

・景気の現状に対する判断理由等

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

1. 北海道（地域別調査機関：（株）北海道二十一世紀総合研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	一般小売店〔土産〕（店員）	お客様の様子	・地元菓子メーカーの偽装表示問題で、周りはかなり苦戦しているようだが、当社を始め、代替商品をそろえている店舗では、その穴埋めができており、現状維持もしくはプラスで推移している。客の購買意欲は変わっておらず、偽装表示問題の影響で生産中止となっていた菓子は無くても、他の土産物が揃っている店舗で買物をする状況が見受けられる。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・3か月前と比較すると、販売量は3%ほど増えている。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・昨年よりもイベントを実施した際に来客数が増えている。
		観光型ホテル（経営者）	販売量の動き	・カーナビ付きレンタカーを利用した個人客は増加しているが、団体観光客が減少しており、全体では宿泊客数が減少傾向にある。ただし、宿泊単価、総消費単価共に伸びているため、売上は微減にとどまっている。
		観光名所（役員）	来客数の動き	・3連休の効果もあつたが、昨年と比較して天候の悪い日が多いにもかかわらず、観光入込客数が前年比で7～8%程度上回っている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・本格的な観光シーズンに入ったという要因もあるが、天候に恵まれたこともあり、3か月前と比べると、施設利用者数が60%近く伸びている。
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・残暑が厳しいため、大型店をはじめとした、衣料専門店の秋冬物は、靴、ハンドバックに若干の動きがあるだけであり、前年実績を超えることができない。また、2週続けての3連休で観光客が増え、駅前のホテルや屋台村などの飲食店は好調であったが、月間を通しての売上は微増にとどまっている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・来客層が固定化しており、一般利用客が少なくなっているため、売上が伸びない状況にある。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・8～9月と暑さが続き、夏物処分は順調だったが、単価が低いため、なかなか売上の増加にはつながらなかった。また秋物の出足も鈍かった。個人消費を喚起する要因が見当たらず、先行き不安が必要以上に定着しているように感じられる。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・9月は残暑の影響で気温が非常に高く、中旬から中旬に掛けては、秋物のジャケット、ブルオーバー、セーター関連の動きが非常に厳しかった。下旬に入ってから、ようやく少しは動きがみられるようになってきた。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・客との会話の中で、家計状況や世間一般の景気の悪い話をよく聞く。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・今月も平年より気温の高い日が続く、秋物の動きが鈍い。特に20代から40代のヤングキャリア層の動きが鈍く、市内百貨店全体でも前年割れの状況となっているようである。また、中旬には地元球団のクライマックスシリーズ進出セールを各百貨店で実施したが、インパクト、セールの規模ともに小さく、定価品の落ち込みを補てんするには至っていない。
		スーパー（役員）	単価の動き	・9月に入り、既存店の来客数が前年比で4%伸びており、売上も前年比で4%ほど伸びているが、商品単価、客単価、1人当たり買上点数といった指標には変化はみられない。競合店も9月の売上が良いとは聞いているが、決して景況が良いとは感じられない。
	家電量販店（店員）	販売量の動き	・地上デジタル放送の開始を控えて、薄型テレビがよく売れている。客もよく店を回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
		家電量販店（地区統括部長）	販売量の動き	・薄型テレビを中心としたＡＶ商品は地方都市を中心に前年比110%以上の伸びがあるが、冷蔵庫を中心とした白物家電や季節商材は前年比90%前後で推移しており、全体としては、ほぼ前年と変わらない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型車効果に期待したが、相変わらず前年実績に届かない状況が続いている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・今月の販売台数は前年と比べて1割減少している。
		住関連専門店（従業員）	販売量の動き	・秋冬物の動きが悪い。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・8月は来客数の増加があったが、9月に入り減少している。一方、客単価の伸びが著しく、前年を10%上回っている。商品価格をアップさせたという施策的な要因もあるが、全体的に高額商品の選択が多かった。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊客やゴルフ客の動きをみると、依然として価格を抑えた商品に人気があり、販売量はあっても売上に結び付いていない。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・販売額、単価ともに停滞気味で、一向に良くなっていない。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・国内個人旅行の受注は順調だが、添乗員付きの旅行は低迷している。海外旅行については、9月以降上向いてきているが、団体旅行は横ばいで伸び悩んでいる状況にある。
		タクシー運転手	来客数の動き	・休日はタクシーの利用が平日より大きく減少するが、9月は3連休が2度あったことに加えて、例年より暖かい日が多く、タクシーの利用が昨年よりも大きく減少しており、売上も減っている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・バスや電車による通勤が目立っており、極力タクシーの使用を控えている様子が見える。
		その他レジャー施設（職員）	来客数の動き	・春にトレーニングルームのトレーナーの新旧交替を行ったが、その後、リピーターを定着させるのが難しい。昨年までは利用者が前年を上回って推移していたが、春以降は、客の利用頻度、利用回数、利用人数が増えてこない。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客の来店周期をみると、今までと変わらない客と長くなっている客との差が大きくなってきている。年代別、職業別で消費意欲に差が出てきているようであり、特に年金生活者において、その傾向が顕著に表れている。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・イベントでの配布物を目当てに来場する客が増えているが、成約には結び付かないのが実情である。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・販売量の低迷は相変わらず続いているが、特徴的な面として、客の融資の審査にかかわる部分で、所得が減少していることを理由に、融資を断られるケースが非常に多くなっている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・9月に入っても気温が下がらず、秋物の出だしが鈍かったことに加えて、客も何を着たら良いのかよく分からないということであり、非常に厳しい状況にあった。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・既存店の売上は前年比94.4%と、前月から2.3%の減少となっている。部門別では、衣料品が前年比89.9%、住居用品が前年比90.3%、食品が前年比97.3%、テナントが入居している専門店が前年比93.4%となっている。特に、衣料品は気温の高さが影響しており、アンダーウェア、靴は健闘したものの、婦人服、紳士服は前年比80%台にとどまっている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・8月の天候の影響で、第一次産業が全般的に不振であるほか、地元大手建設会社の倒産など建築業界も不振のため、買物客の単価低下がみられている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・来客数自体は回復しているものの、商品の値上げの影響からか客単価が下落しており、売上が伸びてこない。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・前年と比較して買上点数が3%減少している。特に、酒やたばこでの減少が大きく、日々の消費を抑える傾向は更に加速している。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・展示会を実施しても客の買い方が慎重である。取引先に聞いても今月は悪い状況にある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・札幌の高級レストランでは、売上が昼夜とも激減した。すすきのの高級和食店では売上減少からか、数年前と比較して配膳スタッフが激減している。旭川市の人気店では、低単価メニューばかり売れていた。稚内市や伊達市では夜の人通りがあまりに少なく、繁盛店は限られている。特に地方都市の高級店では売上、来客数共に減少しており、深刻な状態である。
		一般レストラン（スタッフ）	それ以外	・売上は前年並みで推移しているが、仕入食材、消耗品等の値上げの影響で収益が悪化している。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・9月に入ってから、観光客も一般客も客足が遠のいており、来客数が少なくなった。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・最近の動きをみると、個人客に大きな変動はないが、団体客がかなり減ってきており、全体として来客数が減少傾向にある。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・来客数が少し減少しつつある。
		旅行代理店（従業員）	それ以外	・原油高騰による燃油サーチャージの値上げや、ミャンマーなどの政情不安定による渡航心理への悪影響など、特に海外旅行を取り巻く環境が厳しくなっている。
		その他サービスの動向を把握できる者	来客数の動き	・観光シーズンも終盤に入り、今月は期待していたが、週末の天候悪化もあって、実際には低調に推移した。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・建築資材の値上がりや建築基準法の改正に伴う建設単価の上昇で、新築分譲マンションの着工が保留されたり、遅延している。また、在庫マンション戸数も2,000を超えと言われており、札幌の建築市場を支えるマンション建設が急激に冷え込んでいる。
	悪くなっている	-	-	-
企業動向関連	良くなっている	通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・ここしばらく横ばい傾向と感じていたが、最近になり、受注量が微量ではあるが増加傾向にあり、景況感はやや良くなっている。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	受注量や販売量の動き	・建設、運送業界からの受注は相変わらずであるが、他業種からの受注がみられるようになってきた。
	変わらない	出版・印刷・同関連産業（役員）	受注量や販売量の動き	・首都圏からの受注が微増傾向にあるが、北海道内からの受注が減少傾向にある。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の生産量に大きな変化は出ていないが、本州圏が猛暑のため、空き缶、空きびんなどの飲料用資材や飲料製品の荷動きが非常に順調であった。
		金融業（企画担当）	それ以外	・設備投資は大手企業の能力増強投資が押し上げているが、中小企業によるものはまだ弱い。企業収益は原材料価格の上昇で圧迫されている。個人消費は、猛暑による効果があるが、所得環境の改善がみられないことから、一進一退が続いている。住宅投資は持家などが減少しており、弱含みで推移している。観光関連は、人気動物園と来年の洞爺湖サミットの効果で底堅く推移している。総じて景気は横ばいとなっている。
	やや悪くなっている	家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・異常気象や景気の減速感などの外的な影響により、消費マインドが減退している。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・外航コンテナ、輸入石炭は順調な推移を示しているが、道内の土木建築需要の大幅な落ち込みから、鋼材等の入荷は前年を大きく下回る状態が続いている。また、一般雑貨も低位で推移している。
		広告代理店（従業員）	取引先の様子	・毎年、広告出稿のあった得意先が、業績不振を原因として広告出稿を次々と取りやめている。
		その他非製造業〔鋼材卸売〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注見通しが悪化しているためか、資材や生産財消耗品が値上げされたにもかかわらず、値上げ前の価格による仮需要の発生が非常に少ない状況である。
		悪くなっている	-	-
雇用関連	良くなっている	-	-	-
		-	-	-

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや良くなっている			
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	それ以外	・正社員、非正社員を問わず、地域全体の傾向として応募者数が減少している。都市部流出の影響からか、特に若年層の応募者の少なさが目立っている。結果として、決定率も悪化している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率は6か月連続で前年を上回っているものの、倍率は0.46倍と低水準である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が前年比10.9%と増加に転じたが、情報通信業からの大口求人によるものであり、一過性のものに過ぎない。前月まで前年比は10か月連続で減少しており、累計比もマイナス0.7%と悪化している。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・正社員のニーズは引き続き高いものの、採用基準が相変わらず高く、なかなか採用されない状況である。求職者、求人はあるものの、採用されないというスキルのミスマッチの状況が続いている。これは求人企業側の業績に余裕が無く、経営状況がやや悪化傾向にあるため、採用に慎重になっていることの表れである。さらに、最近になり、販売職、営業人材の派遣、あるいはアウトソーシングの依頼が増えており、これも固定費となる人件費を削減しつつも売上を確保したいという業績が低迷している企業の姿と読みとれる。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・前年の同時期に比べ、求人の動きがあまりよくないように感じる。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・先月と比較して、飲食、小売、建設業などの求人数の前年比での減少が、更に進んだように感じる。
		新聞社「求人広告」（担当者）	それ以外	・広告売上が前年比で1割近く落ち込んでいる。特に流通、自動車、募集等の落ち込みが激しく、回復の兆しがみえない。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・目立った大量解雇の企業は無いが、事業主都合離職者が増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数の前年比が8か月連続して減少しており、有効求人数も10か月連続して減少している。
	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	タクシー運転手	お客様の様子	・乗客には「忙しくて休みがとれない」という人もいる。人材が少ないという側面もあるが、1日に何件も商談を抱えて飛び回っているような様子で、「急いでくれ」という客を乗せる機会も増えてきた。
	やや良くなっている	一般小売店「カメラ」（店長）	販売量の動き	・新製品のデジタルカメラが発売され、販売が好調である。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・11月に地上デジタル放送開始が控えており、薄型テレビの動きが良い。また、猛暑効果もあって、価格の高いエアコンや冷蔵庫の動きも良い。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・地域的な格差はあるが、販売量は伸びている。
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・前月と同様に、販売、サービス共に良くない。客からは「値段が上がった」という声がよく聞かれる。原油高騰の報道からくる連想ではなく、実際に食料品などの商品は値上がりしているため、客の買い控えを助長している。
		一般小売店「書籍」（経営者）	競争相手の様子	・地元既存店の2.5倍という圧倒的規模の競合店も、集客が思うように伸びず苦しんでいる様子である。書店坪数の増大に比べ、地域全体の購買力はあまり変わっていない。
		一般小売店「医薬品」（経営者）	お客様の様子	・前年比で来客数は減少しているが客単価が上昇し、結果として月間売上は横ばいである。来客数が落ちているのは、低単価の商品が大型量販店と競合しているためである。単価の高い特殊商品は相変わらず順調であり、消費者の購入意欲は堅実である。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・食料品や身の回り品の動きはあるものの、気温が高い状況で推移していることなどから、衣料品の動きは鈍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
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・来客数は安定的に推移している。中越沖地震被災地にある5店舗の状況にはばらつきはあるものの、被害のあった競合店が閉鎖したこともあり、総じてプラスで推移している。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・中越沖地震もあり、新潟地域の景気は低調なまま推移しており、9月になっても流れが変わっていない。来客数の動向も厳しいままである。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・今月、当社がドミナントを形成している商圈に競合店が出店し、市内全域に影響している。当社のみならず、他の競合各社も対抗チラシの強化で応戦しており、客の争奪戦が激化してきた。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は前年並みに推移しているものの、客は必要な物しか買わないという様子でまとめ買いが少なくなっており、客単価は上がらない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・3か月前と比較して来客数の推移にあまり変化が無く、客単価もほぼ横ばいである。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・9月は残暑が続き、おでん材料など秋物商材よりも飲料や氷菓などの需要が続いた。加工食品は、買上点数が増加したが、単価は前年割れとなっている。生鮮食品は、青果物の価格がやや上昇したが、買上点数の落ち込みは大きく、全体としての売上推移はあまり良くない状態のまま変わりない。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・残暑が厳しく、秋物関連の動きは不調である。また、競合店が新規出店した影響が大きく、客単価が低迷している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・客単価は若干の改善傾向がみられるものの、来客数については依然として厳しい状況が続いている。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・客は最低限の出費で最高の満足を得ようとしており、そのため単価が低下している。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・残暑が厳しい割には秋物の動きが好調であるが、先行する一部の客の動向によるもので、一般客の買上には至っていない。
		衣料品専門店（総務担当）	お客様の様子	・残暑もあり、客の消費動向は活発になっていない。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・ショールームへの来場者は増加してきたが、ガソリン高騰や金利上昇の影響もあり、買い控え傾向は続いている。なお、中越沖地震の復興需要で売上の伸びた店があった。
		乗用車販売店（従業員）	単価の動き	・他社との競合が激しくなっており、利益が薄くなっている。
		その他専門店 [化粧品]（経営者）	来客数の動き	・地域の催事が多く、飲食関係の来客数は増えているが、残暑が厳しく秋物ファッションの動きはまだみえないなど、物販関係は停滞気味である。
		その他専門店 [酒]（営業担当）	販売量の動き	・9月は通常でも酒類全体の動きが悪い時期であるが、残暑が厳しく中途半端になり、日本酒、焼酎、ビールのどれも低調である。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（営業担当）	販売量の動き	・ここ数か月は販売量の落ち込みが続いているとともに、販売単価も徐々に落ち込んできているため、粗利益が減少している。物流関係の動きが悪く、また公共事業も縮小しているため、軽油販売が低迷している。原油価格の上昇が続いており、販売数量の回復は望めず暗い状況である。
		一般レストラン（スタッフ）	単価の動き	・他の外食店が集客のために低価格の企画を実施すると、当社の売上にも影響するなど、客は単価に敏感である。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・8月のお盆過ぎからは受注量が上向きになっていたが、9月に入ってから3割程度の落ち込みとなっている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・客の来店サイクル（頻度）については前年末ごろからほとんど変化がみられず、復調の気配が無い。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・若年低所得者層の動きが活発で、規模の小さい物件の動きが出てきている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・残暑が厳しいためか来街者が減少しており、秋物衣料品の売上が前年比で2けた以上の減少となっている店もある。
		一般小売店 [茶]（経営者）	それ以外	・旧市街といわれる地域では、春先よりも空き店舗が増えている。客の流れが変わっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・3～4点のまとめ買いが多かったが、最近に必要な物しか買わないようになってきている。また、大きな容量の物よりも最小限の物を買う傾向になっている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・残暑により客は秋物商品にほとんど関心を示していない。Tシャツやブラウスなどジャストシーズンの商品しか動かず、売上は厳しい。ジャケットやニットなど、単価の高い商品群は前年比80%と大苦戦している。
		百貨店（広報担当）	来客数の動き	・年金問題や税負担の増加など将来に向けての不安があるため、消費は抑制される傾向にある。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・春先から来客数は減少傾向にあったが、夏以降は特に顕著になっている。曜日回りでは前年よりも有利であった当月も減少している。月初の台風などの影響もあるが、かなり深刻な事態ととらえている。
		百貨店（販促担当）	お客様の様子	・中越沖地震の復興は半ばというところであるが、今年は残暑が厳しく、秋物衣料や身の回り品の動きが鈍い。
		スーパー（経営者）	競争相手の様子	・当店から直線距離1.5キロメートルの地点に商業集積地が形成され大型店が次々に出店しているため、客の目はそちらに向いている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・天候の影響により、例年であれば売れるはずのおでん、鍋物商材などが売れず、売上が落ちている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・買上点数、客単価は堅調に推移しているものの、来客数の減少をカバーするには至っていない。商品別では、パン、ペストリーが競合他店の影響を大きく受けて、前年比65%と大幅にダウンしている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・最近の客は、近くのコンビニより、多少遠くても安い店を利用するようになってきている。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・残暑の影響で、秋物商品の購入モチベーションが上がってこない。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・残暑のため秋物の立ち上がりが遅く、売上が伸びていない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・準備万端の体制で新型車発売イベントを3回実施したが、豪雨の影響もあり、今一つ来場者数が伸びなかった。また、商談においては以前にないほど細かな点にまで確認を要求され長引いており、内容的にも厳しくなっている。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・見積を提出しても購入決定には至らないなど、9月決算期の追い込みで必死にがんばっているにもかかわらず、計画の80%しか達成することができない。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・前年と比べても商談件数自体が減っている。いざ商談となっても成約には至らず、結局は車検を通す客が増えてきている。そのため、サービス部門の入庫は増加しているが、整備費用を最小限に抑えるように、との要望があるため収益が出にくい。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・お盆過ぎごろから来客数が激減しており、それに伴い販売量も減少している。
		住関連専門店（経営者）	競争相手の様子	・競合相手でもある同業者は、倒産とまではいかなかったも閉店や廃業が目立っている。このように小規模な販売業者の景気は落ち込んできている。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・ここ数か月の販売量は前年割れが続く、異常気象の影響だけではなく、景気の後退感が少しみえる。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	来客数の動き	・ガソリンなどの販売価格は毎月のように変動があり、客は不信感を持っている。石油会社はこの状況をどのように考えているのか分からない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・3連休が2週続いたものの、期待が大きくはずれ静かな営業になっている。休日は比較的に来客数も多かったが、全体的には減速感がある。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・今月は予約申込の電話件数が少なく、2か月前ごろから徐々に停滞気味である。客層は団体客が少なく、大きな収容能力を個人客で埋めることになるが、館内消費が低く忙しい割に売上は伸びない。少ない団体の中で目に付くのは建設関係、公的な定期大会である。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・宴会の人数は減少傾向であり、単価についても従来よりも下げて欲しいという要求がだんだん多くなっている。

