

・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）	販売量の動き	・商店街にある百貨店の食料売場の改装に加えて、周辺の小型スーパー2店舗の閉鎖により、売上が回復している。大型連休の期間は、周辺のホテルが満室状態となり、飲食店の売上が前年比約120%と好調であったほか、商店街全体に効果がみられた。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・大型連休の影響が懸念されたが、近場へ買物に出かける客も割と多くみられた。また、季節の変わり目ということで、衣料品を買い求める客もみられ、購買意欲が多少増している。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・大型連休の売上がとても良かった。高速道路料金引下げが相当影響している。
		百貨店（役員）	販売量の動き	・好天に恵まれたことで客足が良く、好調に推移している。特に価格に敏感な層に動きがみられる。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・今月は衣料品が好調であり、売上は2けた以上の伸びを達成している。全体でも来客数が2けたの伸びとなっており、売上が好調に推移している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・プライベートブランドの値下げなどの効果もあり、販売量は2けたの伸びとなっている。ただ、客単価は前年ベースを下回っている。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・エコポイント制度の効果で薄型テレビの販売が好調である。
		高級レストラン（スタッフ）	競争相手の様子	・大型連休の効果に加えて、天候にも恵まれたことから、売上は前年を15%上回っている。同業者もどこも同じように良かったと聞いている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・大型連休は思っていたよりも多くの観光客がみられたことから、売上は3か月前に比べて約8%増加している。前年と比べても減少幅が小さくなっている。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・前政権での補正予算の効果が多量にみられ、建設会社やゼネコンの業績がやや回復している。
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・客の動きとして、様子を見ようという動きがみられる。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・9月の来街者数は前年並みであったが、ウインドウショッピングをしている客は少なく、よそ見をせずに目的の店舗にまっすぐ向っており、相変わらず目的の用事以外の買物にはお金を使わない。
		一般小売店〔土産〕（店員）	お客様の様子	・新千歳空港の乗降客数は前年を下回っているが、物販、飲食店共に来客数の減少幅よりも売上の減少幅が大きくなっている。北海道を訪れる人達がお金を使っていない状況にある。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・ここ3か月の買上客数は前年比97.8%となっており、9月も同じような傾向であった。
		スーパー（役員）	単価の動き	・9月に入り、客単価は前年比で4ポイントほど上昇しているが、相変わらず商品単価が下がっている。買上点数の増加で客単価を維持しているが、商品単価はまだ低下傾向にある。
		スーパー（役員）	来客数の動き	・大型連休は人の動きがみられたことから来客数が増えたが、それ以降は特に大きな変化はみられなかった。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・大型連休の期間は高速道路料金引下げの効果もあり、紅葉などの行楽需要がみられ、売上が前年から10%ほど増加したが、全体としては変わらないまま推移した。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・エコポイント制度の効果が期待したほど出ていない。
		家電量販店（店員）	お客様の様子	・暖房機の動きが良く、薄型の高額のFF式ストーブの販売量が前年を上回っている。
	家電量販店（地区統括部長）	販売量の動き	・エコポイント制度効果による需要は一段落している。薄型テレビの販売量が引き続き好調なもの、OA機器や白物家電の不振が続いており、全体としてはほぼ横ばいである。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・スクラップインセンティブなどの古い車の買換えを促進する国の補助政策があるが、その効果はあまり感じられない。特異なエコカー人気があれば、厳しいことこの上ない。
		乗用車販売店 (営業担当)	販売量の動き	・ハイブリット車の納車がエコカー減税の免税対象期間である3月に間に合わず、4月に入ようになったため、販売量が20%近く減少している。
		住関連専門店 (従業員)	販売量の動き	・プレミアム付き商品券の効果が出てきているが、全体としては変わらない。
		その他専門店 [ガソリンスタンド] (経営者)	販売量の動き	・高速道路料金引下げの影響もあり、大型連休期間中の自動車燃料の販売量が前年を上回っている。
		一般レストラン (スタッフ)	競争相手の様子	・同じフロアの競合店が8月末で閉店したため、当店の売上は前年を上回ったが、飲食店街全体の売上は引き続き前年を下回っている。
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・大型連休期間以外は前年を下回る来客数となり、依然として厳しい状況が続いている。
		旅行代理店(従業員)	来客数の動き	・今月の来客数は前年比で82%程度にとどまっている。販売量は前年を上回っているが、大型連休の効果による一過性の現象に過ぎない。一方、3か月後の先行受注状況を見ると、来客数と同様に前年比は82%程度となっている。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・来客数はやや増えているものの、単価はむしろ低下傾向にあり、JR券や航空券などの単品での購入にシフトしている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・相変わらず電話での注文が減少している。
		通信会社(社員)	お客様の様子	・相変わらず客の購買意欲は低く、慎重になっている。インターネットと固定電話の他社からの切替の提案を行っても、サービス内容が増えることと利用環境が向上することよりも、月額料金が現在より11,000円程度増えることがネックとなり、思いとどまるケースが多い。支出の増加に対する客の抵抗感がまだ強いと感じる。
		通信会社(企画担当)	競争相手の様子	・競合他社において、引き続き利益を度外視した営業攻勢がみられるものの、自社の売上は計画通りであった。
		観光名所(役員)	来客数の動き	・今月の前半は観光客の入込数が引き続き低迷したものの、大型連休が天候に恵まれたことから順調な入込がみられ、月全体としては前年を若干上回る入込数となった。
		その他サービスの動向を把握できる者[フェリー] (従業員)	来客数の動き	・大型連休には突発的に利用者が増加したが、それ以外の期間は低迷したまま変化がみられない。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・依然として状況に変化がみられない。
やや悪くなっている		商店街(代表者)	お客様の様子	・天候の影響もあるが、季節の変わり目としては暇な日が続いている。依然として客は消費活動を行う気分になれないのが、先行き不安と相まって、売上になかなかつながらない。
		一般小売店 [酒](経営者)	お客様の様子	・今年は9月の大型連休があり、この間の営業が休業日となったことから、売上に大きな影響を与えている。また、得意先の様子も深刻な状況であり、客の購買意欲も低下している。
		スーパー(企画担当)	お客様の様子	・客の動向をみると、特別な行祭事での買物であっても最低限必要な物を購入して済ませる限定的な動きとなっている。
		コンビニ(エリア担当)	単価の動き	・ここ数か月、客の買上金額が前年を下回っており、単価の低い商品の構成比が高まっている。
		コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・報道されているような製造業の回復は部分的なものであり、地域全体の消費動向は依然として低迷している。9月の大型連休の効果は、ゴールデンウィークに好調だった地域でみられた。大型連休以外の期間は値引き商品の販売が目立った。
		衣料品専門店 (店長)	お客様の様子	・売上や来客数の動きをみると、やや悪くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		その他専門店 〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・店頭で病院薬についての問い合わせが増えている。薬局で相談をして、病院で投薬を行うという客が増えている。	
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・今年は9月の大型連休があり、その間の売上は前年を30%近く上回ったが、その期間を除くと、ここ数か月続いた景気の上向き感が薄れている。	
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・大型連休期間中は活況となったが、月全体の売上は前年をやや下回った。	
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・大型連休の期間中は宿泊客も満室状態と良かったものの、それ以外の期間の入込が極端に悪く、月全体では前年を下回っている。前年比のマイナスは過去にないほどの長期間にわたり続いている。	
		観光型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・新型インフルエンザなどの影響で、北海道観光の入込客が落ち込んでおり、販売量を確保するための価格競争が激しくなっている。宿泊代や食事代などの単価は前年から10%以上低下している。販売量を増やしても、人手が増えるため、人件費が増加し、利益の増加にはつながらない。	
		旅行代理店（従業員）	単価の動き	・大型連休は、個人消費の節約志向と高速道路料金引下げの影響などにより、マイカー利用による日帰り旅行や温泉宿泊など客単価の低い旅行が目立った。	
		観光名所（職員）	来客数の動き	・観光シーズン、夏休みといった要因から、来客数は3か月前に比べて220%の増加となったが、前年比では87.1%と減少している。海外旅行、国内旅行とも来客数が減少傾向にあり、特に海外からの団体客の減少が目立っている。	
		美容室（経営者）	お客様の様子	・新政権の公共工事の方針や景気対策がはっきりしないため、建設業や工事関係者、自営業者などが相当出費を控えており、売上が減少している。	
	悪くなっている	スーパー（店長）	販売量の動き	・販売量が前月比で96%と悪くなっている。また、自社競合も含めた他店との価格競争が激化してきている。	
		スナック（経営者）	来客数の動き	・新型インフルエンザの影響で、個人旅行での観光客が減っている。居酒屋でもなかなか個人観光客を見かけない。	
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・新型インフルエンザへの懸念によるキャンセルが出ており、全商品の販売量が前年の60%程度となっている。	
		タクシー運転手	来客数の動き	・9月に入ってもタクシーの売上は前年を大きく下回っており、前年比で10%程度のマイナスとなっている。電話での注文も減っており、夜間の利用客も減っている。	
	企業動向関連	良くなっている	-	-	-
		やや良くなっている	家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・東京を中心に個人需要が増えてきている。特に、比較的廉価な商品に顕著な動きが出てきている。
金属製品製造業（役員）			受注量や販売量の動き	・若干ではあるが、販売量が少しずつ回復してきている傾向がある。	
金融業（企画担当）			それ以外	・小売業においては長雨や低温で夏物商戦が不振であり、運送業においても農作物の生育遅れから1次産品の荷動きが低迷している。しかし、土木建設業や家電量販店、自動車販売店などは景気対策効果がある程度浸透していることから持ち直している。旅館・ホテルなどの観光関連も大型連休の効果でにぎわっている。総じてみれば厳しさはあるが、景気はやや上向いている。	
変わらない		その他サービス業〔建設機械レンタル〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前の受注額が前年比でマイナスであったのに対して、今月の受注額は前年比でプラスとなっている。	
		食料品製造業（団体役員）	受注量や販売量の動き	・エコポイント制度やエコカー減税の効果で購買意欲が出ているものの、食料品の低価格化が強まっていることから、受注量、受注価格は前年比で5～10%程度落ち込んでおり、引き続き厳しい状況にある。業界では、受注量の減少や景気低迷の影響から、休日を増やす企業も増加している。	
	食料品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・例年9月は最盛期への入り口となることから、受注が活発になる時期だが、今年は今のところ盛り上がりには欠けている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・周りの企業の景気が悪いことから、受注単価が引き続き低下している。
		司法書士	取引先の様子	・土地取引は依然として低迷している。建物の建築状況は若干上向き状態であるが、低水準のまま推移している。
		その他非製造業〔鋼材卸売〕（役員）	受注量や販売量の動き	・一部の大型物件を除いた全体の仕事量は変わらないが、販売量が減少傾向となっており、それにとまって納入価格も低下している。
	やや悪くなっている	建設業（従業員）	競争相手の様子	・商業施設の企画、設計はすべて中止か延期となっており、マンションも着工延期となっている。設計事務所には仕事がほとんどなく、廃業や縮小を迫られている。
		司法書士	取引先の様子	・不動産取引の成約件数が減少している。
	悪くなっている	その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	取引先の様子	・基幹産業の農業では、繁忙期のため、どこも忙しいが、原価の上昇により収益性が低下している。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・補正予算の未執行分の一時停止により、補正予算に寄せる期待が大きかった道内の取引先の多くが活動の縮小や様子見を余儀なくされており、自社にも影響が出ている。
		司法書士	取引先の様子	・不動産の売買、建物の新築等が減少したままである。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・求人数は第1四半期を底にして緩やかな改善傾向にある。ただし、前年比ではマイナス27%と水準自体は低い。コールセンターなどの求人に見え始めているのが明るい材料である。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・中途採用のあつ旋などの人材紹介事業では、販売系の派遣も事務系の派遣も新規求人企業数が前年を下回っており、人件費の削減圧力が強い。人材派遣事業では、契約満了時に契約を継続しないケースが増えている。行政機関から受託している求人開拓事業も前年を下回る傾向がみられる。
		求人情報誌製作会社（編集者）	雇用形態の様子	・正社員などの常用雇用の求人件数の微減傾向が続いている一方で、短時間型のアルバイト・パートなどの非常用雇用の求人件数が微増傾向にある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・8月の有効求人倍率は0.33倍であり、前年からは0.08ポイント低下し、10か月連続で前年を下回った。新規求人数は若干増加したものの、月間有効求人数は前年を7.7%下回っており、相変わらず厳しい状況にある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・月間有効求人数は前年から12.5%減少し、34か月連続で前年を下回った。新規求人数は前年から4.7%減少し、18か月連続で前年を下回った。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・管内の8月の新規求人数が前年比で7.5%の増加となったものの、有効求人倍率は0.31倍と26か月連続で前年を下回っており、厳しい雇用情勢が続いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・8月の新規求人数は前年比で5.9%の減少となっている。新規求職者数は前年比で0.1%の減少となっている。月間有効求人倍率は0.36倍であり、前年の0.41倍を0.05ポイント下回っている。
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・景気後退からの回復のペースは緩慢であり、それを反映するかのように求人数、採用者数の動きが停滞している。大学においても後期授業のスタートに伴い学生対応を始め、内定情報等を引き出しているが、前年のような内定者の伸びがみられない結果となっている。また、未内定者に対する求人情報の提供も極めて厳しくなっている。
	やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・9月の募集広告の売上は前年比77%となっており、前月に持ち直しつつあるかにみえた傾向が、また下落基調に戻っている。特に、これまで比較的堅調だった介護福祉系で減少が目立っており、前年に小口出稿のあった38社からの出稿が無くなり、前年比59%と大幅に減少している。派遣は、引き続き札幌、東京の大手からの出稿がなく、金額的に大きく減少している。

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

2. 東北（地域別調査機関：（財）東北開発研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
家計動向関連	良くなっている	-	-	-	
	やや良くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・大型連休により休日が増えたため、商店街の来客数は前月よりも増加している。	
		商店街（代表者）	来客数の動き	・中心地区でのイベントや百貨店でのセールの効果により、3か月前に比べて来客数は増加している。	
		一般小売店〔雑貨〕（企画担当）	来客数の動き	・気温の変化により、来客数は前月に比べ増加している。	
		百貨店（経営者）	販売量の動き	・前年は残暑の影響で季節衣料が苦戦したものの、今年は天候が安定しており、売上は前年を上回っている。	
		百貨店（販促担当）	来客数の動き	・消費者は価格に対する反応がよく、販売会への来客数が増えているため、売上は前年の水準まで回復している。	
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・本部の価格見直しにより客単価が前年を下回っているものの、来客数、売上共に前年を上回って推移している。	
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・3か月前と比べて、吟味して買物する客の買上が増加している。	
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・省エネ家電のエコポイント制度の影響により、来客数、販売量共に前年を上回って推移している。	
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・環境対応車への減税や補助金と県の補助金効果により、売上は前年に比べて30%増加している。	
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・環境対応車への減税や補助金の効果は続いており、来客数は依然として増加している。	
		高級レストラン（支配人）	お客様の様子	・個人客の低迷は続いているが、法人の宴会申込が増加している。	
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・大型連休の影響は少なく、来客数は前年を上回って推移している。	
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・消費者の低価格志向が強まり、低価格メニューが主力の当店では、来客数が増加傾向にある。	
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・売場の改装やレストランのリニューアルにより、前年に比べ来客数が増加している。	
		観光名所（職員）	来客数の動き	・大型連休の期間は、近年になく個人乗船客が増加している。	
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・大型連休は天候が安定し、新型インフルエンザの影響もなく、売上は前年を大きく上回っている。	
		変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・残暑の影響で秋冬物の衣料の動きが悪く、来客数、客単価共に低迷している。
			商店街（代表者）	来客数の動き	・大型連休の影響で、商店街の来客数は低迷している。
			商店街（代表者）	お客様の様子	・商店街の店舗は来客数、売上共に前年を上回っているが、百貨店等の大型店では苦戦が続いている。
			一般小売店〔茶〕（経営者）	それ以外	・大型連休には県外からの観光客が増加したものの、依然として売上は低迷している。
			一般小売店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・大型連休の影響もあり、商品の購入にお金が回らず、来客数は低迷している。
			一般小売店〔医薬品〕（経営者）	単価の動き	・大型連休を中心に休日の来客数は増加したが、客単価の低迷が続いており、新型インフルエンザ関連商品も売上には貢献していない。
			一般小売店〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・新型インフルエンザの流行により関連商品の販売量は増加しているが、それ以外の商品の売上は低迷している。
			一般小売店〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・来客数、客単価共に、前年に比べて横ばいで推移している。消費者は、必要最低限な物のみ購入し、低価格商品で家計をやりくりしている。
			一般小売店〔カメラ〕（店長）	販売量の動き	・前月と比べて販売量、売上共に横ばいで推移しており、一段と低価格志向が強まっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・カード会員向けポイント2倍などのイベントには来客数があるものの、消費者の財布のひもは固く、その他の期間は来客数、売上共に低迷している。
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・個人所得の減少により、消費者の財布のひもは固く、低価格志向が強まっている。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・得意客を招待する秋冬物の販売会では、景気にかかわらず高額品を購入する客も見られるが、全体的には秋物に対する買い控えが続いている。
		百貨店（経営者）	来客数の動き	・3か月前と比べて、来客数に回復傾向が見られるものの、買上単価の下落は続いている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・買上点数は前年を上回っているが、チラシ特売などで値下げを強化しているため、1品単価が大幅に低下し、売上は前年を下回っている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数、販売数量、客単価共に、前年並みで推移している。
		スーパー（営業担当）	競争相手の様子	・消費者の低価格志向は強まっており、競合店は週末のほかに平日でも値下げ販売を強化して集客を図っている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・30代を中心に低価格志向が強まっており、買上点数、買上単価共に高齢者と比較して低下している。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・大型連休の影響や低価格弁当の導入により、郊外店を中心に販売数は増加しているが、3か月前と比べて売上は低迷している。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・フリーの来客数は低迷しているが、売上は前月並みで推移している。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・県内企業は新卒予定者への採用を減らしており、景気は厳しい状況が続いている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・大型連休等の旅行者が増加する一方で、消費者は衣料品の買い控えをしている。
		衣料品専門店（総務担当）	来客数の動き	・高速道路料金引下げの影響で、大型連休などの休日を中心に、3か月前よりも来客数が減少している。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・消費者の低価格志向により、高機能製品も値下げ交渉が厳しく、収益は低迷している。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・大型連休で休日は増えたが、行楽に向かうのか来客数は低迷している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・環境対応車への減税や補助金の効果により、販売台数は前年を上回って推移しているが、減税や補助金の対象とならない高価格車や中古車の販売台数は低迷している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・環境対応車への減税や補助金の効果により、車検の入庫客が新車を購入する場合もあるが、景気の停滞により販売台数は低迷している。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・減税や補助金の対象となる環境対応車の販売台数は増加しているが、低価格車の販売割合が高く、売上には貢献していない。さらに、補助の対象にならない中古車の売上が低迷している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・客は年式が経過した車を修理して乗り続けているため、新車の販売台数が低迷している。
		住関連専門店（経営者）	お客様の様子	・消費者の低価格志向は強まっており、セールをしても値下げ商品だけが売れ、必要のない物は買わない強い意志が感じられる。
		その他専門店【呉服】（経営者）	来客数の動き	・生活に余裕のある50～60代の来客数が減少し、売上は低迷している。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（営業担当）	販売量の動き	・前年は原油価格の下落で販売量が増加したため、ガソリンの販売量は前年を下回っている。販売量を増やすために価格の値下げ競争が激しくなり、同業者の閉店が続いている。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（営業担当）	販売量の動き	・販売価格は低下しているが、販売量は前年を上回って推移している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・大型連休を除くと、消費者の財布のひもは固く、来客数が低迷している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・景気の底入れが感じられ、来客数は少しずつ回復している。
		一般レストラン（支配人）	販売量の動き	・ランチなどでメニューの工夫をしており、売上は前年並みを維持している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
やや悪くなっている		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・大型連休は連日満室となるものの、他の週末は来客数が減少したため、売上が前年を下回っている。また、家族客の割合が高く、館内販売の売上は低迷している。
		観光型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・高速道路料金引下げの効果で個人客は増加しているが、法人客は低迷している。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィークと比べて9月の大型連休は予約の問い合わせが増えている。前月と比べて消費マインドは回復しているが、平日の動きは依然として鈍い。
		観光型旅館（経営者）	お客様の様子	・グループや家族旅行の予約はあるが、事前の計画が立てられないのか、直前まで予約は低調に推移している。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・大型連休や国体の影響により、宿泊レストラン部門の売上は好調に推移しているが、宴会婚礼部門の来客数は低迷している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・客の乗り控えが続いており、乗る場合でも低料金のタクシー会社を選ぶ乗客が増えている。
		通信会社（営業担当）	来客数の動き	・来客数は減少しているが、売上は前年並みで推移している。
		テーマパーク（職員）	販売量の動き	・来客数、客単価共に低迷している。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・以前と比べて来店間隔が広がり、来客数は低迷している。
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・売上は前年を下回って推移しており、同業者も厳しい状況である。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・カラーリングなどは自分で済ます客が増えており、美容室の来客数は低迷している。
		その他サービス [自動車整備業]（経営者）	単価の動き	・消費者の財布のひもは固く、原価を割り込む提案をしても、購入を検討しないほど厳しい状況である。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・3か月前と比べて、新規の仕事が増えていないため、受注量は横ばいで推移している。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・内覧会の来客数はあるものの、新築の受注は前年に比べて50%程度で推移している。
		一般小売店 [書籍]（経営者）	単価の動き	・新政権の先行き不透明感から、消費マインドが低迷している。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・大型連休は来客数が減少し、客単価、買上点数共に低迷している。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・前月に比べて客単価が低下している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・特売商品の買上点数は増えているが、1品単価、客単価共に低下し、前月に比べて売上は減少している。消費者の財布のひもは固く、必要最低限の買物で済ませ、来店頻度が減少している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数は前年並みで推移しているものの、消費者は必要な物しか買わないため、客単価が低下している。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・買上点数は増加しているものの、1品単価の落ち込みが大きく、売上は前年を下回っている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・失業者の増加に伴い、消費者の買い控えが強まり、売上は減少している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・大型連休は天候に恵まれたものの、全体的な来客数は前年に比べて減少している。また、生活防衛型消費が強まっており、客単価が低迷している。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・大型連休の影響により、来客数、買上点数共に低迷し、売上が落ち込んでいる。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・高速道路料金引下げの影響により、商店街では大型連休期間の来客数、売上共に減少している。
		その他専門店 [パソコン]（経営者）	販売量の動き	・販売量の減少が続いている。
		その他専門店 [酒]（経営者）	お客様の様子	・大型連休を中心に、高速道路料金引下げや大河ドラマの効果により観光客は増加するものの、消費者の財布のひもは固く、必要な物でも低価格商品を選んで買う傾向が強まっている。
その他飲食 [弁当]（スタッフ）	来客数の動き	・客は郊外店に流れて、中心街区の来客数が減少しており、売上は前年を大きく下回っている。		
都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・大型連休は来客数が減少し、レストラン部門の売上が前年に比べて6%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
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・大型連休や国体開催により、前年に比べて宿泊の来客数は増加しているが、消費者の財布のひもは固く、土産物売場での客単価が低下している。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・法人客が減少し、売上は前年を下回って推移している。
		旅行代理店（店長）	販売量の動き	・客は8月の旅行を9月の大型連休に変更しており、国内旅行、海外旅行共に販売量が前年を上回っているが、売上は減少傾向にある。
		タクシー運転手	単価の動き	・前月と比べて、低料金のタクシー会社を利用する乗客が増加している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・前年に比べて来客数が20%減少し、収益が悪化している。
	悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数は増加しているが、客単価、売上共に低迷している。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・個人所得の減少により、1品単価の低下傾向が強まっている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・大型連休やお彼岸により、来客数は増加しているが、客単価、売上共に低迷している。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・秋物の売り出しを始めたが、客は買い控えており、売上は前年を下回って推移している。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・3か月前と比べて、来客数が減少している。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・大型連休の影響により、前年に比べて平日の来客数が減少し、売上が落ち込んでいる。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数が減少しており、売上は落ち込んでいる。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・農繁期になり、平日だけでなく週末の来客数も減少している。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・新型インフルエンザの流行、高速道路料金引下げや個人所得の減少などが影響し、自動車を利用した少人数の旅行が増加しており、売上は減少している。
		タクシー運転手	販売量の動き	・週末においても無線の呼出しや乗客は減少しており、売上が落ち込んでいる。
企業動向関連	良く なっている	-	-	-
		農林水産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・桃の販売価格は、安かった前年の価格に比べ20%値上がりし、例年並みに回復している。
	やや良く なっている	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・高速道路料金引下げの効果があり、大型連休を中心に県内外からの来客数が増加し、牛タンのお土産、食事共に売上が例年を上回っている。
		土石製品製造販売（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・一部の業種では受注価格が回復している。
		金融業（広報担当）	取引先の様子	・景気対策の効果から、製造業、建設業、カーディーラーの一部に受注状況の改善がみられる。
	変わらない	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・高速道路料金引下げの効果で、大型連休を中心に、売上が前年を上回って推移している。
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・同業者との価格競争が厳しくなり、売上は低迷している。
		木材木製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・住宅着工数が低下しているため、在庫調整が進まず、販売単価、収益共に低迷が続いている。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・円高で輸出環境は悪化し、自動車部品製造の稼働率は前年の60%程度で推移している。
		電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・受注量は低迷しており、厳しい状況が続いている。
		輸送業（経営者）	それ以外	・得意先の生産が低迷し、燃料価格が上昇傾向にあるため、厳しい経営状態が続いている。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・得意先からの厳しい要求が続いているものの、売上は上期予算を確保している。
		通信業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・得意先の業況に変化がなく、受注状況も前月並みで推移している。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の受注は低迷しており、景気回復には至っていない。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・毎年定例の印刷物も受注量は減少しており、得意先の経費削減が続いている。
経営コンサルタント	取引先の様子	・得意先は県知事選挙まで新たな投資などを控えている。		
公認会計士	取引先の様子	・建設業関係の得意先は、売上の減少と原価の高止まりによる厳しい状況が続いている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
	やや悪くなっている	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	・製品価格の低迷が続いている。	
		農林水産業（ 従業者 ）	受注価格や販売価格の動き	・米の農協買入価格は前年並みで推移しているものの、天候不順の影響により作柄は前年に比べて良くない。	
		電気機械器具製造業（ 企画担当 ）	受注量や販売量の動き	・円高の進行と受注量の減少により、売上は落ち込んでいる。	
		建設業（ 経営者 ）	受注量や販売量の動き	・得意先は工事を先延ばしており、受注は低迷している。	
		建設業（ 企画担当 ）	受注量や販売量の動き	・設備投資が延期され、受注量が前年に比べて60%減少している。	
		広告業協会（ 役員 ）	それ以外	・新聞やテレビなどのマスコミ媒体広告は、売上が低迷している。	
		新聞販売店〔 広告 〕（ 店主 ）	受注量や販売量の動き	・通販や大手企業のチラシ折込件数も減少が続き、最近では最も悪い状況である。本社で扱う新聞広告も減少しており、大変厳しい状態である。	
		その他非製造業 〔 飲食料品卸売業 〕（ 経営者 ）	受注価格や販売価格の動き	・1品単価、販売数量共に前年を下回っており、厳しい状況が続いている。	
		その他非製造業 〔 飲食料品卸売業 〕（ 経営者 ）	受注量や販売量の動き	・ここ数か月と比較して、飲食店向け業務用製品の受注量が減少している。	
		その他企業〔 企画業 〕（ 経営者 ）	取引先の様子	・得意先の住宅会社では、3か月前と比較して受注量が減少している。	
		その他企業〔 管理業 〕（ 従業員 ）	それ以外	・半導体企業のリストラによる解雇者が増え続けており、景気は低迷している。	
		悪くなっている	出版・印刷・同 関連産業（ 経理担当 ）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比べて、印刷の受注量は減少している。
			コピーサービス 業（ 経営者 ）	受注量や販売量の動き	・政局が不安定で景気の先行きも不透明なため、客の消費マインドは冷え込んでいる。
		雇用 関連	良くなっている	-	-
-	-			-	
やや良くなっている	新聞社〔 求人広告 〕（ 担当者 ）		周辺企業の様子	・県内企業による小売店の出店計画があり、求人広告が前月に比べて増加している。	
	職業安定所（ 職員 ）		周辺企業の様子	・前年の秋以降に人員整理をした事業所が、求人を再開し採用につながるケースが見受けられる。	
	職業安定所（ 職員 ）		求人数の動き	・厳しい状況は続いているが、3か月前と比べると求人数は増加傾向にあり、有効求人倍率が0.56倍と若干回復している。	
変わらない	人材派遣会社（ 社員 ）		求人数の動き	・派遣求人数は、依然として低迷している。	
	人材派遣会社（ 社員 ）		求職者数の動き	・事務などの少ない職種に求職者が殺到する傾向が強まっている。	
	職業安定所（ 職員 ）		それ以外	・新規求職者数は前年に比べて減少傾向にあるが、有効求人倍率は依然として厳しい状況である。	
	職業安定所（ 職員 ）		求人数の動き	・新規求人数の減少幅が、前年よりも厳しい状況で推移している。	
	職業安定所（ 職員 ）		求人数の動き	・来年度高卒者の求人数は低迷し、新規求人数は前年を下回って推移しているため、改善の兆しはみられない。	
	職業安定所（ 職員 ）		求人数の動き	・新規求人数は、7か月ぶりに増加しているが、回復傾向にあるのか一過性の状況かは判断できない。	
	職業安定所（ 職員 ）		求人数の動き	・求人数は依然として前年を下回っており、求人の内容は常用からパートに変化している。	
	職業安定所（ 職員 ）		周辺企業の様子	・雇用を維持するため、企業は休日を調整するなどのワークシェアに取組んでいる。	
やや悪くなっている	人材派遣会社（ 社員 ）		求人数の動き	・派遣求人数は依然として低迷している。	
	アウトソーシング企業（ 社員 ）	それ以外	・選挙が続いて、自治体からの受注が減少している。		
	新聞社〔 求人広告 〕（ 担当者 ）	求人数の動き	・求人広告の申込件数は低迷が続いている。		

