

Ⅰ. 景気の現状に対する判断理由等

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

1. 北海道（地域別調査機関：株式会社北海道二十一世紀総合研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (北海道)	良く なっている			
	やや良く なっている	一般小売店 〔酒〕（経営 者）	お客様の様子	・取引先の話を知っていると、特にホテルや高級旅館、居酒屋などといった業界が大変好調なようであり、過去にないほどの売上と話すホテル経営者もみられた。実際に、当社からの仕入も相当増えてきている。
		百貨店（売場主 任）	お客様の様子	・これまで前年並みだった来客数が前年比108%と大きく伸びた。改装に伴い月初めから2週間は売場面積が減少していたにもかかわらず、売上は前年実績、予算とも上回った。また、改装効果により、定価品の売上が前年比105%となり、客の購買意欲が感じられた。
		スーパー（役 員）	単価の動き	・商材は値上がり傾向にあるものの、客の消費は落ちていない。節約志向に歯止めがかかってきている。
		コンビニ（エリ ア担当）	来客数の動き	・1次産業が上向きになってきたことで来客数と売上が伸びている。
		コンビニ（店 長）	来客数の動き	・ちょっとしたコーモアを交えた手書きポップや新聞折込によるセールチラシの展開、同じ種類ののぼりの増加、販促物の見直しなどの効果により、9月の売上は前年比108%となった。特に、おでんの売上は前年比120%と好調であった。
		乗用車販売店 （従業員）	販売量の動き	・9月は会社の決算期で営業に力が入ったこともあり、売行きが伸びている。
		その他専門店 〔ガソリンスタ ンド〕（経営 者）	販売量の動き	・原油価格が安価で安定しているため、販売量が微増している。
		観光型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・中国本土、台湾からの観光団体ツアー客が好調である。また、9月の大型連休は国内の個人旅行者を高単価で取り込むことができた。
		旅行代理店（従 業員）	お客様の様子	・旅行の新規申込が増加している。さらに、学生マーケットが活発になってきており、冬休み期間中の旅行や卒業旅行の相談件数が増加している。
		旅行代理店（従 業員）	販売量の動き	・9月の大型連休の効果が大きく、当店の取扱件数は前年比130%程度になった。また、9月は好天に恵まれたこともあり、観光業界全体が潤ったと聞いている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・9月は夏休みが終わっているため、売上が減少するとみられたが、9月の大型連休に観光客が多く訪れたことで、まずまずの売上であった。9月の売上を3か月前と比べると約5.5%の伸びがみられ、前年実績と比べても約2.9%の伸びがみられたことから、やや良くなっている。
		観光名所（従業 員）	来客数の動き	・9月27日までの集計だが、乗降客数は前年比106.6%と前年を上回っている。前年を上回る状況が約1年間にわたり継続していることから、やや良くなっている。
		パチンコ店（役 員）	来客数の動き	・観光客の増加による経済効果は大いにありとみられる。ただ、潤っているのは観光業界のみのようにもみえる。
		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	・例年より長い9月の大型連休の効果から、旅客、車両共に輸送量が増加した。
	変わらない	商店街（代表 者）	単価の動き	・買回り品の販売量が減っており、客単価も低下している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	お客様の様子	・食をテーマとしたイベントが開催されたことにより、近郊の市町村からの集客が伸びた。また、9月の大型連休の効果で周辺ホテルがほぼ満室状態となり、飲食関連にも良い影響が表れている。一方、プレミアム付商品券は使用が分散化しており、効果がないという店がほとんどであった。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客の様子をみても、日々同じような発言をしているため、景気は変わらない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・中旬までのイベントなどの効果により、来街者が前年を大きく上回ったことから、飲食、宿泊、交通などで大きく売上を伸ばしたが、物販においては低調であった。また、中旬以降は来街者が目に見えて減少しており、9月全体では前年並みとなるなど、景気回復が感じられない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客の様子をみると、客単価が圧倒的に高い客と低い客で二極化している。ただ、客単価が高い客は若干ではあるが増えている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・当地では発行されたプレミアム付商品券がすべて完売したが、販売開始時期が遅く、有効期限も来年1月末までのため、思ったほど消費が伸びなかった。ただ、客の消費は微増している。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・9月に入り、例年よりも気温が低く推移していたことから、秋物の動きを期待していたが、ニット、カット関連の売上が前年比110%となった一方で、ジャケットの売上が前年比80%台となるなど、ジャケットの動きが鈍かった。物産催事については前年比100%と前年並みとなっている。
		百貨店（担当者）	来客数の動き	・来客数の増加がみられない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数の前年割れが続いている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・3～8月の累計で見ると、衣食住部門全体での売上は前年を上回っているものの、来客数が消費税増税前の水準に回復していない。特に衣料品の売上は前年比96%となっており、消費が回復していない状況にある。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・9月の大型連休期間中は前年を上回る売上を確保できたなど、行楽需要が大きかった。ただ、大型連休後は来客数が大きく落ち込み、月間の売上としてはここ3か月横ばいの状況が続いている。
		衣料品専門店（店員）	単価の動き	・単価の高い商材の動きが鈍い。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・販売量の前年比が微増で終わるなど、客に目立った動きはみられない。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・消費者の購入意欲が低下しており、受注量が増加するような気配がない。ただ、他社も同じような状況であるため、地域全体としての問題とみられる。
		自動車備品販売店（店長）	競争相手の様子	・冬に向けての準備として、冬タイヤの販売が増加する時期であるが、売上は前年比80%台にとどまっている。競合店も同様の状況である。
		その他専門店【医薬品】（経営者）	お客様の様子	・これまで新しい医学情報について、時には経営者として不利な情報も含めて、偏見なく発信することをポリシーとしてきたが、こうした姿勢を支持する客が明らかに減少してきている。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・景気が上向いていたとみていたが、観光シーズンや9月の大型連休が終わったこともあり、売上は前年比で横ばい又はやや下回って推移している。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・9月の大型連休の曜日並びの良さもあり、9月の売上は前年を2%上回るなど、良かった。最近は当地でも特に外国人が目立つようになってきている。
		観光型ホテル（役員）	来客数の動き	・外国人観光客の需要がおう盛なことから、来客数は堅調に推移している。国内客も秋の行楽客がわずかながらも伸びている。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・農作物の一部にやや生育遅れがみられるものの、玉ねぎやビートなどの主要作物が前年並みの収穫量となっていることに加えて、水産業も順調な様子であることから、景気は変わらない。外国人観光客も好調を維持している。

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
		タクシー運転手	来客数の動き	・9月のタクシーの売上はほぼ前年並みであった。ただ、観光客は増えているものの、観光客のタクシー利用は増えていない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・売上が前年実績とほとんど変わっていないなど、変化が感じられない。
		タクシー運転手	販売量の動き	・イベントなどによる集客はあるが、平日の動きが鈍化している。小売業にとっては良いのかもしれないが、タクシー業界としては好ましくない動きである。
		タクシー運転手	販売量の動き	・社員の高齢化に伴う社員数の減少により、売上が減っている。また、他産業の雇用が依然として好調なため、新入社員を確保できない状況にある。
		通信会社（社員）	お客様の様子	・客は安価な価格帯の商材を買い求める一方で、付加価値の高い高価な商材は買い求めない。ないそでは振れない状況がつかえる。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・競争力のある新商材を発売したものの、札幌圏の量販店や道内都市部における客の引き合いが前年や前々年に比べるとかなり少なくなっている。ただ、競合他社への流出も収まっているため、全体としては前年並みの契約獲得数となっている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・技術売上、商品販売ともに同じような数字で推移しており、良くも悪くもなっていない状況が継続している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・売上は少し良くなっているが、来客数が依然として減少傾向にあり、景気が良くなっているとはいえない。
	やや悪くなっている	一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・売上は前年比97%と例年並みに戻っているが、3か月前と比較するとやや悪い状況にある。一方、中国人観光客は増えており、日本語が聞こえず、中国語のみが聞こえるという日も何日かみられた。1人で60万円分を購入するという中国人の爆買いを初めて目の当たりにして驚いたこともあった。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・9月に入って来客数、買上客数の減少傾向が続いている。また、好調であった外国人観光客による売上も以前ほどの勢いがなくなってきた。
		スーパー（役員）	販売量の動き	・ここ数か月、商品単価の上昇に伴い、客1人当たりの平均買上点数が前年を2～3%下回る状況が続いており、客単価の伸びがみられない。来客数についても、買回りが多いためか、増加するような傾向がみられない。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・秋の行楽にあわせて色々なイベントが行われていることもあり、街を歩く客が減少傾向にある。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・例年であれば、秋物の立ち上がりでスーツ需要のみられる時期だが、今年は客の動きが鈍くなっている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売量がなかなか伸びてこない。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・9月の大型連休前後で売上が減っており、やや悪い状況にある。日ごろから、観光客の多い店は、大型連休中の売上が良かったようだが、当店には影響がなかった。すすきのも同様だったようで、タクシー運転手がこぼしていた。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・景気回復が遅れていることで、可処分所得の実質的な減少がみられる。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・プレミアム付旅行券などの色々な施策が行われているタイミングにもかかわらず、受注金額の前年比が良くない。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・株価が乱高下しているなかで、3か月前と比べると、大分下がってきているため、客のマインドが良くない。
	悪くなっている	百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・来客数に大きな変化はみられないものの、購買率が大きく落ち込んでおり、売上に結びついていない。晴天が少なかったことも購買意欲の減退に影響している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・売上が前年比90%、来客数が前年比87%となっているのに対して、販売点数が前年比76%と大きく落ち込んでいる。客が余分な買物をしなくなってきた。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・当地の中心市の店舗はやや持ち直している。しかし、売上、来客数の多い郊外店、特に漁業関係の影響が大きい沿岸部の市町村の店舗の売上は悪い。また、9月の大型連休と重なったチリ地震の影響もみられた。津波を避けるため、内陸部へ移動する人が多くみられた。
		住宅販売会社（役員）	来客数の動き	・分譲マンションのモデルルームへの来客数が減少している。
企業 動向 関連 (北海道)	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・分譲マンション、老人施設などの民間建築工事を中心に受注は順調に推移している。民間の設備投資意欲は比較的強く、商材情報も多い。
		その他サービス業〔建設機械レンタル〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・販売量が前年割れしている状態が続いているが、3か月前との比較ではやや良くなっている。
	変わらない	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・3か月前とほぼ変わらない売上となっている。
		建設業（従業員）	取引先の様子	・北海道新幹線の開業日が確定したこともあり、函館圏で建設投資の動きがみられるものの、札幌を中心とした全道を潤すほどの効果はみられず、年内に着工する建築工事件数も少ない。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・引き続き新聞巻取紙、段ボール原紙の販売不振により、輸送量が減っている。また、中京地区や東北地区での豪雨により、鉄道輸送が止まり、農産物などが海上トレーラー輸送に振り替えられる日もみられた。
		輸送業（支店長）	取引先の様子	・取引先から輸送量の増加につながるような引き合いが出ているものの、決まらずにいる。ただ、全体の仕事量が減ることもなく、輸送量の変化もみられないため、景気は良くも悪くもない状況にある。
		金融業（企画担当）	それ以外	・外国人観光客の大幅増加により、菓子メーカー、観光バス業界などは好調である。札幌市内や近郊のホテル、旅館は高稼働が続いている。設備投資は訪日客の増加や北海道新幹線の開業などにより、ホテルの新築、改装が活発である。一方、公共投資の工事発注が一巡したことで土木建設などは低迷している。
		司法書士	取引先の様子	・国の経済政策が地方経済に適応していないようにみられることもあり、一向に景気が良くなっているとは言い難い面がある。特定の業種のみが良くなっている。
		司法書士	取引先の様子	・地方では景気回復の実感がないため、支払が長期にわたる不動産取引においては、給与などが増加する確実性がないこともあり、客のためらいがみられる。そのため、成約が少ない状況となっている。
		コピーサービス業（従業員）	取引先の様子	・取引先の状況をもみても、景気が良いとはいえない。コスト削減の対策を継続的に実施している会社も多いなど、設備投資を抑える傾向に変化はみられない。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・財源や労働力の確保に難しい面がある。
	その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	取引先の様子	・公共工事減少の影響が大きく、客先の設備投資意欲は依然として低い。来年度も公共工事予算の増額が見込めないため、危機感が大きい。	
	やや悪くなっている	家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・9月の受注量は前年に比べると増えているが、6～8月にかけての大幅な受注増と比較すると、減少傾向にある。
通信業（営業担当）		取引先の様子	・ここしばらく、周囲の景況感はやや良い状況を堅持していたが、中国の景況感の先行きが怪しくなったことで、道内企業では観光客の減少や購買力の減速を危惧した慎重な見方が広がっている。	
その他非製造業〔鋼材卸売〕（役員）		受注量や販売量の動き	・客先である鉄骨加工業の仕事量は前年比約80%と減少していることもあり、溶接材料の販売量が低迷している。さらに、大型設備案件は年内で納入完了の見込みとなっており、この先に向けての不安材料も多い。	
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
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)	求職者数の動き	・景気の緩やかな回復をみて、転職を希望する登録者が増えている。また、外国人観光客や道外からの観光客の増加により、ホテルからのベトナムの派遣依頼が増加している。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・月間有効求人数が67か月連続で前年を上回り、月間有効求職者は46か月連続で前年を下回った。また、新規高卒者への求人数が前年を22.0%上回っており、求人倍率は前年を0.54ポイント上回る2.51倍となっている。
	変わらない	求人情報誌製作 会社(編集者)	それ以外	・季節要因の大きい農産物の収穫、加工への派遣は、人手不足感も相まって人材確保の厳しさが増している。
		求人情報誌製作 会社(編集者)	求人数の動き	・6年ぶりとなった9月の大型連休の影響で企業の求人意欲も、求職者の求職意欲も一服感がみられる。小売店や飲食店などのサービス業の求人が減少している。
		職業安定所(職 員)	周辺企業の様子	・スーパーの店舗閉鎖や別企業への譲渡がみられるなど、小売業が不調である。
		職業安定所(職 員)	求職者数の動き	・引き続き求職者が減少しており、有効求人倍率も高い水準で推移している。また、新卒採用意欲も前年より高くなっている。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・求人数は前月に減少傾向に転じたが、再び増加となっている。新規求人数は前年を8.5%上回り、2か月ぶりに前年を上回った。月間有効求人数は前年を1.6%上回り、2か月ぶりに前年を上回った。
	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	・企業側の採用意欲は依然として高いままであるが、採用基準は下がってはいない。学生がいつまでも売手市場だと勘違いして、ゆっくりとした就職活動を続けていては、やがて今年度の採用活動が終了していったという悲惨な状況にもなりえる。
・募集広告の売上が前年の3割減と大きく落ち込んでいる。売上の上位構成業種が軒並みダウンしており、特に派遣、医療、運輸運送、小売が激減している。				
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	コンビニ(エリ ア担当)	単価の動き	・前年の消費増税以降、初めて単価が前年を上回っている。来客数も6か月連続で前年を上回っており、売上が回復している。カウンター商品であるドーナツ、コーヒーなどが単価の上昇に貢献しているとみている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・9月の大型連休には多くのイベントがあり、一過性ではあるものの、タクシーが足りない状態になっている。そのため、マイナスになる要素がなく、良い状態が続いている。
	やや良く なっている	一般小売店[書 籍](経営者)	単価の動き	・プレミアム付商品券の効果により、全体の商況が押し上げられている。
		スーパー(総務 担当)	来客数の動き	・1品単価が若干低下しているものの、来客数、買上点数共に伸びている。
		コンビニ(エリ ア担当)	来客数の動き	・当エリアにおいて、来客数が前年と比べて若干ではあるが良くなっている。
		コンビニ(店 長)	来客数の動き	・競合店による出店はあったものの、夏の天候に恵まれて担当する複数店舗を含めて売上、利益共に順調に推移している。また、当県全体の売上も8~9月の前年比は100%を超えている。
		衣料品専門店 (店長)	お客様の様子	・お盆を境に暦どおりに気温が低下しており、カジュアル中心に秋物商材が順調に立ち上がっている。その後、ブライダル需要やビジネス衣料の買換え需要へとつながったこともあり、良い状態となっている。
住関連専門店 (経営者)	販売量の動き	・従来の商品構成を変えたことで、少しずつ売上を維持できている。今後も更に商品構成を変化させていくつもりである。		

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	
		高級レストラン（経営者）	お客様の様子	・まだ数字には結びついてはいないものの、客の様子は少しずつ積極的にお金を使っていく方向になりつつある。	
		高級レストラン（支配人）	単価の動き	・単価による二極化がみられるなか、若干ではあるが高単価利用の来客数が増加の傾向にある。	
		観光型旅館（スタッフ）	販売量の動き	・旅行に対する助成や、連休や週末に大きく天候が崩れることが少なかったため、利用も予約も順調に推移している。販売量も、夏季休暇と同様とまではいかないが非常に良い結果を維持し続けている。	
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・夏場の個人旅行は若干落ち込んでいたが、秋口は例年並みに戻ってきている。また、ふるさと旅行券の販売も売上増加に寄与している。	
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・新規契約者数は少ないながらも横ばいで推移している。その一方でこれまで横ばいであった解約者数が減少してきている。特に放送と通信のセットメニューが加入者獲得数を下支えしており、ようやく底が見えてきた印象がある。	
		観光名所（職員）	来客数の動き	・平日におけるフリー客の来客数の動きにさほどの変化はない。しかし、土日や9月の大型連休などはっきりと世の中が休みの時の客の出足は良い状態であり、休みの日に外出をする傾向がみられている。そのため、来客数は前年比101～102%となっている。	
		美容室（経営者）	来客数の動き	・今月は来客数が前年並みに届いている。さらに、若干ではあるが客単価も上昇している。	
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	販売量の動き	・前年同時期に比べて販売量、売上共に6%ほど伸びており、好調を維持している。	
		変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・9月上旬は良かったが、その後の荒天により客足が遠のいた感がある。また、生鮮、青果、食品雑貨店では、一部商品の値上げの影響が購入品目の減少もあり、苦戦している様子がうかがえる。
			商店街（代表者）	来客数の動き	・今年は早い時期から好天に恵まれて来客数も多かったため、夏物はまずまずの売行きである。また、飲食についても外を歩く人が多かったことから来客数も多く、まずまず好調に動いている。
			商店街（代表者）	来客数の動き	・9月半ばまでは降雨が激しかった。さらに、20日以降は連休となっており、売上がない状態である。
			一般小売店〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・今月に特化すれば、売上は前年比85%と落ち込んでいる。ただし、客の様子からは決して悪い状態であるとは見受けられない。プレミアム付商品券を使用して7～8月に余分に購入したことや、9月の大型連休のために落ち込んでいるだけで、通常の買物や客の様子をみても、景気が悪いという印象は受けない。
			一般小売店〔カメラ〕（店長）	販売量の動き	・低価格商材の販売量は良くなってきているものの、高額商材の販売量が伸びていないため、結果的に売上は変わらない状態である。
			百貨店（総務担当）	販売量の動き	・9月の大型連休ということもあり、客の消費もかなり上向きに推移している。ただし、連休が明けてからはやや息切れ感がみられている。
百貨店（営業担当）	販売量の動き		・大雨の影響で一時的に客足が遠のいて売上に影響したが、それ以外の大きな変化はみられていない。また、前年の消費税増税による反動減も落ち着きつつあり、売上に対する影響も薄れてきているなか、化粧品、宝飾品などの高額商材が予想以上に売上を増やしている。そのため、景気全体の落ち込みはあまり見受けられない。		
百貨店（営業担当）	お客様の様子		・9月に入って本格的な秋物商戦に突入しているが、衣料品の動きが鈍い状態である。		
百貨店（買付担当）	販売量の動き		・月初は定価品を中心に好調であったが、9月全体で見ると単品買いや低単価の商品の動きが多く、数字を伸ばすことができていない。		
百貨店（経営者）	お客様の様子		・気温の低下とともに高単価の衣料品が少しずつ動いており、客単価は相応に推移している。ただし、来客数の減少傾向が続いており、全体的な購買動向に変化はみられない。		
スーパー（経営者）	来客数の動き	・野菜の高騰や惣菜の好調などによる単価上昇に助けられているが、来客数は相変わらず減少している。			
スーパー（店長）	販売量の動き	・台風や大雨などの影響により、農産物の価格が高騰している。また、その他の食品も値上げの傾向にあり、買上点数がやや落ちてきている。			

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
		スーパー（営業担当）	お客様の様子	・客は依然して不要不急のものを買い控える傾向にあり、特売商品以外の伸びが鈍い状態が続いている。
		スーパー（営業担当）	お客様の様子	・売上は前年を上回っているものの、単価が上昇しているだけであり、買上点数は前年を下回っている。関連販売などで購入を促しているが、売上には結びついていない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数の減少に伴って売上が落ち込んでおり、特にお昼のピーク、深夜帯の落ち込みが目立っている。また、9月の大型連休もあったが、当店では立地の関係上マイナスに作用している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数に変化がない。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・気温低下の影響で単月の景気が悪いものの、元の状態に戻りつつある。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・気候は秋めいてきているものの、秋物の動きは鈍い。また、例年であれば先物買いの客が9月に来店するが今年は少ない状態であり、客はますます実需志向になっている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・プレミアム付商品券の使用期限が終了した後は売上が減少している。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・ビジネスマンのスーツ需要及びブライダル需要が、気温低下の影響により例年よりも早く動いている。
		衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・販売量が前年に届いていない。また、秋物商材の動きも鈍い状況である。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数が例年と比較して減少している状況が続いている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新車の販売台数が伸び悩む一方で、中古車販売とサービス売上は堅調に推移している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新型車発表時は多少の受注が取れるが、後が続かない状況である。また、促進活動をするものの見込客の獲得は非常に厳しい。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・客は車の購入を我慢して乗っているのか、修理の件数がかかなり伸びている。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・土日や9月の大型連休などでも来客数が全く増えていない。
		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・例年であれば、繁忙期であり来客数が増加して販売量や在庫台数が伸びるのだが、今年は例年の活気がみられていない。販売台数の前年割れが依然として続いている。
		住関連専門店（経営者）	お客様の様子	・耐久消費財を扱っている。先月から閉店セールをしているが、品数や在庫数が少なくなっていることもあり、販売量にさほどの変化はない状況である。
		その他専門店【パソコン】（経営者）	販売量の動き	・これ以上減少しないように気を配っている状態であり、2か月前から販売量に大きな変化はない。
		その他専門店【靴】（従業員）	販売量の動き	・秋らしい気温になっており、秋物商材の売行きが良い。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（営業担当）	単価の動き	・原油価格の下落に伴って販売価格が下がってきているため、収益が出なくなってきた。また、夏休みが終わり、涼しくなって冷房用の需要がなくなりつつあるため販売量も減少している。現在は、需要が増加する秋のレジャーシーズンまで一息ついている状況である。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（営業担当）	販売量の動き	・状況が動くような大きな要因もなく、販売量の動きにも変化はない。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・チラシを配れば来店するものの、配らなくなると来店しなくなるという状況であり、客の動きに変化はない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数は良い時と悪い時が極端であり、全体的に景気が良くなっているようには見受けられない。また、客からもあまり良い話を聞くことはできず、業種による偏りがうかがえる。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・地元客は農繁期と選挙が重なり、夜に外出する人は限られている。しかし、仕事や観光などの県外からの来客数が結構あったため、結果として大きな変化はない状況である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・9月の大型連休という山場はあったものの、トータルで見れば大きな伸びはない。
		都市型ホテル（経営者）	お客様の様子	・季節の移り変わりとともに来店する客層も変化しているが、客の動向としては、おおむね変化なく推移している。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・6月以降はそれほど大きな変化もなく安定しているが、どうしても飛び抜けて良い月がないことが悩みである。また、全体的な販売量は減少傾向にある。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・会社としての生産能力の限界もあるかもしれないが、販売量の変化があまりなくなってきている。
		旅行代理店（店長）	単価の動き	・低価格志向が続いており、売上が伸びない状況が続いている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・天候不順や台風、豪雨などの影響により、消費量や受注量が減少している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・相変わらず乗客数が少ない。客は節約を心がけているように見受けられる。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・経済政策であるプレミアム付商品券の効果は一時的であり、景気の全体的な底上げにはなっていない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・顧客の設備投資意欲に変化がみられない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・復興需要のある建設業はまだ良いが、他業界の客からは相変わらずコスト削減の要求ばかりである。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・今月の前半は雨が多く不調であったものの、9月の大型連休は好天に恵まれて好調であったものの、前回と比較すれば来客数は少ない状態である。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・9月中旬までは天候不順であったものの、今年は6年ぶりの大型連休で好天にも恵まれている。新規オープンした水族館の影響がありながらも、前年はもちろん6年前と比べても来客数はわずかながら上回っている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・平日昼間の来客数がどんどん減少している。また、以前はシャンプーだけの客もいたが、最近では見かけなくなっている。
		設計事務所（経営者）	販売量の動き	・仕事量の少ない状態が続いている。まわりの業者に聞いても、大分仕事が減ってきているようである。
		やや悪くなっている		商店街（代表者）
商店街（代表者）	販売量の動き			・生活必需品の値上がりで非常に厳しい状況である。円安による輸入品、食料品、衣料品などの値上がりが一番の原因であるが、国内の食料品、野菜なども季節的な要因で値上がりしている。所得が思ったほど上がらないなかでこれでは厳しくなって当然である。8月ごろから良くない感じがしていたが、これはもう悪い方向に向かっているとしか言いようがない。
商店街（代表者）	お客様の様子			・プレミアム付商品券の影響により、お盆ごろまでは好調を維持していたが、その後は地方選挙などもあり、個人消費が喚起されないまま9月となっている。また、天候不順の影響もあり、飲食を中心に物販関連は低調となっている。
一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き			・大型連休や台風の日に来客数が大きく減少しており、今月はここ半年の平均的な来客数からみても2割近く落ち込んでいる。単価はやや上向きに推移しているが、来客数の落ち込みをカバーするまでには至っていない。
百貨店（売場主任）	お客様の様子			・当社の主要顧客である中間顧客層において、食品を始め様々な商品の値上げに対して敏感になっているようであり、購入の動きが鈍化している。また、例年に比べて残暑が少ないことから秋物商材の動きを期待していたが、これまで以上に慎重な購買スタイルが目立ってきている。
百貨店（売場担当）	お客様の様子			・今はネット通販やサイズレスの物も多く、店に出向かなくても個人の生活スタイルに合わせた買物が出来るようになってきている。百貨店でなくてはならない理由もなくなりつつあるため、今までの顧客が離れる傾向が見受けられている。良い客も多いがそれだけでは限度があるため、新規客の呼び込み、離反客の呼び戻しが現在の課題となっている。

