

・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	家電量販店（経営者）	販売量の動き	・政権交代以降、薄型テレビの販売量が増加している。エコポイント制度が終了する可能性があることを踏まえての行動である。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・月末を迎えて気温が低下したこともあり、客の購買意欲が若干高まっている。
	やや良く なっている	百貨店（役員）	来客数の動き	・10月は天候に恵まれたことから、来客数が増加しており、売上も上向いている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が前年を上回ってきている。単価は低下しているが、来客数、買上点数とも伸びていることから、売上は前年を上回っている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・10月は住居用品、食品を中心に販売量が増加している。売上も前年を超えそうな動きがみられる。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・家電業界ではエコポイント制度が浸透してきており、液晶テレビの販売台数が増加している。それに伴い、商品のインチャップも進んでいる。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・ここ1～2か月、来客数が増えており、その結果、販売量も増加している。ただし、販売価格は上昇しておらず、むしろ低下傾向にある。販売量が増加しているものの、景気が本格的に良くなっているとはいえない。
		変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き
	商店街（代表者）		来客数の動き	・郊外大型店で、食品、衣料などを中心とした低価格商品が活発に展開されている影響で、中心街への集客に減少傾向がみられる。
	商店街（代表者）		お客様の様子	・秋冬物商戦が本格化するなか、単価の低い商品はコンスタントに売れているが、防寒物など単価の高い商品は眺めてはいてもなかなか手を出さない傾向にあり、必ずしも良いとはいえない状況にある。
	一般小売店〔酒〕（経営者）		販売量の動き	・ここ数か月、前年を下回る状況が続いている。底は固まったという感じもするが、決して良い状態ではない。
	百貨店（売場主任）		単価の動き	・来客数は増加してきているものの、客単価は前年比92.1%と相変わらず前年を下回っている。
	スーパー（企画担当）		単価の動き	・春以降、客の儉約ムード、節約ムードは高まるばかりであり、消費動向に変化はみられない。特に最近では、大手メーカーが儉約ムードをあおるような商品を続々と市場に出してきており、厳しい状況にある。
	スーパー（役員）		単価の動き	・ここ数か月、来客数が前年を下回っているが、客単価が前年を上回っているため、既存店ベースの売上は増加傾向にある。単価の動きをみると、商品単価は前年比96.2%となっているものの、買上点数が前年比104.9%となっており、ここ数か月大きな変化はみられない。
	衣料品専門店（店長）		お客様の様子	・高額品を販売しているが、客の買い方や客との会話などから、良くなっている様子はうかがえない。
	家電量販店（従業員）		販売量の動き	・引き続き、エコポイント制度の効果で薄型テレビや冷蔵庫の販売量がやや伸びており、全体を引っ張っている。
	家電量販店（地区統括部長）		販売量の動き	・エコポイント制度の効果が徐々に薄れている反面、新型OSの発売でOA商品が若干回復傾向にある。全体でみると、ほぼ横ばいで推移している。
	乗用車販売店（従業員）		販売量の動き	・販売量はほぼ前年並みで推移しているが、ユーザーの小型車へのシフトが顕著である。
	乗用車販売店（従業員）		それ以外	・新車購入補助金、エコカー減税、新型車の発売などによって受注件数は上向きになっているが、客に対する値引きの条件が厳しくなっている。会社全体としては、新車、中古車、サービスすべての部門で収益があまり良くなく、前年より厳しい状況にある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・異業種からの参入が一段落し、客足が戻りつつある。薬についてじっくり相談するような客も増えている。
		その他専門店 〔ガソリンスタンド〕（経営者）	販売量の動き	・石油製品価格が安定しており、販売量にも変化がみられない。
		高級レストラン （スタッフ）	来客数の動き	・新型インフルエンザの影響で、団体客の一部がキャンセルになったものの、個人客は順調に推移し、週末客の入りも良い。大型観光施設が定期検査のため2週間運休することを懸念していたが、その影響もなく、売上は前年比104%と引き続き前年を上回っている。
		観光型ホテル （スタッフ）	お客様の様子	・宿泊の予約状況を見ると、相変わらず直前での予約が中心となっている。観光客、ビジネス客とも、空室状況で料金が安くなることを期待している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・暖かい日が多く、雨が少なかったため、タクシーの利用客が前年よりも減っており、売上も10%ほど減少している。前年と比べると、夜間よりも昼間の減少幅が大きくなっている。また、タクシー適正化・活性化法施行前の駆け込み増車によりタクシーの台数が増えている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・相変わらず電話予約が減少しており、タクシー利用客は減少を続けている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・観光シーズンが終了したため、3か月前に比べると売上は約7%減少しているが、前年との比較では、さほど大きな落ち込みはみられない。
		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）	単価の動き	・地元球団の優勝キャンペーンの効果で来客数が増え、それに伴い契約件数も増えている。ただ、契約内容をみると、必要最低限のサービスに限られており、それ以外の付加価値分の追加契約までに至らない傾向が強いことから、景気動向としては変わっていない。
		観光名所（役員）	来客数の動き	・9月の大型連休の反動に加えて、台風の影響などもあり、観光客の入込は今一つであり、景気の回復感はいまだ感じられない。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・学生等の個人旅行者に加えて、道内客、市内客の利用増加がみられるが、世界経済の低迷や新型インフルエンザの影響などもあり、海外旅行者の利用が減少している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・過去半年間、売上が同じような数字で推移しており、目立った動きはみられない。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・ほとんど変化がない状況で、景気が良くなる気配も感じられない。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・冬に向けて集客イベントなどにも積極的に参加しているが、住宅のような大きな出費に関しては相変わらず慎重な様子である。慎重を通り越して興味すら失っている感もある。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・客は先が見えないことへの不安感で一杯であり、購買意欲が全くみられない。バーゲンや季節を要因とするような動きがみられるような状況でもない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客の動きが非常に悪く、売上の伸びが全くみられない状況にある。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・例年よりも寒さの到来が早いこともあり、来街者の数は非常に少なくなっている。
		百貨店（販売促進担当）	それ以外	・当店については、地元百貨店の閉店に伴う増加要因があるが、会社全体をみると、来客数、買上客数、客単価の落ち込みがみられるなど、百貨店業は非常に厳しい状況にある。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・ここ2か月、販売量の落ち込みが激しく、今後への展望が描けない状態にある。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・客単価が低迷していることに加えて、来客数も伸び悩んでいる。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・依然として低価格商品中心に売上が増加しており、客単価が前年を下回っている。販売量は伸びているが売上は横ばいの状況である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		高級レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・9月の大型連休の反動があるのか、全体的にやや悪かった。売上も8～9月に比べて減少している。一部ではあるが、家族が新型インフルエンザで外出禁止となったため、直前でキャンセルとなった少人数の団体予約もみられた。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・9月の大型連休以降、予約状況が思わしくない。例年、予約が増え始める年末年始の宿泊予約も不調である。
		通信会社（企画担当）	競争相手の様子	・競合他社が利益度外視でシェアを取ることに力を入れてきている。対抗してしまうと自社の利益がなくなるが、対抗せざるを得ない状況となっている。
		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	・例年、この時期になると観光客が大幅に減少するが、今年は一部の旅行代理店の取扱を除いて減少幅が拡大している。
	悪くなっている	一般小売店〔土産〕（店員）	来客数の動き	・不況下での観光需要の低迷に加えて、法人の出張控え、新型インフルエンザの影響などから、北海道への来道者数が前年比で2割程度減少している。それに伴い、空港内の物販、飲食などの売上が減少しており、中には3割以上減少している店舗もみられる。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・7月以降、3か月連続して前年を上回っていた宿泊客が、10月は前年の85%にとどまったのに伴い、レストランの利用客も減少している。地元客の利用が中心となるランチの落ち込みも激しく、売上は前年の85%程度となっている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・経済状況もさることながら、新型インフルエンザによる国内旅行の取消が後を絶たない。修学旅行も1件が中止となっている。また、海外旅行客も前年の36%にとどまっている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・販売額が、国内旅行で前年の76.3%、海外旅行で前年の67.4%となっており、かなり落ち込んでいる。来客数も15%程減少しており、電話による問い合わせや申込も少ない。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	金融業（企画担当）	それ以外	・景気対策の効果が表れている。エコポイント制度やエコカー減税の効果で、家電量販店や自動車販売店は売上が増加している。また、一部の土木建設業者では工事の集中により人手不足もみられる。
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	・今月の受注額が前年を上回っており、3か月前と比較しても増加幅が拡大している。
		食料品製造業（団体役員）	受注量や販売量の動き	・秋の収穫期に入り、農産物や水産物の価格が低下すると同時に、食料品の安売り競争も一段と強まっている。また、製菓品や農畜産加工製品への需要が高まっており、水産加工品の需要は弱含みとなっている。
	食料品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・例年、この時期は繁忙期で受注量や製造量がピークとなるが、今年は受注が伸びてこない。	
	金属製品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量を前年や3か月前と比較しても大きな変化はみられない。	
	建設業（従業員）	競争相手の様子	・建設関連の民需がほとんどなく、わずかな公共事業も政権交代に伴い事業の見直しが進んでいる。新たな発注が出てくるかは不透明であり、建設業は不況のどん底にある。	
	通信業（営業担当）	取引先の様子	・前政権での追加経済政策の効果により底打ち感はあるが、未執行分の事業の1時中断もあり、景況感としては横ばいの状態が続いている。	
	司法書士	取引先の様子	・不動産取引、建物建築などは、依然として低調であり、厳しい状況が続いている。	
	司法書士 その他サービス業〔ソフトウェア開発〕（経営者）	取引先の様子 受注価格や販売価格の動き	・住宅新築、土地取引などの不動産の動きが鈍い。 ・受注量は若干増えているが、国内他社に加え、中国、東南アジアとの価格競争が起き、条件が一層厳しくなっている。目先のコスト削減が目が行き過ぎて、技術の流出や後継者の育成阻害が問題となっている。	

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
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	取引先の様子	・農業の不作により、地域経済が今一つ活性化していない。
		その他非製造業〔鋼材卸売〕（役員）	受注価格や販売価格の動き	・顧客の様子をみると、仕事量は維持しているが、元請の予算削減により受注金額が低下している。利益が確保できないことから、消耗資材以外の商品購入や設備投資が抑制されている。
	やや悪くなっている	家具製造業（経営者） 輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き 取引先の様子	・政権交代に伴う経済環境の変化により、請負物件の様子見が目立つ。個人客にも買い控えが増えている。 ・今夏の天候不順による道内の農作物被害が、特に水稲、麦、野菜で大きいため、輸送保管業者の取扱量が大幅に減少している。一方、大不漁と予測された秋サケは前年を30%も上回り、中国を中心に輸出も好調である。
	悪くなっている	司法書士	取引先の様子	・不動産の売買が相変わらず減少しており、新築建築も同様に減少している。
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・前年が悪すぎたこともあるが、卸売業、医療・福祉、コールセンターなど、前年と比較して求人数がプラスに転じた職種も目に付くようになってきた。道外の自動車工場への派遣などにも動きが出ている。
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	雇用形態の様子	・有効求人倍率が0.6倍と高くなってきているが、非正規雇用の比率が高く、安定した労働市場とはいえない状況にある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・9月の有効求人倍率は前年を0.13ポイント下回る0.35倍であり、11か月連続で前年を下回っている。一方、新規求人数は前年を大幅に下回っている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は2.6%減少し、19か月連続で前年を下回っている。月間有効求人数は8.9%減少し、35か月連続で前年を下回っている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・9月の新規求人数が前年を17.8%下回ったことから、求人倍率は前月から0.03ポイント改善したものの、27か月連続で前年を下回るなど、厳しい雇用失業情勢が続いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・9月の新規求人数は前年を11.2%下回ったほか、新規求職者数は前年を6.4%下回った。月間有効求人倍率は0.39倍となっており、前年の0.45倍を0.06ポイント下回っている。
		学校〔大学〕（就職担当）	周辺企業の様子	・例年みられる補充採用等の動きが停滞するなど、今年度の採用枠は厳しいまま推移している。求人件数が前年を大幅に下回っており、来年度の採用枠も今年以上に厳しくなると伝えられることが多い。採用の動きとしては、一段と慎重かつ厳選する傾向が加速している。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・人材派遣利用の手控え感が強く、継続を前提とした派遣契約も契約満了で一旦終了するケースが増えてきている。ただし、医療関係の派遣ニーズ、医師・薬剤師・看護師・介護関係の求人ニーズは高いレベルを維持している。一方で、一般の求人ニーズは予想以上に低調に推移している。今月、行政から合同企業面接会の運営業務を受託し、一般企業約500社に参加を呼びかけたが、約7割の企業で採用予定がないと回答するなど、採用を手控える企業が予想以上に多くみられた。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・前月に続き、募集広告の売上が前年の70%に落ち込んでいる。ここ数か月、東京や札幌の大手派遣会社の出稿が激減しており、派遣は前年の63%と落ち込んでいる。流通も前年の63%と大きく落ち込み、飲食も前年の86%と低迷している。医療系が前年の120%と前年を上回ったのが唯一の好材料であり、それ以外は軒並み下降線をたどっている。	

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	-	-	-

## 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）	お客様の様子	・イベント開催の効果により、商店街の来客数が増加している。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・市内の酒販店でプライベートブランドの地酒を発売したため、売上は前月を上回って推移している。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・一般家電の売上は低迷しているものの、エコポイント対象家電の売上は順調に推移している。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・法人客の増加に伴い、個人客の来客数も増加する傾向にある。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・3か月前に比べると予約の申込が増加しており、少ない日でも来客数は安定している。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・主力メニューが低価格なことから、来客数は増加傾向が続いている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・紅葉の観光シーズンに入り、全体的には個人客の割合が高く、館内消費は低迷しているものの、前月に比べて遠方からの団体客は増加している。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・団体客、個人客共に来客数が増加しており、また園内の販売も客単価、売上共に増加している。
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・薬局は、新型インフルエンザ対策品の売上が順調で、6か月連続2けたの伸びを続けているものの、商店街全体の売上は横ばいか下回っている。
		一般小売店〔スポーツ用品〕（経営者）	お客様の様子	・新政権の景気対策が不明確で、消費者の消費マインドは冷え込んでおり、消費が低迷している。
		一般小売店〔カメラ〕（店長）	販売量の動き	・新製品の販売は好調なもの、客の低価格志向が続いており、売上は前月並みで推移している。
		百貨店（企画担当）	来客数の動き	・例年開催する物産展では、前年人気が高かった目玉商品も集客効果がなく、催事の来客数が前年を下回っている。
		百貨店（広報担当）	単価の動き	・消費者の生活防衛意識が強く、低価格志向が続いている。
		百貨店（売場担当）	競争相手の様子	・得意客を対象にした冬物新作の催事に集客があり、前半の売上は前年並みで推移しているものの、後半は閉店が決まった市内の競合店に客が流れたため、全体の売上は厳しい状況で変わらない。
		百貨店（経営者）	販売量の動き	・気温の低下とともに秋冬物衣料の動きが活発化しているものの、例年と違いまとめ買いが少なく単品購入が目立つため、売上は低迷している。
		百貨店（経営者）	単価の動き	・客は目的買いや単品買いの傾向が強く、来客数の低迷が続いている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数、買上点数は前年並みで推移しているものの、チラシ特売やプライベートブランドの販売強化により、1品単価の前年割れが続いている。客の低価格志向が強まり、高価格商品の売上は低迷している。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・買上点数は前年を上回るものの、価格競争や野菜の値下がりによる平均単価の低下と客の出控えによる来客数の前年割れの影響で、前月並みの売上で推移している。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・来客数、買上点数共に前月を上回るものの、特売やクーポンサービスのまとめ買いが多く、1品単価、客単価共に低迷している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・来客数は前年並みで推移するものの、客の低価格志向と買上点数の減少により、客単価は前年を下回っている。
コンビニ（エリア担当）	それ以外	・スーパーの低価格競争の影響で客単価は低下しており、また出店後1年程度の店舗でも売上の伸び悩みが発生し、景気の低迷で物の売れ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
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・消費者は、依然として財布のひもが固く、セールで値下げしても必要がない物は購入しない。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・新卒者の求人数が低調で、就職浪人や雇用の悪化が懸念されるなど、消費マインドは低迷している。
		衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・景気の長期低迷が続いているため、消費者は必要な物しか購入せず、来客数も減少している。
		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新型車投入の効果により、需要が喚起され、販売台数は前年に比べて2けたの増加となっているが、2年前の水準である。
		乗用車販売店（経営者）	単価の動き	・新車の販売台数は前年を上回って推移しているものの、価格の安い環境対応車に受注が集中しており、全体的な売上の底上げに繋がらない。
		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、自動車整備業者でも故障の代替えによる低価格車の販売台数が増加傾向にある。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・不景気が続き、販売量、来客数共に減少しているため、経費節減などの防衛手段でぎりぎりの経営が続いている。
		その他専門店【呉服】（経営者）	来客数の動き	・商店街全体の来客数が低迷している。
		その他専門店【酒】（経営者）	お客様の様子	・消費者は政権交代に期待と不安を抱いて静観しているものの、消費には節約志向を強めて厳しい状況が続いている。また、取引先の飲食店も、ケース単位の注文は減少し、必要な分だけ発注する傾向が定着している。
		その他専門店【酒】（営業担当）	単価の動き	・選挙の地域などでは製品の動きが悪く、取引先との条件見直しやキャンペーンにより、売上は前年並みで推移している。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（営業担当）	販売量の動き	・販売量の前年割れと販売価格の下落による収益悪化が続き、ガソリンスタンドの閉店が続いている。高速道路料金引下げ効果は限定的であり、客の財布のひもは固いままである。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（営業担当）	単価の動き	・週末には価格競争によりガソリン価格が値下がりするため、利益が少ない厳しい経営状況が続いている。
		高級レストラン（経営者）	お客様の様子	・首都圏など他地域では少しずつ良くなっているようだが、地方では厳しい状況が続いている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・夜の来客数だけでなく、比較的安定していた昼食の来客数も低迷している。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・来客数は前月並みで推移しており、最悪期よりは回復しているものの、財布のひもは固く客単価は低迷している。
		その他飲食【弁当】（スタッフ）	来客数の動き	・郊外店に客が流れており、中心市街地への来客数は低迷している。
		観光型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・景気の底に来ているとの得意先は増えているものの、回復するのか、悪化するのかは不透明な状況が続いている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・駅ビルの飲食部門は来客数、売上共に増加しているものの、一般宴会の販売量が9月の大型連休前後から低迷している。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・紅葉シーズンではあるが、旅行申込や問い合わせが少なく、販売量は前年を10%下回っている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・最終電車や最終バスが発車すると、街中には人影が少なくなり、深夜の乗客数は低迷している。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・若年の消費者は、品ぞろえのある主要な都市に買物に出掛けるため、地元の消費は低迷している。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・天候には恵まれているものの、9月の大型連休や地元球団の活躍などによる客の控えの影響で、来客数は前年を下回っている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・3か月前に比べて、来店回数、来客数共に低迷している。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・低価格志向の強まりで、カット代1,000円など利幅の少ない価格競争が続いており、個人経営の美容室は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		その他サービス [自動車整備業] (経営者)	販売量の動き	・客の財布のひもは固く、最低限必要な物や低価格品を選んで購入しており、販売量が低迷している。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・受注拡大のため建売住宅を販売促進しているが、客の消費マインドは落ち込んでおり、受注は低迷している。
		一般小売店 [医薬品] (経営者)	販売量の動き	・来客数は前年を上回っているものの、販売数、客単価共に低迷している。客の必要な物しか買わない傾向が強まっている。
		一般小売店 [医薬品] (経営者)	来客数の動き	・前月に比べて来客数が落ち込んでおり、さらに来店した客は数百円の商品でも必要な物しか購入しない傾向が強まっている。
		百貨店 (売場主任)	単価の動き	・気温の変化によりコートの売上がよく、来客数は前年並みで推移するものの、買上単価は下落している。低価格志向が強まるなかで、客は何通りも組み合わせが可能など、価格以上の機能性を重視して買い求めている。
		百貨店 (経営者)	来客数の動き	・新型インフルエンザの流行により、人ごみに対する客の警戒感が強まり、大きな催事イベントの来客数、売上共に低迷している。
		スーパー (経営者)	単価の動き	・買上点数、客単価共に落ち込んでいる。
		スーパー (店長)	単価の動き	・客の節約志向や低価格志向の影響で、競合他社がチラシ販促などで低価格対応をしており、商品の特卖比率が上昇して、1品単価、客単価、売上共に落ち込んでいる。
		スーパー (店長)	単価の動き	・競合店の新規開店により、他の競合店がチラシ特卖を実施しているため、客は低価格品の買い回りをしており、客単価が低迷している。
		スーパー (店長)	販売量の動き	・夕方以降の時間帯で売上が落ち込んでいる。
		コンビニ (経営者)	単価の動き	・買上点数は前年並みで推移するものの、客単価の低下に歯止めがかからず、売上は落ち込んでいる。
		コンビニ (経営者)	来客数の動き	・離職期間の長期化により、失業手当が支給されない失業者が増えているため、3か月前に比べて来客数は減少している。
		コンビニ (エリア担当)	来客数の動き	・範囲は限定的ながら新型インフルエンザが流行して客の動向に心理的な影響を与えており、客単価、来客数共に前年を下回っている。
		衣料品専門店 (経営者)	単価の動き	・防寒衣料の動きが悪く、客単価が前年を下回って推移している。
		衣料品専門店 (店長)	単価の動き	・高価格品の売上が落ち込み、客単価、来客数共に低迷しているため、売上予算を確保できていない。
		家電量販店 (店長)	それ以外	・高い技術があるものの高齢を理由に雇われない話や、会社が倒産したが再就職先が見つからない話を身近でも耳にしており、景気は一段と悪化している。
		家電量販店 (店長)	お客様の様子	・各企業の冬のボーナスが史上最低と言われており、消費者の財布のひもは依然として固くなっている。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・フルモデルチェンジの新型車を発表したものの、来客数は全体的に盛り上がり欠け、受注状況も低調に推移している。
		乗用車販売店 (経営者)	単価の動き	・新車の商談数は堅調なものの、受注は停滞している。また、補助金の影響で、経年車が廃車されているため、自動車整備の入庫数、売上共に大幅に落ち込んでおり、全体としては苦しい状況である。
		住関連専門店 (経営者)	販売量の動き	・新築の住宅着工数が低迷しており、耐久消費財でも大きめの家具の売上が落ち込んでいる。
住関連専門店 (経営者)	単価の動き	・新築住宅の着工件数、建替え需要共に低迷しており、さらに価格の引下げにより売上は落ち込んでいる。		
その他専門店 [パソコン] (経営者)	競争相手の様子	・激減している少ない販売量のなかで、価格競争が強まっている。		
一般レストラン (支配人)	来客数の動き	・台風の接近や新型インフルエンザ流行の影響により、来客数が減少している。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・9月の大型連休を中心に宿泊客が増加したものの、一般宴会や婚礼関係の来客数が減少しており、来客数は客単価の低下を上回り、前年に比べて12%減少している。	
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・国体の開催で前半の宿泊者数は増加しているが、終了後は新型インフルエンザの流行もあり、来客数が減少している。	
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊部門は国体開催の効果により、売上が予算を上回って推移しているものの、婚礼部門、一般宴会部門、レストラン部門は前年を下回っている。	
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・法人の宴会利用が前年を下回っており、厳しい受注状況が続いている。	
		旅行代理店（店長）	販売量の動き	・団体旅行は修学旅行を中心に販売量が伸びているものの、個人旅行は前年に比べ国内が79%、海外が55%となり、9月の大型連休特需から一転して行楽期の売上としてはここ数年で最も悪い。	
		タクシー運転手	単価の動き	・乗客数に大きな変化はないものの、客単価の低迷により売上が落ち込んでいる。	
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・客の消費マインドは冷え込んでおり、来客数が減少している。	
		テーマパーク（職員）	お客様の様子	・来客数の低迷に加えて、買上点数、客単価共に大きく下落しており、前月に比べて売上が減少している。	
		悪くなっている	商店街（代表者）	単価の動き	・好天が続いて外出が増えているのか、商店街の来客数は減少している。
			一般小売店〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・周囲の飲食店では、週末の金曜日でも客が少なく、平日では1～2組の客しか入らない日もあり、繁華街の入込は減少傾向が続いている。
			一般小売店〔雑貨〕（企画担当）	単価の動き	・来客数、買上点数、客単価共に低迷し、売上が落ち込んでいる。
			スーパー（経営者）	販売量の動き	・有効求人倍率の低迷や冬のボーナスの減額により、消費者の節約志向が強まり、前年に比べて売上が8～10%減少している。
			スーパー（経営者）	単価の動き	・前月に比べて買上点数は横ばいで推移しているものの、1品単価、客単価共に下落している。
			スーパー（店長）	お客様の様子	・和牛や生マグロなどの高級食材は敬遠されており、売上は落ち込んでいる。
	衣料品専門店（経営者）		来客数の動き	・得意客の関連会社が倒産するなど、身の回りは景気の悪い話ばかりである。	
	衣料品専門店（店長）		単価の動き	・大手流通の低価格戦略の影響で、スーツに対する客の低価格志向が強まり、1品単価、買上点数共に低迷している。	
	衣料品専門店（店長）		来客数の動き	・秋になり朝夕は気温が低下しているものの、秋物衣料を買い求める来客数は低迷し、売上が落ち込んでいる。	
	乗用車販売店（従業員）		販売量の動き	・依然として販売台数が落ち込んでいる。	
	その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）		販売量の動き	・低価格品の販売量は増加しているものの、低価格競争による販売は業界全体で自らの首を絞めている状況であり、売上、利益共に落ち込んでいる。	
	一般レストラン（経営者）		お客様の様子	・企業の先行きが不透明なことから、客の節約志向が強まっており、来店回数が減少している。	
	観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・観光客に動きはあるものの、売上は前年を大きく下回っている。紅葉の観光シーズンに期待しているが、平日には宿泊客のない日もあり、今までに無い厳しい状況である。		
	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・販売量が落ち込んでおり、非常に厳しい状況が続いている。		
	タクシー運転手	販売量の動き	・イベントには人出もあり売上が増加するものの、それ以外の日は売上が減少しており、景気回復の要素はみあたらない。		
	企業動向関連	良くなっている	-	-	-
		やや良くなっている	農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・天候に恵まれてももの作柄がよく、販売価格が前年を上回って推移している。