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
	悪くなっている	人材派遣会社（社員） 新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子 周辺企業の様子	・得意先は人材派遣の規制強化を懸念しており、派遣社員を直接雇用したいと申出ている。 ・自動車部品工場は生産の回復により求人を再開しているが、その他の企業は求人採用を停止、又は減少させている。

3. 北関東（地域別調査機関：（株）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）	販売量の動き	・前年比で売上が111%、客数が108%と引き続き好調である。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・大型連休のおかげである。
	やや良く なっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・大型連休で今までにない最高の人出である。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・イベント等で来客数が少しずつ多くなってきている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・今月は紳士全体としては実績を確保できる状況である。特に大型連休に2倍ポイントセール等、イベントが続いており来客数が増えている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・09年上期においては前年比90%前後の売上実績であったが、9月は来客数が前年比95%、売上が同97%を超えてきている。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・秋物商戦に突入したが、婦人服のミッシー&ミセスゾーンのブランドの売上が一時的落ち込みより回復して良くなっている。ただ高額品である絵画、工芸、宝飾等の売上はまだ低迷しており、百貨店内における、高額品等の売上が低迷している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・9月に関して言えば、大型連休期間での来客数が予測を大きく上回っており、これがけん引する形でまずまずの状況である。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・近くにあった競合店が一時的閉鎖するため、若干売上、来客数が増加している。
		観光型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・ここ3か月は前年と比較して毎月来客数が伸びている。マイカー客が多く、高速道路料金引下げの効果である。
	住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・別荘購入を検討している見学者が若干増加傾向にある。この要因は、景気低迷により中古別荘が供給過多状態となり、価格が大幅に下落していることによるものと思われる。値ごろ感が増し、中古の別荘市場に動きが出始めている。	
	住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・出荷の割に販売量が伸びている。	
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・天候の具合のせい、品物の動きが鈍い。周囲で客が多いのは病院と調剤薬局、夜は焼鳥店のみである。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・一部の店以外は新しい客も獲得できず厳しい。
一般小売店〔精肉〕（経営者）		お客様の様子	・通りの車は相変わらず多いが、人は少ない。スーパーの特売だけは人は動くが、普段は静かである。大型連休も人が出かけるので地元は全く暇である。	
百貨店（総務担当）		単価の動き	・今月もチラシの超目玉品の数量制限をしなかったため、原価割れの商品が通常の50%多く売れ、品切れのため追加をした。目標の売上額は達成したが、他の商品の動きが悪かったので、粗利額は減少している。	
百貨店（販売促進担当）		お客様の様子	・価格を切り口とした訴求、食品大型物産展に対する客の反応は良いが、他の買い回りには至っていない。引き続き、必要なもの以外の消費は、慎重である。	
スーパー（総務担当）		販売量の動き	・相変わらず衣料品については良くない。政権交代により期待感はかなりあるものの、販売量が大きく増えるといった動きにはまだ結び付いていない。	
スーパー（統括）		来客数の動き	・食品は、来客数、点数共に戻り始め、既存店では前年同期を超えてきたが、単価ダウン傾向は止まらない。衣料は、秋物が動き始めたものの、前年に届いていない。	
衣料品専門店（店長）		販売量の動き	・例年に比べ涼しい日が多く、秋物の動きが良いはずなのだが、思うように売上がついてきていない。	
衣料品専門店（統括）	お客様の様子	・客の購買意欲がもっと良くなるかと思っていたが、買い控えの意識が予想以上に強い。		

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
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・エコカー補助金の予算に関して噂等が広まり、買い替えをとどまる客が出てきている。
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・今までは板金を勤めるとすぐに入れてくれたが、不景気のせいかわ板金もかなり大きなものでないといわれてくれず、客は少しくらいの傷は我慢して乗っており、売上も利益も上がらない。
		自動車備品販売店（経営者）	お客様の様子	・地元の大手工場や中小企業の工場の絶対的な仕事量が少なく、客が休みや将来的に仕事がなくなる、勤めに行けなくなるというような話が非常に多い。客の購買意欲が大変減っていることから考えると、将来的な不安を感じる。
		住関連専門店（店長）	来客数の動き	・来客数は戻る方向にあるが、客単価が下がっているので悪いままで変わらない。
		住関連専門店（仕入担当）	販売量の動き	・デフレ基調の価格政策と利益率との兼ね合いがつけられない。大手を中心とした低価格志向には追随できず、売上高のマイナスを招いている。
		住関連専門店（開発業務責任者）	販売量の動き	・生活必需品を中心に前年並みの販売数となっているが、1人当たりの点数は減少している。気温の低下に伴いガーデン関連の動向は上がっている。大型連休中は例年のお彼岸時期より買上客数がやや減少となった。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・この何か月か来客数、客単価共にあまり変わっていない。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・景気が回復傾向との報道があるが、実質的には売上減の状況が継続しており、回復していない。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・底で停滞しており、回復傾向が見えない。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・メインのビジネスマンの動きがまだないので宿泊の動きが低迷している。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・景気に対する先行き不安のせいかわ、前月に引き続き、来客数、販売額、販売件数共に前年度を割っている。
		旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・個人旅行、団体旅行にかかわらず減少している。また、高速道路を使った日帰りドライブ等で家族旅行を済ませていて、出費をなるべく減らしている。宿泊を伴う旅行やツアーへの参加が減少している。
		旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・今月はカウンター部門、個人においては大型連休の関係が非常に大きく、徐々に予算を達成できる販売の動きである。ただ団体部門においては秋の団体旅行は中止、延期、またはなかなか決まらないということで売上が伸びていない。
		タクシー運転手	販売量の動き	・一向に不況の出口が見えてこない。駅で客待ちしていると、家族による送迎が多数見受けられる。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・新規の注文が極端に少ない。
		テーマパーク（職員）	お客様の様子	・従来ならば、安価なフィンガーフードを人数分購入していたのが、親子で半分ずつにしたり、親が子どもに対して、有料アトラクションや食べ物のいずれかを選択させるなどが散見される。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・来客数は前年並みである。
		競輪場（職員）	お客様の様子	・入場者数、購買単価共にそれほど変化は見られない。
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・美容院の店舗が非常に多く、最近競争が激しくなっている。客単価低下のため、全体的に売上が下がってきている。生活防衛をしている客が多く見受けられる。
		その他サービス [自動車整備業]（経営者）	お客様の様子	・今月は車検在庫量が先月より6%減と減少幅が半減している。減税対策が続いて、車両を入替える顧客があり車検在庫に響いている。特に、普通及び小型乗用自動車から軽自動車への乗換えが目立つ。
		その他サービス [清掃]（所長）	それ以外	・大型連休で高速道路や観光地等は混雑しているが、一時的な上向きであり、結果的には横ばいである。
		その他サービス [立体駐車場]（従業員）	単価の動き	・入場から30分以内を無料にすることにしたため、来客数は順調に伸びており、前年比で見ても5%増えているが、単価についてはサービス分が引かれるため、依然低迷したままであり、全体的な売上は変わっていない。

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
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・来客数はおろか、発注内容も相当厳しい。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・景気は悪く、変わっていない。競争相手の話も仕事の確保が難しく、新設計画の話は全く無い。周りを見ても、新設建物の工事現場が見当たらない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・自己居住用の住宅については何とか横ばいで推移しているが、アパートや店舗などの収益性物件は大変厳しい。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・エコポイントが始まったが、足踏み状態である。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・2学期が始まって運動会のシーズンになり、客はやや来ているが、販売量はかなり落ちている。
		一般小売店〔青果〕（店長）	販売量の動き	・本当に必要なもの以外では100円均一の野菜はほどほどに動くが、果物等は特に昨年に比べて本当に売れない。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・単価の下落傾向が続いており、デフレ傾向である。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・大型連休も厳しく、来客数が大きく前年割れをしている。
		スーパー（経営企画担当）	競争相手の様子	・景気の低迷と競争激化により、チラシ価格の下落が著しい。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・売上、来客数共に前年比1割減と厳しいが、景品がもらえる点数がついた商品は良く売れている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・客が商品購入の際に手に取ってラベルを読む等、慎重になってきている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・近所の工事がなくなり、工事の客がなかったので悪い。大型連休についても思ったほど売上が伸びず、客の動きという点でも難しい状況である。
		衣料品専門店（販売担当）	来客数の動き	・秋物の立ち上がりでファッションセンスの高い客は今が一番動き出す時期であるので、DMや電話攻勢でいろいろ工夫をしているが、それでも反応が鈍く本当に来客数が少ない。フリーの客で店頭の値下げしたものが幾分小物で動いているような状況だが、来客数を含めて本当に悪い。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・自動車業界はいまだ良い傾向になっていない。長く低迷が続き非常に厳しい。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・輸入車のエコ減税車は限定で少ない車種しかない。国産車はエコ減税措置がされている車は多少売れるが、排気量の多いアメリカやヨーロッパの中古車が全く売れない。減税の対象車を買う客はほとんど買ってしまったので、販売台数は落ち込んでいる。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・夜のフリー客が減少しているため同じ価格でも常連客の有無により、暇な店、忙しい店がはっきりしている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・前月から極端に悪くなってきている。夜は人通りが全然無く、宴会も全く動かず、ランチタイムまで出足が鈍い。
		ゴルフ練習場（経営者）	お客様の様子	・価格に対して、割引のときと正規販売のときで売上、来客数が大きく違っている。
		ゴルフ場（業務担当）	単価の動き	・平日の集客についてはプレイ費に敏感で、前年を若干下回っている。
		その他レジャー施設〔アミューズメント〕（職員）	単価の動き	・大型連休や高速道路料金引下げで出かける人が増え、アミューズメントパークはあおりを受けている。来客数は減っていないが、単価が低下して、100円玉、500円玉で遊べる範囲内で遊ぶという傾向である。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・低いところで落ち着いている。来客数の増加はなく、むしろ今まで来ていた客の頻度が減っている。
		その他サービス〔フィットネスクラブ〕（マネージャー）	お客様の様子	・フィットネスクラブを福利厚生費で利用していた人達の費用のねん出ができず、退会が目立っている。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・物件の引き合い等はあるが、客はもっと値段が下がるのではないかと慎重になっており、他の業者との価格比較もするので、なかなか成約に至らない。銀行の融資も大分厳しい感じがする。
	悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・夏の暑さが残り、秋物に目が行かないため、心待ちにしていた大型連休も街中はがらんとして空虚で来客も少なく、売上に結び付かない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔衣料〕（経営者）	販売量の動き	・運動会の時期なので少しは売上になっているが、雨が少なかったため、売上は伸びていない。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・競合相手が増え、周囲の商店の撤退が多く、ほとんど入っていないビルが増えている。また、夜の飲む回数が減っている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・秋物になってきたが客は必要以外の商品は買わず、単価の安い商品を探すようになっている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・客に全く買う気が見られない。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・大型連休がありながら、来客数、販売量とも悪く、外部要因が悪すぎる。高速道路料金引下げで出かける人が多いが、来る人は少ない。景気の悪化で内食が増えているのか、夜の集客が極端に少ない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・今月は客の出足がとても悪い。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・市内のホテルがインターネット販売、通常販売でどんどん価格を下げている。各ホテルでお互いにつぶし合いになってきているほど極端に安価な数字である。結局共倒れにならないか心配である。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・大都市の大手企業においては景気が良くなっているという話をよく聞くが、地方都市は今が底である。プティック等に空き店舗が目立ってきており、非常に景気が悪いところに、農繁で忙しいということもあり、人の出入りが本当に少ない。
		タクシー運転手	それ以外	・特に9月に入って、タクシーを利用する客が非常に少なくなっている。売上にして20%ほど減少している。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・昼間の動きも減少しているが、深夜の動きが特に悪く、前年比で23%の減少である。
通信会社（経営者）	販売量の動き	・通年の状況も含め、8月が底と思っていた売上が更に落ち込んでいる。もともと官公庁、外郭団体より一般からの受注が多かった事もあるが、一般顧客が全くと言ってよいほどに動き出さない。6月から下降の一途をたどっている。		
企業 動向 関連	良くなっている	輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量については3か月前と比べて約30%増加し、前年比ほぼ100%近くまで戻ってきており、様変わり形になってきている。
		その他製造業〔環境機器〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・ものづくり中小企業製品開発等支援補助金の採択が決まり、9月から7か月間、通常の生産営業活動と重なる開発、生産、販売をしている。環境機器、フロン回収機は一巡しているが、スプレー缶、ガス缶、ライター等の処理装置が普及期に入ってきて、10月以降4月までの商談が忙しくなっている。
	やや良くなっている	一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・受注量はまだまだ低水準ではあるが、複数の自動車関連取引先から増産に伴い当社社員に手伝いや出向の依頼が来ている。建設機械関連は回復の動きが感じられない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車関連の仕事が出始めてきている。政府による景気対策の一環として、当社にも相当量国が使う設備関連が入ってきている。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・景気回復とはあまり感じないが、エコポイント等の関連の動きは良く、冬に向かっての季節家電、量販店、ホームセンター向けの物量は増えている。昨年は米国の大手金融機関の破たんもあり、前年は上回っている状態である。
	変わらない	食料品製造業（製造担当）	受注量や販売量の動き	・大型連休も重なり、販売量は例年以上になっている。
		食料品製造業（営業統括）	競争相手の様子	・観光シーズンに入っても来客数は減少している。近距離のため高速道路料金引下げの効果もあまりなく、通過地点になっている。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先の受注状況も大変悪く、依然として低推移のままである。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・相変わらず試作のみで量産につながらない。受注価格も低く、経営は苦しい。休業補償で雇用を維持するのがやっとである。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・客先の新機種生産が遅れており、受注につがっていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		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	・仕事量、受注価格、販売量、取引先の様子等は、やや悪いままで変わらない。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・展示会でも少しずつ動きが出ているがまだまだ購買力の本格回復にはほど遠く、低位で推移している。これ以上の落ち込みは会社の存続につながるので、秋口の需要に期待している。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・製造業の受注量は緩やかに改善しているものの、引き続き先行きは不透明である。雇用面も雇用調整助成金などの対策でしのいでいる企業もある。有効求人倍率も過去最低水準の横ばい状態が続いている。
		金融業（総務担当）	取引先の様子	・価格競争については相変わらずシビアなままであると、取引先が話している。
		不動産業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・賃貸関係は賃料が下がったまま横ばいであり、上がる気配はないので、やや悪いほうで変わらない。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	取引先の様子	・政権交代で期待感も強まっているが、実際の経済動向の先行きについては見通しがつけられず、様子見の状況と、経営者、営業から話を聞いている。リース会社の話では9月末の半期決算に駆け込みが増えたようだが、10月以降の先食いで実質増加にはつながらない。
		社会保険労務士	取引先の様子	・売上などは下げ止まってきているが上向かず、低位で推移している。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・売上等、業績に大きな変化はない。
		司法書士	受注量や販売量の動き	・今月後半になって幾分良くなっているが、これが続くか分からない。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	取引先の様子	・取引先の収益状況は改善しつつあるが、情報化投資はまだ押さえている。
やや悪くなっている		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量がものすごく減っている。この時期の仕事は少ないが、昨年に比べてもかなり減少している。
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・全国的に客先の動きが完全に冷えきったままで回復の兆しがまるで無い。
		金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・個人、企業共に資金需要が弱い。景気先行きの不透明感と生活の不安感から、負担をこれ以上増やしたくないという心理が働いている。
悪くなっている		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新型インフルエンザがはやり、例年やっていたイベントが次々と中止になり、それによって仕事量も減っている。
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・少ない物件のなかで価格競争が一段と激しくなっている。
		建設業（総務担当）	それ以外	・当社は公共工事主体で土木、舗装工事を行っている。受注高は前年比で209%で何とか数字になったが、相変わらず同額金額によるくじ引き状態が続いているので、神頼みである。受注に関しても最低価格のため、一般管理費まで含めた利益の確保はできず赤字決算である。
		広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・飲食店の売上の落ち方が尋常ではない。販売促進はもちろん、求人も激減している。外食関係の広告といえば、ファーストフードや全国チェーンくらいしかなく、地元の代理店としての仕事がない。これから年末にかけて地元の大きな飲食店が閉店する可能性があり、取引に慎重にならざるを得ない。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（管理担当）	周辺企業の様子	・短期だが仕事の依頼や増員の依頼があったためである。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・美容、介護関係のサービス業や医療関係の一般事務の一部には求人が見られるが、製造関係、販売関係については依然として募集内容が少ない。自動車関係の電子関係に一部動きが出そうだが依然として厳しい。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・8月の新規求人数は前年比で37.8%の減少となっており、4月以降、その減少傾向はほぼ変わっていない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・21年8月新規求人数は、7月より10%減と前年比での減少が続いている。有効求人倍率は求職者が若干減少したため、微増に転じている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数が減少し、また、製造業等における正規雇用の求人数も減少している。
	やや悪くなっている	人材派遣会社(経営者)	求人数の動き	・今まで頼んでくれた会社が少なくなっている。売上が大変落ちて困っている。
		人材派遣会社(営業担当)	求職者数の動き	・昨年未から今春にかけて、失業した人々の失業保険などの蓄えがなくなり、仕事を求める強い動きが見られる。
	悪くなっている			

4. 南関東(地域別調査機関:(株)日本経済研究所)

(- :回答が存在しない、 :主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連	良くなっている	観光名所(職員)	来客数の動き	・今月は良くなっている。大型連休が入ったため、旅客が大変増えている。
	やや良くなっている	商店街(代表者)	それ以外	・クレジットカードの取扱高が、ここ数か月かで初めて前年同月を割り込んでいない。
		一般小売店[和菓子](経営者)	販売量の動き	・大型連休の影響で、例年に比べて秋のお彼岸の贈答用の需要が多い。また、敬老の日の自治会からの注文が今年は増えているため、売上がつながっている。
		一般小売店[家具](経営者)	来客数の動き	・総選挙が終わり政権が交代したこともあって、いくらかムードが良くなっており、来客数も少し増えてきている。また、ここへ来て東南アジア系の外国人客が増えている。
		百貨店(総務担当)	販売量の動き	・今月に入り、購買単価は前年割れだが、来客数はやや前年並みと持ち直している。購買客数も前年数値には至らないものの上向きになってきている。
		百貨店(企画担当)	販売量の動き	・近隣に新しい商業施設がオープンするなかで、販売額は前年割れながらも若干上向きに転じている。大型連休期間中も遠出による売上の減を覚悟していたが、むしろ前年を上回る売上であり、若干の上昇感を感じている。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・物産展などの現地に行かないと購入できない物などは比較的興味を持たれ、少量ではあるが購買されるようになってきている。
		百貨店(販売管理担当)	来客数の動き	・大型連休期間の来客数が前年増となったことが好調要因である。ただし、その期間を除くと3か月前と同様、厳しい。特にセール品が3か月ほど前から動かなくなっており、依然として客の財布のひもは固い。
		百貨店(業務担当)	単価の動き	・前年比での売上高は、ここ数か月前に比べるとやや回復してきている。単価、購買頻度の低下が非常に気になるが、総体的には少しずつ回復している。
		衣料品専門店(経営者)	単価の動き	・単価の低い服を求める客が多くなっており、客にとっての優先順位として1番に価格、2番にデザイン、3番にポイント5倍等のサービスとなっている。9月はプラス3.7%である。
		家電量販店(経営者)	販売量の動き	・エコポイント制度の成果もあり、少しずつだが良くなっている。
		家電量販店(店長)	お客様の様子	・政府施策の影響で、客の購入意識が確実に上がってきている。
		家電量販店(統括)	単価の動き	・昨年は米国の大手金融機関の破たんの影響で急激な落ち込みが12月末まで続いたが、現状は、レジ客数の減少は否めないものの、客単価の上昇が売上を支えている。商品カテゴリー別に分析すると、テレビの前年比の伸びはエコポイント制度の効果で高い。空気清浄機は、過去にない異常値を見せており、年末商戦へ向けて期待が大きい。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・整備は順調に入っている。販売は昨年と同じ2割減という、今年初めての良い成績を上げることができている。エコカー減税の効果で、車齢13年超車の半分は、契約に入っている。
		乗用車販売店(総務担当)	販売量の動き	・昨年のどん底から比べれば、かなり良くなってきている。これは減税、補助金制度のおかげである。しかし、限られた車種のみが伸びて全体的にはかなり苦戦しているため、いつまで続くかは分からない。
	旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・秋の旅行シーズンに向けて見積依頼が増えている。	
	旅行代理店(営業担当)	販売量の動き	・新企画の申込が増えている。	