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
		百貨店（経営者）	販売量の動き	・9月上旬～中旬にかけての大雨により、乗客数に大きな影響が出ている。そのため、秋物商戦の立ち上がりの盛り上がりもなく、各アイテムの販売量は前年を大きく下回っている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・月の前半は天候不順により客の動きが鈍かったが、9月の大型連休からは天候が回復しており、客の買い回りの動きが続いている。ただし、周囲に競合店がオープンしており、価格攻勢をかけられている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・客は目的買いが多い。新商品などが出ても、目的の商品にプラスして買うことが少なくなっている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・9月の大型連休は好天に恵まれ盛況であったものの、客単価の前年割れは依然として回復しておらず、苦しい経営が続いている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・人口減少に加えて、働き先の選択肢が増えている。そのため、総じて来客数や働き手に困窮している。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・競合店であるコンビニやドラッグストアなどの小売店の出店に伴い、顧客の分散化が進んでいる。そのため、販売環境はより一層厳しさを増している。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・8月後半からかなり涼しくなり、その勢いで9月の秋物の動きが活発になったが、途中から残暑が復活したことにより、勢いが少し削がれている。また、9月の大型連休において客足は行楽に向いており、買物に来てもらえない状況が続いている。
		乗用車販売店（経営者）	それ以外	・ドイツの自動車メーカーの違法行為によって、業界全体に対する不信感がみられている。
		住関連専門店（経営者）	お客様の様子	・ソファの張替えなど、新しい商品を買うのではなく修理をする客が非常に多くなってきている。
		その他専門店【酒】（経営者）	販売量の動き	・地元は農業関係者が多く、稲刈りや収穫作業により飲食店に客が入りにくい月となっている。また、店頭でも商品の回転が少し鈍くなってきており、売場を増やさないと対応が難しくなっている。
		その他専門店【酒】（経営者）	お客様の様子	・急な気温低下の影響もあるのか、人の動きが急に落ち込んでいる。得意先の飲食店からも良い話を聞くことがなく、思った以上に静かな月となっている。また、9月の大型連休では都市部からの帰省客が目立ったが、家で過ごす傾向が多くみられており、売上に直接つながるような状況ではない。
		その他専門店【白衣・ユニフォーム】（営業担当）	販売量の動き	・残暑が厳しいかと期待していたが、早々に涼しくなり夏物の売行きが半減している。特に女子の制服は動きが止まっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・当地域で開催されたアイドルコンサートの影響で、その他の観光客が近寄れない状況になっている。そのため、9月の大型連休があったものの、思ったほどの効果は表れていない。また、連休でお金を使ったこともあり、財布のひもが非常に固いという印象を受けている。
		一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・市場において同業者の話聞くが、どれも景気はあまり良くないと話しており、仕入れの量も少ないようである。また、周囲の競争相手も同じく、来客数が少ない様子が見受けられる。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・今月は夏の繁忙期と秋の観光シーズンとの端境期である。9月の大型連休により月の3分の1以上が休日であるにもかかわらず、団体客がほとんどなく、宿泊人数が伸びないことから売上も伸びていない。北陸フィーバーには勝てないのが、客の目は東北に向いておらず、かろうじて新しくオープンした水族館への旅のコースに入っているくらいである。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・前年並びに一昨年と比べても、予想以上に来客数が減少している状況が続いている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・東日本大震災の復興支援行事がほぼなくなっている。また、関東、東北豪雨による影響もある。好調であった建設関係の利用も、仕事量はあるものの人手不足や資材高騰の影響で利幅が少ないとの理由から、以前に比べて利用金額が制限されるようになっている。そのため、法人利用が少なくなっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・4～6月のデスティネーションキャンペーンの間は、宿泊部門、レストラン部門共に県外からのゲストが多くみられていた。しかし、今月は宿泊部門以外では計画を達成できていない。

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
		タクシー運転手 通信会社（営業担当）	お客様の様子 単価の動き	・総売上が10%ほど減少している。 ・関東、東北豪雨の影響で野菜の高値が続いており、家計に打撃を与えている。また、米価の下落や米離れもあり消費が低迷しているなか、経済の循環が悪くなっている。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・顧客単位で契約までに時間がかかるため、受注が計画を下回っている。
		その他住宅[リフォーム]（従業員）	販売量の動き	・受付件数は前年並みであるものの、供給高は前年比55.4%まで悪化しており、今後の予断を許さない厳しい状況である。
	悪くなっている	一般小売店[医薬品]（経営者）	来客数の動き	・9月の大型連休に入り客足が途絶えてしまっている。この期間は郊外で人気アイドルグループのコンサートがあったが、これについては交通関係と宿泊関係だけが1人勝ちしており、地域にとっては残念な出来事となっている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・9月になっても来客数が少ない。その影響は当然販売量にも反映されている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・秋物本番の時期であるが、早くから秋めいた雰囲気になっているにもかかわらず、来客数も少なく売上が厳しい状況である。
企業動向 関連 (東北)	良くなっている	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・6年ぶりの9月の大型連休に加えて、アイドルグループのコンサートが開催されたこともあり、当市を訪れる客が非常に多く売上がつなげている。
	やや良くなっている	農林水産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・天候に恵まれて、ももの販売は1週間早く最盛期を迎えている。そのため、旧盆の需要期以降は品薄状態が続いており、例年より2～3割高い価格で販売できている。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・生鮮品の出荷が順調に継続している。
		金融業（広報担当）	取引先の様子	・観光客の数が増加している。
	変わらない	農林水産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・米の買取価格は前年より上昇したものの、依然として低い水準にある。
			食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き
		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継続している。また、新商品の売上も悪い状態である。
		木材木製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・住宅部材の需給バランスが取れていない。製品単価の下落により収益性が依然として悪い状態である。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月は、選挙関係の印刷物及びPTA関係の大会の印刷物の注文がはいっており、前年同時期に比べて売上が伸びているが、トータルとしては変わっていない。
		土石製品製造販売（従業員）	受注量や販売量の動き	・新規大型工事の注文があまりなく、価格を抑えた補修工事が多くなっている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量の見通しは現状とあまり変化のない推移となっている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・公共工事は減少傾向がみられている。しかし、民間工事は将来の物価上昇を見込んで増加傾向にある。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・大型公共工事の発注速度が鈍い状況が継続している。
建設業（企画担当）		受注量や販売量の動き	・工事の出件数がやや減少しているように見受けられるが、既存の受注による手持ち工事量は高止まりしており、落ち着いた状況が続いている。	
通信業（営業担当）	取引先の様子	・契約更新の際に他社へと切り替える案件が増加の傾向にある。		
通信業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・常にコンペとなっており、価格優先の安いところが受注を決めている。		
広告業協会（役員）	それ以外	・大型小売店は3か月連続して増加となっているが、既存店比較では減少している。さらに、自動車販売では6か月連続の減少と厳しい状況が続いている。また、マスメディアにおいても上期は前年比100%とかるうじて前年を維持しているものの、折込広告が前年をクリアしていない。		
広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・9月の大型連休の影響により営業日数が少ないため、見積の引き合いが少ない。また、連休があったにもかかわらず、お土産品の包装紙や掛紙の売上が芳しくない状態である。		

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
		公認会計士	取引先の様子	・建設関係は、売上の前年比が減少しているものの一定の利益は確保している。ただし、小売関係においては売上の前年比の減少とともに利益も減少傾向にある。
		その他非製造業 [飲食料品卸売業] (経営者)	受注量や販売量の動き	・前年の後半ごろからコンビニコーヒーやPB商品に押されており、メーカー品の缶飲料や自動販売機での売上が非常に落ち込んでいる。これらは売上に対する比重が大きいため、非常に困っている。
	やや悪くなっている	繊維工業 (経営者)	取引先の様子	・天候不順や大雨、洪水などにより、消費者のマインドは大きく低下している。
		出版・印刷・同 関連産業 (経理 担当)	受注量や販売量の動き	・3か月前までは前年同月並みの売上があったが、盆明け以降は急に仕事の動きが鈍くなってきており、売上は前年を下回っている。
		電気機械器具製 造業 (企画担 当)	受注価格や販売 価格の動き	・半導体製品全般の価格が下落傾向にあり、業績に影響が出始めている。
	経営コンサルタント	取引先の様子	・中心部の商店街では、長く続く天候不順が売上に影響している。	
	悪くなっている			
雇用 関連 (東北)	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	アウトソーシング 企業 (社員)	それ以外	・民間企業や団体からの受注が順調に増えている。
		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、3か月前より増加している。一方、新規求職者数及び有効求職者数はいずれも3か月前より減少している。求人数が増え、求職者数が減少していることから有効求人倍率は上昇している。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・平成27年8月の新規求人数、有効求人数共に、3か月前及び6か月前よりも増加しており好調である。また、新規求人において3か月ごとの更新求人が多くなっている。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・前年同月と比較すると新規求職者数、有効求職者数共に微減となっているが、新規求人数並びに月間有効求人数は微増している。また、有効求人倍率はこの1年の間、0.8台後半～1.0台前半で推移しており、雇用が落ち着いている状況に大きな変化はない。しかし、求職者数の減少に比べて求人数の増加が目立っており、3か月前と比較して明るい印象がある。
		民間職業紹介機 関 (職員)	求人数の動き	・製造業の求人数が若干の増加傾向にある。
	変わらない	人材派遣会社 (社員)	求職者数の動き	・現在、就職活動をしている大学4年生については、この時期に内定が取れないという状況が半減している。大学関係者の話では、内定の数が前年より10～15%増加しているようである。
		人材派遣会社 (社員)	求職者数の動き	・人材派遣業では、新規登録者の伸び悩みが続いている。
		人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・求人広告の申込数はほぼ横ばいで推移しており、前向きな要素はそれほど多くない状況である。
		新聞社 [求人広 告] (担当者)	周辺企業の様子	・技術職や専門職を必要とする医療、福祉、建設業などを中心に人手不足を痛感している。しかし、東京オリンピックなどの影響でなかなか人が集まらない状況である。
		職業安定所 (職員)	周辺企業の様子	・不人気な業種を中心に求人数が増加しているが、募集条件の賃金が上昇していない。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・新規求人は5か月ぶりに増加しており、特に建設業、製造業の求人が増えている。しかし、正社員求人が思ったより伸びていない。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・前年同月比において、新規求人数はわずかに増加しているが、就職者数は11か月連続で減少している。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・有効求人数の前年比が、小幅ながら2か月連続で減少している。
	やや悪くなっている	人材派遣会社 (社員)	それ以外	・有給休暇の増加による人件費増と関連会社との併合による経費の増加から、8月決算は大幅な損失を計上している。今後の決算状況の改善についても見通しが暗く、全体的に下向きの傾向である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人は景気の先を行くと言われているが、ここしばらくは地元を中心に停滞している。復興がらみの企業も進出などを含めて一段落しており、新しい産業も活性化していない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・多くの企業は今後の景気動向に不安を感じており、人手不足感はあるものの、正規雇用に踏み切れない状態である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求職者数は前年並であるが、求人数の減少幅が拡大傾向にあり、有効求人倍率の前年同月比は3か月連続で減少している。
	悪くなっている	-	-	-

3. 北関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
家計 動向 関連 (北関東)	良く なっている やや良く	商店街（代表者）	来客数の動き	・久しぶりの大型シルバーウィークで、期待以上に入出が良い。	
		百貨店（店長） コンビニ（経営者）	お客様の様子 お客様の様子	・客の動きが活発になったように見える。 ・今年はシルバーウィークの天気も良く、多くの観光客が来店している。	
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・3か月前よりも、客にとって魅力的な商品が多かったようである。	
		家電量販店（店長）	単価の動き	・主要な商品群がすべて価格上昇している。テレビ15,000円、パソコン6,000円、スマートフォン4,000円、冷蔵庫3,000円、洗濯機7,000円、エアコン2,000円と単価が上がり、高品質商品がよく売れている。	
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・客の動き、単価共に前年同期と比べて良い方向にあるが、平日と週末、連休の客の動きが極端すぎる。	
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・シルバーウィークは、旅行需要が増加している。	
		観光名所（職員）	来客数の動き	・客足は夏から好調であるが、特にシルバーウィークの入込は、臨時駐車場や施設内の乗り物が完全にキャパシティを超える混雑ぶりであった。	
		ゴルフ場（総務部長）	来客数の動き	・10月の予約は順調である。	
		その他サービス〔葬祭業〕（経営者）	お客様の様子	・60～80歳くらいの高齢者が集まる会に呼ばれて、話をすることがあった。少子化と言われているが、ここ10～15年の間に膨大な数の方が確実に亡くなっていく。自分たちの番が回ってくる、その時までは何をしたら良いのか、心構え、家族に対してなど、いろいろ考えているようである。もちろん、葬儀の価格も知りたいといった、大きなうねりのようなものを感じている。	
	変わらない		商店街（代表者）	お客様の様子	・毎年、毎月、同じことになるが、買物客が大型店に向いており、小規模店には向いてこない。
			商店街（代表者）	お客様の様子	・商店街でのプレミアム付商品券の利用は期待はずれで、大半は大型店へ行っている。スーパーでの食品購入が多いようである。
			商店街（代表者）	販売量の動き	・運動会シーズンに入っているが、今年も前年と同じくらい商品が動いている。
			一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・相変わらず商品の動きは鈍い。必要なものの購入はあるが、売手側の施策には乗ってこない。プレミアム付商品券も使用目的を決めて購入しているケースが多いのが、当初ほどの利用はない。
			百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・天候不順も重なり、婦人、紳士アパレルの不振が目立っている。来客数に対し、売上は上がらず、購買率の低下がみられる。
		百貨店（副店長）	販売量の動き	・8月下旬から一気に気温が下がり、衣料品を中心に秋物が動き、9月もそのまま好調なスタートを切ることができている。しかし上旬の台風以来、洪水、安保関連法案審議、凶悪事件など世相が悪く、一気に客の消費意欲にストップがかかった印象である。シルバーウィークも期待していた売上には全く届いていない。長期休暇で旅行に出かけた方が多いのだから、衣料品も前倒して購入しただけで、実需期に入り追加で購入しようという気持ちにはならないようである。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（統括）	来客数の動き	・プレミアム付商品券が県内すべての地域で出そろったが、プラスアルファを生み出すまでには至っていない。また、前年に比べ雨天の日が多く、徒歩や自転車の客が減少して自動車の客が増えたものの、来客数全体では横ばいであり、生活防衛意識の高まりからか、買上点数が若干落ちている。
		スーパー（商品部担当）	販売量の動き	・イベント時を除き、ここ数か月、売上、来客数、客単価などの数値に変化がない状態が続いている。
		スーパー（副店長）	来客数の動き	・前年よりは多少良いが、1か月を通してみると、あまり変化がない。シルバーウィークのプラス分がなければ、多少低下しているとも、判断できる。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・今月は、来客数は若干増えているが、販売量、売上額は数字的にもあまり大きく変わっていない。天候不順の影響もそれほど大きくはない。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・プレミアム付商品券発売の影響と考えられるが、確実に客の購買意欲は高まっている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新車、中古車の販売は、依然として低迷している。地方の景気は上向かず、また、物価上昇などにより、車などへの購入意欲は感じられない。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・新型の軽自動車が発売されても、それを目当てに来店する客は少ない。
		乗用車販売店（管理担当）	販売量の動き	・消費の低迷により、販売量は減る。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・ここ最近、客の自動車を購入する意欲が低下しているのか、もしくは消費税あるいは自動車税等の影響なのか、かなり緊縮傾向である。また、同業他社など各店を回る傾向にある。
		住関連専門店（経営者）	単価の動き	・1品単価は、原価の上昇が売価の上昇となりやや上がっている。ただし、客単価は横ばいであり、店舗の売上高もほぼ横ばいで推移している。営業利益も経費節減を行っているがほぼ横ばいである。
		住関連専門店（店長）	販売量の動き	・売上は前年と同じであるが、客数が3か月間、前年比97%と減っていることが気がかりである。すぐに使うものや特売品しか、買っていないようである。
		住関連専門店（仕入担当）	来客数の動き	・消費税増税の反動減から1年経っても、なかなか来客数が戻らない。プレミアム付商品券の効果もほとんどなく、使用率は高まっているが、売上増にはつなげしていない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・来客数は伸びておらず、通行量も少ない。客単価が多少良くなってきているため、全体的にはそれほど悪くはないが、良くなっていない。
		スナック（経営者）	お客様の様子	・当店は小さな飲食店だが、当地は人口が少ない割に競争相手が多く、今後もあまり見通しは良くない。
		都市型ホテル（営業担当）	販売量の動き	・ビジネスホテルだが、茨城県南部の洪水災害に関連し、復興関係の特需で、集客となり、稼働も上がっている。それらを除けば、3か月前と稼働、集客は共に変わっていない。
		都市型ホテル（副支配人）	単価の動き	・9月は繁忙日と閑散日の差が激しい。前月までのようなスポーツ団体も特にはなく、個人客中心の予約状況となっている。前年度よりも予約数は増えているが、単価の下落が続いている。
		旅行代理店（所長）	来客数の動き	・天候不順が響いている。今月も、大きな災害に見舞われ、まだ各地に傷跡も残る。シルバーウィーク前にはある程度の復旧がなされたが、今後もその影響は残る。
		旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・海外へのビジネス渡航が減少傾向である。特にタイへの渡航が減少している。国内は変わらず順調であるが、消費税やバス運賃の値上げなどにより、貸切バス利用の旅行は減少している。シルバーウィークの需要は少なく、日帰りや近隣の旅行が多い。
		タクシー運転手	単価の動き	・午前中の動きは良いものの、夜の動きがやや悪い。また、運行回数はやや増えているが、単価は下がっている。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・月初の動きは悪かったが、後半には少し良くなり、前年同月と比べて、1%の増収である。
		タクシー（役員）	お客様の様子	・客の様子から、変わらない。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・節約志向に加え、若者世代のテレビ離れも加速し、新規加入は伸びていない。

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
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・シルバーウィークの影響を受け、外出に関連する消費は増える。ただ、その反動を受け営業関連の契約件数は横ばいである。
		遊園地（職員）	来客数の動き	・シルバーウィークに伴う来客数の増加は見られるものの、3か月前と比べ、推移に大きな変化はない。
		競輪場（職員）	お客様の様子	・来客数、購買単価共にほとんど変化がみられない。
		その他サービス [立体駐車場] （従業員）	お客様の様子	・優待時間をギリギリまで利用し出庫する客が多い。また、ふるさと割引券、プレミアム付商品券等を上手に利用し、金額の範囲内で身の回り品ばかりを購入している。そのため、以前と変わらないと判断する。
		その他サービス [イベント企画] （職員）	お客様の様子	・イベントに伴う協賛企業の協力具合をみても、景気の高揚感は感じられない。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・相変わらず仕事量は少なく、残業もほとんどなくなっている。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・今月は決算月にもかかわらず来客数は少ない。行事や天候の影響で客足が鈍っていたのも原因の一つである。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・消費税増税による特需が落ち着き、次回の再増税の対策で早めに手配しようとする客のみが、動いているものの、販売量は多くない。また地方は悪い状態が続いている。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・当地では、景気が良くなったとも悪くなったとも言えない、普通の状況である。ただ、不動産の下落は止まったようである。貸店舗等も少し動きが出てきている。飲食店関係の引き合いはちらほらあるが、事務所やオフィス関係については、ほとんどない。
	やや悪くなっている	一般小売店[家電] （経営者）	来客数の動き	・イベント等を催しても、来客数が前年に比較して、少なくなっている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・前月後半よりは、やや上向きと感じられる要素もあり、今月は月初から残暑もあまりなく、秋物商戦が活況を呈するかと思われたものの、出だしから急ブレーキ状態でいまだに向上の兆しが見えない。3か月前と比べるとやや悪くなっている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・割引になる特売日や目玉商品のある日以外は、来客数が伸び悩み、単価も落ち込んでいる。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・前月までは前年比で売上がプラスだったが、今月は前年と同じ状況まで下がっている。衣料品が少し悪いが、住居用品と食品は今月も好調である。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・近隣に競合店ができ、苦戦している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・今年は残暑もほとんどなく、一気に気温が下がってしまった。シルバーウィークの数日間は多少、盛り上がりを見せたが、全体的には非常に低調な来客数である。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・今年発売された新型車の新車効果も見られなくなっている。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・今月も新車の販売は低位安定である。法人ユーザーからの受注が極端に少ない。また、個人ユーザーも購買意欲が減退しており、契約にまで至らない。異なる角度から検討し、努力していきたい。
		その他専門店 [燃料] （従業員）	販売量の動き	・販売量は前年比約5%以上減少している。使用量も減少傾向である。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・客単価が低くなり、来客数も減少傾向にある。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・夏が終わったばかりで連休が多いこともあるが、人の動きはあるものの、あまりお金が落ちない状況が続いている。		
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・夏場の猛暑とその後長雨といった天候要因もあるが、来客数は前年同期よりも減っている。販促策を講じているが反応は鈍い。プレミアム付商品券の回収は良く利用者も多いが、換金に時間が掛かるので経営を圧迫する。		
観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・9月は、シルバーウィークや、当県のふるさと旅行券の影響で大幅に売上が伸びる予想をしていたが、旅行がシルバーウィークに集中してしまい、その前後2週間の業績が思わしくない。また、10月の予約も前年より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
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・9月に入り、当地周辺は観光客もやや少なくなり、来客数が落ちている。観光客のみではなく地元農家の方も、稲刈りなど農作業の繁忙期に入り、あまり町中に出てこない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・当地区は、観光や仕事の人が集まる場所ではないため、シルバーウィークのような連休が続くとタクシー業にとっては大変厳しい。午後になると駅前まで客を乗せるまでに3時間くらいかかる時もあり、深刻である。
		通信会社（社員）	お客様の様子	・格安な仮想移動体通信事業者への転出が増加している。
		ゴルフ場（支配人）	それ以外	・台風と雨による大量のキャンセルが発生し、9月中の巻き返しはできない。出勤調整などで人件費削減を行っている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・固定客が少しずつ減少している状況が続いている。客単価を上げるため、高単価の施術を提案するが、なかなか受け入れてもらえず、売上も減少している。
		その他サービス【自動車整備業】（経営者）	販売量の動き	・92,000社余りという自動車整備業界の同業者数増加や、自動車保有台数の減少、地方景気の減速、こうしたなかで、競争が激化している。先行きの需要減少は当分止まらないと推測する。
		設計事務所（所長）	それ以外	・公共工事では、応募はほんの一部の者に限られるといった傾向は地方公共団体にもみられ、これは一部の権益保護であり、さらに言えば、物件の減少によるとも考えられる。
	悪く なっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・連休中は普段よりも人出が少ない。天候が良かったため、行楽地や郊外へ流れたのか、人通りが途絶える時間が長く全く仕事にならない。しかも連休前後は天候不順で、悪条件である。
		一般小売店【衣料】（経営者）	販売量の動き	・当地は外国人旅行者が多く来ているが、なかなか販売に結びついていない。そのため、あまり良いとは言えない。
		衣料品専門店（販売担当）	来客数の動き	・天候や長雨の影響もあったと思うが、それにしても人が町に出てこない。生きるために必死なのだろうが、どう表現して良いかわからないくらいに悪い。
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・当社は観光地を控えているが、今月は台風の影響が大きく、川沿いの温泉地が孤立するほどの大雨で川が氾濫し、道路が寸断されたりと、当社も工場内が水没したほどである。栃木県北部地域は、台風による大雨の影響で自動車販売は、今月は極端に少なく本当にひどい月である。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・上期の最終月であった。以前は下期に向けて受注や見積りが集中したが、東日本大震災以降のここ数年は、デザイン依頼がほぼ皆無である。イベント企画などの案件もほとんど動かない。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・お盆からの天候不順に加え、豪雨の影響や、その後の風評被害などにより来客数が減少している。
		企業 動向 関連 (北関東)	良く なっている	その他製造業【環境機器】（経営者）
やや良く なっている	食料品製造業（営業統括）		競争相手の様子	・今月はシルバーウィークの影響もあり、平年より多くの工場見学者の来場があった。売上も順調に伸びている。
	輸送用機械器具製造業（経営者）		取引先の様子	・取引先は十数社あるが9月は仕事が多数発生し、非常に忙しくこなし切れないほどである。
	輸送用機械器具製造業（経営者）		受注量や販売量の動き	・主要取引先である国内自動車メーカーの輸出が増加している。
	建設業（開発担当）		受注量や販売量の動き	・公共工事中心の建設業である。現政権のもと公共工事は前年比2.1%増の発注額があり大変有り難い。地方では民間工事はあまり望めないため、発注額も厳しく、利益計上は難しい。建設業は10年以上続いた不況の影響が続いており、経営に関しては相変わらず厳しい。今でも賞与支給が出来ない状況が続いている。
	金融業（経営企画担当）		取引先の様子	・観光業については、引き続き宿泊状況が良好である。

