

・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）	来客数の動き	・観光客に加えて近郊の市町村からの流入もあり、来客数が大幅に増えている。	
		商店街（代表者）	お客様の様子	・大手百貨店の閉店に伴い、客の流動状況に変化がみられたことに加えて、ラーメンサミットといった地域イベントや百貨店での集客イベントなどにより、商店街への来訪者が増加した。また、2回あった連休での観光客の入込により、ホテル・飲食店が好調である。	
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・9月は暖房機に動きがみられた。また、招待会などを行うと、ある程度金額が上がった。	
		家電量販店（地区統括部）	販売量の動き	・ここ2、3か月、来客数は前年を上回り、また、O/A商品の復活もあるなど、売上は回復基調にある。	
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・海外旅行は依然として厳しい状況が続いている。しかしながら、国内旅行はパッケージ旅行に回復の兆しが出始め、前年を上回る販売人員を記録している。	
	変わらない		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・毎日の旅行申込額が増加傾向にあり、海外旅行の申込も改善している。
			商店街（代表者）	お客様の様子	・秋物の商品の動きが少しずつ活発になってきたように感じるが、依然として客の慎重な購買態度は変わらない。
			商店街（代表者）	お客様の様子	・9月前半の気温の上昇で秋物商品の出足が遅れ、後半に入ってもコート等の防寒物の商品を買おうとする意志の盛り上がり、客にみられない。
			一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・販売量は依然として横ばいで、なかなか売上が増えてこない。
			百貨店（売場主任）	お客様の様子	・客の慎重な買物の様子が目につく。
			百貨店（売場主任）	お客様の様子	・百貨店は秋本番を迎え、単価の安い単品のセーターやスカート・パンツなどが非常に好調であるものの、スーツやコートなどの単価の高いものは大変不調である。また、冬物商材も紹介のためにと置いているが、コート・毛皮などの重衣料が非常に不調である。
			スーパー（店長）	単価の動き	・一人当たりの客の買物点数の減少に加えて、単価の減少が相変わらずみられる。
			スーパー（店長）	来客数の動き	・競合店のチラシがますます強化され、ディスカウント率も高まるなかで、チラシの商品を求める客が流動的に動いている様子が見受けられる。当店の来客数も一時的に落ち込んでおり、景気の悪さを相変わらず感じる。
			スーパー（店長）	単価の動き	・来客数については、営業時間の延長を行っているなかで、それほど変わりはないが、単価が低下している状況が相変わらず続いている。
			衣料品専門店（店員）	来客数の動き	・最近では来客数が非常に少なく感じる。特に週末や祝日の来客数が少なくなっている。また、週末に来る客は購買意欲が高くなく、ウィンドウショッピングを楽しんでいる様子が感じられる。
			住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数の減少に歯止めがかからなく、どんどん減ってきている。単価が高くなってきたのが救いだが、非常に悪い状況である。
			住関連専門店（営業担当）	お客様の様子	・不振な売上を挽回すべく特売チラシ等の商材を強化しているが、特売期間中は来客数が多く、売上も増加するものの、平日になると来客数が減少し、平均すると売上が前年を下回る状況が続いている。
			高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・9月に入り、個人・団体とも観光客の入込が増えている。客単価も微少ではあるがアップしている。
			一般レストラン（スタッフ）	単価の動き	・来客数は前年を若干上回ったものの、先月に引き続き単価が下落しており、結果として売上は前年を下回った。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		観光型ホテル（経営者）	単価の動き	・観光客数には若干の減少がみられるものの、総じて大きな落ち込みにはなっていない。また、宿泊単価については底が見えてきているが、低下傾向はまだ続いている。問題は付帯収入で、料理、おみやげ、飲物が低迷している。ただし、カニ、トウモロコシといった地元産品を使ったものは、数量こそ少ないが高価なものも売れている。	
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・海外旅行の低迷が続いている。多少は上向き傾向にあるが、それでも例年の50%以下で受注が鈍い。	
		タクシー運転手	来客数の動き	・例年9月はタクシーの利用が少ない月ではあるが、今年は例年と比べてもタクシーの利用客が大きく減っている。特に夜間の利用が極端に減っている。	
		タクシー運転手	お客様の様子	・夜の繁華街に出る客がいない。以前は日勤と比べると6：4くらいで夜勤務の売上の方が良かったが、今では5：5くらいの比率になっている。	
		タクシー運転手	販売量の動き	・今年は秋の漁業の主力であるサンマが大変豊漁であるが、豊漁すぎて逆に豊漁貧乏という状況であり、なかなか景気の回復に繋がっていない。また、今月末に十勝沖地震があった影響で、観光地域のホテル・旅館でキャンセルが相次いでいる。	
	やや悪くなっている		美容室（経営者）	来客数の動き	・客が来店する頻度が固定化されてきているため、イベントや企画では動かないように感じられる。
			一般小売店〔土産〕（店員）	販売量の動き	・今月は、かなり客の買い控えがみられる。客の動きを見ても、昨年や一昨年と比べて若干減る傾向にあるなど、悪い動きになっている。
			スーパー（店長）	お客様の様子	・今年はプロ野球チームの優勝セールを実施できなかったこともあり、9月の売上は前年比で8割程度と不調である。主力の食料品を始め、多くの部門で前年比を大きく割り込む状況のなか、旅行部門のみが前年の売上を上回っている。
			スーパー（店長）	単価の動き	・客単価が少しずつ低下しており、3か月前と比べて客単価が20円近く低下している。
			コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・前年との天候の差の影響もあるが、客の買上点数が減っている。
			乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・例年、9月は商品が売れる月であるが、今年は厳しくなっている。特に新規の成約件数があまり良くない。
			高級レストラン（スタッフ）	それ以外	・来客数が順調に推移しているなか、今月下旬の十勝沖地震以降、キャンセルや利用手控えが発生し、大きな減収となった。
			高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・この時期は雨が降ったりしても夜間の客が減少する。また、今月は災害が起きたこともあり、ディナーの売上は前年比で60%程度となった。
			観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・今月前半の来客数の動きは前年と比べて遜色なかったが、後半は悪くなってきて、全体では前年を3%程度下回る見込みとなっている。原因は今のところ良く分からないが、若干良くない動きが出てきている。
悪くなっている		美容室（経営者）	販売量の動き	・客の動きも全くなく、単価自体も上がらない。自分の将来のことを考えて、できるだけ買物を控えている面が客にはある。	
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・マイホームセンター等に来る客が徐々に減ってきている気がする。	
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・青果物と水産物を中心に販売単価が大きく低下しており、一方で1人当たりの買上点数は伸びていないことから、足元の売上状況は極めて厳しい。	
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・3か月前ですら、かなりの来客数の落ち込みであったが、その後も更に1か月当たり数百人規模で来客数が減るといった危機的状態が続いている。	
企業動向関連	良くなっている やや良くなっている	スナック（経営者）	来客数の動き	・繁華街に人が全然出ていない。	
		スナック（経営者）	来客数の動き	・8月は少し観光客が入ったことから、9月も引き続き観光客が入ってくると思っていたが、ほとんど観光客が見られなかった。	
		-	-	-	
		通信業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・多少ではあるが、客からの要望がデフレ状態の価格重視から、サービス内容の充実度合いに移ってきた印象を受ける。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
	変わらない	その他非製造業 [機械卸売] (従業員)	取引先の様子	・大規模畑作基地である干勝地区では、当初心配された、いも・ビート等の収量が例年並みと見込まれ、見込み生産した農機具も来年への持越しをせず、今シーズンで完売される見込みである。	
		食料品製造業 (経営者)	受注価格や販売 価格の動き	・過去10年で最低の商品単価であるにもかかわらず、荷動きが相変わらず低調である。	
		金属製品製造業 (統括)	競争相手の様子	・全体としては変わらないが、競合相手が低価格販売で営業攻勢をかけており、受注金額が低下している。業界全体では、受注量が落ちているようだ。	
		輸送業(支店 長)	取引先の様子	・合理化投資等の設備更新が商流・物流にも大きな変化をもたらし始め、新たな商材が生まれつつある。	
		輸送業(営業担 当)	受注量や販売量 の動き	・今までと大きな変化はないが、新規物件の受注や見積り依頼等の動きが出てきた。	
		通信業(営業担 当)	受注量や販売量 の動き	・受注金額等が落ち込んでいるとは特段感じないが、目に見えて上向いている感じでもなく、良い意味での平行線といった状況である。	
		金融業(企画担 当)	それ以外	・設備資金は低調であるが、300万円程度の運転資金の需要は堅調である。建設業界では新規物件が乏しいなか、リフォーム・メンテナンス工事で売上を確保している。	
	やや悪く なっている	その他サービ ス業[建設機械 リース](支店 長)	受注量や販売量 の動き	・依然として、企業の設備投資の商材が少ない。	
		その他企業[コ ンベンション担 当](従業員)	受注価格や販売 価格の動き	・宴会部門について忘年会受注時期になっているが、予算単価が前年より低い傾向にある。同業他社の料金設定も、前年より安い商品を追加していると思われる。	
雇用 関連	良く なっている	-	-	-	
	やや良く なっている	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・長期求人の募集が、若干ではあるが増加してきている。	
		求人情報誌製作 会社(編集者)	求人数の動き	・季節的要因もあるが、3か月前と比べて求人広告件数が数%増加している。	
	変わらない	職業安定所(職 員)	求人数の動き	・新規求職申込件数は前年と変化がないものの、新規求人数が前年より下回っており、全体としては変わらない。	
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・管内の有効求人倍率は0.38倍で、前年と比べてやや上昇したが、相変わらず低い数値で推移している。	
		職業安定所(職 員)	採用者数の動き	・求人数は若干増加する傾向にあるが、就職者数は前年よりも若干減少しており、全体としては変わらない。	
やや悪く なっている	求人情報誌製作 会社(編集者)	求人数の動き	・病院介護系の仕事、あるいは業務請負業の仕事が著しく増加しているが、逆に、建設業の求人の減少は止まらない。全体としても、昨年と比べて若干マイナスになっている。		
	新聞社[求人広 告](担当者)	周辺企業の様子	・経済指標はやや上向きとあるが、流通関係の求人は冷夏の影響を受け、消極的である。		
	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	-	-	-
		一般小売店[カ メラ](店長)	単価の動き	・今月は、デジタルカメラの新製品の発売があり、それに伴う高額商品の販売で数字を伸ばしている。
		コンビニ(エリ ア担当)	お客様の様子	・高価格なおにぎりや通常の1.5倍するようなミネラルウォーターでも、付加価値が価格に見合っていれば売れるようになってきている。特に水は健康に気を使う人が増えているためか、値段に関係無く購入する人が増えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・ファッション業界はどうしても天候に左右される。8月に秋物商品を品揃えしたが、今月10日頃まで残暑が厳しく、それが過ぎてからやっと秋物が動き出している。しかしこの動きは期待ができる。	
		衣料品専門店 (店長)	来客数の動き	・今までの来客数減、商品単価アップの傾向から、商品単価アップを維持しながら来客数が増加するという傾向に変化してきている。消費者のタンス在庫に無い商品をどれだけ提供できるかが鍵となる。	
		乗用車販売店 (経営者)	来客数の動き	・輸入車販売では、決算月で気合が入ったことや、1.9%や0.9%の低金利策に季節的な要因も加わり、今年最高の受注と登録台数になっているが、価格帯は1,785~2,810千円の受注である。	
		乗用車販売店 (経営者)	来客数の動き	・フルモデルチェンジする軽自動車の受注が好調であり、相乗効果で他の車種の売行きも好調である。	
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・単価は低下しているが、販売量は去年よりも30%増加し上向きになっている。	
		その他専門店 [酒](経営者)	販売量の動き	・今月に入り、冷夏の反動か、気温が急上昇し、清涼飲料やビールなどの売上が良くなってきている。既存店の売上全体では前年比105%である。	
		その他専門店 [靴](経営者)	販売量の動き	・決算セールでの割引商品しか売れていない。	
		その他専門店 [白衣・ユニフォーム](営業担当)	販売量の動き	・10月1日の衣替えに向け、月後半から注文が増えており、不景気な中ではあるが季節商材は多少動いている。まだ楽観はできないが、昨年と比べてもやや良くなっているような感じがする。	
		変わらない	一般小売店[医薬品] (経営者)	お客様の様子	・8月までは冷夏であったが、そのまま秋になると思っていたら、9月に入り急に残暑が厳しくなったりして、体調を崩す客も増えている。
			百貨店(企画担当)	販売量の動き	・リニューアル効果が出ている。高額なファッション商品の動きは良いものの、あと1か月続くかどうかを見なければ、景気判断はしかなる。
			百貨店(企画担当)	来客数の動き	・店舗で年数回実施する動員企画があまり好調ではなく、特に秋物衣料の伸長が悪い。
			百貨店(広報担当)	お客様の様子	・低単価アイテムのセールや食品中心の催事は好調であるが、残暑のため、秋物のプロパー商品の出足が芳しくない。しかし、催事の波及効果で入店客数が伸び、売上も前年並みを達成できている。
			百貨店(経営者)	お客様の様子	・8月後半は涼しく、秋物衣料品特にレディースが好調であったが、今月は残暑で、衣料品が厳しい。 ・昨年9月にレディース中心に改装しミセス等の顧客化が進んだものの、天候不順で苦戦している。
			百貨店(売場担当)	販売量の動き	・秋物では価格帯を広く品揃えしており、高価格帯商品は比較的動くが、低価格品はよく検討してから購入している。長持ちする商品には投資するという傾向である。
百貨店(販促担当)	お客様の様子		・改装効果で来客数は増加しているが、いつも好調な特選品などの動きが不調で、客単価の低下が懸念される。		
スーパー(経営者)	販売量の動き		・株価の1万円台回復や、有効求人倍率の若干の回復など、マクロの指標では景気が多少良い方向に向かう条件が整いつつあるが、現実的な販売量の動きや単価の動き、客の動向などに変化はない。		
スーパー(店長)	単価の動き		・既存店では、来客数及び買上点数は前年比100%であるが、一品単価が98%と前年割れになっている。		
スーパー(店長)	お客様の様子		・目玉商品はよく売れるが、必要以上なものは買わない傾向にあり、購買が今以上増えるとは考えにくい。		
スーパー(総務担当)	単価の動き	・サンマや生イカなどの生鮮鮮魚が豊漁で、平均単価が前年より10.6%も低下している。生鮮全体でも1.8%低下で、あまり良い傾向ではない。 ・加工食品では、平均単価は全体として若干持ち直しており、前年より3%伸びているが、住居関連品が2.1%低下で、スーパー全体としてはちょうど前年比100%となっている。 ・推移状態を見ると、非食品の価格下落が続いており、この傾向は当分続く。			
コンビニ(エリア担当)	販売量の動き	・3か月前と比べ売上の前年比自体は戻しつつあるが、3か月前の悪天候と現在の平年並みの天候を考慮すると、見掛け上は回復しているようだが、実態は違う。			

