事務所（所長）	販売量の動き	・建築基準法が改正されたことで、確認申請書を出しても役所に滞っており、なかなか確認が下りない。そのため個人住宅等が建っていない。
	悪くなっている	商店街（代表者）	乗客数の動き	・毎年商店街をあげてセールをするが、今年は来街客数、売上単価、販売量ともかなり落ち込んでいる。
		商店街（代表者）	乗客数の動き	・来街者、来店客数とも前年に比べ減少している。
		衣料品専門店	乗客数の動き	・今月に入り、気温が下がってきて乗客数が増えるかと思っただが、あまりそうでもない様子なので、不安を感じている。
企業動向関連	良くなっている			
	やや良くなっている	農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・飼料条件が厳しい中で価格はやや上がってきているので、3か月前よりやや上向いている。
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・仕事は非常に増えているが、コスト面では更に厳しい。
	変わらない	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・加工原料用の材料については、輸入物がほとんど国産物に変わったため、引き合いが強く、全部対応できない状況である。スーパー、居酒屋関連も、秋の行楽シーズンに入り相変わらず順調に伸びている。
		家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・例年、コンラクト家具の需要期は10、11月だが、見込物件が増えてこない。
		窯業・土石製品製造業（取締役）	取引先の様子	・中小企業はリストラ等がまだ進まず、人材が少なく、単価等の値上げもできず、厳しい状況である。原油の値上げや金利上昇等の不安要素から消費が伸び悩み、全体的には良くなっていない。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・現在の受注量については、3か月前から変化がみられない。特に半導体、大型表示パネル（液晶・PDP）関連の設備の引き合いはほとんど見受けられない。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・建築確認申請の手続きが改正され、確認申請が下りるのに時間が掛かっていたが、やっと順調に動き出し、数件工事に着手できるようになっている。計画から着工までの期間が長くなるが、条件は他社も同じである。
		金融業（得意先担当）	取引先の様子	・公共工事の削減の影響がかなり大きく、倒産する企業も出てきた。県内全体でも建設、土木関連業種はかなり厳しい。これからも予断を許さない。
		経営コンサルタント	受注価格や販売価格の動き	・受給価格が下がったままで、もとに戻らない。
	やや悪くなっている	食料品製造業（経営者）	取引先の様子	・各分野の取引業者が原材料・燃料のコスト高と販売不振で苦戦している。
		繊維工業（営業担当）	取引先の様子	・暑い日が続き突然の台風のせいもあり冬物が売れていない。すぐにバーゲンに入ってしまった、売上が取れない。もともとの生産量も少なく、売上も出ない。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ガス、ダンボール等の原材料が高騰している。また、商社においても同様の状態で、荷動きが少し悪い。
電気機械器具製造業（経営者）		取引先の様子	・半導体関連の状況は、9月まではフル操業で推移していたが、10月に入って急速に冷え込んだ。大手、中堅企業を問わず非常に鈍い動きが続いており、受注量も激減している。また、一般精密機械部品に関しても同様に下降線をたどっている。	

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
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先の引き合いはあるが、契約の段階になるとなかなか話が進まない。こうしたことが稼働率に非常に影響し、発注が遅れるので残業で時間外の経費もかさんでいる。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・月末の荷動きが非常に悪い。これからの年末商戦に向けて商品をたくさん倉庫にストックしているにもかかわらず、出荷が出て行かないため、在庫が飽和状態になっている。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・アパレルや食品の動きが特に悪かった。
		金融業	取引先の様子	・原料高の影響が多くの業種に出てきている。
