

・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	商店街（代表者）	来客数の動き	・3か月前からみると、相当客の入込が多くなっている。気温も暖かく、郊外のみならず本州方面からも観光客が来ているので9月一杯までは良い状況が続く。
		観光型ホテル（経営者）	販売量の動き	・道外からの団体ツアー客、個人客ともに、人員数が伸びている。宿泊単価が好調であり、売店等付帯収入も高い水準にある。
	やや良く なっている	コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・夏場は好天に恵まれ買上点数が増加したが、今月は予約商品など、単価の高い商品の販売量が増加しており、全体の売上も前年を上回っている。
		住関連専門店（従業員）	販売量の動き	・お盆以後、好調な売上を維持している。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・依然として、旭山動物園人気で札幌・富良野地区の観光客の入込が好調である。客層が団体客から個人客に変化することで、宿泊単価も若干上向いている。飲食部門も好調である。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・客単価は相変わらず低いものの、9月に入ってから秋冬の旅行の先行受注が上向きである。特徴としては京都紅葉の希望が例年になく多い状況である。また間際の申込が相変わらず多い。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・来客数が増えている。
		その他サービスの動向を把握できる者	来客数の動き	・台風の影響から3日間フェリーの運行が休止されたが、7～8月の客数激減の反動もあって、9月の離島観光客は13%の増加となっている。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・天候が安定して中高年層の来街が増えた感があるが、売上自体は伸び悩んでいる。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・個人消費の増加がみられず、販売量、売上とも横ばいのままである。
商店街（代表者）		単価の動き	・秋物の立ち上がり時は、良い動きをみせていたが、後半に入ってもなかなか気温が下がらないこともあり、従来売れていくはずの単価の高い商品の動きが鈍くなっている。	
商店街（代表者）		お客様の様子	・天候が良くなったので客の動きが良くなっているが、売上には変化がない。	
百貨店（売場主任）		お客様の様子	・消費者からみて、百貨店の価格帯が敬遠されるゾーンなのかもしれないが、例年に比べて集客が弱い。購買単価は上昇しているが、卸売物価の上昇という要因以外に、セール品目当ての客の足も遠のいている。依然として価格志向や購買の慎重さが強く感じられ、地方経済の厳しさはまだ続く。	
百貨店（販売促進担当）		販売量の動き	・紳士衣料の浮上のきっかけがつかめない一方で、婦人衣料はスーパーブランドが大幅に伸長しており、全体をけん引している。しかしスーパーブランド以外については、アイテム別、ブランド別の差が大きく、全体が一律に回復している訳でもない。高額品を求める客の購買モチベーションは価格ではなく、希少性などの価値感であり、中所得層の判断基準とは異なっている感がある。	
衣料品専門店（店長）		販売量の動き	・時々、展示会等を行っているが、客の出足も悪く、買う人も少ないので、決して良いとは言えない状況である。	
家電量販店（店員）		お客様の様子	・来客数は前年とあまり変わらない。客は余計な物は買わずに必要最低限の商品しか求めていない。ただ薄型テレビについては、販売台数が前年比130%と伸びている。	
家電量販店（地区統括部長）		販売量の動き	・薄型テレビ、DVDレコーダー等のデジタル家電の販売量が前年比98.6%とほぼ横ばいで推移している。	
乗用車販売店（従業員）		来客数の動き	・9月は通常上向きになるが、今月は前年と比べても来場が2～3割少なく、成約も厳しい。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・週末は平日の倍以上の入込が続いている。全体では前年比110%と善戦しているが、ディナーが前年を下回っているため、観光客にパンフレットを配布するなどの対策を行っている。	
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・お盆休みが長かった反動のせいか、今月は前半が悪かったが、後半からは来客数が増えて前年並みとなった。部門別では、平日の天候が良く、ランチは来客数の減少がみられなかった。ディナーは後半に団体の予約が入ったことで、どうにか前年並みとなった。4月から道庁職員の利用がなかったが、久しぶりに来店があり、来月の予約も入った。	
		一般レストラン（スタッフ）	単価の動き	・今月の来客数は前年を上回ったが、客単価が下がり、売上はほぼ前年並みであった。	
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・国内旅行の動きが盛り返しており、業務性の東京方面も、観光性の九州、沖縄方面も良い販売額になってきたが、前年と比較して海外旅行の動きが極めて悪くなっている。海外旅行はヨーロッパだけでなく、アジアも低調となっている。	
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・観光客の入込は好調のようだが、北海道からの旅行者は相変わらず不調である。	
		タクシー運転手	来客数の動き	・9月は暖かい日が多く、雨の日も少なかったため、例年よりもタクシーの利用客が少なかった。特に夜の利用客が少なくなっている。	
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客の来店周期が固定化してきており、そのため売上も固定化される傾向が出てきている。	
		住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・やや来客数が増えている傾向もあるが、相変わらず販売量の低迷が続いている状態である。	
		やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・業界大手の倒産、クレジット販売に対する規制枠の拡大等、取り巻く環境が非常に悪い。また原油の値上がり、先行き不安が購買意欲をより慎重にしている。
			一般小売店【酒】（経営者）	販売量の動き	・最近、全国的に高まりつつある飲酒運転への批判から、心理的に酒を飲まないということが一つの流れになってきているような感じがあり、酒類の販売には逆風になっている。
			スーパー（店長）	来客数の動き	・北海道既存店の売上高は前年比96.9%と8月からは2.2%の増加となっている。部門別では、主力の食品が前年比102.0%とやや回復しているものの、衣料品が前年比95.0%と前年を下回っているほか、専門店も前年比89.0%と低迷している。また北海道既存店の来客数は前年比98.0%と全国の100.5%からは遅れをとっている。
			スーパー（店長）	来客数の動き	・既存店ベースでの来客数が前年を下回っており、回復の兆しがみられない。
			コンビニ（エリア担当）	競争相手の様子	・小売店の閉鎖、カテゴリーキラーの弱体化が一層進んでいる。夏という繁忙期が終わり、再編の動きがみられる。
			コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・一次産業の不調、輸送コストの増加から、通り客の需要が減少傾向にあり、買上点数は維持しているものの、来客数が減少している。
乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き		・来客数、販売量とも前年を下回っている。競争相手も同様の状況である。		
観光名所（役員）	来客数の動き		・台湾からの入込が急速に減少している。		
住宅販売会社（経営者）	販売量の動き		・金利上昇、株価低落の影響からか、客の雰囲気が悪くなっている。		
悪くなっている	スーパー（店長）		販売量の動き	・天候に恵まれた8月から一転して、9月は売上、販売量とも減少している。3か月前と比較しても売上は96%という数字にとどまっている。	
	その他専門店【医薬品】（経営者）	お客様の様子	・競合店に流れていった様子はないものの、来客数が最盛期の半分以下となっている。		
	スナック（経営者）	来客数の動き	・来客数が少なく、前年度、前々年度の売上を下回っている。		
企業動向関連	良くなっている	-	-	-	
	やや良くなっている	家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・請負物件の需要が一部ではあるが上向いてきた。	

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
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・本州、特に東京地区のマシジョン、ビル需要が相変わらずおう盛なこともあり、その余波として道内メーカーにも資材発注が多くきている。また鉄鋼メーカーもフル操業が続いており、その余波として道内の関連メーカーもフル操業の状態となってきた。
	変わらない	食料品製造業（団体役員）	受注価格や販売価格の動き	・天候が良く、また台風の影響も少なかったため、農産物は前年より増加の見込みとなっているが、その反面、水産物は高水温、海流変化等により、漁獲種類に大きな格差が生じている。末端市場の価格決定権が川下の流通バイヤーに形成されており、食品製造企業はコスト上昇分の転嫁ができず不況にある。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・依然として運輸関係、船舶関係では燃料の高騰が影響しているが、それに対応した取組を行った結果、取扱量はやや増えてきており、全体としては変わらない状況にある。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・荷動きの状況はほとんど変わっていない。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・客との会話内容や業務量、当社の受注数から、景況感は相変わらずやや良い水準のまま推移している。
		金融業（企画担当）	それ以外	・設備資金は、食品、自動車関連の能力増強投資で増加しているが、道内中小企業までには広がりをみせていない。公共投資は減少基調にある。住宅着工は金利先高感から持家を中心に増加している。観光関連は地域差はあるが、知床、旭山動物園効果の恩恵を受けているホテルや土産物品を扱う卸小売業は堅調に推移している。
		司法書士	取引先の様子	・3か月前と比較して、不動産取引、建物の建築状況に大きな変化はみられない。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・建設投資全般において増加の動きがみられない。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	取引先の様子	・販社の中間決算期で、本来ならば商談が活性化する時期にもかかわらず、商材が少ない。
	やや悪くなっている	その他非製造業〔鋼材卸売〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・一部の非鉄金属加工を除き、受注量は減少傾向にある。金属加工業界の新規受注も安値受注が多くなってきているとの話もあり、良い方向への道筋がみえてこない。
	悪くなっている	-	-	-
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	求人情報誌制作会社（編集者）	求人数の動き	・先月までは、病院介護業界、貨物運送など、慢性的な人材不足を感じている業界が求人ニーズの上位を占めていたが、今月は大手飲食店、スーパー、衣料品販売など個人消費と関わり深い業界の求人の伸びが大きかった。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求職者が減少し、新規求人が増加している。
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・採用内定者数が昨年度に比べて約10%増加している。また企業からの求人票が現在も送られてきているが、企業に確認すると採用予定者数が確保できないとのことであり、最終的に3月末の内定者は、本年度を上回ることが予測される。
	変わらない	求人情報誌制作会社（編集者）	求人数の動き	・求人広告受理件数に大きな変化はみられない。
		求人情報誌制作会社（編集者）	求人数の動き	・建設関連を除く製造・卸業が下降気味であるとともに、個人向けサービス業、深夜飲食業の低迷が継続している。間接雇用型の求人が依然として好調を保っている状態でもある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・農業生産が上向きになったが、その恩恵を受ける企業以外は、住宅、建設、自動車関連、流通とも底上げが感じられない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・4～8月の新規求人数を昨年と比べると、食料品製造業や医療福祉で求人は増加したが、公共工事の予算縮小により建設業の求人と派遣会社の撤退などの影響によりサービス業からの求人が大幅に減少しており、全体では4%の減少となった。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人件数が前年を上回ったが、特定業種の求人によるところが大きく、他の業種では依然として減少傾向にある。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・65歳定年延長が法制化されたが、道内中小企業においては費用対効果の面から全員の雇用延長を継続できない企業もあり、その対象となった人材の再就職支援を検討する相談が増えている。また人件費の削減方法の相談も近頃多く寄せられており、企業業績の停滞から人件費負担が大きくなり、経営の苦しい企業が多くなってきている。しかしながら、売上、利益を獲得できる人材、組織の再構築を行える人材の求人も増えてきている。ただし、それらを実行できるスキルの人材は道内の労働市場に数多くはない。企業改革はなかなか進まず、これは業績も良くならないことを意味しているため、企業の厳しさは変わらない。
	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〔書籍〕（経営者）	お客様の様子	・新規開設した店舗が、まずまずの実績で推移している。自社競合も比較的小幅で、魅力ある場所ではそれなりに需要が喚起される。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・同じ客の来店頻度が高くなっている。また、新規の客も増えている。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・アパレル中心に売場リニューアルを実施したところ、これまで来なかったような客が来るようになり、売上も前年比でアップした。また、当後半月から気温が下がったことも好影響となった。
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・秋物の展開のなか、残暑の影響で当月の前半は衣料を中心に苦戦した。しかし、下旬から涼しくなるにつれ好調に推移し、2か月ぶりに前年比3%増となった。店頭7部門のうち6部門が前年をクリアし、消費の堅調さがうかがえる。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・中高年向けの婦人服より若い女性向けのものが売れている。特に毛皮のコートなどの需要が多くあり、予約や問い合わせの電話も増えている。
		百貨店（経営者）	販売量の動き	・秋らしくなり、売場の改装効果もあり好調に推移している。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・買上点数、平均の一品単価が安定して改善している。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・価格志向の強い客層が減少し、ファッション重視でたんす在庫との組み合わせで購入を決める客が増え、徐々に業績が上向いている。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・大型薄型テレビの売上が伸びている。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・自然な流れのような感じで来客数が増えている。景気が上向きになってきている。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・レストランの売上は来客数の伸びに伴い予算をクリアできる見込みとなっている。年末の予約も早めに入ってきている。
		一般レストラン（スタッフ）	競争相手の様子	・競合する外食店では値上げしたり、高価格のメニューをそろえたりしており、それでもやっていると消費物価が上がっているということで、景気は良くなっている。
旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・旅行の予約が混雑して取りにくい時期になってきたが、多少料金が高くても旅行代金を支払い、予約を申し込む客が出てきた。		