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
		コンビニ(店長)	来客数の動き	・スーパーの深夜営業や百円ショップなどの業態に押され、なかなか来客数が戻らない状況になっている。
		衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・天候不順のためか、来客数が多い日や極端に少ない日など、安定した来客状況ではなく、また長続きしない。3か月前と変わらず悪い状況である。
		衣料品専門店(店長)	来客数の動き	・今月は、秋物が比較的順調に推移していたが、途中の残暑でアダルト客層の来店が出遅れ、その分で差し引きゼロになっている。
		その他専門店[呉服](経営者)	販売量の動き	・毎年恒例の売り出しを実施しているが売上は昨年より若干少ない。しかし、売上低迷状態に馴れてきたので、来客があるだけ嬉しい。
		その他専門店[家電](経営者)	お客様の様子	・客の大半は、全くと言っていいほど衝動買いが無い。相変わらず壊れるまで使い、買い換えまでのサイクルが伸びている。気に入ったものは欲しいものがあったら、まだ使えれば購入には至らない。
		その他専門店[酒](営業担当)	お客様の様子	・9月は業界としては小康状態であり、それほど大きい動きはないが、これから先の見通しが悪く、守勢に入っている。
		高級レストラン(支配人)	販売量の動き	・宿泊は、ビジネス客及びコンベンション関係で増加したものの、客単価は低下しており、売上は前年をやや上回る程度である。 ・宴会は、ハウスウェディングの相次ぐ進出で婚礼は苦戦しているが、法人関係宴会の増加で前年をやや下回る程度で済んでいる。 ・レストランは、カジュアルレストランの洋食系は好調であるが、中華系レストランが苦戦し、前年並み確保が精一杯である。またレストランウェディングは好調に推移しているが、全体としては変わらない。
		観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・ようやく、去年並みの数字に近づいており、単価もまずまずのところに来ている。ただし無理をするとすぐに単価が低下し、利益を削るという悪循環に陥る。
		都市型ホテル(スタッフ)	競争相手の様子	・市内の老舗ホテルが8月末に倒産し、大きな波紋を広げている。宴会利用客などが他のホテルに散らばり、当社への問い合わせも増えて、にぎわってはいるが、景気が良くなったからではない。
		都市型ホテル(スタッフ)	来客数の動き	・ごく一部の店舗では、企画商品のヒットにより前年比で増加しているところもあるが、総じて減少傾向は変わっていない。 ・当市は新規ホテルの参入により、地場の主要ホテルは軒並み売上が前年比2けたマイナスを余儀なくされている。 ・ニーズにこたえる商品の提供と、客の視点に立ったコンセプトによる対応しかない。
		テーマパーク(職員)	単価の動き	・客単価は先月同様1人当たり230円のマイナスである。
		遊園地(経営者)	来客数の動き	・台風や秋の長雨がさほどみられず、まずまずの天候となっている。8月分の挽回にはほど遠いが、前年実績よりは若干上回りそうである。団体客は前年並みで推移している。
		住宅販売会社(経営者)	販売量の動き	・現在の有利な住宅ローン減税を受けるための駆け込みが続いている。当社に限らず他社も同様の駆け込みが続いているが、それもここまでのような気がしている。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	販売量の動き	・天候のせいばかりでなく、9月は本当に物販、飲食、サービスなどで低調感が強く、押しなべて良くないというのが商店街の印象である。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・冷たい夏に終わったことが、商売上悪い。 ・当市の場合、巨大ショッピングセンター出店の影響もあり、地元中心商店街が苦勞している。 ・日常生活の買物も慎ましく、納豆の売上が良く、夜の飲食店では焼き鳥の売上が伸びている。
		百貨店(売場主任)	販売量の動き	・今月中旬に全館リニューアルオープンをしたが、入店客数は増えているものの売上は厳しいままである。 ・大型ショッピングセンターオープンの時に減少した入店客数は戻っているが、ウィンドウショッピングの客ばかりである。
		スーパー(店長)	競争相手の様子	・当市では、24時間営業を開始して以来好調に推移してきたが、先々週に自社ではあるが2km圏内に競合店が出店し、その影響で売上が低迷している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	来客数の動き	・店舗の幹線道路アクセスが、都市計画により飛躍的に良くなったものの、商圏外への流出も促したため、来客数が減少している。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・当市に出店している競合の影響が大きく、来客数は様々な企画で前年実績を維持しているが、買上単価が6%以上低下し、売上を直撃している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新型車が発売され、来場者数は多く、受注はまずまずの立ち上がりを見せているが、新型車といえども商談が長引き、既存商品の動きがさっぱりである。 ・サービス在庫は前年実績超で動いている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・7月上旬から、商品単価をやや高目に設定して提供しているが、既存店の来客数が前年実績を下回っており、売上が予測より伸び悩んでいる。
		その他飲食[そば]（経営者）	来客数の動き	・周辺のオフィスビルに入居している会社では、今年に入ってから次々と完全週休二日制となり、土曜日は日曜日のような静けさで、土曜日の売上は月を追うごとに減少し、このままでは土曜日の営業自体を検討する必要が出てくる。
		都市型ホテル（経営者）	販売量の動き	・東北大会や全国大会など、組合等の大口受注はあるものの、頼みの個人客が伸びず、特に地元企業先の元気が回復しておらず、婚礼なども含め、実績はマイナスである。
	悪くなっている	百貨店（売場主任）	販売量の動き	・当地区では、8月の大型ショッピングセンターオープンに続き、今月は競合店のリニューアルなど、市場環境が激化しており、さらに、残暑により婦人衣料の秋物が不振である。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・販売量と来客数の減少、それに伴う買上率、買上個数の減少が今年に入ってから続いている。その背景には競争の激化ということもある。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・7、8月と競合店が相次いで出店しており、その影響が出たままの状態である。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・6月まで上向きであった入込も、7月の宮城北部地震により2,000名以上のキャンセルが発生。その後の余震の影響で予約客の回復も少なく、前年比10%以上の減少。さらに、料金においては入込数を補うために客任せで、売上は15%以上の低下である。 ・当県の稲の不作で、農業関連の農機具や共済関連の客が皆無である。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・8、9月は前年比で30%以上の売上減少である。7月がそれほど落ち込んでいないところを見ると、冷夏や地震の影響が大きいと考えられる。平日はほとんど客がおらず、連休や週末にだけ集客があるというパターンが続いている。
企業動向関連	良くなっている やや良くなっている	-	-	-
		木材木製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・住宅部材の売上が順調であり、収益性もまずまずの状態である。
		広告代理店（従業員）	取引先の様子	・宮城県北部連続地震などによる、災害対策パンフや災害時対応マニュアルなどといった印刷物の引き合いが出てきており、一時的ではあるが若干良くなっている。
	その他企業[管理業]（従業員）	それ以外	・昨年から社内に出されていた非常事態が解除となり、社内の備品や事務用品、消耗品などが、ある程度自由に使っているようになっている。	
	変わらない	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・東京市場への出荷は好調で、県内向けは不調という状況に変わりはない。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・蒲鉾業界はいよいよ繁忙期に入ったものの、9月中は残暑が厳しく、特におでん関連商品の動きが悪く、出鼻をくじかれた状況である。
		食料品製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・廉価商品の動きはそこそこあり、売上は確保できそうであるが、利益的には厳しい状態である。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月に関して言えば、記念誌の受注があり、予定どおりの売上になっているが、それを除くと非常に悪い状態である。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・自社の生産品目別に良い悪いが二極化しているが、平均的には変わらない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・上期に、今までにない大型で長期的な物件の受注が2件あり、当社としては喜ばしい状況であるが、業界全体では依然として低調に推移している。

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	
	やや悪くなっている	新聞販売店〔広告〕(店主)	受注量や販売量の動き	・チラシが安定して入る一方で、新聞を複数購読していた業者で、紙数を減らすところが出ている。	
		その他企業〔企画業〕(経営者)	取引先の様子	・取引先では受注が横ばいの住宅会社が多く、雇用を控えるか若しくは縮小の傾向がみられる。	
		繊維工業(総務担当)	取引先の様子	・秋冬物生産の最盛期で繁忙期ではあるが、取引先のリスク回避のため追加発注が少なく、生産体制の縮小の動きが出てきている。	
	悪くなっている	一般機械器具製造業(経理担当)	それ以外	・為替相場の急激な円高により、社内レートを上回る水準まで円高が進んでいる。したがって、このままの状態が続けば、輸出環境がかなり悪化し、収益にも大きな影響が出る。	
		電気機械器具製造業(経営者)	取引先の様子	・従来は客先からのフォーキャストで生産体制を取ってきたが、先月から急変し、注文書が出ていないものは検収不可能となっている。注文書発行後では、手配の部材が間に合わず、そのため在庫が急増している。	
雇用関連	悪くなっている	農林水産業(従業者)	受注量や販売量の動き	・冷夏、長雨のため、晩生の桃の収穫量も半減である。注文数も例年の8割程度である。	
		コピーサービス業(経営者)	受注量や販売量の動き	・受注の絶対額が少なくなっており、それに伴い競争が激しく、単価も低下しているのが現状である。	
	良くなっている	人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・毎年9月からの求人の動きが多く、今年も同様の傾向である。 ・正社員の募集が少ないため、派遣での就業を希望する人が多く、企業側の受け入れも良い。 ・専門職の派遣への切り替えも多く検討されており、求人の動きは多い。	
		やや良くなっている	人材派遣会社(社員)	雇用形態の様子	・下期に向けた派遣の集約、アウトソーシング、行政機関からの外注などが続き、受注が増えており、2~3か月前よりは若干良くなっているし、先行きにもつながる。
			人材派遣会社(社員)	周辺企業の様子	・通信業界を中心に、幅広い職種で派遣依頼が増え、先々の見通しも明るい話題が多い。
	変わらない	職業安定所(職員)	求職者数の動き	・新規求職者が、前年同月比で10か月連続の減少となっている一方で、求人は増加し、就職件数も増加している。	
		人材派遣会社(社員)	雇用形態の様子	・派遣よりも、表面的な支払額が少なく済むパートやアルバイトなどの雇用形態に人材の募集が流れている。 ・派遣のオーダー数は変わらず、その一方でパートやアルバイトの募集が増えている。こうした求人への応募が少なければ派遣に移行するのに、もったいないような人材でも、750~800円の仕事に応募するため、賃金も上がらない状態が続いている。	
		新聞社〔求人広告〕(担当者)	求人数の動き	・求人数の増減が月によって差があり、先月はやや回復傾向にあったが、今月は落ち込み状態である。しかし、3か月前とは変わらない状態である。	
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・求職者数は減少傾向にあるが、求人数はほとんどの産業において伸びがなく、低迷状態が続いている。	
		職業安定所(職員)	周辺企業の様子	・求人倍率が高いが、雇用の不安定な請負求人が多いため、就職が伸びない。 ・繊維関係を中心に企業整理が多く発生している。	
悪くなっている	職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比で増加を続けているものの、請負や派遣関連の求人及びパートや臨時といった非正規型の求人が、依然として多い。		
	アウトソーシング企業(社員)	それ以外	・これまで委託を出していたところが、自前で行うようになってきている。		

### 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)	それ以外	・各コーナー、各ブランドで今年の傾向等を打ち出した企画を開催し、ダイレクトメールを出して来店を促している。
	やや良くなっている	百貨店(店長)	販売量の動き	・9月の売上は前年比110%と好調である。
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・残暑のためにまとめ買いが目立ち、前年比105%と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
		家電量販店(店長)	お客様の様子	・高額商品の液晶テレビ、プラズマテレビ等が売れ始めてきている。
		その他専門店 [ガソリンスタンド](営業担当)	販売量の動き	・秋冬を迎えるに当たり、暖房用燃料等の販売量が徐々に増加してきているので、やや良くなっている。
		通信会社(社員)	販売量の動き	・新規加入数に大幅な伸びはないが、9月の月間目標は達成する。エリア拡大、新機種発売により、第三代携帯電話の加入者数が増加している。
		遊園地(職員)	来客数の動き	・入場者数が前年同月比で1割以上増加している。食堂部門の大幅な単価上昇が、客単価の底上げに貢献している。
		その他サービス [自動車整備業](事務長)	来客数の動き	・最近、車検戻り年の兆候が若干見受けられる。
	変わらない	商店街(代表者)	単価の動き	・量販店と差別化するため、例年よりも品質、単価が一段高い秋物を選んで仕入れたものの、客は安価な商品に向かっている。
		スーパー(経営者)	販売量の動き	・9月は8月同様、農作物及び海産物の販売量が減少している。特に農作物の減少が響いたことから、全体の売上が前年割れとなっている。
		スーパー(店長)	お客様の様子	・8月から気温の変化が激しく、客は何を食べるか迷っている。急にうどんが売れたり、冷やし中華はないかと聞かれたり、非常にやりづらい状況である。
		スーパー(販売担当)	販売量の動き	・この3か月の売上は良くも悪くもないが、夏場から9月にかけての天候不順で季節衣料の売行きは非常に悪く、販売数量も少ない。
		コンビニ(経営者)	単価の動き	・9月は残暑が厳しく、前年に比べ、ドリンク、調理麺類が売れている。他はほとんど変わらない。
		家電量販店(店長)	販売量の動き	・単価が高い商品と極端に低い商品が売れている。販売量は変わらないが、単価が若干上がっている。
		乗用車販売店(販売担当)	販売量の動き	・とにかく毎月宣伝をしないと売れないので、自転車操業的に広告費を使って売っている状況である。この2~3か月の販売量は横ばいで、新車は全く売れない。
		高級レストラン(店長)	販売量の動き	・9月前半は残暑が厳しく、客が外出を控える傾向が強かった。中旬からは予約も入り、客足は回復したものの、前年を下回っている。
		観光型ホテル(スタッフ)	来客数の動き	・来客数は前年比1~2%増であるが、客単価が下がっており、実績は前年に届か届かないかという金額である。宿泊単価はほぼ横ばいであるが、宿泊付き帯単価が下がっている。
		都市型ホテル(スタッフ)	単価の動き	・バブル期は7,000円程度であった宿泊単価が、現在は6,300円を維持するのがやっとである。
		旅行代理店(経営者)	単価の動き	・SARS(新型肺炎)の問題も一段落し、秋の行楽シーズンが始まり、例年は単価が上がる時期だが、3か月前と比べて変わっていない。
		旅行代理店(従業員)	単価の動き	・旅行業界も深刻なデフレで、宿泊料は下がる一方である。なおかつ、安い商品しか売れない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・地元の会社も経費節約でタクシーを使わなくなっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・地域の全社が料金を競争前に戻し、実質値上げになって初めての1か月であるが、売上は増加していない。選挙の影響と1メートルの客がやや減少したことが原因である。
		通信会社(営業主任)	お客様の様子	・電気通信系では、情報インフラの普及で爆発的にパソコンが売れ、通信事業者への新規加入があったが、現在は買換え需要が多く、伸び率は停滞している。
		観光名所(職員)	お客様の様子	・厳しい残暑の日があったが、旅館、ホテル、レストラン関係は、期待したほどの売上はなく、例年を若干下回っている。
		ゴルフ場(支配人)	来客数の動き	・周辺のゴルフ場すべてにおいて、プレー料金が前年より安くなっており、残暑も少なかったことから、来場者数は安定してきている。また、時代を反映して、県内でゴルフ場の車上荒らし、クラブの盗難事件が多発している。
		競輪場(職員)	お客様の様子	・来場者数、購買単価とも引き続き減少傾向にある。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・夏場が悪かったが、9月に入っても、土日に運動会等の行事に出かけてしまうからか、あまり良くなっていない。



