

・景気の現状に対する判断理由等

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

1. 北海道（地域別調査機関：（株）北海道二十一世紀総合研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・9月に入っても暑さが続き、秋物の出足が遅れたものの、秋のトレンドがはっきりしているため、比較的、客の購買活動が早めに秋冬物にシフトしている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・観光客の入込が前年より若干良いことから、売上は上向いている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・販売量は前年比99%だが、商品単価の上昇により、売上は前年を上回っている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・タスポの効果による売上の増加は継続していることに加えて、気温が高いという好要因が重なり、売上は伸びている。
	変わらない	一般小売店 〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・販売量の動きは、特に良くも悪くもない。こうした流れは、今年に入ってから継続している。
			お客様の様子	・前年になようなイベントを行っても、ここ数か月売上は前年比95%台で推移している。気温が前年より低めで推移しているが、秋物の購買が順調とはみられず、客単価も低下している。
		スーパー（役員）	単価の動き	・売上や客単価は順調に推移しているが、客1人当たりの買上点数が前年比97.6%と減少している。商品単価の上昇が客の買い控えにつながっている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・タスポの導入に伴い売上は増加しているが、原材料の値上げなどの影響により消費者の買物行動がシビアになっている状況に変わりはない。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・3か月前と比較すると客単価が上昇している。まとめ買いで少しでも安く買おうという客が増加しており、たばこや食品のまとめ買いが増加しているため、結果として以前よりは客単価が回復している。
		その他専門店 〔ガソリンスタンド〕（経営者）	単価の動き	・ガソリンの節約志向により、同業者間の価格競争が激化している。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・客に安価な企画商品を案内しても、興味は持つものの、申込にはつながらない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・13日からの3連休については観光客の入込が多く、売上も少し増えたが、連休が終わると急に暇になって売上が落ち込んだ。
		観光名所（役員）	来客数の動き	・7月以降、来客数の減少が続いてきたが、今月は比較的天候に恵まれたことから個人客を中心に来客数が増えている。全体としてみても何とか前年並みの来客数を維持できそうな状況にある。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・3か月前と比較すると、来客数は102.8%とほぼ変動はなかった。航空運賃や物価の上昇など、悪い材料があった割には、来客数が減少しなかった。
		その他レジャー施設（職員）	来客数の動き	・当施設特有の問題もあるのかもしれないが、施設利用者のリピート率が低下している。体力作り、健康作り際に、たとえ格安であっても有料のスポーツジムなどを利用せずに、お金の掛からない屋外ウォーキングで済ませる傾向が出てきているとみられる。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・冬を控えて好材料は見当たらないが、秋の行楽や小旅行に出掛けるなど、客の様子に景気に対しての緊迫感あまり感じられない。
	やや悪く なっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・今月は20日過ぎまで残暑が続き、夏の服装で過ごすことができたため、秋冬物衣料に動きがみられず、路面店では前年を20～30%も下回った店舗もみられた。また、酒店ではビールの動きが鈍化しており、前年並みの売上にとどまった。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・先行きへの不安が高まっているなか、食料品や灯油の値上がりがかじりに影響を与え始めてきた。ただでさえ慎重な購買行動が更に慎重になっており、セールや季節商品に対する客の反応が非常に弱くなっている。

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（売場主任）	販売量の動き	・来客数が伸びてこないため、販売量も伸びず、厳しい状況にある。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・レディスファッションで客単価が上がってこない。節約志向が依然として強いことに加えて、月間を通じて気温が高く推移したことが拍車を掛けている。例年であれば、気温の低下とともにジャケットや薄手のコートなどが動き始める時期であるが、今年はロングカーディガンやニットなど羽織物で代替しているようだ。消費者の節約行動が秋物の主力商材の販売量の減少につながっており、客単価の低下の原因となっている。
		百貨店（役員）	単価の動き	・客単価の低下が非常に顕著になってきた。男性のサラリーマンも少しでも安価なものを探しているようである。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・生活感としては以前と変わらないが、米国の金融不安の世界的な影響がマスコミで報道されるなか、先行きへの不安感が大きくなっており、度重なる生活必需品の値上げで疲れ果てている消費者心理が尚一層萎縮している。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・商品価格高騰の影響で、ハムやソーセージ、牛肉の手切り焼き肉が伸び悩む一方で、鶏肉、豚肉、ラムなどの生肉やひき肉、ギョウザの皮などが好調に推移しており、客の低価格志向が一層高まっている。
		スーパー（役員）	お客様の様子	・原材料価格の上昇に伴う食料品の値上げが続くなかで、客の買い控えが出ており、来店頻度も低下している。それらの影響によって売上も厳しくなっている。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・以前は特売をすればある程度物が売れたが、近頃は特売をしても物が売れなくなっている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・前年と比較して来客数が減少している。入店しているショッピングセンター本体も同様の状況にある。消費動向としても、気温が低下し、秋物の実売期を迎えたにもかかわらず、低迷状況が続いていることから、客が消費を抑えていると感じる。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・オリンピック需要の反動が出ており、大型液晶テレビが伸び悩んでいる。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・前年の地上デジタル放送開始の反動もあり、今年は売上、来客数共に、前年を大幅に下回った。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売量に占める小型車の割合が高くなっており、販売量の良くなかった前年よりも売上が減少している。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・来客数は前年を15%も下回った前月からは大きく回復したが、前年から8%程度の減少となった。気温が高く、天候が安定していたなかで、大きなイベントや中小の催し物が開催されたことにより、消費者の外出する機会が増えたためとみられるが、企業や個人における防衛意識は更に強まっている。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・前月と同様に、ランチは前年比112%と健闘したが、ディナーは前年比85%と苦戦している。ただし、毎月のメニューの一部見直し・変更により、客単価が前年比107%と上昇していることから、売上はほぼ前年並みであった。
		高級レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・前年並みの売上となったが、3か月前と比べると状況はあまり良くない。雨天日が少なかったため、天候による上下はなかったが、2度の連休のためか業態による格差があり、観光客の多い店では繁盛したようだ。北海道洞爺湖サミット終了後、洞爺湖の来客数は前年並みと健闘しているが、インターネットの書き込みなどで細かいクレームが増えており、対応に苦慮しているようだ。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・来客数の動きはここ数か月と同様に厳しいものがある。7月は洞爺湖サミットの影響、8月は北京オリンピックの影響と特定の理由があったが、9月はそういった理由も見付からず、全般的な不景気のなかで、こうした来客数の動きになっているとみられる。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・観光客の動向をみると、国内客、海外客共に、販売量は維持できているが、客単価が低下している。また、客の財布のひもが引き締められており、食事や売店での消費額も減っている。

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
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・海外旅行は、10月の先行販売が好調なものの、9月の受注は前年比60%と不調であった。国内旅行は前年比90%を割り込んでおり、依然として不調である。一般的に長期の旅行が伸び悩んでいる傾向にある。一方、宿泊券の販売については危機的な状況にある。
		タクシー運転手	お客様の様子	・客からの電話注文は、前年を15%程度下回っている。全体の売上としても前年を10%程度下回っている。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・白髪染めを始めとしたヘアカラーを自宅でする客が増えており、全世代にわたって出費を控えている傾向がみられる。そうした影響から売上が前年を10%以上も下回っている。
		住宅販売会社(経営者)	競争相手の様子	・不動産業者やマンション業者が次々につぶれている。都心部ではマンションの在庫も増えており、危ない経営状況にあるゼネコンも増えている。
	悪くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・商店街最大のイベント終了後、客の控えにより来客数が減少しており、それに伴い販売量が落ち込んでいる。特に、洋服や装飾関係では、通常の4分の3程度の来客数にとどまっており、減少が目立っている。
		スーパー(店長)	お客様の様子	・スーツなどの高額商品が不振である。化粧品も、セール品に集中する傾向がみられるほか、これまで使っていたブランドを1ランク下げるなどして、生活防衛に走っている。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・来客数は増えてきているが、買上点数が落ち込んでいるため、売上が減少している。
		コンビニ(オーナー)	販売量の動き	・夜に人が出歩いていないため、夜間の来客数が減少している。
		家電量販店(地区統括部長)	販売量の動き	・今月に入って、テレビやパソコン、冷蔵庫、洗濯機といった大型家電商品の販売量が極端に悪くなってきている。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・市場が前年と比較して大幅に落ち込んでいる。物価高、燃料高で先行きへの不安があり、自動車の買換えまで手が届かないとの話をよく聞く。
		その他専門店[医薬品](経営者)	来客数の動き	・温暖な気候も影響したのが、来客数が前年から10%程度減少しており、来客数の減少が本格的になってきている。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・燃油サーチャージの高騰により、海外旅行が敬遠されており、これまで海外旅行を楽しんでいた人達は、価格的に手軽さのある国内旅行にシフトしている。一方、国内旅行を楽しんでいた人達は、景気の不透明さやガソリンの高騰により、本州旅行から道内旅行にシフトしている。また、道内旅行を楽しんでいた人達は、日帰り旅行や街中ショッピングにシフトしており、極端な場合であれば外出そのものを控えている。一般的に、旅行関連の支出は以前よりも絞られている状況にある。
		タクシー運転手	来客数の動き	・9月は天気が良かったせいか、タクシーの利用が前年から大きく減っている。特に夜間の利用が極端に少なくなっている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・夜間の酔客が減少しており、客待ちの空車タクシーの列が長くなっている。
その他サービスの動向を把握できる者	来客数の動き	・ガソリンの高騰もあってマイカー利用客の客足が遠のいており、観光客は8月に引き続き2けたの減少となっている。		
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	輸送業(営業担当)	取引先の様子	・原料価格の高騰により、飼料、肥料については買える時に輸入して、国内で保管している状況であり、全国的に貨物のサイロ、営業倉庫の在庫量が増大している。
		その他サービス業[建設機械リース](支店長)	取引先の様子	・例年であれば、農家の繁忙期で活況となるが、今年は目立った動きがみられない。
	やや悪くなっている	食料品製造業(団体役員)	それ以外	・事故米を始めとした食品原材料にかかわる事件や事故が消費者の購買意欲を低下させており、受注量の減少につながっている。

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
		食料品製造業（役員）	受注価格や販売価格の動き	・引き続き原材料価格の値上げが続いているなか、燃料費の上昇、物流コストの上昇もあり、商品の販売価格の値上げが思うように進んでいない。
		輸送業（支店長）	取引先の様子	・道内景気の低迷に加えて、資材や燃料費のアップ等により、以前からささやかれていた建設プロジェクト物件に中止や延期が相次いで発生している。いくつかの大型物件は予定通りプロジェクトが進んでいるが、その他のプロジェクトについては先が全く見えない状況になっている。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比較して販売量や商談数の減少が目につくようになってきた。
		金融業（企画担当）	それ以外	・道内企業の設備資金需要は少ない。また、原材料価格の上昇が企業収益の確保を困難にしている。食品や灯油など生活必需品の価格上昇は消費マインドを冷やしている。住宅着工件数もマンション需要の低迷から落ち込んでいる。公共投資の減少傾向も続き、地方経済を支えてきた建設業界は厳しさを増している。
		広告代理店（従業員）	取引先の様子	・函館～青森間を運航するフェリーの11月の航路撤退が決定したこと、函館～ソウル間の航空便の減便が決定したことなど、その原因となっている観光産業の需要の落ち込みが深刻な状況にある。
		司法書士	取引先の様子	・不動産業、建築関連、金融機関等の取引状況から、厳しい状況にある。
		その他サービス業〔システムハウス〕（経営者）	競争相手の様子	・受注量が減って、人余りを起こしている会社が出てきている。
		悪くなっている	出版・印刷・同関連産業（役員）	受注価格や販売価格の動き
その他非製造業〔鋼材卸売〕（役員）	受注価格や販売価格の動き		・消耗品は売れているが、設備機械、作業工具等の商品の売れ行きが悪い。	
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	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・タクシーなど運輸関係の求人が前年から半減しているほか、流通系の求人も約4割減少している。求人数全体としては、前年から1割の減少となっている。過去1年間の累計でも前年を1割以上下回っており、復調の兆しが見えない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・8月の有効求人倍率は0.45倍と前年を0.07ポイント下回っており、ここ数か月、0.40倍台で推移している。
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・9月中旬に未内定者向けの会社説明会を実施したが、参加した学生も企業も少なく、直接内定に至ったケースは非常に少なかった。
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・今春まで勢いのあった本州方面への派遣請負関係の求人広告件数が減少している。地元の求人広告件数も8%前後の減少となっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・8月の有効求人倍率は0.41倍で前月より回復したが、9か月連続で前年を下回っている。一方、新規求人数は前年から15%の減少となっている。
職業安定所（職員）		求人数の動き	・8月の新規求人数は前年を21.1%下回り、新規求職申込数は前年を0.4%下回った。月間有効求人倍率は0.41倍となっており、前年から0.09ポイントの減少となった。	

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
	悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求人数が減少傾向にある一方で、一定の知名度がある求人に対しては求職者の応募が増加している。先日、社内で登録会を行った際には、前年を4割も上回る登録者が来場しており、真剣に求職活動を行っている様子とともに、転職市場において厳しさが増している様子がうかがえる。

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	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・タスポ効果でたばこの売上が伸びており、他商品の売上にも結び付いている。男性客による弁当の購入が増加し、主力の米飯類が前年比108%と好調である。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・若手・宮城内陸地震やガソリンの高騰により鈍化している客の動きが回復せず、9月の売上は前年と比べ大幅に減少している。ただし、地震直後で売上が前年比40%以上の減少となった3か月との比較では、やや良くなっている。
	変わらない	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・景気はやや悪い状況のまま変わらない。来客数は日々減少しており、前年比では数百人規模で減少している。
		百貨店（経営者）	単価の動き	・来客数は極端に減少していないが、客単価が低下しているため売上が前年を下回っている。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・食料品や生活必需品の値上がりにより、客の買い方に変化はみられず、秋物衣料も単品買いする客が目立つ。春夏に購入していない客も多く、動員をかけても効果は薄く苦戦している。一方で、当社の得意客対象の販売会では高額な毛皮などが好調に動いており、個人差が大きい。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・ガソリンは値下がりしたものの、依然として続く光熱費や食料品の値上げが家計を圧迫し、来客数、買上点数共に減少している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・1品単価は前年並みであるが、買上点数が減少しており、明らかに買い控えの傾向にある。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・9月の平均単価は野菜と鮮魚と米を除き、前年より5%強上昇しているが、買上点数は前年並みとなっている。し好品である菓子は低単価品の買上点数が増加したが、単価が3%上昇した住居関連や雑貨品は低迷している。内食化が継続しており、食料品関係は追い風が吹いている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・タスポ効果により売上は前年と比べ増加しているが、たばこ以外の売上は減少している。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・繁華街エリアでの客単価の落ち込みが目立つが、全体では前年を若干下回っている状況にある。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・最近はかなり涼しいが、この夏の猛暑や不景気を引きずり、客の出足が悪い。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・カジュアル衣料は気温の低下という外部要因の後押しもあり、例年以上の立ち上がりを示す一方で、ビジネス衣料はセレモニー需要は好調に動いているものの、立ち上がりが遅れている。
		衣料品専門店（総務担当）	来客数の動き	・来客数の減少に加え、買上点数も減少しており、無駄な物は買わないという傾向が続いている。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・客単価が低下しており、売上を確保するために販売量を増やす必要がある。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・車が売れない分、車検が前年を大きく上回っていることから、営業マンの仕事の80%は車検入庫の促進と保険関連業務となっている。売上全体では前年を上回るものの先がみえない状況にある。
住関連専門店（経営者）		お客様の様子	・6月の閉店セールでは目玉商品の売行きが良かったが、それ以降も目玉商品がなければ客の購買意欲を引き出すことは困難な状況にある。	
その他専門店〔呉服〕（経営者）	お客様の様子	・物価の高騰に伴い家計は圧迫され、消費者の生活は苦しくなっている。		
観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・前年の設備投資により商品価値を高めたことから、辛うじて前年並みを保っているが、地域全体はいまだかつてないほどの不振に陥っている。		

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
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・気候が安定しているが、シャッター通りである駅前商店街の様子に大きな変化はなく、買物客は相変わらず少ない状況にある。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・郊外に開店した大型商業施設の影響はほとんどなく、天候が悪いなかでも来客数は前年をわずかに上回っている。
		その他住宅〔リフォーム〕（従業員）	販売量の動き	・1年で最も需要が高まる時期に差し掛かっているが、売上が回復する兆しがみえない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・ファッションビルの撤退や近隣の大型商業施設の開店が影響して商店街全体の売上は20%以上減少している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・郊外の大型商業施設開業により、明らかに商店街の来客数が減少しており、各店の売上に影響を及ぼしている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・9月下旬は季節はずれの寒い日が続いていることから、店側が天候の変化に追いついていない状況にある。秋物バーゲンを実施している店もあるが、客の反応は鈍い。
		一般小売店〔スポーツ用品〕（経営者）	販売量の動き	・客層は小、中学生主体であるが、親の経済状態が悪いため祖父や祖母の援助により買物をしている様子が見える。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・極端に悪かった8月と比べれば、来客数はやや回復しているものの、前年や3か月前との比較では悪化している。
		一般小売店〔雑貨〕（企画担当）	来客数の動き	・来客数、買上点数が減少しており、個人消費は悪化している。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・中旬まで蒸し暑い日が多かったため、Tシャツなどのカットソーの売上が伸びたが、単品買いが多い。ヤング、キャリア層の来店が大幅に減少している。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・駅前や郊外地区に大型商業施設が開店した影響により、スーパーブランドの売上が一段と落ち込んでいる。また、百貨店の顔であった呉服の売上が減少している。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・郊外の大型商業施設の開店以降、土、日曜日を中心に来客数は明らかに減少している。客の価格に対するシビアな傾向は続いており、ダブルパンチ状態である。
		百貨店（販促担当）	お客様の様子	・けん引商品である特選ブランドやラグジュアリーブランドの売上が低迷し、前年比80%の状況が続いている。
		百貨店（経営者）	お客様の様子	・食料品の買上点数の減少が継続しており、秋冬物の衣料も単品買いが多い状況にある。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・来客数が安定し、1品単価が上昇傾向にあるが、買上点数が減少している。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・来客数は変わらないが、1人当たりの買上点数が減少し、無駄な物は買わないという客の状況が顕著になっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は前年並みで維持しているが、買上点数が前年比98%、1品単価が99%と低下している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・最近、家庭の冷蔵庫の中に余計な物が入っており、空に近い状態になっていると聞いている。客は、当日使う食材以外は買わない傾向にあり、ますます買い控えが進んでいる。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・7月にオープンした競合店の影響で、来店客数が10%減少している。また、客単価も前年比で5%低下している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・3か月前の競合店のオープン以降、来客数が減少したまま戻ってこない。
コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・タスポ効果は続いており来客数は伸びているが、たばこ以外の弁当やおにぎりなどの売上が前年を下回っている。		
コンビニ（店長）	来客数の動き	・地元の建設業の景気が急速に悪化しており、徐々に来客数に影響してきている。		
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・中旬までの残暑により秋物衣料の動きが悪かったが、中旬以降涼しくなっても状況は変わっていない。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店 (店長)	来客数の動き	・残暑が9月末まで続いた前年と比べ、今年は涼しく季節感がはっきりしているため秋物の売行きは若干良いが、物価高騰による厳しい状況が依然として続いている。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・7月まで比較的堅調だった新車販売が8月から大幅に減少し、改善の兆しがみえない。
		乗用車販売店 (経営者)	お客様の様子	・個人客への販売は前年並みに推移しているが、法人客については、倒産などによりリース物件を引き上げるケースが増えている。
		その他専門店 [パソコン] (経営者)	お客様の様子	・客は購買意欲があっても、買上点数を抑制する状況が多くみられる。
		その他専門店 [食品](経営者)	販売量の動き	・自社直売での客単価の低下や、得意先からの価格の引下げ要求により、営業利益の確保が難しい状況にある。
		その他専門店 [酒](経営者)	販売量の動き	・原油価格が下がり始め、景気上昇の期待も多少あったが、急激な天候の悪化や事故米問題による商品回収騒動などにより客の買い控えが顕著になっている。
		その他専門店 [ガソリンスタンド](営業担当)	販売量の動き	・ガソリンを1,000円分、500円分、10リットルと小刻みに入れる客が増加しており、財布を気にしながら買物をしている様子が見える。
		高級レストラン (支配人)	来客数の動き	・10月からデスティネーションキャンペーンが始まるが、地震の風評被害により、来客数が伸び悩んでいる。
		一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・前年に比べ既存店ベースで来客数が減少している。
		その他飲食[弁当] (スタッフ)	販売量の動き	・休日の中心街区の人出は減少しており、土、日曜日の来客数は、前年比90%と大幅に落ち込んでいる。
		観光型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・地震の風評被害や平泉の世界遺産登録の延期が影響して、観光客数が減少している。
		都市型ホテル (経営者)	来客数の動き	・宴会、婚礼関係は前年と比べて大きな変動は無いが、レストラン関係はランチの不調により売上が5%の減少、宿泊客数は5~10%の減少となっている。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・ガソリン価格は下落傾向にあるものの高値で推移していることから客の財布のひもは緩まず、来客数、客単価共に低下傾向にある。
		都市型ホテル (スタッフ)	お客様の様子	・建設、不動産、運輸業界の利用者が減少している。また、原材料費の値上がり分を価格に転嫁できないため、利益が圧縮されている。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・個人、団体旅行共に前年より減少している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・地震の風評被害により観光客が減少し、売上が減少している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・乗客が大幅に減少している。また、客はワンメーターでも距離が短くなるよう節約している様子が見える。
		通信会社(営業担当)	来客数の動き	・売上は前年比で30~40%減少しており、製造業関係は半減している。来客数は前年比で50%減少している。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・取引先が会社更生法の適用を申請したという情報が入ってくるようになった。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・原油が下落傾向とはいえ、客はガソリンや原材料費などの必要経費の膨張を懸念しており、守りの姿勢が強い。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・前年と比べ来客数が10%以上減少しており、底がみえない状況にある。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・若年層の客は増えているが、建築希望時期が2~3年先の物件が多く、受注まで期間が必要となっている。
		悪くなっている		商店街(代表者)
一般小売店[医薬品] (経営者)	販売量の動き			・全体的に商品の動きは悪い。9月は残暑がそれほど厳しくなかったため、虫刺され関連商品が全く売れていない。
百貨店(経営者)	来客数の動き			・食品部門は堅調に推移しているが、主力の婦人服関連については気温動向など、前年より恵まれているにもかかわらず、来客数の伸びが鈍く、単品購入が目立っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・客の買い控えの傾向が続いており、必要な物以外は買わない状況にある。また、食の安全、安心に関わる部分では、事故米やメラミン混入問題が追い討ちをかけている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・客の節約志向が強まり、買上点数が前年と比べ減少している。ただし、外食を控える傾向が強まっているため総菜だけは好調である。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・建設業関係の倒産により、来客数の減少が顕著になっている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・客単価が前年の93%と低下している。弁当の売上が7月に比べ70%程度と極端に減少しており、単価が低いベーカリー関係が増加している。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・客は食費や暖房費を優先するため、優先順位が低い衣料品の売行きが悪い。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・スーツの単品購入が多く、シャツ、ネクタイなどスーツ以外のアイテムを買わない傾向にある。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・ガソリン価格の高止まりやタイヤ、オイル価格の上昇、さらには9月から一部車種の値上げもあり、個人、法人共に購買意欲が低下傾向にある。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・最近の金融不安の影響か、減車や軽自動車への変更など、客の経費節減の傾向が顕著となっている。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・前年比で20%以上の売上の減少が続いており、完全に採算割れしている。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数が少なく、開店休業のような状態が続いており、このままでは廃業も余儀なくされる。
		その他専門店【酒】（営業担当）	お客様の様子	・ガソリン価格が若干低下したものの、店頭や飲食店に客足が戻る気配は無い。また、10月の清酒関連の値上げに伴う駆け込み需要も期待したほどではない。アルコール関連業界だけではなく、社会全体が末期状態の様相を呈している。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（営業担当）	単価の動き	・ガソリンの値下げが始まったが、仕入価格よりも価格競争による下落幅が大きく、さらに販売量も前年割れが続いていることから、スタンドの収益は急速に悪化している。また、得意先の倒産が増加しており、与信管理に神経を使わざるを得ない状況となっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・最近ランチタイムの来客数も減少しており、客の財布のひもはますます固くなっている。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・客の様子から、これまで景気の影響をあまり受けていなかった薬局などの業種でも悪くなっている。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・来客数の減少に加え、客単価が30%程度落ち込んでいる。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・9月は最も景気が悪い時期であるが、例年以上に客の購買意欲が低下している。ガソリン高騰の影響もあるが、客は政治への不信感から様子を見ている状況にあり、出控え傾向が強まっている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・地震の風評被害による悪影響がいまだに続いている。また、世界経済全体が落ち込むなか、外国人観光客が減少している。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・売上が全部門で前年を下回り、前月からの売掛未回収金も多いことから親会社の支援を仰いでいる状況にある。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・団体、個人客数共に減少している。
		その他サービス【自動車整備業】（経営者）	単価の動き	・客は値上げに非常に敏感で、自動車整備業では原価上昇分を価格に転嫁できないため、経営は圧迫されている。
企業動向関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	-	-	-
	変わらない	食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・事故米の転売や、中国のメラミン混入問題などの風評で、食料品の選別が厳しくなり、購入を手控える傾向が強くなっている。
		木材木製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・需給バランスが悪く、住宅部材の価格や需要が改善していない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・物価上昇に伴い、客は必要最小限の工事しかやらない状況が続いており、受注額が減少している。
	通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・上半期は、売上目標値を上回った月がまだになく、既存契約の継続も危ぶまれる状況にある。	

