

・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 (北海道)	良く なっている やや良く なっている	○	○	○
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・10月に入り、客の購買意欲が高まってきている。地元球団が優勝したことも追い風となり、市内の消費気運も高まっている。来客数、買上客数ともに増加傾向にある。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・来客数低迷からの回復はみられないものの、買上客数が増えており、来店した客が確実に買っている。ただし、目的買いの客が主となっているため、今以上の売上の拡大には限界がある。
		百貨店（役員）	来客数の動き	・今月はホームセンター、百貨店部門ともに比較的順調に推移している。急激に寒くなりストーブが動き始めた。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・天候も秋らしくなり、来客数が前年を上回って推移している。特に、衣料品は前月の異常気象からの反動で大きく回復している。食品は来客数が増加しているが、前年の野菜高騰による売上増加の反動がみられる。住宅余暇部門は衣料品と同様に、寝具を筆頭に季節商材の動きが顕著であった。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・ようやく冬型の買物動向になってきた。医療関連は暑いよりも寒い方が景気がやや改善する。客は必要不可欠な商品は購入する。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・この夏場はビジネス需要が前年ほどなく、当地域からの航空機利用は前年を下回る状況であったが、秋口から回復傾向にある。
		観光名所（従業員）	来客数の動き	・10月25日までの利用客数を比較すると、前年との比較で111.7%、東日本大震災前の前々年との比較でも116.0%となっており、上向き傾向となっている。
		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	・観光最盛期が過ぎたが、航空運賃が値下げされたこともあり、前年と比較して旅客数が大幅に増加している。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・相変わらず分譲マンションの供給戸数は少なく、その供給量が急激に伸びる可能性の低い状況であり、客が商品を選ぶ上での選択肢は少なくなっている。その結果、マンション購入を考えている客との商談は以前にも増して熱気がある。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・急激に気温が下がり、天気も悪いため、客の外出が少なくなった。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・秋冬物ということで商品自体の単価は上昇してきているものの、客の買い方、商品の見方は、値下げやバーゲンをするのを待っている感じであり、なかなか購買にはつながらない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客の声として、日々の変化がないというのが大方の意見である。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	お客様の様子	・大雨などの災害がなかったこと、気温が北海道らしい気温に戻ったこと、中国における反日感情が下火になったことなどから、旅行ムードが高まったのか、前年比で8%の伸びとなった。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・21日時点での店全体の売上は前年比100.2%と前年を上回っているものの、買上客数は前年比99.1%と前年を下回っている。気温の影響でずれ込んだ衣料品が動き始めたことで、客単価は上がっているが、デイリー性の高い食品は苦戦している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・販売量の動きもあまり良くないが、それ以上に価格に対する見方がシビアになってきているため、客単価が上がっていない。
		スーパー（役員）	販売量の動き	・気温が例年並みになり、鍋商材、カップめんなどの秋冬商材の消費動向が通常になってきた。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・農家や漁業などの地場産業において、天候要因によるぶれが大きくなってきているため、売上がより天候に左右されやすくなっている。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・客と話をするなかから、これはなかなか景気が良くならないという印象を持っている。
		衣料品専門店（店員）	販売量の動き	・残暑が長かったため、秋物衣料よりも、いち早く冬物衣料に移る消費者の動きがあった。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・10月は白物家電や暖房機などが前年並みに売れているが、テレビやレコーダーなどがまだ回復していない分、売上が上がってこない。