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
		観光名所（職員）	単価の動き	・土産売場では客の買上点数が増えている。衝動買いも増えている。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・最近実施した内覧会では、理由はまだはっきりしないが過去最高の来場者数を記録した。
変わらない		商店街（代表者）	販売量の動き	・地域間格差、資本格差を実感する。中小零細企業には努力の余地がない。大型店の進出をどうにもできない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・郊外型大型店が中旬にオープンしたが、休日の来客数がやや減少した程度で、売上に大きな影響は出ていない。
		一般小売店〔カメラ〕（店長）	販売量の動き	・デジタルカメラの新製品が出始めているが、今一つ伸び悩んでいる。プリント関係も前半は好調だったが中盤からは停滞気味で、最終的には前年並みである。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・近隣での大規模なイベントの際には、街中がかなりにぎわった。それらの要因で、来客数はプラスに転じているが販売量は上向いてこない。この秋物商戦、気温の低下とともにミセス系は動き出したが、客の気を引く新たなトレンド商材が乏しい印象のキャリア、ヤング系は苦戦が続き、トータルすると前年並みである。
		百貨店（販促担当）	お客様の様子	・特選ラグジュアリー、宝飾美術、化粧品などの部門は堅調だったが、長雨と猛暑に左右されたアパレル関係、特に紳士服は苦戦しており、景況感が上向きとまでいえない。
		百貨店（経営者）	販売量の動き	・前半は夏物最終セールに加え、婦人服を中心に秋物の出足が良く全体的に好調だったが、後半は天候不順もあり期待ほど秋物が伸びず、トータルでみればトレンドは変わっていない。単価、販売量とも従来のトレンドのとおりである。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・業界内の競争は激化する一方だが、来客数、客単価、売上高などは前年並みで推移している。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・前月は猛暑もあり夏物商品が順調で客の動きも良かったが、当月は平年並みの気温になり、客の動きも通常のパターンに戻った。一進一退といった状況で、当月はやや低調である。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・新規店込みでは、売上、来客数とも前年をクリアしているが、既存店では来客数、客単価ともに前年比98%と大きく低下している。各エリアに競合店が出店して影響を受けていることが要因になっている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・客はチラシの目玉品によって店を使い分けている傾向がある。曜日によって買物する店を決めている様子が見える。安いものは買うが必要なもの以外は買わないなど、支出は最低限に抑えられており、財布のひもはまだ固い。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・たばこの売上は一時落ち込んだが、ようやく前年並みに戻った。生鮮品、日用品などもほぼ前年並みで推移している。前年同月が好調だったため、大きな伸びはなかった。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・客単価は厳しい状況が続いている。改善の兆しがないが、時系列的にみると顕著であるとはいえない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・ガソリン高騰と金利上昇懸念からの買い控えが続いている。新型車登場から少しずつ商談が増えているが、小型車へのシフトは顕著で単価ダウンの傾向である。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・景気回復のニュースとはまるで関係なく、ガソリン価格の高騰に合わせ、軽自動車、小型車が販売不振の中では割と動いているものの、400万円前後の高級車の売上は極端に少ない。
	その他専門店〔パソコン〕（経営者）	お客様の様子	・以前にも増して消費者の商品知識が豊富になっており、契約、購買時にはかなり慎重になってきて財布のひもが簡単に緩まない。	
	その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・9月は年間の中で一番悪い月で、前年の実績からみてあまり変化がない。また、夏の残暑が厳しく、秋の訪れとのめりはりがなくなったために、県内各地で行われる芋煮会などの行事もスタートが遅くなっている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・石油製品の販売量が前年を下回っており価格高騰の影響が引き続き出ている。販売量の低迷から、仕入価格の上昇に反して販売価格はじりじりと下げ足を強め、10月の仕切価格の値下げを先取りする形で動いており、それが収益を圧迫している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・お盆明けということもあるが、客の財布のひもが固い状況はこれまでと変わらない。
		都市型ホテル（スタッフ）	競争相手の様子	・7月以降競合するホテルが3軒も増えて市内の客室は飽和状態だが、行楽シーズンに気候が安定していたことと、駅前という立地の良さから客を取り込めている。新規のホテルも善戦しているらしく、既存のホテルでも立地の悪いところは厳しくなっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	それ以外	・葬儀社とタイアップしてケータリングサービスを新規事業として開始したところ、予想以上に売上が伸びている。しかし、ホテル全体としては横ばいである。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・企業動向は上向きだが、婚礼等の個人需要は減少しているため全体的には変わらない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・5月ごろは一時回復の気配もあったがその後元に戻り、ここ3か月くらいは前年を下回る状態が続いている。とにかく夜の乗客が少ない。
		テーマパーク（職員）	販売量の動き	・予約数が依然として伸びない。当月受注でやっとカバーしている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・中旬の3連休に雨に降られた影響が大きく、来客数は減少気味である。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・ここ5か月くらいの来客数は、前年比のマイナス幅が同じ程度のまま推移している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・9月は客足が落ち込む時期ではあるが、悪天候のせいかわれど例年よりも少なかった。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	単価の動き	・来客数は多いが、財布の中身に合わせて支出しているようで客単価が低くなっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・例年9月は7、8月の反動もあり来客数が落ち込む時期であるが、土日、および連休の天候に恵まれたこともあり、業種によっては売上が好調だった店舗もある。ただし、平日の落ち込みが非常に激しく、トータルでは悪くなっている。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・大型ショッピングセンターの開店に伴う来客数の減少はなかったが、例年より暑い日が多く、秋物の動きは非常に悪い。スーツを中心とした目的買いの客は、単価の低い薄手のものを求めることが多い。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・原油高の影響による光熱費、ガソリン代などの高騰で客の節約志向が高く、買上点数が前期比で95%と落ち込んでいる。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・競合店の安い価格に客が流れている。また、現在改装中のためサービスレベルが低下しており、来客数が減っている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・中旬に雨が続いたあたりから落ち込みが激しくなった。この落ち込み方は天候要因だけではないようだ。本部でも原因がよくわからないといっている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・残暑のため秋物のスタートが遅かった。人通りも少なくなっている。街全体の景気が悪くなっている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・中旬に県内最大のショッピングセンターがオープンしてから、来客数が減少している。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・気温が暖かく秋物の立ち上がりが遅く、さらに、競合店のオープンにより来客数が減っている。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・新規来客数が前年度より2割減り、商談の性質もどちらかという熟考タイプが増えている。仮決算の時期であることを踏まえると全体的にマイナスに向いている。
		その他専門店 〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・前月までと同様、数量指定や金額指定でのガソリン購入が多い。また、それ以外の商品は全く売れなくなった。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・以前までは平均的に来客があったが、最近では良い時と悪い時の差がはっきりしすぎて、全然客が来ない日も増えてきた。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・地域を通る鉄道で、前冬の強風による脱線事故や4月の土砂崩れなど不通が相次ぎ、風評被害の影響が地域全体に出ている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル（経営者）	それ以外	・談合事件、県知事の辞職などの影響で、県関係の会合、建設関係の動きが全くなく、非常に厳しい状態である。
	悪くなっている	コンビニ（経営者）	単価の動き	・500円くらいの弁当を購入していた客が、給料日後でも300円程度のものを買うようになった。このような傾向が強まっている。
		衣料品専門店（店長） タクシー運転手	来客数の動き 販売量の動き	・当月の前半は残暑が厳しく、秋物の動きが悪く苦戦した。 ・夜遅くまで飲食している人が少ないせいか、長距離の客が少ない。
企業動向関連	良くなっている	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・来客数やリフォームに関する問い合わせが増えている。内容的には介護用品器具の設置に伴うリフォームが多い。
		建設業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・民間の設備投資が活発化しており、受注量を確保している。ただし、投資は中央資本に偏っており、地元企業の設備投資についてはまだまだである。
	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	・住宅部材の需要が依然好調で、採算が改善に向かっている。
		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	・厳しい状況を打開するため、いくつかの新商品で販促を重ねた結果、ここまで2けたの伸びをみせた。地元は依然厳しいが、首都圏での伸びが全体を押し上げている。
		その他企業〔管理業〕（従業員）	それ以外	・大きな企業の会社員や公務員は景気が悪いということはないが、中小企業の社員はまだまだ厳しさが続いている。
	変わらない	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・牛タン等の原料価格相場は少しずつ安くなっていたが、ここに来て反転したため先行きがみえなくなってきた。
			土石製品製造販売（従業員）	受注価格や販売価格の動き
		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、民生機器ともに好水準のまま推移している。懸念していた為替動向も比較的安定した動きで、現時点では経営に及ぼす影響は少ない。
		電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・いろいろな商談は少しずつ出てきているが、成立するまでに時間が掛かったり、短期、少額だったりあまり大きな変化はない。
		広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・広報物の種類は増えてきたが、数量は減少、もしくは、拡大しない傾向にある。
		コピーサービス業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は大きく変わらず推移しているが、努力を重ねた結果であって、少し手を抜くとすぐに販売量が落ち込んでしまうような状況である。
	やや悪くなっている	出版・印刷・同関連産業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・印刷用紙の値上げがあったが、受注価格に転嫁できていない。受注競争は激しさを増している。
電気機械器具製造業（経営者）		受注量や販売量の動き	・コストダウンの要請が相次いでおり、原材料高と重なって利益確保が難しくなっている。しわ寄せが下請にきており、忙しい割には利益が出ない。	
通信業（営業担当）		取引先の様子	・受注案件は増加しているものの、販売単価が前年と比較して下がっている。取引先からは契約継続の条件としての値下げ要請が厳しくなっている。	
金融業（融資担当）		取引先の様子	・取引先との会話からは、受注価格が競争のため採算価格を下回るケースもある等の話がある。	
新聞販売店〔広告〕（店主）		受注量や販売量の動き	・折り込みチラシが4か月連続で前年同期比でも、最近の平均値比較でも悪い値が続いている。開店以来ワースト2という信じられない状況であった。	
	悪くなっている			
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	・新規求人数が飛躍的に伸びている。
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・今月に入って受注が活発になっている。特に金融関連と通信関連が忙しいようだ。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・工場労働者に対する求人が多く、既存請負労働者が引き抜かれて正社員になった。労働市場での需要と供給がアンバランスになり、請負現場の人材不足感は強まっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告件数が3か月前と比べて26%増えている。前年同月比では変わらない。職種はタクシー運転手や飲食店のパート、アルバイトが目立つ。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・非正規社員が正規社員を希望する在職求職者が常用新規求職者の3割を占めている。有効求職者が前年比で46か月連続で減少している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・原油高騰の影響を受けやすい運送業、食料品製造業でも求人数が増加している。
	変わらない			
やや悪くなっている		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・新聞に限ったことかもしれないが求人数が減ってきている。特に地元の動きが悪い。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数が前年同月、及び前月と比較して減少している。
	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）	それ以外	・申請していたたばこの免許が下りたことで、客単価や来店頻度が上がり、良い傾向になっている。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・地上デジタル放送が始まり、少しずつではあるがテレビ等の動きが出てきている。暖房器具等も修理よりは安価な物への買い換えがみられる。
	やや良くなっている	百貨店（売場主任）	販売量の動き	・8月の早い段階から、ウォームビズの展開を始めて、9月後半から非常に多くの客が来店している。新しいスタイル、提案を行なうことにより、動きが良くなっている。
		スーパー（販売促進担当）	販売量の動き	・3か月前の売上と比較すると、4%ほど改善している。敬老の日ギフトでは特に衣料関連の伸びが良く、全体で前年の120%となったことが大きい。
		スーパー（統括）	販売量の動き	・急激な朝晩の気温の低下により、秋物衣料が好調に推移している。敬老の日ギフトは、裏フリースやマジックテープベスト、機能パジャマ、調温調湿素材等を中心に前年比140%の伸びとなっている。トラベル関連商品は国内用、海外用共に125%、食品は季節限定のビールやプレミアム系ビールが130%と増加、おでんは120%、中華まん140%と秋物商材の動きが好調である。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・今年は残暑もあまり続かず、秋めいた天候の日が多かったため、特に20日以降は秋物の動きが好調で、販売量、来客数共に前年比15%の増加となっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・早めの予約で忘年会など希望の日を押さえているだけかもしれないが、宴会需要に復調の兆しがみられる。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・例年の9月に比べ、今年は契約が増えており、量販店の数も増加している。デジタル関連機器の総購買量は上向きであり、当社のケーブルテレビ、インターネットサービスへの客の認識度も上がってきている。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・金利上昇とともに需要が徐々に増えてきているようであるが、売る方の地主の意識はまだ地価の低下に追い付いていないため、売却が少ない。需要供給バランスでの増加である。
		変わらない	百貨店（総務担当）	来客数の動き
百貨店（営業担当）	お客様の様子		・客は気に入った物は高いお金を出しても買うが、そうでない物にはあまり興味を示さない。	
スーパー（総務担当）	販売量の動き		・9月は天候不順ということもあり、衣料品関係があまり良くなく、店全体でみても非常に厳しい月となっている。	
スーパー（統括）	来客数の動き		・来客数は前年比105～106%での推移が続いている。チェーン全店で来客数が前年を下回るのは、競合店出店の1店舗のみであり、他はすべて今月も前年をクリアしそうである。	
コンビニ（経営者）	来客数の動き		・今年に入ってからずっと来客数、売上共に前年比で10%近く減少している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・車の修理等は堅調である。相変わらず財布のひもは固く、車の乗り換えまでにはいかない。中古車を求める客も希望車種商談というより金額的商談色が強く、金額に応じ車種を決めるパターンが出てきている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型車が発売になったものの、販売台数は前年並みで、販売車種も安価な車種に片寄っている。
		高級レストラン（店長）	販売量の動き	・売上自体はほぼ前年と同水準であるが、回復の兆しがみえない。この状況はしばらく変わらない。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・9月を飛び越えて、10、11月に集中して予約数が伸びている。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・宿泊単価は6～7千円くらいのところを行ったり来たりしており、8千円は取れない状況である。大企業の出張者に対する経費は厳しいようである。
		旅行代理店（支店長）	お客様の様子	・今月は7、8月の反動もあってか、カウンターの来客数が少なく、売上也厳しい状況である。また、法人団体向けの販売についても、11、12月の動きが鈍い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・昼間の通院等の需要は相変わらず良好だが、脱穀等の農繁期を迎えているせいか夜間の需要が伸びていない。
		タクシー運転手	販売量の動き	・今月は連休も多く、体育祭等各行事のため、祭日に結構人が出ている。平日は雨がが多かったので、営業関係の出足が鈍っている。
		遊園地（職員）	来客数の動き	・新規アトラクションのオープンにより堅調に推移したものの、台風等の天候不順があり、周辺の観光施設も含めて景気が良くなったとはいえない。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・台風の直撃もなく、天候に恵まれ、来客数は増加しているが、全体的な底上げにはなっていない。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・相変わらずの状況が続いている。もう限度と置いていながら、何とかつないでこれではいるが、安い下請仕事もあるだけ良しとして、頑張っているのが実情である。同業者に話しても「やる仕事があるだけ良いではないか」と言われるほどである。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・商品の質よりも価格優先で選択する客が多い。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・旬の果物の電話注文等は例年を上回っているが、来客数の動きが悪い。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・来客数は増えてきているが、単価は下がっている。また、最近は特にカードでの買物が目立っており、客は買物とカードのポイント、ダブルの魅力で良いが、店には痛手である。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・衣料品の動きが悪い。特に婦人服の売上が非常に悪くなっている。
		衣料品専門店（販売担当）	来客数の動き	・今月に入り20日までは残暑が厳しく湿気もあったので、秋物の立ち上がりが悪く、来客数もかなり減少していた。20日以降は若干気温が上がったので、いくらか動き出しているが、全体としてはかなり低調である。
		家電量販店（営業担当）	単価の動き	・運動会シーズンでデジタルムービーの単価が低下している。また、デジタルカメラへ変更することで単価が下がっている。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・今まで新聞、チラシ等に展示会の広告を出せば、必ず販売台数が伸びていたが、先月、今月は伸び悩んでいる。周辺のホテル関係もあまり良くなく、近隣の大型スーパーが撤退するという噂もあり、町全体が少し沈んでいる。
		その他専門店 [携帯電話] (営業担当)	販売量の動き	・番号ポータビリティ開始直前にきたが、今のところ販売の動向に影響するような動きはない。世の中の動きをうかがっているようである。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・例年に比べ7、8月の客入りが良かったので、このまま9月もと期待していたが、やはり金利、ガソリン価格高騰等の家計に及ぼす影響のせいなのか、売上が低下している。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・フリー客がかなり減っている。飲酒運転の件もあるかも知れないが、それだけでない感じを受けている。宴会も低調で、新規の客がほとんどなく、町全体の活気がなくなっているようである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・夏季のトップシーズンが終わり、前月比で売上が落ちるのは当然のことと分かっているが、あまりにも落ち込みが激しい。直前予約の動きが予想以上に悪く、次月以降の流れにも不安を抱いている。
		都市型ホテル（経営者）	お客様の様子	・一時は値段が高くなっても空きがあれば宿泊するという客が増えていたが、最近の傾向として、予約時に部屋の金額を言うと、高いと言って電話を切られることが多くなっている。販売傾向も低価格帯の部屋が売れ、2,000円ほど高い部屋は売れ残ってしまっている。
		ゴルフ場（副支配人）	単価の動き	・プレー代の低価格競争が予想以上に進んでいる。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・これまで結構順調にきていたが、9月になり情報が非常に少なくなってきた。
	悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・一日中客が来ないという日が何日もある。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・県都の一等地に店があるにもかかわらず、夜の人通りがめっきり減っている。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ホームページ、ネット上での受注量が例年に比べて伸びている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・全体的に製造関係の受注が増加してきている。特に部品加工は多忙で、受注に生産が追い付かない状況が続いている。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注単価は相変わらず底値で推移しているものの、9月末半期決算の企業が多く、駆け込みの要素もあることから、引き合い、受注量、販売量は増加傾向にある。
	変わらない	化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・品物がだぶついているのか、主要製品の受注が極めて悪い。工場の人手も余り気味になってきている。
		一般機械器具製造業（生産管理担当）	取引先の様子	・下期の生産動向計画説明会では、各社とも好調維持、前年比10%程度の生産増を見込んでいる。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新規の客先より受注があったが、既存の客先からの受注が減少している。
		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	・受注価格、販売量、受注量等はこの2～3か月良い方向で変わっていない。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・輸送量の確保は前年並みであるが、燃料の高騰と台風などによる中国等の海上コンテナの遅れにより、特に協力会社等の遠方帰りの車両確保が難しくなっている。
		金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・製造業は、自動車部品、半導体関連の受注が好調である。原油高の影響については、売上は減ってはいないものの収益に影響を及ぼしており、一部運送業などで10～20%程度の値上げをしている取引先がある。
不動産業（管理担当）		受注量や販売量の動き	・テナントの入退居の移動がなく、賃貸収入は変わらない。高層階にあるホテルも8月下旬に大手全国チェーンのビジネスホテルが近隣にオープンし、大いに影響を受けると思われていたが、現状は微減程度で推移している。	
その他サービス業〔放送〕（営業担当）		受注量や販売量の動き	・落ち込んでいた地域の祭りや企業の感謝祭等のイベント受注は回復しているが、比較的好調であった商業、サービス業、不動産業からのスポットコマースが先月に引き続き減少している。総体的な売上高は横ばいである。	
やや悪くなっている	食料品製造業（製造担当）	受注量や販売量の動き	・暑さや寒さの変化が著しく、思うように売れない。いまだにスーパーは安い商材を選んでおり、おいしさという基準がみえない。高級商材を販売とうたいながら、安い物を買っており、これでは共倒れで利益が上がらない。	
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今年の3月以降悪くなり始めて、8月はここ数年来で一番悪い状況、現在もまだ悪い状況が続いている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・7～9月は前年に比べ10%ほどマイナスとなっている。予定していた販促ツールなどの製作開始の遅れや再度見直しによるペンディングが目立つようになってきている。中間決算以降の広告宣伝予算の使い方が気になるところである。
	悪くなっている	輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・9月の売上は前年比で約10%弱落ち込んでいる。10、11月も車の減産基調で落ち込む予定である。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・地方都市では公共事業削減の影響が大きい。当社も9月決算だが今期は大幅な赤字となる。人員削減等いろいろ実施したが、売上の減少をカバーできるものではない。
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	・このところ求人数が多くなっており、大手企業が忙しそうである。
		求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・昨年の今頃からみると、求人の動きが活発になってきている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・月間有効求人倍率が前年同月比0.37ポイント上昇している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・依然として派遣、請負求人の数は多いが、今月上旬から、中小零細企業での受注増加による求人、長年の欠員を解消するための求人が若干増加してきている。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・求人の動きは活発であるが、求職者数は落ち着いているのか意外と横ばいの低い状態である。
		人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・派遣要請の企業はあるが、登録のスタッフは少ない。
		求人情報誌製作会社（経営者）	周辺企業の様子	・求人募集企業が増加しており、製造業の正社員も多くなっている。サービス業も依然パート募集が多いものの、正社員募集も増えてきている。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・一時期停滞していた事務職なども、秋採用に向け、求人が出始めてきている。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・18年8月の新規求人数は、前年同月比で1.2%減少している。わずかな減少ではあるものの、前年同月比で減少したのは、16か月ぶりである。
	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	百貨店（店長）	販売量の動き	・9月上旬に実施した改装の効果と平年よりも残暑が少なく涼くなったことから、婦人、紳士服を中心とした衣料品や雑貨、靴など秋物商品が活発に売れ出している。今までは実需買いの客が多かったが、雑誌掲載商品を中心にファッショントレンドアイテムについては前倒し買いも多くなり、購買行動に変化が生じている。単価の高いアイテムの売行きも良い。
		スーパー（統括）	販売量の動き	・販売量の動きは4月以降、着実に前年同期を上回っている。9月も前年同期に比べ3～4%くらいの増加基調と安定した動きを見せている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・最終日前日までで前年比8.9%増となり、最終的には10%増になると予想している。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・クレジットカードの売上が、相変わらず高水準である。また、イベントやマスコミなどへの仕掛けに、客が素早く反応している。以前からもレスポンスの良い街ではあったが、今は特に早い。
		百貨店（広報担当）	販売量の動き	・9月は天候、気温に恵まれ、売上は順調に推移している。中旬に気温が急激に下がった影響で、防寒物の動きが早く、レザー、ムートン、カシミア、コート等が前倒しになっている。6月に株価低迷で底を打った大口高額品は、ここ3か月大きく前年割れとなったが、8、9月は復調の兆しが見られる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・残暑がなく、急に秋らしい天候になったため、コートが好調に動いている。これは、昨冬に寒波のためコート不足が生じたことから、今年は早めに手に入れたという消費者心理が働いたものと考えられる。また、秋色や秋素材の衣料品もよく動いている。さらに、8月にいったん落ち込んだ美術品や宝飾品などの高額品も再び動きが出てきている。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・単価の高いものであっても、良いものが動く。セールを終了したこともあるが、チープなものよりも価値があれば高額でもよいという客が多くなっている。
		百貨店（業務担当）	販売量の動き	・昨年よりも気温がやや低めで台風が直接来ていないという外的な要因もあるものの、来客数が前年と比べてそれほど伸びていないなかで、売上が前年の水準を超えていることから、客単価が上昇していると考えられる。
		百貨店（営業企画担当）	単価の動き	・来客数は減少しているものの、売上は前年比で105%以上増加している。自社カード分析により、一定の顧客が身の回り品からリビング雑貨や衣料品まで、様々な商品群を購入していることが明らかとなり、1人当たりの購買単価の上昇が顕著である。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・法人関係は横ばいとなっている一方で、個人客の来客数が徐々にではあるが増加し、50名ほどプラスになっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	それ以外	・社内の設備投資が実施されるようになってきている。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・間際での秋の団体旅行の見積が多くなっている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・電話の本数が多く、団体旅行の見積件数が日によっては40件を超えている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・乗務員が集まらず稼働率が下がっているためか、それとも景気が上向いてきているためなのかわからないが、少なくとも3か月前よりは良くなっている。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・8月、9月とも過去最高の来場者数である。
		その他レジャー施設【アミューズメント】（職員）	販売量の動き	・家庭用ゲーム機のソフト販売が好調で、特に携帯ゲーム機のソフトが売れ筋である。またアミューズメントセンターにおいては、カードゲームの勢いは一時に比べ衰えたとはいえ、まだまだ高い売上をあげている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・土地付き建物を購入する客の話が、徐々にではあるが今月ぐらいいから出てきている。
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・周辺に大型店がオープンしたため、若い人はほとんど来なくなり、お年寄りしか来ない。また、年金などの目減りもあるので、お年寄りであっても安いところへ買物に行くという状況を客から聞いている。
		一般小売店【文房具】（経営者）	来客数の動き	・今月は祭礼などがあり、比較的商店街にはぎわったが、それほど売上に結び付いていない。
		一般小売店【靴・履物】（店長）	来客数の動き	・中心商店街にもかかわらず、来客数、通行人数等、2～3か月前と比べて良くなっていない。依然として景気は悪い。
		一般小売店【鞆・袋物】（従業員）	単価の動き	・ギフト需要の動きが良く、特に単価は今年1月から継続的に2割ほど上昇している。身の回り品、自分のための商品は、依然として単価が1～2割下落している。スポーツ商品は、夏場は良かったものの、9月に入り天候に多少影響されているのか動きが悪く、秋物需要の動向も非常にむらがある。単価は前年並みであるが、数量は出ていない。
		一般小売店【CD】（営業担当）	来客数の動き	・まとめ買いが少なくなっており、来客数の伸びも見られない。
		一般小売店【茶】（営業担当）	販売量の動き	・季節の茶の販売やDM等の実施により、販売量は昨年を上回り、来客数も増加している。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・客の購買態度は依然慎重であり、衝動買いのような買物は絶対にしない。

