

・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 (北海道)	良く なっている	通信会社（社員）	お客様の様子	・年末を迎えると北海道は雪の時期に入るため、年内の雪が降る前に住宅工事を終えたいという人が増えることになる。さらに、今年は消費税増税前の駆け込み需要もあり、消費が活発になっている。
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・消費税増税が確定したことで、住宅建築業界では駆け込み需要が発生している。
	やや良く なっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・7月から増加した外国人観光客の入込が今なお続いている。ホテルの予約状況を見ても、国外での不安事情がなければ、この傾向がこのまま来春まで続くと思われる。日本人観光客の入込は大きな改善はみられず、良くも悪くもない状況にあるが、温泉地の11月の予約状況を見ると、前年よりも満室の日が多く、底上げの効果が徐々に出てきている。一方、物販については、暑さが続いたため、秋物の販売が著しく悪く、苦戦している。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	お客様の様子	・客のなかに工事関係者が多くみられるが、そのほとんどが、職人がいない、重機がないとこぼしている。一方、当店の10月の売上は前年から3.5%のアップであった。10月に入り気温が下がり、特に日曜が寒くなったほか、台風26号や27号の影響で客足が乱れたことで売上が相当落ちるとみられたが、それでも前年を上回った。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・前年に実施したセールがなくなり、定価品メインの月となったことで、来客数がやや減少したが、売上は前年並みであった。紳士服、婦人服とも季節先取りのアイテムに動きがみられた。
		スーパー（役員）	単価の動き	・原材料価格の値上げにともない、価格の下落に歯止めが掛かってきている。単価上昇が売上の増加に結び付いてきている。
		コンビニ（オーナー）	来客数の動き	・全体的に小さな工事が増えたり、中国人観光客が増えていることで、当店の来客数も増加しており、その分、売上が上乗せになっている。
		衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・秋冬物の衣料品や高額な着物などの売上が良かった。消費動向も新年を迎える準備段階に入ってきている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・受注量、販売量ともに上向きで推移してきている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・当地の観光客が増えている。飛行機の直行便が増えた影響もあり、外国人観光客の増加が顕著である。また、客に中高年層の夫婦が目立つようになってきており、来客数は前年比で13%の増加と順調である。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・週末を中心に観光目的の国内旅行が堅調である。近隣の東南アジアからの観光客は、新興のタイ、マレーシア、シンガポールなどが少ないパイながらも好調に推移している。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・はたて、さけなどの管内の漁業が好調である。天候不順で心配された農作物についても、玉ねぎはやや小ぶりながらも作柄が良く、ビートも糖度が上がっているなど、好調である。9～10月は国内外からの観光客も堅調に推移している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・10月の当社のタクシーの売上をみると、1台当たりは前年並みであったものの、乗務員不足で稼働が悪かったこともあり、当社全体の売上は前年を下回った。暖かい日が多かったため、タクシーの利用が減ったとみられる。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・秋に発売した新商品に対して、客の引き合いがここ数年で最も多い状態であった。予約待ちの客も多く、販売状況が徐々に改善してきている。
		観光名所（従業員）	来客数の動き	・今年の4月から、毎月、前年を上回る業況が続いている。10月の利用客数も、27日時点の数字で前年から約12%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
変わらない		パチンコ店（役員）	それ以外	・消費税増税前の高価物品の購入が目立つ。特に建設業の業況は今がピークではないかとみられるほどである。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・3か月前と比べても、前年と比べても5%未満ではあるものの、売上が増加している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・中心街の百貨店の客の様子を観察していても、変化がみられない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・例年であれば、秋への切り替わりの時期ということで、アウターに動きがみられるはずだが、まだ客は襟元のマフラー等で暖かさをまかなおうとしており、なかなかアウターへと需要が切り替わっていない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客の雰囲気をもみても、決して3か月前と変わった様子はない。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・3か月前の7月と比べると、販売量並びに売上が約10%悪くなっている。ただし、7月は繁忙期で、例年、売上の増加する月であるため、そういった季節要因を除くとほとんど変わっていない。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・婦人服のジャケット、コートは前年を5%程度上回っている。しかし、紳士服のスーツ、ジャケット、コート関連が前年と比べて10%程度下回っており、紳士服のウェイトが落ちている。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・今月に入り、来客数、買上客数ともにマイナス傾向となっている。現政権の経済対策の効果で景気が上向きと報道されているが、恩恵はごく一部の富裕層に限られている。そのため、宝飾品、時計などの高額品や、一部の高級ブランドのブティックは活況を呈しているが、ボリュームゾーンであるヤングゾーンの衣料ブランドでは売上拡大につながっていない。
		百貨店（役員）	販売量の動き	・9月は秋冬物の衣料品が動き好調だったが、10月はその反動もあり、厳しい販売量になっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・9月は寒かったことで売上が良かったが、10月に入り、9月に前倒しで売れた衣料品等が苦戦している。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・既存店の来客数が減少傾向にあるものの、単価は上昇傾向にある。加工食品の仕入価格が上昇しており、商品価格に転嫁せざるを得ない状況にある。
		スーパー（役員）	単価の動き	・9月と同様の客の動きとなっている。来客数が前年から2%減少しているものの、客1人当たりの平均買上点数は前年並みとなっていることに加えて、商品単価が前年から3%上昇していることで、客単価が前年と比べて上昇しており、売上を確保できている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・前年比は横ばいの数字が続いている。生鮮品の売上は安定しており、前年を維持しているが、酒やたばこ等の免許品は販売量が落ち込んでいる状況が継続している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・徐々に周辺の経済環境が回復している流れを感じるが、当業界ではまだ前年を下回る流れを脱していない。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・客単価が前年から約1割下がっている。薄型テレビの売上がまだ復活していない。
		家電量販店（地区統括部長）	販売量の動き	・テレビや冷蔵庫の需要は微増であるものの、その他の商品がやや不調である。全体としてほぼ横ばいの状況である。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・北海道という土地柄、毎年、冬になるにつれて販売量が落ちていく傾向にある。ただし、これから先については、消費税増税を前にして駆け込み需要が出てくるため、少しは良くなる。
		自動車備品販売店（店長）	競争相手の様子	・消費税増税前の新車購入は増えているようだが、カー用品の購買については、競合店の状況をみても前年と変わらない。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	単価の動き	・医学や医療に対して不信感が出てきており、一方的な診療に対して、消費者が複数の選択肢を持つようになってきている。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	販売量の動き	・石油製品価格が高値で推移しているため、販売量が減少傾向にある。
	高級レストラン（経営者）	販売量の動き	・材料価格の高騰により値上げに踏み切ったが、それにより客単価が下がっている。地方では景気が上向いておらず、客が財布のひもを締め始めている。	

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
		高級レストラン (スタッフ)	販売量の動き	・11月上旬に3連休があるためか、今月下旬の数字が伸び悩んだ。また、平日の荒天時には予約客以外の来客がない日もあり、前年並みを維持するのがやっとであった。
		観光型ホテル (経営者)	単価の動き	・来客数は外国人団体客を中心に堅調だが、国内団体客の単価の低下傾向に歯止めが掛かっておらず、国内個人客の単価上昇を相殺している。
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・来客数、客単価などの点から変化はみられない。ただし、グループでの海外旅行件数が前年より減っている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・3か月前や前月と比べて、当社の状況は若干の持ち直し傾向にある。しかし、実際には、乗務員の慢性的な不足、それにとまなう稼働率の低下などを背景に、受注件数が伸びているにもかかわらず、全体の輸送実績が減少しているという逆さや現象が起きている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・8～10月と注文数が前年比でほぼ同じくらいの実績であった。
		美容室(経営者)	お客様の様子	・消費税増税の影響で消費の雰囲気が悪くなるのではと考えていたが、現在のところは以前とあまり変化がみられない。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・10月に入り、現行の5%の消費税が適用される、来年3月中に引渡し可能な分譲マンションに客の需要は集中している。しかしながら、そのような物件の流通在庫は少なく、売上が大きく伸びるというほどではない。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	販売量の動き	・客との会話のなかで、買いたいものがないので無理して消費税が上がる前に買う必要がないという客が多い。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・今月16日の降雪以降、冷え込みが一段と厳しくなり、冬物衣料及び靴などに売上の増加がみられた。しかしながら、その他のほとんどの業種においては、逆に買い控えがみられ、全体としては販売量が減少気味である。
		百貨店(売場主任)	来客数の動き	・前年は残暑の影響で秋物の動きが鈍かった。今年は9月後半から気温が下がり、それとともに秋物が本格的に動き出しているが、来客数、売上とも9月こそ伸びたものの、10月に入ってからは、その反動で減少している。
		百貨店(販売促進担当)	お客様の様子	・3か月前までは来客数の割に買上客が多く、購買率が前年を上回って推移していたが、今月は買上客数が前年割れしている。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・9月の売上増加は復調の兆しかと思われたが、10月は販売量で前年比91%、売上で前年比94%と低迷している。
		衣料品専門店(店長)	来客数の動き	・9月は消費税増税や東京オリンピック等の話題の影響があったことで多少良かったが、今月は厳しい。
		高級レストラン(スタッフ)	それ以外	・景気回復の実感がないまま、消費税増税が決まったことで、将来への不安や給与の上昇がみられないことなどが消費抑制につながっている。
スナック(経営者)		来客数の動き	・客の入込が減ってきている。	
旅行代理店(従業員)		販売量の動き	・海外旅行の受注が激減している。	
タクシー運転手		販売量の動き	・夏休みが終わり、観光客が減少したことや物価上昇などにより、夜の繁華街の人通りが少ない。3か月前と比較すると、タクシーの売上は約6.8%減少しており、やや悪くなっている。	
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	・公共工事関連の輸送が前年より増加しているが、観光最盛期がほぼ終了したことから、全体の輸送量はピークを過ぎ減少している。		
	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	金属製品製造業(役員)	受注量や販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要で受注量や販売量が増えている。

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
(北海道)		建設業（従業員）	取引先の様子	・耐震改修促進法の改正により、特定用途大規模建築物の耐震診断結果報告が義務化されたことで、営業への影響が避けられない旅館業組合や病院のほか、その診断作業を行う設計事務所が対応に追われている。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・販売量が引き続き計画を上回って推移していることに加えて、単価もわずかではあるが上昇傾向にある。
		金融業（企画担当）	それ以外	・公共工事の増加と住宅の駆け込み着工で建設業界が好調である。国内、国外の観光客もLCCの就航と円安効果で増加傾向が続いている。ただし、原材料価格の上昇で収益が圧迫されているほか、建設業界では人手不足で工期の遅れと受注回避がみられる。
		コピーサービス業（従業員）	取引先の様子	・店舗拡大や設備投資回復の傾向がみられる。
		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	・消費税増税を見込めて、前倒しで設備投資を行おうとする傾向がみられる。
		その他非製造業〔鋼材卸売〕（役員）	受注量や販売量の動き	・客先の仕事量が増えたことで、商品の売上拡大につながっているほか、設備機械の受注がみられたことでやや良くなっている。
	変わらない	食料品製造業（経営者）	取引先の様子	・色々な製品の値上げにより、荷動きが鈍くなっている。
		食料品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・受注については、季節要因を除けば変化はみられない。
		家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新築住宅着工戸数の増加にともない家具の受注も伸びている。特に大都市圏でその傾向が顕著である。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・10～12月の生乳の生産見込みが、北海道、他府県とも前年比98.4%となっている。これから最需要期を迎えて、クリスマスケーキ等でバターや脱脂粉乳の使用が増えるため、営業倉庫としては在庫減となり、倉庫業者にとっては痛手である。
		輸送業（支店長）	取引先の様子	・上期までの活況感が若干停滞している。在庫を回転させる忙しさは続いているが、冬場に向けての安定的発注が少なく、入荷量にばらつきが出始めている。
		司法書士	取引先の様子	・不動産取引、建物の建築等においては、一般的に消費税増税前の駆け込み需要による増加が見込まれているが、当地では現実的な話ではない。
		司法書士	競争相手の様子	・不動産取引、建物新築のことを同業者に聞いても、景気回復による仕事量の増加はないとの回答が多い。景気回復の恩恵は、一部の限られた範囲の者にしか及んでいないため、全体的な仕事量に関して変化はみられない。
		やや悪くなっている	○	○
悪くなっている	—	—	—	
雇用関連 (北海道)	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・人材紹介事業において、求人数が急増している。建設業以上にサービス業関連の求人が増えており、業績は横ばいのようなが、企業活動が活発化してきている。企業による派遣のニーズも高まっており、3か月前よりも派遣の稼働率は10%強の伸びを示している。企業内における業務量が間違いなく増えているとみられる。今後は、これが企業の業績拡大につながるのか課題である。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・求人情報誌が前年から16%ほど増加している。新規出店もあり、特に飲食、サービス業で人材確保が難しくなっている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・求人数は相変わらず堅調に推移しており、前年から1割強の増加で推移している。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・コンビニ、スーパー、生活関連などの小売業が堅調である。運輸や建設、介護系は、人手不足とニーズの高まりが相まって、求人数が増えている。道外の製造業の求人も徐々に増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年から13.1%増加し、44か月連続で前年を上回った。月間有効求人数も前年から18.5%増加し、44か月連続で前年を上回った。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数に若干の減少がみられた一部の業種を除き、全体的には求人数が増加傾向にある。特に、建設業ではこれまで建築分野での求人が増加していたが、土木分野においても求人の増加がみられるようになってきている。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・求人数が増えてきているが、求職者の求める職種が少ないため充足していない。人という意味での需要はあるが、職業選択の自由により供給が進まない状況にある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・募集広告の売上は前年比99.9%と横ばいであった。売上構成比率の大きい派遣業が前年比75%と大幅に減少したものの、上位2～7位の業種は前年比を大きく上回り、派遣の落ち込みをカバーした。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・9月の新規求人数は前年を5.6%下回った。新規求職者数は前年を8.3%下回った。月間有効求人倍率は0.82倍となり、前年の0.72倍を0.10ポイント上回った。新規求人数のうち、正社員求人の占める割合は45.1%と高く、求人者と求職者との間における職種や労働条件のミスマッチも少なくないことから、依然として厳しい状況にある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数の増加傾向が継続しているなど、企業の人手不足感が出てきているが、賃金面などの条件がアップしておらず、景況感の変化までは感じられない。
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・4～8月までは採用状況が右肩上がりでも推移していたが、9月からは前年並みとなっている。今後、上向きに転じる要素もみられない。
	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：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)	良くなっている	○	○	○
	やや良くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・徐々にではあるが、物販関係の店で購買単価に上向き傾向が出てきている。ただ、一部飲食店では選挙があったためか客足は多少遠のいているようである。
		一般小売店〔寝具〕（経営者）	販売量の動き	・カーテンや布団の仕立ての注文が途切れることがなく、品物の回転が良くなっている。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・野菜や肉の相場高を客が容認しているようで、来客数、点数共に好調である。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・酒類の販売に関し、プレミアム系の動きが良くなっている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・競合店の閉店に伴い、それまで流動的に来ていた顧客が安定的に来店している。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・前年と比べて秋の訪れが早く、衣替えのニーズが高まっている。前年は暑かったため11月に入ってから衣替えという方も多かったが、今年は寒いので、9、10月までクールビズという方も、クールビズを自主的に早めにやめて、秋のスーツあるいはシャツ、ネクタイを求められる方が多く、前年と比べると2週間くらい早く動いている。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・冬物の立ち上がりが早く、かつ、単価が稼げる商品の動きが例年と比較して良くなっている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・エコカー補助金終了による反動減も一巡している。また、ガソリン価格の高止まり、そして、消費税増税による駆け込み需要もじわじわと加わっており、燃費の良い新型車を中心に受注、販売共に2けた前後の伸びになりそうである。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・消費税増税が決まったこともあり、前倒しで購入する人が増えている。
		乗用車販売店（店長）	お客様の様子	・顧客の口からも、「税金が上がる前に」という声が出てきている。政府が来年の消費税増税を発表したことが、少なからず消費マインドを刺激している。
		住関連専門店（経営者）	単価の動き	・9月に売場変更をし、催事を行っている。顧客数はそれほど増えていないが、客単価が上がっており、販売量も若干上向き傾向になってきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		観光型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・前年に比べ来客数が約2割減少している。さらに、台風の影響や直前でのキャンセルなどもあり、かなり厳しい状況である。しかし、予約状況については、11月以降はほぼ例年どおりであり、ウィークデーの集客も徐々に増えている。
		旅行代理店(経 営者)	販売量の動き	・前年は復興需要の件で伸びていた。今年に入って落ちると予想していたが、前年同期比をみても落ちてきておらず景気はやや良い。また、他社の状況を聞いても動きは活発のようである。
		旅行代理店(店 長)	来客数の動き	・12月、1月の個人旅行客の先行受注状況が極めて良好である。
		観光名所(職 員)	来客数の動き	・チャーター便が飛んでいるため、3か月前と比べて台湾からの客が非常に増えている。これを下地に、前年を上回る乗船客数となっており、それが売上に直結し、前年をクリアしている。やや良くなってきているような感がある。
		その他サービス 〔自動車整備 業〕(経営者)	来客数の動き	・来客数、単価、販売額のいずれも、前年比、前月比共に微増となっている。
		住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・9月までの消費税駆け込みが一段落し、来春より建築を考えている顧客が動き出している。また、9月までに契約に至らなかった顧客も、年内を目途に受注の予定がある。
		その他住宅〔リ フォーム〕(従 業員)	販売量の動き	・屋根、外壁塗装工事の受付が急増しており、今月の工事完了金額も予算を超過している。
	変わらない	商店街(代表 者)	お客様の様子	・年配者は比較的アベノミクスの恩恵を受けているようだが、若年層はますます買物に関してシビアな状態であり、非常に厳しい商品選択をしている。若い人たちは通販での購入も増えており、商店街へは実物の確認のために来ているという人が年々増えているような感じがする。
		商店街(代表 者)	来客数の動き	・商店街の動向、来客数の調査をすると、やはり業種業態により大きな隔たりがある。地元の人を中心となり、どこにもないものを出している飲食店は好調である。しかし、一般的に衣料品やファッション用品といった非飲食の個店が苦戦している。
		商店街(代表 者)	お客様の様子	・台風、大雨の天候が続き、来街者への足どめとなっている。小売店中心の店舗構成で、駆け込み需要のような特需もなく、前年同月を下回る売上高が続き、状況は芳しくない。
		一般小売店〔書 籍〕(経営者)	販売量の動き	・地方の消費動向は、雇用や天候の影響からまだまだ改善の動きが見られない状況にある。
		一般小売店〔医 薬品〕(経営 者)	単価の動き	・今年に入って良い傾向が続いており、その流れは変わっていない。今月は客単価が前年比で120円増加しているため、来客数は少し減少しているが全体的には悪くはない。
		一般小売店〔カ メラ〕(店長)	販売量の動き	・高額商品の動きは横ばいで推移しているものの、中・低価格商品の動きは減少傾向が続いている。
		百貨店(売場主 任)	来客数の動き	・ポイントデーや何かメリットがあるときは予測以上の動きがあるものの、それ以外は来客数が極めて少ない。フリー客の来店数が減っている。また、婦人服、服飾雑貨など、ファッション系の動きが悪い。
百貨店(企画担 当)	販売量の動き	・秋冬の商戦に入り衣料品の動きに期待したものの、時計を中心とした高額商品の好調が衣料品のマイナスをカバーしている構図に変化はない。防寒衣料雑貨など冬のファッションアイテムは、前半は高気温と前月の優勝セールの影響などでマイナスであったが、後半に入り前年並みの動きになっている。		
百貨店(営業担 当)	販売量の動き	・改装工事中で売上がやや下がっているが、来客数もプラスで推移しており、購買意欲そのものに落ち込みは見られない。宝飾及び時計も引き続き好調である。今のところ消費税増税に対する駆け込み需要の動きはみられない。		
百貨店(営業担 当)	来客数の動き	・地方では特に景気の上向きは予想しにくい。中心商店街への来客数増加もなかなか期待できない。		

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
		スーパー（経営者）	単価の動き	・10月の平均単価は野菜の高値や加工食品等の値上げも続き、前年比では4か月ほど継続してクリアしている。また、既存店来客数はいまだ前年割れが続いているが、その幅は縮小傾向にある。買上点数も下げ止まった感はあるものの、消費改善の実感はまだない。客単価の上昇で売上を維持している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・依然、円安の影響で輸入商品等の原材料の値上げは続いている。安さの打ち出しが難しい状況で、1品単価は前年並みだが買上点数が前年割れとなっており、厳しい状況に変わりはない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数及び販売量は変わっていない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・単価に変化が見られない。
		スーパー（物流担当）	単価の動き	・販売点数、買上率は上向き傾向だが、1品単価の下げ傾向は変わらない。消費者の低価格指向とそれに対応した小売業の価格対応が続いており、景気が良くなっているとはいえない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・近隣の公共事業及び工事が一段落したため、来客数が前月に引き続き減少している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・今月から来客数が減少している。
		コンビニ（エリア担当）	競争相手の様子	・各社出店攻勢が続き、前年割れ店舗比率が上昇している。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・客はギリギリまで買うのを控え、余計な商品は購入しなくなっている。
		衣料品専門店（総務担当）	単価の動き	・10月は台風の影響で来客数に影響が出たため不振になっている。今回は単価を基準としたが、高額品の売上が厳しく、景気回復はうかがえない。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・季節要因もあるが、前年に比べ客数が2割減少している。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数の動きは月を追うごとに減少している。また、単価も変わりがないため、売上は大変厳しい状況にある。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数の動きに変化は無い。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・復興需要、新築需要、消費税増税前の買換えがみられるが、特別盛り上がっている様子はない。堅実な白物家電といわれている冷蔵庫や洗濯機、エアコンは前年より伸びているし、テレビも一時の落ち込みが止まっており、微増ではあるが前年をクリアしている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新型車効果は薄れてきたものの、来春の消費税増税決定を受けての新車購入目的の客の動きは相変わらず堅調である。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・ここ数か月、新規来店客の数は変わっていない。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	単価の動き	・地元の店頭販売及び飲食店が悪化している。店頭では、単価の二極化が継続している。地元以外の都市部との仕事が増えており、全体としては変わらない状況である。地元以外への営業を強化せざるを得ない。
		その他専門店〔パソコン〕（経営者）	販売量の動き	・商品の動きは変わらない。量が出るときは単価も下げられるため、利益的にも変化はない。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・飲食店への販売量は全体的に落ちている。消費者は店を今まで以上に厳しい目で選んでおり、良い店と悪い店の格差が顕著になっている。また、本格的な冬を前にして建築ラッシュを迎えている影響で、上棟式などで使用する清酒の販売量が伸びている。
		その他専門店〔靴〕（従業員）	販売量の動き	・台風や雨の影響で集客が落ちている。来客数の減少が続き、客単価も下がり始めてきている。
		その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	販売量の動き	・マスコミで言われているような景気回復の兆しは何もみえない。売上の的にも変わらないし、良くなるという傾向もみられずに苦戦している。単価の安い方へ流れたままで利益の確保が難しい。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	単価の動き	・相変わらず販売価格が低迷している。競争が厳しくなっており、収益が圧迫されている。冬場の暖房の需要期に向かい仕入価格が上がってきているが、末端価格に転嫁できない状況が続いている。そのため、収益が減少している。