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
		金融業（広報担当）	取引先の様子	・環境対応車への減税や補助金、エコポイント制度などの景気対策効果により、家電販売や自動車販売のほか、低水準ではあるものの一部の製造業が上向いている。また、建設業全体では厳しい企業が多いものの、一部では公共投資の上積み効果が表れている。
	変わらない	農林水産業（従業者）	取引先の様子	・米買入価格は低水準で推移するものの、消費者の購買意欲の高まりにより、前年に比べて出荷量が増加している。
		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は続いているが、全体的な受注量は低迷している。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前月に比べて高速道路料金引下げの効果がなく、休日の販売量が低迷している。
		木材木製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・住宅の受注は低迷し、部材の供給過剰が続いているため、販売量、収益共に前年を下回って推移している。
		出版・印刷・関連産業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前から、売上の前年比30%減少が続いている。
		土石製品製造販売（従業員）	それ以外	・取引先への値上げ交渉や社員の給与カットなど、景気の回復には程遠い厳しい状況が続いている。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・自動車部品の製造はやや回復傾向にあるものの、稼働率は前年の60%程度で推移している。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・輸送物量の落ち込みが続いている。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・取引先は業績の回復傾向にあるものの、依然として先行が不透明なことから、契約交渉には消極的な状況が続いている。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・取引先のゴルフ場では、入場者数が前年を上回っているものの、先行きは不透明な状況にある。
		広告業協会（役員）	それ以外	・大型流通の出店広告はあるものの、その他の広告受注は低迷している。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・広告業全体の受注量が低迷している。
		公認会計士	取引先の様子	・一部のサービス業で業績が回復しているクライアントはあるものの、小売業や建設業のクライアントは業績が低迷している。
		その他非製造業〔飲食料品卸売業〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・得意先は価格に関心があり、値下げが購入につながるものの、低価格志向と景気の悪化が続いている。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	取引先の様子	・取引先の住宅販売会社は、一部で受注が回復傾向にあるものの、多くは受注の低迷が続いている。
		その他企業〔管理業〕（従業員）	それ以外	・周囲の大企業では、リストラを年度末まで続ける方針であり、景気は低迷している。
		金属工業協同組合（職員）	受注量や販売量の動き	・受注量は前年に比べて回復しているものの、月により受注量に波があり、今月は前月を下回って推移している。
	やや悪くなっている	出版・印刷・関連産業（経営者）	取引先の様子	・飲食関係の得意先では、消費マインドの冷え込みにより、来客数が減少している。
		電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・大企業では受注量が回復しているものの、下請の中小企業では50%以下の水準で推移している。
		電気機械器具製造業（企画担当）	それ以外	・販売量が低迷しているため、残業の規制強化や帰休の実施により下期から操業度を低下させており、3か月前と比べて賃金も減少している。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・利益率の低いリフォームや小口工事は受注があるものの、採算の取れる工事は受注が低迷している。
		建設業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は前年に比べて60%減少したまま低迷して回復の見通しがなく、給与カットを継続するなど厳しい経営が続いている。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・チラシ折込部数、新聞広告数共に低迷しており、事業主が経費削減を強めている。消費者の財布のひもが固く、景気は厳しい状況が続いている。
		コピーサービス業（経営者）	受注量や販売量の動き	・官公庁の商談、発注共に停止しており、受注量は過去に例を見ない厳しい状況である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		その他非製造業 [ 飲食料品卸売業 ] ( 経営者 )	取引先の様子	・客の節約志向と大規模小売店の低価格販売の影響により、一般小売店の売上は減少しており、支払の滞り小売店が目立ち始めている。	
	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	新聞社 [ 求人広告 ] ( 担当者 )	周辺企業の様子	・自動車販売店や大型流通の広告活動が活発になっており、求人広告の売上はここ3か月前年を上回っている。	
		職業安定所 ( 職員 )	求人数の動き	・前年に比べて新規求人数の減少傾向は弱まっている。	
	変わらない	人材派遣会社 ( 社員 )	求人数の動き	・通信やエネルギーなどの分野に限られるものの、派遣求人は安定している。	
		人材派遣会社 ( 社員 )	求職者数の動き	・求人数の低迷は続いており、特に事務職は求人が少ない。工場業務などの求人が大半なので、求人と求職者の希望が合わず、無理な応募で何度申し込んででも就職できないケースが散見される。	
		新聞社 [ 求人広告 ] ( 担当者 )	求人数の動き	・全国資本の流通を中心に回復傾向が見られるものの、地方の企業では求人を出す余裕はなく、厳しい状況が続いている。	
		職業安定所 ( 職員 )	求人数の動き	・求人数が低迷する一方で、有効求職者数は前年を約20%上回って推移しており、職に就けない求職者の滞留が続いている。	
		職業安定所 ( 職員 )	求人数の動き	・新規求人数は、ここ数か月前年比約30%減が続いている。	
		職業安定所 ( 職員 )	求人数の動き	・新規求人数は、2か月ぶりに前年を下回っている。	
		職業安定所 ( 職員 )	周辺企業の様子	・前月に大企業のリストラがあり、企業の業績悪化が続いている。また新卒者の求人も低迷している。	
		職業安定所 ( 職員 )	求人数の動き	・求人数の減少は続いており、前年を下回って推移している。	
		職業安定所 ( 職員 )	求人数の動き	・有効求職者数は減少傾向にあり、一方の有効求人数は増加傾向で推移していることから、有効求人倍率が0.57倍と回復しているものの、厳しい状況は変わらない。	
		職業安定所 ( 職員 )	求人数の動き	・景気の低迷で、企業各社は新規求人を手控えている。	
		やや悪くなっている	人材派遣会社 ( 社員 )	求人数の動き	・求人数の低迷が続いており、雇用が確保されなければ消費の回復にはつながらない。
			職業安定所 ( 職員 )	周辺企業の様子	・休業などの雇用調整を実施する企業数は、前月に比べて増加している。
		悪くなっている	人材派遣会社 ( 社員 )	雇用形態の様子	・前年の派遣切りなど派遣契約のイメージダウンが続き、景気の低迷で求人も落ち込んでいることから、厳しい状況が続いている。
		アウトソーシング企業 ( 社員 )	それ以外	・国や自治体からの業務発注が減少している。	
		新聞社 [ 求人広告 ] ( 担当者 )	周辺企業の様子	・新規投資や新規開店の動きはみられず、企業全体の経済活動が低迷している。	

### 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	・来客数が前年比で105%と課題は残るが、売上が前年比で115%と好調である。
	やや良くなっている	一般小売店 [ 家電 ] ( 経営者 )	販売量の動き	・客の来店が多くなっている。
		コンビニ ( 経営者 )	販売量の動き	・競合店がリニューアルのため、閉店中ということもあり、業績が伸びている。
		家電量販店 ( 経営者 )	来客数の動き	・エコポイント施策による需要の押上げ効果がある。
		都市型ホテル ( 経営者 )	来客数の動き	・3か月前に比べたら来客数が若干上向きになっている。
		通信会社 ( 経営者 )	販売量の動き	・官公庁や外郭団体等からの発注数が如実に伸びており、一般企業も広報予算の動きが出てきている。全体的にやや上昇している。
		設計事務所 ( 所長 )	来客数の動き	・少しではあるが問い合わせが増えてきている。多少動きが出てきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
変わらない		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・若干ではあるが契約件数が増え、売上高も増えている。
		商店街（代表者）	単価の動き	・エコポイントが定着したのでテレビがよく売れている。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・今月は体育の日や市をあげての祭りがあり、町中がにぎやかになったが、当日のみで、あとは静かである。懐も疲れ、財布のひもは固くなっている。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・消費者の必要なものへの購買意欲は出てきている。地上デジタル放送のエコポイント絡みで、液晶テレビ等の動きは出ているが、他の商品への関心は相変わらず見られない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・客は相変わらず慎重に商品を見ており、余計なものは買わず、必要なもの以外は買い足さない。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・9月の大型連休までは秋冬物の衣料品の動きが良かったが、9月末～10月に掛けてまた衣料品全般の消費が低迷している。特に、月初めの台風の影響があり、数字が大変悪くなっている。ただし、食品、物産展だけは好調に推移している傾向はある。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・顧客向けの優待販売会や、ハウスカード会員向けのポイントアップ等に対する集客はある程度見込めているが、引き続き客単価の低下が目立ち、売上確保には至っていない。特に、衣料品は厳しい状況が続いている。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・単価の下落が続いている。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・衣料品については今までに無く良かったが、食品については下降気味で、トータルではほぼ横ばいである。
		スーパー（統括）	来客数の動き	・食品は会員限定優待の大型セールでの価格訴求に対する反応が非常に敏感で、来客数、客単価、買上点数共に大きく前年を上回り、衝動買い等も見られるが、普段の買物はメモを持っての儉約志向が相変わらず強く、来店頻度も少ない。衣料品売場は来客数、単価の低下傾向に歯止めが掛からない。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・購買客数はやや減ったが、客単価は上がっている。
		家電量販店（店長）	それ以外	・昨年の米国の大手金融機関の破たん、金融危機から一巡しての数値であるため、前年比では良く感じるが絶対額では気を緩められない。
		家電量販店（営業担当）	お客様の様子	・製造業の注文が伸びていない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・減税、補助金制度の販売効果も頭打ち感がある。
		乗用車販売店（販売担当）	単価の動き	・今月当店がリニューアルオープンということでオープンイベントを開催したが、大きな車は全く売れず、単価の安い車しか売れない。付随してオイル交換を500円で実施したところ、そのイベントには多数の客が訪れた。
		乗用車販売店（販売担当）	単価の動き	・エコカー減税等で輸入車関係が売れないので、単価を極端に落としたり、低年式の安い中古車の販売を始めた。単価が安いのでそれなりに出ることには出るが、全く利益にはつながらない。景気が上向きにならない限りは高額な中古車や輸入車の新車は出ない。今は単価の安い車を売ってなんとか営業している。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・販売に関しては、販売需要の多い時期に来ているにもかかわらず、客の方の購買意欲がないせいか、なかなか成約に結び付かない。
		住関連専門店（仕入担当）	単価の動き	・ペット関連の特別催事を行ったが、販促経費の割に来客数が伸びず、平均単価も下落しており、厳しい状況は変わらない。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・客単価が以前より300円ほど下落している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・景気の悪さ、雇用不安等の外部要因から夜の集客が非常に悪い。また、宴会の集客も悪い。
観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・景気回復の兆しが見えてきたとの報道もあるが、実質的には景気低迷のままで変化がない。		
観光型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・夏前から来客数が増加し、半期でも前年を上回っている。9月の大型連休からの紅葉シーズンの混雑は、平成の初めのころを思い起こす状況であったが、売上と利益はその割に増えていない。		

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
		都市型ホテル（支配人）	お客様の様子	・相変わらず個人の動きは悪いが、団体、特にセミナーや会議等は少し動いてきている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・例年のイベントでの宿泊、レセプション、会議関係のリピーターがなんとか受注できたが、宿泊に関しては法人利用客が依然低迷している状況である。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・いろいろな大会や観光シーズンに当たり、10月は多少入込みが多いということもあり昨年と変わらない。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・午前中の来客数はほとんど無く、昼過ぎから夕方に掛けては前年並みの来客数があるが、1日通しての来客数は前年ほどない。
		旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・新型インフルエンザの影響が出ているため、個人、グループ、団体旅行の取消しがでていたり、個人や家族旅行の受注件数が伸びない。企業では輸出や海外工場があるところではいまだ苦戦しているようで、出張はもちろん、旅行の話までにならない。
		タクシー運転手	販売量の動き	・地方都市の繁華街はかんこ鳥が鳴いており、夜間の流し営業は相変わらず苦戦している。
		テーマパーク（職員）	お客様の様子	・飲食関係は安価なものが中心に好まれ、土産類については、売上が減少している。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・来場者は昨年並みである。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・秋のゴルフシーズンであるが、地元ゴルフ人口に対し、ゴルフコースが多く価格競争も激しいため、安定した集客が望めない。台風によるクローズも痛手である。
		競輪場（職員）	お客様の様子	・入場者数、購買単価共に過少傾向にある。
		美容室（経営者）	それ以外	・美容専門学校の願書提出の時期がすごく早まっており、手に職をつけたいなどの理由から、美容学校の生徒になりたい人が増えている。美容院の若い客は、化粧品にたくさんお金を使うが、子どもがいる主婦層や年金生活者は、美容料金を節約する傾向が見られる。
		その他サービス [立体駐車場]（従業員）	単価の動き	・30分無料サービスを始めたために、来客数の堅調な伸びが続いている。しかし、無料時間内の出庫等が多く、売上に反映されていないため、単価も売上も横ばいで変わらない。
		その他サービス [フィットネスクラブ]（マネージャー）	競争相手の様子	・年末に掛けて、折込チラシなどの販促費を競合相手も自社も抑えている。野立看板などの契約の更新をせず、販促料を抑えてコストを削減している。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・打合せ等が多く、忙しいが、受注がなかなか取れず、大変厳しい。
		設計事務所（所長）	販売量の動き	・景気が上向きか、下向きかと問われたとき、今現在では上向きとは言えない。ただ先月以降仕事量が増え、忙しい。たまたま受注が重なっただけの事で景気が上向いたからと結論付けるには、早すぎる。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・状況にほとんど変化はなく、自己居住用物件は横ばいで推移しているものの、アパートや店舗等の収益性物件は厳しい。
やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・9月の大型連休の反動や、天候不順から季節のきのこが不作で連休や週末の人出が少ない。	
	商店街（代表者）	販売量の動き	・ランドセルの予約販売をしているが、昨年と比較すると20%減少している。	
	商店街（代表者）	単価の動き	・昨年は値段が多少高いものでも良い物は売れていたが、今年は単価の低いものが出ている。	
	商店街（代表者）	販売量の動き	・時折売行きの良い日もあるが続かず、その他の日は相変わらず閑散としている。月で締めればやはり下降している。	
	一般小売店 [青果]（店長）	来客数の動き	・500メートルくらいのところに大型スーパーがオープンしたせいもあるが、来客数が極端に激減している。	
	百貨店（総務担当）	単価の動き	・食品のセールは、原価割ればかりで、売上は確保が出来たが、粗利額は前年を下回っている。定価のギフトは前年は3～5千円が多かったが、2～3千円が中心となっており、単価もその分下がっている。唯一好評の菓子も箱物から袋物にギフト品としての買物が目立ってきたため、単価で100～200円低下している。	
	スーパー（総務担当）	単価の動き	・商品単価が低下しており、特にパンツ、シャツ、肌着は中心プライスが大きく下落し、スーツ等の重衣料も下がっている。	

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	
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・すぐ近くにスーパーやディスカウントストアがあるため、女性客を呼び込めない。	
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・コンビニは近隣のイベントや天気によって左右される。イベントが無く、天候も悪かったので、今月は来客数の動きがやや悪い。	
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売量が減ってきている。	
		乗用車販売店（管理担当）	来客数の動き	・エコカー減税により新車はやや上向きとなっているが、整備在庫車は減少している。他メーカーとの競争がし烈である。	
		住関連専門店（開発業務責任者）	販売量の動き	・来客数も若干の減少傾向が見られ、買上単価が9割となっている。	
		高級レストラン（店長）	販売量の動き	・ランチタイムのサラリーマンやOL客が激減している。コンビニやスーパー、弁当屋等の低価格商品に流れており、客の節約している様子をはっきり分かる。	
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・客単価が落ちている。宴会の内容に比べ安価に設定するものが多くなってきている。	
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・高速道路料金引下げにより、遠出の機会が増えたせいか、家族客が極端に少ない。	
		スナック（経営者）	来客数の動き	・本当に景気が悪い。これ以上悪くならないだろうと思っていたが、どんどん悪くなる。打つ手が無い。	
		その他レジャー施設「アミューズメント」（職員）	販売量の動き	・通常は来客数、客単価、時間帯にむらがあり、良いときもあれば悪いときもあるが、今月は来客数、客単価、時間帯、すべて微減で、極端な落ち込みが無いが、全体的に伸び悩んでいる。	
		その他サービス「自動車整備業」（経営者）	来客数の動き	・今月の車検在庫台数は先月よりさらに悪く、8%の減少となり、2年前の台数に戻りつつある。なかでも小型及び普通乗用車の落ち込みはひどく、前年比で21%落ち込んでいる。	
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・客の問い合わせは非常に多いが将来への不安で借入等はちゅうちょしてしまっている。この不景気感が脱せないという状況にはならない。	
		悪くなっている	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・北海道物産展を始め、物産展はすごい勢いの売上を作っているが、なかなかそのシャワー効果が少ない。
			スーパー（経営企画担当）	単価の動き	・プライベートブランド商品等、単価の安い商品の売行きが伸びている。
コンビニ（経営者）	お客様の様子		・土木、建築関係の客が減っているため、心配である。		
コンビニ（経営者）	来客数の動き		・最近、昼に飲食店でランチをする人が増えており、店の来客数がかかり減っている。		
衣料品専門店（経営者）	単価の動き		・衣料品のようなぜいたく品は全く売れなくなってきている。特に、価格の高い物は売れない。		
衣料品専門店（販売担当）	来客数の動き		・数か月前からその傾向はあったが、特に今月はクレジットカードの利用が極端に少なくなってきている。先の不安があるという表れかもしれない。		
スナック（経営者）	競争相手の様子		・とにかく周囲の同業者の数が多く、小遣い、給料も制限され、悪くなっている。		
旅行代理店（従業員）	お客様の様子		・今月に入り、新型インフルエンザがまた流行し、旅行中止が数件発生している。		
旅行代理店（支店長）	販売量の動き		・今月は景気の後退によって、法人関係で団体の取消しが発生している。個人旅行においても、秋の行楽シーズンにもかかわらず、海外の出発が悪いのが大きな要因になっている。国内も手控えということで動きが鈍く、非常に厳しい販売量になっている。		
タクシー（経営者）	お客様の様子		・昼間の動きも夜の動きも悪く、特にシニアの動きが悪く、前年比18%減少している。		
住宅販売会社（経営者）	お客様の様子		・安い中古物件についてはちらほら引き合いもあるが、貸店舗、貸事務所については全く引き合いが無い。アパート、マンション等についても同じで、動き、引き合いが全く無い。		
企業動向関連	良くなっている		-	-	-
	やや良くなっている		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・10月は、例年受注は少ないが、親会社が欧米から大型風力発電装置100機の受注を受け、思わぬ関連受注が出始めている。
			一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月より自動車部品のスポット増産が始まり、担当部署では24時間体制で対応をしている。ただし、その他の分野の回復に力強さは感じられない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・メイン客先の新機種生産の量産が始まっている。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比べて、3か月の見通しで直近が増え始めているところからすると、昨年や3か月前と比べても非常に増えてきており、上向いてきている。
		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仕事が始まったため、受注が増加し、2010年3～5月まではかなり忙しくなる。また、その他の開発品の仕事も重なるので、段取り良く計画を実行したい。
		金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・観光地は、10月上旬の中国建国60周年の長期休暇と思われる中国人観光客の増加でやや持ち直している。
	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	・とりわけ売上が伸びるわけではないが、現状を何とか維持できている。他業種の話や売上の2.3%の落ち込みならばまだ良く、50%は当たり前と聞いているので、食品はまだ良いが、安売り合戦で体力消耗は否めない。
		食料品製造業（営業統括）	受注量や販売量の動き	・円高の傾向がしばらく続いており、低コストの輸入ワインに押されて、国産品の販売は昨年と比較し、大変苦戦している。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・特注品については例年の季節商品受注による動きがあるものの、店頭商品は依然として低推移である。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先から仕事量が段々少なくなる予定表をもらっている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・短期的な受注は出てきたが、量産にはつながらず、いまだに不安定である。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注量、販売量の動き、取引先の様子共にこの3か月変わっていない。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・昨年は米国の大手金融機関の破たんにより景気は低迷したが、今年はその分前年よりは多少輸送量が増えている。しかし価格競争もあり、荷主もプライベート商品の比率が上がり価格設定が低くなった分、運賃等も下げるようにと厳しいところもある。なかなか厳しい状況である、物量が増え、良い部分もある。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・景気指標の上では良くなっているが、実際にヒアリングすると数値上ほどの改善はみられず、底ばいの範囲内である。
		金融業（総務担当）	取引先の様子	・新規の大きい契約が獲得できたこともあるが、その一方で受注価格の見直しによる引下げ要請は相変わらず多いと、取引先が話している。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・今月のチラシ出稿量は前年比97.3%と、27か月連続で前年を下回っている。先月までの90～92%くらいの数字から比べると上向いている感もあるが、食品関係以外は依然として低迷していると聞いている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・建設業、建設関連業種は依然として受注等の業績が不振で、資金繰りに窮する状況はむしろ悪化している。衣料、飲食等の消費関連も全く振るわず、この分野の業種、企業も資金繰りがひっ迫している。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	取引先の様子	・取引先の一部に収益の改善がみられるものの、相変わらず厳しい。
	やや悪くなっている	化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・メイン商品の受注は無い。雑務的な仕事を取って、人件費の足しにしており、赤字をただ減らしているだけである。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・同業者が販売価格を下げていて、他の同業者も厳しいと話している。期待している客からもこれから景気が悪いという話を聞いている。
		社会保険労務士	取引先の様子	・退職者が出た場合、介護や医療関係以外はいまだに人員の補充をしていない。
		司法書士	受注量や販売量の動き	・9月後半に少し良くなる感があったが、10月に入り少し後退している。
	悪くなっている	その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・相変わらず宝飾の売行きは落ちている。展示会をしても来客数は15%減少、売上も20%近く減少している。前年比30%減少が続く。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・9月決算では売上高は前年比98.4%と、公共工事削減の中、よく売上の確保が出来たと驚いている。ただ受注状況を分析すると相変わらず額によるクジ引き受注であり、不安だらけの状況である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		広告代理店(営業担当)	取引先の様子	・広告料金の遅延が前年比2割増加している。3か月以上の未払いも増加傾向である。
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	・当所管内では有効求人数が239件と、前年比4.8%増加している。
	変わらない	人材派遣会社(経営者)	求人数の動き	・求人については大体変わらずサービス業、美容関係、介護職員等の求人は目立つが、製造関係はほとんど見当たらない。全般的にはまだまだ活発さに欠けている。幾分求人数は増えているようだが、周辺はまだ人が多く見られており、厳しい状況下で推移している。
		求人情報誌制作会社(経営者)	周辺企業の様子	・依然として求人広告への掲載企業が少ない。介護事業、病院、遊技場などが多いが、サービス業のパートが多少あるくらいである。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・9月の新規求人数は前年比13.9%の減少となっており、回復の兆しが見られない。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・9月の新規求人数は、前月より20%以上増加したが、前年比では減少が続いている。有効求人倍率は最低水準であるが、改善の気配が出始めている。
		民間職業紹介機関(経営者)	求人数の動き	・大手企業を中心に受注増加の傾向が見られるが、新たに社員を採用するまでの状況には至っていない。
	やや悪くなっている	人材派遣会社(管理担当)	雇用形態の様子	・派遣会社の雇用契約が2か月間ほどの短期契約になっている。
悪くなっている	新聞社[求人広告](担当者)	周辺企業の様子	・広告の量がさらに減少傾向で、飲食店のスポンサーは壊滅状態である。	