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	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・販促チラシやパンフレットなどの発注数が、前年より20%ほど増えている。7～9月の広告発注も10%増と、販促活動が活発化しているが、9月の集客状況は非常に悪く効果が出ていないため、10月以降の集客に期待がかかっている。	
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・主力製品の受注量が予想以上に減少しており、比較的好調な部門の足を引っ張り苦戦している。土木建築現場でも天候不順の影響を受け、製品の消費量が落ちているのではないかと。	
		窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・夏場の特注品受注に続き、季節商材特注の動きも早まっている。	
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・見積依頼の件数が増えている。	
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・注文量があまり変わらず、それに伴い売上も伸びていないため、先行きが不安である。	
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年同月比で、売上は、3割減がずっと続いている。10月に前年の1割減まで戻れば良い方ではないかと。前年と比べ、かなり低い売上である。	
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・各社とも自社の方向性を定め、落ち着いてきている。以前に比べ、大きな変化はなく安定して推移している。若干増産も見られるようであるが、まだ大きな増産はない。	
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・催事のシーズンということもあり、催事の売上は前年比20%増加している。ただ、卸の取引は厳しさを増しており問屋の仕入意欲は低調である。	
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・台風、長雨など天候不順や自転車罰則規定強化により、傘、長靴、合羽など雨具類が目立って増えているが、全体的には前年並みの輸送量となっている。	
		金融業（役員）	受注価格や販売価格の動き	・非常に少ないパイを奪い合っているため、低価格、小ロットという状況である。	
		不動産業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・新規管理物件の受注はあったものの、延期や中止になったものもあるため、トータルでは横ばいである。	
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・チラシの出稿量は、前年比102.4%である。ただし、この中には、統一地方選挙、市議会議員選挙公報が含まれており、前月に引き続き、前年並みである。自動車関連、パチンコ店などの広告が増えている。	
		司法書士	受注量や販売量の動き	・なかなか良くなる気配がみえない。変わらないと回答したが、やや悪くなっているに近い変わらないである。	
		社会保険労務士	取引先の様子	・事業所により受注が増加しているところもあるが、ほとんどの事業所では大きな変化はない。	
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・上期の期末関連で、小規模案件の販売が増加したが、受注状況に変化はみられない。	
		やや悪くなっている	食料品製造業（製造担当）	受注価格や販売価格の動き	・商品単価を上げた分、受注数は減っている。
			一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・夏場より仕事が減少傾向にあり、歯止めの効かない状況である。
			電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先の生産体制が厳しいため、10月から主力商品の組立受注が引き上げられてしまう。
			建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・例年に比べて、公共工事の発注量が少なすぎる。
	金融業（調査担当）		取引先の様子	・中国の景気減速の影響が、製造業を中心に広がっているほか、内需にも弱さがみられる。	
不動産業（経営者）	それ以外		・管理がきちんとしていない物件が増えている。		
悪くなっている					
雇用関連 (北関東)	良く なっている	人材派遣会社（支社長）	求人数の動き	・労働者派遣法の改正による減速感はない。むしろ受注は前年に比し125%程度で推移しており、春先からの受注減少から反転している。	
	やや良く なっている	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者が減少している。リストラされる人が少なくなっている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・3か月前と比較して、新規求職者数がマイナス23.7ポイント、有効求職者数がマイナス8.2ポイントと共に減少するなか、有効求人数はマイナス5.4ポイントであるが、新規求人数が12.7ポイントと増加したこともあり、有効求人倍率が0.99から1.02へ回復している。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・自動車関連、電子、農機具など、製造関係の募集が極端に減っている。依然として、建築、建設、土木等の求人は横ばいで推移している。また、介護職は、人員の入れ替えがあるのか、募集は継続的に出ている。
		人材派遣会社（管理担当）	求人数の動き	・麺類製造の派遣が増加するとみていたが、気温が上がらず予想より生産量が減少し、求人数も減少している。
		求人情報誌制作会社（経営者）	周辺企業の様子	・近隣に、老人介護施設の開所が続いており、介護職員の募集が目立っている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・求人数は、製造業、サービス業を中心に引き続き増加しており、事業所の採用意欲は依然として、おう盛である。しかし、非正規求人や派遣求人の占める割合が増加傾向にあり、企業からの業況アンケートでも、求人数が増加している福祉関連、飲食業において最近の業況は厳しいといった回答が多い等、業種間によるばらつきがみられる。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・求職者の多い正社員求人に、慎重な企業が多い。
		学校〔専門学校〕（副校長）	求人数の動き	・職種にこだわらなければ、求人数は良い。また、企業の採用意欲が非常に高く、高校生も含めて採用状況は良い。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・職業安定所等を含めた求人情報の動きに変わりがない。求人を出す企業の離職率が高いのか不明だが、決まった企業が多く、魅力的な会社が少なくて働く意欲がわかないのだろうか。
	悪くなっている	人材派遣会社（経営者）	求職者数の動き	・当社は人材派遣業だが、ここ1～2か月で大勢の人間が、派遣先企業から戻されている。現状はあまり良くない。

4. 南関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (南関東)	良くなっている	スーパー（経営者）	それ以外	・首相の前向きな発言により良くなる。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・今月はシルバーウィークという大型連休があり、梅雨の走りであった3か月前より旅客数が増加している。
	やや良くなっている	一般小売店〔和菓子〕（経営者）	来客数の動き	・プレミアム付商品券の効果が少し出ているのではないかと。また、敬老会のまとまった注文が前年に比べて多く入ったため、今月は良い結果である。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・今月からプレミアム付商品券の販売が開始されて、当店にも利用客が来店したので、平月とは違った集客があった。一過性のものだと思うが、当店で印章等を取り扱っていることが客に認識されているということに改めて実感した月である。
		一般小売店〔祭用品〕（経営者）	来客数の動き	・今年は秋のイベントや祭礼が多く、発注が増えている。
		一般小売店〔文房具〕（経営者）	単価の動き	・この2～3か月ぐらい、客単価及び売上が微増している。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・9月は天候に恵まれていないにもかかわらず、アパレル関連、食料品共に前年比プラス3%弱と堅調に推移している。高額品の動きも順調である。一部リニューアルした店舗においても集客を見込むことができた。今年については比較的早く暑さが解消されたこともあり、売上に寄与している。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・当店特有の事情だが、北陸新幹線及び北関東ラインがつながるなどで条件が変化したことや、インバウンドの伸びにより特選、化粧品ブランドが好調である。また、婦人ファッションのトレンドが徐々に明確に打ち出ている。しかし、ミセスマーケットだけは苦戦している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・今年は残暑がなく各人が快適に生活できる環境であるため、消費が伸びている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・夏場の暑い時の景気とは違い、秋口になっているので非常に落ち着いた感じで推移している。暑い時は飲料関係がよく出たが在庫が出てきているので、平均的に動いている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・シルバーウィークの影響もあり、来客数が伸びている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数や周りの出店状況から、やや良くなっている。
		衣料品専門店（統括）	単価の動き	・オーダーも含め、高価格商品を購入する客層の単価が非常に伸びており、逆に低価格商品を購入する客層の来店が少ない。
		乗用車販売店（総務担当）	来客数の動き	・決算月であり、客の来店が期待どおりで販売につながっている。
		その他小売 [ショッピングセンター]（統括）	販売量の動き	・前年に比べ、専門店の売上が比較的好調である。業種としては映画や飲食が好調ではあるが、婦人服は不調である。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・海外からの客が多くなり、単価も前年比プラスと上向いている。
		都市型ホテル（総務担当）	来客数の動き	・ホテル稼働率及び宿泊客数、売店の売上等が、シルバーウィークなどの影響もあり、順調である。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・秋の商品が好調である。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・通信業界の客の争奪戦が沈静化しており、積極的な営業活動を継続している分野は、継続的に獲得が伸びている。他社の光卸サービスや映像配信サービスは今のところ大きな動きがなく、影響は少ない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・都心の中古マンションの取引が盛んになっている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・現在、景気は上向きに推移している。9月は販売数10本のうち投資用アパートが3本、土地分譲7本と順調だが、仕入がなかなかできず在庫不足になってきている。
		変わらない		商店街（代表者）
商店街（代表者）	来客数の動き			・今年は天候不順で客の出足が悪くなっている。このような状態が続くと、かなり影響が出るので、何とか秋晴れの良い天候が続くことを願っている。
商店街（代表者）	それ以外			・クレジットカードの取扱高が8月より少し回復しているが、非常に良くなっているという感じではない。世の中全体のマインドがもう少しといったところである。
商店街（代表者）	販売量の動き			・春ごろの株高を含めた世間全体が好景気感を味わい始めた時期に比べ、中国発の株価下落と呼応するかのよう一般消費者の財布のひもも固くなりつつある。
一般小売店 [家電]（経理担当）	来客数の動き			・長雨の影響で来店客が少ない。また、8月下旬よりエアコンの販売単価が下がってきている。折角客単価が上がってきたのに、上昇が止まってしまっている。
一般小売店 [家電]（経理担当）	販売量の動き			・天候が悪かったので、なかなか仕事はかどらないこともあり、停滞ムードである。商品はぼつぼつ動いているが静かである。夏ごろよりは高額の商品が動いている。
一般小売店 [米穀]（経営者）	販売量の動き			・天候の不安定さが影響している。
一般小売店 [茶]（営業担当）	販売量の動き			・プレミアム付商品券が発売され、ワンランク上の商品、または買上点数が伸びると思っていたが、必要な分のみの購入である。売上は前年より若干減少している。
百貨店（総務担当）	販売量の動き			・販売量は前年と比べて100%ぐらいだが、来客数は若干前年を下回っており、非常に不安定で読みにくい状況にある。
百貨店（総務担当）	来客数の動き			・客は目的買いが多く、来客数は上向いていない。ぶらっと来店して無駄遣いをする傾向にはない。

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
		百貨店（広報担当）	来客数の動き	・ここ数か月の売上は、来客数が若干減少している反面、客単価がやや上昇する傾向にあるので、結果として前年並みをどうにか確保している。この傾向は数か月続いている。高級時計販売会や秋の高額品の美術室飾や貴金属を中心としたお得意様販売会など、上得意先向けの販売会は好調だが、中価格帯の婦人衣料が前年並みの売上を確保できていない。化粧品などではインバウンド効果もあるが、店舗全体では都心などと比べるとまだ少ない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・依然として都市部におけるインバウンドによるラグジュアリー商材や化粧品の大量購入、ストックを抱える富裕層の高額品購入は続いている。一方、郊外や地方は、売上の中心である婦人服全般の不振により伸び悩みが続いている。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・今月は大雨による災害など気象状況による影響が大きい。外国人売上で何とかカバーしている。
		百貨店（計画管理担当）	販売量の動き	・前月に引き続き服飾関連の動きが鈍い。経済的に明るい話題がなく、インバウンドの恩恵を得られない郊外では消費は冷え込んでいる。
		百貨店（営業企画担当）	お客様の様子	・中国人をはじめとして、インバウンド売上は好調であるものの、勢いに陰りが出始めている。国内需要は中間層が依然伸び悩んでおり、景気が良いとはいえない。
		百貨店（副店長）	お客様の様子	・今月は記録的な悪天候で直接的な影響はなかったものの、来客数の大幅減等により前年を大きく下回る大変厳しい推移となっている。中旬以降、回復基調となっているが、景気の上向きは感じられない。
		スーパー（販売担当）	お客様の様子	・客の様子をみていると、ポイント何倍の日や広告初日の価格を打ち出した商品など、店ごとの特典のある日を狙ってうまく買い回っている状況が多くみられる。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・依然として、1点単価、客単価は上昇しているが、来客数がなかなか増えず減っているため、結果的に芳しくない状況が続いている。
		スーパー（店長）	それ以外	・今月は前半の降雨で予算を大きく下回り、その分を晴れた日に取り返せていない。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・来客数の微減が続いており、固定客の月単位の来店頻度が減少している。天候不順による影響もあるが、価格に対して敏感な様子は相変わらずで、必要最低限の買物をしている客が大多数である。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・衣料品は若干単価が上がったが、来客数が落ちて前年を割っている。住まいの品については頻度性の高い商品は買上点数が上がり、売上も上回っている。食品については全体としては上がっているが、売上構成の高い米の単価が下がっており、販売量が前年並みということで売上は下がっているが、青果物は相場高で単価が高いので、全体的な数字を押し上げている。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・プレミアム付商品券の効果が若干見受けられるが、期待していた以上の効果ではない。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・プレミアム付商品券を使用する客も減り、天候による来客数の変化はあるものの、前年並みの売上に落ち着いてきている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・客のコンビニエンスストアの使い方が安定している。特に、公共料金の支払いなどの便利な部分を上手に使っており、常連として客が通うことにもつながっている。しかし、商品の買上となると難しい問題があり、コンビニエンスストアで購入する物と、スーパーあるいはデパートで購入する物とをある程度使い分けているようなところがある。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・あまり変わらないが、天候にも影響されるし、一般的に景気が良いという実感はないようである。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・客単価が前年比105%で推移している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・飲み物なら飲み物だけといった本当に必要な物のみの購入で、ついでに何かという買物がなくなっている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・9月前半は雨の影響で販売量の動きが鈍かったが、シルバーウィークがあり、晴天に恵まれたおかげで販売も好調に推移している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店 (経営者)	お客様の様子	・今月も来客数が少ない。今までは旅行に併せて新しく購入する客がいたが、今回のシルバーウィークでは皆無である。前半の降雨でアーケードのない当商店街は全体的に来街者が少ない。
		衣料品専門店 (経営者)	お客様の様子	・今月は秋が早く、初秋物の立ち上がりは前年より良かった。しかし、降雨が多く、晩期商法で最後に仕入れた夏物を前年よりも残している。売上は前年比トントンである。
		衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・上旬は降雨の日が多く、秋に向かっての気温の変化がうまくいかず、来客数が少ない。購買意欲をそがれ、商店街の衣料関係の店が特に悪い。
		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いるが、整備は順調に入っているが、販売が芳しくない。前回の消費税増税の駆け込み需要の影響を受けて、販売が3割減となっている。
		乗用車販売店 (経営者)	来客数の動き	・シルバーウィーク中に展示会を開催したが、来客数が通常よりも少なかった。
		乗用車販売店 (店長)	販売量の動き	・販売進捗が低迷しているなか、客の動向も非常に鈍いと感じている。
		その他専門店 [ドラッグストア] (経営者)	単価の動き	・プレミアム付商品券が落ち着き、単価が下がってきているが、来客数が若干増えているので、前年並みである。
		その他専門店 [ドラッグストア] (経営者)	お客様の様子	・3か月前とは変わらないが、プレミアム付商品券が出たので多少は違う。
		その他小売 [ショッピングセンター] (統括)	お客様の様子	・来客数に大きな変化はみられないが、時間だけを消費する傾向にあり、積極的な購買には結び付いていない。
		高級レストラン (副支配人)	来客数の動き	・法人関連の宴席受注の状況から、変わらない。
		高級レストラン (仕入担当)	単価の動き	・前月に引き続き販売量は前年より増えているものの、売価を上げられるほどの勢いが無い。
		一般レストラン (経営者)	それ以外	・ホテル以外の民泊施設が増えているようで、外国人観光客が更に増えているが、即集客につながっているとは言えない。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・3か月前と比べて来客数等はあまり変わらず、単価も伸びず、景気が上向いた、景気が悪くなったということは感じない。所得が増えても税金が高くなっていれば、全く変わらない。
		一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・前月比でみて、3か月前の6月1～28日までの売上は既存店ベースで100.6%、来客数97.8%であった。今月は、1～30日までの売上が99.3%、来客数94.9%という結果である。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・前年に比べて今年は微増が続いており、若干景気が良くなっているが、力強く回復している感じはない。通常、連休はあまり良くないが、今年はそれなりに来客数があった。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・今月は天候に左右され、雨が沢山降った時には客の足も止まっていた。
		その他飲食[居酒屋] (経営者)	来客数の動き	・当店への来客数は以前と変わらない。また、周囲の飲食店街での人出も以前と同じような状況である。
		都市型ホテル (スタッフ)	お客様の様子	・夏休みが終わり高稼働だった宿泊も落ち着いており、レストランもランチは個人を中心に例年並みだが、ディナーは法人利用が少なく、全体的に動きが鈍い。宴会、婚礼も相変わらず厳しい状況が続いている。
		旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・問い合わせ等は沢山あったが、なかなか売上につながらずに終わってしまっている。景気はあまり良くない。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・国内団体旅行の予約状況が落ちている。問い合わせはあるものの、受注しているグループの大きさが小さい。また、インバウンドの影響でホテルの予約が取れない。
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・客の申込状況に変わりがない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店（販売促進担当）	販売量の動き	・今月はシルバーウィークがあったので、国内の個人旅行を中心に売上が非常に良い。しかし、9月に北関東で大雨があり、当社だけでも900名弱の取り消しが発生し、多大な影響を受けている。風評被害や道路の遮断により、その後もキャンセルが発生しており、風評被害が非常に心配である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月は降雨の日が多く、台風による影響もあって利用が多く忙しい月である。天候に左右され、忙しいのは良いが、景気は今一つである。
		タクシー運転手	お客様の様子	・深夜の客の動きがない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・オフィス街の大手企業のサラリーマンの様子から、特に悪くなったような感じを受けない。日本は何か成熟しているようであり、中国や韓国との違いを感じる。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・テレビの新規獲得は順調だが、インターネットと電話の獲得が予算を下回る状況が続いている。有線インターネットや固定電話離れが進み、スマートフォン等のみで済ます傾向が顕著になってきている。
		通信会社（社員）	お客様の様子	・加入数の伸びがやや鈍化傾向にあるが、大きな変動はない。現時点では目標に対し、堅調に数字が取れている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・前年実績に比べ、売上が大きく下回る状況が続いている。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・台風等による影響で販売量が停滞している。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客の収入が増えないなかで物価が高くなり、税金も増えているため、支出を抑える傾向にある。ケーブルテレビの映像サービス、インターネットサービス、電話サービスについては、契約数は純増となっている。他社と比較した場合の料金の割安さ、セットで契約することでのセット割引があり、客の判断基準に価格は大きな要素である。
		通信会社（営業担当）	単価の動き	・付加価値の高いサービスを選択する客と割安なサービスを選択する客と二極化している傾向は変わらない。
		通信会社（局長）	販売量の動き	・ケーブルテレビやインターネット契約数はやや上向き傾向ではあるが、競合他社の動向も静寂感があり、その影響が強い。したがって決して景気が上向いていることでの契約数増加とは考えづらく、いまだ不透明感はある。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・相変わらず新規加入、コース変更共に下方コースの選択が多い。可能な限り無駄を省くという意識が感じられる。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・最近の来場者は大型コンペが少なく個々の客が多くなっており、以前に比べて集客が難しくなっている。
		その他サービス【保険代理店】（経営者）	販売量の動き	・前年比でみるとほとんど変わらず、3か月前との比較でも大差がない。売上や客数にもあまり変化がない。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・今年度に入ってから新しいプロジェクトが進んできているが、現在は落ち着いてきており、プロジェクトの増減がない。
		設計事務所（職員）	それ以外	・良くも悪くもないとしか言いようがない状況が続いている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・大きな変化はなく受注が伸び悩んでいる。受注ストックが増えず売上も苦戦している。戸建て、分譲住宅も同様である。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・販売量が例年どおりである。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・戸建住宅の販売は堅調を維持しているが、土地活用案件は相変わらず低迷が続いている。
		その他住宅【住宅資材】（営業）	販売量の動き	・住宅資材関係の受注が、ここ2～3か月上向いてこない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・大企業は良くなっているというが、依然として内部の引き締めはある。
		一般小売店【家具】（経営者）	来客数の動き	・今月の景気は非常に悪くなっている。1つの原因は近隣に大型家具店がオープンしたため、来客数が非常に少なくなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔文具〕(販売企画担当)	販売量の動き	・店頭の来客数は若干多くなっているが、外商部の大企業の仕事やノベルティーなどが鈍化している。マイナンバー制度があるにもかかわらず、なかなか進んでいない。
		一般小売店〔茶〕(営業担当)	お客様の様子	・今月に入ってから数件の企業で自動給茶器の使用をストップしてしまう客が増えてきている。移転を機会にやめてしまう場合や、企業の上層部より福利厚生費を削減する等、いずれにしても費用削減重視の会社が目立ってきている。
		百貨店(売場主任)	来客数の動き	・来客数が降雨の影響で大きく落ち込んでおり、前年比90%である。今まで好調だった婦人雑貨も婦人靴やハンドバッグでこの秋物からの値上げの影響もあり、同88%と苦戦している。高額の宝飾時計は富裕層を中心に好調も、中間層の購買意欲は落ち込んでいる。
		百貨店(総務担当)	お客様の様子	・一部高額品の動きはあるものの、無駄な消費を行わない動きは続いている。館内での買い回りがみられない。
		百貨店(総務担当)	販売量の動き	・株安の影響に加え、天候不順の影響も大きい。また、有名ブランドの契約終了に伴い、他のブランドに変更するも知名度が低いこともあり、前年の売上額には到底及ばず、店舗全体の来客数の減少にもつながっている。婦人服を中心に厳しい状態が続いている。
		百貨店(営業担当)	来客数の動き	・天候不順はあるものの、生活必需品の価格上昇で婦人服への影響は更に大きくなる。不急のものはまず買わず、見にも来ない。
		百貨店(販売促進担当)	単価の動き	・客単価、1品単価共に前年比が3か月前と比べ低下傾向にある。8月は秋物衣料の出だしが良く期待していたが、9月に入ると動きが止まってしまっている。
		百貨店(店長)	販売量の動き	・景気が低迷気味なところに加えて、9月の台風を含めた天候が影響している。
		百貨店(店長)	競争相手の様子	・4月に近隣に競合店がオープンしたため、来客数、売上が落ちている。
		スーパー(経営者)	お客様の様子	・来店回数が減っている。また、1品単価が下がっている。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・単価はプラスになっているが、前年にはなかったシルバーウィークや月初の長雨の影響で、来客数が1割以上下落している。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・来客数が減少している。
		コンビニ(商品開発担当)	来客数の動き	・前半は天候不良の日が多く、シルバーウィークの連休は行楽等で人の動きはあったものの、来客数の減少を取り戻せていない。
		家電量販店(店員)	単価の動き	・周囲の経済の状況を見る限り、生活必需品以外に対して節約の傾向がみられる。
		家電量販店(統括)	お客様の様子	・9月に入り来客数が大きく減少している。更に中国の爆買特需の減少が重なり、インターネット販売においても前年割れを起こしている。
		家電量販店(経営企画担当)	販売量の動き	・売上額は前年を上回るが、3か月前、前月との比較では季節要因で、季節商材の販売量が気温の低下とともに減少している。販売単価、仕入単価は若干下がっている。期待するインバウンド需要も、売上構成比で数ポイント低下している。
		乗用車販売店(営業担当)	来客数の動き	・9月の決算とは思えないほど来店が少なく、成約にもつながらない。
		乗用車販売店(販売担当)	競争相手の様子	・景気に影響するのが建設関連だが、ダンプ車は前年までは受注が入ってから1年待ちだったが、今年になって随分キャンセルが出ている。また、整備が完成しているダンプ車の引き取りができないというようなこともあり、当社だけではなく他社も同じような話をしている。中古車も在庫のダンプ車、クレーン付き、ミキサー車がほとんど売れなくなっているため、景気は停滞気味である。
		住関連専門店(統括)	販売量の動き	・土日を含めて来客数が少なく、伸び悩んでいる。それに伴い販売量、販売金額も落ち込んでいる。
		その他小売〔生鮮魚介卸売〕(営業)	単価の動き	・今年は旬のサンマが高値で利益になっていない。サバやイカ、カツオ等も例年より品質が今一つで売れていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他小売 〔ゲーム〕(開発戦略担当)	販売量の動き	・前年比で100%を超えた前月と打って変わり、前年を大きく割り込む見込である。ヒットタイトルがあるかないかに左右される業界とはいえ、底が悪くなっている。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・週末以外は世の中の客はなかなか外食もしないのかというぐらい、街に人が減っている。
		一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・売上自体は落ちてはならず若干上がっているが、それ以上に仕入などの支出が多い。新しい店ではないので、様々な物が壊れるとマイナスになってしまう。
		タクシー運転手	それ以外	・天候不順や大型連休が続いたことと、第一次アベノミクスの恩恵が末端のタクシーまで回ってこなかったようで景気は良くない。
		通信会社(経営者)	販売量の動き	・低価格を希望する客が多く、予定どおりに契約が取れていない。
		通信会社(総務担当)	単価の動き	・日常消費する生鮮食品の価格が異常気象等により高騰しており、そのあおりを受けて若干他の消費が落ち込んでいるようである。
		ゴルフ場(従業員)	来客数の動き	・特に平日が前年に比べて少ない。天候だけのことではないと思う。
		ゴルフ場(支配人)	来客数の動き	・以前のように新規客の増加がみられず、プレイヤーが増えている様子もない。従来からの客の利用頻度も年齢とともに低下傾向にあり、悪くなりつつある。
		パチンコ店(経営者)	競争相手の様子	・競争相手も当店も新台を入れ替えてもほとんど来客数が変わらず、トータル的には若干落ちているため、厳しい。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・来店サイクルが段々鈍っているような気がする。
		その他サービス 〔福祉輸送〕 (経営者)	販売量の動き	・自動車の販売は、登録、納車をしてから売上になるので、過去の受注が大事だが、今月は新しい受注が少なくなっているため、心配である。
		その他サービス 〔学習塾〕(経営者)	来客数の動き	・前年比での新規問い合わせ件数が春に比べ、この秋は落ち込んでいる。
		設計事務所(経営者)	それ以外	・当社は地域では人数の割に、比較的大きい設計事務所である。そのため、入札による行政の仕事が大きなウェイトを占めている。現在の入札は物件があまりにも小さくなってしまい、なかなか当社が該当する項目がない。また、競争のため仕事を取ることができず、少し不景気を感じている。
		設計事務所(経営者)	お客様の様子	・民間の仕事量が非常に少ない状況が続いている。将来に明るい展望がみえないため、個人、法人共に建設投資を抑制しているようである。
		設計事務所(所長)	お客様の様子	・周辺ではビルの空きが目立ち、ビルの改修の相談すらない。民間の仕事は完全に止まっている状態である。
		設計事務所(所長)	競争相手の様子	・新築物件の設計業務が非常に少ない。どうしても都心に偏りがちで、地方には少ない。住宅等の建設も当地域では立地条件により伸び悩んでいる。
		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デベロッパー業と総合建設業だが、昨年4月の消費税増税以降は全く販売量が伸びない。客の所得が増えていないところに増税と物価上昇などがあり、住宅ローンがやがて支払えなくなるのではなかと不安を持っているようである。一方、総合建設業では公共工事は沢山あるが、工事原価が上昇しているため、赤字になってしまう。
	悪くなっている	一般小売店〔食料雑貨〕(経営者)	来客数の動き	・近隣の競合店が増床工事で閉店している。
		衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・8月中旬以降雨が多く、来客数は激減している。晩夏から初秋物が全く動かない。また、目的買いの客は購入単価は高いものの、それだけでは売上をカバーできない。
		衣料品専門店 (営業担当)	販売量の動き	・今月は関東豪雨などの天候の乱れや火山の爆発など、また、政治では茶番を演じているような感じのなかで、主婦層は買物をする雰囲気にはまるでなっていない。前年比も80%と取り返しがつかないほど落ち込んでいる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・9月はかなり景気が悪い。シルバーウィークのせいなのかよく分からないが、例年よりも売上はかなり悪く、前年に比べて20～25%ほど売上が落ち込んでいる。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・今一步のところまで計画等は進んでいるが、契約には至らず、何かを待っているようである。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・今月の販売量は、目標数字の約25%となり、3か月前と比べても悪くなっている。最近では1か月単位で販売量にばらつきが出ており、数か月単位での判断をしていかなければいけないのではないかと感じている。
企業 動向 関連 (南関東)	良くなっている	その他サービス業〔ディスプレイ〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・企業プロモーションの問い合わせ、受注が増えてきている。
	やや良くなっている	建設業（営業担当）	取引先の様子	・景気が上向きの方に向かっているが、一方で建設コストが全体的に上がっているため、計画の段階で予算が甘いと予算超過により破綻になることがある。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・当社所有の賃貸ビルがほぼ満室の状態になった。賃貸料も多少の値上げには応じてくれるテナントも現れはじめ、景気の上向き傾向が顕著になっている。
		税理士	取引先の様子	・夏の天候不順で衣類の売行きに不安があったが、夏の売上は前年より好調である。秋冬の発信も早く、今後に期待できる。
	変わらない	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・様々なイベントや盛り上がりはあるが、実需につなげていない。
		食料品製造業（経営者）	取引先の様子	・原材料屋や包材屋が、売れている店と売れていない店の格差がはっきりしてきたと言っている。売れている店は工夫したり努力をしているからで、景気は良い方には向かっていない。
		食料品製造業（営業統括）	受注価格や販売価格の動き	・一時的に高い物へと推移していたが、天候不順により野菜等の価格が上昇したため、その他の販売価格が下がっている。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・シルバーウィーク前までは動いていたが、休み明けから動きが悪くなってきている。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年比では変わらない状況である。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・なかなか受注が増えないので、景気の変化はない。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・化粧品容器の受注は爆買の影響もあり順調だが、住宅関連部品やその他は消費税増税の影響から脱出できず苦しい。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・前年は仕事が暇だったため、必死に仕事を取り、それが立ち上がってきているが、何しろ単価が安いので、利益にならない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上をみると良くも悪くもなく、いつもどおりである。影では沢山の企業努力をしているものの、この程度である。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・国際情勢や経済の流れから、収益が上がる方向に動いておらず、見通しががえって悪くなっているため、今より落ち込む。
		その他製造業〔鞆〕（経営者）	取引先の様子	・このところの景気は極めて安定して推移している。材料屋においても、同じようである。
		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。
		建設業（経営者）	取引先の様子	・業種によって良いところと悪いところがあるようだが、どちらかという悪い方がやや多い感じがする。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注量や見積等の件数、得意先の様子も3か月前に比べて同じように推移している。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・シルバーウィークによる稼働日数の減少と取扱量の低迷により、売上の減少が止まらない。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・荷主の業種によって濃淡が大きい。燃料費の下落により何とか増益になっている。
		金融業（統括）	取引先の様子	・景気に対するマインドがそれほど高くなっておらず、今までとそれほど変わりが無い。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・中国景気の減速感から円高が進行し、株価は大暴落している。法人、個人共に投資には慎重な姿勢をみせている。