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
		その他小売 〔ショッピングセンター〕（統括）	来客数の動き	・ガソリン高の影響か、自動車での来客数が伸び悩んでおり、公共交通機関での来客数が増加傾向にある。来客数は伸びているが、実際の買上にはつながっていないようである。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・客単価は多少上がっているが、割引券などのクーポン券を発行するとすごい勢いで使われるので、客単価は上がってきているけれども、値引き分を考えると変わらない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・非常に不安定な営業が続いている。日によっては景気が良くなったのか、この状態がこのまま続くのかなと思うこともあるが、連続して客が少ない日もある。まだまだ景気が良いとはいえ、客の財布のひもは固い。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・暇な日と忙しい日の差はあるが、1か月のトータルでは来客数の動きは3か月前とあまり変わらない。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・10月はトップシーズンなので曜日を問わず貸切バスは入っている。しかし、入込人数は以前の8割強である。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・デスティネーションキャンペーンが始まり、駅前でも様々なイベントが行われている。イベントごとに大きな流れができており、客も多いようで、ホテルとしては宿泊とレストランはまずまずである。しかし、宴会需要については逆にこの期間を避けるような傾向もあり、全部が全部上向きではない。売上としては変わらない。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・消費税増税が決定してから、特にデパート地下の惣菜部門とレストラン利用客の動きが悪くなっており、利用人員の減少と単価の下落が目立つ。それに加えて、大手ホテルの食品表示問題の影響で客のホテルを見る目が厳しくなっており、「お宅は大丈夫ですか」とも聞かれる。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・景況感は良くなっているが、自然災害の影響で野菜等の価格が高騰しており、消費者の嘆きの声が聞こえる。また、求職数は伸びているものの賃金に変化はなく、3か月前と同様である。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・消費税増税が決定され、各種物価も徐々に上がっている。アベノミクス効果で景気が改善しているようにはみえるが、底上げはされていない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・顧客の設備投資意欲並びに購買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	・客との商談からは好況感はいかがえない。報道にあるような好況の感覚も全くない。消費税増税前の高額商材の前倒し消費はあるものの、所得の伸びは気配さえないところが多い。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・新規加入及び解約の数が3か月前と比べほとんど変わらず、動きがみられない。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・台風や週末の天候不良等で来客数が伸びていない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数は前年の同時期と同じような水準になってきている。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・住宅関連の仕事がほとんど変わらない状況なので、良くなったとか悪くなったといったことはない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街は人も車もおらず、閑散としている。
		一般小売店〔スポーツ用品〕（経営者）	来客数の動き	・中心商店街の土日の人出は最近特に少なくなっている。店頭販売も下がっているため外商を強化しているが、外商は利益率の低下や売掛金の発生などリスクが高い。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	単価の動き	・10月の月間売上としては、震災以来最も落ち込んでいる。これは来客数の減少というより、客単価の落ち込みによるものである。客単価の下落は大口客の来店が少なくなっているということではなく、客の節約意識が一律に強くなっているためとみられる。店頭での接客において、そのような客の様子が見受けられる。商品の価格に敏感で、最小単位の購入を希望されることが多い。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・天候与件等があるなかで、実際の販売高という面では前年に届かない部分がみられる。
		百貨店（買付担当）	販売量の動き	・復興需要の反動が大きく、今年1年は苦戦傾向にある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（経営者）	販売量の動き	・10月1日の消費税増税の発表後、急激に消費マインドが低下したのか、すべての分野で売上トレンドが下降した。来客数、買上点数、1品単価、1客単価などにおいて前年同月比、前月比を下回っている。
		百貨店（経営者）	来客数の動き	・ここ数年、来客数が前年を下回り続け、回復の兆しがみえない。当月については更に落ち込みが大きくなっている。
		スーパー（店長）	それ以外	・特売価格、販促を強化し競合店対策を実施しているため、売上、来客数は既存店ベースで前年を上回っているが、円安による仕入原価の上昇、公共料金の値上げによるコスト増が大きく、経営的には厳しくなっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・人の動きが大分鈍くなっている。建設業界も当地域では大分落ち着いてきてしまったので、そういった意味では朝夕の客の動きがかなり鈍くなってきている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・先月近隣に24時間営業スーパーが開業した影響で、深夜の来客数が激減している。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・来客数も下降傾向が続いているが、買上点数の減少が著しい。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・買物自体の頻度が少なくなっている。まとめ買いやセール品を優先して購入するなど、家計も支出効率を上げており、コンスタントに売上を作ることができていない実感は無い。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・今月は台風が例年より多く、天候の悪い日が多い分、来客数が悪くなっている。単価の悪いデフレの方向に逆戻りしつつあるようである。より単価の安い物にという志向が顕著になっている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・気温の低下と比例して来客数が下がっている。また、多少離れた場所にできた競合店の影響も少なからず受けている。しかし、来客数は減少しているが、単価は前年比で上がっているため大きなダメージにはなっていない。前年より購買力が上がっているようである。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・今月は大きな気温の変動や台風などの気候の影響が響いており、来客数が減少している。売上も3か月前に比べて落ちている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新機種を発売した割には、やや盛り上がりには欠ける。また、3、4月に購入予定の客が増えてきている。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・来客数が減少し、前年売上をクリアできない。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・来年の消費税増税を控え、もう少し駆け込み需要があるのではないかと期待していたがそうでもなく、前月同様、動いているのは小物のみで金額の張る商品は販売不振である。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・7月半ばあたりから急激に冷えてきており、非常に良くない。理由は分からないが、同業もあまり良くないようである。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・諸々の値上げにより、所得の増えない一般庶民は使えるお金が確実に減っている。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・北東北では急速な寒の入りに加え、大雨や台風などがあり、観光や学会、各種大会等で来県されても、出先での積極的な購買が減少している。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・今月は例年になく毎週末に台風がきていたので、農業関係の人は果樹が心配で外食するような気持ちにはならない人が多かったようである。建設関係の人は、緊急補正予算が出たらしく、休む暇なく仕事に追われており、外食に出るような気持ちにならなかったようである。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・10月後半は紅葉期で本来は観光地としてはオンシーズンであるが、観光スポットのにぎわいも例年より少ないようである。また、宿泊に関しても週末以外は空室も目立つ。お金のかかる宿泊よりも日帰り観光にシフトしているようである。11月前半も予約が伸び悩んでいる。
		観光型旅館（スタッフ）	単価の動き	・単価が下がっているのに、稼働が上がっても売上が伸びてこない。稼働が上がると経費も比例して上がっていく構造なので、現状の単価では稼働の上昇により収益が圧迫されている状態である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・被災地の震災特需が終わり、来客数、問い合わせ数共に震災前の水準に戻っている。来月以降の問い合わせも、前年同時期をかなり下回っている。	
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・宿泊、宴会、レストランのすべてにおいて来客数の減少がみられ、予算が達成できなかった。年末にかけて散財するためか、特に夜のレストラン利用が減っている。二度の台風の影響も大きい。	
		タクシー運転手 タクシー運転手	お客様の様子 来客数の動き	・乗り控えが非常に目立ってきている。 ・夜間の乗客は相変わらず少なく、今月は前年を下回っている。ただ、大企業のみではあるが、タクシーチケットを利用する客が多少増えてきている。	
		テーマパーク (職員)	単価の動き	・消費税増税の発表から単価の伸びの勢いがなくなっている。さらに、台風などの自然災害により客足が鈍くなっている。	
		遊園地(経営者)	来客数の動き	・消費に力強さがみられない。また、台風を始め週末3回が悪天候となり、前年を20%以上下回っている。7月以降は天候要因もあり、前年を下回る状態が続いている。	
	悪く なっている	一般小売店〔医薬品〕(経営者)	来客数の動き	・10月は地元プロ野球球団のリーグ優勝と県知事選があった。そういうときは繁華街には人はこないということがいわれているが、そのとおりになっている。金曜、土曜、日曜も試合がある日は街から人がいなくなってしまう。今回は、居酒屋や特にバーから客が1人も入らないという声が聞かれる。そういったことで来客数が極端に少なくなっている。	
		百貨店(売場担当)	来客数の動き	・10月に入り比較的前半は気温が高かったことも影響し、秋冬物が不振である。重衣料などの比較的高額な商品の動きはまずまずだが、軽衣料の動きは鈍い。顧客数は変わらないが、フリー客は減少している。顧客は重衣料などの高額品を早い時期に購入するため、当然重衣料売上は順調である。フリー客減の一因として、同地区のファッションビルオープンが大きく影響している。当社は今月リモデルオープンをし、大きく伸長するはずだったにもかかわらず、思った以上に来客数が上がらず、大苦戦することとなった。それとも、新ブランドの魅力がなく、客の取り込みに失敗、動員出来なかったかである。	
		衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・ようやく冬の準備を始めたようだが、客数が少ない。	
		衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・秋物本番の時期だが、日中の暖かさで秋物が売れない。例年に比べて来客数も少ない。	
		自動車備品販売店(経営者)	販売量の動き	・売上は月を追うごとに右下がりになっている。	
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・とにかく人も来ないし売上も伸びていない。今月は特にひどい状況である。ただ、今月は10周年記念ということで、イベントを開催しており、それで何とか吹き返している。それがなければ売上は相当悪い。	
		都市型ホテル(スタッフ)	販売量の動き	・不振の宿泊、レストラン、婚礼部門を支えてきた宴会部門も、ここにきて息切れしている。例年売上が期待できる月だが、予算に対して2割減の予想である。	
		美容室(経営者)	来客数の動き	・これからの季節、数年前までは七五三の着付けで忙しかった。しかし、安く着付けが出来て撮影できる店が増えたためか、今年はそうした着付けの予約もない。	
	企業 動向 関連 (東北)	良く なっている	—	—	—
		やや良く なっている	食料品製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・毎月の売上金額がようやく目標に達するようになってきている。
一般機械器具製造業(経営者)			受注量や販売量の動き	・自動車部品は、国内需要については計画を上回る水準で受注が入ってきており、輸出についても比較的良好な環境にある。	
建設業(従業員)			受注量や販売量の動き	・造成、まちづくり関連などの工事の発注・受注が拡大基調にある。	
建設業(企画担当)			受注価格や販売価格の動き	・会社の対応能力には限界があるため、選別受注に向かわざるを得ない。	
輸送業(経営者)			受注量や販売量の動き	・物量の動きが上期に比較して増加傾向にある。	
経営コンサルタント			取引先の様子	・地元プロ野球球団の優勝セール等で幅広い業態が活況を呈している。	

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	
		司法書士	取引先の様子	・消費税増税関連での住宅着工に関する登記の受注が増えている。	
		その他非製造業 〔飲食品卸売業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・首都圏向けの出荷が好調である。特にスーパーからの注文が多く、家庭での消費が伸びているようである。県内は地元プロ野球球団の優勝効果がみられるものの、限定的である。	
	変わらない	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月の数字を見る限り、2、3か月前より悪くなっている。牛タン人気はあると思うのだが、その原因はまだ分析できておらず、現在は世の中の景気がそのようにさせているのかというあいまいなところしか分かっていない。	
食料品製造業（経営者）		受注量や販売量の動き	・週末の台風接近などにより、売上は苦戦している。		
食料品製造業（営業担当）		受注量や販売量の動き	・販売量は前年割れの状態が続いている。		
出版・印刷・同関連産業（経営者）		受注量や販売量の動き	・この半年、それほど景気が良くなってはいない。		
出版・印刷・同関連産業（経理担当）		競争相手の様子	・競争相手の話を聞くと、景気が良くなっているという所と悪くなっているという所が入り乱れている。全体的には横ばいの状況である。		
土石製品製造販売（従業員）		受注価格や販売価格の動き	・運送に掛かるガソリン代や工場の稼働による電気代などの高騰で受注価格を値上げする考えを取引先に説明した。しかし、取引業者からはそうした値上げでこの先も同じように仕事はできないとの苦情が多々ある。		
電気機械器具製造業（営業担当）		取引先の様子	・モノづくり中小企業の受注状況はよくないところが多い。受注があるところでも利益率が非常に低い。		
電気機械器具製造業（企画担当）		受注量や販売量の動き	・3か月前と比べてほとんど変化が無い。業界全体で考えても、新製品は出るが生産数の大きな変化には繋がっていない。		
建設業（経営者）		受注量や販売量の動き	・消費税増税の影響か、前月と同様に受注が続いている。増税前というムード的なこともあるとみている。		
通信業（営業担当）		受注量や販売量の動き	・受注は順調に伸びている。		
通信業（営業担当）		取引先の様子	・取引先の状況に変化はみられない。		
金融業（営業担当）		取引先の様子	・メガソーラー関連は好調である。個人投資家の動きはやや鈍い。		
金融業（広報担当）		取引先の様子	・特段の動きがない。		
広告代理店（経営者）		受注価格や販売価格の動き	・金融機関の全種類リーフ等の再見積があり、結果、価格の引き下げになっている。		
公認会計士		取引先の様子	・ある程度の利益を維持しているクライアントが多いが、その数が増加しているということはない。2～3か月前と同じぐらいである。		
コピーサービス業（経営者）		受注量や販売量の動き	・コピーサービスの状態は仕事の量が激減している状況である。特に建築図面、土木図面といった関連のものは、以前に比べれば相当の割合で減少している。		
その他企業〔企画業〕（経営者）		取引先の様子	・取引先の住宅会社の景況が良いところで推移している。しかし、景況は良いものの、供給数に限りがある地元工務店なので、それ以上の受注には対応できないという不安もはらんでいる。		
その他企業〔工場施設管理〕（従業員）		取引先の様子	・不良品が多発して問題になっている。		
		やや悪くなっている	農林水産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・9月に出荷したものの精算書が農協から届いた。期待したような単価ではなく、震災前の8割程度であった。また、米の自営出荷分が前年より15%ほど下がっている。
農林水産業（従業員）			それ以外	・長く続いた残暑や台風といった天候不順により、作物の生育が悪く、収量が少なくなっている。	
繊維工業（経営者）	取引先の様子		・秋物のトップシーズンに入ったが、9、10月と台風や雨の日が続き、店頭での売行きが予想以上に悪くなっている。		
木材木製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き		・住宅部材の需給バランスが崩れ、販売単価の低下により採算が悪化している。		

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
		広告業協会（役員）	それ以外	・地元プロ野球球団の勝利による効果は広告業界には少ない。この時期はイベントも少なく、各社は非常に苦戦している。
	悪くなっている	その他非製造業 〔飲食料品卸売業〕（経営者）	取引先の様子	・仕入先や同業者においても、2、3か月前よりもだんだん悪くなってきていると話すが非常に多い。
雇用 関連	良くなっている	○	○	○
(東北)	やや良くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・地元プロ野球球団のリーグ優勝セールや日本シリーズへの期待感などが流通を中心に続いており、やや上向き傾向にある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	採用者数の動き	・弊社では今秋、数年振りに中途応募者2名を採用した。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は30か月連続で前年同月比で増加している。一方、新規求職者数は2か月連続で前年同月比で減少している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数が前年比で増加を続けており、有効求人倍率も少しずつ好転している。求人の増加に合わせて在職中の求職が増加している。まとまった企業整備もない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人は増加しているが、かなりの割合をパート求人が占めている。確かに景気は良くなっているが、現在公表されている求人倍率ほどは回復していない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・小売業で来年3月の新店舗オープニングスタッフとして480人の求人提出があった。
		民間職業紹介機関（職員）	周辺企業の様子	・最近、自動車関連及び携帯電話関連の求人が増加している。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・10月の下旬に、大卒の新卒採用について合同会社説明会のイベントがあったが、50社ほどの企業が参加していた。求人意欲の高さがうかがえる。
		アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・特に大きな変化もなく例年どおりである。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・良い話は首都圏の大企業のみである。前年に比べ広告出稿量に増減は無く、ほぼ昨年並みで、地方に景気の良いさは特にうかがえない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・業種に多少のばらつきはあるものの、求人数は高水準で推移している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数、有効求人数共にこの1年間にはほぼ同数で推移している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は引き続き高水準で推移しているが、求職者数が減少している傾向が見受けられる。その結果、充足がなかなか伸びない状況になっている。
やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・派遣の依頼件数に対する成約の決定率は依然低迷し20%を下回っている。今期累計も24%台まで低下し、営業利益が前年比5割超ダウンしている。	
悪くなっている	—	—	—	

3. 北関東（地域別調査機関：（株）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）	販売量の動き	・前年比で売上が107%、乗客数が106%と好調である。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・今までになく車の販売が好調である。購入に至るまでに要する時間が短くなっている。
	やや良くなっている	一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・消費税絡みか、リフォーム、太陽光発電の引き合いが順調に伸びている。
		百貨店（店長）	お客様の様子	・単価が高くても高品質の商品は売れており、客単価が上昇してきている。衣替えもあり、男性用衣料では厚手の商品が売れ出している。ただし、婦人服の動きは鈍い。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・9月に入ったところから、微増ではあるが1人当たりの買上点数が上向き傾向に変化している。この傾向は10月も続いており、1点当たりの単価も上昇している。少しだが、お金が回っている感じがある。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・買上金額が少し増えているようである。
スーパー（経営企画担当）	販売量の動き	・3か月前よりは来客数、販売量共にやや増加し、それに伴って売上もやや増えてきている。		

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
		衣料品専門店 (販売担当)	販売量の動き	・先月中旬以降、消費税の話が出てきてかなり冷え込んでおりずっと悪かったが、今月は年金支給月に当たったことや、寒さが手伝ってか、厚手の物が動き出している。客も自分たちの事は自分で考えようという前向きな雰囲気が幾分出てきている。景気は3か月前よりは若干良くなっているが、それでも全体的にはあまり良い状況とは言えない。
		家電量販店(店 長)	単価の動き	・台風など天候の影響もあり、来客数の増加は期待できなかったが、付加価値の高い商品が動いている。テレビは大型と4Kテレビが好調で、スマートフォンやパソコンのハードも単価が上がっている。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・新型車の評判が良く、受注が良好であることに加え、新たに発売になる軽の新型車の事前受注も始まっている。
		乗用車販売店 (経営者)	お客様の様子	・来年の消費税増税を控えて、その前に自動車を購入したいという客の来店が増えてきている。
		乗用車販売店 (統括)	販売量の動き	・新型車の販売が好調である。
		住関連専門店 (経営者)	単価の動き	・一品単価が徐々に良くなってきており、前年比で2～3%は上昇傾向にある。総体的な販売量、買上点数に比べ、売上高が上昇してきているのは、一品単価の向上が大きな要因である。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・前年同月比で売上は伸びている。ただし、週末に集中しており、平日の売上は変わらない。
		スナック(経営 者)	来客数の動き	・前年に比べ、団体の利用客が増えている。
		観光型旅館(経 営者)	それ以外	・求人を出しても人が集まらなくなってきており、人材確保が難しくなっている。
		都市型ホテル (営業担当)	販売量の動き	・企業の出張などが多くなっていることや、企業研修などの宿泊についても前年より若干良くなっているため、販売、稼働状況が前年同月比で良くなっている。
	変わらない	商店街(代表 者)	来客数の動き	・観光シーズンで県外からの客はあるようだが、中心街への流れ込みは全くない。暑さが続き、秋物の購買意欲がないのも不振の一因である。
		商店街(代表 者)	来客数の動き	・2～3年前前から始まった大手のランドセルの早期販売合戦で、小売店には全く人が入らなくなった。昨今は路面店に人が入りにくくなっている。
		商店街(代表 者)	お客様の様子	・大型スーパーが郊外に近日オープンする予定で、現在準備が進んでいる。地元スーパーが改装オープンして連日多くの人出でにぎわっているが、商店街には人の流れがなく、寂しい限りである。
		一般小売店〔精 肉〕(経営者)	お客様の様子	・今月も前半までは祭り等、人出があったが、後半になって台風の影響を受け、イベントの中止、延期で集客がままならない状況が続いている。客も二の足を踏んでいるようである。
		一般小売店〔家 電〕(経営者)	お客様の様子	・相変わらず必要な物を必要な時になって購入する客が多い。消費税関連の駆け込み購入も期待したいところだが、商品の動きは鈍い。
		一般小売店〔青 果〕(店長)	販売量の動き	・相変わらず必要な物以外は一切買わない。お使い物も本当にシビアで、かなり低額になっている。
		百貨店(販売促 進担当)	販売量の動き	・中旬以降、コート等、重衣料に動きが出てきたが、トータルでは衣料品全般の苦戦が目立ち、過去3か月と比較しても消費行動に改善は見られない。また、現時点では消費税増税前の駆け込み需要も特に見受けられない。
		百貨店(販売促 進担当)	販売量の動き	・気温の低下に伴い、主力の衣料品が動き出している。一方、美術品等の高額品は動きが止まった感がある。トータルで見れば3か月前と変わらない。
		スーパー(総務 担当)	販売量の動き	・今月の食品、衣料、住関連、すべて前年の売上に到達していない。平均単価は前年と変わらないが、数量が悪い。
		スーパー(統 括)	販売量の動き	・月初は天候が安定し、秋冬物や鍋関連といった季節商材の動きが前年を上回るペースで好調だったが、2度にわたる台風や大雨の影響で前年並みに戻ってしまった。

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
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・やや悪いまま変わっていない。コンビニなので、キャンペーンやセールに反応して客の動きは良くなるが、来店が増えてもセール対象以外の商品にはなかなか手が伸びない状況である。入れたて100円コーヒの発売で来客数は前年を上回っているが、客単価は前年割れである。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・販売銘柄に変化はあるものの、販売台数、売上高にあまり変化は見られない。ただし、軽自動車の比率は高くなってきている。また、当社は顧客に法人ユーザーが多いが、車検では貨物車の経年車が多くなっている。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・新型車が出て販売のイベントを行ったためか、3か月前と比べ、少し売上が伸びている。
		乗用車販売店（管理担当）	販売量の動き	・ハイブリット車両や低燃費で安全装置機能付きの軽自動車の販売は伸びているが、他の車の販売は苦戦している。
		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・販売、整備共に3か月前と変わらず、来客数が少ない状況である。来客があっても、財布のひもが固くなっている様子で、なかなか販売までには至らない。
		住関連専門店（仕入担当）	販売量の動き	・今月は節約意識の高まりを感じる月であった。価格訴求には反応があるが、それ以外の傾向はこれまでと変わらず低調である。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・この何か月か来客数はほとんど変わらない。少し減少しているくらいである。客単価もそれと共にやや低くなっている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・地元の選挙の影響かもしれないが、来客数が少し落ち込んでいる。
		スナック（経営者）	競争相手の様子	・競争相手や客の様子を見ても、景気が上向くような状況とはほど遠い気がしている。
		観光型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・天候に大きく左右される業界なので、今月は台風の影響によるキャンセルや外出を控えたために、このところ前年比で好調に推移してきたところが、大きく落ち込んでしまった。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・予約に関しては、特に増えもせず、減りもしない、ほぼ横ばいといった状況である。
		旅行代理店（所長）	来客数の動き	・秋季の行楽シーズンとしてはほぼ順調である。ただし、国内、インバウンド共に個人旅客中心であり、団体需要は今一つ伸び悩んでいる。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・消費税増税や為替により先が見えないためである。
		旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・国内旅行の受注は前年並みであるが、海外旅行は企業出張も含め、前年の7割程度である。国内旅行は東京方面の受注が多く、遠方への旅行は少ない。個人客については相変わらず発生が遅く、間際の手配となるため、成約につながらない。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・昼も夜も動きが悪く、前年同月と比べ8%の減少である。
		通信会社（経営者）	単価の動き	・地方ではデフレ脱却どころか価格競争による顧客争奪戦がますます激化している。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・広告宣伝をしても、客の反応はほとんどない。
		通信会社（局長）	お客様の様子	・3か月前と比較し、施策の効果もあり販売数量は確実に増加しているが、客の様子を見る限り、景気の方角に変化は感じられない。消費節減傾向は根強く、消費拡大による景気回復感は一方向に実感できない。
		遊園地（職員）	来客数の動き	・新規施設のオープンや、野外音楽イベントの実施、外国人観光客の増加により、来客数は堅調に推移している。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・秋のゴルフシーズンに入り、予約は順調であったが、台風によりキャンセルが多く、厳しい月であった。ただし、紅葉の11月の予約は好調である。
		競輪場（職員）	お客様の様子	・入場者数、購入単価共にほとんど変化がない。
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・安売り美容チェーンが21日にオープンした。カット料金980円、タイムサービス690円、490円と、通常料金の5分の1であり、安売り店の存在が定着すると、通常の店はカット料金を下げざるを得なくなるため、業界全体としてデフレとなる。オープン当日は客の入りが少ないが、今後の動向を見守りたい。

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
		その他サービス [立体駐車場] (従業員)	来客数の動き	・月ぎめに関しては法人契約が少し増えたが、その分個人契約が減っているので、差し引きプラスマイナスゼロで変わらない。
		その他サービス [イベント企画] (職員)	お客様の様子	・都市部や大企業は良いのかもしれないが、地方の人の動きは依然として変わらない。
		設計事務所(経営者)	お客様の様子	・期待しているほど仕事量に変化がない。
		住宅販売会社 (経営者)	来客数の動き	・いつまで続くか分からないが、まだ消費税増税の特需が継続している。
		住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・相変わらず物件の動きはほとんどない。土地の売買も、よほど安い物以外は引き合いもないし、貸店舗等は相変わらず空室が続いており、街の中もシャッターが下りたままになっている。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	お客様の様子	・7月から近隣に大型スポーツ用品店が出店し、客はどうしても大型店に行ってしまう傾向にあるということが分かり、大変な時代だと感じている。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・客の財布のひもが固く、自分のためにはお金を使うが、土産物には使わない。
		百貨店(店長)	販売量の動き	・今月は、消費税増税の発表に加え、台風などの天候不順もあり心理的に購買意欲の上がない月であった。
		スーパー(商品部担当)	単価の動き	・商品価格が上昇傾向にあり、販売点数などが前年を下回る傾向が続いている。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・店舗前の道路工事のために、客数が激減しており、前年を大きく下回っている。
		コンビニ(経営者)	単価の動き	・前月出店した競合店との競争がなかなか厳しい中で、台風が何回も来たので、今月は実績があまり残せなかった。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・コンビニは暑いと来客数が増えるので、3か月前の夏と比べると100人くらい減少している。
		乗用車販売店 (販売担当)	販売量の動き	・ホテルや売店関係の風評被害はなくなってきたのかと思っているが、それにしては観光客が多少なりとも来ている割に、観光地のオーナーは車を買う気分にならない。台風の影響もあるのだろうが、ほとんど新車の話が出てこない。中古車は多少売れているが、2～3か月前より販売量が減少している。
		住関連専門店 (店長)	来客数の動き	・来客数が前年比94%と減少している。
		高級レストラン (店長)	販売量の動き	・景気も多少減速感があるが、それ以前に中心市街地の衰退が著しく、ここ半年急激に悪化している。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・報道されている景気の回復感はなく感じられない。行楽等で昼の食事などに多少の動きを感じるが、地元相手の夜の動きはさっぱりである。
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・福島第一原子力発電所の放射能放出問題での風評被害により、予約の取消し及び他地域へと行き先変更があり、更に自然災害での予約の取消し等々もあり、影響を受けている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・相変わらず街の中を歩いている人がいない。もちろん、タクシーを利用する人もいない。営業区域内では、2軒の居酒屋が9月30日で閉店し、ひっそりとしている。1か月の營收が1人当たり平均40万円を切るようになってしまった。
		テーマパーク (職員)	来客数の動き	・台風などの影響で、連休や週末などの来客数が落ち込み、売上にも大きく影響が出ている。
		ゴルフ場(業務担当)	単価の動き	・売上がやや悪くなっている。
		設計事務所(所長)	来客数の動き	・今月は全く成果がない。来客数が減少し、動きもなく、悲惨な結果に終わっている。
		設計事務所(所長)	来客数の動き	・消費税増税が決まり、工事契約期限の9月も過ぎたことから、仕事の情報がほとんどない状況である。
	悪くなっている	一般小売店[衣料] (経営者)	販売量の動き	・夏の間は天気も良かったが、その後は台風の影響により商品の動きが鈍くなったので、悪くなっている。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・老舗の子ども服メーカーの破産や、衣料品メーカーの業績悪化による生産量の削減など、商品供給が減少し、売場運営に支障が出ている。
		スーパー(経営者)	競争相手の様子	・小さな商圏に出店ラッシュで価格競争が続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ(店長)	競争相手の様子	・2か月前に競争相手が出店し、そのことを考慮するとどうしても悪くなったという回答になる。来客数もまだ戻ってきていないので、やはり厳しい状態である。
		都市型ホテル(スタッフ)	販売量の動き	・一番の原因は市長選があったことである。宴会や会議などはほとんどやらないような状況が続き、非常に悪かった。あわせて、収穫の時期に当たり、農繁期で忙しい日々を送っていることもあり、今月は非常に悪くなっている。
		通信会社(経営者)	販売量の動き	・先月同様、販売量は停滞のままで推移しており、上向き傾向は見られない。
企業動向関連 (北関東)	良く なっている やや良く 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	・多少荷動きが感じられるようになった。
		一般機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・自動車関連の試作開発案件、航空関連の開発案件が活発に動き出してきた。また、建設機械関連もこれ以上は落ち込まないと、取引先から情報が入っている。
		輸送用機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・今のところ取引先、受注量、販売量の動き共にやや良い動きとなっているが、2～3か月先は分からない状況である。
		その他製造業 [宝石・貴金属](経営者)	受注量や販売量の動き	・わずかではあるが展示会の来場者数が前年を上回ってきた。遅ればせながら冬の商戦への準備が始まったのではないかと。消費税増税が決まったことにより、高額品を販売しようとする積極的な動きが出てきている。
		金融業(調査担当)	取引先の様子	・当社が実施した四半期別業況アンケート結果では、7～9月の企業の景況感は3四半期連続で改善を示しており、特に、非製造業の業況判断D Iは1997年以來のプラス水準まで回復している。
		金融業(経営企画担当)	取引先の様子	・富士山の世界遺産登録により、観光客が増加している。
		金融業(役員)	受注量や販売量の動き	・まだ全般的な景気回復ではなく、建設土木業や自動車部品製造業の受注見込みが良いだけで、それ以外は横ばいである。
		広告代理店(営業担当)	受注量や販売量の動き	・前年同月比で3割ほど広告出稿依頼が増えている。消費税増税前の駆け込み商戦への準備と思われる。しかし、その反動が怖いという話もよく耳にする。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・製材、建築、土木、砕石業などの土木建設関連は受注が好調で、売上也増加傾向にある。また、食品の小売及び製造、飲食店、観光関連にやや動きが出ている。一方、運送業、物流関連、製造業の下請などでは企業により好不調があり、一様でない。
	変わらない	食料品製造業(製造担当)	受注量や販売量の動き	・数量的にはほぼ横ばいで変わらない。
		食料品製造業(営業統括)	受注量や販売量の動き	・観光シーズン中の相次ぐ台風の影響で、ホテル、ワイナリー見学のキャンセルも多く、例年以上に観光客が減少した。
		化学工業(経営者)	受注量や販売量の動き	・例年なら夏が過ぎると荷動きが良くなるが、今年はいまだにその兆しが見えてこない。
		窯業・土石製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・イベント対応の体験教室には動きがあるものの、商品受注状況は依然として変わらない。
		一般機械器具製造業(経理担当)	受注量や販売量の動き	・当社は主に電動工具の部品を作っているが、あまり注文は増えていない。
		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要で物が動き始めてきているような気がする。しかしながら、部品の取り合いをしているような状況であるために、当社ではかえって部品調達に時間がかかって、思うように生産が進まず、売上也多少は上がったが、そんなには変わっていない。
		建設業(総務担当)	取引先の様子	・工事を受注しても、それを消化できる下請がないという騒ぎになってきている。そのため、受注したくてもできず、売上が上がらない状況になってきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・10月は台風や雨など天候不順の日が多く、例年動くパーベキュー、レジャー用品等の物量が前年より落ち込んだ。その反面、気温が低いこともあり、こたつ、カーペットの出荷が良く、全体的には例年並みの物量である。
		不動産業（管理担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注価格が前月、それ以前とあまり変わらないような状況で、上がるというようなこともなく、現状維持が続いている。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・今月のチラシ出稿量は、前年比95.0%である。市長、市議会議員補欠選挙があり、その広報チラシが入ってこの状況である。消費税増税が決まり、駆け込み需要を期待する店が多い反面、コピー機等が売れないといったOA機器販売店の声も聞かれる。
		司法書士	受注量や販売量の動き	・前年同期で見ると、2～3か月前から少しずつ良くなってきている。そういう意味で変わらないということである。
		社会保険労務士	取引先の様子	・高級品も売れてはいるが、一方で、売上が落ちるので材料費が上がっても値上げできずにいる事業所も多数ある。
	やや悪くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・下期に入り、上期の期末での在庫調整等で受注が伸び悩んでいる。
		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、受注額共に低下している。親会社やメーカーは、内製化や下請の統一化を考慮しており、中小、零細企業は淘汰されそうである。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比べ、量的にも売上もさほど変化はない。水準的には高いが、9月以降のコストダウン及び原材料、特に燃料代の上昇により、収益面は弱含みで、3か月前と比べると減益基調になっている。
		その他サービス〔情報サービス〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・9月の半期末にもかかわらず、新規案件の発注が遅れ、受注量の落ち込みが目立つ。回復には2、3か月かかる。
	悪くなっている	建設業（開発担当）	受注量や販売量の動き	・公共工事は発注額が前年比10%増であるが、当社の受注額は前年比10%減である、これは指名入札、競争入札共に最低でも5社以上による最低価格でくじ引きをするためである。民間工事についても競争による安値受注が何年も続いている。今後は赤字にならないよう経費の節減を図っていく。
雇用関連 (北関東)	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	・当社でも募集をかけているがなかなか人が集まらない状況がずっと続いている。人を確保するにはやはりある程度高い時給や給与を設定していかないと、以前のような最低賃金ぎりぎりでの雇用というのはなかなか難しくなってきた。働く場、量、他の企業の募集状況などを見ても、賃金が徐々に上がってきているという気がしている。
		求人情報誌製作会社（経営者）	周辺企業の様子	・周辺には多くの自動車関連企業があり、多少景気が良くなってきているが、製造業の求人はあまりない。多少忙しくなっても、まだ現状のまま、積極的な募集は控えているようである。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・製造業では電子関連部品等の組み立て、食品関係の募集が出ている。また、住宅関連等、建設、建築関係にも幾分動きが出始めている。小売販売、衣料等については、猛暑が続いたせいか出足が鈍っている。食品はかなり高騰し始めたので、売上、生産、販売等、苦しいところである。
		人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・採用状況、条件が良くない。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求人数は7月が前年同月比で4.3%減、8月は9.2%減と、減少傾向で推移していたが、9月は6.0%の増加となっている。一方、新規求職者数を見ると、7月は前年同月比10.9%増、8月が8.1%増、9月が13.0%増と、増加傾向で推移している。管内主要企業及びその関連企業で昨年12月から3月にかけて早期退職を実施、その後、4～6月にかけて追加で実施された関係で、求職者が増加したわけだが、まだその影響が残っていると思われる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数、求職者数共に大きな動きはない。