#### 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	-	-	-
	やや良くなっている	百貨店(販売管理担当)	来客数の動き	・1人当たり単価や1品当たり単価の前年比は3か月前よりも悪化しており、回復にはほど遠い状況である。また、依然として来客数は前年割れとなっているが、前年比は3か月前よりも持ち直している。
		家電量販店(統括)	販売量の動き	・家電量販は、テレビの構成比が異常値を出し続けている。3月末までは好調だろうが、単価は下落している。しかし、台数、金額共に前年を大きく上回り、新製品投入と年末商戦は、テレビがけん引する。
		家電量販店(営業統括)	販売量の動き	・年末商戦に入っていくため、販売数量は増加傾向になる。しかし価格に対する消費者の心理は依然として厳しく、不要不急の消費は更に抑え、生活防衛の色合いが濃くなる。パソコンの販売は新OSが起爆剤となることを期待したが、静かなスタートとなり、ここでも価格重視の消費動向が色濃く出ている。
		その他専門店[服飾雑貨](統括)	来客数の動き	・週末に限らず、平日も想定以上の来客がある。
		高級レストラン(支配人)	来客数の動き	・全体的な会合の受注状況は一時に比べ底を脱した感はあるが、業種によって差があり、全体的な底上げはまだ先になりそうである。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月は都内近郊の鉄道では人身事故等が多発しているようで電車がストップしてしまうため、駅で開通を待ちきれない客がタクシーに流れてきて一時的に忙しくなっている。また、新政権になって初めての国会が開催されたため、後半は官庁街が慌ただしく、少し忙しくなっている。
		その他レジャー施設[スポーツ施設](支配人)	来客数の動き	・スポーツ会員数が増加している。また、レストラン利用数や消費単価も増加の傾向にある。
		住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・住宅ローン控除に加え、太陽光発電の補助金などへの関心が高まっており、補助金を利用する客がかなり動いている。太陽光発電設備を取り付ける客が従来と違い多くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・今月の販売量は目標の約90%で、景気はやや良くなっている。ここ数か月は販売量が目標の約50%から60%ぐらいを推移しており、久しぶりに良い販売状況である。例年、夏を過ぎてから年末、年度末に向けて動きが出るが、今年も本来の動きが出てきている。昨年は大変悲惨な結果だったが、金利も低く安定していて期待が持てる。
	変わらない	商店街(代表者)	それ以外	・クレジットカードの取扱高も前年同月を割り込まなくなってきたり、街に来る客も増えている。少し上向き加減だが、確証が今一つ無い。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・周辺の市に大型店が3軒開店した。一応、今のところそちらに客が流れているのではないかと思うので、今後の推移を見たい。
		一般小売店[和菓子](経営者)	来客数の動き	・まとまった注文が入ったため、前年の売上を大きくクリアすることができたが、既存の店売りだけを比較すると、厳しい数字になっている。
		一般小売店[家電](経理担当)	お客様の様子	・周りは静かなのだが展示会などがあり、商品は動いているようである。ただ、比較的安価な物のほうが動きが良いようである。
		一般小売店[生花](経営者)	単価の動き	・客が値段に敏感で、高い物は買わず、お買得感のある物は買っている。
		一般小売店[衣料・雑貨](経営者)	お客様の様子	・10月に入り、晴天続きで秋物商品の売行きが良い。旅行シーズンでもあって中高年向けの商品が良く売れており、まずまずである。
		一般小売店[文房具](経営者)	販売量の動き	・この1～2年の間に、周辺の商店街を含めて業種転換がかなり激しく進み、特に文房具店が無くなってしまった。そのため、遠くからの来客が増加しており、当店は地域的にも重要な商店の1つとなっている。
		一般小売店[酒類](経営者)	それ以外	・秋祭りには自治会長から酒の注文があったが、一般の人が持つていく酒はお金に代わっている。昔のように酒は飲まないし、飲ませなくなっている。
		一般小売店[印章](経営者)	来客数の動き	・業種によってはエコポイント制度やエコカー購入補助などがあるが、やはり一部の製品に限られている。全体的にはそうしたシステムは難しいかもしれないが、うらやましく見ている。
		一般小売店[茶](営業担当)	販売量の動き	・文化祭の主催者によるお茶のギフトの利用があったため、下旬に掛けて売上が伸び、昨年並みになっている。
		一般小売店[文具](販売企画担当)	販売量の動き	・初めて前年比を割っている。9、10月とあまり良くない。
		百貨店(売場主任)	販売量の動き	・衣料品を中心とした秋冬物商材の動きが鈍く、全体売上を大きく下げている。
		百貨店(売場主任)	単価の動き	・客の価格への関心度は変わらない傾向である。さらに、今はそこに機能が第2の関心となっている。ジャケット、コートも2ウェイ、3ウェイの機能付きが人気である。
		百貨店(総務担当)	お客様の様子	・来客数、購買客数、購買単価、どれも相変わらず前年割れの状態である。昨年度の金融危機から一回りし、若干の回復を期待するが、思ふような売上伸長は期待できない。客の購買傾向も、単価の低い商品への関心が高く、百貨店が主力とする高級衣料品の販売量は振るわない。
		百貨店(総務担当)	それ以外	・当店や近隣他店の売上を見ても、なかなか前年水準まで届かない。特に衣料品の前年割れが続いている。
		百貨店(企画担当)	販売量の動き	・客単価はやや低下幅が小さくなっているものの、レジ客数は依然2けた減の状況が続いている。消費者が購入対象や頻度を絞っている。
		百貨店(広報担当)	販売量の動き	・10月初めから来客数が落ち込み、台風直撃により更に低迷している。体育の日を含む3連休は動員施策も奏功し盛り返したが、前年の米国の大手金融機関の破たんの影響の反動が出はじめた13日以降の売上は復調しているものの、主力の紳士、婦人衣料品は季節商材の盛り上がりが見られず、苦戦している。
	百貨店(営業担当)	販売量の動き	・特価品をまとめ買いする客の数が激減、売切れになる時間が以前よりもかなり遅くなっている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・前年10月は売上が急降下したため、今年はその反動を期待したが、回復傾向は見られず、衣料品を中心に伸び悩んでいる。来客数も10%減で推移している。客単価も下降の一方で、デフレ傾向が続いている。前半の台風の影響も大きい。おせちの早期受注も始めたが、例年と異なり、高額の商品の動きは鈍く、比較的低価格の商品が動いている。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・百貨店の売上、利益の中心は婦人服であるが、客数が伸びず、また、客は価格に対してとてもシビアである。たとえ目玉価格でもじっくりと選び、数量も伸びない状態で苦戦している。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・良くも悪くも何も変化は感じないが、年を越せない企業が増えれば悪化する。
		百貨店（副店長）	単価の動き	・米国の大手金融機関の破たんから1年を迎えたものの、単価ダウンが相変わらず続いている。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・来客数は大分下がっているが、買上点数が上がっている。しかし1点単価が下がっており、全体的にはあまり良くなく、9月と同じような状況である。
		スーパー（店長）	単価の動き	・競合店の間でも値下げ合戦がいまだに続いており、この値下げによる単価ダウンが売上に大きく影響している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・今月は特に来客数が昨年と比較して170名ほど落ちている。その分買上点数は上がっているが、今まで単価が思い切り下がっているなかで客数も前年割れをしまっているため、思うように売上が上がらない。
		スーパー（統括）	お客様の様子	・客の様子を見ていると、広告、チラシで価格を出した商品については、朝から走ってでも買って回り、それを買うとすぐにレジに並んでしまうといった状況が最近よく見られる。
		スーパー（仕入担当）	単価の動き	・今月は月初と下旬に冷たい雨が降り、気温の変化も激しく、売れる商品が変わったため、発注の対応が遅れて欠品が多く発生している。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・来客数も気候により落ち込んだりすることがあるが、常連や一見の客は減ってはいない。客単価が昨年に比べて5%、年初に比べて3%くらい落ちている。これから客単価の下げ止まりと、あと1点多く買ってもらえるようになんとか頑張ってください。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・平均客数と、米飯を中心とした前年割れが厳しい。特に米飯は昨年初冬より、客数はタスポ1年経過ごろより継続的に大きく前年割れが続いている。ただ、客単価は、前年割れではあるが落ち着いてきている。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・今月もパーゲンを多く開催しているので、売上は昨年をクリアしているが、婦人アウターなど1品単価は確実に下がっており、量を売らなければならない。
		衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・隣の駅ビルが耐震補強工事で8月から3か月強の日程で閉鎖中のため、隣接する当ショッピングセンターに客が流れている。しかし、必要な物だけを買うという買手の気持ちは変わらない。秋物の実売により、少しずつ変わりつつはあるが、前年が新装オープンだったこともあって、前年比75%、前々年比では84%の売上だが、これでも婦人服の中ではまだ良いほうである。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・買上点数が減少している。
		家電量販店（副店長）	来客数の動き	・平日夕方以降の来客数が減少し、日曜日の夕方以降の引きの早さが顕著に見られる。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車整備は修理が順調に入っているが、販売はあまり芳しくない。しかしながら、国のエコカー減税によって、販売も上向いてきている。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・前年と比較すると景気は良くなっている。減税、補助金制度が一段落ついた感がある。しかし、サービス部門の売上が伸びず、収益に影響している。整備入庫が減少しているのが気掛かりである。
		乗用車販売店（営業担当）	単価の動き	・台数は出るようになったが、高額車種の売行きは依然として悪い。
		その他専門店 [ドラッグストア]（経営者）	販売量の動き	・10月は引き続きインフルエンザ関連商品の売行きが良くなっている。昨年10月は売上が非常に落ち込んだ時期なので、全体の前年比は良い。しかし、インフルエンザ関連以外の部門、特に医薬品全般の成績が悪く、年末に向けての医薬品ばん回策が必須である。

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
		その他専門店 〔雑貨〕（従業員）	それ以外	・従業員の賞与を付けるにあたり、売上の指数を見ながら付けるが、その指数が前年と比べて非常に悪くなっている。
		その他小売 〔ゲーム〕（統括）	お客様の様子	・当月も3か月前も年間を通して見ると、販売量が落ち込む時期である。この中で特定の人気ソフトがけん引している状況であり、据え置き型ハードの値下げによる拡販も、年末年始の商戦を的に入れており、当月はさほど影響を受けない。
		一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・インフルエンザの流行や家飲み族の増加で、夜の人通りが極端に少ない状況である。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・曜日によって客の出足が違う。また、今月は寒かったりしたので、その影響もあって客足が遠い。
		都市型ホテル （スタッフ）	販売量の動き	・婚礼の売上は伸びているが、宿泊、レストラン、一般宴会が軒並み前年割れをしている。
		都市型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・レストランの来客数が前年同時期に比較して約8%下がっている。平日のランチ客が大きく減っているのが目立ち、接待の利用も減っている。また、七五三の予約も前年に比べて少ない。土、日の家族のお祝い事での単価の高い利用の減少は、ランチ利用や接待に比べて減少幅が少なくなっている。宴会は、たまたま持ち回りの案件が重なり人数は前年より増えたが、婚礼の減少をカバーできずに売上は前年比で10%弱下がっている。宿泊客の利用客数はほぼ前年並みまで回復したが、単価を下げたので売上は10%下がっている。会社全体では、前年比で10%下がっている。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・見積件数が増えているわけではないため、変わらない。
		タクシー（団体役員）	お客様の様子	・相変わらず夜の繁華街での空車が多く、何時になったら実車になるのか分からない状態が続いている。そのため駅に入る車両が今までより多く、待機時間が長くなっている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・テレビのデジタル化に伴う解約がテレビ課金純増を圧迫し、テレビと、計画値を上方修正した電話が低迷している。インターネットのみ、計画値で推移している。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・商店街の店や集合住宅の部屋が空きとなっている軒数が多い。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・多チャンネルサービス、インターネットサービス、電話サービスと契約数はほぼ横ばいで推移している。チラシ等に対する反響数も大きな落ち込みはないが、依然として低調なまま推移している。
		通信会社（総務担当）	お客様の様子	・引き続き、新規契約や契約の解除が微増、微減を繰り返している状況である。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・地上デジタル放送への関心は高いが、少しでも消費を抑えるためにアンテナ設置を選択する客が増えている。
		通信会社（支店長）	販売量の動き	・買換え需要が堅調に推移しており、新規、機種変更の実績は横ばいの状況となっている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・10月になると紅葉の季節及び天候の関係で、3か月前や先月よりは全然変わっていない。
		ゴルフ場（支配人）	販売量の動き	・ゲストの数がやや昨年並みに戻りつつあるが、閑散期の料金を使用しているため、結局、収益の面では少し劣るところがある。
		パチンコ店（経営者）	競争相手の様子	・当店の来客数の動き、競争相手の来客数のどちらを見ても、少し前のあまり良くない状態から変わっていない。
		その他レジャー施設〔ホール〕（支配人）	販売量の動き	・前売りによるチケット購入率はかなり落ちているが、公演が近づくにしたがって、ほぼ前年並みにまでなる状況である。売れ方は変化しているものの、最終的には大きく変わらない。
		その他レジャー施設〔アミューズメント〕（店長）	来客数の動き	・母体のショッピングセンターへの来客数、当店への来客数の傾向は、変わらない状態が続いている。学校行事、近隣競合店、行楽等の他レジャーに分散している感じはあるが、来客数の大きな変化までにはなっていない。
		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、サービスでは、特定のイベントに掛けて客のニーズが高まっている。しかし、それらのイベントが開催されない日にはホテルなどの周辺事業は極端に弱くなり、消費選別の二極化を強く感じる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		設計事務所(所長)	お客様の様子	・多少、設計依頼が来て、いざ設計料の段階になると、銀行等いろいろな所からの推薦が入り、考えられないコストの提示にして受けていく傾向がある。仕事が無いことには変わりが無い。
		設計事務所(職員)	それ以外	・新たな補助金等によって官公庁の小規模な耐震改修等は順調であるが、民間に活発な動向が見られない。
		住宅販売会社(従業員)	来客数の動き	・株価が低迷し、雇用状況が不透明な中で、不動産(マンション)需要は低迷している。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・住宅の販売状況は相変わらず厳しいものがあるが、ここにきて土地の売買が少しずつ成立してきている。ただし、低額物件が目立っているため、景気が良くなっているとは決して言える状況ではない。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・これまでと比べると、全体的にかなり来客数が減っている。来店した客への接客もしっかりとやっているつもりだが、なかなか販売に結び付かないような状況になってきている。
		一般小売店[家電](経理担当)	来客数の動き	・エコポイント関連商品は、購入したい気持ちはあるが景気が不安定なため、購入をちゅうちょしているようである。また、家電販売店は、夏場のエアコン、冷蔵庫の販売不振が今になって響き、資金繰りも含め苦労している。
		一般小売店[家具](経営者)	来客数の動き	・9月ごろは多少多くなっていたが、10月に入ってまた一段と厳しくなり、来客数が非常に少なくなっている。
		一般小売店[米穀](経営者)	来客数の動き	・今年は新米の価格を全体的に値下げ気味で販売しているが、スーパーなどが更に値下げをしているため価格差が開き、このところ販売が低調である。新米セールの特典をまいても反応がない。とりあえず品質がそこそこならば、客は価格の安い商品を買うのだろうか。電話注文、来客数共に減少している。
		一般小売店[靴・履物](店長)	来客数の動き	・来客数が減っているのがあるが、単価も落ちている。今まで9千円の靴を履いていた客が4~5千円のケミカルシューズで間に合わせるようなことが、このところ見受けられる。
		一般小売店[茶](営業担当)	競争相手の様子	・競争相手の大手飲料メーカーが給茶機の業務から撤退した。我々のような中小企業業者も、今後、この業種で生き残りをかけた苦しい営業販売が続く見通しである。
		百貨店(総務担当)	販売量の動き	・前年比80%前後であり、景気は良くなるどころか小売の段階ではまだまだ良くない、もしくは悪くなっている。
		百貨店(販売促進担当)	お客様の様子	・来客数は前年の与件を除けば順当のように見えるが、客単価がやや下落していること、また、購買客数が紳士をはじめ、衣料、雑貨のファッション領域で大幅に前年値を割り込んでいるのが、現状の不振の要因である。逆に食品のような日常的なニーズは購買頻度、客数は維持しているものの、単価の下落が顕著である。
		百貨店(業務担当)	単価の動き	・客単価、購買の1品単価が下がってきている傾向が顕著になっている。結果、来客数等は前年に対してそれほど大きな差はないが、売上高がなかなか前年を上回らないというようなことが非常に多い。単価のダウン、その分点数を多くは買わないという傾向が強いなか、この状況は当分変わりそうにない。
		百貨店(営業企画担当)	来客数の動き	・インフルエンザ等の影響もあり、来客数の落ち込みが大きい。それに比例して売上のマイナス幅が拡大している。衣料品の苦戦が目立っている。
		スーパー(店長)	単価の動き	・客数増も単価が極端に下落しており、価格に今まで以上にシビアになっている。また、購買意欲も以前と比べて落ち込んでいる様子が見え、必要以上の買物はしない。
		コンビニ(経営者)	お客様の様子	・最近また買い控えが強まり、心配している。
		コンビニ(経営者)	単価の動き	・販売単価、客単価の低下傾向がずっと続いている。
		衣料品専門店(経営者)	単価の動き	・10月は平均気温が高かったため、旅行の話などがよく聞かれるようになったが、そのためジャケット、コートなどの動きが悪く、単価も上がらない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店 (営業担当)	来客数の動き	・朝晩が寒くなり、衣替えの時期になったが、不況のためかあまり売上が無い。特に高額商品の売行きが低調である。
		乗用車販売店 (経営者)	来客数の動き	・新型車の発表があったが、来店に大きな変化は無い。
		住関連専門店 (統括)	販売量の動き	・来客数はある程度見込めるが、それに伴う販売量が無く、買い渋りが目立つ状況である。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・会社関係、法人の客が激減している。不景気を今、肌で実感している。
		一般レストラン (店長)	来客数の動き	・すぐ近くに新しい大きなビルがオープンして、そのビルにも飲食店が結構入っている。そちらに人が流れているため、周りのビルは皆、人が少ないという状況が続いている。
		一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・やや悪くなっている。他所では非常に悪くなっているようだが、当店では緩やかに悪くなっている。3店舗展開しているが、全店緩やかに悪くなっているという事はあまりない。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・9月の大型連休の反動により、来客数が減少している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・この3か月間は低調な動きで横ばいが続いている。朝から午前中はやや動きが良いが、午後は客数が少なく、特に夜から深夜の単価が高い時間帯があまり良くない。ただし、今月26日は台風の影響で1日中雨が降り、平日の50%アップの売上が出ている。
		タクシー(団体 役員)	お客様の様子	・気候が良いということで乗車する客が少なくなっている。雨の日や天気の良い日は少しは乗客が増えるが、10月という気候もあって少なくなっている。
		通信会社(営業 担当)	お客様の様子	・客は支出が増加することに対し慎重になっており、新規のデジタル多チャンネルサービスへの加入数は目標を大きく下回っている。
		その他サービス [福祉輸送] (経営者)	お客様の様子	・新政権になり、社会保障費抑制路線を撤回するという話もある。しかし、民間で福祉関係をやっていると、入札等の厳格化等により入札価格の下落があった場合、これ以上のコスト削減には応じられないのではないか。給与ダウンは相当なところまで行っているため、今後入札が厳しくなると、事業継続が困難になる。
		その他サービス [保険代理店] (経営者)	単価の動き	・消費意欲の低下等で、購買控えを感じる。
		設計事務所(所 長)	お客様の様子	・客からいくつか依頼物件があったが、非常に先行きの見通しが悪いのと、今、投資すべきかどうかを非常に迷っているようである。銀行との融資も非常に厳しい状況のなかで、仕事が前に進まないという状況である。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・契約数が落ちてきており、販売価格が下がっている。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・在庫がかなり減っているため、販売量も少なくなっても仕方がないのかもしれない。
		その他住宅[住 宅資材](営 業)	お客様の様子	・なかには多少上向いている客もあるが、建築関係等は全体的な仕事量が減る中で競争も激しくなっており、非常に厳しい状況になっている。
	悪く なっている	商店街(代表 者)	お客様の様子	・鐘や太鼓を叩いても客は見向きもせず、衣料関係、特に呉服関係は、着物を着る人がほとんどおらず、困っている。
		一般小売店[食 料雑貨](営 業)	単価の動き	・暖かい日が続いたため、売行きが悪くなっている。
		スーパー(営 業)	お客様の様子	・店に来る飲食関連業の客が、来客数及び客単価の低下を口にしている。
		コンビニ(営 業)	販売量の動き	・売上が前年比90%に落ち込み、前四半期と比較しても客単価が大幅減となっている。プライベートブランド商品、低価格商品が主体になり、更にセール続きで、他店との消耗戦の状態である。
		コンビニ(営 業)	来客数の動き	・来客数だけではなく、単価のほうも非常に落ち込んでいる。18年間やっているが、最低になっている。
		衣料品専門店 (経営者)	販売量の動き	・販売量の動き以外に来客数も落ちている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店 (経営者)	お客様の様子	・来客数が大幅に減っている。前半は天候不順で苦戦し、中盤以降は気温が高く客が興味を示さない状態が続いている。顧客の動きも悪く、今月は前年比3割減になりそうである。
		その他小売[生鮮魚介卸売] (営業)	販売量の動き	・消費者の生鮮食料品離れが加速しているようである。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・かなり客数が減ってきている。ケータリングの数も減ってきていて、単価も低くなっており、全体的に悪くなっている。
		都市型ホテル (支配人)	単価の動き	・今月に入り急激に単価が下落し、売上総額も大きく前年を下回っている。
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・旅行シーズンを迎えているにもかかわらず、問い合わせの電話や見積依頼の件数が少ない。過去に経験したことのない状況である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・景気が悪化して1年になるが、今月に入っても依然として下落傾向が続いている。金曜の繁忙時でも客は非常に少なく、依然として閉店するような店が多い。
		タクシー運転手 設計事務所(所長)	お客様の様子 お客様の様子	・とにかく客の数が激減している。 ・昨年からの計画が決まらない大きな原因は銀行からの融資ができないとのことだったが、さらに政権交代があり、公共事業の見直し、あるいは中止によってますます厳しさを増している。
		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、総合建設業だが、今年に入ってから住宅ローン減税などの効果もあり、住宅に関しては売行きが伸びてきている。しかし、価格が非常に低く、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打ちをしたとの報道もあり、少しずつ上向きになるかとの期待もあったが、政権が交代したため、どうなるか分からない状態である。また、昨年から今年に掛けて、公共事業がかなり増えてきたところ、それも今後期待できない状態になってしまっている。そして、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	-	-	-
		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・2～3か月前は本当に底をはうといった売上水準であったが、今月は当社の製品のシーズンインということもあり、やや持ち直した感がある。しかし、まだ本調子ではない。
		精密機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・受注総額並びに総数が上昇している。新規案件も増えている。急な増産のため、鋼材が対応できなくなっている。
	変わらない	その他サービス業[情報サービス](従業員)	受注量や販売量の動き	・マンション価格も下げ止まってきたことから、マンションオーナーのブロードバンド通信対応化に対する意欲も高まりを感じている。今後も若干ではあるがこの上昇傾向が継続していく。
		出版・印刷・同関連産業(経営者)	受注量や販売量の動き	・得意先から発注される仕事の量が非常に少なく、前年比で3割以上減少しているため、困っている。
		出版・印刷・同関連産業(所長)	受注量や販売量の動き	・年内で1番の繁忙期の年末に向けてこの時期は忙しい時期なのだが、受注案件数が非常に少なく、忙しい感じが全くない。11、12月の受注獲得がどうなるか不安で一杯である。
		プラスチック製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・受注、売上共に一向に増える気配が無い。
		金属製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・受注量は中国向けだけが上がっているが、中国向けはいずれ現地生産に切り替わるため、一時的な受注増と考えている。また、国内の製造製品は増えてこないため、この動きはしばらく続く。
		一般機械器具製造業(経営者)	取引先の様子	・値引き競争がかなり激しくなっている。
		一般機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・現在これ以上減らないのではないかといいくらいまで減っており、それは3か月前と同じ状態である。今後良くなる見込みもない。
		一般機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・このところずっと、半年ぐらいはほとんど同じような状態である。受注量が相変わらず少なく、なかなか新しい得意先も見つからない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・経済状況が底を突いた状態で推移しているため、当業界は当分、景気が良くなるまで繰り延ばしていかねばならない立場にある。したがって、来春まで何とか持たせるような手段を講じて、景気の良くなることを待っている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・周りの業者でも全然良くなっていない。新聞等では良くなったと言っているが、それは乗用車のエコカー減税等があるだろうからで、周りでは休みも依然として続いている。鉄を削れば切子が出るが、それも全然集まらない。いかにこの周辺で町工場が遊んでいるかということである。まだ全然光も見えない。
		その他製造業〔靴〕（経営者）	取引先の様子	・当袋物業界においては、材料屋や得意先の話では、大変長い間不況が続いている。中国産などの安い製品がどんどん入って来て、しかもそれが食い散らかすような、その場だけ良ければよいというような内容の商品、商いであり、当分この状況は続く。幸い、当社が関係する得意先はベテランが多く、それを非常に上手くクリアできている。
		その他製造業〔化粧品〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・良くなっている要素がない。一進一退の様子である。
		その他製造業〔靴〕（デザイン担当）	それ以外	・取引先の状況が全く読めない。
		建設業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・政権が交代して大型案件の凍結が出てきており、建設業社がふるいに掛けられている。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・納品先の店舗数に大きな変化はないが、1店舗当たりの納品量が減少しており、経費の負担が大きくなっている。
		輸送業（所長）	受注量や販売量の動き	・特に受注量が変化した様子が無く、あまり変わりがない。
		通信業（総務担当）	それ以外	・活発な営業活動に伴い販売台数が増加してきたが、景気との連動を裏付ける情報が無い。
		金融業（審査担当）	取引先の様子	・取引先のクリーニング業者では、景気悪化の影響により、企業の就業日数や労働時間の減少で、持込件数の減少が続いている。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・新政権になって独自政策も出始めているが、様々な業界で現状様子見といった感じである。悪くなっていることはないが、良くもなっていない。
		金融業（支店長）	受注量や販売量の動き	・取引先の客の話だと、売上がまだ通常の3～4割と戻ってこないため、安定していない。建設、不動産に関しては、土地の下落と販売不振がかなり尾を引いていて、建売等はまだ売れずに残っており、今後とも足を引っ張る要因が多いので、現状、景気が上がってはこない。
		不動産業（従業員）	受注量や販売量の動き	・設備あるいは工場用地としての受注は依然として少なく、また紹介しても銀行融資が付かず、契約に至らないことが多い。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・オフィスの空室率が拡大する一方で、新規の借り手が現れない状態が続いている。既存テナントに増床の提案を行っても、経費削減を理由になかなか応じてもらえない。店舗テナントも客足が遠のいている状況にあり、苦境に立たされているテナントからは賃料の減額要求が来ている。
		広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・例年だとクリスマスに向けて装飾、イルミネーション等の受注に動きがあるが、今年はまだ動きが無く、昨年の使い回し等の実施もありそうである。
		社会保険労務士	取引先の様子	・顧問料の滞納があるなど、資金繰りの厳しい会社が多く見受けられる。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・バス広告代理店の営業責任者の話では、県内を走るあるバス会社では、1車両に23か所の広告枠を確保しているが、10月のこの時期、広告が確保されているのは、平均的に見て3分の1弱である。やむを得ずバス会社の自社広告、関連会社広告で埋めているが、それでも空き枠が目立つ。広告主は地域の事業者であるが、宣伝広告費の節減を徹底し、歳末商戦に備えている。