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
		百貨店（販売管理担当）	販売量の動き	・9月は、前年に比べ気温も下がり秋物衣料品に期待したものの、衣料品は前年並みであり、一方で食品や雑貨など非繊維が健闘し前年をやや上回っている。化粧品や婦人靴などのファッション雑貨は好調に推移している。食品は生鮮関連が苦戦しているが、総菜、和洋菓子などが十分にカバーしている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価が前年比で40円ほど下落しており、それを売上点数でカバーできていない。来客数は上回っているものの、売上点数、単価共に下落しているため、売上自体の伸びは3か月前とそれほど変わっていない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・夏の後半から秋口にかけて、販売点数のみならず売上単価もほぼ前年並みに戻ってきている。
		スーパー（総務担当）	競争相手の様子	・最近、中規模の複合店舗が近隣でオープンしたため、売上は横ばい状態である。
		スーパー（統括）	来客数の動き	・広告商品や価格訴求商品に対する客の反応は敏感であるが、それ以外のプロパー商品については動きが良いようには見られない。
		スーパー（仕入担当）	単価の動き	・残暑が無く秋の売場展開を早めに行った結果、売上は前年度を2%ほどクリアしている。青果物が高値で安定しているため、販促の核となり集客効果を上げている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・昨年は好調であったセールが、今年はことごとく売れず、やりにくい。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・初旬は客の動向が良くなかったが、後半になり来客数が増え、単価も上昇し、売上が増加している。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・季節柄、行楽予定のある客に対し、ジャケット、ボトム、靴、バッグなどのコーディネートを提案しているが、単品購入の客が目立つため、売上が伸びていない。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・客の買物行動は慎重であり、良くて安い物しか売れていかない。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・薄型TV、レコーダーに一服感が出ている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・全体を見ると、小売店として、OA全般が売れていない。主にパソコン本体に関しては、飽和状態で買い換えユーザーが少ないため、伸びが悪い。
		乗用車販売店（渉外担当）	販売量の動き	・9月新車の販売台数は、予算達成率95%であり、前年伸張率も若干下回る見込みである。当社扱いの輸入車は、好調を維持し予算達成率100%であり、新規に立ち上げた高級車店も予算達成率112.9%の見込みと期末らしい追い込みである。一方、中古車販売は予算達成率95.9%の見込みである。
		住関連専門店（統括）	販売量の動き	・来客数に動きはある程度みられるものの、販売量はそれほど伸びていない。
		その他専門店〔眼鏡〕（店員）	来客数の動き	・売上、来客数ともに前年よりも厳しく、特に来客数は前年比94%と悪い。また、10万円以上の高額フレームが苦戦している。
		その他専門店〔燃料〕（売場主任）	お客様の様子	・先月に引き続き、値上げが響いて売上は芳しくない。洗車や他の油外商品も前年比で10～15%くらいの落ち込みである。客の動きも先月と同様であり、仕事はあるものの単価が上がらないという状況である。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・サービス残業が多く、近隣企業の夜の食事が減少している。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・ホテル全体での利用客数に大きな変化はなく、問い合わせの電話の本数も変化が無い。レストランでは新メニューを出して客単価の上昇を図っているものの、なかなか客の支持を得られていない。宴会は新規の客からの問い合わせがあるが、飲食を伴った利用がほとんどなく売上増加にはつながっていない。宿泊利用者は近くのビジネス系のホテルに流れているが、ビジネス客にツインやダブルルームの特別割引料金で利用を勧めることによって、利用客数の低下は何とか下げ止まっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・来客数は伸び止まりで、景気は良くも悪くもない。相変わらず都心副都心を中心に、ターミナル駅繁華街を約45,000車両が右往左往して、一般車の交通の妨げになっている。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・売上は数か月間安定してきているものの、増加していない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・上半期の販売、契約は順調であり、右肩上がりではないものの高位安定である。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・プライマリー電話が好調である一方で、デジタルテレビ放送、インターネットが伸び悩んでいる。電話は収益貢献が先になるため、直近は苦しい状況である。販促費も重しになっている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・ケーブルテレビの加入営業における客の慎重対応は変わらず、実績も鈍化傾向にある。
		遊園地（職員）	お客様の様子	・消費単価などにも変化がみられない。
		その他レジャー施設（経営企画担当）	お客様の様子	・プロ野球関連の商品、サービスはシーズン終了が目前となり、客のニーズも限定的なものにとどまっている。ただし、コンサート、イベントなどは顧客ニーズにマッチするものであれば絶大な支持を得られるものもあり、企業の創意工夫次第である。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・マンション業界が活発に動いており、また、ハウスメーカーが積極的に営業活動をしているので、中小の建築業者や設計事務所は非常に苦しい。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・土地売買に関する計画物件は入ってきているが、計画物件自体はかなり値が高く、全く動きがない。計画自体の空回りが多く、様子見の動きがみられる。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・現在、工事の請負及び住宅分譲において、かなり価格が下落しており、受注量も少ない状態が続いている。しかし、これから良くなる気配を感じつつある。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・9月は例年、8月のお盆休みの反動で住宅購入者が多くなる時期であるにもかかわらず、どこの会社の物件も今年はあまり売れていない。ただし、探している客は結構いるようではあり、住宅ローンの金利上昇に敏感に反応している消費者もいるが、決断が全体的に鈍い。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・先月、先々月と販売量が好調だったものの、今月は販売量が低迷している。住宅ローン金利の上昇が予想されていたにもかかわらず、実際には金利が低下したことから、購入の前倒しを考えていた消費者の行動に停滞感が出てしまったのではないかと。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・3か月前の展示場等の集客が前年比30%減であったことにより、その影響で成約棟数は前年比15%減となっている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・来客数の減少に加え、買物をしていく客の数が減少しているため、販売量も下降気味である。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	単価の動き	・自社が取り扱う文具は、個人コースと法人コースに区分されるが、単価が下落している大きな要因には法人コースの減少がある。来客数には変化がないことから、法人、特に小口の法人の景気が悪いことがうかがえる。大口の法人に関しては、ほとんど恒常的な納品という形をとっているため、あまり変化がない。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・昨年よりも大きな施策を実施しているにもかかわらず、どうにか前年実績を確保している状況である。来客数は前年比プラスで推移していることから、客単価の減少傾向もみられる。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・基本商品の販売量が減少してきている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数の落ち込み以上に売上が大幅に減少しており、前年比90%程度で推移している。客の衝動買いが非常に少なくなっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・近所に大型店が開店するなど、業者が増えすぎている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・気温が下がらないため、秋物衣料の需要が減少しており、来客数が減少している。
		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いるが、販売は8月同様に前年比で2割ほど減少した。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新しいモデルチェンジの車が発表される時期にもかかわらず、それほど盛り上がりがあるとは思えない。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・客との値引き交渉が以前より厳しくなり、スムーズな商談が難しくなっている。
		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・前年比で大幅に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	
		乗用車販売店 (販売担当)	販売量の動き	・通常、9月はトラック関係のディーラー4社ともに決算月のため、トラック販売台数が増え、10月、11月の受注もそれなりにあるのだが、今年に限っては受注が全然出てきていない。こうした現象は当社だけではなく、他社においても商談が極端に減っており、受注ができていないという情報が入っている。	
		その他専門店 [燃料](統括)	販売量の動き	・原油価格高騰により、毎月元売りから価格の値上げが通達されているが、企業及び個人に思うように転嫁できない。数量についても、現金客も含め毎月減販が続いている。	
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月も燃料が高く、また、中間決算の月であるが、夜はそれほど人がおらず、いたとしても乗る客が少ない。終電のあるうちに帰る客が多い。	
		設計事務所(営業担当)	競争相手の様子	・競合他社がますます安値にて応札を行うようになった。	
	悪く なっている	一般小売店[家具](経営者)	来客数の動き	・とにかく来客数が極端に少なく、非常に悪い状態である。	
		一般レストラン(スタッフ)	来客数の動き	・焼き鳥屋3軒すべてで売上が減少している。場所が異なるので、普通はばらつきはあるはずだが、全店で悪化している。来客数も減少している。	
		美容室(経営者)	来客数の動き	・来店するサイクルがだんだん長くなってきている。	
	企業 動向 関連	良く なっている やや良く なっている	不動産業(従業員)	受注価格や販売価格の動き	・受注が増えており、価格も上昇傾向にある。
			出版・印刷・同 関連産業(経営者)	取引先の様子	・従来の客からの仕事はあまりないが、新規の客からは受注がそこそこある。
		変わらない	電気機械器具製 造業(経営者)	取引先の様子	・安倍政権に変わってなんとなく期待感があるせいなのか、実際に成約に至らなくても引き合いが活発化している。
電気機械器具製 造業(経営者)			受注量や販売量の動き	・毎月の売上は大きな物件が取れるか取れないかによりぶれるが、今月は比較的大きな物件を受注でき、過去の同月の平均売上よりも20%増加している。	
その他製造業 [靴](経営者)			取引先の様子	・当業界のなかでも勝ち組と負け組の差がはっきりと出てきている。いろいろな意味で総合的に企画や資金力を持ったところは生き延びたという結果であるが、やめた企業も多い。残った組は大分忙しくなっている。	
建設業(経営者)			競争相手の様子	・業界は全体的に忙しく、職人を探すのに手間取っている。原油や鉄の単価上昇も背景にあるのか、物価が高くなってきている。	
建設業(営業担当)			受注価格や販売価格の動き	・土地価格や原油価格の高騰により物資の値段が上がってきている。少しずつではあるが景気は良くなってきている。	
通信業(企画担当)			受注量や販売量の動き	・主要商品の受注量が伸びてきている。競合事業者との競争は激化する一方とはいえ、景気は良くなってきている。	
金融業(審査担当)			それ以外	・銀行は数年ぶりに短期プライムレート引き上げを実施している。	
税理士			取引先の様子	・顧問先の建設業関係、製造業関係においては、つぶれそうな冬の時代があったが、動きがみられるようになってきている。特殊技術を持っている企業はどんどん売上が増大しており、そうでないところでも、全体が伸びているためかなんとか生き延びてきている。	
変わらない	出版・印刷・同 関連産業(経営者)	取引先の様子	・得意先からの仕事の引き合いが非常に減少している。		
	一般機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・受注が相変わらず増えず、少ない。		
	建設業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・景気がいくらか良くなるかと思えば材料単価、施工単価の上昇で金額が折り合わない。顧客と業者との間で板ばさみになっている。業種によっては異常ともいえるくらいに職人不足になっており、その結果、単価がつり上がっている状況でもある。		
	輸送業(経営者)	取引先の様子	・取引先の様子をみていると、極端に受注が増えたかと思うと、またばたっと止まってしまうような状態で、全く景気が良くなったという感じではなく、不安材料の方が多い。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明		
		輸送業（財務・経理担当）	受注量や販売量の動き	・大手の宅配個数は、しばらくは現状推移であり増加は見込めない。		
		金融業（審査担当）	取引先の様子	・最近、投資目的でマンションを探す人が増加している。主に30歳代後半で、上場会社に勤務している人が大半である。		
		金融業（支店長）	取引先の様子	・取引先に、原油高の影響が少しずつ出てきている。運送業であればガソリン、製造業であれば商品に関わるものがかなり高騰し、経営を圧迫し始めている。		
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・建売業者の仕入競争が激しく、中小業者はこれらだんだんと厳しくなる。競争相手にも明るい話はない。しかし、土地の値下がりには止まったようである。		
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・オフィス増床希望テナントに対し、既存賃料より高めの賃料を提示してもさほど抵抗感がないなど、賃料相場が若干上昇してきている。		
		社会保険労務士 その他サービス業 [廃棄物処理]（経営者）	取引先の様子 受注価格や販売価格の動き	・資金繰りの厳しい会社が多い。 ・新規相談件数も増えているが、価格競争が激しくなっており、なかなか売上につながっていない。		
		その他サービス業 [ビルメンテナンス]（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・客からの値下げ要請や他社との過当競争が続いている。原油の値上がりは、メーカーの値上げによって使用資材のコスト高をもたらしている。		
		その他サービス業 [情報サービス]（従業員）	受注量や販売量の動き	・夏休み期間も終わり、設備投資の案件における引き合いが増えてきている。ただし、実際には受注件数は増加しているが、1件当たりの利益率が下がっており、必ずしも景気が良くなっているとはいえない。		
		やや悪くなっている		食料品製造業（経営者）	取引先の様子	・ポリ袋、紙製品の値上がりが止まらず、年末にかけてまだ上がりそうである。
				繊維工業（経営者）	取引先の様子	・取引先の販売状況があまり良くないことから受注がない。
プラスチック製品製造業（経営者）	取引先の様子			・あらゆる顧客が安価な海外製品を盾に値上げを認めず、コストダウンを要求し続けている。		
建設業（経理担当）	競争相手の様子			・ここにきて同業他社のなかで再び身売りや廃業の話が聞かれるようになってきている。公共工事の発注は目に見えて減少しており、民間工事も採算の合わない工事が多い。		
税理士	取引先の様子			・飲食店は、飲酒運転取締りの余波を受けて売上が減少している。衣料品も秋冬物の売行きが悪い。		
悪くなっている		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・9月は客からの見積件数が少なく、見積もっても受注につながらず、価格が下がってきている。原材料の高騰分が価格に転嫁出来ず、苦しい状態である。実質的に、加工賃の値下げとなっている。		
		輸送業（総務担当）	それ以外	・軽油価格の高騰が続いており、運賃に転嫁ができず、赤字が増加している。		
雇用関連	良くなっている	人材派遣会社（支店長）	採用者数の動き	・携帯電話やブランド商品の販売業務において、新規の派遣契約件数が増加している。		
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・各企業からの求人が非常に増えている。		
	やや良くなっている	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・金融機関による正社員募集、派遣社員の正社員化の動きが活発であるが、これらの求人ニーズに依然としてこたえられない。		
		人材派遣会社（支店長）	求職者数の動き	・企業からの派遣依頼は引き続き好調である。新規登録者数もわずかながら増加してきている。		
		求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・次年度の新卒採用に関し、メーカー中心に、これまで手が回らなかった関連グループ企業の採用支援を含めて動きが出てきており、グループ全体の採用枠は拡大傾向にある。		
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・10月からの就職者数が前年同期と比べて増加している。		
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・3か月、5か月前と比べて、企業からの求人案件数が継続的にあり、また新たな企業から求人が来ているため、求人数は継続して増加している。		
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・IT関連、サービス産業などの求人数が前年比で30%以上増加している。		
		学校[短期大学]（就職担当）	求人数の動き	・秋の陣として追加募集の求人が来始めている。		

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
		学校〔専修学校〕（就職担当）	求人数の動き	・求人獲得件数は前年同月比で約20%程度増加している。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・9月は例年、下期に向けて業績の良い企業からの求人が増えるにもかかわらず、今年は特にそのような目立った業種が見当たらない。
		人材派遣会社（支店長）	それ以外	・依頼が来てもベストな人材を派遣できないケースが増えており、同業他社にも声をかけるようこちらから願う企業すら多々出る始末である。依然としてスタッフ不足が深刻である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告は相変わらず派遣、業務請負等が主流である。「新規オープン」などと銘打って募集をしているものも増えているが、現実には業者の入替えによるもので、現場を取ったり取られたり派遣業界のサバイバル戦が激化している。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・新規求人数が落ち込み、求人倍率が低下している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比14.4%減となり、今年度初めてマイナスに転じた。製造業では人手不足感はあるものの、それが長期的に続くかどうかは不透明なため、有期求人が見られる。空港周辺のホテルでは稼働率が上昇しており、パート求人が増加している。
	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：三菱UFJリサーチ&コンサルティング（株））

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・台風の影響もなく好天続きで、観光客数、売上とも増加している。石油価格の上昇も一段落しており、追い風である。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・売上、来客数は、前年度と比べて5%ほど増えている。
	やや良くなっている	一般小売店〔土産〕（経営者）	お客様の様子	・衝動買いが増えてきている。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	来客数の動き	・前年の8、9月の来客数は減少傾向にあったが、今年は8月以降来客数、来店回数とも増加している。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・改装オープンにより、来客数は少し増えている。若い人の来店も多く、値段が高い輸入靴がよく売れており、売上増加につながっている。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・当店や競合店で大規模な売場改装を実施しており、競合は激化しているが、当店の売上は好調に推移している。宝飾品、輸入特選ブランドなど高額品から食料品まで幅広く好調で、不調商材はほとんどない。この数か月には見られなかった状況である。
		百貨店（外商担当）	お客様の様子	・例年より気温が2度ほど低く、衣料品を買いに来店する客が増えている。また、8月まではあまり反応が良くなかった店外催事でも、動員数、売上とも増えており、徐々に良い月である。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・来客数、単価、売上とも上向きである。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が増加している。また、単価も若干上昇してきている。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・今月も大々的にセールをかけている。低価格志向は依然続いているが、買い控えはなくなってきた。
		スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・台風など天候による悪影響が少ない。野菜や鶏卵の相場が高めに推移しており、売上増加に貢献している。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・提案型の売場に対して客の反応が良く、販売数、来客数ともに前年を上回っている。
		衣料品専門店（企画担当）	販売量の動き	・猛暑にもかかわらず、一部の秋物の動きが例年になく早く、量も売れている。一部のトレンドユーザーだけの動きではない。
家電量販店（店員）	来客数の動き	・来客数は、9月中旬以降急激に増加している。成約率も上昇している。		

