

・景気の現状に対する判断理由等

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

1. 北海道（地域別調査機関：（株）北海道二十一世紀総合研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている やや良く なっている	商店街（代表者）	単価の動き	・単価の高いフォーマルな商品や、秋物の羽織がよく動いており、客単価、商品単価ともに上昇している。
		衣料品専門店（店員）	単価の動き	・秋物の実売期になり、羽織物等の動きが良くなっている。また、Tシャツよりもブルゾン等の高単価商品が動くため、売上が良くなっている。
		一般レストラン（スタッフ）	競争相手の様子	・競合店の新規開店があり競争が激しくなっているが、前年の売上を超えている店舗が何店かあるなど、飲食フロア全体の売上は前年を上回っている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・3か月前の6月はサッカーワールドカップがあったために非常に来客数の動きが鈍かったが、今月は3か月前に比べて客の動きが良くなっている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・熟年の客の動きが活発になってきている。
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・観光客向けの飲食店では、来客数は横ばいであるが、客単価が低下している。また、衣料専門店では、9月に入って残暑が続いているため、秋物商品が前年を下回っている。
		一般小売店〔土産〕（店員）	来客数の動き	・2か月前から、団体旅行での来客が前年割しており、その回復も鈍いが、個人客の動きが、観光消費を支えており、全体として、大きな変化はみられない。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・秋物商品の販売時期であるが、3か月前の夏物商品の時期と同じような立ち上がりを見せており、正価で買うよりも、イベントや値下げを待つ客が非常に多いと見受けられる。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・競合各社とも、営業時間の拡大や販促、チラシの強化といった対応策が強力になってきており、全体的に大きな変化はみられない。
		スーパー（企画担当）	競争相手の様子	・競合各社では、価格を前面に出した内容でのチラシ合戦が、相変わらず続いていることに加えて、実際の店頭価格も低売価を訴求し続けているなど、デフレ傾向は更に進行している。買上点数は回復傾向にあるものの、単価の低下がそれを上回っており、売上も回復傾向にあるとはいえない状況である。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・来客数はここ3か月間大きな変動がないが、客単価は少しずつ低下しており、全体的に大きな変化はみられない。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・シーズンをずらして当地に訪れる観光客が例年以上に多く、また、連休の入込数も予想以上に多いが、全体としては大きな変化はみられない。
		高級レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・連休が多く、ディナー客が減少していたが、道内版の旅行雑誌に大きく掲載されたことを契機に、ディナー客数と売上が増加し、全体としては、売上がやや増加している。
		観光型ホテル（経営者）	単価の動き	・道外客は旅行代理店の集客によるものだが、依然として低額商品の販売が中心であるため、宿泊料金の上昇は難しい状況にある。また、付帯収入の単価も上昇は期待しがたい。地元の道内客についても同様で、コンビニを利用しての持ち込みが目立つなど、景気先行き不安模様を反映して、自己防衛志向が顕著である。
観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊単価は横ばいであるが、付帯収入単価が低下しており、宿泊人数の増加によって、何とか売上を維持している状態である。		
旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・来客数は昨年より増加傾向にあり、海外への旅行も徐々に回復しつつあるが、依然として、低価格の商品が主流となっている。		
美容室（経営者）	単価の動き	・美容料金の単価を上げるのは非常に厳しく、売上に大きな変化はみられない。		
設計事務所（所長）	お客様の様子	・業界の中で「物を建てる」とか「設備投資をする」といった話はまるで出てこないなど、否定的な話が多く、前向きな話はゼロといえる状況である。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・単価の安いものの動きはあるが、単価の高いものは非常に動きが悪く、全体的な購買量は低迷している。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・農村部が収穫時期であることに加えて、休日地域のお祭りが多く行われたため、近隣住民の来客が少なく、商店街全体的に休日の売上のダウンが大きい。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・シーズンの変り目だが、客の慎重な動きが強くなっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・同業他社との競争の熾烈化、景況感の悪化もあり、来客数は、3か月前と比較して、5%程度減少している。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・天候に恵まれ来客数は回復したが、客単価が低下しており、売上が減少している。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・客も価格に敏感になっていて、価格の安いものしか買わない傾向にある。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・展示会をしても買う人が少なく、販売量が減少している。
		住関連専門店（営業担当）	来客数の動き	・従来は来客数が前年並みか若干上回る水準で推移していたが、今月は前年を割り込む状況となっている。
		その他専門店【医薬品】（経営者）	お客様の様子	・客は、医薬品を購入する際、高額品、大容量品を避け、数日分、いわゆる治る分だけしか買い求めない。推奨しても、価格の高いものは二の足を踏んでいる状況である。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊個人客は回復し、地元客のレストラン利用も安定しているが、会議・宴会利用の受注件数が減少している。
		旅行代理店（従業員）	単価の動き	・単価の安い海外企画商品については、やや回復の兆しはあるが、国内商品の販売が鈍化している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・観光客の入りも少なく、公共事業の減少などで建築関係の人達が夜に街に出ないなど、来客数が減少している。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・安い携帯、安いサービスプランといったものを好む傾向がどんどん強くなっている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来店周期が以前より長くなっている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・7月以降お客様の来店サイクルが長くなっているのが顕著である。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・マイホームセンターなどの住宅展示場への来客数が著しく減っている。
悪くなっている	百貨店（売場主任）	来客数の動き	・今月中旬に地下の食品売り場の改装をしたところ、来客数は、前年を上回っているが、来客数の減少は避けられない状況となっている。	
	スナック（経営者）	来客数の動き	・観光客も含め、地元のリピーター、常連客の来店が大きく減少している。	
企業動向関連	良くなっている	金属製品製造業（統括）	受注量や販売量の動き	・販売価格は低下方向にあるものの、老健施設、学校施設等の発注が予想より多く、住宅の着工棟数の落ち込みをカバーしている。
	やや良くなっている	その他企業【コンベンション担当】（従業員）	受注量や販売量の動き	・消費単価は上昇していないが、宴会は増えており、多少は売上が良くなっている。
	変わらない	食品製造業（団体役員）	受注量や販売量の動き	・消費の需要動向の低迷が続くなか、加工用原料であるイカの漁獲量の不振から原料価格が高騰しているが、製品価格には上乗せできないなど、企業経営は厳しい状況が続いている。食品添加物の使用問題や食品品質表示の不適正な事例が、未だ引き続き発生しているなど、消費者の意識と企業に対する要望は強まっており、これらの対処に苦慮している。
		金融業（企画担当）	それ以外	・設備投資の資金需要は少なく、人員削減など経営のスリム化を図る企業が多い傾向が続いており、全体的に大きな変化はみられない。
	司法書士	取引先の様子	・不動産取引、住宅建築が依然として低迷状況にある。	
やや悪くなっている	輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・お盆明け以降、建物物件に明るさが戻ると考えられていたが、逆に延期・中止等があり、想定をはるかに下回る結果で、各社はその対応に忙殺されている。内需の落ち込みを多少なりとも輸出でカバーできる道内の製紙業界は、輸出比率を大きく上げて、急場しのぎをしているのが現状である。	

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
		その他非製造業 [機械卸売] (従業員)	取引先の様子	・鉄骨加工、建築金物業界では、札幌地区でこそ中小型マンションの建設工事ともなう仕事が出ているが、地方では牛ふん処理にかかる建物が目立つくらいであり、仕事量は大幅に減少している。そのため加工単価の値戻しは進まず、一段と苦境になっている。
	悪く なっている			
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	求人情報誌製作 会社(編集者)	求人数の動き	・正社員の求人はまだマイナスの傾向だが、アルバイト、パートの伸びがみられる。特に、小売業、サービス業でこうした傾向が強い。
	変わらない	人材派遣会社 (社員)	雇用形態の様子	・ここ数年間で、正社員を契約社員に変える企業がみられたが、この秋の契約更新の際に、契約社員をアルバイトという形態に変える企業がみられる。
		新聞社[求人広 告](担当者)	周辺企業の様子	・大型スーパーの出店があったほか、大型量販店の増床、地元デパートのリニューアルがあり、一見活気づいているように見えるが、厳しい競争が繰り広げられているため、中小零細商店の売上の減少は深刻で廃業が増加することが予測される。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・雇用保険受給者は減少しているが、新規求人数および月間求人数とも大きな変化はみられない。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・有効求人倍率は先月に比べやや改善したものの、なお低い水準で推移している。
	やや悪く なっている	人材派遣会社 (社員)	雇用形態の様子	・派遣利用の削減など派遣社員も正社員同様、経費削減の対象となり、利用に慎重な態度が見られているのとあわせ、他の派遣会社の話のなかからも時間単価の値下げ交渉等が始まっている。また、パート、アルバイトの経費に対しても、厳しい企業側の対応が目立っている。
悪く なっている				

2. 東北(地域別調査機関:(財)東北開発研究センター)

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	商店街(代表 者)	販売量の動き	・単価が下落しているものの、季節商品の動きが活発化している。
		一般小売店[カ メラ](店長)	販売量の動き	・今月はハード関係や現像などのソフト関係の売上が好調である。
		百貨店(経営 者)	来客数の動き	・9月14日にリニューアルオープンし、来客数が前年より10%多い。
		百貨店(売場担 当)	お客様の様子	・気温が低下したため、ジャケットや厚手のブラウスなどが売れてきており、単価的にも上昇している。
		スーパー(店 長)	お客様の様子	・客単価が上昇してきている。
		スーパー(店 員)	単価の動き	・高品質の商品が売れるようになっている。
		スーパー(総務 担当)	単価の動き	・基本的には変わらないが、客単価が少し回復している。
				・今年初めて平均一品単価が前年比100ジャストになっている。
				・来客数の増加に比例して買上点数も増えているが、前月比ではマイナス1.7%となっている。
				・来客数は、前月に比べ減少しているが、前年との比較では2ポイント改善している。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・新型のコンパクト車、ミニバンが好調で、販売量が増えている。ここ数か月と比べて、低年式車からの代替需要が増えている。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・全国に比べ遅れていた、県内の自動車販売全体の回復は、8、9月で前年実績を超え、消費の持ち直しを実感できるようになっている。
住関連専門店 (経営者)	販売量の動き	・耐久消費財を販売しているが、即納客だけでなく、予約客も増えている。		
スナック(経営 者)	来客数の動き	・今年7月は最悪であったので、それに比べればやや良い。		

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
変わらない		都市型ホテル（経営者）	販売量の動き	・一般の顧客筋は、顧客の倒産や事業縮小などにより件数、売上金額ともに減少しているが、全国大会などの大口受注により売上を挽回しており、今月は何とか前年並みを維持している。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・当地で大会の開催があるためか、宿泊・宴会の客数が多少でも前年を上回っている。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	お客様の様子	・来客数、客単価は低迷ながらも小康状態である。しかし必要以外のものに手を出す余裕が無いようで、依然として買い渋り状況である。
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	お客様の様子	・目的買いの本は好調であるが、衝動買いは減少している。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・目的買いの客は確実に来店しているが、平日、土、日とも来客数が減少している。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・例年来客数が減少する8月中旬以降に、来客数が減少せず、売上も増加したので期待していたが、9月に入った途端に元に戻っており、状況は改善されていない。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・プロ野球の優勝セールなどにより売上は好調であるが、食品問題などもあり、全体では変わらない。
		百貨店（広報担当）	販売量の動き	・顧客にとってカードのダブルポイントなどの実利的な施策を実施すると、ある程度の効果が出て販売量も伸びるが、その前後は苦戦し、結局は総販売量が変わらない。
		百貨店（販促担当）	来客数の動き	・今月は集客催事が当たり、来客数は増加し、売上単価も上昇しているが、残暑のため秋物商品の立ち上がりが厳しい。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・悪いまま変わらないが、テナントが破綻したり、同業他社の倒産があるなど、不安がある。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・青果物の相場変動による変化は多少あるものの、一品単価の動向、客の動向、競争相手の動向などから、総じてこの数か月は安定している。しかし一部地域で競合状態が激化し、価格がやや低下傾向という側面はある。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数は前年実績を上回っているが、客単価が前年割れしている。今月中旬から厳しい状態になっている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・BSE発生から1年、精肉自体は昨年を上回る数字を上げているが、食に関する各不祥事によって客の不信感が募っており、慎重な購買行動になっている。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・デフレが定着し、値段が下がるのを待って購入するなど、客はデフレをつまかく活かすようになっている。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・9月に入り、競合各店のチラシや出店などの動向が活発化している。 ・来客数はまだ前年を上回ってはいるものの、客単価は更に低下傾向にある。部門ではノンフードの不振が目立っている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・時期的な面もあるが、来客数が減少している。また客の購入行動が先月に比べ閉鎖的な印象である。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・依然として、質より量の客が多く、安売店との整備作業の違いを説明しながら受注している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売量は先月、先々月に比べ増えているが、昨年よりは販売量が減少している。
		乗用車販売店（従業員）	単価の動き	・9月は量販的な月であり、販売台数は多少上向いているが、国産車も含めた販売価格の平均単価が低下している。
		自動車備品販売店（経営者）	お客様の様子	・入庫数が少なく、多少のことでは修理をしなくなっている。
	住関連専門店（経営者）	お客様の様子	・気温が急激に低下し、ジャケットやカーディガンなどの商品が前倒しで動いているが、シーズンインした時に厳しくなる。	
	その他専門店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・夏物の総販売台数は例年並であるが、依然として価格競争が激しく、客単価上昇は望めず、売上増が見込めない。また節約するという客も多い。	
	その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	販売量の動き	・10月1日の衣替えに向け、9月はそこそこの動きである。しかし例年に比べ単価が低くなっており、競争相手も出てきて、価格の叩き合いになっている。	