		家電量販店（地区統括部長）	販売量の動き	・残暑の影響で暖房器具の売行きが伸び悩んでいる。反面、パソコンは新型OSの発売で関連機器も含めて伸長しているが、暖房機の減少分をカバーする程度であり、全体としては横ばいの状況である。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・特定の人気車種に需要が偏っており、全体としての受注は一向に伸びてこない。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	販売量の動き	・現在は原油価格が安定しているものの、販売量が低迷している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・注文数が前年比でマイナスとなっている。特に、観光客からのオーダーが減少している。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・消費行動が固定化している傾向が顕著であり、毎月決まった内容に決まった金額を使うパターンになっている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・変化がみられない。
やや悪くなっている		商店街（代表者）	来客数の動き	・例年、観光及び修学旅行等の団体客の増加が見込まれる月であるが、当商店街でそういった影響はみられなかった。また、今月初旬からの冷え込みにより、衣料品を含めた冬物商材全般の売上増加が見込まれたが、店舗の入出店状況を確認する限り、一部の店舗を除き全体的に低調に推移した。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・秋物のコートやジャケットが、婦人服で前年比70%、紳士服で前年比80%と前年を大きく下回っている。天候の影響も考えられるが、景気低迷の影響が衣料品に大きく出ている傾向がみられる。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・販売量は前年比94%となっている。前々年との比較では2割減という状況にある。
		スーパー（従業員）	来客数の動き	・9月は残暑が続き売れ筋が変わったことが原因とみられたが、10月も引き続き消費者の購買動向が厳しい状況にある。ここ数か月、客単価の前年割れが続いており、さらに利用率の低下も進んでいる。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・来客数は前年並みに推移しているが、年金支給日や給料日などの売上が増加する期間における、たばこやアルコールなどの保存品の売上が低迷している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・エコカー補助金の影響で、客が先物買いをしたため、その分売れなくなっている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・月を重ねるごとに受注量が減ってきている。購入予定が生じそうな見込みホット客の発生量も低下している。同時に、契約までの時間もかかるようになってきている。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・10月に入り中国系の観光客が少なくなってきたが、代わりにシンガポールからの観光ツアーが目につくようになった。ただし、全体的には、天候の影響もあり、売上が前年を15%下回るなど、相当厳しい月となった。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・前月までの陽気から気温がぐんと下がったことで、夜の客足が一気に遠のいたが、全体ではぎりぎり例年並みの来客数となった。ランチの来客数は下げ止まっているが、給料の良さそうな企業であっても、若いビジネスマンの利用は少なくなった。地方では、札幌のような格安ランチはみられないが、適正価格で満足度の高い店はどうにか持ちこたえている。有名ガイドブックに掲載された地方の店は、昼食を中心にそば店などでの人気が続いている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・レストランのランチ、ディナーとも来客数が減少している。特に、ディナーにおける接待利用、家族利用の減少が目立った。

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	
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・尖閣問題による中国系の観光客の減少や、異常気象による残暑のため紅葉がうまく進まなかったことが影響している。さらに、大手旅行会社の営業施策が、単純な周遊旅行と年間の安定送客から、イベント重視、休日前日の集中送客に転換されてきていることにともない、本州方面からの団体客が大幅に減少している。	
		観光型ホテル (スタッフ)	お客様の様子	・異常気象の影響か、紅葉が色付く前に枯れて散ってしまう状態であり、秋の旅行商品が低調である。中国本土からの観光客のキャンセルと不催行も引き続きみられる。	
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・エコカー補助金の終了、家電消費の落ち込みなど、日本の主力産業の低迷で客の消費マインドが上がらない。	
		タクシー運転手	来客数の動き	・夏場の受注状況や需要動向と比べて、デフレ基調が続いていることもあり、タクシー事業においても需要動向が落ちている状況がみられる。	
		タクシー運転手	販売量の動き	・観光客の入込が多かった3か月前と比較すれば、今月はタクシーの利用回数が減っており、売上としては約5.7%の落ち込みがみられた。ただし、前年の売上と比較すると、約5.6%の増加がみられるため、前年よりは回復傾向にある。	
		通信会社(企画担当)	来客数の動き	・通信サービスを他社に乗り換える客が急増している。	
		パチンコ店(役員)	販売量の動き	・これから冬に向かい、夏よりも厳しい節電対策を強いられる報道等がみられることから、年末商戦に向けての顧客確保が難しくなる。また、レジャー関係の顧客数の減少傾向もうかがえる。	