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	観光名所（職員）	来客数の動き	・予約の状況は良かったものの、キャンセルが発生し来客数が伸び悩んでいる。
		百貨店（経営者）	来客数の動き	・残暑などで気温が高いままであり、来客数が極端に減少している。特に、アパレル関係が苦戦している。海外を中心とした旅行関係の売上も激減している。
		百貨店（経営者）	販売量の動き	・台風もあったが、それ以上に残暑の影響が大きく、秋物衣料の販売量が極端に落ちている。商品別では衣料品のほか、寝具、インテリアでも販売量が低下している。競合店の影響もある。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・前年は売っていたアイテムが売れるとか売れないという問題以前に、来客数が激減している。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・台風や豪雨など、天候の影響もあって来客数はもちろんのこと、売上も大幅に減少している。家計消費支出が減少しており、その分売上の落ち込みは続いている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・残暑が続いているためか、人通りが以前よりも少ないままで、また、秋物衣料は売れておらず、景気は悪くなっている。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・天候だけの原因とも言いきれないが、暑い日が多く秋物の動きが悪い。豪雨による被害を受けた地域もあり、売上が低迷している。
		自動車備品販売店（経営者）	お客様の様子	・ほとんどの取引先では、在庫率の前年割れが数か月続いている。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・残暑が続いた影響もあり、来客数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	・中越沖地震によりキャンセルとなった宴会は90%が復活したが、上乘せとなるべき新規受注はほとんど無い。宿泊は前年に比べ大会、学会が少なく、ビジネス客も伸び悩んでいる。
		その他サービス [自動車整備業]（経営者）	単価の動き	・販売数量や金額について減少傾向が止まらず、特に単価については一層厳しくなっている。採算ラインを確保できないが、少ない客数と売上を維持するために、やむを得ず単価の値下げに応じている状況である。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3連休が2回あったこともあり、売上は前年を上回っている。季節限定商品の動きも良い。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・若干ではあるが、設備投資に前向きな話がある。
	変わらない	食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・販促費の投入を増やしたが期待したように売上が伸びず、収益面で厳しい。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・全体的に受注量が少なく、70%程度の稼働率で推移している。県内の同業者も同様の動きであり、少ないパイを競い合う状態になっている。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・厳しい状況には変わらないが、企業努力の範囲で収益を出せている。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注量はある程度確保できるが受注価格が安く、景気が良くなっているとは言えない。
		通信業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・今年度に入ってから推移をみる限り、ユーザーからの要望による値下がり傾向には変わりがない。
		新聞販売店[広告]（店主）	受注量や販売量の動き	・チラシ収入は前月よりは持ち直したものの、中央など地域外資本のものが多く、地元企業のもは少ない状態である。また、収入の減少やリストラ、定年退職などにより新聞購読を中止する人が多く、良い景況感はない。
		コピーサービス業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・単価を下げなければ受注量を確保できない状況になっている。店頭への来客数にあまり変化は無いが、客単価は低下している。
		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	・残暑が続く清酒の需要が低い。一方、ビールの動きは好調で、取引先の活性状況がうかがえる。
	やや悪くなっている	食料品製造業（経営者）	競争相手の様子	・食肉の卸業者による賞味期限偽装が発覚したこともあり、食品、特に肉に対する消費者の疑念は高まっている。そのため、食品を扱う業者としては痛手を受けている。
		木材木製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・住宅部材の価格が年度当初から20%も値下がりしており、収益が急激に悪化している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		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	・印刷業では受注価格の低下が続いている。
		一般機械器具製 造業（経理担 当）	受注量や販売量 の動き	・自動車部品については、急激な円高により輸出環境 が悪化している。携帯電話用の機器については、相変 わらず不採算機種が多く、低迷した状態が続いてい る。
		輸送業（経営 者）	取引先の様子	・取引先の生産状況が非常に不安定である。
		金融業（営業担 当）	取引先の様子	・企業の資金需要は、前年比マイナスで推移してい る。
		広告業協会（役 員）	競争相手の様子	・この春オープンした大型ショッピングセンターは、 ここに来て売上の鈍化が顕著になってきたとのことで ある。流通ばかりでなく、車両、不動産関係など広告 予算はますます厳しくなっており、競争が激しく なっている。
		広告代理店（従 業員）	受注量や販売量 の動き	・受注量が大幅に減少している。案件はあるものの受 注まで至っていない。
		経営コンサルタ ント	取引先の様子	・原油価格の高止まりが各方面に影響し始めている。
		その他企業〔企 画業〕（経営 者）	取引先の様子	・取引先の住宅会社は、一部には受注が増えていると ころもあるが、おしなべてみると受注量が減ってい る。
		悪く なっている		
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	人材派遣会社 （社員） 職業安定所（職 員）	採用者数の動き 周辺企業の様子	・若手人材に対する採用意欲は高い。 ・新潟市及び周辺地域への人口集中化や吸引力の増大 が顕著になっていることを背景に、大型スーパーやパ ワーセンター、コールセンターの進出、家電量販店の スクラップアンドビルドによる雇用創出が見受けられ る。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・新規求人は常用、パート共に前年を上回っている。
	変わらない	人材派遣会社 （社員）	求職者数の動き	・3か月前の「やや良い」状況が今月も変わらない。 求職者数は前年に比べ減少しており、募集広告に対す る反応も鈍い。紹介した仕事を辞退するケースも増え ている。
	やや悪く なっている	人材派遣会社 （社員）	周辺企業の様子	・後向きな集約や統廃合が進み、官民共に人材が余剰 気味である。先行きへの不安感が他県への人材流出が 止まらない原因にもなっている。市内に残されるのは エンプロイアビリティの低い人材ばかりで、このよう な層が安易な就業と離職を繰り返している。
		新聞社〔求人広 告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告の申込が低調である。あったとしても正社 員募集は非常に少ない。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・新規求人数が3か月連続して、前年同月を下回って 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10%台の減少 となっており、産業別にみると製造業、サービス業の 減少が著しい。
	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（経営 者）	それ以外	・今月は店の前で1週間道路工事があり、夜8時から 朝6時までの通行止めにもかかわらず、来客数、売上 共に前年比100%となっている。
	やや良く なっている	スーパー（統 括）	来客数の動き	・食品の値上げがようやくニュースになって来たよう だが、原料値上げにより仕入価格が上昇している分を 店頭価格に反映させないで抑えている事が消費者の来 店動機につながっているようである。
	変わらない	商店街（代表 者）	販売量の動き	・人通りは今までとあまり変化はないが、特売品を出 しても客の反応は今一つで数が出ていない。

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
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・今月の暑さは格別である。催物や運休などで大幅に上昇したが、2～3日前から大分減少傾向が続いて頭打ち状態である。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・残暑の影響で月の前半は紳士、婦人共に非常に苦戦したが、後半に店のマーケティングとして実施した、友の会の2倍ポイントが非常に盛況で多くの客が来店している。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・残暑が厳しく、月の前半は秋物衣料品の動きが鈍く、後半ようやく動き始めたが、前半に落とした分をカバーしきれていない。食料品、服飾雑貨は前年並みである。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・中国産食品の問題が露呈されてから、国産の食品へシフトしているため、単価が少し上向いている。
		スーパー（統括）	販売量の動き	・異常ともいえる残暑のため、秋物衣料（特にアウター）は大苦戦である。婦人の帽子、日傘などのUVケアと敬老の日関連の温泉繊維インナーは大きく伸びている。食品は食育としてのメニュー提案が若い主婦層から支持を受け、好調に推移している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・売上、来客数共に少しずつ戻ってきている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型車が発売になり来客数は約10%増加したが、販売台数は前年比88%と全く景気の回復が感じられない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・通行量が落ち込んだままで、来客数も回復していない。メインの通りだけでなく、市内全体の夜間の人出が落ち込んでいるようで、以前と比べて車の量もかなり少なくなっている。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・今月は前年同月比150%の入込で良くなっているように見えるが、前年同月実績があまりにも低く、通常の集客では埋まらないだろうと早い段階で価格を下げたことで、ある程度の入込数を確保できたということがある。実際、単価を落として集客した分、人数の割りに売上はそれほど伸びていない。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・近隣に脚光を浴びる地域があり、当市は歴史と伝統にしがみついているような印象がぬぐえない。消費動向が近隣地域へ移行してしまっている現状で、市内全域に閉そく感が漂い、なかなか脱却できない。
		旅行代理店（副支店長）	単価の動き	・個人層は相変わらず安価なネットでの情報を得て来店しており、どうしても単価が上がらない状況が続いている。来客数もあまり変わらない。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・暑さのお陰で昼間の動きが良く、前年同月比で5%の増収につながっている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・ここ最近消費者の二極化を強く感じるが多い。富裕層の場合、金銭的に余裕がある分、現状維持の傾向が強く、安さではあまり動かないので、景気は良くなってきても個人消費が上向きになっているとはあまり実感できない。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・来客数は前月まで順調に伸びてきていたが、今月は台風と総裁選の関係で今までより落ちている。単価は若干上がっている。
		ゴルフ場（支配人）	お客様の様子	・7～9月は月単位で自然環境が変化している。9月は台風、大雨が多く、予約はあったものの、キャンセルが多くなっている。昔と違い、今のゴルファーは雨の天気予報だけでもキャンセルをしている。
		設計事務所（所長）	単価の動き	・景気が悪いまま変わらない状況の中で、仕事があっても単価は極めて安く、依頼する側も安いのが当たり前のような感覚である。仕事量が少ないので、安い単価でもやらざるを得ない状態である。
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・供給が足りず、仕入れに結構苦戦している。売る物件が不足しているのに、単価は上昇傾向にない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	競争相手の様子	・まちづくり三法関連の駆け込みみ出店などにより、ここ1～2年大型ショッピングセンターのオープンが加速しており、集客に影響を及ぼしている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・駅を挟んで反対側の商店街に4か月前ショッピングセンターがオープンした。そのあおりで当商店街に人の流れが戻らず、土日、祭日の客が少ない。そのため、平日より閉店時間が早めになってきている。

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
		一般小売店〔青果〕(店長)	販売量の動き	・お盆もそうだったが、彼岸、月見など行事の盛り上がりがなく、平日と変わらないような本当にひどい状態である。
		百貨店(販売促進担当)	販売量の動き	・9月に入って秋物商戦が始まったが、暑すぎて秋物が全然売れず、来客数も減少している。特に婦人衣料が不振である。
		スーパー(販売促進担当)	販売量の動き	・衣料品が大きく伸びていた3か月前に比べ、今月は残暑が厳しく、秋物がほとんど動かないことが影響し、前年比5%減である。店全体では住居品、食料品が堅調のため、前年並みを維持している。気温は必ず下がるが、下がるタイミングが遅くなればなるほど売上減の影響は大きく、取り返せない。
		衣料品専門店(経営者)	単価の動き	・9月は天候の影響で衣料品業界は非常に不調である。
		高級レストラン(店長)	来客数の動き	・ここ数か月昼のサラリーマンやOL客が激減しており、たとえ100円でも昼の出費を切り詰めようという厳しい状況が強く感じられる。
		一般レストラン(経営者)	競争相手の様子	・9月に入り、平日の売上は例年並みか多少落ち込み気味であるが、残暑が長引いた影響からか土日、祝日の昼間の県外から来たフリー客が例年になく多い。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・来客数が減少しているのはもちろんだが、販売量、売上高も減少している。
		都市型ホテル(経営者)	来客数の動き	・市内宿泊客が激減し、前年比60%と深刻な状況である。
		都市型ホテル(スタッフ)	販売量の動き	・今までは2~3割あった旅行代理店関係の予約が今は1割になっている。辛うじてネット予約が3割近く増えてきたが、これはやはり個人相手ということで、大きな団体はなかなか取れなくなっている。
		旅行代理店(支店長)	販売量の動き	・今月は法人団体部門が最悪の動きであった。1月から今月までみて一番悪い内容である。個人も夏が終わり秋にかけて今一つ反応が鈍かったようである。
		通信会社(営業担当)	単価の動き	・最近では食料品等の微妙な値上げやガソリンの値上げ等で少しずつ圧迫されているような感がある。
		その他サービス〔自動車整備業〕(経営者)	来客数の動き	・4月以降前年度並みになってきたと思われた車検の入庫台数が、8月後半から徐々に落ち始め、8月の結果は5%、9月は14%減少している。
		住宅販売会社(経営者)	お客様の様子	・最近では客の動きが悪く、問い合わせ等も少ない。また、不動産フェアなどを行っても、人がまばらで前のような活気がなく、景気は悪くなっている。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・しばらくの間、住宅ローン金利は上昇しないのではないかという見通しを持った客が増えてきており、買い急ぎの動きは全く感じられず、物件の動きは明らかに鈍くなってきている。
悪くなっている		商店街(代表者)	来客数の動き	・暑さのためばかりでもないだろうが、秋物の売行きがほとんどなく、2回の3連休の人出も通常と変わりなく、せっかくの敬老の日の催事も気抜けしてしまった。
		衣料品専門店(経営者)	お客様の様子	・残暑が厳しくて商店街に全く人が出てこない。
		衣料品専門店(店長)	販売量の動き	・中旬以降も日中暑い日が続いたために、秋物の動きが今一つ鈍い。
		家電量販店(店長)	販売量の動き	・地上デジタル関連商品の動きに陰りが生じている。話題性のある商品を購入する第一次需要層は購入が終わり、「2011年までに購入すれば」と思っている層とパーソナル使用の需要層が沈黙している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月は3連休が2回もあり、タクシーを利用する人が少なく、売上が2割ほど減少している。私用でタクシーを利用する人が少ない。
		設計事務所(所長)	来客数の動き	・建物を建てたいという情報がほとんど入ってこない。6月20日の建築基準法の改正で、一般の人も分かってきたということもあるのか、民間では建てたいというような人は全くいないような状況である。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	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	・取引先2~3社は受注価格、販売量、受注量共に良い状況で推移している。

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
		その他製造業 [環境機器] (経営者)	受注量や販売量の動き	・来月からフロン回収の規制が強化されるために、その受注量や保守、販売量の動きが活発になっている。
		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	・客の情報化投資は活発に推移し、受注単価は厳しい状況が続いているものの、引き合い、受注量共に増加傾向にある。
	変わらない	食料品製造業 (経営者)	受注価格や販売価格の動き	・原材料の値上げが相次ぐなかで、販売数は伸びていない。
		食料品製造業 (製造担当)	取引先の様子	・消費者の舌が肥えているという今でも、全体的な景気のせい、所得に変化がないからか、安い商品の注文は増えているが会社の利益にはあまりつなげない。
		化学工業(経営者)	受注量や販売量の動き	・9月はフル稼働ができています。活気があるのはありがたい。工場内の塗装をしたり、かなり費用も掛かったが、工場内をきれいにする余裕が出てきている。
		一般機械器具製造業 (生産管理担当)	受注量や販売量の動き	・建設機械、油圧機器向けの受注が引き続き高水準で推移しており、四輪駆動車向け部品も夏場の季節要因に左右されずフル生産となっている。
		輸送業(営業担当)	取引先の様子	・残暑により季節商材等の輸送量は伸びたが、燃料価格の上昇もあり収益的には厳しい部分がある。
	やや悪くなっている	出版・印刷・同 関連産業(営業 担当)	受注量や販売量の動き	・印刷物の受注量が大変少なくなってきた。来月に向けてもやはり少ない。
		電気機械器具製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・メインの取引先からの受注が下降している。また、サブの取引先は在庫調整により受注がゼロである。
		電気機械器具製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・6月をピークに受注量が徐々に減りつつある。同業他社の動き、売れ筋もどんどん狭まり、かなり減速感が出てきている。
		電気機械器具製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・デジタルカメラ、特に高額な物は安定生産を続けているようだが、総じて他の仕事については減少傾向にある。
		不動産業(管理 担当)	それ以外	・入居状況に変化はないが、空調設備などの大掛かりな設備機器の故障が相次いでいる。緊急に修理をしなければならず、予想外の修理費用が発生している。
		広告代理店(営業 担当)	競争相手の様子	・ここ3か月くらいの間に、地場でキャリアのある同業他社の営業所撤退があった。首都圏の大手企業の進出が相次ぐなか、体力の差が地場企業にでてきている。大手資本の価格破壊により、見積額が非常に厳しくなり、売上、利益共に減少している。
		新聞販売店[広告] (総務担当)	受注量や販売量の動き	・9月も暑さが続き、秋物の売行きが悪いようである。例年この時期から動き出す寝具類も全く動きがないと聞いている。チラシの出稿量は91.0%と2か月連続で大きくマイナスとなっている。県内の他地域では80%台のところも出ている。
	悪くなっている	その他製造業 [宝石・貴金属] (経営者)	受注量や販売量の動き	・宝飾品が売れていない。また、ユーザー対象の展示会も不調である。例年9月は小売店でもイベントが多く回復してくるのだが、今年は回復の兆しが見えない。売上は前年比大幅減である。
建設業(総務 担当)		受注価格や販売価格の動き	・当社は公共工事受注割合が87%と高い比率のため、県市町村発注の公共事業の削減が続いている中で同業他社との受注競争が激化し、赤字覚悟で受注せざるを得ない工事が続いている状況である。	
雇用 関連	良くなっている			
	やや良くなっている			
	変わらない	求人情報誌製作 会社(経営者)	求人数の動き	・今月末並びに11月にかけて当地区に複合型商業施設がオープンする。パートの給与など賃金も上がり気味で、募集広告の給与が変更され、上昇に入っている。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人、有効求人共に前年同月を下回る状況が続いている。小口求人は水準を保っており、恒常的な技術者、経験者への求人が増えている。
職業安定所(職員)		求人数の動き	・求人数自体横ばい状態で、大幅な変化は見られない。	
民間職業紹介機関 (経営者)		求人数の動き	・専門的、技術的職業を経験した若年層には大変多くの求人があるが、中高年と事務等一般的職業への求人は依然厳し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
		学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・直接求人も若干あるが、送る人材に苦慮する場面が多い。求人職種等が学生の志向と違っていたり、モチベーションが低いためにエントリーにすら至れないケースがあることが理由である。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（経営者）	雇用形態の様子	・生産関係の求人数についてはほぼ落ち着いた感じ、若干少なくなってきた。賃金の値上げは非常に難しく、ほぼ横ばいの状態で推移してきている。周辺企業等の生産稼働は住宅が若干伸びているものの、ほとんど横ばいである。
		人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・派遣登録者数が微増している。
		求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・正社員募集は平均して少ないなか、パートアルバイト募集も若干減少気味である。特に求人募集が目立つのは、遊技場、パチンコ店などである。
	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	観光名所（職員）	来客数の動き	・来客数は前年比122%となっている。
	やや良くなっている	一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・薄型テレビの売上単価は下がったものの、家事関連商品の売上単価は上がっており、客の購買意欲が増している。
		スーパー（仕入担当）	単価の動き	・上旬は雨の日が多く、関東地方に台風が上陸し来客数減であったが、台風に備えた客単価の上昇と厳しい残暑により、飲料、アイス、サラダ、麺類を中心に販売量が増え、昨年を2%ほど上回っている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・リニューアルオープンをし、秋物の婦人服の動きが大変良い。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・結婚披露宴の件数は予算件数に達しないが、単価が非常に伸びており売上自体は予算を達成している。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・団体の見積り件数が増え、10回線の電話が鳴りっぱなしで日常業務が追い付かない状況である。
		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	・業界の展示会で新しい製品や技術、海外メーカーの展示があり、入場者数は前年を10%上回り業界への関心の高さを感じる。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・分譲住宅の販売現場において来客数は相変わらず増えているものの、個人所得が増えていないためか、なかなか成約に結び付かない。特に中小企業に勤めている人は以前と全く変わらない不況感の中にいる。
	変わらない	商店街（代表者）	それ以外	・クレジットカードの取扱高が街全体で伸び続けており、業種によって良い悪いは偏っているが、来街者数も微増を続けている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・暑さのため飲食店はビールの出具合が良かったが、衣料関係はカジュアルなものが売れるので単価が低く、前年と変わらない。
一般小売店〔家電〕（経営者）		販売量の動き	・設備投資の話が来ているが、家電製品の商品の出が悪く、変わらない。	
一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）		お客様の様子	・8月に続き猛暑で秋物の売行きが少々悪かったが、中旬頃から初秋のジャケット、オーバーブラウス、パンツ類が売れている。	
		一般小売店〔靴・袋物〕（従業員）	販売量の動き	・残暑が厳しく天候に非常に左右され、秋物需要の見込みと日用品については非常に厳しい状況であるが、秋の行楽、トラベル需要については動きがいい。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・残暑が厳しく長かったので秋物衣料の立ち上がりが遅く、衣料品の売上がやや物足りない。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・購買態度は非常に慎重で、かつ個人差が大きい。