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
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・企業訪問で景気の状況を尋ねても、良くなったという実感が無い。農業関係の助成金のおかげで農機具等の注文が増えているとのことだが、自律的な回復ではなさそうである。また、消費税増税前の駆け込み需要で建設業等に人手不足感があるようだが、消費税増税後の落ち込みを懸念している企業もある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数、求職者数共に、ここ3か月は大きな変動なく推移していることから、求人倍率も変化はない。4月以降は求人倍率も下がることなく大幅な増加となっていたが、現在は一息感が見られるため、横ばいと判断している。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・製造業においては、直近の受注が増えてきた企業で派遣対応が目立ち、消費税増税を意識して一般社員の採用は手控えている状況である。
		学校〔専門学校〕（副校長）	求人数の動き	・消費税増税前の需要に対応するための求人枠も増えているように感じる。製造業や建設業などの特定の職種では求人数が増えているが、事務職などの採用枠はいまだに少ない。
やや悪くなっている		人材派遣会社（経営者）	周辺企業の様子	・忙しい会社が少なく、当社への人材派遣の依頼、募集がない状況である。
		人材派遣会社（管理担当）	求職者数の動き	・高い時給や給与を希望する求職者は多数いるが、通常の時給での求職者は少ない。
悪くなっている		—	—	—

4. 南関東（地域別調査機関：（株）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)	良くなっている	乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・他店も含め販売台数が伸びている。客の来店や購買意欲が上がっている。
		その他小売〔雑貨卸〕（経営者）	販売量の動き	・政府の打ち出す施策が的を得ている。
	やや良くなっている	一般小売店〔家電〕（経理担当）	来客数の動き	・売上にはあまり結び付いていないが、来店客が少しずつ増えてきて、購買意欲が出てきたように感じられる。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・消費税増税が決まったこともあり、大型商品の購入予定のある人は、早めの購入となっているようである。太陽光発電などの高価なものは特にその傾向が強いようである。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・当地域で9月1日から合計約8億円のプレミアム付き商品券の販売をしたため、その関係で多少客が来店してきている。
		一般小売店〔祭用品〕（経営者）	単価の動き	・行事、イベントが盛り上がり、若干ではあるが単価が上がっている。
		百貨店（総務担当）	単価の動き	・高額品の販売数が、前年に比べて増加傾向にある。
		百貨店（販売管理担当）	お客様の様子	・宝飾や時計などの高額品は引き続き好調なほか、消費税増税前の駆け込み需要もあり、例年以上にコートなどの冬物衣料も高額品が好調に推移している。また、食品でも国産のブランド肉が好調に推移しており、こうした客の様子から消費の底上げが感じられる。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・買上単価は着実に上昇してきており、販売量も上昇に転じ始めてきている。
		スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・時期の遅い大型台風の日本縦断等、その前後に来店が集中したが、月を通して来客数が安定してきており、前年度の売上をクリアしている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・天候のせいもあるが、来客数が減少している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・2、3か月前と比較して来客数は多い。また、売上も若干増えている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・台風が多く発生し、来客数が少ない日があった割には前年100%の売上が確保できた。単価が105%と、買上点数も増えている。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・客が高額商品を選ぶことが増え、販売量、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
		家電量販店（営業統括）	単価の動き	・外国人観光客の来店が増加が顕著で、尖閣問題前の免税売上額を超えて、順調に拡大傾向を続けている。消費税増税を前にして、時計や一眼レフデジタルカメラなどの高額商品が順調に販売数量を拡大している。平均販売単価も、徐々に上昇の傾向にある。
		家電量販店（統括）	お客様の様子	・テレビ、パソコンが回復基調である。来客数は前年並みで推移している。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・各自動車メーカーがモデルチェンジを実施してテレビコマーシャルも多数流している効果で、客の購買意欲が増してきている。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・サラリーマンが多少は戻ってきたような気がする。景気が良くなったかという点、まだ疑問点はあるが、店の努力もあって売上が伸びており、数字に表れている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・レストランは、七五三や誕生日等、家族の記念日の予約が入ってきている。特に祖父母が孫のために出費をする家族の集まりと、反対に子ども、孫が祖父母のために喜寿等をお祝いする集まりが伸びている。近隣での大型イベントの数が増加していることにもない、人出も増えた影響で、宿泊の予約も増加した。また、ビジネス関係も目立った変化はないが前年並みである。宴会は新社屋や工場の落成披露パーティの新規取込ができて、台風で3件のキャンセルが出たが、それをカバーしている。
		旅行代理店（経営者）	単価の動き	・今まで客は中ぐらいの価格帯を希望していたが、中の上ぐらいを希望する客が多くなっている。
		旅行代理店（経営者）	それ以外	・旅行手配の単価が上がっている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・20～30名の国内団体旅行の動きが目立ち、特に遷宮効果で出雲方面への団体旅行が好調である。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・エリア内の新築集合住宅や新築戸建住宅の入居が徐々に始まり、それに伴う商談が活発化している。また、10月はテレビ、インターネット、電話、携帯電話共に加入が好調である。
		通信会社（社員）	お客様の様子	・3か月前は加入が思うように伸びず苦しい状況であったが、8月以降上向きになっている。ただし、景気が良くなったというより、客が他社と比較し、より堅実に選択し始めているという感じである。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・主力商品であるデジタル多チャンネルサービスの契約数が持ち直している。
		通信会社（局長）	お客様の様子	・通信業界では、機をみて消費する意欲が感じられる。タブレットの普及には時間がかかると予想されるが、高齢者を対象に、より便利で簡単な通信機器の普及に期待する様子が感じられる。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・今月は週末にかけて雨の日が多いが、オープン日には例年を上回る来場者があった。
		その他サービス〔福祉輸送〕（経営者）	販売量の動き	・秋に何かメーカーからの新型車の発表があり、その受注が上乗せになるという点と、消費税増税前の駆け込み受注が出てくると思われるので、3か月後は少しは良くなるのではないか。
		設計事務所（経営者）	それ以外	・社員2名の増強により、仕事を考えなければいけなくなった。決算においては上向きになっているが、社員の育成についてどのように動いていくか試行中である。当事務所としては選んで入札の仕事もしているが、競争相手も大変厳しく、金額も下がっている中で、今までの仕事を継続し、結び付けようと頑張っている。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・当社は住宅を主に扱う不動産開発業と総合建設業だが、住宅及び不動産に関しては特に景気が良くなっているとは感じられないが、客の様子は少しずつ明るさが出てきている。一方、建設業においては現政権が変わってから防災対策工事、耐震補強工事などの公共工事が大量に発注されている。しかし、建設工事原価が非常に上昇しているため、発注価格の見直しをしてもらわないと利益が確保できない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・3か月前に比べ、販売も仕入も順調に伸びてきており、特に10月は好調に推移している。当社だけでなく他の業者も良い状況なので、景気は良くなっている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・消費税増税までに建物の引渡しを受けるため、請負物件の商談数、受注量が増加してきている。

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	商店街（代表者）	販売量の動き	・今年はかなり天候が不順で人の動きが悪くなっている。次々と雨も降るので、とにかく大変な年である。
商店街（代表者）		お客様の様子	・近隣にディスカウントの食品スーパーができて、このところ毎日チラシを打つので、当店のような食品関係は軒並みダウンしており、約1～2割落ちている。非常に厳しい状況が続いている。	
商店街（代表者）		それ以外	・今月は週末のたびに台風や大雨で、稼ぎ時を逸した感じがする。ただし、当地域において1年で一番大きなイベントは天候に恵まれ、大変多くの来街者があった。客のマインドは冷えていないので、運が悪かったような気がする。	
一般小売店〔和菓子〕（経営者）		来客数の動き	・10月初めは夏日が続いたり、その後台風が連続で来たりで客足がかなり鈍くなっている。	
一般小売店〔米穀〕（経営者）		販売量の動き	・新米の時期には見えない部分で贈答が動いているような気がする。	
一般小売店〔文具〕（販売企画担当）		それ以外	・個人消費の店頭売りに関しては単価が下がっている。来客数はある程度あるが、単価が下がっているの少し悪いのではないかと感じている。外商に関してはある程度案件数があり、売上も利益もとれているが、全体ではこの数か月あまり状況が変わっていない。大きく伸びがあるということではない。	
一般小売店〔茶〕（営業担当）		来客数の動き	・商品単価は下がっているが、来客数は増えており、ギフト需要も加わり、前年より売上は上がっている。	
百貨店（売場主任）		お客様の様子	・台風や気温に影響される傾向が非常に強く、景気が良くなったとも感じられない。	
百貨店（総務担当）		販売量の動き	・基本的にはこの半年間同じ流れで、前年比103～105%ぐらいである。特選品や宝飾品の動きが非常に強く、それ以外はほとんど変わらないが、この動きがまだ続いている。	
百貨店（総務担当）		来客数の動き	・先月は台風などの天候の要素もあったが、来客数は悪く、依然厳しい。購買率、単価は前年以上で推移しているが、来客数の落ち込みが売上の低下を招いており、対策は急務である。	
百貨店（広報担当）		単価の動き	・高額品に対するおう盛な消費の動きが継続し、売上も好調に推移している。具体的な品目では、高級時計や高級家具などが好調な売行きを維持し続けている。また、始まったばかりのクリスマスやお歳暮の予約でも、クリスマスケーキで前年の3.3倍の高額オリジナルケーキの案内や、お歳暮でもプレミアムビールなどプチゼいたくを提案し、この動きに合わせている。	
百貨店（営業担当）		販売量の動き	・この秋の気温や台風が大きく影響していることを除いても、不要不急の商品には手を出してもらえない状況である。このまま秋の商戦は終わり、冬物が好調に推移しても、この減少分はカバーできない。	
百貨店（営業担当）		来客数の動き	・先月みられた少し上向きつつあった秋物購買意欲も、天候不順やマスコミによるリアルな被災地状況中継などにより来客数が減少し、依然景気高揚感実感できない。	
百貨店（営業担当）		来客数の動き	・今月は気温差や台風等の天候によるマイナスの影響が大きい。その一方で、前年の尖閣問題による訪日中国人の大幅減の反動で、月初の国慶節では大幅にプラスの影響を受けている。	
百貨店（営業企画担当）		販売量の動き	・引き続き高額品が好調である。天候の影響で苦戦した部分があるが、前年並みの売上となっている。	
百貨店（店長）		販売量の動き	・今月は天候不順があり、衣料品関係は不振である。	
百貨店（副店長）		販売量の動き	・天候不順の影響を差し引いても、売上は前年比マイナスである。消費税増税前の駆け込み需要はまだ見られない。	
スーパー（経営者）		来客数の動き	・1点単価は上がっているが、来客数が減っていて、あまり良くない状態が続いている。台風や雨の影響もあると思うが、客がまとめ買いして店へあまり来ないというような状況である。	
スーパー（店長）		来客数の動き	・競合店が今年に入って3店舗出店している。来客数がなかなか増えてこないため、マイナス傾向である。来客数については前年比75%とダウンしている中で、競争が激化して集客に結び付いておらず、非常に厳しい状況が続いている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	単価の動き	・買上点数は増加しているものの、単価が上昇してこない。競合店との価格競争はさらに厳しくなってきた。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・3か月前に比べて食料品は相変わらず好調に推移してきているが、住居関連品、衣料品が特に厳しく、その状況は変わらない。全体としては売上予算が前年の97%ということで、売上額も減ったままで推移してきている。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・先月、先々に引き続き来客数が3～4%前年より下回っている。買上単価、買上点数は前年ぎりぎり、売上は前年より3～4%悪い。買上点数、単価を上げようと、商品案内や販売方法をいろいろと試行錯誤しているものの、なかなか結び付かない状況である。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・プレミアム商品と安価なお買い得品の売上が伸びた結果、売上額としては伸び悩み、利幅も縮小傾向にある。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・1日当たりの来客数は平均すると変わらないが、天気に左右される傾向が大きくある。台風の日はかなり少ないが、台風の前後ではその分多くなり、結果的には来客数も大体変わらない。しかし、経営者の立場としては、販売量と仕入量のバランスがなかなか見極めにくく、また、台風前に売れる物、売れない物、台風後に売れる物、売れない物等が若干変わってくるので、品ぞろえもかなり難しく、経営も難しい。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数がずっと前年比97～98%となっており、変化がない。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・天候にかなり左右されている。
		コンビニ（商品開発担当）	来客数の動き	・来客数は依然として回復しておらず、日常消費するものには節約傾向が続いている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・2回の台風とこのところの急激な温度変化で体調を崩す人が目立ち、来客数が減っている。月末には旅行などでまとめ買いの客が数名来店したが、来客数、売上共に3か月前及び昨対にも遠く及んでいない。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・10月とは思えない気温の高さや台風で、秋物衣料は前年比88%と大きく落ちた。景気が良くない上に、不順な天候が影響している。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・ここ3か月間の動きとしては、パソコン関連の低迷が続き、携帯電話はスマートフォンを中心に動きが出ている。景気のバランスはとれていない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車の整備と販売をしており、整備の方は順調に入っているが、販売があまり芳しくなく、前年度2割減となっている。
		乗用車販売店（営業担当）	単価の動き	・販売量は変わらないが低価格車を中心に売れているので不安である。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・中古自動車の売行きについては車種が限定されており、ダンプカー、ミキサー車、クレーン車は活況だが、冷凍車、ウイングボディーなどについては在庫が豊富なため値段がつかない。東日本大震災後に様々な建築関係の需要が見込まれ、建築関連車両については良いが、それ以外については低調であり、現状としてはどちらが良いとも悪いとも言えない。
		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・純受注は前年超のペースで獲得が進んだものの、新型軽自動車以外の既販車が前年割れと伸び悩み、目標未達に終わった。前月末のバックオーダーで総受注が積み上がったことに加え、新型軽自動車の増産により、当月の受注マッチ率の改善等で売上台数は何とか達成している。
		住関連専門店（店長）	来客数の動き	・来客数が回復している。
		その他専門店【ドラッグストア】（経営者）	単価の動き	・価格に関してはさらにシビアになっており、お勧め品を売ることが難しくなっている。
		その他専門店【雑貨】（従業員）	来客数の動き	・新しい店がオープンしても初日、2日目ぐらいは多くの客が来店しているが、その後は間延びしたような感じになってしまっている。
		その他小売【ゲーム】（開発戦略担当）	販売量の動き	・国内外で大型タイトルが発売された結果、市場全体としては大きく動いた。ただし、売れているのは特定のタイトルのみで、底上げとなっている訳ではない。

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
		高級レストラン(店長)	来客数の動き	・マスコミで報道されているような好転しているという景況感は感じられない。
		高級レストラン(支配人)	来客数の動き	・必ずしも良くなってはいないが、悪い方向ではない。前年同時期と比較すると明らかに今年の客の動きは早い。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・10月前半は客の伸びが悪かった。後半になって少し伸びが出てきて3か月前とあまり変わらない状態となっている。
		一般レストラン(経営者)	お客様の様子	・暑さ寒さに関係なく、外食は遠出せず、近場で済ませているようである。
		一般レストラン(経営者)	販売量の動き	・前年比でみて、3か月前の7月は1～24日までの売上が101.0%、来客数102.6%という結果であった。今月の途中に1店舗がリニューアルオープンしたので、既存店の実質営業日の前年比をみると、1～25日までの売上が102.6%、来客数104.0%という結果である。また、リニューアルした2店舗の売上が100.4%、来客数141.5%で他の既存店は1店舗を除いてマイナスである。
		都市型ホテル(スタッフ)	販売量の動き	・10月は観光を中心としたトップシーズンだが、小グループの動きが鈍く、他の大型コンベンションの開催があり販売量的にはカバーしているものの、全体的には厳しい状況が続いている。ここ数か月例年並みには販売できているが、大幅なプラスには至っておらず、状況は変わっていない。
		旅行代理店(支店長)	お客様の様子	・団体、法人を中心に秋の旅行シーズンへのシフトが非常に多い。したがって、それ以外の月についての稼働はあまりない。また、今月は2週連続で週末に台風が直撃したので、その影響が大きく、最終的にはその影響が少し出ると感じている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・台風の影響により長雨が続いて仕事内容が変わり、朝から夜にかけての利用が極端に増えている。逆に深夜は利用がかなり減っており、売上が見込めない状態である。
		通信会社(経営者)	販売量の動き	・新規加入の客数がなかなか伸びない。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・客が契約するプランは低価格サービスが多い。また、顧客対象となる集合住宅には空室が多いのが課題である。
		通信会社(営業担当)	単価の動き	・ここ数か月は1世帯当たりの契約金額が横ばいである。
		通信会社(局長)	販売量の動き	・ニュースでは景気が上向きのような情報が流れているが、実際ケーブルテレビやケーブルインターネットの契約数は依然として横ばいで、今のところまだはつきりと上向いていると言い切れない。
		通信会社(総務担当)	単価の動き	・日用品の一部に価格上昇が見受けられるが、相対的には変化がない。
		ゴルフ場(従業員)	それ以外	・国が発注する公共工事がかなり増え、世の中が少し動いていることは実感している。しかし、地方行政は景気低迷時と同じようである。また、公共工事を増やすということは、国民への借金が増えるということではないか。国が豊かになる方向へと日本は少し動いてきているが、その結末が景気回復となるのか不安である。
		パチンコ店(経営者)	単価の動き	・競争相手の様子及び単価の動きについてだが、近隣の店に1円パチンコといって低玉貸しの専門店があり、当店やライバル店も1円パチンコを増台したが、1円パチンコ専門店の客数も減っていない。つまり、お金をあまり使わないで楽しみたいと低玉貸しで遊ぶ客が増えているということである。
		設計事務所(経営者)	お客様の様子	・前月までに比べ、仕事の成約数、成約額共に少ない。
		設計事務所(所長)	お客様の様子	・相変わらず民間は動きが悪く、現状ですぐに具体化する状況ではない。しかし、建築したいという相談が2、3件来ているので、将来は少し良くなると思う。
		設計事務所(職員)	それ以外	・特に変化の兆しを感じられない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
やや悪くなっている		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要の反動か、今月の受注は3か月前の状況までに落ち込んでおり、前年よりも悪い。売上についても例年10月は9月の決算月の反動で落ち込むが、前年と比べ、横ばいという感じである。	
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・今月の販売量は目標数字にやや足りないぐらいで、3か月前と比べてもさほど変わらないため、景気は変わらない。先月は消費税増税前の駆け込みで異常な好景気となったが、客も落ち着き、通常と変わらない状況になっている。	
		その他住宅〔住宅資材〕（営業）	販売量の動き	・建材関係の客は引き続き好調だが、販売量が落ち着いてきて、在庫調整に入る客も出てきている。	
			商店街（代表者）	来客数の動き	・10月前半はまだ残暑が残っていたが、中旬から台風が連続して来るようになり、来客数が大きく減ってきている。また、商店街の通行量も若干減っているようである。
			商店街（代表者）	販売量の動き	・今月は台風の度重なる来襲があり、来る前からマスクミで早めの警戒情報を繰り返し流したため、お祭りや運動会等が軒並み中止や延期となってしまった。
			一般小売店〔文房具〕（経営者）	来客数の動き	・私鉄の工事の影響もあるが、やはり天候が左右しているような気がする。今月は特に天候が悪い。
			一般小売店〔家具〕（経営者）	販売量の動き	・最近の商況に関してだが、とにかく客が来ても商品が売れない。販売量が非常に減っている。リフォームでカバーして何とかなっているが、物が売れなくなっている。
			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。客の話を開くとやはり消費税増税が影響している。当店の客は少し所得が低い感じがあり、年金受給者もおり、増税が直接影響するということで守りに入ってしまった。駆け込み需要というのはお金のある人、余裕のある人の話である。当店や商店街の客に関しては、これから非常に厳しい状態になるということで、購買意欲が減っている。
			一般小売店〔茶〕（営業担当）	来客数の動き	・大型展示施設にてお茶の売出しに出展してきた。前年に比べて圧倒的に来客数が減少し、売上も大幅に減少した。特に午前中はがらがらで、出展販売員同士の会話などが目立つほどであった。その結果、前年より煎茶の売行きが大きく下回っている。
			百貨店（営業担当）	販売量の動き	・今月は大型台風による来客数減が大きく響いており、苦戦している。特に、食料品の売上減の影響が大きい。アパレル関連については、前半は気温が下がらず、秋冬物の動きが前年に比べて遅い。この数日間は気温が大きく下がったため、今後の数字は伸びていくと予想している。季節による売上変動のずれが影響している。
			百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・入店客と売上高の前年比にかい離が見られる。台風による天候不順のマイナスも大きかったが、それ以上に厳しい状況が続いている。
			コンビニ（経営者）	来客数の動き	・天候の変動が大きいこともあると思うが、若干来客数は減っている。
			衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・今月も来客数が大幅に少ない。そのため秋物衣料がそのまま、冬物が展開できない状態である。
			衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・今月中旬まで暑さや台風で秋物衣料の動きは悪かったが、下旬に気温が下がると売上も上がってきた。ただし、昨対には届きそうにない。
			衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・今月は2回の台風があり、客が全く来ないという日が2日あって前年比88%とかなり厳しい状況である。それに加え、消費税増税など不安材料があるため、客の購買意識も薄れている。
			乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・需要月の反動により販売量が低下している。
			住関連専門店（統括）	販売量の動き	・来客数はある程度維持しているが、成約、販売にはなかなか結び付かないのが現状である。
			その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	販売量の動き	・10月は平日とはいえ、台風の影響があった。何度も台風が発生して天候が悪くなり、来館者が減少している。