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	
	やや悪くなっている	金融業（営業担当）	取引先の様子	・土木業では公共工事の減少に伴い、従来の土木工事だけではなく、建築や道路舗装、さらにはダリアなどの植物栽培にまで乗り出している。	
		出版・印刷・関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が減少しており、売掛金の回収率も悪くなっている。	
		出版・印刷・関連産業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・前年比10%以上の売上減少が、前年の11月から連続して続いている。	
		電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・自転車操業的な経営状態の取引先企業が増加している。	
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・通信インフラ及び車載端末機器関連の設備投資が一段落し、車の販売も低迷していることから売上が減少している。	
		建設業（企画担当）	それ以外	・原材料価格の高騰や不動産デベロッパーの倒産の影響が会社の業績に数字として表れてきている。	
		金融業（広報担当）	取引先の様子	・ガソリンや食料品価格の高騰により家計が圧迫され、書籍やレジャーなどへの支出が抑制されている。一部書店では正社員からパートへの切替えが行われ、賞与の支払も行われていない模様である。また、燃料費の高騰と利用者数の低迷により青森・函館間的高速フェリーの運休が決まるなど、多方面で影響がでている。	
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折込チラシ、新聞購読数共に安定しておらず、減少傾向にある。経済的事情により購読を中止する客が多い。	
		経営コンサルタント	取引先の様子	・数年前に郊外に進出した大手百貨店が撤退を表明するなど、消費はますます沈滞化している。	
		公認会計士	取引先の様子	・小売業は相変わらず売上の減少が続いており、底がみえない状況にある。また、建設業も受注の減少が続いており、経営状況は悪化している。	
	悪くなっている	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	・10月から値上げを実施する清酒メーカーが多く、通常であれば駆け込み需要が発生する時期であるが、販売量に大きな動きがない。このような状況はこれまで経験したことがない。	
		農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・8月中旬以降の悪天候と気温の低下により桃の品質が低下し、農協への出荷価格が格安となっている。	
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・自動車部品は、北米市場の悪化や国内販売の低迷を受けて、当初計画を下回る状況が続いている。	
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・公共事業などの特需もなく、原材料費の上昇が景気に悪い影響を及ぼしている。	
		広告代理店（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・価格競争のため受注価格の下落に歯止めが掛からず、用紙代の値上げ分を価格に転嫁できない状況にある。	
		コピーサービス業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上が、上期（1～6月期）と比べて65～70%と激減している。	
		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	・景気の先行き不安により購買力が減退し、販売数量や価格が読めない状況にある。	
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	人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・採用が弱いことには変わりはないが、コンスタントに採用して人材を定着させている企業と、期間労働者など入替えを前提に募集している企業が鮮明に色分けされてきている。
			人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・自助努力、改善、工夫をしながら現状を維持しており、大きな景気後退には至っていない。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・仕事量の減少により、当初の雇用期間を前倒しして解雇する企業や、常用雇用の従業員を解雇する企業が出ている。
			職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は平成20年3月から、有効求人数は平成19年4月から前年を下回る状況が続いている。
職業安定所（職員）			求人数の動き	・原油高による消費の冷え込みから、製造・サービス業を中心に求人の落ち込みがみられる。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・全般的に欠員もしくは短期需要に対応するための求人が主体で、事業拡大によるものは少ない。求人意欲も総じて低調であり、フルタイム、パートタイム共に減少幅が本年度に入ってから最も大きくなっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、常用、臨時、パートのいずれも減少し、全数で前年比38.2%の減少となっている。産業別では、減少幅が大きい運輸業、卸小売業、サービス業を始め、すべての業種で減少している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数の減少が続いている。原材料費の高騰や米国などへの輸出の鈍化が影響し、製造業の派遣求人が大幅に減少している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・依然として新規求人数は前年と比べて減少傾向にあり、ここ数か月は特に減少している。
	悪くなっている	人材派遣会社（社員）	それ以外	・各県の労働行政による厳格指導のもとで、取引中断や直接雇用、完全請負化の勧告が大幅に増加しており、ソフトランディングが困難な状況にある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・大型流通関係の採用が一段落したことから、求人の動きは小康状態にある。また、原材料費の高騰により、製造業を中心に厳しい状況が続いている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・ガソリン価格が高止まりするなか、客の所得が伸びないため、車が売れなくなっている。車のディーラー関係の広告出稿が減少している。

3. 北関東（地域別調査機関：（財）日本経済研究所）

（ - : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・前年比売上が133%、来客数が126%と引き続き好調を維持している。タスポ効果を完全に取り込んでいる感じがする。店内の他の商品の売行きにも波及している。
	やや良くなっている	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・タスポの影響で来客数が1割近く増えているが、客単価は前年割れしている。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・来客数や注文が今までより多くなってきている。
	変わらない	一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・9月は敬老の日や運動会、お彼岸等、諸行事が多くある上、今年は中旬以降の気温低下もあり、食品店には良い季節だが、客はしっかりしていて、特売日または特価品等で必要量しか買わない。
		百貨店（総務担当）	来客数の動き	・ガソリン価格の高騰により、県中央部の大型店に行く客が地元で買物を間に合わせるようになっていたため、来客数がやや増えている。また、今年5月に市内の大型スーパーが撤退した影響により、秋物衣類の売上が増加している。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・客は相変わらず買物に対して慎重である。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・食料品、実用品については、大幅な落ち込みはないが、婦人服を中心とした衣料品の売上低迷が依然として続いている。また、宝飾、アクセサリ、美術工芸等の高額品等の動きも極めて良くない。
		スーパー（統括）	お客様の様子	・新店舗が予測より売れているため、業績が上がっている。しかし、事故米や中国産食品のメラミン問題など、食品に対する不安から、輸入食品の売上は一段と落ちている。客からの問い合わせや交換も多い。
		スーパー（統括）	販売量の動き	・事故米転売問題や中国汚染ミルク問題とそれに端を発するメラミン混入問題、産地偽装問題等、食の安心、安全に対する不安から、売場で表示をチェックする姿や問い合わせが増えている。来客数、買上点数には変化が見られない。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・客は目玉商品があれば飛び付くが、特別それ以外の商品まで買うことはないので、キャンペーンを行っても、あまり売上が伸びない。
衣料品専門店（経営者）		来客数の動き	・今月は後半に気温低下が見られ、コート、ジャケット等の比較的高額商品が動いている。しかし、ブラウス、セーター類は、販売客数、品数共に大幅にダウンし、結果的に景況感は悪いまま変わっていない。	
衣料品専門店（店長）	単価の動き	・今月は中旬以降涼しい日が続いたため、秋物ファッションの伸びが活発化し、なんとか前年並みの売上を確保している。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		衣料品専門店（統括）	来客数の動き	・客の買い控えが強く感じられる。例年、今ごろは祭りを前に客の動きは良いが、今年は少し鈍い。	
		家電量販店（営業担当）	お客様の様子	・売れ筋商品以外の取引が激減している。	
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・以前に比べガソリン価格が若干下がったものの、日用品の物価が上昇したままであるため、車に対する購買意欲も低下したままである。	
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・単価的には現状を維持しているものの、原材料価格上昇の影響が多少ある。	
		旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・原油価格が少し落ち着いてきているものの、先行き不安から、いまだ安近短の旅行に変わりはない。燃油サーチャージはまだ上がり続けそうなので、海外旅行への対応策が見えない。	
		旅行代理店（支店長）	お客様の様子	・9月は旅行業界にとって10月以降の秋商品が出そう時期であり、秋、年末商品等の料金が分かるため、客のパンフレット持ち帰り率が非常に高い。3月までの長期のパンフレットもあるので、予定の立てやすい家庭や個人には良い動きがある。団体については動きが止まっている。	
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・来客数は近隣の競合店が一時休業したため増えた感じはあるが、一時的なものと思われる。単価も横ばいである。	
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・来場者が前年と同じである。	
		ゴルフ場（業務担当）	来客数の動き	・今月は天候に大きな崩れがなかったため、入場者の獲得ができ、売上も伸びている。	
		競輪場（職員）	お客様の様子	・来客数、購買単価共に前月を下回っている。	
		その他サービス [自動車整備業]（経営者）	お客様の様子	・車検の台数は2年前の水準に戻りつつあるが、内容が良くない。お金が掛からないように整備をしてほしいという客が多くなっている。さらに10年以上経っている車検の入庫が増えている。	
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・景気は悪いまま変わらない。個人住宅や工場、事務所等を建築したいという会社の建築主からの紹介は皆無である。	
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・受注量に変動はないが、原価高騰により粗利の減少が続いている。	
		やや悪くなっている	商店街（代表者）	競争相手の様子	・毎年デパートや大型店でランドセルの特別注文販売を行っているが、今年は9月上旬から宣伝を始め、早期割引をしている。一段と安売りが激化しそうである。
			商店街（代表者）	販売量の動き	・客がどうしても必要な物以外は買わなくなっているため、販売量が伸びていない。
			一般小売店 [金物]（経営者）	販売量の動き	・アメリカに端を発した金融恐慌の影響で、消費者心理が冷えてきている。
			一般小売店 [家電]（経営者）	お客様の様子	・客の購買意欲が見えず、製品は買換えのみで、ついで買いの兆候すらない。アナログ放送停止時期を3年後に控え、北京オリンピックもあったが、デジタル機器の売上は予想以上に悪い。
			百貨店（営業担当）	販売量の動き	・販売量、来客数共に非常に少ない状況が続いている。ガソリン価格は少し低下しているが、まだまだ生活関連の物価は高く、なかなか消費が安定した状況にはなっていない。
			百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・食品や化粧品等、生活必需品は比較的堅調に推移しているが、衣料品全般が非常に厳しい状況である。消費行動において衣料品の優先順位が極めて低くなってきている。
スーパー（経営者）	それ以外		・景気の不安要素により消費者マインドが低下している。		
スーパー（総務担当）	販売量の動き		・9月は特に衣料品が非常に苦戦している。不必要な物、さほど欲しくない物の売行きは非常に悪い状況である。		
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き		・石油製品関連の値上げが非常に響いている。		
乗用車販売店（販売担当）	競争相手の様子		・今年後半に入って車の売行きが極端に悪くなっている。修理部門は低単価の車検整備等で収益性が落ちている。今年一杯で廃業するところが何軒か出てきている状況で、景気は前半と比べると極端に悪くなっている。		
住関連専門店（店長）	来客数の動き		・買上点数が減っている。		

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
		任関連専門店（経営企画責任者）	販売量の動き	・生活消耗品以外の物の販売量が伸びない。
		住関連専門店（仕入担当）	単価の動き	・低価格品、販促品の販売比率が高まっている。価格訴求品以外の販売は進まない。
		高級レストラン（店長）	販売量の動き	・ランチタイムは前年並みだが、ディナータイムの予約は、前年比で15%ほど落ち込んでいる。土日の来客数も低調で、客が外食を控える傾向が強く感じられる。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・夜の来客数が減少し、客単価も下がっている。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・食の安心、安全に対する消費者心理から火の充分通っている中華物が多数注文され、デザート類の注文が減っている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・ここ数か月で、一段と悪くなってきている。この状況が1年も続くようだと、かなりの数の居酒屋が廃業に追い込まれる。外でお酒を飲む文化が相当な勢いで無くなっている。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・例年に比較し、来客数が減ってきている。
		観光型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・相変わらず宿泊客の累計は前年を下回っている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・夏の需要停滞期を過ぎたにもかかわらず、宿泊、宴会需要共に前年を下回っている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・駅からの乗り込み、流しの乗り込み、飲食店の配車依頼等徐々に減少傾向である。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・昼夜共に客の動きは悪く、前年比12%の減収である。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・物が売れない状況がずっと続いているが、いまだ好転の兆しが見えない。むしろ更に冷え込んでいる感がある。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・近距離の地元客中心の来場比率は、平日はもとより、日曜日の来場も減少してきている。地場産業や建設業界の方の来場減が目立ち、周辺の値引き集客も収まらない。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・地元の祭りもあり、セット等の売上が少し良かったが、その後、2割強減少している。決して楽観できない。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・金融不安の心配から、客の購入の決断まで時間が掛かっている。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・契約数は伸びず、売上高は引き続き、厳しい状況である。
	悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・8月中旬より人通りが例年に比べ少ないと感じていたが、9月に入って顕著になってきている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・食品スーパーの安い店には客が多いようだが、その他の店には客が入っている様子が見られない。
		一般小売店〔衣料〕（経営者）	販売量の動き	・当地域全域で小売の状態がかなりひどくなっている。近隣市街地等においても、シャッター街道が生まれたり、閉店する店が多くなっている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・高齢者の買い控えがあるのではと思うほど、売上が取れない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・商店街に入通りが少ない。
		衣料品専門店（販売担当）	来客数の動き	・今月は原油価格低下の期待感があったが、関連商品の値上がり家が計を直撃しており、客がほとんど出てこない。売上にも影響している。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・依然、購入客数が前年同期に比べ格段に悪く、前年比80～90%と大きく下回っている。また、単価も低くなっている。購買意欲が感じられない。
		乗用車販売店（販売担当）	来客数の動き	・ガソリン価格高騰の影響もあり、展示会をやらなければ客が来ない。この商売を25年続けているが、今までで最低の来客数である。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・稼働、売上、来客数共に底が見えない状況になっている。
		都市型ホテル（支配人）	お客様の様子	・予約状況が前年に比べて良くない。レストラン及び宴会の予約も前年より非常に低調に推移している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊関係でも、旅行代理店からの大きな予約が激減していて、かなり少なくなってきている。ネット予約が辛うじて増えている現状にあるが、客の意見の厳しさ、ネット投稿の厳しさがあるので、ホテルの改善、改修が一番の悩みの種である。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・今月は前年に比べ、売上が20%減少している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・9月に入り急にタクシーを利用する人が減少している。週末の金曜日、土曜日の夜でも、人通りが無くなっている。
		観光名所（職員）	販売量の動き	・別荘の販売量が前年比で減少している。サービス業、不動産業の倒産が増加している。
		ゴルフ練習場（経営者）	それ以外	・地元ショッピングセンターは、破綻した米大手証券会社グループから施設運営費の協力を得ていたため、閉鎖することとなった。アメリカで起こっていることが、非常に身近に感じられる。
		その他レジャー施設【アミューズメント】（職員）	来客数の動き	・来客数は夜間から深夜にかけてのピーク時はそれほど減少していないが、午前中から昼、夕方にかけての元々客が少ない時間帯でかなり落ち込んでいる。全体的に減少傾向が見られる。
		美容室（経営者）	それ以外	・今月に入り、来客数も減っている状況である。組合の脱退者も少し多くなっており、景気が良いとは思わない。
		その他サービス【自動車整備業】（経営者）	お客様の様子	・建設、運輸業等様々な業界で自己破産、倒産が相次いでおり、売掛金が残った会社もある。良くなるとは思えない状況である。
		設計事務所（経営者）	それ以外	・学校、官公庁の耐震調査診断業務が今年度補助金で行われるため、県市町村で一斉に発注となり、県内の構造設計事務所はパンク状態である。そのため、当方の通常業務に支障が出ている。
		住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・最近の不動産市況がかなり冷え込んでおり、引き合いがほとんどない。貸し店舗、アパート等の賃貸物件についても、ますます空き店舗が増えている。アパート等についても入居率が悪く、空室が目立つ。
企業動向関連	良くなっている	その他製造業【環境機器】（経営者）	受注量や販売量の動き	・全国の廃家電プラントに納入するフロン回収機の入替え需要等がおう盛である。
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	食料品製造業（営業統括）	競争相手の様子	・中小メーカーは新酒を出荷してやや元気を取り戻しているものの、低コストの輸入ワインに押されて業界全体では低迷している。
		食料品製造業（製造担当）	それ以外	・依然として、石油関係の製品や穀物市場は高値で推移している。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・店頭商品受注動向はあまり変化がないが、特注受注の件数が増加している。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・景気も良くなく、仕事量も全般的に少ない。仕事量の確保に躍りになっている。
		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	・周りはあまり良くないが、当社は、取引先に比較的良好い会社が多いため、まずまずの状況である。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・前年並みの物量は確保しており、燃料も値下がりしているが、まだ経費負担が大きく利益が薄い状況である。
	やや悪くなっている	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	取引先の様子	・中堅建設会社の倒産により、当社の取引先等にもかなりの影響が出ている。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・今月は決算期末にもかかわらず例年のような忙しさが無い。受注もマイナス気味である。材料、特に鋼板類、高炉関係が、このところの景気の影響で価格が低下傾向である。
一般機械器具製造業（経営者）		受注量や販売量の動き	・小型ショベル向け部品が北米を筆頭に当初の見込みより大幅に落ち込んでいる。ある取引先からは社内能力が余ったために仕事を引き上げる話も出てきている。	
電気機械器具製造業（経営者）		受注量や販売量の動き	・8月の最悪期からは1割程度受注が伸びたが、9月の中間期末で受注が出た感じである。10月から、かなり落ち込みが出てくるように思える。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注数から見て、大きな好転は想定できない。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・昨年のパチンコ業界の自主規制から始まった折込チラシの出稿量低迷は、1年経過しても、なお自主規制分を大きく上回る低迷となっている。また、新聞広告やミニコミ紙、情報誌等の広告も、前年比20数%の減収と聞くとところもある。今月のチラシ出稿量は91%である。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・原油、燃料価格の高止まりをはじめとするコストアップ、売上減少による収入減のために、企業の採算は改善されていない。相変わらず、資金繰りに窮している状況である。
	悪くなっている	化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・原材料の仕入れ値が大幅に上がり、販売価格を値上げしたが、買い控えのためか、注文が入ってこない。工場の人員が遊ばないように、他のセクションに回したり、ただ仕事をしているだけで、利益には貢献してこない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・メインの取引先が、売上減少により、大幅な赤字予想となっている。また、東北地方の2度の地震の影響により、半導体入手トラブルで生産調整などもあり、当社の生産、売上共に減少している。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比較すると、当月の受注は約20から30%減っている。一方、資材、燃料価格高騰により、一部メーカー側に値上げをお願いしているが、むしろコストダウンの要請が強まっている状況である。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・末端の宝飾小売店が売れていないため、卸関係も冷え切っている。関係問屋に倒産もあった。
		建設業（総務担当）	それ以外	・公共工事の安値受注により、赤字工事が多く発生している。その結果、当期の赤字決算が確定となり、3期連続である。金融機関からの融資が今後期待できない。
		金融業（店長）	取引先の様子	・仕入価格の上昇で売上が減少しており、利益幅減により債務が超過している。
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・確実に空き部屋の数が増えてきている。
広告代理店（営業担当）		受注量や販売量の動き	・年末商戦のチラシ制作受注件数および案件が、20%は減少している。印刷費の値上げ分を広告制作価格に上乗せすると受注が減ったり、制作部数を減らされたりと、状況は悪化するばかりである。	
社会保険労務士		取引先の様子	・争うようにマンションを建てていたが、需要の停滞により新規の建設が止まりだしている。	
雇用関連		良くなっている	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・業務請負は、3か月前と比べるとほぼ変わらないが、若干少ない。住宅関連はここにきて少なめで、電気、自動車関連、電子は、横ばいの状況である。
		人材派遣会社（経営者）	それ以外	・原油が上がっているため、仕事量が少ない。仕事が出て長続きしない。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年比で10.3%減となっている。3月以降6か月連続で前年比減少となっている。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・8月の新規求人数及び新規求職者数共に前年比で減少しており、特に求人数は大きく減少している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人が前年同月に比べ17%以上減少しており、有効求人も12%以上の減少で、15か月連続で前年を下回っている。
		学校〔専門学校〕（副校長）	求人数の動き	・学校求人に関して特定の業界の求人はあるが、それ以外は昨年に比べて少なくなっている。最近は特に介護職員の募集が多い。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・中小も合わせ、8割の企業が採用活動を終了した感触であり、かなり厳しい状況である。
	悪くなっている	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・求人数、特に一般事務系が減っている。これまで派遣社員を活用していた会社も人件費の節減のため、正社員でまかなう傾向がある。
求人情報誌製作会社（経営者）		周辺企業の様子	・周辺企業を見ると、全体的にさらに景気の悪化が見られ、求人企業も減っている。	