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
		設計事務所(所長)	競争相手の様子	・周囲の設計事務所は、大変忙しいか全然仕事がないかに分かれ、二極化の状況である。
		住宅販売会社(経営者)	単価の動き	・9月発表の県基準地価がまた下落し、販売単価も下落ムードである。実勢価格は路線価がベースになるが、前年度から15%も低下したケースもある。
		住宅販売会社(経営者)	お客様の様子	・土地の値下がり続いており、今までは考えられないような坪単価も出てきている。賃貸のアパート、ビル等は借り手市場で、値引き競争が激化している。飲食店等の引き合いが以前よりはやや増加しているが、オフィスビル等は依然として悪いまま変わっていない。
	やや悪くなっている	百貨店(販売促進担当)	お客様の様子	・冷夏や残暑で衣料品が低迷し、売上がダウンしている。
		スーパー(統括)	販売量の動き	・天候、気温の変化で来客数が安定せず、販売予測との差が大きくなっている。秋物の動きは、8月末に気温が低下したので例年より10日ほど早かったものの、9月の厳しい残暑で売れず、短命で終わる見込みである。
		スーパー(経営企画担当)	それ以外	・来客数、販売量、単価とも1%台ずつ下がり、前年比95%となっている。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・客が時間をかけてでもスーパー等で安いものを購入しているせいか、夕方から夜にかけての来客数が減少している。
		衣料品専門店(統括)	お客様の様子	・夏から秋にかけて、各地で祭りが盛大に行われているが、今年は客の購買意欲がやや落ち込んでいる。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・例年9月は中間決算の関係で、3月に次いで販売台数が増える月であるが、今年は一向に増えていない。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・宴会の動きは前年より若干良い程度で、売上自体はあまり落ちていないが、この2~3か月フリー客が減少している。街の中に人がいない。
		スナック(経営者)	競争相手の様子	・酒を飲む人口が少ない割には店舗が多く、過当競争になっている。
	悪くなっている	観光型ホテル(経営者)	来客数の動き	・前年と比較すると、来客数が1割減、単価は微減となっている。
		住宅販売会社(経営者)	販売量の動き	・長期金利が上昇しても、将来への不安が拭えないせいか、当地域では反応がなく、客からの問い合わせ等が増加していない。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・全国焼物市を盛大に行っているが、客はまばらで、安い物がわずかに売れるのみである。出展者もこの地域は売行きが悪いと言っている。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・周辺に出店した大型ショッピングセンター、アウトレット店の影響で、集客数がかなり減少している。11月末にも大型店の出店が予定されているので、一層厳しい。
企業動向関連	良くなっている	一般小売店[衣料](経営者)	販売量の動き	・運動会があるこの時期は、以前なら何もなくても生活できたが、今年は販売量が全く増加せず、食べていけない状態である。
		一般小売店[家電](経営者)	販売量の動き	・周辺に量販店が立て続けに開店している。相次ぐ開店チラシの打撃は大きい。
	やや良くなっている	一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・このところ、昼夜とも来客数が減少している。なかなか景気は良くならない。
		輸送業(営業担当)	取引先の様子	・多くの取引先が秋冬物の切替えを行い、貨物量が増加している。
	変わらない	金融業(融資担当)	取引先の様子	・来店する客の話では、パソコンの改正リサイクル法が施行されるので今のうちに買うという人も多く、引き続きデジタル関連の商品、DVDレコーダー、デジタルカメラを買う人が増えている。消費が増えてきている。
金融業(経営企画担当)		取引先の様子	・3か月前の6月は、地元で比較的大型の倒産等が相次いだだが、最近はやや安定している。上半期にあった生活資金のための預金解約も落ち着き、預金残高は堅調に推移している。	
		化学工業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・国内の販売は依然として悪いまま推移している。台湾、韓国の半導体の需要が良いのか、外国からの注文で何とかやっている。

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
		窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・例年通りの動向であるが、ホームページを通じて大口の飛び込み受注がきている。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・親会社は中国等アジアでのコストと比較した上で、厳しいコストダウンを求めており、合理化や設備投資をしても対応が難しい。収益面では悪化傾向にあり、今後もこの状況は続く。
		一般機械器具製造業（生産管理担当）	取引先の様子	・中国向け建設機械部品等、引き続き好調で、今まで取引のなかった先からも見積依頼が来ている。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・2年間取引のあった会社の仕事が減り、応援に出していた社員も引き上げるようになった。一方、自動車関連の仕事は、5～7月には全くなかったが、現在は激しい勢いで受注が出始めている。設備関連の仕事がなくなったので、売上は激減する。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・大分、仕事が出てきているものの、金額が安く、仕事をして赤字になるといっている。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	それ以外	・業者対象の2つの展示会に参加したが、来場者数はいずれも前年の1割以上下回っている。来場者の滞留時間は長く、新しい物を真剣に探す意欲が感じられたが、本格的に回復するには、まだ時間が必要である。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・年末商戦への広告受注は、例年のペースで上がっており、単価が若干下がり気味であるが、受注量がカバーできる見込みである。求職者のマインド低下、あきらめからか、求人情報誌の反響がやや鈍っている。
	やや悪くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・県の統計などでは、設備投資も若干上向きと出ているが、見積の件数は、まだそのような状況にはなっていない。3か月前と比べて物件が少ない。
		その他サービス業〔放送〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・自動車、電気等の製造業からのコマースは横ばいであるが、商業、通信業、流通業からのスポットコマースが減少している。7～9月までの売上高は、前年同期比で約3%減となっている。
	悪くなっている	建設業（総務担当）	取引先の様子	・民間工事の受注において、自社管理部門で工事を実施するからと、材料のみの見積を頼まれた。1か月経過したが、材料の注文がまだ来ていない。
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	・このところ派遣需要の急激な増加が目立っている。業務内容は、インストラクター（市町村合併による新規ソフト導入が背景）、コールセンター要員、施工管理士、調査要員、ソフトの評価業務など、特殊なものが多く、一般、営業事務などのいわゆる事務系職員は皆無である。景気が不透明な中、新規の社員採用を控え、短中期の外部スタッフで乗り切ろうという姿勢がうかがえる。
		求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・大型のショッピングセンターが11月末に開店するため、前年比で求人依頼が増加している。大型店本体で500名、テナントは約1,000名の求人があるが、本体の500名の募集に対し1,300名の応募が来ており、かなり動きが良い。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・前年同月比で新規求人が18.3%増、有効求人は28.8%増と、それぞれ11か月連続での増加となっている。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・依然として求人は派遣が多く、正社員採用に慎重な姿勢は変わっていない。建築関係は低迷状態から脱せずにいる。その一方、大手製造業を中心として回復傾向にあり、中小零細企業についてはこれから効果が出てくる。
	変わらない	職業安定所（職員）	採用者数の動き	・前年同月比での紹介件数は5か月連続で増加しているが、就職者数は4か月連続で減少している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・従来の動きと全く同じで、新規求人数が減少し、就職者数が増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・一般の常用求人が減少し、パート、請負、短期契約のアルバイトでカバーする傾向にある。
	やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・取引先企業の倒産や、今までずっと広告を掲載していたスポンサーの広告取り止めで、やや悪くなっている。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	雇用形態の様子	・景気不透明感により、販売、製造業を中心として、派遣、パート、アルバイト等で適宜対応を考えている企業が目立つ。

分野	景気の現状判断	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	-	-	-

#### 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	その他小売〔雑 貨卸〕（経営 者）	来客数の動き	・新規客が増加している。
	やや良く なっている	百貨店（営業企 画担当）	単価の動き	・3か月前の客単価は前年同月比97%台だったが、9月は101%まで回復している。特に、高額品の動きが顕著である。店内での買い回り率も3か月前の1.8ポイントから2ポイントに上昇しており、客の消費意欲は高まっている。
		百貨店（統括）	販売量の動き	・9月前半の高気温と台風という気象要因を除けば、秋冬婦人服の動きは、春夏よりは上向いている。
		スーパー（統 括）	販売量の動き	・販売量は、この2、3か月上向き傾向にあり、来客数も若干増加している。前年同期と比較しても、販売量は若干プラスとなっている。
		コンビニ（経営 者）	来客数の動き	・毎年この時期は来客数が増えるが、増加の割合が、例年に比べて10%以上大きくなっている。
		家電量販店（営 業部長）	販売量の動き	・高単価、高付加価値商品である薄型テレビやDVDレコーダーのほか、デジタル一眼レフといったマニア向け商品にも勢いが始めている。
		家電量販店（店 員）	単価の動き	・マッサージチェア、DVDレコーダー、プラズマテレビ、パソコンの新製品など、単価の高い商品がよく売れている。
		乗用車販売店 （販売担当）	販売量の動き	・排ガス規制強化のために台替需要が増加し、トラックの販売量がかつてないほど増加している。
		その他専門店 〔燃料〕（売場 主任）	お客様の様子	・9月に入り、燃料油の販売が好調である。建設関係の客にも、少しずつであるが仕事が回り始めている。
		旅行代理店（支 店長）	販売量の動き	・海外旅行の受注が、前年実績を上回る日が多くなっている。
		旅行代理店（従 業員）	お客様の様子	・国内旅行に関しては、単価が底を打って、やや良くなってきた。 ・海外旅行に関しては、SARSの影響もあったが、個人客の申込は少しずつ増加している。若干であるが、全体として販売量、単価ともに良くなっている。
	通信会社（経営 者）	単価の動き	・最近、客の商品の選び方が低価格商品一辺倒ではなくなり、品質を重視するようになってきている。	
	観光名所（職 員）	来客数の動き	・9月の輸送人員は、前年比で10%増加している。	
	その他レジャー 施設〔アミュー ズメント〕（職 員）	単価の動き	・アミューズメントスペースの9月の売上は、前年比100%を上回るのが確実である。景品を取得するゲーム機が好評で、単価の上昇に貢献している。入場者数も、前年を上回り盛況である。	
	設計事務所（所 長）	お客様の様子	・土地絡みの設計計画だけではなく、物件としては小さいが、分譲マンション等の施設の計画依頼が多少出てきている。	
	住宅販売会社 （従業員）	販売量の動き	・3か月前と比べて販売量が2倍近く増加している。	
	変わらない	商店街（代表 者）	お客様の様子	・3か月前と比較して大きな変化はない。客の購買行動は慎重であるが、納得した商品は購入している。
一般小売店〔米 穀〕（経営者）		お客様の様子	・今年は米が不作で、新米が非常に高価となっている。14年産よりも15年産の新米が高価なため、14年産の米を購入する客が多くなっている。	
一般小売店〔衣 料・雑貨〕（経 営者）		お客様の様子	・9月初旬の暑さで、夏物が処分できた。後半は気温も低下して、秋物のTシャツ、ブラウスなどが相応に売れている。	
一般小売店〔C D〕（営業担 当）		お客様の様子	・来客数は若干の増加傾向にあるが、1人当たりの購入単価が低いので、全体の状況は変わらない。	
百貨店（売場主 任）		販売量の動き	・販売量が前年を下回る状況が続いている。9月にピークを迎えるはずの七五三関連商品の需要は、前年実績に到達するような気配がない。	

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
		百貨店（広報担当）	販売量の動き	・6～8月は、衣料品を中心に明るさが見えていたが、9月中旬までの残暑と台風の影響もあり、失速している。ただし、改装オープンした別館は、ファッション性の高い商品とこだわり商品が支持され、前年比で2けた増を維持している。他店にはない独自性の高い商材は、遠方からも客が買いに来ている。 ・外商は堅調に推移している。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・9月は気温上昇の影響が大きく、婦人服の販売量が大幅に減少している。この時期に売れなければいけないジャケットは、10月に販売量が増加しても、当初の見込みには届かない。秋物売る機会を逸してしまっている。
		百貨店（業務担当）	単価の動き	・プロ野球優勝セール等の特徴あるセールでは、相応の売上を確保できたが、単価の低下は顕著である。客は価格が安くても、本当に欲しい商品以外は購入しない。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・来客数は3か月前と変化はないが、客単価がなかなか上昇しない。9月は暑くなったため、販売商品が天候とミスマッチであったことが影響している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・残暑が続き、秋物衣料の動向が鈍い。食品売場も動きが鈍い。客単価の低下が目立ち、特に9月前半の売上は低迷している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・気温が不安定で、本来売れるべき秋物商品や鍋商材が苦戦している。反対に、飲料や夏物残品は売上が好調である。気温の低下とともに季節商材が売れ始めているが、まだ販売量は多くない。
		スーパー（管理担当）	単価の動き	・前年と比べ、平均客単価が200円低下している。競合店をみて特売等で安く販売しても、買上点数が伸びない状況は依然として変わらない。客が必要な物しか購入しない状況が続いている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・日曜日の落ち込みはいつもどおりであるが、平日の来客数は悪くない。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・秋物商品は、天候不順でかなり苦戦している。高額品のイベント開催で売上は確保できているが、全体的に来客数がかなり減少している。
		家電量販店（店員）	お客様の様子	・客の様子から、積極的な購買意欲が感じられない。パソコン関連の競合店でも、同様の状況である。
		自動車備品販売店（経理担当）	お客様の様子	・見積依頼は多いが、販売につながらない。
		その他専門店【燃料】（統括）	販売量の動き	・現金固定客は多少減少しているが、カード利用の販売量が増加している。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・宴会の来客数は3か月前に比べて900名近く減少しているが、レストランは逆に60名ほど増加しており、総合的には横ばいである。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・個人客、法人客とも、以前ほど外食できないと話している。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・個人の宿泊が全く伸びていない。団体に関しては、宴会、宿泊ともにほとんど依頼がない。忘年会、新年会の開催についても悩んでいるところが多い。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・個人客の動きは相応であるが、団体旅行の動きが相変わらずみえない。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・秋の旅行シーズンを迎え、本来もう少し動きがあった方がいいが、動きが悪く、3か月前と変わらない。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・8月に比べ、期待したほど客に改善の様子が見られていない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・繁華街では午前1時ぐらいになると、終電車とともに人が消えてしまう。タクシーに乗らず、歩いている人も多い。昨年と比較して、状況は悪くないが、良くなってもいない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・改正道路運送法が施行されてから、法人タクシーはランク制度、個人はマスターズ制度など、良質のサービス提供を心がけ、懸命に競っているが、乗客数が伸びていない。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・ケーブルテレビの放送サービス、インターネットサービスともに販売量は横ばいが続いている。電波障害対策工事の受注は上向いている。
		競馬場（職員）	販売量の動き	・3か月前と同様、売上、単価ともに前年度比約10%減で推移しており、変わらない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他レジャー施設（経営企画担当）	販売量の動き	・新施設の開業により来客数は増加しているが、売上に直結していない。客は依然として消費対象を厳選しており、来客数の増加ほど収益にはつながらず状況が続いている。
		設計事務所（所長）	単価の動き	・単価は依然として下げ止まっていない。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・販売動向が読めない。販売価格を1,000万円以上下げても売れない物件もあるが、全くの更地で住宅を建てる前に完売できる物件もある。価格についても、安くても売れそうな物件が売れず、高くても完売するものもある。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・新築、リフォームとも物件が減少しており、建築資材が動かない。
		一般小売店〔鞆・袋物〕（従業員）	お客様の様子	・8月に引き続き、客は安いからといって衝動買いをしない。必要な商品についても、定価で購入していた客が、低価格品にシフトしており、かつ、安い商品を値切る客もみられる。
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・天候が消費マインドと正反対に推移したため、客が様子見をしており、百貨店の主力商材である婦人関連商品を中心に売上が打撃を受けている。8月までは、秋物の早期展開などで売上を確保することができたが、9月は特に目立った商材もなく、苦戦している。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・9月上旬から中旬にかけての残暑の影響、前年開催のプロ野球優勝セールとの反動で、婦人、紳士衣料品が前年比2けた減となっている。服飾、生活雑貨も苦戦し、全体的に売上が低迷し、来客数も前年を下回っている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・9月の来客数は96.0%、売上が90.0%である。前月に続き来客数、売上也に厳しいが、9月は来客数に対する買上比率が特に低下している。前半は残暑の影響で秋物の動きが悪く、中旬以降、気温が低下しても婦人服を中心に秋物衣料が売れていない。ジャケット等の上着の販売が今年の半分以下で、状況は厳しい。
		衣料品専門店（販売担当）	来客数の動き	・9月は残暑が厳しく、秋物が動かない。夏物のバーゲンでは売上が確保できない。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・客が、商品そのものの価値ではなく、価格、ポイントなど金銭面で商品を決める傾向が強まっている。
		住関連専門店（統括）	単価の動き	・チラシ商品以外の商品の動きが悪く、全体の販売の動きも悪くなっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数が減少している。客単価も、以前よりかなり低下している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・深夜早朝割増料金が3割増から2割増になっても、利用客の減少は続いている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・無駄遣いができないため、雨の日や週末も徒歩の人が多い。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・9月に入り、解約者が急増している。
その他サービス〔学習塾〕（経営者）	来客数の動き	・学校と塾の授業料の両方を払えず、辞めていく私立学校の生徒が増加している。		
悪くなっている	一般小売店〔家具〕（経営者）	販売量の動き	・販売量が大きく落ち込んでいる。最近では、通販等の攻勢もあるとは思われるが、客の購買態度が慎重で、販売側は苦戦している。	
	スーパー（経営者）	販売量の動き	・販売量の動きがかなり悪い。客は必要以上の物は買わない。	
	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ランチの来客数が極端に落ち込んでいる。	
	タクシー運転手	来客数の動き	・今までは深夜0時30頃からは、客がタクシー乗場に並んだが、最近では並ばなくなっている。	
企業動向関連	良く なっている	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・6月に比べ、売上が140%と増加している。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・単価が8,000円ぐらいのゴム印の注文を10個受けている。
	やや良く なっている	化学工業（従業員）	受注量や販売量の動き	・生産計画に追加があり、生産量が多少増加している。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先数社からの受注量が増え、納期対応のため営業が現場へ手伝いに行くことがある。