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
		一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・良いと言われているが景気自体は良くなっておらず、店もそうだが、外での買物を見ていると、高齢者はかごに一杯入れていないし、大したものを買わなくても1万円札が前よりすぐなくなってしまう。皆大変である。
		都市型ホテル (経営者)	来客数の動き	・アベノミクス効果で景気が上向いているという様子は、当ホテルでは全く感じない。単価は上がらず、客もそれほど増えていない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・このところ当業界では稼働率がかなり下がり、営業収入も落ちている。景気はあまり良くない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・前月から今月にかけて連休が多かったことと、消費税引き上げが決まり、節約意識ムードが漂ってきたようで客足が伸びない。深夜の客が少なく、特に中、遠距離客が落ちた落ちであり、今月は良くない。
		タクシー(団体 役員)	お客様の様子	・前年比で無線配車の受注が1割ほど減少しており、夜間の街中の客数も少なく、先月に続き厳しい営業成績となっている。
		通信会社(経営 者)	お客様の様子	・中止になる案件が多くなってきている。
		通信会社(経営 企画担当)	お客様の様子	・受注状況が上向き傾向にないので景気も上向きではない。
		ゴルフ場(支配 人)	販売量の動き	・来客数、単価とも低下傾向に歯止めがかからない状況が続いている。
		美容室(経営 者)	来客数の動き	・天気が不安定なため、来店サイクルが鈍っているような気がする。
		その他サービス [保険代理店] (経営者)	販売量の動き	・キャンセルが増加、売上が低下している。
		設計事務所(所 長)	お客様の様子	・消費税増税前の多少の駆け込み需要があり、設計料は作業期間が長いので終わるまでは横ばいが続くが、量的には落ちてきている。
		設計事務所(所 長)	競争相手の様子	・仕事量は耐震改修等で若干増えつつあるが、依然として仕事量よりも業者数の方が年々増えており、同時に低価格競争が定着している感は否めない、非常に厳しい。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込みの反動で、受注が低迷している。
		悪く なっている		商店街(代表 者)
百貨店(営業企 画担当)	販売量の動き			・台風や中旬までの気温の高さにより、紳士服、婦人服を中心とする秋物ファッションの動きが非常に悪い。また、天候要因だけではなく、好調だった9月の反動も考えられる。
コンビニ(経営 者)	来客数の動き			・たばこの売上が激減している。安いたばこがベストテンに軒並み顔を出している。消費者はお金がないという証拠なのではないか。
その他小売[生 鮮魚介卸売] (営業)	それ以外			・今月は台風などの影響を受けた。
一般レストラン (経営者)	来客数の動き			・来客数が激減している。同時に客単価もかなり低下しており、とにかく財布のひもが固いという状況である。お盆休み明けあたりから徐々に悪くなり、特に10月は非常に悪くなっている。
観光名所(職 員)	来客数の動き			・今月については、週末の天候不順、台風等の影響でかなり来客数が減っている。したがって、非常に悪い業績となっている。
企業 動向 関連 (南関東)	良く なっている			電気機械器具製 造業(経営者)
		建設業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・消費税増税前の駆け込み需要のためである。
		建設業(経理担 当)	受注量や販売量 の動き	・現場管理者が足りないほど仕事が入ってきており、大変忙しい。工事原価も上昇しているため、利益はさほど出ないが、仕事量は大幅に増加している。
	やや良く なっている	出版・印刷・同 関連産業(営業 担当)	受注量や販売量 の動き	・印鑑や印刷の仕事をしている。今月は主に会社設立時に必要な役職印の注文が6本あり、そのうち4本が新会社設立のためであった。普段の月に比べやや多い。
		一般機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・少しではあるが、全体的に注文が増えている。

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
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・比較的引き合いが増えてきて、成約率も上がってきた。それとともに先の受注の見通しも数件固まってきたので、徐々に景気が良くなる感じがする。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・案件の話はよく出てくるようになった。ただし、他社でできなくて回ってくる案件や金額が合わなく回っているものもある。急激に施工単価が上がり、予算と合わない案件が多い。
		建設業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の企業は数年前に業績が落ち込み設備投資を諦めていたが、最近になって土地を購入し、設備投資を始めている。
		金融業（統括）	取引先の様子	・経営者のマインドが少し良くなっているようである。
		金融業（役員）	取引先の様子	・一戸建ての販売が順調である。建築業も活況を呈しており、人手が足りない状況である。投資用不動産についても購入相談が増えている。
		不動産業（従業員）	受注量や販売量の動き	・個人、法人共に受注が増加傾向にある。
		税理士	取引先の様子	・少しではあるが単価の高い商品の売上が増えてきている。
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	取引先の様子	・公共事業及び緊急雇用促進対策により、自治体から警備の仕事が増えている。
		その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	取引先の様子	・取引先から大変忙しいという話を聞いている。当社でも徐々に忙しくなってきた。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	競争相手の様子	・仕事の依頼が多いようである。
		変わらない		食料品製造業（営業統括）
繊維工業（従業員）	受注量や販売量の動き			・当組合の組合員は中小零細企業主がほとんどであり、受注量や販売量からアベノミクス効果は全く感じられない。スカイツリーの商業施設で消費者の声を聞いていると、物価が上がってどこから締めるかという、やはり衣食住のうち衣という声がほとんどであり、衣料品を買うなら安価なファストファッションとの声が多い。
出版・印刷・同関連産業（経営者）	取引先の様子			・今月は少量だが仕事量は増加している。しかし、年末関連の仕事の出方がやや遅れているので先行きに不安を感じている。
出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き			・前年度と比較して、大きく減少している業種がある。特にT P Pを懸念している農業分野は、既に大幅な需要減少を予測しているかのような動きがみられ、由々しい事態と考える。その一方、異なる業種ではわずかに上向きの部分もみられる。ただし、マイナス分を相殺するレベルには及ばない。
プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き			・例年10月は医療関係の顧客が棚卸しで売上が大幅に減少するが、今年は受注の落ち込みが少なく、他社も相対的に順調で胸をなで下ろしている。しかし、原材料の値上げが相次ぎ、利益は出ない。
金属製品製造業（経営者）	取引先の様子			・仕事量は大きく変わらないが、コストダウンの要請があり、下請の仕事は悪くなる一方である。
一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子			・新規案件の話は特にない。
輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き			・周りの景気は全然さえない。政府の発表後、下請の方でも半年ぐらいたてば多少上昇気流に乗ると思っていたが、時代が変わってしまった。皆が良くないとやっている。
その他製造業〔靴〕（経営者）	取引先の様子			・良くなっていると言いたいところだが、大きく数字が変化しているわけではない。しかし、話がスムーズに進んで物事がやりやすいということは間違いない。そういった意味では良くなっているのかもしれない。
建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き			・商品が売れない。
輸送業（経営者）	競争相手の様子			・建設関連業種は非常に多忙を極めており、また、自動車の販売も伸びているようである。消費税増税に関してそのような動きになっているようだが、それ以外についてははっきりとした感触はない。

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
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・得意先から車が足りないほどの配車状況であると聞き、それが続くかと思うと2、3日後にはばたっと仕事が止まってしまうということで、荷主の方でも本当に困っているとのことである。
		輸送業（経営者）	それ以外	・納品先のうち、コンビニは出店が増加しているが、それ以外の納品先ではここ数か月、中規模店の廃業が続いており、プラスマイナス差し引くと変わらない。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・新規見積依頼は増えているものの、なかなか受注につながらず変化を感じない。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・東京オリンピック招致への期待感から、国内全体として良くなるムードはある。ただし、アメリカの財政問題への懸念は依然として大きく、予断を許さない。
		金融業（支店長）	受注量や販売量の動き	・取引先の売上状況は、3か月前と比べるとそれほど上がっておらず、かといって下がっているということでもない。受注状況がここ2、3か月変わっていない。
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・駅より徒歩17分、平成24年12月築のワンルーム8戸のうち、1戸が空室である。フリーレント1か月、AD（広告料）200%で募集しているが満室に1年もかかるようではオーナーが持ちこたえられない。駅から徒歩5分、平成25年7月完成のところもまだ1戸残っている。9月完成の駅から徒歩10分のワンルームも6戸中4戸が決まっていなかった。この現象は今年も変わらないようである。駅から徒歩2分のみマンションも今年で完成だが、完売にはなっていないようである。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・高級または都心型のマンションの売行きは好調のようだが、当社が手掛ける郊外型のファミリー向け中低価格帯のマンションは売行きが芳しくない。中堅所得層以下には、景気回復の実感がまだないということなのだろう。
		税理士	それ以外	・最寄駅までに商店街があつて飲食店が結構あるが、夜は入店率がかなり低い。客が入っていない店もあるし、入っていてもばらばらである。リーマンショック前と比べると随分客が入っていないようである。
		社会保険労務士	取引先の様子	・労働保険料等を払えないような会社など、資金繰りが厳しい会社が数社見られる。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・飲食店は台風や雨など天候の影響が出たところもあり、前年比で落ち込んでいる。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・金属加工関係の中小企業からの受注は、依然低位で、賞与原資もままならない状況にある。
		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	・回復軌道にまだ乗り切れていない。アベノミクス効果は、実際には国内工場の仕事量、受注量増に結び付いていない。また、逆に原材料、資材の値上げが実施されており、利益を圧迫している。
		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	・インターネット環境の整備に当たる受注件数が落ちてきたまま上昇せず、売上が伸び悩んでいる。
	やや悪くなっている	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月は台風などの天候不順で売上が良くなかった。また、イベントの出店が中止となり、目標の売上に達していない。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	それ以外	・原材料の値上げや電子媒体への転換を加速することによって状況が変化していくのではないと思う。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	取引先の様子	・当社が依頼するデザイン会社の社長が、昨年よりデザインの依頼件数が減ったと言っている。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注量は約2%の微増であるが、原材料の高騰、原油高、電気代、消費税増税等が懸念される中、メーカーからは不条理なコストダウン要求がある。不条理というのは、条件がのめないのであれば失注、また、コストダウンの目的はメーカーサイドの賃金上昇に伴う3%ダウン要求が一般的である。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・荷主の出荷は国内、輸出共に低調であり、このまま推移する見込みである。
		通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・ここ数か月、一進一退の状況が続いている。
	悪くなっている	出版・印刷・同関連産業（所長）	取引先の様子	・消費税増税前の駆け込み案件が年明けに集中する動きがあり、年内案件が減少傾向となり、大幅な受注減となっている。

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
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・アベノミクスの効果が全く出てきていない。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・得意先からの生産見通し情報によると、明らかに第4四半期が激減している。1社だけでなく、得意先の何社もが当てはまる。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先の問題により、年度当初に発注の約束があった案件が取消しになりそうである。
雇用 関連 (南関東)	良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・企業からの求人数は増加している。ただし、先月ごろから求人に対して求職者の確保が厳しい状況が続いている。
		民間職業紹介機関（職員）	それ以外	・我々の業績数値と連動性の高いC I 運行指数がこの数か月で大きく上がっている。また、採用数の実績が引き続き前年を上回っている。
	やや良くなっている	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・求人数は、引き続き増加傾向である。合わせて台風の影響で損保系の需要が増加している。
		求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・来期の新卒採用について、インターンシップや大学内の合同企業説明会に関する問い合わせが増えている。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・やや良くなってきているというほどの求人数の伸びではないが、若干件数が増えている。理由は不明だが、飲食店のスタッフ求人が目立った。来客数の増加に伴う人員補充であれば先は期待できそうである。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が前年同月比で今年度最も増加率が大きい。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同期に比べ微増だが、求人募集を行う事業所数は着実に伸びている。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・中堅企業、大手企業では求人計画が中期的に立てられるようになってきたため、求人内容は安定してきた。とはいえ、資格など条件的な厳しさは変わらない。求人内容に幅は出てきている。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・半導体関係のリストラによる求職者が多いが、そういった求人はほとんどない。海外ならあるが、海外には行きたくないということで、求職者数が圧倒的に上向いている。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・顧客からの人材ニーズは継続して堅調であるが、調達市況が厳しくなっており、結果的に成約状況は変わらない。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・消費活動が活発になっている様子はない。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・求人数は若干増加しているようである。従来人材派遣を活用していなかった企業がここ最近の株価上昇、景気回復傾向で業務量が多くなり、人出不足感が出ているため、求人動向に変化が出ている。
		求人情報誌製作会社（広報担当）	周辺企業の様子	・人事制度の見直しという名目で、給与が下がっている周辺企業が多い。当社もそれに含まれる。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数は、若干減少気味になっている。
職業安定所（職員）		求職者数の動き	・新規求職者の動きが鈍く、前年比でも減少している。先月は比較的積極的な動きがあったが、持続していない。	
職業安定所（職員）		求人数の動き	・新規求人数の増加傾向は前年度から継続している。ただし、正社員は4割程度しかなく、パートの割合とあまり変わらない。また、派遣、請負の求人も減少する気配はなく、人手を必要としている状況と推察できるが、景気が上向いているとの判断はまだ難しい。	
民間職業紹介機関（職員）		求人数の動き	・求人数は引き続き高止まりである。	
学校〔専修学校〕（就職担当）		求人数の動き	・新卒求人獲得件数は前月同月比で若干の増加傾向であり、さほど大きな変化はみられない。	
やや悪くなっている	人材派遣会社（支店長）	それ以外	・派遣依頼数が前年を割り続けており、回復の見通しがみえない。	
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・今月は倒産が1社、廃業が1社、新規が34社あって上向きだが、求人数に対して客の様子は利益が下がったところがかかり出ており、大分違う。求人費用をもう少し値引きできないかという話が今まで以上に出ている。	

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
	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 (東海)	良く なっている	一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・10月上旬に当地最大の行事である遷宮が行われ、それ以降も前年を3割以上回る人出でにぎわっている。
		衣料品専門店〔紳士服洋品〕（売場担当）	単価の動き	・客1人当たり単価の上昇だけでなく、購買意欲そのものが明らかに上昇している。
住関連専門店（営業担当）		販売量の動き	・消費税増税前の駆け込みで分譲住宅、マンション、注文住宅の需要がおう盛である。リフォーム工事等についても年内あるいは増税前の工事が多い。	
やや良く なっている		一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・販売量が前年比で170%以上の状況が続いている。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・今月は単価の高い靴が売れている。寒くなればブーツが売れるわけではなく、季節に関係なくおしゃれを望む客が単価の高い靴を買う。売上予算の達成は、日によってまちまちである。
		百貨店（販売担当）	単価の動き	・高額品及び耐久消費財や紳士・婦人服の冬物衣料が好調に動いている。気温が下がるほど耐久性があるものや厚手のものなど単価の高い商品のニーズが高まり、消費税増税前と重なって購入単価のアップに繋がっている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数が前年を下回っているにもかかわらず、ここ数か月の売上高は前年を上回っている。これは1品あたり単価の上昇によって客1人当たりの購入単価が上昇傾向にあることを示している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・自店も含む会社全体で、前年比の売上高が良くなっている。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・来客数が4%増えている。客単価は横ばいである。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・平年並みの気温となり、鍋もの用食材が動き出している。食材の用途の幅が広がり購入点数も増加してきている。
		スーパー（営業企画）	単価の動き	・アップグレード業態の店舗が、1品あたり単価の上昇による客単価の向上で前年に比べて好調である。
		スーパー（商品開発担当）	販売量の動き	・前年は前年同期をクリアできない状況であったが、ここ1か月は、約半月で前年同月を超えてきており、改善の兆しがみえる。また、ハレの日の客単価の上昇やデザート類の販売数も伸びていることから、良くなっている兆しを感じる。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・エコポイント終了後、テレビ販売は低迷し続けていたが、ここに来て当時購入した液晶テレビやプラズマテレビが故障し始め、徐々に修理よりも買換えというサイクルに転じて来ている。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・新型車の投入と消費税率アップに敏感に反応した客の来店により、活発な動きとなっている。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・消費税増税を踏まえてか、新車購入の客が多い。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・消費税増税が決まり、ハイブリッド車の駆け込み需要が起きている。ハイブリッド車は新車受注に占める割合が50%を超え、受注先行の形で好調に推移している。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・新型車を中心として新車販売が伸びている。
		その他専門店〔貴金属〕（営業担当）	お客様の様子	・消費税増税を控えた年内の購入がある。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	販売量の動き	・景気を良くしたいという政治の思いと消費者心理が合致して、良い雰囲気を作り出そうとしている感覚がある。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・宿泊者数は10月以降前年比で7～10%伸びており、3か月前に比べると非常に底堅くなっている。一方で地元客の利用が見込まれる昼食・夕食は、前年比85～90%と伸び悩んでいる。広域的に考えると景気は拡大傾向にあるが、地域としては停滞気味である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
変わらない		観光型ホテル (販売担当)	来客数の動き	・3か月前は、来客数が予算比、前年比ともに下回っていたが、今月は前年をクリアし予算的にも良い見込みである。しかし、ここへ来て2つの台風によるキャンセルの影響で、どの程度減収となるかが心配である。
		都市型ホテル (支配人)	来客数の動き	・宿泊部門は、季節要因もあり10月は稼働状況、客単価とも強含みである。宴会部門は弱い。
		旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・客の様子をみていると景気が上向いている。割と早い段階での旅行の予約も入っている。
		旅行代理店(従業員)	それ以外	・秋の行楽シーズン真っただ中で、観光地や土産店は観光客であふれかえり、ここ最近にない盛況ぶりである。財布のひもも緩みがちで土産物の購入量も増えている。生活にゆとりを感じる家庭が増えているのではないか。
		住宅販売会社 (従業員)	競争相手の様子	・建設業の下請業者は、仕事が多すぎて休めない状況になってきている。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み受注が多くみられる。この状況がいつまで継続するかどうかである。
		商店街(代表者)	単価の動き	・消費税増税前の駆け込みで住宅の建築数が増えているが、客は経済的に余裕があって建てるわけではないため単価が低い。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・これまでと同様に客単価が低いため、販売量、売上高の増加に繋がっていかない状況がずっと続いている。
		一般小売店〔薬局〕(経営者)	販売量の動き	・変わらないと判断をしたが、客の購買意欲はどちらかといえば非常に悪い。アパレルや書店の経営者からは、アベノミクスの効果は何か、中小企業ではますます悪くなっていくとの声がある。
		一般小売店〔生花〕(経営者)	お客様の様子	・年配の客に比べて、若い客層は財布のひもが固い。給料もあまり上がっていないようで、家に花を飾る余裕はなさそうである。贈答品も単価が低い。
		一般小売店〔贈答品〕(経営者)	お客様の様子	・景気が良い客に対する売上は伸びているが、大半の客はマイナスである。伸びているところと伸びていないところと大きく二極化し、全体ではプラスマイナスゼロでバランスしている。
		一般小売店〔時計〕(経営者)	来客数の動き	・客単価が低い。
		一般小売店〔書店〕(経営者)	販売量の動き	・3か月前と変わりなく、給料が上がったという話も聞かない。不況の風はそのまま吹いている。
		一般小売店〔自然食品〕(経営者)	単価の動き	・比較的購入しやすいパンやお菓子などは売れるが金額の高い食品は動きが少ない。セールの問い合わせも多い。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・10月下旬まで暑さが続き、例年よりブーツ、コートなどの冬物の出足が悪い。
		百貨店(経理担当)	販売量の動き	・直接的な被害はなかったものの、台風の影響が非常に大きく、来客数・売上ともに減少している。ただし、北海道物産展は例年通り好調に推移している。
		百貨店(販売担当)	お客様の様子	・10月になって客の購買意欲はペースダウンし、先月までの勢いがなくなった。これからボーナス支給までの間は、増税前に本当に欲しいものを吟味すると思われ、売上が落ち込む。
		百貨店(販売担当)	お客様の様子	・10月に入っても秋物の動きは悪かったが中旬頃から動き出している。客からは購買意欲を感じられるが、購入には相変わらず慎重である。高額ブランドは好調である。
		百貨店(経営企画担当)	お客様の様子	・秋物衣料は、気温の高さや台風など気候の影響を大きく受けて全般に不調に推移している。高額品の需要も前年を上回ってはいるが、一時期のような伸びが感じられなくなっている。
		スーパー(経営者)	お客様の様子	・車で道路を走っていると、新車が多く目につき消費税増税を前に車を購入する人が増えていると感じる。地元ゆかりの大手スーパーが増税の前に出店し、中小スーパーとの格差が広がっている。大手スーパー、コンビニでは中身が良くて価格も手頃なプライベートブランド商品が増えており、消費者にとっては良いことである。10月の景気は、全体的にみれば良いが、中小企業及び消費者にとってはまだそれほどは良くない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	単価の動き	・ヒットする新製品も特になく、購買意欲が高まっていない。客単価は前年を下回る状況が続いており、小麦・油などの相次ぐ値上げもあって利益を圧迫している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・野菜の高騰が続くなかで、客単価は伸びていない。客単価が伸びないのは、必要な分の野菜だけを購入する厳しい状況の表れである。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・店頭では松茸やサンマなど秋の味覚や旬の食材を購入する様子が見受けられる。しかし、売上は、台風など気象の影響も受けている。
		コンビニ（企画担当）	来客数の動き	・来客数は依然として前年割れに変わりが無い。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・相変わらず来客数が前年割れの状況から回復しない。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・店舗の売上は前年を下回っており、低価格商品の方が売行きが良い。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・売上・来客数ともに顕著に伸張傾向ではあるが、景気の回復までには至っていない。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・販売量はやや横ばいであり伸びていない。来客数も変わっていないため、景気は良くなっていない。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数が売上を大きく左右する傾向が続いている。気温の低下とともに客足は出てきたが、欲しいものと予算を決め少しも妥協しない客が多く、景気が悪い状況となっている。
		衣料品専門店（販売企画担当）	販売量の動き	・時期的な要因を差し引いても、悪くなってきている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・前年並みの売上である。白物家電は良いがテレビは売れていない。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・法人関係で代替の話が増えてきている。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・客の出費に対する考え方は固く、価格による比較がシビアである。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・あまり良くない状態が続いている。消費税増税前の特需で多少は売れているが、あくまで消費税増税にともなう特需である。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	お客様の様子	・客は商品を買う時期を見極めている。
		高級レストラン（役員）	来客数の動き	・来客数は前年同期比を下回ったまま横ばいを続けている。消費税増税のニュースが増えるにつれて、財布のひもは固くなるばかりと感じる。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・客の8割程度は年金生活者で高齢者が多いため、季節の変わり目は、病気の人や友人の都合が悪くなる人が増え、売上の増加には繋がらない。
		都市型ホテル（営業担当）	販売量の動き	・客の動向をみてもあまり変化はなく、販売量は高水準で推移している。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・建築関係の客からは、受注が多くて忙しいという話を聞く。
		旅行代理店（経営者）	それ以外	・海外向けの国際線は回復しているが国内線の旅行客は減少している。秋の旅行シーズンでも量的な拡大基調は弱い。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・年末旅行の動きはさほど変化なく、追加分の年末・年始商品の動きも低迷している。期日の近い手軽な旅行や出張需要は多い。客からは、ボーナスや賃金の引き下げといった話も聞く。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・今月は台風の影響による取消等が増加し、販売量が伸びていない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・相変わらず夜の繁華街の客は少ない。客から聞く話では仕事の業績が良かった人は20%ほど、悪くなった人が20%ほど、変わらない人が60%ほどである。半年前や3か月前より乗車回数が減ってきているが、1乗車あたりの売上が増えているので売上は変わらない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・アフターファイブに使う金は、相変わらず渋い状況である。
		通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・客からの入電数（電話の掛かってくる件数）は増加しているが、新規申込等の販売数はあまり変化はない。