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
		乗用車販売店 (経営者)	お客様の様子	・修理のため在庫した客による台替えが増えている。以前はそのまま修理していたが、新車台替に切り替える客の割合が高まっている。
		乗用車販売店 (従業員)	それ以外	・来客数の動きはそれほど変わっていないが、実際に購入を検討する客は若干増えてきている。周辺の同業他社でも、着実に売れているという話を聞く。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・決算月であるが、販売台数は例年より少し良い。
		乗用車販売店 (営業担当)	販売量の動き	・増販月ということもあるが、新型車がないにもかかわらず、販売量は多い。
		住関連専門店 (営業担当)	販売量の動き	・持家住宅、賃貸住宅、分譲マンションが好調である。また、民間企業の設備投資が好調で、工場、オフィスビルの建設も増加している。
		その他専門店 [雑貨](店員)	来客数の動き	・名古屋栄地区では、去年は万博に集客を奪われていた反動もあり、今月に入って特に来客数、売上が前年を大幅に上回っている。
		その他小売[総合衣料](店員)	お客様の様子	・例年に比べて防寒衣料の動きが早く、店頭での販売量が増えている。
		都市型ホテル (支配人)	来客数の動き	・9月後半以降宿泊の問い合わせが増加している。また忘年会の問い合わせも前年に比べて出足が良い。
		テーマパーク (職員)	来客数の動き	・天候が安定しており、来場者数は増加している。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・天候に恵まれており、パーマや毛染めの客が増えている。
		住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・値段の安い物件からよく売れている。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・低迷していた店舗でも販売数を回復しており、全社的に上昇傾向である。秋商戦も短期間で効果が出ている。
		住宅販売会社 (従業員)	来客数の動き	・三河地方の自動車関連企業の好景気に支えられ、単身者用のアパート、賃貸マンションの満室状態が続いており、入居に関する問い合わせも多い。ただし、空室が少ない。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・賃貸住宅の居住者から、賃貸を続ける場合と家を購入する場合の金額比較の相談が増えている。その購入対象となる2000万円前後の住宅の需要が増加している。
変わらない		商店街(代表者)	お客様の様子	・客の様子からは購買意欲はみられるが、依然として客単価が低く、販売量の増加にもつながっていない。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・販売量は、去年の万博会場周辺の量販店では増加傾向にあるが、駅や宿泊施設の販売店では減少するなど、販売地によってばらつきがある。しかし、全体の販売量はほぼ変わらない。
		一般小売店[生花](経営者)	お客様の様子	・高額商品が売れている。その一方で、低価格品に関しては、税込みでいくらといった細かい指定をする客も増えている。
		一般小売店[酒](経営者)	来客数の動き	・来客数は、例年と比較してあまり変わっていない。前年実績を維持するのは非常に難しい。若年層の来客数が伸びている一方で、中高年層の新規客は伸びていない。
		一般小売店[薬局](経営者)	単価の動き	・地元企業の倒産が増加しており、地方の景気は全然良くなっていない。比較的余裕のあった高齢者も最近負担が増えており、出費がかさむと嘆いている。そうした影響で、単価は伸び悩んでいる。
		一般小売店[時計](経営者)	来客数の動き	・客単価が低い。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・まだ暑い日が続いており、秋冬物を購入する動きが鈍い。
		百貨店(企画担当)	販売量の動き	・秋物衣料の動きが軟調であり、苦戦している。
		百貨店(企画担当)	来客数の動き	・百貨店で買物をする客は限られており、来客数は伸び悩んでいる。時間を掛けて品定めをし、気に入るものがなければ何も買わずに帰る客など、買物に慎重な姿勢もみられる。
		スーパー(経営者)	お客様の様子	・青果関係の入荷がやや悪く、価格も少し高い。しかし、客はさほど気にしていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・三重県下の客の様子では、消費は伸びていない。スーパーでは全体的に売上は伸びておらず、消費動向は相変わらず良くない。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・コンビニや中小スーパーのオープンが数件あり、チラシ合戦が続いている。客はチラシを見て、少しでも安い店に行っている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・原油価格高に伴い水産物価格が高騰しているが、客単価は相変わらず前年比98%前後で推移している。買上点数も減少している。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・既存店の1点当たり単価、客単価、買上点数は、前年並みのままである。来客数は前年比102%であるが、3か月前と比較すると鈍化している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・飲酒運転の取締りが厳しくなった影響で、飲食店への売上が2割ほど悪い。しかし全体的には、ほぼ横ばいで変わらない。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・今月の売上も前年割れしている。客が商品を選ぶ姿勢も、より厳しくなっている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・昨年のこの時期はハイウェイカードの駆け込み需要が売上を2%ほど押し上げていたが、それを差し引いても、来客数の前年割れは続いており芳しくない。客単価は変化していない。
		コンビニ（商品開発担当）	販売量の動き	・米飯類、パン、飲料など主力商品の販売量、単価は、引き続き大きく前年割れしている。
		衣料品専門店（販売企画担当）	お客様の様子	・国内での加工が大きく減ってきており、加工賃の割合が大きい個人営業では生き残れない状況にある。
		衣料品専門店（売場担当）	販売量の動き	・季節が変わり、単価は少しずつ上昇しているが、販売量は変わっていない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・10月の新型車発表を前にして、先行受注の盛り上がり期待したが、まだまだである。また、燃料価格の高騰の影響で、排気量が大きい車の動きが鈍い。さらに、受注は新しい特別仕様車に偏っており、手持ちの在庫車両が動いていない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・ガソリン価格高騰の影響が出ており、軽自動車の売行きが良い。軽自動車も含めた自動車全体の販売量には、大きな変化はない。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・決算期で例年なら増販が見込めるが、新規客の来店は年々減少しており、競合も激しく、思いどおりの増販にはつながっていない。サービス工場への在庫数は例年並みである。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・サービス工場への在庫数は前年並みであるが、新規来客数は9月中旬以降減少傾向にある。新規客の獲得に苦労している。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・新型車に対する反応は良くなってきている。
		自動車備品販売店（経営者）	来客数の動き	・今月は集客をねらってパーゲンセールを行ったが、来客数は伸びていない。客単価も低く、売上は増えていない。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	来客数の動き	・来客数は前年並みで、変化はない。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・来客数の伸び悩みが続いている。地域や店舗による来客数のばらつきも拡大している。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・今月前半は盆休み中のレジャー出費の反動もあり、人出は少なかった。後半に入ると送別会などの団体客が増え、全体的には前年を1割ほど上回っている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・宿泊数は前年比105～110%と堅調に推移している。その一方で、昼食、夕食の来客数は80～90%止まりと、3か月前から変わらない。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・来客数は増加しているが、単価は低下したままで上昇していない。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・9月に入って来客数は減っている。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・9月上旬の1週間ほどは忙しかったが、中旬に入り来客数は減ってきている。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・夏商品は長雨で伸び悩んだが、秋の旅行の申込件数、来客数は順調である。海外旅行も、タイのクーデターの影響もなく、まずまずである。

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	
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月は適当に雨が降ったため、タクシー利用客が増えて売上に貢献している。	
		タクシー運転手	来客数の動き	・これまでは多少良くなってきていたが、昨年の悪さに戻ってしまっている。	
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・新規契約数が減少し解約数も多く、相変わらず厳しい環境が続いている。	
		通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・高額商品を購入する客は、相変わらず多くない。客の様子もほとんど変わっていない。	
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・台風の影響もなく、ここ数か月、入場者数は好調に推移している。	
		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数の動きなどに変化はない。	
		美容室（経営者）	来客数の動き	・客の来店サイクルはかなり長くなっている。	
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客の回転は相変わらず悪く、景気の良い話も聞かれない。	
		その他サービス〔珠算塾〕（経営者）	お客様の様子	・新学期でも入塾生は数人である。都市部の子供の数は減少しており、相変わらず底の状態が続いている。	
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	お客様の様子	・介護保険制度の改正の影響で、福祉用具をレンタルできない客やケアマネージャーは、中古の福祉用具の購入に流れている。	
		設計事務所（職員）	単価の動き	・愛知県下では自動車産業で働く若者が多く、こうした若年層から住宅建築の注文が増えている。	
		やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・機能が同じならブランド品でなく安い普及品でよいという客が増えている。
			商店街（代表者）	販売量の動き	・例年なら季節が変わると季節商品が売れるが、今年は全く売れていない。来客数も少ない。そのため、販売量、売上とも減少している。
	スーパー（店員）		販売量の動き	・売上は3か月前の95%ほどで推移している。	
	衣料品専門店（経営者）		単価の動き	・客単価と来客数が悪化している。	
	スナック（経営者）		来客数の動き	・今月は暇な日が続いている。	
	都市型ホテル（スタッフ）		来客数の動き	・新規の個人客が増えているにもかかわらず、全体の来客数は減っている。	
	通信会社（開発担当）		お客様の様子	・携帯電話の機能拡充によりインターネット接続が手軽になったため、光通信サービスの申込は減少傾向にある。	
	理美容室（経営者）		来客数の動き	・まだ気温が高く、例年なら忙しいはずなのに、来客数は少ない。	
	その他サービス〔語学学校〕（経営者）		販売量の動き	・問い合わせはあるものの、入校に結び付かないケースが増えている。	
	住宅販売会社（企画担当）		お客様の様子	・商談中の客が2、3組あるが、金額面で折り合わず結論に至らない状況が続いている。	
	悪くなっている	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・婦人服の購入客は買う商品が決まっており、衝動買いをしない。単価も落ち込んでいる。	
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・駐車違反、飲酒運転の取締りがかなり厳しくなった影響で、来客数は減っている。	
	企業動向関連	良くなっている	出版・印刷・同関連産業（経営者）	取引先の様子	・新店舗の開店や求人の広告が大幅に増加している。
		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	・原材料価格の高騰分を上乗せしたことに伴い、製品価格は上昇しているにもかかわらず、受注量、販売量とも堅調である。
			窯業・土石製品製造業（社員）	取引先の様子	・取引先では業績の回復に伴い開発資金が潤沢になっており、新規の提案が次々に採用されている。
			一般機械器具製造業（販売担当）	受注量や販売量の動き	・受注に至る案件は少ないが、引き合い件数は増えてきており、大規模プロジェクトの情報も入ってきている。
建設業（経営者）			取引先の様子	・既受注分の外注価格が高騰しているが、それを販売価格に転嫁できないでいる。しかし、引き合い、受注件数とも増えており、状況は上向きである。	
金融業（企画担当）			取引先の様子	・不動産の動きが活発である。ハウスメーカーでは、宅地候補となる土地の取得意欲が強い。収益物件を探す投資家も多く、一部地域ではかなりの高値が付いている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・天候が安定し、ガソリンなどの燃料価格も一部で低下しており、不安感是和らいでいる。建築業者等の受注も、前月の好調さを概ね維持している。
		会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・売上、利益とも改善している顧問先が多い。単価も以前と比べて上昇している。
	変わらない	紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・仕入価格が上昇しているが、販売価格は大口や食品関係で据置きないし値下げしている。全体的な販売量はやや減少している。
		金属製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・原材料価格は引き続き高止まりしているが、販売価格は低下傾向にある。デフレ脱却にはほど遠い。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・産業用建設機械部品の受注量は、引き続き高水準である。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先の設備投資の状況は変わっていない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今年に入ってから原材料使用量は、業種によって多少増減があるが、全体的にはほとんど横ばいで推移している。
		電気機械器具製造業（企画担当）	それ以外	・企業の設備投資は、大型ではないが、継続的に行われている。
		輸送用機械器具製造業（統括）	受注量や販売量の動き	・主力取引先の状況はなかなか回復せず、今一步である。
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	取引先の様子	・取引先、関係業者の様子とも、変わっていない。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・トラックへの積み込み貨物量はほとんど変わっておらず、横ばい状態である。
		輸送業（エリア担当）	競争相手の様子	・同業他社と同様、荷物取扱量は前年を下回っている。
		輸送業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・燃料価格の高騰分を運賃に転嫁したいが、同業者間の競合により運賃は逆に低下傾向にある。荷主も燃料費上昇に理解を示すものの、運賃値上げには腰が重い。運送業界の経営は非常に苦しい状況が続いている。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・客先では特別な投資意欲もなく、3か月前と変わらない。
		金融業（決算予算担当）	取引先の様子	・企業倒産など景気に対するマイナス材料は大きく減少したものの、プラス材料も乏しい。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・客からの依頼案件が急に保留や延期になる例が相変わらず多い。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・地元では電機関連の工場立地があるものの、正社員の雇用は思ったほど増えていないため、住宅購入にはあまり影響が出ていない。
		公認会計士	それ以外	・顧問先の中小企業の業績は改善していない。中小企業では操業度が高い割に収益率が低い。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・この2か月ほどの間、受注量は横ばいまたは減少している。
	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	・ステンレス材を始め原材料価格の値上がり感が深刻である。
	悪くなっている	窯業・土石製品製造業（経営者）	それ以外	・中国市場への参入により、前期比で大幅増収となっている。ただし、新素材開発に向けた大型設備投資に伴う償却費がかさみ、減益となっている。
		鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・販売量が減少しており、見積件数も非常に少ない。同業の大企業の販売量は増えてはいるが、中小零細企業の仕事量は減っている。
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	・金融機関では良い人材を幅広く確保しようとする動きが強く、未経験者の派遣も可になってきている。
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・企業の人材不足は続いており、人材派遣の需要は依然としておう盛である。追加注文も増えており、応じきれない状況にある。
		職業安定所（所長）	採用者数の動き	・求人数は高水準で推移しており、当所の紹介による就職者数も前年同時期に比べ大幅に増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は、前月比では減少しているものの、3か月前と比べると増加している。前年同月比では16%増である。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人数は堅調に推移している。

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
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	求職者数の動き	・求職者は相変わらずほとんど集まらない。技術系の求職者は大手人材派遣会社に流れている。
		人材派遣会社（経営企画）	周辺企業の様子	・技術者派遣では、量より質の注文が増えてきている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・派遣は相変わらず好調に推移している。ただし、正社員の求人は伸び悩んでいる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・タクシーなどの乗務員関連や人材派遣会社等の求人広告が落ち込んでいる。特に乗務員関連では、地元での採用効率が悪いいため、東北や九州で求人しているようである。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	雇用形態の様子	・静岡県の雇用環境は、全体的には変化は小さいが、業種によって好不調がはっきりしている。 ・静岡県西部では、製造業の正社員募集が活発で雇用が追い付かない。県中部は商業が中心であり、軽雇用は多いが正社員募集は多くない。地場産業の募集もあまりない。県東部では観光産業が不調であるため、求人も減っている。パートの割合も高い。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・原油価格高の影響などもあり、収益面では厳しい企業も多いが、仕事の忙しさを反映して有効求人数は前年比で3か月連続増加している。
	職業安定所（管理部門担当）	雇用形態の様子	・求人関連の指数は高水準を維持している。ただし、非正社員化など間接雇用が一層進んでいる。	
やや悪くなっている	職業安定所（職員）	それ以外		・4～8月の離職者数は前年同期に比べ10%増加しており、うち事業主都合によるものは20%増加している。5人以上の企業整備も前年に比べて増えている。 ・求人数は、派遣、請負は増加しているものの、他の大部分の業種では減少している。特に、卸小売業、飲食店等の求人数の減少が大きい。
				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	一般小売店〔鮮魚〕（従業員）	販売量の動き	・連休が2回あったが、その前日はいずれも注文と配達で大忙しだった。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・上旬から「ラグジュアリー（ぜいたく・豪華）」と呼ばれる秋物の流行商品を求める客の動きが良かった。客の購買行動は実用性からファッション性へと変わっており、ファッション関連の単価は例年に比べ2、3割上昇した。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・婦人秋物商戦は天候不順のため中旬まで振るわなかったが、終盤は秋らしい天候に恵まれ、旅行スタイルやゲストフォーメーションなど目的のはっきりした買物は単価も上昇し、好調であった。しかし、都会の百貨店では今年注目されているトレンチコートや非ウールのコートなどが例年の倍近く売れているのに対し、地方では例年どおりまだ売れていない。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・6月末に近くで上場企業のスーパーが出店し、強力な価格を打ち出しているため、客の買い回り頻度が非常に高くなっている。これからは「質」の競争に移っていく。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・客室販売数、レストラン利用客数、一般宴会利用客数が増加している。特にレストラン利用客数は継続的に増加しており、景気回復感が見られる。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街に面した百貨店の撤退後、通行量が2割程度減少している。
一般小売店〔事務用品〕（営業担当）		単価の動き	・9月に入り、数社からコピー用紙の価格見直しの要請があった。大企業を中心に経費削減の姿勢が見受けられる。	
百貨店（売場主任）		お客様の様子	・客単価は上昇しているものの、来客数が減少気味である。また、顧客からの要望に強いこだわりが見られ、以前であれば決定していた類似商品でも販売しにくくなっている。	