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	
やや悪くなっている		その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	それ以外	・企業が広告費をカットするために、形式の変更を行っている。例えば動画を使う場面が少なくなり、静止画をスライドショーのような形にしてコストカットをしているということである。このように、映像制作業にとっては低迷したまま変わらない状態が続いている。	
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量の低迷状態が続いている。また、少ない仕事を奪い合うなど同業他社との価格競争が激しくなっている。	
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	取引先の様子	・得意先の公共事業の受注は今のところ、大きな変化は見られない。	
			出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・発注先の用紙店からの情報によると、かなり悪化している状況とのことである。
			出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・印鑑や名刺の仕事をしているが、例年に比べて今月はやや良かったが、会社設立の印鑑の本数が8本だった7月と比べると、今月は4本しか出なかった。そういう部分で3か月前と比べると落ちている。
			出版・印刷・同関連産業（営業担当）	競争相手の様子	・同業他社の印刷の受注量が、例年になく減っている。外注先の製本会社も同じく減っているとのことである。
			建設業（経営者）	競争相手の様子	・新しい物件がなく、現場作業員が遊んでいる状況の会社があると複数社から聞くようになっている。また、目新しい案件もなく、右往左往している。
			建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・相変わらず、過当競争である。
			輸送業（総務担当）	取引先の様子	・上半期の出荷予定が計画を下回り、その分後半で調整し出荷が増える見込みであったが、依然として出荷量は低迷している。
			通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・10月に入ってからは、一転して受注が伸び悩んでいる。
			金融業（渉外・預金担当）	取引先の様子	・受注に関しては最悪期を脱し、緩やかに回復基調となっている。
			不動産業（経営者）	競争相手の様子	・賃料の設定にも問題はあったが、わずか6件の新築マンション1DKペット可物件が、完成までに1件も契約ができていない。これまでは新築だと少々無理をしても契約できたが、需要が減ってきているせいか、初めてのことである。
			経営コンサルタント	取引先の様子	・新政権になり、公共投資の大幅削減などによって徐々に影響が出ている。
経営コンサルタント	取引先の様子	・10月に入り小売店、飲食店共に客数が減少している。			
税理士	それ以外	・取引先がどんどん縮小、倒産している。最近特に気になるのは、当地域の周辺ビルでは、不動産の募集広告が多く出ている。以前は無かったので、特に目に付く。			
悪くなっている		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・家賃を下げるための事務所移転が結構あり、契約解除が増えてきている。	
		繊維工業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・百貨店をはじめ、価格破壊が浸透し、消費者はますます財布のひもを締め、たとえ付加価値がありそうでも高価な衣料品には目も向けず、低価格な衣料品に集中している。	
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今まで稼働率をけん引してきた医療品容器と化粧品容器の発注が、ここに来て止まってしまっている。	
		建設業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・当地域は仕事の案件が少なく、価格も安すぎる。	
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先からの値下げ要請、いわゆるコストダウンが非常に多く、頻繁になってきている。したがって、コストを消化できない状況になっている。	
輸送業（経営者）	取引先の様子	・得意先に何度足を運んでも受注がないということで、現在、一日一日と苦しい思いが増えて来ている。			

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		広告代理店（経営者）	取引先の様子	・引き合いの数と迫力が落ちてきているのにあわせて、業界秩序が乱れ始めているのを感じるという話が耳に入るようになってきている。媒体社は代理店の頭越しにクライアントと接触するという代理店制度を否定する動きをする頻度が増えているようだし、代理店は代理店でその情報を媒体社に流して、強引に受注しようとしたりして、そんな混乱がクライアントにも見透かされている雰囲気があり、業界自体の信頼が低下し始めて、引き合いの後退を招いているように感じる。
		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	・受注金額や作業量が減少しているため、悪くなっている。
雇用関連	良くなっている	求人情報誌製作会社（営業担当）	周辺企業の様子	・取引先の単価が少し上昇し始めている。
	やや良くなっている	人材派遣会社（業務担当）	周辺企業の様子	・例年、年末に向けての繁忙シーズンとなる時期ではあるが、今年は短く、また盛り上がり欠けている。大変忙しくはあるが、取引先からの値引き要請も激しい。注文も差別化が著しく、いわゆる既成の商品では通用しなくなっており、利益が出にくくなっている。
		求人情報誌製作会社（編集担当）	周辺企業の様子	・求人数にさほど大きな動きはないが、業種、職種がひとところよりも多岐にわたっている。前月同様、雇用主側である中小企業や商店等に若干ではあるが浮上の気配が感じられる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・廃業する予定だった所や指定営業所を閉める予定だった所が、逆に現状維持のために今の人数では足りないということで、募集を行うということがある。益明け以降、普通ではもっと伸びるのに今年はあまりそれが見られなかったのだが、10月に入ってほんの少しだが募集も増え、良くなっている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求人数の前年比の減少幅が小さくなりつつある。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・特に目立って求人が増えているものは全くない。
		人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・当業界への風当たりが強く、受注は減少気味で全く読めない。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・前月に比べ求人数は若干増加しているが、景気回復における影響での求人増加というより個別事情での増加であり、マクロ的に見ると求人数は引き続き鈍化している状況である。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・派遣や紹介予定派遣の動きは鈍いが、販売業務や環境関連産業においては受注が目立っている。
		人材派遣会社（支店長）	周辺企業の様子	・年末に向けて年末調整や繁忙期対応の派遣依頼が増えてきているが、期間限定の依頼であるため、長期的業績回復の見通しにはつながらない。
		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状況のなか、新規求人数は減少し、8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）	求人数の動き	・前年同月比では求人数は、新規、有効共に減少幅が縮小し、一方で求職者数は同比で新規、有効共に増加幅が縮小している。しかし、双方共に2けたであることから、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	・製造業を中心として休業などの雇用調整を実施している企業が依然として多くなっている。非常に厳しい状況である。
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・下半期がスタートした企業が多いものの、求人数も採用者数も大きな変化は見られない。
		学校〔専修学校〕（就職担当）	求人数の動き	・求人獲得状況は前年同月比でマイナス傾向が継続している。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・8月以降、求人票がほとんど届かない状況にある。月1けた、3～5件ぐらいである。また、業種としては製造業の求人がほとんど無い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・前年同月に比べ、派遣労働者の実働人数が3分の2にまで減っている。また、新政権に代わり、今後、派遣に対する規制強化が進んでいくことを懸念して、派遣採用を控える企業が増えてきている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・今年度、企業の採用予定数は前年度比18%減で推移し、結果的に大学生の内定率は75%となっている。次年度は計画より更にマイナスへ転がる傾向にあり、就職マーケットはもう一段底へ向かう可能性が高い。就職戦線は10月にスタートしたが、企業側の予算は更に絞り込まれている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求人数は、前月比で6.5%増加したが、前年比では26.8%の減少となっており、新規求職者数は前月比で0.8%増加し、前年比では39.2%の増加となっており、雇用情勢は厳しい状況が続いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・9月の新規常用求人数は10,593人となり、5月の10,487人に次ぐ少ない数値となり、前年同月の17,080人より38.0ポイントの減少となっている。また、9月は、雇用調整助成金（118件）と中小企業緊急雇用安定助成金（899件）の支給申請が、合わせて1,000件を初めて超えている。
	悪くなっている	求人情報誌製作会社（広報担当）	求人数の動き	・もはや無料にしなくては求人広告を出してくれないような状況になっている。さらに「無料で求人広告は出せない」という企業が増えてきているため、悪くなる。いくら無料でも求人が無いというのが本音で、逆立ちしても求人なんか出せない、お金も無いというのが、周辺企業の現実である。
		学校〔専門学校〕（教務担当）	求人数の動き	・企業からの求人が前年比で30%減になっている。

### 5. 東海（地域別調査機関：三菱UFJリサーチ&コンサルティング（株））

（ - : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	スーパー（販売担当）	来客数の動き	・店を改装したので、売上は伸びている。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・前政権の景気対策による高速道路料金引下げによって週末の観光客は増加しているが、平日の観光客の減少という逆効果も招いており、週末は大混雑で平日はガラガラという観光業として困った状況である。ただし、合計すると、わずかながらも観光客の増加による経済効果を楽しんでいる。
	やや良くなっている	百貨店（外商担当）	販売量の動き	・宝石や美術品の高額商品と違い、自分の趣味や好きな物ならば、多少高額でも購入するといった状況が見受けられる。例えば、金製品や陶器人形といった特性がある商品の動きが好調である。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・10月からエコカー減税・補助金の対象車両が増えており、新車の納期が短縮されたことによって、車種による受注の偏りは徐々に解消されつつある。受注量も、減税・補助金対策に支えられ、一昨年に若干届かない程度にまで回復している。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・得意先の企業の業績が回復してきたせいか、忘年会や新年会を計画する会社が増えてきている。また、団体旅行も、少しずつではあるが、少し前に比べると増えている。上向き傾向にある。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客単価は決して良くないが、来客数は多い。ただし、以前に比べると客の来店周期はかなり延びており、偶然今月に来店が集中した様子もうかがえる。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・今は減税があるが来年になるとそれが無くなり、銀行融資も受けられなくなるため、今しか買えないと購入している様子である。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・契約の予定件数は、1.2倍ほど増加している。不景気になって約1年が経過し、消費者は収入の底が見えてきているため、今購入できるものなら動き始めている。
		変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	お客様の様子	・省エネ家電のエコポイント制度と地上デジタル放送への移行により、薄型テレビの販売は好調であるが、積極的に買いたいというよりは、仕方なく買換えるという印象を受ける。したがって、大画面テレビや高付加価値商品のウエートは低い。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	来客数の動き	・駅ビルがオープンする機会に、少しでも景気が上向くことを期待していたが、地場産業の陶磁器産業の廃業が止まらない。色々な人と話をするが、仕事がないと話す人が多い。
		一般小売店〔自然食品〕（経営者）	販売量の動き	・必要最小限の商品や値ごろ感がある商品以外は、動かない傾向にある。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・客単価が低い。
		一般小売店〔食品〕（経営者）	お客様の様子	・今月は全体的に良い天気恵まれ、商店街を中心にした大きなお祭りも2回あり、大勢の人出でにぎわっている。当店の売上も、去年のお祭り時期と比べて20%増となっている。しかし、その期間以外では、相変わらず客の慎重な買物姿勢が目立ち、売上はなかなか伸びていない。
		一般小売店〔惣菜〕（店長）	販売量の動き	・来客数は、目玉商品やイベントなどがあると一時的に増えることもあるが、多くの客は目玉商品を購入するだけであり、売上の増加にはなかなかつながらない。
		一般小売店〔書店〕（営業担当）	単価の動き	・客の中には、質が高い商品ならば高額でも買い求める人も相変わらずいるが、一般的に無駄な買物は、セール品であっても避けるという意識がまだまだ根強い。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・ワゴンセールやイベントを仕掛けても、客の反応は鈍く、必要な物しか購入しないという姿勢がうかがえる。
		百貨店（販売担当）	競争相手の様子	・新装開店でにぎわうのは、価格、機能、スピード感を持った商品を軸に据えた店である。客の気持ちやトレンドを踏まえての開発であり、今後もこの流れは続く。しかし現実の新規商品は、積極的な開発というよりは不要な部分を削ったものばかりであるため、買物をする楽しさが客から伝わってこない。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・不況のため各家庭の所得は減っている。毎日の食料品の購入も、最低限度の商品しか買わず、生計に苦労していると様子である。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価は95%前後での推移が続いており、依然として回復の兆しはみられない。第3のビールが1缶100円を切ったり、ジーンズも低価格での競争となっている。食品も250円の弁当などが当たり前となっており、低単価志向が続いている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・1人当たりの買上点数の減少に加えて、特売商品を始めとする低単価商品の買い回りが顕著になっているように感じられる。
		スーパー（店員）	単価の動き	・チラシ商品などの特売品はよく売れるが、それ以外の商品はなかなか売れていない。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・客単価は横ばいである。来客数もほぼ横ばいであるものの、前年に比べると4.3%減少している。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・景気回復はまだ見えてこないが、客の低価格志向は依然として根強い。競合店でも値引き志向が強いため、単価は上がってこない。来客数は前年を維持できているが、売上は前年を上回ってこない。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・客単価は低下傾向にあり、売上の前年比も100%を上回らない状況が続いている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数の前年割れは相変わらず続いており、1日当たりの来客数は前年比40人減から回復していない。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・当店は繁華街の近くに立地するが、特に週末の入客が少なくなっている。それとともに、来客数も横ばいか若干減っている状況にある。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・朝夕が寒くなり得意客の来店が増え始めているが、その様子を見ると、買い控えは感じられない。しかし、一見客は特価品に対してもシビアで、妥協しなくなっている。
		衣料品専門店（販売企画担当）	お客様の様子	・今までは変わりなく推移していた、贈答品を扱う客からの売上も減少してきている。

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
		家電量販店(店員)	単価の動き	・単価が上がってこない。販売量よりも、単価が低下したまま定着してしまっていることが大きい。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・中旬までは低単価商品を中心にますます動いたが、下旬になるとそれも止まり、今は全く動きがない状況にある。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・地域性もあって大手自動車メーカーの影響が大きいですが、設備投資を始めとする様々な部分の経費削減等の影響を直接的に受けている。
		乗用車販売店(従業員)	来客数の動き	・決算月が終わっても、来客数はあまり変わっていない。これは今までにない傾向であるが、客の財布のひもは固く、必要最低限の装備品だけを付けて契約していく客が多いため、単価、収益共に下がっている。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・乗用車に関しては、国の補助金政策や税金の軽減がかなりの客に浸透してきており、それを理由に乗換える客が増えている。
		その他専門店[雑貨](店員)	お客様の様子	・客の買物は特売日等に集中しており、特売日以外の日の来客数は少ない。平均すると、あまり変わっていない。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・来客数がとにかく少ない。同業種の店舗で働く知人等からも、週末以外の客の入りは少ないと聞いている。
		一般レストラン(従業員)	お客様の様子	・売上は、低い水準で安定している。その要因は、外食回数の減少と小遣いの一部カットである。外食するよりも、ビールではなく発泡酒や安い焼酎のペットボトルを買って、自宅で飲んでいる。運転代行の代金も節約されている。若者のアルコール離れなども影響している。
		観光型ホテル(経営者)	来客数の動き	・宿泊は、前年同月比で8%上回っている。しかし、地元客の需要が非常に弱く、昼食、夕食は前年の6割程度である。地域経済は伸び悩んでいる。11月はトップシーズンであるが、前年同月比80%である。新型インフルエンザの流行を懸念して、企業が前倒しで10月に宿泊している傾向もみられる。
		観光型ホテル(販売担当)	来客数の動き	・個人向けの安価な宿泊商品を全面的に打ち出したため、今月の宿泊客数は前年比で1割強となり、前年の宿泊室数は確保しているが、企業、各種団体の動きが非常に鈍い。
		旅行代理店(経営者)	単価の動き	・景気が良い客層では、単価も高く例年どおりの消費をしている。しかし、景気の悪い客層はかなり厳しい。
		通信会社(企画担当)	販売量の動き	・競争激化と相まって、新規契約はかなり厳しい状況にある。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・今年2月に新規サービスを開始したが、政令都市クラスまでとなっており全国展開されていないため、伸び悩んでいる。
		通信会社(開発担当)	それ以外	・電話回線はメタル回線から光ファイバー回線への変更が進んでいるため、メタル回線の利用休止に拍車がかかっている。メタル回線の保守体制の更なる縮小も検討されている。
		テーマパーク職員(総務担当)	来客数の動き	・現状だけを見て判断すると、景気は確実に上向いている。エコカー減税やエコポイント制度などの景気対策の効果が現れている。
		ゴルフ場(企画担当)	来客数の動き	・台風により休業した日があったため、全ゴルフ場で来場者数、売上共に予算目標を若干下回っているが、台風の影響を除くと、来場者数は順調に推移している。
		美容室(経営者)	お客様の様子	・お金を使わずにレジャーを楽しむ人が多い様子で、客はお金の使い方を色々よく考えている。
		その他サービス[介護サービス](職員)	単価の動き	・介護保険対象外の福祉用具に対するレンタル要望が増えているが、価格競争によって、平均単価の下落が止まっていない。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・新規契約数は、相変わらず低いまま横ばい状態である。景気が冷え込んでいるため、様子見が続いている。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	お客様の様子	・前月の後半から、商店街の人通りが減少し始めている。第2週の週末に開催した商店街最大のイベントは、天候にも恵まれて条件は最高であったが、人出も当店の売上も前年を10%ほど下回っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	販売量の動き	・得意先では、売れる店と売れない店の二極化がより際立ってきている。ただし、売れる店の販売量もやや減少している。取扱商品は海外生産の依存度が更に上がっているため、国産商品の取扱を主とする企業、店舗は競争力を失っており、非常に苦しい立場にある。
		一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	販売量の動き	・売れても売上の増加にはつながっていない。これまでデフレを経験したことはなかったが、このような状況は初めてであり、消費は弱くなっている。
		一般小売店〔電気屋〕（経営者）	単価の動き	・客から、他店の価格との比較を言われるようになってきており、景気は悪くなっている。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	お客様の様子	・来客数は徐々に減ってきている。財布のひもは依然として固く、余分な物は買わないようにしている。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	販売量の動き	・販売量は大きく落ち込んでいる。通販雑誌やコンビニに加えて、デパートでも専門店化によって贈答品が買えることが要因になっている。客は贈答品専門店にわざわざ出向かなくても、雑誌やインターネットで購入したり、贈答品売場を増やした大型店で購入するようになっているため、贈答品店の販売量、来客数は減少傾向になっている。
		百貨店（企画担当）	来客数の動き	・来客数の落ち込みが顕著である。9月の大型連休には若干持ち直すことを期待したが、連休前後から10月に入って以降の来客数の減少には歯止めが掛かっている。政策等でも社会不安の解消が示されないため、停滞感や閉塞感はより強まっている。消費マインドの落ち込みは危機的な状況にある。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・9月の大型連休以降、売上、来客数共に大きく落ち込んでいる。カード会員向けの優待企画を実施しても、反応は著しく鈍い。また、例年ならばファッション商材にはトレンドといえるヒット商品がみられるが、今年は全く見当たらない。客は、必要に迫られた時のみ購買している様子である。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・カード優待を実施したにもかかわらず、売上は伸びていない。競合する百貨店でも同様に優待を頻繁に実施しているため、客は優待慣れしている様子である。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・今の客は、特売品など価格が安い商品しか購入していない。客の収入は大きく減少している様子である。
		スーパー（店長）	単価の動き	・単品単価の下落が依然として止まらず、買上点数も増えていないなかで、客単価の下落もまだまだ続いている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・少し前には、景気は底にあって、この状態がずっと続くのではないかと思っていたが、今はそれよりも単価が下がっている。非常に厳しい状態にある。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・ソフトドリンクの売上が大幅に減少している。定価販売の500ミリリットルのペットボトル飲料から、同じ容量でも価格が安い紙パックのチルド飲料へのシフトが原因と考えている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・販売量、1日当たりの日商平均共に、まだ前年比で10%以上も割り込む状況が続いている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数が減少していることに加えて、客単価の伸びもなく、売上の増加にはなかなかつながらない。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・来客数が少ない。特に新規の来店が減少している。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・客、競争相手やその他の関係者全体の様子をみても、やはり良くない。何をしても難しい。良くないなりに景気の底かなといった雰囲気もあるが、景気はやはり良くはない。
		乗用車販売店（営業担当）	それ以外	・自動車業界は、今は優遇税制のおかげで数字を維持できているが、本来の販売方法に照らして考えると、むしろ非常に低迷している状態にある。メーカー、輸入業者共に、販売支援の金額には限りがある。
		住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・建築・インテリア関係では、公共事業の箱物、コンクリート物件が減少している。民間が持ち直しているためまだ上向いているものの、将来的にも非常に厳しい。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・売上が前年を2、3割ほど下回る月が続いており、依然として厳しい状況にある。繁華街は相変わらず閑散として人通りが少なく、呼び込みなどが目立つようになってきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明		
		都市型ホテル（営業担当）	販売量の動き	・来年3月まではエコカー減税によって製造業を中心に好調であるが、4月以降が不透明であるため、社内には自粛ムードがある。次年度が見えてこない、ホテルの利用増加までには至らない状況にある。		
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・低単価志向が浸透してきていると共に、節約志向も強くなってきている。高速道路料金引下げは、高速道路内の飲食店にとっては良いが、鉄道や高速バス等の利用は減少している。デフレ傾向はますます強まっている。		
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・9月の大型連休ごろはある程度持ち直した感じがあったが、それ以降の売上は悪くなっている。		
		タクシー運転手	来客数の動き	・ここ数か月間と違う動きとして、通勤時のタクシー利用や高齢者の通院のためのタクシー利用が極端に減少している。バス、地下鉄といった公共交通機関の利用が増えたためと思われる。		
		タクシー運転手	来客数の動き	・繁華街でのタクシー利用はここ2、3年間ずっと悪いが、お盆休みや9月の大型連休でも飲食店の来客数は今まで以上に少なく、ここ2、3か月間の人出は特に減っている。		
		タクシー運転手	お客様の様子	・以前ならば雨の日は非常に忙しかったが、最近では雨でも利用者は少ない。相変わらず名古屋のタクシー運転手は多いため、タクシーの稼働率は非常に悪い。そのため運転手の1週間の当たりの売上はかなり減少している。売上は前年比約2割の落ち込みがずっと続いている。		
		通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・光回線によるインターネットの新規申込が以前に比べて少なくなっている。		
		テーマパーク（経営企画担当）	来客数の動き	・9月の大型連休の反動がある。		
		美容室（経営者）	それ以外	・月初めは客の入り良かったが、半ばから少なくなっている。今月はもう少し忙しくなると思っていたが、天候のためか、客の入りは悪い。ただし、20日過ぎから少し良くなってきている。		
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・客の話を見ると、賃貸物件の仕事が明らかに少ない状況である。		
		住宅販売会社（企画担当）	競争相手の様子	・1人の客に3～4社の競争相手があり、かなりの値引き競争になって、仕事を取り合っている。		
		悪くなっている		商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数の動きが極端に悪くなってきている。そのため販売量は少なく、客単価も低いままであるため、売上は増えてこない状況にある。
				一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・卸先の飲食店では販売量が半減している店もあり、平均では2割ほど減少している。
百貨店（売場主任）	販売量の動き			・販売量が激減している。土日の来客数も少ないため、売場は客よりも販売員の方が多い。販売目標は全く達成できておらず、販売員はひたすら立っているだけの毎日である。		
百貨店（販売担当）	販売量の動き			・来客数は前年を下回っている。また、例年ならば新作品を購入していた客の来店回数が減少しており、購入単価の低下傾向も顕著に感じられる。メーカーは低単価アイテムを充実させてはいるものの、販売数が減少しているため、販売数、単価のダブルの落ち込みにより、売上は大幅減という結果になっている。		
コンビニ（企画担当）	来客数の動き			・来客数、客単価共に減少している。		
コンビニ（店長）	販売量の動き			・10月に入り、消費は急激に悪くなってきている。		
コンビニ（商品開発担当）	販売量の動き			・主力商品の弁当を今までより20%安い398円の価格設定で発売しているが、販売数量の下落が止まらないため、出口は見えていない。		
その他専門店〔貴金属〕（店長）	お客様の様子			・来客数、客単価共に、前年同月比で大幅に落ち込んでいる。政権交代後は、一段と冷え込んできている。		
高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き			・10月に入って客単価は下げ止まったものの、来客数の減少幅は再び広がっている。景気の二番底の始まりが懸念される。		
一般レストラン（経営者）	来客数の動き			・客の来店回数が激減しており、この状況が続くとどうなるのか本当に心配な状況にある。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・12月までの販売量は既にほぼ確定しているが、1月以降の販売予定は全く見込みがない。通常ならば、2、3月まで問い合わせがあるが、それもない。需要はかなり冷え込んでいる。	
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・インフルエンザの影響もあるが、売上は前年比10～20%減少している。	
		理容室（経営者）	お客様の様子	・客との会話では、支出を減らす工夫の話題ばかりであり、相変わらず景気の良い話は聞かれない。	
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・同業他社や下請業者からは、仕事がないとの声が深刻になってきており、数も多くなってきている。	
企業動向関連	良く なっている やや良く なっている	-	-	-	
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年末年始の飲食店の広告需要により、今月はやや好況である。広告予算の縮小も、下げ止まり感がある。	
	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・5月期以降の売上は、わずかながら順調に増加傾向にある。		
	窯業・土石製品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・10月になって急に受注量が増えており、今年初めて残業もするようになってきている。取引先はこれまで消耗品の在庫を圧縮していたため、短納期での注文が多く、対応に追われている。		
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・エコカーの増産により、車載電子部品が好調で、来年3月までの受注を確保できている。ただし、情報関連や機械関連は、低調が続いている。		
	輸送用機械器具製造業（財務担当）	受注量や販売量の動き	・乗用車部門の受注が引き続き好調であることに加え、乗用車部門以外でも売上は底を打っており、回復の兆しが見えてきている。ただし、商用車部門は引き続き不振である。		
	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上は依然として前年割れを続けているが、生産財系の荷主を中心に、5ポイントほど回復してきている。		
	輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・在庫整理が終わり、生産が回復し、出荷も増えてきている。		
	不動産業（開発担当）	競争相手の様子	・当社を含め同業他社も、分譲マンションの用地取得に前向きに取り組むようになってきている。		
	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	・例年に比べて、受注量、販売量共に低調であり、厳しい状況が続いている。
			一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・一定数の引き合いはあるが、価格競争が激しいため、受注率は低いままである。
			一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・建設業関連の受注量は前年下期比で約50%減少しており、社内の稼働率も同約25%減の大きな落ち込みとなっている。他製品の受注により、何とか前期末の受注残高を確保している状態である。業績も、前年比で大きく落ち込んでいる。
			輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	それ以外	・この時期は来年卒の高校生の採用を行う。前年、前々年は1名程度の応募があっただけであるが、今年は7、8人の応募がある。
			建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・マンション、一戸建ての販売は依然として厳しい状態にある。客の動きは出てきているものの、値引き要請が大きいため、利益は大幅に減少している。
			輸送業（エリア担当）	受注価格や販売価格の動き	・3か月前の売上は前年比27.0%減であり、今月も同じく27.0%減と、変化はない。
			輸送業（エリア担当）	競争相手の様子	・同業他社と話していても、ここ数か月間、荷物量は増えていない。荷物量の今後の伸びを期待できないため、自助努力として人件費を始めとして燃料費など諸経費の削減に、これまで以上に取り組む会社が多い。
			通信会社（法人営業担当）	取引先の様子	・設備投資は、極力控えられている。残業がほとんどない人も多々みられる。
			通信業（営業担当）	取引先の様子	・年末にかけて特に大きなイベントもなく、今月も景気の変動はない。取引先も、今は我慢と話している。
			金融業（従業員）	取引先の様子	・周囲には自動車関連の企業が多いが、どこも業績、仕事量共に厳しく、従業員の給料は上がっていない。
	金融業（企画担当）	取引先の様子	・企業の業績は改善傾向にあるものの、売上が伸びているわけではなく、コスト削減による改善である。		
広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・企業の動きはまだ停滞気味であり、企画等を提案してもあまり乗ってこない。			