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
		テーマパーク (職員)	来客数の動き	・現状でも低い水準の集客状況に変化がみられない。
		ゴルフ場(企画 担当)	来客数の動き	・今月は台風の影響により入場者数がかかなり減少し、各ゴルフ場ともに予算には届きそうにない。しかし、予約数としてはそこそこあったので、景気はあまり変わらない。
		その他レジャー 施設[劇場] (職員)	それ以外	・売れる公演と売れない公演の格差が大きく、売れない公演は割引、もしくはプレゼント付きにするなど一般発売後に付加価値をつけて販売促進するケースが目立つ。
		美顔美容室(経 営者)	来客数の動き	・台風などの天災でキャンセルが多くなっている。
		美容室(経 営者)	お客様の様子	・この夏は暑かったため客足が悪かった。その反動で今月半ば頃までは来客数が多かったが、後半は台風の影響で客足が悪くなり、成績は悪い。
		設計事務所(職 員)	お客様の様子	・会社への来訪者の話や現場の打ち合わせのなかでは、景気が良いという話は聞かない。
	やや悪く なっている	商店街(代表 者)	販売量の動き	・10月には社員旅行や学校行事等があるが、今年はそのような行事の効果がなく売上が落ちている。
		商店街(代表 者)	単価の動き	・一時持ち直していた客単価が落ちてきている。主力の菓子では小口(6個入)の販売個数が、2か月連続で数量の多い(10個入)商品を上回っている。
		一般小売店[食 品](経営者)	販売量の動き	・次々と物価の上昇が続く一方、客の購買意欲は非常に低く、収入の伸びが極めて小さい状況である。販売量の実績は前年同月比で95%となっている。
		一般小売店[酒 類](経営者)	来客数の動き	・前月に続き10月も、3連休後は消費者が飲食店に足を運んでいない。閑散というほどではないが来客数は極めて少ない。アルコール類の注文が少なく、客単価が低く抑えられている。
		百貨店(経 理担当)	販売量の動き	・足元の売上は前年を大きく下回っている。数度に渡る台風の来襲や平年よりも高い気温という特殊要因だけでは説明できない景気の後退を感じる。
		百貨店(販 売促進 担当)	来客数の動き	・台風の影響のためか売上に勢いが無い。
		百貨店(営 業企 画担当)	来客数の動き	・直近1年近く前年比をクリアしてきたが、10月前半は大型台風など天候不順で来客数が落ち、その影響で売上は前年比マイナスである。また、消費税増税の決定で先行きの不安から購入率も低下傾向にある。
		スーパー(経 営者)	お客様の様子	・青物店や小規模飲食店における売上のジリ貧状態は一旦止まったかに思われたが、今月に入ってさらに悪くなっている。一般客の消費が冷え込んでいる。
		スーパー(店 員)	単価の動き	・大型店がオープンしたこともあり、1品当たり単価が安いものの販売が多く、値段が高い商品は動かない。
		スーパー(販 売促 進担当)	お客様の様子	・客1人当たりの買い上げ点数は、前年比103%と伸びているが、客単価は前年比で98%、売上は同じく91%と相変わらず上昇の兆しがみえない。
		コンビニ(エ リア 担当)	販売量の動き	・来客数は減少傾向にある。来客数がかかなり変わっていない店舗でも、いろいろな商品の販売数が落ちている。特に、弁当などの主要商品の販売が前年に比べて厳しくなっている。
		コンビニ(店 長)	来客数の動き	・台風の影響などの天候不順で来客数が伸びていない。
		家電量販店(店 員)	販売量の動き	・販売量の動きもさることながら、客単価も低下している。
		乗用車販売店 (従業員)	来客数の動き	・今月は少し客足が鈍い。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・車の販売台数は、前年の補助金終了後に比べれば良いが、先月と比較すると店舗、会社全体ともに減少しており、さらに厳しくなる。
		乗用車販売店 (従業員)	来客数の動き	・新型車効果で一時的に来客数は増えているが、特定の車種が売れるばかりで全体的には目標割れの厳しい状況である。工場への在庫数も目標に対して引き続き右肩下がりの状況である。
		乗用車販売店 (販売担当)	販売量の動き	・今月は7拠点中1拠点しか予算が達成できていない。予算に対して約70%の状況で推移している。
		一般レストラン (従業員)	お客様の様子	・当地の人は寒い時や雨の時は外に出ない。今月は台風の影響があり来客数が少ない。
		都市型ホテル (経営者)	来客数の動き	・来客数の回復が止まっている。現状程度で回復は終了しそうである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・10月に入っても年明け出発の商品の受注は少なく、例年に比べても問い合わせが少ない。年末を控えて財布のひもが固くなっている。消費税増税の影響を受けやすい高額商品に金が流れているように感じられる。
		タクシー運転手	お客様の様子	週末の日柄の良い日は結婚式も多く比較的良かったが、台風の影響で交通機関が止まることを心配して客は早めに帰宅したことから、夜の街の仕事が非常に悪かった。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・新規契約数が今期最低であり、例年と比べて半分近くにまで激減している。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・9月が決算期という取引先が多いため、10月になって仕事量が急に減っている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・新規の受注による設備の増設工事が減少傾向にある。
		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・客単価の動向がやや悪い。
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・先月と同様に今月もあまり客が来ない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・消費税増税のニュースが流れてから、客は無駄な出費を控えるようになってきている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・東京の方では景気が良いと聞かすが、地方ではまだ景気は良くなっていない。
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	単価の動き	・為替の変動や消費税増税を控えて、仕入メーカーからの価格改定（値上げ）が目立ってきている。今のところ販売量に変動はないが、この先の利益への影響が気になる。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・来客数、契約数ともに減少している。消費税率の引き上げが決まった直後には問い合わせも何件もあったが、月末になるにつれて減少している。テレビで来年4月以降の方が税金で戻る割合が高いなどと報じる番組も見かけるようになり、客足が鈍化している。
		その他住宅〔住宅管理〕（経営者）	お客様の様子	・得意先企業での事業縮小のため委託契約の見直しがあり、当社の売上も減少となる。まだまだ厳しい状態が続く。
		その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕（経営者）	お客様の様子	・媒体にかかわらず、広告を出した時の反響数が減っている。
		悪くなっている		商店街（代表者）
理美容室（経営者）	お客様の様子			・相変わらず安い店に流れ、誰も余分な金は使わない。
住宅販売会社（経営者）	お客様の様子			・客の様子は、消費税増税決定で影響で一旦ストップした感じである。
企業動向関連 (東海)	良くなっている やや良くなっている	○	○	○
		食料品製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・当地では式年遷宮により地域経済が活性化し、参拝客数が史上最高を記録するなど観光産業も大いに盛り上がっている。この先の20年に向けた取り組みの議論も重ねられており、今後の地域格差是正にも大いに期待をしたい。
		化学工業（総務秘書）	それ以外	・新聞紙上の上半期決算では過去最高の会社も多く、概ね良好に業績は推移している。不況時のコストダウン努力の成果に加えて円安や購買回復が利益を押し上げている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・円相場が安定しており堅調である。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・年末商戦に向けた出荷が好調である。特に米国向けの輸出は計画を上回っている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年末に向けてパーラー業界の設備投資が増加しており、製品の売行きが良い。
		輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	受注量や販売量の動き	・客先の生産計画が増産傾向で進んできている。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・住宅関連資材メーカーの物流量が増えている。また、先々の受注を見越した在庫量も増加し、空き倉庫を見つけるのが難しい状況である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
変わらない		輸送業（エリア担当）	受注価格や販売価格の動き	・売上は前年比で18.4%のプラスである。主要荷主の荷動きが少し良くなってきている。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・自動車産業が多い地域であるが、大手自動車メーカーやその下請、関連会社の大手では比較的景気が良いという話を聞く。末端の中小企業などでは、景気が良いというところまではいかない企業も多い。
		金融業（法人営業担当）	取引先の様子	・取引先の自動車部品メーカーの稼働率が上昇している。
		行政書士	受注量や販売量の動き	・荷動きが良い。
		公認会計士	それ以外	・消費税増税前の駆け込み需要が中小企業まで波及している。また、東京オリンピックの開催決定やアベノミクス等の前向きな雰囲気消費を刺激している。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・塗装業者や管線設備業者等では、消費税増税に先駆けて受注が急増している。特に職人を必要とする業種では人員が不足し、受注に追いつかないようである。一方、小売業、飲食業等においては、仕入の値上げや経費増加で苦戦している。
		会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・毎月何件か法人の決算を行うなかで、黒字になる法人が増えてきている。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・飲食店の来客数がやや増加しているという話は聞くが、当社の受注増加にまでは至っていない。
		化学工業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・原材料関係の値上がりに対して、売価への十分な価格転嫁ができない。
		化学工業（人事担当）	受注価格や販売価格の動き	・景気は少し上向いたと感じた時もあったが横ばいである。小売店での販売価格がやや上昇し、給与は一部の会社でしか増えていないので、消費意欲については結局変化はあまりない。
		窯業・土石製品製造業（社員）	受注価格や販売価格の動き	・稼働率の下がっている客が増えている。生産に追われている間は新規消耗品の評価試験ができないが、時間的に余裕があると他社ローコスト製品を試用し、他社の結果が良ければ失注するか価格を下げて対抗せざるを得なくなる。
		鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、発注量ともに横ばいを続けている。公共事業や消費税率引き上げ前の駆け込み需要など、明るい予測を描いているが、足元の受注量の増加に繋がらない。製造業や設備等への投資は、世の中全体の景気回復の後になるのだろうか。
		金属製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注量は横ばいの状態である。販売単価は上がらず、仕入れ価格が上昇している。
		金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・そこそこ物件も出てきて忙しくなりそうな兆しはある。ただし、来年度以降のような大型プロジェクトが足元には見当たらないので、気づいたら前年より仕事量が少ないのでは、という懸念もある。
		一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・特別割引など特典を用意すれば売れる状況である。全体的に引き合いが少なく、受注確実と思われていた案件が中止や延期になっている。米系大手携帯電話メーカーが発注を大幅に発注を減らしているという情報もあり、各国のEMS（電子機器受託製造サービス）には設備投資に慎重な様子がうかがえる。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・継続的に生産してきた製品でさえ価格の見直しを要求される。製品1点1点が、そのような環境となっている。
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比べて受注ペースは好調を維持している。アメリカ市場が順調であることと、最近ASEAN向け商品が出てきているためである。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・マンション・戸建住宅ともに売行きに一段落の感がある。
		建設業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・販売価格や受注時もしくは業務の見積自体が少し削られている状態である。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・原材料費の上昇などもあって荷主は運賃にシビアで、依然として値下げの要求もある。また、軽油など燃料価格の高騰がコストアップ要因になっている。しかし、一般雑貨の荷動きは、前年同月に比べて輸送物量は増えており、物量の増加により収益は好調である。
輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・企業は状況をみながら行動しているが、非常に慎重な構えである。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・到着荷物量はさらに伸びている。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・荷物の量が9月下旬から10月にかけて、前年同月比で少しずつ多くなっている。この動きは一見すると景気の上昇にもみえるが、消費税増税の報道を受けての動きとみている。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・個人を中心として不動産には動きがあるが、株価や円の動きも停滞しており、個人投資家も様子見が多い。新規の投資等には動けない状況である。
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・表面的には消費税率アップやアベノミクスで市況が活性化しているようにみえるが、現場ではそれほどの効果は現れておらず、売買の成立も今までと変わらない。
		不動産業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・ここ3か月間オフィス仲介の引き合いは変わらない。まだ、中小企業ではアベノミクス効果が出ていない。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・新規の提案等に対して、クライアントである企業側からは、広告予算の関係のためか、良い回答をもらえないことが多い。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・どの新聞も読まない無読者が、毎月増えてくることが危惧される。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	受注量や販売量の動き	・継続案件は好調であるが、下期の開始時期にもかかわらず、案件受注の見通しが暗い。
		その他サービス業〔広告印刷〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・問い合わせや見積依頼は増えているが、実際の受注にはなかなか結び付いていない。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・今月はここ2か月ほどの忙しさはなく、後半は少し間がある状態である。業界他社でも同様でそれほど忙しさはみられない。
		やや悪くなっている	紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者）	受注量や販売量の動き
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		・例年10月は、市場では受注販売量が増加する月であるが、前年割れの悪い状況が続いている。	
悪くなっている	—	—	—	
雇用関連 (東海)	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	・2～3か月前は法人利用が特に悪かったもので、それに比べ今はやや良くなっている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・正社員でなく非正規社員の求人数の上昇により、有効求人倍率は上昇している。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・求人数は3か月前比で120%を超えており堅調に推移している。これまで派遣社員の自己都合退職時には欠員補充をしないケースが3割程度あったものの、直近3か月においては90%以上の派遣欠員時の交代発注を得るなど景気の回復がうかがえる。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・周辺企業からのシステム開発案件が徐々に動き出している。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	求人数の動き	・国内の自動車生産は増産体制にある。それにともない求人数の増加がみられる。しかし、全国的に募集広告を掲載しても、問い合わせ数、面接人数、採用人員数ともに良くなく、雇用に至るまでは苦戦をしている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・前月の新規求人数は前々月比で0.6ポイント減少、前年同月比で1.5ポイントの減少となっているが、有効求人数では、前年同月比5.3ポイント増加している。今月の新規求人数は、前月に比べ2割増と、大きく増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は増加しており、製造業でもわずかではあるが増加を続けている。
		民間職業紹介機関（営業担当）	周辺企業の様子	・中小企業を支援する業務のなかで、具体的な相談内容が販路拡大や事業拡大というテーマで増加傾向にある。また、求人数についても増加傾向が継続しており、支援は、販路拡大や事業拡大から、人材確保へとという流れが見受けられる。
		変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		人材派遣会社(社員)	求職者数の動き	・若年層の転職者の情報が乏しい。
		人材派遣会社(営業担当)	それ以外	・株価は14,000円台に戻しているが、肌感覚として景気回復という実感はない。
		職業安定所(職員)	雇用形態の様子	・全体的に求人数は増えてきており、製造関係の求人も増えてきているが、正社員の求人はあまり増えていない。
		民間職業紹介機関(営業担当)	採用者数の動き	・企業からの求人件数は引き続き堅調に推移しているものの、求職者とのマッチングが合わないため採用数が飛躍的には伸びていない。
		その他雇用[広告代理店](求人広告担当)	周辺企業の様子	・求人広告は、特別増えているわけではないが減ってもおらず、変わらない。
	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、前年同月比で減少に転じ、有効求人倍率は低下傾向へと転じている。
悪くなっている	—	—	—	

6. 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)	良くなっている	住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・受注高は前月比倍増と大幅な伸びを示し、直近の3か月も前月比プラスで好調に推移している。なお、9月末までの当該状況については、現行の消費税率が適用される請負工事契約の締結時期に伴う軽減措置が大きな要因といえる。
		一般小売店[精肉](店長)	販売量の動き	・来客数のみではなく、外注も増えているように感じている。
	やや良くなっている	一般小売店[事務用品](店員)	お客様の様子	・客からの相談案件が徐々に増加しており、販売見込みも増えている。
		スーパー(総務担当)	販売量の動き	・気温やほかの要因はあるものの、今月を含め直近2か月においては、菓子、果物及び酒などの嗜好品の販売数が前年同月を上回る状況が続いており、景気はやや良くなっていると感じている。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・小型車を中心に、受注が好調に推移している。
		乗用車販売店(経理担当)	販売量の動き	・10月の自動車販売量は前年同月比110%となり、当該比が74%であった7月と比較すると上向きの状況にある。
		自動車備品販売店(従業員)	お客様の様子	・来客数については前年同月と比べると依然として厳しい状況にあるが、販促に対するレスポンスが良くなっており、客単価の上昇につながり、また、スタッドレスタイヤの動きも活発になってきている。全体としては3か月前の状況よりやや良くなっている。
		住関連専門店(店長)	お客様の様子	・一過性の事象としてとらえているが、消費税率引上げの駆け込み需要により、新築物件を中心とした需要が増加している。
		その他専門店[ガソリンスタンド](経営者)	販売量の動き	・燃料単価は仕入価格及び売上価格ともに上昇しているが、販売量が良くなってきている。
		その他小売[ショッピングセンター](統括)	来客数の動き	・来客数が前年同月比105~110%となっており、当該数の伸びに堅調さを感じる。
		一般レストラン(スタッフ)	来客数の動き	・来客数が前年同月を上回り、順調に推移している。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・客の業種により業況には格差があるが、当店については前年同月比を多少上回った状況である。
		観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・10月に入り、地元のグループ客を始め、40人程度のグループ客の来館が好調であり、また、宿泊客数については前年同月比約10%伸びている。
		都市型ホテル(スタッフ)	販売量の動き	・全体の売上は前年同月比微増している。中でも宿泊部門及び宴会部門の売上が好調に推移しており、特に宿泊部門においてはインバウンドを中心に前年同月比2けた増となっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
変わらない		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・企業における出張件数が伸びており、また、手配先も混雑しているケースが多く、人の動きが活発になっている。
		通信会社（職員）	それ以外	・地域全体のイベントなどにおいて、人や物の動きに力強さが感じられることにより、消費意欲も刺激されていると感じている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・急に気温が下がり、防寒衣料の動きに期待していたが動きは鈍く、来客数についても前年同月を下回っている。なお、全体としては3か月前の状況とほとんど変わらない。
			単価の動き	・セールなどの集客力のあるイベントを開催した場合においては、ある程度の人出はあるが、従来より客単価が低下しているため、想定どおりの売上には至らないケースが多い。なお、全体としては3か月前の状況とほとんど変わらない。
		一般小売店〔鮮魚〕（従業員）	販売量の動き	・売上については、都市部は前年同月比100%を超えておりやや回復の兆しが見られるが、他の地域については低迷状態にある。なお、全体としては3か月前の状況とほとんど変わらない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・売場別に格差はあるが、セット販売が多少不調傾向にある。なお、全体としてはほぼ計画通り推移しており、3か月前の状況とほとんど変わらない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・婦人服の各ショップをみると、固定客をしっかりと確保している販売員が存在する売場以外においては予算の達成ができない状態になっている。なお、全体としては3か月前の状況とほとんど変わらない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客の状況については、3か月前とあまり変化が無いように感じている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・10月に入り台風の影響も重なり、野菜相場の高騰による単価の上昇が多少みられるが、それ以外の商品の動向については変化はみられていない。全体としては3か月前の状況とほとんど変わらない。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・来客数については、10月前半は気温が高かったことより前年同月を下回っていたが、10月中旬ごろより気温が低くなったことに伴い増加した。なお、全体としては3か月前の状況とほとんど変わらない。
		スーパー（店舗管理）	競争相手の様子	・来客数、販売量及び単価の増減は企業間競争や仕掛けの結果であり、他社の業況をみても景気が良いとは判断できない。全体としては3か月前の状況とほとんど変わらない。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・売上については、前年同月と比較すると極端に悪化しており、3か月前の競合店出店に伴う落ち込み状況が続いている。
		コンビニ（店長）	それ以外	・売上については前年同月比が100.3%となり、直近の1年間において初めて100%を上回り、ようやく下げ止まったように感じている。しかし、当該伸び率は1%にも満たない状況にあることより、3か月前の状況とほとんど変わらないと考えている。
		コンビニ（店舗管理）	単価の動き	・高額商品においてヒット商品を生み出せたが、他の商品の買物により調整されている模様であり、最終的な客単価は変わらなかった。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・景気回復のニュースはよく聞けるが、一般の衣料品販売店の店頭においては消費税率引上げ前の駆け込み需要も無く、売上の確保が難しい状況にある。なお、全体としては3か月前の状況とほとんど変わらない。
		衣料品専門店（総括）	お客様の様子	・広告を投入しても、単に値段が安いのみでは来店にはつながらず、今の時期に必要な商品を考え、客が要望する商品を手頃な価格で掲載しなければ来店には至らない状況にあることより、客の目が厳しくなっていると感じている。なお、全体としては3か月前の状況とほとんど変わらない。
家電量販店（店長）	販売量の動き	・消費税率引上げが決定したが客に買物を急ぐ様子は無く、3か月前の状況はほとんど変わらない。なお、来年の3月までは駆け込み需要は見込めないと予想している。		

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
		乗用車販売店 (役員)	販売量の動き	・エコカー補助金のあった前年9月と同等の販売台数及び売上を確保しており、また、新型車効果が続いており、収益状況も前年同月をかなり上回っている。なお、全体としては3か月前の状況とほとんど変わらず、消費税率引上げを踏まえてこの状態はしばらく継続するものと考えている。
		その他専門店 [酒] (経営者)	来客数の動き	・飛び入りの客が増加している気配はあるが、景気が良くなっているとは思えない状態が続いている。
		その他専門店 [医薬品] (総務担当)	来客数の動き	・自動車を利用して来店する客が大多数であるため、ガソリン価格の高止まりが来店頻度の低下につながっている模様である。なお、食品の廉価販売により集客を図っているが結果は出ていない。また、化粧品においては、大手国内化粧品メーカー問題の影響により美白系商品の売上が減少し、その余波が基礎化粧品にまで波及している。全体としては3か月前の状況とほとんど変わらない。
		高級レストラン (スタッフ)	販売量の動き	・これまで低迷状態にある法人接待需要においては、過去10年で最高の業況にある大手建築業界からの利用が増加しているが、売上全体の数字を押し上げるには至っていない。なお、全体としては3か月前の状況とほとんど変わらない。
		一般レストラン (店長)	来客数の動き	・海外の観光客は多少戻りつつあるように感じるが、国内の客はまだ回復の兆しはみえず、全体としては3か月前の状況とほとんど変わらない。
		観光型旅館 (スタッフ)	来客数の動き	・総売上は前年同月比123%、宿泊単価は同102%、宿泊人数は同121%となった。なお、宿泊人数のうち、団体客については当該比129%、個人客は同113%と好調であった。また、インバウンド客も好調に推移した。全体としては3か月前の状況とほとんど変わらない。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・7月の後半から売上高が失速し、前年同月割れが8～9月まで続いたが、10月はようやく4か月ぶりに前年同月を上回った。宿泊部門は来客数が当該月より約5%伸びたが単価はマイナスとなり、宴会部門は婚礼が伸びた。一方、レストラン部門の売上は前年同月並みとなった。なお、全体としては3か月前の状況とほとんど変わらない。しかし、実感としては、個人消費は消費税率引上げに伴う駆け込み需要が増えるなか、他の消費は抑えていると感じ、先行きは楽観視できない。
		タクシー運転手	販売量の動き	・ビジネス客の利用はあるが、夜の繁華街への外出は業態により差があり、全体としては3か月前の状況とほとんど変わらない。
		通信会社 (役員)	販売量の動き	・下半期に入り、新たな施策を含めて契約獲得活動を強化しているが、契約獲得数の前年同月比の伸び率は取扱商品のなかでも格差があり、方向感は定まっていない。なお、全体としては3か月前の状況とほとんど変わらない。
		通信会社 (営業担当)	販売量の動き	・新規取扱メーカーのスマートフォンが発売となったが、当店における取扱は月末からであったことにより、当該効果はまだ感じられていない。ただし、タブレット販売が好調であったため、新規の販売台数は安定している。なお、全体としては3か月前の状況とほとんど変わらない。
		通信会社 (役員)	お客様の様子	・加入状況がここ数か月横ばいの状況が続いている。
		テーマパーク (職員)	来客数の動き	・来客数は前年同月比で横ばいの状況にある。具体的には、国内の一般団体客は当初予約が好調であったが、台風などの影響によりキャンセルがあり前年同月並みとなっている。一方、インバウンド客は前年同月と比較して好調に推移しているが、個人客については前年同月と比較すると、動きが鈍い。なお、全体としてはほぼ前年同月並みの状況である。
		競輪場 (職員)	単価の動き	・3か月前と比べ、1日当たりの売上額はもとより客1人当たりの購買額にも変化がみられない。
		その他レジャー施設 (職員)	お客様の様子	・大人の入会数が退会数を上回ったが、依然として会員総数が伸びてこない状況にある。

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
	やや悪く なっている	住宅販売会社 (従業員)	来客数の動き	・9月の受注数については、現行の消費税率が適用される請負工事契約の締結時期の影響に伴う駆け込み需要により、通常の約3倍となった。なお、10月以降においては、新築の受注は急速に冷え込む傾向にあるが、リフォーム需要は依然好調に推移しており、全体としては3か月前の状況とほとんど変わらない。
		一般小売店〔書籍〕 (従業員)	販売量の動き	・今月を含め直近の数か月においては、来客数及び販売点数ともに、前年同月より減少傾向にある。なお、来客数については、特に夕方以降が伸びず、また、週末についても厳しい状況にある。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・台風などの外的要因もあるが、客の様子をみると、冬物商品やトレンド商品が動く時期にもかかわらず買い控えがみられる。また、諸物価が高騰する状況においては、し好品は優先順位が低く縮小ムードになっている。
		百貨店(営業担当)	来客数の動き	・前月との比較では多少改善しているが、台風の影響や天候不順により来客数については前年同月割れとなっており、また、購買率の低迷により厳しい状況にある。
		百貨店(一般顧客訪問担当)	販売量の動き	・天候要因もあり、商品の動きが悪くなっている。
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・3か月前と比較すると回復している品目もあるが、目的買いの客が多く売上の増加の気配はみられない。また、来客数及び客単価ともに低下している。
		衣料品専門店 (経営者)	お客様の様子	・朝晩冷え込むようになり、客は秋冬物商材に興味を持っているようであるが、生活費が上昇している現状においては購買には結び付いていない。全体としては3か月前よりやや悪くなっていると認識している。
		衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・今月については、17日までは従来どおりの販売量であったが、18日以降は非常に悪い動きが続いている。なお、オーダースーツの販売を始めてから36年になるが、このような経験はこれまでに無く、当該要因も全く見当たらない。全体としては3か月前の状況よりやや悪くなっている。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・中古車販売に関しては目標台数をクリアしているが、新車販売及びサービスの売上については引き続き悪化傾向が続いている。なお、全体としては3か月前よりやや悪くなっている。
		通信会社(店舗統括)	お客様の様子	・現金キャッシュバックのイベントを行っても、以前より客の反応が悪くなってきている。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・今年に入り美容業界全体の売上状況が悪化している。来客数についても毎月前年同月割れが続いているが、当該要因が見当たらない。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・消費税率引上げに伴う駆け込み需要がほぼ終了し、一服感がある。具体的には、リフォーム需要はあるものの、新築に関しては完全に半減状態となった。なお、全体としては3か月前よりやや悪くなっていると認識している。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・10月以降の工事請負契約については消費税率が8%を適用されることもあり、客の動きが鈍くなったと感じている。
			悪く なっている	スーパー(統括)
タクシー運転手	来客数の動き			・今月は週末の台風などにより天候が悪く、人出が少なかった。また、消費税率引上げ決定の影響に伴い、夜の繁華街においても人出は同様であることにより厳しい状況にある。
企業 動向 関連 (北陸)	良く なっている やや良く なっている	—	—	—
		繊維工業(経営者)	受注量や販売量の動き	・まだまだ勢いは弱いですが、輸出関係を中心に受注面では前年同月を多少上回ってきている。
		繊維工業(経営者)	受注量や販売量の動き	・3か月前と比較すると、用途別の受注状況が変化していることもあり、全体の当該状況はやや良くなっている。
		プラスチック製品製造業(企画担当)	受注量や販売量の動き	・消費税率引上げの影響に伴い、受注量がかなり増加している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・欧米からの受注量が増えており、また、国内における受注量も増加傾向にある。
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・各社とも、人手不足や資材不足により、工期に追われる多忙な日々であることより、3か月前の状況よりやや良くなっている。
		建設業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・工事量の増加により受注時における過度な価格競争が緩和され、受注時の処理費が改善傾向にある。
		輸送業（配車担当）	受注量や販売量の動き	・前月に引き続き、住宅関連の物量が来年の消費税率引上げの影響により、荷動きが活発な状態が継続している。なお、全体としては3か月前の状況よりやや良くなっている。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・取引先によっては売上や利益で苦戦している先も多いが、各種指標が上向き加減にあり期待感は感じられる。全体としては3か月前の状況よりやや良くなっている。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・飲食チェーンを展開している企業の損益が好転している模様であり、当該要因は多少ではあるが個人消費の増加に伴うものであると感じている。
		司法書士	取引先の様子	・前月より更に分譲マンションの売行きが良く、新規の住宅建築の動きも多い。全体としては3か月前の状況よりやや良くなっている。
	変わらない	食料品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・商品の販売単価をみると安価な商品群が上昇し高付加価値品が低下しており、全体的には売上が増加しているものの売上総利益額が伸びず、収益が上がらない状況にある。夏以降当該状況が続いており、収益性の改善には商品群のリニューアルの必要な時期が到来している。なお、全体としては3か月前の状況とほとんど変わらない。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・当社の受注及び売上の推移は、横ばい状況である。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・開発関係は非常に多忙であるが、量産品の生産量については直近の数か月間、同等のレベルで推移している。なお、全体としては3か月前の状況とほとんど変わらない。
		税理士（所長）	受注価格や販売価格の動き	・住宅関係は、消費税率引上げ前の駆け込み需要により、現状においては受注が伸びているが、今後の状況については心配している。また、建設工事については受注及び発注ともに多いが、円安による建設資材の値上がりや建設業者数の減少などにより、工事が進捗しない状況が続いている。なお、全体としては3か月前の状況とほとんど変わらない。
	やや悪くなっている	不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・仕事が無いという業者も増加しており、3か月前と比較すると受注や販売の動きが鈍っている状況にある。
	悪くなっている	—	—	—
	雇用関連 (北陸)	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（編集者）	求人数の動き	・掲載件数が多少増加している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・大手自動車メーカーを始めとした製造業の期間工などの求人が前月から堅調であることに加えて、10月は短期の求人が増加し、また、求人単価も上昇している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数の伸びは順調であり、また、回復が遅れていた正社員の求人についても多少ではあるが増加してきている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は増加傾向にあり、製造業においても前年同月比13.8%増加した。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・一部の産業においては求人数が一時的に微減しているが、全体的には求人数が安定しており、3か月前の状況よりやや良くなっている。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・今年上期と前年同期を比較すると派遣求人数は18%伸びているが、ミスマッチが多く成約数は横ばい状況にある。なお、今月の状況については3か月前よりやや良くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	人材派遣会社 (役員)	求人数の動き	・最近では派遣社員の交代要員に伴う需要であり、発生件数は増加しているが、専門職の経験やスキルを問われるため、人材の手当てが難しい状況にある。ただし、全体としては3か月前の状況とほとんど変わっていない。なお、正社員の増員より派遣社員や契約社員の利用が根強い企業は減少していないため、今後景気が良くなれば人材派遣業界においても同様の傾向が期待ができる。
		人材派遣会社 (社員)	求職者数の動き	・年末年始に向けて、短期や単発の仕事の求人募集広告を出しても応募者が少なく、良い結果につながらないことが少なくはない。なお、全体としては3か月前の状況とほとんど変わらない。
		学校 [大学] (就職担当)	求人数の動き	・求人数については、前年同月より多少増加しているが、全体としては3か月前の状況とほとんど変わらない。
	やや悪くなっている	新聞社 [求人広告] (担当者)	求人数の動き	・10月の求人広告の売上は、前年同月比75%であった。
	悪くなっている	—	—	—