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
		百貨店（広報担当）	販売量の動き	・天候不順や厳しい残暑、台風直撃の影響の中、来客数は引き続き前年を上回るペースで推移し、特に東南アジアからの来客数が引き続き増加傾向にある。8月に好調であった婦人コート等、秋冬物の動きは鈍化し、主軸のセーター、ジャケットはベストセラーがなく盛り上がり欠けているが、天候に左右されないオリジナル商品、限定商品が好調で売上をけん引している。
		百貨店（営業担当）	競争相手の様子	・30度を超える残暑が続いているため、秋物アパレルの動きが8月後半から非常に悪いままである。購買意欲も弱くジャケットなど単価が取れるものの動きが悪いため、客単価も低下傾向にある。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・台風の影響等はあるものの、催し物での集客も良好な上、来場した客の購買意欲も高く、まずまずの業績である。残暑も厳しく薄物が好調で、秋物への需要も高くなっている。
		百貨店（店舗政策担当）	販売量の動き	・残暑、月初の台風の影響があり、紳士、婦人衣料共に苦戦が続いている。一方化粧品、雑貨等は堅調に推移しているが、全体を押し上げるほどの力強さはない。
		百貨店（業務担当）	単価の動き	・来客数はそれほど前年を下回っていないが、売上がそれ以下になっており、単価ダウンが非常にはっきりしてきている。気温、天候の影響でも大きく売上が左右されている。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・8月が猛暑で非常に悪かったが、9月に入り消費意欲が出てきて前年比はクリアしている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・競合が激しくなってきたり、販売量は若干増えているが、単価が低下傾向にある。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・残暑の影響により飲料等の販売は前年を超えているが、鍋物関連等、秋冬商品の売行きが前年の7～8割程度にとどまっている。
		スーパー（統括）	来客数の動き	・価格を打ち出した日替わりの目玉商品、数量限定商品については朝から行列を作るように非常に客の反応が良いが、それ以外のプロパー商品については良くない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・残暑と天候に恵まれ来客数が増加し、ファーストフードや飲料類を中心に販売量も伸びたが、単価の上昇がなく上向き判断には結び付かない。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・残暑の影響でエアコンは好調だがパソコン関連は苦戦している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・整備は順調に入ってきているが、相変わらず販売が良くない。
		乗用車販売店（渉外担当）	販売量の動き	・依然として燃料価格の不安定材料があることから、ハイブリッド車、コンパクト車に需要の偏りがあり苦戦している。使用年数の長期化により、点検やIT関連商品、燃費改善商品等での整備台数は上向きである。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・決算期で来客数は多い。以前は商品中心の商談だったが、値引きが中心になってばかりで前月と変わらない。
		乗用車販売店（店長）	お客様の様子	・決算期であり、前年並の来客数、また前年より若干の販売量の増加がある。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・新型車投入にもかかわらず、前年比横ばいとなっている。軽自動車はそこそこ出ているが、小型車の人気がなく、例年と比較して物足りない。
		住関連専門店（統括）	販売量の動き	・来客数の動きはやや良くなっているが、販売量はそれほどの動きを見せず、変わらずに推移している。
		その他専門店〔雑貨〕（従業員）	来客数の動き	・冬のセールに向けて少し買い惜しみのような形になり、変わらない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・昼の食事と夜の酒を飲む客が少しずつ増えてきているが、全体的には横ばいである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・企業の主催する取引先招待会や、社員を対象にした納涼会、周年記念懇親会等は問い合わせがあるが、予算がかなり厳しく、会場の使用時間が長い。効率良く会場を2回転できれば予算を下げてでも取り込みをしたいが、こちらの都合と客の都合が合致しない。レストランの個人利用は女性を中心に昨年から途絶えることなく微増が毎月続き、中年以上のカップルの利用も目立つ。
		タクシー運転手	お客様の様子	・週末や月末の深夜は、短時間ではあるが乗り場に乗客の列が出来る。ターミナル駅においてはタクシーを利用する帰宅客がいつもと変わりなく列を作り、2～3か月前と景気は変わらない。
		タクシー（団体役員）	お客様の様子	・上旬は猛暑の影響で流し営業の実車率が多少良かったが、下旬は駅構内営業において実車するまでの時間が掛かり、相対的には変わっていない。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・受注単価が上がらず、横ばいである。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・デジタルサービスへの新規加入契約は増えているが、インターネットサービスについては競争が厳しく、解約も増えており、全体的には変わらない。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・インターネット、プライマリー電話は堅調に推移し目標を達成しているが、地上デジタル放送がケーブルテレビへの加入を阻害し厳しい状況である。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・営業面を強化し、多面的に間断なく実施しているため加入契約実績は上がってきているが、費用増加、解約比率等を考慮すれば、順調な業績伸張とは言い難い。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・初期費用が無料となるキャンペーンを行っているが、なかなか数字が伸びない。
		通信会社（支店長）	販売量の動き	・敬老の日があり、シルバー向け携帯、簡単携帯の販売が好調である。
		競馬場（職員）	競争相手の様子	・売上は前年度と同レベルで、若干の伸びはあるものの勢いはない。
		その他レジャー施設（経営企画担当）	お客様の様子	・プロ野球はテレビ放送が減っているせいか全体的に盛り上がりは今一つだが、引き続き客のニーズは高度化しており、ニーズにマッチしなければ購買に結び付かない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・土地価格が上昇しているためユーザーは慎重に見守っており購入を見合わせている。土地購入からの新築は相変わらず厳しい状況である。建て替え客についても相変わらず決断に慎重で時間が掛かり、棟当たりの請負金額も下がり気味である。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・住宅ローン金利が2か月連続で下がったということで販売増を期待していたが、建売住宅の耐震偽装問題が販売にかなりの影響を及ぼし、売れない状況となっている。中古住宅や土地の販売は伸びても景気は変わっていないという状況である。
	やや悪くなっている	一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・近隣のコンビニエンスストアが酒の免許を取得したので、リキュール類、缶ビール等の販売量が減少しており、リキュール類については賞味期限が切れるものも出てきている。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	単価の動き	・大手法人の納品は上がっている。店頭においては来客数が増えているが、家計が苦しいのか販売単価は下がっている。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	競争相手の様子	・取引会社の移転や合併、部所変更等の変化が多く、茶、コーヒー等のコストを削減している。当社ができないような他社のコスト削減提案とサービスの過激化で、利益が出ない苦しい競争が増えてきている。
		百貨店（総務担当）	単価の動き	・異常なまでの外気温度が季節商材動向に大きく影響した結果、単価が上がりきらず低調で、円高株安等の不安要因から富裕層の消費動向にも陰りが見られる。
		百貨店（広報担当）	来客数の動き	・秋物商材の動きが鈍く、大型催事である北海道物産展も食の安全に対する不安からか、前年割れの状況である。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・天候が一番の原因であるが、その他の要因としてはガソリンの急騰等、経済的に不安なことで、商品の価格にも影響が出てきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・大型ショッピングセンターのオープンと、バス停移設の影響が大きく、来客数がなかなか上がらない。人の流れが完全に変わり、難しい状況が続いている。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・来客数は前年比104%と増えているが、9月に入っても残暑が例年以上に厳しいため秋物商材の動きが鈍く、ボリューム層の客の購買意欲が低い。
		スーパー（統括）	販売量の動き	・猛暑及び残暑等の天候不順やガソリン高騰が響いている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数は減少し、客単価も下落している。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・3か月前比、前年比共に来客数は維持している。他の店舗を利用しつつ当店も利用しているようだが、買上点数は減少し続けている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・残暑が厳しく、客は秋物に興味を示さない。来客数は例年並みだが、一般フリー客の買上率が悪く、売上は低迷している。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・この時期は比較的ついで買いが多いのだが、目的のもの以外の購入があまり見られない状態である。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・5～7月は前年同月比約6割だったが、8～9月は、前年同月比約55%と、約半分に落ち込んでいる。トラックの需要は今後増加する見込みはないので、景気としては悪くなっている。
		その他専門店 [ドラッグストア]（経営者）	販売量の動き	・暑い日が続く、秋物が売れないだけでなく、夏物も売れず大変苦戦している。特に前半はかつてないほどの悪さであったが、後半に向けての販促策によりどうにか前年値を確保している。調剤は昨年9月から好調が続いていたが、1年を経て伸び悩んでいる。
		その他専門店 [服飾雑貨]（統括）	販売量の動き	・衝動買いが減少している。
		その他小売 [生鮮魚介卸売]（営業）	お客様の様子	・客の購入方法にムラがあり、売れる日とそうでない日の差が激しい。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数はある程度維持しているが、外売りのケータリングが減っている。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・夏休みや連休で消費者がレジャーにお金を費やしているのか、極端に来客数が少なくなっている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・天候のせいもあるが、8月から引き続き客足が遠のいている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・婚礼は伸びているが、企業の利用や法事が前年より若干落ちているため、全体的に見込み数字が伸びない現状である。
	通信会社（総務担当）	競争相手の様子	・当社の事業エリア内に競合企業が出現し、水面下で営業活動を展開しており、当社の客を奪いつつある。	
	設計事務所（所長）	お客様の様子	・マンションだけが建設され、一般の個人住宅は建設されず、中小零細の建築関係業者は非常に厳しい現状である。	
	設計事務所（所長）	競争相手の様子	・低価格競争が激しくなっている。6月の建築基準法改正の施行があり、特に構造関係が厳しくなかなか業務を進めていけない状況である。	
	悪くなっている	一般小売店 [茶]（営業担当）	お客様の様子	・ギフトセットは缶入箱詰めの高単価な品より袋詰のお手軽ギフトの購入が目立っている。そのため客単価、売上共に落ちている。
		百貨店（販売管理担当）	来客数の動き	・残暑が長引いている影響で、秋物衣料の購入を控える客が多い。
コンビニ（経営者）		単価の動き	・売上、来客数共に減少している。弁当等の買上単価が下がり、値打ち品やポイント付き商品のみ購入する客が増えている。	
衣料品専門店（営業担当）		販売量の動き	・天候が悪く台風も来たため来客数が減り、気温も暑い日が続いたために秋物の衣料の購買力がなく、売上の悪い日が続いている。	
企業動向関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	出版・印刷・同 関連産業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・いろいろな業種、各方面から引き合いが来ている。
		出版・印刷・同 関連産業（営業 担当）	受注量や販売量 の動き	・社名変更による需要があり、やや特異という程度だが、印鑑だけで約10万円の客がある。景気が少し上向きになっている部分かと感じる。

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
雇用 関連		建設業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・建設単価の上昇に続き、地価が高騰し始めている。良いものを安く購入したい施主が多い中、少しずつではあるが良いものを高く買う施主も増えてきている。
		金融業（審査担当）	それ以外	・為替相場の乱高下、市場金利の上昇等景気上昇を阻害するであろう要因があるものの、依然として企業の資金調達ニーズは強い。
		税理士	取引先の様子	・特別な技術を持っていない製造業では相変わらず単価が低くもつげがないが、特殊技術を持っている建設業は回り切らないほど仕事がきている。
	変わらない	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・来客数は多くなっているが、客単価は下がっている。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先が価格転嫁を受け入れてくれたが、受注量が1～2割ほど落ち込んだので利益に変化はない。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・流通業界向け冷凍機の出荷台数は頭打ち状態で、日本国内ではリニューアル需要しか期待できず、売上も平行線をたどっている。
		建設業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注量は相変わらず同量確保できているが、利幅が確保できない仕事が多く、発注者側の意向を酌んで受注している状況である。
		輸送業（営業統括）	受注量や販売量の動き	・受注量は少し多くなったが、その分価格が安くなっているのでプラスマイナスゼロで変わらない。
		金融業（審査担当）	取引先の様子	・取引先建設業者は公共工事の入札金額が低下傾向にあり、落札しても利益が出ない状態で依然厳しい状況が続いている。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・引き続きオフィステナントは満室状態であり、一部テナントの増床希望にこたえられない状況にある。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・暑さが治まり、商店街の店舗等で人出は戻っているが、売上に結び付かない。
		社会保険労務士	取引先の様子	・売却や合併があり、資金繰りの厳しい会社が見受けられる。
	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	・受注が半減している。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先は活気のある様子には見えず、当社に発注される仕事も減少気味である。
		輸送業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・荷主先より、物流の合理化と運賃の値下げ見直しの強力な要請が来ている。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・取引先客の法人関係の倒産件数と共に、個人客の破産宣告も増えている。
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・同業者は10人中10人が悪いと言い、どこも昨年同時期に比較して売上げが落ちている。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・顧客先工場等の稼働率が悪くなっている影響で、受注量は昨年より10%程度下回る傾向が続いている。
		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	・上半期が終わりに近づいても、顧客は設備投資の予算執行をせず、提案機会、概算見積提出等の件数が伸び悩み、受注まで結び付く案件が少なくなっている。
	悪くなっている	出版・印刷・同関連産業（経営者）	取引先の様子	・得意先等の仕事の発注量が非常に少なくなっている。
建設業（経営者）		受注量や販売量の動き	・法改正により確認申請が下りないため新規物件が着工できず、景気回復どころか急降下しているのが現状である。	
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（営業担当）	求人数の動き	・金融機関の人材ひっ迫状況は続いており、預金、貸出、保険、外為業務の求人が好調である。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・新規求人数が前年同月比11.3%増と2か月ぶりに増加に転じている。飲食、宿泊業の増加幅が大きい一方で、卸、小売業では3か月連続で2けたの減少が続いている。しかし依然として派遣、請負求人の割合も高い。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・直接採用がしにくいのが、スタッフレベルの求人まで人材紹介会社に依頼が増えてきている。
学校〔短期大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・多くの人数を採用したいという求人票が増えている。		