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
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・乗客数は伸び悩んでいるものの、コート等の売行きが前年に比べ早まっているため、客単価が上がり、全体としては前年並みの実績を確保している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・買上点数は伸びているが、来客数は増加していない。チラシ競争の影響を受けて、相変わらず価格が低下している。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・商品全体では前年の売上を維持している。部門的に日用品は前年を上回っているが、衣料品は気温の関係で秋冬物が振るわず、前年を下回っている。特に高額品が良くない。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・9、10月は大型店を含む地元スーパーの出店が多く、市場飽和状態の中で競争が激化している。安定的な来客数を確保するため、各店の目玉商品の価格が一層下がっている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・来客数は微増、客単価は微減の状態が続いている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・春に中心部の大型店が撤退したため、その影響が集客面で徐々に始まっており、当店独自の集客対策が不可欠な状況になっている。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・軽自動車市場は伸びているが、登録車市場が良くない。当社では利益車種の普通乗用車の販売が伸び悩み、全体の販売総量が今一つ不足している。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・相変わらず登録車が前年割れとなり、ガソリンの高騰もあって軽四と小型車へのシフトが続いている。中・大型車が中心の当社としては大変厳しい状況であるが、修理部門の健闘で何とかしのいでいる。
		自動車備品販売店（従業員）	販売量の動き	・地上デジタル放送の拡大に伴い、車載デジタルチューナーへの関心が高まっている。しかし、家庭用テレビの購入が優先されているため、まだ販売量で劇的な変化はない。
		その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	来客数の動き	・来客数は既存店で前年比101.7%で、3か月前の増加率とほとんど変わっていない。買上点数は5.0点から5.1点へと若干上昇している。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・来客数、客単価共に変わらない。郊外店のため車で来店客が多いが、お酒を飲む人はいないので、飲酒運転の取締り強化による減少は見られない。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・販売量に大きな変化はない。客からの問い合わせは多いものの、旅行内容、金額共に要望が厳しくなっており、観光バス会社からは代金引上げの要請を受けている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月は連休が2度もあったため、タクシー利用は全体としてあまり良くなかった。ただ、最近の飲酒運転事故の続発と警察の徹底取締りの影響を受けて、客の会話から飲酒時にタクシーを利用したいという姿勢がつかえる。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・夏のケーブルテレビ・キャンペーンへの客の反応は薄く、期待した目標に届いていない。
		その他レジャー施設（職員）	来客数の動き	・平日の来客数は前年並みで推移したが、連休や祝祭日の来客数が減少した。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・客は複数の業者を合い見積りで競争させるなど、厳しい対応を迫ってくる。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・アパートからの転居や結婚によるマイホーム取得の引き合いはあるが、所得水準からみて價格的に厳しいため、商談成立まで時間が掛かり過ぎ、成約が伸び悩んでいる。
		住宅販売会社（総務担当）	お客様の様子	・イベントの集客は前年比で増加したものの、契約に至るまで長い時間を要している。
	やや悪くなっている	一般小売店〔書籍〕（店長）	販売量の動き	・客は必要なものには出費するが、趣味、娯楽関連には買い控えの様子が見られる。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・週末の天候不順で行楽需要は悪かったが、客が遠出をしなかったため、週半ばの売上は良好であった。月全体の売上は前年比で横ばいであったが、好調な8月との比較では反動で8%減少した。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・来客数は変わらないが、買上点数の減少により客単価が低下したため、売上は減少した。例年9月は客の購買態度に夏商品の余韻が残るが、今年は急激にしばらく減ってしまった。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・売上は前年に比べて若干減少している。客の消費態度にも元気がない。

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
		任関連専門店（店長）	販売量の動き	・購入動機が新築、増改築、プライダルの客は、必要最低限の買物にとどめ、客単価が上がらない。耐久消費財には景気回復の兆しは見られない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・中旬までは全く動きがなく、団体客も週に1回程度見られるだけで完敗モードであった。20日過ぎから少し動きが戻り、ようやく前年の90%程度の売上になった。周辺の飲食店でも客の動きが鈍く、秋風が漂っている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・携帯電話の新機種が未発売だったこと、番号ポータビリティが近づいていること、価格が低下しなかったことなどの条件が重なり、販売台数に悪影響が出た。
	悪くなっている	スーパー（店長）	来客数の動き	・8月に新規のショッピングセンターが開業した影響から、週末の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	・ウィークデーだけでなく、土・日曜日のイベントにおいても来客数が激減している。目玉商品にも新規客の反応は鈍い。
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（経営者）	受注量や販売量の動き	・冬物の生産の追い込み数量が増加している。
		司法書士	取引先の様子	・新会社設立、工場・店舗建設等の案件が、若干ではあるが増加してきた。
	変わらない	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・予想以上におう盛な需要があり、受注が順調に確保できている。
		一般機械器具製造業（経営者）	それ以外	・受注量は前月比20%程度減少しているが、引き合い件数、引き合い金額共に堅調である。また、一時は刃の工具の納期が1、2か月待ちの状態であったが、現状では円滑に納入される状態に改善された。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・材料費の高騰や更なる小ロット化など、眼鏡産地全体では依然として厳しい状態が続いている。
		輸送業（配車担当）	取引先の様子	・ここ1、2か月は原油高騰の影響で燃料費は上昇傾向にあるが、物量は何とか前年実績を確保している。しかし、燃料費増加分を他のコスト削減で吸収することは限界にきている。
		輸送業（配車担当）	受注価格や販売価格の動き	・売上が増えた分と軽油の経費増が相殺されている。長距離輸送のコストが増え、利益が出なくなっている。
		会計事務所（経営者）	受注量や販売量の動き	・ガソリンスタンドでは仕入価額上昇の一部を売値に転嫁しているため、販売金額は増加したが、販売数量が減少しており、減益状態が続いている。
	やや悪くなっている	建設業（経営者）	競争相手の様子	・公共工事の落札では、ダンピング入札と思われる物件、低入札価格調査対象物件が明らかに多くなっている。予定価格に比較して20%程度低い価格での落札は珍しくなく、40%以上低い価格での落札も結構見られるようになってきた。
新聞販売店〔広告〕（従業員）		受注量や販売量の動き	・ここ3か月の受注量はすべて前年比で前年を割り込んでいる。	
雇用関連	悪くなっている	-	-	-
	良くなっている	-	-	-
		求人情報誌制作会社（編集者）	求人数の動き	・派遣業及び販売・サービス業の募集が増加している。新規出店や慢性的な人材不足による求人が目立つ。
	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	・求人広告の売上は前年に比べ約1割増加している。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・ここ数か月は求人状況に大きな変化は見られないが、近時、4～5日間という短期の派遣要請が目につく。この業務ではパソコンの入力作業が多い。
	変わらない	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・業種・業態により異なるものの、全体としては広告量や求人数などに変化がない。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・9月に入ってから、やや求人数が増加している。しかし、それに対応する紹介や派遣の人材が不足している。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・内定をもらった学生が最終的に応諾しないため、企業からの求人が長く続いている。
	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	-	-	-

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（売場主任）	来客数の動き	・隣に百貨店がオープンしたものの、その百貨店には食品売場が無いことから、当店への来客数が非常に増えている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・近隣での飲食店の増加が一服して昼食の価格が下げ止まってきたため、外食は高いということで、コンビニエンスストアの利用が増えている。
タクシー運転手		来客数の動き	・例年、少し涼しくなる時期には乗客数が減るものであるが、今は夏ごろの乗車回数を維持している。	
その他サービス [マッサージ] (スタッフ)		来客数の動き	・新規客がかなり増えている。	
住宅販売会社 (経営者)		単価の動き	・金融機関が不動産向け融資を活発に行っていることから、土地への需要が増えて単価が上昇気味である。	
やや良く なっている		一般小売店[精肉]（管理担当）	お客様の様子	・9月は例年販売量が減少するが、今年は3連休が増えたことなどで、外食の客については動きが活発になっている。ただし、店頭での小売については、連休に入ると逆に苦戦した。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・当店の真向かいに、百貨店とシネマコンプレックスの入った新しい商業施設がオープンしたため、当店の来客数も前年比プラス19%と大幅に増えたほか、売上も前年比で20%以上の伸びとなった。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・ブーツや化粧品など、秋物商材の動き出しが例年よりも早い。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・価格が20～30万円ほどの商品であれば需要がみられる。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・秋物商戦の立ち上がりからコートの動きが良く、売上は前年の倍の水準となっている。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・天候が良かったため、婦人服などのファッション関連の売行きが上向き傾向にある。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・食料品関係の単価は7～8年にわたって低下し続けていたが、この4～5月ごろからトレンドの変化がみられる。価格の安さだけでなく、安全面などへの関心から外国産よりも国産の商品が選ばれるなど、これまでの傾向とは明らかに異なる。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・客の買物の様子を見ると、多少は単価が高くても値打ちのある商品が売れるようになってきた。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・野菜の相場高が売上を押し上げている面があるものの、それを除いても売上は全般的に伸びている。
		スーパー（広報担当）	販売量の動き	・各社の攻勢が厳しいなか、気温の低下による影響もあって、衣料品や住関連商品などの季節商材が好調に推移している。その反面、食料品では苦戦がみられる。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・競合店の動きなどの外的要因に変化の無い店舗では、売上や来客数の動きが上向きつつある。
		衣料品専門店 (営業・販売担当)	販売量の動き	・企業からの制服の注文はこれまで減少気味であったが、増加傾向がみられる。
		乗用車販売店 (経営者)	お客様の様子	・盆明け以降は客の購買意欲がおう盛である。依然として所得の差による二極化がみられるものの、全体として回復してきている。
		住関連専門店 (経営者)	販売量の動き	・従来から好調のインターネット販売は、夏物シーズンを過ぎても減速がみられず、通年商品の好調で予想以上に順調となっている。一方、店頭販売は近隣の大型百貨店の開店に伴って来客数が伸びており、ここ数年の減少傾向から一転して回復がみられる。
		その他専門店 [宝石]（経営者）	お客様の様子	・今月は気候が良かったほか、在阪球団の成績も良かったため、客の購買意欲が以前にも増して高かった。店頭で客との会話が弾みやすく、昨年に比べて売上が40%伸びた。
		一般レストラン (経営者)	競争相手の様子	・同業他社にも活気と明るさが出てきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店（広報担当）	お客様の様子	・当初は申込状況が芳しくなかったものの、9月に入ってからには実際申込の増加もあって好調に増えている。タイのクーデターによる影響が懸念されたものの、ほかの行き先への振替も含めて最小限の影響にとどまった。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・契約件数などが例年に比べて多い。消費全体が上向いているほか、デジタル放送の普及に連動して売行きに弾みが付いている。
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・建築関連では、業者の受注価格や材料価格が上がっている。それでも受発注が成立しているため、全体的な状況は良くなっている。
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・景気の拡大傾向に伴い、いずれ販売価格は上がると考えている競合他社が多い。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	お客様の様子	・3か月前に比べて新築マンションの売行きは芳しくないものの、好調物件がいくつか見受けられる。特に、大阪市内の高額物件のほか、阪神間、北摂などの人気エリアでは、物件総額が高くても順調に売れている。
変わらない		一般小売店〔衣服〕（経営者）	販売量の動き	・夏物衣料の最終処分後、秋物衣料の販売状況が予想よりも悪く、苦戦が続いている。
		一般小売店〔事務用品〕（経営者）	お客様の様子	・新聞折り込み広告に対する高齢者の反応が、ほかの世代に比べて圧倒的に良かった。高齢者の接客には時間が掛かるものの、彼らは納得して買い求められる場所を求めている。
		一般小売店〔菓子〕（経営企画担当）	販売量の動き	・6月と9月の売上前年比を上位5店舗の平均で計算してみると、6月は96.0%で、9月は93.4%となった。前年の9月は在阪球団のリーグ優勝による特需があったことから、それらを考慮するとほぼ変わらない。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	販売量の動き	・9月は残暑が厳しくなったことで販売できる商品が少なかったほか、大型店同士の競争による影響を受けている。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	競争相手の様子	・中小の家具小売店はどの店も非常に厳しい状況である。
		一般小売店〔カメラ〕（販売担当）	来客数の動き	・旅行や娯楽などへ行く人は多いものの、デジタルカメラかカメラ付き携帯電話での撮影が多く、店頭でのプリント需要は増えない。
		一般小売店〔コーヒー〕（営業担当）	お客様の様子	・個人客や法人客に関係なく販売量などは横ばいである。一方、価格改定などマイナス要因はあったものの、出荷量は順調に推移している。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・月の中旬以降に気温が下がったことで、秋物商材が動き出している。ただし、紳士部門ではカジュアルウェアなどの軽衣料は動くものの、スーツなどの重衣料やビジネス関連は芳しくないため、一概に良かったとは言えない。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・期待した秋物商戦が苦戦している。特に、百貨店の主力顧客層であるミセス関連の売上が低迷している。一方、高額品の時計や宝飾などは一時期の不振を脱したものの、依然として全体のけん引役になるほどの勢いはない。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・定価商品では、スポーツ関連や旅行関連商品の動きが好調である。一方で売行き不振の商品もみられる。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・昨年と比べて朝晩の気温が低く、衣料品の売行きには良い条件となっているものの、どの年齢、グレードの客層の売上もあまり伸びていない。ただし、婦人靴ではこの時期のファッションリーダー的な商材であるロングブーツが売れている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・昨年は隣接する百貨店の再オープンで当店も非常ににぎわい、売上も伸びた。一方、今年は月の初めこそ残暑の影響で伸び悩んだものの、20日以降は高級婦人服や毛皮などの高額品が売れ出したため、昨年の売上を上回った。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・食料品を中心とした催事は、依然として好調に推移している。秋物衣料は残暑の影響で苦戦しているものの、特選婦人服やハンドバッグ、婦人靴のほか、紳士衣料のカジュアルウェアは前年実績をクリアして好調に推移している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（統括）	販売量の動き	・3か月前と比べると、前年に売り尽くしセールを行った反動で、今月は住関連商材が大きくマイナスとなっている。しかし、レストラン関連商材が好調で、全体としては大きく変わっていない。
		スーパー（経営者）	競争相手の様子	・依然として競合他社もディスカウント戦略を続けており、収益面の改善の兆候はみられない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・買上単価が上昇傾向にあるものの、これは特売などが強い競合店に低価格帯の客を奪われている影響である。依然として、客には少しでも出費を抑えようとする傾向がみられる。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・9月初旬に実施したブランドバッグのバーゲンセールでは客の寄り付きも非常に良かったものの、食品の単価は競争店の影響もあってなかなか上がらない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・給料日や年金支給日の直後は、衣料品、住居関連商品を含めて動きがあるものの、月半ばまでには来客数、販売点数共にダウンする。客の購買意欲はみられるものの、実際の購入には結びついていない。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・来客数は微増傾向にあるものの、低単価商品を単品で購入する客が増えて客単価が下落傾向にあるため、売上は横ばい状態が続いている。
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・客の間では、高付加価値商品以外は単価の低い物を選ぶ傾向が強く、単価の下落が激しい。
		家電量販店（企画担当）	競争相手の様子	・各社が大型店舗の出店攻勢を強めているため、価格の下落が激しい。
		その他専門店【医薬品】（経営者）	販売量の動き	・先月は中間決算月の決算セールで、通常の広告に加えてダイレクトメールを発送した反動で、今月は客単価などすべてにおいて前月から低下している。
		観光型ホテル（経営者）	販売量の動き	・日によって好調と不調がはっきりしており、不調の日には予約はもちろん問い合わせも極端に少ない。数年前に比べると、極端に調子が悪い日の割合が確実に増えている。
		都市型ホテル（役員）	それ以外	・8月の全国高校総体による特需も落ち着き、平月並みに戻りつつある。宿泊者数は前年を若干上回るものの、他のホテルとの厳しい競争で単価を上げられる状況ではないほか、レストランも駅改良工事で乗降客の流れが変化し、来客数が落ち込んでいる。一方で、宴会は引き続き件数が増加するなど好調に推移しており、ホテル全体では何とか前年の売上を確保している状況である。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・前年の水準を上回る傾向に変化はないものの、大きく上回っているわけではない。
		旅行代理店（店長）	販売量の動き	・今月は、特に前年の愛知万博の影響で国内の受注件数が低調となり、販売額が伸び悩んでいる。
		タクシー運転手	それ以外	・近距離でもレシートを持ち帰る客が多いなど、自分のお金で乗車する客が少なくなっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・飲酒運転に対する取締りが厳しくなったことで、タクシーの利用はある程度増えているものの、全体的には増加していない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・土日の利用が増えてきたものの、平日の夜の利用はまだまだ回復していない。
		タクシー会社（経営者）	お客様の様子	・街での人の往来が少ないほか、にぎわいが感じられない状態が続いている。夜の繁華街も、若者を中心に人出は多いものの、電車などの公共交通機関で家路を急ぐなど、タクシーの利用はほとんどない状況である。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・携帯電話の番号ポータビリティ導入を来月に控えて、買い控えが起こっている。番号ポータビリティは市場を活性化させる起爆剤といわれているが、一定の顧客負担が伴うため大きな活性化とはならない。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・台風や秋雨前線の影響で来客数が減少している。
		競輪場（職員）	単価の動き	・1人当たりの購買単価が低水準のまま推移しており、3か月前に比べて上向き様子が全くない。
		その他レジャー施設【イベントホール】（職員）	お客様の様子	・大阪には大きなイベント需要が少ないため、催事関係者は小さなイベントでも受注して対応している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他レジャー施設〔飲食・物販系滞在型施設〕（企画担当）	お客様の様子	・客の財布のひもは固いものの、欲しいと思った物に関しては購入がみられる。ただし、我々の業界では高額な商品はそれほど動いていない。
		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	・レンタルや書籍売上は前年並みであるものの、DVD関連の売上貢献度が落ちてきているセルは前年割れとなっている。
		住宅販売会社（総務担当）	販売量の動き	・受注量は前年並みで推移しているものの、展示場への新規出展に対しては、各社に様子見の動きがみられる。
	やや悪くなっている	一般小売店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・予約客は順調に増えているものの、飲酒運転への取締り強化の影響で、夜の飛び込み客が非常に減っている。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・今月は例年以上に学校や地域関係の行事が多かったため、来客数がかかり落ち込んだ。
		一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	販売量の動き	・繁華街の得意先が軒並み閑散としている。やはり、飲酒運転による交通事故の増加や秋の交通安全週間などで、警察による取締りが強化された影響が出ている。
		スーパー（企画担当）	お客様の様子	・飲酒運転の取締り強化で夜の飲食が控えられており、その影響が大きく出てきている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・前年の売上を割り込む店がある一方で、前年の水準を維持している店もあるが、客単価は若干落ちてきている。高い商品と安い商品への需要の二極化が進んでいる。
		高級レストラン（支配人）	販売量の動き	・販売量、来客数共に前年を下回るものの、単価が伸びていることは好材料である。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・今月も客足の引きが早いなど芳しくない状況が続いているほか、来客数も前年を相変わらずクリアできず、微減が続いている。客単価は前年を上回っているものの、手ごたえはあまり感じられない。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・近隣にホテルが増加したことで客が分散しているほか、価格競争が激しくなっているため、単価が少しずつ落ち込んでいる。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊は前年の水準をやや上回るが、これは単価を下げた結果であるため、状況としては弱含みである。また、好調であったレストランもディナータイムを中心に利用が減少している。その一方で、宴会関係は会議利用は好調であるものの、宴会利用が大幅に減少するなど苦戦しているほか、問い合わせの電話自体が減っている。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	来客数の動き	・9月の来場者数は前年比で1割以上落ち込んでいるほか、建築計画を立てている客も減少している。
	悪くなっている	観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・ガソリンなどの値上げの影響で利用客が減少したほか、地元の特産物は順調に動いているものの、箱入りの土産物といったレール物の動きが悪く、単価の安い商品が中心に買われている。
		都市型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・宿泊の売上は、前年比、売上目標比共にマイナスとなった。特に団体客の利用が少なく、1室当たりの使用人数も前年より少ない。さらに、宴会は婚礼のほか、一般宴会でも企業、個人共に受注が悪く、前年比、売上目標比共にマイナスとなるなど最悪の状態である。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・展示会への来社数が増加したほか、受注金額が伸びている。
		金属製品製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・大手電機メーカーの薄型テレビ工場では、10月から設備の納入が始まる。人材派遣による増員で対応するものの、求人を行っても今までの給料では人が集まらなくなっている。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・依然として好調な薄型テレビやDVDなどのAV関連商品に加え、冷蔵庫や空気清浄機などの荷動きも堅調に推移している。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・通販関係の取引先からの出荷依頼が活発であるため、当社の新商品の動きも好調である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送業（営業所長）	受注量や販売量の動き	・秋冬物の輸入衣料品の荷動きが好調であるほか、空き倉庫を探す客も多く、問い合わせが増えている。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・建機部品製造業や自動車部品製造業では売上、利益共に好調であるほか、高級紳士服製造業でも販売量が回復している。一方、建設関連の中小企業では、売上が横ばいか減少傾向となっている。
		広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・クライアントのショッピングセンターが順調な動きとなっており、夏ごろから前年の売上を上回っている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・テレビスポットCMの受注が比較的順調に増えている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・紙媒体広告の急激な落ち込みにも、数か月ぶりに歯止めが掛かってきた。
		経営コンサルタント	それ以外	・取引先では設備投資や費用の支出が増えているものの、その効果については判断が難しい。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・取引先の動きや、当社の受注状況に力強い動きがみられる。
	変わらない	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・原材料価格の値上げ交渉が続くなか、原料高で製品安の状態です。売上、利益共に前年の維持が難しく、売れば売るほど経費が増えて利益が少なくなる状態になりつつある。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・石油関連製品の値上げで製品価格が上がり、売上ペースでは伸びているものの、販売量は変化がない。
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・製造面のほか配送面でも非常に忙しくなっているものの、肝心の売上をみると一進一退を繰り返している。以前にも増してロットの縮小と納期の短縮化が進んでおり、全体としてはプラスマイナスゼロの状態であるが、経費が増えている分だけ厳しい。
		金属製品製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・民間の建築工事ではゼネコンの安値受注が相変わらず続いている。
		金属製品製造業（営業担当）	競争相手の様子	・同業者からは、前年と比べて少し暇だという声をよく耳にする。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社は製鉄関連の顧客が多いが、相変わらず投資意欲はお手盛である。また、受注量は一服しているものの、引き合いは引き続き活発である。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・在庫は半減したものの、受注残は引き続き2か月以上分あるなど、好調を維持している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ここ数か月は受注量が安定的に推移しているものの、取引先の様子をみると非常に厳しい。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・製品メーカーには、品質の向上をねらった設備投資意欲がみられる。
		電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・ここ最近では、販売量や修理の注文量が変わらない。
		その他製造業〔事務用品〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・例年に比べて、商品の受注量や店頭での客単価の動きが芳しくない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前に比べるとほぼ変わらない状況であるほか、受注済みの工事が一段落してきた。
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・仕事量は増えているものの、厳しい受注競争が続いている。さらに、契約後の建設資材の高騰や、職人不足などによる賃金の高騰により、建設会社は苦しい状況にある。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・洋装関係の小売店では、夏物商材は非常に好調であったものの、秋物商材は売れておらず買い控えが目立っている。
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・依然として収益マンションなどの需要が多く、投資利回りの低下がみられる。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・土地の価格が上がっているなかで、依然としてマンション業者や建売業者の取得意欲はお手盛である。ただし、オフィスの賃料などは上がっておらず、むしろまだ低下がみられる。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・購読数が伸び悩んでいるほか、折り込み広告の件数が減ってきている。