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
		ゴルフ練習場 (従業員)	販売量の動き	・大型連休で来客数が増えたため、売上も上がっている。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・大型連休前までは8月に引き続き販売不振だったが、大型連休中にかなりの販売契約が取れている。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・大型連休が終わったばかりであるが、いろいろ催し物をやっているということもあり、住宅展示場の来場者数は前年比で大幅に上がっている。内容的にも客が動いてきたという感じがしており、また、結果も出つつある。
	変わらない	商店街(代表者)	お客様の様子	・核となる大型店が価格競争に走っており、プライベートブランドを非常に安く売っている。その影響で商店街自体は、なんとなく人はいるものの、客として来店はしてこないという状況である。また、近所に別の大型店が開店したので、その影響も多少ある。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・大型連休のため、かなり売上は減っている。客にとっては良いのだろうが、悩みの種になっている。
		一般小売店[生花](経営者)	お客様の様子	・客は来店して商品を見てはいるが、値段がある程度高い物はやはり買わないで帰ってしまうことが多い。
		一般小売店[衣料・雑貨](経営者)	お客様の様子	・今月に入り天候はますますであり、秋物商材の動きが良く、価格の安い商品の売行きが良い。客は必要な商品しか買わなくなり、慎重な買物をしている。
		一般小売店[文房具](経営者)	販売量の動き	・今月は、メーカーの協力によって店頭でイベントをやった分が伸び、あわせて他も良くなっている。
		一般小売店[酒類](経営者)	それ以外	・すべてが旧態依然としている。街中を歩いても、酒販店が見当たらない。年配の女性が来店し、ちょっとしたものを買おうとしても大型店では見付けることが大変だと言っている。
		一般小売店[印章](経営者)	来客数の動き	・来客数と売上が一致するが、来客数はもう底で、非常に厳しい商売環境である。来客が無ければ、売上には結び付かない。
		一般小売店[茶](営業担当)	それ以外	・今月は敬老会の記念品として大量の注文が入り、大きく売上を伸ばしている。なお、今年は75歳以上だったが、来年は5歳ごとの節目の人が対象となるため、大量の注文は今年限りになりそうである。
		百貨店(売場主任)	来客数の動き	・今月は残暑がさほど厳しくなく、秋物衣料品を中心に動きがあったこともあって、店全体の売上については前月までの前年比と比べて3~4%の上昇が見られる。しかし、来客数は前月までと同様の推移にとどまっている。
		百貨店(売場主任)	単価の動き	・気温の低下で衣料品の動きがやや上向きである。特にジャケット、羽織物が上昇している。ただし、定価品は前年比90%前後、セール品は107~108%と、お買い得品の関心度が高い。
		百貨店(総務担当)	販売量の動き	・衣料品の売上額が、なかなか前年実績に届かない。
		百貨店(営業担当)	来客数の動き	・大型連休の影響で来客数が減少している。従来では連休になると来客数増を見込むことができたが、最近の傾向としては郊外への流出により、都内店舗では動員を図ることが厳しい。商品の動きでは、最近の傾向に大きな変動はない。優待会販売等では承り点数については増加傾向にあるが、購買単価の下落により、厳しい状況は続いている。前年10月以降に急激に実績が落ち込んでいるため、前年比においては最近の下落傾向を引きずる結果となっている。
		百貨店(販売促進担当)	お客様の様子	・月初には高品質の高級品、月末にはこの秋のハイバリュー商品を集めたところ、媒体掲載品を中心に良く動いている。新規に導入した紳士服、ジーンズなどの「誂えショップ」も好調で、顧客のし好を細かく読んだ商品提案が奏功し、ますますの滑り出しである。
		百貨店(販売促進担当)	来客数の動き	・8月中は秋冬物の早い動向がうかがわれ、シーズン立ち上がり期待が持っていた。しかし、9月は大型連休での近場への外出、遅い夏休み等での不在による重点顧客層離れや、稼働客数が想定したほどに上がらなかったこと等が、売上に歯止めを掛けている。
		百貨店(販売促進担当)	単価の動き	・以前と変わらず、来客数そのものが減っている。来客数が上がった週であっても単価が上がらず、売上が伸び悩んでいる。

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
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・どの部門も厳しい状況が続いているが、前月と比較して若干、売上の前年マイナス幅が縮小してきている。
		スーパー（統括）	来客数の動き	・施設リニューアル後、来客数、売上共に前年比をクリアしており、そのまま継続している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・単価の低下に歯止めが掛かっていない。
		スーパー（統括）	単価の動き	・来客数は昨年と同じくらいだが、売上、1回の買上額、単価、いずれも昨年の水準に届いていない。
		スーパー（統括）	単価の動き	・特売日に大量に買いだめをする傾向が更に大きくなって来ている。また、チラシの中身をよく見て、各スーパーの買い回りをしている客が更に増えてきている。
		スーパー（仕入担当）	単価の動き	・牛乳や豆腐等の家庭内需要の高い商品の購買が、徐々に単価の安い商品に移ってきている。特売も10円下げただけで、変更前と比較して約1割以上販売数が伸びている。
		スーパー（仕入担当）	単価の動き	・客単価は低いままで客数も伸びていないため、前年度の水準を割っている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・駅前の再開発事業も最盛期を終え、ほぼ完成に近付いており、職人の数も半分に減っているため、来客数も大分落ちてきている。タスポ効果が一巡したこともあり、来客数が大変減っている。客単価も減っているが、2～3か月前と比べてそれほど落ちてはならず、来客数だけが減っている状況である。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・昼間から夕方にかけての主婦の来客が減っている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・タスポが導入され1年が経過したが、来客数は前年比93%、売上は同92%、客単価は同97%と厳しい状況である。主力の米飯も同94%と苦戦している。低単価商品及び新規商品の動きは良い。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・客単価は上がって来ているが、これは2つのイベントの効果である。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・来客数などの落ち込みが、若干改善してきている。
		家電量販店（店員）	それ以外	・市場の動きを見てみると、展示会等の縮小や出展してない企業が目立ってきている。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・来客数は変わらないが、いまだに様子見のユーザーが多い。
		乗用車販売店（渉外担当）	販売量の動き	・減税の追い風も一服感があり、好調であったハイブリッド車販売も今までの勢いはない。依然として商品の偏りが解消されず、販売は前年比マイナス21%と低迷状況である。中古車市場も売り玉不足で、高額車の売れが鈍く、販売は同マイナス25%で推移している。
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・普通トラックは前年比で約半分の需要しか出ていない。その中で大手ユーザーの食品関係は安定しているが、年度発注の食品関係の客でも、発注した車のキャンセル又は延期の申入れが来ている。安定している食品関係でも、景気が悪く作用している。
		住関連専門店（統括）	販売量の動き	・土日の来客数はある程度、予測並びに見込みが見えるのだが、販売には結び付かないことが多い。
		その他専門店 [ドラッグストア]（経営者）	販売量の動き	・今月は新型インフルエンザ関連の売上が前年比300%で、全体の数字を引き上げることができている。しかし、インフルエンザ関連以外は医薬品、化粧品共に売上が悪いため、危機感を持っている。今は特需がないと売上が上がらず、非常に厳しい。
		その他専門店 [雑貨]（従業員）	来客数の動き	・店全体がリニューアルオープンし、当初多かった来客数があまり減っていない。
		その他専門店 [服飾雑貨]（統括）	来客数の動き	・大型連休期間中は大盛況であり、来客数、客単価共に順調に推移している。
		その他小売 [ゲーム]（統括）	販売量の動き	・例年通り、夏休みが終わって売上が落ち込む傾向に変わりはなく、また昨年に比べてその落ち込む比率が増えたわけでもない。人気のあるゲームは売れるが、その他のゲームは全く売れない。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・来客数は依然として戻らず、当初の予想より景気回復が遅れているようである。

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
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・手作り、無添加、無農薬、自然食等が声高に叫ばれている昨今、従来通り実践している個店は、確実にリピーターが増えている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・やはり天候の関係で8月レジャーの反動が少し来ている。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・単価を下げ、稼働率アップを図ったものの、収益向上にうまくつながらない。
		タクシー（団体役員）	お客様の様子	・契約企業や一般顧客等からの無線オーダーが前年同月比でマイナス24%と大きく落ち込んでいる。それに比例するようにタクシーチケットの扱いもマイナス13.4%と、ここ数か月、変わらず厳しい営業環境にある。
		タクシー（団体役員）	お客様の様子	・総選挙も終わり、少しは良くなると期待していたが、チケットの売上も客の動きも悪くなっている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・上期末ということで、アナログ契約をデジタル契約に変更する際の解約がかなり出てきており、純増を圧迫している。同時にインターネット、電話の連動した解約も出ており、課金純増では3サービスとも厳しい。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・売れている商品の単価が下がっている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・他社より月額利用料の安いインターネット及び電話サービスについては契約数は堅調であるが、多チャンネルサービスについては伸び悩んでいる。
		通信会社（総務担当）	お客様の様子	・契約者数がここ数か月間、微増、微減を繰り返していることから、一般消費者レベルでの景気に大きな変動はない。
		通信会社（営業推進担当）	販売量の動き	・ケーブルテレビ契約数が9月になって落ち込んできている。同時に経済的な理由による解約も増加傾向であり、生活コストに的を絞った使い方に変わってきている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・地上デジタル放送対応に関する問い合わせは増えてきている。しかし、販売増には結び付いていない。
		競馬場（職員）	販売量の動き	・売上、来場者数共に下がっており、プラスにならない。
		その他レジャー施設【ホール】（支配人）	販売量の動き	・残念ながら好転している兆しはない。著名なゲストがいれば完売だが、チケットの前売りはあまり伸びず、残席のある公演が多くなっている。
		その他レジャー施設【アミューズメント】（店長）	お客様の様子	・娯楽に使用するお金がとても分散しているように感じる。大型連休中に7月に成功したものと同様のセールを実施したが、後半には来客数の割に客単価が落ちており、苦戦している。
		その他レジャー施設（経営企画担当）	お客様の様子	・スポーツ関連の商品、サービスは、人気のイベントに向けてニーズが高まりつつあり、高額にもかかわらず引き合いが多い。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・計画依頼が多少出てきたため、多少は上向きと思われるが、ただ計画を依頼しているだけで、融資を含めて実際の業務は前に進まない。
		設計事務所（職員）	競争相手の様子	・他社、大手の設計事務所の給与水準が下がる傾向にあると聞いている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・状況は相変わらず変わらず、住宅の受注棟数も金額も上向く傾向がない。住宅展示場等の集客は前年並みかそれ以上だが、なかなか契約に至らないのが実情である。
		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60%と先月とほぼ変わらず、ここ数か月と比較してもあまり変わっていない。しかし販売単価が落ちて来ており、同じ販売量は確保できたのだが、大変苦戦している。低金利が続く、税制にもメリットがあるのだが、物件が少なくなってしまうっており、購入者は希望条件の物件が出るのを待っている。
		その他住宅【住宅資材】（営業）	販売量の動き	・販売量については、これまでと同様に低調な状況が続いている。競合他社では、業務縮小をしてリストラを進めるような状況となっている。
やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・今月に入って前半は良かったのだが、後半になって極端に来客数が減っている。また、売上販売金額もかなり低調な数字で推移している。商店街全体も来街者の数はまあまあであるが、買物袋を持って歩いている客は少ないようである。	

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
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	来客数の動き	・夏商戦に入る頃の忙しい時期と比べると、やや悪くなっている。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	来客数の動き	・昨年よりも来客数が減っており、購買意欲が無いように感じられる。連休が多かったため、小旅行に行く客が多いようである。
		一般小売店〔祭用品〕（経営者）	来客数の動き	・祭りなどのシーズンが終わり、一般の客が少なくなっている。
		一般小売店〔米穀〕（経営者）	お客様の様子	・新米の時期は、毎年田舎から米が来るという客もいるが、大型連休と高速道路料金引下げにより、例年より早く、多めにもらっているようである。当店への影響は大きい、どうしようもない事なので仕方がない。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	競争相手の様子	・当社よりも何倍も大きい同業者が、今月に入って倒産というニュースが飛び込んできている。社員同士でも大きな話題となり、業界でも危機感を感じている業者が多い。
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・客は価格に敏感になり、かつ、必要な品物以外はなかなか衝動では買わない。同一カテゴリーの売場内でも価格帯を下げ、最近のトレンドに合わせた物は売れるが、高額のもの販売点数は伸び悩み、全体では前年割れとなってしまう。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・圧倒的に来客数が減ってきている。今までも厳しい状況ではあったが、この季節、気温になっても反応がないのは、今後の厳しさも物語っている。
		百貨店（副店長）	単価の動き	・単価ダウンが継続し、来客数が伸びない。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・1品単価は元々悪いが、今までは悪いなりに良かった来客数が、ここにきて少し悪くなっている。客の、買物をなんとか節約しようという意識が非常に感じられる。9月に入ってあまり良くない状況、もしくは今までよりも悪い状況が続いている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・単価も客数も低下し、前年割れとなっているため、大きく売上に響いている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数と売上を見ても、先月より落ち込んでいる。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・客単価の落ち込みが続いている。
		衣料品専門店（営業担当）	お客様の様子	・天候不順と夏休みの出費のため、反動的に販売量が減っている。
		衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・3か月前は近隣の駅ビルが耐震補強のため改装閉店セールを行っており、それに便乗して当ショッピングセンターも夏物売り尽くしセールで人出があり、売上も良かった。それに比べれば売上は落ちるが、今も駅ビルが改装中のため、店売りは当店のほうに客が流れており、売上は125%となっている。秋物等、連休や旅行に合わせて動き出している。
		家電量販店（副店長）	単価の動き	・新商品が発売されても、旧モデルで価格の安い商品であって、かつ性能が良い物を選ぶ客が多く、全体的に単価ダウンになっている。
		家電量販店（営業統括）	単価の動き	・エコポイント制度の効果で、対象のテレビに関しては販売数量、販売インチ数も増加傾向にあるが、他の商品では販売価格の下落、販売点数の下落が緩やかではあるが進行している。すべての品目分野で値下げが横行している状態であり、販売経費に見合う利益の確保が難しい。
		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・お彼岸までは好調に推移したが、それからは非常に伸び悩んでおり、純受注は前年並みである。総受注は、繰越注文に救われ、前年をとりあえずクリアしている。前年比では県平均を上回って前半を乗り切ったことがまだ救いだが、登録可能台数の目標進捗が64.9%と伸び悩んだことが非常に痛い。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・レジャー等にはお金を使っているようだが、それ以外では全然お金が使われていない。大型連休が終わってから少し動きが出てきており、来月などは予約が一杯入ってきているので、これからかとは思うが、夏休みに入ってからずっと、本当に今までに無い悪さである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル（支配人）	お客様の様子	・前年の予約状況に比べて、今年は悪化している。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊、レストラン共に来客数が前年比で10%程度減少している。特にレストランは同10%強の減少である。また、期間限定の値引きした商品、例えば月曜日限定のランチメニューを投入すると、その月曜日だけ来客数が伸び、他の平日は大きく減少してしまう。宿泊もネットでの格安プランにはすぐに反応がある。法人宴会も料金を下げて取り込みを図っている。婚礼も割安感のある商品や挙式日を限定したプレゼントを付けて集客を図るも、地域内の競合が激しく、思うように集客が伸びない。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・団体旅行の問い合わせの電話が相変わらず少ない。午後は電話の鳴らない時間帯もある。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・販売量が激減している。近年まれに見る減少トレンドである。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・デジタル多チャンネルサービスの契約数が伸びず、解約も増加しており、大幅に目標を下回る見込みである。
		ゴルフ場（従業員）	それ以外	・冬のボーナス減の可能性、今後の昇給の見通しなどを考えると、希望が持てない。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・昨年同時期に比べ、ゲストの客数が7～8%目減りしている。
		パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・来客数が少し減っており、特に夕方からの客が減っている。また、ライバル店も当店同様に、朝もそうであり、特に夕方からの客が減少している。
		その他レジャー施設〔スポーツ施設〕（支配人）	単価の動き	・大型連休に期待をしていたが、利用者数の割に売店やレストランの消費単価が上がらない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来店サイクルが一段と悪くなっている。
		その他サービス〔保険代理店〕（経営者）	販売量の動き	・必要なもの以外の購買が少なくなっている。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・役所の入札で、予算の55%を切るような金額で落札している。今までは無いことで、とにかく仕事を確保しなければということではないが。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・客のほうでやるべき社屋の建設が、相手先の発注がかつての3分の1に落ち込んでいる。さらに、これからいろいろ環境問題、エコ関係の問題で、今の機械が完全にストップするのではないかと非常に厳しい話を聞いている。
	悪くなっている	一般小売店〔靴・履物〕（店長）	来客数の動き	・来客数が落ちている。以前はプレミアム付き商品券などが多少あって、結局それが良かったからか、今度の落ち込みはひどい。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	それ以外	・9月に入って各部門、小売、納品、通販共に急激に落ちている。政権交代の影響を直接受けており、役所関係の案件、入札等が、補正予算がらみやその他のものもすべてストップしている。民間企業の客も、そういう状況で業界自体が不透明であり、ものが買えない。買い渋りがあまりにも多くなっており、それがすべてにおいて各部門に影響を与えている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・売上が前年比90%前半で推移している。プライベートブランド商品を含む低価格商品に売れ筋の中心が移り、客単価が大幅に落ち込んでいることが原因である。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・全体的に安い商品のウエイトが大きくなってきている。安売り店等の話題がテレビでも多く取り上げられており、当店でも定価品等の値引き交渉をする客が最近目立ってきている。買上点数も減っているのも、完全にデフレ傾向になっている。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・昨年と比べると単価が大幅に下がっている。店頭の高い商材でも、客はかなり考えて購入している。全体的にデフレ感が強く、単価に対する客の目がシビアである。冬物商材を踏まえて価格の再検討が必要になってきている。
		その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	販売量の動き	・家庭の料理に対する意識が変わったことが食料品の消費に大きく影響している。

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
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・昼も夜も来客数が減少している。やはりこの不景気の影響が、特に今になって大きく出ている。普段来店する客も、不景気ということで来店回数が減っている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・今まで27年間商売をやっているが、現在の景気は最悪であり、売上がどんどん下がっている。今までは店の売上がある程度下がってもケータリングがあったので何とかカバーできたが、ケータリングも減っており、店の客も減って来ており、最悪の状態になる。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・大型連休が控えていたからか、客は非常に節約しているようである。来客数も少ないが、来店した客の単価も悪いという最悪の状態になっている。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・高速道路料金引下げのため、家族単位で遠出をする宿泊なしの客のほうが増えてしまっている。道路は混み、旅館の予約はなく、なかなか大変である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・8月15日のお盆以降、9月末まで売上は前年比で1出番で1万円減少している。月に12～14出番あるが、金額にして、12～14万円減少している。例年9月は良くない月だが、今年は特に良くない。夜の繁華街の客が激減している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・米国の大手金融機関の破たんからちょうど1年になるが、依然として客の減少が続いている。営業収入も2～3か月前と比べて20%近くの減であり、ちょうど1年前から半額近い営業収入になっている。また最近では、企業等の繁忙曜日でも客はカラオケやインターネット喫茶等に行き、ほとんど始発電車で帰るような状況が続いており、いつになったら上向くのか想像がつかない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・最寄の駅から帰宅する利用客が比較的多い駅、いつでも空車入構できた駅であっても、今月はプールに入りきれず一般道にはみ出て駐車違反で捕まる車両が増えている。自分が乗った時に感じたが、深夜の高速道路もタクシーを使う客が減少少ない状態である。物干し竿売りが2本で1,000円、20年前の値段だと売りに来るが、タクシーの売上は30年前の売上だと叫びたい。
		タクシー運転手	お客様の様子	・どうしたのか全く客がいない。そんな長距離の客は前からもいないが、最近特にひどい。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・一時的に戻り感があったが、現状は更に悪化している。
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・当社は不動産デベロッパー業と総合建設業をしているが、今年に入ってから、住宅ローン減税などの効果もあり、住宅に関しては売れ始めている。しかし、価格も異常に低く、赤字になる現場もかなりある。最近、首都圏の不動産価格が底を打ち、少しずつ上向いてくるのではないかと期待もあったが、新政権になってしまい、どうなるか分からなくなった。また、昨年から今年にかけて、公共事業がかなり増えてきたが、それも今後、期待できない状態になってきている。相変わらず、中小企業は資金繰りが厳しい状態が続いている。
企業 動向 関連	良く なっている やや良く なっている	-	-	-
		出版・印刷・同 関連産業（営業 担当）	受注量や販売量 の動き	・全般に低調ではあったが、通常のデスクワークの会社ではなく、語学ビジネスの会社から特需の注文が来ている。
		精密機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・量産品は1か月前に発注の通常注文も約5%増となり、さらにその月になってから追加注文もある。試作、開発品も活発になってきている。
		輸送業（所長）	受注量や販売量 の動き	・今月は上期決算であり、スポット的な仕事が意外に多く発生している。ただし、同業他社が倒産して回ってきたものもあり、一概に景気が良くなったとは言えない。
		通信業（広報担 当）	受注量や販売量 の動き	・今月は受注が回復し、最悪期は脱した模様である。
		金融業（従業 員）	取引先の様子	・当社が運営している求人サイトへの掲載依頼が増加している。
		その他サービ ス[情報サービ ス]（従業員）	受注量や販売量 の動き	・通信インフラに投資してマンションの付加価値を上げる動きが若干増大傾向にあり、受注件数が伸びている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明		
	変わらない	プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共に、前年比3～4割減っているまま、全く改善の兆しが見られない。		
		金属製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・公共投資4兆元の中国向けだけが忙しい。しかし、大手企業は現地生産品は現地調達動きが強まっているため、現地調達ができるまでの限定的な忙しさである。すでに現地調達化されている国内企業にとっては、忙しさは変わらない。		
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量の動きに全く変化が無い。		
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・かなり売上が落ちており、昨年の30%くらいである。これ以上落ちようがないくらい落ちているので、これ以上悪くなることはない。		
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注物件が小振りでなかなか売上が増えない。昨年までの大型プロジェクトが影を潜め、世間は設備投資を控えている。		
		その他製造業〔靴〕（経営者）	取引先の様子	・仕事が切れることはないが、得意先の様子としては大変厳しい状況の中で仕事を作っている。特に特殊性があるからやっていけているので、厳しい状態にはある。		
		その他製造業〔化粧品〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・悪化感は一段落したものの、良くなっているという実感はない。		
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取扱量の低迷が続いており、改善の兆しがない。		
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・荷主の出荷計画が不確定なため、貨物量が計画を大幅に下回っている。4月以降、荷動き状況は計画未達成が続いている。		
		金融業（審査担当）	取引先の様子	・取引先の製造業では5月ごろには仕事がほとんど無かったが、ここに来て注文が出てきている。しかし、価格は3割程度カットされ、利益が計上できるまでには至っていない。		
		金融業（支店長）	取引先の様子	・自動車、電機関連の下請部品メーカーは徐々に受注回復しているが、依然、資金繰りは厳しい。		
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・オフィスにおいては相変わらずテナントからの解約予告がある一方で、増床を希望するテナントも出てきている。ただし、増床の条件には賃料値下げがセットとなっている。分譲マンションは来場者が増えてきたが、値引き、家具付き等かなりのサービスを提供しないと、なかなか成約に結び付かない。		
		社会保険労務士	取引先の様子	・資金繰りの厳しい会社で社会保険料の滞納等が目立っている。		
		経営コンサルタント	取引先の様子	・底辺を横にはっているような状況であり、回復の兆しはまだ見えない。		
		経営コンサルタント	取引先の様子	・大型連休の影響で売上減となっている企業、店舗がある。		
		経営コンサルタント	取引先の様子	・駅近くのあるレストランでは、販売促進の1つとして2年前から実施している10回利用でランチ1食が無料になるという特典がついたスタンプカードについて、反応が鈍いため廃止を検討していた。しかし、今年初めあたりから状況が変わってきており、回収率が上がってきている。また、スーパーの割引券利用者も増えていると聞いている。日々の支出を少しでも引き下げていこうという人々の動きは、ますます強まっている。		
		その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共に低い水準で変化が無い。販売先も、政治の変化による景気動向をうかがっているようである。		
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・顧客工場の稼働率の改善がまだ見られず、全体の受注量は低迷している。特に大型連休の影響が大きい。休日が増えたことにより生産活動も休止となり、結果的にマイナスとなっている。		
		やや悪くなっている		出版・印刷・同関連産業（経営者）	それ以外	・取引先信用金庫の外商担当営業の感触では、明らかに悪い状況と聞いている。当社においてはやや縮小傾向にあるものの、定期物の受注が見込まれるため、一息はつける。
				出版・印刷・同関連産業（経営者）	それ以外	・入札等で価格の引下げが厳しくなり、受注するのが困難な状況である。