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 [ガソリンスタンド] (営業担当)	販売量の動き	・ガソリン、軽油の販売量が前年実績を割っており、客は必要なものしか購入しない傾向である。	
		高級レストラン (支配人)	来客数の動き	・一般宴会、法人宴会共に昨年より件数は増えているが、1件当たりの人数が減少している。 ・婚礼件数は、昨年を下回っている。 ・カジュアルレストランが一部持ち直しており、高級レストランでは来客数が減少しているものの、売上は維持している。 ・デパート地下の出店は、依然として前年比50%以上の売上の増加が続いている。	
		一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・2、3人で来店する客で、コース料理1人前を注文し、皆で分けて食べるという客が増えている。少しでも安く済まそうという客が多い。	
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・今月は連休続きで、高齢者中心の家族旅行が多く、日帰り、宿泊共に好調である。 ・過去12年間右肩下がりを続けてきた売上は、7月から3か月連続で前年を上回っている。	
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・販売量は前年並みになっているが、3か月前と状況は変わらない。	
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・客の様子に変化はなく、どこに行くにしても少しでも安くという考えである。	
		通信会社(経営者)	単価の動き	・客は低価格商品や低価格のサービスを求める傾向が強い。	
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・売上高、契約数共に変化が無い。	
		テーマパーク (職員)	来客数の動き	・入場者数は計画数を達成しているが、館内消費が伸びない。	
		観光名所(職員)	来客数の動き	・来客数は前年実績を上回っているが、8月の悪天候による来客数の減少も加味すると、増加とはいえない。	
		遊園地(経営者)	来客数の動き	・連休が2回あり、雨も少ないため、来客数が半年振りに前年実績を上回っている。しかしこれまでの落ち込みを挽回するには及ばない。	
		やや悪くなっている	一般小売店[スポーツ用品] (経営者)	販売量の動き	・サッカーワールドカップが終了し、関連商品の動きが鈍くなっている。
			一般小売店[雑貨] (企画担当)	販売量の動き	・来客数はあるが、販売数量は増えず、月が連続して伸びるということはない。
			百貨店(売場主任)	販売量の動き	・今月上旬は気温が高く、秋物婦人服の動きが悪い。特にミセス層では、購買意欲が感じられない。
			スーパー(経営者)	販売量の動き	・市内北部に大型量販店が出店し、ますますデフレ傾向が強まる。
			コンビニ(エリア担当)	単価の動き	・客はほぼ前年並みに来店しているが、単価が下がっており、来客数と客単価の前年比とのかい離が5%である。
			衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・今月に入ってから夏の暑さが来ており、品揃えの秋物の売行きが悪い。
			衣料品専門店 (店長)	お客様の様子	・これまで順調であった、ジャケットなどを求めるアダルトシニアが不振となり、単価も伸びない。
			衣料品専門店 (店長)	お客様の様子	・カジュアル衣料は好調であるが、スーツ類は不振で、購買客自体が少ない状態である。
衣料品専門店 (店長)	来客数の動き		・商品入替え時期であり、来客数が伸び悩んでいる。 ・シーズン先行で、商品を購入する層の立ち上がりが例年に比べ、遅れている。		
乗用車販売店 (経営者)	来客数の動き		・輸入車販売では、低価格の新型車導入により来客数は増えているが、成約に至らず厳しさを感じている。		
その他飲食[そば] (経営者)	単価の動き		・人通りが少なくなっているため、来客数の減少を懸念してきたが、何とか例年並みの来客数を保っている。しかし単価が極端に低下し、売上は減少している。		
観光型旅館(経営者)	来客数の動き		・団体の追い込みがうまくいかず、夏休みの疲れか、個人小グループの動きも悪い。		
タクシー運転手	販売量の動き		・全体に短距離の乗客が多く、長距離客が少ない。また夜の客も極端に少なくなっている。花金という言葉は過去のものである。		

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	
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・仕事はそこそこあるが、利益がどんどん少なくなってきており、ただ仕事をやっているだけで、値段もあるのか無いのか判らなくなっている。	
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・民間の住宅ローン商品の種類は増えているが、職業などによる客の選別がより厳しくなっているため、差別の無い住宅金融公庫に依存するケースが増えている。 ・着工については、ここ3か月はピークを続けている。	
		住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・先月と比較して、売上自体は堅調に目標を達成している。需要は底難いと思うが、価格引下げの圧力は強く、近隣団地における値下の影響が出ている。	
	悪くなっている	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・近隣に競合店の出店があり、売上が減少している。	
		コンビニ（店長）	単価の動き	・大手ファーストフードチェーンの値下げの影響で、昼食の単価の下落が顕著である。客は安いもので済ませようという意識が強い。	
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・販促対策を実施しているが、来客数は増加せず、去年よりも悪い。客単価も低下している。 ・客は衣料に関するエンゲル係数を下げている。	
		その他専門店〔靴〕（経営者）	販売量の動き	・9月は気温が高く、秋物商品がほとんど動かず不調である。	
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・土曜日や連休などには予約が集中するが、平日の宿泊客の落ち込みが大きくなっており、この影響で、前年に比べ10%以上の売上減少になっている。	
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月は連休続きで、タクシーの乗客が減少し、特に後半の3連休では乗客が全くおらず、これまでで最低である。	
	企業動向関連	良くなっている やや良くなっている	農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・9月の桃の注文数が例年より多く、販売価格も上昇している。
			食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・各スーパーは秋冬商品へと棚換えを終え、おでんもの中心に動き出しているが、依然として低単価である。
		変わらない	木材木製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・売上が好調である他に、製品の価格改善が続いている。
出版・印刷・同関連産業（経営者）			取引先の様子	・売上への影響は少ないが、このところチラシ広告の印刷受注が増えており、民間企業に多少積極的な動きが出てきている。	
一般機械器具製造業（総務担当）			受注量や販売量の動き	・携帯電話部品の製造が好調で、フル生産の状態が続いている。	
食料品製造業（経営者）			受注量や販売量の動き	・デフレで生活関連用品の値段は下がっているが、注文量や販売量が増えてはならず、不況感はまだまだ強い。	
食料品製造業（経営者）			受注量や販売量の動き	・売上が悪かった昨年と同水準で推移している。	
やや悪くなっている		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・パソコンや携帯電話向けを中心にいよいよ受注減が現実化してきているが、現状は変わらない。	
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・増改築、リフォーム工事の問合せや来客数が増加しているがあまり変わらない。	
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・各企業の料金値下要求が一段と強まっている。	
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・国際貨物数量の伸長率が3か月前に比べ低下している。	
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・企業向け貸出しの前年割れ状態が依然として続いている。	
やや悪くなっている	食料品製造業（経営者）	取引先の様子	・6月の道路交通法改正により、飲酒運転の罰則が強化され、居酒屋関係の飲食店が不振であり、こういった得意先を持つ酒販店が厳しくなっており、酒造メーカーにも影響が出る。		
	繊維工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・得意先の経営体力が徐々に弱まり、追加発注、現物発注が前年に比べ減少している。		
	電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先の受注が明確でなく、場当たりの引合いが多い。部材調達や開発期間が無いため断る状況が続いている。依然として短納期低コストの連続で利益がほとんど出ない。		

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
		建設業（経営者）	取引先の様子	・町発注工事で、3億円程度の工事を落札したところ、今まで取引のなかった会社を含め、十数社から見積の問い合わせがあり、中には通勤に3時間を要する会社もある。
		通信業（企画担当）	取引先の様子	・病院の経営は、4月の法改正により2～3%の収入減となっているようである。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・当エリアに支店を出している企業の数社が、仙台本社の指示で購読停止している。 ・地元商店街からのチラシ依頼が低迷を続けている。
		コピーサービス業（経営者）	受注量や販売量の動き	・店頭販売では法人客の来店が減少し、個人客は横ばいである。客単価も低下している。
		その他企業〔管理業〕（従業員）	それ以外	・工場では勤務形態を変更し、実労時間を短縮すると共に休日を増やし、賃金を抑え始めている。 ・受注量も大きく減少している。
		悪くなっている	広告代理店（従業員）	競争相手の様子
公認会計士	受注量や販売量の動き		・発注先の都合で、注文が取り消されるなど受注量の減少傾向が更に強まり、受注単価の下落も止まらない。	
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・地方都市では求職者が増加しているようであるが、仙台では求人数も上回っており、多少明るくなっている。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・企業に採用意欲はあるものの、コスト抑制傾向が強くなり、これが派遣単価にも反映している。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・アルバイトの求人数が、今年度初めて前年実績を上回り、サービス業、業務請負業、人材派遣業、販売職において前年を上回っている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人が対前年比で増加に転じている。前月増加した新規求職者数は再び対前年比で減少している。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・依然として前年比95%と厳しい状況である。新規案件はあるが、前年並みに届かない。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・メーカーの採用意欲は依然厳しいものの、サービス業ではパートやアルバイト中心ではあるが、堅調に求人が出ている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求職者数の動き	・以前と同じで、求人数が向上かないものの、アルバイトやパートの求人は多少増えている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告は、3か月前と量的にも変わらず、内容的にもパートなどのアルバイト的なものが多いままである。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告は、8月に多少回復し、期待していたものの、今月は前年の70%台に後退している。仙台の市場が多少伸びているのが救いである。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・製造業、卸小売業、サービス業などの主要産業において、持ち直しの気配があるが、依然として先行き不透明な状況である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は一進一退であり、パート求人の動きに左右されると共に、主要産業であるサービス業では引き続き減少している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数に伸びがなく、求人倍率が依然低水準を維持している。
	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・平成13年4月から前年同月比で増加していた一般および常用の新規求職者数が、8月は久しぶりに減少し、今月も引き続き減少している。	
	やや悪くなっている	-	-	-
悪くなっている	アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・市町村合併が急展開しており、仕事の本数が減少している。	

3. 北関東（地域別調査機関：（財）日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	百貨店（売場主任）	来客数の動き	・プロ野球優勝セールが始まり、来客数が非常に伸びている。
	やや良くなっている	百貨店（営業担当）	単価の動き	・買上単価は上がっているが、客は商品を慎重に選んでいる。

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
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・9月中旬より気温が下がり、衣料品の動きが活発になってきている。あわせて、各売場のイベント、販促策が功を奏して、売上が好調である。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・この2か月、対前年比で売上が105%、来客数が横ばいとなっており、販売量を中心に、動きが徐々に良くなっている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・季節商品の処理、秋物及びホット関係商品への取組を早め実施したために、客単価が上昇している。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・今まで動きの悪かったパソコン関連と、需要期にあるムービーデジタルカメラを求める客が多数来店し、売上が増加している。ただし、単価は下がる傾向にあるため、台数でカバーしている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・客単価は少しづつ低下しているものの、夏前には前年割れであった宿泊客数が、ほぼ前年並みに回復してきている。
		ゴルフ場（副支配人）	来客数の動き	・前年の同時期と比べて、客の動きが活発化している。
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・本来、秋に入ればすぐ動く秋物の需要が一向にない状況である。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・農業問題の影響で、主婦が果物類、輸入中国野菜について勉強しており、非常に厳しい。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・猛暑の影響で、9月中旬まで秋物の動きが今一つであった。同時に、前年より店舗の企画がパワーダウンしたため、動員が悪くなっており、売上が減少傾向にある。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・9月に大型店が新規オープンしたにもかかわらず、8、9月と来客数が増加している。ただし、客単価が低下しており、売上は前年比で横ばいとなっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数はあまり変わらず、必要な物だけを買う客の姿勢に変化はない。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・土日の来客数が少ない。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・中旬以降に涼しい日が続いたために、秋物の動きが活発になってきている。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・イベントを開催しても、来客数は増加せず成約率も上がらない。
		乗用車販売店（販売担当）	単価の動き	・9月中旬に中古車だけの展示会を開催し、単価の安い車を並べたところ、販売が相応に伸びている。ただし、高額車両は売れない。
		その他専門店〔携帯電話〕（店長）	単価の動き	・安い商品に客が流れ、0円という携帯電話が当たり前になってきている。
		高級レストラン（店長）	販売量の動き	・以前は1人2～3品ずつ注文する客が多かったが、最近は1人1～2品の注文が多く、追加注文をする客も減少している。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・常連客の客足は比較的良いが、旅行者やフリー客は多くはなく、新規顧客の獲得は低調である。飲み歩くのではなく、予定を決めて宴会をする動きになってきているのか、予約は先々まで入っており、比較的良い。売上全体としては伸びている。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・9月は客の出入りが少なく、飲食関係も落ち込んでいる。日帰り圏内に入ってしまう地域なので、大きい大会等がないと、日帰りする客が多い。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・米国テロの影響で前年は激減した来客数は、今年は例年通りの水準に回復している。
		旅行代理店（営業・管理担当）	単価の動き	・需要は増加しているが、グループの航空券や、バス代が低下しており、客単価は上昇しない。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・地域柄、電話による仕事が主であるが、電話の鳴る回数が、数年前の50～60%に落ちたままで、変わっていない。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・9月は3連休が2回あり、来客数の増加を見込んでいたが、連休の最後の方には全く客が入らない状況である。客は、値段の安いゴルフ場に流れている。
		ゴルフ場（支配人）	お客様の様子	・9月は予約が非常に少なく、非会員にしか発行していない優待券を会員にも発行した。その結果、客単価は低下したものの、売上は良くなっている。
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・販売量は増加したものの、建売住宅の売れ筋は3千万円前後である。5～6年前の3千5百万円前後と比較すると、建物の品質は良くなり、土地の価格が下落している。

