

・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	その他専門店 [造花]（店 長）	販売量の動き	・クリスマス商品や正月商品を扱っているが、例年 ないほど動きが良い。秋物商品についても同様であ る。また、最近始めた新商品についても動きが良く、 好調である。
		観光型ホテル （経営者）	来客数の動き	・愛知万博や知床プームの影響からか、ここ数か月 間、来客数は前年比での減少が続いていたが、ここ最 近は客室の予約状況が上向いている。
	やや良く なっている	商店街（代表 者）	単価の動き	・9月に入り、寒暖の差が激しくなっているが、冬物 コートなどの高額な商品のトレンドが見えてきたこと から、そうした商品の動き出しが早く、単価的には上 昇してきている。
		一般小売店 [酒]（経営 者）	販売量の動き	・今月は天候の良い状態が続いているため客の出が良 く、また新規の取引先が何軒か増えたこともあり、販 売量は良い状態で推移した。
		一般小売店[土 産]（店員）	来客数の動き	・北海道への観光客に関しては、昨年かなり落とした 面もあるが、今年は増えてきていると感じる。団体客 は依然として落ち込んでいるが、個人での小旅行に加 えて、愛知万博の影響への反動もあり、北海道観光に は明るい兆しが出ている。
		スーパー（店 長）	来客数の動き	・北海道における既存店全体の売上は前年比97%と、 全国平均値の100%からは3%の遅れとなっている が、衣料品、住居用品、食品の3部門で前年比が8月 から改善している。9月前半は例年ないほど気温が 上昇したことで、衣料品、住居用品が苦戦を強いられ たものの、後半の大型プロモーションが成功したこと で上昇した。客数についても前年比97%と、前月から は2%の増加となった。
		衣料品専門店 （店員）	単価の動き	・主婦層の買上金額、単価が高くなってきている。
		家電量販店（地 区統括部長）	販売量の動き	・プラズマテレビや薄型テレビなどのデジタルAV機 器商品の販売量が、前年比200%以上で推移してい る。
		乗用車販売店 （営業担当）	来客数の動き	・前年と比較して来店者が増えてきている。
		観光型ホテル （経営者）	販売量の動き	・北海道観光に知床や旭山動物園の効果が現れている ためか、宿泊人数は前年より落ち込みが少ない。消費 単価についても前年並みは確保できていないものの、 回復しつつある。道内客、道外客ともに減少率が鈍化 してきているというのが、正直な見方である。
		観光型ホテル （スタッフ）	販売量の動き	・9月は連休の日並びが良かったこともあり、宿泊人 数は前年比を7%程度上回っている。
		旅行代理店（従 業員）	販売量の動き	・来店による旅行申込が増加しており、宿泊の申込も 前年比で130%以上と好調に動いている。海外旅行に ついては新婚旅行客の増加と好調なヨーロッパ旅行客 の申込増加によって先行受注の状況が良くなってき た。
		旅行代理店（従 業員）	来客数の動き	・来客数が昨年より2割アップしている。ただし客の 買上単価は昨年より1割減少している。
		観光名所（役 員）	販売量の動き	・ロープウェイの輸送人員は、8月までの前年比マイ ナスからプラスに転じつつある。
		美容室（経営 者）	お客様の様子	・客の来店周期が若干ではあるが短くなってきてお り、商品の動きも良くなってきた。
		設計事務所（所 長）	お客様の様子	・来年の物件が動き出し始め、問い合わせが多くなっ てきた。近年まれに見る出足の良さだ。
		変わらない	商店街（代表 者）	販売量の動き

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
		商店街（代表者）	来客数の動き	・平日に訪れる固定客に変化はないが、休日は客が大型店に流出していることから落ち込みが大きく、新規客の増加が期待できない状況が続いている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・長い残暑も終わり、秋物シーズンに入り、少しずつ季節商品が売れ出してきている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・先月はやや持ち直しを感じたが、今月は選挙の影響や気温の高止まりなどで、中旬までは静かな動きであった。下旬に入り、本来のざわつき感も出てきて持ち直してきたが、はっきりと言い切れるほどではない。衣料品以外は集客が落ち込み、買上単価も下がっている。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・セーターやカットソー等の単価の低い商品が中心の販売状況となっていて、スーツ等の重衣料に関しては、必要なもの以外は買わない傾向にある。
		百貨店（役員）	来客数の動き	・比較的気温が高めに推移したため、季節商品の動きが鈍く、来客数も前年比96%と奮わず、客単価も前年を割り込んでいる。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・昨年は台風災害の復興工事等があり、現場労働者による需要があったため、前年比でみると前年を下回る結果となっているが、それ以上に客の買上点数が減少しており、買い控え傾向がみられる。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・来客数が若干増加しているのですが、本来であればやや良いと答えたいが、客単価の下落が激しく、最終的な売上は変わらない状況である。客は安売りしている商品に目が行くようであり、そういった商品は動きが良い。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・3か月前と比べて単価の推移が横ばいで変わらない。販売量についても変わらず、売上も横ばいである。
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・商品の販売量の下落とともに、商品単価も下がっている。客の買い控え傾向も強い。
		家電量販店（店員）	お客様の様子	・客数が少し減っている。また気温が高く、ストーブ等の暖房器具の売行きが伸びてこない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・全体としては大きな変化はみられない。ただし単価の安い商品については、今まで前年並みに売れていたが、今月は大変厳しく、あまり売れていない。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・先月に引き続き、客数、単価とも前年比でマイナスとなった。中旬以降の2回の3連休はまずまずであったが、平日は相変わらず厳しい。売上の対前年比は10%以上のマイナスとなった。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・ランチの売上は前年比で2割減少した。道内企業の景気落ち込みや2回の連休などが影響したのか、ビジネスマンの利用が激減した。夕食は前年を超えたが、予約のディナー客によるところが大きく、飲物中心のフリー客は減少した。全体としては大きく変わらないが、じわじわと下がってきている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・9月は良い天気の日が多く、また週末の連休も2回あったものの、昨年と比べると、タクシーの利用は大きなマイナスとなった。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・モデルハウス等の来場者が少ない状態が続いている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・販売量の低迷もさることながら、単価が低下している状況が相変わらず続いている。かなり価格破壊が進んでいる状態にある。
	やや悪くなっている	百貨店（売場主任）	販売量の動き	・9月は残暑が続き、20日頃まではほとんど秋物の動きがなく、厳しかった。特にジャケット、セーター、カットソー等の商品が動かなかった。下旬に入り、秋物の動きが非常に良くなったが、去年には及ばない状況である。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・月初めに大きなキャンペーンを実施したが、客の購買意欲がなかなかみられなかった。客数は前月から若干回復傾向にあるが、依然として単価ダウンと無駄な物は買わないという買い控えが続いており、これらの傾向は変わらない状況にある。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・買物の傾向として、本当に必要なものしか買わなくなっており、その周辺の商品に客の手が届かなくなっている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・展示会をよく行うが、今年は入出が非常に悪く、来客数が悪い状況である。

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
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・例年9月は販売台数が多くなるが、今年は良くない。他の販売店についても同様であり、消費の拡大には至っていない。
		住関連専門店 (経営者)	お客様の様子	・商店街の通行量も依然として悪いようで、撤退する店舗が後を絶たない。入れ替わりにオープンする店の多くが、商店街としてはふさわしくないカラオケ店やパチンコ店である。
		その他専門店 [ガソリンスタンド] (経営者)	競争相手の様子	・石油製品の高騰による客の買い控えがあり、販売量が減少しているため、競合による採算を度外視した価格競争が起きている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・各観光施設の来客数がかなり減っている。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・観光客と地元リピーターを対象にして商売しているが、これほど8月に比べて9月が落ち込むとは想像していなかった。先月の時点では少しずつ良くなっていくかと思っただが、今月はまだ前年比が落ち込んでいる状態であり、不景気を実感している。
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	家具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・質の高い請負物件の需要に底堅いものがある。
		通信業(営業担当)	取引先の様子	・以前より残業、休日出勤等が増えたとのことを聞いており、稼働率の上昇がうかがえる。
	変わらない	食料品製造業 (団体役員)	それ以外	・原油価格の高騰は製造コストの上昇を招いており、中小企業の経営においては厳しい状況となっている。
		金融業(企画担当)	それ以外	・設備資金はやや増加しているが、一般企業向けは低迷している。個人消費は夏物商戦が堅調だったが、低価格志向もあり、総じて弱い。大型スーパーの進出で既存の小売店が押されているという事情もある。住宅着工の伸び悩みや公共投資の削減など、建設業界も厳しい。
	やや悪く なっている	輸送業(支店長)	受注価格や販売価格の動き	・ガソリンや重油等の燃料費のアップによるコスト増はトラック、フェリー、内向海運のコスト増加となって現れているが、道内の場合運賃価格あるいは単価に反映されにくく、経営悪化に直結している。
		輸送業(営業担当)	取引先の様子	・原油高による船会社の運賃値上げや、米国のハリケーン被害に伴う穀物輸送船のスケジュールの遅れなど悪条件が重なっている。
		その他非製造業 [機械卸売] (従業員)	受注量や販売量の動き	・7月をピークに下降傾向が強くなっており、受注見通しと実績のかい離が8月、9月と大きく出てきている。予想以上に消耗資材の出荷が減少している。
		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	・衆議院選挙による影響もあるのが、宴会部門の受注が前年比で10%のマイナスとなった。宿泊部門は海外からの観光客が前年比で15%増と好調であるものの、国内からの観光客は愛知万博の影響が前年比で10%のマイナスとなった。
	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 (社員)	求人数の動き	・正社員の求人数が緩やかに増加しているほか、派遣オーダーも増加傾向にあり、企業が一時の悲壮感から脱し、攻めに転じてきているように思われる。派遣のオーダーの内容に関しても、事務系派遣に加えて、イベント要員、販売業務の派遣など、売上に直結する人材を求めており、企業に活力が戻りつつある。
		求人情報誌製作会社 (編集者)	求人数の動き	・小売業、スナックを除いた飲食業など、主要な業種の求人数は概ね前年比でプラスに転じた。一方で、今年前半まで好調だった建設業、建設関連業の求人数は前年比で2割ほどマイナスとなっている。
		求人情報誌製作会社 (編集者)	求人数の動き	・接客サービス業界に伸びがみられるとともに、スナック等もやや回復傾向にある。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数が前年比で13か月連続で増加している。同時に、派遣や請負以外の直接雇用型の求人も多少増加してきている。
		学校[大学] (就職担当)	採用者数の動き	・学生の採用内定率が昨年度より良く、多くの学生が希望する企業から内定を獲得している。

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	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・求人広告受理件数にあまり大きな変化はみられない。広告費全体でみれば、その約3割がリピーターによるものである。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・地方の土建業等で倒産が相次ぎ、過疎化が顕著になっている。帯広市内のスーパーの売上も前年比でマイナスになっており、当地域の景況感是一段と落ち込んでいる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年比で18.7%と前月に引き続き増加となった。産業別にみると、建設業、製造業、卸小売業、飲食店、宿泊業が増加しており、運輸業、サービス業が減少している。4～8月までの累計では前年比で16.2%の増加となった。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求人数は前年比で8か月連続で増加したものの、新規求職者が前年比で3か月ぶりに増加した。特に常用雇用希望者で事業主都合離職者が増加している。
	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）	競争相手の様子	・目的買いが増加している。以前のような見るだけの客が少なくなり、「この商品はありますか」「この商品をください」というような即決買いが増加している。これまで低下傾向が続いた購入単価がここ3か月で少しずつ上昇している。手ごたえありの声がライバル業者からも出始めている。
		一般小売店〔カメ〕（店長）	お客様の様子	・愛知万博、海外旅行、行楽など出かける機会が多い。来客数を含め、写真のショット数は増えている。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・先週あたりから、ジャケットやウールのコート等をまとめて買う客が増えている。感度の良い客ほど即決で買う傾向がみられ、売上も前年を上回っている。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・9月～10月は、当地域は芋煮会の需要があって、値上がりしている肉類が非常に好調に動いている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・8月の盆商戦以降9月に入り徐々に来客数が増加し、105%の伸びとなっている。売上についても前期上乘せで推移している。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・月半ばから、新規の来客数が徐々に増えている。また、成約率もやや向上している。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・来客数が若干増えている。客単価はさほど変化はないが、買上率が上がっている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・端境期であり、万博、選挙があったにもかかわらず、来客数、売上が前年比5%増であった。団体客が戻りつつあり、館内の消費も多少明るくなってきている。
		都市型ホテル（経営者）	販売量の動き	・9月は定期異動のシーズンであるが、今月は昨年よりも定期異動に伴う歓送迎会が増えている。ゴルフコンペ等の打ち上げ会も増えている。
		変わらない		商店街（代表者）
百貨店（売場主任）	お客様の様子			・前半は衆議院選挙の影響で来客数が非常に少なかった。中旬は集客力のある食品催事等があったので来客数は増えたが、売場へのシャワー効果はほとんどなかった。20日以降、ヤング、キャリア層を中心に秋のトレンドのジャケット等秋物のまとめ買いが多かった。ただ、ミセス層はその時節に合ったもので、すぐ着れるものを求める傾向が非常に強く、大苦戦した。
百貨店（販促担当）	お客様の様子			・来客数に比例して売上動向が変わるアイテムである食品、デイリー商品、婦人の服飾雑貨等は苦戦した。逆に、客との関係作りができてきている婦人のプレタポルテや特選ラグジュアリー関係は好調であった。
百貨店（経営者）	来客数の動き			・前半は、残暑、選挙等の影響で特に来客数、買上客数が悪かった。