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
	変わらない	人材派遣会社（支店長）	それ以外	・新規契約数よりも契約終了数が上回っている。人手不足の企業からの依頼に対し満足にこたえられない状況の中、スタッフ側の都合で就業できなくなるケースも増えている。
		求人情報誌製作会社（広報担当）	周辺企業の様子	・求人はしたいが、広告にお金を掛けたくない、との声がよく聞かれる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・思ったように人材を確保できない中小企業が、パート、アルバイトの賃金を上げ始めている。しかしそれも微増なため求職者には魅力的に映らず、人材確保の決め手にはなっていない。その結果、人件費が企業の収益を圧迫し、経費の締め付けにつながっており、景気の上昇と相殺されて停滞ムードとなっている。
		職業安定所（職員）	それ以外	・新規求人数は微減したが、有効求人数は増加、また、新規求職者、有効求職者数共に減少している。新規常用求職者に占める在職者割合は3割強を示しており、より良い労働条件を求めて就職活動する人が増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は空港関連の警備職求人が増加したため、前年同月比26%増加している。しかし新規求職者数は引き続き減少しており、充足数も同比減少が続き、業種間に差も見られる。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者は前年同月比で6.5%減少しているが、45歳以上では減少幅が小さく、65歳以上では5.8%増加している。
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・依然求人件数は高い水準にあるが、求職者の質の関係で、基準を下げてでも人を集めるといったところまではいっていない。
		民間職業紹介機関（職員）	求職者数の動き	・求人数と共に求職者数の動きも高位安定した状態が続いているが、伸び率は鈍化してきており、上昇局面ではなくなってきている。
		学校〔専修学校〕（就職担当）	求人数の動き	・求人獲得件数は、前年同月比でほぼ横ばいの状況である。
			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：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	旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・10～12月の旅行申込件数が、増加している。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・天候が良く、来客数は増えている。財布のひもも、それほど固くない。
	やや良く なっている	百貨店（販売担当）	お客様の様子	・秋冬のトレンド商材の動きが良くなっている。気温や季節に影響されずに使える素材や色に、人気が集まっている。
		スーパー（店員）	単価の動き	・日によってばらつきはあるが、客単価が少し上昇してきている。それに伴い販売量も、やや増加傾向にある。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・パソコンの販売台数が、前年同月比で伸びている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型車の販売が好調で、受注件数、売上の両方で、前年を上回っている。問い合わせ件数も多く、来客数も順調である。客の車に対する関心が、少しずつ高まってきている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・中古車販売の動きは、全体的に良くなってきている。販売量もまずまずで、価格もやや上昇している。
		旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・夏期と比べて、問い合わせや申込の件数は増えている。特に個人客の動きが出始めてきている。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・猛暑が終わり、外出しやすくなったためか、来場者数が増えている。
		変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子
商店街（代表者）	お客様の様子		・残暑のためか、3連休が続いたためかとは分らないが、例年に比べて客の様子があまり良くない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	販売量の動き	・必要な物以外は売れないという状態が、ここ数か月続いている。客単価が伸びていないことが、売上の伸び悩みにつながっている。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	来客数の動き	・天候不順と祝日の影響で、8月に続いて、売上は減少している。また、病院、薬局にかかる人の数が減少しており、医療関係業界では、売上が10%減少している。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	お客様の様子	・価格、品質を注視して、どちらの商品がより得かを、見極めてから購入する客が増えている。
		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。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・9月になっても真夏のように暑い日が続く、商店街へ来る客は少なくなっている。 ・参院選、首相交代と続き政治が不安定で、年金問題の先行きの見通しも立たない現状では、消費者は支出を抑えざるを得ない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・セール期間中はにぎわっていたが、セール後は買物を控えているようで、秋物の動きも悪くなっている。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・気温が30度を上回る日が多く、秋物の動きが低調である。特にミセスの商品が苦戦している。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・9月に入っても例年以上の暑さが続いており、百貨店の主力である秋物の婦人服の売上が伸び悩んでいる。
		百貨店（婦人服販売担当）	お客様の様子	・富裕層やキャリア層を対象とした秋物の高額商品の売行きは、良くなってきている。それ以外は、相変わらず厳しい。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・野菜や大手メーカーの食品が値上がり傾向にあるが、店としてはあまり値上げをできず、利益は増えない。客は、低価格商品の売場に集中したり、商品をよく調べて購入したりするなど、生活防衛を一段と強化している。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・近隣に超大型店が進出し、24時間営業のため客が多数流れており、周辺の中小スーパーは大変苦労している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数の伸びが鈍化している。ただし、客単価はあまり変化していない。
		スーパー（店員）	単価の動き	・来客数は横ばいで落ち着いているが、客単価が低下している。その分、店全体の売上は減少している。
		スーパー（仕入担当）	単価の動き	・来客数は前年並みで安定的に推移しているが、小麦粉等の原材料の値上がりに伴い、一部の製品価格が上昇を始めている。そのため、特売品の購入頻度が上がっており、売上は見かけ上、前年並みを維持しているが、利益率は低下している。
		コンビニ（経営者）	それ以外	・悪い状態で安定しており、良くなる気配がない。同業者からも、収入が少なく生活が厳しくなっているという話を聞き、不安になっている。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・売上の前年割れは継続している。客は、本当に必要な物以外は購入しない。
		コンビニ（商品開発担当）	販売量の動き	・愛知県内の店舗の売上は好調が続いているが、岐阜県の落ち込みが大きく、三重県も低調のため、全体の売上は伸びていない。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・残暑が厳しく、飲料を中心に動きが良い。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・固定客は昨年と変わらないが、新規の客が少なく、全体の来客数は減少している。固定客の買物も、新しいメーカーの購入割合が高く、もし今年も昨年と同じメーカーの仕入れであったなら、売上はどうなっていたか分からない。
		衣料品専門店（売場担当）	お客様の様子	・夕方過ぎになると、特に主婦層の客の引きが早い。また、暑い日が続く、秋物の販売が苦戦している。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・8月中旬は猛暑で動きが良かったが、7、9月も含めた3か月間で見ると、今一つである。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・月上旬は客単価、販売台数共に好調であったが、2度の3連休の辺りから動きが止まり、客の様子は一変してしまっている。
		乗用車販売店（経営者）	単価の動き	・ガソリンや生活必需品の価格高騰の影響により、販売単価が低下している。また、定期点検を見送る客も多い。

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
		住関連専門店 (営業担当)	販売量の動き	・住宅、民間企業の設備投資共に良くなっているが、6月の建築確認申請の改正以降、新築現場の遅れなどで工事が進んでおらず、売上も厳しくなっている。
		その他小売〔水産物卸売〕(経理担当)	販売量の動き	・先月は少し持ち直してきたと思ったが、今月はまた、落ち込んでいる。なかなか浮上しきれない。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・夜の来客数は減少傾向にあるが、朝の売上が伸びているため、売上を維持している。
		一般レストラン (従業員)	来客数の動き	・金、土曜日の売上はまずまずであるが、金曜日以外の平日の来客数は、相変わらず本当に少ない。
		スナック(経営者)	単価の動き	・連休が2週続いたため、支出はレジャーに向かっていく。ただし、月末は歓送迎会の団体予約が入ったため、売上は前年を5%上回っている。
		観光型ホテル (販売担当)	来客数の動き	・宿泊客数、宿泊宴会件数共に、前年を上回っている。しかし、日帰りの一般宴会の動きが、伸び悩んでいる。また、週末、土日のレストランの来客数も、減少している。
		都市型ホテル (支配人)	お客様の様子	・忘年会の引き合いは、昨年よりやや早めであり、単価も昨年までよりは余裕がある様子である。
		旅行代理店(経営者)	競争相手の様子	・航空券の直接販売や手数料削減の影響が、旅行代理店に徐々に始まってきている。様々な経営努力や工夫も、限界に達しつつある。
		旅行代理店(従業員)	来客数の動き	・8月は暑くて客の動きが良かったが、9月の残暑は暑すぎて、逆に客の動きは良くない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・気温の高い日が続いたため、昼間の外出を控える人が多く、日中の売上が減少している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・ここ1~2年と比べれば、最近の景気は良くなってきたとは言え、飲食店街の人出は相変わらず非常に少ない。夜の繁華街も、忙しいと言えるほどではない。
		通信会社(企画担当)	販売量の動き	・新メニューを発表したが、今のところは、新規契約にあまり結び付いていない。販売単価も低下しつつある。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・販売量は増加しているが、利益の面では良くなっていない。
		テーマパーク (総務担当)	単価の動き	・来場者数は、前年比で若干上向いてきている。しかし、園内の消費単価は低下している。
		美容室(経営者)	単価の動き	・季節の移り変わりによって、少しイメージを変えたいという客は多いが、結局先送りする人が多い。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・今の美容院の客は、紹介や常連の割合が高い。紹介なしで来店する新規客は少ないため、売上は急には変わらない。
		その他サービス〔介護サービス〕(職員)	販売量の動き	・相変わらず低単価商品ばかりが動いており、客単価は介護保険制度の改正前の水準までには戻っていない。
		設計事務所(営業担当)	それ以外	・相変わらず受注が少ない。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・金利や消費税率が、すぐにも上がるという状況にはなく、客は住宅購入を早期に検討するというよりは様子見をしている。
		住宅販売会社 (従業員)	競争相手の様子	・高級賃貸集合住宅の単身者用居室の入居率が、交通の利便性が良くない地域で、苦戦している。建設中の高層集合住宅は、同時期に完成予定であり、供給過多の可能性もある。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	販売量の動き	・天候要因により、売行きが鈍化や販売量の減少が顕著である。それに加えて、天候に関係ない法人需要まで、春先の増加傾向から減少に転じている。
		一般小売店〔酒類〕(経営者)	来客数の動き	・2回の3連休中の来客数が、極端に悪くなっている。
		一般小売店〔贈答品〕(経営者)	お客様の様子	・物価が少しずつ上昇してきている影響で、客は購入に一段と慎重になっている。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・月の前半は改装効果によって来客数は多かったが、買物客は少ない。残暑が厳しいためか、涼むために百貨店に来るといふ様子で、売上は減少している。
		百貨店(企画担当)	販売量の動き	・厳しい残暑が影響し、婦人服、紳士服の秋物商材の動きが著しく不調である。また、売上が天候、気温に大きく左右されること自体、消費意欲が低調であることの証拠である。

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（販売担当）	来客数の動き	・残暑が厳しいため、秋物商材の動きが鈍く、来客数は減少している。
		百貨店（外商担当）	来客数の動き	・外商の店外催事は前年並みの売上を維持しているが、店頭売上があまり良くない。月初から下旬にかけて残暑が厳しかったためか、来客数が非常に少ない。それに伴い、売上も前年と比べて大きく減少している。ただし、月末近くになって気温が下がり始めてからは、来客数は少しずつ戻ってきている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・八百屋等の小売店を含め、中小スーパーの売上は、どこも悪化している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価は前年比98%前後で推移しており、買上点数も減少傾向にある。原油製品や小麦粉等の一斉値上げに伴い、買上点数にも少しずつ影響が出始めている。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・前年同月比で、客単価は1.8%低下し、来客数も1.5%減少している。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・前年同月比で、販売点数は大きく落ち込んでいる。客の低価格志向は、一段と顕著になっている。また、原材料の値上がりに伴い、商品値上げが続いているが、スーパーでは価格転嫁が難しいため、利益を圧迫しつつある。
		コンビニ（企画担当）	来客数の動き	・商品価格が少しずつ上昇しているため、来客数が減少する要因となっている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・客単価は若干上昇しているものの、来客数が減少している店が多い。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・残暑は依然として厳しいものの、飲料水の売行きは思ったほどではない。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・例年に比べて暑い日が続く、アイスクリームの売上は前年よりかなり伸びているが、ジュース類は前年を下回っている。それ以外の商品の売上も、前年を下回っている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数、客単価共に、低迷している。
		衣料品専門店（企画担当）	販売量の動き	・天候不順によって、季節商材の動きが非常に悪い。初秋物の販売量は、前年比80%台で推移している。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・販売量、客単価は、前年比、予算比共にマイナスが著しい。色々な面で、少し停滞している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・決算月で、例年ならば、乗用車販売店では受注の多い月であるが、今年は落ち込みが激しい。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・今月に入ってから、来客数、販売台数、工場在庫数共に、減少している。例年なら、決算期と重なりにぎわう時期であるが、今年は異常である。 ・客との会話で一番多い話題は、燃費やローンの場合の月々の支払額についてであり、車の維持費に相当苦労している様子である。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・決算月で増販が見込まれる月であるが、新車効果も今一つ伸びず、販売台数は大幅に減少している。
		その他専門店〔貴金属〕（店長）	販売量の動き	・暑さのためか、来客数が伸びず、高額商品の売上も減少しており、前年の売上を大きく下回っている。これだけ盛り上がらない月は、初めてである。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	それ以外	・原油価格の高騰や猛暑によって、原材料費が上昇しているが、販売価格は据置きにしているため、利益率が若干低下している。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・来客数は、前年同期比80%ほどで推移しており、やや悪くなっている。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・来客数の動きに、ブレーキが掛かってきている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・ツアー参加客にオプションツアーを案内しても、以前のような申込はない。また、インターネットで類似のツアーを探し、一番安いツアーを選ぶ傾向が、顕著になっている。ハワイ旅行はその典型であるが、結局現地で個人旅行社が販売するオプションツアーに流れている。
		通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・今月も、新規申込が減少している一方で、インターネットを止めるといった廃止申込は少なくない。売上目標を達成するためには、割引キャンペーンをせざるを得ない状況である。競合他社との間で、少しでも安い方を求める客の、取り合いになっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・来客数が順調に前年を上回っていた3か月前とは、様子が変わり始めている。従来と同じようなPRでは、来客数は確保できない。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・土曜日や月前半の平日、2回の3連休の、空き枠が目立っている
		美容室（経営者）	それ以外	・例年、美容院が暇な時期ではあるが、今年は特に暑さのため、来客数が減っている。月初めはまずまずであったが、中下旬の動きが悪くなっている。
		美顔美容室（経営者）	来客数の動き	・連休中の出費がかさむため、連休後の来客数が少なくなる傾向が定着している。
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・客の回転が相変わらず良くない。
		理容室（経営者）	お客様の様子	・近くに低価格店がいくつも出来たため、子供や年寄りが皆、そちらの店に流れている。
		設計事務所（職員）	それ以外	・政治や世相が安定せず、金利上昇の予想もあり、客は建築に前向きでなくなってきている。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・交通が便利で、生活環境の良好な地域の物件しか売れていない。売行きは、全体的に悪い。
		住宅販売会社（企画担当）	お客様の様子	・諸物価が上がってきているため、客の様子見が顕著になっており、契約に結び付かない。
		その他住宅投資の動向を把握できる者〔工務店〕（経営者）	それ以外	・建築確認の許可が出るまでに日数が掛かるため、工事に遅れが生じている。また、民間機関への許可は1日に数件しか受け付けられないため、朝5時に順番待ちせざるを得ないなど、効率が悪くなっている。
	悪くなっている	乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・近年になく、新規の来店客が少ない。新型車の投入がなく、需要を喚起していないこともあるが、深刻である。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・季節メニューやイベント等の販売促進にもかかわらず、ディナーの来客数は、平日、休日共に減少を続けている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・新しい道路交通法の施行により、来客数は一段と少なくなっている。
		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数が減少している。
企業動向関連	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	・金利上昇を見込んだ住宅の駆け込み需要のお陰で、窯業界の景況は堅調に推移している。当社でも増収増益になっている。
		化学工業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・競合他社を含め、エネルギー関連事業が増加傾向にある。
	やや良くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車製造、エレクトロニクス、工作機械業界の好調に支えられて、受注は上向き方向にある。
		輸送用機械器具製造業（統括）	受注量や販売量の動き	・主力取引先の業績は順調に回復しており、当社の業績も順調に伸びている。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・消費財の輸送量が増加している。
	変わらない	窯業・土石製品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・販売先では生産性の向上や生産量の縮小のため、消耗品の使用量が減少傾向にあり、受注量は減っている。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・建設関係の製品は、受注量が順調に推移しており、操業度も確保されている。キャッシュフローも順調である。
		一般機械器具製造業（販売担当）	受注量や販売量の動き	・主力の米国市場は、相変わらず低調である。欧州、アジアの設備投資は活発化しているが、米国の穴を埋めるには至っていない。
		一般機械器具製造業（経理担当）	それ以外	・新規の設備投資よりも、修理の依頼が多い。
		建設業（総務担当）	取引先の様子	・販売先の投資意欲は高まりつつあるが、受注にはなかなか結び付いていない。
輸送業（エリア担当）		受注量や販売量の動き	・受注量は、昨年と同様に推移している。	
通信業（営業担当）		取引先の様子	・取引先の様子に変化はなく、相変わらず慎重である。	
金融業（企画担当）		取引先の様子	・個人の住宅取得、法人の工場等の設備投資は、引き続き高水準にある。	
不動産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・昨年より10～15%も低い価格帯での照会が増えている。		

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
		広告代理店・新聞販売店〔広告〕	受注量や販売量の動き	・大手メーカーからの広告依頼は、前年比140%である。ただし、都市部が中心であり、周辺地域では少なくなっている。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・新規受注もあるが、従来案件の減少もあり、全体としてはあまり変わっていない。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・駅前の富裕層向けの宅地分譲の売行きが、鈍くなってきている。
		会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・好調業種、不調業種があり、全体的には足踏み状態である。
		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	・3か月ほど前から取引先の幅を広くしているが、受注量は減少している。
	やや悪くなっている	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	・原材料は値上げされたが販売価格に転嫁できず、受注量、販売量共に増加していない。
		金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・建築確認申請制度の改正後の混乱で、建築着工が遅れている。その影響で、仕事の発注が途切れがちになっている。
		電気機械器具製造業（企画担当）	それ以外	・株価の大幅下落の後、企業の投資は抑制されている。
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	取引先の様子	・自動車製造業はこれまで輸出に支えられてきたが、円高になって完成車メーカーでは為替差損が生じつつある。
		輸送業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・トラック燃料である軽油価格の高騰に伴い、輸送コストが上昇しており、経営を圧迫している。加えて、重油価格の大幅値上げにより、フェリー料金も更に値上げされる。運賃の値上げは荷主から理解を得られない一方で、運賃の安い他社に乗り換える荷主もあり、運賃の下落には歯止めが掛からない。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・トラックへの積載貨物量は、前年同月比で1.0%減少している。荷動きは緩慢になっている。
		公認会計士	それ以外	・中小企業の業績が悪化傾向にある。
	悪くなっている	鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・建築確認申請の遅れによって、着工の遅れが目立っており、大きな影響が出ている。
		輸送業（エリア担当）	受注価格や販売価格の動き	・荷動きは、かなり悪化している。1日当たりの物量トン数の全国平均は、2か月前と比べて5%ほど下回っている。
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	・派遣依頼は、緩やかな増加傾向にある。ただし、相変わらずスタッフ不足である。
		人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・正社員採用の人材紹介部門の成約が、伸びている。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・自動車製造業の期間工の募集が、増加傾向にある。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・求人数は、減少傾向にある。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数は、週末は増えているものの、平日はそれほどでもない。
		人材派遣会社（経営企画）	周辺企業の様子	・引き続き、企業からの注文件数は多い。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・一部のメーカーを除いて、積極的な求人の動きは見られない。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・求人広告件数は、7、8月に落ち込んだが、9月は6月の水準まで戻っている。静岡県西部の製造業の求人難は、相変わらず続いている。
		職業安定所（所長）	周辺企業の様子	・新規求職者数は引き続き減少傾向にあり、就職者数もやや減少している。ただし、企業の採用意欲は依然としておう盛であり、人手不足は変わらない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は増加しているものの、内容的には派遣会社からの求人が多い。
		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1.6%増加している。一般求人が減少している一方で、パート求人は同17%の増加となっている。