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
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新規受注が大分入ってきている。
		輸送業（営業担当）	それ以外	・9月決算に合わせて、強力な値引き要請もあるが、荷量は回復している。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・前年度実績を上回るには至っていないが、この数か月、取引先である半導体装置関連の出荷が増加傾向にあり、荷量も増加しており、売上は増加している。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・テナントの引き合いが出てきており、空室率もやや改善されている。
	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	・基本的な動向は従来と変わっていないが、9月は気温が高く、食品関係にとっては影響が大きい。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・空調業界では、仕事量を確保するため、一層厳しい受注競争が行われている。安値で受注する企業がほとんどで、高品質の商品よりも、安価な商品が要求されている。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・取引関連代理店から引き合いは出ているが、資金不足のためか成約につながらないことが多い。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・当社に出入りしている業者から、町工場廃業の話ばかりを聞く。悪い状況は変わっていない。
		建設業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・月ごとに受注価格が低下している。採算を確保するのが難しく、原価割れを覚悟して仕事を受注している。
		通信業（営業企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・取引先の経費節減施策により、少しでも安い価格が求められ、各社とも収益をひっ迫しかねない低価格での競争となっている。リース契約満了後の継続リースも目立ち、新規購入のためには、低価格での提供が不可欠となっている。
		金融業（審査担当）	取引先の様子	・貸出金は減少傾向にあったが、最近は下げ止まりの様子がうかがえる。
	やや悪くなっている	その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・小、中規模のIT関連設備投資は、提案件数、受注件数ともに横ばいである。全体的に、小規模で利益の薄い案件が主体となっていることにも変化はなく、利益確保は依然として難しい。
		食料品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・彼岸用商品の販売価格をみると、客は例年よりも1ランク下げた値段の商品を買っている。
		輸送業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・排ガス規制のため必要となる費用を、運賃に転嫁できない。
悪くなっている	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	・価格競争が厳しさを増している。	
	繊維工業（経営者）	競争相手の様子	・冷夏のため、夏物が残っている。秋物商品の動きも悪いので、1か月くらい受注がゼロの状況が続いている。	
雇用関連	良く なっている やや良くなっている			
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・長期派遣の依頼が継続的に入ってきているため、そのニーズにこたえられるように、人材の募集活動を強化しないと、良い人材を提供し難くなっている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・有料職業紹介所の社長等と話をしたところ、最近、求人は増加しているものの、求職者数が少ないという見解で各社とも一致している。
		求人情報誌製作会社（編集担当）	周辺企業の様子	・大型商業施設の既存店リニューアルや新規出店など、周辺地域の活性化がみられる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・今年度に入り、毎月の新規求人、有効求人が前年同月を上回っているが、8月の有効求人は31%増となっている。紹介数、就職数も前年同月を上回っている。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・製造業における新規求人が、今年4月以降、7月を除き、前年同月比で増加している。特に、製造業の正社員求人が増加となっていることが、生産活動の堅調さを裏付けている。一時期、取扱数に陰りの見えていたパート求人についても、力強い伸び率を示している。	
変わらない	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・外資系の専門店の出店が多くなり、若い優秀な求職者は従来の百貨店より専門店を選ぶため、百貨店の販売を希望する求職者が減少し、質の低下が目立つ。面接までこぎつけないのが現状である。	

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
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・産業によっては求人数が増加しているが、派遣、業務請負などの求人が多く、正社員を希望する求職者とのミスマッチを適合させるのが難しい。
		学校〔専門学校〕（教務担当）	それ以外	・少ないながらも、コンピュータソフト会社の求人はあるが、他業種については、ほとんどの企業で即戦力となる経験者を募集しており、新卒採用無しの企業が多い。
		学校〔短期大学〕（総務担当）	周辺企業の様子	・企業は新卒採用を見合わせ、欠員が生じた時にのみ採用する傾向は変わらない。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職が前年比で11.3%増加しているが、求人は9.1%の減少になっている。
	悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人が出ない。今まで毎週募集を出していた企業が、月に1回となったり、年に2、3回必ず欠員補充や増産のための追加があったところも求人を出さなくなっている。人員が必要な企業でも、業務の請負業を使っている。

### 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	商店街（代表者）	お客様の様子	・客の様子に明るい雰囲気がある。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・客の購買意欲が少しずつみえてきている。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・客は相変わらず低単価志向であるが、天候にも恵まれ観光客は1割ほど増加している。
		百貨店（企画担当）	来客数の動き	・競合店の増床や新装の相乗効果で来客数が増加している。
		スーパー（店長）	それ以外	・残暑の影響で、昼間は夏物商材が動き、涼しくなる夕方以降は秋物商材が動いている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・催事が集客と売上につながっており、購買意欲がみられる。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・生鮮食品の売上が増加している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・天候にも恵まれ、イベント、遊技施設へ出かける人が増加し、休日の前売券の売行きが良好である。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・売上の前年比は97%台であり、前月比では改善している。例年に比べて残暑が厳しいことが売上を押し上げている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数は前年比100%と、先月、先々月の10%マイナスを思えば回復傾向である。ただし、好天に恵まれたことが多分に影響している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・明らかに来客数が回復しているが、天候が良かったことが要因の一つであり、慎重に判断することが必要である。
		衣料品専門店（販売企画担当）	販売量の動き	・販売量が増加している。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・決算期ということも、昨年や半年前と比較して販売量は増加している。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊稼働率、宴会件数ともに前年を上回っている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・個人客を中心とした国際航空券の販売量は、前年同月比でほぼ倍増となっている。団体旅行も前年並みまで戻ってきている。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・契約数に直接現れるほどではないが、客の反応がよく、明るくなってきている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・当社の賃貸マンション、アパート、リフォームなどの受注が増加している。都市近郊では新規受注が、都市中心部では建て替えの受注傾向が見られる。
変わらない	商店街（代表者）	単価の動き	・年初と比較して客単価が下げ止まってきており、安定してきている。	
	商店街（代表者）	競争相手の様子	・競合店が多い。特にスーパーなどで安い商品を販売しているため、影響を受けている。	
	商店街（代表者）	お客様の様子	・天候に恵まれ、先月の状況からは改善している。	
	一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・販売量は相変わらず低調である。客単価も低い。	

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)	お客様の様子	・天候不順で切り花の値が高とうしているため、買い控えている客が多い。
		一般小売店〔酒〕(経営者)	来客数の動き	・天候に恵まれ、来客数は非常に良い状況である。一方、低単価の物が多く購入されており、売上は伸びていない。
		一般小売店〔薬局〕(経営者)	来客数の動き	・天候不順で、通常売れる商品が動かない。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・半年後に着る薄手の低単価商品は動いているが、数か月後に着る厚手の単価の高い商品の動きが鈍い。
		百貨店(企画担当)	販売量の動き	・前半は天候不順で、客のニーズと売場の商品が一致しない状況である。後半になっても売上回復までには至らない。
		スーパー(経営者)	競争相手の様子	・競合店同士が安いチラシで客を奪い合っており、現状は安定しておらずその場しのぎとなっている。
		スーパー(経営者)	単価の動き	・単価の安い商品しか動かない。
		スーパー(経営者)	販売量の動き	・お盆時期の売上が雨、冷夏などの影響で伸びなかったのが今も響いている。
		スーパー(店長)	単価の動き	・客単価は前年比95%前後を推移しており、回復の兆しが見られない。
		スーパー(店員)	単価の動き	・来客数は増加しているが客単価が低下し、売上は思わしくない。
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・売上は前年同月比で100%の達成が見込まれる。
		衣料品専門店(企画担当)	販売量の動き	・販売数量に大きな変化はみられない。バーゲンが好調な一方で定価の新商品の動きが悪くなり、売上は変わらない。
		家電量販店(経営者)	お客様の様子	・客は価格に敏感な上に、買上点数にも非常に慎重である。
		乗用車販売店(経営者)	競争相手の様子	・競争相手がかなり値引きをしてくれている。
		乗用車販売店(従業員)	それ以外	・来客数は若干増加しており動きがあるが、売上に結び付いていない。
		乗用車販売店(従業員)	来客数の動き	・決算期であるが例年と比較して来客数の伸びが悪く、前月並みの来客数しか確保できていない。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・前年同月の数字よりも若干下がった程度であるが、目標数字には遠く及ばない。
		住関連専門店(店員)	販売量の動き	・売上が前年比で非常に落ち込んでいる。残暑が厳しいが夏物も売れない。本格的な秋の訪れを待つしかない。
		住関連専門店(営業担当)	販売量の動き	・公共工事と民間設備投資が上向いていない。一部住宅は上向いているものの、価格競争が厳しい。
		その他小売〔総合衣料〕(店員)	販売量の動き	・残暑が続き、秋物衣料を購入する客が減少している。
		高級レストラン(スタッフ)	来客数の動き	・予約客は常連が多く比較的底固いが、一般客は天候によって大きく影響を受けている。日々の変動を平均すると、状況はほとんど変わっていない。
		観光型ホテル(スタッフ)	来客数の動き	・旅行シーズンで宿泊予約は増加しているが、全体を押し上げるまでには至っていない。
		都市型ホテル(支配人)	それ以外	・販売量、来客数、客単価のどれをとっても前年同月比で顕著な変化が見られない。
		都市型ホテル(スタッフ)	販売量の動き	・宴会の客は減少しているが、レストランの客は増加している。
		旅行代理店(経営者)	単価の動き	・来客数は前年を上回っているが、客単価が下落しており、相殺するような状況になっている。
		旅行代理店(従業員)	来客数の動き	・天候によって来客数の変動が大きい。天候不順による影響を受けている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・連休や大安吉日の昼間は結婚式の客などで多忙であるが、夜になると閑散として客が少ない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・最近は底を打った感があり、悪化していない。
		ゴルフ場(企画担当)	来客数の動き	・残暑の影響で、来客数が伸び悩んでいる。
		設計事務所(職員)	競争相手の様子	・愛知万博の影響で大手企業は受注が増加しているが、中小企業は逆に事務所を閉鎖している状況である。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	お客様の様子	・来客数、客単価、販売量などすべてがマイナスの状況である。また企業からの受注も少ない。



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		一般小売店〔電気屋〕（経営者）	単価の動き	・前年同月比で3割減の数字となっている。	
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・残暑が厳しく新商品の動きが鈍い。競合他店のリフレッシュオープンの影響もさほど感じられない。	
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・競合他店の大幅増床があったが、その後、当店を含めた百貨店は売上が軒並み前年を下回っている。市場のバイは拡大しておらず、競合のみが激化しているため、消耗戦に入りつつある。	
		スーパー（店員）	単価の動き	・客単価、買上点数が落ち込んでいる。特売商品しか動いていない。	
		スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・残暑で夏物の処分ができたが、冷夏で相場が上昇している青果物の売行きが不振である。さらに、競合店出店の影響で来客数が減少し、前年を割り込んでいる。	
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・タバコ増税の影響が続いており、増税前の数字に戻らない。	
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・客単価の低下に加え、来客数が減少している。	
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・他社の新型車の投入で市場が活気づくと考えていたが、思っていたより盛り上がりせず、来客数も少ない。	
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・受注数、来客数などすべてが過去最低である。	
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	来客数の動き	・来客数の前年比が減少している。	
		スナック（経営者）	来客数の動き	・連休が多く、レジャーに客足を取られており街は閑散としている。収入が減少し、会社の経費も使えない状況では、この業界は良くならない。	
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・天候不順の影響を大きく受けている。	
		美容室（経営者）	来客数の動き	・客の来店頻度がかかなり少なくなってきている。	
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・住宅金融公庫の基準金利が上昇したことで、客が損をしているという印象を持っている。	
		住宅販売会社（企画担当）	販売量の動き	・チラシを入れても反応が鈍くなってきている。	
		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	・受注量が前月比で半減している。	
		悪くなっている	コンビニ（店長）	販売量の動き	・近くのスーパーに酒類販売の免許が交付されたため、アルコール商品の落ち込みがかかなり激しい。
			コンビニ（店長）	単価の動き	・ここ1年で客単価が150円ほど減少している。
			美容室（経営者）	それ以外	・雨の日が続き、予約のキャンセルが多い。
		企業動向関連	良くなっている	-	-
やや良くなっている	パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）		受注量や販売量の動き	・受注量、販売量が5%程増加している。	
	一般機械器具製造業（経理担当）		受注量や販売量の動き	・建設用ショベルの生産台数が前期比1.3倍の生産増加となっている。大部分は海外向けであり、国内向けは微増である。土木、建設業界に回復基調の兆しがある。	
	輸送用機械器具製造業（経営者）		受注価格や販売価格の動き	・試作品が増えてきており、業界各社が上向き傾向である。	
	輸送業（エリア担当）		受注量や販売量の動き	・トラック貨物が会社全体で5～6%増加している。トラック台数が愛知県だけでも3,000台減っているのが原因と考えられる。	
	金融業（企画担当）		取引先の様子	・利益を圧縮したい好調な企業が増加しているため、経営者が決算対策で生命保険に加入する例が増えている。	
	金融業（融資担当）		取引先の様子	・取引先の大手企業の設備投資が徐々に増加してきている。	
	新聞販売店〔広告〕（店主）		受注量や販売量の動き	・チラシの落ち込みを懸念していたが、予想に反して増収になっている。	