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
	やや悪くなっている	住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・依然として、客からの問い合わせも少なく、店舗、事務所等の空室が目立っている。
		商店街（代表者）	単価の動き	・商品単価が崩れて、激安になっている上に、消費税額を内税にして欲しいという客が増加している。
		一般小売店〔金物〕（経営者）	お客様の様子	・客の勤め先のリストラや希望退職の話題が多くなっている。客は消費する雰囲気ではなく、我慢をしている様子がうかがえる。
		スーパー（副店長）	単価の動き	・来客数は前年並みに推移しているが、買上単価の低下が続いており、売上の確保が厳しい。特に、加工食品、雑貨部門は、他店のチラシ価格により左右され、いくつもの店を買い回る客もいる。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・これまでは、安くて金額の低い商品を2、3点という買い方であったが、目当ての商品のみを買っていく客が多くなっている。
		自動車備品販売店（経営者）	単価の動き	・売価20万円程度の車を作り、売り出したところ、作った分だけ良く売れている。高額車はほとんど売れない。
		住関連専門店（店長）	お客様の様子	・来客数はそれほど増加せず、点数は更に増加しない状況である。客は必要な物以外は買わない。
		スナック（経営者）	お客様の様子	・飲酒運転の罰則強化により、酒を飲む客が減少している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・9月は3連休が2回あり、24時間働いても、客が10組前後という最悪の日が続いている。
		遊園地（職員）	単価の動き	・特に、食堂関連での単価の低下が顕著である。加えて、週末毎に崩れた天候が、営業に大いに水を差している。
	その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	お客様の様子	・廃業や倒産する客の数が増加しており、得意先の数も減少している。	
	その他サービス〔自動車整備業〕（事務長）	来客数の動き	・安売り店が増加しており、車検の入庫台数は減少し続けて、9月は対前年比でマイナス15%である。当面は、入庫の減少に歯止めがかからない。	
	設計事務所（所長）	販売量の動き	・注文量が減少しており、仕事の話も段々少なくなってきた。まだまだ、企業が統合したり、撤収したりして、地方都市から離れていく傾向にある。	
	悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・特売セールを行っても、なかなか販売につながらない。不景気のせいで、3か月前と比べて修理が多くなっている。
		一般小売店〔衣料〕（経営者）	販売量の動き	・運動会シーズンで、学生の運動着等が売れるはずであるが、量がないため、客の状況はかなり悪い。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・昨年春に閉店した地方百貨店の後に、大手デパートが出店し、9月初旬にオープンした。従来の不況の流れに重なり、来客数、販売量ともに激減している。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・ルームチャージ4千円台という安い価格の客がかなり増加し、宿泊単価が一番の問題となっている。
		ゴルフ練習場（経営者）	競争相手の様子	・週休2日になってから、休みの日の来客数が減少しており、同業者の廃業も続いている。
		設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・今まで1、2社程度であった客の見積請求が3～5社になり、日曜大工センター等で買ったり、内装屋が直接工事を行う場合もあることから、単価が低下している。500万円の見積案件が、実際は300万円となっており、非常に悪くなっている。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
		食料品製造業（営業統括）	受注量や販売量の動き	・秋口になってから、工場見学者数が増加しており、売上金額も上昇傾向にある。
	やや良くなっている	プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車関係の受注量が、やや増加してきている。ISOを取得した企業には、仕事が多く流れてくる傾向にあるので、受注量は増加している。
		一般機械器具製造業（生産管理担当）	取引先の様子	・取引先の仕事が増加傾向にあり、当社の希望納期に納品が間に合わず、能力オーバーとなっている。
	変わらない	窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・例年通り、特注品の受注状況の予測がつかないが、店頭商品の受注が割とあり、状況は悪くはない。
金属製品製造業（経営者）		取引先の様子	・長引く景気の低迷、受注量の減少に企業が慣れてきており、取引先の在庫もかなり減少している。合わせて、変動費や固定費、損益分岐点を下げる体制を取っている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先における仕事量が依然として少なく、価格も低迷したまま変わらない。
		精密機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・見積、引き合いは多くなっているが、コスト、短納期の関係で受注につながらない。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・婦人服を中心に秋冬物の動きが活発だと聞いているが、チラシの出稿量には影響がなく、9月も前年を下回っている。費用削減のために、徐々に進んでいたチラシの小型化は、完全に定着している。
		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	・前年同月比で受注量が若干増加しているが、販売量に変化はなく、単価は低下しており、今後も厳しさは続く。
	やや悪くなっている	輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・決まっていた仕事が無くなったり、1万個の受注数量が5千個に減少するというような状況で、受注量がよめない。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は、3か月前比で約10%の減少と、過去にない実績で推移しており、今後も、この落ち込みは続く。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・小売店の店頭売りが低調である。デパートでも、宝飾店独自の品ぞろえから、ブランド品への比重を高くしているため、企画品以外は苦戦している。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・季節の変わり目で、取引先の飲料水業の輸送が、ペットボトルから缶コーヒー等へ移行するため、輸送量が不安定になっている。
		広告代理店（営業担当）	競争相手の様子	・この2か月、広告掲載料金の値引きが更に激しくなり、今までは平均で35%程度の割引であったが、当初掲載時半額や無料もめずらしくなっている。受注単価の下落に歯止めがかからない。
		その他サービス業〔放送〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・大手電機産業等の工場の統廃合が現実的になり、心理的影響も加わって、新規のコマーシャルの動きが鈍くなっており、金額も小口化している。
悪くなっている	一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・海外生産への移行が急激に進んでいるために、受注量が激減している。	
	不動産業（経営者）	競争相手の様子	・契約内容と労働条件を大分犠牲にして、仕事を受けることが多くなっている。	
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	それ以外	・単価が15～20年前の水準まで低下し、仕事が大変である。
		求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・圏内の一部地区において、サービス業を中心にパート募集の広告が増加し、求人数が順調に伸びている。他の地区はやや低迷しており、総じて変わらない。
		求人情報誌製作会社（経営者）	雇用形態の様子	・50歳前後の中高年の求職者が多いものの、企業は30代前後の若い年代を希望しているので、中高年層の採用は一段と厳しい。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・臨時の受注に対応していたアウトソーシング企業からの求人や、臨時パート等の求人が減少したことにより、新規求人数が対前年比で10%以上減少している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・非正規従業員の募集が引き続き増加傾向にあり、求人倍率に若干の改善がみられる。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・新規求人の中では、サービス業が8月に引き続き堅調であるが、パート、アルバイト求人の占める割合が比較的高く、各企業の固定費圧縮傾向が一段と強まっている。 ・大手電気機器製造業や大手建設業の企業整備による離職者が多数発生しており、その離職者の受け皿もないことから、雇用環境は依然として明るさを取り戻せない。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（経営者）	それ以外	・このところ再び雇用調整の動きがみられ、4月に契約した派遣が、契約期間満了前に解約されるケースが目立ち、結果として派遣者数は減少傾向となっている。 ・派遣制度が法制化されてから、派遣料金の値下げが増加し、時給単価の引き下げにつながっている。時間外手当についても、支払わないという派遣先の企業が出始めている。労働法上の規定であるため、派遣元の当社が支払わざるを得ないが、それが経営を圧迫する要因となっている。

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
		学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・情報、介護など、専門的技術を要する求人は特に変わらないが、事務職、販売職などは激減している。
	悪く なっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・周辺の企業で、いくつかの倒産があったので、悪くなっている。

4. 南関東（地域別調査機関：（財）日本経済研究所）

（ - : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
家計 動向 関連	良く なっている やや良く なっている	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・3か月前にはほとんどなかった契約が、9月は全盛期近くの水準まで戻っている。	
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・9月はプロ野球の優勝セールがあり、今まで不調であった婦人服、紳士服が好調に推移している。全体的な売上も2けた増となっている。	
		スーパー（店長）	お客様の様子	・単価が下げ止まっている。来客数と売上も、前年水準を上回りつつある。	
		スーパー（店長）	来客数の動き	・9月に入り、衣料品の動きが良く、特にカットソーは好調に推移している。食品も好調で、BSEの問題から1年経ち、牛肉も売れている。	
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・9月は涼しい日が多く、秋物の動きが良い。単価が少々高くても、購買につながっている。	
		家電量販店（営業統括）	販売量の動き	・単価は低下しているが、客の注文件数は増加し、注文を受ける客の居住エリアも拡大している。	
		その他専門店〔キャラクターグッズ〕（従業員）	来客数の動き	・3か月前と比べて、客単価の低下傾向に変化はないものの、来客数は増加しており、売上の増加につながっている。	
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・国内旅行、海外旅行ともに、個人需要が顕著に増加している。	
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・団体旅行の動きはないが、個人客の動きが目立っている。出発間際の申し込みが多く、販売単価は低いが、販売量は多い。	
		ゴルフ練習場（従業員）	単価の動き	・来客数は前年並みであるが、売上が多少増加しており、客単価も若干上昇している。	
	変わらない		一般小売店〔米穀〕（経営者）	お客様の様子	・商店街で例年、チャリティー古本祭りを開催し、本と引き換えに寄付を出してもらっているが、今年は1円玉、5円玉の数が非常に多く、悪い状態が変わっていない。
			一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	お客様の様子	・秋物商品の早期投入が売上につながっているものの、売れ筋は相変わらず値ごろ商品に集中し、客単価は変わらない。 ・店舗改装の効果は今一つである。
			一般小売店〔家具〕（経営者）	来客数の動き	・来客数は変わらないが、来店客が購入を決めるまでの時間が非常に長く、売るのに苦労している。 ・単価が低下していて、売上が厳しい状況が続いている。
			一般小売店〔茶〕（営業担当）	来客数の動き	・プロ野球の優勝セールを実施したが、メディアが騒ぐほどの効果はなく、来客数、売上とも昨年並みである。
			百貨店（副店長）	販売量の動き	・一般食品、生鮮食品は、青果を除き6%前後のマイナスである。 ・青果が売上を確保している理由は、相場高のためであり、1人当たりの買上点数は増加していない。 ・衣料品は、後半の冷え込みが影響し、秋物商品が前年並みに推移している。
		百貨店（企画担当）	来客数の動き	・衣料品ではバーゲン催事、食品では物産催事にしか客は期待していないのではないかと思うほど、来客数に偏りがある。	
		百貨店（企画担当）	単価の動き	・中旬以降の気温の低下で、婦人、紳士の秋物衣料に若干の動きが出ているが、まだ売上増までには至っていない。 ・春夏物の不振から、アパレルメーカーは秋物商品の価格を下げる動きに出ており、単価ダウンが売上の低迷に影響し始めている。悪い状態が続いている。	
	百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・全体的には低迷しているが、時計の催事で高額商品が爆発的なヒットとなったり、プロ野球の優勝セールに多くの客が詰めかけるなど、両極端の傾向がみられる。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（営業企画担当）	お客様の様子	・従来、この時期の婦人ファッションでは冬物の先買いがみられるが、今年は少ない。実需要期までトレンドを見極め、「ハズレ」を防ぐ買い方になっている。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・全体的にはあまり変わらないが、お彼岸や敬老の日といった行事は多少盛り上がり、特に、惣菜の売上が伸びている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数が98.5%、売上が98.6%である。昨年よりも残暑が厳しかった影響で、中旬までの売上が、特に衣料品で非常に悪かった。中旬以降、気温が持ち直しているが、ヤングOL、キャリアゾーンの不振もあり、全体的には苦戦している。消費を喚起するヒット商品がない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・9月前半に気温が高かったため、秋物衣料が不振で、季節の変わり目に需要のある収納用品の動きも悪い。食品に関しては、野菜や果物の相場安により、単価が低下している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・販売量は下げ止まったものの、生鮮食品に対する消費者の不信感が、根強く残っている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・独自のイベント開催で、来客数及び売上が、ともに多少増加している。しかし、イベントを行わないと、ほとんど客が来ない。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・3連休が続き、客がレジャーや行楽に出かけ、洋服の購入を目的にした客の来店は少ない。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・9月前半には、テレビや新型の全自動乾燥洗濯機の動きが非常に良かったが、中旬以降、来客数がかなり減少している。
		その他専門店【燃料】（統）	単価の動き	・販売量は維持しているものの、市況価格が低迷しているため、利益の確保が困難である。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・涼しくなり、昼は安定した来客数を確保しているが、夜については、忙しい日と暇な日の差が大きい。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・直前の申し込みではあるが、宴席が入っている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・秋の行楽シーズンにもかかわらず、なかなか受注が決まらない。昨年旅行に出かけた客も、今年は日帰りに変えたり、旅行を控えるなど、旅行の縮小や中止が見受けられ、悪い状態が変わっていない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・9月は雨が多かったが、思ったように売上が上がっていない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・電車やバスのあるうちに帰宅する人と、残業でタクシーを利用する人の割合が変わっていない。
	設計事務所（所長）	お客様の様子	・マンション用地の情報は多少出ているが、土地の形状に問題がある等で、計画に至らない物件が多い。	
	住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・販売量が少ない中、たまに売れることがあっても、値引き幅が大きく、利益が少ない状態が続いている。	
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・9月初旬に展示会を開催したが、前年比で売上が70%台と大きく落ち込んでいる。客も少ないが、来店した客の買物が少ない。
		一般小売店【CD】（営業担当）	お客様の様子	・年齢を問わず、し好品に対する支出を控える傾向が引き続き強く、売上が回復していない。
		一般小売店【鞆・袋物】（従業員）	お客様の様子	・例年、秋の行楽用品、リュックサック、ショルダーバック、小ボストン等が動く時期だが、今年は、客が持ち合わせの物で対応しようとしている。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・秋物最盛期の9月の動きが、全体的に低調である。例年のこの時期は、キャンペーンを展開しているが、マンネリ化や他店との同化で、客を大きく呼び込むことが難しくなっている。
百貨店（販売促進担当）		販売量の動き	・これまで好調であった食料品が、全般的に厳しくなっている。 ・残暑の影響もあり、秋物にヒット商品がなく、売上が低迷している。	
スーパー（店長）		単価の動き	・平均単価の下落が8月下旬から始まり、昨年水準を下回っている。	
コンビニ（経営者）		お客様の様子	・給料日の25日を過ぎると、来客数は減少し、客単価も低下する。パンなどの安い商品から売れる傾向にある。	
コンビニ（経営者）		単価の動き	・秋口になり、通常は客の買上点数が増加するが、今年は涼しくなっても、買上点数が変わらない。客単価は低下しており、3か月前と比較して状況はやや悪化している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・9月前半は残暑が厳しく、厳しい商戦が続いた。例年より秋物の購買意欲が低く、客の来店も少ない。低価格商品は売れるが、高額商品に対する見方がシビアである。	
		衣料品専門店（販売担当）	来客数の動き	・以前は給料日に銀行に行った帰りに、必ず買物をしてきた主婦層が、夫の定年で3～4か月に1回しか来店しなくなったり、リストラで洋服が必要なくなった人が増加したりしている。	
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・週末の来客数が少なく、平日の来客数が多かったり、プロ野球の優勝セールで特需があったり、来客数が一定しない。全体的な売上は、若干減少している。	
		住関連専門店（統括）	販売量の動き	・販売量の動きが悪い。これに伴い、配送が非効率となり、配送経費も上昇している。	
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・常連客の来店頻度が減少している。 ・宴会等が減少し、来客数も減少している。	
		一般レストラン（店長）	お客様の様子	・9月初めに、近隣に大型商業ビルがオープンし、そちらに客が流れている。	
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・低価格商品には反応があるが、全体的に客の出足が悪い。3連休の売上も、期待した水準には達していない。	
		旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・個人海外旅行の受注が回復しない。	
		タクシー運転手	お客様の様子	・客の動きが相変わらず悪く、終電後は駅周辺にほとんど人がいない。	
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・ケーブルテレビ、インターネット、電話の加入数が激減し、解約者数は増加している。	
		観光名所（職員）	来客数の動き	・25日の給料日の後にも来客数が増加せず、8%程度の減少となっている。	
		遊園地（職員）	単価の動き	・料金が安いイベントには客が入らず、安いイベントに客が集中する。	
		その他サービス【学習塾】（経営者）	単価の動き	・他の塾の料金が下がり、競争が激しい。	
		その他サービス【語学学校】（総務担当）	来客数の動き	・秋口の広告を打っているが、客の反応が極めて鈍い。	
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・低価格の住宅ほど売れており、通常の住宅を建てても、なかなか売れない。	
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・来客数は増加したが、8月のキャンペーン時の客が購入に結びついていない。 ・自宅の売却がうまくいかない、ローンが組めないなどの理由で、契約後にキャンセルとなるケースも増加している。	
		悪くなっている	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・9月に入り、来客数が急激に減少している。
			家電量販店（営業部長）	販売量の動き	・業界全体として、売上高確保のために販売価格が乱れており、利益確保が難しくなっている。
			自動車備品販売店（経理担当）	単価の動き	・品質よりも単価が安ければ何でもよいという考え方の客が出ている。
			高級レストラン（宴会予約担当）	販売量の動き	・婚礼プランの成約率が悪い。プライダルフェアの開催にもかかわらず、成約率が伸びていない。
美容室（経営者）	来客数の動き		・客の来店周期が長くなっている。		
設計事務所（所長）	お客様の様子		・全く仕事がない。建築関係は特にひどい。		
企業動向	良く なっている		-	-	-
	やや良くなっている	プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・納期が短い仕事ではあるが、受注量は増加している。	
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・昨年同月に比べ、売上が10%以上伸びている。このところ、IT関連の生産工場向けに、まとまった注文が入っている。	
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・6月に比べて、売上が150%と増加している。	
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・9月は受注量が多い。	
		不動産業（従業員）	受注量や販売量の動き	・売買ともに増加している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	食料品製造業（関連会社担当）	受注量や販売量の動き	・新学期による受注増や大手メーカー商品の撤去で、一次的に出荷が増加しているが、全体的な注文量には大幅な変化はみられない。
		金属製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注量は多少増加しているが、価格の値引き要請が一段と厳しくなっている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新たな仕事を得るため、新規の受注先を訪問するが、「考えておく」という答えのみで、その後の発注には1件もつながっていない。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・親会社も含め、町工場全体で仕事がなく、厳しい状況が続いている。
		建設業（営業担当）	取引先の様子	・取引先のでの価格競争が激化している。かなりの値引き交渉が通常化してしまい、利益はもとより、人件費が計上できない状況である。
		建設業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・当社から働きかけ、長期的に営業活動をしてきた案件は受注に至っているが、客からの依頼による案件はほとんどない。
		金融業（審査担当）	取引先の様子	・自己破産の申し立てや自主廃業が、依然として多い。
		不動産業（総務担当）	それ以外	・店舗テナントの空室率は改善されているが、事務所系のテナントについては、引き合いが全くない。
		広告代理店（営業担当）	競争相手の様子	・業界大手が軒並み売上を減らす一方で、ニッチや得意分野を確立している中小規模の一部の会社が売上を伸ばしている。
	その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・市場規模が縮小傾向にあるため、受注量や販売量が例年より2～3割減少している状態が続いている。	
	やや悪くなっている	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・9月も残暑が厳しかったため、秋物展示会の受注が悪く、仕事が減少している。
		出版・印刷・関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・毎月5万円以上の売上がある得意先からの受注が、9月は2万円以下にとどまっている。
		輸送業（支店長）	受注価格や販売価格の動き	・取引先の業況が悪化しており、更なる価格の見直しを要請されている。全般的に厳しい。
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	取引先の様子	・平成14年度のIT関連システムの設備投資について、提案及び見積を行っているが、顧客に当初予定していた予算がつかず、規模を縮小せざるを得ない状況が出てきている。
悪くなっている	金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先が海外調達部を設立し、外国を含めた3社で見積を行なうようになっている。	
	一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・当社の仕事量の80%程度をもらっている客が、不渡り手形を出し、非常に厳しい状況である。	
雇用関連	良くなっている	-	-	-
		人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・半導体関連の採用者数が増加している。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職申込件数や雇用保険の受給資格決定件数が、今年度初めて前年同月比を下回っている。有効求人倍率については、前年同月と比較すると悪いものの、前月より0.02ポイント上昇している。
	やや良くなっている	学校〔短期大学〕（総務担当）	雇用形態の様子	・契約社員や派遣登録社員の求人が増加し、1社当たりの募集人員が増加している。
		変わらない	人材派遣会社（社員）	それ以外
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集担当）	周辺企業の様子	・大規模小売店や地元の中堅専門店などが、一部改装又は全面改装により売場を増設しているが、それに伴う求人が少ない。 ・求人募集を、求人誌などの広告掲載ではなく、自店のちらし等で行うケースが多い。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・全ての産業において、景気の改善を裏付ける動きがみられない。特に、製造業及び卸・小売関連では、求人減少が依然続いている。
民間職業紹介機関（経営者）		周辺企業の様子	・企業による求人の動きは、採用基準が厳しいこともあり、良くなっていない。同業他社もほぼ同じような様子である。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪く なっている	学校〔専門学校〕（教務担当）	それ以外	・企業の採用担当者の話によると、1名採用のところに、既卒も含めて100人近い応募があるとのことで、今までにない現象である。優れたスキルを持ちながら、会社の人員整理等で職を失い、再就職が難しい人材が多い。
		学校〔専修学校〕（就職担当）	求人数の動き	・昨年同月比の求人票獲得累計数が、15%減少している。
	悪く なっている	求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・例年の9、10月は、年度の半ばで求人への申込みが多いが、今年は、製造業の求人募集が本当に少ない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人募集そのものが出なくなっている。欠員補充をしたくてもできず、現状で我慢するしかない、あるいは生産縮小で人員を減らさざるを得ない、という企業ばかりである。