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
		コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・大阪市内ではインターネットカフェが相次いでオープンし、コピーやプリントアウトの料金が下がってきた。こういった動きに伴って、我々のようなビジネスコンビニでは慢性的な来客数の減少につながっている。
		その他非製造業 [機械器具卸]（経営者）	競争相手の様子	・取引先が黒字になるなど状況は少し良くなっているものの、見積金額の安い企業から購入する傾向は変わっておらず、なかなか利益が出ない。
	やや悪くなっている	繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・受注量が減少したほか、生産量も前年比で大幅に減少している。
		繊維工業（総務担当）	取引先の様子	・8月の大型小売店倒産の影響で、問屋でも買い控えが起こっており、売上が10%の減少となっている。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・これまでけん引役となってきた自動車関連の注文に陰りがみられる。
	輸送業（営業担当）	取引先の様子	・秋は婚礼シーズンで家具の売行きが良くなるはずであるが、間取りの工夫などで家具を必要としない家が増えているほか、アウトレット店に客が流れているため、配送件数が落ちてきている。	
	悪くなっている	-	-	-
雇用関連	良くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年比で50か月連続の増加となった。特に、飲食店、宿泊業を除くすべての産業で前年を上回ったほか、全体でも3か月ぶりに2けた台の増加となった。
	やや良くなっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・9月に入ると年末を見据えて毎年忙しくなるが、その動きが今年も顕著にみられる。特にIT関係では忙しくなりそう、技術者のほか一般事務職などでもかなりの求人が出てきている。
		新聞社 [求人広告]（担当者）	求人数の動き	・企画やイベントが多かったため、売上は全体で前年を上回った。また、一時期に比べると、新聞への出稿依頼も他媒体から若干戻ってきている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数、有効求人数共に前年比で増加傾向が続いており、新規求人数が16か月、有効求人数は27か月連続の増加となっている。なお、新規求人数は9か月、有効求人数は16か月連続して2けたを超える大幅な増加が続いている。一方で、新規求職者数、有効求職者数は共に前年比で減少傾向が続いており、新規求職者数は10か月、有効求職者数は9か月連続の減少となっている。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・求人数が前年比で12.5%増加となり、採用に前向きな企業が増加するとともに、製造業から卸、小売業などへその動きが広がっている。また、就職者数が前年比で10%強の増加となったほか、特に中高年者では16%増と堅調に推移している。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・大型小売店の出店に伴うパートなどの非正社員の大量募集があったほか、その他にも出店が予定されているなど、販売関係の企業進出に伴う求人が目立つ。
		学校 [大学]（就職担当）	周辺企業の様子	・大手企業の秋採用も最終段階に入っているほか、中小企業も採用予定数の確保のために大学を訪問するなど、積極的に動いている。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求職者数が増加傾向であり、就業中の求職者が、就業日以外での仕事を別の会社で探す傾向がみられる。
		求人情報誌制作会社（営業担当）	周辺企業の様子	・就職情報誌では制作会社の業績の二極化が顕著で、勝ち組と負け組が明確に分かれている。
		新聞社 [求人広告]（営業担当）	周辺企業の様子	・最近の有料老人ホームの建築ラッシュで、老人ホームで働く栄養士や調理師の募集広告が増えてきた。
新聞社 [求人広告]（営業担当）		求人数の動き	・求人募集の動きは引き続き好調であるものの、中小企業による即戦力需要のほか、パート、アルバイト求人、新卒求人に需要が集中している。その結果、新卒が好調な動きをみせている一方、中高年齢者のパート、アルバイトが増加している。また、新しい動きとしては、Uターン就職のほか、Iターン、Jターンが注目されている。	

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	・一般求人は4、5月のような10%を超える伸びはないものの、高い水準を維持している。また、新卒採用が伸びており、採用難という声も聞かれる。求人面では賃金の見直しが進んでいるほか、年齢条件や資格要件の緩和など、人手不足感から来る諸条件の見直しが進んでいる。現状では求人窓口で原油高の影響も聞かれないことから、好調な状況が続いている。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・依然として、日雇求人数が前年の水準を5～10%程度上回る傾向が続いている。
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・学生たちの採用結果報告からはあまり変化が感じられないものの、中堅企業を中心に採用の未充足感が強くなっている。
	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			
	やや良くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数が微増している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・特に目立って来客数が増えたということでもないが、下見のような感じでも購買意欲が見受けられ、実績も上がっている。
		一般小売店〔印章〕（営業担当）	お客様の様子	・例年9月はあまり良くないのだが、今年は象牙の実印が出るなど高額商品が動くようになり、大口の取引も入り忙しくなった。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・4月以降、来客数が前年比マイナスが続いていたが、今月は久しぶりにプラスとなった。毎年恒例の物産催事においても、前年比110%の売上となった。個別の商品では、婦人ブーツの売行きが好調である。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・前年は残暑や台風の影響で悪かった事もあるが、今月は各店や競合店の速報値でも前年比105%以上の見込みがでている。婦人靴は115%以上伸び、西日本全体で好調であり、特にブーツは前年より2週間早く売上が上昇し始め、2けたの伸びとなっている。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・今月については家庭用品や食品、服飾雑貨関係が好調な伸びを示しておりフリーの客の動きが活発化している。固定客主体の当店には今までなかった傾向で、一般客の購買意欲が向上してきた。
		百貨店（販売担当）	来客数の動き	・9月のリモデル効果、及び物産展催事の成功により、来客数が大幅に増加している。また、売上も前年比を大きくクリアしている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・ここ3か月連続して上昇傾向で、今月は販売件数が前年比104.5%、客単価前年比102%、来客数前年比103%となり、良くなっている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数は横ばいながら、客単価が前年比で上昇している。なかでも、一品単価の上昇が売上を押し上げている。少しグレードの高い商品の動きが良くなっている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価については、3か月前は前年比割れの状態が続いていたが、8月9月は102%と改善している。若干ではあるが、景気回復になっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・最近になって、まとめ買いの客が多く見受けられる。特に高額商品のまとめ買いも増加し、景気回復を実感している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数は先々月よりは若干の増加、先月と同じといった状況である。鳥取地区平均は100%を割っているということで、当店は100%をキープできており、良い方である。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	販売量の動き	・気温が下がり、例年に比べ秋物の動きが良い。
		その他小売（営業担当）	販売量の動き	・客単価、販売量共に微増傾向である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・昨年は、台風の影響をまろに受けたが、今年はそれもなく順調な来客数となっている。単価的にも良い傾向にある。
		観光型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・団体旅行シーズンに入っているため、宿泊単価は低下しているが、付帯の売上が増加し、客の消費単価が上昇している。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・9月はスポーツやその他イベントが多く、宿泊客やレストランの客が増加している。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・販売量に加え、来客数も3か月前に比べてやや良くなっている。
		ゴルフ場（営業担当）	お客様の様子	・入場者が昨年上期に比べ105%に達しそうである。県外客の動きが良い。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・住宅も含め古い建築をリフォーム、リニューアルして使いたいという人が徐々に増えている。
		住宅販売会社（経理担当）	販売量の動き	・モデルルームへの来場者は若干増加しており、契約戸数は24日時点で6月実績値とほぼ同水準にまで達している。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・松江の中心部は以前から地盤沈下が激しいと言われていたが、最近になって特に来客数が減少している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・昨年の9月は台風の影響もあったが、今年はそれもなく順調に推移し、久しぶりに前年比で売上増となった。今月に関しては客の購買意欲が若干増した。ただし、これが何か月も続くような強い傾向ではない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・最近、季節の変わり目には買い控えが顕著に見受けられる。
		一般小売店〔靴〕（経営者）	お客様の様子	・相変わらず客の品選びはシビアである。商品の価格・他店との比較等とても厳しい。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・朝夕涼しく例年に比べ残暑の厳しさも少ないにもかかわらず、高単価商材の動きが悪く、逆にボリュームゾーンのミセス商材の動きが良い。相変わらず一点買い中心である。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・アクセサリ、ゴルフウェア、宝飾サロンを改装オープンした。新しいブランドへの反応は良いものの、基幹のファッション部門が上旬の残暑も加わり低迷が顕著である。特に婦人服のミセスゾーンが厳しく、購買も単品となり単価も低下した。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・直近の3か月については、全体に売上が低調で前年比でほぼ平行線である。9月については、少し上向きの傾向ではあるが、微増程度であり感覚的には平行線である。
		百貨店（電算担当）	販売量の動き	・前年よりマイナスで決して良いとは判断できないが、まずまずの売上と、まあまあの来客数といった所である。食品売上が、ほぼ前年並でほっとしている。この要因としては、催事と天気によるものが大きい。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・来客数は前年比85%だが、買上単価が前年比200%と好調である。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・9月の売上は前年比をクリアしているが、ブーツの売上があまり良くない。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・気温も涼しくなり台風以外は安定した日が続いているので、秋物も順調に動き出している。特にヤングゾーンではニットが注目されており、昨年以上に良い動きを示している。しかし、ミセスゾーンは相変わらず低迷している。ミセス客の買い方が変化し、ミセスゾーンより比較的価格の安いヤングゾーンでトレンドを意識しながらファッションを楽しんでいるという傾向がみられる。やはり価格に対してシビアな顧客層というのは、ヤングよりもミセスであるようだ。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数は前年を上回っているが、客の買物動向がシビアになったのか、買上点数が昨年を下回ったままで、客単価が前年比97～98%で推移している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数、買上点数共に変化なしといった状況である。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・農産物の単価が昨年に比べて上昇しているため、点数が上がるにつれて売上も好調に推移している。ただし、競合の激化により来客数が減少しているため、トータルとしては3か月前と変わらない状態である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・現在は鮮魚・青果とも、金額及び数量で前年比で3ポイント程度上回っており、他の部門をカバーしている。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・全体的に横ばい状態が続いている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・前半の売上は暑さのためか良くなかったが、後半台風の後涼しくなり順調に推移し、トータルで前年比を確保できた。また製パンについては、新しい売上也入りカバーできているが、他のメーカーとのパイの奪い合状態でパイ自体は大きくなっていない。ただし、売出し等の条件で以前のように厳しいことは言われなくなったので、売上の数字は順調に伸びてきている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・9月は菓子類の新商品が出そろった秋冬の入替え時期であるが、新商品も飛び抜けた売上はなく、例年に比べて多い販売量とはいえない。
		衣料品専門店（販売促進担当）	来客数の動き	・9月は涼しい日が3日続けば来客数が増加するが、暑い日もあったりと、まだ様子見の客が多い。チラシをうって、高額で良い商品が安くなっているときは、かなりの集客がある。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・夏商戦も終わり、期待したデジタル家電も不作であった。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・9月は同業他社も決算セールということで大々的に売出しをかけるときであるが、なかなか思うような成果につながらない。カーナビ、高額オーディオなどの添付品も少なく売上に苦戦した。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・決算月であるために、多少の新規客増はみられたが、依然として展示場等の来場者数の横ばい状態が続いている。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・ガソリン代の高騰に伴い、軽・大衆車への移行が見られ、大型車の売行きに影響がでている。
		住関連専門店（広告企画担当）	お客様の様子	・購入に前向きではあるが、かなり慎重である。ずいぶん早い段階から、検討を始める客が非常に多くなってきた。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・一般の宴席は順調に予約が入っているが、婚礼については、他会場が増えたこともあり、厳しい状況となっている。
		その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者）	来客数の動き	・前年比の売上では曜日差がありやや落ち込んでいるが、来客数も順調に伸びており、好調さが維持できている。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・3か月前と比較して、来客数・売上共に減少気味で、やや低迷状態である。
		観光型ホテル（経理総務担当）	お客様の様子	・宿泊客数は若干ではあるが、下降気味である。反面、宴会予約が上昇傾向にあり、特に11月～2月の婚礼問い合わせが活発化している。
		都市型ホテル（従業員）	来客数の動き	・宿泊・レストランの来客数はほぼ前年並みであり、8月は良化したものの続かなかった。
		都市型ホテル（総務担当）	単価の動き	・景気回復傾向にはあるものの、原油高による原価の高騰により、景気の上向き感はない。企業のモチベーションも上がっていないように感じられる。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・ここ半年間はだいたい例年どおりで推移している。
		タクシー運転手	単価の動き	・この3か月で、売上は前年比100%を維持しているが、乗客の声としては、景気の良いのは一部の会社だけという話が多く聞かれる。また、将来の年金に対する不安から、消費より貯蓄という声も耳にする。
		タクシー運転手	販売量の動き	・基本的には3か月前1年前とあまり変化がなく、利用件数・客数も低いなりに安定している。飲酒運転の取り締まりが厳しくなり、少しは良くなるかと期待したが、繁華街の駐車場が夜間少し少なくなったくらいであまり変化がない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・売上はあまり伸びがなく、前年比98～100%といったところである。客の動きとしては、いろいろなイベント・行事に伴う家族の送迎が多い。また観光等についても、市内のルート観光バスを利用するなど、タクシーの利用度は減少している。
		通信会社（総務担当）	お客様の様子	・10月1日の地上デジタル放送の開始を控え、問い合わせ件数が増えてきている。ただし、新規契約は依然として伸び悩んでいる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（総務担当）	販売量の動き	・ I P 電話のトラブル等の閉そく感とブロードバンドの販売量の伸び悩み・ユーザ投資の低迷により改善傾向はみられない。
		テーマパーク（財務担当）	来客数の動き	・ 3 連休の台風の影響により、入園者数は前年を割込んでいる。それ以外の日もほぼ前年並みとなっており、上昇感は感じられない。
		テーマパーク（広報担当）	来客数の動き	・ 9 月の 3 連休の来園者が、台風の影響で大幅に落ち込んだ。今年は春からずっと日照不足など天候に悩まされており、今後の来園者も天候に左右され不安定となりそうだ。
		テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・ 中旬の台風の影響により三連休は打撃を受けたが、それ以外の日は例年並みの来客数となっており、全体的には変わらない結果となっている。
		競艇場（職員）	来客数の動き	・ 来客数・売上共に横ばいであった。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・ 昨年から連続で増客していたが、ややこの 3 か月前ぐらいから来客数の伸びが減少している。多少単価が上昇したのが原因ではないか。
		設計事務所（経営者）	単価の動き	・ 建物施設に投資をする民間企業の動きもまだまだ低迷しており、公共的物件についても非常に単価の小さい物件しか出ておらず、売上増にはなかなか結びつかない。
		住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・ 展示場への来場者数、受注量は、若干持ち直し傾向は見受けられるが、坪当たり単価はあまり変化は無い。また一件当たりの受注坪数が減少がしており、受注金額は横ばいの状況が続いている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・ 西日本有数の大会社が多い商店街であるが、売上は今年に入って減少傾向が続いている。クレジット関係は、8 月は極端に悪かったが、9 月は回復している。月による増減はあるが、1 月から眺めるとジリ貧と言わざるを得ない。世の中景気好調と言われるなかでのジリ貧はつらいものがある。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・ 商店街への来街者数が減少し、全く人通りがない。今後どのようにしたら良いのか分らない。
		スーパー（財務担当）	競争相手の様子	・ 9 月になって、当社の近隣に競合店が 2 店舗出店した影響を受け、売上が減少している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・ 来客数が前年比で 742 人から 711 人と 31 人の減。売上の前年比も前月 95.7% から当月 93.9% と更に前年割れを生じている。夏休みが終わり、財布のひもが急激に固くなったのではないか。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・ 今月は地方商材を集めてキャンペーンを実施したが、低価格品しか売れていない。少し単価の高い商品は、手に取っても購入には至らない。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・ 1 ~ 2 か月前に比べて、駐車場の客の車の台数が減少している。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・ 商談に時間が長く掛かっている。また、比較検討のための買い回りが目立っている。そして、志向するのはできるだけ小さい車に向いている。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・ 販売量で見ると、3 か月前より今月のほうが前年割れが大きい。普通車などが大幅に減少し、軽四輪車が若干伸びている。
		乗用車販売店（サービス担当）	来客数の動き	・ 店頭に来客数が前年に比べて少ない。当店の車を購入された客の変化は無いのだが、全くの新規の来客数が 80% ぐらいである。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・ 来客数は前年並みの推移であるが、主力のタイヤ、ナビゲーション等の動きが良くない。決算セールを行っているが、今一つ盛り上がっていない。
		その他専門店 [スポーツ]（店長）	来客数の動き	・ 最近、近隣店舗の閉店が相次いでいるため、人通りが激減している。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・ 予約状況が前年と比較して良くない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・ 今月は稲刈りで忙しく、もともと動きが悪い月ではあるが、それを考慮しても若干の売上が減少している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・ 9 月 10 月は年間を通じて観光客が多い月だが、今年はあまり良い兆しがみえない。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・ 少額の修繕工事においても、価格の引き下げ要求や支払い条件がより厳しくなってきている。