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
	変わらない	その他非製造業 〔ソフト開発〕 (経営者)	競争相手の様子	・競合他社をみても景気は上向いており、仕事とどぎれることがない。納期は短い非常に忙しい。
		食料品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・食料品や生活必需品でさえ、値下げをしても売れない状況である。
		化学工業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・単価は低下しているが販売量はやや増加しており、ようやく横ばい状態になっている。
		鉄鋼業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・受注価格が低迷している中で、メーカーからの仕入価格のみが上昇している。
		金属製品製造業 (従業員)	受注量や販売量の動き	・設備投資の積極的な動きはまだ現れていない。
		電気機械器具製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・売上の横ばい状態が継続している。底に達している感がある。
		電気機械器具製造業 (従業員)	受注量や販売量の動き	・フル生産を続けているが、在庫の増加しない状況がここ4か月ほど継続している。
		電気機械器具製造業 (従業員)	それ以外	・ミシンショーの来場者数は前回の約20%減であり、変革を進めているが先行き不透明である。
		輸送業(エリア担当)	受注価格や販売価格の動き	・単価が低下している。企業は物流コストを下げて浮いた分を他に回している状況であり、まだ停滞は続いている。
		企業広告制作業 (経営者)	競争相手の様子	・取引先の広告代理店の売上が低迷している。大型プロジェクト関連の仕事も少なく、反応も動きも鈍い。
		広告代理店(制作担当)	取引先の様子	・印刷物の定期的な出稿量は減少しているが、細かい案件は少しずつ増加している。
		公認会計士	それ以外	・取引先の信用金庫の貸出状況からは、景気の底打ちは感じられない。大企業の業績は回復しつつあるが、下請中小企業の業績は全く向上していない。中小企業の経営者の中には、預金や土地等の個人資産を会社に投入して財務を維持しているケースも多い。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・デベロッパーによる新規土地取得動向は弱い。分譲住宅地は短期間で10%以上も値下げする動きが見られる。
	税理士	取引先の様子	・製造業を中心に良い兆しがあるが、飲食業関係については悪い状態が続いている。	
	やや悪くなっている	金属製品製造業 (従業員)	取引先の様子	・低コストを実現するために仕入先に厳しい要求をしている。仕入先も仕事が少ないのか、弊社の要求にこたえるしかないという姿勢が見られる。目先の利益についてはメリットを感じる反面で、業界全体への悪影響を懸念している。
		一般機械器具製造業 (販売担当)	取引先の様子	・大手顧客の設備投資計画が中止あるいは延期となり、中小企業からの単発的な受注だけとなっている。
		電気機械器具製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・国内販売、海外販売ともに今期の販売目標を高く設定しているため、予算に対して未達となっている。売上実績の規模としては前年よりやや悪いレベルである。
		輸送用機械器具製造業 (総務担当)	受注量や販売量の動き	・生産計画にさらに下方修正が入っている。
		輸送用機械器具製造業 (工務担当)	受注量や販売量の動き	・1日当たりの生産計画は高水準を維持しているが、大手製鉄会社の工場火災の影響でやや落ちている。
悪くなっている	窯業・土石製品製造業 (経営者)	それ以外	・8.3%減収の43.2%の減益となっている。	
	非鉄金属製品製造業 〔鋳物〕 (経営企画)	受注価格や販売価格の動き	・材料費は上昇し、販売価格は下落が続いているため、利益が一段と出にくい状況である。	
雇用関連	良くなっている	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・営業、販売やイベント関連といった短期間の派遣の需要が増加している。
		新聞社〔求人広告〕 (営業担当)	雇用形態の様子	・正社員の募集が減少している一方で、派遣企業を含めたアルバイトの募集は若干増加傾向にある。雇用形態がアルバイトに振れている。
	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	・就職希望者のための合同説明会への参加企業の申込が、前回の7月実施より50%増となっている。
		職業安定所(所長)	求人数の動き	・求人が増加し、求職者は減少しており、月間有効求人倍率は1.41倍と平成8年の落ち込み以降の高水準となっている。在職中の求職者も増加しており、好条件の企業への転職志向がある。

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
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・不良債権処理の影響が小さくなり、求人は増加に転換しつつある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・管内の有効求人倍率は、3か月前と比較して有効求人が11.3%増加し、有効求職者が8.1%減少していることから、0.16ポイント上昇の0.96倍となっている。前月と比較すると0.06ポイントの上昇である。新規求人は、前年同月比で輸送用機械製造業で47.1%減少し、製造業全体では11.8%の減少、建設業、運輸・通信業でもそれぞれ8.5%、17.3%減少しているが、サービス業で41.1%、卸・小売業で27.7%増加したことから、全体では増加になっている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・雇用保険受給者は、若干ではあるが減少傾向にある。
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・以前に比べ、自動車関連企業からの求人が多数寄せられている。各社ともに年度計画の実現に向けて、選考に勢いが出てきている。
	変わらない	アウトソーシング企業（エリア担当）	それ以外	・自動車を中心に求人数は依然として堅調である。しかしながら、職種によっては労働者のスキル、年齢、性別等の条件が合わず、採用に至らないケースも目立っている。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・管内では3か月前と比べ新規求人数が21.3%減、有効求人数が6.9%減となっている。業種別では、サービス業の減少が32.2%と目立っている。 ・常用求人が減少し、パート求人が増加する傾向もみられる。派遣や請負の求人は減少傾向にある。
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	通信会社（社員）	販売量の動き	・携帯電話の販売台数が増加している。	
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・客の買物内容をみると、気温が不安定なためシャツに重ねるカーディガンやベスト等との2点買いが非常に多くなっており、前年に比べて商品の動きが良い。前年実績もクリアできる見込みである。	
	やや良く なっている	家電量販店（経営者）	販売量の動き	・今後ますます衰退が予想される据え置きビデオやPHSを除き、今月はすべての商品で前年同月比で2けたの伸びとなった。	
		乗用車販売店（総務担当）	来客数の動き	・ハイブリッド車の新発売の影響もあり、土、日曜日に開催したイベントへの来場者数が増加し、販売量も好調に推移している。	
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・長期金利が上がるに伴い、住宅ローン金利の上昇傾向が続くと判断した客からの住宅販売量が増加している。	
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・新企画商品に対する反応が良く、今月に入って受注が増加した。金利の上昇傾向をみた客の駆け込みも影響している。	
		変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・来店客の様子をみても従来と変わらない。
			百貨店（売場主任）	お客様の様子	・9月上旬から下旬にかけて残暑が厳しかったため、半袖物の晩夏商品やカットソーなどしか動かなかった。
			スーパー（店長）	単価の動き	・来客数は微増傾向にあるが、客単価、一品単価はなかなか伸びない。買上点数はわずかながら増加しているが、客が多く購入するのは単価の安い商品である。
			スーパー（店長）	単価の動き	・客単価が上がらない。
	スーパー（総務担当）		販売量の動き	・9月前半の残暑の影響で、秋物商品の出足が例年に比べて良くない。	
	スーパー（営業担当）		単価の動き	・月末が近づくと、大手量販店をはじめとしてセールが繰り返されるため、1品単価は下がり、客がそれに慣れることで、更に下がっていく。	
	悪くなっている	コンビニ（経営者）	それ以外	・天候の良い日のおにぎりや寒い日のめん類などは本来もっと売れるはずであったが、今月はそれほど売れなかった。	
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・季節の変わり目の時期は客の購買行動は相変わらず消極的である。	

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
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・8、9月に発売された新車の効果は多少あるが、それ以外の車を含めた全体的な波及効果はみえない。
		乗用車販売店（営業担当）	単価の動き	・100万円前後の車はますます堅調な動きであるが、200万円超の車の動きは非常に鈍い。
		住関連専門店（店員）	販売量の動き	・受注件数は全体で前年比93.4%である。2、3か月前と比べてホームファッションの動きが活発になってきた。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・個人の慶弔による利用だけが好調である。法人利用の下げ止まりは依然としてみられず、各店とも苦戦を強いられている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・ディナーショーのチケットの完売により、一般宴会は前年同月を上回るが、婚礼宴会は件数の減少に加え、1件当たり売上が落ちているため大きく下回る。全体でも前年を大きく下回る見込みである。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・添乗員として客の様子をみると、客の土産の買い方は従来と変わっていない。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・昨年の大河ドラマの反動で来客数が前年同月比で2けたの減少となっている。主な原因は団体客の減少である。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・展示会などへの来場者数が少しずつ増加している。	
	やや悪くなっている	スーパー（店長）	単価の動き	・客の低価格志向が依然続いており、買上品への吟味が一層厳しくなっている。また、バーゲンになるまで待つ傾向が依然根強い。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・9月は秋物の本格的な立ち上がり時期であるが、残暑で出鼻をくじかれ、これが後半まで尾を引き、来客数が低迷している。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・中古車の販売台数は前年同月をかなり上回る状況が続いているが、新車は落ち込んでいる。10年以上経過した車検時期に、従来なら同格の新車に買い換えていた人が、中古車で我慢するというケースが多い。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・土、日曜日の来客数が以前に比べて大幅に減少している。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・9月は地元の大イベントや休日集中による特殊要因があったため、宿泊部門の単価は上昇しているが、単価の低下傾向は根強い。また、レストラン部門や宴会部門も格安プランが多く、単価は低下している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・地元で大きなイベントもなく、客の節約ムードも依然強い。駅や歓楽街へは家族によるマイカーの送迎が多くなり、また、夜の街へはマイカーで出かけ、帰宅は代行運転にするなど、タクシーの利用はますます悪化傾向にある。
競輪場（職員）		来客数の動き	・今月はビッグレースが開催されたにもかかわらず、来場者数は日ごとと変わらなかった。	
設計事務所（職員）	それ以外	・引き合い件数は減少しており、その上マンションなどの企画案件はあるものの、なかなか具体化しない。		
悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街の人通りが少ないのが目立つ。	
	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・買上客数は前年同月の73%で、過去にないくらい厳しい。	
	衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・売上が前年に比べて減少しているだけでなく、商店街の通行量、客単価も落ちている。	
	スナック（経営者）	来客数の動き	・例年あまり良くない9月であるが、今年は75%程度と悪い。中旬までは更に悪く、5割程度で推移していた。経理事務所の話では、夏のボーナスがゼロという会社も多かったという。	
	テーマパーク（職員）	来客数の動き	・団体の来場者数と件数が減少している。	
企業動向関連	良く なっている	-	-	-
	やや良くなっている	一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・6月以降、設備の稼働を上げるため、客先から修理や部品についての要求が前年比3～5割増加している。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・ADSL、光ファイバーなどのブロードバンド商品の伸びが上向きになっている。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・折込チラシの取扱量が増加している。
		司法書士	取引先の様子	・長い間処分ができなかった物件が売れるなど、不動産取引件数の増加がみられる。

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	食料品製造業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・同じ商品の販売価格が下がっており、販売量も若干減少傾向である。競合他社でも前年比マイナスの月が多く、厳しいと聞いている。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・全体的に悪いなかで、スポーツ関係、自動車関係は比較的安定している。
		化学工業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・価格見積りの依頼は増えているが、数社の競争見積りとなっているため成約に至らない。
		精密機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・世の中が少し良くなったといわれている中で、眼鏡業界では依然として小売販売額の前年割れが続いており、悪いまま変わっていない。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・官庁工事、民間工事ともに相変わらずダumpingが横行している。また、下請の受注物件も小型化し、ほとんどが利益の出ない悪い状態が続いている。
		輸送業（配車担当）	取引先の様子	・価格は下がったが、荷量が多少増加した。
	やや悪くなっている	電気機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前に比べて量的にはあまり落ちていないが、中国を始めとした海外との競争が激しくなり、价格的にはかなり下がっている。
		建設業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・見積り参加物件はやや増加傾向にあるが、依然として価格競争が激烈で、状況はますます悪い。
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（社員）	求職者数の動き	・サッシメーカーや大手のハウスメーカーからの求人が増加している。
		求人情報誌製作会社（編集者）	雇用形態の様子	・アルバイト、パートだけでなく、正社員の求人も増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人の増加傾向が続き、求職者は減少傾向である。有効求人倍率も改善傾向にある。
	変わらない	職業安定所（職員）	求人数の動き	・9月の新規求人数の5割がサービス業である。このサービス業のうち、派遣や請負の占める割合は約2割と前月に比べて増加しており、まだ不安定な雇用が続いている。
		学校[大学]（就職担当）	求人数の動き	・求人数がやや減少している。
	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	・9月の売上は前年同月比で10%あまり減少している。
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））

（-：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）	販売量の動き	・在阪球団の優勝セール等の販促効果がみられる。
		旅行代理店（店長）	販売量の動き	・海外旅行の受注が、前年比で105%に回復した。国内旅行も105%以上を維持しているが、このようなことは今年度では初めてである。
	やや良くなっている	一般小売店[衣服]（経営者）	お客様の様子	・在阪球団の優勝セールを行ったので、夏物商品はよく売れた。また、9月の初めに仕入れた秋物商品もよく売れた。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・衣料品を中心に前年割れの状態が続いている。また在阪球団優勝セールなどの影響もあり、来客数の減少も続いている。しかし、高額商品や季節に関係のない食品、家庭用品は依然として堅調であることから、一部にみられる落ち込みは一過性のものである。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・同業他社による在阪球団の優勝セールにより催事場の催しは苦戦したが、秋物など定価商品を探している客が、人ごみを避けてゆっくり買物したいということで多数来店した。優勝直後の営業日は前年比145%という実績であった。
	百貨店（経理担当）	販売量の動き	・残暑の影響と在阪球団の優勝セール待ちということで、9月の前半は秋物衣料が売れずに苦戦したが、優勝セール以降はよく売れている。	
	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・紳士服のオーダー品や高級カシミアコートなど、男性からの引き合いも出てきた。多少高くても値打ちのある商品を買いたいという様子を感じられる。	
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・やや涼しくなってきたので弁当が売れる時期に入ってきた。中年男性の来客が多くなってきている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店（営業・販売）	販売量の動き	・前月に引き続き、秋冬物オーダースーツの注文が例年より早く入っており、低価格のものよりも比較的高価格の商品が売れている。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・大型液晶やプラズマテレビ、HDD付きレコーダーなどは、販売数量が増え、単価も上がっている。乾燥機付き洗濯機も伸びてきている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・相変わらず全体のムードとしては悪いが、当社に限れば最近には特に高級車が売れている。販売車種の全体的な特徴は低価格車が高級車で、その中間がないような状態である。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・在阪球団の優勝効果により、来客数が前月に比べて増加している。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・販売マーケットを関西以外で強化したこともあり、来客数は少し増えている。客単価は相変わらず低いが、売上の減少に一応の歯止めはかかっていた。
		都市型ホテル（経営者）	販売量の動き	・9月は直前の2か月に比べると伸びは少ないが、SARSやイラク戦争の影響で落ち込んだ6月に比べれば随分ましな状況である。国内旅行への需要が若干高まっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・以前と比較すると、レストランの利用客数が5%ほど増加している。これは個人の利用が増加しているためであると考えられる。宿泊客についても個人客の増加がみられる。
		都市型ホテル（副総支配人）	お客様の様子	・宿泊は客室稼働率、単価ともに昨年度を下回っているが、在阪球団の優勝決定日付近の宿泊者数はやや上向いた。レストランは在阪球団の優勝セールが1週間続いたため、買物客の食事等で中旬は好調であった。
		旅行代理店（広報担当）	お客様の様子	・中部地方で開催される国際博覧会のチケット販売や、在阪球団の観戦ツアーなど、イベントがあると客の動きが敏感に反応するので、そういう意味では良くなっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・ホテル等の待機車両が以前より減少傾向にあるなど、大阪で営業車が増えている割には空車が目立たなくなっている。流し営業での乗客数が増加している感がある。
		タクシー運転手	来客数の動き	・最近では雨が多かったので傘代わりに使う客が多く、神戸においては数々のイベントがあったので客の動きがあった。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・在阪球団の優勝を受けてか、個人客の購買量が増えている。客単価は以前のままである。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・最近では販売台数が伸びている。特に在阪球団優勝後、記念の携帯電話が人気である。
		通信会社（社員）	競争相手の様子	・CATVの同業他社が同じエリアにおいて販促活動をスタートさせてきた。当社より低い料金設定を行っているが、価格競争は避けたいと考えている。ネームバリューや先行サービスで優位にあるものの、厳しい状況である。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・ゴルフシーズンに入り、平日は前年とほぼ横ばい程度で推移しているが、土日は順調に伸びてきている。
		ゴルフ場（経営者）	単価の動き	・価格に下げ止まり感が出てきた。ただ平日は値引きも限界に近いところまできている。
		競輪場（職員）	来客数の動き	・施設を改修したことを考慮しても、来客数の増加がみられる。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	販売量の動き	・夏休みの前後で、受験学年に多少の動きがあった。休み明けから問い合わせ、入塾が増えた。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	お客様の様子	・夏場の新築マンション市況は過去3年間でも最低の集客動向で、物件の売行きも悪化していたが、秋商戦ではある程度回復がみられる。また、金利の先高感が本格化しており、多少なりとも今の需要に対する追い風になっている。
		変わらない		一般小売店〔花〕（経営者）
一般小売店〔精肉〕（管理担当）	単価の動き			・在阪球団の優勝セールが各所で行われていることで、とにかく低価格での販売攻勢が目立つ。安くないと客は動かないという見方が定着している。品質重視との二極化といわれるが、実感としては価格訴求が更に進行しつつある。