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（役員）	取引先の様子	・景気が上向いているという実感に乏しい。先行きに対する見通しが暗いので、前向きな投資に踏み込むことをちゅうちょしているようである。		
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・駅から徒歩10分の8階建RC造り26平米、賃料75,000円45戸は、礼敷なし、広告料300%もそのままであるが、前月より5戸決まり、残り29戸である。また、当社の管理物件は2年ぶりにやっと契約できた。厳しい状況はまだ続く。		
		不動産業（経営者）	それ以外	・近隣の商店街の飲食店は週末に限らずにぎわっている。		
		広告代理店（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・当社ホールディングスの要であるメディア会社の景気があまり良くなく、ここに来て、広告代理店として大きな予算獲得減につながる影響が出てきている。相談件数などは減ってはいないが、当社が扱える広告受注の金額が減ってきたので、全体的には変化があまりない。		
		税理士	それ以外	・いつも夜10時過ぎに健康のために歩いている。最寄駅まで商店街のなかを歩いており、飲食店が割と多く、いつも窓越しに見ているが、昔はこの時間帯でも客がいたが、今はどこの店も入っていない。		
		社会保険労務士	取引先の様子	・資金繰りの厳しい会社が見受けられる。		
		経営コンサルタント	取引先の様子	・天候不順などが響いている店舗、企業があるが、総じて変わらない。		
		経営コンサルタント	取引先の様子	・会議で同席したレストラン経営者は、「食材の仕入値上昇で、やむなくメニューの値上げを行った。懸念したとおり、やはり来客数が減少した。しかし、その後回復したので安心している。」と話していた。回復テンポは想定していたより早かったようである。		
		経営コンサルタント	取引先の様子	・機械金属加工の中小企業では、受注増加などの変化はみられない。		
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注量は何とか維持できているが、単価が抑えられており、また、人手不足が解消できていないため、売上、利益共に上がっていない。		
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	それ以外	・警備員の需要はあるが人手不足である。募集しても応募がなく、人手不足が深刻である。来年度より警備員の配置基準が変わり、より大変な状況になるのは必須である。		
		その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・前期並みの受注量である。		
		やや悪くなっている		出版・印刷・同関連産業（経営者）	競争相手の様子	・他社との競合や需要の低迷等で売上が減少している。
				出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・印鑑や名刺印刷の仕事をしている。取引先に企業が多いため、今月は4連休した。また、降雨が多くて来店する客が少ない。印鑑リフォーム部門があるが、6月に比べてわずかに減ってきている。
出版・印刷・同関連産業（営業担当）	それ以外			・コピー用紙の仕入価格が値上がりしたが、コピー単価は据え置きである。市場価格、入札価格は更に下がる傾向にあり、今後もコピー単価が上がることは望めないため、更なる利益の圧迫は避けられない。		
精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き			・受注は前年比マイナス20%、前月比マイナス2%であり、さらにメーカーのコストダウン要求があって非常に厳しい。		
建設業（経営者）	受注量や販売量の動き			・景気の底入れ感がまだ地場中小企業まで来ていない。		
建設業（経理担当）	それ以外			・事業を計画している客が今の建築価格の上昇に予算が合わず、中止したり事業計画を縮小したりする物件が数件ある。		
輸送業（経営者）	取引先の様子			・荷主先の話だが、荷主のところに着いて言われたとおりのオーダー仕様をもらおうとすると、それはなくなったと言われる。その日その日が大変厳しい。		
輸送業（総務担当）	取引先の様子			・鉄鋼関係の荷主の出荷量は、依然として国内出荷は低調で、微減が続いている。輸出に重きを置いている。住宅関係の荷主の出荷量は、前年の消費税増税で減少し、現在も低迷している。今後も減少傾向である。		
輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き			・施策は実施しているものの、受注量も荷量も3か月前と比べ減少しているため、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
		通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・先月までは改善傾向にあったが、今月は明らかに悪化している。
		金融業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・製造業の売上がやや減少傾向にあるが、小売業はプレミアム付商品券の恩恵があるおかげで売上は横ばいである。建売販売業は一時期よりは販売が停滞気味なので、総合的にはやや悪くなっている方向にある。
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・今まで見積の人員費は時給900円が大半だったが、来月から東京都の最低賃金が907円に引き上げられるので原価が上がってくる。時給960円に見積金額を上げているが、なかなか成約には至らないので、今後の受注価格によっては収益に影響が出てくる。
		その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	競争相手の様子	・大手クライアントも会社の統合や分社などで先行きが見通せない様子で、仕事も止まっている状態である。
	悪くなっている	出版・印刷・同関連産業（所長）	受注量や販売量の動き	・シルバーウィークの影響で大きく受注量が減少している。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・今月に入ってから注文が非常に少なくなっている。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・中国の景気後退の影響を受け、海外向けの受注が減っているため受注量が少ない。
	広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年受注した案件の欠損が一気に露呈し、売上が激減している。	
雇用関連 (南関東)	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）	採用者数の動き	・一般職の採用拡充の話を多く聞く。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・ここ最近、求人数は増加しているが、派遣スタッフの欠員補充というより、業務繁忙における増員等が増えてきている。派遣を初めて利用するクライアントも増えてきており、また、派遣スタッフの供給が厳しくなってきたため、派遣スタッフの売り手市場へ推移している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・福祉、建設業等で人手不足が続いているが、最近では業種に関係なく求人を出しても応募が少ないという声が聞こえてくる。人手不足感がやや強まっている。
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・新卒採用を継続している企業が多く、人材が確保できていない中小企業が多い。そのため採用イベントに参加する企業が目立つものの、新しい採用スケジュールに対応しきれない面もあり、企業、学生共にまだ混乱している。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・どの業種も特に求人数が増えてはいない。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・一部の物流企業では増床を検討しているところもあり、求人依頼数が増えている。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・給与水準に変化がみられないため、変わらない。
		人材派遣会社（支店長）	それ以外	・派遣終了者数は前年同月より少ないが、成約数が伸び悩んでおり、思うように数値が上がらない。
		人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・求人数は増えているが、人材の取り合いになっている。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	採用者数の動き	・相変わらず介護と看護師の募集は多くあるが、その他の企業が少し低迷しているため、変わらない。
		求人情報誌製作会社（広報担当）	求人数の動き	・社内で中途社員の採用が始まり、面接が各部署で行われているという話を耳にする。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・新規求人数は増加傾向が続いているが、景気の影響を受けにくい業種での増加によるところが大きく、求人状況に大きな変化がみられない。また、休業などでの雇用調整や事業の縮小を行う事業所が増加していることなどから、上向きか下向きか判断し難い。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・8月の全産業における求人数は増加しているが、前月に比べ増加幅が小さい。
職業安定所（職員）		採用者数の動き	・前年同月比で求人は2けた増が続いているが、採用者数は同水準となっている。	
	民間職業紹介機関（経営者）	求職者数の動き	・メーカーのクライアントが多いが、市場の中期的な改善は期待薄で、求人内容にも強さが感じられない。マーケットの構造的な変化に対するマーケティング、商品開発などは着実に進められているが、時期の判断が難しい。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・決定者の前年比での伸び率は、ここ数か月で変化はない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・今月は廃業1社、倒産2社、新規が29社でその内大口が4社あり、金額的にも相当の伸びである。しかし、30年ぐらいこの仕事をしているが、地域やユーザー数、規模などはまちまちだが比較したデータによると、ここ10年に限ってもお盆明けから9月にかけての数字としては最低である。伸びはもちろん7月よりはるがあるが、数字的にこれほど最低な数字というのはないので、相当悪い。
		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3か月ぶりに減少している。特に、フルタイムが同10.1%減と2けたの減少幅になっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・直近3か月の管内新規求人数を前年同月比で見ると、6月が15.5%増、7月が1.5%減、8月が4.8%減となっている。また、有効求人数で見ると、6月が3.2%減、7月が0.4%減、8月が3.0%増となっており、3か月共に前年同月比増となっている。前年同時期の動きと比べると、前年比減の月が増えていることから、やや悪くなっている。
	学校〔大学〕（就職担当）	それ以外	・9月に栃木、茨城で川の氾濫による大水害があり、農作物や地域住民の生活に大きな影響と甚大な損失があったため、やや悪くなっている。	
	悪くなっている	-	-	-

5. 東海（地域別調査機関：三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (東海)	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	・商品が客の要望にあえば売上は増加する。また、場所等によって売上が増加している店もある。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・インバウンドによる来客数が好調で、悪天候の影響を吸収して前年同期をクリアしている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数は前年と比べても僅かな伸びだが、客1人当たりの購入点数が増え、売上は2けた近く増加している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は前年と比べてかなり好調である。客の様子も価格をあまり意識せずに買物をしているように感じる。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・来客数は減少しているが、客単価が上昇している。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・3か月前と比べて売上はやや増加している。スタッフが変わって売場も変化したことが、客からの支持を得ている。
		衣料品専門店（販売企画担当）	販売量の動き	・販売量が9月に入ってから順調に伸びている。
		住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・戸建住宅の新築、リフォーム共に増加傾向にある。また、大規模改修工事や民間設備工事も増加している。
		都市型ホテル（支配人）	単価の動き	・宴会、レストラン共に、忘新年会等の問い合わせの動きが鈍いが、宿泊は客単価が上がってきている。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・9月の大型連休で、売上が少し増加している。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・大型連休は、ゴールデンウィーク以上に旅行や帰省に出掛ける人が多かった。交通機関、ホテルや観光地では、例年の9月にはないにぎわいがあり、消費者には、レジャーに金を使う余裕があるように感じる。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・企業では、全体的に設備投資が続いている。また、大手通信事業者との共同商品の販売が好調である。
		その他レジャー施設〔劇場〕（職員）	販売量の動き	・9月の大型連休で、イベントの入場券販売が良好であった。
美顔美容室（経営者）	販売量の動き	・ホームケアキャンペーンが8月から始まっており、その売上が貢献している。		

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	商店街（代表者）	販売量の動き	・大型連休の分、今月は販売量の増加を期待していたが、前後の週が悪いので、販売量はトータルでは前年とほぼ同じ数字となっている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・消費税の再増税が話題となり、節約傾向が強まっている。
		一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	販売量の動き	・政治が安保法案のみに集中して、経済対策が後回しになっている。経済面での政治の活性化を期待する。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・平日の観光客数は前年比で減少しているが、9月の大型連休の増加で埋め合わせ、前年とほぼ同じとなっている。伊勢志摩サミットの報道で地域の知名度は上昇しているが、商売での実感はまだない。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	来客数の動き	・飲食店への客の流れは、まだ安定していない。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	来客数の動き	・猛暑や大雨等の天候不順や連休の影響で来客数が少ない。今月上旬はバーゲンセール等の企画があったので、何とか売上を確保できたが月全体では悪かった。院外処方箋の客も、医者のお休み等があって、来客数が減少している。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	お客様の様子	・お彼岸の時期の売上は前年と変わらず、まずまずの状況であるが、プライダルや葬儀に金をかけない客が増えている。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・9月の大型連休では多くの客でにぎわったが、中長期でみれば、やはり遷宮以降は緩やかな下り坂が続いていると感じる。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・天気が悪い日等は来客数が伸びず、来店があっても購買意欲を感じられない。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・9月の大型連休等の消費の機会もあり、レジャーサービス分野における個人消費は、引き続き堅調に推移している。
		百貨店（経理担当）	来客数の動き	・台風等の影響もあり来客数の落ち込みが大きい。残暑はそれほど厳しくなく、秋物衣料品の動きに期待をしているが、大きな伸びはみられない。
		百貨店（経営企画担当）	お客様の様子	・インバウンドや高額消費は変わらず好調であるが、中間層が消費の主体である衣料品や食料品の動きが鈍い状況である。
		百貨店（販売担当）	単価の動き	・9月の大型連休の集客は通常の週末と変わらなかった。高額商品の動きはやや滞ってきているものの、ギフト、自家需要共に3～5万円の商品の動きが活発である。
		百貨店（販売担当）	来客数の動き	・客の購買意欲を刺激する要因に乏しく、来客数の前年割れや婦人服等の衣料品の動きが悪い状況は、3か月前と変わっていない。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・インバウンドで高額品や化粧品の動きは良いが、例年この時期に動くはずのファッション関連商品の動きが鈍い。不要不急の物や長くは使えない流行品等に対する購買が活性化していない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価は上昇しているが、全体の売上は増加していない。購入点数は増えずに客単価のみが上がっている状態で、良いとも悪いともいえない。
		スーパー（店員）	お客様の様子	・客は安い商品だけを買う状況が、ずっと続いている。
		スーパー（販売促進担当）	販売量の動き	・今月も販売量は前年の96%で推移し、景気が上向いている実感はない。
		スーパー（商品開発担当）	来客数の動き	・売上高、利益はやや良い状況である。来客数は6月から前年同月を下回ることが多く、苦戦が続いている。ただし、客単価は9月も前年比102%と順調な数字を維持している。
		スーパー（営業企画）	お客様の様子	・食品には大型連休に伴う影響はほとんどない。不安定な天候に日々の売上が大きく左右されるが、結果的には前年並みという傾向が続いている。期初は前年を上回っていた客単価も、購入点数が減少し、ほぼ前年並みに落ち着いている。
コンビニ（エリア担当）	それ以外	・売上は前年同期を下回っており、前月までとあまり変化がない状況である。		
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・1日当たりの来客数が前年と比べて40人ほど下回る状況が続いている。		
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・8月までの夏季期間と比較すれば、例年9月の来客数は減少する。今月は、前月比で2.7%のマイナスである。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ(店長)	単価の動き	・各曜日の客の来店の仕事は以前と変わらない。金～土曜日に多少増えるくらいである。
		衣料品専門店(経営者)	販売量の動き	・今月上旬は、残暑や台風18号等の影響で来客数が少なく、来客数の減少で秋物商品の販売量が減っている。中旬以降も客の購買意欲には変化がみられない。
		家電量販店(店員)	販売量の動き	・パソコンの新機種が出たが、反応は特になく、例年並みの動きである。
		乗用車販売店(営業担当)	販売量の動き	・9月は本来なら半期の決算で販売台数が伸びる月であるが、それほど盛り上がっていない。
		乗用車販売店(経営者)	お客様の様子	・客の様子を見ていると、ここ何か月と同様に何か変化があるようには感じない。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・販売台数は、今月も引き続き目標達成は間違いなく、更に増加が見込める。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・販売量の動きに大きな変化はなく、過去の実績からの販売量の見通しとの差も小さい。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・問い合わせ件数も少々あり、成約につながるものもあるので、今月も悪くはない。販売台数にも動きがみられる。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・個人客の購入は減ってきているが、法人客の買換えや所有台数の拡大による購入があるため、トータルでは目標並みとなっている。9月は半期の決算期ではあったが、前年並みの売上である。サービス工場への在庫も活発で、目標数を超え、前年並みの実績を確保できている。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・新型車種の発売により受注台数は前年実績を上回っている。しかし、受注先行の状態はまだ登録実績に結び付いていない。若干ではあるが店頭にも来客数が増えている。しかし、客と話していると、日常の支出が増えて大変であるとの声が多く、明るい話題がない。
		その他専門店[貴金属](営業担当)	お客様の様子	・休みが長く続いたせいか、大型連休明けはなかなか客足が戻ってこない。デパートへの来客数は減っている。
		その他小売[ショッピングセンター](経理担当)	販売量の動き	・売上高は前年比0.8%のマイナスで、来客数は前年比8.0%のマイナスとなっている。
		高級レストラン(役員)	来客数の動き	・株価の下落が客足に響いているように感じる。9月の大型連休の客足は、前年と比較して好調であった。
		一般レストラン(従業員)	お客様の様子	・景気は相変わらず低いレベルで安定している。9月の大型連休は、遠出をせず近場の外出で済ませた人が多かったようで、その間の売上は増加している。
		観光型ホテル(経営者)	来客数の動き	・3か月前と比べると、前年比で約10～15%落ち込んでいる点は変わっていない。宿泊部門、昼食・夕食部門共に、前年を上回るような景気の強さを感じられない。
		旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・個人消費の動きが相変わらず鈍い。法人も同様である。秋シーズンの受注はますますだが、それ以降の商品の動きが鈍い。
		旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・紅葉や年末年始に向けた問い合わせは多い。
		旅行代理店(従業員)	来客数の動き	・9月の大型連休は天候にも恵まれ、客足は悪くなかった。ただ、客が集中し、連休明けからは動きが悪くなっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月前半は雨天が多く、特に通勤時間帯が雨の日は客も多かったのでやや良かった。大型連休中も比較的良かったが、外出の疲れや出費が増えた反動のためか、連休明けは夜の客は少ない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・繁華街の人出が少なく先がみえない。かなり悪い状況が続いており、そこから良くなる見込みはない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・近くであれば歩いたり、自宅からの迎いで済ませる人が多く、客としては代行運転が多い。
		通信会社(企画担当)	販売量の動き	・解約者数は低い水準で推移しており、新規契約者も堅調であるものの、単価の低いサービスへ流れる傾向が顕著であり、良いとも悪いともいえない状況である。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・連休があったためか、客の動きが大きくは変わっていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・9月の前半は雨の日や台風の影響もあり、入場者数が低迷していたが、大型連休は好天に恵まれたため、入場者は予算どおりに確保できている。この週末も天気が良さそうなので、今月はほぼ予算通りとなる。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客に9月の大型連休の話を知ると、出掛けた人は少ないようである。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・高齢化で客足が遠のいている。5～6月以降は良くなるかと思っていたが、実際にはそうになっていない。
		その他サービス【介護サービス】（職員）	お客様の様子	・家計維持のため共働きの世帯が増加している。母子家庭も増加しているのか、放課後デイサービスを利用する家庭が多くなっている。施設としては、利用者のニーズは高まっているが、職員数が限られているため、増加に対応できない状態である。
		その他サービス【介護サービス】（職員）	販売量の動き	・福祉用具の販売動向には、特に変わった動きはない。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・9月の大型連休に期待をしたが、住宅展示場の来場者数は伸びなかった。交通情報等を聞くと、旅行やレジャー関連は良かったようである。期待が高かった分残念ではあるが、例年通りの来場者数はあったので、状況は変わっていない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・販売状況は横ばいである。
		その他住宅【不動産賃貸及び売買】（経営者）	お客様の様子	・少しではあるが売買希望の客が増加傾向にある。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・これからは、もう少し上向きような気がしているが、客の表情が暗い。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・各種のイベント等の企画がないと、集客ができない状況になっている。
		一般小売店【結納品】（経営者）	販売量の動き	・夏以降、販売量は更に停滞している。
		一般小売店【贈答品】（経営者）	競争相手の様子	・秋は売上が伸びる時期であるが、例年に比べて少し動きが悪い。人々はギフトを贈るような交友範囲を広げていない。自分に対する金は使うが、他人に対する金は、景気の影響で使える金額が減っている。
		一般小売店【自然食品】（経営者）	販売量の動き	・9月の大型連休といった変動要因も重なり、売上高は前年割れで、特に後半が顕著である。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・来客数は変わらない。しかし、衣替えの時期には早いのか、靴を見るだけ、履くだけあるいは説明を聞くだけで帰る客がほとんどである。
	スーパー（経営者）	お客様の様子	・若年から中年層の客に話を聞くと、給料が上がっていないそうで、自分にあつた日用品や衣料品等をお買得な時を選んで購入している。各店での販売量に変動はないが、売上高は減少している。中国景気の減速が他の新興国や資源国にも影響し、日本からの輸出が伸びないため、労働者の手取りの給料は減少している。	
	スーパー（店員）	販売量の動き	・天候の悪化による食品価格への影響が非常に大きい。特に白菜やキャベツ等、葉物野菜の価格が、通常の3～5倍程度に上昇しており、客も諦めて買い控える様子が見受けられる。	
	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・今月は大型連休もあり、行楽客が増加するかと期待していたが増えていない。来客数は前年比でかなり減少している。	
	コンビニ（店長）	販売量の動き	・9月は例年に比べ残暑が厳しくなく、飲料やアイスが不振で全体の売上も前年を大きく下回っている。	
	家電量販店（店員）	販売量の動き	・夏場と変わり来客客の動きが鈍くなっている。前年との比較でも販売量は10%減少で推移している。商品別では、テレビや冷蔵庫といった大型家電の販売量が悪い。	
	乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・プレミアム付商品券等、地域振興のための動きはあるが、あまり消費拡大につながっている感じはしない。商品券をきっかけに何かを買おうという様子は見られず、ふだんの生活の足しという使い方が多い。	
乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・物価が上昇しており、様々な面で買い控えが起きているため、景気は悪くなっている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		その他専門店 〔書籍〕(店員)	来客数の動き	・9月の大型連休は天候にも恵まれ、レジャー関連は良かったと思うが、書店に関しては来客数が減少したため、売上が伸び悩んでいる。	
		その他専門店 〔雑貨〕(店員)	来客数の動き	・来客数が前年比で減少している。	
		一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・今月は大型連休があったが、思ったほどの集客がなかった。	
		その他飲食〔仕出し〕(経営者)	販売量の動き	・2か月続けての大型連休は、一般企業向けの会社にとっては、大きく売上に響いている。	
		観光型ホテル (販売担当)	来客数の動き	・前年同期に実施した大型団体向けの日帰り宴会企画が今年はないため、その影響は織り込み済みではあるが、それを除いても、宿泊宴会や食堂部門も伸び悩んでおり、全体で前年比約15%のダウンと、悪化の方向へと向かっている。	
		都市型ホテル (経営者)	お客様の様子	・先行して予約が入る状況が悪くなっている。	
		旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・旅行商品を含む消費の動きは、メリハリがはっきりしてきている。お盆や9月の大型連休が終わり、一気に節約ムードが広がっている。中国の景気の減速が、我が国の輸出型産業にもじわじわと影響している。	
		パチンコ店(経営者)	販売量の動き	・来客数や単価の動きが、やや悪くなっている。	
		理美容室(経営者)	来客数の動き	・9月は例年も閑散期であるが、例年以上に客が来ない。	
		美容室(経営者)	お客様の様子	・街中の人口が減っていて、経済的にも他の地域と比べて厳しいのが要因のひとつである。	
		設計事務所(職員)	お客様の様子	・客や現場の話でも、景気の良い話は聞かない。	
		住宅販売会社 (従業員)	それ以外	・木造住宅専門の施工業者や木材等の卸売業者からは、中小の住宅工事施工会社が窮しているとの話を聞く。	
		その他住宅〔住宅管理〕(経営者)	単価の動き	・公共、民間工事共に受注価格が低く、材料費や人件費が上がっているため、どれだけ合理化をしても利益を確保しづらい。	
		悪くなっている	商店街(代表者)	お客様の様子	・高齢の客は、年金生活だから何も買えないと口癖のように話す。
			商店街(代表者)	販売量の動き	・売上、販売量だけでなく来客数、仕入価格、客単価等、すべてにおいて過去最低の数字となっている。景気は回復するどころか、後退している。
コンビニ(企画担当)	来客数の動き		・9月に入って、来客数は前年同期割れの状況が続いている。		
衣料品専門店 〔紳士服洋品〕 (売場担当)	来客数の動き		・気候の影響もあると思うが、夏物のセール品で苦戦している。秋冬物の商材が好調というわけでもなく、全体として前年の85%の数字となっており、購買意欲も感じられない。		
乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き		・販売量がかなり減っている。来客数も前月に引き続き、増えていない。		
一般レストラン (経営者)	それ以外		・生鮮食料品や衣料品等の価格が上がっている。		
理容室(経営者)	お客様の様子		・相変わらず景気の良い話はない。年配の客は、ますます安い店に行ってしまう。		
住宅販売会社 (経営者)	競争相手の様子		・競争相手も同様であるが、なかなか住宅が売れない。		
企業動向関連 (東海)	良く なっている	-	-	-	
		食料品製造業 (経営企画担当)	それ以外	・9月の大型連休では人出も多く、観光地や商業施設もにぎわっており、消費拡大の方向に少なからず貢献している。	
	やや良く なっている	輸送業(エリア担当)	受注量や販売量の動き	・貨物の荷動きが、前期比で5.1%のプラスと、良くなってきている。	
		輸送業(エリア担当)	受注量や販売量の動き	・発送便、到着便共に、順調に増加している。	
		金融業(法人営業担当)	取引先の様子	・取引先である製造業者の多くは、原油や鉄鋼原料等の価格低下で原材料コストが軽減し利益が改善している。コスト増加の販売価格への転嫁が難しく悩んでいた状況からは、変化がみられる。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
変わらない		企業広告制作業（経営者）	それ以外	・景気は底を打った状況で、現在は上昇する傾向しかみられない。ただし、消費税の再増税等、先の問題を控えているため、緩やかな上昇である。
		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	・下期になって案件が増えつつある。前年度より増えていると感じる。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・今月は稼働日数が少ないものの、これまでと変化なく推移している。
		出版・印刷・同関連産業（代表）	取引先の様子	・主な取引先の状況では、受注量が年々落ちてきているとの声が多い。
		化学工業（人事担当）	受注量や販売量の動き	・スーパーでは、食料品等の価格が上昇している一方で、販売量はやや減少し、売上高は、あまり大きな変化はないようである。
		化学工業（総務秘書）	それ以外	・安保改正の議論が話題の中心となり、経済の動向にやや関心が薄れている。安保法案が採決されたので、今後はマスコミや国民の意識は安保議論から経済等にも向かっていく。
		金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・当地域というよりは他のエリアの動きにもよるが、仕事量は少なくはなく、忙しい状況は変わりがない。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は、想定範囲内ではあるが目標を下回っている。景気の先行きに不透明感があるためか、商談が長期化する案件もある。
		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	・株価の乱高下が円相場にも影響しているが、現状では直接的な影響は出ていない。
		輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	取引先の様子	・取引先の様子には変化はない。身の回りでは、白物家電や車を購入する人が増えている。
		輸送用機械器具製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・主要得意先からの受注は堅調である。
		建設業（経営者）	それ以外	・建設業は極端な追い風状態となっているが、逆に不動産開発業は、長期間にわたって極端な逆風状況が続いている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・世の中が全く安定してないため、個人の低所得者層では、リフォームや建て替え等を考える気になれない。
		建設業（営業担当）	取引先の様子	・建売住宅の動きがあるので、浄化槽等を入れる住宅があると仕事につながる。地域では下水道の配管が進んでいるので、下水道を利用する人が多く、浄化槽の普及という点でみると、あまり変わらない。
		輸送業（エリア担当）	競争相手の様子	・同業他社との話では、他社でも荷物の量が停滞している。特にお盆明けから9月に入って荷物の量が伸び悩んでいる。全国的にも荷動きが活発ではない。
		通信会社（法人営業担当）	それ以外	・株価は下落し、日銀の言うような緩やかな景気回復という実感はない。生活保護世帯は過去最高へと増加し続けている。8月の消費者物価は前年同月より下落、ガソリンやガス料金も下がっているが、野菜等の生鮮食料は値上がりしている。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・大手企業はある程度安定しているが、中小企業は景気悪化のしわ寄せが避けられない。大手自動車メーカーのある当地においても、利益がなかなか確保できない厳しい状況が続いている。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・中国の景気減退や新興国の不安により、やや株安、円高となっていることから、個人の資産運用も当面は様子見となっている。利益を得ている実感がなく、消費についてはやや慎重になりつつある。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・不動産市場が活況なのは、首都圏や名古屋の駅前に限られる。その他の地域では、顕著な変化はない。
		不動産業（用地仕入）	受注価格や販売価格の動き	・販売価格には変化がみられない。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・広告の受注量はあまり変わっていないが、ほとんどの客では、予算的に厳しくなっている。状況としては、これまでと変化はない。
	行政書士	受注量や販売量の動き	・出荷量が通常と変わらない。	
	公認会計士	それ以外	・中小企業を取り巻く環境は依然として厳しい。業績の厳しい客が多く、従業員の給与も上がっていない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・客の業績は回復しており、売上、利益共に良くなっている。この傾向は今年初めから続いており、変化はない。	
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・取引先各社から仕事があり、当社ではここ数年来最高の忙しさが年末までは続く。他社においても、業況にはそれほどの変化はなさそうである。	
	やや悪くなっている	食料品製造業（営業担当）	取引先の様子	・取引先で需要が低下している。賃金の大幅な見直しを図るとの話を多く聞いている。	
		化学工業（営業）	競争相手の様子	・競合他社の売込みがより一層激化している。価格の競い合いにより、収益、売上共に低下している。	
		窯業・土石製品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・全体的に新しい動きや引き合いが少なく、受注量は緩やかな減少傾向にある。	
		鉄鋼業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・各企業からのコストダウンの要請や再見積の激化、大手鉄鋼メーカーの材料値下げの発表等により、鋼材価格が下がり続けている。	
		一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・スマートフォン関連の設備投資が、受注、売上共に落ちてきている。	
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先の設備投資が一段落し、当社のオリジナル商品があまり動かなくなっている。	
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・極めて一部の企業では内需により好調なところもあるが、全体的には価格の見直し等も実施されておらず、受注量は減少傾向にある。	
		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	・中国経済の減速等が要因で、9月の客からの受注量は内示に対して未達成となる見込みである。	
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・中国向けを中心に生産財輸出の落ち込みが続き、消費財の輸入量も減少が続いている。新聞では国内の日用雑貨の値上がりを報道しているが、運んでいる商品の運送単価は総じて下落傾向にあり、収入減となっている。	
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・天候不良のためか、9月の前半は荷動きが極めて低調であった。大型連休前後も予想に反して荷動きは低調で、一般消費財の売行きが悪く荷動きは悪い。このままでは、物量、収入共に前年の実績を下回る見込みである。燃料の軽油価格が、前年に比べて低下しているのが、物流業界としては救いである。	
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・今まで中小企業を中心としていた職種に、大手企業、準大手企業が進出し、経営を圧迫し始めている。建設業界でいえば、型枠、鉄筋、生コン、左官等である。他の業界においても合併が多く、ホームセンター、家電、保険、コンビニ等で、組織拡大の動きがみられる。	
		悪くなっている	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量の動きが悪くなっている。受注価格も低くなっている。
		雇用関連	良くなっている	-	-
(東海)	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・改正労働者派遣法が成立し、企業の派遣活用が停滞状況を脱して活性化してきている。	
		アウトソーシング企業（エリア担当）	求人数の動き	・新型車種の発売を控える自動車メーカーでは、生産体制を整えるため人員確保の動きがある。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・医療・介護分野での人手不足は慢性化している。小売業界でもパート層を中心に募集が拡大してきている。採用意欲も引き続き全産業にみられるが、正社員の求人数の伸びは、相変わらず鈍い。地域の基幹産業である自動車等の製造業については、海外に生産拠点が移ったことや在庫超過のため、生産調整中の事業所もある。改正労働者派遣法の成立で、パート求人を中心にそれを見越した労働者募集が大量に出てきている。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人需要は底堅い。9月は前年同日をやや上回る水準で推移しており、求人動向には安定した動きが感じられる。有効求人倍率は4月にやや悪化したのが、6月以降は連続で前月を上回っている。製造業では、総じて求人活動が学卒者にシフトしており、中途採用には大きな動きはない。福祉・介護関係は依然として需要が高く、介護職だけでなく施設運営に必要な調理や清掃等の付帯職種まで、幅広い求人がある。	