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
		職業安定所(管理担当)	求人数の動き	・新規求人数が増加し、新規求職者は減少したことから、管内の有効求人倍率は1.72倍と前月に比べ0.06ポイント上回っている。一方、正社員の有効求人倍率は、依然として低い水準に止まっている。
		民間職業紹介機関(職員)	求人数の動き	・求人数は高い水準が続いているが、登録者数は停滞している。
	やや悪くなっている	人材派遣会社(社員)	雇用形態の様子	・派遣社員の依頼は、例年の9月と比べて半減している。ここ1年で企業が直接雇用を増やしたこと、派遣社員の同一企業での就業が長期安定していることが、その背景として考えられる。
		求人情報誌製作会社(編集担当)	求人数の動き	・求人市場は、動きが全体的に鈍化してきている。
		職業安定所(職員)	周辺企業の様子	・小規模事業所の倒産が散見される。
	悪くなっている	学校[大学](就職担当)	求人数の動き	・大手企業からの求人数は高い水準にあるが、一時の過熱した状態ではなくなっている。
-		-	-	-

## 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	商店街(代表者)	来客数の動き	・百貨店を核とする大型再開発ビルがオープンし、その効果で来客数が急増した。
		コンビニ(店長)	来客数の動き	・客単価は変わらないが、来客数が安定的に増加している。前年との比較では1日当たり最多来客数は変わらないが、最少来客数は格段に増加しており、いわゆる「悪い日」が無くなっている。
		家電量販店(店長)	単価の動き	・大型テレビの売れ筋が37型から42型にシフトしている。また、冷蔵庫も450L以上の大型タイプの売行きが、モデルチェンジ前で買いやすい価格帯になったことなどから好調に推移している。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・団体旅行を中心に好調に推移しており、売上は前年比で70%増加した。春先の地震の影響から脱却しつつある。
		住宅販売会社(従業員)	来客数の動き	・建物の地震に対する施工方法や構造を説明することにより、ようやく客の安心を得られるようになってきた。また、地震時の住宅倒壊の不安感から足が途絶えていた客が展示場に戻ってきた。
	変わらない	商店街(代表者)	お客様の様子	・百貨店を核店舗とする大型再開発ビルがオープンしたため、多くの人出はあったが、周辺の個店ではまだ影響が見られない。
		一般小売店[書籍](従業員)	来客数の動き	・来客数や書籍の売れ筋分野などで大きな変化はない。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・暑い日が続いたため、食品でも秋物商品が出遅れた。飲料は動いたが、新商品の菓子や高い野菜が動かず、買上点数が落ち込んだ。加えて、ガソリン価格高騰の影響で、客の買物態度は厳しい。
		スーパー(総務担当)	来客数の動き	・残暑の影響からか、来客数は減少しているが、客単価は変わらない。
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・来客数は前年に比べ若干増加しているが、客単価は逆に低下している。
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・残暑が厳しかったため、飲料、アイスなどが前年を大幅に上回った。しかし、例年であれば好調となるおにぎりやパンなどの中食が大変苦戦した。
		家電量販店(経営者)	販売量の動き	・残暑の影響もあり、エアコンの売上は前月同様に好調で、前年比25%増となったが、パソコンの売行きは依然として陰りがあり、全体としてはほぼ前年並みであった。
		乗用車販売店(経理担当)	販売量の動き	・中古車部門、修理部門は前年を上回っているが、主力の車両販売は前年を維持するのが精一杯である。
その他専門店[ガソリンスタンド](経営者)		単価の動き	・過当競争のため、利幅でコストを回収できない状態が続いている。	

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
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・9月は土・日曜日、祝日が12日間もあったが、料亭部門、レストラン部門ともに大苦戦であった。能登半島地震から半年になるが、前年の売上を毎月下回っている。今月から隣県や中京地区の旅行エージェントへの営業を再開したが、反応は決して良くない。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・3か月前は駅前にオープンした飲食ゾーンなどの影響により落ち込んでいたが、現状は前年比較で下回っているものの落ち着いてきており、横ばい状態である。
		観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・9月における予約保有は大きく悪化している。また直前の申込が減少している。 ・1旅館だけでなく温泉地全体が底上げになって初めて能登半島地震の風評被害からの脱却ができたといえるが、現在はそこまでに至っていない。
		タクシー運転手	販売量の動き	・大規模な野外コンサートが行われたため、その準備などで大きなタクシー需要があった。しかし、夜の繁華街は全く振るわなかった。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・ケーブルテレビの加入促進キャンペーンを実施したが、新規加入の低調化傾向は相変わらずである。多チャンネルテレビ放送の加入世帯が約4割に達し、飽和状態に近いとの見方もあるが、全国的には更に高い加入率の同業者もあり、やはり区域外再送信問題の影響が大きいとみている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・本来であれば販売数が極端に落ちる月であるが、店独自のキャンペーン・イベントの実施により、前月同様の販売数を維持している。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・能登半島地震等の風評被害の影響もあり、利用者は3か月前と同様に、前年比で1割近い減少が続いている。
		その他レジャー施設（職員）	単価の動き	・9月前半まで残暑が続いたことや3連休が2度あったことから来客数、売上とも伸びた。しかし、客単価は依然として低下傾向にある。
		住宅販売会社（総務担当）	単価の動き	・契約物件は低価格商品に偏っているため、利益水準が回復せず、原材料のコスト増を吸収できない。
	やや悪くなっている	一般小売店〔鮮魚〕（従業員）	お客様の様子	・すし店、料理店など、ほとんどの取引先で来客数の減少が止まらない。観光客だけでなく、地元客の動きも悪いという話がよく聞かれる。
		百貨店（売場主任）	それ以外	・天候の不順や、日本ならではの四季が不安定なことなどが消費に悪影響を与えている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・暑い日が続いたため、秋物ジャケットや裏地の付いたパンツ類が苦戦し、ミセスでは前年の94%となった。ライバル店とバッティングしたヤングブランドは同74%と振るわなかった。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・月初めの来客数は良かったが、中旬以降の客足がかなり落ち込んだため、販売量も減少している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・高い気温が続いたため秋物衣料が動かず、早くも秋のセールに入った。単価も低く、利益も取れない状況である。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・秋物商品を全面的に打ち出したが、厳しい残暑で夏物の「延長戦」となった。秋物が伸びなかったため、売上は前年に比べ減少した。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・9月に入ってから暑い日が続く、ジャケットやブルゾンなど単価の高い上物の販売が伸びなかった。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・個人ではなく、家族単位の来店が増えてきた。客は実用的で経済性を重視した選び方をしている。また意思決定に時間が掛かり、商談の長期化傾向が見られる。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・例年どおり、月初めは盆踊りの大イベントのためホテルは満杯となり、出張者の来店もなかった。また、3連休が2度もあり、客も社内旅行などのため来店せず、店内は静かな毎日であった。月末に数回の貸切りがあったため、辛うじて最悪の状態は免れた。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・レストラン、宴会、宿泊の来客数がいずれも前年を下回り、減収となっている。レストラン利用客は4か月連続で減少しており、回復の兆しが見られない。
		旅行代理店（従業員）	単価の動き	・業務出張の取扱比率が高まり、観光旅行の取扱が減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪く なっている	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・全体的に来客数が非常に落ち込んでいる。イベントへの集客はあるものの、店内の買物へ波及するシャワー効果が出ていない。
		住関連専門店（店長）	販売量の動き	・9月になっても残暑が厳しいため、秋・冬の季節商材の販売が低下している。
		パチンコ店（店員）	販売量の動き	・人気台を撤去したため売上が大幅に減少している。
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	電気機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・既存製品の好調な受注に加え、新製品の受注も多い。海外では携帯電話・パソコン市場、国内ではゲーム機市場が好調に推移している。
	変わらない	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・残暑が非常に厳しかったため、秋物商品の動きが特に悪い。
		一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・国内の受注は伸びていないが、欧州では引き続き好調な動きを維持している。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ここ数か月間の眼鏡受注量は若干の増減はあるものの、ほぼ安定した状態で推移している。
		建設業（総務担当）	それ以外	・6月に行われた建築基準法の一部改正により、建築確認済書の交付が従来より大幅に遅れている。このため、工事受注が内定しても建築確認申請に時間が掛かり、着工が先送りになることから、工事完成高に影響が出る。
		輸送業（配車担当）	受注価格や販売価格の動き	・原油等の値下がりが見込めず、利益がなかなか上がらない状況が続いている。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・折込広告業界では企業による温度差は若干あるものの、全体としては前年比較で横ばいである。
		司法書士	取引先の様子	・中堅企業では負債が大きくなると同時に解散、事業終了とする案件が多い一方で、起業の相談、案件もある。
	やや悪く なっている	食料品製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・当社では規格変更を主とした値上げを9月から実施したが、荷動きは悪く、また当初の計画ほど効果が上がっていない。
悪く なっている	建設業（経営者）	競争相手の様子	・公共工事では予定価格の30%、40%引きという低価格入札が日常茶飯事となっているが、低入札価格調査が実施されても契約されないケースは無く、採算を度外視したダンピングの流れに歯止めが掛からない。	
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	-	-	-
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・派遣の需要件数は増加していない。技術を持った求職者が少ないため、企業ニーズに対応できない。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・一部の金融機関では従来の派遣から紹介予定派遣へ切り替える動きが見られる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・パチンコなどの遊技業の広告申込件数は減少傾向が目立つ。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・4月以降、有効求人倍率は上昇しており、新規求人も月により増減はあるものの、全体的には増加傾向で推移している。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・企業からの求人が長期化している。
	やや悪く なっている	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・中小企業で事業縮小や倒産が相次いだ。なお、業種的には偏りがなく、様々であった。
悪く なっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告の売上は前年に比べ3割減少している。	

## 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	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・最近、残業中に来店してくる客が増えてきている。また宮崎県フェアの好調も売上に貢献している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・残暑が厳しいものの、前月と同様に順調に売上を伸ばしている。
	やや良く なっている	一般小売店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・前月は今年に入って一番売上が悪かったが、9月は新規客が増えたことで持ち直し、9月として過去最高の売上を記録している。

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
		一般小売店 [花] (店長)	お客様の様子	・古くからの客の来店が多少目立っており、緩やかな上向き傾向となりつつあるものの、まだまだ横ばいに近い状態である。
		百貨店 (売場主任)	来客数の動き	・まだまだ暑いものの、店頭には秋冬物の商品が並び出し、来客数が増えてきている。コート類などは既に売れ始めている。
		スーパー (経理担当)	販売量の動き	・残暑による効果のほか、今年は秋の長雨が少ないことで、盆明け以降の好調を維持している。
		コンビニ (店長)	来客数の動き	・残暑によってドリンク類を買う客が増えており、売上は前月よりも伸びている。
		コンビニ (マネージャー)	販売量の動き	・残暑の影響で飲料の売上が伸び、全体を押し上げている。その反面、おでんや中華まんなどのホット商材は例年に比べて売行きが悪い。一方、夏から行っている全社的なキャンペーン効果により、新しい客が増えている。
		乗用車販売店 (経営者)	来客数の動き	・新型車の発表で、来客数が前年よりも8.3%増えている。
		乗用車販売店 (営業担当)	来客数の動き	・9月に入り、ここしばらく減少していた新規の来客数が増加している。夏に買い換えなかった客が動いているほか、9月のイベント効果もあり、来客数、受注台数共に半年ぶりに回復している。
		観光型ホテル (経営者)	販売量の動き	・日によって繁閑の差がかなり大きいものの、今月は3連休が2回あったことで、前年、2年前よりも販売量は増えている。
		観光型旅館 (経営者)	単価の動き	・高単価の商品が売れている。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・販売量は前年を大きく上回っているものの、単価の低下が激しく、全体の売上は変わらない。
		都市型ホテル (役員)	お客様の様子	・9月上旬まで世界陸上が開催され、宿泊、レストランを中心に潤っている。特に、宿泊部門では高い稼働率に支えられて単価が上昇し、売上全体を押し上げた。また3連休が2回あったことで、宿泊、レストランの来客数も増加している。その反面、宴会ではいわゆる平日が18日しかなかったことで、件数、売上共に減少している。
		都市型ホテル (営業担当)	来客数の動き	・宿泊は、世界陸上が終わっても個人客が堅調に動いているほか、地域全体で稼働率や客室単価が上がっている。一方、宴会では学会やセミナーの需要が多いほか、一般宴会の売上も伸びているものの、婚礼の受注が相変わらず悪い。
		その他レジャー施設 [イベントホール] (職員)	販売量の動き	・年末年始にかけて新たなイベントの予約が入ってきているほか、恒例のイベントに対しても、常連客以外の客からの問い合わせが増えている。
		その他住宅 [情報誌] (編集者)	来客数の動き	・厳しい状況が続いている新築マンション販売では、依然として集客が伸びないものの、盆以降は若干の改善がみられる。都心部を中心に、大規模物件、割安な物件では販売状況が好転してきている。
	変わらない	一般小売店 [花] (経営者)	単価の動き	・前月に比べて注文量は増加しているものの、単価が抑えられており回復感はない。
		一般小売店 [鮮魚] (営業担当)	単価の動き	・商品単価が更に上がったことで、客の間では商品離れや買い控えが起こっている。
		一般小売店 [カメラ] (販売担当)	単価の動き	・写真のデジタル化でフィルムの販売やプリント売上が激減しており、売上が増えない。
		百貨店 (売場主任)	来客数の動き	・来客はあるものの、以前のように安い商品や気に入った商品をすぐに買うことはない。
		百貨店 (売場主任)	販売量の動き	・全体的に来客数が増えている。来客数の増加は生鮮食料品の購入増加に直結するため、販売量が増えている。
		百貨店 (営業担当)	お客様の様子	・記念販促品であると前面に打ち出すことで、買上の増える傾向もみられるものの、暑さの影響で店頭への来客数が伸びず、秋物衣料品の買上が低迷している。
		百貨店 (営業担当)	単価の動き	・食料品などの日用品には動きがあるものの、ブランド品などの高額品には動きが少ない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・残暑の影響で来客数が前年の約5%減となっており、売上も前年を割り込んでいるものの、新しいイベントは好調に推移している。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・特に今月は残暑が厳しく、婦人服を中心にファッション関連の動きが鈍い。
		百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・天候の影響で販売量が落ち込み、売上も苦戦しているものの、景況感そのもののは3か月前と変化はない。
		百貨店（商品担当）	販売量の動き	・例年にない残暑で、秋物商材の動きが芳しくない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数、客単価共に変化はあまりなく、良い週と悪い週が交互に続いている。
		スーパー（広報担当）	販売量の動き	・気温の高い日が続く、衣料品を中心に秋物商材の売行きは苦戦している。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・全体的には客単価がまだ低下傾向にあるが、酒類の取扱いが始まったことで上向きつつある。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・前月に続き、1人当たりの購入点数や金額にあまり変化はない。気温が高かったことで、アイスクリームやソフトクリーム、ソフトドリンクといった商品の販売は伸びたものの、全体の売上は変わっていない。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数は横ばい状態であるが、客1人当たりの買上金額が低いと、売上は伸びていない。
		家電量販店（経営者）	単価の動き	・薄型テレビを中心に価格の低下が激しく、オール電化への需要の増加でカバーしている状況である。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・例年は夏のイベントシーズンを終えて販売が落ち込む時期であるが、今年は観光客を中心に来客数が多く、店頭販売が予想以上に好調となっている。
		住関連専門店（店長）	販売量の動き	・ある商品が好調であれば、そのほかの商品が不調となり、ある店の売上が伸びれば、そのほかの店では減少するなど、売上全体に上向き傾向はみられない。いまだに低いレベルの横ばいが続いている。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・前月は中間決算月でセールを行ったため、今月は生活雑貨商品を中心に客が減少したものの、残暑の影響でペットボトルなどの水物の動きは良い。
		その他専門店〔スポーツ用品〕（経理担当）	販売量の動き	・秋冬物については、残暑の影響で出荷や店頭の販売状況が今一つであるほか、プロパーとしての販売期間が短くなる。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・残暑は予想されたほど厳しくなく、月後半は来客数が増えたため、平均すると変わらない。
		観光型旅館（経営者）	単価の動き	・今月は3連休が2回あり、好天にも恵まれことで、利用者数が前年を10%ほど上回っている。しかし、客単価は前月よりも4%、5月に比べて約12%も落ち込んでいる。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊は先行予約が悪かったものの、中旬以降に大きく伸びたことで前年を大幅に上回っている。宴会、会議もここ数年の実績を上回ったものの、婚礼件数が大幅に減少しているなど、本格的な回復感はない。
		都市型ホテル（マネージャー）	来客数の動き	・宿泊、宴会などの法人関係の動きは好調であったものの、レストランなどの個人客の動きは低調となっている。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・予約受付件数は6、7月と前年割れとなったものの、8、9月は前年を若干上回っている。6月以降を平均するとほぼ前年並みとなっており、動きの読みにくい状態が続いている。
		旅行代理店（店長）	来客数の動き	・前月に続いて来客数が前年比で15%減少している。予約件数、人員数、単価まで落ち込んでおり、厳しい状況が続いている。
		旅行代理店（広報担当）	お客様の様子	・旅行の申込が間際になって伸びたほか、昨年よりも客が少し足を延ばした感がある。間際の伸びで前年を上回った状況ではあるものの、客の旅行意欲は変わらない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・例年、客の動きが落ち着いてくる時期であるが、飲酒運転の取締りの強化により、タクシーやほかの公共交通機関を使う傾向が強まっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・大阪は客が少ないにもかかわらず、タクシー会社が月に2、3社設立されているため、暇な状況が続いている。