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
		求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・相変わらず求人募集の広告が落ち込んでいる。現実には派遣などが減っている。介護、病院など人手不足の部分もあるが、全体的にはかなり落ち込んでいる。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・派遣社員の解約、中途採用の凍結、新卒採用数の手控えが顕著になってきている。

4. 南関東（地域別調査機関：（財）日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている やや良く なっている	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・物産展が好評を得て、実績、集客共に上昇傾向にある。特に食料品を中心に売上が伸びており、値上げによる売上げに加えて、集客も増加している。今年は台風の影響がなかったことも売上、集客増の要因である。また、改装を行なった店舗については、予想には及ばないものの婦人アパレルを含め売上が上昇に転じ、前年比もプラスに転じている。秋物が早く動いたことも要因の一つである。
		スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・今月は雨の日が多く、気温の低い日が多かったため、夏場好調であったビール、飲料、めん類の動向が悪い。しかし、お彼岸を中心に来客数がアップして前年を3%ほど上回り、売上も1%クリアしている。
	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・タスポ効果が持続しており、来客数で10%前後、売上はたばこで40%前後伸張している。また、その他分類も数%伸張がある。	
	乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・年末に向かってか、半期の決算の影響なのかは分からないが、新車を検討している客が多くなっている。	
	その他専門店〔雑貨〕（従業員）	来客数の動き	・今月は特にイベント等を開催していないが、来客数が前年を上回っている。	
	一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・景気が上向きか下向きかは分からないが、3か月前よりは少し良い。ケータリングの仕事で販売量が少し多くなった。	
	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・海外旅行の件数、売上額は下がっているものの、国内の個人、団体旅行は前年比100%を超える申込、販売量がある。	
	観光名所（職員）	来客数の動き	・土日の関係で旅客数が増えている。また、平日についても年配者を中心に増えている。	
	その他レジャー施設（経営企画担当）	お客様の様子	・野球の関連商品、サービスに対する客からの引き合いが増えている。また、アイドルのイベントなどは大変な動員で、関連商品、サービスへの波及効果が大きい。	
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・今月の販売量は目標数字の約80%ではあったが、3か月前から販売量が徐々に上がっている状況である。来客数もお盆明け後に増加しており、秋になり動きが出てきている。流通物件数も広告チラシの量も増えているので、他社も積極的に動いている。	
	変わらない	一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	お客様の様子	・9月は気温も高く、天候不順で秋物の立ち上がりが悪く売行きはあまり良くないが、ぼつぼつ売れており、売上は前年並みである。近隣に中型より少々小さいスーパーが出店、オープンした。人の流れが良くなっているが、当店の来客数は現在のところ変わっていない。
		一般小売店〔文房具〕（経営者）	販売量の動き	・今月は前年度と比べて多少良い。値上げが続いているが、売上の的には前年度と変わらないくらいで、文句ない状況が続いている。ただ、大口がないため、あまり伸びていない。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	単価の動き	・単価は前年より低いが、気温が下がったのが影響してか来客数が増え、売上は伸びている。
百貨店（管理担当）		お客様の様子	・必要最低限の購買は数か月前より変わらず、し好品等も購入はするが、低額品が顕著に売れている。	
百貨店（広報担当）		販売量の動き	・地方店では秋物最盛期にもかかわらず、主力アイテムで苦戦が続いている。自社カードホルダー、固定客の購買は伸びているが、現金客が伸び悩んでいる。従来から百貨店を利用していた顧客は景気動向の影響を受けながらも堅調な購買意欲を持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
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・前半は販売企画が好評で、来客数も売上も好調に推移し、中盤以降は週末の悪天候で得意客の招待会が不調に終わり、その後失速している。反面、伝統工芸展等文化催事への来客数は多く、客の関心も高い。全般的に、話題性や高希少価値の商品への欲求や、文化芸術への興味は依然として高いものの、価値と価格の天びんは更にシビアになっている。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・食品関係については比較的順調に数字を伸ばしているものの、特に衣料品関係については、婦人服を中心に非常に良くない傾向がここ数か月続いている。中でもセール品はある程度の売上が取れるが、常備品、いわゆる普通品については非常に厳しい状況が続いている。色々な商品、ガソリン代等を含めて一時的な高騰があった影響で、客の価格に対する目は、まだまだシビアである。
		百貨店（副店長）	単価の動き	・来客数はそこそこだが、客単価が93%で上向きにはなっていない。
		百貨店（販売管理担当）	来客数の動き	・フリーの客が減少していると共に、得意客の来店頻度も落ちている。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・来客数はそれほど減少していないが、1人当たりの買上点数が減っている。客が必要なもの以外は買わないという傾向が特によく出ている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・従来より価格志向で買う客が多いが、量目においても束よりバラ、中より小と、必要な分のみを購入する客が増えてきている。特に青果物においてはバラ販売の構成比が少しずつではあるが上がり続けている。
		スーパー（統括）	お客様の様子	・客の動向を見ていると、日替わり商品や価格訴求した単品、卵、しょうゆ等、価格でアピールした商品については行列を作っても並んで買おうとする。価格に対して非常に敏感な様子が見られる。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・例年は9月になって気温が下がり始めると来客数が減って売上も少し落ちていくのだが、今年はそうではなく、むしろ8月よりも少し数字が良くなっている。来客数も減っておらず、販売量も落ちていないため、売上は順調に推移している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数及び客単価の低下が続いている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・販売量もあまり変わらず、単価は値上げになったが、身の回り品が多いのであまり変化が無い。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・たばこの売上はまだまだ落ちずに、前年比5割以上の伸びを示している。それにより買回り品が1～2点増えている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数はあまり変わらない。社会のニュース等を見ると不景気は感じるが、実際に店の売上や来客数等を見ると、それほど落ち込んでいないし多少良くなっている部分もある。
		タクシー（団体役員）	お客様の様子	・相変わらず深夜繁華街の人出が少なく大変厳しい。さらに電車、バス等の終電に間に合うような時間帯に帰る客が多い。駅の構内稼働については待機する時間が長く、乗車距離も少ない。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・北京オリンピックが終わり、テレビ需要が一段落している。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・デジタルサービスへの申込は前月からそのままの流れで増加傾向にある。ただし、インターネットサービスについては依然として厳しい状況である。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・景気が悪いなりに、地上デジタル化に対し客が関心を持ち始めたため、契約件数が増えている。
		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	・景品ゲームで、客は、従来はあと少しで取れそうであれば取れるまでやっていたが、その一歩手前でやめてしまう姿が目につきた。売上等の数字面で見るとほとんど横ばいである。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	それ以外	・来街者の数は減っていないが、クレジットカード取扱高の前年同月比の伸びが鈍化している。客の財布のひもが固くなっている。
		商店街（代表者）	競争相手の様子	・9月下旬に隣町に大型ショッピングセンターが開店する。当商店街の近隣にある大型スーパーでは、開店前の売出しということでチラシを非常に沢山出している。人は動いている。しかし、当商店街には影響はなさそうである。ショッピングセンターの開店後は、厳しくなる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	来客数の動き	・夕立の日が多かったせいか、来客数、客単価共に減少している。
		一般小売店〔米穀〕（経営者）	お客様の様子	・同業者から、今月いっぱい廃業すると連絡があった。米屋は新米のこの時期が活気ある時期だが、昨年より価格が上がったためか、あまり盛り上がっていない。客にとって、事故米事件には関心があるが、価格はもっと大切な問題のようである。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・残暑も終わりに近づき、涼しい気温の日も大分増えてきているが、注文販売数は伸び悩んでいる。お茶の売行きは、暑い日々が続くより寒い日々が続く方が伸びるのだが、ここ最近涼しい日があっても売上が今一つである。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・催物、イベントへの関心はあり、催事初日などは多くの客が来店するものの、1週間、1か月を通して見ると、前年の集客まで届いていない状況である。また、来店しても、買い回りによるプラスアルファは物価高騰等の要因により見込めなくなりつつある。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・特に郊外からの車利用の客が減少している。
		百貨店（総務担当）	それ以外	・サブプライムローン問題以降、テナントの退店、倒産が増えてきている。銀行の貸し渋り等の影響が出てきているようである。
		百貨店（総務担当）	来客数の動き	・原材料を中心とした価格高騰を受け、消費性向は一段と厳しく、販売単価にも増して来店頻度自体にも陰りが見られる。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・購買単価はあまり変動はないが、来客数の前年比に対してレジ口数の前年比が5%程度下回っており、1人当たりの購買点数の減少が見られる。また、直近の、当店ならびに周辺大型小売業の特典付きの販売企画にも反応の鈍さが見られる。
		スーパー（店長）	単価の動き	・商品が軒並み値上がりになっているにもかかわらず、買上単価が低くなってきている。生活防衛が更に進んでいる。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・婦人アウターの売上は前年比をクリアしている。おしゃれ物に関してはクリアできているが、中に着る肌着等のインナーが20%くらいダウンしている。見えないところでは出費を控えて安い物にするという傾向が出ている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数が非常に減っている。商店街全体でも通行客が減少しており、また、秋物購買には無関心である。通年は9月はまだ暑いので固定客の比率が高いが、今年は固定客も少ない。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・目的以外の物の購入がなく、価格感度も高い状況である。
		衣料品専門店（営業担当）	単価の動き	・今月の後半より、天候不順、また季節のはざまで購入力が弱くなっている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・整備は順調に入庫しているが、販売はあまり芳しくない。前年からみて3割ほどダウンしている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・大型の価格帯の高い車種が、客から全く反響が出ていない。買い控え的な状況が段々強まりつつある。
		乗用車販売店（渉外担当）	販売量の動き	・中間決算月で需要期待を持っていたが、コンパクト車販売は堅調であるものの、支持があったハイブリッド車、商業車の値上げや、依然として燃料価格の不安定材料が解消されないことから、全体の底上げに至らず、販売量は前年90%の見込みである。サービス商品も低燃費関連商品の需要はあるが高額商品が伸びず、売上は前年比95%の見込みである。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・9月需要月においても、前年割れしてしまっている。なおかつ、台数確保のため1台当たりの利益もかなり低下している。
		住関連専門店（統括）	販売量の動き	・来客数は、ある程度あるが、販売数がそれに伴わず、数量的にも伸び悩んでいる。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・このところ来客数が減っており、3か月くらい前と比べると月で160名ほど減少している。特に夜の外出が著しく減っている。
		都市型ホテル（支配人）	お客様の様子	・客の動きは鈍く、単価もやや落ちてきている。

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
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・レストランのランチタイムの来客数が減っており、特に当社の中で料金設定の高い和食のレストランの来客数が大きく減ってきている。また、ランチタイムに周辺の同形態のレストランと比べ200～300円高でバイキングを実施しているレストランは、今年の春先は毎日満席であったが、今月は平日は毎日満席にはならず、5%ほど来客数が減っている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・例年9月は低調だが、今年は前年に比べ80%の乗車率である。固定客が電車やミニバイクを利用するために客数が減少している。
		タクシー(団体 役員)	それ以外	・乗車率が悪くなっている。
		通信会社(営業 担当)	販売量の動き	・9月に入り、オリンピック終了と同業他社との競争激化により、テレビと電話の契約獲得が厳しくなっている。解約数も予定以上に出ており、解約理由に他社乗換えが増え続けている。
		通信会社(営業 担当)	お客様の様子	・インターネットと電話の加入契約は、順調に推移しているが、テレビ契約の解約が予想以上に増加したため、計画数の達成は見込めそうにない。
		通信会社(営業 担当)	単価の動き	・インターネットや電話のような必要不可欠なサービスについては、月額料金を更に下げるためにCATVのような比較的安価なサービスに乗換えようとする動きが見受けられる。また、多チャンネルサービスのよう、今までより月額料金が上がってしまうようなサービスの加入率は低下傾向にある。
		通信会社(総務 担当)	競争相手の様子	・競争相手による当社事業エリア内での営業活動が、分譲集合住宅に対してだけではなく、戸建住宅にも及び始め、解約する客が増加してきている。
		通信会社(管理 担当)	販売量の動き	・新規販売量が減少している。
		その他サービス [結婚式場] (従業員)	お客様の様子	・宴会や講演会等の人数が集まらず、キャンセルになることが数件続いている。外出を控え、出費を抑える人が増えているようである。大人数の宴会も昨年と比べると確実に減ってきている。
		設計事務所(所 長)	競争相手の様子	・前年の建築基準法改正以来、確認業務に非常に日数が掛かる。また、発注量が少なくなっている状況は業者も増えているということであり、同時に非常に低価格競争となっている。
		設計事務所(所 長)	販売量の動き	・計画情報がますます少なくなり、デベロッパー等の倒産もあり、前に進むのが更に困難になってきている。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・販売量が若干だが更に落ち込んでいる。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・住宅の請負について、商談は量的には変わらず推移しているが、建売りで扱っている5千万円台くらいの土地、建物等、高額物件の動きが非常に鈍くなってきている。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・客が、購入の決断ができなくなっている。
	悪く なっている	商店街(代表 者)	販売量の動き	・特に今月に入って、来客数も少なく、販売量も減っている。客は自己防衛に入っており、商店街を歩いている客の数も若干減ってきている。
		一般小売店[家 具](経営者)	来客数の動き	・客が少ない。ここにきて特に少なくなっている。販売するのが非常に難しい状況である。
		一般小売店[印 章](経営者)	来客数の動き	・とにかく客が来店しない。どういう状況なのかはわからないが、非常に厳しい状況である。
		一般小売店 [靴・履物] (店長)	単価の動き	・1万円以上の革靴を履いている年配の人が、3千円、4千円の品物がある中で、1,050円の靴を平気で買っていくということが多く見られるようになってきている。
		一般小売店[文 具](販売企画 担当)	それ以外	・近くの駅ビルが閉店になるため、小売関係はここ何か月かずっと前年以上に伸びている。また、通信販売も伸びている。しかし、外商関係の大口の物件が少し減ってきている。案件自体は出ており、各企業は設備投資や内装工事等の提案を受け入れてくれていたが、この1か月に、客の都合で延期や中止になったケースが、あまりにも多い。

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
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・9月中旬から開催している物産展は、過去最高の売上記録を作る等絶好調で推移している。これは、遠出を控えている消費者が手軽に満足感を得る場所として使われているからである。ただし、この物産展によるシャワー効果が全くといっていいほど感じられず、全館の売上は水面下低く推移している。
		百貨店（店長）	単価の動き	・9月の来客数は前年比98.8%、買上客数は同99.4%、客単価は同93.8%、1品単価は同88.9%と、8月よりも来客数、買上客数についてはマイナス幅が改善されているが、客単価、1品単価については前年割れ幅が更に拡大している。改善要因として、食料品が商品値上げのマイナス影響がある中でも、前年比105%と伸長していることがある。また、住関連も前年を超えている反面、衣料品関連については、秋物に切替えになっているが、夏商戦同様に継続的不振が続いている。衣料品関連の不振が客単価減、1品単価減の大きな要因である
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数は前年割れをしていたが、買上点数は前年比97.6、客単価は同95.1と、点数、単価も今月から前年を割ってしまい、3か月前と比べて非常に厳しい状況になっている。
		スーパー（統括）	販売量の動き	・来客数は、前年同月比ではほとんど横ばいで変わっていないが、生活防衛意識がますます強くなったためか、売上がかなり減少している。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・たばこのたスポカードの影響で、売上は多少改善しているが、たばこを除くと売上減少、特に目的買い以外の客が減り、客単価が下がり続けている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・国内での食の不安や政治不安、治安の不安、世界的な経済不安と、直接の影響はあまりないように感じるが、客は出掛けることをかなり控えている雰囲気である。紅葉や温泉旅行等の計画も、買物は間際までがまんし、手持ち品を確認してから上物をセットするような程度である。
		衣料品専門店（次長）	販売量の動き	・客の買上数量も単価も前年の90%台へ落ちており、買い控えの傾向が極端である。
		家電量販店（経営者）	来客数の動き	・景況感の悪化と天候不順の影響で消費の勢いが失われている。
		家電量販店（統括）	来客数の動き	・節約傾向が強く、耐久消費財は、使えなくなるまで我慢する傾向にある。総じて低価格し好であるが、付加価値商品、高額商品への関心は強く、特にエコ商品は勧め方次第では客単価上昇が計れる。
		家電量販店（営業統括）	単価の動き	・生活必需品以外への消費意欲が急降下し、生活家電の買換えは堅調なもの、カメラや時計等のぜい沢品は販売単価、販売数量共に減少している。消費者の財布のひもは非常に厳しい状況になっている。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・普通トラックを販売しているが、2007年度は前年比8割、今年度は前年比約5割の販売台数であり2006年度の4割しか出ていない状況である。9月は通常決算月に当たるが、ユーザーの購買意欲が無く、販売台数が相当落ち込み、受注残も減ってきている。
		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・自動車業界を取り巻く環境は非常に厳しい。今、政局が不安定な状況の中で、自動車税、重量税、また消費税、こういったもののユーザーへの二重課税の改善を強く求められている。現場でもそういった声が多くなっている。
		その他専門店 [ドラッグストア]（経営者）	来客数の動き	・競合店の影響がある店だけでなく、全社を通して来客数が落ちているので、非常に危機感を抱いている。販促の不発が大きな原因だが、販促が段々当たらなくなってきた。普段の接客をしっかりとする等の努力は続けているが、全く追い付いていない。
		その他専門店 [眼鏡]（店員）	お客様の様子	・来客数が極端に減少してきている。客単価も減少傾向が続いている。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・8月が一番悪いと思っていたが、9月ももっと悪い。客は早いうちはそこそこ来てくれる日もあるが、夜は人通りが全く無くなってしまっていて、大変心配している。

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
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月は米大手証券会社の倒産等で非常に環境も良くないが、30年くらい前の水揚げに似たような落ち込み方である。また、街もほとんど人が歩いておらず、金曜日に多少歩く程度である。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・受注案件が極端に減っている。
		その他サービス [立体駐車場] （経営者）	お客様の様子	・多くの客が景気が悪くて仕方がないという話をしている。
		その他サービス [フィットネス クラブ]（マ ネージャー）	販売量の動き	・価格高騰で客の購買が下がっている。または、価格にしか反応しない。
		設計事務所（所 長）	競争相手の様子	・役所の入札は、このところ更に低価格化が進んで予定価格の50%を下回るような価格で落札されている。また、民間は、完全に銀行からの融資がしてもらえないということで、非常に厳しい状況である。
		住宅販売会社 （経営者）	販売量の動き	・当社は不動産デベロッパー業と総合建設業だが、アメリカの影響や銀行の融資が厳しいこと等から、法人、個人への販売が全く伸びず、進まない。建設業についても、公共工事の削減や新規設備投資の見合わせ等により、やはり受注量は激減している。
		住宅販売会社 （従業員）	販売量の動き	・ますます土地価格が下がっており、土地流通はこう着状態で、一次取得者の新築住宅は大変厳しい。また物価の高騰によりユーザーが大変慎重で、決断までに時間が掛かっており、建替え層を含めて全体的にも大変厳しい。
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	輸送業（営業担 当）	受注量や販売量 の動き	・新規顧客の獲得が出来た。
	変わらない	出版・印刷・同 関連産業（経営 者）	受注価格や販売 価格の動き	・仕事量が少ないため価格競争が激しく、受注が難しい。
		出版・印刷・同 関連産業（営業 担当）	受注量や販売量 の動き	・企業へ納める量が少ないが、店受けの量は少し増えてきている。
		プラスチック製 品製造業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・受注量、販売量共に若干増えたが、決して良いところまで回復したわけではない。
		電気機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・当社の受注の2本柱である建築、流通市場は共に今最悪の様相を呈している。しかし、長年かけて取り組んできた新製品を市場に提案し続けているため、それらが徐々に受け入れられてきている。
		輸送業（財務・ 経理担当）	それ以外	・具体的に運賃値上げの見込みが出てきている。これから先は少しずつ先が見えてくるかもしれない。
		通信業（総務担 当）	受注価格や販売 価格の動き	・携帯電話は2年間の割賦方式が定着したため販売価格は落ち着いており、他物価の影響も受けていないようである。これまで急激な販売台数の増減がないことから、景気も横ばいである。
		金融業（審査担 当）	取引先の様子	・連続で好決算であった製造業の取引先も、今期は業況が下降傾向にあり、予定していた工場の拡張を見合わせる等、景気の先行きを不安視している。
		広告代理店（経 営者）	それ以外	・今は秋以降の宣伝活動の準備が始まる時期で、予算が動き出した感が出てきているが、それが具体的な売上数字になるまでは、予断を許すことはできない。案件決定が先延ばしになるケースもまあり、予算が確定しているかどうかには自信が持てない。米国経済が今後の予算に影響することも考えられる。縮小した予算に業者が群がっているだけ、という雰囲気もある。業界がにぎやかしくなっているのを景気向上きととらえるのは妥当ではない。
		社会保険労務士	取引先の様子	・資金繰りの厳しい会社が多く見受けられる。
	やや悪く なっている	食料品製造業 （経営者）	受注量や販売量 の動き	・商品の値段を下げて、なんとか売上を維持している。
		プラスチック製 品製造業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・マンション販売が芳しくないせいか、住宅関連部品の受注量が減り続け、前年同期と比べても2、3割減っている。