5. 東海（地域別調査機関：（株）U F J 総合研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
家計 動向 関連	良く なっている	都市型ホテル（従業員）	来客数の動き	・どの層の客も比較的増加している。	
		商店街（代表者）	お客様の様子	・月の半ばに落ち込むのがここ最近の傾向であったが、今月は小物の動きがあまり落ち込まず、客の消費が少しずつでもみられる。ただし客単価は低い。	
	やや良く なっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・対前年比、対前月比とも販売量が増加している。	
		百貨店（企画担当）	来客数の動き	・購買客数がやや増加している。	
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・気温の低下に伴い、秋物商材が順調に売れ始めてきている。 ・催事や各種フェアなどの仕掛けへの客の反応が良い。	
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・特選用品、プレタポルテ、婦人靴のような秋のファッションをリードする部門が好調で、リビング関係の不振をカバーしている。	
		スーパー（仕入担当）	お客様の様子	・前年より気温が多少高めで、青果物の果物は高値、魚は秋刀魚や鮭が豊漁、飲料やアイスクリームも好調である。 ・売値に関係なく、血糖値の低下や抗ガン効果、便秘等、健康、美容に効果のある商品の買い求めが増加している。	
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・販売台数が前より上向いており、需要が上がっている。	
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売数量が多少伸びている。	
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・新型車の販売が好調である。	
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	来客数の動き	・来客数、レジ客数とも対前年比をクリアしている。	
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊稼働率が高く、一般宴会の件数も多く受注できている。	
		変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・土日の来客数は変わらないが、客単価は依然として低い。
			一般小売店〔生花〕（経営者）	単価の動き	・来客数は変化がないが、ギフト商品の単価が確実に低下している。
			一般小売店〔土産〕（経営者）	単価の動き	・平穏な天候が続き、観光客は対前年比で増加している。しかし無駄な物は買わず低価格品を必要なだけ購入するという買物姿勢は継続している。
			一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・商店街の来客数は減少していないが、販売量が増加してこない。買物する客が増えず、購買意欲がなくなった見ただけの客が増えている。
			百貨店（売場主任）	単価の動き	・厚手のセーターやジャケット、コート類の動きが鈍く、単価の低い長袖の綿シャツが売れている。
百貨店（企画担当）	来客数の動き		・秋の改装効果もあり、ヤング、キャリアを中心に来客数が増加しつつある。しかしミセスは依然として苦戦している。		
スーパー（店長）	販売量の動き		・7月中旬近くに大型店がオープンし、当店ではお買い得品だけをこまめに買って行く傾向がみられるようになっている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	お客様の様子	・法人関係で外商からのまとめ注文があるはずが、今月はほとんどない。法人の買物が徐々にシビアになっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客単価の低迷は依然続いており、回復傾向がみられない。 ・来客数はほぼ横ばいである。 ・食品の産地偽装や禁止農薬の使用等による不信感もあり、回復を妨げている。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・売出し価格が大幅に安くなる商品は、かなりの数で動きが出てくる。
		スーパー（店員）	単価の動き	・客単価が来客数に比べ低下している。しかし、客から高級商材の問い合わせも増加してきているため、トータルとしては変わらない。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・3か月前に比べ、客単価が5.5%低下している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・パンや弁当等のロスが出る商品の取扱いを止めて、100円商材を大幅に増やし、1か月くらいが過ぎている。販売点数は倍近くに増え、売上も2～3割増加している。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・変わらず来客数は微増しているが、客単価の低下が目立ち、ハイウェイカード等の高額商品は特に悪い。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・売上の対前年比は、約98.5%と前月よりも悪化している。 ・客の購買意欲は、横ばい状態である。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・客1人当たりの買上げ点数が、3個に満たない状況が続いている。
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・客の買物は益々慎重になっており、自分の買いたい物をメモする客が増えている。買い得商品を選んでおり、商品、単価をみて買っている。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・来客数は増加しているものの、新型車の宣伝効果であり、既存車は売れていない。
		住関連専門店（店員）	販売量の動き	・対前年比で売上が変わらない。
		高級レストラン（経営者）	単価の動き	・来客数は昨年よりかなり上回っているが、依然として単価の低いコースが多く、単価の低下で売上は昨年よりわずかに良い程度である。 ・会社の接待費が使えず個人客が多いことが影響している。
		高級レストラン（スタッフ）	それ以外	・3か月前は、サッカーワールドカップや道路交通法改正の影響で、売上が激減した。その当時に比べれば売上は回復しているが、基調としては悪い状況に変わっていない。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・夏休みの8月は良かったが、その反動が9月に出てきており、来客数が減少している。
		スナック（経営者）	お客様の様子	・来客数は相変わらず低調で、現金客や1人客が多い。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・金曜日に客が集中し入店しきれないが週の始めは空いており、全体的な来客数はいつもの月と変わらない。
		旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・依然として予約の発生が遅く、来客数も1割前後の減少が続いている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・販売量は対前年比で横ばいかやや下がり気味である。
		旅行代理店（従業員）	単価の動き	・来客数は増加してきているが、旅行単価が高くならず、安い商品が売れている。
		タクシー（営業担当）	来客数の動き	・3か月前と比べ運送収入は同じくらいであるが、最悪の状態を抜け出せない。夜の繁華街は相変わらず閑散とし、客待ちのタクシーの列ばかりが目立つ。
		タクシー運転手	来客数の動き	・繁華街で客待ちしているが、以前と比べて人が少ない。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・キャンペーン2か月目に入るが、新規契約数が通常月と大差がないか、かえって悪いぐらいである。
		通信会社（営業担当）	来客数の動き	・高機能商品の割引を展開したが、告知や広告が弱かったこともあり、実績の底上げにはなっていない。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・来客数はそこそこあり、3か月前や前年同月と変わらない。
		パチンコ店（店長）	来客数の動き	・機種別の稼動に増減はあるものの、全体の来客数に変わりはない。

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
		その他レジャー施設〔劇場〕（職員）	単価の動き	・団体客の単価の低下だけでなく、個人客の単価も低下している。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客の回転が相変わらず悪い。
		美容室（経営者）	単価の動き	・最低限のものしか必要としなくなっており、トリートメントやパーマ、カラー等のプラスアルファの利用があまりない。
		その他サービス〔珠算塾〕（経営者）	それ以外	・生徒数が多少増える時期であるが、今月は増加の傾向がみえない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・客は必要以外の物を買わない。対前年同月比で通常商品は同じであるが、秋の季節商品があまり伸びていない。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	お客様の様子	・新しく商品を買うというより、修理、加工の方が多い。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・平日の紳士フロアの来客数が少ないのは分かるが、今月の後半は土日も減少している。通常では、家族連れでお父さんの物を買いに土日は賑わっていたが、今月の後半は来客数が少ない。
		百貨店（外商担当）	来客数の動き	・客が8月の夏休みでお金を使ったせいか、来客数、売上が減少している。ボーナスの出ない会社が多いのも原因の一つである。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・売上、客単価ともに低下している。客に物を購入しようといった様子がみられない。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・販売量、供給高が落ち込んでいる。対前年比では全体で90%、特に鮮魚は75%と、かつてないほど落ち込みが激しい。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・単価の下落傾向は前からあるが、来客数の落ち込みは少なかった。しかし、今月は来客数も落ち込んでいる。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・道交法改正の影響があらわれてきており、飲食店の営業時間の短縮、休業、廃業等が出ている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・新製品の発売が来月に予定されていることもあり、今月の販売量が落ち込んでいる。
		自動車備品販売店（経営者）	来客数の動き	・来客数、客単価が減少している。
		乗用車販売店（従業員）	単価の動き	・値幅が低下したにも関わらず販売量が増加してこないため、利益が低下している。
		住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・持ち家、マンション、民間設備投資、ビル等の物件の減少に伴い、価格競争が激化している。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・飲み代を値引き交渉する人が増えている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・例年と比較して、宿泊、宴会、会議のどれも悪い。レストランでイベントを行っても集客が良くない。
		旅行代理店（従業員）	単価の動き	・1人あたりの予算が年々少なくなっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月は3連休が2回もあり、連休中の夜の仕事の減少が非常に大きい。
		タクシー運転手	来客数の動き	・乗車回数、乗客数が減少している。夜の11時を過ぎても1時間も客待ちする日が多くある。
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・景気が悪いので、客があまり髪を切らなくなっている。
		設計事務所（経営者）	それ以外	・仕事量はそこそこあるが、単価が安く、支払いまでの時間がかかりすぎている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・アパートの入居者が決まるのに時間がかかるようになっている。
		住宅販売会社（企画担当）	販売量の動き	・建売分譲住宅の契約件数が伸び悩んでいる。
	悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・家電商品全般の動きが非常に悪く、細々としたサービスを捨てている程度である。
		商店街（代表者）	単価の動き	・客単価、買上点数が減少している。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・残暑が厳しかったのに、飲料の売上が前年を1割以上も下回っている。雑誌の売上も大きく前年を下回り、消費者は節約できるところは節約している。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・販売量ばかりでなく来客数、売上全てが、軒並み対前年比を10%前後割っている。
		家電量販店（店員）	競争相手の様子	・消費者は価格にシビアになっており、金を使わない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・単価はほぼ横ばいであるが、乗客数、受注数ともに対前年同月比で約20%下回っている。 ・客からも景気の良い話を全く聞かなくなっている。
		乗用車販売店（経営者）	それ以外	・車検の絶対数が減少し、入庫がかなり落ち込んでいる。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・連休が増加し、アウトドアへ人が流れている。
		設計事務所（職員）	競争相手の様子	・小さな設計事務所では業績の悪いところは、従業員を他社に就職させたりしている。
		その他住宅投資の動向を把握できる者〔室内装飾業〕（経営者）	販売量の動き	・新築物件がほとんどなく、小口のリフォームばかりになっている。
企業 動向 関連	良くなっている	輸送用機械器具製造業（工務担当）	受注量や販売量の動き	・好調な米国販売にささえられ、対前年比生産台数が大幅に改善している。
	やや良くなっている	一般機械器具製造業（販売担当）	受注量や販売量の動き	・中止になったり延期されていた計画の受注が決まっている。
		輸送用機械器具製造業（統括）	受注量や販売量の動き	・受注量が少しずつ増加してきており、今後の見通しも期待できる。
		建設業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・大型工事物件情報は以前と変わらずほとんどないが、中型工事物件情報が出始めてきている。ただし全般的には一つ一つの工事規模が依然小さく、かつ受注量も少なく、厳しい状況が続いている。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折込チラシが大きく伸びている。
	変わらない	食料品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・製品価格を下げたいという要望が強い。
		食料品製造業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・販売量を維持するための価格競争が依然として続いている。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量が相変わらず少なく、厳しい。
		化学工業（人事担当）	受注量や販売量の動き	・売れる商品を見ると、上昇する気配は感じられない。特に悪くなっている訳ではないが、動きがない。
		化学工業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・特に外国関係、なかでも米国関係の実数が低調に推移している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・輸出は、前年の米国テロの影響で落ち込んだ輸出額よりは多少上ったものの、期待したほどには回復せず、2～3年前の同月輸出額をかなり下回っている。 ・国内販売額は、対前年同月比で勝ったり負けたりの状態から脱しきれない。
		電気機械器具製造業（従業員）	取引先の様子	・底ばいの状態が続いており、業界全体が氷河期状態である。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・今年度当初から受注量が安定的に増加している。
		金融業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・建設関連では、中部国際空港、愛知万博を中心に相応の需要はあるものの、企業の受注価格は安く十分な利益が出ていない。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・保留されていた印刷物の増刷等の受注が少しずつ出始めているが、数量的には今までより減少している。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・土地取引件数の減少が続いている。
		税理士	受注量や販売量の動き	・中間決算をみると、販売量、受注量ともに低下している会社がほとんどである。受注単価が抑えられているのが一因である。
	やや悪くなっている	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量とも減少傾向にある。
		金属製品製造業（社員）	受注価格や販売価格の動き	・工場の稼働率は高い状態だが、価格の下落傾向は続いている。
		一般機械器具製造業（経理担当）	取引先の様子	・金融機関による借入金の金利引き上げの要請が多く、対応に追われている。
電気機械器具製造業（従業員）		受注量や販売量の動き	・上半期の売上は対前年実績を下回っている。	