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 (近畿)	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・秋冬商材に動きが出始めている。
		一般小売店 [食料品]（管理担当）	販売量の動き	・金額の高い商品が昨年よりも売れている。
		一般小売店 [衣服]（経営者）	販売量の動き	・月末になって気温が下がってきたので、秋物商品が売れ出している。
		一般小売店 [酒]（社員）	単価の動き	・良い商品さえあれば、単価が高くても動きがあるほか、まとめ買いの数量が増加傾向にある。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・天候不順で季節商品の動きは鈍いものの、外国人客や外商顧客による高額品の購入が依然として好調を維持しており、売上も前年を上回る見込みとなっている。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・富裕層の優良顧客のうち、今までの買上額の多い顧客に絞った催しでは、美術品や海外高級ブランド品の販売点数が過去最高となり、超高額品も飛ぶように売れた。
		百貨店（外商担当）	販売量の動き	・時計や海外ブランド品、美術品が依然として好調に動いている。また、外商の得意客を招いてのホテル催事の売上も過去最高を記録している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数は増えておらず、売上は引き続き厳しいが、買上点数が増えることで、1人当たりの購入金額は増えている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・気温が下がって冬物が動き始めたほか、単価も上昇している。少し良い布団やブランド衣料、紳士靴などが顕著で、意識的に単価を上げた商品も好調に動き始めている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・野菜の高騰による単価の上昇や、一般食品の値上げに対応した消費者のまとめ買いなどで、売上は若干増えている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数が増加しているので、商品在庫を従来よりも1割ほど増やし、欠品率を低くしている。
		衣料品専門店（営業・販売担当）	お客様の様子	・最近来店していなかった客が来店し、購入するようになっている。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・消費税増税を控え、太陽光発電やリフォーム、高額家電の引き合い、販売量が増加傾向にある。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要か、新車の販売が好調である。
住関連専門店（店長）	販売量の動き	・昨年に比べると少ないが、コンスタントに受注が増えている。ただし、消費税率引上げ前の駆け込み需要の可能性もあるので、楽観視はできない。		
住関連専門店（店員）	販売量の動き	・気温の変化に伴い、販売量が増えてきている。		

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
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・今秋向けに力を入れてきたウェディングパーティー獲得強化策の効果が出ており、売上が伸びている。
		その他飲食 [コーヒー ショップ]（店 長）	来客数の動き	・前年に比べて来客数、客単価共に回復傾向にあり、ここ3か月は上昇トレンドとなっている。
		観光型旅館（経 営者）	販売量の動き	・団体客が増加し、単価も上昇している。
		都市型ホテル （スタッフ）	販売量の動き	・宿泊は引き続き好調であり、宿泊客数、客室単価共に前年を上回っている。特にビジネス客の動きが活発である。一方、宴会は件数こそ前年並みであるが、単発の大型会合の受注がなく、金額では前年比マイナスである。
		都市型ホテル （総務担当）	来客数の動き	・宿泊稼働率が前年を上回っており、高稼働率が継続している。
		旅行代理店（広 報担当）	お客様の様子	・消費税の増税が発表され、耐久消費財に消費が流れると思っていたが、ここへきて年末年始が9連休となる客を中心に、国内旅行の申込が増えてきている。冬のボーナス増に期待している客も多い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・流し営業での客の乗車機会は、確実に増加している。
		タクシー運転手 通信会社（経営 者）	お客様の様子 お客様の様子	・客の流れが良くなっている。 ・建築関係を中心に、消費税増税の駆け込み需要がみられる。
		パチンコ店（店 員）	来客数の動き	・昨年よりも来客数が増えている。
		その他レジャー 施設 [イベント ホール]（職 員）	それ以外	・奈良の観光地では、土日や祝日は当然ながら、平日も休日かと思えるほどの人出であった。ここ数年はこのような記憶がない。
		その他サービス [コインランド リー]（経営 者）	来客数の動き	・季節の変わり目で、新規来店客やリピート客がやや増えている。
		住宅販売会社 （経営者）	競争相手の様子	・当社の主力である戸建住宅や戸建用地の流通では、顕著な動きがみられないが、投資用物件は利回り重視ながらも、活発な取引が行われている。
		住宅販売会社 （総務担当）	販売量の動き	・9月までは、消費税増税の駆け込み需要で前年よりも大きい伸びとなった。その反動減については、現状はそれほど大きく落ち込んでいない。
	変わらない	商店街（代表 者）	お客様の様子	・週末しか売上が伸びなくなってきた。平日の客足の引きが早い。
		一般小売店 [時 計]（経営者）	来客数の動き	・しのぎやすい気温になってきたお陰で、来客数が戻ってきている。全体の単価は低く、売上には結びつかないものの、来客数が安定して増えている。
		一般小売店 [精 肉]（管理担 当）	販売量の動き	・8、9月の勢いが完全に10月で変わっている。なぜかは分からないが、10月は全体的に悪く、年末を前に不安な動きである。
		一般小売店 [衣 服]（経営者）	販売量の動き	・冬物商材の動きが鈍い。まだ本格的な寒さが実感できない影響かもしれない。
		一般小売店 [菓 子]（営業担 当）	販売量の動き	・進物の売上は今月も低迷している。売れるのは低価格商品ばかりで、なかなか売上に結びつかないのが現状である。
		百貨店（売場主 任）	販売量の動き	・10月に入っても気温が下がらず、台風による雨の影響もあり、秋物需要が激減しているが、バーゲンや催事、物産展などの売上は好調で、景況感が悪くなっているとはいえない。
		百貨店（売場主 任）	お客様の様子	・今月は天候不順もあって、アパレルを中心に厳しい内容となり、売上目標は未達の予定である。大型改装により、来客数は倍以上に増えてきているが、来客数に比例した売上の伸びがない。依然として客が商品を見る目は厳しく、不要不急の商品は購入を控え、商品価格を厳しく評価する傾向は変わらない。
		百貨店（売場主 任）	来客数の動き	・高額品や限定品といった価値のある商品や、必要としている商品に買物が集中し、食品関係の人气が目立つ。その一方、まだまだ消費全体の動きは鈍く、先行きも不透明である。
		百貨店（企画担 当）	お客様の様子	・来客数は増えているものの、売上につながっていない。少し気温も下がって、購買意欲が高まると期待していたが、今のところは効果が出ていない。

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（商品担当）	販売量の動き	・台風が多かったことで来客数が減り、売上が一時的に減少している。特に婦人服の減少が目立つ。また、消費税の増税が決まって、少しラグジュアリーブランドや宝石などの高額品の売上に影響が出ている。駆け込み需要が年明けに始まるまでは、今のような買い控えの状態が続く。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・10月に入って売上が思わしくなく、販売量も減っている。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・今月は台風の接近などで雨の日が多く、来客数が減少したことで、売上は大変苦戦している。おせち料理や福袋の予約は高額商品から動いているが、売上全体の押し上げにはつながっていない。
		百貨店（商品担当）	販売量の動き	・10月は天候、気温が安定せず、週末の台風の影響もあり、やや厳しい状況である。衣料品では、トレンド商品は動き出しているが、量的には全体をけん引するまでには至っていない。
		百貨店（外商担当）	来客数の動き	・10月はまだまだ暑さが続き、秋物衣料の動きが悪い。ただし、高額品の時計は依然として好調に動いている。
		百貨店（マネージャー）	来客数の動き	・台風や不安定な気温の影響もあるが、消費税増税の発表後も高額品は好調に動いているものの、生活関連商品の動きが先月ほどは良くなく、落ち着いた推移となっている。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・いくら味が良くて、値打ちのある商品を並べても、値段が高ければ売行きが悪い。値ごろ感を出して買いやすくするなど、販売方法を工夫している。
		スーパー（経営者）	競争相手の様子	・生鮮品は相場の影響もあって堅調に推移しており、値ごろと判断されれば、ちょっと良い商品も動きが活発である。ただし、保存ができ、品質に差がないような加工食品や消耗品類は動きが鈍く、チラシ価格も前年比で低下傾向にある。所得が必ずしも増えていないなかで、メリハリをつけた消費行動が顕著になっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・販売量や顧客の購買動向に大きな変化はなく、食料品を中心に必需品の動きもほぼ横ばい傾向にある。一方、気象条件が不順で季節品の動きが鈍く、全体としては厳しい状況となっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・月前半は真夏日などの異常気象で、季節品を中心に大幅な販売減となり、大苦戦の状況となった。ただし、月後半は気温も昨年並みとなり、回復傾向にある。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・来客数が前年比で97%と、ここ数か月は同じような動きとなっている。売上も同様であり、客単価は前年と変わらない。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・売上の動向は底堅い状況ではあるが、増加する気配はあまり感じられない。関東エリアに比べると、やや伸び悩んでいる。
		スーパー（広報担当）	お客様の様子	・客単価は上昇傾向となっている。ただし、農産、畜産物の相場上昇の影響が大きく、逆に販売点数は減少している。必需品の購買意欲はみられるものの、プラスチックの出費は抑える傾向となっている。
		スーパー（社員）	競争相手の様子	・肉や野菜などの生鮮食品の価格が上がっているにもかかわらず、広告売日を中心に売上は堅調に推移している。ただし、先月と今月は当社の商圏内に競合店が相次いで出店したことで、競争が厳しさを増しており、来客数の減少している店舗が増えている。
		スーパー（販売担当）	お客様の様子	・客の様子をみていると、目替わり商品やナショナルブランドの目玉商品は朝から走ってでも購入するが、お買い得商品以外を買い回ることはなく、目的の商品だけを買って求める状況が続いている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・プレミアム商品などの売上は相変わらず好調で、客単価は上がっているが、来客数が減少しているため売上は横ばいである。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・ここ数年は全体的に横ばいであるが、たばこ販売の落ち込みを弁当や総菜、コーヒーなどの商品が補い、かろうじて持ちこたえている。
		コンビニ（店員）	販売量の動き	・近隣の競合店に客が流れ、売上の低迷が続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（広告担当）	お客様の様子	・大きくは変わっておらず、大手メーカーはアベノミクスの影響で効果が出ている一方、小売業界にはまだ変化がみられない。
		衣料品専門店（販売担当）	お客様の様子	・物価だけが上がり、給料が変わらなければ、実質的には給料の減少につながるという意見の客が増加している。
		家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・消費税増税前の買い控えが起きている様子である。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・アベノミクスで上向いたと思われたが、不安定な状況が続いているため、客が慎重になっている。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・月前半の受注量は良かったが、後半の伸びが今一つである。自動車取得税、エコカー減税の動向も気になる。
		乗用車販売店（営業担当）	単価の動き	・今月は軽自動車の商談が多く、収益面ではなかなか伸びない。
		乗用車販売店（営業企画）	単価の動き	・卸売価格が若干上昇したが、例年よりは低い。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・販売量は前年と変わらない。
		その他専門店〔宝飾品〕（販売担当）	お客様の様子	・購入目的の客が少ない。
		その他専門店〔スポーツ用品〕（経理担当）	販売量の動き	・円安による物価上昇が顕著となっている。当社でも今月から本格的にコストアップによる値上げが始まる。
		その他小売〔インターネット通販〕（企画担当）	お客様の様子	・気温の高い状態が続き、コートやセーター、冬物布団など、季節商材の動きが鈍い。朝晩が冷え込むようになって、ようやく動きが出てきたが、本格的な動きには程遠い。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・予約や、団体の貸切などが入っているときは良いが、予約以外の来客が少ない日がある。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・近隣に新店舗がいくつか開店したものの、あまり客が入っていないようだ。商店街も人通りが少ない。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・来客数の傾向をみると、依然として大阪市内は前年に届かない一方、大阪市周辺は前年をクリアしている。大阪市内の商業施設に左右されている状況であり、ここ数か月間は同じ傾向が続いている。
		一般レストラン（店員）	お客様の様子	・新規客も少ないが、常連客にも変化がみられない。客単価もさほど変わっていない。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・元々、団体観光客が増える時期ではあるが、団体客、個人客共に前年よりも好調である。
		観光型旅館（経営者）	それ以外	・続けざまに発生した台風の影響や国道の通行止めにより、京阪神地域からの客足が途絶えた状況となっている。
		観光型旅館（団体役員）	来客数の動き	・宿泊の総売上、1人当たりの消費単価、宿泊単価、総宿泊料金のいずれも、引き続き前年を下回っている。
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・季節外れの台風で各地に被害が出ている。酷暑も終わり、過ごしやすい季節が到来したかと思ったが、一気に気温が下がり、食欲の秋はそう長く続かないようである。2～3か月前と比較しても景気の大きな変動はない。
		都市型ホテル（マネージャー）	来客数の動き	・客室部門は依然として海外からの観光客が好調に推移しており、全体の収入を押し上げている。一方、食堂部門も前年を上回っているが、宴会部門は伸びていないため、全体的に良くなっているとは思えない。
		都市型ホテル（客室担当）	単価の動き	・台風の影響を受けながらも、稼働率、客室単価共に前年を上回っており、売上は前年比で110%となっている。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・国内旅行は関東のテーマパークや、伊勢・志摩、出雲方面の好調で、順調に推移している。海外旅行は悪かった昨年を超えてきているが、大幅増とはいかず、全体で何とか前年を上回る状態が続いている。
		旅行代理店（店長）	お客様の様子	・来客数が減っている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・いつものように雨や台風の際には客が増えるが、それ以外は通常どおりの落ち込みとなっている。

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
		タクシー運転手	競争相手の様子	・消費税の増税が決定し、急に消費マインドが弱くなっている。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・景気が良くなった印象はない。
		その他レジャー施設〔飲食・物販系滞在型施設〕（企画担当）	お客様の様子	・天候要因により集客状況はやや不調であるが、買物の傾向などに大きな変化はない。消費税増税が決定したものの、今のところレジャー消費に影響らしきものはみられない。
		美容室（店長）	販売量の動き	・今月の売上は比較的良かったものの、8、9月と合計すると変わらない。
		美容室（店員）	販売量の動き	・今年は成人式の前に写真を撮っておく人が多く、売上は伸びているが、通常のカットやカラー、パーマなどは平年並みとなっている。
		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	・前年を上回ってきた勢いも一度落ち着いたようである。古いタイプの店舗が多い関西地区の売上は、全国と比べてもあまり良くない。
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・消費税増税の決定で駆け込み需要はあるが、建築、土木共にコストが上っており、以前よりも利益率は下がっている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・テナント企業は引き続きコスト重視のスタンスとなっており、立地改善や人員増による賃借面積の増加といった前向きな需要は乏しい。
		その他住宅投資の動向を把握できる者〔不動産仲介〕（経営者）	販売量の動き	・全体的な景気は横ばいで推移している。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	販売量の動き	・マンション販売では、9月末の駆け込み購入はそれほど大きくなかった。新しく発売されている物件に関しても、以前よりも好調という状況ではない。
	やや悪くなっている	一般小売店〔珈琲〕（経営者）	それ以外	・消費税増税の決定に伴い、高額商品に対する投資や支出が増え、不動産の購買意欲も高まっている。その一方、当社の売上は減少している。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	お客様の様子	・製造業などは受注状況が良く、景気が上向いているとの話は聞かれるが、大阪ではいまだに大量のリストラが行われるなど、上場会社を含めた企業の苦勞が伝えられている。それに伴い、主婦などの間で防衛本能が働き、財布のひもがまた締め直されている。
		一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	お客様の様子	・当店の客でも月2回の買物が1回に減るなど、日用品や食料品については消費マインドが冷め、節約志向が強まっている。
		一般小売店〔菓子〕（経営企画担当）	販売量の動き	・今年10月現在と7月の売上前年比を、各地区別に上位5店舗の平均で見ると、関西は10月が80.2%で、7月が91.8%、関東は10月が103.7%で、7月が100.4%、中部は10月が95.4%で、7月が89.6%、中国は10月が101.7%で、7月が119.2%となり、各地区合計の平均は10月が88.9%で、7月が96.7%である。10月に入っても状況としてはあまり変わらないが、特に関西地区で悪い状態が続いている。
		一般小売店〔花〕（店長）	それ以外	・夏の猛暑で花の相場が上がっていたが、最近は秋らしくなり、花の供給量や価格も安定しつつある。ただし、行楽シーズンで販売量は減少している。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・今月は高めの気温や台風が続いた影響で、売上は計画を下回る厳しい状況である。10月は秋物の主力アイテムとなるセーター、ジャケットが売れる時期であるが、このまま秋物を飛ばして冬物へ顧客の関心が向かうと、消費税率アップなどで生活の先行きが不透明ななか、消費マインドの上昇は望めない。特に、若年層の消費マインドは、収入が少ないなかで全く期待できない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・京都地区では、9月中旬の水害や、10月前半の高い気温、台風の影響、消費税増税の発表などにより、消費マインドの低下が感じられる。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・9月は堅調な推移となったが、10月は厳しい状況にある。来客数が前年比でマイナス7%であるほか、気温が高かったこともあり、ファッション関連も厳しい。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・台風の影響により、衣料品関連が不振で、秋物商品も動いていないが、食品の動きは堅調である。
		百貨店（販促担当）	来客数の動き	・10月に入り、中途半端な気候や台風などが響き、ファッション関連の動きが鈍い。来客数も同様に苦戦し、売上の低迷につながっている。消費税増税の決定による影響はすぐには出ていないが、物価上昇の動きが消費心理を冷え込ませている。明るい雰囲気は縮小傾向であることも懸念される。
		百貨店（服飾品担当）	販売量の動き	・購買意欲自体は下がっていないが、月初の気温が非常に高く、秋冬物に対する購買意欲はあまり高まっていない。また、例年は気温の低下とともに、化粧品のファンデーションはパウダー型からリキッド型へと切り替わるが、今年はそれがみられなかったほか、消耗品などのアイテムも不振となっている。
		百貨店（売場マネージャー）	来客数の動き	・気温が高いことで消費者が今着る服に迷っており、ファッション関連商材の売行きは厳しい。また、消費税増税が決定したことで、ボリューム層の消費マインドがやや低下し、財布のひもをいったん締めているように感じる。さらに、神戸地区では新しい商業施設の集客が好調で、前年よりも消費が分散する動きが続いている。
		百貨店（売場マネージャー）	お客様の様子	・経済状況が悪くなっている感覚はなく、年末賞与に関する各企業の明るいニュースも聞かれるが、あまりにも気候が不安定で、本来売れるべき商品が売れていない。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・アベノミクス効果がやや薄れてきている感覚がある。株価上昇への期待も薄い。やはり基本給が上がらないことには、消費者もし好品には手を出しにくい。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	単価の動き	・1品単価は上がったが、買上点数が減っている。商品の価格などにより、購入店舗を選別しているのではないかと思われる。
		一般レストラン（経理担当）	それ以外	・台風、大雨などの悪天候が客足に影響し、連休中の来客数は前年を若干下回っている。
		観光型旅館（経営者）	それ以外	・今月は度重なる台風の影響で、宿泊のキャンセルが相次ぎ、出足をくじかれた感覚である。
		通信会社（社員）	単価の動き	・新機種の在庫不足のほか、1台当たりの利益が少ないため、収支は厳しい。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・消費税増税の次に、企業による値上げが始まれば、消費者の動向に影響を与えることは必至である。
		競艇場（職員）	単価の動き	・3か月前の購買単価を100とした場合、今月の1人当たりの購買単価は94%で6ポイントの低下と、やや悪くなっている。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	来客数の動き	・10月の住宅展示場への来場数は、9月の駆け込み需要の反動で前年比4割減である。
		悪くなっている	一般小売店〔野菜〕（店長）	来客数の動き
スーパー（店長）	来客数の動き		・来客数が減少している。異常気象の影響が大きいと思われるが、購買意欲も感じられない。	
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き		・天候不順によって来客数が減少しているが、それ以上に客は物価の上昇を敏感に感じ取っているようである。	
衣料品専門店（経営者）	単価の動き		・10月に売れるはずの少し高めの洋服が売れず、単価の低い実用衣料が売れている。	
競輪場（職員）	単価の動き		・今月の客単価は9,195円で、3か月前の客単価は10,017円であった。これでは景気が上向いているとはいえない。	
企業動向関連 (近畿)	良くなっている	化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・国内向けと海外向けの販売量が同じぐらい増え、全体でも前年比で17%増加している。
		金属製品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・取引先から増産の要請を受けているが、生産能力が一杯でこたえることができない。
	やや良くなっている	食料品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・イベントの景品用の注文が増加しており、売上は前年比で微増である。
		繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・企業の一部に大口の受注案件があり、産地の加工量は前年比で微増となっている。
金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・アベノミクス効果により、土木建築関連は消費税増税前の駆け込み契約などでにぎわっているが、まだ荷動きが増えるまでには至っていない。		

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	
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・電子部品の需要は世界的に伸びているが、低価格化が進み過ぎている感覚がある。大手企業も収益が落ちているほか、低価格受注の増加でアジアのメーカーも足踏みしているが、苦境の打開に向けた動きはみられる。国内の製造業も全く同じ状況である。	
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・マンションを中心にした住宅向けや、施設の省エネ改修向けの商品出荷が好調である。	
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注や引き合いが増えてきている。	
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・消費税増税の駆け込み需要や、台風の被害に伴う工事需要の増加で、近隣の同業者も忙しそうである。	
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・昨年に比べて売上が20%増となっている。	
		輸送業（商品管理担当）	受注価格や販売価格の動き	・お歳暮シーズンに入りつつあるのか、物流量が少し増加している。	
		金融業（営業担当）	それ以外	・アベノミクス効果は大きく、消費税増税による需要の減少や、今後の景気後退が予想される。	
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・下期になり、広告出稿に増加の兆しが出てきている。	
	変わらない		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・秋の穏やかな気候になると商品が動き出すが、今年は台風の影響か天候不順の日が多く、今一つの結果となっている。製品は前年並みの量を確保しているのので、前年比で減少していないだけ、まだましである。
			食料品製造業（営業担当）	取引先の様子	・前年よりも気温が高いため、飲料水の売行きは好調であったが、月後半からは販売が減少している。
			パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・季節的要因を考慮すると、変化はないと感じる。
			出版・印刷・同関連産業（情報企画担当）	受注量や販売量の動き	・消費税増税の駆け込み需要で、住宅関連による販売促進の動きは活況を呈している。その一方、弱電業界の受注量は減少しており、弱電業界に依存している印刷会社の倒産も出てきている。エネルギー関連も先がみえない状況で、宣伝資料を減らしていく方向である。
			金属製品製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・予定していたほど、受注が増えていない。
			電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・アベノミクスによる円安、株高によって、一般消費者向け製品は良くなった。さらに、ここへきて生産設備への投資も引き合いが増えてきている。
			電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・特に変化はなく、同業者も同じような様子である。
			輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・国内の設備投資はやや上向き傾向とされているが、当社は依然として停滞が続いている。
その他製造業〔事務用品〕（営業担当）			受注量や販売量の動き	・年末に向けての受注に変化がない。	
建設業（経営者）			受注量や販売量の動き	・受注、引き合いの状況はそれほど変わらない。東京オリンピック効果や消費税増税に関しても、それほど反応はない。	
建設業（経営者）			取引先の様子	・消費税増税の決定で、9月末までの契約や3月末に終了する工事、小型の工事の依頼はあるが、技能労務者不足で対応に苦慮している。	
輸送業（営業所長）			受注量や販売量の動き	・第2四半期が終わって、事務機器の出荷が減っている。	
新聞販売店〔広告〕（店主）			受注量や販売量の動き	・読者数は増えておらず、減少傾向であり、折込広告も横ばい状態である。	
経営コンサルタント			それ以外	・消費税率のアップに対し、もう少し駆け込み需要が増えると思っていたが、取引先の様子をみると、生活必需品はもちろん、耐久消費財にもその兆候がみられない。	
コピーサービス業（店長）			受注量や販売量の動き	・アウトソーシングの流れが若干増えているように感じるが、全体としてははっきりとした結果には結びついていない。	
その他サービス〔自動車修理〕（経営者）			受注量や販売量の動き	・この先も大幅に良くなることはなく、変わらないか、悪くなる。	

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
		その他サービス業 [店舗開発] (従業員)	受注量や販売量の動き	・今年は台風が多く、直撃こそ免れたものの、台風接近のたびに主要駅は混乱し、駅ナカ店舗は大打撃を受けた。また、例年はホット商材が売れる時期であるが、今年はやや気温が高いことから、販売につながっていない。
		その他非製造業 [機械器具卸] (経営者)	取引先の様子	・設備投資に関する引き合いがないため、変わらない。
	やや悪くなっている	繊維工業 (総務担当)	受注価格や販売価格の動き	・消費税率の引上げで駆け込み需要が出てくるのは、建設のリース関係や、年間購読料などの見込購入によるものがほとんどで、この業界は特に関係がない。逆に、加工賃などの値上がり分を販売価格にうまく転嫁できず、苦戦を強いられている。
		化学工業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・この2か月は急激に売上が落ちている。一時的な動きと最初は楽観視していたが、受注量も一向に戻ってきていない。
		一般機械器具製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・当社には原子力発電関連の顧客が多いが、この分野での投資が保留となっており、受注量が減っている。
		一般機械器具製造業 (設計担当)	それ以外	・受注量の変動は少なくなったが、賃上げがない状態で、生活必需品の値上げが影響してきている。
		通信業 (管理担当)	それ以外	・市場の価格水準がやや高くなっているため、景気が良くならない。
		広告代理店 (営業担当)	受注量や販売量の動き	・売上は前年を上回っているものの、今年前半からの伸びを考えると、勢いは落ちてきている。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・関西の家電関係の企業に対するコンサルティングを行っているが、この業界自体が苦しい状況にある。
	悪くなっている	プラスチック製品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・問い合わせ件数が減っており、単価も下落している。
雇用関連 (近畿)	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)	求人数の動き	・最近では全業種にわたって、紹介予定派遣や一般派遣の需要が増えつつある。塗料関係の派遣依頼なども出てきているが、派遣会社の人材不足は否めない。
		人材派遣会社 (支店長)	求人数の動き	・先月に比べ、様々な職種の求人が増加してきている。
		アウトソーシング企業 (営業担当)	採用者数の動き	・人が動かないのか、求人が増えて人材の取り合いが激しくなっているのかは分からないが、有期雇用での採用の難易度が多少上がってきている印象がある。
		求人情報誌制作会社 (企画担当)	周辺企業の様子	・景気が少しは良くなっているという企業が増えている。
		新聞社 [求人広告] (営業担当)	周辺企業の様子	・新聞の広告出稿量からみると、若干ではあるが上向き傾向であるように感じられる。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・求人数は大幅に減少しているが、求人を募集している事業所は減っておらず、正社員求人の割合も下がっていない。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・直近の新規求人数は20か月連続で前年を上回り、フルタイム求人や製造業も堅調に増加している。一方、新規求職者数は減少が続いており、当所の有効求人倍率は、前年よりも0.17ポイント、前月よりも0.05ポイント上昇している。
		民間職業紹介機関 (支社長)	求人数の動き	・オリンピックの開催が決まり、建設業の求人増につながっている。特に北陸は、富山の新幹線の工事も含めて活況となっている。
		学校 [大学] (就職担当)	求人数の動き	・ここへきて求人募集に訪れる企業が増えている。新規の求人や、求人を復活させる企業が増加している。
		変わらない	人材派遣会社 (役員)	求人数の動き
	人材派遣会社 (営業担当)		雇用形態の様子	・正社員希望の求職者は増加傾向にあるが、社員登用の可能性がある紹介予定派遣の案件数は伸びていない。はっきりと紹介予定派遣といわず、社員登用の予定はあるといった表現を、最近をよく目にする。
	人材派遣会社 (支店長)		求人数の動き	・ある意味で景気が良いのかもしれないが、新規登録者数が激減している。
	新聞社 [求人広告] (管理担当)		求人数の動き	・当社が取り扱う求人広告は最近減少している。内需型の中小企業が多い関西には、アベノミクスの経済効果が波及していないということかもしれない。