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
	悪くなっている	一般小売店 〔茶〕（経営者）	販売量の動き	・前年比割れば当たり前で、とにかく売れない。また、各産地から新規の販売先を求める問屋の訪問が増えてきている。業界全体が不況状態のようである。
		衣料品専門店 （経営者）	来客数の動き	・6月から来客数が極端に減少している。今月も秋のイベントの反応が良くない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・今月は飲酒運転の事故が多発し、取り締まりも強化され、客が全く来ない。タクシーも暇になった。代行運転を頼めば良いのだが、代行料金と駐車料金を払うと飲食代より高くつく。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・例年だと8～9月は平均的に来客数の安定している月だが、今年は極端に来客数が減少している。
企業動向関連	良くなっている	輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・前月に続き過剰負荷であった職場の生産を外部委託したが、新製品の好調で、またしても負荷がかなり高くなってきている。
	やや良くなっている	農林水産業（従業者）	それ以外	・これまで長期間不漁であったイカ釣り漁が、例年以上の水場で、浜は活気づいた。また、巻き網船も地元船も何とか前年並みの漁があった。燃油高騰という悪条件があっても、漁に出て漁獲量が増加すれば、氷・漁箱その他の漁業資材の需要増大で市内が潤う。この好漁が持続してほしいものである。
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注は引き続き好水準であり、工場はフル生産で対応している。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・携帯関連は10月開始の番号ポータビリティ開始にあたり携帯各メーカー困り込みに注力、受注も強気に入っている。自動車関連も欧米・アジア・国内とも変わらず好調に推移し、現場製造ラインはほぼフル操業が続いている。受注減の様相は全くみられない。
		金融業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・この半年間、仕事量は確実に増加している。ただし見積が1億円の工事であっても、受注するには7000万円～6500万円といったようなダンピングに近い価格になるなど、受注競争が非常に激しくなっていることが危惧される。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・地方版広告の基幹業種、車・ハウス・物販以外に、教育についての仕事が増えている。少子化対策のため、大学名を変更してリスタートを図るなど、広告関係の露出を増やし、ネームの浸透を図る方針がみとれる。既存の大学も負けじと広告宣伝費を増やしている。
	変わらない	化学工業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・生産量、出荷量共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・原燃料費高騰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	・在庫は適正量を維持、もしくは少し減少している。生産・売上も計画どおりに推移している。
		鉄鋼業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注量は若干増えているものの、客からの値引き要請は強い。また、原材料価格の引き続く高騰に加え、原油高から来るオイル関係の高騰も痛い。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・客からの受注は引き続き順調に推移している。
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	・相変わらず在庫増が続いており、発注数が伸び悩んでいる。また材料単価の上昇が続いており、人件費増・経費増が経営を圧迫している。	
通信業（営業企画担当）		受注量や販売量の動き	・法人向け通信サービスにおける既存高額商品の低廉商品への移行という傾向に変わりがなく、特筆するような受注販売がない。	
金融業（業界情報担当）		取引先の様子	・為替の円安も寄与し、主力車種の輸出が好調であった生産はフル操業を持続中である。原材料費の上昇分の製品価格への転嫁も進んでおり、収益面も改善している。	
会計事務所（職員）		取引先の様子	・製造業は堅調な業績を維持しているものの、小売等の販売業に勢いがいい。大体の業種において、売上高は良くて前年並みといった状態である。	
やや悪くなっている	食料品製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・製品をつくるまでにかかる原料等のラインのコスト、特に人件費・固定費の見直しを取引先から迫られ、なかなか厳しい状況である。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		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	・昨年10月より続いていた高い生産量に陰りがみえ、8月9月と計画量割れの状態にある。製造現場は一部派遣社員の退職等があり残業体制ではあるが労働負担は軽くなっている。新規の大型案件の引き合いもほとんどない。
		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	・国内の市場環境の悪化に伴い、自社製品の売上が引き続き減少している。
		通信業（支社長）	受注量や販売量の動き	・光電話の需要も伸び悩みで、売上は下降傾向である。
	悪くなっている	建設業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・物件の数は悪くはないのだが、受注に繋がる物件は減少している。受注を重視するのか利益を重視するのかの判断ができずに今に至っている。
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（支店長）	求人数の動き	・メーカーの求人意欲がおう盛である。
		求人情報誌製作会社（担当者）	採用者数の動き	・新卒については数的な不足を訴える企業が増えている。
		職業安定所（雇用開発担当）	求人数の動き	・新規求人数の前年比での増加傾向が続いているが、依然として派遣求人の増加によるところが大きい。一方、新規求職者が前年比で11.2%と増加しており、在職者の求職活動が影響している。
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・これまで1人の社員が複数部門を掛け持ちしていたが、専門特化し1部門に専念させる。そのため空いたポジションに増員をかけたという企業が幾つかあった。これまでの守りから攻めに転じている。
	変わらない	人材派遣会社（支店長）	それ以外	・事務所拡張や市内中心部に移転する取引客が多い。
		人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・引き続き企業の正社員雇用の意欲が活発である。特に採用背景が人員の退職補充ではなく、事業の拡大による採用意欲が高い。
		人材派遣会社（担当者）	それ以外	・求職者・求人者共に変わらない。求職者も特に増えているような様子はなく、求人数に対しての求職者数がマッチングしているような印象がある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・景気の良い企業と景気に乗れない企業の格差がかなり目立ってきていて、全体として景気が良い悪いと言えない状況になっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・企業の広告出稿状況は、全く変化がないか、やや悪くなっている。これは、企業が3Kといわれる交通費・広告費・交際費をまだ締めた状態が続いているということである。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求人数・月間有効求人数共に増加しているが、新規求職者数が、8か月連続で前年より増加している。特に在職者・無業者の申込みが増加しており、月間有効求職者数も8か月連続で増加している。そのため、求人倍率が上がらない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月に比べ減少しているが、3か月前に比べると増加している。内訳をみると、パート求人に対して正社員を対象とした常用求人の比率が高くなっている。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人は、運輸業と医療福祉業で増加となった他はすべての業種で減少した。特に、前年比でみると派遣・請負求人での減少幅が大きかった。
	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	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・天候の影響もあるが、季節の変わり目であり、需要は増加している。3か月前に比べ、客の動きが活発化している。
		家電量販店（営業担当）	来客数の動き	・来客数は前年比10%程度増加している。時間を掛けて商品を選ぶ客が増加しており、説明にもよく耳を傾けてくれている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		観光名所（職員）	来客数の動き	・前年同期比で来客数が増加している。
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・競合他社のモデルハウスがオープンしたため、来客数が増加している。
	変わらない	一般小売店〔生花〕（経営者）	単価の動き	・相変わらず販売価格が低迷しており、値段を高くすると売れないのが現状である。大手スーパーやホームセンターの特売品の値段に合わせているため、単価が低下している。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・前年同月比で、来客及び売上高共に若干下回っている。秋物の動きに活気が無い。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・野菜の値段が多少高めで推移している。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・月初めの天候不順も影響して、あまり売行きが良くない。競合店も良くないのか、千円以上購入の客に対する、スタンプサービスの倍率を増やしている。
		スーパー（統括担当）	単価の動き	・8月は前年並みの販売量、あるいは単価であったが、今月は95%程度に落ち込んでいる。
		スーパー（予算担当）	お客様の様子	・原油高による市場価格への影響も一巡しており、買い控えなどの傾向は見られていない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・各売場とも「オータムフェア」等のイベントによる秋物の仕掛けを行っており、来客数の増加にはつながっているものの、気温が高く薄手の生地のものしか動かず、客単価は前年同期比で30%近く下がっている。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・秋のイベントを行っているが、来客数には変化がない。むしろにぎわうことが少なく、客の動きが鈍い。
		乗用車販売店（従業員）	競争相手の様子	・先月、先々月共に前年割れが続いており、全体の販売台数が落ち込んでいる。
		乗用車販売店（管理担当）	来客数の動き	・新型車が発表になったが、店頭にも車を見に来る客が少なく、購買意欲は低下したままである。
		その他専門店〔CD〕（店員）	お客様の様子	・今まで以上に購入頻度が増加している傾向は見受けられない。また、ボーナス等を見込んで多めに購入計画を立てているといった様子もない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・友人が来るとか、法事、結婚の記念等以外には、お金を使っていない。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・韓国ソウルへの企画旅行を4回実施したが、キャンペーンの効果もあり多くの集客があり成功裡に終わることができた。遅めの夏休みを取り、北海道、東北、沖縄など国内旅行に行く人も昨年より多く、国内航空券購入の来店客も含め、売上、来客数共に好調に推移した。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・月初めは予約率が良いが、中旬、下旬は伸びが少なく、最終的には実績が前年を下回っている。
		美容室（経営者）	単価の動き	・数か月間の客単価の推移は上昇傾向が見られず、前年同期比でも客単価は減少している。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・雑誌などでは新しいヘアスタイルの特集をよく見るが、まだ客の反応は鈍い。
		設計事務所（職員）	競争相手の様子	・競争相手との価格競争が再燃しており、歩留まりが悪くなっている。
		その他住宅（住宅ローンセンター）	お客様の様子	・景気回復により来客数が増えたというわけでもなく、客からは周辺の景気が良くなっているという話も聞かない。
やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・今月は天候の影響もあるが、土日のファミリー層、中高年齢層の来客数が前年比で減少している。学生はよく来るが売上には結び付いていない。	
	商店街（代表者）	それ以外	・空き店舗の増加が止まらない。	
	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・紳士物は上下共に非常に好調であったが、婦人物の上下、パンツが予想外に悪く、全体の足を引っ張っている。	
	タクシー運転手	来客数の動き	・昼も夜も、タクシーに乗車する客は減少している。飲酒運転が問題になっていることもあり、特に、夜は飲み出なくなっており、売上は減少している。	
悪くなっている	一般小売店〔酒〕（販売担当）	販売量の動き	・料飲店への販売数量が、飲酒運転撲滅運動の影響により著しく落ち込んでいる。	
企業動向関連	良くなっている	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・アイスマスクや重曹電解水クリーナーの新商品の受注量が増加している。

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
	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	・新商品が寄与しており、売上が上昇している。
		繊維工業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・新規取引先が順調に拡大しており、それらの取引先から商品内容によっては消費が活発化しているとの話を聞く。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・電気機器は引き合いが増加しており、受注が決まったものもある。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・時期的なものもあるのか、周囲で旅行に出かける人が多くなっている。時間的余裕に加え、金銭的余裕が出てきている。
		通信業（営業担当）	それ以外	・取引先での商談の合間に、株価の話、楽しいレジャーの話題が出るのが最近増えてきている。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・印刷物の受注量は見込みも含めて増加している。しかし、それに伴う増員が非常に困難な状況であり、場合によっては、派遣社員などを使う必要がある。
	変わらない	一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・クレーンの稼働率は相変わらず良好であるが、リース業者にとっては燃料の高騰をリース単価に反映できないために、採算性を悪化させるという現象も起こっている。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・下請制度の見直しなどの動きもあり、受注が鈍化していたが、部材高騰による価格面の調整等も一段落したため、受注は意外と堅調に推移した。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・小口ではあるが、契約件数は着実に増加している。しかし、収益的には厳しい状況が続いている。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・都市部を取引先に持つ製造業については明るい、ほとんどの業種で、景気は底の状態が続いており、特に、建築土木関係が悪い。
		公認会計士	取引先の様子	・今月の資産表、決算書等を見ると、前月、前年度対比で景気が良くなっている指数は出ていない。売上、利益共に昨年と同じ、あるいはこの2、3か月変わらない状況が続いている。
やや悪くなっている	建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注が減少しており、受注価格も低めに推移している。	
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（支店長）	採用者数の動き	・直接雇用の動きが活発化しており、紹介予定派遣の動きが増加している。
		求人情報誌製作会社（編集者）	周辺企業の様子	・今月は平成20年度新卒採用予定の企業向けプラン案内に注力しており、前年比125%増の申込を受けている。新卒は企業の要と考え、取り組む企業が少し増加している。
		求人情報誌製作会社（従業員）	求人数の動き	・業種を問わず、求人数の動きが安定して推移している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比16か月連続で増加している。
	変わらない	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・相変わらず求人広告の件数が伸びていない。ビルの落成や開店広告が非常に低い水準で推移している。県外から進出してきたスーパーの業績は良好であるが、中央商店街の売上が悪い。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・非正規型雇用にシフトする企業が増加し、求職者の就職意欲は高まっていない。
		民間職業紹介機関（所長）	求職者数の動き	・求職登録者数は前年度比でほぼ横ばいである。
	やや悪くなっている	-	-	-
	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	一般小売店〔茶〕（販売・事務）	来客数の動き	・日中は暑い日が続いているが、例年以上に日本茶を求めてくる客が増えている。