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
		出版・印刷・同 関連産業（所 長）	競争相手の様子	・競合他社の大幅な値下げ攻勢が非常に目立つ。適正金額を大幅に下回る金額勝負では、業界全体に悪影響を及ぼしかねない。
		出版・印刷・同 関連産業（営業 担当）	受注量や販売量 の動き	・販売金額が3か月連続で前年同月より約5%ダウンしている。
		プラスチック製 品製造業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・7～9月は主な顧客で受注が半減、比較的順調だった化粧品容器や医療容器もばたりと止まってしまっている。
		一般機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・受注量が相変わらず少なく、実働時間を少なくして頑張っている。景気の回復を待つだけである。
		電気機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・全般的に景気は悪いが、引き合いはかなり出てきている。しかし、予算不足で契約が成立しないケースが非常に多く、1割契約が成り立てば良い方である。
		建設業（営業担 当）	受注量や販売量 の動き	・政権が代わり、顧客が事業計画を見合わせている。
		建設業（経理担 当）	受注価格や販売 価格の動き	・見積依頼はあるが、客の予算が少なく、当社の見積が上回ってしまう案件ばかりである。品質を落とすわけにもいけないので、受注すれば赤字現場となる。受注した他社の苦勞が計り知れない。
		輸送業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・いまだ非常に受注量が増えて来ないということから見ると、メーカーの増産計画が全然進行していないということが言える。失業率の高さも非常に気になる。
		金融業（支店 長）	受注量や販売量 の動き	・取引先の客の売上、受注がかなり減っているということこの何か月か来ていたが、まだまだ戻るところまではいっていない。
		不動産業（経営 者）	競争相手の様子	・完成と同時に賃貸物件も契約ができなくなっている。当社で長年付き合いのあるオーナーが賃料保証で大手に依頼した物件については、賃料の設定にも問題があるとは思いますが、8月1日完成のものがまだふさがっていない。12世帯のうち10世帯は契約済みであるが、これまでは見られない現象である。駐車場不要の客も増えており、新築の場合、以前はほぼ車を所有していたが、それが70%になっているようである。
		税理士	取引先の様子	・依然、売上収益共に昨年を割り込み、給料等のアップも望めない。
		税理士	取引先の様子	・顧問先の建設業者は、特殊技術等を持っており社長の営業力も大変よかったのだが、それでも仕事が全然取れない状況になって来ている。仕事がぼつぼつとしか入らず、それも値段が大変安い。建設業、製造業はそういう状況になっているところがある。
		その他サービス 業〔警備〕（経 営者）	取引先の様子	・公共関係の道路工事が減り、売上が減少気味である。
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	・あまりにも休みが多いので、一般客や若年層は大型店に行き、時間を過ごしている。
		繊維工業（従業 員）	受注量や販売量 の動き	・全く注文が入ってこない。販売面から見ても、秋冬物が始まったが、既にバーゲンに入っている所があり、衣料品の厳しさは更に増しそうである。
		建設業（経営 者）	取引先の様子	・景気底打ちとも言われているが、取引先や異業種の仲間を見ていると、底は打ったものの、仕事量は平行線で少ないようである。また景気が悪くなっているような感じがする。
		広告代理店（経 営者）	受注量や販売量 の動き	・一時は秋口になって動き出せばよいという希望的観測もあったが、現にその時期を迎えつつあるものの、現実には仕事は動いてこない。引き合いはあっても受注に結び付く確率がかなり低くなってきており、1つの仕事当たりの金額規模も縮んできている。
		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	・作業回数を減らしたり、減額要請をする顧客が多い。
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・製造関連、自動車業界の求人募集が再開されている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		人材派遣会社（業務担当）	周辺企業の様子	・派遣業界の2009年問題も一段落しつつある。また、年末に向け物流がやや活発に動き出してきている感があり、人員を必要とする企業が増えている。やや良くなっているとはいえ、派遣契約料金が底の底までできてやっと少しだけ上向いたというレベルではある。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・前年同月に比べ求人数は依然半数以下ではあるが、前月比では若干増えている。ただし、若干の増加で景気改善の判断とまでは至らない。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	周辺企業の様子	・顧客単価の減少が収まりつつある。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・どの業種も新しい求人というは見当たらない。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・昨年と比較して求人数が減少してはいるが、派遣依頼として販売業務や新規企業からのニーズが発生している。
		求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・大卒者の内定率は60%を下回って推移している。企業の採用手控えは続いており、採用マーケットの回復は遠い。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・政府の対策により、自動車産業界が増産に転じており、若干ではあるが、景気回復の動きが見られる。雇用情勢は、新規求職者が前月比で14.9%減少したが、新規求人数は同2.7%減少となっており、依然として厳しさが継続している。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・新規求職申込件数は昨年12月以降、前年同月比で2けたの増加で推移している。新規求人数は減少し、7月分の有効求人倍率は0.3倍台と厳しい状況が続いている。企業からは雇用調整に関する助成金の申請が大変多く、担当窓口はその対応に追われている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・有効求職者数は高い状態が変わらない状況であり、また最近、家庭の主婦等の求職登録が目立っている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求職者、有効求職者共に増加傾向が若干鈍りつつあるが、この傾向はいまだ維持されている。
		民間職業紹介機関（経営者）	求職者数の動き	・クライアント企業では、在庫調整は出来ているということだが、求人を以前に戻して採用をしようという動きはまだ出ていない。非常に慎重な動きである。
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・採用者数が前年実績比で見て、ここ数か月大きく変わらない。下げ止まっている感はあるが、底をはっている状況である。
		学校〔専修学校〕（就職担当）	採用者数の動き	・募集人数が減少して採用難易度が上昇し、昨年採用レベルの学生では内定が難しい。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・雇用形態の転換を迫られているため、新規受注が出にくい状況である。
		人材派遣会社（支店長）	それ以外	・契約終了数を補うだけの材料が非常に乏しいため、既存取引をしている企業からの依頼が依然として少ない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・9月は本来、報道系はかなり強いが、今年は全然そういうことがなく、徐々に回復しつつあるが、3か月ほど前と比べると、それほどでもない。本来はもっとあるが、それほどではないと言うことで、悪くなっている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・自動車関連産業界など景気対策により上向いてきた産業界では、関係会社との人の貸し借りにより賄っており、新規の求人につながらない。また、民間給与についても減少が報道されており、消費の増加が見込めない状況が続いている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・前年同月比で見ると昨秋以降、新規求人申込件数が2けた減少のなかで、新規求職申込者数の2けた増加が連続している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人が減少している状況が続いている。また、休業等の雇用調整を実施している企業が依然として多い状況である。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	周辺企業の様子	・合同企業説明会が開催されているが、参加企業は少ない。また、採用職種は限定されており、採用人数も若干名であり、学生は、参加しようにも希望職種ではないし、また若干名採用では無理と言って、参加しない状況になる悪循環となっている。

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
	悪くなっている	求人情報誌製作会社（広報担当）	周辺企業の様子	・求人広告を扱っているが、まったく案件が来なくなってしまう、これからも来る見込みがない。
		学校〔専門学校〕（教務担当）	求人数の動き	・9月に入って、企業からの求人票がほとんど届かない。

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	テーマパーク職員（総務担当）	来客数の動き	・大型連休の状況は、極めて良くなっている。
	やや良 くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・今月前半の売上はあまり変わっていないが、大型連休に入り、販売数が増加し、来客数も若干増えている。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・このところ販売量は上向いている。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・景気対策の浸透により、週末の高速道路利用によるマイカー観光客が増えている。大型連休の観光客は特に増えている。しかし、客単価は低下している。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・大型連休にあわせて食料品の催事やプロ野球チームの応援セールを実施したところ、来客数、売上共に想定以上になっている。9月全体でも、前年並みの売上に落ち着く見込みである。景気低迷は1年近く続いており、節約疲れの反動ではないか。
		百貨店（営業企画・販売促進担当）	お客様の様子	・買い控え傾向はあるが、何かを探しに来店する客が増えている。また、お買得な仕掛けや販促に対して、以前よりも反応が見られる。
		百貨店（外商担当）	販売量の動き	・店頭での秋物の動きが非常に良い。夏物の動きは天候の影響もあり悪かったが、ここにきて秋物のまとめ買いが目立っている。高額品の宝石関係も動き出している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は、徐々にではあるものの、回復している。1人当たりの買物単価が前年を割っているため、売上はまだまだ悪いが、来客数は前年を上回るようになっている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・エコカー減税や所得税減税のためか、車を買換える客が増えている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・販売台数を伸ばすことができ、目標台数を上回っている。成約率も高まっている。新型車効果やエコカー減税、補助金等の効果により、客の購買意欲は高まっている。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・9月は半期決算でもあり、例年販売台数は多いが、今月は店頭の来客数が多く、補助金効果もあり、そこから多くの受注に結び付いている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・エコカー減税や補助金が一般に浸透するにつれて、ハイブリッド車だけでなく一般のガソリン車の減税・補助金対象車の販売も、確実に増えてきている。ただし、対象車以外では、非常に苦戦を強いられている。当社の主力車種は減税・補助金対象外の車種が多いため、販売量の増加は難しくなっている。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	販売量の動き	・今月に入ってから、大口の受注が多くなっている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・展示場への来場者数は増えている。イベント目当ての人もいるが、相談客も多く、積極的に質問を受ける機会が増えてきている。
変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・先月と同様に、駅、空港等の売店の売上は減少している。商店街、量販店等の売店では客単価が低下しており、販売量も伸びていない。	
	商店街（代表者）	販売量の動き	・来客数が少なく、販売量、販売数共に伸びておらず、客単価も上昇してこない状態である。お彼岸の間の来客数は多かったが、その前後はさっぱりといった状況である。	
	一般小売店〔生花〕（経営者）	単価の動き	・見舞、誕生日等のギフト商品の単価は、徐々に低下してきている。以前は3～5千円だったのが、今は1～3千円になっている。	
	一般小売店〔酒類〕（経営者）	お客様の様子	・客のお金の使い方は、依然として慎重である。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	販売量の動き	・皆が世の中の変革を求めて新政権を誕生させたが、最近のマスコミのニュースは暗い話題ばかりである。最近の客は、価格に厳しくなっている。
		一般小売店〔食品〕（経営者）	お客様の様子	・売上は前年同月比で10%増えており、まずまずである。客の買物の仕方は、中高年は量でも何でもおざっぱである。逆に子育て中や修学中の子供がある客は、一番慎重で厳しい買い方をしている。習い事や学費などの出費が多く、住宅購入など将来の出費に回す資金が乏しいなか、このような厳しい買い方になっている。
		一般小売店〔惣菜〕（店長）	競争相手の様子	・自分が担当している店では、ほぼ前年通りの結果である。しかし周りを見ると、本格的な景気の悪化から約1年が経過しても、良くなる兆しが見えないところが多い。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・消費の低迷は変わっていない。来客数の減少、買上単価の低下に歯止めが掛からない。食料品は最後の砦であったが、その主力の洋菓子でも、売上に陰りが見られる。特価品中心の売上となる傾向は今後も続く。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・大型連休もあったが、暑さが続いているせいか、期待したほどではない。ファッション関連の秋物の動きはあまり良くない。
		百貨店（販売担当）	単価の動き	・単価が低い傾向はずっと変わっていない。また、カード優待時には集客があるものの、以前のようなまとめ買いも無い。優待前後の売上の落ち込みも、以前より顕著になってきている。
		百貨店（販売担当）	単価の動き	・新しいもの、トレンドものへの動きは、ヤングからミセス層まで今までになく良くなっているが、商品単価は前年同月比90%台から変化はなく、売上点数の伸びが吸収されてしまっている状況である。今までは需要喚起のための価格施策であったのが、第3のビールと同じように、衣料品でも低価格が当たり前の状態になっている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価は、依然として前年同月比96%前後で推移している。米、ビールなど低価格品の動きは良いが、高額品は敬遠されている。パック売りよりもバラ売りのほうが動きが良いことから、必要量を無駄なく買物するという傾向が強い。
		スーパー（店員）	単価の動き	・客1人当たりの単価は、トータルで見ると少し下がり気味になっている。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・高速道路料金引下げによって遠出が多くなっている分、最寄品の買物は控え目になっており、単価が上がってこない。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・売上は前年を割り込んでおり、必需品以外の物は購入しない状況にある。
		コンビニ（企画担当）	来客数の動き	・来客数、客単価共に、前年同月比は好転しておらず、横ばい又は弱含みである。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・売上、来客数、単価共に、ここ2～3か月は前年同月比約15～18%が続いている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・前年同月比で、テレビ以外は全て、数量も単価も下がっている。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・家電に関しては、エコポイント制度によって決して悪い状況ではないように見えるが、市場は冷え込んできている。客単価は、大型家電商品のほとんどで前年同月比が低下してきているため、販売台数で前年同月を上回る商品がなくなると、全体に影響が出てくる。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・チェーンの83店舗のなかで、ばらつきがある。前年同月比で良くなっている店舗もあれば、そうでない店舗もある。先月ごろから、その傾向が顕著になってきている。急激ではないが、徐々に少しずつ顕著になってきている。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・色々な政策のおかげで、引き続き受注は増えている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・売れてはいるが、単価が厳しく、利益にはつながりにくい。3か月前と比べて、少し良くなってきた雰囲気もあったが、現在は何とも言えない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・減税と購入補助金のおかげで、新車の販売台数は増えている。ただし、あくまで前年並みの販売台数を確保する程度である。販売の中心は軽自動車やコンパクトカーであり、値引き要求も厳しいため、思うような収益確保には至っていない。また、工場への在庫量や中古車の販売台数も減ってきているので、良くなっているとは判断できない。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・売上は下げ止まりの傾向を見せ始めている。ただし、これは客単価の回復によるものである。来客数は、店舗や部門によってばらつきが大きい。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・大型連休に期待したものの、前半は結構良かったが後半は厳しくなっている。
		一般レストラン（従業員）	来客数の動き	・来客数は、相変わらず低い水準で安定している。大型連休中は休まず営業したが、早い時間帯では家族連れが来店し幸先良く感じたが、8時半ごろを過ぎると客足はぱったり止まり、その後はばらばらと客がある程度である。大型連休は散々な状況である。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・大型連休のため、営業日数が少なくなり、繁華街の人通りは8月に続いて少なくなっている。周囲には閉店に追い込まれる店もある。売上の前年同月比は、3割ほど減少している。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・悪化はしていないが、良くなってもいない。宿泊は、不況や新型インフルエンザの影響もあるかと思うが、それほど落ち込んでいない。ただし、需要があるわけでもなく、前年並みである。
		観光型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・宿泊に関しては、安価な商品を新たな販売ツールで売りに出したため、来客数は何とか前年並みを確保できたが、売上は若干下回っている。大型連休中は、食堂は予想以上ににぎわったが、それまでの減少分をカバーするには至っていない。宿泊宴会、一般宴会については、今月も20%以上減少している。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・客の動きはあるが、単価が相変わらず低迷している。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・大型連休中は多少の客入りがあったが、その前後の時期は前年よりも悪い。
		タクシー運転手	来客数の動き	・繁華街では、悪いながらも一段と悪くはない。良くもなっておらず、不景気の底で、悪い状態で横ばいになっている。飲みに来る客は少なく、街は閑散としている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・大型連休前の金曜日は、以前ならば相当忙しい日であったが、今回は売上があまり伸びず、相変わらず良くない。連休中も、仏滅の21日以外は結婚式などがあったが、トータルすると依然として前年同月比で2割ほど売上は減少している。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・解約数は下げ止まっているものの、新規契約数はかなり減少してきている。
		通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・新規加入者数は、以前と変わらない。ただし、現在利用中のサービスをバージョンアップする客は若干増えている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・変化はなく、横ばいで推移している。
		通信会社（開発担当）	お客様の様子	・通信回線の契約は、相変わらず他の通信会社への乗換えが多い。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・来場者数は、好調を維持している。7～8月は長雨等で若干の落ち込みはあったが、東海北陸自動車道の全通や高速道路料金引下げによる好影響が続いている。
		観光名所（案内係）	お客様の様子	・客層が変わってきている。若者はいくらか来ているが、お金を使わないため、利益につながっていない店が多い。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・来場者数は、予算目標比、前年同月比共に、ほとんど変わっていない。しかし売上は、予算目標を少し下回っている。当社は9月決算であるが、今月は来場者数、売上共に、予算目標、前年同月を大幅に上回ることができている。ただし、景気が良くなっているというより、天候に恵まれた面が大きい。
		美容室（経営者）	それ以外	・大型連休のためか客の財布のひもは固く、来客数はそれなりにあったものの、客単価は低くなっている。
		美顔美容室（経営者）	販売量の動き	・今月も先月と同じく、ホームケアセットのキャンペーンが好調に推移している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客に話を聞くと、大型連休など休日に出掛けたい人が多く、近場ではあるもののレジャーなどにお金を使った人が多くなっている。
		その他サービス [介護サービス]（職員）	販売量の動き	・競合他社が、新商品の単価を下げて、薄利多売的に拡販している様子である。
		住宅販売会社 （従業員）	販売量の動き	・相変わらず横ばい状態である。景気の回復感は見られない。
	やや悪くなっている	一般小売店 [贈答品]（経営者）	来客数の動き	・来客数は、更に減少している。客は付き合いの範囲を明らかに縮小している。
		一般小売店 [書店]（経営者）	販売量の動き	・大型連休があり、期待していたが、客はお金がないようで、期待したほど売れていない。販売量は減ってきている。
		一般小売店 [自然食品]（経営者）	単価の動き	・秋のセールを実施したところ、前年並みの人出はあるものの、買上単価は低下している。基本調味料など、本来ならばセールで良く動く商品でも、高価格品はほとんど動いていない。
		一般小売店 [高級精肉]（企画担当）	販売量の動き	・低価格化に歯止めが掛からない。当社はこだわり商品を扱っているため、低価格化傾向に乗れず、売上の減少を招いている。
		一般小売店 [文房具]（店員）	販売量の動き	・本当に欲しい物しか買わない傾向が見受けられる。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・売場のリニューアルの影響もあり、平場でのブランド販売の状況は、ますます厳しくなっている。客は地元プロ野球チーム関連のセールや半期に1度の催事イベントに流れる傾向もあり、常設売場の売上はかなり厳しい。その一方で、新規ブランドなどショッパ展開のブランド品の売上はますますであり、売場全体としては予算目標を達成する見込みである。
		百貨店（外商担当）	お客様の様子	・店外の催事で宝石商品を販売したところ、全体的には予定通りの売上があった。しかし、店頭での売上が相変わらず悪く、物産展も良い結果が出ていない。悪い流れは続いており、前年同月比2けた以上のマイナスが続いている。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・客はどうしても特売品に目がいくため、安価品だけの買物が目立っている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・客の様子を見ると、所得が減少している世帯が多いため、食費に使うお金も節約する傾向が高まっている。お買得商品しか買わない傾向が強くなっている。商品原価は上がっているが、価格は据置きもしくは値下げの方向にある。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・お買得商品しか売れていない。客は購入価格を決めていて、それ以上の価格の商品に対しては、価値を認めていない。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・客単価は3.3%低下しており、来客数も4.0%減少している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・3か月ほど前までは、売上は前年同月比100%前後を維持していたが、今は7～8%低下している。来客数にはあまり変化がないので、単価が低い商品が売れている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・客単価の大きな前年割れが続いている。最近の傾向として、不景気の影響で空き物件が増えてきたことにより、同業他社の出店が活発化した結果、客が他店に流れて、来客数の減少につながっている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・定価販売している500mlのペットボトル飲料の売上本数が、大幅に減少している。コンビニでも定価販売は限界に来ていることを実感している。
		コンビニ（商品開発担当）	お客様の様子	・通常の低単価品、セール商品では、販売が伸びなくなってきた。コンビニ業態自体が、節約の対象となってきたことが、ますます感じられる。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・来客数の減少や客単価の低迷など、様々な要素によって景気は悪くなってきた。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・毎年9月は決算商戦によってかなり売れるが、予算目標が高いためか景気が悪いためか、今月の各社の達成率は最悪となっている。
		住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・建築インテリア関係は、住宅、民間ビル、マンション、その他の公共工事共に、新規の現場が少なくなっている。また、リニューアル物件でも工事賃が低下している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 〔雑貨〕(店員)	来客数の動き	・大型連休中の来客数は、初日と2日目は前年を超えたが、期待以下である。それ以降は失速し、連休中の出費の影響で連休明けの来客数は更に減少している。売上の前年同月比も、前月と比べて8%ほど低下している。
		その他専門店 〔雑貨〕(店員)	お客様の様子	・低価格志向のため、生活必需品は全般的に高い物は売れていない。嗜好品の購入は、一部の元気な企業、公務員や高齢者に限られている。こうした傾向がはっきりしてきている。
		都市型ホテル (経営者)	来客数の動き	・来客数の動きはまだ弱いが、突然良くなる時もある。良くなるかと思うと悪くなり、全体としてはまだまだ弱含みである。
		都市型ホテル (営業担当)	お客様の様子	・自動車製造業を中心に、来年度以降の状況が不透明であるため、消費を自粛する雰囲気が広がっている。雇用も確保されていないため、個人需要は低迷しそうである。
		旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・3か月前は秋の行楽シーズンの受注によって、例年並みの受注があったため、景気の後退感は薄れていた。しかし今月は12月以降の受注が思わしくなく、市場の動きは非常に鈍く感じられる。
		旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・個人の海外旅行は、ますます安・近・短になりつつある。また、業務渡航や出張の禁止などが、予想以上に広がっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・8月のお盆休み、9月の大型連休と客は出費を重ねているため、例年の9月の動きと比較すると、考えられないほど悪くなっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・客は皆、少しでも交通費を節約することを考えている。最終電車やバスに間に合うようにしたり、タクシー料金よりも安い代行運転を利用したりしているため、タクシーの利用は減少している。
		パチンコ店(経営者)	販売量の動き	・来客数が減少している。
		美容室(経営者)	お客様の様子	・今まではパーマやカラーリングを月1回していた客が、2~3か月に1回になってきている。
		理美容室(経営者)	来客数の動き	・客の来店間隔が延びている。
		その他サービス 〔語学学校〕 (経営者)	来客数の動き	・今年の上半期の経営状況は順調であったが、下期に入って、生徒数の減少をカバーできなくなりつつある。
		設計事務所(職員)	お客様の様子	・会社に来る営業の人や現場の人の話を総合すると、景気が良くなっている状況は見当たらない。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・先の見通しが立たなくなってきたため、住宅新築のための土地を購入する人は減ってきている。
	悪くなっている	商店街(代表者)	単価の動き	・来客数が減少している。同業他社、関連会社でも、悪くなってきたと言っている。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・受注量が減少している。特価品の情報を流しても、客の反応は非常に悪い。以前ならば確実に買っていた客も反応が鈍く、小売店の状況は良くない。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・平日の来客数が減っている。また、客の様子を見ると、毎日のように見に来て試着もするが、迷った挙げ句「検討します」ということで、購入しない人が増えている。友達も連れてきて、友達の意見も聞いて本人は欲しそうではあるが、今のがだめになったら買おうといった感じで、なかなか買ってもらえない。
		スーパー(経営者)	お客様の様子	・取引先の小売店から話を聞くと、客の購買点数は相当減っている。客の消費の動きは悪くなっている。
		コンビニ(店長)	来客数の動き	・月の初旬はまずまずの売上を維持していたが、大型連休の頃から急激な落ち込みが始まり、販売量、来客数、客単価共に悪化の一途をたどっている。
		衣料品専門店 (経営者)	単価の動き	・秋物の立ち上げでダイレクトメールを発送したが、反応は鈍い。残暑が続き来客数が少ないことに加え、商品単価も低くなってきている。客当たりの購入点数は変わっていないが、客単価は1~2割低下してきている。
		衣料品専門店 (販売企画担当)	お客様の様子	・小売店に対して採算度外視の見積を出しても、話はまとまらない。更に低価格の見積が横行している状況にあり、どの会社も利益が出ない仕事をしている。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・大型連休の影響により、今年の期末セールは全くの不発で終わっている。客の目はレジャーなどに向いてしまい、来客数、成約数は過去最低となっている。

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
		その他専門店 〔貴金属〕(店 長)	単価の動き	・低価格志向が強まり、高額商品を中心に売上は不振である。特に時計・宝飾品のトップブランドが、かなり苦戦している。
		一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・大型連休に出費が向かった様子であり、飲食店はますます厳しい状況になっている。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・とにかく、来客数が少ない。お金も使われていない様子である。
		都市型ホテル (支配人)	競争相手の様子	・例年ならば秋は高需要期であるが、今年は景気の回復が見込めないため、インターネット販売でも大幅な値下げを行って、客の確保に努めている状態である。
		美容室(経営 者)	販売量の動き	・月初めは涼しかったため良かったが、中旬ごろから残暑が厳しく、客足は悪くなっている。来客数が少ないため、美容用品の購入も少なくなり、非常に悪くなっている。
		理容室(経営 者)	お客様の様子	・周囲の人に聞いても、相変わらず景気の良い話はない。客は安い理容室へ流れている。
		住宅販売会社 (経営者)	単価の動き	・安い物しか売れなくなってきている。
		住宅販売会社 (企画担当)	お客様の様子	・住宅、リフォームは大きな買物であるため、政権交代後の新予算がどのようになるか、客は様子見をしている。
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	窯業・土石製品 製造業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・5月以降、売上は順調に増加しており、それに伴い収益も少しずつ改善に向かっている。
		電気機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・1～3月を底に、4～9月は回復基調にある。ただし、それはエコカー特需のみによるものである。
		輸送用機械器具 製造業(統括)	受注量や販売量 の動き	・主力取引先からの受注は、徐々に増加しつつある。
		輸送用機械器具 製造業(財務担 当)	受注量や販売量 の動き	・好調な受注に対応しきれず、間接部門が現場を応援して、なんとか仕事を回している状況である。ただし、商用車の苦境は続いている。
		建設業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・モデル住宅への来場者数は増えている。ただし、価格交渉は相変わらず厳しい。
		輸送業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・受注量の前年同月比のマイナス幅は、1けた台にまで回復している。また、製造業の客を中心に、新規受託案件も増加してきている。
		輸送業(エリア 担当)	受注量や販売量 の動き	・不景気に備えて生産を止め、在庫処理をしていたメーカーの在庫がゼロになり、急激に生産を立ち上げている。
		金融業(従業 員)	取引先の様子	・週休5日で仕事が少ないという人もあるが、大手自動車メーカー系の下請でも仕事量が少し増えてきているという人もある。総合的に判断すると、やや良くなっている。
		その他サービス 業〔広告印刷〕 (従業員)	受注量や販売量 の動き	・注文はやっと増え始め、残業も発生している。
	変わらない	パルプ・紙・紙 加工品製造業 (総務担当)	受注量や販売量 の動き	・受注量、販売量共に、変わらない状況が続いている。
		出版・印刷・同 関連産業(経営 者)	受注価格や販売 価格の動き	・夏以降の景況の改善を期待していたが、依然として上向きにはなっていない。
		窯業・土石製品 製造業(社員)	受注量や販売量 の動き	・前年の6～7割の操業率で安定している客が多い。在庫水準は分かるようになっているが、回復する気配はない。
		金属製品製造業 (従業員)	受注価格や販売 価格の動き	・自社の引き合いは減っていないが、単価が下げ止まっていない。納入業者は、仕事に動きはまだ出ていないと言っている。
		一般機械器具製 造業(営業担 当)	受注量や販売量 の動き	・設備投資の引き合いは増えてきているが、相変わらず受注に結び付いていない。また、価格競争が激しく、原価を回収できないような価格での競争が続いている。
		電気機械器具製 造業(経営者)	受注価格や販売 価格の動き	・同じ製品納入でも、価格交渉後の発注という状況が継続しており、あまり良くない。いつも価格交渉が話題に上がっている。