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（売場主任）	お客様の様子	・残暑の影響で秋物が苦戦している。中旬以降は在阪球団の優勝に伴い、来客数、売上ともに上向いたものの、秋物の売上は鈍く、大変厳しい状況である。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・在阪球団の優勝セールは集客面での効果にとどまり、売上をかさ上げる力はない。今は、客が買物に使う金額が増えないままで、客の取り合いをしているという状態である。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・天候の影響や在阪球団の優勝セール待ちなど、先月後半からの流れに変化はなく、衣料品は苦戦した。今月後半は秋らしい気候にはなったものの、優勝セールの反動や重衣料の動きの鈍さなど今月前半のマイナスをカバーするには至らなかった。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・在阪球団の優勝セールで来客数はかなり増えているが、客単価や販売量が昨年を超えるということはなく、非常に厳しい状態である。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・在阪球団の優勝セールでにぎわったが、依然として残暑が厳しく秋物商材の動きが弱かった。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・固定客中心のオーダー商品は比較的顕著に推移しているが、カジュアルブランドは苦戦しており、最終的にバーゲンで売上を確保している。在阪球団の優勝セールについても、当社は売上が前年比20%増となったが、関西全体でみると前評判よりも盛り上がり欠けていた。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・在阪球団の優勝セールなどの影響もあり、前年割れの結果となっている。女性客に、今着る服は欲しいができるだけ安く買いたいという傾向がみられる。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・前半は残暑により秋物の動きが悪く、後半に涼しくなるにつれて改善されたものの、期待された在阪球団の優勝セールについては、開始前のセール待ちがあったほか、結局グループ百貨店の1人勝ちに近い状況となり、大変苦戦した。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・一部ブランド商品以外は、単価の高い物は売れていない。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・一部に主力野菜の価格高騰などがあったが、買いこぼる価格を超えた商品には客は見向きもしないという状況で、以前のような相場高騰が売上増加に直結することはなくなっている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・在阪球団の優勝セールや特価品のバーゲン等によって集客はできるが、あくまでも一過性の動きで景気自体の回復感はない。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・9月はこれまでの落ち込みに比べて若干回復傾向にあるが、依然として低水準である。在阪球団の優勝セールは、実施したチェーンは売上が伸びたようであるが、実施していないところは逆に落ち込み、全体では若干のプラス程度である。
		スーパー（経理担当）	それ以外	・生鮮物については、品質のばらつきと相場の高騰で若干割高感があり、売上は伸び悩んでいる。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・月半ばまでは残暑が厳しく、ドリンク類やアイスクリーム等の売上が伸びたが、後半の天候不順により月全体では結局前年割れとなってしまった。
		衣料品専門店（経営者）	競争相手の様子	・在阪球団の優勝で関連グッズの売行きが好調だと聞いたが、当社の衣料品に関しては、ほとんど変わりがない。
		家電量販店（企画担当）	単価の動き	・前半はまだ残暑が厳しく、夏物商品がよく売れたが、白物商品は厳しい状態で推移した。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・ある店舗では大々的なイベントにより予想を上回る客を呼び込めたが、それ以外の店舗は依然低調である。大がかりな催し物をすれば客は動くが、投入する予算を考えると、実行に移すのは難しい。
		自動車備品販売店（従業員）	お客様の様子	・在阪球団の優勝セールで売上の減少を幾分かカバーできたが、依然として顧客の購買意欲は低調で、安ければ買うといったセール中心の購買傾向が強く、高価格帯の売行きが低調なままである。
		その他専門店〔宝石〕（経営者）	来客数の動き	・在阪球団の優勝で雰囲気は良くなっているが、優勝セールの売上だけが上がっていて、それ以外は依然として変わらない。
		タクシー会社（経営者）	お客様の様子	・在阪球団の優勝効果でムードは良くなっているような感じもするが、まだまだタクシーは節約の対象になっている。

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
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・携帯電話市場が飽和気味になって久しいが、そういった状況乗り越えて、需要に対する適正な供給になりつつある感がある。
		その他レジャー施設【イベントホール】（職員）	それ以外	・当ホールは、今月は長期のイベントが入っていることもありよく稼働している。ただし、イベントにしてもコンサートにしても、東京発注が多く、現地の業者の売上に結び付いていないのが現状である。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	単価の動き	・秋冬物の平均単価が20%ダウンしている。例年なら9月は秋冬物の大口の客でにぎわうが、今年は特に大口の客が少ない。
		一般小売店【時計】（経営者）	来客数の動き	・9月に入って異様に暑い日が続いたり、雨の日が多かったりして、ショッピングセンターへの来客数が少なかった。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・残暑が厳しく、例年と比べて秋物商品の動きが鈍かった。中旬に在阪球団が優勝し、競合百貨店及び量販店がセールを実施したため、定価商品の売上が低迷し、前年比10%減となった。
		コンビニ（エリア担当）	競争相手の様子	・新しく建てられたショッピングセンターの入居率が悪いと聞いている。
		自動車備品販売店（営業担当）	販売量の動き	・在阪球団が優勝したので、もっと活気が良くなるかと思っただけ、予想よりも来客数、販売量は伸びなかった。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（経営者）	競争相手の様子	・倒産件数はまだ減っておらず、中小企業の倒産や同業他社の閉店が多くみられる。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・在阪球団が18年ぶりに優勝した効果は全くなかった。
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・個人客に大きな変動はないが、法人客の飲食利用が大幅に減っている。
		その他サービス【クリーニング】（経営者）	販売量の動き	・冷夏後は長引く残暑ということで、例年より衣替え需要の時期が大幅に遅れている影響が大きい。
		その他サービス【ビデオ・CDレンタル】（エリア担当）	競争相手の様子	・価格競争が激化してきているほか、一部では撤退や買収を受けるケースも見受けられる。
	住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・土地相場がなかなか下落傾向から脱しない。需要と供給のバランスにおいては、需要不足が一向に改善されてこない。消費者が将来不安を感じており、いまだに買い控えしている様子である。	
その他住宅【展示場】（従業員）	競争相手の様子	・住宅展示場の企画運営会社の集客方法をみていると、とにかく数を集めたいということでプレゼント攻勢が目立つ。		
	悪くなっている	一般小売店【酒】（経営者）	来客数の動き	・ランチタイムの来客数が伸び悩んでおり、ディナータイムはグループ等の大人数の客が少ない。
		建設業（経営者）	それ以外	・経営者仲間と話す機会が多いが、私の知る会社では景気は概ね良いといっている。
企業動向関連	良くなっている やや良くなっている	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・在阪球団の優勝セールが各所で行われたが、あまり影響がなかった。
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・半導体の設備投資が多少上向きようである。
		一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・老朽化した設備の更新という側面もあるが、投資意欲が戻ってきている。まだ実際の受注には至っていないが、潜在的な需要はおう盛になってきている。
		輸送業（営業所長）	受注量や販売量の動き	・輸入貨物の取扱が増えている。なかでも繊維製品は季節が変わってよく動いている。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・在阪球団の優勝により、関連グッズの受注が非常に多かった。
		新聞販売店【広告】（店主）	受注量や販売量の動き	・在阪球団の優勝に伴って、大売出しなどのセールを行う商店が目立つほか、折込のチラシ広告も直接持ち込まれるものが増えてきた。また、スポーツ紙など、在阪球団に関する別刷りのものがよく売れている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・昨年の同時期に比べて、テレビスポットの広告出稿が好調である。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・商社やメーカー等からの注文増が顕著になってきた。



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
	変わらない	金属製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・特注のオーダー品が、一般安値の規格品と変わらない価格となっている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が増える傾向にあるが、コストが厳しくなっているほか納期が短くなるなど、条件は厳しくなっている。
		電気機械器具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・冷夏で不振だったエアコンの影響も薄まり、前月に比べると比較的好調な推移を示しているため、3か月前と比較すると変化はない。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・建機部品製造業やIT関連部品製造業等の一部の業種で回復がみられるものの、全体的には景気が良くなったとの実感は乏しい。
		その他非製造業【衣服卸】（経営者）	受注量や販売量の動き	・敬老の日は市役所が老人に景品を贈るなど特需が発生するが、今年は市役所の予算削減から単価が下落するなど、全体としては不調に終わった。
	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	・小規模の公共工事でも公募型入札が行われるため、多数の業者による入札となり、落札の確率が極めて低くなっている。
	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	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・求人数が増えている。今まで派遣スタッフが辞める場合には交替が必要ないことが多かったが、最近では1名あるいは2名の求人があるので、上向きになっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前月比マイナス14%と大きく落ち込んだが、サービス業を中心に依然として高い水準で推移している。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求人数が横ばいであるのに対し、求職者数は増加している。特に来年度の新卒者が増加しているほか、派遣希望者では若年者や中高年者が増加している。
		求人情報誌製作会社（編集者）	周辺企業の様子	・製造業の求人が低迷しているが、名古屋の自動車会社からの求人が依然好調である。過去もそうであったように、景気が悪い時期には営業職の募集が増える。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・求人数は1年以上にわたって増加し続けている一方、有効求職者数は減少を続けているため、有効求人倍率は前年比で大きく上昇している。しかし求人は、臨時、請負求人など未充足求人の繰越が多いため、常用求職を希望する求職者とのミスマッチが続いている。
		学校【大学】（就職担当）	周辺企業の様子	・人件費を抑制するため、採用業務の一部を外部委託する企業が多くなっている。
	やや悪くなっている	-	-	-
	悪くなっている	-	-	-

## 8. 中国（地域別調査機関：（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	-	-	-
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・9月に入っても暑い日が続き、前半は伸び悩んでいたものの、その後秋冬物が動き出している。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・惣菜の手作り商品を増やし、出来たての商品をアピールしているため、客に好評である。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・7、8月の冷夏に比べて9月は残暑が厳しかったため、ビール、飲料、アイスクリーム等が非常に良くなっている。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・冷夏でエアコンの売行きは悪いものの、それをカバーする形で大型テレビ、パソコン等は売上が伸びている。
家電量販店（予算担当）	販売量の動き	・各量販店ごとに、売上の良いところと悪いところの差が非常に大きくなっている。		
				・売上構成比の高いパソコンが前年を上回っており、全体を押し上げている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		住関連専門店 (広告企画担当)	単価の動き	・結婚のときに揃えられる家具の中でも、高級品の注文が目立っている。
		一般レストラン (店長)	競争相手の様子	・他のチェーンレストランでは、店内はがらがらであり、ディナータイムの単価も下がっているが、当店はディナータイムの来客数が例年に比べて増加しており、満席近くになることも多々ある。
		旅行代理店(営業担当)	単価の動き	・安価な商品より高級指向の商品が売れ始めている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・残暑の影響があったものの、久しぶりに売上が前年を上回るようになっている。
	変わらない	一般小売店[印章] (営業担当)	お客様の様子	・大きく売上には影響がないものの、最近、若者向けのカラフルな印材と絵柄入りの印鑑ケースを組み合わせたところ、子供の口座を作るために購入する客が増加している。
		百貨店(購買担当)	お客様の様子	・本来単価の高い秋物が動くはずだったが、9月に入った途端に暑さが戻ったため、依然夏物を探す客があり、売上にはなかなかつなげない。 ・後半に入るとプロ野球の優勝セールが間近となったため買い控えが進み、来客数もぐっと減少している。
		百貨店(売場担当)	お客様の様子	・月初めは夏の厳しい残暑もあり、全体的にアパレル中心に大苦戦したが、中盤から気温の低下で持ち直し、最終的にはほぼ例年くらいに落ち着きそうである。
		百貨店(売場担当)	販売量の動き	・周辺の百貨店の売上は苦戦しているが、当店は早めのブーツの仕掛けが当たって、ブーツのみでは前年の1.5倍となり、売上も昨年を超えている。
		スーパー(店長)	競争相手の様子	・祭日が2回あり、催事に合わせたチラシ価格を昨年と比べてかなり安く打ち出している。 ・チラシ特売期間中の特定日に更にチラシ宣伝を行い、1日数回にわたる特價タイムサービスを投入するなど、チラシ投入による、来客数を増やすための競争が激しくなっている。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・食品については変わらない。 ・衣料品は気候の要因もあるが、客が無駄な物は買わないという動きが一層顕著になっている。
		衣料品専門店 (地域ブロック長)	お客様の様子	・9月に入って暑くなり、夏物はバーゲンでも動かず、秋物には早すぎるので、ビジネス層の購入も少ない。 ・ブライダル関連商品だけが売れている。
		衣料品専門店 (地域ブロック長)	単価の動き	・値段ではなく品質を重視する動きが出てきているため、単価の安い商品だけでなく、高い商品も売れている。
		衣料品専門店 (販売促進担当)	販売量の動き	・今月は残暑が残ったせいか、男性客が何をかって良いか迷っているところがあり、男性の売上が減少している。 ・女性に関しては、秋物、冬物の売上は伸びており、特に値段的に買い得な商品が非常に伸びている。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・9月も非常に厳しい状況で、現在は前年比90%程度で推移している。 ・コンパクトカーは活発に動いているが、中型車は苦戦している。
		乗用車販売店 (統括)	販売量の動き	・法人需要は例年と異なり、決算期を迎えた企業も車の買換えをしない。 ・個人需要では、単価が低下しているものの、そこそこの売上で推移している。 ・景気は悪いままで推移しており、変化がない。
		乗用車販売店 (総務担当)	単価の動き	・全体では前年と変わらないが、相変わらず小型車、大衆車の方に受注が集まっている。
		乗用車販売店 (販売担当)	販売量の動き	・9月初めに新型車が出たが、その効果が受注台数の増加に結び付かず、前年比100%で推移している。新型車を除いた受注台数は前年比90%であり、依然として厳しい販売状況が続いている。
		自動車備品販売店 (経営者)	販売量の動き	・相変わらずカーナビゲーションはそこそこの台数が販売できているが、タイヤ等の実需品の動きが悪い。 ・残暑が厳しかった時期にバッテリーの販売数が増したが、これも9月半ばまでであり、全体的には横ばいである。