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	
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・荷動きが低調であり、客からの運賃値下げの要請もあり、收受運賃がやや減少している。	
		輸送業（エリア担当）	競争相手の様子	・同業他社のトラックの荷量も減少している。	
		公認会計士	取引先の様子	・顧問企業の倒産が発生している。また、建設業の公共工事の受注状況が極端に低下しているほか、IT関連企業も回復していない。	
		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	・引き合いはあるが、受注には結びついていない。	
	悪くなっている				
雇用関連	良くなっている	-	-	-	
		やや良くなっている	それ以外	・自動車関連を中心に求人数が増加している。採用難から、人件費の時給単価が徐々に高騰し始めている。	
	変わらない	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・パート、アルバイト、業務請負の求人広告は対前年比で104.8%と、13か月ぶりに対前年比100%を回復している。 ・特に輸送用機械等で業務請負の求人が活発となっているが、正規採用にはまだ至っていない。	
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告は対前年同月比で93.3%であり、3か月前と比べて約4ポイントのプラスとなっている。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率は3か月前と比べて上昇している。 ・特に輸送用機械の大手企業からまとまった求人がある。	
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・3か月前ないし前年と比較しても、求人件数は10%増加している。	
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・顧客全体で仕事量が減少しているといった声をよく聞く。派遣労働者の残業時間が減少している。	
	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	・自動車関連の求人ニーズは比較的堅調であるが、その他は変化がない。	
		求人情報誌製作会社（企画担当）	求人数の動き	・業種を問わず求人件数は低いレベルで横ばいが続いており、状況としては非常に厳しい。	
		職業安定所（所長）	求職者数の動き	・新規求職者数の動きは、一進一退である。	
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・早期退職者の募集、大手企業の倒産はまだまだ続いており、連動して中小企業に波及してくるケースが多い。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は、対前年同月比で11か月ぶりにプラスに転じており、今月も引き続き増加している。しかし、この程度では良くなっているとまでは言えない。	
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・製造業の雇用は全般的に低調であるが、建設関連では下水道等の公共工事に回復の兆しがある。	
		職業安定所（管理部門担当）	求職者数の動き	・新規求職者がやや増加し、雇用保険の取得数と比べて喪失数がやや上回っている。	
		民間職業紹介機関（エリア担当）	求人数の動き	・求人数の動きは微増、微減の一進一退を続けている。	
	悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・各企業で正社員の人員整理が進んでおり、新規派遣社員の受注も相当落ち込んでいる。	
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・派遣需要が伸びていないため、同業者間の競争が激化している。 ・通信関係では、派遣をアルバイトに切り替えている会社も出てきている。	
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・受注量が前年比でプラスにならない。新規受注が減少している。	
		悪くなっている	-	-	-

6. 北陸（地域別調査機関：（財）北陸経済研究所）

（ - : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・9月はプロ野球の優勝記念セールという特殊要因により、来客数は前年比13%増加している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	お客様の様子	・客単価は相変わらず前年を下回っているが、最近3、4か月間は来客数が前年を上回り、客単価の落ち込み分をカバーしている。食品については、必要な分だけ必要な都度購入するという態度が客に見受けられる。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・9月は秋らしい天候になり、客にも秋物を少しは買おうという雰囲気を感じられる。商店街の通行量も増えており、買物袋の中身も少し多くなっている。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・最近発売された新型車を中心に、販売台数は前年同月を相当上回る状態が続いている。良い商品があれば、潜在的なマーケットはまだ存在すると考える。
		一般レストラン（店長）	単価の動き	・来客数は変わらないが、客単価がやや上昇している。
		観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊人数は前年同月とほぼ同様に推移しているが、消費単価は3%上昇し、全体の売上は5%増加している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・地元では9月に北陸最大級のショッピングセンターがオープンした。入居する120店舗の関係者が開店前の準備にタクシーを利用したため、運賃収入、運行回数ともに例年の9月に比べて増加した。
		テーマパーク（経営者）	販売量の動き	・9月はテレビコマーシャルなどの広告宣伝効果もあり、来客数は団体を中心に増加している。
	変わらない	商店街（代表者）	それ以外	・輸入農産物や国内果実の農薬問題が発生したため、生産者側は当該農薬不使用の確約書などを添付して出荷しており、店内でもその旨を表示することにより、消費者の信頼回復に努めている。当店ではこれらの影響はあまりないが、仕入価格が大きく変動している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・9月は郊外に北陸最大級のショッピングセンターがオープンしたため、商店街の人通りが更に減少している。
		一般小売店〔鮮魚〕（店長）	単価の動き	・一品単価が5%程度低下しているが、来客数が5%以上増加しているため、ほぼ現状を維持している。また、1日に何回も来店して購入する客も見られ、まとめ買いがなくなっている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・厳しい残暑で、夏物衣料のセール品の購入期間が長引いたため、その分初秋物に対する客の反応はいまひとつであった。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・9月は月初に夏物を処分するのが例年のパターンであるが、今年は売り急ぎにより在庫が少なくなり、苦戦した。しかし、最近の客は来年用の商品は買わないため、在庫があっても売れたかどうかは分からない。 ・9月後半は若干朝晩の冷え込みはあったものの、温暖な気温で推移したため、秋物の動きは鈍い。客は本当に必要な時にしか買わなくなっている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・来客数は前年同月を上回っているが、客単価が依然低下傾向にあり、来店客の買上率も減少傾向にある。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・9月の来客数、単価、売上ともに前年実績を維持している。月の前半は悪かったものの、中盤以降は気温が下がったため盛り返した。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・一点単価の下げ止まりはあるものの、買上点数が増加しないため、客単価が前年を下回っている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・郊外の超大型ショッピングセンターの開店の影響で、土、日の来客数が減少する傾向にある。これからは顧客の自店に対する認識度をいかに高めていくかが問われている。
		乗用車販売店（経営者）	競争相手の様子	・大幅な値引き攻勢をかけて在庫を現金化し、販売量を確保しようとする動きが各社から始めている。
		乗用車販売店（経理担当）	来客数の動き	・9月恒例の大規模イベントの来場者数は前年をかなり下回ったが、目玉の新型車がないにもかかわらず、受注台数は前年と変わっていない。市場は盛り上がり欠けているが、受注実績の落ち込みは小さい。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・高級セダンの販売を主力にしているが、今月発売した新型RV車を除き、他の車種の受注はほぼ横ばいで推移している。
		一般レストラン（店長）	販売量の動き	・来客数は増加しているものの、客単価が低下しているため販売量はほとんど変わっていない。
		観光型旅館（経営者）	お客様の様子	・来客数は増加しているが、客の消費態度は慎重である。

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
		通信会社（営業担当）	単価の動き	・低価格商品に対するニーズは依然として根強く、高品質、高性能商品も価格面の問題から販売量の伸びが鈍化している。
		パチンコ店（店員）	来客数の動き	・客の見切りが早くなり、滞在時間が短くなっている。
	やや悪くなっている	百貨店（営業担当）	それ以外	・9月の上旬は残暑の影響もあって夏物の最終処分品しか動かなかった。中旬には郊外で北陸最大級のショッピングセンターがオープンしたため、客がほとんど奪われた。また、本来なら売れる秋のヒット商品の動きが悪く、相変わらず日常使う商品しか動いていない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価の低下になかなか歯止めがかからない。チラシで目玉商品を打ち出しても、それすら販売量が減っている。 ・客は必要な物を必要な時にしか買わないが、納得する品質やおいしさであれば、点数では少ないものの、ある程度伸びる傾向にある。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・大河ドラマの影響で、観光客の姿はよく見かけるが、大型バスでやってくる団体客が多く、街を回遊する小グループの姿は少ない。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	競争相手の様子	・石油業界内部の競争がますます激しくなっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・観光客の増加に伴い客室稼働率が上昇している宿泊部門とレストランの通常営業は好調であるが、一般宴会の小型化と受注件数の伸び悩みに加え、人気の高い郊外のゲストハウス型婚礼施設への展開により受注件数が大きく減少した婚礼などの減収により、全体の収入は前年を下回る見通しである。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・宿泊部門は旅行、公演、学会がらみの団体の入り込みが好調で、単価は低下しているが、売上は増加している。また、レストラン部門では単価の低下が従来より鈍化しているものの依然続いている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客の来店頻度や美容の内容は従来と変わっていない。
	悪くなっている	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・今までは客単価だけが低下傾向にあったが、来客数の減少も始まり、トータルの売上は落ち込みが続いている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・建設会社が倒産や水面下で息をしている状態が続くなかで、ある中小建設会社では50歳以降は契約社員に切り替えて業務を進める方針を打ち出しており、各企業から疲労感がにじみ出ている。また、公共職業安定所では若者の来場が目立ってきているという話も耳にする。
		テーマパーク（職員）	単価の動き	・以前、客の一品単価は1,000円前後で推移していたが、最近では500円前後の商品でないと購入しない傾向が強い。前年同月比でも1割弱低下しており、客の価格に対する見方が厳しくなっている。
		競輪場（職員）	単価の動き	・入場者数は変わらないが、ビッグレースでも1人当たり車券購入単価が低下している。
	企業動向関連	良くなっている	-	-
輸送業（配車担当）			取引先の様子	・9月は月末だけでなく月初から物量が伸びている。紙製品は10月からの値上げということもあり、かなり増加した。また、食品関係ではメーカーによって増減があるため、昨年とそれほど変わっていない。
やや良くなっている		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・通信分野ではまだまだ民需系が非常に苦しい戦いをしているが、自治体、公共部門は比較的伸びがよく、それなりに受注状況は上向いている。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・数量面では依然として小ロット対応である。
変わらない		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社ではこの1年間に固定費を徐々に削減している。3か月前との比較ではあまり変わらないが、1年前との比較では損益的に相当改善している。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・東京、大阪の大都市でマンション工事の引き合いが依然として多いものの、支払条件の厳しい案件の増加が目立ってきた。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・折込チラシの申込は依然低調のままで、取扱金額も前年実績を若干割っている。

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
		司法書士	取引先の様子	・卸売会社が取引先に担保の提供を要求するなど、厳しい経済状況が続いている。
	やや悪くなっている	一般機械器具製造業（経営者）	それ以外	・9月初旬にシカゴで世界の3大工作機械展の一つが開催されたが、2年前の前回に比べて入場者は半減している。出展者は相当力を入れていたにもかかわらず、米国市場の実態の弱さが証明された結果となった。
		電気機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・春先から増加していたIT関係の電子部品の受注は9月後半から減少の兆しがみられる。
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・最近の公共工事の入札状況をみると、予定価格より25～30%も低いダンピングと思われる工事がみられる。また、これより低い価格のため低入札価格調査にかかり、契約が保留される工事も3か月前に比べて増加している。
	悪くなっている	-	-	-
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告の動きは前年同月比で約5%増加している。7～9月の比較でも前年を若干上回る状況にまで回復している。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・アルミ産業や自動車部品産業からの求人依頼が増えている。また、郊外の超大型ショッピングセンターのオープンに伴う求人も来ている。
	変わらない	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規の求人数、新規の求職者数にあまり変動がない。
		学校〔大学〕（就職担当）	周辺企業の様子	・例年新卒者求人のある企業へ求人の打診をしたが、3社から業績低迷のため採用見送りとの回答があった。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数が低迷している。本来は上向くはずの時期であるが、なかなか波に乗れない。
	悪くなっている	-	-	-

7. 近畿（地域別調査機関：（株）大和銀総合研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・夏の暑さで傷んだ時計や、関連グッズが良く売れている。単価は低いが、来客数でカバーできている。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・ミニコミ誌に取り上げられたり、夏休みが終わって主婦が来店しやすくなったことから、ワインレストランで開店以来最高の売上が見込まれている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・改装オープンにともない、広域からの来客数が増加し、高額品を中心に順調に推移している。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・月初は残暑が厳しかったため非常に苦戦したが、中旬以降はトレンドといわれるブーツの販売量が非常に増加している。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・水産物に関しては、大衆魚の不漁による値上りから若干の客離れがみられるが、和牛を中心に比較的単価の高い牛肉の伸びがみられる。また、野菜も前半の高値に関わらず、買上点数は落ちていない。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・昨年の狂牛病の影響から一転し、本年度は牛肉関係に支えられ、畜産の売上が伸びている。
		衣料品専門店（営業・販売）	お客様の様子	・秋冬物のオーダースーツの動きが例年より早く、受注量も多い。特に安物ではなく、比較的高額品の注文が多くなっている。
		観光名所（経理担当）	来客数の動き	・フードアトラクションの新設による集客効果が続いており、少し良くなっている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・業界全体は厳しいが、300戸クラスの大規模マンション等の売行きが上昇している。特に価格と商品のバランスが取れている大規模マンションの売行きは飛躍的に伸びている。
	変わらない	商店街（代表者）	単価の動き	・高額商品を買う場合に、家族など、周り相談する傾向にある。デフレ傾向もかなり影響を及ぼしている。