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
		タクシー運転手	単価の動き	・昼間は乗客がみられる一方、夜間の客は公共交通機関で帰ることが多く、伸び悩んでいる。
		タクシー会社（経営者）	お客様の様子	・客が交通費を節約する様子がみられ、特に夜は電車などの公共交通機関で帰宅する傾向が続いている。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・新規案件への問い合わせ件数は少し減っているものの、大きな変化はない。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・販売拡大をねらって動いている通信会社が少なく、販促費用を抑えている様子である。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・当社のサービス提供地域の一部では、サービス加入件数の伸びが鈍化してきている。
		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	・来客数はさほど悪くないが、回復感を感じるほど力強いものではない。
		美容室（店員）	来客数の動き	・インターネット広告で新しいパーマのメニューをみた客の来店が増えている。
		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	・好調が続いていたゲーム売上が減少し、全体的に厳しい月となっている。
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・以前に比べて引き合い件数は増えたものの、仕入価格の上昇で利益率が低下し、利益額は横ばいとなっている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・全体的に近畿圏のマンション販売状況には悪化がみられる。千里中央や北浜といった高額なタワーマンションは好調に推移しているものの、三田や奈良といった郊外では販売不調が続いている。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	お客様の様子	・住宅展示場では様々な無料イベントを実施しているが、景品ねらいの客が最近増加している。
		やや悪くなっている		商店街（代表者）
一般小売店〔衣服〕（経営者）	お客様の様子			・店舗の入っているショッピングセンター、百貨店、商店街の売上が前年比で5～7%減少している。残暑の影響もあるものの、客の反応があまりにも悪い。
一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き			・9月に入っても夏の暑さが続いているほか、漠然とした不安から客に買物をする余裕がなくなったことで、来客数が激減している。
一般小売店〔衣服〕（経営者）	お客様の様子			・猛暑が続いており、秋物商材の売行きは非常に厳しい。
百貨店（売場主任）	お客様の様子			・前年よりも日曜日、祝日が多かったにもかかわらず、売上は前年を10%弱下回っている。気温の影響で秋冬物の動きが鈍かったほか、客の間ではたんす在庫が豊富なため、不要な物は購入しない傾向が続いている。
百貨店（売場主任）	お客様の様子			・残暑が厳しく、秋物衣料が動かない。日中の最高気温の9月平均は32.8度と、前年より3.3度も高い。
百貨店（売場主任）	販売量の動き			・来客数はそれほど悪くないが、残暑の影響で販売量は落ち込んでいる。単価も上がっておらず、売上は前年を下回っている。
スーパー（店長）	来客数の動き			・残暑の影響で、衣料品を中心に季節商材への引き合いが少なく、来客数の減少も続いている。来客数の減少をカバーする高額商品や話題の新製品も少なく、来客数、単価の両面で厳しい状況となっている。
スーパー（店長）	販売量の動き			・気温が下がらないため、衣料品の秋物商戦は苦戦している。特に、紳士、婦人のパジャマや洋品類が売れずに過剰在庫となっている。3連休が2回あったことで、行楽、運動会関連商材はよく動いたものの、来客数が約5%ダウンしたことで全体的な売行きは鈍い。
スーパー（店員）	来客数の動き			・大型スーパーとの競合で来客数が減っている。
スーパー（管理担当）	販売量の動き			・残暑が厳しく、食品では季節物である鍋物商材の売行きが悪い。また、中国産の松茸なども苦戦している。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子			・7、8月の売上は前年比100%、105%であったが、9月は前年の水準を5～10%下回る日が続いている。
乗用車販売店（経営者）	単価の動き	・メーカーがバッテリーやオイルなどを値上げし始めている。		

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
		一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・競争相手を見ると、店ごとに好不調の差が大きく、閉店の数も多くなっている。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・営業努力で客単価の低下を抑えているものの、来客数では前年割れが続いている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・気候の影響だけではなく、客に元気がない。団体客も一次会で帰ることが増えている。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・企業からの予約が全体的に減っている。
		競輪場（職員）	来客数の動き	・ここ数か月は入場者数が減少傾向にあり、前年比では約1割程度の減少となっている。
		美容室（店長）	販売量の動き	・来客数は前年並みであるものの、セット販売を行っている化粧品類の売行きが鈍っている。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・建築建材の値上がりで原価が上昇しているものの、販売価格は上げられない状況である。また、建築基準法の改正で建築確認に時間が掛かるようになり、契約後の物件にも解約が出ている。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・京都では6月の建築基準法の改正と、9月の新景観条例の施行により、市場が冷めてきている。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・来客数の減少が顕著であり、顧客マインドの低下が懸念される。
		住宅販売会社（総務担当）	販売量の動き	・希少価値のある一部の土地を除き、不動産の契約状況が悪くなってきている。
	悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・暑い日が続いて客が大型スーパーなどに車で出掛けるため、売上が伸びていない。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	販売量の動き	・前年に比べて来客数は減少していないものの、残暑の影響で冬物商材が前年に比べてほとんど売れていない。そのため販売量、客単価共に落ちている。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・残暑で例年よりも季節が1か月ずれている感があり、秋物衣料が婦人、紳士、子供のすべてで売れていない。また、婦人靴でもブーツの売行きが不振となっている。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・婦人服では来客数の減少以上に売上が減少しており、非常に厳しい状況となっている。
		競輪場（職員）	単価の動き	・9月の客単価は12,215円と、6月の13,489円に比べて低下している。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
		やや良くなっている	金属製品製造業（管理担当）	それ以外
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・製鉄所向けの設備改良工事が増えている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・参議院選挙が終わって不動産売買が活発化してきたのに伴い、受注量が増加している。
		輸送業（営業所長）	受注量や販売量の動き	・印刷機や事務機器のほか、関連商品の動きが好調である。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・10月以降の新規の広告出稿が更に増えてきている。
	変わらない	食料品製造業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・厳しい残暑で食欲が減退し、調味料関係の荷動きが良くない。原材料や資材が高騰する一方、製品価格に転嫁できないことから、利益率も悪くなってきている。
		出版・印刷・同関連産業（情報企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・得意先の業況は業種によって大きな差がある。中小企業でも環境に配慮した商品を扱っている企業には活気がある。
		化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・携帯電話部品用の封止樹脂の受注が計画を大幅に上回っているほか、建造物補修用の新製品も順調に伸びている。その一方、原材料の高騰に伴って、販売先に値上げを要請しているものの、価格転嫁は目標の3割程度しか進んでいない。全体的に売上はやや増加している一方、利益は既存品のマイナスを新製品でカバーし、若干のプラスとなっている。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先の動きは相変わらず悪く、回復基調とはなっていない。
		一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・当社には鉄鋼関連の取引先が多いが、相変わらず好調が続いている。

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
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先の設備メーカーをみると、グローバル展開している企業からは仕事量も多いが、国内市場が中心の企業からは仕事量が少ない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・6月からの月間受注額は4,400万円から1億552万円とばらつきが大きく、8、9月も芳しくない。6月以降は損益分岐点の8千万円を2度も下回っている。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・薄型テレビなどのAV関連商品は堅調な荷動きを維持しており、そのほかの商品にも大きな変化はない。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・建築基準法の改正に伴って建築物の着工時期が遅れ、住宅、店舗向けの付帯設備の売上が落ちている。
		その他製造業〔事務用品〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・例年この時期は商品の動きが鈍くなるほか、今年は新商品の発表も少ない。
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・倒産や廃業に追い込まれる同業者が目立っている。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・自動車部品製造業者の売上は増えているものの、原材料の高騰で減益となっている。一方、ホームページ作成などを行う宣伝広告業者では、減収減益となっている。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・神戸市の中部から東方面では、商業地、住宅地共に土地の価格が徐々に上がっている一方、賃貸の商業ビル、賃貸マンションの賃料は下がり続けている。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・新たな購読者の獲得数は増えているものの、購読の中止もあって全体的な変化はない。折り込み件数も前年比でみると減少している。
		広告代理店（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・年末に向けて受注は増えているものの、単価は下がってきている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・ここ数か月は、広告を増やす企業と抑える企業に分かれており、その状況に変化はない。
	経営コンサルタント	取引先の様子	・商店街や小売店では回復感がなく、スーパーでも規模の大小を問わず業績が回復していない。いずれの企業、店舗も前年実績を下回る傾向にある。	
	経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・取引先の業況や受注販売状況は横ばいで推移している。	
	やや悪くなっている	食料品製造業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・猛暑で菓子類の売行きが異常に悪くなっており、受注量がますます減少している。
		繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・綿糸などの原材料費や外注加工費が高騰しており、収益環境はより厳しくなっている。販売価格への転嫁が必要不可欠であるものの、容易ではない。
		繊維工業（総務担当）	競争相手の様子	・得意先では販売量が前年比で15～30%ダウンしたとの声が多い。実際に、ある得意先の催事では20%前後のダウンがみられることから、当社への注文量も減少している。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・材料価格が上昇しているが、販売価格への転嫁が少し遅れている。また、一部の顧客では値上げが全く受け入れてもらえない。
		化学工業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・欧州産の乳原料の高騰に続き、オセアニア産も前月比で2倍に上昇し始めている。国産原料の卵白や包装資材も高騰傾向にあることから、販売価格を見直しても利益にはつながらない。
		金属製品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・ニッケルの大幅な価格変動により、取引先では買い控えが起こっており、売上が減少している。
		一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・防衛関連の受注が大幅に減少している。
その他製造業〔履物〕（団体役員）		受注量や販売量の動き	・秋物商材の受注が総じて低調である。	
その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）		取引先の様子	・受注のほか見積依頼が少なくなっている。	
悪くなっている		通信業（管理担当）	取引先の様子	・取引先からの受注状況が芳しくない。
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	・7、8月は弱い動きがみられたが、9月に入って年末や年度末へ向けての動きが出始めている。また、税理士や会計士からの派遣依頼も増えてきている。

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
		職業安定所（職員）	それ以外	・大阪府の有効求人倍率は1.34倍と前月から0.03ポイント上昇し、いわゆるバブル期の最高値である1.31倍を上回り、昭和49年9月の1.45倍に次ぐ水準となっている。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・日雇求人数のうち、いわゆる現金求人数が前年を下回る傾向が続いている。これには高齢化による求職者減少の影響が大きく、契約求人数などの指標では前年を上回っている。
		学校〔大学〕（就職担当）	周辺企業の様子	・今月に実施した、追加求人アンケートへの回答企業数が前年よりも増加している。特に、採用予定数を確保できていない中小零細企業は、引き続き積極的である。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・企業の派遣需要は堅調に伸びている一方、派遣スタッフの新規登録者の確保が難しくなっている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・相変わらず売手市場が続いているものの、3か月前よりも状況が極端に厳しくなっているわけではない。
		人材派遣会社（支店長）	求職者数の動き	・依然として企業からの求人内容と求職者の条件とのギャップが大きく、受注残の減らない状況が続いている。ただし最近では、派遣先企業も短時間勤務などで、スキルを持った主婦の受入れを検討し始めている。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・9月に入って、生保や銀行、損保などの事務職の募集が活発になってきている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・医療サービスやビル管理、運輸などの広告出稿は堅調に推移している。また、今秋に行ったイベントや企画が成功したものの、広告の減少傾向に歯止めを掛けるまでには至っていない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・地元企業の動きが芳しくなく、特に新聞出稿に関しては前年比90%で推移している。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・企業の手不足感は強いものの、大企業は派遣社員で対応しており、正社員の中途採用はほとんどない。一方で中小企業は、学卒採用では大企業に押されて充足できないほか、中途採用で正社員を募集しても、応募者の希望条件が高くて充足できない状態が続いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・9月に入って、一般求人の募集に来所する事業所が増えている。新卒採用がピークを過ぎ、充足できなかった事業所が一般求人へ切り替えているほか、減少が続いていた製造業からの求人も増加傾向となっている。なお、派遣や請負求人は昨年末以降、減少傾向が続いているほか、職種別には一般事務の求人が長期にわたって減少している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は若干の減少傾向を示しているものの、大きな動きはない。
	やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	周辺企業の様子	・新聞の求人広告は引き続き低迷しており、求人の動きも新卒とパートアルバイト以外はあまり見られない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・9月に大きなイベントがあったにもかかわらず、依然として厳しい状況である。全体的に求人は増えているものの、構造的に新聞離れが進んでいることから、この傾向は今後も続く。
		民間職業紹介機関（支社長）	求人数の動き	・大手企業の求人ニーズは依然おう盛だが、中堅、中小企業ではやや一服感が出始めている。
	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	その他小売（営業担当）	販売量の動き	・閑散期である9月も販売量が全く減少しなかった。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・7月が底であって、自分が関与しているクレジットの組合も好調だし、駐車場システムも好調に稼働している。急に人の動きが出てきた。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・客単価が以前より若干上昇しており、やや良くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・今月は特にアイスクリーム・飲料が良く売れたが、アイスクリームでも通常の価格帯より少し単価の高い物や、コーヒーでもプレミアムタイプの物が良く売れた。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・今月も8月に引き続き気温も高めで、アイスクリーム・飲料・ビール等の動きが非常に良かった。それに伴い売上も回復傾向にはあるが、全般的には今一つ物足りないものがある。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・厳しい残暑の影響で、飲料中心に前年比で売上が増加している。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・今月前年比で良くないのは、前年同月が地上デジタル放送が始まってその効果でかなり売上が伸びたために過ぎない。当社他店では、AVコーナーの調子が良い。
		その他専門店〔カメラ〕（店長）	来客数の動き	・来客数が前年比90～97%と前月よりかなり上向いている。
		旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・客の動向、単価・内容等が、全般的にやや良くなっている。
変わらない		商店街（代表者）	販売量の動き	・政治不信や猛暑など、本来ならない要素が絡んで景気の動向がわかりにくい。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・残暑が続き、衣料品を中心に秋物の動きが悪く、売上は前年を下回った。それに伴い在庫調整が極めて難しく不安材料である。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・残暑が厳しいこともあり、身の回り品については依然として夏物の動きが好調に推移して、全体的に好調である。一方、秋物全盛のアパレル部門はカットソーなどの薄物は好調であるが、値の張るジャケット類の動きが悪く、苦戦を強いられている。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・残暑が厳しく真夏日が続き、秋物の動きが悪かった。客自身もまだ秋冬物には目が向いていない。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・衣料品や寝装品は天候に左右されがちなため、暑さが長引いた影響で秋物が動かずかなり苦戦している。反面、高級志向の客も多く、高級ブランド展及び物産展の高額食料品はかなり売上予想をオーバーした。礼服については、着物が売れず頭を悩ませている。婦人雑貨については、いまだにパラソルが動いている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・大型のディスカウントストアの開店もあり、チラシでの価格訴求が各社強化され、客の買い回りが目立つ。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・販売点数については、前年比102%である。来客数についても、前年比101～102%という数字がずっと続いている。この状態はこの数が月続いて変わらない。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・全体として横ばい状態が続いている。ただし、客は高級志向と値段重視の二極化が進んでいる。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・残暑が厳しかったので来客数が伸びなかった。特売等行事があれば、2～3日前から少し良くなるが、行事が終わればまた悪くなるという状況が続いている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・売上等、9月前半は前年に比べてかなり良かったが、後半落ちてきた。トータルでは何とか前年比をクリアできる見込みである。季節商材が伸びず、定番も弱くなっており、内容は厳しい。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・3か月前に比べると多少良くなっている。来客数は前年比105%で推移している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数は3か月前に比べると持ち直しており、今月は前年比で5.0%の増となっている。一方、客単価に関しては、若干ながらダウンしているが、許容範囲内であり、全体の売上は増加してきている。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	来客数の動き	・残暑により、来客数が少なく冬物も動いていない。
		衣料品専門店（販売促進担当）	来客数の動き	・今月は、売上・来客数共に昨年より若干落ちている。残暑が残っているため、特に来店客はかなり落ち込んでいる。アイテムでいうと、単価の高いボトムが何とか健闘しているが、秋物のトップスが苦戦している。
		家電量販店（店長）	競争相手の様子	・競合店の売上は前年を下回っているが、当社の売上は前年をクリアしており、市場としては大きく動いていない。

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（予算担当）	販売量の動き	・今年は土日祝日の数が昨年より2日も多く、曜日配列では昨年より有利であるが、全体的にはほぼ昨年並みで推移している。原因としては気温が高い水準で推移している事などが考えられる。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・ガソリン価格が若干値下がりしているものの、まだ小型自動車や軽自動車志向が顕著であり、中型・大型車を扱っている店が非常に苦戦を強いられている。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・ガソリン代に始まり、物価が上がるのが買い控え感へつながっている。特に決算期を終えて、購買意欲が冷えてきた感じがする。
		乗用車販売店（サービス担当）	来客数の動き	・新車購入のための来客数が前年比で50～60%と非常に少なくなっている。したがって新車の販売台数も前年の70%程度である。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・拡販時期と言われている月なので、通常月よりも、若干新規の来客数は増加している。しかしながら「やや良くなる」と言うほどではない。
		自動車備品販売店（経営者）	来客数の動き	・前月は客数の回復傾向も見えたが、決算セール動きは良くなり、来客数も前期を下回っている。
		住関連専門店（広告企画担当）	お客様の様子	・相変わらず予算を持っている客とそうでない客の差が激しく、数的には後者の方が多いため売上全体で見れば減少している。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	販売量の動き	・郊外に食品スーパーが増えて、商店街の来客数が更に減少した。
		その他専門店〔スポーツ〕（経営企画）	販売量の動き	・総販売量は増えているが、増えているのは気温が高めに推移したために飲料が増えているのであり、その他の商品には変動はない。
		一般レストラン（店長）	販売量の動き	・高額商品の販売が思わしくない。また、それに伴い客単価も減少してきている。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・夏休みが終わって旅行客が一段落しており、動きが悪い。
		観光型ホテル（経理総務担当）	販売量の動き	・9月は前半から中盤までは好調に推移していたが、最終的には前年並みとなった。宿泊部門、婚礼部門が好調だが、地元客が主体の一般宴会が苦戦している。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・来客数は増えているが、客単価が非常に低下しており、売上は横ばいである。
		都市型ホテル（総務担当）	お客様の様子	・今年の夏は異常に暑かったせいか、客の動きが悪く、一般宴会及び婚礼の受注が無い、又は案件そのものが無い。季節的要因もあるものの、景気はどちらかと言えば変わらないか下向き傾向にある。
		タクシー運転手	お客様の様子	・客の話で一番多いのは、年金に対する不安で、それに伴い、無駄遣いをしないということである。それを証明するかのように、タクシーの売上は過去3年間横ばいである。
		タクシー運転手	お客様の様子	・景気が上向きになっているように言われているが、客の話や夜の飲食街をみると、悪い時とあまり変わっていない。
		タクシー運転手	販売量の動き	・今月はイベントにかかわる売上があり、前年比でプラスになっている。ただし、イベントの特需を除けば、やはり苦戦しているというのが実態である。
		通信会社（総務担当）	お客様の様子	・地上デジタル放送の開始から1年になるが、デジタル特需は一時的なものに終わり、新規契約の獲得は、厳しい状況が続いている。
		通信会社（総務担当）	販売量の動き	・ガソリンやその他の商品の価格上昇により心理的に消費に抑制が掛かっている、景気の改善には至っていないと思われる。
		テーマパーク（財務担当）	来客数の動き	・夏休み後の今は閑散期であり、これに暑さが続いたことも影響し、来客数は伸び悩んでいる。
		テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・先月は猛暑その他の要員で来客数は伸びなかったが、今月に入ってから再び前年比では上昇傾向にある。
		ゴルフ場（営業担当）	競争相手の様子	・利用料金の値引き合戦で安くしたゴルフ場が増員となっている。景気は良くなっているように思うが、サービス業は、なかなか売上が安定せず、安い所に集中する傾向は変わらない。
		競艇場（職員）	来客数の動き	・来客数・発売金額共に横ばいである。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・9月は大学生がまだ夏休みの時期なので、例年だと来客数、売上共に良いのだが、今年は来客数が少しダウンしていて、それに伴い売上も減少している。