		金融業（営業職 渉外係）	取引先の様子	・原油価格の高騰等、家計や企業に与える悪い要素が多くなっている。ここ半年間で貸出先の延滞が急激に増え、倒産が相次ぐ等、深刻な事態となっている。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・県内貸出金残高は、ここ3か月前年比プラスで推移しているものの、力強さは感じられない。一方、県内倒産件数は増加傾向にあり、中小企業への影響が懸念される。
		経営コンサルタント	それ以外	・売上、販売量に関して特に変化はないが、全般的に収益が悪くなっている。石油製品を中止とした値上げがいろいろな部分に広がり、仕入れ価格を押し上げている。販売価格を上げるところまでは行きつかないために、どうしても厳しい状況になってきている。
		その他サービス業 [ 物品リース ]（従業員）	受注量や販売量の動き	・夏場までは大口の設備投資案件などに支えられ好調に推移してきたが、秋場に受注の伸びの勢いが小口化し、若干弱さが見え始めてきた。
悪くなっている	鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社の受注量・販売量の減少のみならず、新規建築物の大幅な減少や着工物件の工事遅延により、問屋・中小ゼネコン・工務店の契約が大幅に減少している。	
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人依頼はコンスタントに増えている。中小企業も採用が増えている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・10月に入り、少し先々の採用を見越した問い合わせが増えてきている。このまま年末まで継続すれば実質採用増となる。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・大型商業施設が次々とでき、それに関する雇用の動きはあったが、既存の雇用の動きはそれほど変わっていない。業種によっては受注量も減り、残業もなく、辞めた後の補充もなく、そのままの所が多くある。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数は増えていない。
		求人情報誌製作会社（経営者）	それ以外	・年間行事において県内外からの集客をいちばん期待できる長崎くんちが3日間あったが、悪天候で経済的効果は予想を下回った。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・月間有効求人倍率は3か月前と同水準で推移している。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・有効求人数、有効求職者数とも前年に比べて増加しているが、正社員の求人が伸び悩み、就職件数に結び付いていない。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・高校生の就職内定が始まったが、9月末現在の内定率は44～45%とほとんど変わらない。県外からの募集については内定が大分増えているが、管内については募集が多かったせいか、内定は微減もしくは横ばいである。
		民間職業紹介機関（支店長）	採用者数の動き	・求人需要はわずかながら減少したが、派遣労働者の採用者数の減少の方が大きい。企業が直接雇用するケースが増加している。優秀な人材供給の面で難が出ている。
		学校 [ 大学 ]（就職担当者）	求人数の動き	・来春卒業予定者を対象とした秋採用・通年採用の活動はやや終息気味であるが、企業からは、平成21年3月卒業予定者を対象とした求人関係の相談が増えており、総じて企業側の求人意欲は従前と変化がない。
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・例年9、10月は求人件数が増加するが、今年は前年と比べると10%近く市場件数が落ち込んでいる。
職業安定所（職員）		周辺企業の様子	・自動車販売会社の自主廃業、宿泊業の業務縮小の動きがみられる。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		民間職業紹介機関（社員）	求人数の動き	・派遣需要は前年並みで、盛り上がりには欠ける。年末に向けた販売促進案件の派遣依頼が発生しているが、九州地区の半導体、電機業界では一部生産調整に入っている企業もある。また、1企業のなかでも、担当製造分野・機器・機種によって工場の繁忙に差があり、人材需要が伸びていない。
	悪くなっている	-	-	-

11. 沖縄（地域別調査機関：（財）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	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	一般小売店 〔鞆・袋物〕 （経営者）	単価の動き	・値段が高めでも、良い物であればじっくり検討して買う客がイベントを通して見られる。
		衣料品専門店 （経営者）	単価の動き	・前年と比べて、時期的な商品の単価が上がってきている。