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
		新聞販売店〔広告〕(店主)	受注量や販売量の動き	・不動産や求人の広告需要がない。広告を取り巻く環境は厳しくなっている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・仕事がありなく消費もあまり良くないが、不動産の分譲市場では、良い地区、人気がある地区については、値段が以前の良い水準になってきている。二極化が進んでいる。
		行政書士	受注量や販売量の動き	・主な顧問先である運送業者の貨物の荷動きが依然として悪い。
	やや悪くなっている	紙加工品〔段ボール〕製造業(経営者)	競争相手の様子	・段ボール業界でも、中小メーカーの受注量は減少している。各社は販売量の拡大のため、安値販売を推進する傾向にある。
			金属製品製造業(従業員)	受注価格や販売価格の動き
		電気機械器具製造業(企画担当)	受注量や販売量の動き	・出張に出掛けても、新幹線は空いているし、ホテルも簡単に取れる。自社の来年の受注予測も含めて、プラスの話題はあまりない。
		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	・米国での販売量の減少などにより、利益は減少している。
		電気機械器具製造業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・必要で中止の予定がない公共事業まで補助金の支給時期が不透明で遅れており、売上が大きくずれ込みそうな案件も目立つ。
		輸送用機械器具製造業(品質管理担当)	取引先の様子	・受注量が減っている。
		建設業(営業担当)	取引先の様子	・身近な取引先でも、1か月間を通して仕事量が減っている。今後の取引についても、別の業者が見え隠れするため、価格が安い企業に流れていくと感じる。今まで通りの営業では通用しないと実感している。
		輸送業(エリア担当)	受注量や販売量の動き	・全体的に、荷物量は低い水準で変わらない。
		会計事務所(職員)	取引先の様子	・顧問先の製造業では、自動車関連の下請企業が回復状況にあると思っていたが、ここにきて元請けの大手企業が、下請け企業の受注を奪っていく分野進出が著しいため、今までの単価では受注できない状況にある。
		会計事務所(社会保険労務士)	取引先の様子	・これまで雇用調整助成金を申請してきた企業のうち、消費財等の部品を製造する企業の仕事は増えてきているが、設備投資に関わる企業では、逆に休業日数を増やすところもある。また、新規に雇用調整助成金を申請する企業もある。
その他非製造業〔ソフト開発〕(経営者)	取引先の様子	・会社、業種によって大きなばらつきがあり、特に設備投資関連は売上が3割から半分は減少しており、大変厳しい状況が続いている。銀行貸付も、非常に厳しい状態が続いている。		
悪くなっている	鉄鋼業(経営者)	受注量や販売量の動き	・8～10月の受注量は減少している。重量的には5～6%の減少であるが、需要減により単価が下落しているため、販売額では10%～20%の減少になっている。11月以降も、予定物件や客の見積も少ないため、仕事量は今以上に減少しそうである。	
	金属製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・販売量の減少に加えて、販売価格も低下している。	
	企業広告制作業(経営者)	それ以外	・企業の採用状況は、好転していない。現段階では、来年度の就職内定率は50%を若干超える程度である。	
	公認会計士	それ以外	・顧問先企業の業績は、総じて悪化傾向にある。また、賞与支給額の減少も顕著である。地元信用金庫では、個人の延滞が増加している。	
	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	・案件数は、非常に減っている。	
雇用関連	良く なっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・人員削減で減少した穴埋めのため、人材採用の動きが出始めている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
変わらない		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・3か月前と比べると、多少良くなっている。ただし、例年に比べると、求人数は2割ほど減っている。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・まだ弱含みであるが、一時期に比べると、取引先の生産量は増加に転じてきている。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・求人数は10月も引き続き増加傾向にあり、前年の7割程度にまで回復してきている。ただし、業界間で隔たりが大きく、自動車部品関連企業の採用意欲は依然として低い。時間外勤務時間数の微増や社員の産休・育児休暇の取得に伴う求人増加など、変化の兆しは始めている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数の大幅改善に加えて、有効求人数の改善傾向が継続している。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・新規求人数は前年同月比で30%以上減少しており、新規求職者数は同10%前後増えている状況に変化はないものの、就職者数は前年と同水準であり、求人者側には採用意欲の向上も感じられる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、前月比で増加が続いている。ただし、輸送用機械器具製造業では、生産調整を終えているが、求人募集には至っていない。中小企業等の生産増加も見られない。個人消費もあまり回復しておらず、サービス業、卸・小売業でも回復の兆しは見えない。
		人材派遣会社（経営企画）	周辺企業の様子	・技術派遣に対する顧客企業の需要に大きな変動はない。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・I T関係の派遣注文は、ほとんどない。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・新規派遣求人数は、ここ2～3か月間、大きな減少も増加もなく、一定の範囲で推移している。求職者に仕事の紹介ができない状況に変わりはなく、以前として厳しい。
		人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・派遣業への需要は、依然として停滞している。ただし、他社の求人媒体誌の動向からは、求人はやや回復傾向にも見られる。
		求人情報誌制作会社（編集担当）	求人数の動き	・企業の求人出稿については、依然、厳しい状況が続いている。
		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状況は、低位で安定している。
		職業安定所（所長）	求職者数の動き	・この3か月間の新規求職者数は、横ばいで推移している。
職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者数は、前月よりも5.9%増加している。		
職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者数は減少も増加もしていない。		
職業安定所（職員）	求人数の動き	・自動車関連では、期間工や製造系派遣で再雇用されるケースが出てきており、若干明るい兆しが見えているものの、新規雇用の動きは極めて厳しい。求人数が非常に少なく、職業紹介窓口では、求職者でかなり混雑している。		
民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・一般企業の取引先からの新規・追加の注文は入っておらず、3か月前と同じ状態である。		
民間職業紹介機関（支社長）	求人数の動き	・支社内の求人数の推移を見ると、横ばいである。底を打った感がある。		
学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・2011年入社の新卒採用数は、2010年卒よりも増加させる企業はほとんどなく、現状維持か減少がほとんどである。		
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	・契約期間の満了により契約更新をしない派遣先企業が、少数ながら出てきている。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・10月期の求人広告は、前年比40%台と低水準で推移している。製造業の多い地域では、2年前の同時期と比べて10%であり、雇用環境は非常に悪い。

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

## 6. 北陸（地域別調査機関：（財）北陸経済研究所）

（ - : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	一般小売店〔書籍〕（従業員）	販売量の動き	・筆記具、ノートなど一般文具定番の販売数が伸びている。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・空気清浄機が前年の6～7倍の売行きである。必要なものには積極的にお金を使う傾向が見られる。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・今年に入って前年の売上を下回っていたが、今月は今年初めて前年の売上と同程度にまでなった。製造業の客の中には、仕事量は5割しか戻っていない、相変わらず月の休日を3、4日増やしているといった話が聞かれる。ただ、出張の客が少しずつ増えている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・前年は改装工事期間中であり比較はできないが、前月と比較して各部門好調に推移している。
		通信会社（社員）	お客様の様子	・客からの照会等が増え、様子見状態から動きが少しずつ出てきた。
	変わらない	一般小売店〔鮮魚〕（従業員）	販売量の動き	・観光客などの人の動きは相変わらず良いが売上増加に至っていない。原因として東海北陸自動車道の開通で便利が良くなりすぎ、東海圏からの日帰り客が増えたことが考えられる。観光には訪れるが食事や土産などの消費活動は財布のひもが固い。また、消費単価も下落している。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・相変わらず、不要不急のものは買わない客の姿勢に変化は見られないが、限定品、産地直送、お取り寄せといった付加価値の高い商品には動きが始まった。デイリー性の高い商品は依然として安い商品を求めるが、付加価値の高いものについては金銭的に余裕が出ている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・客の商品の選び方が、ますます慎重になっており、「セール」や「限定品」だけではなかなか動かなくなっている。この時期、プライダル関連で動く家具家電でも、例年に比べ一回り小型のものや、値段の抑えた低価格のものに動きがある。
		スーパー（店長）	単価の動き	・買上単価は依然として低い。客の買い回りを見て、いまだチラシを持って購入する姿が多く見られる。必要で安い品だけを購入する傾向に変わりはない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・継続して生活防衛型消費動向は変わらない。消費を促進する経済環境や地域市場の活性化が停滞した状況である。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・週末の天候に恵まれ、行楽関連の需要がよく、冬の商材の立ち上がりも順調であった。反面、新型インフルエンザ関連が予想より悪かった。また、通勤通学客の客単価の下落に変わりはなく、販売促進費の投入による来客数の増加で補った。最悪期は脱したと考えられる。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・3～4か月前から来客数、売上とも前年比2割減少が続いている。安売りのセール時のみ客数が増加する現象がみられ、客はセールによって店を選んでいる。
		衣料品専門店（総括）	単価の動き	・客数は変わらないが、1点単価が下がったままで上昇の気配が感じられない。
家電量販店（店長）		お客様の様子	・エコポイント効果でテレビの販売数量は伸びているが、それでも買い回り、買い控えが多く見られる。新製品よりも、在庫限りとなった型落ちを安く求めたい傾向が強くなっている。	
家電量販店（店長）	単価の動き	・客の予算が前年と比較すると落ち込んでいる。以前までは良い物であれば予算を超えてでも購入していたが、最近は予算超だと値段が下がるまで待つ客が増えた。		
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・今月初めに新型車を発表したが、販売総数はほとんど変わりなく、需要量の拡大にはならなかった。		

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
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・下げ基調に入った昨年と比べればここ2か月程前年を上回っており、やや好調といえる。しかし、受注ペースが悪化傾向にあるのが懸念される。
		乗用車販売店（経理担当）	単価の動き	・販売量は前年比約3割増加しているが、これは、エコカー減税による売上が寄与しており、登録、受注面では実質的には上向いていない。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（経営者）	販売量の動き	・工場の操業率が回復していないので、燃料需要も引き続き減ったままである。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・10～12日の連休期間中も伸び悩み、8月中旬以降変わりなく推移している。平日より土日、ディナータイムが回復しない。新型インフルエンザによる学級閉鎖等により従業員や家族にも感染者が出始めており、家族で外食する機会が減っていると思われる。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・宿泊単価の安い企画商品は売れるが、通常料金の企画や高額企画は売れ行きが悪い。
		観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・前年比総売上78%、宿泊人員79%、宿泊単価100.9%で推移した。別館は本館より宿泊単価が安いため、前年比総売上は99.3%となり宿泊単価が高いところが敬遠されている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・一般宴会利用客は前年を上回っているが、宿泊・レストラン利用客が前年を下回り全体では低調な状況であった。宿泊については10月に入り伸びが鈍い。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・客の業績がなかなか回復せず下げ止まりから脱却できていない。施策がまだ縮小路線で、販売拡大路線に移行しなければ、販促需要に期待が持てる状態ではない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・依然として節約志向が強く、タクシーの乗り控えが目立っている。少しでも単価の安いタクシーを利用する傾向にあり、客が増えない状況の中で、客の奪い合いや競争が激化している。
		通信会社（職員）	お客様の様子	・顧客の消費意欲が活発化したというほど積極的な動きが見受けられない。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・キャンペーンを実施すれば新規契約者は増加するが、今年2～7月にみられたような力強い動きではない。大手通信事業者との厳しい競争の中で、契約切替のため解約されるケースも目立つ。
		その他レジャー施設（職員）	販売量の動き	・新規入会者が少なく会員数、売上高とも横ばい傾向にある。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・受注高は悪いままで変わらない。市場の規模がかなり小さくなっており、また、契約までに掛かる時間も以前の2倍必要とする。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・8、9、10月と中心商店街で大きなイベントを連続開催した結果、通行量が前年比110%の伸びを見せ、駐車場の売上、駐車サービス券とも二桁伸びたものの、平常時は以前の人通りに戻った。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・地元百貨店の他県においての撤退、衣料品店の倒産、様々なリストラ等、明るい話題に乏しい。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・久々の台風の影響で台風上陸前後は極端に入通りが少なかった。今まではマグネット店舗（磁石のように消費者を引き付ける店舗）であった店が、購買動向の変化からここ数か月の間に撤退するケースもあり、さらに人通りを減らす要因になっている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・来客数は伸びているものの、単価の下落による売上低下に向かっている。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・価格志向がより鮮明になった。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来店客は、特価品を購入するだけであり、それ以外の商品には手を出さない。また、来店頻度も低くなっており、売上は2か月連続で前年の80%を下回っている。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・客数は変わらないが、前月よりさらに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（営業担当）	来客数の動き	・客の買い控えで取引点数が減少していたが、ここ1～2か月の会員カードのデータを見ると、それまで月20～25回来店していた固定客は、来店を週当たり1、2回減らしてきている。買い控えと来店回数を減らすダブルパンチとなっている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・単価の下落、来店客数の減少はともに続いている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・暖かい日が続き、厚手のジャケット、コート、ブルゾンなど単価の高い商品の動きが遅れている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・客の買物動向がますます厳しくなり、売上が上がらない。
		自動車備品販売店（従業員）	来客数の動き	・9月の大型連休後より来店客が減り、今月も回復の兆しがないまま前年割れの状況となった。特にカーアクセサリー類の売上ダウンが大きい。
		その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	来客数の動き	・来客数が減少している。既存店で前年比99.3%となり、3か月前と比較すると4ポイント低下している。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・大型台風の影響や不況により社員旅行などの団体旅行でキャンセルが発生した。売上は前年比19%の減少となった。
		タクシー運転手 通信会社（営業担当）	販売量の動き 来客数の動き	・10月で多忙だったのは1日だけであった。 ・夏と比べると来客数が減少傾向にある。お盆等の大型連休があったときと比べると、客の動きも鈍化している。
		通信会社（営業担当）	来客数の動き	・本店では、平日平均来客数が約39組、土日祝日平均来客数が約75組であるが、10月に入り平日平均来客数が28組、土日祝日来客数が60組と大幅に下がっている。
		美容室（経営者）	単価の動き	・8月から客単価が落ち始めたが、今月もその傾向が続いている。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・見込み客の消極性が見受けられる。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・消費者の低価格志向は根強い。常設展示場の新規来場者は減少し続け反転しない。一方、内見会も新規来場者の増加に結びつかず従来からの管理客の掘り起こしとなっている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・客の動きが慎重になっている。土地の販売の動きをみても、好立地でも成約に結びつきにくい。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・例年9、10月は客の動きがある程度あり契約に結びつくが、今年は10月の客の動きが特に少なく今後の契約数に影響が出そうである。
		悪く なっている		一般小売店〔事務用品〕（営業担当）
コンビニ（店長）	来客数の動き			・6月以降売上は前年比4%減が続き、ここ2か月は前年比9%減にまで落ち込んでいる。前々年と比較すると同水準であることから、前年のタスポ効果の影響が大きい。しかしながら、たばこの利益率は低く、同水準であっても利益は出ない。
乗用車販売店（経営者）	お客様の様子			・自動車販売業界の景気回復の実態は、エコカー減税等の恩恵を受ける車種だけに偏っており、高級車、輸入車は以前にも増して厳しい状況である。
住関連専門店（店長）	お客様の様子			・売上げを上げるためバーゲン企画などを実施に移したが、その価格を見て更に値引を要求されるケースが以前に比べて非常に多くなってきている。それだけ買上に慎重になってきているように感じる。
その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き			・物が売れないので仕入れを抑える、さらに売上が落ちるといった悪循環となっている。景気の底に向かっているようで心配している。
テーマパーク（職員）	来客数の動き			・一般団体客、募集ツアー客、海外からの観光客が、新型インフルエンザの影響等もあり、動きが鈍くなっている。また、夏ごろまでは堅調であった個人客も動きが鈍く、全体として、来場客は前年比2割以上の減少となった。
競輪場（職員）	販売量の動き			・1日当たりの売上が1500万円落ち込んだ。
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	・衣料関連では、婦人衣料がさえないものの、スポーツ衣料、ユニフォーム衣料などは受注が増えている。また、非衣料関連でも受注状況が良くなっている。

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
		化学工業（総務担当）	取引先の様子	・取引先などの様子を見ると、人・物の動きが多くなってきた。
		一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・9、10月と受注が取れてきている。昨年に比べれば量的には少ないが、受注があるだけでも嬉しい限りである。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・4～5か月前に投入した高付加価値商品が好調でリピート生産が続いている。生産量全体としては2～3か月前に比べ15%程度伸びている。
	変わらない	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・数量の確保が相変わらず難しい。期近、小ロット注文が中心である。
		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	・売上の8割を占める住宅市場では、一向に回復の目途がなく悪い状況が続いている。
		電気機械器具製造業（経理担当）	取引先の様子	・前月までは、今年いっばいの予測が立たない状況であったが、現在では、年内は現状維持、稼働率60～70%で推移する見込みである。
		輸送業（配車担当）	取引先の様子	・四半期決算は前年より悪化したしたが、9月後半から10月にかけては、前年よりやや動きが良くなってきた。
		輸送業（配車担当）	受注量や販売量の動き	・環境対応車など一部受注が増えている部門もあるが、他部門は落ち込んでいて変わらない。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・米国の大手金融機関の破たん前に業績回復を遂げた会社と依然として底ばいのままの会社に二極化が進んでいる。2番底を懸念する動きもある。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・大きな変化ではないものの、法人でも個人でも不動産売買事例に動きが出てきている。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・ここ数か月は売上高は前年比97から100%で推移しており、横ばいの状況である。
		司法書士	取引先の様子	・債務負担が重いという理由での事業廃業の相談が多い。
	やや悪くなっている	食料品製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・最寄品商材を中心にさらに価格の下降傾向が著しい。また高額商材の販売量は前年比6割程度でしかなく、収益性がますます厳しくなっている。
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・経営破たんが噂されていた有力地場ゼネコンが行き詰ったことをはじめとして、もっと小さな業者では突然の倒産や廃業が増えている。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・客の売上、利益の報告を見ると、いったん底打ちはしたものの、回復に向けて苦戦している様子が伝わってくる。
		税理士（所長）	取引先の様子	・小規模事業者、中小企業の経営者は先行きの不透明感を持っており、さらに発注元の手元企業への設備投資縮小などにより、新たな雇用、生産設備の増強などに対し萎縮している。
	悪くなっている	建設業（総務担当）	それ以外	・設備投資の抑制で見積件数が減少しており、低価格での受注競争がエスカレートしている。採算を確保した受注が一段と難しくなっている。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・依然として企業からの派遣需要件数は全く伸びない。若干の産休・育児休業要因だけである。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・一部業種からは時折求人があるが、雇用条件が厳しい上に競争が激しく、成約になかなか至らない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・求人数に大きな変動がない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	採用者数の動き	・企業・団体の採用意欲は依然として低水準のままである。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は微増を続けているが、相変わらず製造業からの求人は低調である。国のふるさと雇用再生特別交付金等による求人が増加しているだけである。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、全体で35.5%の減少となった。産業別で見ると、医療福祉で65.3%、製造業で53.1%、情報通信業で47.5%、運輸郵便で40.0%の減少が目立っており、製造業の中では繊維工業が61.5%の減少となった。また、新規求職者は8.7%の増加となった。有効求職者も26.5%と増加しており、なかなか再就職できない状況となっている。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・企業からの求人数がこの半年低迷したままであり、上向き傾向の動きがない。