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
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・一般的には、踊り場を脱したと各企業の業績も向上していると言われているが、最終消費、特に食料品の状況については決して好転していない。堅実な消費傾向については依然変わらず、一品単価の下落も続いている。全体的な景気の上向き加減と実際の食料品を含めた消費の実態は若干状況が違っている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・食品関係は毎日食するものであり、大きく変化はないが、石油の高騰が少しずつ各分野に影響を及ぼしており、商品価格が上がる要因となっている。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・来客数は依然として横ばいであるが、販売点数は減少傾向である。新製品に大きなヒット商品もなく、秋の季節商品の動向も現状は不調である。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数の前年比は回復傾向にあるが、依然として前年を割っており、回復の要因も好天に恵まれたことによる。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・新卒求人数は、前年よりは増加はしているが、職種によりかなりばらつきがあり、全体的には厳しい。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・秋物の本番を迎え、少しずつ動きも良くなってきているが、来客数も売上もなかなか伸び悩んでいる。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・春の新型車によって何とか販売台数を維持しているが、昨今のガソリン価格の値上がりで、燃費の良いコンパクト車、ハイブリット車に受注販売が集中している。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・販売台数、販売単価とも前年比増加しているものの最近、客数が伸びない。数多く出た新型車効果が長続きせず、上昇するような勢いはない。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・土木関連の客の話では、市内の作業発注が少なく、新潟県中越地震関連の作業を毎日早出でこなしているが利益率が低く、収益的にもかなり厳しい受注内容のようである。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・新型車両が発売されたので、来場者数が増えた。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・仏壇の販売は、9月に入っても不調で、期待していた彼岸商戦でも来客数は少なかった。
		その他専門店〔靴〕（経営者）	販売量の動き	・残暑が続き、夏物の消費が順調である反面、秋物商品の動き出しが例年より遅い。
		その他専門店〔パソコン〕（経営者）	単価の動き	・市場が単価を下げているという現状もあるが、客自体も単価の低いものを選択している。
		その他専門店〔酒〕（営業担当）	販売量の動き	・あまり期待していなかったが、選挙後に多少の持ち直しがあった。全体では横ばい傾向である。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	お客様の様子	・ガソリンをはじめとする燃料の販売が前年割れを起こしており、客の購買状況もガソリンに関して、数量の10リットル、20リットルの指定買いや1000円分等の金額指定等の販売が増えている。燃料以外の洗車やタイヤ等の販売も振るわない。掛け売り客の支払についても、支払遅延や、内金支払が増加している。以上の様子から、燃料価格の高止まりから買い控えが進んでいることがうかがえる。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・宿泊はインターネット予約が好調で、来客数、客単価とも前年を大幅に上回った。レストランについては、和食が好調で中華が苦戦し、洋食が横ばいであった。宴会は婚礼の受注減少で、ホテル全体では減収であった。
		都市型ホテル（経営者）	販売量の動き	・貴金属の販売展示、携帯電話会社の会合等一般会社のセミナー及び自社向けのセミナーは少し増えているが、婚礼が依然として減少傾向にあり、全体的な売上増にはなっていない。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・9月は3連休が2回あり期待したが、後半の3連休は天候に恵まれず、苦戦した。来客数は前年を若干上回ったが、売上は伸び悩んでいる。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・9月は例年天気が不安定であるが、今年の日祝日の半分は天候に恵まれず、プロ野球新球団の最後の盛り上げの影響もあり、昨年を数%下回る見込みである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	一般小売店〔書籍〕（経営者）	販売量の動き	・昨年の9月は超目玉商品があり、店頭のにぎわいにけん引されてある程度好調な実績を得たが、今年は特別売上を伸ばす商材もなく不振の状況である。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	単価の動き	・9月は季節の変わり目で、風邪をひく人が多くなっている。6月と比較すると、風邪薬が多く売れる環境にあるものの、売上が低迷している。客単価は上がっているが、6月より悪い。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・上旬中旬と気温が高く、婦人秋物衣料の動きが例年になく悪い状況である。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・地元建設業者の受注高がマイナスとなっており、買い回りが更に進んでいる。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・既存店の来客数が低下している。競合他社の進出等により既存店が落ち込んでいる。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・残暑が厳しく、秋物がなかなか動かず、スーツ等ビジネスに関連する衣替えが遅れて大苦戦している。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・プライダル需要、普段着需要は例年並みに立ち上がっているものの、ビジネス需要の立ち上がりが遅れている。
		その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	販売量の動き	・9月は例年、10月1日の衣替えに向けて、かなりの注文数を見込めたが、今年はそれほど大きな動きもなく、電話も多くなかった。10月1日に衣替えをする企業が少なく、割りとルーズになっている影響から9月に見込んだ売上が少なくなった。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・9月は年々売上げが落ちてきているが、今年は特に落ち込みがひどい。インターネットや旅行雑誌中心の集客であり、県北のいわゆる地元客が非常に少ない。原因は不明だが、県内の景気回復が遅いのではないかと。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・夏が過ぎ、婚礼の相談が徐々に減ってきている。併設しているショッピング施設でもイベントがあるにもかかわらず、来客数が増えていない。駅前のにぎわいも陰りがみえる。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・団体旅行は、若干前年割れをしている程度だが、個人旅行は、前年を10ポイント程度割り込む見込みで、選挙や台風などの外部環境の影響を受けている。
		通信会社（営業担当）	競争相手の様子	・地方の出先事務所が閉鎖し、競争相手が少なくなっている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・前年と比べ、展示場や現場見学会への来場者は減少しており、販売量の落ち込みが激しい。
			悪くなっている	衣料品専門店（経営者）
一般レストラン（経営者）	競争相手の様子			・相変わらず、市場での同業者の話からは、売上が落ちているという声が多い。弁当屋、バー、スナック等の経営者からも売上が落ちているとのことである。全国では、景気が上向きになっているという声が聞かれるが、末端である当業界にはまだ伝わっていない。
一般レストラン（経営者）	販売量の動き			・開業以来過去最低の売上になりそうである。選挙の影響等のマイナス要因が重なったため、状況としては良くない。
都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き			・上半期の予算は、当初から若干の赤字もしくはプラスマイナスゼロの想定であったが、現状は債務超過になる位の赤字幅で推移している。
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（経理担当）	受注量や販売量の動き	・自動車部品は輸出を含め好調に推移している。民生機器についても売上が急拡大している。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・工事の問い合わせや来客数が若干増加している。リフォーム工事関係が増加傾向である。
		広告業協会（役員）	取引先の様子	・プロ野球新球団進出の影響もあり、このところスポーツコンテンツの取引が活発化してきた。景気に明るい兆しがみえてきており、またスポーツ産業へのマーケティングが土壌として根づいてきた。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・自動車部品販売会社では、修理工場向けの販売が急激に伸び始めている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	その他企業〔企画業〕（経営者）	取引先の様子	・取引先の各住宅会社が展示会での来客数を増やしている、またそれに伴い受注も伸ばしている。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・9月は残暑が続く中で、前年比94%程度の数字であるが、本来なら盛業期であり、100%以上の数字を期待していた。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・販売状況はあまり良くないが連休が2回あったおかげで、どうにかなっているものの全体的に良くない。
		食料品製造業（経理担当）	それ以外	・9月前半の売上は良かったが後半は息切れし、トータルで前年並みの予測である。原料や燃料の大幅なコストアップによる収益性低下の状況が続いている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・県内の加工関係は忙しい状況にある。しかし、原材料高で各社は苦しい状態である。東北地方の企業は関東地方への輸送コストが増加しており、原材料価格の増とダブルパンチで収益を非常に圧迫している。
		輸送業（従業員）	取引先の様子	・輸入関連は一時ストップしていた取引先が再開して、衣類が好調である。輸出関連はやや停滞気味である。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・携帯電話販売数が落ち込んでいる。
		金融業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・建設受注額、住宅着工数は前年比増加となったものの、生産面では機械金属が減少に転ずるなど弱い動きになっている。商況は持ち直しの動きが弱まり、雇用の悪化傾向が続くなど県内経済は停滞した状況が続いている。
		その他非製造業〔飲食料品卸売業〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・以前よりも注文の数量も少なくなったが、受注価格が非常に厳しくなった。取引先の販売価格の話の聞くと競争相手が非常に安くなって、値段の上がる傾向が全くない。物の動きも販売価格が安いからといって、さほど変わらず、客単価が低くなって非常に困っているとのことである。
	その他非製造業〔飲食料品卸売業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・清酒市場は下げ止まりで、大きな減少はみられない。	
	やや悪くなっている	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・米国のBSE（牛海綿状脳症）問題により、牛タンの輸入再開が遅れており、仕入価格の高騰が続き、売価に転嫁された結果、消費者に受け入れられない高い価格となり、受注量、販売量が落ち込みつつある。
		繊維工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・今年の秋冬物の受注は、産地全体で2割～3割減と低迷している。春夏物の展示会も開催中のところがあるが、売れ筋を見極めるアパレルの姿勢から受注量は好転しない。
		木材木製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・住宅部材の需要に弱さがあり、販売単価も値下げに転じるのが、例年より早い。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・役所関係の仕事が昨年に比べて少ない。
輸送業（経営者）		取引先の様子	・様々な車両を使っており、原油の値上がりによって経費が増加している。この経費増について荷主への転嫁ができず、経営を圧迫している。	
通信業（営業担当）		取引先の様子	・入札案件で一度は内定になったものが、後日、仕切り直しになり、結果して取り逃したりと、取引先の厳しい状況がつかえる事例があった。	
コピーサービス業（経営者）		受注量や販売量の動き	・前年に比べれば、商品の荷動きも悪く、コピーサービスの絶対量も減少している。店頭においては、来客数、客単価も減少している。	
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	・今年の夏は暑かったが、雨が多く、当地域の桃の甘みが薄かったことと、お盆の需要期に出荷が遅れたことから、前年比30～40%の売上であった。	
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）	周辺企業の様子	・先月に引き続き紹介予定派遣が好調である。特に住宅業界での雇用の増加がみられるが条件等が厳しいのも現実で、正社員というより契約社員での雇用が目立つ。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・特に、中途採用で、派遣ではない正社員のニーズが8～9月にかけて増えてきている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告の件数は、3か月前に比べて、約22%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
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・求人数は常用で27%、パートで5%とそれぞれ増加したことから、2か月ぶりに増加に転じた。常用の大きな伸びは、請負を中心とした建設業からの求人と大規模店舗出店に伴う大量求人による卸売り小売業の求人が大幅に増加したことが、大きな要因である。求職者は、在職者の増加に加え、事業主都合、自己都合、無業者も増加に転じたことから、2か月連続で増加した。就職件数は、常用、パートともに20%近く増加している。
	変わらない	求人情報誌制作会社（編集者）	求人数の動き	・アルバイト、パート、派遣の求人のほかに、正社員求人が伸びている。しかし、優秀な人材をターゲットにしており、実際の採用とのギャップが起きている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・店舗の閉鎖等で大量の事業主都合離職者が発生したこと等から新規求職者が前年同月比プラスに転じた。再就職に向け経験資格等、求人と求職のミスマッチがあることから、再就職に向け厳しい面も予想される。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・求人は昨年よりも増えているが、市内の老舗百貨店で解雇者を出している。また、10月末に大型スーパーが閉店し、相当数の離職者が出るが見込まれる。
	悪くなっている	-	-	-

### 3. 北関東（地域別調査機関：（財）日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連	良くなっている	コンビニ（店長）	販売量の動き	・一番の売れ筋は弁当でバブル期の頃を超えている。また、ビールと一緒に乾き物やそう菜も買うといった衝動買いが目立っており、アイスクリームやデザートも好調である。前年比で売上が111%、来客数は106%となっている。
		通信会社（営業担当）	競争相手の様子	・最近規制が緩和されてスムーズに通信会社を乗り換えることが可能になった。これには、当社だけでなく他の通信会社の成長が背景にある。
やや良くなっている		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・前年に比べて1日営業日数が多かった分の売上を差し引いても、前年並みの水準を確保しているの、やや上向きである。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・先月までは苦戦していた紳士衣料が、前年実績を上回り好調に推移している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・一過性がはっきりしないが、来客数が伸びてきている。今年の被害額はゼロではないが、第一次産業が前年ほど台風の被害を受けなかったことが一因である。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・パンツの売上が好調である。販売客数、一品単価、客単価共に前年に比べ若干良くなり、全体では前年比124%となっている。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・残暑が長く続いたおかげで、季節商品、とりわけエアコンが好調である。来客数も増加している。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・景気は十分良くなってきていると話す客が多くなっている。特に、鉄道新線の開通効果が出ているようである。
		住関連専門店（店長）	販売量の動き	・来客数に大きな変化はないが、買上点数は増加傾向にある。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・最近、流動客、女性同士の食事会が増えている。
		その他飲食〔居酒屋〕（店長）	単価の動き	・客の動きをみていると、以前よりも1品又は1ドリンクの追加があるので、その分、3～5%くらい客単価が上がっている。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・昼、夜共に良かったので、前年同月比で9%の増収となっている。
		その他レジャー施設〔アミューズメント〕（職員）	来客数の動き	・来客数が増加している。大金を動かすのは難しいが、それほど大きくない金額であれば使うという客が増えている。
		美容室（経営者）	それ以外	・美容組合の組合員による店舗開設時の融資申込件数が今月になって急に増えてきているので、良くなっている。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・契約に至るまでの時間が短いので、とても効率良く仕事ができている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
変わらない		住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・9月は、来年3月までに転居したいという一般的な需要で少し販売量が増えている。ここ何年かでは珍しく、景気が少し改善されてきたようである。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・得意先の身の回り品を売る店が今月、来月と続けて閉店に追い込まれている。5割引でもまだ思うように商品が売れないようである。
		百貨店(売場主任)	来客数の動き	・クールビズの紳士服への影響はプラス、マイナス両面がある。スーツや袖物については、8月から9月の残暑まで非常に減少している。
		スーパー(経営者)	単価の動き	・3か月前と比べると全体的には横ばい状態である。客単価が3.7%程度落ち込んでおり、現状下げ止まる傾向はない。
		スーパー(統括)	単価の動き	・単価もようやく下げ止まりをみせてきており、婦人、紳士衣料では単価が上向いている。加工食品も、健康指向商品の動きが活発化し、全体を押し上げるだけのボリュームになりつつある。生鮮食品は秋刀魚の豊漁や野菜の相場安で点数の伸びはあるものの、全体的には横ばいである。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・前年に比べ、来客数が5%減少している。米飯の客が、近くの牛丼安売り店へ流れている。
		衣料品専門店(店長)	販売量の動き	・来客数が前年比で約10%減少したものの、客単価が高かったため、売上は前年同様となっている。
		乗用車販売店(経営者)	お客様の様子	・8月下旬は悪かった販売も、9月に入り持ち直しの傾向にある。しかし、客がいろいろな販売店を回り、低価格車を購入する傾向は非常に強い。また、走行面や年式から買い換えを考えている客は多いが、金額が高くても車検を受ける客が非常に多い。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・中間決算月だが新車の販売台数は前年実績を下回ったままである。
		高級レストラン(店長)	販売量の動き	・一部に回復の兆しは感じられるが、依然として客の態度は慎重である。
		観光型ホテル(スタッフ)	来客数の動き	・例年、夏期休暇明けから紅葉時期までのつなぎで苦戦する月ではあるが、今年は合宿などの団体を例年並みには取りきれなかったことが大きく響き、いつも以上に苦戦している。
		都市型ホテル(経営者)	お客様の様子	・安値での販売競争が続いており、底で安定している状態である。客は通常料金では泊まらず、何らかの割引方法を使っている。団体料金などは高めに設定すると「他にします」と言われてしまう。
		都市型ホテル(スタッフ)	来客数の動き	・来館数の割に、売上が伸びていない。単価がまだ低調である。
		旅行代理店(従業員)	単価の動き	・原油価格高騰が燃油サーチャージなどで、客に直接反映され悪影響が出てくる。
		観光名所(職員)	お客様の様子	・2回の3連休の入込は例年以上であったが、スーパー等で買物をし、自分の別荘で食事を済ますという人が多かったことから、レストラン、ホテル関係の売上は、例年を下回っている。
		ゴルフ場(支配人)	来客数の動き	・夏の来場者の減少から、周辺コースでは9月のプレイ料金を非常に安くしたため、当ゴルフ場への来場者は減少したが、客単価はさほど落ちていない。
		競輪場(職員)	お客様の様子	・来場者数、購買単価共に変化がみられない。
その他サービス [自動車整備業](経営者)	お客様の様子	・個人客のほとんどは車検を安く済ませたいといい、何日も前に車検の切れた車両や古い年式の車両の入庫が目立つ。		
設計事務所(所長)	競争相手の様子	・当事務所はここ何か月か仕事が途切れず、ずっと忙しくしており、同業者でも何社かそういうところはあるが、逆に仕事が全然ないところもある。全体的に考えると良くも悪くもない。		
住宅販売会社(経営者)	お客様の様子	・安い不動産への引き合いはかなり多いが、一般的な価格の不動産だと見向きもされない。景気が良くなっているような気もするが、反面、田舎の方では自主廃業があらゆる業界で目立っているようである。		
やや悪くなっている		乗用車販売店(販売担当)	来客数の動き	・展示会を開催しているが、8月ごろから圧倒的に来客数が減っている。その上、単価の安い車しか売れない。
		その他専門店 [携帯電話](営業担当)	販売量の動き	・お盆過ぎからの販売数の落ち込みは9月に入っても続いている。10月初旬に比較的売れ筋メーカーの機種などの発売が予定されており販売増を見込んでいるが、新機種発売まではこのままの推移となる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スナック（経営者）	来客数の動き	・選挙後数日間忙しかったが、このところまた活気がなくなってきており、選挙期間中の落ち込みを取り返しきれなかった。予約も低調で、フリー客も少ない。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・昼間の病院に通う客や工業団地、流通団地に向かう営業の客はいつもと変わらないが、夜は選挙が終わった後から非常に客が少なくなってきており、売上は8月より4%ほど減少している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・農繁期と衆議院選挙が重なり、特に夜間のタクシー需要が一向に伸びない。
		遊園地（職員）	来客数の動き	・愛知万博にファミリー層が流れたことが一番の原因である。
	悪くなっている	コンビニ（経営者）	競争相手の様子	・自由化により競合相手が酒を取り扱えるようになったことから、アルコールの売上が大幅に落ちている。
		コンビニ（店長）	それ以外	・2度の台風で来客数が激減し、売上が悪くなっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月は祭りがあり、人口5万人の地域に30万人ぐらいの人出があったが、タクシーを利用する人はわずかである。
企業動向関連	良くなっている			
		やや良くなっている		
	やや良くなっている	食料品製造業（営業統括）	競争相手の様子	・全体的には輸入物に押されているが、国産ワインの新種が出回ってきており、わずかだが活性化しつつある。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・トラックを始め、特殊車両、産業機械、工作機械等も好調に推移している。特に、トラック関係は排ガス等の関係もあり、親工場も来年まで見通しは良いということである。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・前年は6月が受注のピークであったが、今年の6月は前年に比べ10%受注が減少している。今月は前年と比べて横ばいなので、3か月前と比べるとやや良くなっている。
		金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・製造業の設備投資が増加している。9月に入って設備投資を目的とした融資が何件か出ている地域があり、売上もそれにつれて上昇気味とのことである。
		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	・引き合い、受注量、販売量共に、増加傾向にある。受注単価は底値安定で、収益面では厳しい状況が続いている。中堅企業の投資がやや活発化してきている。一方、中小企業は相変わらず底冷えしており、企業間格差が更に開いてきたように感じる。
	変わらない	化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・全体的には注文は入ってきている。ただし、一部商品では産廃価格が3.3倍に上がったため価格改定をしたが、受注はまるで入ってきていない。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・飛び込みの特注はあるものの、トータルすると前年度と変わらない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先の新規製品が生産開始となったが、受注量は微増である。一方、他の取引先からの受注が、在庫調整により減少している。
その他製造業〔看板〕（経営者）		受注量や販売量の動き	・受注量、受注単価はあまり変わらないが、ガソリン等資材の値上がりを価格に転嫁できないところが気掛かりである。	
その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）		取引先の様子	・今まで以上に体力が弱まり、仕入れができない会社がある一方、秋の商戦に備え、積極的に新作を取りそろえる会社も出てきている。今まで以上に明暗がはっきりしてきているが、多少明るさも出てきている。	
不動産業（管理担当）		受注量や販売量の動き	・今のところ、しばらくテナントの新規入居、退去がなく、ほぼ現状維持である。	
新聞販売店〔広告〕（総務担当）		取引先の様子	・今月のチラシ出稿量は前年比111%であるが、前年のアテネオリンピック後の落ち込みと、衆議院選挙効果を考慮すると、一昨年ベースに追いついたところである。衣料問屋の話では、春ごろから企業のユニフォーム需要が好調で、冬物も約30%増して、一度ユニフォームを廃止した企業で再び導入を検討しているところもあるとのことである。	
その他サービス業〔放送〕（営業担当）		受注量や販売量の動き	・官公庁及び製造業からのタイムコマercialが減少傾向にある。サービス業、不動産業、流通業からのスポットコマercialは、件数は増えているが、売上高は横ばいである。	