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
		電気機械器具製造業（営業担当）	それ以外	・新政権になり予算執行が足踏み状態になっていることもあり、政府の補助事業の一部の見通しが不透明になっていることから、設備投資の勢いが若干鈍化している気配がある。
		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	・客からの受注は、秋から増えると言われているが、現時点ではそれほど増えていない。
		輸送業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・荷主の運賃に対する関心が高くなっており、運賃単価はじわじわと低下する傾向にある。
		輸送業（エリア担当）	受注価格や販売価格の動き	・売上の前年同月比は、3か月前がマイナス31.6%、今月はマイナス30.8%であり、ほとんど変化していない。
		輸送業（エリア担当）	競争相手の様子	・業界内では、荷物の伸びが堅調という企業は1社もない。横ばいもしくは前年割れの会社がほとんどである。
		通信会社（法人営業担当）	取引先の様子	・客は設備投資を極力避けている様子である。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・政権交代があったが、景気を左右するような起爆剤にはまだなっていない。客の様子から判断しても、景気は変わっていない。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・自動車関連を中心に業績の底打ち感はあるものの、現状が悪いことには変わりがない。不動産の動きも乏しく、景気が悪い状況は続いている。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・受注状況を見ると、今までの悪い状態はまだ続いている。回復するにはしばらく時間が掛かる。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折込広告の出稿量は、減少したままである。広告サイズの縮小も見られる。
		行政書士	受注量や販売量の動き	・主な客である運送業者の出荷量は、依然として少ない。
		会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・顧問先企業の業績は落ちたままであり、回復していない。雇用調整助成金の受給も続いている。
	やや悪くなっている	紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・段ボール箱が、プラスチック製品の箱に代替されつつある。このため、主力の段ボール箱の製造量は減少しつつある。
		化学工業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・海外向けは、米国からの受注が前年比で回復していない。国内受注も、マスコミ報道では回復基調とされているが、現実にはまだその兆しは見えない。
		鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・以前から7～9月期の建築需要は、4～6月と比べて4割ほどの減少が見込まれていた。それに加えて、政権交代に伴い公共事業などの凍結や見直しもあり、不透明感から10月以降の受注、見積も動きが止まっている。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・期初以来、建設機械の大口受注先から度重なる発注の下方修正があり、上期の売上は前の下期と比べて62%まで落ち込む見込みである。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・通常の取引は堅調であるが、開発案件については、下期にまたがる予定であったのが上期で切上げになるなど、抑制傾向が見られる。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・製品価格の低下圧力が強く、高価格商品に対する期待は弱くなっている。高付加価値部分に投資する余力を取引先から感じられないため、新製品を出しにくくなっている。
		建設業（営業担当）	取引先の様子	・元請の大手企業からの発注件数は、3か月前や前年同月と比べて、明らかに少なくなっている。仕事量が減っている。
		不動産業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・賃貸オフィスの値下げ交渉がある。経費節減の影響が出ている。
		公認会計士	それ以外	・資金繰りが前月よりも悪化している顧問先企業が多くなっている。顧問料の値下げ要請が増加傾向にある。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・中小小売店でも、売上の減少が目立っている。過去の経験では、大型店が不調な時には、その分小型店に少し流れていたが、現在は共に良くない。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・客先の動きを見ると、良い企業と悪い企業がある。良い企業では80%ほど回復しているが、悪い企業では50%ほどである。設備投資については、良い企業は少し前向きな商談があり、契約につながっている。競合他社でも、良い企業と悪い企業がある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪く なっている	金属製品製造業 (経営者)	取引先の様子	・引き合いがないという話をよく聞く。
		不動産業(経営 者)	それ以外	・金融機関からのつなぎ融資や運転資金の借換えが不 可能であるため、資金繰りに苦しんでいる取引先が多 い。
		広告代理店(経 営者)	競争相手の様子	・官公庁や企業では、予算執行が様子見になってい る。
		経営コンサル タント	取引先の様子	・経営者仲間でも、売上が伸びず、資金繰りに窮する ところが出てきている。そのため、飲みに出掛ける回 数も2回を1回に減らすなどの動きが出てきている。
		その他サービ ス業[ソフト開 発](社員)	受注量や販売量 の動き	・システム開発は案件数が減っていることに加えて、 金額も小さくなっている。
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
		やや良く なっている	人材派遣会社 (支店長)	求人数の動き
	変わらない	人材派遣会社 (支店長)	周辺企業の様子	・自動車関連の設備産業は、軒並み厳しい状況に変わ りはなく、現時点では来年、再来年の業績見通しも付 かないとの話を幾度となく耳にする。しかし、自動車 メーカー、自動車部品メーカーからは、底を打ったと の話を聞いている。この3か月間の求人数は、前年同 月比6～7割減で横ばいである。
		人材派遣会社 (経営企画)	周辺企業の様子	・人材派遣の契約満了に伴う派遣終了は一段落してい る。
		人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・正社員採用の求人数は、求めるスキルは高いもの の、徐々に増加傾向にある。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・求人数は、前年同月比で47%減少し、前年比でも 10%減少している。しかし4月以降は、少しずつでは あるものの、増加してきている。
		人材派遣会社 (経営者)	求職者数の動き	・求人数はゼロと言っていいほどであり、状況は変 わっていない。
		人材派遣会社 (営業担当)	求人数の動き	・大手企業を中心に、引き続き採用を控える動きが見 られる。
	やや悪く なっている	アウトソーシ ング企業(エリア 担当)	周辺企業の様子	・多少上向いてきた企業も見られるが、全般的にまだ 状況は改善されていない。
		新聞社[求人広 告](営業担 当)	求人数の動き	・新聞への求人広告の出稿量は、低迷したままの状況 が続いている。
		職業安定所(所 長)	求職者数の動き	・新規求職者数は、前年同期比30～60%台の増加傾向 が続いている。
		職業安定所(職 員)	求職者数の動き	・新規求職者数に変動は見られない。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・新規求人数は、前年同月比マイナス30%以上の状況 に変化がない。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・求人数は、横ばいもしくは減少の状況が続いてい る。
民間職業紹介機 関(職員)		求人数の動き	・介護・福祉、学校関係、公共機関からの求人数は、 微増ながら増えてきている。	
民間職業紹介機 関(社員)		求人数の動き	・求人数は低水準で安定しており、変化はない。	
悪く なっている	学校[大学] (就職担当)	求人数の動き	・求人企業の開拓を始めたが、求人数は前年同期比で 激減している状況に変わりはない。	
	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・求人先からの求人数は、通常と比べて2割ほど削減 されている。	
	新聞社[求人広 告](営業担 当)	求人数の動き	・正社員募集は悪いままである。特に製造業は皆無に 等しい。介護関連は少し動いているが、雇用条件が厳 しいためか、採用に至るケースは必ずしも多くない。	
悪く なっている	職業安定所(職 員)	求人数の動き	・求人数は伸びておらず、まだ減少傾向にある。四輪 部品の製造業では若干明るい兆しが見えるものの、 様々な業種で、小規模ながら現在も雇用調整が行われ ている。新規雇用が生まれる状況には至っていない。	
	人材派遣会社 (営業担当)	雇用形態の様子	・派遣社員は極力削減されており、代替として直接雇 用が変わってきている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・雇用調整助成金を活用していた企業が、今後の受注見通しが立たないなどにより、事業縮小や廃業を始めている。

6. 北陸（地域別調査機関：（財）北陸経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・旧方式端末の格安販売が奏功してか、計画していた端末販売数の140%を販売した。また、通常の来客数も前月の1.5倍ほどになっており、客自身も新商品発売に合わせた旧端末の値下げを期待していると思われる。
	やや良く なっている	一般小売店〔鮮魚〕（従業員）	販売量の動き	・大型連休は予想を上回る人出となり、ほとんどの取引先がフル稼働状態であった。売上も今年度初めて前年を超えた。
		一般小売店〔書籍〕（従業員）	来客数の動き	・大きな原因はないが、来客数がここ数か月の中で一番良い。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・販促企画が成功し、テレビの販売台数が前年の2倍となり、その他AV商品も好調であった。
		その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	来客数の動き	・既存店の来客数が前年比4.4%伸びている。要因は新型インフルエンザ需要によるものと考えられる。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・販売高は全体では前年を上回った。国内は今一步の感があるものの、中国旅行など海外でカバーができています。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・依然として団体客や募集ツアー、海外からの観光客の動きは鈍いものの、大型連休効果で、個人客の動きが良かったため、全体として入場者は前年比ややプラスとなった。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・住宅関連販売額が3か月前と比較し伸びている。単価は厳しくなっているが数量が増えたことでプラスになっている。
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・消費者は、価格が安く付加価値のある商品を中心に購入している。今までそれなりに高額な商品を購入していた人でも、安価な商品に手を出すようになってきている。メンズ市場でもこの動きは顕著である。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・不透明感がまだ多く残っており、購買意欲をかき立てる新商品にも乏しい。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・来客数は復調しているにもかかわらず、客は、安価なセール商品から品定めし、その後定価の通常商品に移っていく。買上点数もかなり絞っている様子が見られる。
		百貨店（売場担当）	単価の動き	・秋物衣料の動きが活発になってきたものの、消費者の消費動向に変化はない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・都市部では景気が回復傾向とでているが、地方では全く変化がない。客単価が低く買物意欲が上向きという感じが無い。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客の1品単価は、特売、セール品を選んで購入しているため低下し、周りの競合店も含めて買い回る状況に変化はない。社会情勢は上向きとはいえ、実質的な収入には反映されておらず、厳しい状況がまだまだ続いている。
コンビニ（経営者）		来客数の動き	・上旬は残暑の影響で夏物を中心に前年比プラスに推移したが、中旬以降、気温の低下とともに前年割れとなった。客数はほぼ横ばいに推移したものの、インフルエンザ関連商品は予想より動かず、目立った販促活動も行わなかったため、客単価が前年比マイナス5%となった。全体では売上は引き続きマイナスとなった。	
衣料品専門店（総括）	単価の動き	・来客数は戻りつつあるが、1品単価は依然として低く、買上点数も前年を下回ったままの状態が続いている。		
乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・政権交代が家計に及ぼす影響を、期待と不安の両面で見極める動きが感じられる。自動車購入の引き合いは増加傾向にあるものの、エコカーにこだわる動きも薄らいできており、今は静観の構えのようである。		
乗用車販売店（総務担当）	単価の動き	・前月同様、価格の安い小型車中心で受注が続いている。		

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
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・販売量は前年比大幅に増加しているが、これは車齢13年超の車に対するスクラップに伴う補助金やエコカー減税による前月までの注文が実際の登録に結びついたためであり、受注は上向いていない。
		自動車備品販売店（従業員）	来客数の動き	・前半は大型連休効果により集客は多く、遠出のためにポータブルナビゲーションシステムなど好調であったが、その後は集客も、買上点数も減っている。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・売上が増加しない状況が続いており、金が回らない状態となり大変苦しい。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・大型連休はやや好調に推移したが、連休以外は節約と新型インフルエンザの影響のためか芳しくなかった。日常は節約し目的あるものに消費する傾向にある。特にエコカー減税などで、これを機に自動車等大きな消費にお金を回している一方、ショッピングセンター・百貨店のアパレル関係に客はあまり入っていない。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・大型連休期間中は家族・個人を中心ににぎわったが、大型連休前後の入込が悪く前年並みの集客に終わっている。
		観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・総売上は前年比81%、宿泊人数は同83.4%、宿泊単価は同94.3%と大幅に前年を下回る状況が続いている。一方、姉妹館では宿泊単価が幾分安いため前年数字に近づきつつある。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊部門を除き、相変わらず前月比減少が続いている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・秋から冬にかけて懸念される新型インフルエンザの爆発的流行が旅行申込動機に歯止めをかけ、直前まで計画を立てない動きとなっている。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・エコポイント効果も一息ついたようで、従来のようなデジタルテレビの買換えに伴うデジタル契約の伸びは鈍化傾向にある。
		その他レジャー施設（職員）	販売量の動き	・会員の新規入会者数が低位で安定している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・相変わらず来客数の減少が続いている。ただ、大型連休については期待していなかったが、予想に反してゴールデンウィークよりも忙しかった。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・良いと思われた時期に住宅販売会社が集まって合同展示会を開催したが、来場者数が少なく、景気は上向きと感しない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・同業他社との競合も激しく、受注量も相対的に減少しており、その量も安定しない。
		やや悪くなっている		商店街（代表者）
商店街（代表者）	来客数の動き			・大型連休は、街から人が消えたかのように人通りが少なかった。天候が良かったこともあり、消費者は買物ではなくレジャーに重きをおいたようである。衣料品はもとより、いままで好調だった飲食関係も客足が悪く悲鳴をあげている。
一般小売店〔事務用品〕（営業担当）	お客様の様子			・官公庁関係では、政権交代により予算の見直しが控えており、今後どのような形で予算が下りてくるのが現在では不明である。また、民間の客でも政権交代による政治的不安のため、できる限りお金を使わないようにしているのが現状である。
百貨店（営業担当）	お客様の様子			・インポートブランド、ファッショントレンド品などは前年比70～80%の売上しかない一方、食料品は相変わらず好調に推移している。大型連休の客の様子をみると旅行より近場でおいしいものを食べたり、おいしい食材を買って家で楽しむスタイルが定着し、不用不急のおしゃれやブランド買いについてはほとんど動いていない。
スーパー（総務担当）	お客様の様子			・来客数はこれまでと同じだが客単価が低下している。特に買上点数が減少しており、これは特売品を求めて他の食品スーパーなどに買い回っているのが原因のようである。
スーパー（営業担当）	単価の動き			・広告、チラシなどに掲載している単価の安い商品の販売量が増えている。客は今まで以上に価格の面で厳しく吟味し購入している。

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
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・タスポ効果の反動がしばらく続く。また、客の財布のひもが固いために買上単価の下落は止まっておらず、売上を確保するため低単価商品を投入し、さらに客単価を押し下げる要因となっている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・ここ2～3か月間の売上は前年比80%台で推移し、落ち込みが止まっていない。コンビニ弁当離れに加え、冷夏の影響で飲料の売上が上がらなかったのが原因である。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・客は、新着の秋物商品に対して興味を示すが、買上についてはまだまだ慎重である。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・商品に対する単価、必要性の吟味など、客の厳しい目が定着化している。
		乗用車販売店（経理担当）	来客数の動き	・エコカー減税、補助金制度によりハイブリッド車を中心に高受注が続いているが、ハイブリッド車の登録が来年4月以降となった時点より、急激に受注ペースが低下している。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・大型連休で旅行等に出かけたのが、繁華街は静かな日が目立った。客の動きがなく、今年になって最低の売上の月となった。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・大型連休での利用は全体的に好調だったものの、レストラン利用客が低迷している。また、宴会利用も前年を大きく下回り低調に推移した。総選挙以降の宴会受注の低迷が続いている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・前半は夏休みにお金を使ったためか人出は少なかった。後半は大型連休で病院の送迎や夜の繁華街への人出も少なく、タクシー利用の機会が少なかったようである。休みが多いとタクシーは暇である。
		タクシー運転手	販売量の動き	・今月も売上は前年比でダウンしている。
		通信会社（職員）	お客様の様子	・携帯電話料金を滞納する客がやや増加傾向にある。
		通信会社（営業担当）	来客数の動き	・お盆や大型連休でお金を使うことが多かったためか来客数が少なかった。消費活動が非常に消極的だった。
		競輪場（職員）	販売量の動き	・来客数と販売量がともに下降気味である。
		住宅販売会社（従業員）	それ以外	・住宅の一次取得者層における将来に対する不安が行動を制限させている。
悪くなっている		スーパー（店長）	販売量の動き	・品質や素材を意識した本格的商品の動きが鈍化し、消費が日用品に集中している。第一に価格を優先している購買動向が顕著である。衣料品の売上が大幅前年割れとなる一方、食品、住居、余暇の一部が前年を確保している状況である。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・売上は前年比5%減少している。原因は、来客数が1日あたり5%近く減少し、さらに単価も2.5%低下しているためである。その結果、かなりの苦戦を強いられている。競合店が近くに出来たわけでもないのに、客の来店頻度が低下してきたのではないかと分析している。
		住関連専門店（店長）	お客様の様子	・住宅着工数減少の影響が大きいように感じる。住宅新築の客でも家具は全部購入せず一部だけにとどまる傾向があり、客単価も減少している。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・大型連休は、昼も夜もゴールデンウィーク以上の集客があり、予想を大きく上回ったものの、それでも何とか例年並みの売上である。
企業動向関連	良く なっている やや良く なっている	-	-	-
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・衣料は非常に厳しい状況が続いているものの、冬物の最終追い込みの生産や春物商品の生産が始まり動きが出ている。一方、非衣料は目先の生産は忙しくなっている。
	一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は、単発的なものか長期的なものかまだ見極めがつかないものの、8月、9月と増えている。	
	変わらない	食料品製造業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・低価格品が堅調に出荷され、高額品の動きが鈍く低迷している状況が、ここ数か月続いている。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・季節的要因もあり受注量の増大の動きが見られるものの、まだまだ力が弱い。相変わらず期近商売が中心で先行き不透明な状況が続いている。
		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	・主力の住宅市場には変化がなく、明るい光が見えていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・業種によっては上向き傾向も見られるが、全体的には底のまま推移しているように感じられる。世界的には、アジアを中心とした新興国でかなり需要が戻ってきたが、欧米を中心とした先進国では依然として厳しい状況にあり、欧米中心の輸出企業にとっては厳しい状況である。
		電気機械器具製造業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・生産量は回復の兆しが見られるが、コストダウン要請が厳しい。国内生産で要請に応じきれない場合は、全て海外生産になっている。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・展示会シーズンなど季節的要因で総量は多少増えているが、受注量レベルとしては厳しい状況が続いていることに変わりはない。
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・施工中の市街地大型プロジェクト関連工事のほか、民間下請工事の受注もあり、施工部隊は人手不足気味である。しかし、同業者には手持ちの仕事が完成すると次の工事が無いという会社もあり2極化傾向にある。
		輸送業（配車担当）	取引先の様子	・政権交代により高速道路料金無料化やガソリンの暫定税率廃止などの話が出ているが、先行き不透明なため、現状では荷主の状況も含めて景気に変化は見られない。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・総選挙の結果政権が代わり、特に建設業においては公共事業の影響がどのような形で出てくるのか様子見のところが多い。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・医薬品業界をはじめ一部で設備投資の動きが見られるが、製造業全体の業況は円高の影響など回復の足取りが重い展開となっている。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・不動産の購入者が、法人、個人ともにいない。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・売上高、チラシ枚数などの前年比マイナス傾向は変わらない。
		司法書士	取引先の様子	・相変わらず、法人の解散、事業廃業の相談が多い。
	やや悪くなっている	税理士（所長）	受注価格や販売価格の動き	・受注価格がたたかれており、製造業、卸売業レベルではデフレ傾向が顕著になっている。この競争の中では、人件費を抑えないと企業は生き残っていけない。中小企業の状況は円高による先行きの悪化が見られる。内需拡大と円高は両立せず、厳しい状況である。
	悪くなっている	建設業（総務担当）	それ以外	・見積、入札の価格競争が激しく、破格の低価格で行われており、採算を考えた受注は困難な状態が続いている。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・臨時社員、パート社員の求人が増加傾向にある。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・ここ6か月間、派遣先からの人材需要は低迷状況にある。正社員の産休・育児休業要因の申し出が若干発生しているものの、数社への申し出で優れた人材を選別しており、成約も厳しい状況である。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数は前年比30%程度で、依然として悪い状態が続いている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・求人数に大きな変化がない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告の売上状況は前年比40%後半となっている。この動きはここ数か月変わらない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告件数を前年と比較すると、相変わらず低い数字で推移しており、上昇傾向は見られない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、全体で前年比35.3%の減少となった。産業別では、製造業が同38.4%減少、建設業が同32.2%の減少と目立っている。製造業では、食料品飲料製造が同45.4%の減少、電気機械が同40%の減少となった。また、新規求職者数は同15%の増加となり、中でも高年齢者の新規求職者数が同22.7%と増加したのが特徴である。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・求人数の減少に底打ち感があるが、企業の採用に関する態度は慎重で求人数は増えてこない。
	学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・前年度より追加の求人件数が少なくなっている。	
やや悪くなっている	-	-	-	

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

7. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所（株））

（ - : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている やや良く なっている	-	-	-
		商店街（代表者）	販売量の動き	・商店街の通行カウンターや、京都の1,200店舗におけるクレジットカードの売上からも分かるように、人の流れが良くなっており、以前よりも売上が伸びている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・来客数については、3か月前よりも少しずつ増えている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・気温の高い状態が続いているものの、ヤング層からヤングアダルト層を中心に、秋物商材が活発に動いている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・秋物の正価品に動きが出てきた。大きなヒット商材はないものの、婦人服や子ども服でジャケットやベストなどがよく動いている。ゲームソフトも話題の新作が順調に売れているなど、セール品や低価格品でなくても、客の心をつかむ商品であれば売れている。ただし、売行きには少し波があるため、本格的な回復までには至っていない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・大型連休もあってカジュアル関連やスポーツ関連の動きが好調で、久しぶりに売上目標を達成している。ただし、全商品が好調なわけではなく、バーゲン商品が好調な一方、高額品や定価商品の動きは鈍い。不要不急の商品は購買を控えるという客の傾向に変化はない。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・生鮮食品に加えて、婦人衣料がやや回復している。ヤング向け商品や肌着、大きなサイズなどの季節商品に動きがみられる。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・売上は厳しい状況であるが、前年比での減少幅が縮小しつつあるほか、来客数も増加傾向にある。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・売上前年比の減少率が低下するなど、悪化傾向に歯止めが掛かりつつある。特に最近数か月は、百貨店の主要顧客である主婦層の売上が健闘している。
		百貨店（婦人服担当）	販売量の動き	・前月の後半から秋物商品が動き出し、前年比がプラスになる店舗が出てきているほか、高額品も少し売れ始めている。
		百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・前年の9月以降、売上が前年比で2けた減となる状態が続いていたが、今月は今のところ1けた台のマイナスで推移している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・競合店が閉店したことで来客数が前年比で30%増え、売上も15%ほど伸びている。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・エコポイント制度の対象商品が堅調に動いている。テレビと冷蔵庫の売上が前年比で130%を超え、DVDレコーダーや洗濯機も前年比で120%となっている。小物や買回り品の動向は前年とあまり変わらないが、大型商品の好調が大きな助けとなっている。
		一般レストラン（経理担当）	来客数の動き	・日本料理店は以前の高級路線を改めたことで、消費者から見直されつつある。さらに、ダイエットにも良いということで女性客が増えている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・大型連休の影響で来客数が前年比で12%ほど増え、全体の売上も9%増となっている。客単価は横ばいではあるものの、連休中の行楽で多くの客が動くなど、状況は上向きとなっている。
都市型ホテル（役員）	来客数の動き	・やや良くなっているものの、新型インフルエンザの影響が落ち着いたためであり、景気の低迷による厳しい状況は変わらない。宿泊部門の売上は前年比で5%以上減少しているほか、レストランも夜の会食客を中心に大幅に来客数が減少している。		
通信会社（社員）	販売量の動き	・加入申込数は、前年比、前月比共に増加傾向となっている。様々な販促も行っているが、それよりも客自体のマインドが良くなっている。ケーブルテレビへの申込は低調であるが、光ファイバーを使ったインターネットサービスへの申込みがかなり伸びている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
変わらない		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・春の新型インフルエンザによる落ち込みを、大型連休の好調でかなり取り戻している。
		観光名所（所長）	来客数の動き	・入場者数が増えている。
		競輪場（職員）	単価の動き	・9月の客単価は11,819円と、6月の11,119円に比べてわずかに上昇している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客単価が下落しているほか、相変わらず客足の引きが早い。
		商店街（代表者）	それ以外	・新政権への期待はあるが先行きは不透明であるため、客の買物姿勢は慎重となっており、特に高額商品が売れていない。
		一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	販売量の動き	・販売量にもほとんど変化がない。
		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101.6%で6月が89.2%となっている。5月のゴールデンウィークが悪かった反動が、大型連休は非常に好調となり、全体としては不安定ながら状況は悪くない。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	それ以外	・厳しい状況が続いているほか、今年は依然として暑さが残っているため、秋物商戦の立ち上がりが遅れている。
		一般小売店〔菓子〕（経営者）	販売量の動き	・当社の扱っているスイーツは生活必需品ではないため、売行きは景気に左右されやすい。ただし、客単価はそれほど高くないことから、他社に比べれば景気の影響は受けにくい。
		一般小売店〔野菜〕（店長）	お客様の様子	・大型連休で外出する人が増え、近隣の飲食関係の店舗は大きなダメージを受けている。
		一般小売店〔雑貨〕（店長）	販売量の動き	・タスポの導入で売上が従来の3分の1に低下したまま変化がない。
		一般小売店〔花〕（店員）	来客数の動き	・先行き不安による節約ムードに変化はない。
		一般小売店〔酒〕（店員）	来客数の動き	・大型連休中は来客数、売上共に予想を上回ったが、連休が終わった途端に大きく落ち込むなど、非常に差が激しい。
		一般小売店〔菓子〕（営業担当）	販売量の動き	・中元商戦が終わって秋物商品の販売を始めている。各社共に自社製品を販売する傾向が強まっているが、販売量はどこも伸び悩んでいる。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・来客数が大きく減っているほか、入店しても以前のような衝動買いがない。特に、価格の安い消耗品は量販店やアウトレットなどで購入するため、セールを行っても以前のように売上が伸びない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・本格的な秋冬物シーズンに入ったが、今一つ動きがみられない。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・高級婦人服の買上額は、低迷した前年よりも更に悪化している。富裕客についても、今までどおり高額品を買う客がいる一方、急に買わなくなった客も増えている。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・今月は大型連休で来客数が増加し、売上は好調に推移している。特に、エコポイント制度の効果により、電化製品は好調となっている。ただし、衣料品の販売価格は依然として大きく低下している。
		百貨店（外商担当）	お客様の様子	・秋物商材でも、特に高額な衣料品については買い控えが続いている。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・中旬までは暑さが残り、来客数は苦戦したが、中旬以降は朝夕が少し涼しくなったことで、ファッション関連も動き出している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・消費者の節約志向は依然として強く、日用品などの販売点数の減少が目立っている。1品単価は前年並みであるものの、特に衣料品は婦人、紳士肌着の販売点数が前年比で20%弱減少しており、食料品でも加工食品関係は5%の減少となっている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・政権交代後も小売の状況に変化はない。むしろ、食品の客1人当たりの買上点数は減少し、1品単価も低下している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・7、8月の来客数は前年比で95%程度であったが、今月は97%と、落ち込みがやや落ち着いている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客1人当たりの買上点数は増加しているが、1品価格の低下により、客単価が下がっている。