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
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・注量はなんとか確保できているが、雰囲気はかなり悪いので、売上がたくさん落ちるのではないかという危機感を持って仕事をしている。しかし、実際には売上は落ちておらず、いろいろな手を打って怖さをしのいでいる。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・全国からの引き合いの発注量が、非常に少なくなっていて、前月比でも30%くらい落ちている。非常に動きが悪くなっている。
		精密機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・得意先の様子等からも、受注量がどんどん少なくなっている。
		建設業（営業担当）	競争相手の様子	・建設業界全体が仕事が少なくなっていて、破たんする業者が毎日のように新聞等に掲載されている。
		建設業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・工事件数が極端に少なくなってきた。競争もますます激化しており、受注の機会も、受注量も減少している。受注できても利益幅は下がるばかりである。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・すべての取引先から、このままでは荷物の量は増える可能性はないという話を聞き、大変ショックを受けている。
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・事業用用地が全く動かない。銀行融資が厳しくなったようである。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・事務系テナントの入居状況は相変わらず好調に推移しているが、一部飲食系商業テナントの中には、原材料の高騰による値上げにより客足が遠のく等の状況が見られ、経営状態が非常に厳しくなっているという切実な声を聞いている。
		税理士	取引先の様子	・建設業で特殊技術を持っている会社ですら建設の仕事が無く、職人を遊ばせている状況である。また、不動産等は金融危機で締め付けられて悪くなってきた。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・原油高騰、材料の高騰に加えて、大手企業の設備投資の延期や停止、生産の減少等により、金属加工、部品関係の下請企業の受注が大幅に減少している。
		税理士	取引先の様子	・売上は建設、不動産、衣料等前年割れである。物価の高騰で消費意欲は減退し、それに加えて国際金融情勢悪化で株価も激しく落ちている。
		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	・取引先に活気がなく、受注量が減ってきている。
		その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	取引先の様子	・大手企業からの受注が減っている。
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・建設業界不振のあおりを受けているためか、新しい建物の建設が減少傾向にあり、それに伴い通信設備の設備投資が伸びていない。
	悪くなっている	繊維工業（従業員）	それ以外	・9月の1か月間で、ニット関連企業の大型倒産が2件発生した。当組合に加盟している組合員のうち数社がその倒産に巻き込まれ、苦しい事業展開を余儀なくされている。景気悪化を受け、今後も当業界では、倒産、廃業が発生することが見込まれる。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	取引先の様子	・8月に続き、広告品、一般雑貨のすべてで、全く物が動かない状態が続いている。一部、弱電、携帯関係等が少し動いているようである。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先からの見積り依頼も減り、短期的には仕事量が減る話が多く、中期的には誰にも予測ができない。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・メインの得意先の仕事量が減っている上に、見積りに他社が参入して、価格的に非常に厳しい状態にある。材料代の値上がりもあり、その分を価格転嫁できずにいるので、非常に困っている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量の減少はほとんど変わらず、増える予想が今のところない。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先は悪い悪いとこぼし始めている。実際に工具でもなんでも動かないので、景気は3か月前より悪い。これから世界中で飽和状態の時代だから、良くなるということではなく、これが普通ということになる。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・金融の引き締めで大手デベロッパーが倒産し、そのあおりを建設業が受けている。
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・地元老舗の建設業者が突然倒産に陥った。最近新規の受注をしており、まさかと思うぐらいであり、地元への信頼がなくなってしまうほどの衝撃である。

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（経営者）	受注量や販売量の動き	・建設並びに不動産業界の大型倒産が頻繁に起こっている。その余波を受けた運送業等、あるいは物価高にあえぐ食品業界等もあわせて倒産が増えつつある。
		輸送業（営業統括）	受注量や販売量の動き	・倉庫物件の空き情報が徐々に増えて、すぐに埋まらなくなってきている。また原料価格が上がって消費が減ったためか、輸送依頼が減って輸送費が落ちている。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・現在に至っても、得意先荷主の前半の出荷計画数量を大幅に下回っている。予定数量も確保できておらず、売上減少状態である。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・投資先や投資候補先の業績が思った以上に上がらず、クライアント企業の予算が縮小している傾向が見取れる。また、貸し倒れになるケースも増えている。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・取引先では原材料、ガソリンの高騰諸々で諸費用がかなり高騰したあおりを受けて、利益がかなりマイナス、決算、財務状況も悪くなっている。
		司法書士	取引先の様子	・中小企業で銀行の融資が受けられなくて困っている会社が多い。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・家計上の節約意識が外食店に影響を与えているが、特にアルコール飲料を提供している店での客単価の落ち込みが著しい。客は注文数を減らすだけでなく、飲料のグレードを落としている。店側にとっては、粗利幅の取れる所を絞られてきたので苦しくなる。また、県の禁煙条例骨子案が発表されたことで、将来の営業に対して、気持ちのなえが見られる事業者も少なくなっている。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	競争相手の様子	・空き要員の話をしていろいろと耳にする。
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	取引先の様子	・取引先が倒産した。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（支店長）	それ以外	・年末に向けた繁忙ニーズや新規開拓先からの成約数が比較的堅調である。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・人件費を削減しようとする動きがある。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・派遣会社の絞込みが続いている。スタッフ採用の条件が厳しくなっている。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	周辺企業の様子	・前年度の売上と比較してもそれほど大差を感じない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・9月は1年で最も盛り上がり、いつもの2、3倍と上昇しなければならない月であるはずなのに、そういう状況ではない。これは、みぞうの大不況であり、どこも求人広告を出すのを止めている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	採用者数の動き	・求人広告の出稿及び採用受付担当の話を通じると、これまでより広告効果が高くなっていて、一人集めるために掛かった広告費用が少なく済んでいるようである。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は前年同期と比べて減少傾向にある。
		やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子
	人材派遣会社（社員）		求人数の動き	・求人は全く動きがない。採用も全然伸びない。下期に対して明るい希望がないので、全く動きがない。
	人材派遣会社（営業担当）		求人数の動き	・常勤の求人数は、徐々に減ってきている印象である。
	人材派遣会社（支店長）		それ以外	・9月からの繁忙期に入り、派遣依頼の受注や求職者が増えたが、企業の依頼もより良い人材を求めているため、成約になかなか結び付かず、売上増にはつながっていない。また、損保特需も今月で契約終了となっている。
	求人情報誌製作会社（編集者）		採用者数の動き	・新卒採用においては景気変動の影響が半年遅れで具体的に現れると言われているが、採用手控えが急速に広がっているようで、計画白紙という企業が増えている。

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
	悪く なっている	職業安定所(所長)	求人数の動き	・原油等資源価格の高騰等から、新規求人数は医療、福祉関連を除き減少傾向が続いている。また、新規求職者の離職事由に占める事業主都合の割合が増加傾向で推移している。
		職業安定所(職員)	周辺企業の様子	・雇用調整の相談を数社から受けている。また企業倒産も数社ある。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比25%と大幅に減少しており、特に建設業で同45%、運輸業で同23%減少している。新規求職者数は事業主都合退職が増加傾向にある。有効求人倍率は前年同月比で3か月続けて低下し1倍を切っている。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数がフルタイム、パートタイム共に大幅に減少している。主な産業のうち、減少幅が大きい順に運輸業、製造業、建設業、サービス業となっている。原油等資源や原材料費の高騰、物価上昇による買い控え等による収益圧迫が背景になっている。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求職申込件数がじりじり増加しつつある。また、就職件数が前年を下回っている。
		民間職業紹介機関(職員)	採用者数の動き	・当社を通じての転職者数が前年を下回り出している。
		学校[専修学校](就職担当)	求人数の動き	・前年同月比で獲得求人件数が約15%減少している。
		学校[短期大学](就職担当)	求人数の動き	・8月以降求人票がかつてなく届かなくなっている。届く求人票は、サービス業、営業の職種のものほとんどである。

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 やや良く なっている			
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・9月中旬に改装し、客の出入りがスムーズになったため、平日の夕方は来客数が多くなっている。主に40代、50代の客が売場に戻ってきている。
		百貨店(企画担当)	販売量の動き	・数か月前は全分野の売上が不調であったが、食料品を始めとした比較的低単価の商品は復調している。特に食料品の物産展への注目が高い。婦人服も、20代向けのヤングファッションを中心に復調の兆しがある。しかし、高額品は、引き続き大きく売上を減らしている。
		衣料品専門店(販売企画担当)	販売量の動き	・目立って売れている商品はないが、売上や取引先の商品の動きを見ると、やや良くなっている。
		旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・原油価格の高騰が一段落し、燃油サーチャージを値下げする航空会社が出ていることから、旅行業界にとっての逆風は収まりつつある。
		テーマパーク(職員)	来客数の動き	・東海北陸自動車道の全通以降、交流人口が増加しているため、来客数が増えている。
		美顔美容室(経営者)	販売量の動き	・ホームケアセットのキャンペーンにより、販売量、売上共に増加している。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・今月は、この3か月間では一番契約数が伸びている。しかし、例年に比べると減少している。
	変わらない	一般小売店[酒類](経営者)	お客様の様子	・既存の取引先の飲食店の動きに変化はないが、新規開業の店からの引き合いは増えてきている。
		一般小売店[土産](経営者)	お客様の様子	・依然として、必要最低量を慎重に考えて購入する客が多い。
		百貨店(企画担当)	お客様の様子	・来客数は伸び悩んでいるものの、客単価や購入額が伸びている。量より質を重視する、賢明な消費動向がつかえる。その一方で、安価品の動きも激しい。身の回り品などでは、極力出費を抑えようとしている。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・ポイントアップの優待セール時の売上は良いが、通常営業日の売上はかなり減少している。客は買物時期を慎重に選んでいる。
		百貨店(販売担当)	お客様の様子	・客の購買意欲はやや上向いている。しかし単価は低く、支払い方法もボーナス払いが例年より多く、日々の暮らしは楽ではない様子である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（販売担当）	販売量の動き	・販売量はますますであるが、客単価はかなり低下しているため、売上増加には至っていない。客はシビアに品定めしている。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・来客数、客単価共に横ばいである。
		スーパー（仕入担当）	お客様の様子	・食品価格の高騰が続いているが、生活防衛のための買い控えは一段落しており、前年並みの動きとなっている。しかし、衣料品や雑貨類は、依然として前年割れの厳しい状況が続いている。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・タスポ効果が続いており、売上は引き続き増加している。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・タスポ効果で売上は前年比108%と好調であるが、たばこ以外の一般商品は前年割れで、利益はそれほど上向いていない。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・タスポの導入以来、たばこの売上が順調であったが、9月半ばからは落ち着いている。売上も伸びなくなり、元に戻りつつある。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・テレビ、パソコンの動きは引き続き堅調である。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売台数は、引き続き前年比で大幅に減少しており、目標を達成できる見込みがない。会社全体でも、販売台数は減少している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・ガソリン価格の高騰などの影響で、自動車販売は良くない状況が続いている。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・引き続き、来客数がどんどん減少している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・気候が良くなり、週末には行楽帰りの団体客が入るようになってきている。しかし、平日の夕方からの客足が、減少傾向にある。
		一般レストラン（従業員）	来客数の動き	・ガソリン高と商品の再値上げにより、家計は圧迫されている。来客数、客単価共に、引き続き悪化している。
		観光型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・個人客の減少対策として、団体客の誘致に努めている。その結果、来客数はカバーできたものの、利幅は薄くなっている。また、一般宴会、婚礼宴会が引き続き足を引っ張っており、売上は前年割れしている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・繁華街の人出が減っているため、タクシー客も減っている。法人利用の場合も、予定のキャンセルが増加しており、引き続き厳しい状況である。
		その他サービス [介護サービス]（職員）	それ以外	・仕入費用と管理費用の増加により、厳しい状況が続いている。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・総合建設業の受注量は、大きく変化していない。鉄材料の値上がりも、今は少し落ち着いている。	
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・食品業界では不祥事に伴う風評被害が激しく、売上は増加していない。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・ガソリン高、週末の台風、事故米問題に伴う風評被害等々が続く、一段と悪くなっている。
		一般小売店[生花]（経営者）	単価の動き	・客単価は明らかに低下しており、ギフト商品も安く見栄えが良い物を望む客が増えている。
		一般小売店[酒類]（経営者）	お客様の様子	・売上は増加傾向にあるが、原材料や光熱費の値上がり分を一部の商品に転嫁したためであり、利益は横ばいである。消費者物価はこれから更に上昇すると報道されており、客は慎重な買い物を続けている。
		一般小売店[薬局]（経営者）	単価の動き	・8、9月と、売上はかなり落ち込んでいる。客の購入単価は低いが、安売りしても購入してくれない。
		一般小売店[贈答品]（経営者）	お客様の様子	・客は付き合いの範囲を絞り込んでおり、贈答品の購入も減っている。
		一般小売店[土産]（経営者）	お客様の様子	・ガソリン価格の高騰は一段落しているが、米国のサブプライムローン問題の経済不安が、消費意欲を損ねている。観光に訪れても出費を抑える傾向が、客単価や購買力に表れている。
一般小売店[自然食品]（経営者）		お客様の様子	・年4回実施するセール期間中の売上は今までのセールと変わらなかったが、セール期間中以外の買物は安いスーパーなどへ流れている状況である。	
百貨店（婦人服販売担当）		単価の動き	・来客数、客の来店頻度は前年とほとんど変わらないが、買上単価は前年比で70%ほどに落ちている。	

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（販売担当）	競争相手の様子	・ポイントアップや割引の実施回数を従来よりも増やすと、売上は一時的に増加するが、月の売上に大きな変化はない。その上、反動により、利益の減少や割引前後の売上、来客数の減少が発生し、効率の低下や店頭スタッフのモチベーションの低下という悪影響が出ている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・客は単価が高い牛肉を避けていて、鶏肉や豚肉の購入が増加している。お買い得商品を選ぶ傾向が強いので、粗利益が悪くなってきている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・客の様子や卸売の状況を見ても、商売の調子は良くない。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・客の消費意欲が良くないうえに、雨の日も多く、両方で悪くなっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・単品単価は上昇しているが、買上点数が増えておらず、客単価は上昇していない。売上は若干伸びているが、良い状況ではない。
		スーパー（店員）	来客数の動き	・来客数は、前年比92%に減少している。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・販売点数は大きく減少している。生活に対する圧迫感が消費に影響している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・ビール類の売上が、前年実績を下回っている。そのマイナス分をたばこの売上でカバーしているが、全体の消費が伸びているわけではなく、価格競争で客の奪い合いをしているだけである。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・たばこの売上は順調であるが、酒類のディスカウント店が近くにあるせいか、酒類の売上は落ち込んでいる。客は価格に敏感になっている。
		コンビニ（企画担当）	単価の動き	・来客数の動きは比較的堅調であるが、客単価がわずかに前年割れしている。
		コンビニ（商品開発担当）	販売量の動き	・タスポ効果で売上は伸びているが、伸び率は鈍化してきている。
		衣料品専門店（売場担当）	お客様の様子	・9月下旬に気温が下がったことで、防寒衣料が前年より早く動き出している。しかし、そのような必需品以外の購買意欲は低い。
		衣料品専門店（企画担当）	来客数の動き	・売場担当の話では、来客数が減ってきている。また、ガソリン価格の高騰のためか、郊外型ショッピングセンターで展開する店舗が厳しい状況である。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・大雨の影響が残暑がそれほど厳しくないためか、夏物家電の落ち込みが早い。オリンピックの終了後は、全体的に動きが鈍い状況である。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・ガソリン価格は少し下がったが、部品代等は値上がりしているため、全体的に財布のひもは固い。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・販売不振が続いている。新型車は出たものの、販売増にはつながっていない。市場全体に閉そく感がある。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・9月は上半期の決算期なので、本来ならば来客数、販売量共に増加するが、今年は全く振るわない。販売量は前年比70%ほどである。販売車種も維持費の安い小型車に限られ、収益的にも苦しい。また、点検代や車検代を少しでも削ろうと、見積明細で必要項目を厳選する客が増えている。
		住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・個人住宅は、建築確認申請の問題が落ち着いて、新築物件が増えてきている。しかし、民間投資のビルやオフィス、工場、公共工事が減少している。
		その他専門店【貴金属】（店長）	単価の動き	・様々な日用品の値上げにより、消費は冷え切っている。特に高額商品の売上は伸びていない。また、客単価を上げている客層と下げている客層とに、二極化している。
		その他専門店【雑貨】（店員）	来客数の動き	・8月に集中豪雨が合ったためか、台風が来る度に来客数が激減している。また、今年は冷え込みが早いので、アパレル系は好調であるが、趣味の雑貨系の動きは良くない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・人事異動の時期で送別会の客があるが、例年と比べて二次会は減っているようで、団体客も減っている。売上は、前年同月比で3%ほど減少している。
		その他飲食【仕出し】（経営者）	販売量の動き	・原材料高にもかかわらず、販売価格はどこも安くしているため、経営は非常に圧迫されている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・来客数は、前年同月比95%と伸び悩んでいる。

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
		都市型ホテル（経営者）	単価の動き	・客は宿泊価格に敏感になっており、予約の際に価格面で折り合わないことが増えている。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・宿泊販売数は、前年同月比で大幅に減少している。忘年会の受注も鈍い状況にある。
		都市型ホテル（営業担当）	お客様の様子	・米国の金融不安のため、外資系の金融、証券会社の利用が落ちている。
		旅行代理店（経営者）	競争相手の様子	・燃油サーチャージ高、中部空港の減便、自動車製造関連企業のコスト削減などが重なり、厳しくなってきた。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・燃油サーチャージの影響で、海外旅行の需要が減少してきている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今までは金曜日や若者の多い土曜日は比較的良かったが、今月は減少している。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・新規契約の減少、解約の増加、低価格メニューへの移行などがあり、状況は一段と悪くなってきた。
		通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・光ファイバー回線の販売は、以前ならば月平均14.5件であったのが、最近は10件未満になっている。
		観光名所（案内係）	お客様の様子	・どこの飲食店でも、客の来店回数は4分の1ほどに減っているように見受けられる。
		テーマパーク（職員）	お客様の様子	・来場者数は、月を追うごとに減少している。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・ここ数か月はそれほど悪くなかったが、今月に入り、来場者数、売上共に前年同月や目標に対して下回っている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数は前年同月比で7割ほど減少しており、客単価も低下している。
		住宅販売会社（企画担当）	お客様の様子	・年配客の中には、年金問題もあり様子見の客が多い。
		その他住宅投資の動向を把握できる者〔工務店〕（経営者）	お客様の様子	・広告を出しても問い合わせはなく、来客数も減少している。また、客は情報収集に余念がなく、すぐの契約にはならない状況である。
		悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き
	商店街（代表者）		販売量の動き	・生活必需品の値上がりに伴って、当店が扱う国産の耐久消費財では買い控えが進んでいる。また、量販店が扱う安い輸入品に客が流れるケースも増えている。
	商店街（代表者）		販売量の動き	・事故米の問題以降、和菓子業者は非常に厳しい状況にある。来客数の減少はもちろん、来店した客からも大丈夫かと確認される。
	一般小売店〔時計〕（経営者）		来客数の動き	・客単価が大きく低下している。
	百貨店（外商担当）		お客様の様子	・新規開業した近隣のホテルで宝石の展示会を催した際には、予定を大きく上回る来客数と売上があった。しかしその後、店頭で同じ展示会を催したところ、来客数、売上は共に予定を大きく割り込んでおり、トータルではマイナスである。
	スーパー（店長）		単価の動き	・客単価の前年割れが続いている。余分な物は買わない、特売にならないと買わない、安ければ品質が多少落ちてでも我慢するという傾向がある。加えて、少量、適量を買いたいという傾向が出てきており、客単価は低下している。
	コンビニ（エリア担当）		販売量の動き	・これまではタスポ効果で好調であったが、今月はたばこの売上が伸び悩んでいる。他の商品の売上も減少傾向にある。
	衣料品専門店（経営者）		単価の動き	・来客数は例年並みであるが、単品買いが多い。靴、バッグを購入する際に、付属品等をついでに買うという人はほとんどいない。
	家電量販店（店員）		来客数の動き	・買い控えが広がっており、来客数は減少に転じている。その背景として、自動車製造業の各企業が残業をなくしているため、所得が減っていることが挙げられる。
	乗用車販売店（経営者）	単価の動き	・客の予算が極端に下がっている。希望する車と予算との間のギャップが大きくなっており、購入を見送ったり、再考したりする客が増えている。	

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	
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・月前半までは、大きな販売企画の実施により、販売に勢いがあった。しかし企画の終了と同時に、販売は減少している。今月の販売台数は、前年同月比で10%ほど下回っている。また、販売車種も小さく販売単価が低い車種に移行してきているため、利益は非常に低くなっている。	
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・とにかく売れない。ガソリン高が最大の要因である。	
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・全曜日で、来客数の大幅減少が続いている。特にディナータイムの来客数の減少が著しく、客単価も低下している。	
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数が減少している。夜11時以降は繁華街の人通りも少なく、閑散としている。	
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・来客数が激減しており、一日の売上が目に見えて少なくなっている。待ちの営業から外商にシフトせざるをえない状況にきている。	
		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数が大幅に減少している。	
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・美容院が増えたこともあり、客は他へ流れている。	
		理容室（経営者）	お客様の様子	・相変わらず客の回転が悪い。	
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・同業他社の倒産等により、その下請業者など取引先の経営も悪化してきている。	
		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
やや良くなっている	金属製品製造業（経営者）		受注量や販売量の動き	・建築着工件数が徐々に回復しているため、受注量は以前と比べて増加している。	
変わらない	化学工業（企画担当）		受注量や販売量の動き	・原油や原材料価格の高騰は少し落ち着いてきている。	
	輸送業（経営者）		取引先の様子	・自動車関連を中心に製造業では先行き不透明感が強まっているためか、資材調達に慎重な様子である。また、日系人や派遣社員の人員調整が始まっている。	
	輸送業（エリア担当）		取引先の様子	・日用雑貨の取扱量が、前年同月比で減少している。	
	通信業（営業担当）		取引先の様子	・取引先の経営者との話では、相変わらず厳しい状況が続いている様子である。	
	金融業（企画担当）		取引先の様子	・原材料価格の高騰分を販売価格に転嫁した結果、売上が減少している企業が多い。また、不動産の動きも鈍化している。	
	広告代理店（制作担当）		取引先の様子	・企業の動きは停滞しており、新規の申込があまりない状況である。	
	新聞販売店〔広告〕（店主）		受注量や販売量の動き	・折込広告の減少が続いている。	
	会計事務所（社会保険労務士）		取引先の様子	・自動車関連企業の業績が、極端に悪化している。住宅建設も、依然として低迷している。その一方で、舗装工事業は順調である。全体としては、横ばいである。	
	やや悪くなっている		紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者）	取引先の様子	・主要取引先企業の輸出量が北米向けを中心に減少しているため、梱包用段ボールの販売量が減少している。
			化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・販売量に、以前ほどの勢いが無い。
窯業・土石製品製造業（社員）			受注量や販売量の動き	・新規の見積では、原材料や燃料の価格上昇分を転嫁している。そのため、受注がうまく得られず、販売数量、金額共に減少している。	
鉄鋼業（経営者）			受注量や販売量の動き	・鋼材単価の上昇は一服しているが、仕事量は減少している。大型物件の情報等が非常に少なく、先行き不安から単価を落として仕事を確保する企業が増えている。	
一般機械器具製造業（経理担当）			受注量や販売量の動き	・量産製品の出荷が伸び悩んでいる。上期の業績は、原材料高も影響して、減益の見込みである。	
一般機械器具製造業（営業担当）		受注量や販売量の動き	・機械受注量は、4～6月と比べて悪化している。		
電気機械器具製造業（経営者）		受注量や販売量の動き	・販売先業界の景気が悪いいため、販売量は低下している。		