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	
		住関連専門店 (営業担当)	お客様の様子	・土日に来店した客の成約率がなかなか伸びない。他店に流れている様子はなく、じっくりと商品を見定めている状況である。	
		その他専門店 [時計](経営者)	単価の動き	・新しい物を買わずに修理する方が多いため、客単価が低下している。	
		高級レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・昼はまずまずの来客数があるが、特に9月に入ってから夜の来客数が減少している。	
		旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・SARSが発生して以来非常に状況が悪く、海外旅行は前年比約40%に落ち込んでいる。国内旅行も98%にとどまっており、全体では78%になっている。	
		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低下したままであり、増加の兆しがみえない。	
		ゴルフ場(営業担当)	単価の動き	・単価は下がる一方である。 ・来客数はかなりあり、それが普通の状態になっている。	
		その他レジャー施設(営業企画担当)	来客数の動き	・日帰り温泉部門の恒常的な例年割れが続いている。個人客はまずまずであるが、高齢者団体の日帰り温泉宴会利用が伸び悩んでいる影響が大きい。 ・ホテル部門は、前年より若干の伸びを示したものの、日帰り温泉同様に団体での利用は少なく、個人客を中心とした利用となっている。そのため全体的に客単価が低く、収益にも厳しい状況となっている。	
		住宅販売会社(経理担当)	販売量の動き	・新規発売物件の販売も一巡し、契約数が伸び悩んでいる。 ・金利上昇に伴う駆け込み需要は特にみられない。	
		やや悪くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・先月商店街唯一の生鮮品を扱うスーパーが移転したことをきっかけに、通行を含め商店街に来る客の数が大幅に減少している。
			百貨店(営業担当)	販売量の動き	・冷夏の影響で、9月に入って唯一動きのあった商品は、夏から既に売れていた、秋にも使える夏物だけであり、ジャケットなどのアウター類やニット関連などの秋物がさっぱり動かない。
			百貨店(販売促進担当)	販売量の動き	・今月は残暑の厳しさもあり、アパレルを中心に非常に動きが鈍い。 ・いろいろお金をかけて集客を図るものの、来客数が大幅に減少している。
			百貨店(売場担当)	販売量の動き	・冷夏の後の残暑の影響で、主力のヤングカジュアル商品の売行きが前年の7割と苦戦しており、アクセサリ等の高額商品も不振である。 ・20日頃から秋物の衣料雑貨が回復基調であるが、店全体で前年の95%の売上見込みである。
			コンビニ(エリア担当)	お客様の様子	・今月は特に雑貨の動きが悪く、客は少し遠くても安いスーパーに行っている様子がうかがえ、菓子類についても同様の状況である。
			一般レストラン(店長)	単価の動き	・クーポン券の配布で何とか集客をしているが、それを利用する客の単価が上がっていないため、売上につながっていない。
その他飲食[ハンバーガー](経営者)	来客数の動き		・2年前から飲食店が増加しており、特に平日の昼食、夕食の客が分散化している。		
都市型ホテル(従業員)	来客数の動き		・当ホテル内や近郊で開催されるイベントが減少し、その前後のレストラン利用も減少している。 ・日曜の家族連れの動きも悪い。		
都市型ホテル(スタッフ)	お客様の様子		・前年と比べ秋シーズンのパーティ受注が減少している。式典はしても祝賀会はしないところが増加している。		
タクシー運転手	販売量の動き		・単価の下げ止まりはあるが、運行回数も総売上も低下している。		
テーマパーク(広報担当)	来客数の動き	・冷夏、台風の影響で個人客が減少している。			
美容室(経営者)	来客数の動き	・天候の影響で来客数が大幅に減少している。			
悪くなっている	百貨店(統括)	単価の動き	・残暑が厳しかったにしても、単価は大幅に低下しており、特に子供服の単価の下落が激しい。		
	乗用車販売店(営業担当)	来客数の動き	・9月の中間決算期でありながら、来場数も少なく、販売台数も通常月とあまり変わらない。		
	タクシー運転手	お客様の様子	・昼の病院通いや、夜の飲み客の動きが大変悪い。 ・4か月続けて売上が低下している。		

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
		通信会社（社員）	販売量の動き	・3か月前と比べて販売量がかなり落ち込んでいるとともに、来客数も減少している。
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	輸送用機械器具 製造業（経理担 当）	受注量や販売量 の動き	・グループ企業全般に在庫がひっ迫しており、休日もフル生産で対応している。 ・求人が困難な地区の子会社へは、自社の管理部門から交代で応援を行っている。
		輸送業（営業担 当）	受注量や販売量 の動き	・小荷物の取扱数量はどうか例年並みに確保できている。 ・他社とのパイの奪い合いもあるが、荷はリニューアルした新商品にかなり流れてきており、売上も伸びてきているので、収益は例年よりもかなり良くなってきている。 ・前月、前々月に比べると、ベースとなる部分の量がある程度確保できているので、売上は回復してきている。
		金融業（業界情 報担当）	取引先の様子	・取引先の多くがフル操業を継続中である。単価引下げの要求が厳しいが、数量効果でコストを吸収し、増益基調を維持している。
		コピーサービス 業（管理担当）	受注量や販売量 の動き	・先月と変わらない受注量があり、減少傾向だったものが横ばいになっているので、やや良くなってきている。
	変わらない	化学工業（総務 担当）	受注量や販売量 の動き	・先月から大きな変化はなく、化成品、電子材料などが若干持ち直している。 ・セメント関係は引き続き厳しい状況である。
		化学工業（総務 担当）	それ以外	・原料ナフサ価格の上昇と円高のため、悪い状況は現状と変わらない。
		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	・第1四半期の反動で生産量が減少している。 ・需要はあるが競争が厳しく、受注増に結び付いていない。
		鉄鋼業（総務担 当）	受注量や販売量 の動き	・販売環境は変わらず、韓国への造船向け、輸出向け薄板は引き続き強い要望がある。
		非鉄金属製造業 （経理担当）	受注価格や販売 価格の動き	・販売量は全体的にゆっくりとした回復傾向にある。ただ、販売価格は下がる一方であり、特に電池材料に関しては価格下落のスピードが早く、コスト削減策が追いつかない状況である。
	その他製造業 [スポーツ用品] （総務担 当）	受注量や販売量 の動き	・受注数は減少の一方で、納期面の督促が相次いでいる。これに対し弱小な国内外注先が対応できず、その結果として納期遅れが出ればクレームとなり、ひいては当工場での生産停止にもつながるため困惑している。	
	通信業（社員）	受注量や販売量 の動き	・下期の事業計画の見直し時期になっているが、昨年度からの受注分は若干あるものの、新規受注が見込めていない。 ・少ない商談に競争が激化しており、価格競争が続いている。	
	通信業（営業企 画担当）	受注価格や販売 価格の動き	・企業通信網等の広域化、高速化は進みつつあるが、高品質の専用線網から簡易型低価格メニュー利用への移行が主体であり、サービス提供側の業界にとっては収益的に厳しい状況が続いている。	
	不動産業（経営 者）	競争相手の様子	・賃貸物件の供給過多で、賃貸料が値下がり傾向にある。 ・大阪、東京の企業が地方支店を減らしているため、地方への人事異動も減り、そうした企業からの需要が減少している。 ・不動産の売買環境では、物件自体は買いやすくなっているものの、金融機関のローン査定が厳しいため、不動産購入者にとっては買いにくい状態となっている。	
	やや悪く なっている	会計事務所（職 員）	取引先の様子	・建設業は公共工事削減の影響が大きく、物販業も消費が伸びない状態で、ディスカウント、大型量販店、通販といった勢力に押され、不振である。 ・値引き傾向はサービス業にまで及んできており、どの業種も例年並みの売上確保にあえいでいる状態である。
	悪く なっている	-	-	-
雇用 関連	良く なっている			

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや良くなっている	求人情報誌製作会社（統括）	採用者数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>採用者数はそれほど多くないが、コア人材を採用しようとする将来に向けての動きがみえてきている。</li> <li>求人広告に限らず新聞社の取材活動全般で企業を回るなかでの最近の傾向として、サービス業やIT企業の関係者から、良い人材がいらないかと問いかげられる機会が増えてきている。</li> </ul>
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	
	変わらない	職業安定所（雇用開発担当）	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>製造業の求人が増加しているが、産業によりばらつきがあり、本物の景気回復につながるかどうか不明である。</li> </ul>
		新聞社〔求人広告〕（広告営業担当）	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>前々月から求人数は増加し始めているが、今月はそれ以上の増加の見通しは立っていない。</li> </ul>
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	求職者数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>会社都合による離職者が、6か月連続して増加しているものの、人員整理の規模は縮小している。</li> <li>自己都合による退職であっても事情をヒアリングすると、事業所統合や販売機能等の外部委託によるケースが目立つ。そのため、転勤を拒む人や、外部委託される部門にいた人などが、新たに派遣希望者として登録されるケースが増加している。</li> </ul>
		民間職業紹介機関（職員）	求職者数の動き	
	悪くなっている	民間職業紹介機関（職員）	周辺企業の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>顧客を大幅に増やして伸びている食品スーパーがある一方、そのあおりで中堅の同業者が倒産しており、雇用数の伸びには結び付いていない。</li> </ul>
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>求人は件数的にやや好調な状態が継続しているが、昨年や春先に比べると減少している。</li> </ul>
	悪くなっている	人材派遣会社（支店長）	それ以外	<ul style="list-style-type: none"> <li>人材派遣におけるオフィス系需要はまだ先行き不透明であり、中間決算期と契約更新時期の重なる9月においても新規需要は年々減少してきている。</li> </ul>
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>景気変動の影響から9月下旬に縮小及び廃止する事業所が数か所みられたが、今後とも事業縮小の動きは続く。</li> </ul>
		-	-	-

#### 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	家電量販店（店長）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>来客数、客単価の動きとも非常に良くなっている。</li> </ul>
		一般小売店〔書籍〕（営業担当）	販売量の動き	
	やや良くなっている	スーパー（財務担当）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>外商部門は企業の経費削減の影響から、売上の落ち込みが続いている一方、店頭部門は先月までの大きな落ち込みから、若干のマイナスへと改善傾向にある。</li> <li>既存店ベースの売上高を前年比で見ると、昨年の98.2%から今年は100.6%へと改善した。</li> </ul>
		コンビニ（店長）	来客数の動き	
	変わらない	家電量販店（店長）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>全体の売上は大きく伸びてはいないが、プラズマテレビ、液晶テレビ、マッサージチェア等の、大型で付加価値の高い商品の動きは確実に上向いている。</li> <li>4月の統一地方選挙、5月のSARSの影響で、売上が4～6月にかけて、前年比で大幅に落ち込んだが、7、8月でその落ち込み分を取り返した。</li> <li>住宅ローン金利が上昇するとの情報から、駆け込みで住宅購入を検討し始めたケースがあり、受注が増加している。</li> </ul>
		観光名所（経営者）	来客数の動き	
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	
変わらない	百貨店（営業担当）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>ここ2、3か月、天候不順や台風等の影響で来客数が減少している。また、秋物商品の動きも鈍く、客の動きはかなり悪い状況が続いている。</li> <li>昨年がプロ野球の優勝セールで大幅に伸びた反動から、今年は来客数が前年同月比10%、売上高も同比約8%減少した。具体的には雑貨、小物類、紳士・婦人の催事衣料や食料品が苦戦した。なお、宝飾品、ブランド品は、商品によってばらつきがあるものの、善戦している。</li> <li>客は少しでも安い店、商品に流れる傾向が強まっており、ディスカウント時のみ来店する。こうした影響から、9月に入り来客数は徐々に減少している。</li> </ul>	
	百貨店（営業担当）	それ以外		
	スーパー（店長）	来客数の動き		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ(店長)	お客様の様子	・今月、特売セールを実施したことから、売上は短期的には上昇したが、その後は前年比約5%の減となっており、また来客数も減少している。
		コンビニ(エリア担当)	販売量の動き	・8月後半から9月にかけて気温が高かったこともあり、例年に比べて飲料等がよく売れている。また、外出する機会が多いのか、客数は例年に比べ若干多い。
		衣料品専門店(経営者)	お客様の様子	・客は商品購入に慎重な態度が見られ、特に高額商品については時間をかけて選んでいる。主婦にその傾向が強い。単品購入の傾向も強まっている。
		家電量販店(営業担当)	販売量の動き	・今月は冷蔵庫、エアコンの売上が持ち直し、パソコン、携帯電話も良くなったが、他の商品の動きが悪く、全体的としては小さな伸びにとどまっている。
		乗用車販売店(管理担当)	販売量の動き	・新しい車種を発表しても、その効果がみられない。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・グループでの会食が減少していることに加え、個人の来客数も減少している。
		都市型ホテル(経営者)	来客数の動き	・来客数は変わらず、先行きの予約状況も良くない。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・今月は秋の行楽シーズンを迎え、海外グループ旅行を始め、国内旅行においても温泉、紅葉見物などの成約が順調であった。航空券も観光地、大手企業の東京出張が多く、東京便を中心に売上は良好であった。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・他社との競争が厳しく、受注単価もいまだ低下傾向にある。
	やや悪くなっている	一般小売店[生花](経営者)	お客様の様子	・9月の敬老の日は、例年だと5,000円から1万円の注文があるが、今年は3,000円が中心であった。他の花屋の話聞いても3,000円の注文が多く、客の節約志向がうかがえる。
		百貨店(売場主任)	販売量の動き	・9月は、残暑の影響から、秋物に対する客の購買意欲があまり感じられず、販売量も少なかった。
		一般小売店[菓子](販売担当)	販売量の動き	・今月は、昨年と比べて販売量が2割以上落ちた。
		その他専門店[CD](店員)	お客様の様子	・無駄な物は買わず、本当に欲しい物以外にはお金を使わないという傾向が強くなっている。
		ゴルフ場(従業員)	来客数の動き	・今月は行楽シーズンでもあり、来客数を期待していたが昨年を下回った。また、通常の週末についても満席にならない状況である。
	悪くなっている			
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	食料品製造業(従業員)	受注量や販売量の動き	・新商品の投入により、販売数量が増加した。
		木材木製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・住宅ローン減税の駆け込み需要により、良好に推移している。
	変わらない	化学工業(販売担当)	受注量や販売量の動き	・冷夏と長雨の影響から、受注量は低迷している。特に農業資材関連の動きが悪い。
		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・大手メーカーとの商談において、不景気で契約がなかなか決定しない。受注を失ったということではないが、契約が先延ばしされるケースが出てきた。
		輸送業(支店長)	それ以外	・家庭用品、食品関係等を中心に輸出貨物は若干増加したが、韓国の貨物ストや台風による釜山港の機能低下から、納期の遅れや輸入ルートの変更があったため、輸入貨物が減少している。
		通信業(営業担当)	それ以外	・商談や営業活動の中で、客から「今が底」、「少しは良くなってきている」という声が多くなっている。
	やや悪くなっている	広告代理店(経営者)	取引先の様子	・百貨店も、何か企画をしなければ集客できない状況で、特に衣料部門は低調であり、秋物の動きは鈍いようである。
		公認会計士	取引先の様子	・取引先の毎月の試算表を見ると、前年比でマイナスになっている取引先が多い。しかし、マイナス幅が縮小してきており、今のところ景気に変化はない。
	悪くなっている	建設業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・受注件数はほぼ前年度並みに回復しているが、大型案件が少なく、受注残高は前年度を大幅に下回っている。
悪くなっている				