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）	単価の動き	・商店街に催事売場や百円ショップなどの倒産品処分の店が増えており、客も安いのが当たり前という状態が続いている。
		一般小売店〔花〕（経営者）	来客数の動き	・彼岸の花などの、敬老の日のプレゼント用の売れ行きが思ったより少なかった。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・9月の前半は残暑が厳しかったこともあり、特に婦人服では秋物の動きが悪く、従来動きのあるジャケットや重衣料等がほとんど売れなかった。また、トレンドリーダ的な商品もなく苦戦を強いられている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・今月は観光や里帰りといった感の客が多く、セール品等、単価の安い物の購入が目立っている。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・秋冬物は気温が下がった今月後半から動き出しているが、1枚当たりの買上単価が約2千円ほど低下している。
		百貨店（企画担当）	単価の動き	・宝飾品、時計等高額品の単価下落が顕著にみられる。特に、100万円以上の商品の動きが極端に悪くなっている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・訪問販売は低迷している。結果として、よく買う客には同業他社、他業界からも売込が集中しており、競争が激しい。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・販売量の動きは全体的には変わらないが、チラシや広告商品の購買層と、価値ある商品を値段に関係なく購買する層に分かれてきている。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・台風が少なく、天候に恵まれたためか、予定売上高は達成の見込みである。また、ビッグイベント時の集客は好調だが、長続きはしない。
		衣料品専門店（店員）	来客数の動き	・高額品の購入客は以前と変わらず来店しているが、一般の客、特にサラリーマン層の来店が目に見えて減少している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・3か月前と比べて販売台数の伸びは全くなく、維持が精一杯である。来客数の動きもあまり変わっていない。
		自動車備品販売店（従業員）	お客様の様子	・客の購買意欲は依然として低迷している。目的買いに徹しており、新商品が出てもなかなか手が出ない状況である。来店時の購買額も計画的に決められ、好景気時のような衝動買いはまずみられない。
		その他専門店〔宝石〕（経営者）	来客数の動き	・来客数があまりにも少なく、DMの反応もかなり薄いなど、商品の魅力度にも問題があるが、打つ手をすべて打っても反応が薄い。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・売上高は前年比プラスで推移しているが、6月のサッカーワールドカップの影響が尾を引き、いまだ本格的な回復とはなっていない。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・昨年のテロ事件や狂牛病の影響等を考えると、9月は前年を上回ってもおかしくないが、来客数は依然として前年を割っており、深刻な状況である。
		旅行代理店（営業担当）	単価の動き	・国内、海外とも近場志向が高まり、単価が下落している。来客数の横ばいと合わせて、依然厳しい状況が続いている。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・相変わらずマーケットは弱く、国内は前年並み、海外は一昨年水準まで戻っていない。関東の大型テーマパークも昨年ほどの勢いはない。
		旅行代理店（広報担当）	お客様の様子	・以前は希望のプランが見つからない場合、代案が受け入れられていたが、今では希望の商品がなければ諦めて節約するという傾向がみられる。
		通信会社（社員）	お客様の様子	・各携帯電話会社からは新製品が目白押しであるが、以前に比べてサイクルが異常に早くなっている。
		競輪場（職員）	販売量の動き	・売上の減少は大変厳しく、損益分岐点を大きく割り込んでいる。昨年と比べ、購買単価は約1割、来客数は同様もしくはそれ以上に落ち込んでいる。
		その他レジャー施設〔イベントホール〕（職員）	お客様の様子	・ホール出入りの各営業担当者によると、最近は官民ともに催事に関して特に予算面で厳しく、規模の縮小、取りやめ等が非常に多くなっている。
		その他サービス〔クリーニング〕（経営者）	販売量の動き	・例年同様、衣替え需要がメインとなってくるため気候の影響を受けやすいが、今年はシーズンの立ち上がり2回目の3連休明けより始まったことで、9月上旬から中旬にかけての受注数が伸びなかった。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		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	・販売部門が前年比10%以上の売上減少で、大変悪い 状況にある。
		住宅販売会社 (従業員)	来客数の動き	・住宅販売では総じて来場者数は伸び悩んでいるもの の、希少性が高く、高額な住宅については相応の来場 があり、二極化が進んでいる。
		その他住宅[情 報誌] (編集 者)	お客様の様子	・新築マンションの販売在庫数が公表ベースで9千戸 台まで増加してきている。実数ベースで1万戸を超え ているのは確実で、供給ペースに需要が追いついてい ない。
	やや悪く なっている	一般小売店[家 具] (経営者)	単価の動き	・単価も低くなっているが、競争相手の小売店が毎日 身近なところで閉店していつている。
		一般小売店[衣 服] (経営者)	お客様の様子	・秋物商品の売れ行きからみて、客は1品1品吟味し て、その上、少ししか買わないという傾向にある。
		百貨店(売場主 任)	販売量の動き	・時計、宝飾品、高額衣料品などの販売が昨年比でマ イナス20%に落ち込んでいる。宝飾のなかでも主力の プライダルの単価が下落し、数量は減少している。 ・季節要因によらず、秋物衣料も苦戦している。単価 の下落が続き、数量でカバーしきれない状況が続いて いる。販売側の努力不足も否めないが、いわゆるヒット 商品がなく、牽引役になる商材が見当たらない。
		スーパー(経営 者)	お客様の様子	・客の様子に衝動買いは全くなく、ボリュームがあつ て買得、しかも値打のある商品しか買わない。気に入 った物がなければ他の店に行くという動きである。
		スーパー(店 長)	販売量の動き	・3か月前に比べて、特に月中、給料日前の販売量が 極端に下落している。客の買い控え傾向がみられる。
		コンビニ(経営 者)	単価の動き	・来客数の動きは基本的に横ばい状態にあり、販売量 の減少と単価の低下がそのまま売上の減少につながっ ている。低単価の商品しか売れないが、商品開発もそ れに合わせて低単価化している関係上、むしろ必然と いえる。
		コンビニ(店 長)	来客数の動き	・11時から13時の間の来客数が一段と減少している。
		衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・9月初旬にDMを発送したが、結果は惨憺たるもの となっている。前もっての購買はほとんどしないとい う状況が極端になっている。
		乗用車販売店 (経営者)	競争相手の様子	・衣食住に關係ない車の板金塗装などにお金を回す余 裕がないことで、競争相手の会社にも入庫が非常に少 ない。
		乗用車販売店 (営業担当)	販売量の動き	・前年割れが依然として続き、高額車両の売れ行きが 悪い。
		その他専門店 [医薬品] (店 員)	単価の動き	・チラシ広告主体の値引き商品しか売れていない状態 である。
		一般レストラン (スタッフ)	お客様の様子	・コンペ、パーティー、宴会、会食等の機会が非常に 少なくなっている。
		都市型ホテル (支配人)	来客数の動き	・宿泊、飲食、宴会、各部門とも、前年同月に比べ売 上が減少している。特に企業の会議、宴会が減少し、 飲食部門への客足も鈍い。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・大型テーマパークの低迷もあって、記録的な悪さと なっている。ビジネス利用の動きも非常に悪い。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・京都にはタクシーメーターが7種類あるが、その中 で一番安い料金の業者でも客がいらない。
		通信会社(社 員)	販売量の動き	・毎月状況が変わっていくが、加入申し込みを増加さ せる要素が少ないなど、状況は良くない。
		ゴルフ場(経営 者)	来客数の動き	・サバイバルの様相を呈しており、値下げ競争がますます 激化している。大幅に値下げしたゴルフ場にしか 客が集まらなくなっている。
	悪く なっている	商店街(代表 者)	来客数の動き	・月の前半は暑すぎて売れず、後半の秋物商戦でも気 温が高いため売れないという状態で来客数が非常に減 少している。
		商店街(代表 者)	競争相手の様子	・商店街では、最近また転廃業する店が増えてきてい る。
		商店街(代表 者)	お客様の様子	・来客数の減少により、閉店時間を早める店が多く なっている。
		スーパー(経営 者)	単価の動き	・質より量を求める客と、質を求める客で2極化して いる。全体的には客単価は低下し、質より量の傾向に 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
		衣料品専門店（経営者）	それ以外	・客の買い具合が、今まで3枚買っていたところが1枚になり、3回の来店が1回へと変化した。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・婦人物の衣料品は衣替えのシーズンに入ったにも関わらず、手持ちの古いものを着ており、七分袖、長袖が売れない状態である。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・同業者の出店や異業種からの参入により、競争激化で更に売価を下げる悪循環となっている。コストは固定されているため、利益が圧迫され続けている。
		旅行代理店（店長）	販売量の動き	・国内旅行の受注は前年とほぼ変わらないが、海外旅行が前年と比べて良くない。特に、OL層の動きが極端に鈍く、国内、海外ともに単価の低下が続いている。
		通信会社（経営者）	競争相手の様子	・同業のITベンチャーが、次々に事業撤退を行っている。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	お客様の様子	・購入計画年数が3年以内の客は減少傾向にある。住宅を建てるにはまだ時期尚早という判断をしている様子である。
企業動向関連	良くなっている	建設業（経営者）	取引先の様子	・年末以降の仕事も受注が見込まれ、今後は外部へのアウトソーシングを検討しなければならないほど活況を呈している。
	やや良くなっている	一般機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・順調に大型設備投資的な装置を受注できている。今後、当社の設備だけでなく関連設備も必要となるため、設備投資型の循環が期待できる。
		輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・住宅建材関係の大口客の受注量については低調であるが、電機関係の客の受注量が前年度実績をかなり上回ってきている。
	変わらない	食料品製造業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・今月の販売量は対前年でみると大した変化はない。ただ、数量をなんとかしのいでも単価は低下しているのが現状である。
		出版・印刷・関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注件数は依然低迷したままで大きな変化がない。価格面では、大手業者の攪乱的な価格に押されている状況である。
		化学工業（経営者）	取引先の様子	・悪い状態のまま変化はない。商品サイクルが短くなりヒット商品が出にくい。
		金属製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・一部の品種で材料コストが上がっているにもかかわらず製品に転嫁できていないのが現状で、赤字幅が拡大している。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・住宅販売におけるチラシの費用対効果が非常に薄い。特に40～50代の集客が悪く、苦戦している。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・取引先の出荷状況を見ていると、業種による浮沈みが非常に大きく、以前からではあるが継続関係が特に落ち込んで、回復の見通しが全くみえない状況である。量販店においても客足が滞っている現状で、大手百貨店の荷動きも低迷している。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・少ロット、短期間納期の仕事が多く、企業にとって強みになる反面、コスト高、効率の低下が課題となっている。
		不動産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・マンション販売価格は連続して伸び悩んでいる。実際の発表と異なり、多くの在庫を抱えて各業者とも苦しんでいる。
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・銀行融資の多寡に注意を払いながらではあるが、遊技場関係の出店意欲は相変わらずおう盛である。
		司法書士	取引先の様子	・仕事量にあまり変化はない。会社の解散や減資の相談を受けるなどマイナスな仕事が多かったが、新たに会社を設立するという案件も若干ある。
	やや悪くなっている	繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・前年の生産量と比較すると、約85%と減少幅が昨年以上であり、企業の経営状況はますます厳しくなっている。地域内の卸商が1件倒産している。
		その他製造業〔ゴム製プラスチック製履物〕（団体役員）	受注量や販売量の動き	・特に受注量が極端に減少しているが、受注価格も大幅に下落している。靴そのものの荷動きも非常に悪い。
		広告代理店（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・1つのコンペに多くの会社数が参加するため、価格競争が激化し、コンペで勝ってもあまりメリットがない。しかも、負ければ費用や労力は全て無駄となり負担が大きい。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪くなっている	金属製品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・7月ごろには一時に比べ売上も回復していたが、一部自動車関係を除き、お盆明けから急激に販売量が低下している。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・今月に都道府県の基準地価が発表されたが、改めて地価下落を印象づけ、より不動産価格の低下が認識されて買いが弱っている。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
		やや良くなっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・求人専門誌の求人件数は横ばいであるが、インターネットでの求人は増加している。求人企業は優秀な人材の採用には積極的である。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・来年度の正社員採用が抑制傾向にある。代替要員として派遣社員の雇用を増やす企業と、派遣社員も正社員同様リスト化する企業との二極化がみられる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・底打ち感があるものの、依然上向きの傾向がみられない。特に大手企業の求人数が回復してこない。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者数は前年同月と比べて17か月連続で増加しているものの、増加率は減少傾向にある。求職者のうち、事業主都合の離職者が前年比で久しぶりにマイナスに転じている。雇用保険受給資格決定件数及び受給者実人員も、前年と比べて減少している。
	学校〔大学〕（就職担当）	周辺企業の様子	・経営効率を上げるために簡単な業務は契約社員、派遣社員、パートタイマーに任せ、外部に委託するアウトソーシングに切り替える企業が増加している。	
やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・客からの派遣社員依頼が激減している。中間決算期でもあり、部署の再編、統廃合による契約解除や期間短縮が目立っている。	
悪くなっている				