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
	変わらない	民間職業紹介機関（営業担当）	採用者数の動き	・年明け入社を目指して活動する人が増えている。企業の採用意欲も、引き続きおう盛な状況である。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求職者が複数から内定をもらい、選択できるような環境になっている。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・9月は派遣先の各企業において契約更新時期が集中していることもあり、求人数の動きは3か月前比110%で推移しており、変わらない状況となっている。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・エンジニア派遣の引き合いは相変わらず堅調で、当面は下降する様子はない。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	周辺企業の様子	・人手不足の企業は少なくないが、求人側と求職側に大きなミスマッチが生じている。企業としては、その解消に労力を割いていられないので、不足状況が続いている。新卒の採用時期等については、国の示した指針が完全に悪影響を及ぼしている。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・9月末の新規求人数は前年比2.3%の減少で、景気は横ばい傾向である。求職者も8.2%減少しており、失業者は少ないと感じる。新規求職者において、高齢者で雇用保険の手続をする人が、前年よりも26%増えている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者の減少が続いている。
		民間職業紹介機関（営業担当）	周辺企業の様子	・景気の先行き不透明さから、様子見に徹する企業が中小企業を中心に目立つ。
		その他雇用〔広告代理店〕（求人広告担当）	それ以外	・前月からは変化がないように感じられる。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・例年に比べても、今月は法人関係の派遣スタッフ利用が減少している。
		人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・中国経済の減速により、国内でも株安傾向にある。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・特定分野での求人は拡大しているが、全体的に減少傾向にある。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・求人数を雇用形態別にみると、正社員の割合が多少低下している。
		民間職業紹介機関（支社長）	それ以外	・株価の下落やドイツの自動車メーカーの不祥事が、雇用状況にも影響している。
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	都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・北陸新幹線効果で、宿泊人数が増加している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・北陸新幹線開業後から、観光、ビジネスなど順調に人出はある。今月は特に9月の大型連休などで人出があり、利用客が多かった。
		通信会社（営業担当）	来客数の動き	・新機種の発売により事前予約の段階から多くの来店客、予約があったため、月末に多く販売することができた。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・当地区に大型ファッションビルが開業し、年内はかなりの人通りが見込める。北陸新幹線との相乗効果がでている。ただそれも一時的で、今後も継続した開発が期待される。
		一般小売店〔精肉〕（店長）	来客数の動き	・9月の大型連休の天気が良かったこと、近隣の大型商業施設の開業、北陸新幹線効果などにより、来客数が非常に伸びた。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・8月下旬にオープンした美術館や図書館に、土日を中心にかなり多くの人出がある。その行き帰りに食事や買物などの消費行動がかなり活発化し、増加しているというのが現状である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・8月下旬のプレミアム付商品券の発売は、買い控えていた人や、秋の新作が欲しいという人の購買意欲が上がっている時期に合っていた。洋服や日用品、バッグなど大きい買物の目的でのプレミアム付商品券の使用が多くみられた。その一方で、プレミアム付商品券を使用しての買物にもかかわらず、数字の伸びは一時的で、例年とほぼ変わらない数字で推移している。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・北陸新幹線効果が今も続いており、値上げによる単価アップがあったにもかかわらず、販売量は昨年並みで推移している。
		コンビニ（店舗管理）	単価の動き	・ここ数か月、客単価の前年比が若干上昇基調で推移している。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・新規取扱車種の増加もあって、前年を上回る水準で推移している。第1四半期では前年同様厳しい展開だったが、地元の北陸新幹線効果同様に、年末に向けて堅調に販売環境が維持できるものと予想している。
		その他小売〔ショッピングセンター〕	お客様の様子	・朝晩が涼しくなり、動く物が変わってきた。衣料は秋物商材が順調である。肌寒い日には厚手肌着も動き出し、必需品への反応が良い。住まいの品も寒さのせいで布団や掛けカバーが順調である。高機能フライパンが話題の商品として、高額にもかかわらず良く売れている。寒さで煮物食材の動きが良い。野菜相場高騰が続いているが、特売をうまく利用して工夫しながら買物しているようだ。
		都市型ホテル（役員）	販売量の動き	・宿泊部門は北陸新幹線開業以降、インバウンドとビジネス客の増加により順調に推移している。今後、コンベンション関係により更に増加傾向にある。レストラン部門は地元客の利用が主体で、プレミアム付商品券の特需を期待したがわずかな利用にとどまり、現状維持で推移している。宴会部門は、法人利用が若干の増加傾向にある。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・ここ3か月、受注額は前年比15%前後プラスで推移している。情報量も全体で昨年、一昨年と比べるとそれぞれ順調に伸びている。
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・アウトレットモールができたり、隣県に複合商業施設ができたりして、新しい商業施設に目移っているようだ。
		商店街（代表者）	単価の動き	・猛暑であったせいも、例年より一気に秋が来た感じが強い。それでも日中は半袖でよいほどの気温であり、衣料品は売れ筋がいまひとつ定まらない。単価が下がっているのが特徴で、ザワザワと入出があっても、売上はさほどではないことが多い。
		一般小売店〔事務用品〕（店員）	販売量の動き	・目標予算が未達成で、先月よりも販売量、仕入量共に落ちている。
		一般小売店〔鮮魚〕（従業員）	販売量の動き	・9月の大型連休は天候にも恵まれ、大変多くの人出でにぎわった。一部では、春のゴールデンウィークや8月のお盆より人出が多かった。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・8月下旬に発売されたプレミアム付商品券利用により消費の拡大を期待したが、消費者は生活必需品に使用しており、景気全体の底上げにつながっていない。ただし、9月の大型連休により前年に対して祝日が1日多いため、前年及び前々年売上実績は超える見込みである。7～9月と3か月連続で前年売上実績を超える。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・9月の大型連休期間中の売上増を見込んでいたが、昨年と変わらない売上になった。景気が良いという印象がない。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・今は来客数、客単価ともに前年並みに推移している。好調な商材としてはおでんやおにぎりなどで、セールするときには前年を上回る販売量がある。ただし、セール以外ときには前年を下回り、客が敏感であることが分かる。また、食材も小さくなっていて、仕入単価というか、商品の原価自体が上がってきているのが見取れる。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・8月と比べて、土日や9月の大型連休の天気が今ひとつであったことから、イベント立地の当店としては若干数字は落ち込んでいるが、ウィークデーの数字に変化はみられない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店 (経営者)	お客様の様子	・当地では、大型スーパーやアウトレットモールなどが7～8月にかけて相次いで開業し、その影響が既存店、特に衣料店に大きく出ている。
		衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・北陸新幹線の影響で大変良くなっている人がいるというのが、もっばらの噂であるものの、当店は昨年より少し堅調であるが、際立って良いとはいえない。来店客の愚痴は減っているが、景気が良くなったからではなく口にしないだけのように思う。
		乗用車販売店 (経営者)	来客数の動き	・9月に入って暑さも収まったので来店客の増加を期待していたが、全く増えない。公共施設でイベントを行った他社に聞いても同様である。
		自動車備品販売店 (従業員)	お客様の様子	・半期決算月として集客販促を強めたが、依然として集客の回復に至らず、中型商品の衝動購入も少なく、前年割れの状態である。特に9月の大型連休期間、週末の来客数が少なかった。しかし、プレミアム付商品券は引き続き貢献度が高く、景気対策としては成果が感じられる。
		その他小売 [ショッピングセンター](統括)	来客数の動き	・今夏の相次ぐ大型商業施設の開業により、客が分散化している様子である。特に土日の来客数が昨年を下回っている。この傾向は当分続く見込みである。
		高級レストラン (スタッフ)	販売量の動き	・今年の春以降は例年に比べると安定して集客が増えているため、3か月前と比べると景気は安定している。
		一般レストラン (店長)	来客数の動き	・9月の大型連休は曜日回りが良かったせいか、例年よりフリー客が多かった。その他はあまり変わらない。
		一般レストラン (統括)	来客数の動き	・来客数に大きな変動が見られず、昨年並みで推移している。北陸新幹線効果も駅周辺以外はほとんど影響がない。
		観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・9月の大型連休、プレミアム付商品券があり、北陸新幹線開業効果もあった。この3つの大きな要素が追い風となり、人数で前年比140%の入込となった。
		観光型旅館(スタッフ)	来客数の動き	・前年比で、総売上128%、宿泊人数125%、宿泊単価104%と、北陸新幹線開業後は好調に集客できている。また、高単価の棟の販売シェアが全体の約60%となったことで宿泊単価がアップした。
		旅行代理店(所長)	販売量の動き	・前年契約高と同等の数値になっている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・9月の大型連休中は、登山客が非常に多かった。
		通信会社(役員)	販売量の動き	・9月は例月に比べ契約獲得数が少なかったが、それ以上に解約数も減少しており、結果的に純増数は例月に比べて順調に推移した。
		通信会社(店舗統括)	来客数の動き	・8月に比べて9月の来客数は減少している。ただ、一概に下向きとは言いきれないので、しばらく様子見だろうかと思う。
		通信会社(役員)	販売量の動き	・放送サービス、通信サービス共に数か月前からの好調を維持している。
		テーマパーク (職員)	来客数の動き	・2～3か月前と比べると、9月の大型連休などがあり個人客の動きは堅調で、海外客の動きも引き続き好調である。しかし、国内の団体客の動きが鈍く、全体としては2～3か月前と変わらない動きとなっている。
		競輪場(職員)	販売量の動き	・7月下旬から始まったグレードレースの売上減少がまだ尾を引いている。
		その他レジャー施設(職員)	来客数の動き	・9月の大型連休で無料体験会を開催したが反応は鈍く、その後すぐに秋の入会キャンペーンを打っているが、残念ながら反応が少ない。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・客に消費税の再増税前という動きがあるものの、まだ1年以上先となるため検討時間が長く、決定までに時間を要する人が多い。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・イベントなどの集客は依然好調であるが、競合が激しく資金内容も厳しいため、契約できる確率が相変わらず低い。安価な価格帯もしくはリフォームにする客も多く、思うような数字が残せていない。
		住宅販売会社 (従業員)	来客数の動き	・契約数は昨年とあまり変わらず、展示会場の来客数もあまり変化が見られない。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	販売量の動き	・7～9月にオープンした大型商業施設の影響が原因だと思うが、当商店街の店舗の売上状況は、若干悪くなっているように思う。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔書籍〕（従業員）	来客数の動き	・9月はここ数か月、また昨年と比べ来客数が非常に落ち込んでいる。大きな要因も思い当たらず、原因がよくわからない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・現状の農産物の相場高により、客の買上が非常に厳しくなっているように思う。この影響はしばらく続くように思う。
		スーパー（統括）	来客数の動き	・先般、7～8月に大型店出店が相次いだ中で、既存店ではどうしても週末などの来客数が若干減少しているという状況である。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・株価の下落が、消費に少しずつブレーキになってきているように感じる。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・残暑もなく、夏物の処分が進まなかった。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・気候が涼しくなり来客数の増加を見込んでいるが、あまり変わらない。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・9月の販売量は前年同月比78%である。6月の販売量は前年同月比103%だったので、3か月前と比較して下向きである。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・とにかく売上が少なかった。ニッパチといって売上が少ないとされている8月よりもかなり少ない。今月は今まで感じた9月として、こんなに悪かったのは初めてである。びっくりしている。原因は全く分からない。
		パチンコ店（店員）	来客数の動き	・来客数が減少している。滞在時間も減ってきている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・ここ2～3か月、来客数、売上とも前年比での落ち込みが大きい。
		悪くなっている	スナック（経営者）	来客数の動き
企業動向関連 (北陸)	良くなっている やや良くなっている	-	-	-
		精密機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・今月の営業からの報告によると、国内大手百貨店の店頭での関連商品の動きが、先月までに比べてようやくやや活発になってきたということである。ただ、平均単価的にはやや下がっているようだということである。
	変わらない	司法書士	取引先の様子	・商業登記関係で、役員増員や会社設立の案件が増えている。住宅地の取引も堅調である。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・スポーツ関連商品については輸出を中心に堅調であるが、国内市場関係については婦人ファッション分野のみならず、ユニフォーム関連でも勢いがなく、先行き不透明な状態が続いている。
		繊維工業（経営者）	取引先の様子	・来年の婦人衣料、スポーツ衣料については、既に来春夏物の生産インの時期でありながら、受注状況は非常に慎重な状態で推移している。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・当社の受注状況は、ここ数か月大きく変わらず推移している。
		一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・欧米、国内市場とも安定して受注出来ている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・9月も当社は公共工事をそこそこ受注出来ているが、全体の発注量は減少している。特に県工事において減少が著しく、業者間の受注の多寡が顕著になっている。
		建設業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・北陸3県では一部に安値受注の業者が見受けられ、受注価格競争激化の兆候が起きている。
	やや悪くなっている	金融業（融資担当）	取引先の様子	・小売店の出店案件などの融資相談も依然としてあるが、その件数なども頭打ち感がある。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業者から聞いた話では、前回と同じく半数は変わらない動きだが、半数は動きがないようであった。
食料品製造業（役員）		それ以外	・受注量については遞増傾向にあるものの、輸入原材料の受け入れ価格が上がってきており、収益性の悪化が徐々に大きくなってきている。	
輸送業（配車担当）		取引先の様子	・ここ最近の円安により、原材料の高騰が商品の価格に反映されて消費が落ち込み、それに伴い物量の動きが悪くなっている。	
	金融業（融資担当）	受注量や販売量の動き	・建設関係の工事受注が少ないとの声が多い。唯一良いのは、観光関係の業界のみである。	

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
		税理士（所長）	取引先の様子	・製造業関係で明暗が分かっている。中国向けの工作機械や大型のプラント案件について、中国の景気見通しが悪いせいか、契約が延期しているものが目立ってきている。そうしたことから、8月あたりから下請企業では仕事が空いてしまっているという状態が目立ってきている。それ以外では、県内では医薬品関係の設備投資は好調であるという感じがする。
	悪くなっている	-	-	-
雇用関連	良くなっている	-	-	-
(北陸)	やや良くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・前年同月と比較して、ほとんどの産業で求人数が増加傾向にある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・3か月前と比べて、新規求人数が16.1%上昇している。
	変わらない	人材派遣会社（役員）	求職者数の動き	・依然、登録者数が伸びず、需要案件の人材手配が厳しい。マッチングできない状況が続く。
		人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・ここ最近、単発から短期間での仕事が昨年度と比べて増えてきている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・1回発行あたりの求人件数にあまり変動がない。
		新聞社【求人広告】（役員）	求人数の動き	・9月の求人広告売上は、前年同月の8割である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は昨年度とほぼ同様の水準となっており、この状況は3か月前と変わらない。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・製造部門での人手不足から求人数が増えたが、人材が不足している。CAD設計部門も同様だがその技術者が少ない。
		学校【大学】（就職担当）	求人数の動き	・8月から大手企業の就職内々定が出て、ITや製造業を中心に中小企業からの追加求人が出てきた。
	やや悪くなっている	新聞社【求人広告】（担当者）	雇用形態の様子	・求人広告について、今年度に入って比較的堅調に推移していたが、9月は前年同月比で大きく金額を落とした。内容を見ると、今年のこれまでの傾向であった求人内容の質の改善が止まった感じがある。パートやアルバイトの求人数は大きく変わらないものの、正社員求人や自由広告枠の本数がかなり落ちている。
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式会社）