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
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・来客数や売上の前年比は、既存店ベースで3か月前から横ばいが続いている。
		スーパー（広報担当）	販売量の動き	・気温が下がって季節商品が好調に動いているほか、新型インフルエンザ対策のマスクや空気清浄機が売上を押し上げている。ただし、食品では客の低価格志向によって客単価が低下し、売上が苦戦している。
		衣料品専門店（販売担当）	来客数の動き	・秋物商材が入荷したものの、来客数が少ない。他店ではこの時期にセールを行っているため、そちらに客が流れている。
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・客の財布のひもは依然として固く、景況感に変化はない。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・今月も新車購入補助金やエコカー減税の影響で販売量は好調であり、販売台数は前年比で117%となっている。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・政権交代による変化への期待はあるが、今すぐに動きは出てこない。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・目先の出費を減らすために、客は乗換えでなく、廃車や減車を検討している。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・政権交代で景気回復への期待が大きいですが、消費動向に変化はない。
		住関連専門店（店長）	お客様の様子	・値引きをしようやく契約を結んでも、その後に更なる値引きを求める客が増えている。また、セールが終わって価格を定価に戻した途端に販売量が減るため、セールをやめられない状態が何か月も続いている。利益が確保できず、本当に苦しい状態となっている。
		その他専門店【医薬品】（経営者）	それ以外	・8月中旬ごろから新型インフルエンザの報道が増え、感染者数も増えているため、マスクや手洗い石けん、アルコール液、うがい薬などがよく動いている。これらの商品は消耗品であるため、報道が少し下火になっても引き続き動いている。
		その他専門店【宝石】（経営者）	来客数の動き	・来客数はほぼ変わらないが、政権交代の影響で客の表情は以前よりも明るくなっている。
		その他専門店【食品】（経営者）	販売量の動き	・大型連休でレジャーに出かける客が増え、市内の飲食店は売上が伸びていない。
		その他専門店【医薬品】（店員）	単価の動き	・来客数は若干増えているものの、客単価は下がっているのが現状である。
		その他専門店【宝飾品】（販売担当）	来客数の動き	・展示会の入場者数は横ばいで推移している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・大型連休は高速道路料金引下げの影響が出ると予想されたが、意外にも来客数が連日増加した結果、月全体では前年比で横ばいとなっている。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・夏のメニュー改定で低価格メニューを導入した結果、来客数がやや増えたものの、客単価の低下で売上の回復には至っていない。また、メニューの改定効果も長続きせず、来客数の減少傾向が続いている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・団体客などの大口の予約はなかったが、常連客の来店が途切れることなく続いている。
		観光型ホテル（経営者）	販売量の動き	・大型連休の期間中は個人客でにぎわったが、それ以外の日は例年よりも団体客の動きが悪い。また、価格に対してはより一層敏感になっており、動いているのは格安プランが中心となっている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・政権が交代し、客の動きにも落ち着きが見られる。
		観光型旅館（経営者）	お客様の様子	・旅館を経営しているが、宿泊人数を何とか確保しても、宿泊単価が数パーセント落ち込んでいるほか、菓子や飲料といった付帯売上の落ち込みが激しい。
		観光型旅館（団体役員）	お客様の様子	・予約のペースが非常に遅いほか、客単価も低迷している。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊については、宿泊客数がようやく前年を上回ったものの、客単価が依然として低いため、売上は前年を大幅に下回っている。また、レストランも販促で来客数が増えたものの、客単価の低下で売上は前年並みとなっている。宴会は法人利用の停滞で、売上の大幅な減少が続いている。

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
		都市型ホテル (マネージャー)	単価の動き	・宿泊部門は大型連休の影響で稼働率が前年を上回っているが、単価は横ばい状態が続いている。レストランも、連休を除くと大きな変化はない。
		都市型ホテル (営業担当)	来客数の動き	・宿泊については、大型連休の前半3日間は満室で価格も高水準となったが、月全体の売上は前年比で10%を超えるマイナスとなっている。稼働率は前年並みであったものの、底値での販売が続いている。また、食堂は大型連休中に久しぶりのにぎわいとなり、売上は前年より伸びた一方、一般宴会は件数が激減しており、今までにない低調な売上となっている。
		旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・大型連休の間際需要により月前半は若干上向いたが、動きは極めて限定的である。海外旅行も前年比では伸びているものの、国内旅行は件数、単価共に大きく落ち込み、全体では前年を大きく下回る傾向が続いている。高速道路料金引下げの影響で、客単価が押し下げられている。
		旅行代理店(店長)	単価の動き	・国内旅行、海外旅行共に近距離の需要が大半で、単価の低い傾向が続いている。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・旅行よりも帰省を選び、公共交通機関よりも高速道路を利用する消費者が増えるなど、節約ムードが広がっているため、売上は伸びていない。
		旅行代理店(広報担当)	お客様の様子	・大型連休は天候にも恵まれ、国内旅行、海外旅行共に販売は好調であった。連休に入った後も、今から行きたいという客からの予約が入るなど、客の旅行マインドそのものは落ちてはいない。ただし、マインド面は悪くないが、価格の低い商品から売れていく傾向そのものは、6、7月から変化はない。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・周辺企業からのタクシーの配車依頼が減っているほか、今までは空港やターミナル駅までという依頼が多かったが、最近是最寄駅までの利用が増えている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・タクシーの利用を最小限にとどめる傾向が完全に定着しており、ホテルからの利用も最寄の駅までという客が多い。また、ほかの交通機関が動いている間に帰る人が多く、夜中に繁華街を回っても空車が目立つ。
		タクシー運転手 通信会社(経営者)	来客数の動き 販売量の動き	・夜間の乗客が少ない状況に変化はない。 ・携帯電話の需要は低いままである。不振に陥っている通信会社が販売促進を行い、やや動きがあったものの、活性化したという状態ではない。
		通信会社(企画担当)	お客様の様子	・先日開催されたアミューズメント機器の展示会では、来場者数が例年よりも少なかった。展示機種についても、派手なゲーム機は陰を潜めている感がある。
		競輪場(職員)	単価の動き	・年末以降は所得環境が非常に悪化しており、客からも遊興費や食費を削らざるをえないとの声が聞かれる。
		その他レジャー施設[イベントホール](職員)	来客数の動き	・現在は公演日数や来客数に大きな変化はないが、年明けのイベントの決定が例年に比べて遅れている。興行の採算ラインについて、顧客の間で様子見の姿勢が強まっている。
		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	・天候の良い日は来客数も好調に推移するが、全体的に売上はまだまだ低調である。
		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	・キャンペーンによる売上の押し上げ効果はあまりなく、ゲーム売上の貢献で前年並みを何とか維持している。
		住宅販売会社(経営者)	それ以外	・住宅や不動産の購入を希望する客は増加傾向にあるが、住宅ローンの審査が少し厳しくなっており、審査の通らないケースが増えている。
		住宅販売会社(従業員)	来客数の動き	・6～7月ごろに来場数が上向いたため、購入マインドの高まった感もあったが、その後は伸びがない。特に、景気に敏感なサラリーマン層は依然として動いていない。
		住宅販売会社(従業員)	単価の動き	・新築分譲マンションは、大幅な値引きで契約を何とか進めており、価格が反転するような状況ではない。
		住宅販売会社(総務担当)	来客数の動き	・全国的なイベントの開催により、来客数は前年並みとなったものの、契約までに時間が掛かっている。また、かなりの値引き要求があるほか、契約に至らないケースも増えている。

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
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	来客数の動き	・住宅展示場の来場組数はほぼ横ばい状態である。
	やや悪くなっている	一般小売店〔衣服〕（経営者）	お客様の様子	・ここへきて暑さが戻ってきたため、冬物、夏物共に動きが全くない。さらに、景気に対する不安もあるため、買物に対する感覚が大変シビアになっている。
		一般小売店〔花〕（店長）	お客様の様子	・客の様子をみるとやはり不景気であり、衝動買いはもちろん減っているほか、買物も最小限で済ませている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・競合店が多く、客はその日の広告によって店を歩き来している。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・これまで客単価を下支えしてきた農産物の相場が下がっている。肉や魚を含めた生鮮品全体で、客が高額商品を避ける傾向が強まっており、一品単価がどの商品でも低下している。
		スーパー（店長）	それ以外	・地域の収入源が7～8月のレジャーシーズンの不振で打撃を受けており、その影響が大きく出ている。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・客単価の低下が続くなど、節約志向がますます強まっている。
		スーパー（社員）	単価の動き	・天候に恵まれたこともあり、来客数は堅調に推移している。ただし、牛肉や果物といった比較的高額な商品が不振であり、全体的に客単価は低下している。
		スーパー（開発担当）	単価の動き	・来客数は前年と変わらないが、客単価の低下により、売上は減少している。
		スーパー（管理担当）	販売量の動き	・購買点数が低迷している。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・割引セールを実施すれば一時的に来客数は増加するが、客単価が低下している。また、セール時以外は来客数の減少傾向が続いている。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・プライベートブランド商品の活用や企業努力によって商品価格は下がったが、買上数はあまり伸びておらず、結局は客単価の低下につながっている。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・来客数が前年比で93%程度となっているほか、客単価も厳しい状況にあり、売上に大きく影響している。
		衣料品専門店（販売担当）	お客様の様子	・売上は前年割れとなっている。これは同業他社も同じような状況であり、非常に悪い状況となっている。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・9月中旬以降は減税効果が薄れており、大型連休で来客数も激減している。7月の売上台数は1店舗当たり28.9台であったが、今月は19.5台となっている。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・大型連休は販売が伸びると期待したが、期待外れに終わっている。客の購買意欲にも陰りが出ている。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・悪い条件ばかりがそろっており、客も政権交代で落ち着きがなくなっている。人も金も物も動かないという最悪の状態となっている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・大型連休など、例年にない休みがあったにもかかわらず販売量が伸びていない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・週末の来客数はあまり変わらないが、平日の客が減っている。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・来客数は徐々に減少しているが、客単価に大きな低下はない。
		その他飲食〔コーヒーショップ〕（店長）	来客数の動き	・新型インフルエンザの影響の沈静化などにより、繁華街や駅前の店舗は回復傾向にある。一方、ビジネス立地の店舗などは来客数の回復が遅れているなど、平日の出費は抑制傾向に変化がない。
	タクシー会社（経営者）	お客様の様子	・法人によるタクシーチケットの利用額が大きく落ち込んでおり、経費の節減が顕著となっている。	
	美容室（店長）	来客数の動き	・先月が非常に悪く、今月はその反動で良くなると予想していたが、前年比で売上が約2割減と非常に悪い結果に終わっている。	
	住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・秋の需要期を迎えても、住宅に活発な動きはみられない。	
	その他住宅投資の動向を把握できる者〔不動産仲介〕（経営者）	販売量の動き	・取引量が少し減少している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪くなっている	その他住宅〔情報誌〕（編集者）	お客様の様子	・政権交代後も消費者の先行き不安感に変化はなく、来場者数は厳しい水準となっている。
		商店街（代表者）	それ以外	・各店舗の営業時間が大変短くなっているほか、日曜日に休む店も増えている。さらに、駅前1番街のような好立地でも閉店が相次いでいる。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	競争相手の様子	・9月の気温が例年に比べて若干低かったため、秋物の動き出しが少し早まっている。ただし、現時点での売上は前年並みであるものの、月末にかけて気温が高くなったことで落ち込む。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	販売量の動き	・高速道路料金引下げで大型連休も外出する客が増え、買物に来る人が少なくなっている。また、来客数の割に販売量が少なく、ここまで落ち込んだのは久しぶりという水準まで悪化している。
		一般小売店〔珈琲〕（経営者）	それ以外	・業務用商品の卸売を行っている企業からは暇であるとの声が非常に多い。小売店でも、売上が前年比で95%程度であれば良い方である。
		一般小売店〔貴金属製品〕（従業員）	お客様の様子	・来客数が極端に減っている。
		一般小売店〔精肉〕（管理担当）	お客様の様子	・8月の盆明け以降、客の動きが急激に鈍くなっている。9月の大型連休には若干動いたものの、平常時の動きがあまりにも悪く、生鮮品を扱う企業にとっては非常に厳しい状況である。特別なときにしか消費が増えず、平常時は節約する動きが極端になっている。
		一般小売店〔カメラ〕（販売担当）	お客様の様子	・客からは、政権交代で今後どうなるのか不安であるとの声が多い。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・9月に入ってショッピングセンター全体が閑散としている状態が続いており、売上が落ち込んでいる。
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・5月の新型インフルエンザによる影響は一時的なものと考えていたが、相変わらず売上は回復しない。
企業動向関連	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月の出荷量は前年比で10%減であるが、6月に比べて15%程度増えており、4月以降で最高の水準となっている。
		化学工業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・原料価格の高騰が徐々に進んでいるものの、予想よりも緩やかであるため販売量が伸びており、収支は上向いている。
	やや良くなっている	金属製品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・売上については、半年前は前年比で5割まで落ち込んでいたが、8割まで回復している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・好不調の波があって判断が難しいものの、以前に比べれば受注状況はやや良くなっている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・最近は少し仕事が集中的に入ってくるようになってきている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・若干であるが、受注量、売上が増えている。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・大型連休中は予想を上回る売上となっている。
	変わらない	通信業（管理担当）	それ以外	・大型連休の効果で経済全体が活性化している。
		食料品製造業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・客は、価格が安くて特徴のある商品を求めており、全体的に荷動きの悪い状態が続いている。
		繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・現状は、最需要期の年末に向けた動きが出ていない。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・うがい薬や消毒液のメーカーはかなり忙しくしているが、一部の大手顧客を除けば、受注量は減少したままである。
		金属製品製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・大型連休などで稼働日数が減ったため、売上が予定よりも少なくなっている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社の顧客には、原子力発電関連の素材を製造している会社が多い。この分野は比較的順調で、過去数か月は良くも悪くもない状況が続いている。
電気機械器具製造業（経営者）		取引先の様子	・取引先をみると、金属関係では上向き気配もあったが、ここへきて生産は停滞している。さらに、機械の設備関係となると回復にはほど遠い状況である。	
電気機械器具製造業（宣伝担当）		受注量や販売量の動き	・エコポイント制度の効果で薄型テレビなどのAV商品は堅調な荷動きを示している。また、新型インフルエンザの影響で空気清浄機も順調に動いている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		電気機械器具製造業（企画担当）	取引先の様子	・液晶やタッチパネル関連の市場が伸び悩んでいる。ここ1年は販売量の減少が続いており、コストの面も厳しくなっている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・景気回復の兆しはなく、相変わらず厳しい価格競争も続いている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・先月は受注が少し伸びかけたが、今月に入って伸び悩んでいる。他社も同じような状況であり、特に中小の不動産会社は土地の仕入れに苦労している。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・総選挙前から政権交代は予想されていたが、実現した後は様子見が続いているため、受注は停滞している。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・取引先の様子では、特に製造業が伸び悩んでいる。
		輸送業（営業所長）	受注量や販売量の動き	・例年9月中旬以降はトラックの確保が難しいが、今年は大型連休前に少し不足した程度で、簡単に車が確保できている。
		金融業（支店長）	競争相手の様子	・小規模の建売業者は同業各社と同様に、この2～3か月は販売の停滞が著しく、金利負担も重くなっている。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折込広告の収入が相変わらず悪い。特に、マンションなどの不動産関係の広告が減少している。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・新聞やテレビを中心に、広告出稿は厳しい状況が続いている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・売上、広告量共に前年比で50%の水準が続いており、悪いながらも下げ止まりの状態にはなっている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・国などの支援で設備投資を予定していた複数の顧客企業は、政権交代による事実上の予算凍結に戸惑っている。さらに、景気回復が一度足踏みするという見通しも広がっており、設備投資を見直す傾向にある。
		コピーサービス業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・印刷関連業界では、従来の価格では取引が困難になっている。場合によっては半額以下でしか取引できないケースもあり、まさに死活問題となっている。
		その他サービス〔自動車修理〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先からの仕事の依頼はあるものの、条件が厳しくなっている。
やや悪くなっている		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・今年は連休で稼働日数が少ないため、生産量が減り、売上も当初予想より少なくなっている。低額商品の動きはあるものの、市場には活気がなく、売上は月を追うごとに徐々に減少している。
		繊維工業（総務担当）	取引先の様子	・セット物と呼ばれる低額品は若干動いているものの、一般品は動いておらず、利益が圧迫されている。
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・一時期持ち直していた受注も、ここへきて動きが悪化している。また、取引先などの倒産情報が散見されるなど、景気の底割れとみられる動きも出てきている。
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・民間のビル建設の減少が続いており、受注量や受注価格が予定を大幅に下回っている。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・マンションの需要が回復せず、新規物件の建築や販売も少なくなっている。当社のショールームではリフォムの客が増えているものの、単価は今までよりも更に10%低下している。
		その他製造業〔履物〕（団体役員）	受注量や販売量の動き	・個人消費の冷え込みにより、問屋からの受注量がかなり落ち込んでいる。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・顧客企業やその業界では状況が悪化、もしくは横ばいで推移しており、明るい兆しが無い。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	競争相手の様子	・まだまだ先行きが不透明のため、受注が伸びない。設備投資を含めて予定が立てられない状態となっている。
悪くなっている		一般機械器具製造業（設計担当）	受注量や販売量の動き	・自動車関連など一部の業界は上向きとなっているが、中小企業の受注量は依然として減少が進んでいる。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・当地域での事務所ニーズがますます減っており、撤退して周辺都市の拠点に統合されるケースが増えている。
		広告代理店（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・流通業界では販促予算がかなり削減されている。
雇用関連	良くなっている	-	-	-

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや良くなっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・ここへきてかなり雰囲気明るくなっており、企業からは仕事が増えてきたので人を補充したいとの声が聞かれる。税理士や会計士のほか、業界を特定した営業職を求める企業が増えてきている。
		人材派遣会社（支店長）	周辺企業の様子	・既存顧客からの追加派遣依頼のほか、新規企業からの問い合わせも増えている。また、下期に向けたメーカーの開発案件が動き出している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・9月に入り、これまで全く動きのなかった顧客から発注があったほか、広告代理店からの発注も少し増えている感がある。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求人数が微増であるほか、新規求職者数、有効求職者数共に2か月連続で減少と、状況はやや良くなっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・減少の続いていた求人数はほぼ横ばいとなりつつあり、新規求人の相談が増えてきた安定所もある。
		民間職業紹介機関（支社長）	求人数の動き	・求人数は前年比で60%以下の水準であるが、減少傾向に歯止めが掛かり、やや増加に転じている。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・製造業派遣は3か月前に比べて求人が増えているが、人材派遣の半数以上を占める一般事務職に関しては、求人数が伸び悩んでいる。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・派遣スタッフの自己都合で契約を終了する場合でも、後任の依頼がないケースが増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・例年は秋の観光シーズンの前に飲食や調理の求人が増え、求人数全体を押し上げる動きがみられるが、今年はその動きがなく、求人不足で求職者が滞留している状況に変化はない。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・休業する企業数は減っておらず、更にサービス業にも広がりつつある。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・来所する事業所からは、一部では仕事が増えてきたものの、全体的にはまだまだ少ないとの声が聞かれる。
		民間職業紹介機関（大学担当）	雇用形態の様子	・採用環境は依然として厳しい状況が続いており、関西のある中堅大学からは、まだ6割の学生しか内定を受けていないとの声も聞かれる。
やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（管理担当）	周辺企業の様子	・競合先、取引先共にリストラを進めている。契約社員の更新ストップや派遣社員切りにも、ますます拍車がかかっている。	
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・景気全体の回復に対し、雇用の回復は2か月くらい遅れるが、今回はもう少し時間が掛かっている。	
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・新聞広告の出稿に全く回復の兆しがない。	
悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	周辺企業の様子	・求人広告を扱っている会社では極めて厳しい状況が続いており、広告会社自身も経費削減のために人員削減を行う必要が出てきている。	

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	乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・減税と補助金効果により、販売量は6月から前年を上回っており、今月は前年比125%となった。
		テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・秋の利用促進イベントを実施したことと、大型連休があったことから、好調に来客数を確保できた。
	やや良くなっている	一般小売店〔紙類〕（経営者）	来客数の動き	・大型連休でお盆を超える人数が動き、観光客も多く、売上も増加した。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・一時期の景況感から見ると、景気はやや上向きに来ている。ただし、客の消費に対する姿勢は、まだ1～2年前ほど良くはない。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・今月の売上は前年比96%程度であり、先月よりは盛り返しており、日々の売上、来客数とも少しではあるが伸びている。個々のテナントごとに見ると、良い店と低迷している店とに大きな開きはあるが、全体的には上向き傾向である。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数を前年比と比較すると、3か月前より5.6%増加している。単価は1.0%程度低くなっているが、売上は増加している。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・大型連休には、行楽地に行く客の動きなどが活発だった。