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
やや悪くなっている		美容室（経営者）	販売量の動き	・提供するメニューの量の動きが悪くなっている。1人の客が2つ、3つとメニューをこなす、ダブルメニュー・トリプルメニューが少なくなっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街を通行する人の数が以前にも増して減少している。それに伴い売上も減少している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・当店は市内中心部に位置しているが、郊外型大型店に客を取られつつある。
		一般小売店〔靴〕（経営者）	来客数の動き	・近隣の同じエリアに新しい商業施設がオープンしたこと、9月に入ってもずっと真夏日が連続していたことにより、来客数が非常に少ない月であった。
		一般小売店〔紙類〕（経営者）	来客数の動き	・残暑で客の動向が大変不安定である。
		一般小売店〔酒店〕（経営者）	お客様の様子	・9月も猛暑が続き、皆、夏バテ気味で、食品関係、飲食店の動きも含めて悪い。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・例年のない厳しい残暑が9月末まであり、秋物が全然動かない。特に他ゾーンより早く動きがみられる高額品プレタゾーンにおいても、その季節の物を買うジャスト買い傾向が年々強くなっており、そのため全ゾーンが苦戦している。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・例年に比べ残暑が厳しく、秋物商材の稼動が遅れ9月中旬から売上前年比が下降傾向にある。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・9月の平均気温が7月を上回るなど夏日が継続しており、そのため基幹の婦人・紳士ファッションの秋物が大きく低迷している。特に分母の大きなミセスゾーンが厳しく、9月末になっても夏処分へのニーズがある状況である。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・8月にやや上向きの兆しがみえてきたと期待していたが、9月は全体でも前年同月を大きく下回り、約9割のテナントが売上を大幅に落としている。いつまでも暑い気候のせい、近隣にショッピングモールがオープンしたせいかわからないが、異常な落ち込みである。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・まだ残暑が厳しく、秋物が売れないため、売上を確保するのが厳しい。
		スーパー（店長）	単価の動き	・少しグレードの高い商品の販売が不振である。客単価・一品単価の前年割れが続いている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・平均単価は前年比97.6%と、3か月前の前年比と比べて約2%低下している。特に高額商品の多い生鮮部門において98%前後で推移している。単価の動きが非常に悪い。
		スーパー（店長）	単価の動き	・残暑の影響からか、いまだに売れているのは夏物処分が中心である。本来この時期に売べき秋物がほとんど動かないため客単価が上がってこず、その結果、売上・利益共に例年を割り込んでいる。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客単価・買上点数は昨年並ではあるが、来客数が昨年を下回っており、売上に大きく影響している。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・来客数は前年並みに推移しているものの、客単価・数量とも前年比で2%程度落ちている。商品価格、原材料が値上がりしている中、販売価格に転嫁できないため収支も良くない。
		スーパー（財務担当）	販売量の動き	・一品単価はほとんど変わっていないが、既存店での来客数および買上点数がやや下がっている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・商店街でシャッターを下ろす店が増えた。郊外の大型店の増床オープンもあり来客数が著しく減少した。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	販売量の動き	・昨年に比べ気温が高い日が続く、秋物商品が動いていない。
		家電量販店（店長）	競争相手の様子	・新たな競合店の出店前に各社価格値下げ傾向にあり、大型耐久消費商品の単価低下に拍車がかかっている。
乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・売上が4か月連続で前年割れとなっている。		
その他専門店〔布地〕（経営者）	来客数の動き	・今年は残暑が厳しく、秋物商材があまり動かなかつた。		
一般レストラン（店長）	単価の動き	・夏場に比べて、客単価が若干（100～200円前後）低下している。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者）	単価の動き	・ 来客数は順調に2けたの伸びを示しているが、客単価が2～3%落ちて来ているため、売上の伸びが鈍化した。
		都市型ホテル（従業員）	来客数の動き	・ 地域的なものかもしれないが、コンベンション、企業団体の宿泊が、5～9月にかけて激減した。個人予約も、ビジネス関係が伸び悩んでいる。
		タクシー運転手	単価の動き	・ 8月後半から非常に動きが鈍くなっている。日中・夜・観光等すべての動きが鈍いまま9月に流れ込んで、例年だと9月10日過ぎになると好転するのだが、依然変わらず週末の夜の客も少ない。日中も病院通いの客を除いては全く動きがない。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・ 販売量・来客数共に3か月前と比べてやや悪くなっている。
		設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・ 6月に行われた建築基準法の大改正を受けて、建築確認申請が長引いたり、工事が中断したりして、当社の業務が滞っている。同業他社も同様な状況にある。
		設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・ 建築、設計など建設に関する新規発注予定が全く無い。
		設計事務所（経営者）	単価の動き	・ 同業他社とも、全体的には受注単価の低下と販売量の減少が顕著である。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・ 展示場への来客数が、3か月前に比べ1割減となっており、毎月減少傾向が続いている。
	悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・ 普通でも2月、8月は景気が悪いと言われるが、今年はその8月より9月の方がもっと悪い。異常気象のせいかどうか分からないが、かつてないことである。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・ 盆明け後も暑さが続き、秋冬物の販売が流れに乗らない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・ 9月に入っても真夏日が続き、秋物の売上が悪く、全体の売上も非常に落ち込んでいる。客は購買に対して慎重な姿勢が続いている。こう暑いと、道行く子供も皆半袖で、店内100%長袖商品の当店としては、非常に苦戦している。
		百貨店（電算担当）	販売量の動き	・ 多額の経費を使って大きな催事を開催中であるが、来客数は去年よりプラスだが、予想より大幅に下回っている。さらに食品、衣料品、雑貨などほとんどの商品が、涼しくならない天気の影響で、前年比マイナスになっている。また消費者は、自分の生活保護の目的のために生活防衛に走っている。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・ 9月の売上が8月の実績を割り込む状況である。残暑が非常に厳しくブーツの売上が前年比58%と大きくマイナスとなっている。下旬になっても全く上向かず、婦人靴全体でも前年比80%である。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・ 来客数は前年比で若干減少している程度であるが、客はとにかく購入しない。特に秋物商品は全く動きがない。
	家電量販店（店長）	お客様の様子	・ 来客数も少なく、あっても修理依頼で、商品はほとんど動かない状況である。	
	スナック（経営者）	来客数の動き	・ 映画館や劇場が他の場所に移転したり、スーパーマーケットが撤去したりと、周辺の変化で客足がすっかり途絶えてしまった。また、今月のように2週続けて3連休があると一般客の足も止まり、大変暇であった。	
	設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・ 建築基準法改正により建築確認申請の手続が変わり、中規模以上の建築物の確認がおりない状況になっているため、困っている。	
企業動向関連	良くなっている	輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ クライアントからの要望が多く、人材確保が難しい状況である。人材さえ確保できれば、売上も増加する。
	やや良くなっている	窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・ 各所からの注文生産が重なり、生産量は高水準を維持している。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・ 新製品の受注増があり、生産能力を向上させ、何とか過負荷を回避した。またマイナーチェンジの製品の活況予測に引き続き、今期の目玉新製品群第2弾が順次立ち上がってきている。
	変わらない	食料品製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・ 価格の据置きを進めているが、石油等の燃料費が高くなっていて、利益面に影響が出てきている。

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
		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、全般に高稼働率を維持している。物流費・原材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	・販売量・価格共に、大きな動きなく推移している。
		鉄鋼業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注量は堅調だが、原材料やエネルギー関連費用の高騰が続き、収益的には厳しい。
		金属製品製造業（総務担当）	競争相手の様子	・当社はフル生産で操業している。ただし、競争相手は仕事量が減っているとの情報がある。製品によって仕事量に差が生じており、同じ業界でも「高水準の受注一辺倒」ではなくなった感がある。
		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	・海外向けの自社製品の売上について、回復の兆しが見えてきた。
		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・鉄道関連は受注が安定的かつ高止まりに入っており、依然減速の気配は見られない。エアコン関連も残暑の影響で、例年裏期に入る時期であるが、受注はまだ好調に入っている。
		その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注は変わらず来ているが、本社販売の方は相変わらず売れる商品とそうでない商品差が激しく、売れない商品の在庫の問題で困っている。在庫がたまると生産の方まで影響してくるため厳しい。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・下落の幅は小さくなったとはいえ、地価もまた下がり、建設業界は全く活気がない。悪いまま推移している。
		輸送業（統括）	取引先の様子	・今月は主要顧客の動きも鈍く、業務に変化がない月であった。
		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の新規受注に停滞感がある。また高価格商品から、安価な物への乗換えに伴う収益減をカバーすることが困難となる状況が懸念される。
		通信業（部門長）	受注量や販売量の動き	・主要商品の売上がここ2か月連続で目標を下回っている。取引先企業の売上も低迷しており、夏季という事を割り引いても景気回復とは言えない状況である。
		金融業（業界情報担当）	取引先の様子	・主要取引先の新車の輸出好調を背景に、受注は高水準を維持し、増収・増益基調を継続している。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・建設業・土木・室内装飾に至るまで、仕事がない状況が続いている。山口市のこの周辺では4月以降工事がほとんど出ていない。出たとしても、價格的に3割ダウンから始まるといった具合で、収益的には全く貢献していない状況が続いている。
			やや悪くなっている	会計事務所（職員）
悪くなっている	農林水産業（従業者）		それ以外	・今月と3か月前を比較すると、沖合底引網・大中型巻き網が減少したため、水揚げ数量で1062tの減少、水揚げ金額は3億4800万円の減少である。今月単月の前年比では大中型巻き網・中型巻き網船が減少したため、水揚げ数量で500tの減少、率で62.0%。水揚げ金額でも2億円の減少、率で65.0%である。
雇用関連	良くなっている	建設業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・談合問題を皮切りに公共工事の受注は激減し、その反動で民間工事の受注競争が激増している。そのために民間工事の受注も減少している。
		職業安定所（雇用開発担当）	求人数の動き	・8月の新規及び月間有効求人は、前月・前年同月比共に上昇している。このことから、事業所の募集活動は活発になっているものと判断される。また、求職者に関しては、前月・前年同月共に減少を示しており、求職者を取り巻く就業環境は更に改善されている。このため求人倍率は前月より0.04ポイント上昇し、1.69倍となった。
		求人情報誌製作会社（担当者）	採用者数の動き	・新卒向けの採用イベントの参加企業数が伸びている。
	やや良くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・3か月前と比較して、月間有効求人数が200人増加している。また月間有効求人倍率についても0.08%上回っていること等から、やや良くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・企業の採用意欲は引き続き高く、特に金融機関や医療機関からの依頼は非常に多い。また中小企業でも採用の意欲は高くなってきており、直接雇用の依頼が増えている。
		人材派遣会社（担当者）	採用者数の動き	・採用者数の動きは積極的な面はあるものの、団塊世代退職の補充の前倒し的な考え方によるものであるため、全体的な景気上向きによるものと考えにくい。
		求人情報誌製作会社（支店長）	周辺企業の様子	・求人意欲は横ばいである。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人状況は、飲食店・宿泊業でファミレスの新規オープンに伴う大量求人があったほかは、すべての業種で大きな変化はなく横ばいとなった。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・新規高卒者の選考が開始され、大手化学製造メーカーを中心とした企業が順調に人員を確保しているが、中小企業においては、応募が全くないなど、必要とする人材の確保に苦慮している。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・正式に採用活動を開始する前段階で求人企業から相談があり、間もなく正式に求人依頼が入るというパターンがあるが、以前に比べ「正式依頼」が入るまでに時間が掛かっている。採用方針の決定に、以前に比べ時間を要する傾向にあり、正社員採用するにあたり慎重になっているケースがかなり見られた。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・求人数は依然多く、活発な採用活動は続いている。しかし求人難による前年に引き続いての採用活動や、中途採用が得にくいための新卒採用等々、様々な要因での採用活動の拡大であり、直接景気が影響し、求人数が拡大しているとは思えない。
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	・スーパーを始め小売の売行きが良くない。企業にとっては広告費を始めとする3Kの節約への取組がますます増えており、特に求人広告の出稿の減少が景気の悪さを反映している。
		民間職業紹介機関（職員）	周辺企業の様子	・コンピューター用ソフトの開発部門（技術職）でベトナムの人が働き出している。玉突き現象で少し能力が落ちる日本人はやや不安定な立場に立たされるケースも出ている。
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	観光名所（職員）	来客数の動き	・外国人の観光客が増えている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・家族構成の変化等での建て替え、リフォームの相談が増えており、商談数・受注量とも3か月前と比べると増えた。
	変わらない	百貨店（営業担当）	それ以外	・来客数、売上高共に前年同月を上回った。ファッション商品関連商品、インテリア&リラクゼーションが前年割れとなり、食品が前年を確保した。秋物商品の動きはない。
		スーパー（統括担当）	販売量の動き	・客1人当たりの買上点数は、変わらない。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・天候の良い日が続き、売上は3か月前と変わらない。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・来客数は昨年並みである。客単価について7、8月は、たばこの増税の影響で伸びなかったが、9月の伸び率も昨年より3～4ポイント悪い。総合的に見て小売・コンビニは良くない。
		家電量販店（営業担当）	販売量の動き	・テレビやDVDビデオは動き出したが、調理家電、パソコン等が伸び悩んでいる。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売量の動きが変わらない。2007年に新型車3車種が発表されたが昨年と変わらない。客からも景気が良くなったという話はない。
乗用車販売店（従業員）		単価の動き	・対前年比で販売量は伸びていない。	

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
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・大型店等の出店に伴い、人の移動が郊外へと動いている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・全国的に国内旅行は良くない。国内旅行先として四国に客が増えるという状況ではない。道後についても、まちづくりは進んでいるが、まだまだ客が増えるという状況にはない。
		都市型ホテル（経営者）	単価の動き	・単価は下げ止まった感がある。来客数は夏を境に増える傾向にある。
		タクシー運転手	単価の動き	・単価が伸びず、利用回数も減少している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・前年比で、10%売上が低下している。給料やボーナスが上がったという客の話はない。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・販売数は横ばいである。3か月前との景気は大きく変わらない。
		観光名所（経営者）	来客数の動き	・観光客が少し増えてきている。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・公共事業の設計をしているが、公共事業の予算取りが厳しくなっている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・9月は大変暑いこともあって、秋物の立ち上がり非常に悪かった。来街者数も減少している。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・今月は天候の影響もあるが、秋物がほとんど動かなかった。以前、動いていた高額商品も動かず、景気が低迷している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・敬老の日の商品、秋分の日の花、十五夜の団子等、いずれも単価の安いものにシフトしている。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・原油高騰の影響が、小麦・油等の食品にも出てきており、今月から店頭価格も上がってきている。残暑が続いており、衣料品の売上も低調であった。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・例年であれば9月の中旬以降、先取りをして婦人物が良く動くが、今年は残暑が厳しく紳士物も含めて動きが悪かった。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・オータムフェアを開催し、来店を促しているが残暑が厳しく来客数が悪い。前年比で1割以上のマイナスで推移している。
		乗用車販売店（管理担当）	販売量の動き	・例年9月は、売上げ増が見込まれる月であるが、今年は下降している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・9月に入り、3連休が2回あり会社関係が休みで客数が少ない。夜飲みに出る人も少なく、また今秋は四国八十八箇所参りも少ないので売上が全体に伸びない。
		美容室（経営者）	単価の動き	・来客数は昨年並みではあるが、消費意欲が少なく客単価が低い。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来店の周期が長くなっている。
		設計事務所（職員）	競争相手の様子	・公共事業の縮減により受注競争の激しい状況が続いており、価格競争が下げ止まらない。競争相手（業者数）が増えてきており、業界全体が厳しい。廃業や人件費削減等のコスト圧縮を行っている会社も増えてきている。
		悪くなっている	一般小売店〔酒〕（販売担当）	販売量の動き
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き		・気温が例年よりも高く、秋物への購買意欲が低い。	
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）	販売量の動き	・小売段階での受注が活発になっている。
	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	・新商品の販売は増加してきているが、主原料のパルプ、古紙を中心にすべての素材が値上げしており採算が取れない。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・トラック需要の低迷から小型クレーンの需要は落ち込んでいるものの、大型クレーンは災害復興工事の影響等もあって稼働状況は良好であり、全体的には堅調に推移している。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・相変わらず受注が伸びず、採算が合わない工事が多い。
公認会計士	取引先の様子	・客の今月の試算表、前年比の決算等を見ると前年比で3%売上も落ち、減収減益の状況が続いている。		