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
		学校〔大学〕 (就職担当)	求人数の動き	・求人数が前年度と比較してここ数が月減少が続いており回復が見られない。
	やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕 (担当者)	求人数の動き	・求人広告の売上は、前年比4割となった。
	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	スーパー（店員）	競争相手の様子	・競合店は価格の高い商品が多いため、低価格品の多い当店の客足が伸びている。
		一般小売店〔事務用品〕（経営者）	販売量の動き	・政権が交代すると同時に、民間企業、公共団体共に多少の商談が動き出している。
	やや良くなっている	一般小売店〔衣服〕（経営者）	お客様の様子	・来客数が増えている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・月初は天候不良となったものの、店頭は多少にぎやかになっている。米国の大手金融機関の破たんによる影響が出始めたのは前年の10月中旬からであるため、前年比という意味では良くなり始めている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・厳しい状況に変わりはなく、高額品の動きは依然として鈍い。ただし、数か月前に比べて来客数が少し増えており、売上も前月に続いて目標達成の見通しとなっている。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・厳しい状況の続いていた特選ブランドの動きが、徐々にではあるが上向いている。
		百貨店（婦人服担当）	単価の動き	・消費者は価格に対して非常に敏感になっており、客単価の低下で売上は前年を若干下回っているものの、来客数が増加するなど、3か月前に比べれば良くなっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・各種チケットをコンビニで購入する客が増えており、米店の際のついで買いも増えている。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・エコポイント制度により、地上デジタル放送対応のテレビは動きが加速している。
		高級レストラン（支配人）	販売量の動き	・観光シーズンが到来して販売量は増えたが、9月の大型連休の反動で微増に終わっている。
		その他サービス〔コインランドリー〕（経営者）	来客数の動き	・前月から土日に限って有人営業を行っており、口伝えて新規の来客が増えている。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・来期も受注を期待できる見込客が増えている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・来客数が増えているほか、客の消費マインドも高まっている。また、中古物件も売買の成立件数が増えている。
		変わらない	商店街（代表者）	単価の動き
一般小売店〔時計〕（経営者）	販売量の動き		・商品の動きは芳しくなく、修理の依頼で売上を何とか維持できた。客の懐事情が厳しくなっている感がある。	
一般小売店〔食料品〕（管理担当）	販売量の動き		・販売量が前年に比べて悪い状態が続いている。	
一般小売店〔菓子〕（経営者）	販売量の動き		・政権交代後は、政治の動きが消費動向を左右している感がある。	
一般小売店〔花〕（店員）	単価の動き		・低額品やサービス品ばかりが売れており、客単価の低い状態が続いている。	
一般小売店〔酒〕（店員）	来客数の動き		・特に明るい材料はなく、来客数、客単価共に大きな変化はない。	
一般小売店〔菓子〕（営業担当）	お客様の様子		・まとまった受注の入っている店舗はそれなりに売上があるものの、小売店は全体的に販売が伸び悩んでいる。	
一般小売店〔カメラ〕（販売担当）	お客様の様子		・今月は幼稚園から高校まで、体育祭が多数行われたが、撮影された写真の現像依頼が極端に少なくなっている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・大規模なセールを行った週は来客数、売上共に増えるが、来客数を月全体でみると前年比6～7%の減少となっている。特に食料品は来客数が売上に比例するため、厳しい状況である。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・来客数は安定しつつあるが、販売量はそれほど回復していない。関西版のレストランガイドも発売日には爆発的に売れたが、その後は続かず、ファッション関係でヒット商品もない。その結果、客単価のダウンをカバーすることができず、相変わらず厳しい状況となっている。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・衣料品を中心に売行きが鈍化しているほか、食料品でも菓子類は別として、ぜいたく品のイメージが強い食材は敬遠されがちである。また、客の間では、外見の良さよりも味の良さを取る傾向が強まっている。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・衣料品、住関連、食料品共に、販売量の動きは3か月前と変わっておらず、秋物商材の動きにも活発さが無い。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・今月の中ごろから歳暮の早期受注会を行っているが、前年に比べてかなり良いペースで予約が入っている。ただし、客単価は若干低下している。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・この1年ほど美術品や宝飾品の購入のなかった客に、高額品を買う動きが一部出てきている。ただし、大部分の客は今月も買上げが少なく、ますます景気が悪くなっているとの声も聞かれる。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・秋の定番イベントである北海道物産展でも、前年実績の確保が難しい。今までの話題商材の動きにも陰りが出るなど、商品寿命の短くなる傾向がみられる。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・売上、販売量が大きく減少し始めたのは前年の10月後半からであり、今月の売上前年比が注目されたが、7～9%減と3か月前とほとんど変わっていない。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・ここ数年は、来客数が前年の水準をクリアできていない。
		百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・売上前年比は前月に一度良くなったが、今月は再び2けた減と悪化し、3か月前の水準と変わらない状況となっている。
		百貨店（外商担当）	単価の動き	・衣料品を中心として、販売価格が下がっている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・周辺に競合店が多いため、客は買得品を探して買い回るなど、賢く買物をしている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が前年比で5%強減少しており、特に衣料品、住居関連で約8%減と大きく減っている。1品単価は前年並みであるが、週末の来客数が目立って減少しており、来店頻度も少なくなっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・買上点数の減少傾向は続いており、販促戦の激化で、特価販売や値引きによる単価下落に拍車がかかっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は、7、8月に前年比95%となった後、9月は97%とやや持ち直したが、10月に入って95%と再び悪化している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数には回復がみられ、客1人当たりの買上点数も増えているものの、1品単価が低いため、売上は回復していない。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・来客数や売上の動きに変化はなく、前年比で95%程度の推移となっている。
		スーパー（広報担当）	単価の動き	・食品は客単価、1品単価共に低下傾向が続いており、特に相場の下がっている野菜は単価の下落幅が大きい。クリスマスケーキやおせち、年賀状印刷などの予約受付も、不況の影響で出足が低調である。
		スーパー（開発担当）	単価の動き	・客単価は変わらないが、買上点数は減っている感がある。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・割引セールで一時的に来客数は増加しても、客単価が下がるため、結果的にセールの効果が感じられない状況が続いている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・今月の前半はダイレクトメールの反応が予想よりも良く、財布のひもも少し緩んだ感があったが、月の後半は選挙が行われたこともあり、来客数が落ちている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		家電量販店(店長)	販売量の動き	・レジ客数は前年比で110%となり、主にエコポイント制度の対象商品であるテレビや冷蔵庫、エアコンのほか、新型の基本ソフトを搭載したパソコンが堅調に動いている。また、新型インフルエンザの流行により、空気清浄機の売上も前年比で300%を超えている。ただし、洗濯機や炊飯機、クリーナーなどの通常商品は伸びておらず、商品によって動きに偏りがみられる。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・底打ち感もあって少しは良くなると期待していたが、売上は伸びておらず、以前と少しも変わっていない。
		乗用車販売店(営業担当)	お客様の様子	・エコカー減税や新車購入補助金の影響で、客の購入意欲は依然として高い。6か月後に車検を控えた客も、補助を受けられるうちに検討したいと来店している。
		乗用車販売店(販売担当)	販売量の動き	・消費者の間には、新政権によるマニフェストの実行について様子見の部分もあり、消費の動きにもまだ変化がない。
		乗用車販売店(営業担当)	来客数の動き	・販促フェアを行っても、新規で店を訪れる客が減っている。
		その他専門店[医薬品](経営者)	来客数の動き	・客単価、買上点数は前月を少し上回ったが、来客数が11%減となったことで、売上は8%の減少となっている。季節的に売れる商品も少なく、節約志向が続いているため来客数も芳しくない。新型インフルエンザ関連の商品も、前月に購入した物が余っているのか、前月ほど売上は伸びていない。
		その他専門店[宝石](経営者)	来客数の動き	・来客数は3か月前と変わらないが、客の様子が少し前向きになっている。不要不急の買物はしないものの、将来的には買いたいという言葉が聞かれる。
		その他専門店[食品](経営者)	販売量の動き	・新型インフルエンザの影響を懸念していたが、現在はそれほど大きくはない。
		その他専門店[医薬品](店員)	単価の動き	・来客数が若干減少しているほか、目的買いの客が多く、販売量や客単価も悪化している。
		その他専門店[宝飾品](販売担当)	競争相手の様子	・クリスマス、年末商戦に向けた商品の価格帯が低下し、量販店や通販との競合も増えているため、価格競争が激しくなっている。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・9月の大型連休の後で財布のひもが固くなっており、外食が控えられている。
		その他飲食[コーヒーショップ](店長)	来客数の動き	・来客数の動きに大きな変化はなく、前年を5%程度下回る状態が続いている。
		観光型ホテル(経営者)	単価の動き	・新政権は発足したが、まだ経済政策には動きがないため、各家庭の所得は悪化が続いている。
		観光型旅館(経営者)	お客様の様子	・今月は春の新型インフルエンザでキャンセルとなった客が戻ってきたため、良くなっているものの、景気が回復している実感はない。客は価値があると判断すればお金を払うが、全体的にはシビアになっている。
		観光型旅館(団体役員)	お客様の様子	・依然として予約の動きが悪い。
		都市型ホテル(マネージャー)	来客数の動き	・宿泊部門では、予想以上に海外からの観光客やビジネス客の動きが回復せず、9月の大型連休の反動で国内の観光客の動きも鈍い。また、宴会、レストラン部門共に、前年を下回る状況が続いている。
		旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・海外旅行、国内旅行共に予約が全く伸びず、前年比で90%を下回っている。団体客の動きが悪い上に、排ガス規制の影響でバスの供給も極めて少なくなっている。高速道路料金引下げに対抗し、電車でも乗り放題のパスが発行されるなど、客単価はますます低下している。
		旅行代理店(広報担当)	お客様の様子	・先の旅行の予約が入らず、入っても1週間~10日ぐらい先の申込である。その理由には先行きの不透明さを挙げる客が多く、少し余裕があればようやく旅行を検討するという状況となっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・相変わらず、夜間の客の帰宅時間が早い。
		通信会社(経営者)	お客様の様子	・客の様子に、特に大きな変化はない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・携帯電話の買換えは2年が1つの周期となっており、今がその時期に当たるが、新機種の発売を前に買い控えが起きている。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・例年の販売量に比べれば大幅に改善している。ただし、ここ数か月の動きをみると、新規客の増える年末が近づいているものの、客の動きが鈍い。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・客の動きは引き続き悪い。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・新型インフルエンザが再流行する兆候があり、予約客のキャンセルも徐々に始めている。
		その他レジャー施設〔イベントホール〕（職員）	来客数の動き	・年末に向けて恒例のイベントが予定されているほか、直近のイベントの来客数、グッズ類の販売状況にも大きな変化がない。
		その他レジャー施設〔飲食・物販系滞在型施設〕（企画担当）	来客数の動き	・来客数の動きは前年に比べて鈍くなっている。9月の大型連休の反動が出ているほか、新型インフルエンザの影響もある。
		美容室（店長）	来客数の動き	・前月に比べれば多少良かったものの、前年比でみるとまだまだ悪い状況である。
		その他サービス〔保険代理店〕（経営者）	お客様の様子	・前年の年末年始のような悲壮感はないものの、今一つ乗り切れない感がある。回復の兆しが出てきた客もあれば、相変わらず低迷している客もみられる。
		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	・レンタル料金の値下げによって全体の売上が伸びている。また、人気アイドルグループ関係で人気のCDが多かったことで、音楽レンタルが前年を上回っている。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・市場に新しい物件が出てこず、流通量が低迷している。
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・マンションの販売状況は苦戦が続いているが、事業用地の減少により、優良な土地は価格が上昇し始めている。
		住宅販売会社（総務担当）	販売量の動き	・政権交代に伴う期待と不安が入り混じり、景気の方角性が分かりにくい。雇用不安もあって、すぐには住宅購入に踏み切らない人が多いものの、太陽光発電などへの意識も高く販売額を下支えしている。
		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）	お客様の様子	・客の間に購買意欲が感じられない。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	来客数の動き	・1年以内に建築計画のある人の数は、相変わらず低い水準で推移している。
		やや悪くなっている		商店街（代表者）
商店街（代表者）	お客様の様子			・前年と同様にプレミアム付き商品券を販売したが、完売に要した期間は前年とほとんど変わらない。その一方、近隣の大型商業施設では遊戯テントが閉鎖され始めている。
一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	販売量の動き			・販売量が約5%落ち込んでいる。店頭では割安感のある商品がよく売れる一方、ほかの小売店に卸している大口商品の動きは全く振るわない。
一般小売店〔菓子〕（経営企画担当）	販売量の動き			・7月と10月の売上前年比を上位5店舗の平均でみると、7月が92.7%で、10月が90.2%となっている。前月までは緩やかながら回復の兆しがあったものの、今月中旬から急激に悪くなっている。
一般小売店〔精肉〕（管理担当）	販売量の動き			・景気が悪いというよりも、消費者の意識が変化している感が強い。不況ムードによる低価格志向や、必要な物を必要ときにだけ購入する意識が強まっている。法人も同様で、経費は更に厳しく見直し、必要最小限に抑えている。
一般小売店〔衣服〕（経営者）	それ以外			・販売量や客の様子をみると、景気はかなり悪い状況にある。特に、衣料品の値下がりや報じられることで、客の間で更に安い商品を求める傾向が強まっている。大量に売れるのであれば低額品も戦力になるが、客は必要な物しか買わないため、売上の減少につながっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔雑貨〕（店長）	販売量の動き	・タスポの導入後、売上が激減している。これ以上は下がらないという水準まで落ちたが、消費者の使えるお金が減っているため、売上が減少し続けている。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・商品購入までの客の検討時間が長くなっているほか、コートなどの高額品は単価が1万円ほど低下している。長期間使用できる良質な商品よりも、手ごろな価格の商品への関心が高まっているため、販売量は前年を上回っているものの、売上は下回る状況となっている。
		百貨店（商品担当）	単価の動き	・前月は婦人雑貨の売上が持ち直していたが、今月になって前年比15%減と悪化している。特に、客単価が2割近く下がっている。ボーナス削減の話題が出るようになり、客の購買心理が更に冷え込んだ感がある。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・前年の物価高騰の反動が続くなか、好天で農産物の価格が極端に低下し、業界全体に影響が出ている。また、客の間では、余分な物は安くても買わない意識が広がっている。
		スーパー（経理担当）	単価の動き	・客単価の下落が上半期から続いており、売上が低迷している。前倒しで予約受付を行っているクリスマスケーキやおせちでも、単価下落の傾向がみられる。
		スーパー（社員）	単価の動き	・来客数はセール日を中心として堅調に推移しているが、全店で客単価の落ち込みが続いている。競合店が値下げを急速に進めているため、店頭価格を下げざるを得ない状況である。
		スーパー（管理担当）	販売量の動き	・この数が月間で、客1人当たりの購買点数が目に見えて減少している。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・朝と夕方に建築関係のまとまった来客が続いていたが、ここへきて急に来客数が減少している。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・買上点数、客単価共に悪化しており、売上は厳しい状況となっている。客の買物はシビアで、価格の安い商品に流れる傾向が強まっている。
		衣料品専門店（販売担当）	お客様の様子	・厚生年金保険料の引上げによる悪影響が出ている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・エコカー減税等の効果については、6、7月に比べて早くもプレ-キが掛かっている。
		住関連専門店（店長）	それ以外	・メーカーの商品が廃番となったり、生産量が減ったりと、商品の売りにくい状況が加速している。業界全体の停滞を実感している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・競合店では、値引きキャンペーンが終了すると同時に客足が落ちている。客の節約志向が強いため、一定金額を超えると来店頻度の落ちる感がある。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・週末は客足も増えるが、平日は外食を控える人が増えている感がある。
		一般レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・メニュー改定で値下げを行っても来客数の減少に歯止めが掛からず、売上も減少している。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・客単価の動きは比較的少ないが、来客数には全く増加がみられないなど、厳しい状況となっている。
		一般レストラン（経理担当）	お客様の様子	・個人消費は依然として力不足であり、夏のボーナス支給減などが所得の減少につながっている。さらに、新型インフルエンザで外出機会が減少するなど、消費マインドの悪化も続いている。
		一般レストラン（店員）	来客数の動き	・昼の時間帯については、客の増えるピークの時間が短くなっている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・来客数が前年比で13%減少し、客単価も2～3月前と比べて7%ほど低下している。紅葉や行楽のシーズンであるにもかかわらず、入込客数が伸びず、客単価も落ちている。
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・来客数の変化はほとんどないが、単価の低下で売上は減少している。最近は何の月も、売上が前年比で1割ほど落ち込んでいる。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・10月に入って急激に客足が落ち込んでいる。宿泊は、市場全体が値下げ競争から抜け出せず、大幅な収入減となっている。好調であったレストランも急激に悪化し、ホテル内の飲食店が大幅に値下げしても客足が戻っていない。宴会関連は法人利用が低迷したままであり、復調の兆しすらない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明		
		都市型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・前月は稼働率が久しぶりに前年を上回ったものの、客単価の低下で売上は前年を下回った。今月は稼働率、売上共に前年を下回る状況となっているほか、一般宴会も引き続き落ち込んでおり、先の予約状況も悪い。		
		旅行代理店（店長）	来客数の動き	・国内旅行の動きが悪く、年末年始の申込みも前年比で70%程度と出足が鈍い。		
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・国内旅行ではマイカーを利用する客が増え、販売額が伸びていない。		
		タクシー運転手	来客数の動き	・朝と夕方、昼間の時間帯のすべてで、駅での待ち時間が長くなっている。ホテルでも待ち時間が伸び、回転の悪い状態が続いている。車が動くのは、休日前の金曜日くらいである。		
		タクシー運転手	お客様の様子	・悪化傾向が強まっているが、最悪の状態に慣れてきた感もある。		
		タクシー会社（経営者）	お客様の様子	・最終電車の後などの深夜の利用が非常に少ない。また、タクシーチケットの減少率が非常に大きいなど、法人による利用が減少傾向にある。		
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・携帯電話の販売は7月から大きく前年割れとなっており、当店でもやや悪くなっている。		
		通信会社（企画担当）	競争相手の様子	・最近改装された業界大手のゲームセンターに新しいゲーム機が入っていないなど、大手でも少ない予算をやり繰りしている状況である。		
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・新型インフルエンザで学級閉鎖が広がるなど、人の動きが非常に鈍くなっている。		
		競輪場（職員）	販売量の動き	・客の1人当たり購入単価が落ち込んでいる。		
		競輪場（職員）	単価の動き	・今月の客単価は12,983円と、3か月前の13,220円よりもやや悪くなっている。ただし、前月に比べれば改善している。		
		その他住宅[情報誌]（編集者）	お客様の様子	・政権交代後も雇用環境の改善が感じられないため、購入希望者の動きは非常に鈍い。さらに、金融機関による住宅ローン審査も厳しくなる傾向があり、審査が通らず購入できないケースも出てきている。		
		悪くなっている		一般小売店[衣服]（経営者）	販売量の動き	・アパレルは、何とも表現できないほど悪化している。
				一般小売店[珈琲]（経営者）	販売量の動き	・各業態でプライベートブランドの開発が進んでおり、当店でも低価格品の販売に積極的に取り組んでいる。委託製造先には製造ロットが増えるメリットもあるが、利益の圧迫は避けられない。
				一般小売店[野菜]（店長）	お客様の様子	・今月に入って、飲食店の動きがますます悪くなっている。
				一般小売店[花]（店長）	お客様の様子	・消費の動向はまだまだ厳しく、先行きに対する不安感も強い。
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き			・当社が入居しているショッピングセンターの来客数が大幅に落ちているほか、店に来て買おうとしない客が多い。集客イベントを行っても、客が増えるのはその日だけであり、本当に欲しい物だけを買って帰る客が増えている。		
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き			・政権交代後にこれほど落ち込むとは予想していなかった。来客数が例年の半分以下になるなど、今まで経験のないことが起きている。		
観光型旅館（経営者）	販売量の動き			・先行き不透明感から、宴会需要が伸び悩んでいる。		
タクシー運転手	競争相手の様子			・よく訪れる大企業では、以前よりも見掛ける人の数が少なくなった感がある。また、最近はタクシーに乗らずに歩いて帰る人が増えており、乗客が目に見えて減っている。		
タクシー運転手	来客数の動き			・新政権による補正予算の執行停止といった従来になかった動きに、乗客からは様子見の状態が強まっているとの声が聞かれる。		
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	・10月の売上は前年比では横ばいであるが、7月に比べて20%増となっている。ハイブリッドカーや携帯電話、LED照明用の樹脂が堅調に動いている。
	やや良くなっている	出版・印刷・同関連産業（情報企画担当）	受注量や販売量の動き	・年末商戦に向けた企画商品が多少動いている。製造業と一般サービス業の取引先を比較すると、製造業の方が前向きに動き始めている。当社は中小の製造業者とほとんど取引がないため、大企業の動きに販売量が左右されている。		

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
変わらない		化学工業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・原料価格が予想したほど上昇しなかったほか、販売価格が高水準で維持できているため、短期的には概ね良い状況となっている。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車部品関連を中心に、前年の平均に対して約80%の水準まで回復している。
		電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・新規案件の出始めた取引先や、一時帰休を解除した取引先が出てきている。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・競合各社が値下げを行っているため、受注に苦労しているものの、3か月前に比べると動きがやや出てきている。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・CM効果で取引先の知名度が上がったため、配達件数が前年比で25%以上に増えている。
		コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・取引先各社は、経費削減などの手をすべて打った感があり、前月以降は攻勢に転じている。具体的には、対外向けの企画書や提案書の印刷依頼が増え始めている。その反面、マニュアルや会議資料といった社内資料は内製化が進んでおり、依然として減少傾向にある。
		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・ここ数か月は大きな変化のないまま経過した感がある。販売価格は低下しているものの、不況の影響で内食化が進んでおり、生産量は1～2%ぐらい伸びている。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	競争相手の様子	・扱っている商品などで取引先の業況に差があるため、同業者の間でも販売量の差が大きくなっている。
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・この3か月は、販売量の回復傾向が完全に止まっている。
		金属製品製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・民間の工事案件に対する建設会社の受注競争が続いているため、下請企業への発注価格も低下が続いている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ここ数か月は、業況はそれほど悪くない。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・売上が損益分岐点を上回る月もあるなど、やや上向いている感もある。ただし、取引先が民事再生法の適用を申請するなど、全体的には依然として厳しい。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・これまで国内市場には動きが感じられなかったが、引き合いが増える傾向にある。また、海外展開に関する動きは引き続き活発である。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・引き続きAV関連商品や空気清浄機の荷動きが堅調である。
		電気機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・取引先からの値下げ要請があっても、案件が多い間は薄利多売が可能であるが、案件が少なくなっている今、値下げが自滅につながりかねない状況となっている。
		電気機械器具製造業（企画担当）	取引先の様子	・取引先の様子にあまり変化はみられない。一方、新商品の立ち上げが遅れているなど、新規の引き合いがない限り、売上の伸びない状況となっている。
		その他製造業〔履物〕（団体役員）	受注価格や販売価格の動き	・販売価格の低下によって小売の販売は増えているが、輸入品が中心であるため、国内業者の受注増にはつながらない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・政治に関しても動きが不透明であり、業界では全体的に様子見の傾向となっている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・政権交代により公共工事が低調となっている。民間関係の工事も回復の兆しがなく、設備投資も低調となっている。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・既存顧客の動きが低迷しており、客単価も下落している。
輸送業（営業所長）	受注価格や販売価格の動き	・新規案件は出てきているが、物流経費の削減傾向により条件が厳しかったため、契約がまとまりにくい。		
金融業（支店長）	取引先の様子	・建売住宅の分譲業者によると、モデルルームには家族客などが訪れるものの、将来不安などもあって購入するまでは至らない。		
新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・購読数は維持できており、折込収入にも底打ち感があるものの、全体としては落ち込んだまま上向く感がない。スポンサーも折込チラシを入れる間隔を伸ばし、回数を減らす傾向にある。		
広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・どの会社でも広告予算が大幅に削られており、今年一杯は増えそうにない状況である。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		広告代理店(営業担当)	受注量や販売量の動き	・広告の引き合いに新たな動きはみられない。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・地方自治体からの緊急雇用対策関連の業務が増えている。業務内容は一時金の支給といったものが多く、やはり不景気の続いている感が強い。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・顧客企業の受注、販売状況が回復せず、厳しい状況が続いている。
		その他非製造業[機械器具卸](経営者)	取引先の様子	・当社は海運関係の得意先が多く、世界的に景気が悪ければ船の動きも悪くなるため、注文が減っている。
	やや悪くなっている	食料品製造業(経理担当)	競争相手の様子	・低価格品が主力の中小メーカーは、大企業の低価格品が出回り始めたことで、売上不振となっている。
		繊維工業(団体職員)	受注量や販売量の動き	・今から年末にかけての時期は最需要期に当たるが、例年以上に注文が少ない状況である。
		繊維工業(総務担当)	取引先の様子	・当社は催事での販売が中心であるが、消費の低迷で価格競争が激しくなり、利益が減少している。また、催事の経費が利益を更に圧迫している。
		金属製品製造業(管理担当)	受注量や販売量の動き	・売上目標を下方修正していたが、それさえ大きく下回っている。
		電気機械器具製造業(企画担当)	受注量や販売量の動き	・住宅関連では回復の兆しがなく、売上は前年比のマイナス幅が大きくなっている。家電関連でもエコポイント制度の対象商品以外は売上が悪化するなど、まさに底の見えない状況である。
		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	・仕事が徐々に少なくなっている。
		その他非製造業[民間放送](従業員)	受注量や販売量の動き	・スポットCMの受注量の減少が止まらない。
	悪くなっている	プラスチック製品製造業(経営者)	取引先の様子	・見積件数が減少しているほか、1件当たりの注文ロットも小さくなっている。さらに、見積時よりも実際の注文ロットが小さくなっているほか、発注から注文までの納期が短くなっている。
		一般機械器具製造業(設計担当)	受注量や販売量の動き	・受注量は底入れの状態にあるが、増加には転じておらず、人件費や維持費の負担が次第に重くなっている。
		電気機械器具製造業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・仕事の注文がなく、暇である。
不動産業(営業担当)		取引先の様子	・米国の大手金融機関の破たん以降、今まで当社のビルに空室はなかったが、今月になってテナント2社が退去し、95坪程度の空室が発生している。	
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社(経営者)	求人数の動き	・IT業界は依然として動きが悪いものの、ここへきて一般派遣はかなり動きが出てきている。
		人材派遣会社(経営者)	求人数の動き	・一般事務職派遣は求人件数、稼働者数共に、前月比で微減が続いているが、製造業派遣の稼働者数は8月から前月比プラスが続いている。
		人材派遣会社(支店長)	求人数の動き	・下期に入って求人依頼が増え始め、スタッフにも不足感が出てきている。
		求人情報誌製作会社(企画担当)	求人数の動き	・中小企業からの求人は比較的堅調であるほか、家電関連を中心に非正規求人が若干回復している。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・有効求人倍率が19か月ぶりに前月を上回っている。一部では生産の回復で新たな求人も出始めている。
		民間職業紹介機関(支社長)	求人数の動き	・求人数は下げ止まっており、10月に入って新規求人数が前月を上回るようになってきている。
	変わらない	人材派遣会社(支店長)	求人数の動き	・一部の企業からは新たな求人依頼が出始めたが、まだまだ少数であり、契約を延長しない企業の方が多い。例年、年末商戦の短期注文がある企業も、今年は期間や人数の規模がかなり縮小されている。
		新聞社[求人広告](担当者)	周辺企業の様子	・求人広告の企画スペースを縮小するなど、厳しい状況に変わりはない。ただし、以前よりも企画紙面の広告枠が埋まるようになっており、底打ち感も出てきている。
職業安定所(職員)		周辺企業の様子	・求職者数は減少傾向にあるものの、求人はどの業種でも回復傾向がみられない。人材募集を続けている企業も、最小限の欠員補充を行っているだけで、増員計画があるわけではない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・求人件数は多少増加してきたが、正社員求人が減り、パート求人が増えたことで、求人数の半分以上がパートとなっている。また、休業する事業所の数も減っていない。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・自動車や省エネ家電関連の企業では求人意欲が高まっている。その一方、これまで不況の影響をあまり受けていなかった企業で、業況が悪化し始めている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求職者数の増加が少し落ち着き、求人も若干回復してきたことで、有効求人倍率の動きも落ち着いてきている。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人の減少によって、かなりの数の日雇労働者が生活保護受給者となり、労働市場が縮小している。
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・中堅、中小企業の雇用環境は、下げ止まったままの状態が続いている。
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・企業の採用意欲が全く上向かず、学生たちからの内定報告も増えない。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・金融機関を中心に派遣社員の需要が激減している。債務の返済猶予など、新政権の施策が逆風になっている可能性もある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・依然として求人広告の依頼は少なく、厳しい状態が続いている。年末に向けて顧客企業からも良い話は聞かれない。
	悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	雇用形態の様子	・関西の雇用情勢は改善しておらず、各社共に経営状況に応じて雇用調整を行っている。また、公共事業の減少により求人も減少している。