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
	やや悪くなっている	食料品製造業（製造担当）	それ以外	・原料の価格が今年ほ3年前の約2.5倍にまで上がっており、利益分をほとんど食われている状態である。
		輸送業（営業担当）	それ以外	・配送依頼は増えているが、燃料高のために特に長距離便の本数が減っている。協力会社でも運賃の良い仕事を選んでいることから、長距離便の本数を減らしており、帰り便がつかまえていく、厳しい状況になっている。
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・アパート管理の修繕費を出し渋るオーナーが多い。
		広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・利益率が悪いと、宣伝広告予算が期中で削られる傾向が目立ってきている。9月中間決算が思っていたより良くない現状がみえる。また、売掛金の未回収が前年同時期の5%増となっている。
	悪くなっている	建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・公共事業100%依存企業のため、公共事業削減の影響を受け続けている。発注件数が極端に少ないために赤字でも受注してしまう企業があり、次年度設計単価への影響も心配である。
雇用関連	良くなっている	求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・ここに来て、製造業、サービス業全般にわたり、求人広告の依頼が大変増えている。非常に活発に動いており、景気が良い。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・相変わらず、製造業からの求人が非常に多い。しかも早急に派遣してほしいという話がある。
	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	・求人広告の依頼が増加傾向にある。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・3か月前ごろは採用活動の早期化により夏以降の求人数が極端に減少するのではないかとの見込みもあった。しかし現在、学校への直接求人は少ないものの、企業との情報交換により、まだ企業側が充足していないことや、内定辞退により採用活動の通年化が増加していることがうかがえるので、期待している。
		求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・多少、業種により正社員の募集が増えてきているが、全体的に求人は横ばいである。派遣社員、パートの求人は多くなっている。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	求職者数の動き	・求人募集は3か月前と同じくらい多く出ているが、求職者数は少ない。業種によって異なるが、周辺企業なども同じように求人を出しても求職者が少ないということである。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・全国展開する大手家電販売会社のエリア拡大に伴う新規出店及び既存店の欠員補充で約1,200名の求人があったが、それを除くと、新規求人は約4,800と3か月ぶりに5,000を下回っている。製造業を中心に求人の減少傾向が強い。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・相変わらず求人は更新によるものが多く続いている。そのなかで、建設の求人は増加傾向がみられるが、製造業では減少するなど、業種によって一進一退が続いている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求人数はわずかながら増加傾向にある。求職者数も増加しており、中でも求職者における在職者の割合は増加傾向にある。賃金や待遇など、より良い条件を求め来所する人が多いが、希望に合う求人はまだ少数である。
		学校〔大学〕（総務担当）	求職者数の動き	・各企業で人が集まらないためか、学校に送られてくる求人票は前年より大幅に増えている。学生の内定率は前年同様、この時期で約71%となっている。
新聞社〔求人広告〕（担当者）		求人数の動き	・通常9月は募集意欲が高まり、注文もくるが、今年に限っては他社をみても募集そのものがあまり出でず、相当冷え込んでいる。もしかしたらサイクル的に遅いスタートで、10月に盛り上がりがかかるのかもしれない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	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	-	-	-
		商店街（代表者）	それ以外	・クレジットカードの売上が引き続き堅調で、新規店舗の出店も活発になってきている。
		一般小売店〔C D〕（営業担当）	単価の動き	・来客数の動きはあまりないが、客の買上金額は少しずつ増加している。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・9月に入って来客数が増加している。特に、物産展等の催事の波及効果が出て、全館で売上が上向いている。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・9月の中旬以降、来客数が増加している。特に、婦人服ではジャケットの動きが良く、トレンドがはっきりしている。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・お得意様招待会では高額品でも品質重視でよく売れている。また、店頭での平月のバーゲンを中止したため、別会場での会期限定バーゲンの集客も好調である。消費の二極化は続いているが、その両方で勢いが増している。
		百貨店（販売管理担当）	販売量の動き	・9月中旬以降気温が下がり、婦人服、紳士服等の衣料品が好調で、特にフォーマル関連の催事は、需要期を前に盛況である。化粧品やアクセサリ等の婦人雑貨もよく売れている。前年より2～3%のプラスになる模様である。
		百貨店（広報担当）	販売量の動き	・前半は残暑や台風に見舞われ、売上が低迷していたが、後半は気温の低下に伴い、秋冬物の動きが活発化し、前年同月を上回っている。紳士物はビジネス、カジュアル共に好調である。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・初秋物の衣料品が好調である。特に、主力の婦人服が104%、服飾雑貨が110%と動きが良く、夏物セールからの好調が続いている。
		スーパー（統括）	お客様の様子	・店舗でのパート採用等を行っていても、従来に比べて応募者が極端に少なくなっている。 ・客が本当に食べたい物をよく吟味して購入する行動については変わっていないが、今までよりは消費に余裕が感じられるようになっている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・連続して大きなフェアを開催しており、前年比104%の売上を確保している。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・この時期は季節柄、前半は夏物整理で単価が低いが、今年はこここのところ単価の高い羽織物の動きが目立っている。
		家電量販店（営業統括）	単価の動き	・デジタル家電や高機能生活家電の販売状況が好転し、高単価商品の動きが出てきたことで、販売単価が上昇している。徹底的に価格で販売する商品と、高品質、高価格の商品とに二極分化している。
		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・特に新型車が投入されているわけではないが、販売量が前年比110%となっている。
		その他専門店〔眼鏡〕（店員）	来客数の動き	・今月は各種催事を行ったことで全体に効果が上がっている。特に、2度の3連休とも来客数が増え、売上も5ポイント増加している。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・レストランでは、料金を若干引き上げた定食が売れるなど、客単価が上昇している。多少高くても、値段に見合う商品であれば売れている。また、会社の経費で利用する接待も、小口ではあるが利用件数が増加している。 ・宿泊は、ネット経由の低料金のものから埋まる傾向は変わらないが、周辺に新規ホテルがオープンしても客室の利用率が下がらないのは、ビジネスマンの動きが活発になってきているからである。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・忘年会、新年会の引き合いが、前年比110%で伸びている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・秋の行楽シーズンの問い合わせが増加しており、昨年以上に間際の予約も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
変わらない		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・放送サービス、インターネット共に加入状況が改善しつつある。
		その他レジャー施設〔アミューズメント〕（職員）	それ以外	・9月に家庭用、業務用のゲームショウが相次いで開催され、前年を上回る入場者数で好評を博した。家庭用は新ハードのお披露目、業務用は今までの景品取得機器からカードゲーム機への移行がメインである。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・仕事量は出てきてはいるが、決定までには相変わらず時間がかかっている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・9月は半期決算のため、値引き販売やキャンペーン展開を行い、3か月前よりは販売量が増加している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数はさほど変わらないが、客が入店してから購買するまでの時間が長く、買上比率も若干低下している。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・物販はあまり伸びないが、リフォームや工事関係の仕事がきているため、全体としては変わらない。
		一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	お客様の様子	・夏の暑さと後半の天候不順で、秋の商品の動きが良くないが、カットソーやブラウスは売れているなど、商品ごとのばらつきがみられる。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	単価の動き	・景気回復の兆しはあるが、注文数が回復しても、単価競争により値引き率が大きくなっているため、全体の売上は変わらない。
		一般小売店〔鞆・袋物〕（従業員）	お客様の様子	・秋物商戦に入ったが、具体的なイベント需要がないために、客の買い控えが目立っている。スポーツ商品は非常によく動くが、エレガンス商品の動きが悪く、特に女性客の消費は厳しい状況である。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・売上は、全体では昨年並みである。1階から3階の低層階では比較的好調だが、上層階になるにつれ悪くなっており、特に飲食関係が伸び悩んでいる。
		スーパー（店長）	単価の動き	・単価がなかなか上昇しない。鮮魚が不振である。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・客が商品や価格によって買い分けをしている。競合店の買物袋を持って当店で買物する姿も見られる。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・5月に大型店が開店して以来、売上も来客数も減少する一方である。9月中旬までには来客数は少し戻ってきたが、まだ92%程度で、前年比100%には届いていない。
		スーパー（統括）	来客数の動き	・広告等を入れたときは集客があるが、それ以外は来客数の動きに変化がなく、買上金額が上がる状況にはない。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・売上、来客数共に下げ止まっているが、売上は前年比90%台後半で、安心できる状態ではない。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・連休の多い月であり、またハイウェイカードが月半ばより販売中止になったにもかかわらず、駆け込み需要を含め販売量は減少している。ただし食品については、4%増加している。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・9月は、20日ごろまで非常に厳しい状態だったが、気温が25度を割った頃から、婦人物が急に動き始め、結果としては前年を上回っている。婦人物の動きが特に活発である。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・天候に大きく左右され、初秋物が売れ残っている。この3か月、苦戦している状況が変わっていない。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・売上が好調な分野と不振な分野が明確に分かれてきている。A V、生活家電は安定して好調を維持しているが、カメラ、P C関連は厳しい。ただし、A Vの価格競争は激化しており、全体の粗利を大きく圧迫している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車の整備は順調に入ってきているが、販売は悪かった昨年と同様で、売上が20%程度減少している。
乗用車販売店（渉外担当）	販売量の動き	・9月の新車販売は、予算達成率92.6%、対前年伸張率マイナス5.8%で、2か月連続前年同月を下回っている。ただし、新たに立ち上げた高級ブランド車の売行きは順調であり、既存車とのギャップがある。中古車は予算達成率88.5%だが、対前年伸張率は12.1%と2か月連続前年同月を上回っている。		

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
		その他専門店 〔燃料〕(売場主任)	販売量の動き	・8、9月と売値を変えずに販売しているが、ガソリンの仕入れ価格は2円20銭ほど上がっており、更に1円の値上げがきているので、10月から販売価格を3円程度値上げをする予定である。20銭は当社負担になるが、競争が激しく、なかなか販売価格に転嫁できないので、次第に経営が苦しくなっている。売値の上昇で、客もガソリン数量や単価を指定するようになっており、ガソリン以外の商品も買い控えている様子である。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・団体の宴会が減少している。客の来店頻度も減少しており、来客数も増加しない。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・来客数は少しずつ減少している。ケータリングは増えているが、来客数が減っているので、売上はあまり変わらない。
		一般レストラン (店長)	単価の動き	・客は最初の一杯はビールを飲むが、2杯目からは安い焼酎を注文するため、単価が上がらない。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・今までは部下や友人を連れてくる客が結構いたが、最近は一人で来るケースが目立っている。
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・9月は国内団体旅行の動きが鈍く、前年比でも90%程度である。国内の個人旅行は愛知万博で大変盛り上がっているが、団体及び海外の状況は良くない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・街を歩く人、駅から帰宅する人はほとんど最終バスを利用し、タクシーを利用する人は少ない。
		タクシー(団体役員)	来客数の動き	・相変わらず駅待ちの時間が長く、流し営業が難しい状況である。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・当事業業の営業に関しては、デジタル化のサービス一巡後は厳しい環境が継続しており、良くなっていない。
		ゴルフ練習場 (従業員)	競争相手の様子	・来客数、売上は横ばいかやや減少気味である。競合施設の値引きがかなりあり、思うような集客ができない。ただし、客からは景気の良い話が聞かれる。
		設計事務所(所長)	それ以外	・新規物件の話や計画はあるが、なかなか進まず、これまでの継続案件によって変わらない状況を保っている。
		住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・工事の請負あるいは住宅分譲については、価格が下がっているにもかかわらず、販売量が極端に少なくなっており、同業他社の中小企業も同様の状態である。大企業については良くなってきている。
		住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・分譲住宅は建てないと売れず、完成してもすぐには売れない。最近では、青田での売買はほとんどない。地価がまだ下がると思っている客が多く、様子見をしている。
	やや悪くなっている	百貨店(業務担当)	販売量の動き	・8月までの店頭売上は前年比同水準だったが、9月に入り選挙、天候、残暑、原油の高騰等、様々な事情からか、婦人服を中心に衣料品の売上が悪く、秋物も売れていない。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・9月も競合店オープンに伴う影響で、来客数が昨年比で1日300人ほど減少している。買上点数は伸びているが、来客数の減少と単価の低下による売上の減少の影響が大きい。
		スーパー(総務担当)	販売量の動き	・3か月前と比較して、青果が相場安となっており、精肉、鮮魚も販売量は増えていない。敬老の日の行事も行政の補助が少なくなり、大口の弁当等の注文が減少している。
		衣料品専門店 (営業担当)	販売量の動き	・5か月連続で前年を上回っているが、9月後半からは売上が悪くなってきている。ミセスの場合は、家族も休みの連休は買物等を控えてしまうので、売上に響いている。昨年9月の売上が悪すぎたこともあり、手放しでは喜べない状態である。
		乗用車販売店 (販売担当)	単価の動き	・販売価格の値上げ交渉をしても、客先の運賃が全く上がっていないため、一切、認められない。軽油価格上昇で、客の運賃粗利は減少しており、新型車種でも値上げは認められていない。
		乗用車販売店 (営業担当)	来客数の動き	・新型車が発売になっても、土日の来店が少ない。
		住関連専門店 (統括)	販売量の動き	・来客数の割に販売量が少なく、売上の伸び悩みが解消されない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 [ドラッグストア] (経営者)	競争相手の様子	・1か月前に競合店がオープンしたため、同じエリア内で客の取り合いになっている。他店との差別化を進めようとしているが、同じような店舗が増え、商品の8割がほぼ同じであるため、なかなか差別化できない。
		高級レストラン (支配人)	単価の動き	・9月の客単価は3か月前より低く、客の注文が1ランク安い料理に移ってきている。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・9月は中旬以降も客足が伸びなかった。
		旅行代理店 (従業員)	販売量の動き	・9月の受注は、前年比90%程度に落ち着いてしまっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・乗車する客は少ないが競争相手は多く、3か月前と比較すると悪くなっている。
		その他レジャー施設 (経営者)	来客数の動き	・9月は給料日前後に連休が続き、客が来ない。
		その他レジャー施設 (経営企画担当)	来客数の動き	・これまでは人気が高く、チケットの入手が困難だったスポーツイベントに空席が目立つ状況が続いている。
		設計事務所 (営業担当)	競争相手の様子	・当社が取れるはずの仕事が、競争会社にいつまわっている。
	悪くなっている	一般小売店 [茶] (営業担当)	来客数の動き	・9月は客単価が9%低下、来客数も8%減である。8月下旬から9月にかけて、客の動向が急に悪くなっている。
		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連休が連続してあったにもかかわらず、その恩恵をほとんど受けていない。年々、連休の集客増を期待できなくなってきている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・最近では、雨の日や電車事故等があった時以外は、乗り場に客が並ぶことはほとんどない。毎日、一日のノルマを達成するのに大変苦労している。
		設計事務所 (経営者)	競争相手の様子	・同業者から、全く仕事がないという声をよく聞く。当社にも仕事がない。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・3か月前と比較し、販売量は3分の1程度にまで落ちている。
		企業動向関連	悪くなっている	電気機械器具製造業 (経営者)
やや良くなっている	出版・印刷・同関連産業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・通常の仕事はあまり振るわなかったが、入札関係、スポット物の仕事が重なり、今年一番の忙しさである。	
	出版・印刷・同関連産業 (営業担当)	受注量や販売量の動き	・問屋、メーカーへの支払額の合計が6月は26万5千円だったのが、9月は30万8千円となっている。新会社設立の印鑑受注も10本ある。	
	一般機械器具製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・悪くなっているものもあるが、価格が比較的良好な仕事が増えたので、会社全体では良くなっている。	
	電気機械器具製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・見積成約が平均して10%程度上昇している。荷動きも若干活発になってきている。	
	電気機械器具製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・以前は努力しても売上が上がらなかったが、この1~2か月は受注が比較的順調に推移している。	
	金融業 (渉外担当)	それ以外	・都心を中心に地価が上昇に転じている。不動産売買価格も路線価を大幅に上回る価格が一般的になっている。	
	金融業 (審査担当)	取引先の様子	・輸送用機器関連の業種は受注が好調で、売上は2割程度増加している。	
	不動産業 (総務担当)	取引先の様子	・ここにきて業績好調のテナントからオフィススペースの拡張要望が出ている。	
	経営コンサルタント	取引先の様子	・この数か月間、前年同月比で売上高が増加している取引先が多い。	
	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	・上半期は、予定を上回る受注を獲得できたが、1件当たりの利益が低く、仕事量の割には収益は上がっていない。	
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	・この2、3か月の販売量は、前年同月比で同水準で推移している。大きな変化はない。	
	プラスチック製品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・受注量が多いが、売上の増加には結び付かない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・当社に出入りしている業者の様子をみていると、景気は良くなっているようであるが、重油の急騰分をすぐに価格転嫁できないため、影響を受けている取引先もある。	
		その他製造業〔靴〕（経営者）	取引先の様子	・ハンドバッグの生産は、中国に依頼するケースが依然として多い。国内業者は大変苦勞しているが、特徴のある商品は別なので、そこが狙い目である。	
		建設業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注量は以前より多く確保できているが、競争が激しく、適正価格での受注には至っていない。利益を出すのは厳しい状態である。	
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・発表された基準地価のとおり、地価の下げ止まり感はあるが、土地の仕入れが資金力のある大手に集中する傾向にあり、中小業者は苦勞している。	
		税理士	取引先の様子	・取引先の秋冬衣料品の売行きが今ひとつである。	
		社会保険労務士	取引先の様子	・資金繰りの厳しい会社が多くみられる。	
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	取引先の様子	・量は少ないが単価が高い物を依頼されるケースが多い。試験や実験等で使用した物を処理するための予算を、取引先が確保しやすくなっているためと考えられる。	
		やや悪くなっている	プラスチック製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注量や新企画などは前年同期を上回っているが、原油高騰による原材料や梱包資材、物流コストの値上がりなどで、利幅は縮小し続けている。
			金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・納期が短く、精度を要求されるようになっているが、それに対応できる機械が一台しかないため、受注が限られてしまい、もともと見積案件が少ない中で、成約率が悪くなる原因にもなっている。客先の要求が過剰になっている感がある。
			輸送業（財務・経理担当）	それ以外	・毎月、軽油の値段が上がる一方、運賃には転換できず、利幅が縮小している。
輸送業（総務担当）	取引先の様子		・得意先の主力製品の国内出荷量が、計画を下回っている。また、原材料の値上がり分を製品価格に転嫁できないことから、個々の業務について価格の見直しや物流コスト等の圧縮を図っている。		
雇用関連	悪くなっている	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・銀行、信託銀行、証券、損保代理店とも引き続き採用ニーズが高い。	
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・短期も長期も、求人依頼が増加しているが、求職者が不足している。	
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・企業からの人材派遣の依頼が増加傾向にある。	
		求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・新卒採用においては、四年制大学生にとどまらず大学院生さらには高校生まで、企業の採用意欲は強い。広告出稿の引き合いが増えている。	
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・全体の求人数は右肩上がりで、清掃、警備、運転手等のマンパワーが必要とされる仕事の求人募集も増加している。しかし、求人広告へのニーズが多様化、高度化しており、ニーズに応えられない会社の淘汰が急速に進み、一人勝ちの状態が目立っている。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・9月の新規求人数は、前年比で一般社員が17.4%増、パート社員が22.0%増と、引き続き堅調である。	
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・求人数は徐々に増加し、採用決定までのスピードも速く、求職者の回転も速くなっている。長期にわたる就職活動ではなく、早い段階で決まる人が増加している。	
		学校〔短期大学〕（総務担当）	求人数の動き	・9月に入ってから求人がきている。企業が追加募集、秋採用を実施するようになったことが影響している。	
		変わらない	人材派遣会社（社員）	それ以外	・9月は派遣契約終了の件数がスタート件数を上回ったが、派遣依頼は多い。相変わらず派遣受注にマッチする人材が不足気味で、紹介されて決めた仕事のスタート待機中に他の仕事を受けてしまうケースが多くなっている。
			人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・業種により格差が大きく、全社ベースではどちらかというと受注減になっている。
職業安定所（所長）	雇用形態の様子		・正社員の求人が限られており、依然としてパート、アルバイトの求人が多い。		
職業安定所（職員）	求職者数の動き		・新規求職者数は、前年同月比での減少は続いているものの、この数か月は横ばいである。		