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
		新聞社〔求人広告〕(担当者)	それ以外	・新聞広告の推移をみると、関西の企業からの出稿には大きな動きがみられず、景気が良くなっている感覚がない。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数の動きについては、医療・福祉、卸売・小売業からの求人は引き続き増加している。また製造業求人も2か月連続で、前年よりも20%以上増えている。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・求人数及び求職者数に大幅な変動がみられない。
		民間職業紹介機関(職員)	求人数の動き	・必要な数の日雇い労働者を確保できないので、受注を制限しているという建設下請業者が相変わらず多い。
		民間職業紹介機関(大学担当)	採用者数の動き	・企業の採用意欲はやや高まってきており、業種によっては人手不足の状態になっている。
	やや悪くなっている	—	—	—
	悪くなっている	—	—	—

8. 中国(地域別調査機関:公益社団法人中国地方総合研究センター)

(—:回答が存在しない、○:主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良く なっている	乗用車販売店(店長)	販売量の動き	・販売量が前年の120%で、月10日残して月間販売目標を達成するほど良い状況である。
		設計事務所(経営者)	お客様の様子	・新規の設計契約が続いており、客が新築に踏み切るケースが増えている。
(中国)	やや良くなっている	百貨店(営業担当)	お客様の様子	・定価商品を安く買える特別優待日でも、客は必要なものだけを購入する傾向にはあるが、売上は前年を上回っており、コートなどの重衣料の動きも良い。
		百貨店(営業担当)	来客数の動き	・今月は台風によるマイナス要因はあったが、それを除くと、来客数は前年を上回っている。9月以降は明らかに、8月以前より客の購買意欲が高くなっている。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・天候不順にもかかわらず、客1人当たりの買上点数が、若干ではあるが伸びている。
		スーパー(業務開発担当)	販売量の動き	・野菜などの値上がりで平均単価が上がっているにもかかわらず、買上点数と来客数が伸びている。
		スーパー(管理担当)	単価の動き	・伸び悩んでいた客単価が前年並みまで上昇し、なお上昇中である。
		コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・8~9月の来客数は前年並みであったが、10月に入って増加しており、売上も回復している。
		コンビニ(エリア担当)	販売量の動き	・中食商品等の動向が、若干ではあるが上向きに転じてきている。
		家電量販店(店長)	来客数の動き	・店舗改装の効果で来客数は増加傾向にある。特に若年層、ニューファミリー層の来客数が増加している。
		乗用車販売店(統括)	販売量の動き	・前年9月でエコカー補助金が終了し、その反動で10月以降、大変厳しい状況が続いた。今年は、その影響が取り除かれたことと新型軽自動車为好調であることにより、やや良くなっている。
		乗用車販売店(副店長)	販売量の動き	・フルモデルチェンジの車種が投入され、前年の1.5倍の成約実績で推移している。
		その他専門店〔海産物〕(経営者)	来客数の動き	・10月は団体客が増えており、食事の予約も満席が増えてきた。
		都市型ホテル(企画担当)	来客数の動き	・市内でのコンベンション関係の活発なイベント開催の影響で、9月以降は宴会に絡む団体宿泊の先行受注が好調に推移し、10月も同じ状況となっている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・売上が前年の105%に達している。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・9月後半から予兆があったが、10月に入って販売量がやや上方に振れつつある。
		ゴルフ場(営業担当)	お客様の様子	・天気は左右されるものの、シーズンに入ったため客の動きは良い。
		競艇場(職員)	販売量の動き	・10月下旬に開催した女子レースにおいて、電話投票売上と協力他場売上が確保できた。
設計事務所(経営者)	競争相手の様子	・消費税増税絡みの受注があり、全体として仕事量が増加している。		
住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・消費税増税の動きから、来年4月までの工事完了の依頼が増えている。		

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	商店街（代表者）	来客数の動き	・客の購入金額が下がっている。必要以上にものを買わなくなっている。
		商店街（理事）	お客様の様子	・天候不順や消費税増税の影響で、客の購買意欲が高まらない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・飲食の客単価と来客数に変化はない。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・8～9月の販売量は上向きであった。10月に入って観光関連が落ち着いているが、それ以外は落ち込んでいない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・消費税増税の影響で、10月初めから月半ばにかけて来客数と売上が低迷している。しかし、半ば以降は高額品を中心に販売が好調に推移し、月間でも3か月前と同様に、上向きである。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・収入が増えないのに物価が上昇するため、客は来年の消費税増税を不安に感じている。
		一般小売店〔靴〕（経営者）	販売量の動き	・秋晴れの週末は、大型店にレジャー感覚で消費者が流れるため、商店街は静かで、平日の売上も良くない。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	お客様の様子	・周辺の景気は相変わらず悪いムードであるが、観光客が増えてきたので、ややまとまった売上が出てきている。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	お客様の様子	・個人の印鑑注文はそこそこにあるが、会社の名刺やゴム印の注文が減少している。
		一般小売店〔酒店〕（経営者）	販売量の動き	・少しずつ商品が動き出したものの、全く動かない時もあるので、トータルでは変わっていない。
		一般小売店〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・来客数は前年を下回っている。客単価は上昇したが、仕入れ単価の上昇ほどではない。また、購入点数は増加しているが、売れるのは低価格の商品ばかりである。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・9月は持ち直しているように感じたが、10月はまた低迷している。前年同月比で、売上が100%を超えている店舗は20%程度で、飲食やサービスは引き続き好調であるが、アパレルが激しく低迷している。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・お菓子などの食品イベントを実施すると、そこそこの集客を見込めるが、何もない平日は非常に厳しく、景気の動向に変化はない。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・100万円以上する宝石や美術品が売れて景気が良いように見えるが、そこまで期待できる状況ではない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・客単価に変化はない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・ここ数か月は、売上が前年の100～101%、客単価が102%で推移している。来客数、購入点数は、前年の99%である。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・米、油、珈琲などは販売価格が前年より高く、競合店より高い価格の商品は、販売数量が落ち込んでいる。
		スーパー（財務担当）	販売量の動き	・野菜の相場高及び値上げによる単価上昇のため、買上点数が減少している。
		コンビニ（副地域ブロック長）	来客数の動き	・週末の悪天候の影響で来客数は前年を下回っているが、客単価上昇で売上は横ばいである。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・特に何も変わらない。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	単価の動き	・高額品を購入する客と、安い商品を購入する客に二極化している。高齢者は金を持っているが、30～40代はそうでもない。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・消費税増税が決まったが、客の様子に変化はなく、駆け込み需要の兆しはない。
		家電量販店（企画担当）	単価の動き	・高付加価値の高単価商品があまり動いていない。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・客は相変わらず低価格志向が強く、他店との価格競争も激化している。その根源にはインターネットでの激安販売が起因している。小売業は厳しい時代である。
		その他専門店〔和菓子〕（経営者）	販売量の動き	・平年並みで変化がない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（支配人）	販売量の動き	・月前半は残暑、後半は台風の影響など、天候不順で消費動向は停滞している。特に衣料品の秋物動向に影響が出ている。

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
		その他小売 [ショッピング センター] (運 営担当)	来客数の動き	・猛暑の影響もあって来客数は期待より伸び悩み、施設内での滞留時間も短縮されていた感がある。台風も多く、平日の集客にも苦戦する結果となっている。
		高級レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・法人などの個室利用は好調であるが、個人利用客数は、週によって差がある。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・景気が良くなる気配はあるが、数字に表れてこない。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・客の動きから多少の落ち込みを感じる。気候の不安定さも手伝い、来客頻度と持ち帰り需要が低下している。
		一般レストラン (外食事業担 当)	来客数の動き	・お盆まで来客数は非常に良かったが、それ以降は悪いままである。10月前半は、前年の107~108%で推移していたが、後半は台風の影響で90%に減少した。ランチは好調であるが、ディナーが伸び悩んでいる。日曜日のファミリー客が減少している。
		スナック (経営 者)	来客数の動き	・一部の建築関係が、消費税増税前の駆け込み需要で忙しくなっているようであるが、駆け込み需要がなくなれば元に戻るとの話聞く。地方の景気は全く上昇していない。
		観光型ホテル (支配人)	販売量の動き	・宿泊予約は堅調なものの、宿泊客の飲食の追加注文や土産物など、他部門への売上波及効果は小さい。
		都市型ホテル (企画担当)	来客数の動き	・広島デスティネーションキャンペーンが終わったにもかかわらず、前年より宿泊者数が伸びている。特に海外からの客が目立っている。
		旅行代理店 (経 営者)	来客数の動き	・景気が回復していると言われるが、今月になって、企業からの不景気を理由とする旅行中止が多い。
		通信会社 (企画 担当)	お客様の様子	・新サービスの販売動向は落ち着いている。
		通信会社 (広報 担当)	販売量の動き	・販売数からみても何も変化はない。
		テーマパーク (管理担当)	来客数の動き	・入館者数、売上、販売量が、すべて横ばいである。
		テーマパーク (営業担当)	来客数の動き	・台風の影響で来客数と売上は大きく落ち込んだ。天候以外の要因はそれほど大きくなく、あまり景気に変化はない。
		美容室 (経営 者)	競争相手の様子	・業界全体で景気が悪い。
		美容室 (経営 者)	お客様の様子	・客は髪を切りたいという思いはあるが、仕事が忙しく、来るサイクルが長い。
		その他サービス [介護サー ビス] (介護サ ービス担当)	お客様の様子	・客から景気の変化がうかがえるような話は一切聞かれない。
		設計事務所 (経 営者)	お客様の様子	・出雲大社大遷宮効果が続いているが、長期間に継続するのか、短期間で終わるのか、見極めがつかない状況である。
		設計事務所 (経 営者)	販売量の動き	・現在引き合いがある物件は、消費税増税後の完成となるが、問い合わせは引き続き順調で、前年より売上が増加している。
		住宅販売会社 (営業担当)	お客様の様子	・消費税増税や住宅関係の税制制度が確定し、増税にはなるが優遇制度による安心感が客にあるように感じる。消費税の駆け込み需要の反動を懸念していたが、客は活発に動いており、引き続き好況感がある。
		住宅販売会社 (販売担当)	お客様の様子	・イベント来場者数は微増の状況で、客の住宅取得への意欲は高いと感じるが、資金面で厳しい客が多い。
	やや悪く なっている	一般小売店 [紙 類] (経営者)	競争相手の様子	・業界の売上は減少傾向にあり、同業者の閉店が続いている。
		百貨店 (販売促 進担当)	お客様の様子	・3度の台風接近に加え、月上旬の30度を超える気温で婦人服と洋品雑貨の低迷が激しい。10月1日には消費税増税が正式に発表されるなど、外部環境は大きく変わり、客の購買心理にマイナス影響となっている。
		百貨店 (売場担 当)	販売量の動き	・消費税増税発表後、消費マインドの低下と天候不順による商品入荷の不安定さもあって、食料品が苦戦している。また、気温が月初から高く、防寒衣料や雑貨も苦戦している。店全体での売上は、前年の90%台前半の見込みである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・特選ブランド商品は順調に売上があるが、気温が高いために、衣料品関係が前年を下回っている。食品関係では定期的な物産活動を行っているため、来客数は前年並みで推移している。	
		スーパー（店長）	来客数の動き	・競合店のオープンで競争が激化した。	
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・販売アイテム数はここ数か月はほぼ変わらないものの、1商品当たりの販売数は減ってきている。この点が少なからず売上に影を落としている。	
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・消費税増税の決定で、客は日用品以外のものは買わない傾向にある。	
		家電量販店（販売担当）	来客数の動き	・決算が終わってから商品の動きが悪い。	
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・少しも景気が上向いているとは感じられない。テレビでは良くなっているように報道するが、我々の業種はどこも同じで、良い話は聞かない。小売販売は単価が低くて量も少なく、前年割れである。	
		その他専門店〔布地〕（経営者）	お客様の様子	・今月は雨の日が多く客足が悪い。地方はアベノミクスの悪い面が大きく出ており、消費が伸びていない。	
		その他専門店〔ファッション雑貨〕（従業員）	来客数の動き	・土日は集客があるが、平日の落ち込みが激しく、天候不順もあって来客数は減少している。	
		その他飲食〔サービスエリア内レストラン〕（支配人）	来客数の動き	・週末でも客は少なく、朝夕は気温が下がり、客が外出を控えているように思える。	
		タクシー運転手	来客数の動き	・運行回数、売上は上がらない。	
		タクシー運転手	来客数の動き	・大きなイベントがある時だけ客が増えるが、それ以外は減少している。	
		悪くなっている	商店街（代表者）	単価の動き	・10月の売上は高い気温の影響で前年より悪く、子供服を買う状況ではないほど、景気が悪い。
			その他専門店〔時計〕（経営者）	単価の動き	・都市部では高額な宝飾品や時計の販売が伸びているようであるが、当店では全くと言って良いほどそのような傾向はない。
		企業動向関連 (中国)	良くなっている	輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き
やや良くなっている	農林水産業（従業者）		それ以外	・9月と6月を比較すると、水揚げ数量は352t、水揚げ金額は2億500万円の増加である。9月単月の前年比では、水揚げ数量は250tの増加で前年の125%、水揚げ金額は1,420万円の増加で前年の103%である。	
	木材木製品製造業（経理担当）		受注量や販売量の動き	・住宅着工数が増加している。	
	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	・受注が低迷していた自治体向け焼却炉の補修工事案件が堅調で、生産を下支えしている。鉄鋼向けも引き続き好調で、全体の生産水準は高水準となっている。	
	鉄鋼業（総務担当）		受注量や販売量の動き	・自動車向けと建設向けが好調で、各鋼材の需要が増加している。	
	建設業（経営者）		受注量や販売量の動き	・耐震補強やリニューアルなどの公共建築の需要があり、取引は多少増加した。	
	輸送業（支店長）		受注量や販売量の動き	・新しいネットワークの活用に向けての受注が増えており、同業他社からの切替えも出ている。個人市場の低迷分を通信販売関係が補っている。	
	通信業（営業企画担当）		取引先の様子	・大手ソフトウェア企業の一部商品のサポート終了に伴い、製造・流通業を主体に、情報関連機器に関する引き合いが増加している。	
	金融業（自動車担当）		取引先の様子	・自動車部品メーカーの受注は、低燃費車の需要が好調で高水準を維持しており、生産効率の改善が進んで利益率は向上している。	
変わらない	食料品製造業（総務担当）		受注量や販売量の動き	・法人関係とスーパーとの取引は増えているが、通信販売の売上が下がっている。	
	繊維工業（統括担当）	受注価格や販売価格の動き	・価格競争に走っている企業があり、懸念材料である。		
	化学工業（経営者）	取引先の様子	・取り扱っている化学薬品全般の動きが鈍く、景気上向きの実感がない。		
	化学工業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・利益面では、輸出価格の上昇が、円安による原燃料高を若干上回った。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		非鉄金属製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・電子機器向け及び輸送用機器向け製品が、ともに堅調に推移している。
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・仕事量は生産能力の70%にとどまっており、採算面で厳しい状況が続いている。ものづくり補助金や消費税増税前の駆け込み需要に期待していたが、その影響や効果はまだ出てきていない。
		電気機械器具製造業（総務担当）	取引先の様子	・商談件数は前年より倍増しているものの、なかなか成約に至らない。一方で、大手メーカー主導で材料の値上げをちらつかせた対応に苦慮している。新たな設備投資に踏み切りたいが、タイミングを見計らっているのが現状である。
		輸送用機械器具製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・新製品に対し順調に受注がきている。
		輸送業（業務担当）	受注量や販売量の動き	・10月の台風等の異常気象により、業務が計画どおり進まず、大きく売上が落ち込んだ。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・通信機器関連の更新など、少額の投資であっても控えられるケースが多く、消費税増税を見据えた駆け込み需要もそれほど活発ではない。
		金融業（貸付担当）	取引先の様子	・消費税増税に対応すべく、取引先はシステム更改や販売価格の値上げに動いているが、販売価格の値上げは難航している。賃金アップを実感できない状況で販売価格の値上げを行えば、売上減少に繋がる懸念を持っている。
		不動産業（総務担当）	それ以外	・賃貸住宅需要の来店数・成約件数は横ばいである。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・取引先の自動車販売や住宅販売の動きが活発になっており、また介護施設等のオープン及び入居者募集案件などで受注が増えているものの、他の業種が芳しくなく、受注量に変化はない。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・建設業や一部製造業では人手不足の状態が続いているが、他業種ではそれほどでもないため、全体としては、賃金をアップさせてでも人を取りたいという雰囲気はない。また、消費税増税決定後も、卸売・小売業の消費の動きはむしろ慎重になっている。
やや悪くなっている		食料品製造業（総務担当）	競争相手の様子	・同業種の倒産が多い。
		鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・10月に入ってメーカーの在庫調整の動きが出てきている。
		その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・発注元が利益追求のため海外工場へのシフトを図っており、現状は今までどおりであるが、来年以降は減産の方向で動いている。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・技術職員が不足し、協力業者の確保に苦勞する状況が続いている。そのような状況下で受注は抑え気味であるが、仕事の山を越えた後の受注については、先が見えない状況である。
悪くなっている	○	○	○	
雇用関連 (中国)	やや良くなっている	求人情報誌制作会社（マネジャー）	求人数の動き	・中途採用の実施企業が増加している。
		職業安定所（産業雇用情報担当）	求人数の動き	・9月の新規求人数は3か月前と比べ21.9%増、正社員の新規求人数は14.7%増となった。ほとんどの主要産業で求人増となっている。
		職業安定所（産業雇用情報担当）	求人数の動き	・新規求人数が3か月前と比べて6.8%増加、そのなかでもフルタイム求人は15.2%と大幅に増加している。
		職業安定所（雇用開発担当）	求人数の動き	・新規求人数は増加を続け、特に派遣事業者からの求人が前年同月と比較して5割増となるなど、企業活動は活発になってきている。
		民間職業紹介機関（職員）	求職者数の動き	・求職登録者数が大幅に減少した。前月より50%減少し、前年同月の1/3という状況である。景気回復に伴う定着化、雇用の安定化が寄与しているものと思われる。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・この時期としては非常に早く、例年以上に、2015年度採用の求人の依頼が多い。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・この時期としては非常に早く、例年以上に、2015年度採用の求人の依頼が多い。

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
		学校〔短期大学〕（学生支援担当）	求人数の動き	・求人数はやや上向いている。
		その他雇用の動向を把握できる者〔労働機関〕（職員）	求人数の動き	・水産加工が好調な食料品製造業、出雲大社大遷宮の観光客増加に伴う旅館業、製造業やコールセンターへの派遣が大幅増加した派遣業など、幅広い業種で増加したことにより、求人数は前年同月より2割増加した。
	変わらない	人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・正規雇用が少なく、非正規雇用が多い。
		人材派遣会社（支社長）	求人数の動き	・求人数は一時的な繁忙求人や短期求人を中心として堅調に推移しているが、求職者の長期で働きたい心理とマッチせず、売上は横ばいである。
		求人情報誌製作会社（広告担当）	採用者数の動き	・2015年度の採用活動に向けて、各企業ともに採用の枠を広げる計画を立てているところが多い。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・これまで事務管理部門の人員補充を控えていた地場中堅の港湾建設企業が、来年4月までに大学新卒採用を含め、2人の採用を決めた。業績好調の企業でも事務管理部門は人員縮小傾向であるが、採用後にどのような新しい業務を見出すか検討するようで、アベノミクス効果の一つといえる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・有効求人倍率は伸びているが、駆け込み需要の住宅関係や介護・看護の医療関係が要因であり、先行き不透明感から新卒の採用は前年と比べて拡大していない。
		民間職業紹介機関（人材紹介担当）	求人数の動き	・企業や販売店などに新たな動きがなく、人材確保の動きも目立って向上していない。
	やや悪くなっている	○	○	○
	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 (四国)	良く なっている	—	—	—
	やや良くなっている	一般小売店〔生花〕（経営者）	お客様の様子	・開店祝・移転祝の商品の動きが良い。消費税増税前の駆け込みかもしれないが、今は動きがある。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が伸び、売上も目標を上回る店舗が増えてきた。
		スーパー（店長）	単価の動き	・台風の影響で野菜などが高騰していることから、購入単価が上昇している。また、営業努力により、精肉など比較的単価の高い商品の販売も好調に推移している。
		スーパー（財務担当）	単価の動き	・来客数は微減が続いているが、売上は若干ながら増加が続いている。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・購入点数、客単価ともに前年より増加している。全く売れていなかった洗剤やシャンプー、醤油等の大型調味料、大容量の酒が売れている。他店で購入した方が安いのに、重いから少し高くても近くの店で購入しているようだ。それが可能な経済状況なのだろう。
		乗用車販売店（従業員）	それ以外	・消費税増税が決定したことを受け、今年度中の店舗や工場等の改築、増築工事が増え、建設作業員の確保も難しくなっていると聞く。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・エコカー補助金が終了して落ち込んでいた前年よりも売上は3割ほど増えているが、販売量が回復しているとまでは言えない。
		乗用車販売店（役員）	来客数の動き	・受注が前年を上回りつつあり、消費税増税の影響が少し見え始めている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・秋のお遍路シーズンに入り、売上は増えているが、街中は良くなっていない。他県の同業者からは、良くなっているというよりも悪い方に向かっているという話も聞く。
		通信会社（企画）	お客様の様子	・引き続き、比較的高額なプランや高付加価値な集合物件への引き合いがある。

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
		美容室（経営者）	お客様の様子	・新規客や紹介客が多かった。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・事業用物件の相談が少しずつ増えている。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・平日に比べて週末の顧客の動きが悪い。
		商店街（事務局長）	来客数の動き	・消費税増税前の駆け込み需要の動きは今のところ小さい。公共料金や生活必需品の値上げが家計を圧迫しており、所得が増えない状況では本当に必要なもの以外は厳しく吟味されている。週末に人通りはあるものの、売上にはつながっていない。
		商店街（代表者）	それ以外	・消費税増税や、上場株式等の配当・譲渡益に対する税率が20%に戻ることに伴い、消費行動が慎重になる。
		一般小売店〔酒〕（販売担当）	販売量の動き	・飲食店で酒類を飲む人が減っていると感じる。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・台風の影響で来客数は少なかったが、高額商品の好調は続いている。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・天候不順で青果類の価格が上昇し、客単価が上昇している。
		衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・月前半は気温が高く、秋物衣料の動きが鈍く、前年を下回った。月後半には気温が低下し、改善してきているが、天候不順もあり厳しい状況が続いている。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・顧客は購入に慎重な状態が続いている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・消費税増税による駆け込み需要は、今のところ無い。販売量はほぼ横ばい状態である。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（副支配人）	来客数の動き	・10月は台風等により雨の日が多く、来客数が減少した。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・3か月前より少し良くなっている。利用金額が多少高くても観光旅館を使う客数が増えてきており、動きに変化が見える。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・コンベンションの開催が多く、景気が上向き始めていたが、大手ホテルの食品表示問題の影響をかなり受けている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・台風と雨の日が多かったことなどから来街者数は前年並みである。消費者の財布のひもは固く、必要な物以外は買わない傾向が強い。また、秋物商戦が非常に遅れている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・8月以降、来客数の減少が続いている。台風や天候不良が続いたことも影響している。
		コンビニ（総務）	来客数の動き	・天候や気温の影響が大きく、来客数の減少が続いている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・台風の影響や、農繁期に入ったことなどで来客数は激減した。
		旅行代理店（支店長）	それ以外	・台風の影響で旅行キャンセルが相次いだ。
		タクシー運転手	お客様の様子	・利用客と話をすると、飲み会が少なくなり、タクシー利用は減っていると聞く。売上は約10%減少している。
悪くなっている	一般小売店〔書籍〕（営業担当）	販売量の動き	・店頭売上、外商売上ともに前年を下回っており、特に店頭売上が大きく落ち込んでいる。	
	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・前年同月や前月に比べて、来客数が大きく減少している。天候不順の影響もあるだろうが、景気が良くなっているとは思えない。都会では高額商品が売れているという話も聞くが、地方は厳しい。	
	ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・前年より入場者が大きく減少している。特に平日の入場者が非常に悪い。	
	競艇場（職員）	販売量の動き	・本場開催日数が少なかった上、大型レースの優勝戦が台風の影響で月曜日に順延となったため、売上は前月比10.4%減、3か月前比23.4%減、前年比6.3%減となった。	
	美容室（経営者）	お客様の様子	・来客数、客単価共に減少している。	
企業動向	良く なっている	食料品製造業（商品統括）	受注価格や販売価格の動き	・商品の値上げに対しても、販売量は大きく減少していない。