		観光型ホテル （商品企画担当）	販売量の動き	・大手旅行会社の商品も10月までは夏商品として展開が主流となり、当ホテルも夏から引き続き好調さを保っている。
		観光型ホテル （総支配人）	来客数の動き	・客層としては景気回復に伴う企業の慰安旅行が増えている。
	変わらない	一般小売店〔衣料品・雑貨〕 （経営者）	販売量の動き	・来客数は前年同月比85%で売上高は82%と減少している。10月から2月の例年売上高は減少しているが、更に前年同月比が下がっている状況が続いているため、経営的にも厳しい状況になっている。今後も改善状況が見込めない。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・客の購買意欲は停滞しており、必要な物以外は値ごろ感がある商品でも、よほどでない限り買わない。とにかく安ければ買うだけで商品に価値観を求めているようには見えない。
		観光型ホテル （営業担当）	来客数の動き	・要因として修学旅行客、個人客の増加がある。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・施設利用者は、3か月前の平成19年7月は前年同月比で109.2%であった。今月は10月25日現在で109.6%と同程度の伸びになっている。沖縄への入域観光客数は順調に推移している。来園者は、一般団体、修学旅行、家族連れ、カップル等が中心だが、特に今月は一般団体と修学旅行が目立っている。
	やや悪くなっている	百貨店（担当者）	単価の動き	・10月は高い気温に苦戦している。衣料の動向が厳しく、ジャケットや羽織物の売上は、部門によっては前年比30%減と厳しいところもある。ただしロングブーツは辛うじて前年並みを維持していることから、天候が戻れば売上は回復する。ただし天候与件も含めたものが不明であるが、来客数も減少傾向であることから悪化傾向と判断する。店舗計においては10月は前年比2%減の見込みである。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・節約して買物をしていく客が多く目立つようになっている。
		衣料専門店（経営者）	来客数の動き	・沖縄は今がちょうど季節の変わり目なので、何を買っているかわからない客が多くみられる。周りのトレンド（流行）などの様子を伺いながら買物も慎重になっている。
		家電量販店（従業員）	販売量の動き	・全体の数字そのものは順調で前年並みにみえるが、来客数は増加で購入単価は減少している状況はあまり好調とはいえない。
		その他専門店〔楽器〕（経営者）	販売量の動き	・同業者が増加しており、商品供給も増加している。輸入品販売店の安売りや外国製品の増加、雑な粗悪品が出回ることによる価格破壊、イメージの悪化の影響で売上が減少、衰退して在庫が増加しており厳しい状況になっている。
その他飲食〔居酒屋〕（経営者）		来客数の動き	・観光客が一段落している。地元客も週末集中型で、平日の来客数が例年より20%減少している。平日の遅い時間はほとんど入客が無い状態が続いている。	
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
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている			
	変わらない	会計事務所（所 長）	受注量や販売量 の動き	・保険契約の増加が鈍化している。携帯関係の契約数 も横ばいである。
	やや悪く なっている	輸送業（営業・ 運営担当）	取引先の様子	・原油価格高騰によるメーカーの製造コスト増の影響 で物流費削減の風当たりが強くなっている。卸問屋系 も物流コストを安く見積もる物流会社へと流れていく 傾向があり、余儀なく単価調整をせざるを得ない場合 もある。
	悪く なっている	コピーサービス 業（代表者）	受注量や販売量 の動き	・パソコンや事務機器はどここの会社にもあるので、多 少の印刷物は、若い社員がいる会社なら簡単なチラシ や少量のパンフ等は自社で間に合わせる時代である。 印刷の専門に回ってくる仕事は、高度な物が、あるい は大量の物である。しかし、高度な印刷や、大量に発 注するユーザーも少なくなっている。いまだに仕事よ り業者が多い。10月の売上状況も9月と何ら変わらな い。
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	学校 [ 大学 ] （就職担当）	求人数の動き	・県内の中小企業に学卒採用の危機感が募っており、 採用活動が活発になっている。
	変わらない	学校 [ 専門学 校 ]（就職担 当）	求人数の動き	・新卒向け求人の中でもIT関連の求人は順調である が、それ以外の業界に関しては顕著な増加はみられな い。
	やや悪く なっている	求人情報誌製作 会社（営業担 当）	求職者数の動き	・求職者の動きが鈍い。
	悪く なっている	-	-	-