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
		コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・来客数が前年比で100%近くまで戻っている。
		衣料品専門店(地域ブロック長)	来客数の動き	・大型連休を中心に来客数が増加した。
		家電量販店(店員)	来客数の動き	・テレビについてはエコポイントと、中間決算月のおかげで来客数は多かった。ただし、単価は低く、その割には売上は伸びなかった。
		乗用車販売店(統括)	お客様の様子	・去年と同じようにレジャーや旅行をしたり、テレビなどの大型家電を買ったりというようなことを客の話でよく聞く。
		乗用車販売店(営業担当)	販売量の動き	・エコカー減税、補助金が始まって、客の購入意欲は確実に高まっている。来客数、販売台数共に増加傾向にあり、特に13年超えの車に乗っている客の来店、購入、問い合わせが増加している。
		一般レストラン(店長)	来客数の動き	・大型連休があったため、その前後も含めて来客数が増加しており、徐々に人が動いてきた。
		その他飲食[サービスエリア内レストラン](支配人)	来客数の動き	・大型連休での人の流れは多かったが、近場の移動と思われ土産品の動きはあまり良くなく、飲料・菓子類の売上が増加した。
		観光型ホテル(スタッフ)	来客数の動き	・大型連休のおかげで、予想以上の動きが出た。
		観光型ホテル(経理総務担当)	販売量の動き	・9月の売上見込みは、当初、前年を大きく下回っていたが、大型連休でかなりばん回できた。天候にも恵まれて、食事客が多数来館し、売上増に貢献した。売店での付帯売上も伸びた。
		テーマパーク(広報担当)	来客数の動き	・大型連休に前年比で3倍以上の来客数があり、月全体でも前年に比べて好調な数字となった。高速道路料金引下げの影響で遠方からの来客も増えている。
	変わらない	商店街(代表者)	販売量の動き	・客の買い控えがあり、販売量が伸びない。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・政権交代や大型連休があって、社会状況が変わっているが、客の言動等を見ると、心理面で不景気感が染み付いている。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・客と会話をしていると、そんなに悪いとは思えない。
		一般小売店[茶](経営者)	販売量の動き	・社員一同の努力で、何とか前年比100%を維持している。
		一般小売店[酒店](営業)	販売量の動き	・今月前半は、大型連休に備える形で売上が減少したが、連休でばん回できたので、トータルではそれほど変わらなかった。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・朝夕涼しく、昼は暑く、そのため何を着て良いのか、何を買ったら良いのか分からない天候が災いして、婦人服は更に売上を落としている。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・大型連休の時期に全館で割引を中心とした企画を実施したが、その時だけ売上が好調だった。どうしても価格やお得感に客のし好が流れて、定価品での販促企画に対しては反応が鈍い。
		百貨店(販売促進担当)	お客様の様子	・9月に入り、来客数は前年比増に転じてきた。大型連休での観光客の増が主要因であり、土産、食品にはプラス要因となった。しかし分母の大きな婦人ファッションの動きは、ミセスゾーン中心に浮上の気配が見えてこない。特に購買のキーワードが「今着られるもの」となっており、先商材の先行購買はほとんど見られない。
		百貨店(購買担当)	お客様の様子	・衣料品関係は今年に入って婦人服が好調で、高級品より手軽で着まわしの利く商品が、特に好調である。また今回アウトレット的な催事を初めて開催し、普段置いていないようなものを5~7割で販売したら、当店のカードを持っていない客、普段来店しないような客も目立った。リーズナブル・低価格で日ごろ店頭のない商品に客は注目していることを実感した。ただし紳士服については、相変わらず低迷している。
		百貨店(売場担当)	お客様の様子	・秋口になって、ヤングアパレルでライダーズジャケットのようなヒットアイテムを持つところは、売上が好調に推移している。しかし、いわゆる単品や身回品については動きが非常に悪く、全体的に見れば以前と変わらない状況が続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（電算担当）	販売量の動き	・来客数、売上は前年比で2けたの減となった。客の財布のひもが固いのももちろんのこと、安い商品も買わない。必要なものだけ購入する傾向が強く、購買意欲を向上させるイベントを見付けるのが大変な状況である。
		百貨店（販売担当）	来客数の動き	・大型連休に来客数が多く、月前半のマイナスが取り戻せた。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価が前年比97%と下がっている。また1品単価も同様に下がっており、客の低価格志向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、3か月前と変わらない状況が続いている。
		スーパー（経理担当）	来客数の動き	・9月の状況も目立った進展もなく、景気の上向きの要因が見られない。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・天候が安定しているのに客足が伸びない。広告を立ち上げる最初の日に客足が伸びず、そのままずっとその状態で推移している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数は前年比89%と先月、先々月と同じ動きをしているが、客単価が10円下がっており、売上もこれに応じて落ちている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・3か月前の悪い状態に変化がない。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・大きな販売促進の仕掛けがないまま、来客数が減少している。
		家電量販店（予算・企画担当）	販売量の動き	・単純に前年比でいえば前年より上回っているように受け取れるが、実は今年の9月は一昨年に比べて大きく落としていたため、実質ベースではさほど良い数値とはいえない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・エコカーだけ活発に受注していたが、予算が年内に枯渇するのではないかと、もう補助金の対象にならないのではないかと、という憶測を呼んでおり、受注ベースがやや下がっている。
		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・販売台数は、月前半では前年越えで推移したが、大型連休以降伸び悩んでいる。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・ETC特需も落ち着き全体の動きもほぼ前年並みを維持している。消耗品の商品群は堅調に動いているが、単価の下落は顕著で、客の節約志向は強く、厳しい状況には変化はない。
		その他専門店【時計】（経営者）	お客様の様子	・大型連休は、観光客は多かったため土産物店の売上は前年を上回った。しかしながら平日の売上が減少し、時計、宝飾品、眼鏡などは売上が厳しい状態が続いている。特に前半、来客数が少なかった。
		その他専門店【書籍】（従業員）	販売量の動き	・大型連休中に若干持ち直したが、その後は不安定である。
		その他専門店【和菓子】（営業担当）	販売量の動き	・販売量に全く変化がない。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・前月まで前年比を下回っていた来客数が、前年並みまで戻ってきた。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・涼しくなって、いつもどおりの来客数が確保できた。
		その他飲食【ハンバーガー】（経営者）	単価の動き	・客単価の落ち込みが売上に影響している。店舗によっては、来客数が伸びているところもあるが、安い時間帯、安価な商品への移行が見られる。
		都市型ホテル（従業員）	単価の動き	・すべての部門において、単価を下げなければ集客を図れない状況となっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・婚礼は前年並みで順調だったが、一般宴会は件数が2割減少しており、景気にいまだ回復傾向は見られない。
		都市型ホテル（総務担当）	販売量の動き	・新型インフルエンザの発生と流行に伴い、海外からの客が激減している。また、選挙が行われたため、宴会予約に関しても動きがなかった。
		タクシー運転手	来客数の動き	・運行回数、乗車回数、客単価とも低い数値で推移している。
		タクシー運転手	販売量の動き	・10月1日から国の指導で需給調整が始まるが、すぐには効果は表われない。ここ1年間連続して売上が前年比マイナス10%の状態が続いており、夜の客の動きは相変わらず低調である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
やや悪くなっている		タクシー運転手	来客数の動き	・この先も今のままでは厳しい状態が続く。昼は病院やスーパーに買物に行く客の動きでまだいいが、夜は大変落ち込んでいる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・景気の動きは3か月前から変わらない。中小企業等については若干だが良くなっているというような話は聞くが、タクシーの状況は乗車回数が減少しているなど大変厳しい。観光についてはやや良いが、高速道路料金引下げのためにマイカーでやってくる客が大変増えている。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・商品もサービスも動いていない。
		テーマパーク（管理担当）	来客数の動き	・来客数はほぼ前年並みで推移している。
		ゴルフ場（営業担当）	お客様の様子	・客は、相変わらず予定が近づいてから動くため、長期ではなかなか予想がつかない。近郊の競争相手も同じようである。
		競艇場（職員）	来客数の動き	・9月中旬に開催したレースにおいて、競輪場自体では大幅な売上増があったが、電話投票や他の会場で販売したものについては伸びがなかった。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・例年だと住宅を新築したいという客が数件はあるが、今年は全く引き合いがない。新築をあきらめ、リフォームにシフトしている。
		商店街（代表者）	単価の動き	・最近、前半が良くて後半が悪くなる月が続いており、休みが多い月はいつもあまり良くない。クレジット組合の売上も前年比92%であり、以前は107%程度までいっていたことから、こちらもあり良くない。
	一般小売店〔酒店〕（経営者）	お客様の様子	・9月はお中元、お盆、夏休みなど支出増の反動か、街中の人々の動きが悪かった。消費者は心理的に節約志向になっているようで、飲食店関係も低調で、売上が増えなかった。	
	一般小売店〔印章〕（営業担当）	お客様の様子	・印章は半期決済の月である9月ごろから動き始めるのだが、企業・個人とも動きが悪く、売上も落ち込んでいる。	
	百貨店（売場担当）	販売量の動き	・本年度も高額バッグやアクセサリの苦戦傾向が続いているが、今月は雑貨全般で見ると前年比で92%で推移した。また低価格のブーツや帽子が比較的好調で、前年比90%台を確保した。	
	スーパー（店長）	お客様の様子	・消費者は必要な品を、より安い店で、必要な量だけ買っていき状況が顕著であり、客単価、1品単価の低下傾向が続いている。	
	スーパー（店長）	来客数の動き	・最近、客単価、買上点数が下がっており、買い渋りが目立っている。	
	スーパー（総務担当）	来客数の動き	・来客数が2%程度減少しており、競合店に取られているというより、買物に行く回数を減らしている様子が見える。そのため販売点数は増加しているが、来客数は減少し、また結局安いものしか売れないので平均単価の低下傾向が続いている。	
	スーパー（管理担当）	販売量の動き	・売上が前年比7%減で、先月よりも更に下がっている。プライベートブランド商品などの単価の安いものが売れ筋で、また客は近隣の安売り店に流れているようで、来客数の減少が止まらない。	
コンビニ（エリア担当）	それ以外	・前年、創立60周年ということでかなり無理をして売って前年比10%以上の増があった反動もあるのだろうが、客単価が落ちている。客は計画性を持って、要らないものは安くても買わないという姿勢を強めていて定番商品についても厳しい。		
コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・主力の米飯が大幅に減少し、弁当の客単価が大幅に下がっており、飲料も価格を訴求した商品しか売れない。売上は前年比で大幅に減少している。		
衣料品専門店（販売促進担当）	販売量の動き	・今月も来店した客数と実際に商品を購入した客数は前年並みだが客単価が下がっているため、売上も減少している。特にメンズ・レディース共にボトムスの動きが悪く、メンズのシャツとロングTシャツが伸びている。大型連休の前半は良かったが、後半は来客数が減少してきた。		
衣料品専門店（地域ブロック長）	来客数の動き	・来客数が減っており、試供品のようなものしか買わない。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・エコポイント対象のエアコン、冷蔵庫の販売が不振で、テレビでカバーしようとしても競争が厳しく、単価が低下している現状で大変厳しい。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数は前年の9割だが、客単価は1割アップで前年並みの売上の確保はぎりぎり難しい。商品で言えばテレビのみ好調である。
		その他専門店〔布地〕（経営者）	お客様の様子	・政権が変わったことが不安で、買物を控える客が数人いた。
		その他専門店〔海産物〕（支配人）	単価の動き	・客の財布のひもが相変わらず固い。
		スナック（経営者）	お客様の様子	・客はこれからも景気は良くならず、収入が減っていくので飲みにも行けないと話している。また客からは、官公庁の給料削減の動きなどを見て、政治のやり方に萎縮してしまっている印象を受ける。
		通信会社（総務担当）	販売量の動き	・割引キャンペーン等の販売促進策を展開しているが、客の購買動向に変化が見られない。
		美容室（経営者）	単価の動き	・不景気ということで、高単価のメニューが出ずに低単価のものばかり選択されるため、客単価が上がらない。ブランド志向的なやり方は改善していかないと、これから難しい。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・散髪に限らず、客が休日などに使う金額が減少している。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・他の業種の企業オーナーの様子には、緊急融資等により一息感があるが、依然として年末に向けては、せっぱ詰まったものがある。
		住宅販売会社（経理担当）	来客数の動き	・販売イベントを実施しても、来客数が減っている。大型連休の影響もあるが、趣味や旅行などには積極的に予算を掛ける反面、住宅に対しては予算を少なくしている。
	悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・ゴルフショップをやっているが、連休があると客は家族サービスのためにゴルフを離れるため、落ち込みが大変激しかった。
		商店街（代表者）	単価の動き	・ベビー、子供服を扱っているが、客の低価格志向に更に拍車がかかっている。よく安く、より良いものを、よりタイムリーにという傾向は更に顕著で、客は要らないものはどんなに良くても絶対には買っていない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・高速道路料金引下げにより、土日曜・祝日の集客力が激減した。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・ここ数か月、来客数が前年比90%の状態が続いており、特に日曜・祝日の減少が激しい。駅前に立地しているため、駐車場スペースの問題があり、また高速道路料金引下げの影響もある。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・競合店の販促強化により、1品単価がダウンしている。販売点数は増加しているが、客単価は低下傾向にあり、また特に来客数は大きく減少している。大手大規模商業施設のナショナルブランド商品の目玉価格は通常化しており、地域に拠点を置くスーパーの目玉価格は打ち消されている。
		スーパー（財務担当）	単価の動き	・所得、雇用環境の悪化により、低価格志向、買い控えが顕著になっており、1品単価が前年の96.8%、客単価が前年の98.2%になっている。
		乗用車販売店（サービス担当）	販売量の動き	・例年、中古車市場は9月は仮決算月ということもあって、客が動き、販売件数も増加することが普通となっていたが、この9月は大きく違い、客の動きも少なく、販売台数が低迷している。エコカー減税・補助金等の逆風が大きい。
		住関連専門店（広告企画担当）	単価の動き	・安物をメインで取り扱っているお店だけに客が多い状況である。にもかかわらず、決して全体で数量が伸びているわけではない。
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・以前は単価を下げればある程度の来客数が確保できたが、最近は値下げしても客が増えず、同業者もどうして良いのか分からない状況が続いている。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・前年に比べ、客は収入が減少したために消費に慎重になっている。また減少しなかった人も増加しなかったため、やっぱり消費行動が慎重になっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		住宅販売会社 (従業員)	競争相手の様子	・受注状況が悪化しているため、競合相手もなりふり構ってられない状況となり、資金の回転のみを行っているような、利益度外視の受注競争になっている。	
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-	
		やや良く なっている	食料品製造業 (総務担当)	受注価格や販売 価格の動き	・この春に値上げをしたが、その後も受注は順調に推移して利益が出ている。
		食料品製造業 (業務担当)	受注量や販売量 の動き	・9月の大型連休において、商品受注量がかなり多かった。高速SAや駅売店等の販売が好調で、予想外の追加注文があり、値段が高めの商品も動いていた。	
		化学工業(総務 担当)	受注量や販売量 の動き	・受注量は横ばい程度だが、先行き良い感触は感じられる。	
		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	・鉄鋼業向けを中心に需要が回復気味、生産量も若干増加している。	
		鉄鋼業(総務担 当)	受注量や販売量 の動き	・エレクトロニクス関係の受注は上向き始めている。自動車関係の受注も在庫調整が終わり、少しずつではあるが、受注も出てきている。	
		電気機械器具製 造業(総務担 当)	受注量や販売量 の動き	・産業用工作機器関連は、過去3か月連続して高水準の受注となって、ほぼ回復基調が明確になっている。自動車関連については、エコカーがほとんど主体であり、本格的受注回復はまだ不透明の感じを受ける。	
		輸送用機械器具 製造業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・中心の自動車部品は、一番良かった時に比べればまだまだだが、3か月前よりは良くなっている。またイベント等が開催され、これへの応援もある程度あった。	
		不動産業(総務 担当)	それ以外	・来客数が増加し、成約件数も増加している。	
	変わらない		木材木製品製造 業(経理担当)	受注量や販売量 の動き	・まだ実感するほどの受注の増加傾向にはない。
			化学工業(総務 担当)	受注量や販売量 の動き	・内需が回復し、工場は安定して稼働している。
			非鉄金属製造業 (経理担当)	受注量や販売量 の動き	・在庫削減の反動としての需要急伸も落ち着き、横ばいになってきた。
			金属製品製造業 (総務担当)	取引先の様子	・ある取引先の受注は、単月で過去最低だった。海外の在庫調整という特殊要因が影響していることを除けば、これまでと変わらない。
			一般機械器具製 造業(経営企画 担当)	受注量や販売量 の動き	・国内、海外共に自社製品の売上は伸びず、市場の回復の兆しは見られない。
			輸送用機械器具 製造業(経理担 当)	受注量や販売量 の動き	・3か月前に比べると受注量は安定してきたが、長期の発注の内示を見るとまだ回復傾向とはいえない。
		建設業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・地価も下がっており、スクラップ&ビルドもなく、建設業にとっては悪い状況が続いている。また選挙結果により、悪いムードが漂っている。	
		建設業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・民間の景気回復の見極めがつかず、設備に対して慎重なため、案件が少ない。また、政権交代があったため、公共工事は期待できない。	
		輸送業(統括)	取引先の様子	・今までアウトソーシングに出していた企業も、新規免許や資格が必要となる業務でも、経費節減のため、新規業務を自社の子会社で実施しようとする計画が出始めた。	
		輸送業(運送担 当)	取引先の様子	・運送業者が事業所を閉鎖したり統合されるなど、いまだ景気が上向きとの判断ができるような状況ではない。	
		通信業(営業企 画担当)	取引先の様子	・客への提案を実施しても、内容よりも価格重視の傾向が強く、現状の取引先から価格の安い取引先への変更検討のスピードも早くなっている。新規獲得のチャンスでもあるが、既存顧客の囲い込みも厳しい。	
		通信業(部門 長)	受注量や販売量 の動き	・相変わらず受注量は、例年と比べて伸びてきていない。向こう3か月の受注見込みもあまり増加していない。	
		金融業(業界情 報担当)	取引先の様子	・主要受注先では、主力の欧米向けは前年比マイナスだが、中国やオセアニア向けが前年比大幅プラスを継続し、低水準ながら操業度は緩やかに上昇している。	
	会計事務所(職 員)	取引先の様子	・すべての業種が相変わらず厳しい。特に、公共工事関連は厳しく、公共工事を主な仕事としている業者では、発注先から「仕事の見込みが立たない」という理由で、見積った仕事を何件かキャンセルされている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	輸送用機械器具製造業（総務担当） 金融業（営業担当）	受注量や販売量の動き 取引先の様子	・親企業からの受注量が少ししか増えていない。 ・取引先の決算状況、足元の業況等を確認する機会が多くあるが、総じて業況は厳しくなっている。消費不況による売上低迷も続いており、数値として改善を裏付ける資料があまり見当たらない。
	悪くなっている	その他製造業 [スポーツ用品]（総務担当）	受注量や販売量の動き	・通常商品の受注量は減少しており、先行きへの不安が拡大している。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	求人情報誌製作会社（支店長）	求人数の動き	・中途採用再開の動きが一部で見られる
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数の減少幅の大きい産業は、宿泊・飲食サービス業で前年比3割減となった。一方、基幹産業の製造業は減少幅が縮まり雇用調整もやや落ち着きつつある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・ようやく新規求人数が回復に向かい、最近では初めて前月を上回った。新規求職者数も前月比で減少し、有効求人倍率はわずかながら前月を下回っているが、新規求人倍率は2か月連続で前月を上回った。
		職業安定所（雇用開発担当） 民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き 採用者数の動き	・一部製造業者の中には、即戦力技能者を欠員に限ってはいるが、求人再開する動きがある。 ・採用凍結一辺倒から、将来を見据えた人材の確保、ビジネス拡大のための増員、新規顧客からの求人申込などの動きがあり、数か月前に比べ状況が変化してきている。
	変わらない	人材派遣会社（支社長）	求人数の動き	・前年比で求人数が半減した状況がここ数か月続いており、変化が見られない。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・技能職の求人依頼に関しては、自動車関連、半導体関連についてはほとんどない。その他業種（弱電・食品・化学・物流等）の一部では若干求人が増えているが、まだまだ人的資源に余剰感がある企業が多い。民間企業での事務職需要も低調で、販売職については需要が下がる一方である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が今年に入ってから前年比で毎月13%～20%減少しており、前年に比べて、新規オープン・開業に伴う求人が少ない。
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（担当者）	採用者数の動き	・中途対象の転職イベントに対して、参加企業の集まりが若干悪い。
	悪くなっている	求人情報誌製作会社（支社長）	求人数の動き	・求人数の回復が見られない。
新聞社 [求人広告]（担当者）		採用者数の動き	・2011年4月採用の予定も立っていない企業、見合わせるかもしれない企業が多い。	

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	乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・エコカー減税・新車購入補助金に加え、新型車発売により客の購買意欲は増している。受注ベースで前年比42%増、登録ベースで同8.6%増と3か月連続で前年を上回っている。
	やや良くなっている	百貨店（売場担当）	販売量の動き	・総選挙が終わり、新たな経済対策への期待感もあり、客の雰囲気は明るい。また、気温が低く秋の訪れが早いいためか、衣料品や寝具の動きも前年より良い。
		コンビニ（総務）	来客数の動き	・夏期の売上高は、冷夏及び天候不順の影響で前年を大幅に下回ったが、9月に入り天候に恵まれ、来客数が前年比で3%増加した。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・5～7月は前年に比べて客の動きが非常に悪かったが、8月、9月は前年より少し多かった。これは8月ごろから新型インフルエンザへの客の危機感が少し薄らいだためだと考えられる。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・高速道路料金引下げ、大型連休及び天候に恵まれたことにより、来客数が前年比50%増となっている。
変わらない	一般小売店 [酒類]（経営者）	販売量の動き	・大型連休があったが、普段と比べ大きな変化は感じられなかった。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・個人消費は、3か月ほど前から徐々に活発になりつつある。客の購入単価が、少し安定してきており、婦人服の高級既製服の販売も少し活発になった。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・前年同月に比べ来客数は上回ったが、売上高は前年水準を確保できなかった。宝飾品、美術品等の高額品及びダイニング、リビング、高級既製服、メンズデザインナース等の高感度商品も苦戦した。一方、食品類等は前年同月水準を確保した。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・価格を下げても販売量が増えなくなっている。この傾向は、7月ごろから継続している。
		衣料品専門店（総務担当）	お客様の様子	・客単価の低下は依然として続いており、売上も前年比5%程度マイナスである。大型連休は県外への買物客の流出もあったためか客も少なく、売上を増加させる要因にはならなかった。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・売上高と共に、客の動員数、買上客数も前年を上回っている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売量は数か月前から回復の兆しがあるが、減税対象車以外は、相変わらず不振である。全体として販売量はあまり変わっていない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型ハイブリッド車は今受注しても来年5月以降の登録となる予定で、新車購入補助金の対象にならない見込みではあるが、他の対象車両に受注が流れており、受注総数は前年比で増加が続いている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・エコカー減税や補助金制度等が客に浸透しており、その効果で、なんとか現状維持という状況が続いている。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・8月は、受注状況がやや悪く、景況も悪いと思っていたが、9月は堅調に推移してきている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・夏の疲れか、消費疲れか分からないが、客足がぱたりと止まっている。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・大型連休は高速道路料金引下げの影響で客が予想以上に増えた。しかし、レストラン利用は落ち込んでおり、景気は本質的にはまだ下り坂という気がする。
		旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・大型連休の時は、高速道路料金引下げで客数は増加したが、マイカー利用で近場の日帰り旅行が多く、売上が思うほど伸びなかった。
		タクシー運転手	販売量の動き	・タクシー業界は高速道路料金引下げの影響をかなり受けている。また、道路の混雑も多くなるばかりである。
		通信会社（企画）	お客様の様子	・高額商品への引き合いは夏前と変わらない。
		通信会社（支店長）	お客様の様子	・客数は、前月を上回っているものの、家計費圧縮のため、もしくは価格選考意識が強いため、売上には結びついていない。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・9月の客数は前年並みである。予約状況は月の前半が少し悪かったが、後半なんとか持ちこたえ、前年と同水準であった。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・景気が悪化した前年同月と比較して、来客数、客単価共に変わっていない。
		設計事務所（職員）	競争相手の様子	・今後の公共事業は政権交代により更に減少すると思われるが、これまでの早期発注により、数か月先までの仕事量は確保出来ている。低価格競争、団体からの脱退、広告費等の経費圧縮が恒常化している。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・大型連休には高速道路料金引下げの効果で、観光客が大勢商店街に来た。しかし、地元客は県外に出ており、地元客向けの店では、売上が減少している。
		一般小売店〔乾物〕（店員）	来客数の動き	・新型インフルエンザの影響が出ている。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・来店数は減っていないが、客単価が低くなっている。正規価格では買わず、セール待ちをする客が多い。
		スーパー（店長）	単価の動き	・買上単価が低下してきている。販売する側も売れないために価格を下げている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・例年9月は売上の低い月であるが、今年は大型連休等で好影響が出ると思っていた。しかし、客の県外流出のため、依然厳しい状態が続く。
		衣料品専門店（副店長）	単価の動き	・薄手の衣類が良く出ているので、購買単価の動きが良くない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		家電量販店(営業担当)	お客様の様子	・先月後半より、冷蔵庫、洗濯機等の大型商品の動きが悪くなっており、テレビの動きも落ちてきた。大型連休があったこともあり、今月はあまり家電に目が向けられていない。	
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・価格を引き下げたものの、来店客数への効果が見られず、客数は前年比以下の状況が続いている。	
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月は大型連休があったが、高速道路料金引下げの影響で観光地は渋滞し、駅でのタクシー客の動きも良くなかった。乗客からは小遣いがないという声をよく聞く。	
		通信会社(管理担当)	販売量の動き	・新規需要は想定数で推移しているものの、取替需要が低迷している。	
		美容室(経営者)	来客数の動き	・新規客が少ない。	
	悪くなっている	商店街(代表者)	お客様の様子	・大型連休前の消費手控えのためか、集客・単価共に落ち込んだ。同業他社とのダンピング合戦も始まり、単価を戻すのは難しい。	
		一般小売店[書籍](営業担当)	お客様の様子	・大型連休の売上が、前年同時期と比べ大きく落ち込んだ。高速道路料金引下げで遠方に出かけてしまい、余暇を近場で済ませていた人の来店が極端に落ちた。	
		一般小売店[酒](販売担当)	販売量の動き	・例年9月は低調だが、今年は大規模連休の影響も加わって極めて悪い。大型連休中の帰省客、観光客は予想より少なく、道路の渋滞は予想以上であった。25日は金曜日で料飲店にとって絶好の稼ぎ時であったが、販売数量・金額共に前年を大きく下回った。	
		スーパー(店長)	来客数の動き	・客が安い商品しか買わなくなり、絶対的な安さが必要になってきた。安ければ品質は問わなくなった。例えばアメリカ産のプロッコリーが国産の半額で出ているなら、アメリカ産のほうが売れるようになった。	
		その他飲食[ファーストフード](経営者)	来客数の動き	・客が単価の安い店に取られている。外食から内食への動きが顕著である。	
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月は大型連休があったが、当地は連休に入ると、客がほとんど動かないので、タクシー売上はガタリと落ちる。また、高速道路料金引下げによって、車で移動する人が増えるので、タクシーの観光利用が減ってしまいマイナス要因である。さらに、夜に飲みに出る人が少なく、客待ちを2時間して、乗車距離はワンメーターという事が多い。	
企業動向関連	良くなっている	-	-	-	
		やや良くなっている	パルプ・紙・紙加工品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・当社製品が需要期に向かっていることに加えて新型インフルエンザへの警戒から、除菌関連の受注が増加している。
			建設業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・見積案件が増えてきている。公共工事は耐震工事関係、民間工事は工場の新設・増築、介護施設の新設・増築の案件が増えており、人繰りの関係ですべてに応じきれない状態にある。
			通信業(部長)	受注量や販売量の動き	・既成コストに対する見方は依然厳しいものの、少し先を見通した動きをする企業も現れている。
		通信業(営業担当)	それ以外	・政府の経済対策の効果が定着してきたとの声を聞く事が多い。特に、エコカー減税は、ハイブリッド車以外の低燃費車も対象になることがCMやロコミ等で周知されたり、高速道路料金引下げや無料化検討も影響して、9月に入ってから客足が増え、昨年以上に伸びている、との声を複数のディーラーから聞いている。	
	変わらない	繊維工業(経営者)	競争相手の様子	・百貨店をはじめ、小売店での売上は厳しい状況である。特にタオル業界にとって大きな売上を占めていたギフト関連が非常に厳しく、産地に与える影響は大きい。一部のメーカーを除き産地の工場及び関連加工業の仕事量が大幅に減少している。	
		木材木製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・住宅着工数が相変わらず伸び悩んでいる。	
		一般機械器具製造業(経理担当)	受注量や販売量の動き	・受注量が増加しておらず、受注残も低調である。	
		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・見積依頼が順調に出て、提案書も見えてくるようになっていたが、ここに来て、また少し減った。	

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
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が全く伸びない。
		輸送業（社員）	取引先の様子	・製紙会社及び製造メーカーの出荷量は、前年下期ほどは悪化していないものの、今年度上期初めごろの出荷数量で推移している。
		輸送業（統括）	取引先の様子	・荷物の物量を前年同月と比較しても決して上向きとは思えない。
		公認会計士	取引先の様子	・今月の顧問先の決算、試算表を見ると、建築や不動産関係は非常に悪いが、一部の業種では利益が出ている企業もある。
	やや悪くなっている	広告代理店（経営者）	取引先の様子	・政権交代によって、特に郵政事業に関連した業務が停滞、延期するなどの影響が出てきている。
	悪くなっている	-	-	-
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	周辺企業の様子	・2010年度新卒採用の予算を編成する時期である9月は、求人サイトへの参画が、有料にもかかわらず予想より好調であった。投資的要素の強い大卒新卒採用の経営優先度は高い。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・8月の新規求人数は、3か月前と比較すると20.5%、507人増加し、新規求職者数は13.9%、511人減少している。
	変わらない	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・1口が2～3万円の小口協賛広告を販売しているが、売上・単価共に下がっている。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・大学に送られてくる求人数や求人件数が、やや安定してきている。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・管内の有効求人数は、前年同月比で26か月連続で減少し、新規求人数も2か月ぶりに再度減少に転じた。一方、有効求職者数は、9か月連続で増加しており、就職環境はますます厳しくなっている。
		民間職業紹介機関（所長）	それ以外	・雇用の悪化で仕事に就けない人が増加している。中高年齢者ばかりでなく、20代、30代の年齢層も、なかなか仕事に就けないでいる。求人を探すのが困難な状況で、求職活動が長引いた場合、就労意欲の低下に繋がっている。
	悪くなっている	-	-	-