（-：回答が存在しない、_：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (近畿)	良くなっている	観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・大きなイベントがあり、来客数が増えている。
	やや良くなっている	一般小売店【事務用品】（経営者）	販売量の動き	・秋に向けて商品の売行きが良くなっている。単価の低い物に限られるが、少しずつ消費が増えそうな感じが出てきている。
		一般小売店【花】（店長）	販売量の動き	・彼岸や敬老の日があったほか、決算月でもあるため、多少であるが販売量は伸びている。昨年と比べても少し良くなっている。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・中国の株価暴落の影響か、インバウンドの売上が低迷しつつあるものの、百貨店の売上は好調に推移している。
		百貨店（販促担当）	販売量の動き	・今月も前年を上回って推移している。来客数は前年並みであるが、購買率や客単価が少し改善し、売上をけん引している。内容は前月までと大きく変わらず、衣料品が苦戦している一方、雑貨や食品、高額品の動きは堅調である。
		百貨店（売場マネージャー）	販売量の動き	・天候や気温の影響がファッション関連に出ている。特に、残暑の厳しかった9月初旬は、前年よりも好調に推移した。一方、直近までは富裕層の購入に頼った売上構成になっていたが、今月に入ってボリューム層の動きが出てきている。株価の影響もあるが、富裕層による絵画や宝飾品の購入が鈍くなっていることが気になる。シルバーウィーク中の売上は、期待を少し上回る水準であった。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・今月に入り、前半は雨が多くて低調であったが、中旬以降は回復に向かい、来店客には買物に対する意欲がみられる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（経営者）	単価の動き	・野菜や果物をはじめ、生活必需品が8月の天候不順によって値上りしており、売上が押し上げられている。昨年と違い、シルバーウィークがまとまった連休となったため、ごちそうやバーベキュー関連商材などがよく動いた。天候が安定していたこともプラスとなり、来客数、単価共に良くなっている。
		スーパー（店長）	それ以外	・プレミアム付商品券による効果が出ている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・今までは住関連の販売が増えれば、食品の買い控えが起きていた。今月は衣料品の苦戦が続いているものの、住関連が売上がけん引するとともに、食品も売上が安定しており、客単価の低下はみられない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客がプレミアム付商品券をまだ持っているため、3か月前よりも来店客は多い。ただし、利用の勢いがなくなってきた。地域柄、帰省が年末に集中するため、年末の孫との買物に商品券の利用が集中するかもしれない。
		スーパー（広報担当）	来客数の動き	・生鮮食品の相場高がけん引している感はあるが、食料品は全体的に底堅い動きとなりつつある。食品以外は相変わらず低調であるが、靴や服飾品、電化製品、健康器具など、話題の商品や付加価値の高い商品への支出は増えている。
		スーパー（社員）	お客様の様子	・来客数が増えている。新しい客は一度に多くの商品を買わないため、店全体の客単価はあまり変わっていないが、一度に多くの商品を買う客の数は、確実に増加している。その結果、売上が好調な店舗が増えている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・コーヒーなどのファストフード商品の売上が、引き続き増えている。プレミアム系商品の売上也好調であり、客単価の上昇傾向が続いている。
		自動車備品販売店（営業担当）	販売量の動き	・店に看板を付けたことで、近所の新規客が増えている。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・夏休みに続き、中秋節、国慶節など、アジアの休日に伴う来日が増加する一方であり、繁華街でのインバウンドの増加が加速している。ただし、一時よりも中国人客が減り、それ以外のアジアからの小規模な団体が増えているように感じる。中国経済の減速による影響かもしれない。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・この1年以上、ほぼ同じ状況が続いている。中国人観光客を中心とした宿泊が大阪全域で大幅に増え、客室単価もエリアで上昇を続けている。一方、宴会部門の売上は前年比で微増にとどまり、単価が上がる傾向はみられない。レストランも、宿泊の増加による朝食収入の大幅増に支えられているが、ディナーは前年比で若干マイナスである。
		都市型ホテル（客室担当）	単価の動き	・稼働率は高水準を維持しており、客室単価も上昇中である。レストランについても、日によってばらつきはあるが、来客数が増えている。
		都市型ホテル（管理担当）	来客数の動き	・先月に引き続き、訪日外国人の増加によりホテルは潤っている。
		その他レジャー施設 [イベントホール]（職員）	来客数の動き	・中国の経済情勢やドイツの自動車メーカーによる不正問題など、突発的な問題で株価が一時的に急落しているが、長い目で見れば右肩上がりが続くと予想される。
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・マンションや戸建分譲用の事業用地の情報が少なくなっている。デベロッパー各社による事業用地の確保に向けた競争が激しくなっている。
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・シルバーウィークは好天に恵まれ、昨年よりも人出が増えたことで、売上は良かった。ただし、その前後は外国人客を除くと昨年を下回っている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・いつものとおり、消費者は必要な物だけを購入している。先行きへの不安が高まっていると感じる。
		一般小売店 [時計]（経営者）	来客数の動き	・今月の上旬から暑さが落ち着き、天気にも恵まれたため、客足が少しずつ戻ってきた。ただし、日曜日の来客数の落ち込みが激しく、シルバーウィークは完全に開店休業状態となるなど、休日と平日の差が大きく、良いとも悪いともいえない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔珈琲〕（経営者）	お客様の様子	・大型店舗や法人店舗は好調であるが、個人オーナーの小型店舗が苦戦中である。特に、消費税増税分の転嫁などが滞っている店舗は、利益が顕著に悪化している。
		一般小売店〔菓子〕（経営企画担当）	販売量の動き	・9月と6月の売上前年比を、各地区別に上位5店舗の平均でみると、関西は9月が101.7%で、6月が92.0%、関東は9月が108.6%で、6月が105.6%、中部は9月が101.9%で、6月が90.5%、中国は9月が101.2%で、6月が127.1%となり、各地区の平均は9月が102.9%で、6月が98.8%となっている。店舗による好不調はあるが、全国的に前年を上回る動きはめずらしく、好調な様子がうかがわれる。しかしこのまま安定した動きになるかどうかは、しばらく様子を見る必要がある。
		一般小売店〔精肉〕（管理担当）	お客様の様子	・9月のシルバーウィークで感じたことは、食品の販売は連休であっても以前のように盛り上がることはなく、外食やレジャー関連に消費が大きくシフトしている。消費の傾向が変化し、業種による良し悪しが分かれていると感じる。
		一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	来客数の動き	・シルバーウィークもあり、得意先のある梅田方面、阿倍野方面はまずまず売上が上がっているが、既存店では逆に減少している。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	お客様の様子	・小売店の業況は天候次第であるが、9月末に夏日になったため、秋物の売行きが悪くなっている。
		一般小売店〔菓子〕（営業担当）	販売量の動き	・進物の動きが悪く、低迷した状況が続いている。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・入店数は前年比でマイナス2%となったほか、売上に占める食料品の比率が高い。当店は商圈が3キロと狭く、年配の客が多いため、今月のように雨が多くなると売上に影響が出る。特に、ファッション関係については、まだまだ厳しい。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・3～8月の上半期の売上は前年比で1.1%増となったほか、単月でも8月は1.8%増、今月も同ような推移である。特に、リニューアルオープンした食料品売場が好調となっている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・今月は目標達成の見込みである。ただし、例年に比べて気温が低く、シルバーウィークもあるなど、条件は決して悪くないが、売れているアイテムやブランドとそうでない物の差が大きい。客は、欲しい商品であれば金額が少々高くても購入するが、関心のない商品は金額が安くても見向きもしない。その傾向が、より一層はつきりしてきている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・今月の20日ごろまでは、店頭売上や優良顧客による高額商品の引き合いが低迷していたが、気候も安定した後半からは、店頭売上は昨年以上に増加した。また、高級ブランド品の購入も増えてきている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・食料品は堅調であるが、衣料品にまだ大きな動きがない。
		百貨店（商品担当）	販売量の動き	・特選洋品や化粧品はインバウンド需要が根強く、堅調に推移しているが、衣料品は好不調の波があり、不安定な動きである。一方、食品の動きは催事も含めて安定している。プレミアム付商品券などの景気刺激策による影響は、ほとんど感じられない。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・今月も入店客数は前年を下回っているが、シルバーウィーク期間中は好天となった影響で、食品催事や特選洋品のほか、婦人用の身の回り品が好調に推移している。今月は売上目標が達成できそうな勢いである。
		百貨店（マネージャー）	お客様の様子	・この半年間、百貨店では入店客数、買上客数、買上点数が減少する一方、買上単価の上昇傾向が続いている。国内客は必要な物を選んで消費している一方、インバウンドの消費による売上の押し上げが続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（服飾品担当）	単価の動き	・9月に入り、前半は気温や台風の影響により、入店客数が伸びずに苦戦したが、後半からは新規入荷商品を中心に売上が回復した。化粧品では前年比で2けた以上の伸びがあるほか、この時期に秋冬の売上がピークとなるバッグ類も、都心型の店舗では120%以上の伸びをみせている。衣料品でも、輸入ブランドの高額なダウンジャケットやコートの動きが活発で、昨年よりも大きく売上を伸ばしており、商品単価もアップとなっている。
		百貨店（売場マネージャー）	お客様の様子	・大型連休となったシルバーウィークは、地元以外の観光客も多数来店し、好調に推移した。ただし、国体の開催以降は来客数が激減し、9月としては前年並みの入店、売上にとどまっている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・相変わらず、不安要素はいろいろと出てくる。直近では電気料金の値上げである。また、中国の景気後退による不安感や、政治への不信感などもあり、消費が好転する要素はない。プレミアム付商品券の利用可能期間もあとわずかとなってきているが、食品や消耗品で消化されているのが現状で、百貨店や専門店の比率は大きく下がっている。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・季節の移り変わりが早く、衣料品は回復傾向となり、鍋物商材の動きも良くなっている。シルバーウィークも好天が続き、売上は堅調であった。
		スーパー（企画）	来客数の動き	・お盆までは良かったが、8月末から9月にかけての天候不順や、世界的な株価下落を受けて、消費が停滞している。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・4月に店舗を改装した直後に、競合店が閉店したため、来客数、売上共に好調に推移している。
		コンビニ（店員）	販売量の動き	・たばこの売上が前年よりも5%減少したが、弁当の特注などで全体的に変わりはない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・ぜいたく品にはまだまだ消費者の手が出ないように感じる。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・プレミアム付商品券は期待倒れで効果がなかった。地元商店街が兵庫県の支援を得て実施しているポイントセールの方が、売上に貢献している。
		衣料品専門店（販売担当）	お客様の様子	・今月に関しては秋冬物の買い控えがみられる。
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・故障しない限り、家電品を買い換えない客が多く、無駄な消費を抑える傾向がみられる。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・点検サービスの在庫などが多く、売上も増えているが、新車販売の台数が少ない。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・依然として状況は変わっていない。9月が中間決算となっているが、販売台数は前年の約7割となっている。
		その他専門店【宝石】（経営者）	お客様の様子	・中国の経済状態の悪化に伴い、株価が日米共に下がっているため、その影響で客が神経質になっている。株を持っている客の心境に変化がみられる。
		その他専門店【医薬品】（経営者）	販売量の動き	・9月の近畿地区は落ち着いた気候となった。17日からダイレクトメールを投入したこともあり、来客数や買上点数が増え、売上も確保できている。
		その他専門店【食品】（経営者）	販売量の動き	・売上は昨年よりも少し増えているが、仕入価格の高騰などで利益率は下がっている。売上の伸びも景気回復の影響ではないように感じる。
		その他専門店【スポーツ用品】（経理担当）	販売量の動き	・株安ムードでは、景気も盛り上がらない。
		その他専門店【宝飾品】（販売担当）	お客様の様子	・宝飾品購入の優先順位が低い客と、順位を考える必要がないほど余裕のある客の差が、顕著にみられる。
		その他小売【インターネット通販】（企画担当）	お客様の様子	・他社との連携により、今まで展開できていなかった低価格帯の商品を販売したところ、顧客の反応が予想以上に良かった。ただし、全体としては厳しい状況が続いている。
		その他小売【インターネット通販】（オペレーター）	販売量の動き	・電話がかかってくる件数や客単価には変化がない。
		高級レストラン（スタッフ）	単価の動き	・シルバーウィーク中は、お盆休みのように夫婦で少しぜいたくな食事を楽しむ客が多かった。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		高級レストラン（企画）	来客数の動き	・料飲部門の来客数の動きに不安がある。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・シルバーウィークは非常に多くの客が来店したが、その前後の調整が大きく、トータルとしては厳しい状況となっている。
		一般レストラン（企画）	来客数の動き	・シルバーウィークは前年を大きく上回る集客となったが、それ以前の推移は前月までと大きく変わっていない。ただし、関東と比較すると9月も優位性は維持している。
		一般レストラン（経理担当）	お客様の様子	・中国の景気減速の影響で株価が下がっている。景気の減速とまではいかないが、これまでの伸びの勢いが少なくなり、停滞感が出てきた。一方、シルバーウィークやプレミアム付商品券への期待感で、内需が高まってきている。
		その他飲食 [コーヒーショップ] (店長)	来客数の動き	・シルバーウィークは行楽地が好調となったようであるが、市街地の喫茶需要は逆に低迷した。また、雨も多く、客足は低迷している。
		その他飲食 [自動販売機 (飲料)] (管理担当)	販売量の動き	・顧客の入れ替わりは相変わらず多いが、新規客が毎月しっかり取れている。
		観光型ホテル（経営者）	販売量の動き	・9月は5連休のシルバーウィークも好天に恵まれ、売上の増加に大きく貢献した。また、地方創生関連の政策に伴い、当地域でもお土産の購入券を宿泊客に配布したことから、売店などの付帯売上高も大きく伸びている。
		観光型旅館（経営者）	お客様の様子	・プレミアム付商品券の利用など、行政のバックアップが追い風となっている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・シルバーウィークの客の入込が良く、前年比で約20%増えている。客単価も2～3か月前と比べて、5%ぐらいは伸びている。
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・法人の宴会予約は昨年並みであることから、企業業績は改善していない。しかし、宿泊は相変わらずインバウンド効果によって好調である。
		都市型ホテル（総務担当）	単価の動き	・依然として海外からの宿泊客は多く、客室の販売価格は高水準を保っている。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・訪日インバウンド需要は引き続き堅調であるが、海外旅行の個人需要は厳しい状況である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・気候が良くなってきたため、近距離は歩く人が増えているが、酒を飲む機会が増えているため、全体の利用状況は変わらない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・流し営業での収入は3か月前と大きな変化はなく、特に景気が良くなっているという印象はない。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・9月に入って涼しくなった影響で、タクシーの利用率が低下している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・行事もないため、横ばいとなっている。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・個人消費が低迷しているとの声が聞かれる。
		テーマパーク（職員）	販売量の動き	・今月はシルバーウィークの影響で好成績となっているが、それ以外のウィークデーの状況があまり良くない。
		ゴルフ場（支配人）	競争相手の様子	・景気の動きや状況についての判断が難しい。
		パチンコ店（店員）	お客様の様子	・景気の悪い話をよく耳にする。
		美容室（店員）	来客数の動き	・シルバーウィークがあったため、来店周期が伸びている。
		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	・DVDのレンタルや販売、ゲーム、書籍などの全アイテムについて、珍しく前年並みの売上で推移している。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・あまり良くない状態で安定している。資材の値上がりなどで販売価格が少し上がると、客が敏感に反応する。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・引き続き来客数が低迷したままである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・マンションと戸建住宅を比較した場合、マンション購入者の比率が高まっている。ライフスタイルが都市型にシフトし、車を持たないという考えも定着しているように感じる。また、投資用の区分所有物件の売行きも好調のようであるが、郊外の戸建住宅の分譲地は未売却の空き地が目立っている。
		住宅販売会社 (総務担当)	販売量の動き	・先月までは契約件数が少し増加傾向にあったが、今月はシルバーウィークなどの影響もあり、最終決断までに時間がかかっている。
		その他住宅投資の動向を把握できる者[不動産仲介](経営者)	お客様の様子	・不動産の取引価格や取引事例については、あまり変化がみられない。
		その他住宅[展示場](従業員)	来客数の動き	・9月の住宅展示場の来場数は、前年と同じくらいで変わらない。
	やや悪くなっている	一般小売店[衣服](経営者)	販売量の動き	・夏物バーゲンの動きが非常に悪かった。来客数も減ってきており、店のある商店街を往来する人の数が更に減ったように感じる。消費者の購入場所は、商店街や町の小売店からますます離れていっている。
		百貨店(企画担当)	お客様の様子	・富裕層向けの外商売上は、前月と同様に前年比で微増を維持しているが、売上全体を押し上げていた外国人観光客の売上が落ちてきている。外国人観光客の数にはそれほどの落ち込みはないが、7月ごろまでと比べると、百万円を超えるような高額品の販売点数が減少してきている。
		百貨店(外商担当)	販売量の動き	・インバウンド消費は依然として好調であるが、国内客による高級時計や海外ブランドの高額品の購買は減少している。中国の景気減速による世界的な株安が、客の消費マインドの低下要因となっている。
		百貨店(マネージャー)	販売量の動き	・気温の低下に伴い、中価格帯の秋物衣料は堅調な動きとなっているが、高価格帯の衣料や耐久消費財の動きにブレーキがかかっている。特に、購入特典がない期間の売行きが悪いなど、客は価格メリットに敏感である。
		百貨店(営業企画)	販売量の動き	・競合の影響も否定できないが、百貨店の代表商材である婦人服の販売が芳しくない。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・プレミアム付商品券の特需も一服し、日経平均株価も1万7千円台と、アベノミクスが停滞している。安保関連法案の成立などで先行きの不透明感が高まり、消費にも陰りがみられる。特に食品以外の動きが鈍い。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・季節が変わっても、秋物商品の動きが活発になってこない。生活必需品以外は横ばいか、若干の悪化傾向となっている。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・例年よりも、昼の時間帯に雨が多い。気温も下がり、飲料水やひきたてコーヒー、冷やし麺の売上が急減している。
		コンビニ(広告担当)	来客数の動き	・夏は好天の影響で良かったが、今月はやや下向きとなっており、元に戻っている。
		家電量販店(企画担当)	来客数の動き	・一気に季節が秋めいて涼くなったため、夏物処分のセールへの来店状況が厳しくなっている。一方、シルバーウィーク期間の秋晴れは、来客数の増加に大きく貢献している。
		乗用車販売店(経営者)	お客様の様子	・少し前まで景気や株価の話をしてきた客が、今は先行きが不安だと悲観的になっている。世界的な景気低迷が日本にも影響を与えている。
		乗用車販売店(営業企画)	来客数の動き	・来客数は例年並みであるが、9月後半は明らかに減ってきており、減少の動きが早い。
		住関連専門店(店長)	お客様の様子	・客と会話をしていると、関心がグルメやレジャー、旅行、生活必需品にしか向いていないと感じる。また、9月はここ数年、売上が以前ほど増えなくなった。シルバーウィークなどの連休が増えたせいで、消費をレジャーに取られている。物販は観光やグルメ以外は販売機会を失っており、来客数も減少傾向にある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・シルバーウィーク直前の問い合わせは多かったが、ホテルも航空券も取れない。高額の欧州方面の予約が、政情不安や難民問題で大きく前年を下回っており、昨年の水準の維持に苦戦している。
		旅行代理店（店長）	単価の動き	・海外旅行や高額商品、ビジネスクラスなどの予約件数が減ってきている。高額商品の相談自体が減っており、旅行の優先順位が下がってきていると感じる。
		旅行代理店（広報担当）	お客様の様子	・シルバーウィークが好調に推移し、間際受注も多く発生したため、今月の状況は良い。ただし、ドイツの自動車メーカーの不正問題による世界経済への影響の懸念が、客から早くも出ており、少し様子を見るといった声も聞かれる。
		美容室（店長）	単価の動き	・客の節約志向が強まり、購入する化粧品のランクが下がっている。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・広告に対する客の反響が非常に悪い。
	悪くなっている	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・昨年に比べて涼しくなる時期が早いものの、秋物の売れない状況が続いている。また、昨年までは9月になっても夏物が売れていたが、今年は夏物も秋物も売れない状態であり、在庫が増えるため、今後の仕入れにも影響が出る。
	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・客の話では、製造業がかなり悪いとよく聞く。近隣の飲食店も今月で閉店になり、大型連休は商店街の人通りが少なかった。	
競輪場（職員）	単価の動き	・3か月前の客単価は11,085円であり、今月は9,993円と下がっている。		
企業動向関連 (近畿)	良くなっている	化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上は前年比で約20%増と大変好調であり、消費税増税後の悪化分を除いても10%以上伸びている。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・海外の取引先向けの販売量は大きく増えていないが、技術的な相談が活発になってきている。海外でも企業の淘汰は進んでおり、勝ち組の動きが出てくれば実需も増える。海外の取引先には日本企業の海外拠点も含まれており、国内の取引先はいまだに元気がないが、海外向けの手伝いをするが増えてきている。
	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	・天候に恵まれ、イベントが予定どおりに行われており、販売量は前年を3%ほど上回っている。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・特に、新築マンション向け商品の受注量が増加してきている。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・航空機を中心とした引き合いが増えている。
		その他サービス業〔店舗開発〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・今年のシルバーウィークは19～23日の5連休であり、天候に恵まれたこともあって、大阪市内の各駅は軒並み乗降客でにぎわった。テーマパークは相変わらず大盛況のようであるが、歴史的建造物も根強い人気があり、同期間中は外国人旅行者を中心に周辺駅で混雑がみられた。
	その他非製造業〔民間放送〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・世界経済の先行きには不透明感が増しているものの、国内の広告市況にはまだその影響を感じない。	
	変わらない	食料品製造業（営業担当）	取引先の様子	・9月に入って気温が急に低下したため、飲料水の売上が思った以上に伸びていない。
		繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・主力商品に対する法人需要の動きが悪い。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	競争相手の様子	・内需関連の製品の動きが悪い。
出版・印刷・同関連産業（営業担当）		受注量や販売量の動き	・先月から今月にかけて、受注量は少し増えてきたように感じるが、来月の見通しがまだ立ってこない。周囲でもあまり良い話は聞かれない。	
化学工業（管理担当）		受注量や販売量の動き	・国内向け、海外向け共に販売数量に大きな変化はない。	
プラスチック製品製造業（経営者）		受注量や販売量の動き	・発注量、受注量共に、底に近い水準で推移している。商品の動きは悪いものの、完全に止まってはいない。	
金属製品製造業（経営者）		受注量や販売量の動き	・輸出関連の製品は好調であるが、輸入品と競合する製品は採算が悪く、対抗できる状態ではない。	

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
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・最近の受注状況は変則的で、継続的な取引は停滞気味である。一方、大型案件の引き合いが活発となっている。大型案件は交渉期間や納期が長い為、まだその恩恵はないが、成約に至れば、継続取引の不調を補ってくれると予想される。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・生産自体は増産傾向にあるが、世界の種々の変化があるために、今後の計画は慎重な気がする。一方、研究開発については前向きとなっている。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・ほぼ前年並みの荷動きとなっており、景気が上向く傾向はみられない。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・売上は増えたが、受注が減少している。
		その他製造業〔事務用品〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量に変化がない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・販売量は微増が続いている。市場全体としては、少し上向いているように感じるが、販売量はそれほど増えていない。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・技能労務者や現場監理技術者の不足が慢性化している。そのような状況のなか、厳しい工期や建設資材の納期問題を抱えての、価格競争が繰り広げられている。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・契約間近になってから、案件が他社の値引き攻勢によって奪われるケースが続いている。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・配達金額はあまり減っていないが、件数が昨年比で10%ほど落ちている。
		金融業〔投資運用業〕（代表）	それ以外	・中国の株安による影響が一段落するまでは、株に手を出せない。出来高も減ってきている。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折込件数や購読数が少し減りつつあるが、極端な減り方はしていない。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・前年の売上を何とか上回る月が続いているが、大きく超えているわけではない。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・広告は関西で特に大きな動きもなく、安定している。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・今月はシルバーウィークに販促イベントが集中し、受注につながったが、8月から9月前半にかけては低迷したので、全体的には変わらない。
		コピーサービス業（店長）	受注量や販売量の動き	・今月の上旬は受注量がやや減少するかとされたが、結果的には例年どおりの推移となった。
		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	・9月は決算期やシルバーウィークがあってバタバタしたが、売上は増えていない。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	取引先の様子	・引き合いや見積、受注量にはほとんど変化がない。
	やや悪くなっている	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・今月はシルバーウィークがあり、連休前までは少し上向いていたが、休み明けからは少し停滞している感がある。何とか昨年並みぐらいまで持ち直したかったが、小売店での売行きが芳しくなかった。
		繊維工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・得意先の在庫調整が進んでいないため、受注が減ってきている。
		金属製品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・シルバーウィークの影響で、出荷量が思いのほか伸び悩んでいる。
		金属製品製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・土木や空調、太陽光関連などで目立った受注がない。若干ながら、ステンレス関連の受注があるぐらいである。
		通信業（管理担当）	受注価格や販売価格の動き	・野菜の高騰で物価は上がり始めている。
		金融業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・中国の株式市場が不安定なため、受注額が定まらず、今後の不安材料にもなっている。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・神戸から事業所が撤退しているため、賃料が下がっているほか、空室率が上がっている。また、賃貸マンションや社宅のニーズも減るとい状況が続いている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・クライアントの売上をみていると、製造業はかなり順調であるが、小売業、特にスーパーマーケットの売上が増えず、前年を下回る状況が続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		経営コンサルタント	それ以外	・近隣の商店街や各小売店の状況を見ると、かなり急速に悪化している。	
		その他非製造業 [商社] (営業担当)	受注量や販売量の動き	・取引先の仕事量が減っており、それに合わせて当社の出荷量も減っている。	
		その他非製造業 [電気業] (営業担当)	受注量や販売量の動き	・アベノミクスが浸透していない。	
	悪くなっている				
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 (支店長)	求人数の動き	・需給のバランスが良く、入職数が増えてきている。	
	変わらない	人材派遣会社 (支店長)	求人数の動き	・3か月前と比べて、新規顧客からの受注獲得や既存のクライアントからの長期オーダーが増えている。また、求人企業もかなり増えており、求人誌をみても、直近では珍しいほどの求人数となっている。	
		新聞社 [求人広告] (管理担当)	求人数の動き	・新聞の求人広告には落ち込みがみられず、今月も安定している。求人は中小企業が主体であるが、採用意欲が感じられるなど、景気は引き続き上向いている。	
		人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・労働者派遣法が改正されたが、今のところは派遣先企業やスタッフの動きに変化がない。	
		人材派遣会社 (役員)	求人数の動き	・労働者派遣法の改正で、企業が直接雇用に切り替えている流れはあるが、ここへきて派遣求人数がやや減り始めている。景気動向との関連を含め、背景は今のところ不明である。	
		新聞社 [求人広告] (担当者)	それ以外	・広告出稿の推移をみても、好景気になったという実感が乏しい。	
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・新規求人数は前年比で10.7%増加した。製造業をはじめ、チェーン展開するスーパーや飲食店などで増加がみられた半面、生活サービス・娯楽業、卸売業、宿泊業では減少となった。	
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・新規求人は産業ごとに多少の増減はあるものの、全体的には増加傾向が続いている。中途採用者や新規学卒者を対象とした就職面接会では、求職者の参加人数が以前に比べて少なく、採用枠の確保に不安が生じている。	
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・インバウンド需要の影響で、宿泊、飲食サービス業の新規求人は好調であるものの、製造業の新規求人数の増加には一服感がみられる。	
		民間職業紹介機関 (職員)	それ以外	・当地の日雇い労働市場は、建設作業員不足が進んでいる。賃金がいくらかでも上がらなければ、状況は上向かない構造になっている。	
		民間職業紹介機関 (営業担当)	採用者数の動き	・新卒に関しては、9月以降も採用活動が継続している。就活時期の変更もあったが、それ以上に人材が不足している感がある。	
		学校 [大学] (就職担当)	求人数の動き	・各企業の採用担当者からは、来年度の新入社員の確保が厳しいという話がよく聞かれる。ただし、昨年度よりも求人数を増やしたわけではないとのことである。	
		学校 [大学] (就職担当)	求人数の動き	・求人数が順調に伸びている。	
		学校 [大学] (就職担当)	採用者数の動き	・学内で合同就職説明会を実施したが、病院などからの参加希望は増えている。雇用の情勢については、医療関連ではまだまだ人手不足が続いているように感じる。	
		やや悪くなっている	人材派遣会社 (営業担当)	それ以外	・アジア系の外国人観光客数が、以前に比べて減少傾向にあると感じる。
			アウトソーシング企業 (管理担当)	それ以外	・今月に入り、仕事の依頼が止まっている。