8. 中国（地域別調査機関：（社）中国地方総合研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	-	-	-
		やや良くなっている	スーパー（店長）	来客数の動き
	変わらない	衣料品専門店（店長）	単価の動き	・例年より今月の客単価が2,000円アップしている。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・単価は低いものの、2、3か月前までは来なかった若いサラリーマンの姿が、よく見られるようになってきている。
		旅行代理店（団体営業担当）	単価の動き	・スタンダードの申し込みよりデラックスの申し込みの方が多くなっている。
		テーマパーク（広報担当）	来客数の動き	・来客数が例年よりも20%アップしており、平日も休日も関わりなく基本的に多いということで、ますます上向きである。
		テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・平日においても来客の動きが活発で、来客数が多くなっている。
		住宅販売会社（経理担当）	販売量の動き	・新規発売物件の契約が好調で、来客数及び契約戸数が大幅に増加している。
		一般小売店〔印章〕（営業担当）	来客数の動き	・全体的に来客数が少なく、実印等の注文があっても単価が低い物を選んでいる。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・トレンドに敏感なキャリア、ヤングの購買も鈍化している。
百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・秋物商戦が本格化しているものの、婦人ファッションを中心に顧客の安価な商品の購買が目立っており、まとめ買いが非常に少ない。		
百貨店（売場担当）	来客数の動き	・ミセスの動きが非常に厳しい。 ・今年はブーツが苦戦するという予想のなか、ブーツに関心のあるヤングの客に限ってブーツが良く売れているが、他の一般商品は厳しい状況である。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	単価の動き	・9月に入り、乗客数の伸びが例年に比べて106.5%になっているが、客単価が例年の96%まで下がっており、何とか売上目標を達成している状況である。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は例年以上で推移しているものの、買上点数の減少をカバーし切れず、売上げに結びついていない。
		スーパー（店員）	単価の動き	・来客数は減少しておらず、逆に増加しているときもあるが、売上は増加していない。 ・客単価が伸びず、客はいろいろな店を回って安い物だけを上手に買物している。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・客は購入金額を決めているため、相変わらず安価でボリュームのある商品を選んでいる。 ・客は、購入したいが予算オーバーのため、やむなく選んだ商品を棚に返すなど、非常にシビアな買物をしている。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・今まで弁当を買っていた客が、昼食をパンで済ませようという傾向が非常に強く表われてきており、できるだけ金を使わない状況になってきている。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・この夏場、7、8、9月の衣料には、単価に極端な変化がないものの、フォーマルな物に対しては9月にかなり来客数が増加している。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	お客様の様子	・客が低価格を要望することは変わらないが、勤めればまとめ買いする客が増加しており、高額商品も動いている。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	単価の動き	・来客数は前年に比べ増加しているが、一品単価が低下していることと、まとめ買いが減少していることから、トータルでは伸びがない。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・冷蔵庫、テレビ、ムービーといった高額商品は売れてきているが、パソコン等が例年を割っており、プラスマイナス0といった状況である。
		家電量販店（予算担当）	単価の動き	・単価は高額商品の売上により例年よりやや高めに推移しているが、パソコンが依然として例年を割っている状態で苦戦している。
		住関連専門店（広告企画担当）	単価の動き	・客単価の下落幅がやや緩まってきている。
		住関連専門店（営業担当）	単価の動き	・インテリア小物、軽量家具はそれぞれ売れているが、主軸となるプライダル、新築の客の購入単価がかなり低下している。
		高級レストラン（スタッフ）	単価の動き	・高額な物より、2,500円、3,000円といった低単価なものに予約が集まっている。
		観光型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・宿泊人数は増加しているが、宿泊単価が低下しているため売上はあまり変わらない。
		都市型ホテル（従業員）	単価の動き	・依然として低価格志向で推移している。 ・9月から秋のシーズンの繁忙期に入る出だしにもかかわらず、客の出足が遅くなっている。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・加入契約数がここ数か月の実績から変わりがなく、例年の平均を大幅に下回ったままであり、以前の実績値への回復の兆しがみえない。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・インターネットの新サービスに対し、資料請求は増加しているものの、契約にたどり着くケースはまだまだ少ない。
		設計事務所（経営者）	販売量の動き	・少額の物件は非常に多いものの、工事発注の絶対量が少なく、新規物件についても相変わらず発注が少ないという状況が続いている。
		住宅販売会社（営業担当）	単価の動き	・購入単価が3か月前とほぼ変わらず、全体的に低い購入単価、建築単価で推移している。
	やや悪くなっている	一般小売店〔茶〕（経営者）	お客様の様子	・来客数は結構あるものの、客の財布のひもがますます固くなっている。 ・客はショッピングで時間を過ごして楽しむために出かけてはいるが、実際に金を使うことは少なくなっている。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・紳士関連で大幅に来客数が減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・去年調子が良かった人気祭事も軒並み80%台の不調で、売上の悪さがセールにまできている。 ・9月の15日まで残暑が続いたため秋物が動かず、15日以降少し盛り返したようにみえたものの、月末にかけて失速している。 ・プロ野球のセールが他の大手百貨店で行われたが、4日間で売上は10%ぐらいしか増加しておらず、効果が薄いようである。
		スーパー（店長）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・来客数は例年比の102%と2ポイント増加しているが、買上点数が1ポイント減少しているとともに、特売品のみが売れている状態で、ハイライトアイテムの伸びが非常に少ない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・客単価はほとんど変わらず比較的安定はしているが、来客数の減少が続いており、夏が過ぎて通常時期になるなかで、客の財布のひもの引き締め、来店頻度の低下につながっている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・コンビニの主力である弁当の価格で、400円以上の物の売上構成がダウンし、300円台が中心に伸びている。また菓子も少量の低価格商品のウェイトが高くなってきている。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・これといった売れ筋商品もなく、客に商品提案をしても購入に至ってない。先行き不透明なことがネックになっている。
		家電量販店（副店長）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・A/V商品の販売台数及び単価が下がっている。OA商品、特にパソコンの販売台数の落ち込みが大きい。 ・白物、季節商品に関しては、冷蔵庫などの売れている商品と他の売れていない商品の差が大きく、全体的には落ち込んだ状態になっている。
		乗用車販売店（所長）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・最近車検の単価下がってきている。車検の入庫台数は例年と変わらないか多いものの、売上でみると2割ないし3割の減となっている。 ・「車検はなるべく安く、金のかからない程度にやってくれ」という客が増えてきて、1台あたりの単価がますます下がる傾向にある。
		自動車備品販売店（経営者）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・9月に入って例年と同じように決算セールを実施しているが、客の反応が鈍く、特に若年層の動きが良くない。景気の低迷で可処分所得減少の影響が若年層にも出てきている。
		自動車備品販売店（店長）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・来客数は前年並みであるが、客は必要なもの以外は買わず、特に大型商品などは全く売れない。
		その他専門店【カメラ】（地域ブロック長）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・来客数の減少と一件単価の低下が大きくなっている。 ・単価の低下は秋商戦でのメーカー販売価格の値下げもかわりがあるが、客が他店との価格比較を行うことが更に多くなってきており、大型家電量販店との差別化が大きく出てきている。 ・天候が良いのに、来客数の落ち込みがひどい状態である。
		旅行代理店（経営者）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・企業の慰安旅行、招待旅行が半減しており、個人客について非常に努力をした結果、人数においては前年並みをクリアしたが、単価が非常に低下しているために、約1割ないし1割5分の売上の減少になっている。
		タクシー運転手	それ以外	<ul style="list-style-type: none"> ・昼夜を問わず乗車率の悪い状況が続き、特に深夜繁華街での利用状況は最悪な状態である。
		タクシー運転手	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・7月に学会があったため、いよいよ好転かと思われるような売上が達成されたが、それは1か月だけで終わり、8月には全体的に売上が低下し、9月に入ってからからはタクシー始まって以来の悪い状態に陥っている。
	悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・店に客が来て気に入った物があっても、なかなか購入に至らない。
		その他専門店【時計】（経営者）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・土曜、日曜の商店街の来客数、通行客数が平日並、あるいは平日より少なくなっている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・来客数が減っている。 ・客は連休が続き、家族の出費もかさむため、あまり外出できなくなっており、かえって財布のひもが固くなっている。

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	
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月はタクシーの水揚げは最悪である。繁華街は夜も空車のタクシーと代行で一杯になっており、客の動きも悪い。 ・春先から150%のフル操業が続いている。	
企業 動向 関連	良く なっている	電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き		
	やや良く なっている	鉄鋼業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・アジア方面を中心に輸出が堅調に推移し、国内市況も市況対策効果が出始めており、高操業度を維持している。	
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・主要顧客以外からの引き合いが、受注につながり始めており、受注量の拡大見込みが顕著である。	
		金融業（業界情報担当）	取引先の様子	・新車関連の受注好調を背景にフル操業を続ける取引先が多く、単価低下を受注量の増加で補っている。	
	変わらない	非鉄金属製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・今年度に入り、販売量は徐々に回復してきているが、スポット的なものが多く、本格的な回復とは言えない。 ・ここにきて販売量の回復もストップしたようであり、販売価格については依然低迷したままである。	
		通信業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・通信業界の低価格メニュー路線は止まる気配がなく、従来高価格であった専用線サービスまで値下げせざるを得ない情勢にある。品質よりコスト優先の考え方が顧客層の常識となっている。	
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・最近特に企業の転勤が非常に少なくなっているため、空室率が非常に高くなっている。	
		広告代理店（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・メーカー補助の減額のため、これまで比較的堅調に推移していた自動車ディーラー、ハウス関係がじりじり値を下げてきている。 ・足腰の弱い企業は出したい広告も打てず、結果的に集客を逃がしている。	
			会計事務所（職員）	取引先の様子	・どの得意先も昨年と比較すると売上、利益ともに落ちているようである。ただ、3か月前に比べてより厳しくなったかということ、どこも苦しいなりにがんばっている状態である。
	やや悪く なっている	その他製造業 [スポーツ用品]（総務担当）	受注量や販売量の動き	・親会社の販売状況では、海外の売行きは依然好調に推移しているものの、国内は非常に低調で、特に既存の商品の売行きは依然として下降線をたどっており、一部の新品以外は全く売上が伸びない状況である。 ・現段階では国内生産できる物は非常に限られており、以前にも増して中国で生産する低価格商品しか発注することができない状況である。	
建設業（営業担当）		競争相手の様子	・官庁関係の発注量が減少してきている。 ・民間工事においては金額が厳しく、無理して受注をしなくなっているため、各社とも全体受注量が落ちてきている。		
金融業（営業担当）		受注量や販売量の動き	・工務店などでは受注が全くなく、社長個人名義のアパート建設など自社物件に取り掛かるケースが出ている。 ・受注が少なく、売上減少から運転資金のニーズがなく、また売掛金回収による受取手形も少なくなっており、借入残高、手形割引残高の減少がみられる。		
その他サービス業 [商業写真]（管理担当）		受注価格や販売価格の動き	・販売価格の値下げの動きが非常に強くなっている。		
悪く なっている					
雇用 関連	良く なっている	-	-	-	
	やや良く なっている	-	-	-	
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	周辺企業の様子	・人材派遣の事務職の需要は低下している一方で、事務職以外の営業、販売、技術、作業職などは増加傾向にあり、企業の人材派遣を活用するマインドは広がっている。むしろ事務職以外の職種では人材が不足しており、供給が困難な状況にある。	
		求人情報誌作成会社（支店長）	求人数の動き	・作成している求人情報誌の申込が微増している。	

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
		求人情報誌製作会社（編集者）	雇用形態の様子	・社員の補充をアウトソーシングや派遣で行ったり、契約型の雇用形態に変えたり、パート、アルバイトにしたりという傾向が増加しており、当たり前になってきている。 ・求人に関しても企業はなかなか枠を広げておらず、3か月前からずっと変わらない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告は依然として動きが鈍い。求人チラシも新規発行はあるものの、営業もので穴埋めをしており、苦戦している。
		新聞社職員〔求人広告〕（広告営業担当）	周辺企業の様子	・日々の求人広告が低迷しており、来春採用予定者数に激減化傾向がある。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職は建設業を除く全業種で減少し、前年同月比で8か月ぶりに減少に転じたことから、しばらく横ばい傾向になることが予想される。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職は少し落ち着きをみせている。 ・相談のあるリストラの動きは、製造業で多少の動きがみられる。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人依頼数はさほど変化はないものの、外資系企業からの依頼が多く、国内企業は厳しい。
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・欠員補充の募集であっても企業が求めるスキル、キャリアに合致しなければ、合致する人が出てくるまで待つという状態で、企業が採用にかなり慎重になっている。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・求人数が例年及び3か月前に比べて極端には減少しておらず、少ないながら秋採用もあり、比較的安定した就職活動をすることができている。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・派遣という就業形態自体やや敬遠する向きが出てきている。景気の不透明感と比例し、長期安定就労に固執する者が増え、登録の際にも紹介予定派遣を希望する者も増えている。しかし需要はこれにそぐわず、一部優秀なスキルを持った者のみ長期就労のチャンスを得ている。 ・賃金面でいまだマーケットプライスと相当乖離した希望を持っている者が少ない。現在マーケットプライスは下落の一途だが、需要と供給のアンバランスが解決しない限り求人、求職者の変化は望めない。
	悪くなっている	-	-	-

9. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	スーパー（店長）	単価の動き	・高額商品が売れるということではないが、そこそこのランクの商品が売れており、客の購買意欲は堅調である。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・来客数が少し上向いている。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・パソコン販売が、やや上向き状態にある。
		乗用車販売店（従業員）	競争相手の様子	・新車登録台数をみると当社だけでなく、競合店も上向いている。
	変わらない	一般小売店〔生花〕（経営者）	競争相手の様子	・同業者も、販売量は少し増加しているが、売上が減少している。
		一般小売店〔書籍〕（営業担当）	販売量の動き	・立ち読み客は多いが、購入客が少ない。また、近隣の競合店も同じような状況である。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・イベントがあれば客の動きが活発になるが、それが終わると再び低迷するということで、景気が底ばいである。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・来客数は増加しているが、下見の客が非常に多く、購入するまでに時間がかかる。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売台数は増加しているが、単価の低下により、売上利益は変わらない。
旅行代理店（従業員）		来客数の動き	・国内旅行が中心であるが、来客数はますますであり、成約もそれなりにある。	