10. 九州（地域別調査機関：（財）九州経済調査協会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・3か月前に比べるとかなり良くなってきている。全体的にはあまり良くなっていないが、売手側の品ぞろえはかなり消費者に対応できている。今月前年を大きく上回っているのは婦人雑貨の軽衣料、化粧品、リビング関連のほか、徐々に食料品も前年を上回った。一方、高額品と重衣料は相変わらず厳しい。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・商況の変化や天候が良いことから、来客数はやや伸びた。土日祝日は前年割れとなり、特に土日の来客数がマイナスとなったが、平日でカバーしている。店頭売上は、物産催事の集客と友の会満会セールにより好調であった。ただし、依然として暑い日が続き、秋物衣料は苦戦している。また、クレジットカード会員の募集キャンペーンを行っていることもあるが、現金からクレジット利用への移行が進んでいる。
	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・商品売上に関しては、3か月前と比べれば回復傾向にある。割引等の施策の効果もあるが、食品部門以外も前年並みの売上に近づいてきている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・今月は米国の大手金融機関の破たんから1年経ったということと、大型連休があったという2点がポイントである。売上、来客数は前年比4ポイントほど低下したが、従来の流れに比べ若干改善している。秋物衣料品の定価品の売上が戻ってきたほか、食料品も前年並みで安定している。紳士服も若干上がっているの、全体的にみると上がっている。他店についても、大型店は前年比96～97%で推移しており、従来の流れよりも良くなっている。
		衣料品専門店（店員）	来客数の動き	・気候も涼しく、大型連休等で来客数が多かった。デパートのハウスカードでの割引期間中は特に客が多く、秋物への購買意欲も高かった。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・エコポイントでテレビの動きが非常に良くなっているが、冷夏で冷蔵庫とエアコンがいま一つ伸びがなかったため全体としてはどちらとも言えない。ただ、このままエコポイントがある間は若干伸びる。
		乗用車販売店（管理担当）	販売量の動き	・新車販売は、エコカー減税、補助金効果で受注、販売とも好調に推移している。ただ中古車の販売はまだまだ厳しい。特にスクラップ車が増えて商品となる車が減少している。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・6月より7月、7月より8月と景気が上向いている。9月は大型連休での来客数がゴールデンウィークを上回っており、大型連休後も客の流れが良い。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・明確な原因は不明だが、販売件数がやや増加した。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・企業・団体コンペは低迷しているものの、少人数単位の若者グループや女性の動きはやや上向いてきている。
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・景気低迷のなかで、この1年、売上は良くもならず、これ以上悪くもなっていない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・客は商店街に来るより、近くのコンビニ、スーパーで間に合わせているようである。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客に商品を買おうという意識があっても、なかなか購買に結び付かない。
		商店街（代表者）	単価の動き	・修理物が多く、客は新しいものを買わない。修理物を扱いながら、それに関連する新しいものを売る以外、売上を伸ばす方法はない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・例年のように8月中旬よりカバン・靴を含むファッション関係の店舗では秋の新作が陳列されていたが、客の関心がなく、客はまだ購買意欲がない様子である。
		一般小売店〔青果〕（店長）	お客様の様子	・し好品である果物の動きがかなり鈍い。野菜の入荷が少ない割に相場的になかなか上がらない。かなり需要が低迷している。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・価格が安くても必要でない物は買わない傾向が続いている。
		百貨店（企画）	販売量の動き	・売上高が相変わらず前年比90%前後で推移しており、大きな変化がない。ただし、この数値は景気だけの影響かどうかは不明であり、新型インフルエンザのまん延による大型集客施設への来店自粛による影響も考えられる。実際、当社のショッピングセンターの来客数は土・日に大きく前年割れしている。学校等から人が集まる場所へは極力行かないようにとの喚起が徹底している可能性が高い。
		百貨店（営業企画担当）	単価の動き	・来客数は減少傾向で、前年比3～5%減が続いている。買上数量は前年並みをキープしているものの、買上単価の低下や買上数量の減少から、売上の低迷が依然として続いている。特に高単価商品の不振が続き、外商活動は前年実績を大きく下回っている。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・秋冬物の商戦が本格的に始まった。これまで始めの商品は冬のボーナス払いの扱いが多く、高額品にも動きが見られたが、今年は動きが弱い。セールも初日だけのにぎわいで、翌日は訴求効果もみられない。客の消費に対する慎重さは変わらない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価が徐々に落ちていく傾向にある。客は価格に対して非常に敏感であり、他社のチラシと商材、内容等を比較しながら1円でも安いものを求める傾向が相変わらず続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	お客様の様子	・昼食代を弁当、飲料込みで400円以内で収める客が増加している。衣料品は夏物最終処分をしているが、通常であればまとめ買いで買上点数がアップしていたが、今年は、客は今必要な枚数しか買わなくなっており、前年より買上点数が減少している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・6月に来客数が前年比5%減と急激に減少して以来、来客数の増加が見られず、販売政策などの仕掛けによる買上点数の増加でしのいでいる。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・天候は良いが客足が鈍化している。来客数の減少に加え買上点数も減少し、売上が大幅に下がっている。景気に大きく左右されるのが、おでんの値下げキャンペーンを実施したところ、おでんの売上が大幅に増加した。客の買物志向は、低価格商品を買って求める状況にある。
		コンビニ（エリア担当・店長）	単価の動き	・大型連休期間は来客数が伸びたが、月間では従来の月と同様に客単価の低下傾向はそのまま、全般的には大きな売上改善にはつながらなかった。景気判断としては変わらない。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・例年、9月は洋品店にとって悪い月であるが、今年は特に大型連休があったことで行楽に出かける客が多く、当店の来客数が減り、気温も暑かったため売上は過去最低であった。
		衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・秋物が少し動いたので立ち上がりは良いと思っていたが、中旬から中だるみが始まった。やはり財布のひもは固く、客は定価の商品を買うにはまだ吟味している様子である。それでもセール品を店内に混ぜてうまく工夫し、売上は何とかしのいだ状況である。春夏物のセールが早く始まりすぎたので、秋冬物もまた早くセールになるのではないかという考え方が客に定着してしまっただのではないかという懸念がある。
		家電量販店（総務担当）	販売量の動き	・薄型テレビだけが好調で、その他の商品の売上は大幅な前年割れを起こしている。
		乗用車販売店（従業員）	単価の動き	・減税効果でエコカー以外の車の販売が悪く、単価が低い。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・政府の景気対策で若干販売量が持ち直しているが、それでも総量は前年と一緒かやや落ちる程度で、全体の販売量は上向いてはいない。
		その他専門店【コーヒー豆】（経営者）	来客数の動き	・来客数自体は若干減少しているが、客単価は比較的平均を上回っている。従って売上も前月、前々月と比べてあまり変わらない。ただ、今後は年末にかけての需要が出てくるので、売上は増加する。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（統括）	お客様の様子	・9月は大型連休があり、もう少しガソリンの販売量が前年より増加すると予想したが、思ったほどではなかった。しかし、客は安・近・短のレジャーを楽しむ姿が多くみられ、決めた予算内で消費しているようである。
		その他小売の動向を把握できる者【ショッピングセンター】（支配人）	来客数の動き	・買上単価が下落しており、それを補うためには来客数の増加を図らなければならないが、買上点数が追いついていない。
		その他小売の動向を把握できる者【土産卸売】（従業員）	販売量の動き	・大型連休があったにもかかわらず売上が伸びない。客は皆節約している。
		その他飲食【居酒屋】（店長）	来客数の動き	・来客数が少なく、県外客が足を運んでいない。
		観光型旅館	販売量の動き	・高速道路料金値下げの効果により、休日の売上は大きく伸びている。しかし、平日の落ち込みが大きく、全体では前年比横ばいもしくは微減である。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・婚礼は競合他社の新規参入で苦戦しているが、一般宴会・宿泊・レストランが善戦し、なんとかカバーできている。
		都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・海外客の需要が依然として回復せず、厳しい状況が続いている。
		都市型ホテル（副支配人）	来客数の動き	・9月は総選挙が終了し営業が少しずつ動き始めた。また、大型連休があったため思いのほか客の移動があった。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・大型連休は確かに需要は増えたが、夏休みの分散と、前後のマイナスとで総需要は増えていない。新型インフルエンザによる団体予約の取消や延期が続いている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・大型連休のタクシーの利用客は多かったが、月前半の利用はととも悪く、まだ良くなるとは言えない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・大型連休の間は県外客が多く、ホテル関係は結構にぎわったようである。タクシーにもその効果があったが、それ以外の日は良くなかった。
		通信会社(管理担当)	それ以外	・資金繰りが厳しい状態が続いている。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・最近、また法人客から携帯電話の解約が徐々に出てきた。
		テーマパーク(職員)	来客数の動き	・大型連休期間は、天候に恵まれたほか高速道路料金引下げ効果もあり、県内の観光地と同様に当社宿泊客もゴールデンウィークより多く、満館の施設もあった。ただ、この期間以外は落ち込んでおり、平均すると前年並みである。
		ゴルフ場(従業員)	単価の動き	・依然として景況感は厳しい。夏場から9月にかけて、ゴルフ場はプレー代を若干値引きしたら客が来るという状況で、結局は相対的な来客数は若干増えるが売上は前年実績ぎりぎりまで推移している。
		音楽教室	それ以外	・先月とは打って変わって、高額商品を購入する人が急激に増えた。数百万の買物である。その反面、景気の悪い会社は依然そのままなので、良くも悪くもならない。
		住宅販売会社(従業員)	来客数の動き	・住宅展示場の来客数が増えない。
		住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・選挙が終わって落ち着いたこともあり、従来と変わらない問い合わせ数、物件成約数である。
やや悪くなっている		商店街(代表者)	販売量の動き	・商店街の来客数ががぜん少ない。客はイベント等には来るが、買物にはつながらない。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・客の買上単価が下がってきている。また、中心商店街の食料品スーパー等が閉店したため、来客数がかなり減っている。
		一般小売店[生花](経営者)	来客数の動き	・わずかではあるが、以前に来店、購入した客から新規客を紹介してもらおうという嬉しい広がりがある。
		一般小売店[茶](販売・事務)	来客数の動き	・来客数はかなり減少している。天候要因だけではなく景気に対する不安が売上に表れている。前年以上に割引し販売しているが、売上は伸びない。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・高額商品の動きが鈍くなってきている。客の価格に対する目が厳しい。
		スーパー(店長)	お客様の様子	・来客数が前年比93%まで低迷したほか、買上点数も同90%とさらに下がっている。1人当たり買上単価も79円ほど落ちている。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・衣料品は夏物がとにかく売れない。食料品は大型連休以外は買い控えて財布のひもが固く、前年比95～96%で推移している。競合店との耐久力勝負に勝てば売上は上がる。
		スーパー(総務担当)	単価の動き	・来客数、客単価とも低下している。また、買上点数も若干少なくなっている。
		スーパー(企画担当)	来客数の動き	・今年は晴れの日も多く、月初から秋の気配を感じさせる天候であり、秋物商材の売行きに期待していたが、依然として小売業界の消費動向は低迷が続いた。ディスカウントスーパーの低価格攻勢に加え、大型連休による外出も増えたため来客数が減少し、苦戦を強いられている。
		コンビニ(エリア担当・店長)	来客数の動き	・当店はオフィス街に立地しているため、大型連休があると来客数が減る傾向にあり、客単価も思うように伸びない。
		自動車備品販売店(従業員)	来客数の動き	・政権交代で高速道路無料化が現実味を帯びてきているため、ETC効果が薄くなってきている。
		住関連専門店(経営者)	それ以外	・毎月のキャンペーンを今月は月初めと後半に行ったが、2回とも良くなかった。
		その他専門店[書籍](店長)	単価の動き	・デフレスパイラルに入り、安くないと物を買わない傾向がますます強くなってきた。また、高速道路料金引下げにより、潤っているのは観光地と高速道路の売店のみで、一般の小売業者には逆風となっている。むしろ運送業者の料金を安くし、物流コストを下げるべきである。

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
		高級レストラン（専務）	来客数の動き	・現在の客足は鈍く、10月の予約もまだ一向に良くなるらない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・昼夜とも人の動きが全くない。また私たちの待機の時間が今まで以上に長くなって売上が全体的に落ち、会社もリストラを考えているようだ。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今の状況では客は金を使わない。客は、出かけると金がかかるということで、非常に動きが悪い。
		通信会社（業務担当）	販売量の動き	・9月は敬老の日キャンペーン等が実施されたが、客に対する価格・機能面でのインパクトが弱く、販売台数は前年と比較しても大幅に減少している。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・夏場の売上は非常に悪かった。選挙があったほか、景気対策効果が今一步表れていないのも原因である。一番問題なのは、客の消費意欲が上がっていないことである。マイナスイメージだけが強く出ていて、購買意欲が上がっていない。
		美容室（店長）	お客様の様子	・今まで料金のことを客から言われたことはなかったが、貸衣装のことで、年金生活なので最低料金でお願いしますと言われた。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・景気が悪いことを客も肌で感じているようで、ぜいたくな物の購入を控えている。設計についても、グレードの低いものを望んでいる。
	悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数も売上も減っている。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	それ以外	・資金繰りが悪化しているため緊急安定化資金の申請をするが、この返済も大変である。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・米国の大手金融機関の破たん以降、機械産業から関連産業、サービス業に加え、いよいよ一般消費者まで影響が出ている。3か月連続で全体的に業績が悪化しており、バブル崩壊時期に似た動きである。
		コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・9月の実績も相変わらず前年割れである。生産ベースは横ばいで、パンの低価格商品を出したために低価格以上の商品の販売が鈍っている。弁当販売は280～290円が主流で、400～500円の弁当は生産個数も低下している。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・単価が非常に下がっている。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・9月半ばを過ぎているが、暑さのせい客足が途絶え、秋物も動かない。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・特にこの夏の暑さは、景気の悪さと重なり客足を鈍くさせた。
	高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・9月の来客数は、8月同様選挙の影響もあり出足が鈍く、中旬以降少しづつ戻ってきたがまだまだ少ない。景気回復の兆しは見えてこない。	
	スナック（経営者）	来客数の動き	・来客数、客単価とも過去最悪で、とても店を維持できる状況ではなくなっている。	
	美容室（店長）	来客数の動き	・今月は大型連休の影響で悪かった。	
企業動向関連	良く なっている	-	-	-
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・季節性のある商材が比較的順調に売れ、3か月前よりは良くなっている。
	やや良く なっている	一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・ソーラーパネルや電池関連の取引先からの引き合いや見積依頼が多少増えてきた。しかし、現状では競争が激しく価格勝負となるほか、仕事になるのは1、2か月先であるため、気を緩めることはできない。
		建設業（社員）	受注量や販売量の動き	・上半期の発注が多くあり、受注も確保できている。
	変わらない	金融業（得意先担当）	取引先の様子	・公共工事の前倒し発注に伴い、建設業者の資金需要がおう盛になっている。ただ、景気が上向きになっているということだけでなく、公共工事の前倒し発注に伴う資金需要である。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・今年の9月は非常に特殊で休みが多かったこともあり、1日単位で見れば販売量が増しているが、月合計では8月よりも厳しい。業種によっては仕事が減るが、これだけ休みが多かった割には健闘したといえる。一時期よりも明るさは戻ってきている。
	変わらない	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・夏場の悪い流れが継続している。スーパー、居酒屋等、エンドユーザーに直接関係あるところが伸び悩んでおり、前年比約10%の落ち込みがみられる。冷凍食品加工向けの納品も本来なら9月から年末需要で引き合いが強くなるが、思うような引き合いがない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・プロイラーの販売価格が低迷している。末端での販売がうまくいかないことが原因であろうが、このままの相場で行けば非常に厳しい。
		家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・9月は大型連休もあり家具の消費にはマイナス要因として働いた。低価格商品だけが何とか動いている状況は今月も変わらない。例年、9月は売上指数が約130と例月より高いが、今年は指数対比80%程度と低迷している。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注が少なく競争が激しくなったことで単価が下落しており、高くすると受注ができなくなる。組合の売上も特に悪く、3割ほど下落している。企業は、雇用調整助成金を使い休業補償や教育訓練等で何とかしのいでいる。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・相変わらず受注低迷の状況は変わらない。営業に回る気持ちすら薄れていく状況である。金型のような典型的な受注産業は打つ手がない。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・半導体関連は一進一退の状態である。先行きの読みはもろろんであるが、現状も非常に不安定である。精密機械部品関連の状況も非常に悪い。
		輸送業	受注量や販売量の動き	・政権交代があったものの、身近な所では変化は感じられない。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・荷動きが良くない。
		金融業	取引先の様子	・緊急経済対策資金や既存借入金の条件緩和により、中小零細企業の資金繰りは一段落しており、受注状況もわずかに好転し底を脱した。ただし、問題を先送りしているだけであり、損益状況が改善する見込みは低い。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・企業業績に関して厳しい状況は継続しているが、水準的には横ばいで推移している。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・取引先である中小企業のなかでも、小売業は個人消費低迷を受け厳しい売上状況が続いている。売上減少が続くなか固定費を吸収できず赤字が続き、後ろ向きな資金需要の要請が続いている。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・売上に直接結び付かないようなコンサルタントの仕事は、あまり増える傾向にない。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・汚染米事件で酒類メーカーは売上が30%減少し、風評被害を負ったメーカーも回復していない。
		経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・好転する兆しがいまだに見えていない取引先が多い。
		やや悪くなっている		繊維工業（営業担当）
輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き			・決算期であるにもかかわらず、どの業種も荷動きが悪い。段ボール原紙及び輸入紙、特に国内の輸入紙については扱いが少なく、輸出、海外からの輸入紙が好調なくらいである。ペットフード業界においても、メーカーから小売店の最低発注量を少なくして何とかオーダーをもらうような形で受注量を増やそうという動きが起こっている。
金融業（営業職 渉外係）	取引先の様子			・売上低迷等の影響により貸出金の返済が困難となっている取引先が増加している。返済猶予を申し出る取引先が増えており、实体经济はいまだに厳しい。
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			・9月は年度中間期で受注額も例年大幅に増加する月であるが、今年は設備投資案件も非常に少ない上、更なる競争激化の影響で、数年振りの大幅受注不振の状況にある。
悪くなっている		その他サービス業	取引先の様子	・市町村が業者へ委託業務を発注する際に、既に別件で入札して落札した業者に、関連業務として随意契約で指名することがあるが、建設業界では赤字覚悟の低価格で入札する場合があります。随意契約も前回の赤字となる落札率で契約を迫られる場合がある。自治体は、予算削減のため、徹底して安く発注するようになってきている。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
変わらない		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・相変わらず求人数も少ないし、派遣スタッフが自己都合で終了になった場合、後任はいらないという企業が増えている。
		人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・正社員採用よりもパート採用の割合が増えた。当社の採用も正社員から契約社員に変えた。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・県内においても更なる人員調整が進んでいる。長期派遣のみならず派遣依頼そのものが止まっている状況である。
		人材派遣会社（管理担当）	周辺企業の様子	・同業者の集まりでも、売上減少傾向に歯止めが掛かっていないとの情報や、拠点や人員の整理・再編の話をよく聞く。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求職者数の動き	・求人広告の引き合いが悪く、求職者側もややあきらめムードがある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・新政権の期待感もあるようだが、企業の関係者は冷静に見ており、景気については良くも悪くもないと思う人が多い。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職申込件数をみると、前年9月以降連続して前年同月比増の状況が続いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・ほとんどの産業で新規求人数の前年比マイナス傾向が継続している。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	求人数の動き	・求人件数が少ない状態が相変わらず続いている。
		学校〔大学〕（就職担当者）	求人数の動き	・求人の受理件数は低調なままで推移している。優秀な学生であれば選考のテーブルに乗せてもよいという企業が一部見受けられるが、全般的に秋採用の情報は少ない。
やや悪くなっている		新聞社〔求人広告〕	求人数の動き	・求人数の動きとしては3か月前とさほど変わっていないように思えるが、実感としては悪くなっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・8月の新規求人数は前月比5.4%減少し、前年比では10.4%減少している。製造業を中心に、主要産業のほとんどが前月・前年比とも減少している。
		民間職業紹介機関（支店長）	求人数の動き	・第2四半期の派遣需要（新規・追加注文数）を見る限り前月を下回ってはいないが、前年比4割減と依然として絶対数が不足している。
悪くなっている		人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・製造メーカー等は稼働時間が前年並みまでできているが、人員を増やすまでの企業マインドの回復はない。来期4月以降の目途がつけば雇用回復となる。
		求人情報誌制作会社（編集者）	それ以外	・例年9月になると求人が活発になるが、今年は全く動きがない。企業に求人意欲が感じられず、離職者が少ないのも原因になっている。当社の売上も前年の5割を割り込む勢いである。
		民間職業紹介機関（社員）	求人数の動き	・7、8月に契約終了の動きが一段落した感じがあったが、9月に入り派遣社員の直接雇用化による派遣終了、営業所の集約統合による事務所の縮小閉鎖による派遣契約終了の動きが発生した。

11. 沖縄（地域別調査機関：（財）南西地域産業活性化センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良く なっている やや良くなっている	-	-	-
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・大型連休で観光客の来客数が増えた分、売上も良い。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数の前年比が、7月で底を打って以降、月間5～8%ずつ回復している。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・大型連休のお陰で観光客の来客数が増えて、久しぶりに目標来客数の105%で推移している。しかし、地元客に限って見れば、平日の外食に来る客は増えていない。
		旅行代理店（代表取締役）	販売量の動き	・秋の旅行シーズンを迎え、外出する要素が多く、ここ2～3か月前に比べると販売量が増えている。また新型インフルエンザの影響も小休止した感がある。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・2年にわたって毎月減少傾向にあった来客数が増えているので、当方としては少しは良くなっている傾向が出ている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・主力の衣料品では秋物商品の展開が中心となっており、一部キャリアやヤングの動向に改善も見られるものの、衣料品全体の動向としては3か月前と比較しても上向いているとは言い難い。
		スーパー（販売企画担当）	販売量の動き	・9月初旬の旧盆ギフト商品の売上が厳しかった。法人関係は落ち込みが大きい。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・競合店の出店等の外部要因で来客数が減っても、客単価は変わらない。購買予算の範囲内で済ませている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・観光客の減少が見られる。この状況はしばらく続く。
		その他専門店 [書籍]（店長）	来客数の動き	・ここ2、3か月平均して前年比の来客数が10%減少している。スーパーマーケット内に当店を構えているが、スーパーマーケット全体の来客数自体も減少している。基本的に土日の来客数は平日の20%増加のところ、以前より減少している。
		通信会社（店長）	販売量の動き	・販売数が低迷したまま変化は無い。年末商戦まで同じ状態が続く。
		その他のサービス [レンタカー]（営業担当）	来客数の動き	・景気の低迷や新型インフルエンザの影響で観光客の利用が減少しており、9月は前年比で15%程の減少と、厳しい状況が続いている。
	やや悪くなっている	一般小売店 [鞆・袋物]（経営者）	単価の動き	・客はより単価の低い物を選ぶか、あるいは何度も足を運んで慎重に買物をしている。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・前年と比べて、単価、客単価共に10%以上の下落が続いている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・3か月前の6月は、前年同月比で9割台、今月は前年同月比8割台で推移、一段と落ち込み幅が拡大している。特に修学旅行、一般団体の減少が目立つ。9月の沖縄県への入域観光客数も前年同月比で落ち込みが拡大しているものと予想される。来園者は、大学生、家族旅行が中心である。
		住宅販売会社（商品開発担当）	お客様の様子	・今年に入って9か月経過するが、全く数字が伸びてこない状況である。賃貸の場合、前年までは良い物件は即決が多かったが、今は気に入った物件で、しかも契約時にかかる費用が10万円前後で探す客が増えているが、そういう物件があまり無いため、なかなか契約に至らない。実績を上げるには、初期費用を抑えられる物件をいかに探していくかが今後の課題の一つである。
	悪くなっている	その他専門店 [楽器]（経営者）	来客数の動き	・大型連休は絶好調であったが、それ以外の日は商店街を歩く者が少ない。また高額商品の購入者は減っているなど、相変わらず来客数の前年比はマイナスである。新型インフルエンザの影響も大きい。
		観光型ホテル（マーケティング担当）	販売量の動き	・3か月前よりも更に大きく前年度を下回る稼働状況が予測される。新型インフルエンザの影響によるキャンセルが少し落ち着き始めたものの、個人・団体共に受注が非常に弱い状況である。
	企業動向関連	良くなっている	-	-
やや良くなっている		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新築住宅の受注件数がやや伸びている。
変わらない		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・遅れていた建築確認申請が下り工事予定物件が着工され、製品出荷が短期的に出ている。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・顧客であるスーパーマーケットやコンビニの売上が落ちており、物量が減っている。
		輸送業（代表者）	受注量や販売量の動き	・公共工事の発注時期で受注が出てきているが、民間工事の受注は振るわない。
通信業（営業担当）		受注量や販売量の動き	・相変わらず受注案件が無い。	
やや悪くなっている		-	-	-
悪くなっている	-	-	-	
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・県内の厳しい状況にほとんど変化は無いが、県外の製造業派遣の企業から求人広告の依頼が少しずつ発生してきている。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・長期の派遣契約の更新が数か所終了して、新たな派遣依頼は少ない。また依頼内容がより専門的なものが多く、人材がなかなかいないため数字に結び付かない。医療関係は依頼が多いが、その中でも職種間で大きな差があり、必要なところは人材不足である。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・県外求人が減少している。県内企業も様子見の傾向がある。
	悪くなっている	-	-	-