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	-	-	-

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 (中国)	良く なっている	その他飲食 [サービスエリ ア内レストラ ン]（店長）	来客数の動き	・9月の大型連休、行楽シーズンのため、来客数が多い。
		テーマパーク （業務担当）	来客数の動き	・大型連休中は1日も天気が崩れることがなく、来園者が多数訪れている。
	やや良く なっている	一般小売店[紙 類]（経営者）	お客様の様子	・観光客が増加し、売上も好調である。
		スーパー（店 長）	単価の動き	・野菜の高騰が続き、客は価格に非常に敏感になっている。
		スーパー（販売 担当）	お客様の様子	・セールなどのイベント時には例年以上に集客も図れ、客単価も上がっている点から、消費者の購買意欲は増してきている。
		コンビニ（副地 域ブロック長）	販売量の動き	・9月の大型連休の影響で、3か月前に比べ主食系の販売数が増加している。
		コンビニ（支店 長）	来客数の動き	・来客数の増加が顕著である。
		その他専門店 [和菓子]（経 営者）	来客数の動き	・9月の大型連休は予想を上回る売上があった。
		都市型ホテル （企画担当）	来客数の動き	・夏休みや9月の大型連休の影響などで宿泊の個人利用者が大幅に増加している。大企業の業績が好調で給与水準も上がり、普段は蓄えている反面、ここぞという時期に客は金を使っている様子がうかがえる。一方で天候による被害で農作物の高騰など、一般消費者には打撃となる状況もある。
		タクシー運転手	お客様の様子	・雨が多くプレミアム付商品券の影響もあったため、売上は前年の101%と良くなっている。
	住宅販売会社 （営業担当）	お客様の様子	・外部工事などが行きやすい気候になったので受注が増えている。工事現場の周囲を見ても工事を行っている家が多い。	
	変わらない	商店街（代表 者）	来客数の動き	・商店街に来街する人や通行する人が減っているとともに、客は必要以上に買わない。
		商店街（代表 者）	お客様の様子	・8月の盆時期までは観光客が多かったが、それを過ぎて9月の大型連休までは客が絶えた。
		商店街（代表 者）	お客様の様子	・9月の大型連休までは観光客を含め来街者は大変多く、売上も堅調な店が多くあった。しかしプレミアム付商品券の使用が始まったにもかかわらず、売上の底上げにはまだなっていない。
		商店街（代表 者）	お客様の様子	・買い控えの客が目立つ。
		一般小売店 [靴]（経営 者）	来客数の動き	・店を目当てに来る客が多く、何かのついでに店に立ち寄って買物をする客はほとんどいない。
		一般小売店[印 章]（経営者）	来客数の動き	・9月の連休が大型連休となり、市内観光客が多く、高速道路の渋滞も発生した。一方で上期決算の月であるが、企業からの印鑑やゴム印の注文は少ない。
		一般小売店[食 品]（経営者）	販売量の動き	・飲料関係、デイリー食品、アイスなどの売上が伸びている。
		百貨店（経理担 当）	販売量の動き	・9月の売上は前年をやや上回る見込みであるが、営業日数が1日多いことが一因である。新しい催しや連休中のレストランの売上が好調である。
百貨店（営業担 当）		販売量の動き	・今月の売上は前年同月の83%、来客数76%と前月より少し良くなっているが、依然として低迷している。前年を上回っている店舗は約30%と、これも先月よりは少し良くなっているが、好調な店舗はサービス系であり、アパレルや雑貨は苦戦を続けている。	
百貨店（販売促 進担当）		お客様の様子	・9月に入り夏日は皆無で、9月の大型連休による帰省が追い風となり、婦人紳士服を中心に秋物は順調な動きを見せている。連休には観光地がゴールデンウィーク並みの集客が図れ、土産市場も大きく数字を伸ばしている。ただし美術品や宝飾品等の高額品の動きに陰りが出てきている。	

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
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・9月上旬から気温が下がり、ニットカーディガンなどの羽織物が早く動き、衣料品が好調である。9月の大型連休は前半に入店が多かったが、後半は失速した。プレミアム付商品券の発売もあり、前年並みの売上で推移している。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・食料品や物産展など、食に関するものの売上は順調である。9月の大型連休に外出する客が増えたことが影響している。ミセスを中心とした衣料品関係は、気温の影響で秋物商品への客の購買意欲が弱く、前年より動きが遅い。アパレル業界も秋物を大量に製造することを避けており、厳しい状況は変わらない。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・販売アイテムは化粧品やシーズン品といった雑貨が好調に推移しているが、婦人服などのファッションが厳しい状況となっている。月初は低く、中旬以降は高めで推移した気温の変動が影響している。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・大きい催事で仏像が売れたが、通常商品の売上は悪い。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価、販売量、来客数に大きな変化はない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数は前年の101%、客単価は104%という状況がここ数か月続いている。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・売上、客単価の動きが数か月変わらず推移している。
		スーパー（管理担当）	来客数の動き	・客単価は微増で、来客数維持の状況に大きな変化はない。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・4Kテレビの動きは良くない。エアコンなどの家電製品の売上もそれほど伸びていない。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・来客数は増加しているが、購入客数に変化はない。
		家電量販店（販売担当）	販売量の動き	・大型連休でも販売量に動きがない。
		家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・前年比で来客数が95%前後とあまり変わらない。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・9月の大型連休中もゴールデンウィーク時と同様に、出費を抑えるために遠出はしないし、どこにも行かないなど、景気の上向き感にはほど遠い話ばかりが聞こえる。
		乗用車販売店（店長）	お客様の様子	・9月の大型連休に期待したが、客の動きが鈍かった夏のボーナスシーズンと同様、客は成約に至る結論を出さない。
		その他専門店【時計】（経営者）	来客数の動き	・当地の観光客は増加しているが、経済循環にはまだ結び付かない状態である。
		その他小売【ショッピングセンター】（所長）	来客数の動き	・今月は大型連休となり、観光客の増加に伴い、ショッピングセンターへも恩恵があったが、一時的なことである。
		その他小売【ショッピングセンター】（運営担当）	お客様の様子	・9月の大型連休で来客数は多くなるものの、客の購買意欲はそこまで高くなっているとは感じられない。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・週末の個人客の利用頻度が前年より落ちている。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・9月の大型連休があり、ゴールデンウィーク以上の客の動きがあった。直近の動向は前年に比べ良い状態である。ただ今後しばらく年末までの期間は、客の消費意欲は減少傾向になる。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・9月の大型連休期間中は客の流れが良かったが、曜日別での平均では前年とほぼ変わらない数字で推移している。
		一般レストラン（外食事業担当）	お客様の様子	・売上について7月は前年の104.7%、8月は111.9%、9月下旬時点で103.8%である。客単価は7月106.1%、8月104.7%、9月下旬時点104.4%である。平日の来客数は多いが、金曜日が前年の92%、休前日は99.6%と前年を割っている。飲酒より食事のウエイトが高くなっている。平日は家族客が増え、金曜日、土曜日はサラリーマンの利用が減少している。
		観光型ホテル（宿泊担当）	単価の動き	・客は少しでも安い料金を見つけたら内容が違っていても、そちらへ流れる傾向がある。

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
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・インパウンドの宿泊客は一服感がある。
		都市型ホテル（企画担当）	来客数の動き	・宿泊は外国人観光客の増加に加え、国内需要も堅調に推移している。レストランはランチ帯、ディナー帯の女性客の減少が見られる。
		都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・9月の大型連休があり順調に推移しているが、3か月前と同等レベルである。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・旅行に関する客の嗜好に変化が見受けられない。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・9月の大型連休の影響で前年より好調である。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・客から消費を抑制しようとする発言は特に聞かれない。
		通信会社（総務担当）	販売量の動き	・契約件数に大幅な増減がなく推移している。
		テーマパーク（管理担当）	来客数の動き	・来館者数や商品販売額など、前年同月と変わりはない。
		テーマパーク（営業担当）	来客数の動き	・貸切バスの新料金制度の影響が続いており、ツアー客の集客が苦しい。
		ゴルフ場（営業担当）	お客様の様子	・ゴルフシーズンに入り順調に入場者数が推移している。
		設計事務所（経営者）	販売量の動き	・建築の耐震化改修工事や官庁建物の改修などは市場に多く出ているが、受注先が偏っている上に、民間工事も少ないので、状況はあまり良くない。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・前回の消費税率引上げ以来、戸建て住宅の引き合いが低調な状態が続いている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・展示場への来場者数に大きな変動はなく、依然として慎重に検討する客が多い。
		住宅販売会社（営業担当）	お客様の様子	・相変わらず住宅購入希望者からの問い合わせはあるものの、購入までの検討時間が長期化傾向にある。
	やや悪くなっている	商店街（理事）	お客様の様子	・天候不順や政治不信など、本来の消費動向と直接は関係ないことが影響し、客は消費に気持ちが向かない。
		商店街（代表者）	単価の動き	・デフレ傾向が続いており、客は良い物を安く必要な時に買う。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・道路改修工事中なので、来客数が以前に増して少ない。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	販売量の動き	・お茶離れか、景気全体が悪いのか、売上が伸びない。
		一般小売店〔眼鏡〕（経営者）	来客数の動き	・高齢者の来客数が減少している。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・前年は気温が下がれば羽織物などの動きが良かったが、今年は気温が下がっても売上は伸びず厳しい状況である。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・来客数、客単価が前年を若干下回って推移している。プレミアム付商品券利用による売上プラスも限定的であり、客の購買意欲は向上していない。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・価格が安くても必要度が高くない物は買わず、必要な物だけを買う客が多い。
		スーパー（業務開発担当）	販売量の動き	・既に値上がりしている加工食品が、特売や奉仕価格でしか動かないため、販売単価が上昇しない。客の来店頻度が落ち、販売数量も前年と同水準で非常に厳しい。
		スーパー（財務担当）	来客数の動き	・9月に入り、天候の影響もあるが、消費者が価格の上昇に敏感になっており、既存店の来客数が前年を下回っている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・先月、先々月と比べると天気が悪く、気温も低かったため来客数が減ったが、下旬に若干持ち直してきたので、そこまで悪い状況ではない。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数はやや減少傾向であるが、客単価でカバーしている。		
衣料品専門店（経営者）	競争相手の様子	・問屋の出張員の話によると、9月の呉服関係の売り出しはどこも厳しい状況である。高級品を買う客はいるが、全体として売上は低下している。		
乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・9月の販売量は前年の90%と大変厳しい状況が続いている。		
乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・販売量が多い9月を迎えているが、商談数や来客数ともに少なく苦戦している。		

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（営業担当）	販売量の動き	・9月の販売台数、乗客数とも前年割れである。
		自動車備品販売店（経営者）	単価の動き	・少ないパイの取り合いで、ますますデフレ状態である。メーカーの定価や売価も下がる一方で、利益が減少傾向である。
		住関連専門店（営業担当）	来客数の動き	・大きな店外催事をやったが、来客数は減少している。
		その他専門店〔布地〕（経営者）	お客様の様子	・秋物の商品に入れ替わったが、客の慎重な購買行動が続いている。
		その他専門店〔海産物〕（経営者）	来客数の動き	・9月の大型連休があって一般の客が多かったのですが、何とか前年並みの売上を維持できているが、依然として団体バスの集客や来店は少ない。
		観光型ホテル（支配人）	販売量の動き	・宿泊は前年並みであるが、レストランの売上が伸びていない。夕食は価格の安い館外で食べる客が目立つ。
		タクシー運転手	単価の動き	・大型連休があったので動きが悪い。観光地ならまだしも、何も無い地域なので祝日があるとなりの痛手である。
		通信会社（広報担当）	販売量の動き	・例年なら決算前の商戦期であるが、あまり販売数が伸びていない。
		通信会社（販売企画担当）	お客様の様子	・来客数が夏以降減っている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・駅前に大きな商業施設ができたので、土日の集客が落ち、安売りしないと売上に繋がらない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・客は盆や9月の大型連休には遠出をし、来店するタイミングが普段とずれるので、来客数が減少している。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・様々なイベントの来場者数が悪く、受注が進まない。
		設計事務所（経営者）	単価の動き	・低価格化が進んでおり、高額商品が出ない。
		悪くなっている		スーパー（店長）
家電量販店（店長）	来客数の動き			・今年は家電売上で前年を維持することが難しいと言われていたが、月を追うごとにそれを実感している。その第一要因が来客数の減少である。これまでは壊れてなくても省エネのためや家族構成が変わったなどの理由で買い替えがあったが、今は皆無である。
一般レストラン（経営者）	販売量の動き			・9月に入り、プレミアム付商品券のおかげで景気が上向くという思いがあったが、意に反して悪い状態である。人の動きが鈍く売上も落ちている。
競艇場（職員）	販売量の動き			・3か月前にはSG競争を開催したため売上が確保できたが、今月はそれも無く売上が低下している。
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	・自動車部品の製造ですと忙しい状況が続いている。
	やや良くなっている	窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・鉄鋼業向けの受注が回復傾向で生産量が増加し、その他向けも堅調で、時間外労働も増加している。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・9月の大型連休のおかげで、個人のレジャー関連の荷物の動きが活発になっている。ゴルフバッグやポストンバッグなどのレジャー関連、旅行関連商品が前年より大きく伸びている。小口についても新規取引が増えつつある。
		不動産業（総務担当）	それ以外	・賃貸物件の需要時期であり、来客数や成約件数は増加している。
	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	・委託商品の売上の伸びが悪い。
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量ともに前月並みに推移している。
		木材木製品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・売上の目立った回復にはなっていない。
		鉄鋼業（総務担当）	取引先の様子	・各社とも仕事量の確保が課題で、需給がゆるい状況での販売活動を展開している。
		一般機械器具製造業（経理財務担当）	受注量や販売量の動き	・販売量が増加しない。

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	
		輸送用機械器具製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・主要客から安定した受注量を確保できている。	
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・前月同様に来年までは受注物件で目いっぱい状況が続いている。	
		建設業（総務担当）	それ以外	・足元の業況はまずまずであるが、中国問題、ドイツの自動車メーカーの不正問題等の影響で先行きが不透明となってきた。	
		輸送業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・上半期の決算月となる企業を中心に荷動きが良くなると想定していたが、そこまでの荷動きがない状況である。	
		通信業（営業企画担当）	取引先の様子	・製造業を中心に情報通信に関する調達方法の見直しが進んでいる。内容としては、コスト削減がメインとなっており、設備投資を抑制する傾向がみられる。	
		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高水準を維持している。月に1～2回の出勤を含む時間外対応で受注に対応している。合理化効果もあり利益は過去最高となる自動車部品メーカーが多い。	
		金融業（貸付担当）	受注価格や販売価格の動き	・販売価格を値上げしている取引先企業が増えている。原材料価格の高止まりを販売価格に転嫁していることであるが、販売価格を引上げることによって、販売数量は減少している。結局のところ、競合先との価格競争もあって、販売価格を値引きしている状況であり、適正価格での販売は厳しい。景気が良くなるためには、消費が好調に推移しなければならず、現況を勘案すれば3か月前と比べても変わらない状況である。	
	やや悪くなっている	会計事務所（職員）	取引先の様子	・9月の大型連休があるのでレジャー関連の売上が増えると期待していたが、売上高は前期とそれほど変わらず、消費動向は今一步の状態にある。	
		化学工業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・主力原料の一つである苛性ソーダの市況価格が値下がりしていることに加え、競合他社の価格攻勢により販売価格の値下げに対応せざるを得ない状況である。	
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・得意先で補助金案件が一段落したことや中国向けの成約が芳しくないこともあり、当社も受注が見込みより20%減少している。	
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注量は前年より1.8%増えるが、粗利益率は前年比で悪化傾向にある。量はさばけても固定費を賄えず、増収減益基調となっている。	
		通信業（営業担当）	それ以外	・中国の景気失速による東証株価低迷など、不景気風が払しょくできていない。米国の利上げも見送られるなど、世界経済が失速している感が市場にも実体経済にも影響している。	
		悪くなっている	農林水産業（従業者）	それ以外	・8月と5月を比較すると、水揚げ数量36t、水揚げ金額170万円の微増である。増加理由は大中型巻き網漁と定置網漁の増加である。8月単月の前年比は、水揚げ数量171tの減少で前年の83.3%、水揚げ金額2,600万円の減少で前年の91.4%である。減少理由は、沖合底引き網漁、大中型巻き網漁、イカ釣り漁が減少したためである。
			その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量の減少、コストの増加、価格の据置きなど厳しい状況が続いている。
雇用関連	良くなっている	学校〔短期大学〕（学生支援担当）	求人数の動き	・求人数が急増している。	
(中国)	やや良くなっている	人材派遣会社（支店長）	求職者数の動き	・求人数は例年になく増加傾向にあり、求職者も9月に入り動き出している。	
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	採用者数の動き	・弊社主催の就活応援セミナー等で、数年前と比較して企業採用担当者の雇用意欲は高く、中途も含めて採用者数も増加している。	
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・新規求人は、食品製造やミシンオペレーターの増員求人があった製造業が前年同月の2倍となったほか、宿泊業や飲食サービス業、医療福祉からも増員求人が相次いだことから、求人全体でも2割増となり、増加傾向が続いている。	

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
		職業安定所（産業雇用情報担当）	求人数の動き	・スーパーやコンビニチェーンの進出に伴い、パートを中心とした卸売小売業や、サービス業のうち労働者派遣業の求人活動が活発である。後者は求人を出しても人手が集まらないことによるものである。
	変わらない	人材派遣会社（支社長）	それ以外	・求人数は高い水準で推移しているものの、その求人が発生した背景が繁忙や高操業、好景気などではなく、単に人が採用できないという理由が増えている。
		求人情報誌製作会社（広告担当）	採用者数の動き	・現在は内定を出した学生から内定辞退が出ている時期である。企業側は採用活動は継続するが、採用できなかった場合でも、翌年の採用数を上乘せして増やすという動きはない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・主にアルバイトの若い従業員がどんどん辞めていく飲食店や衣料品店が多くなっている。辞める主な理由は、通勤可能な他の地域の店で働くためであるが、その地域の時給は追いつけないほど良いらしく、景気の波が押し寄せた方へ労働力が流れていると嘆く事業主が多い。
		職業安定所（産業雇用情報担当）	求人数の動き	・有効求人数、有効求職者数ともに微減であり、大きな変化はない。
		職業安定所（雇用開発担当）	求人数の動き	・有効求人数は前年比で微減となっているが、有効求職者数も同様に減少しており、有効求人倍率は高い水準で安定している。
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・採用意欲は旺盛であるものの、採用基準がやや高止まりしており、選考自体は厳しい状況である。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・企業の採用意欲は相変わらず高い。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（経営企画担当）	求人数の動き	・働き方が大きく変わってきており、正社員採用による企業の囲い込みも進んでいる。前年同様の広告手法では求職者確保は困難を極める。こまめな仕事相談会やウェブ広告を通じた潜在需要の掘り起しに一層努める必要がある。
	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	良くなっている	スーパー（店長）	お客様の様子	・全体的に天候が安定していた影響もあるが、特に、シルバーウィークの効果が一番大きい。
		通信会社（営業担当）	来客数の動き	・新商品発売を控え、来客数が増加している。
(四国)	やや良くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街内に8月にオープンした商業施設、上部マンションに加え、コーヒーショップ、ナショナルチェーンも新規オープンし、人通りがかなり増えているようだ。また、シルバーウィーク中は県外客の入込もかなり多く、特に、土～火曜の4日間の集客力は高く、商店街内はにぎわった。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・今月中旬の物産展や、月後半の宝飾催事などが好調で、売上は前年を上回る水準で推移した。シルバーウィーク中の売上や動員も堅調であり、食品などのデイリー商材も安定した動きを見せた。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・今月は、前半から中盤にかけて天候不順で厳しかったが、シルバーウィークが業績を大幅に上昇させてくれた。また、気温が秋らしくなってきたことに加え、単価も上昇し、そこそこ良い結果となった。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・天候の影響もあるが、前年よりは良い数字となっている。予約状況は2～3か月先も少し良い状況になっており、このまま順調に推移していくと見込まれる。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・イベントでの来客数が増えた。
	変わらない	商店街（事務局長）	来客数の動き	・天候不順が続いていたが、シルバーウィーク以降は秋らしい良い気候が続き、人出も安定して多く、消費も喚起されている。ただし、地方では相変わらず所得増の実感もなく、財布のひもは固い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・シルバーウィーク中の入出は多く、お彼岸用商品や敬老の日用商品の販売数が増えた。しかし、単価が低いものが中心となっているため、売上にはあまり大きく反映されていない。
		一般小売店〔酒〕（販売担当）	販売量の動き	・料飲店への納品は低迷している。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・街の状況が変わり、来客数は増えてきているが、購入する客がそれほど増えていない。
		スーパー（財務担当）	販売量の動き	・単価が上昇した分、売上は増えてきているが、販売量並びに来客数は横ばいの状態である。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・競合店の増加により客数は落ちているが、客単価は落ちていない。メリハリは今もあるが、節約モードからは脱している。
		コンビニ（総務）	来客数の動き	・9月に入り気温の低下や天候不順とともに、来店客数が減少している。
		衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・店舗によりバラつきはあるが、前年と比べ暑さが和らいでいる分、秋物の売行きが良くなっている。しかし、売上は依然として前年をやや下回って推移している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・大型の集客イベントを開催し、来場者数は増えているが、販売量の増大にはつながっていない。新車販売は、まだまだ低迷している。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・9月に発売した新型車効果を期待しているが、軽自動車市場は大変厳しい。登録車は前年並みに推移しているが、軽自動車は前年を大きく下回るだろう。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・新車の受注は前年と横並び、登録も前年並みであり、現状伸びはないと言わざるを得ない。四国の販売店の数字も伸びていない。当社は10月以降、毎月新車投入があるため、非常に期待している。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（副支配人）	来客数の動き	・9月前半は、来店客数が低調に推移していたが、後半はシルバーウィークを中心に盛り返し、前年並みを確保した。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・販売量はあまり増えていない。景気は良くなりつつあるが、国際金融情勢の動きを受け、株が大きく下落していることもあり、売上が伸びていない。
		都市型ホテル（経営者）	単価の動き	・宿泊客は、団体客が減っているものの、個人客が増えている。プレミアム付旅行券の発行により、個人客が流れてきているのではないかと。しかし、客単価は上昇していない。また、レストラン、一般宴会は、来客数・件数共に減っており、景気が良くなっているとは言えない。
		旅行代理店（支店長）	お客様の様子	・シルバーウィーク中に、国内・海外旅行へ出かける客がゴールデンウィーク並みに増加したが、連休を終えると、再び海外を中心に需要が低下している。
		通信会社（支店長）	販売量の動き	・新端末が発売されたが、販売量の動きは若干上向ってきている程度である。
		通信会社（企画）	お客様の様子	・8月は若干下向きと感じた。9月は下向き感は解消したが、上向きとまでは言えない。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・来客数など、相変わらずである。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・店舗等の建設が増えてきているようだ。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	それ以外	・世界同時株安の影響が消費経済にとって大きなマイナス材料となっている。特に、中国株急激な低落は底を見せないだけに見通しが立たない。好材料がほとんど見当たらない極めて深刻な状況が続くのではないかと。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・3か月前と比べて、少し暑いという影響もあるのか、来客数が今月は全然駄目であった。景気が上向いているとは思えない。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・低価格商品ばかり選ばれ、台数は出てもトータルではマイナスとなっている。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・ガソリンや野菜の価格が上がっているといった話を、主婦層から良く聞く。
		タクシー運転手	お客様の様子	・シルバーウィーク中は、観光地や土産物店などはゴールデンウィーク並みの忙しさであったが、その後が良くなかったため、全体としてはあまり良くない。