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
関連 (四国)	やや良くなっている	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・引き続き、受注がおう盛である。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は着実に増加している。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・国内は、首都圏や関西を筆頭に九州・東北でも更に高稼働となった。海外の受注も基準値に回復した。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・以前から太陽光発電設備が良かったが、さらに良くなっている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・公共事業が順調に発注されている。国だけでなく地方自治体まで順調である。事業の中身は偏りがあるものの、仕事が少なく困っていた時期と比べて大きく様変わりしている。
	変わらない	農林水産業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・天候不順による市場入荷量減少の影響で高値になっており、需要の回復によるものではない。
		食料品製造業（経営者）	取引先の様子	・小売店の売上に大きな変化は無い。
		鉄鋼業（総務部長）	受注量や販売量の動き	・受注量の70%を占める造船関連が減少している。
		建設会社（経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は増加しているが、利益が伴っていない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・工事は出ているが、人材不足のために仕事が取れない。
輸送業（経営者）		取引先の様子	・例年と変わらない。	
輸送業（営業）		取引先の様子	・消費低迷による収益減少を輸送費の削減によって採算を取ろうとする顧客が多いことが、運賃引き下げの要因となっている。ここ数か月を振り返っても景気回復は全く感じられない。顧客からの引き合いはあるが、相見積による物流費削減を目的とした事案が大半である。	
通信業（部長）		受注量や販売量の動き	・企業向けの商談や引き合いはあるが、夏と比べて状況に変化は無い。	
金融業（融資担当）	取引先の様子	・景気の改善への期待はあるが、売上に結びついていない。		
公認会計士	取引先の様子	・関与先の決算内容等を分析すると、前年とほとんど変わっていない。		
やや悪くなっている	電気機械器具製造業（経理）	受注量や販売量の動き	・主要取引先からの受注量が減少している。	
悪くなっている	—	—	—	
雇用 関連 (四国)	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）	求人数の動き	・土木建設業など公共事業関連の企業からの求人が増加している。
		人材派遣会社（営業）	求人数の動き	・年末にかけて営業販売等での人材のニーズが増加傾向にある。
		求人情報誌（営業）	求人数の動き	・サービス業の中途採用の人数が増えている。しかし、製造業での求人の引き合いは、もう一つ伸びがない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・募集広告の件数が増えている。
		職業安定所（職員）	それ以外	・9月の月間有効求人倍率は0.93倍で、3か月前と比較して0.03ポイント上昇している。
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・内定者数の増加率が前年同期よりも大きい。
	変わらない	人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・求人数は増加しているが、派遣業界に人が集まりにくくなっている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・小売業、不動産業などで消費税増税前の駆け込み需要から、購買意欲改善がみられる。一方で、スーパー2社が売上不振によって事業停止となったため、大量離職が発生した。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・求人倍率は過去最高水準で推移しているが、正社員募集は少なく、非正規雇用の採用が主となっている。
民間職業紹介機関（所長）		それ以外	・企業を訪問する中で、企業側から景気が上向いている様子を感じることは少ない。	
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
	悪く なっている	—	—	—

10. 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)	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	・今月は市長・市議の選挙があり来街者及び来客数が低迷したが、客単価は増加している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・10月中旬になりやや天候が冷え込んだことよって、衣料や寝具等の需要が幾分か回復した感がある。
		一般小売店〔精肉〕（店員）	販売量の動き	・飲食店向きの販売量が増えている。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	単価の動き	・新たに店がオープンしたり、夏控えていた花束アレンジ等のプレゼント需要があったので、数か月前と比べると良くなった。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・台風・降灰の悪天候と全店催事の変更により来店客は減少したが、店外ホテル催事や店頭物産催事が好調。10月下旬の気温低下で紳士・婦人衣料品の動きが活発化した。時計、アクセサリ、宝飾等高額商品も客の購買意欲が増大しており、首都圏には及ばないが販売額の伸びが高い。
		百貨店（店舗事業計画部）	お客様の様子	・連休等の買いやすい時期に集客策を打ち出すと来客数にヤマができるようになる。売る側としては客の「買い時」を探す感じが強い。直近は昨年と比べ冷え込みが緩いため衣料の動きは鈍いが、その分寒くなったときに一斉に動き出すと見込む。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・暖かい日が続いているが、鍋物材料の動きが良くなりつつある。客数は横ばいであるが、販売点数が上がっているため、やや良くなっている状況である。
		スーパー（業務担当）	販売量の動き	・季節外れの台風が過ぎ去ったことにより急激な気温低下が始まった。秋冬物の品ぞろえはピークを迎えており、今まで不調だった衣料品関係の売上が上昇してきた。
		スーパー（統括者）	販売量の動き	・過去の売上推移状況とここ2～3か月の状況をみると、若干良くなってきている。
		コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・今月は台風が頻繁にきた影響で、離島への出荷がストップした。離島を除く量販店、コンビニエンスは前年比、予算比ともに5%増となった。逆にリージュナル型スーパーは5%減となった。
		家電量販店（総務担当）	販売量の動き	・テレビやレコーダー等のAV商品も底を打ち、動きが出始めてきた。
		乗用車販売店（総務担当）	来客数の動き	・新車展示会を開催すると3か月前より来場客が増えている。販売台数も順調に増加している。
		その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	販売量の動き	・前年同月比では、店頭での販売量・販売額ともにほぼ横ばいの状況である。急激に寒くなったことも影響し、1人当たりの購入単価では、若干コーヒー購入額が増えている。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	お客様の様子	・燃料油の小売価格はやや下げ基調になっており、顧客から更に下がることを期待する様子がかげえる。顧客の高額洗車需要は、見込みより順調に増加している。
		その他小売の動向を把握できる者〔土産卸売〕（従業員）	販売量の動き	・学会や会合が多数開催されたため空港の利用客が増え、売上も増えた。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（広報担当）	来客数の動き	・競争環境の厳しさ、消費者の節約志向の定着による消費環境の厳しさに変わりなく、消費者が購入先を選択する目は大変シビアなものがある。小売として競争店との差別化が求められており、顧客ニーズへの対応を基本スタンスとした販売戦略に取り組んでいる。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊者数が順調に伸びている。夏場の高校総合文化祭やインターハイの開催に合わせ、長崎が世界新3大夜景に認定されたことで観光客が確実に増えている。
		都市型ホテル（副支配人）	販売量の動き	・インターネットを中心とした個人の予約が非常に伸びている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・乗客数は思った以上に安定しており、売上もやや増加した。

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
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・ゴルフシーズンに入ったことも影響しているが、入場者数が昨年同月の1割強とだんだんと伸びている。ゴルフは、プレイ層の平均年齢は高いが、最近、若干若者がゴルフを始める傾向が見えたことが明るい材料である。
		設計事務所（代表）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要の影響か、販売が増えている。
		住宅販売会社（代表）	来客数の動き	・定年後の高齢者世帯などによる自治体の補助金を活用したリフォームが増えている。また、消費税増税前の駆け込みの影響もあり、例年に比べて新たな顧客層の引き合いが少し増えている。
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・景気の影響よりも生活レベルの違いにより、安い物を買う客は買物に慎重であるが、高額品を買う客は迷わずに買う。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・車や携帯電話、パソコン、レジャー関係は流動的だが良い方向に動いている。しかし、商店街の客の動きは停滞している。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・この秋、商店街で様々なイベントを開催したため来街客数は増えたが、なかなか消費に結びつかず、かなり厳しい状況が続いている。
		商店街（代表者）	単価の動き	・特定の客はよく来たが、新規や飛び込みの来店は特に目立ったことはなかった。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・ようやく秋の気候に落ち着きつつあり、秋冬物衣料が動きつつある。旅行やお祝い事での需要もあり来客数も伸びつつある。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・商店街の来店客は近隣の高齢者が多い。若い夫婦の来店は、土日にスーパーでまとめ買いするため少ない。
		一般小売店〔青果〕（店長）	それ以外	・中央市場の相場の状況は、県内需要の増加ではなく、気候の急激な寒暖が要因で価格が上がっている。物が売れて相場が変動しているのはないので、なかなか厳しい状況にある。
		百貨店（企画）	販売量の動き	・台風による悪天候も影響してか、売上状況は全般的に厳しい状況である。特に、衣料品を中心としたファッション関連商品は長く停滞している。
		百貨店（営業政策担当）	販売量の動き	・相次ぐ台風など天候不順の影響で、直近の入店数・売上高は思わしくないが、3か月タームでの中期的な個人消費意欲は比較的安定している。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・客は余計な物を買わない。都心と違って地方はまだ景気が良くなっていない。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・特売品、日用品に売上が集中して、嗜好品の売上が落ちている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・今月の売上は、食料品が前年比103%、衣料品が同97%で推移しており、衣料品が苦戦している状況である。青果等は今年の相場からみるとかなり上がり、前年比111%となっている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・食品は販売を強化したこともあり、客数・売上は順調に推移しているが客単価は落ちている。衣料品の売上は、気温が高かったせいもあり大変苦戦している。
		スーパー（総務担当）	それ以外	・住居用品と食品の売上は前年を上回っているが、衣料品は気温低下の鈍化もあり今月も動きが鈍い。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・夏以降、前年並みで推移している。台風水害による野菜類の高値や猛暑・残暑での飲料等の売上増もあり、安定した販売量となっている。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・売出しのハガキを出してもなかなか動きが少ない。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・先月と変わらず来店はあるが購買につながらない。財布のひもは固い。
		衣料品専門店（チーフ）	お客様の様子	・10月中旬の急な気温の低下とともに売上が加速して伸びている。コートの需要も徐々に増えてきている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・家電品は核となる商品の動きが鈍く、ずっと悪い状態が続いている。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・消費税増税前だが、まだ「駆け込み」という言葉は飛び交っていない。
		住関連専門店（経営者）	競争相手の様子	・今月10日に木工祭りがあり、来場者数、売上ともメイン会場では前年を上回った。しかし、店舗の売上は減少している。同業者の話でも景気回復感地方では感じられない。
		住関連専門店（店長）	来客数の動き	・客数の減少傾向からなかなか脱却できない。

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
		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)	販売量の動き	・気候の問題もあるが、秋冬物の動きが悪い。
		高級レストラン(支配人)	来客数の動き	・来客数をみる限り景気が良くなっているとはいえない。特に昼の来客数が少ない。
		一般レストラン(経営者)	単価の動き	・来店者の様子や話を聞いていると、大きな買物については消費税増税前の駆け込み購入の話題が多く、外食や衣類などの買物は辛抱しようという雰囲気である。そのせいか、以前からすると1ランク下の安価なメニューのオーダーが多く、追加オーダーやアルコールの消費も確実に減っている。
		居酒屋(経営者)	来客数の動き	・人があまり動いていないため、週末の予約状況が特に悪くなっている。
		都市型ホテル(販売担当)	単価の動き	・消費税増税への対応に追われている。チラシ、看板、ソフトの変更などが急務となり経費増になっている。夏から暑い日が続いたため水光熱費がかなりの負担になっている。
		都市型ホテル(総支配人)	販売量の動き	・宴会関係の宿泊売上が非常に伸び悩んでおり、景気が良いとは思えない。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・国内旅行は、複数の台風の影響で航空機・バスツアーに多少の取り止めが出た。海外は、領土問題で昨年から大きく減少していた韓国がようやく前年並みとなった。
		旅行代理店(企画)	販売量の動き	・販売量は、前年同月比でほぼ横ばいである。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月の客の動きはいくらか良くなっているが、「長崎おくんち」が雨によって1日順延となり、平日に行われたので客の動きは多少悪かった。
		タクシー運転手	お客様の様子	・県外から人は来ているようであるが、団体バスなどでの移動が多い。人の流れにむらが多く、あまり良くない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月は稼働率・予約状況が大変良く、人の流れがあった。売上も前年度に比べると伸びている。
		通信会社(企画担当)	販売量の動き	・販売のテコ入れを図っても、販売量が上向く兆しがない。
		通信会社(総務局)	販売量の動き	・新規契約獲得数・解約数とも前年比に大きな変化はみられない。
		通信会社(業務担当)	販売量の動き	・10月は、話題の新商品の販売数が伸びたものの入荷待ちが発生した。一方、他の商品は例年と比べても売上減となり、厳しい状況であった。
		美容室(店長)	来客数の動き	・景気は着実に持ち直していると言われるが、地方に浸透するには時間が掛かる。来客数の動きもさほど変わらない。
		その他サービスの動向を把握できる者〔介護サービス〕(管理担当)	来客数の動き	・7、8月と猛暑による入院等で顧客減となったまま、例年の状態に戻っていない。
		音楽教室(管理担当)	来客数の動き	・今の時期は生徒数が動く時期ではないので変化はない。
		住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・不動産業のマンション分譲、戸建て分譲の来客数は前月と変わらずあるが、契約に至る件数が少ない。ただ、駆け込み需要は少しあり、今までなかった物件についても問い合わせが増えている。
	やや悪くなっている	一般小売店〔茶〕(販売・事務)	来客数の動き	・日中はまだ暑さも残り客の入りは少ない。会社納入は、祭日が多いとその分売上は落ちる。来客数も販売量も大幅に減少し前年を下回っている。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・天候のせいもあるが、本来10月に売れなければいけない一般衣料品は非常に厳しい。美術、時計、宝飾は好調に推移しているが、高額品の伸びがボリュームゾーンの落ち込みをカバーしきれてない。
		百貨店(営業担当)	来客数の動き	・入店客数が昨年95%と伸び悩んでいる。いろいろ催事を行っているが客が来ない状況である。
		百貨店(業務担当)	お客様の様子	・衣料品の動き、特に婦人服の動きが悪い。消費税増税を控え、大型商品の購入を優先するため、洋服は後回しとの声も顧客から聞こえている。
		百貨店(営業統括)	販売量の動き	・9～10月にかけての台風や高温などの異常気象の影響で、季節商材の秋物が売上不振となっている。

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（総務担当）	競争相手の様子	・近隣商圏で同業他社が相次いで参入したため、来客数が減少し業績が悪化している。消費マインドは年初から緩やかに回復しており、販売点数の変化はさほどみられない。そのため、来客数の減少の歯止めと回復が重要になっている。	
		衣料品専門店（店員）	来客数の動き	・気候の変化が激しく秋物衣料の売上が伸びなかった。週末ごとの悪天候も客足に影響した。特にフリー客が少なく、前年割れの売上になった。	
		その他専門店〔書籍〕（地区支配人）	販売量の動き	・天候に大きく左右されたが入店客数も落ち込んでおり販売額が伸びない。	
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・10月は、週によって忙しさに極端な差があった。トータルではかなり悪い状況が続いている。大分市内で全国市長会のあった週は来店客数も多くよかったが、それ以外の週は良くなかった。	
		高級レストラン（専務）	来客数の動き	・従来、10月は客足や売上が増える時期だが、台風の影響で売上が前年度より落ち、なかなか上がらない。	
	悪くなっている	一般小売店〔鮮魚〕（店員）	来客数の動き	・台風の影響の雨模様が続き、過去最低の売上となった。	
		百貨店（売場担当）	競争相手の様子	・10月の売上は、台風の影響と上旬の気温上昇で、関連施設も含めると94～99%と前年比を下回った。当店の分野別にみると、衣料品92%、家庭用品93%、雑貨104%、食品96%となっている。	
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・客数が伸び悩み、厳しい状況になっている。単価も下がり、客の財布のひもは固く、必要な物以外は購入しない傾向にある。客数、単価とも大きく前年を割っている。	
	企業動向関連（九州）	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・原料不足による商品の供給不足もあるが、今年前半にあった在庫がほとんどなくなり、取引先に迷惑かけている現状である。商品の売行きはとても良い状況にある。今年は異常な暑さが10月まで続き、スーパー、居酒屋向けの商品、特に焼鳥やたたき等夏場向けの需要が強い。	
繊維工業（営業担当）		それ以外	・円安で、海外生産から国内にシフトされたところがあり、受注的には増えつつある。しかし、国内産業の弱った体力では、生地や付属品などの生産スピードが需要に間に合わない。仕事が増えても残業時間の規制も厳しくて、注文を断るしかない。		
家具製造業（従業員）		受注量や販売量の動き	・今月の受注件数は前年比で横ばいだが、1件当たりの受注額が10%近く伸びた結果、売上金額も増えた。高額商品の売行きが伸びてきた。		
窯業・土石製品製造業（経営者）		受注量や販売量の動き	・10月は前年よりいくらか良くなった。特注的な受注もありやや良い。通常の商品の動きはあまり変わらないが、特注品や少額の見積もよくきている。		
金属製品製造業（事業統括）		受注価格や販売価格の動き	・例年、下期の売上が上期よりも20%程度多いので微妙ではあるが、やや良くなっていると考える。		
一般機械器具製造業（経営者）		受注量や販売量の動き	・3か月前に比べると受注量が若干上向きになっている。このような動きが少しずつ出てくるのではないかと期待もしている。		
電気機械器具製造業（経営者）		受注量や販売量の動き	・1、2か月前から半導体の製造装置の受注が急激に増えてきている。大きくバランスを欠いて仕事量が増えたため、人が足りず残業で対応しているが、コストの面で大変厳しい状況である。仕事量としては全体的に良くなっている。今後もこの状態はしばらく続くと予想する。		
電気機械器具製造業（取締役）		取引先の様子	・取引先での受注状況、人員のひっ迫性などを感じる。		
建設業（社員）		受注量や販売量の動き	・技術者や職人の不足が発生し始めている。今後、発注される工事に影響が出てこないか心配される。現在は仕事を選択している状況である。		
金融業（従業員）		取引先の様子	・原材料や人件費のコストアップなどにより、収益悪化を懸念する先がみられるが、一般機械や食品関連企業の生産が回復傾向にあるほか、乗用車の販売も伸びてきている。また、パートタイマー等の求人が増えるなど、雇用環境も改善してきている。		
金融業（営業担当）		取引先の様子	・建設関連を中心に受注量は増加している。選別受注もできる状況にあり一定の利益は確保でき始めている。		

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
		金融業（営業）	取引先の様子	・企業の受注状況は様々な業種で上向きか、今後上向き見込みである。地方では長年厳しい状況にあった建設業もこれまでになく仕事を抱えている。
		経営コンサルタント（社員）	受注価格や販売価格の動き	・おせちの販売予約が2～3割伸びている。価格帯も昨年の1万円台から2万円台上がっている。
	変わらない	農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・畜産物の販売は非常に厳しい。販売価格を上げられない状況である。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・先月と同様受注量は良好であり、外注を増やして消化している状況である。
		精密機械器具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・下期の計画とあまり変わらない数字である。
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・稼働日数の差はあるものの日量生産台数は安定している。
		その他製造業（産業廃物処理業）	受注価格や販売価格の動き	・商品の回収量が増えておらず価格も停滞している。また、取引先各社の生産量は増減していない様子である。
		金融業（得意先担当）	取引先の様子	・当地は建設業関連の業者が多く、災害復旧関連工事の大幅な発注により、どの業者も資金繰りの問題はない。一方、建設業関連以外の会社はそれほど大きな景況感の上向きはない。
		新聞社（広告担当者）	受注価格や販売価格の動き	・食品関連、住宅設備関連は引き続き好調だが、旅行関連、レジャー施設関連、教育関連の広告出稿数が前年比40～60%台と大きく落ち込み、全体でも80%台にとどまった。
		経営コンサルタント	受注価格や販売価格の動き	・価格が非常に抑えられているのが問題だ。
		その他サービス業〔設計事務所〕（代表取締役）	取引先の様子	・国が景気対策として補助金を出した市町村の建設関連委託業務は、平成24年度業務としてすでに発注が終わり、昨年度で業務が竣工しているものが多い。今年度は、発注する業務が少なく景気が良くなっているとは言いがたい。
		その他サービス業〔物品リース〕（支社長）	取引先の様子	・土木関連の建設業者が仕事を選別しながら契約している。九州からも東北に向かう業者もいて人集めに大変だ。新規社員の面談ばかりしている。自動車ディーラーに話を聞くと、ハイブリット車は継続して販売好調な様子である。
	やや悪くなっている	輸送業（総務担当）	取引先の様子	・荷主からの値下げ要請があったり、工場や配送センターの集約が続いているので悪くなっている。
		不動産業	取引先の様子	・賃貸管理の入居が少なくなっている、事務所賃貸の申込みもない。売買の方も少しずつ動きが鈍くなっている。
経営コンサルタント（代表取締役）		取引先の様子	・9月末に消費増税の経過措置期間が終了し、建築工事はまあまあであるが、他のところは非常に厳しい状況になりつつある。	
悪くなっている	—	—	—	
雇用関連 (九州)	良くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・製造業、建設業を中心に求人数が大幅に増加し、前年比50%増となった。聞き取りでは様々な業種で人手不足が続いている。
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・消費税増税前の駆け込み需要による受注増により、大手住宅メーカーから事務系の派遣依頼が増加している。
		人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・東京オリンピック決定以降、ゼネコン及びインフラ関係の雇用状況に変化がある。今まで、早期退職を募って経営改善を図ってきた各社が、雇用維持のため65歳雇用制度も併せて退職させない方向へ舵を切っている。
	人材派遣会社（社員）	それ以外	・宴会でのパーティコンパニオンの派遣を行っているが、昨年度より新規の引き合いが増えている。	
	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人倍率の上昇とともに、求人依頼数が増加している。	
	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・注文も多くなっているし、直接雇用を前提とした紹介予定派遣も増えている。長期的に雇用しても大丈夫という判断から、企業が直接雇用を希望しているようだ。	
	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・求人の取扱件数が前年を上回って推移している。	

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
変わらない		職業安定所（職員）	求人数の動き	・月間求人有効数もかなり伸びているが、月当たりの新規求人数の伸びが大きかったため、有効求人倍率が上昇している。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・9月の新規求職者数は前年同月比で12.5%の減少、有効求人倍率も0.15ポイントの大幅改善となっている。
		人材派遣会社（営業）	求人数の動き	・求人数は3か月前と比較して増えてきているが、前年とほぼ変わらない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・有効求人倍率は上昇していない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・中小の不動産関連の社員求人が増えている。不動産賃貸、マンション経営など、アベノミクスの効果もあるが、消費税増税の影響がある。一方、大手企業や公務員の経費カットが消費を伸び悩ませている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・小売業においては、新規店舗がオープンするなど動きがみられるが、製造業は円安に伴う原材料の高騰分を価格に転嫁できていない、下請企業は請負単価が上がらないなどの状況にあるようであり、まだ厳しい状況にある。
		民間職業紹介機関（社員）	求人数の動き	・建築関連でCAD操作や受付業務の求人依頼が若干増えている。その他業種では目立った増加はない。
		民間職業紹介機関（支店長）	求人数の動き	・年度中間の9月末は契約終了、新規契約・追加注文等活発な動きがある時期であるが、求人数が横ばい状態のままである。
		学校〔大学〕（就職支援業務）	採用者数の動き	・予定採用数を満たしたあとも追加採用を実施する企業も見受けられるが、景気状況に直結しているとはまでは言えない。
	やや悪くなっている	—	—	—
悪くなっている	—	—	—	

11. 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)	良く なっている	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数の伸びが、3か月前と比べて10%増えている。
		一般小売店〔鞆・袋物〕（経営者）	来客数の動き	・香港や、特に台湾からの観光客の増加に伴い、買物も以前より大分増えている。
	やや良く なっている	百貨店（営業企画）	販売量の動き	今月は月初、月中で台風接近による天候悪化があったが、催事場の物産展を前月から今月へ繰り越したことによる動員効果、店頭でのファッションショー開催など、集客の増幅を図ることができたため、売上は前年同月比で8%増となっている。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・店舗により好不調のバラツキがあるが、前年の台風接近による営業時間の短縮や店舗改装等によるマイナス与件の反動で、前年比103.4%と好調に推移している。
		家電量販店（総務担当）	販売量の動き	・増税前の住宅着工増加に伴い、エアコンや冷蔵庫といった大型商品の伸びが高い。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	お客様の様子	・10月としては過去最多の台風襲来で、営業日数が削られて売上は厳しいが、平日の地元客が例年の同月比で10%程度増えている。
		通信会社（店長）	販売量の動き	・新商品の発売も影響してか販売量が上向きになってきており、同時に来客数も増え活気が出てきている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・台風によるキャンセルの影響で前年比を若干割り込んでいるが、それでも良くなっている。
		ゴルフ場（経営者）	単価の動き	・例年より単価が上がっている。
		変わらない	一般小売店〔菓子〕	競争相手の様子
コンビニ（経営者）	来客数の動き		・前年と比較して来客数が減少している。	
コンビニ（エリア担当）	単価の動き		・台風等の天候に左右されたり、低単価商品の導入が多かったが、客単価は落ちず、前年より微増の傾向が続いている。もう1品という衝動買いもみられるが、予算を超えない程度である。	

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	・売上自体はあまり変わらない。乗年から消費税が上がるが、当方のような単価の低い小売では駆け込み需要も期待もできない。今までどおり気を引き締めて仕事をする。
		その他専門店 〔楽器〕(経営者)	販売量の動き	・数年来の落ち込みから、問い合わせや小物の需要はあっても金額的な売上は減少している。来客数は増えているが売上、金額的にはまだまだ回復の兆しが無い。
		その他のサービス 〔レンタカー〕(営業担当)	来客数の動き	・月初の予約状況はほぼ前年並みで推移したが、3個の台風が接近した後は、上陸はしなかったものの、約1千件の観光客の予約のキャンセルが発生し前年を割り込む結果となっている。
		住宅販売会社 (代表取締役)	それ以外	・駆け込み契約の反動減はあるものの、消費税増税が決定しても、極端に住宅などの建築需要が後退するとはみえていない。
	やや悪くなっている	その他専門店 〔書籍〕(店長)	販売量の動き	・3か月前、2か月前と、前年どおりとはいかないまでも持ち直してきた感があったが、今月に入り販売量が落ちてきている。
		観光型ホテル (マーケティング担当)	販売量の動き	・3か月前は、稼働率において前年同月の実績を上回る状況であったが、今月は前年同月の実績を下回っている。台風が連続して沖縄地方に接近したことにより、キャンセルが多くあったことも大きな要因である。
		住宅販売会社 (総務・企画分野)	お客様の様子	住宅展示棟への来場者数は変わらないが、消費税増税後の額はシビアに検討されており、受注件数は先月より減少している。駆け込み受注の反動もあり、やや悪くなっている。
悪くなっている	○	○	○	
企業 動向 関連 (沖縄)	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	輸送業(本社事業本部)	受注量や販売量の動き	・本土外食系の出店、その他大手雑貨、アパレル関連の出店に伴い、取扱量が増加している。
		会計事務所(所長)	取引先の様子	・消費者の支出性向が高まり、購入点数の増加も大きい。
	変わらない	窯業・土石製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・公共工事は前年比でやや増、民間工事は横ばいである。今月は台風の接近で悪天候が続き、工事の進捗が遅れている。
		輸送業(代表者)	受注量や販売量の動き	・受注量は変わらないが、10月は台風が多く襲来し、その影響で稼働ができず、受注残の積み増しを上手く消化できるのかが気に掛かる。
	やや悪くなっている	建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・新築の契約棟数が減少している。
		通信業(営業担当)	取引先の様子	・仕事の確保が難しい状況になっている。都心での常駐の仕事を確保しても、沖縄に持ち帰ってくるほどの受注案件が確保できなくなってきた。
悪くなっている	食料品製造業 (総務)	それ以外	・3か月前に比べると、更に原材料の価格が上昇している。	
雇用 関連 (沖縄)	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	学校〔専門学校〕(就職担当)	採用者数の動き	・大手上場企業の沖縄事業所で業務の一元化や改革があり雇用拡大につながっている。県内での人員確保が困難になり、新卒者も採用対象になったため、新卒者の就職率が上がっている。
		学校〔大学〕(就職担当)	求人数の動き	・前年採用が無かった企業からの求人が増えている。また、人材派遣の時給のアップが若干みられる。
	変わらない	人材派遣会社 (総務担当)	求人数の動き	・企業の求人は、堅調に推移している。
	やや悪くなっている	—	—	—
	悪くなっている	—	—	—