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
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数は減少が続いているが、前年同月比の減少割合が小さくなってきている。在職中の求職者は増加傾向にある。新規求職人数は増加傾向にあるが、請負や派遣求人が2割を占めているなど、雇用のミスマッチは依然として続いている。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・この数が月の就職者数は、前年同月比で増加傾向にあるが、求職者数も若干であるが増える傾向にある。
	やや悪くなっている	-	-	-
	悪くなっている	-	-	-

## 5. 東海（地域別調査機関：（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	観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・東京、大阪などの遠来客が増えるなど愛知万博特需に支えられ、すべての営業部門で好調である。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・愛知万博の影響で宿泊数が増加しており、ほとんど満室になっている。
家計動向関連	やや良くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・例年夏休みが終わると売上が減少するが、今年に限っては3月以降、愛知万博の影響により愛知万博のグッズなどの売上が増加している。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	来客数の動き	・敬老の日、お彼岸ともに例年に比べ来客数が1割程度伸びている。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・来客数が大きく増えているわけではないが、客の表情が少し明るくなって、高価な物を求めるようになってきている。前向きに考える客が徐々に増えており、雰囲気的には良くなってきている。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・愛知万博が閉幕したが、当地の観光客の動向は開催中と変わらず、プラスに向けたままである。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・季節催事の売上が好調で、中秋名月の月見団子やそれに関連する食品の商材、彼岸のおはぎ、仏花の売上は昨年比で10%ほど増加している。
		スーパー（営業担当）	お客様の様子	・客単価、買上点数とも昨年比微減であるが、既存店の来客数、販売点数は1%伸びている。新規店舗の来客数も大きく伸びている。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・今月は天候にも恵まれており、米飯やドリンクを中心に売上が好調である。売上前年比も102%と100%をクリアできている。
		コンビニ（売場担当）	来客数の動き	・名古屋駅周辺は万博効果で来客数が大変増え、売上も増加している。ただし、それ以外の地域では平常と変わらない。
		衣料品専門店（企画担当）	販売量の動き	・衣料品は全体的にみると苦戦しているが、一部商品では正価販売で上昇傾向である。
		家電量販店（店員）	お客様の様子	・客との会話の中で、ここ数が月、景気が上向きになっているという話が増えている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・来客数はそれほど多くないが、成約率は高まっている。以前より購入の決断が早くなっている。先行きの見通しが以前と比べて明るいことが要因としてあげられる。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・9月は自動車業界にとって決算期であり例年販売数は増加するが、今月も例年どおりに販売できている。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・来客数が多く、購入につながる真剣な話も多い。
		住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・持家住宅や民間企業の設備投資も堅調である。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	来客数の動き	・万博効果が好影響を与えている。
その他専門店〔雑貨〕（店員）	来客数の動き	・愛知万博が閉幕し、客足は街に戻ってきている。		
高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・愛知万博の影響があり、都心店舗を中心に来客数は前年を上回っている。		

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
		スナック（経営者）	来客数の動き	・上場企業の客が取引先を愛知万博に招待し、その帰りに来店してくれるなど、今月は客の出入りが極端である。1人当たりの単価は低いが、1か月間を通してみると、先月に比べ来客数は増加し売上もやや増加している。
		旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・問い合わせ数は顕著に増加してきている。
		旅行代理店（従業員）	それ以外	・秋の団体旅行の取扱数がかなり増えており、10、11月の派遣添乗員が足りないという、過去例のない現象が起きている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・愛知万博終盤の大きな盛り上がりにより、朝4～6時ごろにホテル、駅から万博会場へ向かう客が増え、売上が増加している。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・他社サービスとの競争はますます激しくなっているものの、新規契約は順調に推移している。
		通信会社（開発担当）	販売量の動き	・光通信サービスの申込が順調に伸びている。
		通信会社（サービス担当）	お客様の様子	・新聞広告などに対する反応が早くなっており、以前よりも購買意欲が感じられる。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・愛知万博、花フェスタ2005などの大イベントの影響下にもかかわらず、入場者数は改善に向かっている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客に仕事の様子を聞くと、皆大体忙しくなっており、周囲の景気も回復していることが実感できる。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・住宅部門の契約件数が増えている。
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・今月は残暑が厳しいが、季節商品を販売している関係上、秋物商品が売れず販売量は落ち込んでいる。来客数、客単価ともマイナス傾向である。
		商店街（代表者）	単価の動き	・以前と比べると、高単価商品が少しずつ売れるようになってきている。ただし全般的には低単価商品が中心で、必要量以上消費しない傾向も続いている。
		一般小売店〔電気屋〕（経営者）	単価の動き	・製品の価格面だけでなく機能面等についても問い合わせがあり、成約しやすくなってきている。ただし前年より良いというほどでもなく、全体的にはあまり変わらない。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・先月に続き非常に暑い晴天の日が多く、台風も来ない天候に恵まれたこともあって、商店街にもそここの来客数があり、昨年並みの売上に近づきつつある。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・相変わらず客単価が低い。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・残暑のせいで秋物の定番商品がなかなか動かなかったが、涼しくなってきた下旬からは売上は伸びており、全体としては変わらない。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・愛知万博効果がみられる。しかしその一方で、気温が高すぎて秋物衣料品の売上が大苦戦している。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・愛知万博の閉幕に向けてお土産の駆け込み需要が大きく、売上は増えている。衣料品関係も、9月初旬は気温が高めで動きは鈍かったが、気温低下に伴い売上は好調に転じ、前年以上の売上を示している。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・来客数が増えていない。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・相変わらず大型店のチラシ合戦に巻き込まれている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・日によって売行きが変わり、上向きかと思うと逆になったりする。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・秋物セールなどを実施しているが、来客数の伸びはあまりなく、閉そく状態である。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価は依然として96%前後で推移しており、回復傾向はみられない。
		スーパー（店員）	単価の動き	・来客数はさほど変化がないが、売上は若干減少している。1人当たりの買上単価も低下している。
		スーパー（仕入担当）	単価の動き	・来客数は前年並みを推移しているが、チラシなどによる競合店との安売り合戦は相変わらずで、客単価は伸びず売上は厳しい状況で推移している。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・天候に恵まれた面もあるが、米飯を中心にファーストフードの販売は前年をクリアしており、店全体の売上も安定している。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・来客数はやや回復傾向であるが、単価は以前より低下しているため、売上は伸びていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（商品開発担当）	販売量の動き	・新商品の販売動向などをみても、顕著な変化はみられない。
		衣料品専門店（販売企画担当）	お客様の様子	・どの商品も1ロットに満たない注文になるため、取り寄せ料金が必要となっている。その一方で品切れによる機会損失もあるが、在庫は抱えられないため、悪循環である。
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・売上は昨年に比べると減少幅が縮まってきてはいるが、良くなるにはまだまだ時間がかかる。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・中旬の連休以降、客の動きは全く途絶えている。問い合わせ件数なども顕著に少なく、消費よりもレジャーに向かっている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・中間決算時期を迎えても客の動きは鈍く、受注台数の伸び悩みが続いている。愛知万博に客が流れている影響も多少あるが、市場の盛り上がりもいまひとつ弱い。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・ガソリン価格の高騰により、小型車へのシフトがみられる。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・今月に入り来客数が減少傾向である。また、ガソリン価格の高騰から燃費重視の商談が多くなってきている。検討期間も軒並み長くなってきており、成約率の低下に寄与している。
		自動車備品販売店（経営者）	来客数の動き	・全店的に来客数が減少しており、3か月前は好調に推移していた店でも来客数は落ち込んでいる。売上もタイヤ、アルミ、カーAVなど商品全般で落ち込んでいる。カー用品に使うお金を節約する傾向が強くなっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・天候不順、総選挙などのため、来客数が減っている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・昨年と比較すると、来客数は10～15%ほど増えている。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・愛知万博会場近くの店舗では、客の入りがそれなりに良い。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊は愛知万博効果で引き続き好調であるが、レストラン、宴会の来客数は減少している。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・愛知万博の影響により、宿泊部門は好調である。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・ガソリンなど燃料価格が高騰しているため、どこかで切り詰めるような動きがある。
		旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・静岡県東部のホテルでは、愛知万博開催中は毎月20%程度宿泊客が落ち込んでいるが、11月以降の予約は前年同月比100%以上であるため、一過性である。
		テーマパーク（総務担当）	来客数の動き	・来客数は前年を下回っているが、園内商品の客単価は若干上がっている。
		ゴルフ場（営業担当）	販売量の動き	・例年9月はゴルフ会員権の評価、見積などの問い合わせが増えるが、今年は問い合わせ、売買取引とも少なく、売上は目標の70%と停滞している。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・住宅購入者は増えていないが、売る物件も少ないため、売れ残り物件が少しずつ売れている状況である。販売量は横ばいである。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・愛知万博スタッフの住居確保のため、来客数は春先から増加傾向にあったが、ここにきて通常来客数に戻っている。
	やや悪くなっている	一般小売店〔薬局〕（経営者）	販売量の動き	・愛知万博、暑さ、祭日、日数等の複合的な要因により、非常に暇である。他店でもここ数年最も悪い様子である。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・9月に入り客が愛知万博に向かったため、平日の来客数が減少している。平日の売上はかなり減少し、前年割れが続いている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・近くのスーパーが酒類を販売し始めたため、今まで当店で酒類を買ってくれた客が減り、販売量、来客数とも減少している。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数が減少しているうえに、客単価が低下しており、低迷が続いている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・台風の影響によるアンテナ関係の売上が多少増えており季節物の動きは悪くないが、前年に比べると残暑もそれほど厳しくなく低調である。
		その他専門店〔貴金属〕（店長）	お客様の様子	・セール、チラシなどで集客はできるが、目玉商品ばかりが売れ高額商品はぼつりぼつりしか出ないため、売上は伸びていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他小売〔水産物卸売〕(経理担当)	販売量の動き	・仕入価格が上昇しているが、販売価格は運動していかず、売上も伸び悩んでいる。
		都市型ホテル(支配人)	来客数の動き	・愛知万博特需が終了し、悪くなっている。
		ゴルフ場(企画担当)	来客数の動き	・今夏は昨年に比べて来客数が激減している。9月に入り少し戻っているが、まだまだ昨年並みとはいかない。
		美容室(経営者)	競争相手の様子	・競合する新店舗が増え、客単価も低下している。厳しい競争のなか、店を経営していくのが難しくなっている。
		理美容室(経営者)	来客数の動き	・来店間隔が2か月、3か月と長くなる客が増えている。
	悪くなっている	百貨店(外商担当)	来客数の動き	・総選挙と愛知万博の影響で来客数が大きく減少し、それに伴い売上も大幅に減少している。外販しても客の反応は悪く、展示会でも愛知万博に行くからと購入を断られるケースが少なくなかった。
企業動向関連	良くなっている	行政書士	受注量や販売量の動き	・顧問先企業の出荷量が増加している。
	やや良くなっている	窯業・土石製造業(社員)	受注量や販売量の動き	・受注は好調である。ただし短納期の案件があるため、残業が先月より5割増加している。
		電気機械器具製造業(経営者)	取引先の様子	・大手からの生産依頼が数件出てきている。機種によっては増産に変わりつつある。
		電気機械器具製造業(営業担当)	取引先の様子	・設備投資の動きが顕著に出てきている。
		輸送用機械器具製造業(統括)	取引先の様子	・主力取引先の業況が徐々に回復しており、当社の受注にも少しずつ反映されている。
		建設業(経営者)	取引先の様子	・設備投資意欲が非常に高まっており、大企業から中小企業まで力強い動きがある。
		企業広告制作業(経営者)	取引先の様子	・愛知万博を契機に好景気ムードが定着しており、取引先間に格差はあるがいわゆる勝ち組の好調は持続している。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・周辺の工業団地が完売しており、改善傾向である。
		その他サービス業〔ソフト開発〕(社員)	取引先の様子	・取引先に仕事を発注したくても、フル稼働状態で受けてもらえない状況が続いている。
		その他非製造業〔ソフト開発〕(経営者)	受注量や販売量の動き	・8月に続き超繁忙状態が続いている。設備投資の意欲は大変高い。
変わらない		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、販売量とも横ばいである。
		鉄鋼業(経営者)	取引先の様子	・国内需要は非常に少ない。受注につながる見積も少ない状況が続いている。
		一般機械器具製造業(経理担当)	それ以外	・原材料の鉄鋼価格が高止まりしており、収益に影響が出ている。
		一般機械器具製造業(経理担当)	それ以外	・原油価格の高騰による燃料費の増加、原材料の高止まりなどの外的要因はあるものの、下期の設備投資は若干ながら増加している。
		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・国内販売は、新製品への引き合いは増加しているが、販売に結びついていないためほぼ横ばいである。米国向けは、資料提示機器が堅調に推移している。
		建設業(総務担当)	取引先の様子	・毎月コンスタントに同じ仕事が入ってくる。
		輸送業(エリア担当)	受注量や販売量の動き	・荷物の運賃単価は依然として低下傾向である。
		新聞販売店〔広告〕(店主)	受注量や販売量の動き	・前年の折込広告の出稿量は多かったが、それと同じレベルまできている。
		会計事務所(職員)	取引先の様子	・信用金庫などで出資配当を回復させるなど改善傾向であるが、中小企業では店舗閉鎖などもあり厳しさも残っている。
		やや悪くなっている		金属製品製造業(従業員)
一般機械器具製造業(販売担当)	受注量や販売量の動き			・引き合い件数、受注量は相変わらず多いが、原油価格の高騰に伴い運送費、原材料費が値上がりしており、利益率は下がり続けている。