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
		タクシー運転手	来客数の動き	・街は相変わらず暇である。夏場ほど暑くないので日中の乗車回数は少なく、夜も遠方客が少ないことから、水揚げが上昇しない。
		競艇場（職員）	販売量の動き	・9月の売上は、前月比15%減、3か月前比2%減、前年比6%減となった。本場での大きなレースの開催がなかったこと、出場選手の斡旋等、客を呼べる環境作りが出来ていなかったためだろう。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・来客数、客単価共に低い状態が続いている。
	悪くなっている	一般小売店〔書籍〕（営業担当）	お客様の様子	・ネットの情報で間に合う事柄については、雑誌を買わなくなってきている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・ここ1年は比較的順調に推移していたが、今月はシルバーウィークがあったにもかかわらず、前年を下回っている。
企業動向関連 (四国)	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上は前年に比べて確実に良くなっている。特に、化粧品関係は中国人観光客の爆買が大きい。
	変わらない	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・先月、今月共に売上は前年並みであるが、地域や店舗によってバラつきがあり、景気の動向だけでは判断出来ない。社会、経済状況に対応しながら自社の強みを打ち出している小売店は概ね好調である。
		木材木製品製造業	取引先の様子	・大半の取引先の状況は前年並みで推移している。特別良くもないが、悪くもないといった状況である。年度初めは、年後半に向けた需要の盛り上がりを見込んでいたが、現時点では確かな手答えには至っていない。ハウスメーカー筋の8月契約数やプレカット工場の受注残は増えてきているとの情報もあり、悲観的には見ていない。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・国内は堅調に推移している。海外は地域によるバラつきはあるが、大きな変化はない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自然エネルギー事業の問い合わせが大変多い。当社が始めた発電方法が仕事に結びつくのは2～3年先であるが、今は事務処理に大変忙しい。
		建設会社（経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共に増えたが、利益は見込めない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・公共工事、民間工事共に、思うように受注が伸びない。
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・公共事業発注量は前年に比べやや減少傾向にある中、発注量に部門の偏りが見られるため、得意とする部門次第で受注量は企業間格差が生じている。そのため、良くも悪くもなく、変わらないと評価した。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・取引先の状況は良く、雰囲気が良い。
		通信業（部長）	取引先の様子	・取引先企業からは、設備投資に積極性が感じられない。自社も価格競争に陥りがちになっている。
		金融業（副支店長）	取引先の様子	・企業の設備投資も収まったように思われ、まだ不安定な景気に対して慎重さが出てきている。
	公認会計士	取引先の様子	・顧客の試算表や決算の状況から、前年比でほとんど変わりがない。売上、利益共に大きな変動は見られない。	
	やや悪くなっている	鉄鋼業（総務部長）	受注量や販売量の動き	・受注量、売上共にやや減少している。特に受注に関しては、見積り依頼も減少傾向にある。
		輸送業（営業）	取引先の様子	・適正運賃収受に向けての動きが、都市部に遅れをとりながらも活発化する中、取扱物量の多い荷主の一部は、時限条件付き運賃値下げを要請されている。製造品の取扱物量においては、食料品等の一部で増加傾向に推移するなど、堅調な業種もある一方で、天候の影響を受けやすい農作物については取扱物量が伸び悩み、過去数10年来での最低を記録している。また、消費地への出荷量が減少する中、卸売市場の市況は高値で推移しており、生産者側は増収傾向にあるが、輸送する運送事業者への恩恵は皆無であり、厳しい経営環境に変わりはない。
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
雇用 関連 (四国)	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	求人情報誌（営業）	求人数の動き	・求人数が引き続き増加しており、業種を問わず各企業とも多忙による人手不足となっている。継続求人、新規求人共多い。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・新聞の求人広告がこの18か月間ほぼ毎月120%近くの前年越えの状況が定着している。設備投資や消費の拡大には至っていないが、「仕事がある」という状況がマインドを確実に押し上げていると思う。
		職業安定所	それ以外	・8月の月間有効求人倍率は1.17倍で、3か月前より0.10ポイント改善した。
		民間職業紹介機関（所長）	周辺企業の様子	・新卒の採用状況は、8割以上の企業が採用を終了、あるいは終了予定という回答である。就職試験の解禁が昨年より大幅に遅くなっているが、水面下では、企業、学生の動きは活発であったようだ。
	変わらない	人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・以前よりも正社員の求人案件が目減りしてきている。また、依然として、給与水準が低水準に甘んじている。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・有効求人倍率は過去最高ではあるが、求人条件の上昇はみられない。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数が前年比16.1%減と、2か月連続の減少となっている。より良い求職、職場への転職を図るため、在職者が増えているという状況である。
やや悪く なっている	人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・技術系の求人は増加しているが、工場系の生産は分野によっては減少し、求人が止まっている。	
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	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・衣料品の販売が上向いている。
		百貨店（売場担当）	競争相手の様子	・競合店3店の売上見通しを見ると、どの店も3か月前の6月よりも、やや良い状況である。全店共に3か月連続して入店客数が前年実績を上回っている。本店の客単価は非食品が97.5%、食品が105.4%となっている。特に食品では、5,000円以上購入するとプラス1,000円分が無料になるというキャンペーンが好評で、売上が前年比138%となった。衣料品は前年比101.5%、食料品が前年比119%で、食品がけん引した。家庭用品は前年比93%である。インバウンドについては前年比209%と、相変わらず良い。
		スーパー（店長）	単価の動き	・生鮮食品の精肉や青果の相場高が客単価を押し上げている。食料品の売上は、すこぶる好調に推移している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・値上げが売上の増加に寄与している。生鮮品を除けば販売量の増加が顕著である。その生鮮品も相場高で売上は堅調である。
		スーパー（統括者）	販売量の動き	・現在、売上高も利益も前年比プラスで推移しており、上半期全体でもみても順調である。
		コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・食パン、菓子パン、和菓子、洋菓子、デリカのトータル販売量が3か月前と比べて4%の伸び、前月の8月と比べても1.5%の伸びである。
		衣料品専門店（総務担当）	お客様の様子	・8月末に店舗をリニューアルした結果、従来動いていなかったヤングミセス層においても若干の動きがみられるようになった。提案さえきちんとしてくれば、ある程度の反応は出てくるようだ。
		衣料品専門店（チーフ）	単価の動き	・消費税増税から時間も経ち、秋冬になったため客の購買意欲が徐々に上がってきた。単価も来店者数も高い水準で推移している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・9月の大型連休もあり、前年や前月と比べても来客数が増えた。客単価も悪くなかったため、景気は上向きである。
スナック（経営者）		それ以外	・近隣の同業者の売上が、9月は良好に推移していると聞いた。常連からは、夏のボーナスが増えた話を良く聞く。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		居酒屋（経営者）	来客数の動き	・郷土料理などを扱っている店舗は、県外からの客が増えている。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・9月の大型連休もあり、宿泊・レストランともに盛況で、売上が前年比で大幅にアップした。逆に宴会は、企業が休みの日が多く、前年より少なかった。
		都市型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・宴会利用の客は増えている。婚礼の件数は相変わらず減っているが、宿泊とレストラン利用の客は増えている。単価はあまり上がっていないが、良い傾向である。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・9月の大型連休の効果で、国内・海外共に前年を大きく上回った。特に国内の近場への旅行は、好天の影響もあり、直近の予約が多かった。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・観光関連の事業者から、観光客向けWi-Fiの設置に関する要望が増えている。海外からの観光客が増えたことが原因だ。
		住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・今年度に入った当初は厳しい状況で動いていたが、ここきて上期は予定通り、若干上向きの販売量を確保することができた。3か月前から見ると売上は伸びている。
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・客は消費しようという気持ちはあるが、なかなか購買までには至らない。単価が低いものでさえ慎重に買物する傾向があり、非常に厳しい状況である。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・天候不順で来客数が伸び悩んでいるが、客単価は増加している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・天候不順で野菜や魚などの価格が高騰している。9月の大型連休の前後は、客の様子がかかなりシビアになり、売上が停滞している。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	それ以外	・今年は台風など天気の影響で漁の回数が少なく魚も少ないが、魚価もあまり上がっていない。これで商売になっているのが不思議だが、元々の売上が減っているのが慣れているのかもしれない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・催事が多く、全店、催事場がにぎわった。特に女性社員が企画した催事は、従来の客層と違って、若い女性の平日と夕方の来場が目立った。また、物産催事で発行したふるさと割お買物券が好評で、購入した客のほとんどが、使用期間中に券を利用した。店頭では、貴金属や婦人雑貨、紳士雑貨、紳士衣料は、回復の兆しがみられるが、婦人衣料の購買は伸びない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・今月は気温が前年に比べて低めに推移したこともあり、秋物衣料も出足は好調に推移した。また、地元の球団がリーグ優勝したので、その優勝セール効果が出て、前年に比べて売上が大幅な増となった。ただ、景気そのものが良くなって押し上げたわけではない。客単価が下がっており、高額品の動きもやや鈍ってきている。
		百貨店（営業統括）	単価の動き	・9月に入り気候・気温も安定してきて、婦人客の来店頻度が高まってきている。ただし、単価が上がりず売上増にはつなげられていない。
		百貨店（企画）	販売量の動き	・食料品は改装効果もあり順調に推移しているが、それ以外のカテゴリーは全般的に不振が続いている。
		百貨店（店舗事業計画部）	来客数の動き	・9月の大型連休はプロ野球のリーグ優勝セールとも重なり、ゴールデンウィークに近い来店客数で盛り上がったが、連休明けは閑散としている。気温低下が進まないこともあり、秋冬物への反応が鈍い。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・秋物の立ち上がりで衣替えが例年より早く動き出している。ただ、客は慎重に吟味して買い物をする姿勢が目立ち、買物に対してはかなり慎重になっている。購買を勧めても「考えておく」と言って買わない客も多い。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・悪天候による野菜の高騰のため、販売量自体は少ないが、野菜の売上が良くなっている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・食料品を中心に値上がりして好調を維持している。今月は9月の大型連休があり比較的好調に推移している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・食料品は、天候不順で青果が相場高となっており、前年比115%で推移している。一般食品は米が相場安となっている。また、衣料品は前年比75%で大変苦戦している。夏物衣料の処分に困っている。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・売上は前年を上回っているが、客の様子をみると、価格をとてても気にして買物をしている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・秋冬物への移行の時期で、例年に比べ商品の動きが良い。台風などの影響で野菜が高値だが安定して売れている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・衝動買いの客狙いでいろんな商品をレジ周りに置いているが、客は必要なもの以外はなかなか買おうとしない。無駄な買物はしないという態度が続いている。
		コンビニ（エリア担当・店長）	来客数の動き	・午前から夕方までの客数はやや伸びているが、客単価がまだ前年に届いていない。夕方から夜にかけては客数が前年より伸び悩み、客単価も低い。全体の売上としては98%を推移している。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・天候のせいにしたくはないが、比較的雨の日が多く、来街者数、来店者数がともに少なかった。
		衣料品専門店（店員）	販売量の動き	・円安の影響で商品単価が1～2割上がっている。消費税が8%になったときはあまり影響はなかったが、今回の値上がりでは、客の購入枚数が減った。
		衣料品専門店（取締役）	お客様の様子	・ファッション業界は気候に大きく左右される。9月は残暑が少なく、スムーズに秋の気候になったことが幸いし、秋物がすぐに動くようになった。高額商品も動いている。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・新車販売台数が伸びない。既存の客の買換え需要が主であり、新規客が来店することはほとんどない。
		その他専門店【コーヒー豆】（経営者）	お客様の様子	・夏のギフト物の需要は、客の1人当たり購入量、購入単価ともに前年と比べてほとんど横ばいという結果になった。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（統括）	お客様の様子	・燃料油の小売価格は8月の底値を9月も継続している。本地域は、「明治日本の産業革命遺産 九州・山口と関連地域」に指定された施設があり、観光客が増加している。燃料油の小売価格が安値安定しているため、自動車を利用しての訪問客が多かった。しかし、高額カーケア商品の売上は前年並みとなっている。
		ドラッグストア（部長）	販売量の動き	・3か月前と同様、9月の売上も計画値を若干上回って推移している。引き続き、外国人観光客の来店が多い。9月に入り、比較的気温が低く、秋冬の季節品が好調なことも要因と考えている。
		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	・9月の大型連休で商品の動きが良くなると期待していたが、販売のピークが最後の2日間に偏ったため、前年より売上は落ちた。休日が分散されたほうが売上は多くなる。
		その他小売の動向を把握できる者【ショッピングセンター】（統括者）	販売量の動き	・8月から発行されているプレミアム付商品券の効果があり、既存店の販売量が増えている。インバウンドも好調に推移しており、売上増となった。年内はこのトレンドは維持できるのではないかと考える。
		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	・気温の低下にともない、秋物の衣料品の動きが堅調に推移している。全体では、地元プロ野球チームのリーグ優勝セールもあり前年を超える進捗である。しかし根本的な消費の動きは、相変わらず低調である。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・9月の大型連休の来客が予想以上だった。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・宿泊部門とレストラン部門の客単価は依然上昇しているものの、上がり幅は小さい。
		都市型ホテル（副支配人）	単価の動き	・インバウンドが売上の約3割を占めるほど圧倒的なシェアとなっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・9月は残暑も少なく低温で、タクシーの利用客数はやや減少している。9月の大型連休は昼間は観光客や催し物で良かったが、夜の繁華街は人が減った。
		タクシー運転手	お客様の様子	・月末にかけてタクシー利用は少しは増えたようであるが、初旬と中旬はかなり悪かったので、トータルで見るとあまり変わらない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・9月の大型連休の期間はマイカー利用が多く、あまり稼働は良くなかった。それ以外の期間は、企業の利用や予約が大変良く、稼働率が上がった。
		競輪場（職員）	販売量の動き	・発売金額が横ばいの状況である。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・もう少し景気が良くなると期待していたが、なかなか回復しない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・単価や販売量など、すべてが落ち込んでいる。もうすぐ消費税も上がるので、先が不安である。
		美容室（店長）	来客数の動き	・店を改装したので来客数が増えると期待したが、今までとあまり変化がない。ヘッドスパを始めてキャンペーン価格にしたため、少し売上が伸びた。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		設計事務所(代表)	来客数の動き	・客が思ったより増えていない。
		住宅販売会社(従業員)	来客数の動き	・9月の大型連休にイベントを開催したが、ゴールデンウィークと同じくらいの客の来場があった。
		住宅販売会社(代表)	競争相手の様子	・新築住宅だけではなく、中古住宅を購入してリフォームする人が徐々に増えている。競合他社の動きも少しずつ活発になっているので、今後上向きになっていく可能性がある。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	販売量の動き	・客の購買力がやや落ちている。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・はっきりした理由は分からないが、ここ3か月の来客数が前年よりも約2割減になっている状況である。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・プレミアム付商品券の効果で、一時は売上の微増はみられたが、夏場以降、特に年配者や主婦層は生活必需品以外への消費意欲がまったくない。生活費の切り詰めで、精一杯のようだ。
		一般小売店[茶](販売・事務)	お客様の様子	・暑い日が続く、前年と比較しても来客数が減少している。客はまだ出費に慎重で、今必要なものだけを購入して「ついで買い」はしない。
		コンビニ(エリア担当)	お客様の様子	・以前は家族連れの客が多く見られたが、最近は独身の男性や女性が多くなっている。必要最小限の買物で済ます客が多く、「ついで買い」をする人は見られなくなった。買上点数も減っている。景気は良くなっていない。
		家電量販店(総務担当)	来客数の動き	・台風以降、極端に客足が鈍ってきた。9月の大型連休も閑散とした状況が続いた。
		高級レストラン(専務)	単価の動き	・単価が安い物しか出なくなっている。
		都市型ホテル(スタッフ)	来客数の動き	・依然として外国人観光客の需要はおう盛だが、国内からの需要は減ってきている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月に入ってから、がたと売上落ちた。中国の経済不安による株価暴落で、消費者に心理的な影響がかなり出ているようで、財布のひもが固くなっている。また夜の繁華街の動きがかなり悪くなっており、タクシー業界でも売上がマイナスとなっている。
		ゴルフ場(従業員)	来客数の動き	・予約数では前年を上回る推移であったが、9月の大型連休は思ったように振るわなかった。火山の噴火の影響もあってキャンセルが多く、海外や県外の客数が前年より大幅なマイナスで、厳しい状態になっている。
		その他サービスの動向を把握できる者[介護サービス](管理担当)	単価の動き	・4月の介護報酬マイナス改定と8月からの一定所得者に対する2割自己負担開始に伴い、客単価が前年度から減少しており、今後も好転は見込めない。
		音楽教室(管理担当)	来客数の動き	・今は転勤の時期であるので、生徒数はだんだん減ってきている。
悪くなっている	一般小売店[青果](店長)	それ以外	・すべて天候不順による悪影響である。長雨によって野菜はほとんどやられて、価格が高騰している。商品単価は上がるが、客数は減り、売上がかなり落ち込んでいる。かなり厳しい状況である。	
	衣料品専門店(店長)	お客様の様子	・全体的に客の出足が鈍い。	
	家電量販店(店員)	販売量の動き	・家電業界では、9月に入って8月の反動が出た。単価が高い大物商品の動きが、非常に悪くなっている。	
	高級レストラン(経営者)	来客数の動き	・9月の大型連休が大きく響いた。当店のような割烹料亭は接待での利用が多いので、企業が休みになると、かなりの痛手となる。月の3分の1が店休日のような状態で、非常に厳しかった。	
企業動向関連 (九州)	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	食料品製造業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・商品の原料の収穫期となった。生産が本格化し、販売も順調に推移している。
		繊維工業(営業担当)	取引先の様子	・発注が増えつつある。各取引先の業績が上向きになっているようだ。
		電気機械器具製造業(取締役)	競争相手の様子	・競合先を含め、引き合いが多くなっている。
		輸送業(総務担当)	受注価格や販売価格の動き	・単価の高い商品の荷動きが多かった。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・仕事が増えているため、採用を積極的に進める方針の取引先が多い。
	変わらない	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・9月は、原料不足で客に迷惑をかけている。取引先からの引き合いは、相変わらず強い。特に冷食メーカーは年末需要の生産に入っていることもあり、一段と要求が強い。居酒屋、スーパー関連も9月に入っても順調である。原料不足で工場生産はある程度落ちたが、仕入商品でカバーしているため、売上は計画を若干下回る程度である。
		農林水産業（営業）	受注価格や販売価格の動き	・現状の動きに対して大きく変わる要因がない。
		家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・全体の傾向は上昇機運だが、その中で一時的に停滞している状況である。今月は前年比で売上と受注件数がともに5%弱伸びているが、4～6月までは10%以上の伸びていた。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	それ以外	・受注はまあまあだった。5月よりギャラリーを開けて客の反応をみているが、9月の大型連休は客も多く、やや良い結果が出た。
		金属製品製造業（事業統括）	受注量や販売量の動き	・例年、下期の受注と売上が増えているが、今年は例年と大差ないとみている。
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・客の購買意欲に変化はない。
		建設業（社員）	受注量や販売量の動き	・上半期の最後である9月末の官公庁の発注は、4本と少ない。例年、今の時期、多いときは12～13本の入札があるが、今年度はない。景気が良くなっていないといけない時期ではあるが、良くなっていないのが現状である。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・今月は半期の決算時期だが、荷動きが良くない。悪天候の影響で、農作物が不作だったため、段ボール類や印刷、チラシ類の荷動きがかなり悪い。
		輸送業（総務）	受注量や販売量の動き	・特に変化はみられない。
		通信業（経理担当）	それ以外	・景気を下支えする好材料がみえてこないどころか、足を引っ張る出来事ばかりが目立っている。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・自動車の販売が伸び悩んでいる一方、雇用・所得環境は改善してきており、百貨店・スーパーなどの売上は持ち直し傾向にある。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・中小企業は全体的に人手不足の状態が続いており、受注量が増えても人員の確保が十分にできない。そのため、設備投資、売上高のアップにはつながらず、業況の改善までには至っていない。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・株価の落ち込みが気になるが、実体面である数字の変化はない。マインド先行である。
		経営コンサルタント	それ以外	・9月中旬に有料のセミナーを実施した。50数名という参加でセミナーとしては一応成功した。しかし、内容は7月末に経済産業省が指針を改訂した「外国公務員贈賄防止」をテーマとしたもので、少し特殊だったため、参加企業は大手、海外取引のある企業に限定された。これをもって景気が上向きとは言えない。
	経営コンサルタント（社員）	受注量や販売量の動き	・免税店とその周辺のドラッグストア・コンビニエンスストアなどの売上が前年比150%以上と好調である。	
	その他サービス業〔物品リース〕（支社長）	取引先の様子	・ホテル業の改修、新築など情報が増加している。外国人観光客やオリンピック需要も見込んだ投資案件は今後も増加する。官公庁からマイナンバー制度向け投資案件の引き合いもあり、電力、ガスの小売完全自由化に向けての相談、案件、引き合いも増加している。	
	やや悪くなっている	金融業（従業員）	それ以外	・8%という消費税のダメージがじわりじわり効いてきている。消費の状況については買い控えなどがあるようだ。
		金融業（営業）	取引先の様子	・従来は、製造業の国内回帰など景気の回復がみてとれたが、現状では停滞の兆しがあり、雰囲気的にも現状維持が精一杯である。

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	
		金融業（得意先担当）	取引先の様子	・当地の主要産業である土木、建設、工事業については、例年に比べて公共工事の発注が少ない状況が続いており、経営者にとって、あまり良くない景況感が続いている。地域全体でも、プレミアム付商品券の特需などもほとんど効果がなく、景況感はあまり良くない。また、近年の株価の大幅な下落も心理的なマインド低下につながっている。	
		新聞社（広告）（担当者）	受注価格や販売価格の動き	・売上をけん引していた通信販売、化粧品関連の広告出稿が振るわなかったことに加えて、旅行商品も海外、国内共に低調で全体で前年80%にも届かない状況である。	
		経営コンサルタント（代表取締役）	それ以外	・今月は台風の被害で、大変な状況になった。また、火山の噴火により観光客が減少しており、ホテル、タクシー、バスなどがキャンセルになって、かなり苦労しているという話を聞いている。	
		その他サービス業〔設計事務所〕（代表取締役）	取引先の様子	・市町村の委託でまちづくりの調査や計画、設計などを行うコンサルタント業務に携わっているのだが、市町村がその予算を確保していない状況である。国の交付金による地方創生の総合戦略策定に関する業務は7～8月までに発注されたが、その後、市町村の独自予算による業務は、福岡県内では1件だけであった。	
		悪くなっている	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	・販売価格が20%ほど下落し、仕入価格を大幅に下回っている。大きな要因は原油の続落にある。
雇用関連 (九州)	良くなっている やや良くなっている	-	-	-	
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求職者が減っている。それだけ仕事を選べる状況になってきた。	
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・当地区は引き続き中国からの観光船の客が多く、ホテルや商業施設などの買物客が多い状況が続いている。こうした状況がしばらく続きそうだ。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・6月以降、前年同期比で新規求人数が大幅に増え、新規求職者数は減少傾向にあることから、新規求人倍率、有効求人倍率共に大きく前年を上回っている。これは、景気が上向いて業績が好調であることを反映している。企業が人材確保に力を入れていることの流れである。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、前年同月比1.9%の増加である。主要産業別にみると、製造業、運輸業、郵便業、卸売・小売業、宿泊業、飲食サービス業、サービス業で増加し、建設業、医療、福祉で減少した。	
	変わらない		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求人数が増えず落ち着いている。求職者からの問い合わせなども減っており、動きがあまりない。
			人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人依頼数が伸び悩んでいる。今期の初めは「直接雇用での採用が難航しているので、派遣を依頼したい」という案件が多かったが、ここ2～3か月はそういった案件が減り、繁忙期要員の依頼が増加傾向にある。企業が景気拡大を見込んで直接雇用に動いていたが、ここ数か月の景気動向から、直接雇用ではなく派遣で費用を流動化させようとしている実感がある。
		人材派遣会社（営業）	雇用形態の様子	・派遣法改正の影響もあるが、直接雇用への比率は上昇している。	
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・株価が下落傾向になっている。	
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・中心市街地への人出や観光客数の多さをみても、景気は減退してない。3か月前と比べてそれほど変わらない。	
		職業安定所（職業紹介）	求人数の動き	・新規求人数及び有効求人数がわずかに減少している。	
		民間職業紹介機関（支店長）	求人数の動き	・労働者派遣法改正によるプラス効果などはまったくみえていない。	
		学校〔専門学校〕（就職担当）	求人数の動き	・相変わらず、企業の求人意欲はおう盛である。新卒に関しては、追加採用求人が出てきている。	

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
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・求人数が前年を下回って推移している。景気が良くて人手不足の場合は積極的に求人をつつが、昨今は景気が悪いうえ、人手も不足しているため、求人の告知なども消極的になっているとみている。
	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	一般小売店 〔鞆・袋物〕 (経営者)	来客数の動き	・相変わらずインバウンドの需要は強い。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・外国人観光客が前年より増えている。
		観光型ホテル (マーケティング担当)	販売量の動き	・3か月前は前年を下回る実績であったが、今月は稼働率において前年同月実績を大きく上回る見込みである。
		ゴルフ場(経営者)	来客数の動き	・来客数が増えたのに加えて、客単価も上がっている。
	やや良くなっている	その他専門店 〔楽器〕(経営者)	販売量の動き	・外国人観光客の購入は少ないが、県外の日本人観光客や地元客の売上が伸びている。問い合わせも増えており、少しずつ上向いて景気が良くなって欲しい。
		旅行代理店(マネージャー)	来客数の動き	・旅行へ行こうと相談する客は結構いるが、都市部への航空券や、ホテルの空きがなく断念する客が多い。ただ購買意欲は上向いている。
		通信会社(店長)	来客数の動き	・直近で話題の新製品の発売があり来店客が増え、また、他キャリアからの乗り換えの客も増えている。
		住宅販売会社 (営業担当)	来客数の動き	・9月の大型連休の影響でモデル棟への来場客が増え、前月比では120%になった。他建築会社がイベントを行った相乗効果により、客が動いたものとみられる。
	変わらない	一般小売店〔菓子〕	販売量の動き	・特に大きな変化は見られない。
		百貨店(営業企画)	販売量の動き	・今月も2～3か月前と変わらず堅調な伸びで、前年同月比18%増である。引き続きインバウンド売上げけん引し、化粧品を中心に堅調な動きを見せている。
		スーパー(販売企画担当)	単価の動き	・1点単価アップが続いている。
		コンビニ(エリア担当)	単価の動き	・地域によって売上の差はあるが、客単価が前年より2%アップしており、伸び悩みはない。天候に左右されるが、購買意欲は安定していると感じる。
		衣料品専門店 (経営者)	お客様の様子	・9月の大型連休以降は人通りは少なくなったが、店頭にまで足を運ぶ客は買物が目的なので、さほど景気は変わらない。
		通信会社(サービス担当)	単価の動き	・携帯が行きあたり販売増はあまりみられない。格安スマホや新商品など、キャリア内での動きになっていると思う。
観光名所(職員)		来客数の動き	・インバウンド客、特に中国と韓国の団体旅行が少し減ってきている。国内客は若干減っている。	
住宅販売会社 (代表取締役)		販売量の動き	・大型賃貸アパート、個人住宅、防音工事などバランスの取れた建築受注件数と受注金額になっている。	
やや悪くなっている	その他飲食〔居酒屋〕(経営者)	お客様の様子	・観光客に関しては日本人、外国人とも前年より入客が増えているが、地元客は平日の来店が伸び悩んでいる。また、スタッフの募集を何度出しても反応がない。辞めた人員の補充ができていないので、スタッフの負担が増えている。	
	その他のサービス〔レンタカー〕(営業担当)	来客数の動き	・8月同様、沖縄県の入域観光客数は外国人観光客で順調に伸びているなか、外国人のレンタカー利用客は増えているが、国内観光客のレンタカー予約が減少しており予約全体では前年を割り込んでいる。	
悪くなっている	商店街(代表者)	単価の動き	・商店街には観光客の入込はあるが、財布のひもが固くて購入にはつながらないと、皆嘆いている。	
企業 動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
(沖縄)	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、民間工事向け出荷は前年比減が続いている。
		輸送業（営業）	受注量や販売量 の動き	・中国系観光客増の影響もあり家電量販店の取扱量は増えているが、その他家具、建材、電材、飲料、食品、雑貨などに大きな変動はなく安定した貨物量で推移している。
	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	・新築及びリフォーム共に受注件数が減少している。
	悪く なっている	-	-	-
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
(沖縄)	やや良く なっている	求人情報誌製作 会社（編集室）	求人数の動き	・9月の週平均件数は1031件で、6月964件と比較すると67件増加した。
	変わらない	人材派遣会社 （総務担当）	求職者数の動き	・9月に入り、派遣登録する求職者も若干増えているが、正社員を希望、併願する求職者も増加していると思われる。
	やや悪く なっている	学校〔専門学 校〕（就職担 当）	周辺企業の様子	・日本国内のあらゆる業界で人材不足が問題になっている。社会情勢の不安定さが需要と供給のバランスを崩しているように思う。
	悪く なっている	-	-	-