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	-	-	-
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・スーパーやコンビニの駐車場に停まっている車が増えている。時間帯によっては駐車スペースが無い時もある。
	やや良くなっている	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数の前年比が、7～9月と比較すると2～3%程度だが改善傾向にある。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・エコポイント制度の成果がようやく見え始めた。
		家電量販店（店長）	競争相手の様子	・競合店、自店とも数字は上がっており、客の家電に対する購入金額自体が増えている。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・補助金効果により、受注額で前年比126%と大幅に増加している。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・新型車の投入や、補助金と減税の影響が続いており、店頭は客でにぎわっている。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・ランチタイムを中心に来客数が増えているが、大幅に改善されているといった感じは無い。
		その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者）	来客数の動き	・ランチの値引きや新商品の導入などにより来客数が増加してきており、客単価の落ち込みをカバーできるようになってきた。まだ上昇トレンドには入っていないが、今月は若干良くなっている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・お客様の様子や言動に、だんだん良くなってきている印象が強く感じられる。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街への来客数が激減している。平日は通学の学生が通っているため、日曜日の通行人が特に少なく感じられる。
		商店街（代表者）	それ以外	・山陰は地域の景気が後退しているから、個人の力ではどうしようもない状況にある。ただ観光客は多少増えているようだ。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客と話をしていると、「気候が不順だから」「不景気だから」など、漠然としたことをいう人が多く、気分的なもので消費が伸びないといった様子が感じられる。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・相変わらず生活に必要な食料品以外は厳しいが、今年は残暑もなく順調に秋がきたので、秋物はメンズの羽織りものを中心に比較的良く動いた。ただしファストファッション化が進んでいるヤングゾーンは、厳しい状態が続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・10月になって売上が伸びなくなり、前年比で92%程度と相当悪い状況である。最近少し暖かいので、寒いという実感がなく、冬物が売れない。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・婦人の身回品や化粧品については、まずまず前年並みに推移しているが、毛皮や高級バッグなどいわゆる高額な外商販売商品については大苦戦をしており、全体では以前と変化は無い。
		百貨店（電算担当）	販売量の動き	・依然として来客数が減少傾向にある。食品関係の催事を開催したが、売上がもう一つ増加しなかった。なお客は高価なもの、不要不急なものには手を出さないが、話題性のある商品には集まっている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・このところ価格競争がより一層激しくなり、このため客単価、一品単価が下がったままである。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・以前に比べ客単価が上がらず、買い控えが続いている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・夏以降客単価が急激に低下している。今月も前月比マイナス30円で1686円となった。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・来客数は変わらないものの、競合他社への買い回りも多くなり、節約志向から買うものを安価な物へシフトする動きが一層進んでいる。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・3か月前と比較し、来客数が前年比で0.6%の減少となり、単価も1.0%の減少となり、売上は1.5%減少した。しかし雰囲気的には3か月前と変わらない。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・原因が分らないが、販売量が減っていて厳しい。第一週目、第二週目と前月に引き続いて悪く、第三週目から持ち直した。他社に売り負けているという意識はなく、客全体の購買量が減っているものと考えられる。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	来客数の動き	・10月は大型連休の反動で、来客数が大きく減少した。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	来客数の動き	・客単価は相変わらず厳しいが、来客数が増加している。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・一部のエコカーの受注残の登録が進んで、売上が前年比10%弱の増で推移している。受注は一段落して、補助金の継続などに期待感があるものの、客は模様眺めの様子である。商談は長期化している。
		乗用車販売店（サービス担当）	単価の動き	・中古車の販売価格帯が低価格なものへとシフトしている。減税・補助金でエコカーなどと競合しているため、高価格車は売れていない。
		乗用車販売店（統括）	来客数の動き	・減っていることもないが、さほど増えてもおらず、特に大きな変化はない。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・新型車が投入されたが、今のところ思うほどの反響はない。
		自動車備品販売店（経営者）	来客数の動き	・前月に回復傾向になったかと思った来客数が、現在は若干前期を下回る推移となっており、特に休日の来客数は減少傾向が続いている。また、必要最低限の購入はあっても、ついで買いは小物商品を中心に減少している。
		その他専門店【時計】（経営者）	販売量の動き	・低価格品を中心に消費が動いているようで、品質の良いものが販売できない。したがって、高級品を主に扱っている当店は来客数が少ない。
		その他専門店【和菓子】（営業担当）	販売量の動き	・来客数に大きな変動はないが、販売につながらない。
		その他飲食【サービスエリア内レストラン】（支配人）	単価の動き	・来客数は多いが、買上点数、客単価は明らかに落ちている。週末の売上に、ひと頃の勢いは見られない。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・行楽シーズンで、前月に比べれば販売量は増えたが、いまだ景気の回復といえるほどではない。
		観光型ホテル（経理総務担当）	販売量の動き	・宿泊部門は堅調だが、宴会部門は相変わらず低調である。婚礼部門の健闘で、何とか前年並みを維持できた。
		都市型ホテル（従業員）	来客数の動き	・宿泊、レストラン、宴会とも、来客数・客単価の低下が続いている。
		都市型ホテル（総務担当）	販売量の動き	・円高による外国人の国内旅行ツアーの集客数不足によるキャンセルが多く、また、企業の宴会受注もさほど伸びていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		タクシー運転手	来客数の動き	・企業からの依頼による仕事はあるにはあるが、全体的にマイナス傾向が続いている。	
		タクシー運転手	お客様の様子	・昼夜を問わず動きが悪く、前年比80%と最悪の売上となった。当地には観光地が多く、また観光シーズンであり観光客は多いが、皆高速道路料金引下げのためマイカーでやってくるので、タクシー、観光バス等の乗客数は激減している。ただ公共交通機関の動きはやや良くなっている。また、かなり大規模なイベントがあったが、タクシーについては恩恵は全くなく、我慢するしかないといった状況が続いている。	
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・新規案件が少なく、状況は変わらない。	
		テーマパーク（管理担当）	来客数の動き	・来客数に変化はない。	
		テーマパーク（広報担当）	来客数の動き	・団体客の動きは前年に比べて良くなりつつあるが、インフルエンザによる中止・延期も多く、来客数は伸び悩んでいる。	
		ゴルフ場（営業担当）	単価の動き	・気候も良く、ゴルフもシーズンに入ってきたので、3か月前よりは来客数が増えている。しかし単価は変わらず、前年と比べると大幅に減少している。	
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・近所の店が来客数の低下で閉店した、頑張っているところでも現状維持が精一杯だという話をよく聞く。	
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・消費が伸びないため、低価格での交渉が続いている。不動産の動きもほとんどない。アパートの空き室が目立ち、価格も落ちてきている。	
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・官庁からの仕事はあるが、入札額が低いものが多い。	
		設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・分譲マンションの計画は凍結され、企業の設備投資は見込めないなど、大型物件がどこも動いていない。また、新築の戸建て住宅も低調のようだが、かろうじてリフォームだけがコンスタントに動いている。	
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・受注量の低調な状況は変わっていない。受注内容も、低価格化など悪い状況が続いている。	
		住宅販売会社（販売担当）	来客数の動き	・展示場イベントへの来客数が低水準で推移している。	
		やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・季節的な要因もあるが、このところ客単価が低くなっている。
			一般小売店〔靴〕（経営者）	販売量の動き	・デパート、スーパーも巻き込んだ価格競争が始まっており、来客数、売上共に厳しい。
	一般小売店〔茶〕（経営者）		販売量の動き	・商店街の店舗は どれも売上が下がっている。結局、自助努力しかないと考えているようだ。	
	一般小売店〔酒店〕（経営者）		お客様の様子	・同業者の話の中で、物が動かないという話が良く出る。客は外での飲食を控えているため、当店も飲食店関係が低調で、売上が良くなかったうえに、消費者心理が節約志向になっているため、客の購買意欲が低い。地域では景気回復傾向の実感はない。	
	一般小売店〔紙類〕（経営者）		単価の動き	・例年観光客が一番多い月で、来客数自体は変わらなかったが、客単価が大きく低下している。	
	一般小売店〔印章〕（営業担当）		販売量の動き	・より安いものを買おうとする動きに加えて、最近では企業・個人ともに購買力そのものがなくなってきた。	
		一般小売店〔酒店〕（営業）	お客様の様子	・市議選などの要因もあったが、全体的に消費が冷え込んでいる。逆に激安スーパーなどは大人気で、価格競争では太刀打ちできない。	
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・天候や企画のズレなど特別な理由もないのに、10月に入ってから売上が前年を上回った日がほとんどなく、前年比が80%台の日も多かった。消費者の買物に対しての厳しい反応が見受けられる。	
百貨店（売場担当）		販売量の動き	・価格訴求した催事や地域物産展などを開催すれば、瞬間的には来客数が増加し、売上が増加するが、次の週には反動が起こって大幅に減少する傾向がある。好調な商品群はなく、全店で前年比92%前後となった。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・食品関係は絶好調で、衣料品関係は定価販売では厳しいものの、別売場の割引セールでは例年以上の数字が出ている。また子供服については、近郊のマンモス団地の小学校が新型インフルエンザのために休校した影響もあって子供連れの来店が少なく、苦戦している。またマタニティ関係も、新型インフルエンザの関係で妊婦の方の来店はほとんどなかった。
		百貨店（販売担当）	来客数の動き	・前月比で来客数が大幅に減少している。インフルエンザの影響からか、週末のファミリーでの来店が減少している。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・家庭内で料理をつくり、単価の高いにぎり寿司は敬遠されているため、惣菜部門のにぎり寿司がここ数か月売上が低迷している。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・広告の目玉商品の値段が他の店舗と10円程度違うだけで、来客数が大きく落ち込み、売れ残りが出てしまう。
		スーパー（経営企画）	単価の動き	・競合店の価格が下がっており、対抗して行かざるを得ない。消費者の低価格志向が強い。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・昼に弁当を購入していた客がパンに切替えているのを良く見かける。ますます客単価が減少し、売上が減少している。
		衣料品専門店（経営者）	競争相手の様子	・ただでさえ悪くなっている景気に、常連客の来店間隔の間延びが追い討ちを掛けている。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・ヤング層、ミセス層を中心に必要なものは買っているものの、財布のひもは固くなっている。
		その他専門店〔布地〕（経営者）	来客数の動き	・天候が良く暖かい日が多く、そのため冬物の動きが良くなかった。
		その他専門店〔海産物〕（支配人）	単価の動き	・客の消費行動が低調だった。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・婚礼は前年並みであるが、一般宴会は、企業での利用が激減していることもあり、受注が悪く、前年の3割ダウンである。
		旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・現在流行しているインフルエンザの影響が旅行にも現れており、病院関連の旅行などが中止された。
		タクシー運転手	お客様の様子	・乗客の間からは政権交代について期待と不安の入り混じった声が聞こえてくる。10月からのタクシー業界の規制強化により、労働時間などが制限され、ますます厳しくなっており、売上が前年比10%減の状況に変化はない。
		通信会社（企画担当）	単価の動き	・キャンペーン等の打ち出しはするものの、他社と競合するサービスを含めて、値下げの圧力が強まっている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・既存契約の客のデジタルへの移行ニーズはあるが、新規加入についての引き合いは弱く、加入契約数は伸びていない。
		通信会社（総務担当）	販売量の動き	・ぜいたくや無駄はしないという客の話をここ最近よく聞くようになった。
		テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・9月の大型連休に入出が集中した反動が生じたのか、来客数が減少している。
		競艇場（職員）	販売量の動き	・1人あたりの購入額が減少し、来客数も減少している。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客からは「報道では景気が回復しているというが、そんなことは全くない」という話をよく聞く。当店もその通りである。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・客の来店間隔が大きく伸びている。世の中、「不景気不景気」という言葉が飛び交っていて、客は出費を控えている。
		住宅販売会社（経理担当）	来客数の動き	・例年実施する秋のイベントへの来客数が減少している。同業者の聞き取りでも、客の将来への不安は変わっておらず、購入に対して慎重な姿勢を崩さない。価格が第一で、高額な物件には見向きもしない状態である。
	悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・政府があれもやめ、これもやめたといわれれば客は不安になってくる。消費は心理的な要因が強く働いたため、客が来ない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		商店街（代表者）	お客様の様子	・ベビー・子供服の専門店だが、最近、売れ筋のブランドを導入し、客の反応はそこそこ良かったものの、今月になって子供が欲しいのを親が「高いからだめ」と断念させ、子供は不満顔で帰っていくというケースが多い。	
		商店街（代表者）	来客数の動き	・高速道路料金引下げによる来客数の減少が、相変わらず続いている。	
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が前年比で90%を割り込むような状況が続いている。駅前に立地しているため、駐車場の問題や利便性の関係から、土日曜、祝日などの本来集客が期待できる日の落ち込みが厳しい。	
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が大幅に落ち込み、財布のひもが固くなっている。また、大型店の出店もあり、更に競争が激しくなっている。	
		スーパー（財務担当）	単価の動き	・低価格志向がますます強くなり、1品単価が前年比95.7%まで下っている。	
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・本部の政策もあるが、弁当の販売単価が下がっており、来客数も減少している。	
		衣料品専門店（販売促進担当）	販売量の動き	・10月はまだ昼が暖かったため、アウター類の動きが悪く、客単価が前年より4,000円程度下がっており、全体の売上も落ち込んでいる。動きが良いものは軽く羽織りのシャツやカーディガンくらいで、アイテム別でも軒並み売上を減少させている。	
		住関連専門店（広告企画担当）	単価の動き	・単価を低く見せないと、客が動いてくれない。	
		一般レストラン（店長）	お客様の様子	・土日の集客が悪くなっている。客に聞くと家での食事が増えたということである。	
		スナック（経営者）	お客様の様子	・3か月前も悪かったが、同業者に聞いても今月はずっと悪い。来客数も少なく、市の関係など今まで比較的良く来ていたところが特に悪いと聞いている。	
		タクシー運転手設計事務所（経営者）	お客様の様子 競争相手の様子	・客はタクシー利用を必要最低限に抑えている。 ・取引のある業者の話では、他社からの受注が落ち込み手空き状態にあるらしい。当社も大幅な受注減となっている。	
		企業 動向 関連	良く なっている やや良く なっている	-	-
農林水産業（従業者）	それ以外			・今月と3か月前を比較すると、中型巻き網船、小型定置網が減少したため、水揚げ数量で520tの減少、それ以外が好調だったため水揚げ金額は5億8200万円の増加である。	
	食料品製造業（総務担当）		受注量や販売量の動き	・秋口から出した新製品が好調で、予想をはるかに超える売上が出ている。	
	食料品製造業（業務担当）		受注量や販売量の動き	・受注価格は低いものの、受注量は増加してきている。	
	化学工業（総務担当）		受注量や販売量の動き	・年末までの受注量は回復しているが、来年1～3月の状況は不透明である。	
	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	・緊急の工事案件があり、生産量は増加している。	
	鉄鋼業（総務担当）		受注量や販売量の動き	・エレクトロニクス材料を中心に、受注が上向いている。自動車関連部品は在庫調整も終わり、一部に受注回復の動きもある。	
	電気機械器具製造業（広報担当）		受注量や販売量の動き	・受注が一定程度見込める状況にある。	
	輸送業（運送担当）		取引先の様子	・製造業からの貨物の発送量が、少しずつではあるが増加している。	
	通信業（営業企画担当）		受注量や販売量の動き	・前月と比べ、取引先からの引き合いが回復傾向にある。価格的な交渉は厳しいものの、設備投資に関する動きが出始めている。	
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	・住宅着工戸数の回復が見えない。
			化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・工場の稼働率はやや回復し安定しているが、フル稼働ではない。
		非鉄金属製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・エコカー関連の一部商品を除き、特に動きは見られない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は前年比で40%にとどまり、依然として厳しい状況が続いている。雇用調整助成金を活用しての教育訓練をこれまでは1工場のみだったが、もう1つの工場でも10月より活用を始めざるを得ない状況になった。
		一般機械器具製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・海外向けの自社製品の売上について、特に韓国、台湾などアジア向けが大幅に減少しており、厳しい状況である。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・家電関連は受注が強気で、唯一ラインもフル操業になっている。自動車関連はエコカーを中心に受注は戻りつつあるものの、まだ本格的受注回復とはいかない。携帯関連は冬のボーナス商戦に向けてあまり強気の気配は感じられない。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今のところ良くはなっているが、ひと頃ほどではなく、今一つ低迷している感がぬぐえない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・建設・不動産とも不振だが、同業者の話では製造業に設備投資の話が少しずつ出ているようだ。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・公共工事の大幅な見直しにより、業界全体の受注量の減少が原因で、価格面においても競争が激化している。
		輸送業（統括）	競争相手の様子	・今までは毎月のように各競争相手の新規顧客の情報等が聞かれたが、今月は新規情報の話をあまり聞かない。
		通信業（部門長）	受注量や販売量の動き	・下期に入っても対面販売から受け取るお客様の景気反応には変化がなく、少額の設備投資さえも抑制されている。
		金融業（業界情報担当）	取引先の様子	・主要受注先では、国内及び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、操業を二交代制にするまで回復させている。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の月次データや、決算書類等の資料を見る立場にあるが、業況の改善兆候は見えてこず、多くの企業が景気低迷の影響を受け売上が低迷している。また資金繰りがつかず倒産も頻発しており、現在、景気の底を横ばい状況で推移している。
やや悪くなっている		不動産業（総務担当）	それ以外	・来客数、成約件数が減少している。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・製造業は毎年この時期業績が悪くなるのだが、売上が対前期比で5割を下回っている事業所が予想以上に多いなど、今年は特にひどい。受注が大幅に減っている状況に加えて、見積の段階で値引きを要求されることも少なくない。
悪くなっている		その他製造業 [スポーツ用品]（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・特にデパートや百貨店での売行きが悪く、受注の影響が出始めている。また同理由により価格の見直しも再検討される見込みである。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・3か月前と比較し、売上等が前年比で少し改善された。
		求人情報誌製作会社（支店長）	求職者数の動き	・派遣を再開した企業が、数社見られる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人において、減少幅の大きい産業は建設業と卸売・小売業だった。一方、基幹産業の製造業では、海外需要の増加により受注増の動きもみられ、わずかながら増加に転じた。
	変わらない	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・企業からの派遣依頼件数は相変わらず低調で、前年の約6割程度である。オフィス・作業・販売等いずれも低調であり、3か月前と比較して若干作業職の求人依頼が増えてきてはいるが、前年の水準には程遠い状況である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は産業を問わず前年比で減少傾向が続いている、人員整理等による離職者が前年比で増加傾向が続いているなど、景気が悪い状態のまま変わらない。ただし一部製造業では、臨時的派遣で当座の受注に対応するところも出始めた。
職業安定所（職員）		求人数の動き	・月間有効求人倍率は下げ止まったまま5か月連続して横ばいを続けており、月間有効求人数、求職者数ともに一定数を維持している。	

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
		職業安定所（雇用開発担当）	求人数の動き	・製造業からの新規求人が前年から63.1%減となった。求人開拓のため事業所を訪問しても、求人提出までにはなかなか至らない。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・補助金活用により継続雇用を死守しようとする企業の態度、会社都合による退職者、事業所閉鎖による転勤拒否のための自己都合退職者の増加など、数か月前と状況は変わらない。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・3か月前と比べ求人数は変化が無い。
	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	・新卒の採用媒体の検討が保留になっている企業やネットのみ先行参画で他の計画は未定の企業が多い。
	悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求職者数の動き	・製造業では非正規社員の採用はあるようだが、正規社員の雇用は相変わらず厳しい。