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
		輸送用機械器具製造業（統括）	受注量や販売量の動き	・米国景気の停滞に伴って、主要取引先からの受注が減少している。
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・米国向けの輸出量が減少している。
		輸送用機械器具製造業（財務担当）	取引先の様子	・取引先各社では、業績にかかわらず、新規増員の中止や派遣社員の削減、残業の全面禁止など、人件費の圧縮が始まりつつある。
		建設業（総務担当）	競争相手の様子	・燃料価格の高騰による影響が大きく、厳しくなっている。
		輸送業（エリア担当）	取引先の様子	・自動車製造業関連や設備投資関連の荷物量が、大幅に減少している。
		通信会社（法人営業担当）	取引先の様子	・中小企業では、設備投資を抑制している。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・競争に勝つため無理を承知で設備投資をして、期待通り売上が伸びず赤字になっている企業がある。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・製造業の減産による影響もあり、逆風が吹いてきている。
	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	・原材料価格の高騰により、受注量、販売量共に減少している。その結果、利益も減少している。
		輸送業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・今月から燃料サーチャージを依頼しているが、中小企業は比較的理解してくれるものの、大手メーカーはなかなか応じてくれない。そのため、大変厳しい状況となっている。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・これまで国際便で航空貨物を利用していただいていた客が、船舶利用に変更する事例が増加している。
		広告代理店・新聞販売店〔広告〕	受注量や販売量の動き	・広告の出稿依頼件数や販売量は、4月から減少しているが、8、9月は前年同月比3割減と非常に悪くなっている。
		公認会計士	それ以外	・顧問先企業の業績は、一段と悪化している。倒産したり、廃業を検討する企業も増えている。
		経営コンサルタント	競争相手の様子	・都市部の商業地の投資物件の相場は、ピーク時の半以下になっている。投資物件以外でも、値下がり傾向にある。
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	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・求人数は、4月ごろから変わっていない。ただし、IT関係は先細りとなっている。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・求人数は、前年同月比70～80%で推移している。また、派遣社員の契約満了後の継続率は、前年同月比60～70%となっている。
		人材派遣会社（経営企画）	周辺企業の様子	・残業の抑制によって、人件費を削減する傾向が顕著になっている。
		人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・派遣の注文を抑える動きがある。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・企業のコスト削減により、人員抑制が始まっている。求人数は前年同月比で1割ほど減少している。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・正社員の求人案件が、めっきり減少している。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・新規の派遣注文が減少している。また、派遣社員の増員計画もなくなっている。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求職者数の動き	・9月の一般求人件数は、前年同月比75%と、大きく落ち込んでいる。地域、雇用形態の区別なく、軒並み減少している。
		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募集が、ほとんどなくなっている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・在職中の求職者や自営業者からの就職相談件数が、増加してきている。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・就職件数が減少している。企業では、採用計画を見直している。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は、前年同月比25.2%と大幅に減少している。建設業、製造業、運輸業、卸売・小売業、飲食業、宿泊業、医療・福祉・サービス業の全てで、減少している。特に輸送用機械器具製造業では、前年同月比42.5%と大幅に減少している。	

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
		職業安定所(管理担当)	求人数の動き	・新規求人数が減少している。有効求人倍率も、1倍は超えているが、低下傾向である。
		民間職業紹介機関(職員)	求人数の動き	・求人数は、約2割減少している。求職者数も増加している。
		学校[大学](就職担当)	周辺企業の様子	・就職サイトを運営する会社から、企業の採用費が大幅に減少しているとの話を聞いている。
	悪くなっている	アウトソーシング企業(エリア担当)	雇用形態の様子	・大手メーカーの生産減少に伴い、新規の受注件数は大幅に減少している。
		職業安定所(所長)	採用者数の動き	・若者の採用件数の前年同月比は、今月になってマイナスに転じている。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・求人数の減少に、歯止めが掛からない。

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[書籍](従業員)	来客数の動き	・3か月前と比べると、来客数も増え、買い控えの傾向も弱まっている。
			百貨店(営業担当)	来客数の動き	・来客数、買上客数、客単価共に前年の90%程度の水準である。ただ、月末近くに気温が下がったため、秋物商材に対する購買意欲が感じられるようになった。
	変わらない		衣料品専門店(経営者)	販売量の動き	・秋物が順調に動いたため、売上は前年を上回り、客単価も上昇した。今年に入って、売上が前年を超えたのは1月に次いで2回目である。
			商店街(代表者)	来客数の動き	・周辺で百貨店を核とした再開発ビルがオープンしてから1年が過ぎたが、開店時の目新しさがなかったため、商店街の客は減少気味である。
			一般小売店[精肉](店長)	販売量の動き	・鍋物などの秋物商材を意識的に陳列しているため、売上はやや良好である。
			コンビニ(経営者)	販売量の動き	・タスポ効果も一段落した。それ以外では変化がない。
			自動車備品販売店(従業員)	販売量の動き	・ガソリン価格は若干下がってきたものの、客に先行きへの不安感があるため、商品の動きは悪い。
			観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・団体・グループ客の取り込みは前年に比べて増えているが、個人客が減っており、全体では前年並みになっている。
			観光型旅館(スタッフ)	来客数の動き	・売上は前年比107.6%、宿泊人数は同105.1%、宿泊単価は同100.9%である。
			タクシー運転手	販売量の動き	・前半は大きなイベントが開催されたため、売上は前年を上回ったが、中旬以降は失速した。
			通信会社(役員)	販売量の動き	・8月の北京オリンピック効果が薄れ、新規加入者の伸びは前月に比べ鈍化傾向にある。ただし、テレビ加入のアナログ契約からデジタル契約への移行については、国や県から消費者へ多様な働きかけがあり、一定の件数を維持している。
			その他レジャー施設(職員)	単価の動き	・来客数は大幅に増加したが、客単価の減少が大きいいため、売上は微増にとどまる見通しである。
	やや悪くなっている		住宅販売会社(経営者)	お客様の様子	・客の様子や見込み客数、イベントの集客数などに変化はない。
			住宅販売会社(従業員)	来客数の動き	・毎年この時期になると展示会への来場者数が増加するが、今年はなかなか増えない。
			百貨店(売場主任)	お客様の様子	・固定客の来店にばらつきがある。販売者側からの積極的なアプローチがないと、なかなか来店してもらえない。
			百貨店(営業担当)	お客様の様子	・客の靴、バッグの選び方は利便性の高い汎用品に集中しており、特定の目的に限定した高額品などは落ち込みが大きい。
			百貨店(売場担当)	来客数の動き	・来客数が前年比9割と落ち込み、前年の開催数を超えるイベントを打ち出しても効果が上がらない。
			スーパー(店長)	お客様の様子	・最近の客の買物動向は本当に必要な物だけを選択し、無駄な物は一切買わない。特に食の安全に対する不安心理から衝動買いは控えている。
	スーパー(店長)	来客数の動き	・食品の相次ぐ値上げや風評被害で、業界は冷え切っている。売上確保のため、チラシによる乱売が進み、特売品の構成比が上昇する結果、粗利低下と費用増加から非常に厳しい状態となっている。		

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
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・食品価格が値上がりしたため、買上点数が減り客単価が下がっている。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・来客数は前年並みであるが、買上点数が上がらないため客単価が前年の95%に落ちている。客は2分の1にカットした野菜など、少量の商品を必要なだけ買っている。
		スーパー（副店長）	単価の動き	・来客数は前年の99%、客単価は同100%とほぼ同水準である。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・客は値引きセールに敏感になっており、客単価が低下している。タスポカードの追い風があるにもかかわらず、全体の売上は前年を下回っている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・一気に涼しくなったため、アイス、ソフトドリンク、冷めんなどの売行きがダウンした。秋冬商材の中華まん、おでんを投入したが、反応が鈍く、たばこ以外の商品はすべて前年割れとなった。タスポ効果も薄れてきたため、全体ではプラスマイナスゼロである。子どもが財布の中をのぞきながら買物している姿を見ると、子どもの小遣いにも厳しさを感じる。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・AV商品、パソコン並びに関連商品が前年割れとなり、特に携帯電話は非常に悪い。ただ白物家電、なかでも洗濯機は好調である。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・客は商品の購入に非常に慎重である。1つの商品を買うのに競合他社を調べ、価格差がゼロ又は当社が安い場合でも購入に踏み切るまで何度も来店し、即決が少なくなった。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・ガソリン価格は若干低下してきたが、車の販売動向は大変厳しい。6月以降の受注は前年に比べマイナスが続いており、9月も15%以上の減少が見込まれる。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・販売量、来場者数が減少している。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・車の販売台数は前年に比べかなり減少している。ガソリン価格が低下しても、消費者の買い控え心理は払拭されていない。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（経営者）	単価の動き	・ガソリンの需要が落ちているため、価格競争が激しくなっている。
		その他専門店【医薬品】（営業担当）	来客数の動き	・3か月前の来客数は前年比101%であったが、今月は同99%と減少した。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・例年、売上が伸びない9月だが、個人利用が中心の洋食・ステーキ部門では例年の85%程度の集客で大苦戦である。法人利用が中心の和食部門では夏場の落ち込み後、若干回復してほぼ例年並みの集客である。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・9月中旬の連休まではガソリンの値下げもあり、来客数は好調に推移していたが、事故米、中国乳製品汚染による食の安全への不安、米大手証券会社の破たん、株価暴落などが続いたため、後半は落ち込み、月全体では前年を下回る。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・レストラン利用客の増加傾向が鈍化し、加えて一般宴会の受注件数や宿泊客数が低迷している。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・売上が激減している。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・先行契約が前年同期に比べ鈍化しているが、特に海外旅行が悪い。海外旅行は直近の申込比率が低いため、11月までは前年比マイナスで推移する。
		通信会社（営業担当）	来客数の動き	・携帯電話の端末価格の値上げと基本料金の値下げの組合せ販売がまだ客に受け入れられず、また近隣店舗の頭金の価格競争により客足が遠ざかっている。
		競輪場（職員）	販売量の動き	・3か月前の1日当たりの売上と比較するとやや落ち込んでいる。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・展示場への来場者数が毎月前年を下回り、下降線を描いている。
悪くなっている		商店街（代表者）	競争相手の様子	・秋物商戦がスタートしているが、前年の残品をセール品として販売している店が多いように見える。値打ち感がなければ、客は買わない。
		一般小売店【鮮魚】（従業員）	販売量の動き	・一部の取引先で良い動きがあるものの、依然として消費者の外食機会の減少や単価の低下が見られ、業界として低迷が続いている。

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
		一般小売店〔事務用品〕(営業担当)	販売量の動き	・例年、商品の動きが少ない9月であるが、それでも売上は3か月前と比べて極めて悪い。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・朝晩が寒くなった中旬以降、秋冬商材の動きは悪くないが、肝心の土・日曜日がかなり暇なため売上は前年の約8割である。ガソリン、食品の値上げの影響から婦人服のまとめ買いがなく、単品買いの多いことが原因である。
		スーパー(店長)	お客様の様子	・週末のチラシ合戦のなかで、特売品を中心に買い回っている客が目立つ。
		コンビニ(店長)	来客数の動き	・タスポカード効果は若干あるものの、天候の悪い日は客足が極端に落ち、売上が大幅に減少している。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・近隣の同業者の販売状況から見ても、販売の中心は軽・小型車であるが、それでも前年比2けたの落ち込みとなっている。特に中型以上の輸入車は壊滅的な状況である。採算を無視した無茶な販売に引き込まれることもあり、収益面でも最悪である。
		乗用車販売店(総務担当)	販売量の動き	・秋は年間でも新車販売量のヤマが大きくなる時期であるが、新車の受注状況並びに販売の状況は思わしくなく、ショールームへの来場者数も減少気味である。
		住関連専門店(店長)	お客様の様子	・客が来店しても購入までに至らない。下見、ウインドウショッピング、他店との比較などが多く、なかなか売上に結びつかない。
		その他専門店〔酒〕(経営者)	販売量の動き	・従来はなんとか売れていた高い酒も売れなくなった。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・自動車、機械関連など、景気の良かった業種の常連客から、受注の一部キャンセルや売上減少などの厳しい声が聞かれた。当店も客のない日が目立ち、30年間の営業で最も厳しい状況となり、売上は例年の65%に落ち込んだ。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・ガソリンの値上げと高止まりが客の旅行気分を大きく阻害している。東海北陸自動車道開通の影響もあり、客の動きは「安・近・短」にシフトし、遠方への旅行が敬遠されている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・平日は依然として良くない。週末でも従来に比べ人出が2～3割少なく、売上が上がらない。家族の出迎えなどが見受けられ、客の節約志向は相変わらず強い。
		テーマパーク(職員)	来客数の動き	・団体募集ツアー客、海外からの観光客共に前年に比べ数%減少している。また、個人客の利用状況が同2けた減となり、極端に悪い。
		パチンコ店(店員)	単価の動き	・1人当たりの平均遊技代が少なくなっている。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・販売量は3か月前・前年比共にかなり減少している。
住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・住宅業界では依然厳しい市場環境が続いており、かつ同業他社との競争も激化している。		
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	税理士(所長)	取引先の様子	・石油価格などが落ち着き、景気は良くなっている。個人消費の小売店関係では厳しいが、製造業関係の見通しはそれほど暗くない。建設業はやはり厳しい。
	変わらない	プラスチック製品製造業(企画担当)	受注量や販売量の動き	・相変わらず住宅関連の受注量が伸び悩んでいる。
		輸送業(配車担当)	受注価格や販売価格の動き	・軽油価格の上昇が利益を圧迫している。運賃は若干上がったが、これだけではコストアップを吸収できない。
		司法書士	取引先の様子	・積極的な登記案件は非常に少なく、中堅事業者の倒産、廃業が多い。
	やや悪くなっている	繊維工業(経営者)	受注量や販売量の動き	・相変わらず受注の確保が厳しく、前年比20%以上の減少となっている。海外市場の環境悪化の影響もある。
		精密機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・国内眼鏡枠市場では従来の高・中価格帯商品の小売販売数量が減少しているため、現在の受注数量は従前に比べ低水準である。
金融業(融資担当)		それ以外	・米国の金融危機の影響について、各企業は様子見の状況である。	

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
	悪くなっている	不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・不動産の購入希望者がますます減少している。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・チラシサイズ、折込エリアの縮小が響き、売上は相変わらず前年に比べマイナス傾向が続いている。
		食料品製造業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・食品業界の値上げが進んでいるなか、廉価品の販売が好調に推移している反面、高付加価値品の販売が苦戦している。受注・販売価格の平均値が下がっており、なかなか収益が改善しない。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・衣料はますます多品種・小ロット化の方向に進んでいる。
		一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・米国の受注状況が悪くなり、また欧州・国内市場も受注が落ちている。
		電気機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・電子部品の受注が減少しているが、特に自動車関連での落ち込みが大きい。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・従来はダンピング受注はなるべく避けていたが、最近はますます競争が激化し、工事量を確保するためにやむなくダンピング価格で応札するケースが増えている。しかし、当然のことながら、採算は赤字である。
		建設業（総務担当）	競争相手の様子	・建築工事は受注確保のためか、採算を無視した価格競争が再燃しており、採算確保の受注はますます厳しくなってきた。
		輸送業（配車担当）	取引先の様子	・原油価格の高騰により物量が拡大せず、またコストの吸収もできない状態が更に進んでいる。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告の出稿量は前年の70%台である。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・求人数が前年度に比べ若干増えている。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・今春以降、派遣需要件数は減少が続いている。また契約期間終了後、派遣利用を控えている企業も見られる。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・企業の労務費削減のため、派遣社員に対する需要は引き続き減少している。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・3か月前と比べ、情報誌の求人社数が1回当たり平均10～15社減っている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・企業のリストラに伴う人員整理が前年に比べ件数、人数共に増加しており、新規求職者増加の一要因となっている。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・不景気を反映し、求人件数が上期中の各月で前年割れとなっている。
	悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・あらゆる業種、業態で人件費を抑える対策に着手している。求人が必要な場合でも、有料の広告を控えて職業安定所に掲出するなど、求人広告費をカットする傾向が見られる。

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			
	やや良くなっている	スーパー（管理担当）	販売量の動き	・3か月前に比べて衣料品、住居関連商品で苦戦している一方、生鮮、一般食品が好調であり、全体としてはやや良くなっている。
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・アナログ放送終了の認知度が高まり、薄型テレビなどの需要が伸びている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・相変わらず客単価の上昇はみられないが、来客数は増加している。
	変わらない	一般小売店〔時計〕（経営者）	それ以外	・時計の販売よりも修理やリフォームに関する売上が伸びている。今年の夏は暑かったため、汗で傷んだ時計の手入れや修理の依頼が例年よりも増えている。
一般小売店〔事務用品〕（経営者）		単価の動き	・決算セールの上は良かったものの、客単価が低いなど、秋商戦は盛り上がり欠けている。客はセールでも必要な物しか買わず、余分な出費がみられない。	

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
		一般小売店〔鮮魚〕(営業担当)	お客様の様子	・相変わらず客の財布のひもは固く、高額商品は売行きが悪い。一方、割引サービスなどには敏感で、割安感のある物は売れている。
		一般小売店〔雑貨〕(店長)	販売量の動き	・たばこの売上はタスポの導入で激減していたが、徐々に回復し、導入前の9割まで戻りつつある。
		一般小売店〔自転車〕(店長)	それ以外	・仕入価格が上がっているため、販売価格を徐々に値上げしているが、客の購買量にさほど変化はなく、売上の落ち込みもない。
		百貨店(売場主任)	販売量の動き	・秋のファッション商材の動きが鈍化しているほか、客単価もダウンしている。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・購入目的のはっきりしている物以外は、客が我慢してなかなか購入しない。
		百貨店(売場主任)	単価の動き	・バーゲンが好調であるほか、紳士用品関連の売上は比較的良好なもの、スーツや特選紳士服といった高額商品は非常に苦戦している。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・固定客による優待日の買上はますますであるが、それ以外は来客数、購入共に極端に少なくなっている。
		スーパー(経営者)	来客数の動き	・食の安全が問われる事態となっているが、家庭内での調理が増えたことでプラスになっている。相変わらず豚肉、鶏肉の動きが良いほか、野菜や果物、調味料関係も伸びている。
		スーパー(経営者)	お客様の様子	・学校の様々な行事に伴って、もう少し食品が動くかと予想していたが、余分な買物はほとんどみられない。
		スーパー(店長)	お客様の様子	・来客数、販売点数共に前年比で7%減少、車での来店も10%減となっている一方、商品単価は衣料品が107%、食品が103%、住居関連が104%と前年を上回っている。全体としては、客の間で生活防衛、節約志向が強まっており、近場のスーパーの利用が増えている。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・来客数は前年よりも厳しい状況にあるものの、前月ほどは減少していない。
		スーパー(広報担当)	販売量の動き	・販促を行った商品は好調に動いているが、天候不順の影響で苦戦する場面も多かった。月末は気温が下がり、季節商材が好調に動いている。
		衣料品専門店(営業・販売担当)	販売量の動き	・例年に比べて秋冬物の立ち上がりが遅いほか、オーダーの注文が減っている。
		乗用車販売店(経営者)	単価の動き	・販売台数が1店舗当たり26台と、前年の30.9台に比べて少し落ち込んだほか、単価も10万円のダウンとなっている。
		乗用車販売店(営業担当)	来客数の動き	・メンテナンスや修理の依頼数は何とか現状を維持しているものの、新規の来客数は前年比で約65%と、顧客層の拡大に苦心している。
		乗用車販売店(営業担当)	お客様の様子	・来客数が前年を下回っているほか、新車の購入意欲も低下している。
		住関連専門店(店長)	来客数の動き	・例年は季節の変わり目で客足が伸びるはずであるが、今年は真夏の閑散期と来客数が変わらない。買換えや買い足しの客がとにかく少ない。
		その他専門店〔医薬品〕(店員)	来客数の動き	・来客数が若干減少するなかで目的買いの客が増えている。さらに、購入品数も減っているため、客単価が若干低くなっている。
		その他専門店〔スポーツ用品〕(経理担当)	販売量の動き	・米大手証券会社の破たんなどで客の消費マインドが低下し、販売量が減少しているため、原油安による好調も吹き飛んでいる。
		その他飲食〔コーヒーショップ〕(店)	来客数の動き	・原材料の高騰分を販売価格に転嫁して半年になるが、客単価は維持できているものの、来客数の減少で利益が圧迫されている。
		観光型旅館(経営者)	単価の動き	・来客数は前年比でマイナス30%と落ち込んだが、客単価は3か月前とほぼ同水準まで戻ってきている。
		観光型旅館(団体役員)	お客様の様子	・来客数が減少しているほか、料金の動きについても非常に慎重になっている。
		旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・海外旅行の受注が前年比で70~80%の状況が続いている。国内旅行は前年を若干上回っているものの、全体では前年を下回っている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・朝の通勤での利用が減っているほか、自家用車での通勤自体も少なくなっている。どのようにして通勤しているのかわからない状態である。
		タクシー運転手	単価の動き	・必要最低限の距離しか乗らない客が増えており、長距離での利用は極端に少なくなっている。