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	
		タクシー運転手	お客様の様子	・国体の関係で、午前中は少し動きがあるが、全体的には、あまり変わらない。また、自転車通勤が多くなっているため、夜の利用が少ない。	
		設計事務所（所長）	販売量の動き	・分譲宅地の建築条件を外しても、売れ行きが良くならない。	
		その他住宅〔不動産〕（経営者）	お客様の様子	・価格はかなり下がっているが、事業用、個人住宅ともに、引き続き売れている。	
	やや悪くなっている	百貨店（総務担当）	販売量の動き	・来客数は変わらないが、購入金額が減少している。目的のものしか買わない。	
		スーパー（店長）	販売量の動き	・安くすれば売れるというのではなく、必要なものしか買わないという傾向になっている。	
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・秋物のシーズンになり、状況が少し悪くなっている。特に、高級品に対する購入態度は慎重である。また、1品買いの客が中心で、セット買いをしない傾向がますます強くなってきている。	
		その他専門店〔CD〕（店員）	お客様の様子	・販売の低迷だけでなく、セールスした際の客の反応も鈍くなってきている。	
		スナック（経営者）	来客数の動き	・飲食店でアルコールを飲む客が減っている。	
	悪くなっている	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・国体開催中のためか、来客数が非常に少ない。	
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数は前年並であるが、客単価の落ち込みが大きく、売上高は前年を大きく下回っている。	
		コンビニ（店長）	競争相手の様子	・当店だけではなく競合店においても来客数が減少し、売上が悪くなっている。	
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・商店街の空店舗の増加、通行量の減少が顕著である。	
		通信会社（企画担当）	来客数の動き	・来客数が以前の半分ぐらいになっている。	
	企業動向関連	良くなっている	-	-	-
		やや良くなっている	化学工業（営業担当）	競争相手の様子	・競合先の同業者、自社の販売先ともに、新規の設備導入をしており、生産能力が増強されている。
建設業（経営者）			受注価格や販売価格の動き	・民間工事の落札金額が上昇している。	
通信業（営業担当）			取引先の様子	・新たな設備投資やシステム導入には慎重であるが、ランニングコスト削減提案等は検討してもらえ、受注も一部に出ている。	
変わらない		電気機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・大手企業の設備投資は定期的にあるが、中小企業の設備投資は皆無に近い。	
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・見積りは多少増えているが、小規模工事でも大手ゼネコンとの相見積りが増加しており、採算面が厳しく、成約には至っていない。	
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・第4週末にかけて、一時的に物流量が増加したが、単価下落のため、売上は前年割れである。	
やや悪くなっている		輸送業（配車担当）	取引先の様子	・どこの営業の方が来られても、今までよりも積極的な営業を展開しており、また、各社とも必死に経費削減に取り組んでいるということが伝わってくる。	
		繊維工業（経営者）	取引先の様子	・百貨店、一般ギフト店の売行きが相変わらず悪く、消費が伸びていない。	
悪くなっている		広告代理店（経営者）	取引先の様子	・5～6月頃には、多少、明るさが見えていた不動産広告の動きが、パッタリと止まった。	
	公認会計士	取引先の様子	・特に小売業の売上が減少しており、店を閉めたいという相談が増えている。		
雇用関連	良くなっている	-	-	-	
	やや良くなっている	-	-	-	
	変わらない	求人情報誌製作会社（従業員）	それ以外	・良くなったり、悪くなったりという動きが薄れてきて、横ばい状態という感じしかない。	
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数の対前年同月比が増加したままである。	
	やや悪くなっている	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・派遣の主流であるOA操作業務を中心とした事務系業務の引き合い件数が、前年度に比べて減少している。	
新聞社〔求人広告〕（担当者）		周辺企業の様子	・大学新卒者の就職募集の企画をしているところであるが、来春の採用予定が未定という企業がかなり多く、厳しいということが実感できる。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人が14か月連続で対前年同月比マイナスとなり、有効求人数も12か月連続でマイナスとなっている。運輸・通信業は、2か月連続して対前年比増となったものの、前月はプラスとなっていたサービス業がマイナスに転じた。製造業、建設業、卸・小売業、飲食店では、2か月連続で対前年同月比2ケタのマイナスとなっている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数は3か月前よりも減少しているが、数字に表れない、例えば、電話での問い合わせといったようなことが増えている。
	悪くなっている			

10. 九州（地域別調査機関：（財）九州経済調査協会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・秋物商品の滑り出しは順調にスタートしている。また、プロ野球優勝セールも大幅なプラス要因である。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・客単価はそれほど伸びていないものの、来客数は伸びており、トータルでやや良くなっている。
	変わらない	商店街（組合職員）	お客様の様子	・割引セールをしているが、買物は大変慎重で、必要なものしか買っていない。また、買うのを決めるまでの時間も長い。
		一般小売店〔青果〕（店長）	単価の動き	・9月は仕入値が高くなる時期だが、今年は前年より10円安くなっており、それだけ品物が動いていない。
		一般小売店〔食料雑貨〕（店員）	お客様の様子	・得意先の飲食店では、1日当りの売上が去年の半分に落ち込んでいる。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・来客数は物産展などの催事により伸びているが、全店でみると、前年並である。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・売上高は前年にリモデルがあった反動で若干ダウンすると思ったが、さほど落ちていない。来客数、購買客数は前年より3ポイント落ちているが、現状を考えるとこのくらいの推移で行く。
		百貨店（業務担当）	単価の動き	・衣料品を中心に数量では伸びるアイテムがあるが、単価が落ちており、グロスでは届かない。また、単品買いの客が多い。
		スーパー（企画担当）	お客様の様子	・食の安全性に対する不信感もあると思うが、一進一退の状態を繰り返している。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・既存店ベースでは前年を上回っているが、春先に比べると勢いがかかり落ちている。同業他社の出店ベースが上がってきたのが原因だと思う。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・必要なものしか購入しない客が多い。客単価も下がっており、売上が伸び悩んでいる。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・昨日近くの小学校で運動会があったが、少子化が進んで4、5年前に比べて客数、売上ともに約30%減っている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・相変わらずの商店街への客離れの中、これまで見向きもされなかった商店街のイベントに、少し客が目を向けてくれるようになった。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・客の買物の仕方が非常に慎重である。
		衣料品専門店（店員）	販売量の動き	・客は商品を良く見に来るが、他との兼ね合いを見ながらまた来るケースが多い。買い上げ客もすぐ買うのではなく、取りおきが非常に多い。
		自動車備品販売店（従業員）	単価の動き	・高価格帯カーナビゲーションが今までよりも売れなくなった。
	その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	販売量の動き	・3連休が2回あったが、県外ナンバー車のガソリン需要は期待したほどではなく、昨年並の販売量であった。	
	旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・来客数は変わらないが、海外旅行がいまだに回復していない。	
	通信会社（経営者）	お客様の様子	・まだ就職の決定していない人が多く、年齢差を問わず購買力が落ちていて、来客はあっても購入するところまでいっていない。	

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
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・ブロードバンド系商品は、8月は季節変動で落ち込むと予想していたが、平常月と同じくらいの注文があった。インターネット利用がコンスタントに拡大していることと合わせて、高速化への動きがみられる。
		観光名所（職員）	単価の動き	・ゴルフ場は単価が相変わらず低水準である。単価を上げれば客が減るのが明らかなのでこのまま行かざるを得ない。季節は良くなったが、来客数もそれほど増えてはいない。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・同業者との会議などで話を聞くと、あまりいい計画を持っていない。
		設計事務所（職員）	販売量の動き	・何件か計画している物件はあるが、契約まで進まない。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・新聞折り込みチラシによる集客方法では、相変わらず反応が鈍い。
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・どの会社も厳しい状況なので、値引きをしても受注を取ろうという動きが見られる。
	やや悪くなっている	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・客は必要なもの以外購入しない。バーゲンの目玉には関心を示すが、必要ないと決めたら他の商品にはなかなか手を出さない。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・客の動きが大変鈍くなっていて、一品単価も落ちており、その分マイナスになっている。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・来客数がかなり落ち込んでいる。同業他社でもイベント等がない限りは同じようである。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・秋物の投入前にヤングのフロアで改装を行ったが、以前よりも大規模であったにもかかわらず、前年比90%という状態が続いている。
		コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・弁当が前年に比べて8%ダウンしている。特にパンは14%ダウン。オーナー店を巡回すると、客数が変わらないが売上が悪い、客単価が下がっている、売れないのではなくて客が買わない時代だという話を耳にする。外食産業の値引販売が過熱気味で、その分コンビニにしわ寄せが来ている。
		その他専門店〔医薬品〕（従業員）	お客様の様子	・まとめ買いがほとんどなく、必要なものだけ買っている。
	悪くなっている	通信会社（業務担当）	販売量の動き	・6月に発売されたカメラ付き携帯電話の売上が落ち着いてきて、特に機種変更の需要が落ち込んでいる。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・梅雨の時期はストレートパーマなど特別なパーマが出たが、この時期は暑くもないし、特別な行事もないのでかなり暇になってきた。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・調理師の募集をしたところ、居酒屋の店主が2人応募してきた。売上が減少したので店を辞めてでも働きたいということのようである。
企業動向関連	良くなっている	高級レストラン（専務）	お客様の様子	・客の利用金額がどんどん落ちている。回りの店も閉めたり撤退する店が多くなっている。
		-	-	-
	変わらない	建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は大きくないが小口の受注件数が増えている。日曜、祝日出勤して仕事を消化するが、利幅は小さい。
		農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・きゅうりなどの路地物野菜の価格が低下している。
		建設業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・建築物は他部門からの協力を得て人員をやりくりしながらなんとか消化しているが、競合のため粗利益が低い。あとはいかにコストダウンをはかり、粗利のアップを図るかが事業課題である。
		建設業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注額は増加しているが、今月は中間決算の企業が多かったためだと思う。また、受注時の利益率は非常に悪い。
		通信業（経理担当）	取引先の様子	・出入り業者では、受注量が昨年に比べ軒並み落ち込んでおり、今期は減収、減益が予想される。ただし設備関係については、他の業者に乗り遅れまいと若干の投資は今後も続けていく。
金融業（調査担当）	取引先の様子	・ブランド品の売れ行きに陰りが出ている。		
やや悪くなっている	農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・高いものが売れなくなった。高価格商品でも価格がダウンしており、厳しくなっている。	
	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注が落ち込んでいる。8月が悪かったのも、それより良くなると思っていたが問屋の倒産などもあり引き締めが厳しく、受注を確保するのに精一杯である。	

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
	悪く なっている	金属製品製造業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注価格が非常に厳しく、直接経費をまかなう程度の金額でも受けざるを得ない状況が続いている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・引合いはあるが、途中でキャンセルになっており、なかなか受注が決まらない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・製造部門については大変悪いが、新規事業は良くなっている。トータルでは製造のウエイトが高いので悪くなっている。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・半導体の動きが減ってきた。冬物衣料が動かなくてはいけな時期なのに、まだ動きがない。
雇用 関連	悪く なっている	繊維工業（営業）	取引先の様子	・消費が不調なのに海外で安く大量に物を作りすぎて、在庫が出ている。
		-	-	-
	やや良くなっている	新聞社 [求人広告]（担当者）	求人数の動き	・中規模の求人広告枠が多くなってきた。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・派遣に対する問い合わせ、オーダーが短期または単発のものが中心で、長期のものがほとんどない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数が3カ月前に比べて、約20%上昇しているが、求人内容を見ると有期雇用が多いので景気判断の見通しが難しい。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職の増加傾向は止まらない。求人は業務請負および派遣関係の求人が目立ち、あとはパート、臨時等が目立っている。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・大手の電気機械製造業1社が中国工場に生産拠点を移すとして、下請企業への発注を止めたため、関連の下請3社で合計170名余の解雇が発生する。小規模事業所からの事業主都合離職者の求職申込者が6カ月以上前年比で3割近く上回っている。
民間職業紹介機関（支店長）		雇用形態の様子	・求人数が前年同期よりかなり減っているし、契約期間も短めになっている。	
悪くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・例年秋口になると年末体制に向けての求人が増えるが、最近は求人の動きが活発ではない。	

11. 沖縄（地域別調査機関：（財）南西地域産業活性化センター）

（ - : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明			
家計 動向 関連	良くなっている	百貨店（担当者）	販売量の動き	・台風の影響を受けながらも来客数、客単価ともに回復傾向にあり、売上額は対前年比10.0%弱の増加となっている。 ・要因としては例年より早い体感気温の変化等があげられる。			
					スーパー（企画担当）	来客数の動き	・店舗間のばらつきはあるが来客数が前年より10%強増加し、それに伴い売上も好調に推移している。
	やや良くなっている	その他飲食 [居酒屋]（経営者）	販売量の動き	・例年であれば9月期は落ち込む傾向にあるが、今年9月期の売上額は対前年比135%と予想外に好調である。 ・客層としては2～4名の小グループが増えており、反面、宴会は3分の1程度となっている。			
					観光名所（職員）	来客数の動き	・園内の来客数および有料施設への来客数を3か月前と比較すると、園内への来客者数は6月の99.6%に対して122.1%、有料施設への来客数は6月の98.7%に対して9月は102.9%となっている。 ・9月は天気に恵まれ、またイベントの実施により来客数が増加している。
					住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・販売数は過去4か月間減少および横ばいで推移してきたが、新規マンション発売で販売額、個数ともに増加に転じている。また、販売センターオープンにより来客数も増加している。
	変わらない	一般小売店 [輸入ブランド品]（経理担当）	お客様の様子	・来客数は、3か月前と変わらないが、商品を購入する客と見るだけの客の割合が同割合となっている。			
					コンビニ（経営者）	単価の動き	・来客数、単価ともに大幅な変化はない。
都市型ホテル（マーケティング担当）					来客数の動き	・宿泊部門は好調であったが、料飲、宴会部門が伸び悩んでいるため、ホテル全体では3か月前と比較して特に大きな変化はない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・対前年比で販売数の減少が続いている。
		一般小売店〔鞆・袋物〕（経営者）	競争相手の様子	・大型店の競争により単価の値引き競争が激しく、客はより慎重になり買い控えに走っている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・客単価の下落が続いている。ついで買いの商品である菓子類も、秋の新商品が発売されているにもかかわらず昨年の販売数を大幅に下回っている。
		家電量販店（副店長）	来客数の動き	・3か月前はエアコンの最盛期でもあり、あまり比較はできないが、今月は来客数の減少により売上も減少し、特にA/V商品の販売量が大幅に減少している。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・例年ならば8月より9月の方が販売状況は良いのだが、今年に関しては9月が8月を下回っている。 ・個性の弱い車種に関しては契約に時間がかかっている。
		その他専門店〔楽器〕（経営者）	販売量の動き	・新規の事業や部門では実績はでているものの、既存分野においては確実に業績ダウンがみられ、従来の上まは厳しくなる一方である。
		その他専門店〔書籍〕（店長）	競争相手の様子	・競合店の閉店が相次いでいるうえ、出版社等の倒産もあるなど、かなり景気は悪い状況に陥っている。
		高級レストラン（副支配人）	来客数の動き	・1泊2日型観光、小グループの客が多く、ほとんどが買物に時間を費やし、また日数が少ないため繁華街を離れたリゾート地や海だけに行く観光客が増えており、来客には結び付かない。
	悪くなっている	ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・9月に連続して三連休があったが来客数は期待したほど増えていない。
商店街（代表者）		お客様の様子	・人の動きはあるものの店の売上にはつながっておらず、地元客はまだまだ広がりつつある外周部の大型店舗集積地に流れているようで、個々の店では日々売上が減少している。	
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量はほぼ同規模で推移している。
	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	・受注量が伸びていない。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・大型店舗の閉鎖により受注量が減少している。
		通信業（従業員）	取引先の様子	・IT業界から別の業界に移行する企業がでてきている。
	悪くなっている	不動産業（支店長）	受注量や販売量の動き	・問い合わせや依頼等が減少している。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・8月の有効求人倍率が2.32倍で、前月比0.01ポイント増と前月を上回った。 ・新規求人数は2,277件と対前年比で8.3%上回っており、業種別には卸小売業、飲食業、運輸通信業で前月を上回っている。
	変わらない	-	-	-
	やや悪くなっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・長期中契約していた企業から契約終了の申出があるなどの厳しい状況下で、求職者は増加している。
	悪くなっている	-	-	-