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
		百貨店（売場主任）	それ以外	・中旬までは好調に推移したが、台風の影響で売上が落ち、まだ回復できていない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・客単価が上がっており、特にスーツ等の紳士服が活性化している。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・台風が直撃したにもかかわらず、リビング用品を除いて婦人服や紳士服等が前年実績をクリアしており、前年比103%程度となっている。他店をみると、大型商業施設が前年実績を超え、高い水準で推移しており、客単価も上がっている。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・近郊にショッピングセンターがオープンし、苦戦が続いているものの、気温の低下で秋物商品が好調である。またオールシーズンブランド品のバーゲンなどが健闘し、前年実績を確保できている。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・単価も値下げも底を打ち、買上点数が安定している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・単価は落ちているが、買上点数が106%で全体的に伸長した。客単価も伸びており、結果として売上も4か月連続で前年を上回っている。特に食品は好調である。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が前年比101.6%と好調で、野菜の高騰により売上も青果を中心に上がっている。青果の単価が前年比110%程度になっており、単価の動きが貢献している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数に加え、売上も伸びており好調である。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・清涼飲料は前年と比較すると大幅減収であったものの、おでんや鍋商材の動きが良かった。夕方の欠品防止や品ぞろえ強化の効果もあり、生鮮商品や日配商品の動きが活発になるなど、販売数の伸びが顕著である。
		衣料品専門店（店員）	来客数の動き	・今年は例年になく涼しくなるのが早かったため、ジャケットやカーディガン等の秋物の動きが早かった。ただ連休中の台風が影響し、閉店を繰り上げたのは、人出が多かっただけに残念であった。
		衣料品専門店（総務担当）	単価の動き	・ヤング婦人服の売上が前年比8%増、宝飾品も前年を上回っている。反面、ミセス婦人服が前年比3%減、呉服の展示会も前年割れとなった。しかし全体としては、前年比2%増で推移している。
		家電量販店（経営者）	競争相手の様子	・同業者の売上や動向等をみると、地上デジタル放送関連で伸びている。
		家電量販店（企画担当）	販売量の動き	・家電関係は薄型テレビを中心に良くなっており、単価も高いため、全体が良くなっている。
		住関連専門店（店長）	来客数の動き	・来客に若い客が増えた。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・台風13号の高潮の被害で3日間休業したが、売上は前年の反動もあるが、5割ほど増加している。増加の理由は、県外観光客の増加によるもので、地元客は低迷している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・近隣のデパートの増床により、来客数が増えている。今までは郊外型のショッピングセンターが客を引っ張っていたが、少しばん回している。
		その他飲食〔居酒屋〕（店長）	来客数の動き	・県外からのビジネスマンの来客数が急激に増えた。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・春からこれまで、毎月売上を伸ばすことができていたが、台風の影響でキャンセルがあり、大きな打撃を受けた。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・来客数は前年比10%増となった。台風13号が3連休の中日に直撃し、近場の1泊旅行や日帰りのバス旅行等が中止になったが、その前後で大きく伸びた。海外旅行も直行便が運休となったオーストラリアやブームの去った韓国の需要は減ったが、遅い夏休みの需要が増え、ハワイやグアム等のリゾートは人気となった。
		タクシー運転手	来客数の動き	・全体的に稼働率が良かった。飲酒運転の取締りがあったため、タクシーを利用する客が多かった。
		ゴルフ場（スタッフ）	来客数の動き	・以前は単価を下げても来客数は変わらなかったが、今月は微増ながら動きが見られた。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・台風13号の影響で商店街に来る客が減り、その後も回復しなかった。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（組合職員）	それ以外	・抽選券付き売出しを行った結果、全体的な売上はやや増加した。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街には特定の駐車場がなく、来客数が少ない。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・来客数は一定程度あるが、購入に至る客は増えない。
		商店街（代表者）	競争相手の様子	・商店街の空き店舗の数が少なくなり、出店が増えてきている。しかし景気回復とまでは言えない。
		一般小売店〔青果〕（店長）	お客様の様子	・単価の動きとも連動するが、果物関係のし好品の買上点数、売上が伸び悩んでいる。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	来客数の動き	・来客数が少なく、来店頻度も落ちている。今まで週3回くらい来店していた人が週1～2回に減っている。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・当ビルにテナントで入居している百貨店の売上高は微増であるものの、専門店街のテナントの売上はまだまだ厳しい状態である。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・福岡天神地区では中旬に商業施設のオープンがあったが、来客数は期待ほど伸びなかった。売上は横ばいであったが、単価はアップした。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・台風の影響により来客数が減少し、店外催事でも慎重に購入する客が増えた。また、競合店の新規開店を控え環境は一段と厳しくなる。一方、毎年恒例の物産催事は、出かけなくても身近で旅気分が味わえると好評である。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・今月は例年より気温が低く推移し、秋冬物が活発に動き、売上は好調である。ただし、昨年のような明確なトレンドアイテムがない。
		百貨店（業務担当）	販売量の動き	・秋の始まりも早く、衣料品の動きに期待したものの、昨年以上に動きが悪い。来客数の減少も下げ止まらない。衣料品の動きが低調だと、連動して雑貨、身の回り品の動きも鈍る。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・青果物の価格高騰がけん引役になり、全体の売上を押し上げてはいるものの、他の食品は厳しい。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・前年は水害の関係があり、今年は営業日数が1日多いにもかかわらず、前年実績をクリアできない状況にある。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が前年を上回らず、バーゲン等の時は若干増えるが、それ以外では来客数が減少している。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・やや涼しくなっており、衣料品がそこそこの売上を達成しているが、食品、住居用品が思うように売れない。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・例年より早く涼しくなったので、季節に応じた販促で購買意欲が高まった。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・来客数は前年比100.5%とほぼ横ばいであるが、客単価が下がっているため、売上は前年を下回っている。必要な商品以外は購入しない傾向が続いている。
		コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・量販店が前年比6.1%増、コンビニエンスストアが4.1%減、ローカルスーパーが前年比11.3%増となった。前年はクリアしているが納入原価の低下と物流コスト増で利益の確保は厳しい。
		衣料品専門店（店員）	単価の動き	・秋物の立ち上がりは良くなっている。秋物なので単価も高くなっており、売上は良い。しかし客の動きをみると、いるものだけを購入する傾向があり、景気が良くなっているとは言えない。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・より新しく、より大きな店舗へ行く傾向が見られる。それに対抗するように、利益を度外視した販売を行っている店舗も見られる。
		乗用車販売店（従業員）	単価の動き	・ガソリン価格の高騰もあり、軽自動車は良く売れる。しかし普通車の販売台数が少ないため、利益は上がらない。
		自動車備品販売店（従業員）	お客様の様子	・台風災害の影響があり厳しい。
		住関連専門店（経営者）	単価の動き	・台風13号の影響で、地域の連休の売出しが中止になった。店舗も損害があり、来客数も減ったが、プライダル家具に動きがあり、数字的にはまずまずだった。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	販売量の動き	・燃料油の価格が、高止まりから下落傾向にある。セルフスタンド利用の客が自給油所利用に戻るには時間が掛かるが、出荷量自体はさほど前年と変わらない。

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
		高級レストラン（専務）	単価の動き	・客が求める料理の単価が上がり、売上はいまいちである。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・今月の前半までは景気が良かったが、後半失速し、人の動きがない。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・今月はすべての部門で前年を大きく下回っている。宿泊やレストランの売上が「長崎さるく博'06」の影響で少しは伸びると期待していたが、全くの期待外れであった。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊者数、宴会件数ともほぼ前年並みとなっており、レストランイベントがやや好調となっている。
		都市型ホテル（副支配人）	単価の動き	・来客数は単価を下げれば増えるが、単価を通常に戻すと減少する。
		旅行代理店（業務担当）	競争相手の様子	・国内・海外旅行受注状況が自社・他社ともに前年を割っている。
		タクシー運転手	単価の動き	・思ったより客足が伸びず、客単価上がらないため景気的には横ばいである。
		タクシー運転手	お客様の様子	・ゴルフ客の利用は増えたが、昼間の動きは悪く、昼間も500円タクシーに押されている。
		通信会社（業務担当）	来客数の動き	・9月は、キャンペーンもなく、平日・週末ともに来客数が少なく、10月の携帯電話の番号ポータビリティを間近に買い控えが出ている。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・ゴルフ客が増え、堅調に推移している。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・観光施設の入園者数は前年並みで推移している。
		美容室（店長）	単価の動き	・サラリーマンの客が主であり、教育費やローンの支払い等が多くなっているため、少しでも料金を下げた技術をしてほしいという要望が多く、だんだん客単価が下がっている。
		設計事務所（代表取締役）	お客様の様子	・住宅の建設は、業績の良い企業とそうでない企業と二極化している。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・中心街にくる客が急激に減っており、日用雑貨店、商店街内にあったスーパーマーケットもなくなり、通行量もない。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・商店街はアーケードが無いので、雨の日は来街者数が少ない。在庫量も夏物がさばけず、秋物もまだ売れない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・地域の大型店が増床オープンし、そちらに客が流れ、来客数が減少した。
		商店街（代表者）	それ以外	・売上、来客数等すべてにおいて悪く、経費だけがさむ。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・台風や長雨で天候が悪かったので客足が伸びなかった。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・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	・昨年の9月は台風により臨時休業しており、今年は営業日数が1日増であった。婦人服売場を中心に大きなモデルもしており、プラス要因は多かったが、前年比95%程度に落ち着いた。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・台風13号の影響もあり、消費購買力に陰りがみられた。全体的には原油高の高騰等が影響し、消費が抑えられている。
		コンビニ（エリア担当・店長）	お客様の様子	・求める商品を見ても考えた挙げ句、購入をしない客が増えている。また、低単価の商品に移っている。衝動買いをする客が減少し続けており、景気回復の兆しはない。
		衣料品専門店	単価の動き	・天気が悪かったこともあり、客足も悪かった。また、買上単価も少なかった。
		乗用車販売店（管理担当）	販売量の動き	・燃料の高騰が影響しており、車の買い控え、金額の高いミニバン等の販売台数が減り、コンパクトカーの販売台数が増えている。台数は100台を切り、売上は減少している。3連休のイベント時に台風が直撃した影響も大きかった。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数の伸びが悪かった。台風もさることながら暑い時期は会社関係の客の動きが鈍く、かなり苦戦した月になった。
		タクシー会社（営業担当）	来客数の動き	・乗客数が少なくなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・新規契約数が減少傾向にある。
		ゴルフ場（支配人）	単価の動き	・集客のため、値引きが頻繁に行われている。
	悪くなっている	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・単価が下がっている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・もともと9月は売上不振の月ではあるが、台風13号襲来以来、例年以上に商店街から客がいなくなっている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・例年と比べるとグループ客が減ってきている。
競輪場（職員）	販売量の動き	・発売額が急激に落ち込み始めている。		
美容室（経営者）	販売量の動き	・売上も上がらず、客の流入もなく、一段と悪い状況である。		
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・プロイラーの処理、販売は、国内生産の増加、輸入品の増加から厳しい状況である。価格が今までにない低い水準で推移している。
		家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・マンション、ホテルの物件が特に多い。ホテル物件は来年にかけて着工件数も増えており、金利上昇の影響は今のところ出ていない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・半導体の関係で全国域からの引き合い、注文が増えている。非常に多忙感はある。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・駐車違反の取り締まりが厳しくなったせいか、立体駐車場の受注及び計画、見積依頼が数件できた。
		通信業	受注量や販売量の動き	・3か月前に比べ、受注量がやや上向いてきている。特に携帯電話に関わる設備投資が多くなり、工事が増している。
		金融業	取引先の様子	・個人が資産運用商品の購入に積極的である。企業の資金需要などもおう盛と感じる。資金の実需があり、手元資金が多いことを望んでいる企業が増えている。
		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	・台風13号の影響も若干あったが、当社及び取引会社の間接決算という特殊要因を差し引いても、従来にもまして設備投資需要が活発化し、久々の契約大幅増となった。
	変わらない	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・卵がここにきて需要が伸び、鶏肉も涼しくなってきたせいもあり、少しずつ良くなっている。全体的には輸入物の増加、鳥インフルエンザ等の不安要素から、消費の落ち込みもある。
		繊維工業（営業担当）	それ以外	・賃金の上昇や原油高のための資材関係等が上昇しているが、工賃は一向に上がらないため経営者としては厳しい状況である。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注関係もあまり思わしくなく、販売数量、受注関係も前年より毎月1割ずつ落ちている状況である。
		窯業・土石製品製造業（取締役）	競争相手の様子	・同業種や競争相手を見ると、中堅企業、地場産業の決算内容は若干良い。ただし、金利上昇、ガソリンの値上げ等の懸念材料はある。
		一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・先月に引き続き輸送機関連企業の客からの引き合いが多い。
電気機械器具製造業（経営者）		取引先の様子	・電子部品関連の大手、中堅企業におけるリードフレーム、コネクター、その他の金型関連事業の動きは非常に活発であった。反面、精密機械加工の動きは変わらない。	
輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・荷動きが悪い状態がずっと続いている。		
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（営業職 渉外係）	取引先の様子	・原油価格の高騰が落ち着き、個人消費への影響が軽減されつつあり、一部の業種に明るい兆しが見え始めた。しかし運送業、建設業の業界環境は依然、芳しくない。		
金融業（営業担当）	取引先の様子	・生命保険料に関して、現状のまま増やそうということもなく、また運用の方にもまわさない消費者が多い。		
新聞社（広告）	取引先の様子	・取引先である北九州地区の百貨店及び流通全般の売上が悪い。		

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
		経営コンサルタント	取引先の様子	・酒類販売量販店は個々には売上不振が続いている。ようやく連携しながら売上を高め、大量仕入れで利益の確保を模索し始めている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・関係先の様子は、順調に推移している。しかし台風の影響で2日ほど営業できず、小売関係やサービス関係で売上が上がらず、若干マイナスになっている。
		経営コンサルタント	受注価格や販売価格の動き	・受注価格の単価が落ちている。
	やや悪くなっている	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は改善してきたが、まだ良くなったという状況ではない。
	悪くなっている	-	-	-
雇用関連	良くなっている	民間職業紹介機関（支店長）	求人数の動き	・求人数の増加に加え、派遣社員を正社員にしたいという要望が顕在化してきた。
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・派遣件数は順調に増加傾向にある。長期で前年比15ポイントほど増加傾向にある。秋のキャンペーン、大型施設の開店もあり、短期も前年比15ポイントほど増加している。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・9月決算会社より下期人員計画で増員を図る企業が増えている。大型のコールセンターも雇用助成金を取得するために規定数の雇用を確保する動きもあり、求人数は増加している。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・先日の台風17号被害により、損害保険会社からの派遣依頼が多い。また、携帯電話の番号ポータビリティ導入により各社が販促に力をいれているため、キャンペーン要員の需要が活発である。
		職業安定所（職員）	それ以外	・求人倍率は6月に10年3か月ぶりに1倍台になり、3か月連続で1倍台を記録している。九州ではトップであるが、全国平均は下回っている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規学校卒業予定者の採用意欲が高く、また中途での正社員採用予定も増加した。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・8月の新規求人数が前月比28.2ポイント増、前年比でも49.6ポイント増となっている。ただ内容は非正規職員の求人が多くなっている。
	変わらない	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・大学・高校など新卒者への求人が増えている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・IT、半導体関連製造業の労働力不足感が続いている。また雇用の改善の伴い、求職者で職業訓練希望者数が減少している。
		学校〔大学〕（就職担当者）	求人数の動き	・3か月前も、現在と同様に景気が上向き、求人数も増加傾向に思えるが、3か月前よりも更に上向きとまでは言えない。
やや悪くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・ここ数か月間の動きとして新規求人数、新規求職者数ともに減少傾向にあり、特に企業側の新規雇用についての動きがあまり大きくない。	
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	観光型ホテル（営業担当）	販売量の動き	・修学旅行の増加や、若年層の客の増加により順調に推移している。台風によるキャンセルも少なく、前年比で増加、目標値も達成している。
		観光型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・宿泊人数で48%増。個人客が大幅に伸び、室料客単価も1.8%増。特に家族旅行が増加傾向にある。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・施設利用者数は、3か月前の平成18年6月は前年同月比で97.3%である。今月は9月24日現在で100.8%である。6月、7月と前年同月比で落ち込んだ入域観光客数は8月には回復、9月は更に回復している。来園者は、家族連れ、大学生、カップル等が中心である。
		その他のサービス〔レンタカー〕（営業担当）	来客数の動き	・旅行代理店からの送客件数が、前年比110%と順調に推移している。特に9月は県外からの学生の利用が伸びている。

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	百貨店（担当者）	販売量の動き	・昨年の9月は2度にわたり台風接近の影響があったので、今月はその反動が出ている。しかし、8月に若干苦戦を強いられていた衣料品全般が回復基調にあり、最終的には店舗全体で前年比4～5%の増加が見込まれる。特に衣料品好調の要因は例年よりも早い気温の低下にある。また、6～8月と苦戦した紳士衣料の回復が大きい。衣料以外においても食品、住居関連が依然として好調であり、来客数増とあわせ単価上昇の効果が高い。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・中高年の男性が増えているようで、酒のつまみ等がよく売れる。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・20日以降から例年落ち込むが、今年は若い観光客が多く来店している。地元客はほぼ例年どおりである。
	変わらない	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・客単価は前年並みで推移しているが、来客数の減少が売上の減少に直結している。他業態も含む競合店の出店による来客数減が最大の要因であり、商圏内の固定客や流動客の減少傾向が続く。
		家電量販店（従業員）	客の様子	・運動会シーズンを迎えてビデオカメラの売行きも好調ではあるが、高級な物よりは廉価な物が好まれ、更に値引きやサービス品の要求がある。
		高級レストラン（営業担当）	販売量の動き	・9月の最大の集客時に台風の影響で予約キャンセルが多発した。台風の襲来が数日前後していれば、今月は好調な見込みであった。
観光型ホテル（商品企画担当）		来客数の動き	・9月の稼働率はほぼ前年並みだが、連休時の台風でキャンセルなどの影響は受けている。	
通信会社（店長）		来客数の動き	・10月末の番号ポータビリティを迎え、客の買い控えが見受けられる。	
ゴルフ場（経営者）		来客数の動き	・限られた客を、料金の低下によって取り合う状況にある。	
やや悪くなっている	一般小売店〔衣料品・雑貨〕（経営者）	販売量の動き	・前年同月比95%と売上が減少している。8月下旬の反動か、あるいは9月上旬が前年同月と比較して70%と落ち込んだ影響か、月全体で落ち込んでいる。団体客がショッピングから離れている状況が要因だと考えられる。	
	コンビニ（経営者）	競争相手の様子	・商圏内に、ここ1年で同系列のコンビニを含めて4件のライバル店が出現した影響で、売上が約20%減少している。	
	その他専門店〔楽器〕（経営者）	販売量の動き	・売上が前年より15%以上減少している。観光客は増加しているとはいえリピーターの増加もあり、客の行動に変化がある。	
	その他専門店〔書籍〕（店長）	来客数の動き	・来客数が前年同月比で98%になっている。客単価は前年同月比では若干上昇しているが、前月と比べると結構減っている。	
	悪くなっている			
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・販売価格や受注価格が高額化している。
	変わらない	通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注価格自体低減化傾向が続いている上に、法人系サービスでまとまった受注が少ない。ただし、消費者向け光インターネットサービスはある程度の水準を保ちつつ伸びている。
		会計事務所（所長）	受注量や販売量の動き	・雑貨の輸入業者では小売業者からの発注量が減少しており、単価についても厳しい条件設定を要請されている。
		コピー業（代表者）	受注量や販売量の動き	・景気が良くなっていると耳にするものの、印刷業は不況業種である。営業を入れて売上を伸ばそうとはしているが、なかなか当月の目標を達成できない。
	やや悪くなっている	輸送業（営業・運営担当）	受注量や販売量の動き	・燃料費高騰等によるコスト増などの取引先の環境の変化により、コスト改善の取り組みが物流費の削減となっている。そのため、取引の縮小・終了が発生しており受注量が減少している。
	悪くなっている	-	-	-
雇用関連	良くなっている	-	-	-

分野	景気の現状判断	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	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・先月も求人数は多くなっていたが、9月に入り、更に増えてきている。業種も医療関係の求人が多かったが、沖縄では少ない分野である製造業からも依頼が入るようになっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・5月から8月への変化をみると、新規求職者申込数は4,983人から4,266人に、月間有効求職者数は19,483人から17,774人へといずれも減少している。前年同月比ではそれぞれ12.2%、7.6%減少している。新規求人数は3,419人から3,928人、月間有効求人数は10,169人から10,887人へといずれも増加している。前年同月比ではそれぞれ9.8%、17.8%減少している。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	求人数の動き	・IT系の求人は一段落した感がある。県内求人を中心に開拓しているが、IT系以外の業界も積極的な採用の動きがある。
	変わらない	求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・求人数の動きがあまり変わっていない。
	やや悪くなっている	-	-	-
	悪くなっている	-	-	-