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
		その他レジャー施設 [イベントホール] (職員)	来客数の動き	・毎年恒例のイベントでは、来客数の大幅な変化はみられない。
		住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・高級仕様の住宅に対する需要が減っている。
		住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・購入意欲のある客はそれほど減っていないが、新築戸建やマンションが供給過剰となっている。それに対し、不動産業者は価格を下げてでも売り切るつもりで、営業活動を行っている。
		その他住宅 [展示場] (従業員)	お客様の様子	・住宅展示場への来場者のアンケートをみると、早期の建築計画を持っている割合は依然として低い。
	やや悪くなっている	商店街 (代表者)	販売量の動き	・相変わらず客足の引きが早く、客単価も低下している。
		商店街 (代表者)	販売量の動き	・気温が高かった影響もあり、全体として客の購買意欲が減っている。
		一般小売店 [菓子] (経営企画担当)	販売量の動き	・9月と6月の売上前年比を上位5店舗の平均でみると、関西は9月が92.9%、6月が104.1%となっている。これが一部商品の値上げによるものかどうかは、もう少し様子を見る必要がある。
		一般小売店 [精肉] (管理担当)	それ以外	・事故米の問題で、客は価格だけでなく安全性にも敏感になっており、今までとは買い方が変化している。
		一般小売店 [衣服] (経営者)	お客様の様子	・買いたい気持ちはあっても、今日は我慢するという客が増えている。
		一般小売店 [菓子] (営業担当)	お客様の様子	・事故米の問題で、和菓子店でも販売量が減少している。秋の彼岸はもとも春よりも販売量が少ないが、今年は例年よりも低迷している。
		一般小売店 [カメラ] (販売担当)	お客様の様子	・今年の夏は、ガソリンや諸物価の値上げでレジャーへの意欲が落ち込んでいたが、今月になっても全く回復がみられない。
		百貨店 (売場主任)	来客数の動き	・店舗が工事中であるため、来客数も販売量も非常に悪化している。ただし、それを抜きにしてもかなり厳しい状況である。
		百貨店 (売場主任)	お客様の様子	・来客数の好不調の波は大きいですが、好調時も売上につながらないことが多い。得意客による買上は安定しているものの、それ以外の客は非常に厳しい状況であり、客単価も伸びていない。今年からの新商材の動きは良いが、そういったヒット商材がなかなか出てこない。
		百貨店 (企画担当)	お客様の様子	・客の間では内食志向が続いているほか、催事では食品物産展が非常に好調であったが、ファッションは目玉品を除いて買上には結びついていない。
		百貨店 (営業担当)	来客数の動き	・客の来店頻度が少なくなっており、秋物商材の本格的なセールを行っても来客数が伸びない。
		スーパー (店員)	来客数の動き	・他店へ客が流れている。
		スーパー (経理担当)	販売量の動き	・8月中旬以降は売上に勢いがなく、値引き販売の際も不要な物は買わない傾向が強まっている。
		スーパー (管理担当)	販売量の動き	・客単価は依然として低いままであり、購買点数も減少傾向にある。生活必需品への需要はみられるものの、嗜好品については低調である。
		スーパー (開発担当)	販売量の動き	・売上が前年をかなり下回っている。
		コンビニ (店長)	来客数の動き	・前月までは来客数が前年比3%増で推移していたが、今月は横ばいとなっている。ここへ来て、たばこの需要増による来客数や売上の増加傾向に陰りが出てきている。
		コンビニ (店長)	お客様の様子	・事故米に関する報道により、客の間で食への不安が広がっている。
		コンビニ (マネージャー)	来客数の動き	・キャンペーンやセールなど、買い得感の高い商品があるときは来客数の増加する傾向が強まっている。全体としては、客の間で生活防衛意識が高まっており、おにぎりやパンなどの低価格品は販売数が伸びている一方、コンビニの主力商品である弁当やすしなど、単価の比較的高い商品は販売が減少している。
		乗用車販売店 (営業担当)	販売量の動き	・ガソリン価格はやや下がってきたものの、まだ高い水準にあるほか、自動車価格も値上がりしているため、客の財布のひもは固い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・前月は中間決算であったため、今月は販促活動も一段落しており、客1人当たりの買上点数は低い水準となっている。それに加えて、食品は値上げや有害物質の混入などで非常に落ち込んでおり、前年の水準を維持するのに苦労している。
		その他専門店 〔宝石〕（経営者）	お客様の様子	・今までは宝石や貴金属の買取りが増えていたが、金価格の低下でそれも少なくなっている。さらに、来客数も前年比で減少しているなど、厳しい状況となっている。
		一般レストラン （スタッフ）	来客数の動き	・3か月前に比べて来客数がかなり減少している。客単価は9月に入って若干持ち直しているものの、それ以上に来客数の減少が響いている。
		都市型ホテル （支配人）	販売量の動き	・来客数と客単価の悪化により売上が減少している。特に、事故米の問題で飲料や料理の売上に影響が出ている。
		都市型ホテル （マネージャー）	来客数の動き	・宿泊部門ではビジネス客の動きが非常に鈍く、稼働率、客単価共に悪化しているほか、宴会需要にも陰りが出てきている。
		都市型ホテル （営業担当）	来客数の動き	・宿泊については、予約が間際になって増えるため、動きの読みにくい状況が続いている。売上は、アジアからの観光客が減少しているものの、ビジネス客の増加で何とか前年並みを維持している。一方、宴会では一般宴会が小粒ながら増えているものの、婚礼が減っているため、売上は前年並みである。食堂は来客数が3か月前から減少が続いている。
		旅行代理店（広報担当）	お客様の様子	・今月に入ってから、申込みの動きがかなり鈍ってきている。需要喚起にダイレクトメールなども送っているが、ガソリンの高騰でマイカープランが販売不振となるなど、大きな効果はない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・最近気候が良いため、暇である。世間一般の景気動向とは異なり、寒くなるまでは暇になる。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・原油高は落ち着いてきたものの、商品価格にはまだ反映されておらず、客の買い控えが進んでいる。
		通信会社（管理担当）	お客様の様子	・原油の高騰は少し和らいできたが、ここ数か月の間に食品や消耗品、光熱費などが次々と値上がりしており、家計を圧迫している。
		その他レジャー施設〔飲食・物販系滞在型施設〕（企画担当）	販売量の動き	・来客数そのものは大きく減っていないが、土産物などは買い控えがみられる。特に、ファミリー層でその傾向が強まっている。
		その他サービス〔ビデオ・CDレンタル〕（エリア担当）	販売量の動き	・主力のレンタル売上で前年割れが続いているほか、ガソリン高騰により自動車での利用客も減少が続いている。
	悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・天候不順で秋物商戦が不調となっており、人通りも少ない。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	来客数の動き	・客の購買意欲が極端に落ちており、秋物商材の立ち上がりは非常に悪い。全店舗の売上も6か月連続で減少となっている。対策を取っているものの効果は薄く、何とか費用削減などによる利益率の引き上げで対応している。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	お客様の様子	・客の財布のひもが固く、来店はあっても購買にはほとんどつながっていない。
		一般小売店〔花〕（店員）	単価の動き	・客の間で節約志向が高まっており、高額商品が売れない。また、客単価も落ちてきている。
		百貨店（商品担当）	お客様の様子	・輸入品など、ファッション性は高いが高額の商品が極端に売れなくなっている。9月の売上は全部門で目標に達しておらず、前年を上回っている部門もわずかである。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数の前年比は全体で96%、食品は100%であるが、衣料、住関連は90%と食品以外での悪化が顕著である。販売点数も同じような動きであるが、商品単価が上昇しているため、客単価は上昇している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・近隣の企業では残業時間が短くなり、夜食の購入が減少している。それに伴い、平日夜間の売上は前年比で30%減となっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・同業者の売上をみると、悪い店で前年比60%の減少、良い店でも10%の減少となっている。ショッピングセンターには空き店舗が目立ち始めたほか、販売量や客単価の悪化で利益の出ない状態が続いている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数が前年の60%程度にとどまっている。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・修理の依頼は多いものの、排気量の多い高級車を中心に販売は落ち込んでいる。
		その他専門店【食品】（経営者）	お客様の様子	・当社周辺の飲食店をみていると、値上げをせずに頑張っている店では、従業員への給料の遅配が目立ち始めている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・事故米の問題により、来客数が徐々に減少している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・事故米の問題による食への不信で、家族での外食が減っている。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・来客数が前年を下回る状態が続いている。客単価のアップによる対応にも限界があり、最近では売上が前年割れとなる店舗も出てきている。
		一般レストラン（店員）	来客数の動き	・テレビ番組で紹介された影響で、3か月前は来客数が通常よりも増えていたが、今は盛り上がりも冷めて通常の状態に戻っている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・今月は客の来ない日があり、来たとしても2、3人という最悪の状態となっている。
		観光型ホテル（経営者）	販売量の動き	・今月は過去最悪の売上に終わり、前年比で約20%のマイナスとなっている。地区内の同業者からも非常に悪いとの声が聞かれる。全体としては、高価格帯と比較的低価格帯の施設は悪いなりに健闘しているが、中価格帯の施設は大多数が業績不振となっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・好調に推移していた宿泊に陰りが出てきている。ビジネス客の動きが鈍いほか、アジアからの団体客も半減している。一方、宴会は順調であったものの、経費節減や会社説明会の減少により、会議利用が大幅に減少している。レストランの来客数も前年比で約10%の減少が続いている。
		都市型ホテル（役員）	来客数の動き	・宿泊部門は稼働率が落ち込んだことで単価を下げたため、収益が悪化している。レストラン部門も来客数が前年比で10%ほど落ち込んでおり、厳しい状況が続いている。宿泊、レストラン共に今年度に入って最低レベルにまで落ち込んでいる。
		タクシー会社（経営者）	お客様の様子	・諸物価の上昇により、タクシー代の節約傾向が更に進んでいる。また、相変わらず法人によるタクシーチケットの利用も大きく落ち込んでいる。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・携帯電話の購入では割賦方式が主流になっており、買い換え需要が落ち込んでいる。
		通信会社（社員）	お客様の様子	・様々な販売促進策を行っているものの、客の反応が極めて悪くなっている。チラシなどでPRを行った際の反応も、前年比で30%程度に落ち込んでいる。
		競輪場（職員）	単価の動き	・今月は本開催がなかったため、場外発売の動きと比較すると、9月の購入単価は11,250円と、3か月前の12,337円に比べて悪くなっている。
		競輪場（職員）	来客数の動き	・3か月前の同クラスのレースと比較すると、入場者に大きな減少がみられるほか、平均購買単価もわずかながら低下している。
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・地価の下落が明らかに進んでいるが、それによる割安感はまだ感じられない。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・米国の金融危機などで、特に富裕層の購入マインドが著しく低下しており、モデルルームへの来場者数が激減している。
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・新興不動産会社は資金繰りが非常に厳しく、倒産の噂がある企業も増えている。
その他住宅【情報誌】（編集者）	お客様の様子	・業界からは、取引先の倒産リスクを抱えた企業が資金回収を急いでいるとの声もよく聞かれる。		
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・9月の販売数量は6月よりも5～6%増えているものの、6月は前年比で15%減と落ち込んでいたため、小幅の回復にすぎない。
	変わらない	食料品製造業（従業員）	取引先の様子	・原材料、資材メーカー共に、値上げ交渉に走り回っており、売上を伸ばすところではない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・外注加工費の値上げ要請に伴って販売価格を引き上げるため、駆け込み需要が生まれている。生産量はまずまずであるが、従来に比べて採算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	・前月にはガラス瓶メーカーが倒産したが、その後も厳しい状況となっている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社には鉄鋼関連の取引先が多いが、まだまだ投資意欲がみられるほか、受注量も横ばいで推移している。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・原油の高騰や株価の下落などで消費が落ち込んでおり、取引先の荷物量は低迷している。
		輸送業（営業所長）	受注量や販売量の動き	・今月はコピー機器、衣料品の荷動きが良かったものの、一時的な動きにとどまる。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・広告発注が春以降低迷しており、依然として厳しい状況が続いている。
		コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・原油高騰の影響で、3か月前よりも紙やプラスチックなどの原材料コストが1割強上がっている。
	やや悪くなっている	繊維工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・年末に向けての受注が前年の70%に減っている。製造コストの見直しなどで利益の確保を図っているものの、非常に厳しい状況である。
		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	・材料の値上げが来月から実施されるが、販売価格への転嫁を一部の取引先が受け入れてくれない。
		出版・印刷・同関連産業（情報企画担当）	受注量や販売量の動き	・当社の決算月にもかかわらず受注の動きが遅く、例年の駆け込み需要も少ない。特に住宅、食品業界は非常に悪い状態であるが、医療業界からの注文については堅調に推移している。
		化学工業（経営者）	取引先の様子	・商品の高付加価値化などで、売上は何とか前年を上回っているものの、取引先自体の売上が大幅に落ち込んだため、取引量が減っている。
		化学工業（企画担当）	取引先の様子	・大手の食品会社でリストラが始まっており、軒並み生産量が下方修正されている。生産ラインの稼働率も70%程度に落ちている。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・土木、建築関連の荷動きが悪い。製造資材の値上がりによるコストアップも続いており、経営が圧迫され始めている。
		金属製品製造業（総務担当）	取引先の様子	・不動産やマンション業者などの倒産が相次いでいるため、ゼネコンに対する信用不安も増している。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・製造業者からは、設備計画の延期や保留といった声がよく聞かれる。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・前年に落ち込んだ住宅着工は期待したほど伸びず、前年比で5%増となっている。資材や石油価格、物流費が上昇している一方、売上は減少しているため、利益が出ない。
電気機械器具製造業（宣伝担当）		受注量や販売量の動き	・薄型テレビは前年を上回る推移が続いているものの、伸び率はやや鈍化傾向にある。また、エアコンや冷蔵庫などの電化関連の動きは、前月に続いて前年を下回っている。	
電気機械器具製造業（営業担当）		受注量や販売量の動き	・一部の取引先を除いて、全体的に受注量が減っている。	
電気機械器具製造業（営業担当）		受注量や販売量の動き	・材料価格の高騰により、夏以降は販売が落ち込んでいるほか、修理の依頼も減少している。	
建設業（経営者）		受注量や販売量の動き	・不動産関連での大型倒産の影響で、今月初旬から不動産の動きが悪くなっている。それに伴い受注量も減少している感がある。	
建設業（経営者）		受注価格や販売価格の動き	・建設資材が高騰するなかで、受注価格の競争激化で売上が落ちているため、収益が圧迫されている。	
輸送業（営業担当）		取引先の様子	・値引きによって配達件数は増加しているが、1件当たりの単価が落ちている。	
金融業（営業担当）		取引先の様子	・取引先の不動産業者や建築業者は、マンションなどの販売低迷で資金繰りが前月よりも更に悪化している。また、建材の卸売業者も建築の低迷で売上が2割程度落ち込んでいる。	
金融業（支店長）	取引先の様子	・取引先の不動産業者は、今年度に4棟のマンションを販売するなど順調であったが、8月以降は資金繰りが難しくなっている。また、周辺の実業業者をみても、積極的な用地取得が難しい状況にある。		

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
		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、折込広告は前月に比べて持ち直しているものの、前年比では減少している。
		広告代理店(営業担当)	受注価格や販売価格の動き	・得意先からの値下げ要求が、かなり厳しい状況となっている。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・クライアントの受注状況が非常に厳しくなっているため、当社もその影響を受けている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・スーパーマーケットなどの小売業の売上は、前年比での落ち込みが小さくなっている。しかし、これは販売価格の値上げによるものであり、販売量が増加しているわけではない。
		その他非製造業〔機械器具卸〕(経営者)	取引先の様子	・値上げ以降、商品の動きが極端に悪くなっている。
	悪く なっている	食料品製造業(経理担当)	それ以外	・売上は微増となったものの、原材料価格が高止まりしているため利益率は改善していない。
		金属製品製造業(管理担当)	受注量や販売量の動き	・不動産業者の相次ぐ倒産や資金繰りの悪化により、新築マンションなどの計画中止が増えている。
		金属製品製造業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・今まで唯一良かった自動車関連の出荷量も、前年比で2割程度減少している。
		電気機械器具製造業(経営者)	それ以外	・金融機関の融資姿勢が極端に悪くなっており、取引状況の悪化に拍車をかけている。
		不動産業(営業担当)	取引先の様子	・次々と上場企業の不動産会社やゼネコンが倒産している。それに伴って土地や建物の買手が減り、ますます地価の下落が進んでいる。
広告代理店(営業担当)		受注量や販売量の動き	・紙媒体の広告量が前年比で60～70%、インターネット媒体は100%で推移している。全体としては、広告に関して様子見の企業が増えている。	
その他非製造業〔衣服卸〕(経営者)		受注量や販売量の動き	・客が生活防衛の動きを強めており、ここ数年では経験がないほど販売量が落ちている。コストアップ分も販売価格には転嫁できず、当面は我慢するしかない。	
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(経営者)	求人数の動き	・派遣先企業からの求人数の減少が続いている。
	やや悪くなっている	人材派遣会社(経営者)	求人数の動き	・7～9月は予想どおり悪くなったが、悪いのはIT関係だけであり、それ以外の業種は落ち込んでいない。
		人材派遣会社(支店長)	求人数の動き	・例年9月は、下期からの新規プロジェクトの開始などで求人の増える時期であるが、今年は例年に比べて少ない。また、派遣社員の契約が終了した後、後任を依頼してくる企業が減っている。
		求人情報誌製作会社(編集者)	求人数の動き	・前月に続いて正社員の募集が減少している。非正社員の募集も前年を下回っているが、正社員よりも減少幅は小さい。
		新聞社〔求人広告〕(担当者)	周辺企業の様子	・新企画などで営業の強化を図っているものの、広告の受注につながらず、前年割れの状態が続いている。
		新聞社〔求人広告〕(担当者)	周辺企業の様子	・新聞の読者層の高齢化で企業の採用したい層と合わなくなっており、インターネット求人を選ぶ企業が増えている。
		職業安定所(職員)	雇用形態の様子	・派遣、請負で働いている若年層を中心に賃金への不満が高まっており、正社員求人を希望する傾向が強まっている。さらに、正社員でも労働環境や給与面への不満から、転職の情報収集に来所する人が増加している。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・求人数が最悪のペースで減少している。特に製造業が厳しい。
		職業安定所(職員)	求職者数の動き	・新規求職者は減少が続いていたが、6月以降は3か月連続で前年比プラスとなっている。ただし、そのうち事業主都合の離職者数は、11か月連続で前年を上回っている。
	職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人は12か月連続で前年を下回っている。その最大の要因は派遣や請負求人の適正化であるが、資源価格の高騰や個人消費の減少による影響も出てきている。	
	民間職業紹介機関(支社長)	求人数の動き	・新規求人の依頼が前年割れとなっているほか、採用中止なども増えたことで、総求人数は減少している。	

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
		学校〔大学〕 (就職担当)	求人数の動き	・9月の求人企業数は前年比で17.5%増となっているが、7月からは3.3%減少しているなど、不安定な経済情勢が秋採用に影響を与え始めている。 ・採用予定企業の間、今年度の採用予定者数の見直しや、取りやめなどの動きがみられる。
		学校〔大学〕 (就職担当)	求人数の動き	
	悪く なっている	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・景気後退で各企業が採用を手控えており、派遣、人材紹介共に求人数が激減している。
		新聞社〔求人広告〕 (担当者)	それ以外	・ここ3か月の新聞広告の出稿量が極端に悪い。特に、7月からは前年比80%程度の推移が続いている。 ・新聞の求人広告だけでは売上が確保できず、前年比で60~70%台の推移となっている。紙媒体の求人広告が横ばいであるほか、インターネットの求人広告もほぼ横ばいとなっている。
		新聞社〔求人広告〕 (営業担当)	周辺企業の様子	
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・例年9、10月は求人数が増加する時期であるが、今年は伸びておらず、前年比で1割近い減少となっている。
民間職業紹介機関(職員)	求人数の動き	・日雇求人数の減少傾向は底にあると判断していたが、今月も前年比で30%減となるなど、底のみえない状態となっている。		

8. 中国(地域別調査機関：(社)中国地方総合研究センター)