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	・一般雑貨や商工業製品などの輸送物量は、前年に比べて数%減少している。
		輸送業（エリア担当）	受注価格や販売価格の動き	・貨物の動きは良くなっているが、燃料代の高騰分に見合うだけの運賃見直しは出来ていない。
	悪くなっている	窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・設備が老朽化しており修繕費や消耗品費が増加していることに加え、賃貸収入の減少も重なり、増収減益となっている。
		金属製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注単価は以前と比べて低下している。販売量も3か月前、例年と比較して若干減少している。
雇用関連	良くなっている			
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・愛知万博、選挙関連、自動車関連の好調に支えられ、派遣注文は右肩上がりに増加している。
		人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・企業からの派遣募集数は増加傾向にある。特にサービス業の求人数が伸びており、人材供給が追いつかない。
		求人情報誌製作会社（編集長）	求人数の動き	・愛知万博が閉幕し求職者が戻ってくるという期待感を企業が持っているため、採用活動は活発になっている。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	雇用形態の様子	・当社が開催する正社員募集の転職フェアへの企業応募が、過去最高となっている。特に技術系の募集が活発で、この分野で求人難が続いていることがうかがえる。人員確保のため、一部企業では契約社員から正社員へ切替えが始まっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・3か月前に比べ有効求人数は増加しており、求人倍率も上昇している。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・昨年に比べ採用者数は増加している。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・採用社数、人数ともに前年を20%以上上回る状況の中、更に求人社数、件数ともに増加している。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・3か月前と比較して、求人数は増えている。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・愛知万博が閉幕するためか、9月以降の派遣登録者数は増加傾向にある。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・原油価格の高騰で各企業は難しい経営を迫られているが、求人数の減少、従業員の削減といった雇用への影響は出ていない。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・大企業の収益が増加しても、賃金に反映される様子はない。パート、派遣とも非正規社員の雇用増では景気は良くはならない。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者数が減っている。
	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	・愛知万博閉幕前後の求人増を期待していたが、一般求人では特に目立った動きはない。ただ、自動車関連企業の期間工募集やスーパーなど流通系の求人は好調である。
	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	-	-	-
	やや良くなっている	百貨店（営業担当）	単価の動き	・女性ファッションの秋物の動きは好調である。ジャケットやセーターなどの動きが昨年に比べて早くなり、すでに動きが始まっている。また、家具なども秋の模様替えということで、動き出している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価が前年比8%増、3か月前との比較で2%増と伸びており、買上点数は変わらなくても、生活における上質化が進んでいる。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・来客数は変わらなかったが、客の1回当たり購入量が増えたため、売上が増加した。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・既存店の売上が前年比5%増と好調である。引き続き薄型大画面テレビが全体を引っ張り、DVD、デジタルカメラもまた良くなってきた。パソコンは販売台数、金額とも徐々に前年を大きく上回り、長かった不振を抜け出した。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・団体旅行の増加などにより、売上が前年比で10%増加している。
		テーマパーク(職員)	来客数の動き	・来客数は前年に比べて月の後半が若干増加している。また、団体客が少し動き出した。
		住宅販売会社(従業員)	来客数の動き	・展示場の来場者数は前年の20%増、受注も同50%以上の増加となっている。
	変わらない	商店街(代表者)	販売量の動き	・近隣のファッションビルのリニューアル効果も加わり、2回の3連休の人通りは北陸3県からの女性客でにぎわった。
	変わらない	商店街(代表者)	来客数の動き	・暑い日が長く続いたため、秋物に対する客の購買意欲がなかなか感じられない。
	変わらない	一般小売店[事務用品](営業担当)	販売量の動き	・例年9月は官公庁の予算取りや民間からの需要がかなり発生する月であるが、今年は非常に少なかった。
	変わらない	百貨店(売場主任)	来客数の動き	・余暇を過ごす時間が減少傾向にあり、男性客の来店が減少している。
	変わらない	百貨店(営業担当)	お客様の様子	・月前半は30度を超える残暑の厳しい日が続いたため、秋物の動きが一般的に鈍く、売上は前年を下回った。中旬以降は気温が低下したことから秋物がようやく動き出した。しかし、概して前年に比べて客単価は低く、購買意欲も低調に推移し、売上は前年の92%止まりとなった。
	変わらない	スーパー(店長)	単価の動き	・最近、店舗の改装を行ったため、安い商品を目当てに来店客は増えているが、安い商品の販売数が増加し、客単価は低下している。
	変わらない	スーパー(総務担当)	販売量の動き	・景気の上向き傾向の話が伝わってくるが、客の食品に対する日々の買物ではぜいたく志向がまだみられない。
	変わらない	スーパー(営業担当)	単価の動き	・来客数、買上点数は変わらないが、一品単価が下がり続けているため、客単価が低下している。
	変わらない	スーパー(副店長)	単価の動き	・レジの通過客数は前年並みであるが、客単価、買上点数共に前年を下回っている。
	変わらない	コンビニ(経営者)	販売量の動き	・来客数は微増傾向が続いているが、客単価は持ち直す傾向がみられず、全体としては変わらない。
	変わらない	コンビニ(経営者)	販売量の動き	・9月は天候にも恵まれたが、来客数は前年をわずかに下回った。客単価は若干下がり気味であるが、周辺のイベント開催にも助けられ、なんとか前年をクリアした。ただ、イベントのない日は来客数、売上とも芳しくなく、全体としては変わらない。
	変わらない	衣料品専門店(経営者)	お客様の様子	・月の前半は暑く、秋の立ち上がり若干遅れたため、客の購買態度も慎重であった。
	変わらない	自動車備品販売店(従業員)	販売量の動き	・客は欲しい物しか購入しない傾向が続いており、売場で「プラス1品」を促進しているが、成果が上がらない。
	変わらない	高級レストラン(スタッフ)	販売量の動き	・市中心部のステーキ専門店、料亭などの売上は下げ止まりとなってきたが、郊外店は回復の兆しがまだみえない。
	変わらない	一般レストラン(スタッフ)	来客数の動き	・愛知万博の影響で来客数は減少したが、この特殊要因を除けば変わらない。
	変わらない	タクシー運転手	来客数の動き	・月の前半は衆議院議員選挙のため夜の繁華街は閑散とし、後半は2度の3連休で利用客が少なく、売上が減少した。休みが多いと、通勤や病院の送迎客が少なく、厳しい状況である。
	変わらない	住宅販売会社(総務担当)	来客数の動き	・イベントの集客数は前年比マイナスであるが、内容の伴った客につながっている。また、イベントに話題性がないと客の動きは鈍い。
	やや悪くなっている	百貨店(営業担当)	お客様の様子	・9月は季節の変わり目で、ファッション衣料では残暑対策と秋物の展開のバランスが難しい時期である。今年は残暑のため20日まで夏物が売れ、秋物の販売が遅れた影響から単価が下落し、売上が上がらなかった。
	やや悪くなっている	乗用車販売店(経営者)	お客様の様子	・来客数や引き合い件数は8月下旬以降極端に減少しており、商談に入っても成約になかなか結びつかない。
	やや悪くなっている	乗用車販売店(経理担当)	販売量の動き	・販売台数の前年比減少に歯止めがかからない状態が続いている。高額車両が中心のディーラーであるため、ガソリン価格の上昇が原因の1つとなっている。

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	
		住関連専門店（店長）	販売量の動き	・チラシ、新聞などで広域にわたって販売促進を展開しているが、集客につながらない。売上も前年を下回っている。	
		スナック（経営者）	来客数の動き	・例年9月は売上の悪い月であるが、今年は選挙も重なり、来客のない日が2、3日もあった。後半になって団体の予約も入ったため、売上は前年同月比で15%増となった。	
		観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・低価格の客層の獲得はまずまずであるが、高価格層は低調で、また団体の動きが少なくなっている。	
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊部門、レストランの通常営業、レストランウェディングが好調な反面、昨年の大型宴会に代替する宴会が取り込めなかった一般宴会と受注件数の減少による婚礼宴会が大きな減収となり、全体では前年を若干下回る見通しである。3か月前との比較では一般宴会の伸び悩みにより減収となっている。	
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・客の予約状況は低迷し、売上も減少している。	
		通信会社（営業担当）	来客数の動き	・9月は携帯電話の新機種や新サービスなどの開始がなかったため来客数が激減した。	
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・住宅に関する優遇税制の縮小に加え、選挙前から話題になっているサラリーマン増税など、先行きがみえない不安感から、客の住宅計画が進みにくい状態である。	
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・前年と比較して、新築展示場の来客数の減少が続いており、増改築部門も同様に減少している。ただし、少額のリフォームは堅調に推移している。	
		悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・当地区は全国屈指の車社会であり、原油高騰によるガソリン代の値上げが家計を直撃し、他の消費に回らなくなっている。気候が1か月ずれている感があり、特に衣料品は秋・冬物への移行が例年になく遅れている。
			テーマパーク（職員）	来客数の動き	・閉幕に伴う愛知万博の駆け込み利用のせいか、来場者数は前年に比べて1割以上の減少となっている。3か月前との比較でも厳しい状況にある。
企業動向関連	良くなっている	一般機械器具製造業（経営者）	それ以外	・受注量・販売量、受注価格・販売価格などの動きが強含みで推移している。そのほか、工作機械に欠かせないツーリング（切削工具）の業界が絶好調である。5月から入手難となり、それ以降、当社並びに販売先各社でも入手が更に困難になっている。	
	やや良くなっている	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・衣料関係の冬物の動きは前年よりやや良い。	
		司法書士	取引先の様子	・事業用資産の購入や個人住宅等の不動産取引が増加している。	
	変わらない	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・衣料関係の消費に元気がないため、受注がなかなか決まらない状況が続いており、量的な不安がつきまとっている。	
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年のことではあるが、上半期末の9月ということで公共工事の発注量が増え、受注もできた。しかし、春から夏にかけて例年以上の受注減となったため、経営そのものを好転させるまでには至っていない。	
		建設業（総務担当）	競争相手の様子	・建築工事の見積件数は増加傾向にあるものの、し烈な受注価格競争が依然続いている。また、下請業者も工事増加による繁忙から受注価格を引き上げる傾向がみられ、工事損益面では厳しさを増してきた。	
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・乗用車の売行きが好調である。とりわけ高級車の販売が伸びている。また、宅地造成の計画も落ち込む心配がない。総じて景気上昇が個人消費に回ってきている感がある。	
	やや悪くなっている	新聞販売店〔広告〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注量はやや増加傾向にあるが、受注単価は低下傾向にある。	
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・客の商談や問い合わせの件数がかなり少なくなっている。同業者の情報も同じように悪くなっている。	
	悪くなっている	食料品製造業（企画担当）	それ以外	・原料価格をはじめ燃料費、それに伴う各種経費の増加が企業努力を超え、業界全体の収益を悪化させている。受注量に問題はないが、原価の高騰に伴う製品価格の値上げが思うように進んでいない。	
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（編集者）	求人数の動き	・求人募集件数が3か月前に比べ約15%増加している。パート求人の増加が中心であるが、製造メーカーの正社員の募集も増えつつある。派遣、業務請負企業では、人材が集まらなくなっているとの声も聞く。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・9月に入り派遣求人、紹介求人が増加している。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・依然として派遣、契約、パートなどの雇用需要が多い。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比で16.2%増加しているものの、製造業全体では同21.6%減少とマイナスが続いている。反面、情報通信業では同108.3%、サービス業では同38.5%増加している。
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月の求人広告は前年に比べ1割以上減少している。	
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人件数の減少は求人市場の状況だけでなく、新しい求人媒体の発行などの影響を受けている可能性がある。	
	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	百貨店（企画担当）	来客数の動き	・競合他社の新店舗オープンによる、地区への集客効果が大きい。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・競合店が近隣に再出店したことで、来客数、売上が前年比で2けた増となっている。混雑している競合店に比べて、多少は余裕のある当店でゆっくりと買物をする姿がみられるほか、高級家具の引き合いも増えている。
		自動車備品販売店（営業担当）	販売量の動き	・ディーゼル車の排出ガス規制が始まり、規制対象車の特定日が9月30日の車が集中したため、トラックの車検台数が非常に多い。
やや良くなっている		商店街（代表者）	お客様の様子	・客が買いに来始めていることを明確に感じるようになってきた。購買への欲求がはっきり分かる。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・例年と同様に、夏に傷んだ時計のベルトを修理するための来客が増えたが、交換用のベルトの単価が昨年より高くなっている。また、ベルトを修理に来た客が、ほかの商品をセットで買う様子がみられる。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	単価の動き	・涼しさを感じる日が増えたためか、来客数が先月よりも若干増加した。また冬物が少しずつではあるが売れ始めているため、1人当たりの平均単価が先月よりも上がっている。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・大阪店は在阪球団の優勝で活気が出てきており、単品の商品を中心ににぎわいをみせている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・百貨店がオープンし、地域の活性化が進んでいる。競合という意味合いではなく、郊外からの来店が増え、婦人靴や化粧品、アクセサリ商材がよく動いた。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・改装前のクリアランスセールによる効果で、紳士、子供服とも前年比2けた以上の伸びと好調である。月前半は秋物の商品を抑えながら、夏物のバーゲンセールで訴求を図ったことが、客の需要と合った。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・週末ごとの来客数が伸びている。特に、選挙戦となった11日は投票率の高さが示すように、人が遠出をしなかった影響で好調となった。また、天気ははっきりしなかったことが幸いし、連休の前後を含めて、客足は朝から晩までどの時間帯も昨年を上回った。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・総選挙の結果や景気の踊り場脱却期待による株価の伸びもあって良くなっているが、在阪球団の優勝セールへの期待が大きく、今日は買い控えが起こっている。
		スーパー（経理担当）	お客様の様子	・客の様子からみて、特売品の動きだけでなく、売上に占めるし好品の比重が増えているほか、付加価値の高い商品が購入される傾向となっている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・既存店ベースでみた売上の前年比は、7月がマイナス5.0%、8月がマイナス2.0%、9月が20日現在でマイナス1.9%という推移となっている。