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
	やや悪くなっている	一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・顧客からの引き合いが少ない。下水・土木・工場関係のうち良いのは工場のみである。ユーザーの仕事量が少ないことも受注に影響している。
		輸送業（役員）	受注価格や販売価格の動き	・原油価格の高騰に加え、取引先からの合理化による取扱量の減少や運賃値下げ要請により売上高が減少している。
	悪くなっている	木材木製品製造業（経営者）	競争相手の様子	・建築基準法の改正による認可の遅れと輸入材、国内の天然材の暴騰が悪化の要因である。
		建設業（総務担当）	競争相手の様子	・今月に入り、老舗の中堅土木業者が倒産した。原因は過当競争による赤字受注で、自転車操業が破綻したものである。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・新卒採用市場が中央の大手採用増を中心とした売手市場のため、四国では企業の採用難易度が高く、質的な充足を目指した第2新卒採用にこの時期から取り組む企業が増加しており、年末にかけて更に需要が見込める状態である。
	変わらない	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・新規案件の絶対数が減っている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・企業のマイナス思考が強くなり、広告もマス媒体よりもエリアを細分化した折り込みなどのミニ媒体になっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は3か月前に比較して、やや減少している。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	採用者数の動き	・就職者数は8か月連続で昨年を下回っている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、ここ3か月のうち2か月が前年比マイナスとなっている。
民間職業紹介機関（所長）		周辺企業の様子	・主に3月期決算の取引先企業で、決算が悪かった多くの企業が4月以降でテレビCM、新聞折込み等の広告費を減らしている。	
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	スーパー（経営者）	来客数の動き	・前年に比べ台風被害が少なく、来客数も例年並みである。野菜等の相場も安定しており、客の購買意欲は高い。
		コンビニ（エリア担当・店長）	競争相手の様子	・近隣の大型スーパーが改装のため閉店しており、自店の売上、来客数は伸びている。気温が高く、夏物商材の売行きが良い。
		家電量販店（総務担当）	販売量の動き	・残暑の影響で相変わらず季節商材が好調である。
		家電量販店（企画担当）	販売量の動き	・テレビを中心に全体的に良く動いている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・9月は連休もあり、人の動きが活発である。予約の状況も良く、来客数、売上共に前年を上回っている。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・暑さ回避と価格下落をねらって、夏の休暇を9月に取る傾向が強くなっている。また、東京を中心にビジネス利用も増えている。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・隣接する観光施設が9月末で閉館するため、駆け込み的に利用者が増加している。宿泊とゴルフは横ばいで推移している。
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・残暑が厳しく、高齢者の来客数が多い商店街には厳しい状況である。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・残暑が長引き、秋物衣料の動きが鈍い。月末にかけて少しずつ回復している。
一般小売店〔茶〕（販売・事務）		販売量の動き	・9月に入っても猛暑が続き、例年以上に日本茶の売行きが悪い。もともと天候で左右される商品だが、今年は特にその傾向がある。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・衝動買いをする客が減少しており、購買に慎重になっている。催事については、お徳感のある催しや若手女性社員のコンセプトに沿って組み立てた催しは来客数が増加し、売上も上昇する。しかし従来型のカレンダー催事での集客は厳しくなっている。また、手持ちの現金での購入を済ませる客が主で、クレジットでの購入をちゅうちょする声が多く聞かれる。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・9月に入っても猛暑が続き、婦人・紳士とも秋物衣料の動きが鈍い。全体としては前年を上回っている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・残暑が厳しく秋物が稼動しない。ファッション分野での購買意欲が落ちていたが、それ以外の部分でも減退している。
		百貨店（業務担当）	販売量の動き	・残暑が厳しく、秋冬物の衣料品に本格的な動きがない。雑貨の動きも鈍いままである。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・食の安全に関する問題や高齢化等により、消費量が減少している。原材料の値上がりによる小売価格の値上げも消費意欲の減退に拍車を掛けている。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・今月末に競合店が開店し、来客数が激減している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・猛暑が続き、購買意欲の低下が続いている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・敬老の日ギフト関連は非常に好調である。ハイミセス服も前年比114%、ケープ、ひざ掛け等服飾雑貨も同110%と好調である。その他旅行関連商品もトラベルバッグが同119%で伸長している。ただ残暑が厳しいため、子供服を中心に秋物ファッションが不調である。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・食料品については前年並みで推移しているが、衣料品は残暑の影響で相変わらず不振である。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・月初は雨天が続き、気温も低くなっていたが、それ以降は最高気温30以上の夏日が続き、アイスクリーム・清涼飲料・ビール・発泡酒等が大幅に伸長している。また、競合店の閉鎖による流客で来客数も増加している。しかし、猛暑により野菜の品質が低下し、入荷が減少しており、中国産原料の加工食品も不振である。例年なら動き始める秋物商材等の動きも鈍く、大型商業施設や競合スーパーマーケットの影響も依然続いている。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・9月中も暑い日が続く、売れるものが季節と合致していない。また、中国産商品の売上が悪く、品ぞろえも少々減らしている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・今月に入っても気温が高いため飲料、アイス等の売上が好調に推移しており、前年を上回る状況である。
		衣料品専門店（店員）	販売量の動き	・残暑が厳しく、秋物が売れない。流行のワンピースやチュニックだけは動いたが、全体としては苦戦している。特にジャケットスーツなどキャリア向け商品の動きが悪い。
		衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・9月は秋物の立ち上がりの時期であるが、残暑が厳しく出足が鈍い。ただし中旬以降、魅力的な秋冬物商品を目にした客は、暑くても単価が高くても購入する傾向があり、総じて前年並みに推移している。
		衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・ヤング衣料品は雑貨物が前年実績を上回っている。ミセス婦人服は夏物バーゲンが不振となり前年割れである。宝飾品はセール時の売行きが良く、前年実績を上回っている。着物・呉服は来客数の大幅な減少により苦戦している。衣料品全体としては、前年をやや下回っている。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・販売量が前年、前月と比べて減少傾向である。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・相変わらず来客数は少ないが、大口の購買が少し出ている。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	販売量の動き	・厳しい残暑の影響から、燃料油の販売は好調である。ただ、燃料油の小売価格は高止まり状態であるため、必要なだけの定量購入者が増えている。
		高級レストラン（専務）	来客数の動き	・大型商業施設が郊外に開店し、中心市街地近辺は客が減っている。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・婚礼、レストラン、宿泊等の個人消費は予算、前年実績を上回っているが、法人関係の一般宴席が予算、前年実績を下回っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		観光型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・台風による早めのキャンセルが出ている。しかし、地元の婚礼関係の動きが良く、売上増加につながっている。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・受注件数が伸びていない。
		通信会社（総務担当）	販売量の動き	・販売量が伸びず、窓口に来る客の様子をみても景気は良くない。
		通信会社（業務担当）	来客数の動き	・週末の来客は多かったものの、平日は新サービスの受付も落ち着き、来客数は減少している。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・異常気象でゴルフ場の入場者数も思うように伸びない。また、イベントを開催しても例年より参加者が少なく、猛暑は屋外施設に大きなダメージを与えている。
		美容室（店長）	競争相手の様子	・競合店に低料金の店が増えており、厳しい状況である。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・仲介業務の土地の問い合わせが先月とあまり変わらない。競争相手も同じ状況である。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・暑さで来街者数が少なく、販売量も落ちている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街は高齢客が多いため、連日の猛暑により買物客がかなり減っている。また商店街には駐車場が少ないため、帰省客等も近隣のデパート、商業ビル等に足を運んでいる。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数が減少しており、空き店舗も増加している。
		商店街（代表者）	それ以外	・長引く猛暑により、秋物の動きが非常に悪い。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・郊外大型店の競争激化により中心街への来客数は減少している。
		一般小売店〔青果〕（店長）	お客様の様子	・記録的な暑さで客の購買意欲はかなり落ちている。その上、県外物の野菜がかなり高値で推移しており、厳しい状況である。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・暑さにより、この時期売れるべき婦人服のジャケット、コートがまったく売れない。雑貨でもブーツ等秋冬物の動きが極端に悪い。
		百貨店（営業担当）	競争相手の様子	・郊外型大型商業施設の出店後、中心街の各店は非常に苦戦している。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・来客数が前年比102%と前年実績を上回っているが、売上は同97%で推移している。中旬以降、残暑がかなり厳しく、全般に秋物の衣料品が苦戦している。他店もあまり良くない。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・9月の最高平均気温が30度を超えて推移し、秋物商品の動向が不振である。特に婦人服では、晩夏物のカットソーのみ好調で、他のアイテムは不振である。全館の来客数は前年の台風の反動もあり、前年並みで推移しているものの、動員施策や秋、冬の提案商品はいずれも厳しい状況である。
		スーパー（店長）	単価の動き	・野菜等の高値がずっと続いており、客の買上単価は上がっている。一方、来客数はなかなか増えず、買上個数も約1点ほど少なくなっている。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・9月に入っても暑いため、秋物衣料関係の動きが非常に鈍っている。
		コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・量販店の売上が前年比106.3%、リニューアルしたスーパーは同100.8%、コンビニは同100%程度で推移している。今月に関しては販促計画がなければ、前年割れである。
		家電量販店（店員）	競争相手の様子	・客の買い控えが見受けられ、来客数が減少している。競合他社の状況も全く同じである。
		高級レストラン（経営者）	競争相手の様子	・今月は3連休が2度あったが、近くの割烹旅館の宿泊はほとんどなかったようである。月半ばからタクシー代の値上げがあり、郊外にある当店の売上の減少につながっている。
		スナック（経営者）	お客様の様子	・以前に比べて客は消費に対してシビアになっており、厳しい。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・8月の反動により、来客数が減少している。
		都市型ホテル（副支配人）	販売量の動き	・団体の大会物等はあるが、個人客の動きが悪くなっている。

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	
		タクシー運転手	お客様の様子	・9月に入っても、客の動きは夏のままである。衣料品店には既に夏物がないが、秋物はほとんど売れておらず、買物に出る客自体が減っている。	
		競馬場（職員）	販売量の動き	・来客数、客単価の下落傾向が止まらない。	
		美容室（店長）	来客数の動き	・猛暑のため、来客数が減少している。	
	悪く なっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・猛暑で人の動きが悪く、夏物の動きも秋物の動きも悪い。客の購買意欲も全く感じられない。	
			百貨店（売場主任）	来客数の動き	・今月は気温が高く、秋物が全く動かない。特に20日以降の気温が前年より5度高く、非常に悪い。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が前年比92%程度で推移している。また、競合店の出店もあり、競争はますます激化している。	
			衣料品専門店	来客数の動き	・例年に比べ非常に暑く、客足が鈍い。また商店街の中で工事中の店やシャッターが閉まっている店が増えており、絶対的な来客数が減っている。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・真夏のような暑さにより、来客数が減少しており、景気は悪い。	
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・長引く猛暑により来客数は減少し、秋物の動きが鈍い。	
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・9月に入っても衰えない猛暑により、客足は途絶え、開店休業状態である。	
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数が伸び悩んでいる。販促のため各企業に挨拶回りに行ったが、シビアな状況である。	
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・平日の夜の客が極端に減っている。	
		その他飲食〔居酒屋〕（店長）	来客数の動き	・例年になく暑さが厳しいため、客が少ない。当店を2次会、3次会で利用する客が多く、売上が半減し、苦しい月である。	
タクシー運転手	来客数の動き	・とにかく人が動かない。乗車率も悪く、売上も前年比2～3割程度落ちてきている。			
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-	
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・取引先の様子をみると、製造業者を中心に設備投資意欲がおう盛である。	
	やや良く なっている	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・長引く猛暑も手伝って、ビール消費に伴う焼き鳥関連の消費が伸びている。スーパー等においても、宮崎効果続いており、一部の加工品は前年の倍以上の出荷である。	
			食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・季節商材の動きは良いが、原材料等の価格上昇により厳しい。
	変わらない	繊維工業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・中国での生産が難しくなっており、当社の受注が安定しつつある。	
			電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・リードフレーム、コネクタ等の電子部品関連は全般的にかなり忙しい。精密機械部品関連も動きは良い。
		建設業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・工事の見積もり依頼は数件あるが、予算が少ないため、少々の赤字を覚悟しないと受注できない。	
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・例年月末にかなり動いているが、今月は月初めから月末まで動きが悪く、2、3か月前とあまり変わらない。	
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・全体的に荷動きは悪いが、特に衣料品の動きが悪い。	
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・取引先をみると、製造業を除き、中小零細企業の設備投資に伴う資金需要が低迷しており、現在の借入金の返済金額の軽減を考えている経営者が多い。	
		経営コンサルタント	受注価格や販売価格の動き	・受注量はあまり変わらないが、単価の低下が目立つ。	
		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	・受注価格や販売は停滞気味であり、燃料、ガスの高騰、その他原材料の価格が上昇しており、厳しい状況である。
				通信業	受注量や販売量
金融業			取引先の様子	・取引先をみると、長引く猛暑により、小売、サービス業等で資金繰りが厳しくなっている。	
	不動産業		取引先の様子	・賃貸物件募集の際、初期費用を抑えたいという意見が多い。材料費、部品等の価格高騰により、空室を改装する際の工事金額が上がっている。	
新聞社（広告）	取引先の様子		・広告出稿に意欲的な業種もある一方で、全体としては前年割れが続いている。		

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
		その他サービス業〔物品リース〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・設備投資の受注案件がこの2、3か月小口化してきており、大型案件の受注が減少傾向にある。
	悪くなっている	農林水産業（従業者）	それ以外	・飼料価格の上昇が続いており、その他にもダンボール資材、ポリ袋等の価格も上がっている。しかし販売先への値上げ要請は思うように話が通らず、非常に厳しい状況である。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・競争相手の価格が下がっており、価格の採算が合わず、納期も非常に遅れ、稼働率が悪くなっている。
雇用関連	良くなっている			
	やや良くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規に受け付けた求人数は、前年に比べ若干伸びている。小売業、飲食店の求人が前年の倍程度に増加している。一般中小企業まで景気が少し良くなってきている。
	変わらない	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人全体では増加しているものの、請負、派遣の増加によるもので、一般求人は減少している。3か月前と求人の内容、状況に変化はない。
		職業安定所（職員）	それ以外	・一般求人数は増加しているが、その内容はパート、臨時職員が多い。求職者の多くが希望する条件と合致しておらず、就職件数に結び付いていない。
		民間職業紹介機関（社員）	求人数の動き	・前月から比較して、短期、単発案件は若干前年を上回っているが、連続2か月以上の長期勤務案件は前年並みである。求職者は増加傾向にあるが、正社員志向が強く、派遣と正社員並行した求職活動をしている。
		民間職業紹介機関（支店長）	求人数の動き	・大きな減少ではないが、九州地域の人材派遣需要が前年割れの状況である。加えて、顧客要望の人材を供給することが厳しくなっている。
		学校〔大学〕（就職担当者）	求人数の動き	・平成20年3月卒業予定者向け求人は落ち着いているが、平成21年3月卒業予定者向けの求人に関する企業側の関心は高まっている。求人意欲の高まりは、当面は衰えない。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・コールセンター関連の人材は不足感があるが、事務系の人材の需要は芳しくない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	それ以外	・例年9月になると求人が活発になるが、当社の売上を見ると前年をかなり下回っている。アルバイト、パート求人から、正社員求人に移行しているようでもない。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・競争が激化している業種でのリストラ、人員整理が目立っている。
悪くなっている	-	-	-	-

### 11. 沖縄（地域別調査機関：（財）南西地域産業活性化センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている			
	やや良くなっている	一般小売店〔鞆・袋物〕（経営者）	来客数の動き	・前年とは異なり、台湾や香港からの観光客が日本製の良い商品を買う傾向がみられる。
		家電量販店（従業員）	販売量の動き	・この時期、ビデオカメラの販売量が格段に増えるのは例年どおりであるが、今年は購入機種の価格に変化がみられる。高級機種が圧倒的に売れている。要因は幾つも考えられるが、価格が高くても良い物を選ぶ経済的余裕がみられる。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・例年の9月10日以降は急激に来客数が落ちるが、今年は前年比で23%増加している。ただし、地元客は増えず、観光客の多さに助けられている。価格の明確なセット料理がよく出ている。
		観光型ホテル（商品企画担当）	販売量の動き	・8～10月は前年の稼働率を上回る状況である。
		通信会社（店長）	販売量の動き	・前年同月と比較して、販売が良好である。
		通信会社（サービス担当）	来客数の動き	・新規契約のための来客数が多くなり、ここ2か月ほど当社の売上が良くなってきてはいる。ただし、本当に景気のせいなのかは分からない。

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
	変わらない	一般小売店〔衣料品・雑貨〕（経営者）	販売量の動き	・ 来客数は例年並みだが、売上高は前年同月比では92%と減少している。同じ商品をインターネットで販売しているがネット売上は前年同月比130%とアップしている。観光客は沖縄で飲食やその他の文化を体験していくが、物販はネットなどの通販を利用する傾向がみられる。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・ 客単価をみる限り、これ以上悪化はしないが好転の見込みは厳しく、現状推移が続く。ただし、衝動買いを誘う低単価の商品はよく動く。
		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19年6月は前年同月比で107.1%であった。今月は9月24日現在で107.7%と同程度の伸びとなっている。9月の沖縄への入域観光客数も前年同月比で順調に伸びている。来園者は、一般団体、学生、カップル等が中心である。
		ゴルフ場（経営者）	それ以外	・ 現在は工事を行っているので、客はいない。工事が無かったとしても、それほど大きな変化は無く例年どおりの来客数になる見込みである。
	やや悪くなっている	百貨店（担当者）	単価の動き	・ 今月は高い気温に苦戦している。夏物のセール終了後から商品単価、来客数が減少している。月中は2度にわたる台風の影響もあり、主力の衣料を中心に食品、家庭用品全般において苦戦している。気温が高く、連日30度を超えていることから秋物衣料の売上は前年比70%前後に落ち込んでいる。ただし、晩夏や初秋の衣料を求める客は多いので、衣料品全体では客単価5%の低下で済んでいる。
		コンビニ（経営者）	競争相手の様子	・ 最近ライバル店の出店があった。ここ2か年で4件の出店である。まさにサバイバルの状況である。
		その他専門店〔楽器〕（経営者）	販売量の動き	・ 売上が前年より落ちている。全体的には下げ止まり感はみられるが、良い部門でも前年並みを維持するので精一杯である。
	悪くなっている	商店街（代表者）	競争相手の様子	・ 大型店が全県に広がってきており、そこへ客が流れて商店街は全体的に客割れの状況である。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・ 受注1件当たりの単価が上昇している。
	変わらない	会計事務所（所長）	受注価格や販売価格の動き	・ 土地の価格に目立った動きが無い。
	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	・ 例年、飲料関係が9月までは消費量が増えるが、本年は沖縄では悪天候の日が多くて売行きが伸びず、配送及び補充業務が減少している。
	悪くなっている	コピーサービス業（代表者）	受注価格や販売価格の動き	・ 市町村からの受注が激減しており、給与面でも苦しい状況が続いている。この1年近く、売上を増やすために営業マンを増やしたりしたが、このような状況もあって1年以内で退社するケースがほとんどである。営業マンが自分の給料をちゃんと稼げるようになるまで約2年かかるので、1年で辞めるのは、給与を負担する会社や古参の営業マンにとってはマイナスである。状況が厳しくなった今日、特に営業の育成と質の面に努力が必要であると実感する。
	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	・ 長期の派遣契約先はほとんど更新契約をしている。また、それらの派遣契約以外の新たな依頼もある。景気が徐々に良くなっているのを実感できる。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	求人数の動き	・ 新卒向け県内外の企業求人活動は一段落した感があるが、内定をもらっても他企業からの内定を理由に辞退する学生も多くなっており、第2、第3次の募集が多く届いている。新卒採用枠を満たしていない企業が多く見受けられる。
	変わらない	求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・ 求人数に多少の増減はあるが、全体的に横ばい状態に見受けられる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・ 公共工事の受注増からか、今年8月は建設業からの求人が前年8月からの1年間で一番高い数字を示している。その他パート求人増加といった好材料も見受けられるが、必ずしも正社員としての雇用が大幅に増加しているわけではなく、実質は明らかに改善しているとははいえない。

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