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	-	-	-
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・前年の9月は残暑が厳しかったため、秋物が売れ始めるのが遅れたが、今年は店舗改装中で営業していない区画があるにもかかわらず秋物が良く売れ、前年を上回る売上となった。
	やや良く なっている	百貨店(販売担当)	来客数の動き	・今月実施した改装効果により、来客数が前年を大きく上回った。
		コンビニ(エリア担当)	販売量の動き	・新規の取引店の増加や、前年と比較して気温がかなり下がってきていることで、暖かい食品などが売れ、値上げによる寄与もあって、前年比で販売量、売上とも増加した。販促費が増加した分、手放しでは喜べないが、9月に入って良い状況である。
		家電量販店(店員)	来客数の動き	・オリンピック終了後の売上の落込みを心配していたが、来客数も多く決算セールも重なって、前年より売上等の数字が良かった。
		乗用車販売店(統括)	来客数の動き	・宣伝費用を上げなくても新規来客数が多い。単価もむしろ上がってきた。
		その他小売(営業担当)	販売量の動き	・海外旅行から国内旅行に移行していることにより、観光客が増加し、売上も増加している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・客の動き・様子からすると、景気そのものは良くはないと思う。売上は前年を若干上回る、101~102%で推移している。
		テーマパーク(財務担当)	来客数の動き	・夏休みが明け、繁忙期は終了したが、売上等はほぼ前年並みで推移している。イベントはあまり実施していないが、会員対象のキャンペーン等が好評を得ている。
		変わらない	一般小売店〔印章〕(営業担当)	販売量の動き
百貨店(販売促進担当)	販売量の動き		・ここ数か月の販売状況は、悪いながら平行線といったところである。物販の個々のテナントを見ると、以前から良かったところは好調を持続し、悪いところは少し上向いてきたかなと思えるところが散見される。しかし、飲食については、全体的に前年同月を下回るなど、低調である。	
百貨店(売場担当)	お客様の様子		・気温が高めに推移したこともあり、アパレル関係の売上が厳しい。他方、前年好調に推移したパラソルなどの夏物処分の売上も厳しい。	
百貨店(購買担当)	お客様の様子		・今月に入っても気温がかなり高く、今まで夏に買った洋服をそのまま着用しているために、衣料品関係はかなり厳しい状況が続いている。しかし服飾雑貨関係、特に靴、ブーツの売上が例年どおり好調で、洋服はそのままでも足元やアクセサリーで秋を楽しんでいる客が多いようである。また、食品関係では、物産展の人气が根強く、毎回大好評である。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー(店長)	販売量の動き	・ここ半年間、ずっと販売点数は前年比103%くらいであり、値上げがあったことにより、売上は前年比106~107%で推移している。
		スーパー(販売担当)	単価の動き	・商品が夏から秋冬へ入れ替わる時期を迎え、価格や規格の変更が増えているので、物価が上がってきているのを痛感している。
		コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・来客数で見ると前年比で大幅に下落しており、タスポ効果が薄れてきているものと判断している。
		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、秋物の動きが出てきている。
		衣料品専門店(地域ブロック長)	来客数の動き	・一般の来客数は前年と比べてもそれほど変わらないが、過去に来店したことのある客の来店数が極端に減少している。
		乗用車販売店(営業担当)	来客数の動き	・市場全体としては、あまり芳しくないと認識している。ただ新商品投入があったこともあり、決算月の特別な商談条件による客の反応は、決して悪くない。
		乗用車販売店(サービス担当)	販売量の動き	・9月決算月にも関わらず、新車の販売台数が、前年比86%と低迷している。事業計画比では67%となっている。
		その他専門店[カメラ](店長)	単価の動き	・来客数は下げ止まってきたが、客単価が低下している。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・材料費は全般的に上がっているが、来客数は安定しており、特に問題があるといった状態ではない。
		都市型ホテル(従業員)	販売量の動き	・9月は閑散、繁忙期の中間期で、流動的な月であるが、宿泊は前月より好調の兆しがあるものの、レストラン、宴会部門は前年割れと厳しかった。
		タクシー運転手	来客数の動き	・例年9月は売上が落ち込む時期であるが、今年は前年比でも売上が減少している。厳しい状態は、相変わらず変わっていない。
		通信会社(企画担当)	お客様の様子	・世間での経済動向に関するマイナス情報の多さにしては、客が買い控える傾向は思ったほど見られない。
		競艇場(職員)	販売量の動き	・来客数は横ばいで推移している。
		美容室(経営者)	販売量の動き	・単品での買物が多く、追加でメニューを買う客が非常に少なくなっている。単価と販売量の落ち込みが目に見えて激しい。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・来客数が極端に少なくなるとともに、客単価が低下した。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・客の来店頻度が少し減っている。また消費者は、政治不信や食への安全不信を抱えて良い話は全くなく、不安をかきたてるような話ばかりで、財布のひもなかなか緩まない。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・9月早々から景気が重苦しくなったような気がする。北京オリンピック後の不況は念頭にあったが、ニューヨークからの激震は想定外で、せっかく商品が大きく動きかけたのに、また元に戻ってしまった。来街者の生活防衛意識は強まっており、なかなか購買に動いてくれない。
		商店街(代表者)	単価の動き	・ますますデフレ傾向が強くなり、客のより良い物をより安くよりタイムリーに買おうとする傾向が、ありありと見てとれる。
		一般小売店[酒店](経営者)	お客様の様子	・今月は市長、市議選挙があり、人の動きは活発な様子だったが、飲食店は客足が伸び悩んだ。また天候が涼しくなり、飲料水関係の動きが悪くなった。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・割引特別招待会であっても、まとめ買いはほとんどなく、1点買いが大半であった。本当に必要な物しか買わない状況が続いている。また気温が急に下がったことにより、月末には羽織ものが動くようになったが、ブラウスなど1枚でも羽織としても使えるツーウェイタイプが主流であった。
		百貨店(販売促進担当)	来客数の動き	・ここ数か月、来客数が2けた以上のマイナスとなっている。特に、週末は大きなマイナスとなっている。
		百貨店(売場担当)	販売量の動き	・前年、残暑で売上が大幅にマイナスだったブーツが前年比120%伸び、婦人靴も前年を超えたが、ヤング系の婦人衣料品は相変わらず浮上せず、店全体売上は前年比95%となった。
		百貨店(売場担当)	販売量の動き	・担当顧客の法人が1軒倒産し、まだ景気は低迷していることを実感している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	販売量の動き	・1人当たりの買上点数も減っているが、1品当たりの単価もかなり低下している。
		スーパー（財務担当）	来客数の動き	・既存店の客単価は下がっていないが、来客数が前年比で0.9%くらい減っており、売上も0.4%くらい前年を下回っている。
		スーパー（経営企画）	販売量の動き	・9月21日現在の既存店の販売量が前年比95.6%となった。前年に比べ気温が低下したこともあるが、落ち込みが大きい。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・タスポ効果でたばこの売上はアップしているが、たばこ以外の単価の高い商品が売れず、また本当に必要な商品しか購入していないので、全体的な売上は減少している。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・前年比が良いのはたばこだけである。それに伴うブラサルファが、タスポ導入時はあったが、最近、客も必要な物以外は買わない。全体的な値上げの影響もあるが、販売数・来客数共に減少の傾向である。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・平日の来客数が極端に減少している。また、近隣市に大型ショッピングセンターがリニューアルオープンしたので、そちらに客が流れている。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・イベントをしても、来客数の減少が目立っている。以前は遠方からでもイベントを楽しみに来店する客があったが、ガソリンの値上げや生活防衛のためか、最近では近郊の客が多く、それも徒歩か自転車での来店である。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・9月度の販売量は前年比85%と大変厳しい状況となっている。4～9月で見ても前年割れとなっている。
		自動車備品販売店（経営者）	来客数の動き	・来客数の前年比を見てもここ数か月前年を下回っている。特に今月は、今年度に入り一番悪い数字になっている。ガソリン価格も低下傾向にあるとはいえ、一服した程度であり、特に土日の来客数が低下している。
		その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者）	来客数の動き	・客単価の落ち込みは解消してきたが、来客数は伸びておらず、状況は芳しくない。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・前年の予約数と比較して、少ない。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・例年9月の連休では、ファミリー客や団体で満室になるところが、今年は予約が少なく、空室が出た。不景気なことと、いろいろな物の値上げが旅行意欲を減少させている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・売上は今年一番悪い状態が続いている。年金や介護保険などの不安もあり、客の会話は暗いものばかりである。我々の切羽詰った問題は、今タクシーの運転手がどんどん辞めだしていることである。
		通信会社（総務担当）	お客様の様子	・ランニングコストを気にする人が増え、関心があっても成約に至らないか、成約しても低料金メニューに流れる傾向がある。
		テーマパーク（広報担当）	来客数の動き	・夏休みは遠方から家族連れが来ていたが、それが終わったとたんに来客数、客単価共に減少した。
		ゴルフ場（営業担当）	競争相手の様子	・団体や個人にかかわらず、予約時に値段交渉をする人が増えてきた。何か言えば、それなりの料金を出す施設が増えてきたのだと思う。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・所得が伸びないか減少する傾向を受け、生活費以外の出費を抑えている。そのため消費に慎重な姿勢が定着している。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・原油高、金融不安、増税など何ら好材料がないなか、年末に向けての資金繰りがつかない話ばかりが聞こえてくる。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・景気の見通しが良くない状況で、住まいにまで費用が回せない雰囲気がある。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・景気の後退、建築物価の高騰、銀行の貸し渋りといったことが要因となり、顧客の建設意欲をそいでいる。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・受注件数、受注金額共に減少しており、すべてについて動きが悪くなってきている。
		住宅販売会社（経理担当）	来客数の動き	・大手のマンション販売会社等が民事再生法の適用を申請し事実上の倒産をしており、売主への信頼不安など消費者の住宅を購入する意欲が低下している。建材の高騰も影響している。

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	商店街（代表者）	来客数の動き	・デパートが閉店中であることに伴う来客数減とこの暑さで、秋物が動いていない。
		商店街（代表者）	それ以外	・商店街では、廃業する店舗が出てくるとともに、店舗を閉鎖したいがやめられないといった声が沢山聞こえ始めてきた。
		一般小売店〔紙類〕（経営者）	販売量の動き	・原油等の値上がりで商品の値上げが続き、販売量が落ちている。
		一般小売店（経営者）	単価の動き	・購買単価が前年に比べて、非常に低下している。
		一般小売店（営業）	販売量の動き	・相変わらずの物価上昇に加え、ガソリンも思っているほど下がらず、消費マインドを冷え込ませている。料飲店の販売量は業態に関係なく、先月に引き続き低迷しており、体力勝負となっている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・このところの物価上昇の影響もあって、価格を気にする客が非常に増えている。ポイント倍増などの割引セールの際にだけ、客が集中する傾向が以前にも増して強くなっている。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・ガソリンの値上げがきっかけで落ちた来客数が戻らない。食品も相変わらず値上げラッシュで、週に3～4回の来店頻度が2～3回に落ちたまま回復の様子もない。
		スーパー（経理担当）	来客数の動き	・地元企業の倒産なども相次いで、非常に悪化している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・今月の来客数の動きは、前年比100%で前年並みである。3か月前と比べると7～8ポイントのマイナスで、工事関連の客の動きも悪くなっているようで、状況としては良くない。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・物価の上昇につぎ。特に食品がひどく、スーパーなどの小売店舗にも活気がない。
		衣料品専門店（販売促進担当）	来客数の動き	・今月はまだ前半は暑くて来客数自体が少なく、秋物もまだ動かない。特にメンズの来客が少なく、案内を出した顧客くらいしか反応はない。また前年の9月はボトムが好調だったが、今年はボトムの落ちが激しい。
		家電量販店（店長）	競争相手の様子	・当社の売上は何とか前年をキープしているが、同業他社は前年を割っている。景気としては後退傾向にあると思われる。
		家電量販店（予算担当）	販売量の動き	・曜日の配列が前年より不利であることを考慮しても、売上等の状況は良くない。
		住関連専門店（広告企画担当）	お客様の様子	・とにかく低価格という客が増えている。家具は長持ちするかどうかも重要なポイントであるにもかかわらず、とにかく低価格な安物を探している客が多い。それだけ厳しい状況だと感じる。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・高額商品に対して購買マインドが低下しており、それだけ消費者がより価格に敏感になっている。併せて経営している土産物店は、前年比100%を確保できた。
		その他専門店〔布地〕（経営者）	来客数の動き	・客に電話して来店を促すが、金回りが悪いいためか、良い返事が聞かれない。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・仕入価格の高騰によるメニュー価格の値上げが響いてか、来客数の減少に歯止めが掛からない。常連客の来店頻度も確実に減っている。
		スナック（経営者）	競争相手の様子	・ここ2か月くらいで同業他社が何軒もやめていった。料理屋や割烹でも、家族連れの客がないなどと苦しい様子で、閉店が続いている。
		観光型ホテル（経理総務担当）	販売量の動き	・9月はすべての部門で前年を大きく割り込んでいる。8月が良かっただけに、その反動かもしれないが、いずれにせよ、旅行、外食に対する意欲は減少してきている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・特に今月は、夜の仕事の客の運行回数が減少している。
美容室（経営者）	競争相手の様子	・同業者の集まりで話をしても、今月は今までのなかでも一番悪いという話が多い。同業者ばかりでなく、他業種の人のお話を聞いても、景気が悪いという話ばかりである。		
美容室（経営者）	お客様の様子	・客の会社が倒産し、また、新しい仕事が入ってこないなどの話をたびたび耳にする。		
企業動向	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
関連	やや良くなっている	一般機械器具製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・自社製品の売上について、東南アジアを中心とした海外向けの売上が伸びており、また国内に関しても、少しずつ回復の兆しが見え始めている。
	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	・相変わらず原燃料価格の高騰を商品へ価格転嫁できない。また為替変動等の影響も大きい。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は変わらず、販売価格への転嫁も順調である。
		鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・造船向けは好調を継続している。自動車関連などで減産計画が打ち出されているものの、受注状況に変化はなく、現時点ではフル操業が続いている。
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は大型部品については多い反面、小型部品については、やや陰りが見られる。しかし全般的には受注量は高水準を保っており、仕事量は確保された状態が続いている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先からの受注量が、先月と変わらない。かなり高いレベルで推移している。
		輸送業（運送担当）	取引先の様子	・相変わらずの原油価格高騰により、運送業者の発送量が横ばいの状態が続いている。
		不動産業（総務担当）	それ以外	・来客数、契約件数の減少が続いている。
	やや悪くなっている	食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・物価の高騰がここ数か月続いている。原材料も高くなってきて、当社も値段を上げていかなければならず、取引先との交渉でも、若干問題が出てきている。
		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	・生産量が今一步の水準で、原材料価格の高騰が続く、収益面も厳しい。
		鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・自動車関連及びエレクトロニクス関連の受注が大きく減ってきている。自動車販売の不振と、電気関連製品の在庫調整が懸念される。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・携帯関連で既存のユーザーの買換えが一巡し、販売台数が伸び悩み、受注に陰りが出ている。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量・受注価格共に横ばいの状況であるが、原材料価格の高止まりや労務費・諸経費の負担増など、採算的には厳しい状況が続いている。
		その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・材料の値上げや中国における人件費アップにより、製造原価が大幅に上昇しており、多少は販売価格を上げてはいるが収支の悪化は免れない。さらに品質に対する消費者のクレームがより詳細になり、かつ増加している。このため求められる品質向上が製造工数増加につながり、それも収益ダウンの一因となっている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・底を這うような状態で悪いまま変わらない状態が続いていたが、3か月前と比べてさらに少し悪くなった。
		輸送業（統括）	取引先の様子	・長年取引をしていた顧客がコストの安い業者に変っており、他業者が提案した業務料金まで値下げしなければ、仕事を確保できない状態にある。
		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の引合いはそこそこ出ているものの、受注状況は相変わらず低迷している。F T T Hを中心としたブロードバンドサービス全体の伸びもやや停滞ぎみで、顧客の様子見傾向が続いている。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・大手の土木業者が、低額受注が続き経費が払えず、資金繰りが回らなかったために倒産した。金融負債以外にも、細かい業者にまで含めれば1億近い負債があるということで、この地域では大きな倒産となった。
		金融業（業界情報担当）	取引先の様子	・主要取引先では、景気低迷から北米向けの輸出減少が顕著となり、これまで堅調だったアジア・欧州向け輸出も頭打ちとなり、全体として受注は依然高水準ではあるが、伸び悩み傾向である。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・材料の値上がりによる価格改定やモデルチェンジをにらんだメーカーの在庫調整により、思うように商品が入荷せず、売上が前年より低下したところがある。
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、沖合底引き網・大中型巻き網船・イカ釣り船が減少したため、水揚げ数量で885 tの減少、水揚げ金額も1億2,250万円的大幅減少となった。	

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
		通信業（部門長）	それ以外	・米大手証券会社の倒産が日本経済に与えるマイナスイメージは計り知れない。石油価格高騰のあおりを受け、全ての商品が値上がりした。一般消費者は、最低必要な日用品においても財布のひもが固くなっている。取引先においては、製造業は、製品価格への上乗せ、飲食においては、値上げもしくは、分量の減量で対処し、経費の節減を図っている。
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	求人情報誌製作会社（担当者） 新聞社「求人広告」（担当者）	採用者数の動き 周辺企業の様子	・来期の新卒採用計画の予算取りに、時間がかかる企業が多く見られる。 ・不景気感が強いなか、新たな金融不安で景気への不安感が強まっている。周辺企業は、当面は静かに推移を見守るしかない、雇用についても全体的に消極姿勢である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・団塊世代の退職の補充について、一般の正社員求人が伸び悩んでいる反面、先行して開始されたこともあってか、新規学卒求人が伸びている。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・求人数が引き続き低調に推移し、前年の80%程度となっている。特に今まで好調であった金融や製造業からの求人依頼が減少し、他の産業を見渡しても求人数が伸びている業種が見当たらない。
		求人情報誌製作会社（支店長） 新聞社「求人広告」（担当者）	求人数の動き 周辺企業の様子	・企業の2010年卒採用予定数が、前年対比で減少傾向である。 ・採用数を極力抑えるようにしている企業が、あちこちで見受けられる。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・事業内容等の見直しを実施する事業所数及び解雇者数が前年を上回る傾向が続いている。製造業では生産量は確保し、または増加している企業があるものの、原材料の高騰や原油高などから利益が上がらない、価格転嫁できないといった状況を聞いている。
		職業安定所（雇用開発担当）	周辺企業の様子	・事業所を訪問した際、「派遣労働者の受け入れを中止した。」「残業規制等を実施している、もしくはこれから検討する。」という声が多かった。
		民間職業紹介機関（職員）	周辺企業の様子	・地場上場会社の民事再生に続き、今月も上場メーカーの主要工場閉鎖のプレス発表もあり、雇用に関しても明るい材料がない。
		民間職業紹介機関（職員）	周辺企業の様子	・地場大手企業から数名の募集があったがすぐ取り消しになった。その理由は同業者が事業を縮小したために、縮小した企業の従業員を引き取ることである。
	悪くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人は、製造業のなかでも特に電気機械器具製造業からの求人が前年比で3割以上減少したことが目立った。今後の受注の見通しも厳しく、確保済みの仕事量に対する人員も過剰感がある企業が多い。また、卸売・小売業も求人が2割以上減少しており、仕入れ価格や原材料価格の上昇が経営を圧迫する状態が続いている。

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	衣料品専門店（経営者） 乗用車販売店（従業員）	単価の動き 販売量の動き	・今月は秋物の出足が例年より良く、単価が上昇し、売上は前年同月を上回った。 ・今月は中間決算の影響もあり、売行きが先月、先々月と比べて、やや良くなっている。
	変わらない	スーパー（店長）	お客様の様子	・ガソリン価格の高止まりで、景気の悪さは一旦止まった。節約意識が非常に強いが、家族のイベントがある日には普段より少し良いものを買うという傾向もみられる。
		コンビニ（総務）	来客数の動き	・5月に導入したタスポの影響で一時的に売上が良くなっているように見えるが、たばこを除く一般品の売上が伸びない。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・新車販売では前年が非常に悪かったこともあり、売上は前年比126.6%と伸ばす事が出来た。

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	
		乗用車販売店（管理担当）	販売量の動き	・新型車を発表したが、客は何処へ行ったのかと思うほど来客数は少ない。	
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・競合出店による客数の減少や値上げに伴う買上点数の減少が発生している。	
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・来客数は相変わらず減少傾向が続いている。やはり国内旅行が多少冷え込んでいるということである。また、四国は全国的に見ても観光客が少なく、地域間競争も厳しい。	
		都市型ホテル（経営者）	販売量の動き	・宿泊客数はほぼ前年並みであった。料金単価は下落傾向にあったが、ここに来て歯止めが掛かり、前年並みをキープ出来るようになった。	
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・来客数は減少傾向にあるが、法人需要等において復調の兆しもある。	
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・2、3か月前と比べ、来場者、予約状況共にあまり変化はない。	
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・商談数自体はそう落ち込んでいないが、住宅展示場への来場者数は明らかに減っている。	
	やや悪くなっている	百貨店（営業担当）	単価の動き	・客の購入単価が落ちている。特にインテリアを含む高額商品が全く動かない。さらに、低価格の衣料品まで購入単価が落ちているという状況で、かなり厳しい。	
		百貨店（営業担当）	それ以外	・前年同月に比べ来客数、売上共に下回った。また、前月に比べて来客数が減少した。売上はブランド商品及び紳士用品の苦戦が特に目立った。全般的に当用買いに終始している。	
		スーパー（店長）	販売量の動き	・売上は前年割れが継続している。惣菜、調味料、米等の一部加工食品以外の商品の販売量が落ちている。	
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・生活必需品に関しては変化が見られないが、衣料品単独店舗は来客数が減ってきている。ロードサイドの店舗は勢いが弱まり、総合ショッピングセンター・近隣店舗・インターネット販売への客の移行が見られる。	
		スーパー（財務担当）	販売量の動き	・売上が減少傾向にある。来客数は横ばいであるが、1人当たりの買上点数が減少している。	
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・買上点数及び客単価が下落している。	
		衣料品専門店（経営者）	競争相手の様子	・閉店する店舗が目立ってきた。	
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・9月は秋冬商品を前面に押し出して展開しているが、盛り上がりには欠け、売上高は前年比5%程度マイナスで推移している。	
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・買上客数が前年に比べて10%近く落ちている。	
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・ガソリン価格が少し下がったが、先行きの不透明感がぬぐえず買い控えが続いている。新車は、軽自動車優勢で、燃費中心の商談になっている。収益が見込める高額車の商談が極端に減っている。	
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・近所で休業や廃業する店が、2軒、3軒と増えている。	
		通信会社（支店長）	来客数の動き	・原油高が企業や家計を圧迫し、百貨店等の客数が減少しているため、個人消費の本格的な回復は厳しい。	
		通信会社（総務担当）	お客様の様子	・従来にも増して、契約量が減少している。	
		観光名所（職員）	来客数の動き	・個人客が減ってきている。	
		美容室（経営者）	来客数の動き	・平日の来客数が特に減ってきている。	
		設計事務所（所長）	それ以外	・今まで付き合いのなかった業者の営業マンが来るようになった。	
		設計事務所（職員）	競争相手の様子	・業界では、仕事量が大幅に減少したことにより、給与カット、解雇等で対処している会社や廃業する会社も出てきている。好転の兆しが全くなく、悪くなる一方である。	
		悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・良いニュースがなく、客の生活防衛感は強まるばかりである。
			商店街（代表者）	単価の動き	・商店街への来客数は、イベント等の影響で前年並みだが、秋冬物商品等のアパレルや雑貨の買上単価が下落している。客は財布を気にしながら買っている。

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 〔酒〕（販売担当）	販売量の動き	・メーカーや卸からの仕入価格上昇分を販売価格に転嫁してから、販売量は落ちる一方である。高級品が本場に売れなくなった。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・食品催事は好調であったが、それ以外は大苦戦が続いている。自需品・ギフト共に低調で大幅な前年割れである。
		その他飲食 〔ファーストフード〕（経営者）	来客数の動き	・物価高騰により、外食を抑えている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・全ての物が値上がりするなかで、客はタクシー乗車を控えている。3か月前に比べ、売上は4割近く落ちている。例年9月はそれほど悪くないが、今年は良くない。客数が減り、長距離も出ない。夜に1～1時間半客待ちで並んでも千円未満の距離という状況で、売上が伸びない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・前年同月と比べ、来客数がかなり減少している。売上も同3割減となっている。
企業 動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・今月は新商品の起用もあり多少は良いが、全体では前年より悪くなっている。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・建設用クレーンの受注減少やチャーター料金の値下げにより、中小ユーザーの経営内容が厳しくなっており、商談の引き合い件数が落ちている。
		通信業（営業担当）	それ以外	・大型量販店、多店舗展開しているスーパーマーケットのマネージャーとの会話のなかで「個人消費が伸びない」、「生活防衛意識が高まり、商品の価格や選択に二極化が見えてきている」、「普通のお客様までが購入に慎重になり、他店の価格や機能などの情報を集め、購入までの期間が長くなっている」などの話を聞く事が多くなっている。
	やや悪くなっている	繊維工業（経営者）	競争相手の様子	・売上は前年比では増収であるが、コスト上昇分の価格転嫁が進んでおらず、減益傾向である。来春には価格転嫁された新製品が市場投入されるが、それまでは厳しい状況が続く。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・相変わらず受注量が伸びない。政府の景気浮上策に期待するしかない。
		輸送業（役員）	それ以外	・原油価格や原材料価格高騰の運賃への転嫁が難しく、コスト負担力が著しく低下している。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・消費低迷でモノの動きが悪い。
		通信業（部長）	受注量や販売量の動き	・商品の販売数量の落ち込みが大きく、より低価格商品への志向が見られる。
		金融業（融資担当）	受注価格や販売価格の動き	・マンションの販売動向について、大幅な値崩れがかなり起こっている。また、値引きをしても売れない物件も多数出てきている。
		広告代理店（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・資材・補材の価格が引き続き上昇している。価格上昇後に在庫で対応していた資材関係も、そろそろ在庫が尽き、実質の値上げとなっている。顧客から通年の見積りを要求されても、1年後の価格が見えないため、対応出来ない。
	悪くなっている	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・原油高に端を発したコストの上昇は、次々と資材関係に広がり、歯止めが掛からない。しかし、小売業者の抵抗が強く、販売価格になかなか転嫁出来ない。
	建設業（総務担当）	取引先の様子	・鋼材の急激な値上がりが収まり、一部では値下げの動きも出てきた。しかし、他の資材は相変わらず値上げ攻勢が続いている。	
	公認会計士	取引先の様子	・顧問先企業の決算や試算表をみると、売上が前年比10%以上落ちている企業が90%を占める。それに伴い利益も落ちている。	
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	職業安定所（職員）	それ以外	・月間有効求人倍率は、3か月前と同じ0.68倍となった。