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		
		衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・来客数は徐々にではあるが増えている。しかし、売上には直接つながっていない。どうしてもデフレ感があり、もっと安い物があるのではないかという錯覚がある。		
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・今月は自動車メーカーの中間決算の時期で、販売促進などの効果もあり、販売が好調である。		
		住関連専門店 (経営者)	来客数の動き	・まだ販売額にはあまり反映されていないが、来客数が増加しており、これまで不振の続いていた店頭販売にも多少活気が出ている。		
		その他専門店 [スポーツ用品] (経理担当)	販売量の動き	・スポーツ産業は、景気が上向いても業績が遅れて回復する傾向にあるが、上半期の売上が前年比でほぼ横ばいと下げ止まったので、景気は上昇傾向にある。		
		一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・7、8月の夏休みの客の動きと比較して、9月は大きな変化がみられず安定している。		
		その他飲食 [コーヒー ショップ] (店長)	単価の動き	・天候が良かったこともあって全般的に客単価が上昇し、売上が回復基調にある。商品構成的に高単価商品を強化している面もあるが、客に高単価が受け入れられる環境となってきた。		
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・総収入では前年を下回っているが、ビジネスを中心とした個人宿泊が活発化しており、直近の予約の伸びが顕著になってきた。その一方で、婚礼は景気動向と関係なく減少傾向となっている。		
		都市型ホテル (役員)	それ以外	・宿泊では、9月は3連休が2回あり、宿泊客数、単価とも前年を上回った。宴会においても、大型案件が増えて単価を押し上げ、売上の増加に結びついた。その一方で、レストランについては、依然として来客数が減少し低迷しているが、ホテル全体の売上としては久しぶりに前年を上回ることができた。		
		旅行代理店(従業員)	単価の動き	・旅行商品において、価格よりも内容や品質を重視する傾向にある。		
		タクシー運転手	お客様の様子	・昼勤務の流し営業での客の乗車機会は確実に増加しており、企業からのハイヤー依頼も回復傾向にある。また、ホテルとのタイアップによる時間貸し観光依頼なども増加しつつあるが、夜勤での営業収入があまり伸びていない点が不安材料である。		
		タクシー運転手	お客様の様子	・上向き傾向に感じられる。		
		遊園地(経営者)	来客数の動き	・団体客が少し増加している。		
		競輪場(職員)	単価の動き	・今月の平均購買単価は19,348円となった。6月は17,337円であったことから、比較するとやや良くなっている。		
		その他レジャー施設 [イベント ホール] (職員)	それ以外	・催しの開催日数自体は先月よりやや少ないものの、ある程度の客の動員がみられる。また、内容も充実しており、ほとんどのイベントは成功に終わっている。		
		その他サービス [ビデオ・CD レンタル] (エリア担当)	販売量の動き	・映像、音楽レンタルは順調に前年を上回るなど好調を持続中で、CDセル、書籍関係の物販売上は前年並みである。		
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・株価の回復で得た利益を利回り案件に投資しようと検討する客が増えており、都心の小型物件の販売が伸びている。		
		住宅販売会社 (従業員)	競争相手の様子	・分譲マンション業者、不動産ファンド共に、土地仕入れに対して過熱気味の状態が続いている。		
		その他住宅 [展示場] (従業員)	来客数の動き	・今月の展示場来場者は前年比2割増となるなど、潜在需要層が動き始めた。		
		変わらない		一般小売店[衣服] (経営者)	お客様の様子	・日中は夏日で暑いものの、展示した秋物に対する客の購買意欲が感じられる。
				一般小売店[カメラ] (販売担当)	お客様の様子	・まず価格を確認してから注文するなど、客の注文方法が以前よりも細かくなっている。
百貨店(売場主任)	来客数の動き			・ラグジュアリー系のブランドに関しては東高西低が更に鮮明になり、特に大阪地区の不調が顕著になっている。競合他社の新店舗オープンにより一部の地区への客の流れが変わったという面はあるが、基調として高額品の売上が苦戦している。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（経理担当）	お客様の様子	・買上額が大きく、上位に位置づけられる客に対する売上は、堅調に推移している。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・客の職業によって違いがみられる。情報関連は比較的上向きであるが、建築関連は低迷している。
		百貨店（売場担当）	競争相手の様子	・新規出店によりにぎわいを取り戻している地区もあるが、神戸地区は競合店を含めて大きな変化はみられない。夏ごろの改装に伴うクリアランスセールなど、大阪エリアの動向にマーケットが振り回されている。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・従来から食料品の催しは好調に推移しているが、秋物衣料は残暑が9月後半まで続いたことで苦戦している。また、依然として子供服関連は苦戦している。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・競合店の動きとして、集客の増加をねらった値引きやポイント特典などが多く、厳しい状況が続いている。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・今月は選挙があって客の動きが不規則な状況で、昨年と大きな違いがあったほか、残暑のため商品の動きが読みにくかった。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・9月は天候にも比較的恵まれたほか、イベントの成功もあり、予定を上回るペースで推移している。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・来客数は変わらないが、平均単価が5%ほど落ちている。追加でもう1品買うなどの余分な買物がみられない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・売上前年比の低下傾向がここ2～3か月続いているが、来客数の減少が気に掛かる。商品単価についても、業界最大手による清涼飲料水の値下げで各チェーンが追随せざるを得ない状況となり、低単価化に拍車がかかっている。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・雇用情勢が厳しく、30代や40代の社員への肩たたきが多いほか、給料も下がり、転勤などのリストラも行われている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・秋物の動きが良くないほか、まだ夏物のパーゲン商品が売れている。秋冬物の売れ筋商品の見極めが難しい。
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・客はまだまだ景気の先行きに不安を持っているものの、徐々にデジタル放送の開始が刺激になってきている。
		家電量販店（企画担当）	単価の動き	・前半は残暑が続いたので季節商品が堅調に推移したものの、後半は薄型テレビ、パソコンの単価下落により前年並みに落ち着いた。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・販売量としては、前年比30%以上の増加と伸びているが、客の様子はかなりシビアである。
		住関連専門店（店長）	お客様の様子	・秋本番であるが、昨年と比べプロパー商品の動きが悪い。一方、ほかの店のパーゲン品はよく売れているようである。また、9月は在阪球団の優勝セールがあるものと先読みされ、買い控えが目立った。
		その他専門店【印鑑】（店長）	来客数の動き	・個人客が依然として増えていない。
		観光型ホテル（経営者）	単価の動き	・今月は低単価の団体客からの受注があったので、人員ベースでは前年を上回ったが、総販売額はほぼ同額の見込みである。低単価の団体客の注文を受注しなければ、総販売量を維持できないような状況である。
		観光型旅館（経営者）	お客様の様子	・オフシーズンであるため商品の値段は比較的低くはなっているが、プランによっては設定価格の高い物もある。安ければ予約が入るわけではなく、客が目的に応じた動きをしており、探っているような感がある。
		観光型旅館（団体役員）	来客数の動き	・客のニーズの多様化と消費単価の低迷がみられる。
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・3か月ぶりに前年実績を上回ったが、会議・宴会部門の売上は前年を下回っている。一方、飲食、宿泊は横ばいで、相変わらず低単価商品に需要が集中している。
		都市型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・客室の稼働状況は、エージェンツ経由や、インターネット経由での個人客の動きが良いほか、修学旅行やアジアからの団体客の入りも良く、前月に引き続き好調である。宴会に関しては、選挙の影響で婚礼、一般宴会共に、8月に続いて勢いが無い。レストランの売上も厳しい状態であるなど、宿泊のみが好調で、後は厳しい状況となっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー運転手	競争相手の様子	・9月11日の選挙までは人の動きが慌ただしかったが、選挙後はひっそりとした動きになった。
		タクシー運転手	お客様の様子	・景気が上向きになったようにいわれているが、客からの話や、夜の三宮の状態をみると、実際は変わっていない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・昼間の客の数は変わらないが、夜の客が減ってきている。
		タクシー会社（経営者）	お客様の様子	・夜の客が非常に少なく、街に活気がない。交際費や交通費を節約するという風潮が続いている。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・投入される新商品が新鮮味に欠けることもあり、客の食指が動かない。
		通信会社（店長）	販売量の動き	・新機種発売などに対する客の反応が鈍い。
		その他レジャー施設〔飲食・物販系滞在型施設〕（企画担当）	来客数の動き	・行楽シーズンで人の動きは悪くなかったが、客が増えたわけではなく、減ってはいないという程度であった。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	来客数の動き	・夏休みキャンペーンへの参加者の定着率は例年並みであったが、今年は春先から生徒数が多かったことから、今月もその傾向が続いている。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・住宅流通マーケットの状況が安定し、落ち着きを見せている。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・新規の来客数が減っている。
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・来客数と流通量は増えているものの、成約価格はほとんど上昇していない。
		住宅販売会社（総務担当）	お客様の様子	・連休による影響で展示場の来場者はやや増加傾向であるが、アンケートへの回答では、1年以内に建築するという割合は変わらない。
	やや悪くなっている	一般小売店〔衣服〕（経営者）	競争相手の様子	・ここ数か月は横ばいか、やや悪い状況が続いていたが、今月のアパレル小売は非常に悪化している。近隣の商店街やショッピングセンターなどの売上を聞いても、前年を大幅に下回っている。
		一般小売店〔精肉〕（管理担当）	販売量の動き	・資材、ガソリン価格などが高騰して収益を伸ばしにくい構造になりつつあるなか、販売客単価が上がる様子もない。
		百貨店（統括）	販売量の動き	・3か月前は衣料品を中心に売上の前年比が上昇傾向であったが、今月は売り尽くしセールを行った住関連の商品を除き、衣料品、食料品の売上が悪化している。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・最近、近隣に大型の競合店が出店し、そちらへ客が流れている。
		スーパー（広報担当）	販売量の動き	・気温が高い影響で秋物が振るわなかった一方、夏物の在庫も少ない状態であった。また、在阪球団の応援セールを実施したものの、昨年の販促内容に比べて弱い部分があり、効果は期待ほどではなかった。さらに、優勝間近には買い控えもあった。
		スーパー（開発担当）	それ以外	・原油価格の高騰が各方面へ多大な影響を与えている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・化粧品などの高単価商品の売上が伸び悩み、平均客単価が若干低下している。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・6月に近隣に競争店舗ができたことで客が分散しており、いまだに回復がみられない。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・8～9月のバーゲンセールの効果もなく、台風などの影響で来客数も販売量も少なかった。色々な悪条件が重なり苦戦している。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・先月は決算セールでチラシ、ダイレクトメールなどの販促関係活動を4回行ったため、健康食品や生活消費財の一部では買いただめが起こった。したがって、今月は売上が前月に比べて20%近く減少したほか、来客数も10%の減少となった。
		その他専門店〔宝石〕（経営者）	単価の動き	・客単価が予想を大幅に下回っているため、来客数は前年を1割以上上回っているが、売上は前年並みに落ち着いている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・在阪球団の優勝期待が高まって来客数が減少したことで、店は暇であった。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		観光型旅館（経営者）	単価の動き	・昨年のような台風や地震の影響もなく、その分利用者は増えているが、客単価は前月に比べると落ち込んでいる。	
		旅行代理店（広報担当）	販売量の動き	・夏休みの旅行販売額は、6～8月は順調に推移していたが、9月に入ってからのラストスパークが良くない。全てが愛知万博の影響ではないが、予想されていた単価の落ち込みのほか、人員も思ったほど伸びていない。	
		競輪場（職員）	単価の動き	・入場者数は低水準ながら安定してきたが、1人当たりの平均購買単価が依然として低下を続けている。	
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・インターネットのホームページ経由の問い合わせが減っているものの、それはホームページの更新が必要であるということであり、住宅業界の動きとしてはそれほど悪くはない。	
	悪くなっている	一般小売店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・21日以降は持ち直して非常に好調となったが、前半が極端に悪かったことから、売上は前年比90%程度の水準となっている。	
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・先月の後半に近隣で2店舗が出店し、特売を行っているのだから厳しい。	
		美容室（経営者）	来客数の動き	・営業を開始して30年間で、今月が今までで一番悪い月であったが、ほかの店でも今月が一番悪かったという話をよく聞いた。	
	企業動向関連	良くなっている	化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・特別な大型案件が入ってきたわけではないが、全業種で全体的に売上が上向いている。
			金属製品製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・新規案件が続々と始まり、納期対応に追われている。
			建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・落ち着いた客の反応が良くなってきているほか、デベロッパーも土地の仕入れに熱心である。
金融業（営業担当）			取引先の様子	・オフィス家具等製造業、自動車部品製造業、高級婦人服製造業、ガラス容器卸売業、菓子小売業、不動産業、エステ等サービス業などの幅広い業種で、売上が前年比で増加している。	
やや良くなっている		出版・印刷・同関連産業（情報企画担当）	受注量や販売量の動き	・銀行からの借入れの催促も少なくなり、受注量も多少増えている。在阪球団の優勝効果で何となく上向きの気分となっている。	
		一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・当社には製鉄関連の客が多いが、最近では増産のための設備投資計画が活発に検討されている。この動きに関連して、見積依頼が増えている。	
		電気機械器具製造業（経営者）	競争相手の様子	・自動車部品、IT関連商品の製造設備に対する投資は前向きである。ただし、技術開発力のない製造会社には弱々な面があるので、動きが二極化している。	
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・好調な薄型テレビなどのAV関連商品に加え、空気清浄機や洗濯機などの白物商品の荷動きも堅調であった。	
		通信業（経営者）	それ以外	・来年の新卒採用での人材確保が難しい。	
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・投資家による収益ビル、収益マンションなどの取得意欲がおう盛である。	
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・購読数がやや増えているほか、在阪球団の優勝が間近になり、特にスポーツ紙がよく売れている。	
		広告代理店（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・ショッピングセンターの演出に対する需要は、夏よりも秋口の方が高い。	
		コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・大阪地区に限られるが、新規出店の業態内訳をみると圧倒的に飲食店の比率が高まってきている。各種物販が百貨店を除き低迷している反面、飲食業についてはファーストフードを中心に堅調な伸びを示している。それに比例して、パンフレットなどの印刷需要も飲食店からの注文が非常に目立っている。	
		その他サービス業〔イベント企画〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・新規案件の引き合いが少しずつ増えてきている。	
		変わらない	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・季節の変わり目で、荷動きは本来良くならなければならないが、少し落ちてきた。当社の製品のように季節感のない物はあまり変化しないはずであるが、販売量が低下している。
			繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・定番品の受注が減少し、スポットの別注品を小ロットで受注しているが、受注量は全体としてマイナスとなっている。

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
		繊維工業（総務担当）	取引先の様子	・例年は秋冬物の引取りが9月に入ってから増えてくるが、今年は数字に表れてこない。店頭在庫の消化が低調であるとの見方をしている。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・二極化がさらに進み、忙しい分野と受注が激減している分野が極端に分かれている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年内生産分は受注済みで、操業の状況も変わらない。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・外注先の業況はやや悪い状態が続いている一方、電子製品関連の顧客では新製品の開発テーマが多く、当社への引き合い案件が増えている。
		輸送業（営業所長）	受注量や販売量の動き	・米の配送が好調で売上は伸びたが、燃料の度重なる値上げが利益を圧迫している。また、関西国際空港からの輸出品の配送は好調であるが、輸入品の配送に関しては前年を下回っている。
		輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・大手建材メーカーの受注状況が、東高西低で西日本が悪い。例年は上期末の駆け込み需要があったが、予想以上に低調である。一般貸切りでも、定期ルート便の見直しが活発化している。
		金融業（支店長）	受注価格や販売価格の動き	・取引先では、ガソリンの値上げを販売価格に転嫁できていない様子がみられる。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・開発業者による分譲マンション用地の購入や、不動産ファンドによるマンションの購入は非常に増えているが、まだ賃料の上昇には至らず下落が続いている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・各クライアントの広告発注に目立った動きは感じられない。
		その他非製造業〔衣服卸〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・客の購入志向にばらつきが出ている。自然派商品や無添加商品などが一部の高所得者を中心に好調であるほか、単価の安い商品も相変わらず堅調な動きを維持している。その一方で、あまり特徴のない中途半端な商品の売上が極端に減少している。
その他非製造業〔民間放送〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・10月以降のスポット出稿が当初予測を割り込む可能性が強まってきた。自動車メーカーなどのナショナルスポンサーが広告出稿を抑え気味であるほか、当社が弱いレコード会社関係や、学校法人関係の取りこぼしも影響している。		
やや悪くなっている		食料品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・残暑が長引き、受注量が減少するなど売上に影響が出た。
		繊維工業（総務担当）	取引先の様子	・催事が多いなか、各催しの販売金額が40%以上低下しているほか、得意先からの受注も減少している。
		金属製品製造業（総務担当）	取引先の様子	・取引先である地場の中小ゼネコンの倒産が発生し、貸倒れが生じた。
		電気機械器具製造業（企画担当）	取引先の様子	・コストダウンの要求が一段と厳しくなるので、販売単価は上がらない。
悪くなっている		通信業（営業担当）	それ以外	・退職者が多数出ており、今後サービスの品質が保てるかどうか疑問である。
雇用関連	良く 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20%を超える伸びを示している。産業別にみても、運輸業など一部の産業を除き大幅に増加している。また、請負、派遣求人は相変わらず増加傾向にあるが、一方で正社員求人の割合も少しずつではあるが増加している。
		人材派遣会社（経営者）	周辺企業の様子	・企業の派遣に対する需要は依然として底固い。最近の例として、中堅や大手の派遣会社から人材を提供してほしいという提携の話が2、3件来ている。これは人材不足であることを示しており、企業からの派遣依頼案件はあるが人材が足りないという状況である。
	やや良くなっている	求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・サービス業、製造業での求人数が増加している。特に、中堅、中小メーカーの採用需要に対して、十分な人材の供給ができていない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・雇用情勢に関しては改善傾向が続いている。しかし、景気上昇の判断から求人増と判断し、派遣、請負などの非正規雇用から正規雇用への転職希望者が増えたことで、企業の求人募集との間にミスマッチが生じている。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・常用求職者数は、依然として減少傾向であるが、その減少率は徐々に小さくなっている。一方、今年度の常用求職者の就職件数は常に増加している。

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
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数、有効求人数の前年比は、4か月連続で2けたを超える増加となった。新規求人数では特に製造業、情報通信業、建設業が大幅に増加した。なお、有効求人数は15か月連続の増加となった。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求人数は着実に増加している。一方、新規求職者数、紹介件数、就職者数はいずれも減少していることから、労働市場は買手市場となっている。
		学校〔大学〕（就職担当）	周辺企業の様子	・就職活動の後半戦スタートのタイミングに合わせて、企業の採用活動も活発化している。中小企業では採用予定数の早期確保を目指して、積極的に大学訪問などを行っているが、大手企業の秋採用や通年採用も増えており、かなり苦戦している。
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・9月半ば現在、学生の内定報告が昨年と比べて大幅に増加している。また、追加求人依頼も増加している。
	変わらない	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・パートなどの短時間労働者の求人募集は前年と比べて増えているが、その反面、求職者の集まりは悪くなってきている。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・新聞の求人広告は悪いなりに安定はしているものの、今年度の下期はより一層の苦戦が予想される。優秀な人材を競争して確保するという様相が強く、それ以外では、派遣会社、人材紹介会社、パートアルバイトを活用した人材確保の傾向がみられる。また、今後は中高年齢層をターゲットにした求人広告が拡大する可能性がある。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・日雇求人数が、前年同月比でプラスを維持している。
	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	・全体的に求人広告が減ってきている。
	悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・周辺企業の新聞媒体離れが急激に進み、売上の前年比がかなり落ち込んでいる。企業の採用担当者は安価なフリーペーパーや、インターネットの利用に移行し、割高感のある新聞は敬遠され気味である。

## 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	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・最近朝夕の気温が下がったこともあり、ミセスでは薄い羽織物がよく動くようになった。相変わらず単品買い中心ではあるが、セット販売も徐々に増加し始めた。婦人服全体でも昨年の数字は確保できそうである。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・当ビル入居テナントについて、画一的に売上が上昇しているわけではないが、前年比で見ると売上が上昇しているテナントが多い。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・複数の催事を組み合わせることにより、顧客に対する訴求力が上がった。地域マスコミの取上げもあり、近年は足が遠のいていた顧客を呼び戻した。久しぶりに来店した、という声も多く聞かれた。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・ここ半年余りは、販売点数が前年比106%くらいであったが、今月に入り販売点数が107%、来客数が103%くらいと良くなっている。ただし、一品単価は如々にダウンしているが、販売点数と来客数でカバーしている。
		家電量販店（予算担当）	販売量の動き	・全体の単価は相変わらず下落傾向にあるが、高額商品、特にマッサージチェア、薄型テレビが伸びており売上増につながっている。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・8月の販売量は前年と比較し115%アップと大幅に向上した。また、お客様の来店数も前年を上回った。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・高額品及び集客用品ともに堅調な動きである。前月に比べるとやや一服の感はあるが、それでも販促施策に対するお客様の反応も良く、心配のない推移となっている。
		その他小売（営業担当）	販売量の動き	・単価はほぼ横ばいであるが、鉄道、船など交通拠点での販売量の伸びが大きい。