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	人材派遣会社 (支店長)	求職者数の動き	・求人数が前年比で約2割増加している。
		求人情報誌製作 会社(従業員)	求人数の動き	・求人数が若干増加している。特に製造下請関連で求 人数が増加している。
	変わらない	人材派遣会社 (支店長)	雇用形態の様子	・求人数は前年に比べ微増となったが、求人動機が現 契約の切替えであり、市場全体の増加につながってい ない。
		新聞社[求人広 告](担当者)	それ以外	・相変わらず調子が良いのは葬儀社や仏具社などであ り、小売関連業者には広告を出す意欲が感じられな い。また、タクシーの運転手の話によると、夜の街は 人出も少なく、まだまだ消費者まで景気の回復には 至っていない。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・新規求人数は、前年比で3か月ぶりに減少に転じ た。 ・卸・小売業、飲食店、建設業での求人減少が目立っ ている。
	職業安定所(職 員)	求人数の動き	・パートを含む新規求人数は前年同月比で3.5%減少 し、特に建設業では3割の大幅減となった。一方、製 造業では増加に転じたが、臨時雇用の影響が大きいた め、力強さは感じられない。	
やや悪く なっている	職業安定所(職 員)	それ以外	・ここ2、3か月、中小零細企業の倒産が相次ぎ、離 職者が増えている。	
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)	お客様の様子	・今月の売上は決して良くないが、3か月前に比 べると消費マインドが随分良くなっている。
		スーパー(経 営者)	競争相手の様子	・価格競争から品質競争に変化している。客も品質 の良いものを選ぶ傾向にある。
		スーパー(総 務担当)	単価の動き	・客単価の動きが若干上向きの傾向にある。また、 客の購入意欲も少しうかがえる。
		スーパー(企 画担当)	販売量の動き	・全般的に天候が良く、特に今月前半は例年以上に 高温であったことから、夏商材の動きが良かった。 また、中旬以降は秋商材の動きも徐々に顕著になっ てきた。
		コンビニ(経 営者)	単価の動き	・絶対的なマーケットの規模は変わらないので、大 手チェーンが出店攻勢をかけている地域では売上が 落ちている。ただ、そうでない地域の店舗では、客 単価上昇の動きがある。しかし若干ではあるが客数 が減少しており、手放しでは喜べない。
		コンビニ(エ リア担当)	販売量の動き	・天候に恵まれ、ドリンク、アイス等夏物商品の 売上が伸びた。客の動きも以前より良くなった。
		コンビニ(店 長)	販売量の動き	・9月は好天が続き、客数、単価ともに上昇し、 飲料の売上が伸びた。
		衣料品専門 店(経営者)	単価の動き	・9月中旬から秋めいてきて、秋物の購買意欲を 感じる。1人当たりの購買単価が高くなってきた。
		衣料品専門 店(経営者)	お客様の様子	・婦人服の展示会を行ったところ、今までにない ヤングミセスの来場があり、売上も上がったが慎重 な買物も目立った。中高年女性の単価が上がり、 売上は好調である。
		衣料品専門 店(店員)	お客様の様子	・本来ならば、9月は秋物の立ち上がりで売って いきたいところであるが、現状ではまだ8月のセ ールの流れが続いている。地元球団の優勝セール 前でセール品を探している客が多く、購買意欲は ありそうである。
		衣料品専門 店(総務担 当)	単価の動き	・宝石・時計・呉服等の高額品の売上が前年 比増となっている。反面、ミセス婦人服の売上、 単価が低く、売上高が伸び悩んでいる。
		家電量販 店(総務担 当)	販売量の動き	・残暑の影響で夏物に動きがあった。また、A V関連商品の動きが徐々に好転している。
乗用車販 売店(管理 担当)	来客数の動き	・来客数が増加し、販売量も増加している。イ ベント時の客からも、やや明るさが見える。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・9月前半は、盆から引き続き来客数が伸びず悪かったが、後半は徐々に予約が入り、客数が伸びた。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・4、5名以上のお客様の来店が、少しではあるが増えている。接待だけでなく、社内の飲み会等も復活している。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・売上が前年比130%、予算比では110%となり、目標を大幅にクリアすることができた。
		都市型ホテル（副支配人）	販売量の動き	・個人客の動きが活発になった。客単価はあまり変わらないが、来客数が増えている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・全体では前年割れの状態であるが、海外旅行の申込人数が、前年の95%まで回復している。
		通信会社（業務担当）	販売量の動き	・旧機種 of 低価格化に加え、カメラ付き携帯電話の高値新機種 of 価格大幅値下げにより、新規契約台数が伸びている。買換え台数も過去最高に近づいている。
		競輪場（職員）	販売量の動き	・競輪場、競艇場ともに売上が3か月前に比べて2～3%上昇している。来場者数は変わらないが購買単価が回復している。
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・客の入りも少なく、単価も低い物が多く売れている。
		商店街（代表者）	単価の動き	・専門性を高めた業種や、固定客化を図る一部の店に限られるかもしれないが、来街客が減少する一方で、非常に単価の高い物が動いている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・日中は暑いため買物を控え、夕方に近くのスーパーに涼みがてら買物に行き、タイムサービスをねらう方が多い。商店街から足が遠のいている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・各店が、顧客の望む商品の多様化や変動に追いつかず、大型量販店や100円ショップに客を奪われている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・中心商店街への来街者は少ない。郊外店に客足を奪われているとみえる。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・改装を行い来客数は増加しているが、売上増にならない。依然として買い控えの傾向が続いている。今月下旬には、友の会のお買物券の引換えも開始したが、購買への速攻効果が出ていない。また、台風の心理的影響も大きく、催事期間の売上が伸びない。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・ゴルフ関連商品の売上が、3か月前の実績と同水準になった。ただ、今月中旬までの残暑の影響から、秋物がほとんど動いていない。中旬以降はかなり伸びが出てきたが、やはり中旬までの落ち込みをカバーできていない。単価は、前年度比で若干のアップ、購買率も若干のアップとなった。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・好天、残暑の影響からか、季節変わりの商材がメリハリがつかず動かない。季節が変わる際の導入商材に対しても、相変わらず客の購買は慎重である。
		スーパー（店長）	単価の動き	・単価が少し上向きの傾向にある。しかし客はシビアな目で商品を見ている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・株価は若干上がったようであるが、消費はほとんど変わらない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・1品単価は前年比95.8%、客単価は昨年比97.2%となり、相変わらず下がり続けている。
		スーパー（企画担当）	お客様の様子	・客が必要な物を必要な量だけ買う傾向が続いている。特売で数々の商品を安く販売しても、以前ほどの売上が取れない。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・チョコレート新商品の大量投入の時期だが、動きは今ひとつである。また、中華まん・おでん等のホット商品の早期立ち上げでお客様の関心をひこうとするが、残暑の影響で不調であった。
		コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・パン・デリカは、量販店は前年比3.4%減、コンビニは同8%減、ローカルスーパーは同9.2%減となり、前年をクリアできない状況が横ばいで続いている。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・店頭来店は少しずつ増えつつあるが、商談になると客は慎重である。時間のかかる商談が多い。
		高級レストラン（専務）	来客数の動き	・客数が少なくなり、単価も下がっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・ゆめ総体が終わった反動で、落ち込んでいる。夜の歓楽街の客の動きがかなり悪い。一方で、個性的な店に客が入っている。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・より単価の安い競合他社への乗換えが起こり、サービス解約数が高止まりしている。



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
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・例年9月は夏休みの反動で利用が少ないが、目標対比ではそれなりの集客を記録している。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・ゴルフ場については入園者が前年比5%ほど多くなっている。ただ、メンバーに比べゲストが若干減り、売上高は逆に5%減になっている。観光施設では、入園者数は昨年を若干上回っているものの、売上は減っている。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・そのまま先月の冷夏の影響を受けて、売上も客の動きも変わっていない。横ばいである。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・長期金利の上昇から、客の住宅建築に関する意欲が高まっているように感じるが、まだ決定打にはなっていない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・決算前の値引きが功を奏し、住宅の契約客数が直近3か月と比較して9月は若干伸びている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・中心商業施設の閉店により、客が少なくなった。土日とも閑散としている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・残暑の影響で、秋物の衣類の売行きが芳しくない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・来客数は伸びているが、気温が前年と比べ2、3度高く、衣料品を中心に大苦戦している。客の様子としては、地元球団の優勝セールに対する買い控えが起きている。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・異常気象で、秋冬物の動向が非常に悪くなっている。来月には気温も低くなるだろうが、消費者は秋冬物の購買をしないであろう。期間（秋・冬）が短くなったことにより、消費が抑制される傾向があるためである。また、地元球団優勝セール前の買い控えが非常に多く見受けられる。優勝セールが後倒しになっているため、マーケットに白けムードが漂っている。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・冷夏の影響で衣料品の動きが悪かった。また、スーパーの新規出店が続き、価格競争で単価を落としているため、売上が減少している。
	悪くなっている	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・9～10月にかけて全館改装を行っているが、改装オープンセールでも客の買い方は慎重である。必要な物、気に入った物以外はお買い上げいただけない。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・秋物ファッションアイテムの動きが非常に悪い。長く着回せるベーシックなものはそれなりに動くが、ファッション性の高いものほど動きが悪い。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・今月に入って気温が急に高くなり、秋物の商品が全然動かなくなった。単価も下がり、今まで経験したことのない落ち込みに終わった。
		百貨店（営業企画担当）	競争相手の様子	・地元以西日本最大級の大型商業施設がオープンしたことに加え、残暑による秋物の低迷も影響し、客数が12%減、売上も10%減となっている。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・大型商業施設が近隣にオープンして以来、土日は全く客が来ず、暇である。売上ゼロの日もある。
		高級レストラン（経営者）	競争相手の様子	・今月の4回の金曜日は客が来ず、暇であった。法人関係の接待が激減しているとみえる。
企業動向関連	良くなっている	精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新規の引き合い、受注が増えてきている。
		不動産業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・土地、建物の購入申込の件数が増えてきている。
	やや良くなっている	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・残暑の影響で居酒屋関連の商品は少し上向いている。スーパー関連も少し伸びている。しかし、冷凍食品関係の動きはいまだに厳しい。
		家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・福岡地区の商業施設の動きが活発になり、今月の受注量は前年比115%になった。福岡地区以外の九州各県の動きは例年を下回っており、福岡一極集中が進んでいる。
	変わらない	農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・宮崎県内で現在生産されている農産物は少なく、多雨・日照時間の不足から作柄は良くないものの、全体に与える影響は少ない。
鉄鋼業（経営者）		受注価格や販売価格の動き	・原料価格と製品価格のバランスが良く、収益がまずまず安定している。	
一般機械器具製造業（経営者）		受注量や販売量の動き	・自動車関連はそこそこ動いているが、他の部門が全く不振である。	
金融業（調査担当）		取引先の様子	・依然として資金需要は乏しい。	
経営コンサルタント		受注量や販売量の動き	・冷夏で発泡酒の在庫が多くなり、メーカー、量販、店舗とも投げ売り状態である。	

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
		経営コンサルタント	それ以外	・リストラ、合理化、コスト削減の内容の受注が多い。
	やや悪くなっている	窯業・土石製品製造業（経営者）	競争相手の様子	・ここ2、3か月は受注量が悪く、稼働日数も大分落ち込んでいるところが多い。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・衣料品、半導体、食品等、ほとんどの商品の荷動きが悪い。
	悪くなっている	繊維工業（営業）	受注価格や販売価格の動き	・1万円スーツ、安いカシミアの商品等、安い物が消費者の間では普通になってきており、価格面で国内工場は対応できない。
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（社員）	求職者数の動き	・登録しているスタッフに仕事の紹介をする際、既に仕事先を見つけている人が多くなり、紹介がスムーズにできなくなった。数か月前と比べ、何かしら仕事をしている人の数が増えている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・デジタルカメラ、カメラ付き携帯電話の増産による県内工場の業務請負や県外自動車製造業の募集増が、求人数を底上げしている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が5か月連続、有効求人数が8か月連続で前年比増となった。新規求人数では製造業で114.7%、サービス業で43.0%増加した。サービス業のうち情報サービス業は、82.7%と伸び幅が大きくなっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が増加傾向にある。電気機械機具製造業の増加は、今後に期待が持てる。
		民間職業紹介機関（支店長）	求人数の動き	・九州地方は長雨・冷夏の影響を受けた業種もあるが、求人数についてはそれを補うだけの需要が出てきている。今年4月以来、前年同期比約10%増となっている。ただ、価格へのプラス材料にはなり得ていない。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・企業が、人件費をパート、契約社員のレベルで予算設定しているため、派遣社員の商談がうまく進まない。同業他社と競合した場合、スタッフのスキルより派遣料金が低い方が決まる傾向にある。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・当社媒体誌で比較すると、ここ数か月、広告件数が前年比10%落ち込んでいる。また、例年9月は求人件数が伸びる時期であるにもかかわらず、今年は低迷している。
やや悪くなっている	-	-	-	
悪くなっている	-	-	-	

## 11. 沖縄（地域別調査機関：（財）南西地域産業活性化センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている			
	やや良くなっている	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・近くにモノレールの駅が出来たことにより、当店前の道路を往来する人が増え、観光客の来客数が増加している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・宮古島が台風の被害に遭うなどのマイナスの要因もあったが、観光客数の増加や沖縄全体の好要因に支えられ、売上は好調である。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・新商品の販売で少し動きがある。
		その他専門店〔楽器〕（経営者）	販売量の動き	・引き続き観光客が好調であり、その層は大学・専門学校など若い世代が中心となっている。 ・売上も前年同月比で上昇している。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・例年であれば、9月は徐々に来客数が減少していくのだが、今年は去年の20%増加で推移している。
旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・売上が前年同月比で約10%程上昇している。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	百貨店（担当者）	販売量の動き	・月始めに関しては先月同様、モブルール開通により来店客数、販売量ともに増加し、台風の影響を差し引いても前年同月比で4～5%増加したが、中旬以降は、昨年度のプロ野球優勝セールの効果との比較になるため厳しい数値となっており、今月全体としての判断は変わらない。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・来客数は前年並みを確保するが、1人当たりの購買額が前年を割り95%前後となっており、売上、販売量ともに伸び悩んでいる。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・客単価がここ数か月間、前年同月比で横ばいか1ポイントアップの状況で、下げ止まりの様子を呈している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・酷暑という天候に支えられたところもあったがそれも落ち着き、既存店の来客数は前年割れとなっている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・販売量はそれほど変わっていないが、単価を下げた店舗では売上が伸び悩んでおり、単価を変えていない店舗では特に変化はないという状況である。
		家電量販店（副店長）	単価の動き	・来客数は増加しているものの、AV商品の不振等が大きく影響し、前年同月比で売上、客単価ともに低下している。
		観光型ホテル（商品企画担当）	販売量の動き	・前年同月と比較して来客数では約103%、稼働率でも3ポイントそれぞれ上昇している。販売単価も昨年を上回る勢いであり、9月の連休は秋休みの旅行シーズンとして定着したようである。
		ゴルフ場（経営者）	お客様の様子	・先月に引き続き、割引料金を利用する客が増えたものの、客単価はさほど落ちておらず、客の動きは良い。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・住宅金融融資の金利が10数年ぶりに上昇することになったのだが、金利上昇直前にもかかわらず駆け込み需要は比較的少なく、7月頃の住宅取得減税直前の駆け込み需要に比べて増加幅が小さい。住宅取得者層は、金利上昇はある程度見込んでいるようだが、今後も金利上昇が続けば、住宅取得意欲の減退が拡大するのではないかと危惧される。住宅減税の更なる延長があれば、住宅取得者層の改善がみえてくる可能性もある。
		企業動向関連	やや悪くなっている	
悪くなっている				
良くなっている	-		-	-
やや良くなっている	不動産業（従業員）		受注量や販売量の動き	・販売量の動きはさほどないが、問い合わせ件数がかなり増えており、引越し等を検討する客の増加傾向がうかがえる。
変わらない	輸送業（総務担当）		受注量や販売量の動き	・物量は例年並みとなっている。
	通信業（営業担当）		受注価格や販売価格の動き	・安い商品へ移行する傾向が続いている。
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、契約量が減少している。	
悪くなっている	不動産業（支店長）	受注価格や販売価格の動き	・買手の大幅な価格調整の要求に対して、売手が応じるようになってきている。	
		-	-	-
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	学校〔専門学校〕（就職担当）	求人数の動き	・これから繁忙期を迎える企業からの求人が増加している。
		学校〔大学〕（就職担当）	周辺企業の様子	・観光関連産業の回復等により、求人数が昨年度より増加傾向にある。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・8月までは求人への依頼など活発な動きがみられたが、9月に入り、それが少し止まった感がある。また、周辺企業の状況としても同様の動きがみられる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・県内新規求人数は一般求人2.8%増加したものの、パート求人は16.3%減少している。</li> <li>・求人数を産業別にみると、建設業が35.6%、製造業が3.9%とそれぞれ増加したものの、卸売・小売業・飲食業、サービス業で減少している。</li> <li>・県外からの求人数は1,543人で臨時・季節工が3か月前に比べ67.3%増加している。</li> </ul>
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（営業担当）	周辺企業の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・求人誌の募集掲載数が全体的に増加しているのだが、これは双方の競合により無料掲載やサービス合戦が増加し、企業側が複数誌に掲載するようになったためである。</li> <li>・求人広告の傾向として、あまり良い待遇のものはなく、また、掲載内容も給与や待遇などを公表せず、面談により決定・当社規定と掲載するケースが増えていることから、雇用条件が分かりにくく、ますます応募者の問い合わせや面接のチャンスが少なくなっている。</li> </ul>
	悪くなっている	-	-	-