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
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・昨年に比べ企業の新卒採用ニーズが減少し、より少数精鋭の質を重視した採用に移行したり、採用自体を休止する企業が出てきた。転職市場も営業職が動かないため、企業は求人しても採用出来ない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・月間有効求人数が前年比15.4%減少し、8,000人を初めて割り込んだ。
		民間職業紹介機関（所長）	採用者数の動き	・管理経費等の削減を積極的に進める企業が増えており、採用も仲介手数料を支払わなければならない民間の職業紹介機関を通さず、公共の機関を通して採用をする企業の割合が高くなっている。
	悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・最近の社会情勢の影響が、2010年度の新卒採用広告の出足が今一つである。また、自動車販売関連も本社からの支援金減で超低空飛行のままである。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年比29.5%減少し、有効求人数も同21.9%の減となり、過去1年間では最大の減少率となった。産業別でも、医療・福祉業を除くほとんどの産業で大幅に減少した。

10. 九州（地域別調査機関：（財）九州経済調査協会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連	良く なっている			
	やや良くなっている	百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・ガソリン価格が低下した8月末以降若干ながら消費が良くなっている。少数ではあるが高額品も動いている。好調に動いているのは低額商品であるが、客の購買意欲は高まっている。
		スナック（経営者）	単価の動き	・来客数はさほど伸びていないが、客単価が上昇し売上の増加に貢献している。
		ゴルフ場（従業員）	単価の動き	・ツアー客が増え、客単価も上がっている。会社のコンペも徐々に回復している。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・近隣のスーパー、デパートの広告がよく入っている。このような状況のなか、商店街に客を引き込むのは難しい。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数が減っており、消費が冷え込んでいる。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・中心商店街の客は高齢者が多く、収入減・医療費問題・食品安全における不安感が募っており、厳しい。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	来客数の動き	・来客数が減っている。魚の価格は上がっていないにもかかわらず売れない。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・来客数は前年と変わらないが、売上は前年を下回っている。客は本当に必要な物しか購入しない。
		百貨店（企画）	お客様の様子	・来客数は減少しているが、買上客数は前年を維持しており、客の買上率が向上している。客の平均滞留時間は短くなっており、目的買いの傾向が強くなっている。また、平均商品単価、平均客単価共に下降しており、消費の傾向が生活防衛型になっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・買上点数が伸び悩んでいる。客の様子を見ても、買物に慎重になっている客が増えている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・来客数は前年の101%で推移しているが、客単価、買上点数が落ちている。食品の値上げによる客の買い控えが顕著となっている。正肉の動きは良いが、野菜は相場安で厳しい。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価が前年比98～99%くらいで推移している。買上点数が前年より1点ほど減少している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・値上げ傾向で商品単価が前年比3%上昇し、客単価も前年比2%増となった。しかし買上点数が減少しており、来客数も減少している。食料品・非食料品共に同様の傾向だが、家計消費優先で動いている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・タスポ導入の影響により、たばこの売上は前年に比べて依然伸びている。しかしたばこの購入のみで、ついで買いがない。必要な物だけを購入する傾向は、依然続いている。
コンビニ（エリア担当・店長）		単価の動き	・タスポ導入の影響で消費が上向きかけていたが、その効果もなくなり、衝動買いも少なくなった。目的以外の消費が全くない。	

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
		衣料品専門店 (店員)	お客様の様子	・思ったより涼しくなり、予想より早く秋物が動き始めた。しかし秋物衣料がまだそろっていないため、中盤以降は動きがない。客単価は依然シビアで、買上点数も控えめである。
		乗用車販売店 (販売担当)	販売量の動き	・販売量が伸び悩んでいる。
		住関連専門店 (経営者)	単価の動き	・秋口に入りプライダル家具の動きが少しはあるが、下見段階で決定までいかないことが多い。相変わらず来客数は少なく客単価も低い。
		その他専門店 [ガソリンスタンド](統括)	販売量の動き	・燃料油の小売価格は前月に比べ値下げとなった。8月の購入を控え、9月の月初に購入する客が多い。
		一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・販売量、売上共に低めに推移している。
		観光型ホテル (営業担当)	来客数の動き	・建設業を始め漁業関係の動きが鈍く、利用者が少ない。
		旅行代理店(従業員)	来客数の動き	・ターミナル駅隣接店舗の来客数が増えている。通勤途中での申込が増えている。団体の動きが悪い。
		タクシー運転手	来客数の動き	・国体が始まっているが、予約状況が大変悪く、客の動きも鈍い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・なるべくバスを利用するという人が多い。天気も良いため、タクシーの利用が少ない。
		ゴルフ場(支配人)	単価の動き	・客はサービスの質より価格に敏感になっており、客単価は低下している。
		競馬場(職員)	単価の動き	・来場者数は横ばいであるが、客単価の微減が続いている。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・売買の仲介の問い合わせ数が、前月、前々月と変わらない。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・住宅展示場来場者数が伸びていない。
	やや悪く なっている	商店街(代表者)	販売量の動き	・食料ショッピングセンターには人が集まっているが、ファッション関係の店のそばには人通りが少なくなっている。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・商店街の来街者が極端に少なくなっているのに加え、販売単価も落ちている。個人消費が大変冷え込んでいる。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・小麦粉から車までいろいろな物が値上がりし、それにより商店街でも買い控えの傾向にある。
		一般小売店[青果](店長)	お客様の様子	・果物関係の動きがかなり鈍くなっている。盛り数を少なくして価格を下げると購入につながる。客単価が低下している。
		一般小売店 [茶](販売・事務)	来客数の動き	・住宅地に位置しているが人通りも少なく、原材料の仕入単価の値上げにより売上が減少している。例年、初盆の返礼品の注文が多少あったが、今年は無いに等しい状況である。ここ数か月、売上は前年比減が続いている。
		百貨店(営業担当)	来客数の動き	・来客数は前年を大きく下回っている。レジ客数は来客数の落ち込みほどの減少はなく、買上単価は前年をやや下回る状況である。目的を持って来店して必要な物のみを購入する傾向は一段と強まっている。
		百貨店(営業担当)	来客数の動き	・台風の影響もなく、気温も低下傾向にあり、本来なら秋物需要が盛り上がるところだが、相変わらず衣料品を中心に動きが鈍い。来客数も前年比5%から10%程度減少する日が続いている。
		百貨店(売場担当)	競争相手の様子	・市内の大型店は平均で前年比97%程度で推移しており、前年実績を超える大型店はない。特に下旬に向かい厳しさが増してきている。今月末、大型店がプレオープンするのでかなり来客数が減る。特にミセス衣料の動きが鈍く、食品についても若干下降気味である。
		百貨店(売場担当)	販売量の動き	・夏物のセールが終わり、秋物商材を通常の価格で購入しようという客が減っている。
		百貨店(営業企画担当)	販売量の動き	・前年実績を下回って推移している。前半の秋物商材のスタートは良かったものの、中盤からの残暑や、土、日の日数減の影響が大きく、全体的には低迷する結果となった。事故米や食品偽装などの問題、物価の上昇等の影響で消費が低迷している。
		百貨店(営業推進担当)	来客数の動き	・来客数が前年比85%と大きく落ち込んだ。

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（業務担当）	お客様の様子	・客の購買意欲の改善がみられず、日を追うごとに悪くなっている。接客中の話題はガソリン代を始め、高齢者の医療制度等、購入できない理由を話す客が目立つ。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・景気の後退や食に対する不安感が募り、買い控え傾向にある。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・原材料の値上がりを販売価格に転嫁した商品は、販売量が大きく低下している。値ごろ感のない商品の売行きは厳しい。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・価格に対して非常にシビアになっている。特に衣料は夏物衣料最終セールをするが、中途半端なプライスでは売れない。1,000円以下あるいは500円以下でないと売れなくなっている。また買上点数も減っている。食品はメニュー提案する商材については動きが出ているが、少しでも安い商品へ向かっている。また広告で競合店と購入商品の比較をし、より安い店で購入する傾向が強まっている。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・ガソリン高騰により郊外ショッピングセンターの客が若干減少傾向にある。また、消費者の買い控え傾向も続いている。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・前年より雨が多く、気温も低めに推移したため、前年好調であったビール類・アイスクリーム・つゆ・季節日用品等の動きが悪い。事故米の影響による菓子・酒類の落ち込みや値上げによる買い控えにより、買上点数や来客数の減少が大きい。
		スーパー（経理担当）	単価の動き	・値上げ等により商品単価が若干上昇している。それを上回って販売数量が減少し、客単価は下降傾向にある。来客数も減少している。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・売上を伸ばしていたたばこの売上が下がっている。主力のパン、カウンター周りのファストフードや総菜の原材料高騰による値上げで総売上は前年並みである。
		コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・量販店の売上は前年比108.5%、コンビニエンスストアは前年比87.5%、ローカルスーパーは前年比107.5%となっている。パンの販売量が増えている。
		コンビニ（エリア担当・店長）	来客数の動き	・タスポ導入の影響で売上は前年を超えているが、9月に入りたばこの動きは鈍化傾向である。
		衣料品専門店（店員）	来客数の動き	・プライダルや式服を購入する客は増えているが、通勤服を購入する客は減っている。
		家電量販店（総務担当）	販売量の動き	・北京オリンピックが終わり猛暑も一段落したため、消費をけん引する商品がない。
		乗用車販売店（管理担当）	お客様の様子	・業者間の車の卸売価格が下がっている。また、客の買い控えがまだまだ続く。
		住関連専門店（店長）	お客様の様子	・客の様子をみると、ついで買いがあまりなく目的買いが多くなっている。
		その他飲食〔居酒屋〕（店長）	来客数の動き	・来客数が少なく、開店休業のような月であった。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・すべての部署で前年実績を大きく下回った。特に一般宴会の問い合わせ等がお盆を境に急速に減少している。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・国体開会という特需は一定の効果があるが、国体終了後はホテル間競争の激化は必至である。一方、個人消費の手控えはレストラン・宴会等に影響が出ている。
		都市型ホテル（副支配人）	競争相手の様子	・単価を落とすと客の確保ができる。周辺のホテルでも土曜日に空き室が出ており、非常に悪くなっている。
		通信会社（管理担当）	単価の動き	・1件当たりの受注単価が下がっている。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・競合他社も含め、販売量が落ち込んでいる。
		通信会社（業務担当）	販売量の動き	・法人大口需要の販売があるものの、高価格商品ということもあり一般消費者の新規契約・機種変更が非常に少ない。販売台数の落ち込みが顕著である。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・個人、団体客共に予約が伸びない。ゴルフ客の動向は横ばいである。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・観光施設は大河ドラマの効果から好調に推移しているものの、ゴルフ場は諸物価の高騰等により個人消費が引き締め傾向にあるため厳しい。

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
	悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・食料品の値上げに伴い、衣料品等の動きが鈍い。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・商店街にある大型百貨店が閉店するため、大きな影響を受けている。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・不要不急な物は買わず、必要な物でも安い商品を購入する動きが強い。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・中心街の代表的商店街の空き店舗数が18店舗となり、店舗率が28%となった。市内の商店街でもトップの空き店舗率となっている。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・まとめ買いが減少している。また、先物を購入するのではなく、必要で安価な物を選んでいる傾向が強い。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・販売量が減っている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・食料品の値上げ等があり、ますます購買意欲を低下させている。
		衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・男性衣料品が前年比5%減、ミセスが同3%減、ヤング物も同2%減であり、特にブランド衣料、バッグの売上が大幅に落ち込んでいる。バーゲン品の動きはほぼ横ばいである。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・毎年9月は売上が落ちる月ではあるが、それにして客の財布は固くなっている。
		衣料品専門店	お客様の様子	・最近の客の様子を見ると買う気がないような様子である。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・来客数、単価共に前年を大きく下回っている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・販売量が落ち込んでいる。オリンピック後もテレビの動きは良いが、OA商品の動きが悪くなっている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・決算時期にもかかわらず、販売台数が全く伸びない。
		その他専門店【書籍】（店長）	販売量の動き	・食料品や日用品の値上がりがますます家計を苦しめており、書籍を買う客が減少している。
		ドラッグストア（部長）	販売量の動き	・来客数が大幅に減少している。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・全く人が動いていない。こんなに悪いのは11年ぶりくらいである。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・予約状況が伸びず、暇な週が月に1週間は必ずある。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・来客数がかなり減った。
		都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・繁華街の客足の低迷に伴い、当ホテルにおいても客の動きが鈍い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・夜のタクシー利用が少なく、人の動きが全体的に悪い。
タクシー運転手	来客数の動き	・病院通いのお年寄りが減っており、タクシー利用客も減っている。		
通信会社（営業担当）	販売量の動き	・携帯電話機の料金が若干上がり、買い替える周期が長くなっている。客の無駄遣いはしないという姿勢が見受けられる。		
競輪場（職員）	販売量の動き	・入場者数の減少率を上回って販売量が減少している。		
企業動向関連	良く	-	-	-
	なっている			
	やや良く			
	なっている			
	変わらない	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・スーパー関連の一般食品は値上げの影響で若干消費が落ち込んでいる。居酒屋関連向けや加工食品向けの納品は相変わらず順調で欠品状態である。
		食料品製造業（経営者）	競争相手の様子	・受注が増加する時期であるが、業界全体では伸び悩んでいる。原油価格は落ち着いているが、原材料・包材は依然値上げしており、原価圧迫する。
	窯業・土石製品製造業（取締役）	競争相手の様子	・燃料、資材、ガソリン価格の高騰が落ち着いており、少し元に戻りつつある。	
	通信業	受注価格や販売価格の動き	・建設工事不況と入札制度変更のため、一部の通信関連工事以外は電気、通信共に価格競争が激しく、利益の確保が難しくなっている。	
やや悪くなっている	農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・受注価格はある程度維持できているが、飼料価格の高騰が負担となっている。	

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
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今まで堅調だった既存の取引先の自動車関連設備用部品の受注量が減っている。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・半導体関連の動きが悪く、先行きは全く不透明である。案件があってもなかなか詳細が決定せず、受注につながりにくい。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・半導体の動きも非常に厳しくなっており、受注量が極端に減っている。競争が激しくなり、受注価格が低下し、大変厳しい状況が続いている。
		建設業（総務担当）	競争相手の様子	・以前下請であった業者が数件倒産しており、厳しい状況である。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・物が動かない状態が続いている。問屋等は直送を増やし、経費を抑えている。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・化学工業品等の動きが非常に悪い。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・原材料価格高騰の価格転換が進まず、収益を圧迫している。金融機関の与信判断も厳しくなっている。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・中小運送業を中心にガソリン価格の高止まりに加え、受注量も減少傾向にあるため、赤字傾向が続いている。赤字補てんのための運転資金の申込が増えている。
	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	・本来であれば中間期の決算月であるため、契約が増加する月であるが、取引先の業績の悪化、設備投資意欲の大幅な減退により3か月前より受注が更に悪化している。	
	悪く なっている	繊維工業（営業担当）	それ以外	・安い物しか売れない傾向が強まっている。先行きが見えず倒産する企業も増える。
		家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・販売量が前年比90%程度になっている。買い控えの心理が一般消費財以外の物件においても働いている。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・デパート、量販店、店舗の閉鎖等があり、受注量が減少している。
		金融業	取引先の様子	・倒産件数が増加している。中小の建設業と小売業は厳しい経営状況におかれている。銀行の審査も厳しくなっている。
		金融業（営業職 渉外係）	それ以外	・海外の大手証券会社や銀行の破たん等が相次いでおり、国内にも影響を受けている企業が多く、金融機関の不良債権が急増している。消費も低迷しており、百貨店を中心とした業績の下方修正が相次いでおり、景気は一層悪くなっている。
		金融業（得意先担当）	取引先の様子	・建設業関連の業種が多い地域であるが、この時期になっても発注量が前年に比べてかなり少ない。各取引先は資金繰りに苦戦しており、厳しい状況が続いている。
不動産業		単価の動き	・不動産賃貸契約の際に、連帯保証人不要家賃保証システムを行っていた大手企業が倒産した。	
経営コンサルタント		取引先の様子	・原料価格高騰で値上げを余儀なくされていた焼酎業界であるが、事故米問題で一挙に売上が落ち始めた。	
その他サービス業	取引先の様子	・国から市町村への建設関係、福祉関係等の補助金の削減により、市町村の調査や企画作成の予算が従来の半額等となっており、受注しても利益が出ない状況になっている。		
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・ガソリン価格は多少下がってきたが、食の安全に対する不安が依然として大きく、企業はまだまだ人件費を増やす状況ではない。ただし、今からの時期は新入社員が入るまでの短期雇用が多少は見込める。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・社員よりパート・アルバイトの求人が増えた。売上が低迷するなか、あるレジャー施設では売上増のために社員を削減し、アルバイトを雇用している。
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	周辺企業の様子	・建築業界の求人が相当冷え込んでいる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・求人広告の枚数、サイズ共に減少している。
職業安定所（職員）		求人数の動き	・大型施設のオープンにより新規求人数が200人近くあったにもかかわらず、前年比15%減となっている。	

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
		民間職業紹介機関（社員）	求人数の動き	・事務派遣において契約満了時に、後任不要の案件が増加している。派遣社員が従事していた仕事を社員が行う企業や本社の事務センターなどで行なう企業が出てきた。新規派遣依頼も減少しており、業務量自体が減少している。
		学校〔大学〕（就職担当者）	求人数の動き	・求人数が大幅に減少しており、前年と比べて半分以下である。例年のような秋採用に向けての活発な求人の動きはみられず、採用側の求人意欲の減退が顕著である。
	悪くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・製造業、飲食店、卸売業の求人は前月比、前年比共に減少している。
		民間職業紹介機関（支店長）	求人数の動き	・9月末での契約終了や更新不要、後任人材不要が例年になく多い。一方で新規需要もほとんど無い状況である。

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	観光型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・原油高騰により割高の海外旅行から沖縄旅行へのニーズが高まっており、台風の発生も少なくおおむね好調である。3か月前と比較すると、宿泊者数47%増、室料売上45%増である。しかし、原油高騰によるコストを室料に転嫁できず収益は3%の減少となっている。
	変わらない	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・販売量は、食料品が比較的堅調に推移しているものの、衣料品は秋物の新商品の動向も思わしくなく、依然として物価の上昇からくる消費者の生活防衛意識の高まりが続いている。
			コンビニ（経営者）	来客数の動き
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・タスポ効果により客数は増えたが、その客数の伸びに対して売上は比例せず、追いついていない傾向がある。たばこ他商品（例えば缶コーヒー）のマッチングも期待していたほどではなく、財布のひもは固く厳しい。
		その他専門店〔楽器〕（経営者）	販売量の動き	・景気が悪い時期は落ち着いたのか、一服感がある。国際通りには大学生や台湾人だと思われる外国人も多い。あまり景気に関係無い人が多いように見受けられる。原油高の値上げも落ち着き、厳しい時期から回復して、売上の確保が緩やかに安定してきた。解散総選挙が回復感に影響を与えないか不安である。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	販売量の動き	・例年9月中旬から急激に来客数が落ち込むが、今年は前年の110%で推移している。観光客が増えており、ガソリンの単価が1リットル160円を切ってから、平日の地元客も増えている。しかし、前年より平均単価が20円下がっているのと、原価率が上がっているため、利益としてはほとんど例年並みである。
		観光型ホテル（営業担当）	販売量の動き	・台風の影響でキャンセル等があったが、この夏を順調に終えることができた。客室単価も、前年より上回っている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・当施設の利用者数は、3か月前は前年同月比で109.9%である。今月は9月25日現在で同105.6%とやや低い伸びとなっている。来園者は一般団体、家族旅行、学生、カップル等が中心であり、沖縄県への入域観光客数、沖縄観光は順調に推移している。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・相変わらず低価格層の取り合いという状況になっている。
		その他のサービス〔レンタカー〕（営業担当）	単価の動き	・貸渡件数は前年に比べて110%と好調に推移しているが、稼働単価はガソリンの高騰等から低価格の車両の利用が増えており、売上は決して好調とは言えない。
		やや悪くなっている	スーパー（販売企画担当）	単価の動き
	コンビニ（エリア担当）		お客様の様子	・買上点数は多少上がっているが、ついで買いの1品ではなく、必要な商品である。実質的には買い控えが続いている。

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
		衣料専門店（経営者）	お客様の様子	・商店街に入が歩かなくなっている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・前年同期と比べて、販売量が1割ほど減っている。
		通信会社（サービス担当）	お客様の様子	・サブプライムローン問題が報道されて、財布のひもが固くなっている。
	悪くなっている	商店街（代表者）	競争相手の様子	・同業種が多くなっており、客の奪い合いや、客割れ状態を起こしている。
企業動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	窯業土石業（経営者）	受注量や販売量の動き	・改正建築基準法の影響により遅れていた工事物件の建築確認許可が下り、若干販売量が増加している。
		輸送業（代表者）	受注量や販売量の動き	・改正建築基準法問題や、不動産業者の倒産、建築資材の高騰に影響され、民間工事は依然低迷しているものの、それ以上に離島の一地域を中心に公共工事の土木関係が堅調で、生コンやアスファルト用砂、碎石の受注がある。
	変わらない	輸送業（営業担当）	取引先の様子	・原油価格の高騰はある程度落ち着きをみせているが、原料の高騰はまだ尾を引いており各小売店の景気は思わしくない。建築関係も建築確認申請の影響でまだ回復の兆しがみられない。
	やや悪くなっている	通信業（営業担当）	取引先の様子	・首都圏案件の発注意思決定が不透明となっている。案件はいくつかあるものの、景気の動向をみているようである。工期を遅らせることにより調整を行っている感がある。
		会計事務所（所長）	取引先の様子	・日本経済のみならず、米大手証券会社の破たんなど金融での不安材料が大きい。当然その影響は日本に及ぶ。特に個人消費の伸びが期待できる年末までに心理的影響が残らないよう望む。
悪くなっている	-	-	-	
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・8月は一般的に数字が落ちる月であるが、さほど変化はみられず堅調に推移をし、今月になっても大きな変化はなく、派遣依頼が続いている。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が2,465人で、3か月前より4.5%、前年同月比では25.5%減少している。常用求人数が2,054人で3か月前より6.7%、前年同月比で29.4%減少している。有効求人数は、6,013人で3か月前より7.4%、前年同月比で24.2%減少している。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	求人数の動き	・県内外とも求人数が減少傾向にある。特に県内求人に関しては動きが鈍い。
	悪くなっている	求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・原油高騰、アメリカ経済不況、自動車の減産による、企業の業績ダウンが引き起こした広告費や人件費（採用コスト）の削減が顕著に表れている。