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
		都市型ホテル (経営者)	来客数の動き	・当月は料飲部門が婚礼を中心に好調で、また、客室も前年には若干届かないが回復基調にある。
		タクシー運転手	販売量の動き	・国体の相乗効果がみられ、特に9月の状況はかつてない前年対比の伸びをみせている。また設備投資も進んでおり、景気は上向いている。
	変わらない	商店街(代表者)	来客数の動き	・季節に変わりなく、来店客数が軒並み減少している。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・季節の変わり目ではあるがまだまだ残暑が厳しいこともあり、顧客の購買意欲がわいていない。かといってさめているわけでもないようだ。
		一般小売店 [靴](経営)	お客様の様子	・客は商品を探したり購入する時に価格を非常に明確に設定しており、この価格を超える購入はない。
		一般小売店 [茶](経営者)	販売量の動き	・ニュース等の情報では景気が良くなっているという話が出ているが、それは輸入業者等ごく一部の業者のことであって、当商店街の景気ははっきり言って悪くなっている。一般の小売業者は大変不安を感じながら商売をしている。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・前年より台風上陸が1回少なかった分、売上を乗せることができた。
		百貨店(販売促進担当)	お客様の様子	・秋物を一斉展開始めたが、動きは紳士中心に低迷している。その中で、今秋より全店にて展開を始めた、低価格商品の動きは良好で、顧客の選択肢に価格が今まで以上に重要なポイントになってきた感がある。
		百貨店(売場担当)	お客様の様子	・季節の端境期で、ファッション関連については非常に難しい時期ではあるが、アクセサリ関連や高額商品の動きがまずまずで、また後半ヤングを中心とした商品が動き出してきている。
		百貨店(購買担当)	お客様の様子	・8月まで順調だった婦人服も9月に入り足踏みを始めた。気温も昨年より約2度くらい高いということもあり、本来売れるべきセーターなどが、Tシャツに変わり低単価の物がまだまだ売れていて、なかなか売上増につながらない。しかし、トレンド素材は順調に売れており今後に期待したい。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・今月に入り、税込価格88円均一セールなど競合店のチラシ価格が強烈になり、顧客の買い回り等がみられ、顧客の減少が大きくなっている。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・平均客単価も変化がなく、また競合店の状況も今落ちついたような状況の中で、変化はみられない。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・チラシの回数を増やしたので、来客数は前年比105%の伸びをみせている。しかし、客単価・購入点数ともに95%くらいで推移している。したがって、来客数の増加が売上増につながっていない。
		スーパー(店長)	単価の動き	・一品単価の下落が非常に大きい。
		スーパー(店長)	単価の動き	・競合店が出店して約1年経過したが、来客数は97.1%とだいぶ戻ってきている。しかし客単価92.7%と落ち込みが激しく、売上は悪い状態で推移している。
		スーパー(店舗運営担当)	単価の動き	・客数は変わらないが、客単価がほんのわずかだが落ちている。
		コンビニ(エリア担当)	お客様の様子	・今月はチョコレートの新商品が多数販売されたが、手には取るものの購入する顧客は非常に少ない。
		コンビニ(エリア担当)	単価の動き	・来客数に関しては以前より改善されていると思われるが、客が必要な物しか購入しない傾向は変わらない。
		衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・悪くなったままの来客数は変わらず、新規の客も増えない。
		衣料品専門店 (店長)	単価の動き	・9月の傾向は、秋物の立ち上がりにおいて低価格層から中価格層の顧客が多い。例年ならば、高額商品の顧客も動くのであるが、昨年とは若干違う。
		衣料品専門店 (地域ブロック長)	単価の動き	・プライダル関連で、フォーマルとヤングスーツが動いている。フォーマルは高額商品が売れている。
		衣料品専門店 (販売促進担当)	来客数の動き	・今月は来客数はあまり変化がない。フリースは先物買いの顧客が多いが、メンズについては日中の暑さの影響からか様子見の客が多く、購入客の増加にはつながっていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・デジタル商品・DVD・薄型テレビ・デジカメ等の価格が低下しているが、顧客の買い控えもみられ、なかなか購入までには至っていない。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・パソコン関係の新商品が出揃った割には、売上は伸びていない。単価も低下している。大型テレビ関係（液晶・プラズマ）については、顕著な動きがあるが、全体的にはあまり良くない。季節商品もあまり良くない。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・決算月ではあるが、自社競合店がオープンするということで、来客数の減少が見受けられる。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・当社の扱う車種は大型車が比較的多く、特に燃料の高騰がかなり影響しているのか販売台数は前年マイナスとなっている。商談の中でも、燃費に対する顧客の反応が敏感になっている。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・既客中心の拡販策を行っているために、その策の良し悪しで来場客数が変化しているのが現状である。純粋な新規来店客数をみると依然厳しい状態が続いている。
		乗用車販売店（サービス担当）	販売量の動き	・新車の販売量の動きはあまり変化ないが、それでも前年に比べると少し伸びている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・大型の案件はますますあるが、件数は多少減少している。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・数店営業時間を深夜まで伸ばして何とか前年比が伸びているが、ただ単に営業時間を伸ばしたのみなので、実質横ばいの状態である。新しい企画も盛り上がり欠けている。
		その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者）	来客数の動き	・3か月前と比べ客数は増加、客単価は減少しており売上に対する効果はあまり変わっていない。
		観光型ホテル（スタッフ）	それ以外	・旅行シーズンに入ったが、今年も台風の影響が出たため、利用者が大きく減少した。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊客数は増えたが客単価が下がってしまったため、売上は前年より下回っている。
		都市型ホテル（総務担当）	販売量の動き	・宿泊に関しては前年比増加傾向にあり、一般宴会においても前年並みになってはいるものの、婚礼部門が低調基調にあり、総じて大きな変化は感じられない。
		タクシー運転手	単価の動き	・乗客数・販売量は以前からあまり変化していないが、単価が低下しているため、売上減となっている。中・長距離の客数の差で、その日の売上が大きく左右される。
		タクシー運転手	来客数の動き	・依然として乗客数は減少している。景気は回復と報道されているが、山陰では実感がなく、悪いままで継続している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・9月も日中は病院や営業の乗客で売上はほとんど変化がない。しかし夜間は代行運転の利用が増加し、タクシーの顧客を10%くらい取られている。
		テーマパーク（財務担当）	来客数の動き	・乗客数だけの比較では3か前と大きな差異はないが、今月はイベントも多数企画していたこと、3連休が2回あったことを考慮すれば、決して良いとは思えない。また、愛知万博の影響もあったと思われる。
		テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・行楽シーズンの開始時期が国政選挙と重なり注目度が低くなってしまった。また台風襲来による復旧に手間取ったことで、好転の見込みが、出鼻をくじかれてしまった。
		競艇場（職員）	販売量の動き	・乗客数は3か月前と比べて横ばいである。
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・競合店の話で、今まで新規の客が多かった店でも、だんだん来客数が減っている又は横ばい状態であるという話を聞くので、出店数が増加するにしたがって、来客数は減少すると思われる。
		美容室（経営者）	単価の動き	・乗客数は飛躍的に伸びているが、客単価の伸びがなく売上は平行線よりやや良いという程度で、決して景気の良い状態ではない。
		設計事務所（経営者）	単価の動き	・顧客の話を総合すると、給与所得などの伸びなどが抑えられているため、意識的に消費額を抑制している傾向にある。
		設計事務所（経営者）	販売量の動き	・建設業関係はまだまだ低迷している。周辺をみても、受注高が落ちているという話ばかりである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		住宅販売会社 (従業員)	来客数の動き	・今年に入って来場者は、低水準にて推移しており、ここ3か月間においても変化の兆候はみえてきていない状況が続いている。数少ない来場者の購買意欲もあまり盛り上がってきていない。
		住宅販売会社 (経理担当)	販売量の動き	・月次の契約目標を達成している現場もあれば全く目標に届いていない現場もあり、全体としては少し目標数値を下回っている。
		住宅販売会社 (販売担当)	お客様の様子	・リフォーム客は増えているが、建て替え客が増えない。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	お客様の様子	・ベビー・子供服の需給バランスの崩壊によるデフレ傾向・価格低下に歯止めがかからない。ショッピングセンターに入っているが、食料品・飲食・ゲームセンター・アミューズメントといったところは売上が増加しているが、ファッション等物品の販売は非常に厳しい状況である。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・商店街の来客数が日々減少している。本当に大変な時期である。
		一般小売店[印章] (営業担当)	来客数の動き	・来客数の減少が感じられるとともに、連休であるにもかかわらず、隣の水族館の来客も減少している。
		百貨店(売場担当)	販売量の動き	・今年も台風の影響を受け、一日分の売上が減少している。クールビズ効果の反動なのか、紳士服部門が大きく前年より落ち込んでいる。最終の売上が4週連続で前年を割っていて客数の落ち込みが顕著になっている。
		百貨店(販売担当)	来客数の動き	・台風・選挙の影響で、来客数が昨年と比較して約5%減少している。また、気温が高いため、秋物の動きが悪い。
		衣料品専門店 (地域ブロック長)	販売量の動き	・残暑が長引き、秋物の動きが悪い。
		乗用車販売店 (販売担当)	お客様の様子	・これまでは5年で買い替えをしていた法人ユーザーが、使用期間をさらに1年、2年と延長している傾向にあり、依然厳しい状況である。
		住関連専門店 (広告企画担当)	来客数の動き	・家具を揃えるという心境になっていないというか、必要最低限をそろえるために、実生活で本当に困っている物だけをそろえるという感じで、来客数が減っている。
		住関連専門店 (営業担当)	来客数の動き	・売上・客数ともに前年比約95%位で推移している。原因は近隣の新しいマンションの入居が一段落したこと、高額商品のため一度での来店では決まらず、再来店でやっと決まる顧客が多いことなどによる。
		その他専門店 [スポーツ] (店長)	来客数の動き	・気温が高く、秋のシーズンの商品を見に来るお客様が非常に少ない。
		一般レストラン (店長)	競争相手の様子	・以前はクレジットカードを利用する顧客が多かったが、最近は現金での支払がほとんどである。支払の段階で価格を気にする様子が目に留まる。
		スナック(経営者)	競争相手の様子	・9月は連休が数回続いたことと、選挙があったことと、国体があったが市内は競技が全然なかったことなどから良くなかった。駅の周りは、焼鳥屋・居酒屋は良かったが、バー・スナックは良くなかった。
		都市型ホテル (従業員)	来客数の動き	・9月の宴会に例年の伸びがなかった。10月も直近の予約に伸びがない。
		旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・4月から8月位までは前年通りの売上を持続していたが、9月から11月までは国体の関係で県外へ団体で出かける顧客が非常に少なく低迷している。
		通信会社(社員)	販売量の動き	・3か月前と比較して、販売量・顧客数ともに減少している。
		通信会社(販売企画担当)	販売量の動き	・新商品端末が今のところない。また、競合他社にシェアを奪われている。
		テーマパーク (広報担当)	来客数の動き	・100人を超えるような大きな団体が減って、10~20人程度の団体が増えている。大規模団体はほとんど愛知万博へ行っているようだ。
	悪くなっている	商店街(代表者)	お客様の様子	・当商店街は駐車場を運営しているが、その駐車場の入場が極端に落ちている。原因としては、愛知万博の開催も理由のひとつだろうが、近年にない落ち込みである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（総務担当）	単価の動き	<p>・野菜の単価が低調なのを織り込んで、客単価が総じて安くなっている。</p> <p>・取引先との特売条件でもかなり厳しい条件提示が来ているので、条件が合わずに特売を見送ることもある。同業他社との競合もかなり厳しく、取引先チェーン自体も利益を必ずしも確保出来ていないと思われるので、食品業界全体が厳しい。</p> <p>・金地金、金貨の販売・買取をしているが、普通は販売のほうが多いのに、今月は買取の金額が販売の3倍以上もあった。</p>
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	
		その他専門店 [時計]（経営者）	お客様の様子	
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（総務担当）	受注量や販売量の動き	・生産量、出荷量ともに先月と大きな変化はなく安定しており社内は全般に高稼働率である。物流費・原燃料費高等の影響を受けながらも好景気の影響で、利益が出ている。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・販売量は順調に推移している。特に自動車関連の樹脂原料は今後も伸びる。
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・過去1年間続いている当社の生産能力以上の受注は、今もなお続いている。そのため、価格より納期重視の顧客が多い。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・自動車関連・鉄道関連ともに好調な受注が続いている。また白物家電も猛暑の影響からフル操業となっている。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は、相変わらず高水準であるが、若干、落ち着いてきた。
		建設業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・今期9月までの受注高は前年比1.4倍となっており、景気は上向き傾向にあると感じられる。その中でも特に社会福祉関連と関東地方のマンションの受注が伸びている事が受注高の伸びの要因の一つである。
		金融業（業界情報担当）	取引先の様子	・輸出を中心とした主力車の販売好調を背景に、生産はフル操業を持続中である。売上高は計画を上回っているが、原油高に伴う原材料費の上昇から利益は伸び悩んでいる。
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	・大型案件の引き合いは依然として少ないが、小口の緊急注文が多くあり、製造現場は残業体制を敷いている。付加加工の多い製品が多い状態が継続中である。	
	一般機械器具製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・自社製品の売上について、国内向けは苦戦を強いられているが、海外向けについては引き続き順調に推移している。	
	輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は横ばいのままで推移しているが、引き続き原材料価格は高止まりのままであり、企業の採算は良くない状況が続いている。	
	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	・原油値上げによる原材料費の高騰や人件費アップによる原価高に対し、商品売価は据置きせざるを得ず非常に苦しい状況が続いている。	
	建設業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・マンション事業及び小売業の出店計画は、多少増加している。	
	通信業（営業企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・通信サービスにおいては、ギャランティー型の高品質高価格商品が減少し続けており、一方でベストエフォート型の低価格商品に対してセキュリティや伝送能力等の品質アップを要求する声が高まっている。インターネットを利用した社内ネットワーク構築など、通信事業者以外の提供するシステムを採用するユーザーも増えており、販売価格上昇など望めない状況である。	
	不動産業（経営者）	取引先の様子	・賃貸の管理業を扱うにあたって、家賃の滞納者が最近顕著になっていて、これが非常に増加している。	
	会計事務所（職員）	取引先の様子	・販売業は、大体において売上の数量は増加しているものの、値引きの幅も増加しており、売上の額はむしろ低下気味である。また製造業、サービス業も売上高の伸び悩みが目立つ。	

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
	やや悪くなっている	農林水産業（従業者）	それ以外	・8月度と3か月前の5月度を比較すると、水揚げ数量で1154tの減少、水揚げ金額で6320万円の大幅減少となった。水揚げ数量の減少原因は、沖合い底引き網・巻網・イカ釣り船の減少。水揚げ金額の減少原因も同様の3点によるものである。また8月度単月の前年度対比では水揚げ数量で73tの増加、率で108.9%である。水揚げ金額で6300万円の減少、率で86%である。水揚げ数量の増加理由は、沖合い底引き網・小型大型定地網等の増加。水揚げ金額の減少理由は中型巻網・小型イカ釣り船の減少のためである。
		食料品製造業（総務担当）	それ以外	・原油価格の値上がりにより、コスト面が高くなっている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・中央での大手企業・製造業では大変良いところもあるようだが、この地域では良い材料が全くなく、ますます低下傾向にある。
	悪くなっている	-	-	-
雇用関連	良くなっている			
	やや良くなっている	求人情報誌製作会社（担当者）	周辺企業の様子	・企業の出す求人情報誌への、読者の反応が悪くなっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人は、アウトソーシング業（製造請負業）や情報サービス業（コールセンター）からの大量求人や、介護事業からの新規事業開始に伴う求人などで大幅に増加した。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・人員整理等により、新規求職者数が増加しているものの、新規求人数も増加傾向にあり、新規求人倍率及び月間求人倍率も上昇傾向にある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が前年同月及び3か月前に比較して増加している。求人の内容は正社員の求人が増加している。
		職業安定所（雇用開発担当）	求人数の動き	・3か月前と比較して、新規求人数が増加、新規求職者数は減少したことから、求人倍率が上昇した。一部小売業・サービス業からのまとまった求人が目につき始めた。
	変わらない	人材派遣会社（支店長）	採用者数の動き	・雇用については相変わらず求人倍率も高いが、景気が上向きのために伸びているのではなく、人材が不足しているため、特にサービス業や営業職において同じ職種の求人が掲載されているケースが多い。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・基本的には良くなっていると思われるが、企業の対応の良し悪しでかなり差が出てきている。3か月前との比較では横ばいと思われる。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・介護職や製造職、人材派遣といった求人は相変わらずコンスタントに届くが、いわゆる一般事務系の求人やその他の求人が伸び悩んでおり、全体的には足踏み状態が感じられる。
		学校〔大学〕（就職担当）	周辺企業の様子	・大企業を中心に景気が良くなっているというが、中小企業では景気は必ずしも良くなっていないと答える経営者が多い。
やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・新聞広告のクライアントからの出稿が前年比マイナスで推移している。10月のクライアントの出稿計画も前年比マイナスとなっている。	
	悪くなっている	-	-	-

## 9. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・9月は天候が良く、3連休が2回続いたことに加え、音楽イベントなどもあり、かなり来街客が増加している。その中には県外客や、ベビーカーを押したファミリー層が多く、また、買物袋をたくさん持っている姿もよく見掛ける。

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
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・マッサージショップでは、これまでは30分コースがほとんどであったが、最近では50分コース、70分コースが増えている。また、高級な輸入食器や家具・雑貨売場でもソファなど値段の高い商品が売れている。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・来客数及び売上高を前年と単純に比較すると減少しているが、催事の開催月の変更等を考慮すると売上高は前年同月を上回っている。その主な内訳は、婦人ファッション・ブランド商品群は健闘し、催事関係の高額商品も増加している。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・来客数は、前年より若干下回っているが、いい物をしっかり見極め、金額が高くても購入するという傾向が見られ、客単価が上昇している。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・残暑の影響により、夏物商品が売れており、かつ秋冬物の比較的値段の高い商品が良く売れている。従来よりは客単価も高くなっている。
	変わらない	一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・初旬から中旬にかけて暑い日が続き業務店での販売が好調であったが、下旬には販売量が落ち込んでおり、トータルでは昨年とほぼ同じである。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	競争相手の様子	・大型スーパーなどで安売りが続いているため、専門店は値段を下げざるを得ない状況にあり、なかなか売上が伸びない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価、買上点数ともに横ばい状態で変化はない。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・客単価は前年比で3%程度減少し、来客数も前年を下回っている。特に衣料品、住関連商品については、前年を10%近く下回っている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・競争相手の増加により、来客数が減っている。また、常連客の購買単価も少し減っている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数が3か月前に比べて減っているが、売上高は、前年並みで推移している。しかし、昨年、台風の影響で売上が落ち込んだことを考慮すれば、実質若干のマイナスである。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・安いランチはコンスタントに出るが、会食については、注文が少なく、客単価も安く抑えられたままである。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・愛知万博の影響で客が減り、販売量が伸びない。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・来客数は若干増えているが、客単価が上昇しないため、売上高は横ばい状態が続いている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・渇水、総選挙が影響し団体旅行が幾つか取りやめになり、多少マイナス要因はあったが、東京へのホテルや航空券、秋の連休を利用した東北、北海道へのグループ、家族旅行などが昨年と比較して多く、先月に引き続き売上は順調に推移した。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・来場者は予想していたより少なかった。
		設計事務所（職員）	販売量の動き	・営業物件は少なく、販売量も依然として低調な状態が続いている。また、競争相手においても、販売量は昨年と比べて低下している。
	やや悪くなっている	一般小売店〔書籍〕（営業担当）	お客様の様子	・衝動買いをする客が増えてきたが、単価の低い商品に限られ、単価の高い商品の動きは相変わらず悪い。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・競合店のチラシ広告を入れる頻度が増加し、その上、チラシ商品の販売価格も上昇しており、あまりいい傾向ではない。
		スーパー（財務担当）	来客数の動き	・既存店の来客数の前年比を見ると、101.5%と3か月前の105.9%から4.4ポイント悪くなっている。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・広告やイベントなどの施策を行っても来客数が伸びない。商品では薄型テレビが好調に推移しているが、白物家電が落ち込んでいる。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・ガソリンの値上げなどが自動車販売に悪影響を及ぼしており、販売量は前年と比較すると大幅に減少している。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・各種イベントを実施しても、来客数、受注台数ともに前年を下回っており、販売量はかなり減少し前年比82.6%となっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・客の様子、売上高、単価ともに、3か月前と比べて良くない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー運転手	乗客数の動き	・夜に飲みに出る人が減っており、売上が増加しない。
	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	・新商品が好調に推移しており、売上が前月と比べて良くなっている。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・良い商品を求める動きがあり、明るい材料が見られる。
		建設業（総務担当）	競争相手の様子	・マンションの建設ラッシュが続いており、特に県外業者の積極的な活動が目立っている。先日も当地の一等地の公共用地を県外業者が落札した。
	変わらない	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・家庭紙の受注は依然として悪いが、クリーナー関係の受注が少し増加してきた。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・公共工事が減少するなか、建設投資を民間需要が下支えする構図が鮮明になっており、クレーンの稼働率は好調に推移し、前年を上回る需要が依然として続いている。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注が比較的堅調に推移してきたが、その内訳は、海外からの受注による特殊要因であり、国内需要から生じたものではない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・設備投資の案件が少なくなった。
	やや悪くなっている	輸送業（支店長）	競争相手の様子	・同業者の話を見ると、盆明けから物流の落ち込みが続き9月に入っても回復の兆しはなく、各社ばらつきはあるものの前年同月比で5%～10%程度落ち込んでいる。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・原油価格の高騰により、ほとんどの原材料、資材関係で単価が上がってきているが、原価の上昇をそのまま販売価格に転嫁することは難しく、厳しい状態が続いている。
	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（支店長）	それ以外	・派遣社員の契約継続率が非常に高くなっている。
		人材派遣会社（支店長）	雇用形態の様子	・紹介予定派遣で直接採用する企業が増えている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	周辺企業の様子	・来年度は採用増（団塊の世代退職問題、景気改善傾向等が要因）が期待され、各社は「昨年と同様のやり方では良い人材は採用できない」という意識があり、求人企画に高い関心を示している。
		求人情報誌製作会社（従業員）	求人数の動き	・求人数も求職数も、職種を問わず上昇している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新卒の募集について、大口の求人はないものの、多数の事業所より求人が出ており、全数は昨年より増加している。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比で増加に転じている。産業別でみると、運輸業、卸小売業、サービス業で減少したが、今まで採用を手控えていた企業から求人があるなど、その他の業種では増加し、また派遣業でも増加しており、全体では2けたの増加となっている。また、月間有効求人倍率は、前年同月比で、7か月連続の上昇となっている。	
	変わらない	民間職業紹介機関（所長）	求職者数の動き	・例年、賞与時期が終わると現職の求職登録が増えてくるが、今年はその傾向が少なく、逆に完全失業者の求職登録数が増えている。
	やや悪くなっている	-	-	-