#### 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	-	-	-
	やや良くなっている	衣料品専門店（経営者）	競争相手の様子	・秋物のシーズンに入り、他店は来客数が増えている。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・エコカー減税の効果等に伴い、新型ハイブリッド車をはじめ減税対象車の販売量が増加している。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・来客数は増えているが、依然、客は様子見の状況である。高速道路料金引下げにより、連休等があるとプラスになるが、その前後が良くない。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・新規需要が順調に推移している。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・施設利用者数が前月比10%近く伸びている。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・来客数は今月の前半は少なかったが、中盤から後半にかけて順調に伸びた。
	変わらない	一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・一部の取引先の飲食店では新しいメニューを作るなど、自助努力で売上を伸ばしているところもあるが、全体では景気は底ばいが続いている感じがする。
		一般小売店〔書籍〕（営業担当）	販売量の動き	・週刊誌、月刊誌の休刊・廃刊が続いていることなど、雑誌の不振が続いている。他の書籍の売上が良くても、雑誌の落ち込みが大きく、全体では前年を下回った。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・カード顧客対象の割引セールを実施した。買上点数は増加したが、セールなので単価は下落した。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・エコポイント商品など、必需品でかつ今買うと得というような説得力のあるものは売れるが、その他のものは売れない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・低価格戦略により客数は前年並であったが、販売量が増えず、売上は前年比2%程度低くなっている。
		衣料品専門店（総務担当）	お客様の様子	・今月は大きなイベントセールを行っているが、客の低価格志向は一貫しており、半額以下の商品しか買わないという客も多かった。全体では客の買い控えが依然として目立ち、売上も同様に悪化している。最終的には前年比20%前後のマイナスとなりそうである。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・当店は改装セールによって売上が上昇しているが、その効果を除くと、ほぼ前年並みである。
		家電量販店（営業担当）	来客数の動き	・先月に引き続き、来客数の減少が目立っており、前年比で15%近くも減っている。小型商品は変化がないが、大型商品は悪い。
乗用車販売店（従業員）		お客様の様子	・減税・補助金による客の購買意欲が少し冷めたような商談が多くなった。	
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型車の発表があったが、期待した程度の販売台数である。		
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売量は、前年と比べ同程度で推移している。ただ、自動車産業の場合は、補助金制度があるからこの状態が続いているだけで、補助金制度がなくなるとどうなるかは分からない。		
乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・景気が良くて販売台数が増えているのなら良いが、エコカー減税・購入補助金など、景気対策の効果であり、反動が怖い。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
やや悪くなっている		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・相変わらず人の動きがない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・固定客となるポイント会員は、ポイントプレミアムを増やすことで引き止められているが、非会員の浮動客が競合店との取り合いになっており、減っている。
		その他飲食〔ファーストフード〕（経営者）	来客数の動き	・悪くなっている業態もあれば、良くなっている業態もある。外食から中食、内食にと消費者が支出を減らしているように感じる。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・来客数が減っている。しかし、良い物を提供すれば、客は以前ほど消費を手控えなくなってきたと感じる。
		旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・先月に引き続き、新型インフルエンザ流行の影響で、特に教育旅行需要をはじめとした団体旅行販売が伸びていない。個人旅行も高速道路料金引下げの影響で、週末を中心としたマイカー利用での「安・近・短」旅行が多く、公共交通機関利用離れによる販売単価の下落傾向が続いている。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・ここ数か月の販売数にそれほど大きな変化がない。
		通信会社（支店長）	単価の動き	・携帯事業分野の市場は、単価は殆ど変化はない。
	商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数は少しずつ増えているが、売上には全くつながらっていない。	
	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・今月に入り、来客数が大幅に減少している。商店街の客の流れをみても、数もまばらで、客層も若く、購入対象ではない客層しかみられない、という状況が、ここ1か月間、特に顕著である。	
	百貨店（営業担当）	それ以外	・前年同月に比べ、来客数、売上高共に下回った。エクセレンス、宝飾、美術品、紳士及び婦人のファッション商品等が苦戦を強いられ、総じて低調に推移した。	
	スーパー（店長）	単価の動き	・単価下落に合わせた客の買上点数の増加を見込んでいたが、実際は、買上点数も減少している状況である。	
	スーパー（企画担当）	単価の動き	・一部の衣料専門店の売上が好調との報道はあるが、全体的には衣料・住関連とも販売は低迷している。食品に関してもコンビニエンスストアを含めた業界での既存店の落ち込みが激しい。大手によるディスカウント業態の進出やプライベートブランドの拡大が理由として挙げられるが、増益には結びついておらず、雇用を含め景気が悪くなっている。	
	コンビニ（総務）	来客数の動き	・冷夏の影響で夏場の売上が落ち込んだものの、9月に入ってから比較的天候に恵まれ、売上が回復傾向にあったが、今月は気温が平年並みに推移し、又、周囲の経済環境も変わらず、消費が再び悪くなっている。	
	衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・10月は衣替えの時期であり、商品が大きく入替えのある月ではあるが、今年は、気温の高さや雨、台風の影響と、地方では週末の売上が芳しくないため、非常に厳しい状況が続いている。	
	タクシー運転手	お客様の様子	・飲食店の従業員やサラリーマンが、タクシーを使わず、自転車で出勤することが多くなった。	
	タクシー運転手	来客数の動き	・市内は昼も夜も暇になった。特に夜は、飲みに出る人が減っており、乗っても近距離であることが多い。中距離・長距離であることはほとんどない。四国八十八カ所参りの客の乗車も、新型インフルエンザ等の影響で今年の秋は減っており、全体的に落ち込み気味である。	
	通信会社（企画）	お客様の様子	・ケーブルテレビの解約数が増加している。また、解約に至る前のクレーム件数も増加している。	
	設計事務所（所長）	それ以外	・分譲マンションの売行きが非常に悪く、相当な値引きがある。	
	設計事務所（職員）	お客様の様子	・取引先では年俸カット、人員削減、新規雇用抑制等が本格的に実施されるとのことである。業界では雇用に余剰感があり、同業での受け皿もないことから、仕事量が激減することが予想される下半期に向けて、極めて厳しい状況である。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・高速道路料金引下げの効果で、土日、特に日曜日は観光客中心にかなりのにぎわいになっているが、平日は来客数が激減しており、売上はかなり厳しい。土日についても、観光客は商店街を歩いているだけでお金をあまり使っていない。
		一般小売店〔酒〕（販売担当）	お客様の様子	・主力取引先である料飲店の需要が極端に悪い。今まで低単価の業態は何とか持ちこたえていたが、今月は売上が20%近く減少した。県庁所在地でも、現在の料飲店市況は壊滅状態にある。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客がチラシを見て、安いところを選ぶ傾向が強くなってきている。チラシの価格で負けると客は来てくれない。また、単価も極端に下落している。例えば、ショートケーキは、昨年は300円台が主流であったが、今年は100円台が主流である。
		スーパー（財務担当）	単価の動き	・デフレが進行しており、客単価が伸びない。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・9月の大型連休などで観光や娯楽に消費されていることもあって、一般消費に節約の動きが顕著に出ている。来客数が減少し、単価も抑えられ、過去最低の売上となった。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
		やや良くなっている		
	やや良くなっている	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・重曹電解水関係や除菌関係は売上が増加している。しかし、トイレットペーパーやティッシュペーパーは競争激化で単価が下落し、荷動きも悪くなっている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・太陽光発電関連を中心とした販売・施工が、個人用・産業用共、順調に売上を伸ばしている。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・公共工事で学校関連の耐震工事及び改修工事の発注が出そろい、当社も獲得できた。これにより今期の目標達成のめどが立った。
		通信業（部長）	受注量や販売量の動き	・取引先企業において先を見越した投資にやや改善傾向が見られる。しかしながら、コスト改善要求は強く、真に必要な投資との見極めが難しい。
		通信業（営業担当）	それ以外	・自動車ディーラー・製造業の客から、ここ1年ほど聞くことがなかった、受注量が伸びてきたという話を聞くことが増えてきた。自動車のカム部品を製造している会社では、残業なのか、午後6時を過ぎても駐車車両の数が減っていないことなどもあり、景気の底打ち、上向き傾向を感じる。
		変わらない	木材木製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き
	建設業（経営者）		受注量や販売量の動き	・最大限努力しているが、特に夏以降、受注が伸びない。
	輸送業（社員）		取引先の様子	・主要顧客である製紙会社の原料使用数量が昨年下期からは回復基調となっているものの、4月以降は横ばい状態である。また、他の製造業者においても同様の状況である。
	輸送業（統括）		競争相手の様子	・同業他社では、単価を下げ、採算に合うよう企業努力をしながら物流を獲得するという営業活動を行っている。
	金融業（融資担当）		取引先の様子	顧客の試算表、及び顧客との会話から、やや悪くなっていると感じる。
	広告代理店（経営者）		受注量や販売量の動き	・新型インフルエンザの影響で、計画されていた大型ショッピングセンターの子供対象イベント等が延期になり、広告費等にも影響が出ている。
	広告代理店（経営者）		受注価格や販売価格の動き	・商品は比較的動いているが、単価は下落傾向にあるため、受注増が増益に結びつかない。また、政権交代による余波もまだあるので、予断を許さない。
	公認会計士		取引先の様子	・顧問先の決算書や試算表等から判断すると、売上が前年並みのところが増えてきている。
やや悪くなっている	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・10月以降、全体的に店頭の販売単価、販売量が落ちており、受注額も減少気味である。	
	悪くなっている	一般機械器具製造業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・競合他社との値下げ競争により価格の下落が起こりつつある。
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	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・ある車メーカーのディーラーでは1か月に100台超の販売を達成するなど、ようやく政府の対策の効果が出来たようである。しかし、それ以外では良い話題は聞かない。
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・先月に引き続き、新卒採用のニーズは昨年並みに推移した。しかし、中途採用ニーズ、教育研修ニーズは非常に厳しい状況が続いている。ちなみにWeb求人広告の掲載社数は前年比で44%減少した。
		職業安定所（職員）	それ以外	・9月の月間有効求人倍率は0.48倍であり、3か月前に比べ0.02ポイント上回っている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・雇用調整を必要としなくなった企業がある一方、新たな雇用調整実施企業も発生し、全体としては変動がない。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・求人数、求人件数とも、安定傾向がみえる。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比で2か月連続減少した。また、有効求人数も、27か月連続で減少した。求人においては景気底打ち感は全くみられず、雇用は大変厳しくなっている。緊急雇用対策で出された求人に応募者が殺到するなど、求職者は先の見えない不安な求職活動を行っている。
		民間職業紹介機関（所長）	周辺企業の様子	・年末にかけて人員整理をする企業が出始めており、当社への登録者も現在勤務する会社への将来的な不安から、再就職の準備を進めておくというケースが増え始めている。
	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	商店街（代表者）	単価の動き	・10月に入り、秋新作バッグの販売が順調で、客単価も上がっている。周りの状況には変化はないが、このまま推移してくれば良い。
	変わらない		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・米国の大手金融機関の破たん、競合する大規模小売店舗のオープンから1年が過ぎ、来客数は8、9月に比べ約4%改善しており、前年を割っているものの、とりあえず落ち着いている。客単価、購買率も若干下がっているものの、落ち込み方は以前ほどではない。売上も3～7月に比べ3～4%改善している。
			スーパー（店長）	来客数の動き	・景気低迷に対して身の回り品の動きや来客数が2.5%上昇してるが、値下げ効果が売上低迷を招いている。身近なところでは、飲食や書籍はまだ若干の下落傾向にある。
			通信会社（企画担当）	販売量の動き	・新規展開した販売キャンペーンが奏功し、販売量が伸びた。
			ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・ゴルフシーズンということもあるが、3か月前に比べると来客数が増えている。しかし県外客が増加傾向にある一方、地元客は余暇に対する金の使い方に関して非常に厳しい。
	変わらない		商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街は、テレビの食べ歩き番組で芸能人が来る時などは客が結構集まるが、終わると潮が引くように去っていく状況である。
			商店街（代表者）	お客様の様子	・客の試着するといった行動から、少し購買意欲は出てきている。
			商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数、商店街通行量が日増しに厳しくなっている。
			一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・10月になると花のギフトは通常増える傾向にあるが、思ったより増えず、3か月前と変わらない状況である。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・相変わらず、価格が安い、商品に個性がある特徴的な商品でないと販売につながらない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・商環境の変化で来客数はやや増加し、紳士と婦人雑貨は伸びているが、食品はやや前年割れ、またレジ客数と購買率は前年割れが続いている。商品回転率も見込みより低くなっている。リビングは外的要因のエコポイントで支えられており、積極的な消費意欲はまだ期待できない。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・10月に入り、前年の米国の大手金融機関の破たんから一巡し、消費の盛り上がり期待したが、結果としては前年を下回る結果となった。依然消費者の購買心理は高まっていない。不要・不急なものを買ひ控える傾向と、慎重に価格と価値を吟味し購買する傾向は変わっていない。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・新規商品の投入や仕掛け等、食品大型催事を強化し、催事では来客数、売上とも大きく実績を超えて推移したものの、全館の来客数や売上は前年実績に届いていない。特に単価の高い宝飾品や紳士服の不振が続いている。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・客の反応は実にシビアであり、価格訴求の商品も、必要なければ購入には至らない。また、店で買物をする時間も短くなっており、必要な買物が終わればすぐ店を出ている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・食品、衣料品とも、競合店を含め価格戦略を強めるなかで、単価が安くなる傾向になかなか歯止めがかからない。客も価格に非常に敏感に反応しており、チラシ等で他社と価格を比べながら、本当に安いもののみを購入する傾向が一段と強まっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・9月の大型連休後、高速道路料金引下げの影響から土日の来客数が前年比約1割落ち込んでいる。反対に平日は前年並みか同5%程度の伸長を維持しており、行楽用品の弁当商材、ミニ調理商品、菓子、子ども用アウトドアグッズが特に伸張している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数の伸びが以前と変わらないくらい落ち込んでいる。買上点数は、来客数の割には上がってきているものの、まだ低迷している。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・低価格商品への反応はある程度良いが、通常価格の商品については客の反応が相変わらず悪い状況が続いている。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・来客数は若干減ったくらいであるが、商品を見て回る時間が長く、結局買上率の低減、買上点数の低下、客単価の低下がかなりみられる。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・6月終わり頃から売上の悪化が顕著で、7～10月と大きな変動はなく、消費の低迷が続いている。個別に何が悪いというわけではなく、全体的に落ち込んでいる。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・コンビニは客の大半が目的買いであるが、景気が良い時はつい買いという形でプラスアルファの買物がある。米国の大手金融機関の破たん以降、客単価の前年比低下が続いている状況であり、依然として景気は悪い状況が続いていると認識している。
		コンビニ（エリア担当・店長）	来客数の動き	・来客数の伸びが非常に高かった前年の反動で、今月の来客数は前年に比べ減少した。ただし客単価は、悪かったここ2、3か月前に比べ比較的持ち直している。総体的な景気判断としては変わらないが、客単価は上がっている状況である。
		衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・高額商品を購入する客は、欲しいものがあると買うようになってきた。しかし一般客との格差は大きく、一般客は引き続きできるだけ安いものを吟味して買ひ、セール品を通常価格の品に混ぜた催事をして、余計なものは買わないという状況が定着している。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・テレビの売上が非常に伸びているが、冷蔵庫、洗濯機、パソコン等の他の売上がついてこないの、状況は変わっていない。
		家電量販店（総務担当）	販売量の動き	・エコポイント対象となる地上デジタル放送対応テレビと冷蔵庫は好調だが、他の商品は相変わらず動きが悪い。新型OSも期待したほどではなかった。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・補助金対象車を購入する客の駆け込みが少しずつ増えている、来客数も少しずつ増えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店 (販売担当)	販売量の動き	・1、2か月前は販売量が前年をやや上回る状況で、景気もやや回復したと思われたが、今月は前年割れであった。販売量はこのようにやや不安定で、明らかに良くなったという状況ではない。
		住関連専門店 (経営者)	単価の動き	・毎月行っているキャンペーンは相変わらず不調であるが、9月からの新規企画が少しずつ目が出てきた。しかし、来客数の増加はあったものの客単価が低く、全体的には変わらない。
		その他専門店 [書籍](店長)	単価の動き	・1,000円で高速道路を使える週末や祝日は街の商業施設から客を遠ざける傾向が顕著になってきた。加えて、ここまで物の値段が安くなってしまうと、取り扱う商品によっては高いと感じられるおそれがある。
		その他専門店 [ガソリンスタンド](統括)	お客様の様子	・10月の3連休の販売状況は、前年とほぼ変わらない状況であった。また、洗車等の販売状況をみても、8月の売上をピークに下降みである。
		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)	単価の動き	・天候の要因もあるが、低単価のアイテム以外は動きが少ない。9月の大型連休で旅行が持ち直したが、10月は不振である。
		高級レストラン (専務)	単価の動き	・鹿児島は来客数が少ないまま推移し、客は懐が締まって単価が下がっている。新聞紙上では景気は底を打ったと報じられているが、鹿児島ではほとんど感じられない。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・相変わらず来客数の低迷が続き、特に団体客が減っている。
		観光型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・7月に近隣に披露宴式場が新規オープンした影響から売上が前年を大幅に下回っており、しばらくは苦戦が続く。一般宴会は前年並みに入っているが、婚礼部門の落ち込みをカバーすることはできない。
		都市型ホテル (総支配人)	来客数の動き	・例年、学会大会の開催の影響から来客数が多くなる時期なのに、今年はここ3か月と変わらない。
		都市型ホテル (副支配人)	来客数の動き	・10月は個人の動きが大変悪く、インターネット予約でも前年比約10%減少した。地区全体でも、どのホテルも客の動きが悪い。
		旅行代理店(業務担当)	販売量の動き	・景気の先行きに対する不安感からか、個人客、法人客とも引き締め感が強い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月は県外客が多かったが、皆動く時間が同じで一度に客が動いてしまい、良いところと悪いところの差が出た。
		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。
		ゴルフ場(支配人)	来客数の動き	・客はプレー料金に相変わらず敏感であるが、3か月前に比べ大きな変化はみられない。
		音楽教室	それ以外	・高額品は売れているが、利益につながらないため、特に変わりはない。
		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低迷している。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・商店街の来客数が減り、客単価も下がっており、客の財布のひもが固い。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・来客数、客単価ともに非常に低い水準に落ち込んでおり、なかなか売上が上がらない。
		一般小売店 [茶](販売・事務)	来客数の動き	・9、10月と連休があり、皆遠出をしているため全く人通りが無く、個人商店の売上は大きく減少した。相変わらず消費者の購入意欲はみられず、買い控えは続いている。
		百貨店(総務担当)	販売量の動き	・核テナントである百貨店が有名テナントを誘致しても、そこだけは売上が確保できるものの、既存テナントへの波及効果は全くなく、一部の 카테고리しか全く売れない状況が続いている。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・来客数、客単価が下落し、売上は非常に厳しい。客は商品を良く見ているものの、購買には至らない。商品の品ぞろえや価格の見直しを行わないと非常に厳しい状況である。
		百貨店(企画)	販売量の動き	・9月の大型連休後の売上が大きく落ち込んでいる。米国の大手金融機関の破たんの影響で前年は大きく落ち込んだが、1年が経過し今年も更に大きく落ち込んでいる。ショッピングセンターでは土・日の来客数減が著しいが、新型インフルエンザによる休校や学級・学校閉鎖が大きく関与している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	販売量の動き	・販売不振が価格競争の激化につながっている。今後もこの傾向は続く予測しているが、頼りの価格引き下げも販売量の増加につながっていない。先行きの景況感は明るくない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・衣料品は相変わらず動きが悪く、前年比78%と厳しい。食料品も青果の相場安があるが、前年のバナナダイエットブームの反動で果物が苦戦中である。青果も前年比約82%で推移している。全体的に客は必要なもの以外は買わない傾向が強くなっており、厳しい状況である。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・客が買物する時間が短く、購入する買上点数も大幅に減っている。必要なものだけ、また安価な商品だけ買う客が増えている。
		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、連休中は極端に売上が下がる。
		コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・売上は今月も予算比で前年割れとなり、毎月3～6%減少している。特に食パンに関しては、安価な88円の商品が売れ、以前主流だった160～200円の商品が売れなくなり、売上が大きく減少している。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・本来なら売上が伸びてくる時期であるが、今年に限っては客は金を使わず、我慢している様子がみられる。
		衣料品専門店（店員）	来客数の動き	・先月まで景気が上向いてきている実感があつたが、今月は急に景気が悪くなった気がする。来客数が明らかに減り、前年の売上を確保するのが難しい。
		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	・商品の動きが非常に悪い。航空機の搭乗客の減少により、商品の販売額が前年の2割減である。
		その他飲食〔居酒屋〕（店長）	来客数の動き	・大きな大会等のイベントがないため繁華街も人通りが少なく、不安な状態である。
		観光型旅館	販売量の動き	・当地が温泉地ということもあり、高速道路料金引下げの影響で休日の売上は大幅に伸びているが、平日の売上は激減している。トータルでは売上は減少しており、訪問客の節約志向の影響を受けている部分もある。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・売上は9月に一時的に改善したが、長続きせず、低調な動きに戻った。インフルエンザの拡大や先行きの不安からか、客はなかなか買ってくれない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・とにかく客が少ない。特に夜の落ち込みがかなりひどい状況である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・例年、10月は結婚式が大変多い月であるが、今年はタクシー関係が動かず、バスでの送り迎えが多かった。また、遠来の客が来なくなったという話を聞く。夜の繁華街はタクシーが全く動かず、売上が厳しい。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・最近、法人客が携帯電話の利用を解約することが多い。
		通信会社（業務担当）	販売量の動き	・販売台数は、新規販売は小型パソコンとのセット販売が好調で、法人需要増もあり販売台数が維持できている。しかし、取替については買換えサイクルの長期化のため販売量が減少し、総販売台数では前年と比較すると大幅に減少している。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・3か月前の夏休みと比較すると、個人客・団体客ともに減少し、前年と比べても減少している。県全域で実施されたスポーツイベントのみがプラス材料であった。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・ここ2、3か月非常に低迷している。夏から秋に向かって美容業界は忙しくなる時期であるが、節約志向が強くなっているようで、動きが非常に悪く、売上が伸びない。
		美容室（店長）	来客数の動き	・客の来店間隔が長くなり、来客数が大幅に減少しており、身の回りの景気は大分悪くなっている。
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・土地に関する問い合わせ等が極端に少なくなっている。遊休地の賃貸や立て貸しの動きが非常に鈍くなっているため、景気はやや悪くなっている。
	悪くなっている	商店街（代表者）	それ以外	・客が来ない。新しいものが売れないので修理物に力を入れて凌いできたが、それもだんだん品数が少なくなっている。この先、物販業は成り立っていかないのではないかとこのくらい悪く、四苦八苦している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔青果〕(店長)	お客様の様子	・来客数、販売量、客単価のいずれも厳しい。客が、し好みである果物関係になかなか手を出さない。このことは、市場内での果物、特に宮崎産の果物の相場が成り立たず、前年の6～7割の相場で推移していることからわかる。
		一般小売店〔鮮魚〕(店員)	来客数の動き	・来客数が本当に少なくなっている。安く売らないと売れないし、安く売るには品質を落とさないと利益が確保できない。
		百貨店(営業担当)	それ以外	・来客数、買上単価、買上数量のいずれも前年より減少している。各社の給与引き下げもあいまって、個人消費はより悪くなる。
		スーパー(企画担当)	販売量の動き	・例年よりも秋の気配が明瞭で、食材としては非常に充実した時期にもかかわらず、一般消費者の景気回復の兆しが見えない。買い控えによる来客数、売上点数の減少に加え、客の購買が低価格商品へ流れ、客単価が低下しており、非常に苦戦している。
		衣料品専門店(店長)	お客様の様子	・以前は年金の入金日前後に売上が伸びていたが、今は伸びない。客は景気先行きに対する不安から、消費する気がないようだ。
		衣料品専門店(店長)	来客数の動き	・客足が止まってしまった。客は、品物のグレードは落とさず、しかも安くなければ買わない。衣料品だけでなく食品等、全般的にそのような状況である。
		高級レストラン(経営者)	来客数の動き	・会社の接待がまだまだ増えていない。
		美容室(経営者)	お客様の様子	・来客数が減り、来店間隔も半年に1度程度まで伸びている。いろいろな業種の方の話を聞くと、今からさらに失業者が増え、苦しい状況になるということである。
企業動向関連	良く なっている	-	-	-
		やや良く なっている	一般機械器具製造業(経営者)	取引先の様子
	変わらない	電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・業界の動きは非常に厳しいが、当社に対しては受注量が非常に活発になっている。
		輸送用機械器具製造業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・先月に立案した予算台数以上の実行台数が計画されており、景気はやや良くなっている。
		建設業(社員)	受注量や販売量の動き	・3か月前に比べると明らかに良くなっている。ただし、10月に入り発注物件の激減で景気は悪い方向へ向きかけている。また、9月(上半期)の発注は多かったが、受注できた業者とできなかった業者が極端に分かれた。当社は年度末までの手持ち工事は確保できている。
		金融業	取引先の様子	・大企業の下請企業は、3か月前は受注回復の見通しが全く立たない状況であった。今も前年比では大きく落ち込んでいるが、年末から来年にかけての見通しが具体化してきており、これまで人件費等削減した効果から単月黒字化が見えてきた。まだまだ厳しいが、良くなっている。
		金融業(調査担当)	受注量や販売量の動き	・当社が10月に独自に実施したBSI調査では、9～12月期の見込みが、全産業において対前期比で改善するとの結果が出ている。ただし、個人消費や雇用情勢等は依然厳しいこともあり、見通しは楽観できない。
		金融業(得意先担当)	取引先の様子	・当地区は建設業者が非常に多い地域で、公共工事の前倒し発注によりかなり建設業界が潤っている。加えてその前倒し発注によってガソリンスタンド、軽油の販売がかなり出ていると。建設業のみならず他産業にも波及しているため、景気は良くなっている。
		農林水産業(経営者)	受注量や販売量の動き	・例年であれば10月は季節的に良い時期で、居酒屋、スーパー等の消費者に近い業態に動きが出ていたが、今年は不況の影響か、思うような数字になっていない。年末需要の加工メーカー関係は若干伸びてきたが、それでも例年に比べると比較できないくらい悪い状況にある。
	農林水産業(従業者)	受注価格や販売価格の動き	・飼料価格がやや下がったものの、販売価格がやはり上がらない。例年、この時期はある程度上がってくるのだが、不況や、輸入品の在庫増から価格的に厳しい状況である。	
食料品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・比較的順調に売れる商品類と、売行きが鈍くなっている商品類がある。		

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
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・百貨店、量販店向けの通常の定番商品が消費不況で動きが悪く、夏場の売れない時期と変わらない水準である。いくらか季節の鍋類が出ている程度で、あとは年末のバーゲン商品のように価格が低い。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・二次電池関連、太陽光発電関連等の設備で多少引き合いはあるものの、受注に結び付かない。ただ、以前に比べて若干引き合い案件が出てきた。
		輸送業	受注量や販売量の動き	・運送会社を取り扱う物量は増えてはいない。前年より、コストカット等、物量に応じた体制づくりを行い、どうにか凌いでいるのが実態である。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・アパレル、日用雑貨は荷動きが下がったまま上がらない。食品についても、家庭用はあまり変わらないが外食用は下がったままである。
		金融業（営業職 渉外係）	取引先の様子	・身の回りの景気は二極化が進んでいる。小売や運送・海運業の業績不振が顕著である。特に百貨店・フェリー業の落ち込みが激しい。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・年商1億円未満の中小企業に設備資金等の前向きな資金需要がほとんどなく、赤字補てん、もしくは将来の資金不足に備えた資金確保のための需要が大半である。この状況が3か月以上続いている。
		新聞社（広告）	受注価格や販売価格の動き	・景気回復が見込めず、各社とも広告予算を限界まで削減している。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・市内のタクシーの動きが、この3か月ほど2けたの前年割れである。また、飲食関係も同じで厳しい状況である。小売、飲食、運送関係がかなり厳しいようである。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・高級な酒が売れず、低価格な酒のマーケットが伸びているため、小売店の利益確保が難しく、赤字経営となっている。
		経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・取引先に状況を聞くと、4月ごろに比べて徐々に回復しつつあるという会社がある一方、工場の稼働率の持ち直しの見通しが全く立っていないという会社も多い。
		その他サービス業	取引先の様子	・市町村における建設関係の予算は削減傾向のまま推移しており、設計等を行うコンサルタントの受注量は減少した状態が続いている。緊急雇用対策の事業によって、民間のコンサルタントに關係する予算が付いているが、受注金額に占める人件費の比率が7割と高く、経費を除くと利益が残らない事業となっているため、景気対策になっていない。
やや悪くなっている		食料品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・販売価格の下がり、製造業としてとても気がかりである。
		家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・公共工事、補正予算の中止や削減が決定した結果、土木工事中心のゼネコンの経営や補助事業に影響が出ている。ゼネコンの裾野は広いので、型枠大工などの職人の仕事が少なくなり、型枠の型を造っている木工所が廃業するといった状況もみられる。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・半導体関連の大手・中堅企業からの受注は不安定であり、なかなか売上向上につながらない。現状においては、良くも悪くも状況の把握に非常に苦慮している。
		その他サービス業〔物品リース〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・景気の一部に持ち直しの動き、下げ止まり感があるとはいうものの、当社の業況を見る限り、回復基調にはほど遠い。契約額は、3か月前比、前年比ともに15%程度減少している。
悪くなっている		繊維工業（営業担当）	競争相手の様子	・海外生産を行う一部の繊維業では景気が良いと耳にするが、国内生産は落ち込んでいる。今、国内の工場はボロボロの状態である。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・10月後半になり、注文が少しずつではあるが増えている。常勤職員の注文ではないが、単発、短期で派遣を利用する企業が出てきた。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	周辺企業の様子	・航空系、貨物系等の内定先企業から早期出社の依頼が少しずつ増えてきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・引き続き企業からの長期案件の依頼が少ない。退職者・休職者の補充的な依頼が多く、業務多忙による人手不足感はない。
		新聞社〔求人広告〕	求人数の動き	・求人数に変化はなく、低迷している状況である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・新聞広告の申込みの時期が遅くなっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・夏以降、消費動向は低い水準で横ばいであり、求人募集も増えていない。企業の周辺取材すると、新政権の期待感を持っているようで、景気上昇への希望はあるようだが、実態はあまり変わっていない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年比で12か月連続のマイナスであり、特に今年に入ってから現在に至るまで2けたマイナスが続いている。景気の悪化により求人意欲の低下が感じられ、この状況はすぐには改善しない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・製造業等において一部で求人が出され始めているが、新規求人数全体としては前年に比べ減少傾向が続いており、景気上向きとは言えない。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職件数の状況を見ると、平成20年9月から前年比増が継続している。また、求職者の滞留がみられている。
		学校〔大学〕（就職担当者）	求人数の動き	・平成22年3月卒業予定者に対する求人が極めて少なく、低調なままである。代わって、平成23年3月卒業予定者に対する求人についての企業からの申し入れが少ししてきた。
やや悪くなっている		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・派遣更新や追加が少なくなった。就職指導を請け負っているが、内定率も低く、ハローワークに出ている求人数も減っている。
		人材派遣会社（管理担当）	周辺企業の様子	・同業他社も売上が前年比6～7割という話を聞く。グループ内での吸収統合も続いている。また経費節減のありを受け、同業者交流会の会員数も退会が目立つ。
		求人情報誌制作会社（編集者）	求人数の動き	・求人の取扱件数が減る一方で、回復の見込みがない。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数が前月比14.6%増加しており、前年比でも10.6%増加している。7～8月は少しずつ減少傾向にあったが、9月になり再び新規求職者数が増加し、月間有効求職者数も5月から9月にかけて増加傾向にある。
悪くなっている		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・12月に向けて閉鎖、縮小の営業所が後を絶たない。9月期の中間決算で、既に春先の見通しより大きく売上が減少しているためである。
		民間職業紹介機関（社員）	求人数の動き	・4半期ごとに派遣者就業者の終了が増加している。3月、9月は前月までの終了者数と比較して2倍程度終了者が増加している。事務所の縮小、事務機能の本社統合、事務所閉鎖などが主な理由である。
		民間職業紹介機関（支店長）	求人数の動き	・9月末契約終了者の後任需要がほとんどゼロであるほか、新規オーダー開拓もほとんど効果がない。求人数は前年に比べ半分以下である。

11. 沖縄（地域別調査機関：（財）南西地域産業活性化センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・基本的に県内客の動きは上昇機運になっていない。県外客については、新型インフルエンザ等々の問題による飛行機の搭乗客数減少の影響で、各ホテル関係は来客数が減少しているはずであるが、その代わりゴルフバック客が取れるようになっているため、県外の集客が見込める状況になっている。
	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冬物商材の展開期となるも、来客数・客単価・買上点数共に低下傾向は変わらず、苦戦している。
コンビニ（経営者）		来客数の動き	・中旬は来客数が伸びたが、上旬と下旬が悪い。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・ご当地フェア等の企画があっても、客は予算を決めてから来店するので見向きもしない。値下げによる企画は効果があるが、売上高としては底上げでなく現状維持にとどまる。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・地元客に売上は底支えされているが、観光客減による影響はやはり大きい。
		その他専門店 【楽器】（経営者）	販売量の動き	・前年より来客数は減っている。部署によっては前年より、少しではあるが売上が増えている。ただ、総合的な売上は前年に少し届かない。支店の閉鎖や固定費の削減で少しは経営内容が改善され、安定してきている。
		その他専門店 【書籍】（店長）	競争相手の様子	・最近、15年ほど営業していた大型の書店が閉店した。レンタル業やCD販売等も行っていたが、やはり厳しかったようで、この業界でやっていくのは非常に大変だと再認識させられる。
		その他飲食【居酒屋】（経営者）	単価の動き	・10月は例年より観光客が減少して、逆に地元客が少し増えている。注文はボリュームがあって低価格帯の料理に集中しており、平均単価は前年より50円低い。
		旅行代理店（代表取締役）	販売量の動き	・例年並みの集客は維持しているが、秋の台風の影響や新型インフルエンザの再流行の兆しなどで状況はあまり変わらない。
		通信会社（店長）	販売量の動き	・来店客数は増えてきているが、販売に結び付いておらず、変化は無い。
	やや悪くなっている	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数も前年より減少し、客単価も前年割れを起こしている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・3か月前の7月は、前年同月比で9割台、10月は前年同月比で7割後半まで落ち込んでいる。特に一般団体の減少が目立つ。沖縄への入域観光客数も前年同月比で更に落ち込みが拡大しているものと予想される。来園者は、修学旅行等が中心である。
		その他のサービス【レンタカー】（営業担当）	来客数の動き	・観光客のレンタカー利用が、前年に比べて15%減少と、厳しい状況になっている。経済不況や、新型インフルエンザの影響で旅行を控えているものと予想できる。
悪くなっている	スーパー（販売企画担当）	販売量の動き	・牛豚鶏など、肉類で単価の高い商品が売れなくなっている。果物類も、食卓に必ず無いといけない物でもないのに厳しい。単価の安い弁当が人気であるが、点数が伸びないため売上は厳しい。	
	観光型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・宿泊人数は3か月前対比で20%、前年同月比で25%減少している。室料売上は同10.1%、35%と大幅減である。宴会についても、単価としては3か月前比で107%と幾らか持ち直したが、売上は同42%、55%と激減している。	
	観光型ホテル（マーケティング担当）	販売量の動き	・依然厳しい状況は前月に引き続き変わらず、3か月前と比べて稼働率は前年同月実績との差が広がってきている。	
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	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、予定工事が動き始め若干良くなっている。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・公共工事の増加で建築関係資材の輸送は堅調に推移していると推測される。スーパー関連は旧盆の影響で物量は伸びているが、景気に影響されたものではない。観光客も相変わらず前年を割っており、食材輸送の物量も減っている。
		コピーサービス業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量に変化が見られない。
	やや悪くなっている	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・契約件数が減少している。
		通信業（営業担当）	それ以外	・単価の安い契約内容の請負が多く、残業時間のカットも行っている。
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	人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・沖縄のけん引産業である観光に陰りがあり、派遣事業も低迷気味である。ただ、最近、建設関係の業務や医療関係の派遣依頼が出てきており、持ち直しつつもあるが、良くなったとまでは言えない。
	やや悪くなっている	職業安定所(職員)	求職者数の動き	・求人数が漸次減少するなか、就職者の増加が見られるものの、正規社員は横ばい状況で、契約社員、パート社員が増加している。また、在職しながらも現状に満足していない求職者の増加が見られる。
		学校[大学] (就職担当)	求人数の動き	・県内外企業の求人数が従来の3割減となっている。また、県内企業が新卒採用を絞り込んでおり、就職環境がますます厳しくなっている。
	悪くなっている	-	-	-