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪く なっている	-	-	-

10.九州（地域別調査機関：（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	商店街（代表者）	来客数の動き	・例年、この時期は台風が襲来して何日か営業ができない日があるが、今年はその影響も少なく、客の出足も例年に比べると多かった。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	単価の動き	・今月は最も高単価である結婚式のブーケ、会場挿花一式の注文など、数件予約があったため、通常よりかなり良い。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・台風による休業はあったが、店内・外でのプロパー催事への客の来場は好調であった。催事場での買上単価が上昇した。
		百貨店（業務担当）	販売量の動き	・昨年の台風襲来や悪天候による来客数減などの反動もあるが、夏物クリアランスを始め、初秋物の動きも昨年より力強く、購買意欲を感じる。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・昨年は野菜の相場が高かったが、今年はそれに比べると下がっている。しかし売上は堅調であり、来客数が前年を上回っている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・全体的に客の購買意欲はあり、客単価の伸びもある。台風等が来ると、その前日は非常に購買が多く、台風が過ぎると購買は止まる傾向にある。
		衣料品専門店（総務担当）	来客数の動き	・秋恒例の着物の大展示会を開催中だが、来客数は前年比3%増、買上単価は前年を下回っているが、売上総額は前年を上回っている。
		家電量販店（経営者）	競争相手の様子	・グループ店、同業者などの売上をみると、前年比10%～20%増となっている。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・販売量の動きも良くなっており、個数単価、客単価も映像商品を中心に上向きになっている。
		家電量販店（企画担当）	お客様の様子	・高額品の購入や薄型テレビなどの取付工事の注文が増えており、やや良くなっている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・台風災害で水に浸かった車が多く、修理、販売とも目標を上回る。
		乗用車販売店（管理担当）	単価の動き	・新車や車の整備のイベント等で来場者は非常に多くなっている。成約はなかなか厳しいが、客の購入意欲はかなり高くなっている。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・今月は選挙と台風の影響で、来客数が一時的に減少しているが、販売量は増えている。
		一般レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・フリーペーパーに出した広告の効果が非常に良く、客の流れが良かった。
		その他飲食〔居酒屋〕（店長）	来客数の動き	・若い女性客が多く、本格焼酎の注文が多い。
		都市型ホテル（総支配人）	単価の動き	・インターネット販売で客室単価を上げて、客室はそこそこ埋まる。いつもは選挙の影響で宿泊者が減少するが、今回はほとんど減少しなかった。
		都市型ホテル（副支配人）	単価の動き	・宿泊タイプ別にみると、同じタイプでも単価の高い方から先に埋まるような傾向がある。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・3連休が2回あり、国内旅行では愛知万博への駆け込み需要、海外旅行では遅い夏休みが増えたことにより、動きが良い。
		タクシー運転手	来客数の動き	・連休はあったが、墓参り、観光客等の昼間の利用が多かった。全体的に車の稼働も良かった。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・少しずつではあるが、建築相談等の来客が増えている。
		住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・ここ1か月、分譲宅地の問い合わせや来客が増えている。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・衆議院選挙の後、佐賀市においては来月中旬にまた市長、市議会の選挙があり、商店街の人通りは少ない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・日中はまだまだ残暑が厳しく、駐車場も遠いため、商店街に近寄る人は少ない。
		商店街（組合職員）	それ以外	・ビジネスホテルや小売店の廃業が目立つ。空き店舗がさらに増えている。

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
		商店街（代表者）	来客数の動き	・例年9月は敬老対象者の来店客が多いが、今年は昨年よりやや少ない。年配者の動きがあまり良くない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・夏休みも終わり、一段落して全体が落ち着いている。まだまだ買い控えがある。
		一般小売店〔青果〕（店長）	それ以外	・3か月前からすると果物の種類は変わっているが、総体的にし好品である果物の相場が上がりきらない。景気としては上向いていない。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・キーテナントが広告媒体を強化したにもかかわらず、売上の伸びが無く、前年度の実績クリアがやっとの状況であるため、厳しい消費環境であることは変わらない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・8月あたりまでは、ほぼ右肩上がりに良くなっていたが、9月に入ってから停滞気味である。非常に暑かったため、販売量、単価が落ち、衣料を中心に苦戦した。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・9月の福岡天神地区は、前半は台風の影響を受け、厳しい商戦となった。後半は堅調に推移したが、全般的には残暑の影響もあり、売上を伸ばすには至らなかった。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・店の周りにカテゴリキラーと言われる店がたて続けに5店舗でき、客が分散し、非常に苦戦している。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・食品は前年並みに推移しているが、衣料品は前年を下回るとい状況が続いている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・天候も良く、例年と違い飲料、アイス、めん類等の夏物商品の売上が伸びている。客数、客単価とも昨年を上回っている。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・来客数もそう伸びず、客単価は350円を行ったり来たりで厳しい。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・必要なものは買う、そうでなければ買わないという状況であり、客の動きがはっきりしている。
		衣料品専門店（店員）	来客数の動き	・秋物は順調に動き始め、単価も低くはないが、客数が伸び悩んでいるので、景気が良いとは言えない。全体の客数は昨年並みだが、衣料や服飾雑貨の客数が減っている。
		衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・プロパー商品の中から秋物の先買いをする客もいるが、やはりセール品に近いものを探す客が多く、3か月前と比べてあまり変わらない。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・販売量は、台風による水害、風災その他の被害を受けたが、それを除いてもやや弱い。
		家電量販店（総務担当）	単価の動き	・薄型テレビ、デジタルカメラ等大きく単価が下落した商品だけがよく動き、高付加価値・高額商品の動きは相変わらず鈍い。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・販売量は前年度と比べてほぼ変わらないため、景気は良くなっていない。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	販売量の動き	・燃料油の出荷状況は、ほぼ前年並みである。原油高で小売価格も上昇しているが、個人客の消費意欲はさほど変化がない。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・来客数、客単価ともに大きな変動はない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・台風の影響で前半は人の動きがなく、後半は県外からの人の入りも悪い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・気候が良く、この業界にはあまりいい時期ではないが、残暑が厳しいということもあり、例年よりは若干、客の利用が多い。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月は選挙があったため、それに関連して報道関係者の動きが良かった。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・加入促進キャンペーンを打ち出してはいるが、期待したほどの数字の向上は見えていない。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・9月は例年、夏休みの反動で落ち込む時期だが、3連休は高稼働をしており、ゴルフも堅調である。また、団体のコンベンション利用が台風14号被害の影響で、若干キャンセルがでている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・ゴルフ場については土曜日の入場者数が前年に比べてかなり減っており、平日と同じような推移をしている。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・来客の動きは、ほぼ横ばい状態である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		設計事務所（代表取締役）	お客様の様子	・都心部のマンション以外では、住宅の販売状況は思わしくないため、民間の開発の動きが鈍く、宅地開発などの受注に結びついていない。公共側の建設工事関係の発注量も減少傾向にある。
	やや悪くなっている	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・8月まで、回復基調にあったミセスの購買が、9月になり消極的になっている。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・昨年と比べ営業日が1日多かったが、売上が前年比100%を切っているため、悪くなっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・昨年は台風による備えの買物で随分単価、点数が増えていたが、その反動で今年は落ちている。来客数はさほど変わっていない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・残暑が続く夏物衣料の売行きが良く、秋物が全く売れない。食品も生鮮を中心に、昨年よりかなり悪い状況で推移している。今年1月に入った新しいテナントを含めても、やっと前年比105%、既存テナントでは同92%程度となっている。さらに競合店もできており、大変厳しい状況である。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・9月6日の大型台風の直撃で、午後過ぎから閉店したことによる、大幅な客数減が月間売上にも大きく影響している。あわせて、残暑による秋物商材の売行きも今ひとつであることから、苦戦を強いられている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・近くに競合店の出店があり、客数の減少が続いている。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・月初めの台風と総選挙の影響も少しあるが、2回の連休での客の動きが思うように伸びなかった。プライダル家具の動きも鈍かった。
		通信会社（業務担当）	来客数の動き	・例年、9月は法人需要を中心に販売が伸びるが、今年はそれがなく、また一般客の来店も少ない。週末も以前ほど来客数が多い状況である。
		競輪場（職員）	販売量の動き	・8月を境に、発売額が例年より急激に落ちている。
	悪くなっている	百貨店（営業担当）	それ以外	・近隣に大型商業施設がオープンして4か月がたったが、来客数、売上ともに苦戦している。特に土日に中心市街地に流入する客が激減している。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・先月は前年比103%ということで前年をクリアしていたが、今月は前年比96%で終わりそうである。特に前年比100%を超える部門がなく、身回品が前年比97%、雑貨が前年比98%、婦人衣料品が前年比96%である。特に上旬は台風の影響から、前年比88%とかなりダウンしている。来客数は前年比97%とほぼ前年並みとなっており、客単価、一品単価も落ちていないが、購買率が落ちている。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・今月は選挙があり、飲食業としては会社関係が接待に出ないので、かなり厳しい状況になった。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・愛知万博などの影響で、来客数は減っている。
企業動向関連	良く なっている やや良くなっている	-	-	-
		繊維工業（営業担当）	取引先の様子	・やっと紳士物が潤ってきた。特にユニフォームの受注が多く、景気が良くなってきた。
		家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・大型商業施設等の建設がおう盛である。その動きに伴い、家具の需要が底上げされている。また、家具小売りでも高額商品の動きが若干増えてきている。
		一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先からの商談が活発で、受注量も若干増えつつある。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・製造業の受注量増加に伴って、下請企業の売上高も前年に比べ上昇傾向にある。
		不動産業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・一部の物件で、仕入売上額の上昇がみられる。
		新聞社（広告）	受注量や販売量の動き	・広告の問い合わせが先月までと比べると増えており、発注も多くなっている。
		広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・今年度初めて約10%の伸びがみられた。
		その他サービス業〔物品リース〕（役員）	受注量や販売量の動き	・中間決算という要因もあるが、取引先からの引き合い、見積書依頼等の件数は着実に増えており、当社自体の契約額も上向き基調である。
		変わらない	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き

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
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・電子部品全体的に秋口から動きが非常に活発になると期待していたが、案に反してあまり変わらず状況はいい方向に転換していない。今のところはまだ在庫調整に時間がかかっている。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・冬物衣料品の荷動きがまだ悪いままである。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・資金需要が低迷している。
		金融業（得意先担当）	取引先の様子	・取引先では、先月と比べてとりわけ目立った景気の良い話はない。金融関係で貸出金もなかなか伸び悩んでいる。
		経営コンサルタント	それ以外	・最近の受注単価が低いという状況はあまり変わっていない。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・飲食店の酒類売上が前年比30%ほど減少しており、業務卸酒店の売上も悪く、飲食に対して利用が少なくなっている。
		やや悪くなっている	窯業・土石製品製造業（経営者）	それ以外
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）	採用者数の動き	・求人件数が増えるにしたがって、アウトソーシングや派遣企業のスタッフ採用が、月を追うごとに困難になっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・新北九州空港の開港を控え、航空会社、バス運輸、周辺の自動車生産企業などの動きが活発になってきた。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・例年に比べ、パートタイムの求人の伸びが高い。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年比40%増加しており、新規学卒求人も前年比30%増加している。
		民間職業紹介機関（支店長）	求人数の動き	・求人数は、派遣社員需要・職業紹介とも前年を上回っている。需要が堅調さから明らかな上昇傾向に変わっている。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・派遣依頼の件数は増加傾向にあるが、スタッフの希望職種とのギャップがあり、なかなか成約に至らない。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職申込みのうち、在職中の求職者と1年以上職業経験のない無業者数の前年比プラス傾向が続いている。一方で、事業所を離職した求職者はマイナス傾向が続いており、労働条件がより良い方へ失業することなく転職を目指す傾向が出てきている。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	雇用形態の様子	・常用雇用が増えている。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数が前年比で2けた台の大幅な増加を続けており、依然として厳しい状況にある。
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	観光名所（職員）	来客数の動き	・去年の9月は台風の影響が2回あったが、今年はまだ無く、施設利用者は順調に推移している。3か月前の6月は前年同月比105.1%であったが、9月25日現在では前年同月比は111%である。来園者は、家族連れ、女性の友人同士、カップルが多い。
	やや良くなっている	一般小売店〔衣料品・雑貨〕（経営者）	販売量の動き	・前年比120%と好調な結果である。2週にわたり3連休が続いたため、週末の売上アップにつながったのがその要因である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（担当者）	販売量の動き	・8月までの好調から一転して苦戦の9月となっている。懸念の衣料品の入荷状況の遅れと、9月11日衆議院選挙の影響が大きい。特に選挙前1週間の不振は顕著で、期間において前年比12%の減少である。昨年の9月は台風による影響が大きく、本年はこの影響を受けなければ6～7%の改善が見込まれていたが、選挙、衣料の入荷遅れがあり、結果的に9月単月で前年比3%弱の増加と厳しい結果である。
		その他専門店〔楽器〕（経営者）	販売量の動き	・観光客が好調である。落ち込み部門はあるもの、徐々に回復している。前年より安定的な伸びがみられる。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・例年9月中旬より観光客の来店が激減するが、今年は月末まで好調である。
		観光型ホテル（商品企画担当）	来客数の動き	・昨年に比べて大型団体は減っているが、個人旅行が好調に推移している。
		通信会社（店長）	販売量の動き	・販売台数や機種変更の需要が増加している。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・以前ほどの営業努力は不要となっている。
		その他のサービス〔レンタカー〕（営業担当）	来客数の動き	・今年は沖縄本島への台風の上陸は無く、前年比で7%ほど上回っている。
	変わらない	都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・9月に入って修学旅行の入り込みが増加し、客室稼働率は良いものの、客単価が上がりず売上増にはつながっていない。地元客の動きも鈍く、9月は3か月前と比較して全般的に変化が無いように感じる。
	やや悪くなっている	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・既存店の来客数が前年比97%となっている。全体的には、開店1年以内の新規店舗で何とかカバーはしているが、3年以上経過した店舗の落ち込みが目立つ。昨年の今頃は、5年以上経過した店舗の落ち込みが目立っていた。
		家電量販店（従業員）	販売量の動き	・8月までは商品の動きが見られたが、9月に入ってから動きが鈍くなっている。家電大型量販店の相次ぐ新規開店前の買い控え行動とも考えられるものの、極端な落ち込みである。開店後の落ち込みも懸念される。
悪くなっている	コンビニ（経営者）	競争相手の様子	・ここ6か月で、スーパーの新装オープン等が数店舗あり、対前年比で売上が7%減少している。	
	住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・同業者が次々倒産しているが、解散又は閉鎖している。今後、年末に向けてこの動きは一層激しくなる。	
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（従業員）	受注量や販売量の動き	・企画提案への参加の呼びかけが多くなっている。仕事をこなせば売上につながるが既に手一杯である。案件当たりの価格が下落傾向なので全体としての売上は大きく変わっていない。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・新規受注量は過去3か月平均的な水準をキープし、単価が高く収益率の高い回線の需要も一息ついている。
		不動産業（支店長）	受注量や販売量の動き	・問い合わせや成約が横ばいである。
	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	・引き合い及び問い合わせの数の動きが鈍い。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・台風の影響で、再三離島への輸送ができず物量が減少している。
悪くなっている				
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・派遣依頼は少しずつ増えている。また入域観光客数が過去最高であるというニュース等に明るいムードを感じる。

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〔専門学校〕（就職担当）	求人数の動き	・IT系の企業を中心に、それ以外の業界の求人も増加傾向にある。
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・従来ならばほとんど採用が終わっている本土企業からも秋季の採用が増加している。また、県内企業でも2次募集が増加している。
	変わらない	求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・全体的な求人数の動きが横ばいの状況である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・5月と比較すると、新規求人数は4.1%増の3577人である。一般求人は2.0%減で2775人（構成比77.0%）である。パート求人は31.5%増の822人（構成比23.0%）である。8月の新規求人は建設、情報通信、運輸、医療福祉、教育学習支援、サービスで増加し、その一方で卸売・小売、金融・保険、不動産、飲食、宿泊で減少した。有効求人倍率は0.04ポイント低下し0.48倍である。就職件数は3.1%増加している。また、前年同月比では情報通信、医療福祉は大幅に増加している。
	やや悪くなっている	-	-	-
	悪くなっている	-	-	-