		悪く なっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・気象状況の変化にともなう、来街者数の減少傾向がみられる。特に、週末の来街者数の減少が目立つ。
			一般小売店 [酒](経営者)	販売量の動き	・今月は販売量だけでなく、来客数も非常に減っており、来客数、販売量ともに大変苦戦している。売上が相当厳しい状況が続いている。
			タクシー運転手	来客数の動き	・当地のタクシーの売上は9～10月と前年を大きく下回っている。暖かい天気が続いた反動もあり、夜の繁華街を歩いている人の数も減っている。
住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子		・原発の問題に加えて、総選挙の時期が不透明なこともあり、客の閉塞感が非常に強くなっている。		
企業 動向 関連 (北海道)	良く なっている やや良く なっている	—	—	—	
		建設業(従業員)	取引先の様子	・東北復興への人材派遣や景気低迷による廃業などで建築関係工事の労務者が減少しているなかで、かなりの大型工事が佳境に入っており、人手不足や人件費単価の上昇がみられる。	
		その他サービス業 [ソフトウェア開発](経営者)	受注量や販売量の動き	・受注量は増えてきているが、受注条件は一向に改善されない。むしろ厳しくなっている。	
	変わらない	その他非製造業 [鋼材卸売](役員)	受注量や販売量の動き	・取引先の鉄骨加工の仕事量が予想以上に多かったことに加えて、老朽化した設備の更新があり、販売額が増加した。	
		食料品製造業 (役員)	受注量や販売量の動き	・受注量に変化がなく、この先も特に大きく増減するような案件が見当たらない。	
		家具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・大都市圏は少しは景気が良くなっているが、北海道全体としては低調である。	
		輸送業(営業担当)	取引先の様子	・日中問題から、中国向けのさんま、秋さけ等の魚介類の輸出貨物が激減している。一方、輸入貨物の肥料原料、塩等は順調である。	
		輸送業(支店長)	受注量や販売量の動き	・取扱量は前年と比べても大きな変化はない。例年、下期に入ると取扱量は減少傾向となるが、今年はそれほど落ち込みがみられない。	
		金融業(企画担当)	それ以外	・設備投資は、医療福祉施設やメガソーラーの建設などで底堅い。建設関連は技能工が東北地方に流れ、人手不足による工期の遅れも出てきた。観光関連はLCCの就航もあり、持ち直し基調にあったが、中国人観光客の入込に急ブレーキがかかっている。	
		司法書士	取引先の様子	・8～9月の不動産取引並びに個人住宅等の建物建築は多めに推移していたが、10月に入ってから若干減少傾向にある。	

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
		その他サービス業 [建設機械リース] (支店長)	競争相手の様子	・下半期に入り、各社とも客先からの受注が落ちている。
	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	・末端販売者からの価格要求が一段と厳しくなっている。
		食料品製造業 (団体役員)	受注量や販売量の動き	・9月までの猛暑により、海水温度が下がらず、さけ、いか等の加工用漁獲量が大きく減少しており、価格の高騰と原料の確保に苦慮している。また、国政や財政に対する不安感の高まりで、消費者の出費抑制が強まっており、し好品である水産加工品の受注が前年と比較して大きく減少している。
		司法書士	取引先の様子	・中古マンションの売買があるものの、土地売買や建物の新築が例年に比べて減少している。
	司法書士	取引先の様子	・不動産取引の成約率や新築建物の着工率が低迷してきている。	
	悪くなっている	—	—	—
雇用関連 (北海道)	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)	求職者数の動き	・一部の業種で8月にかけて求人数が前年並みに落ちてきていたが、9月に入ってから急に求人件数を増加させた業種がかなりみられる。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・新規求人数は前年から5.3%増加し、32か月連続で前年を上回った。月間有効求人数も前年から11.4%増加し、32か月連続で前年を上回った。
	変わらない	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・求人はあるが、退職者の補充が多いため、雇用数自体に変化はみられない。
		求人情報誌製作会社 (編集者)	求人数の動き	・求人広告掲載件数は前年比で18%程度上回っているものの、2～3か月前と比べると若干の減少傾向がうかがえる。
		求人情報誌製作会社 (編集者)	求人数の動き	・前年比は111%とここ半年の伸び率に比べてやや落ちつき始めているが、前月にみられた個人消費関連業種の求人の勢いはまだ止まっていない。
		求人情報誌製作会社 (編集者)	求人数の動き	・景気自体が良くなっている印象はないが、前年よりも求人数が増えており、堅実に推移している。
		新聞社 [求人広告] (担当者)	求人数の動き	・募集広告の売上が前年比122%と今月も堅調に推移している。前年を下回る出稿先もみられるが、新規が減少分をカバーしている。特に東京支社では、自動車メーカーの下請派遣業者からの出稿が継続しており、売上に貢献している。業種別には派遣、医療、運輸が好調であるほか、農業関係の派遣募集も依然として多い。
		職業安定所 (職員)	それ以外	・9月の管内の有効求人倍率は0.60倍と前年を0.09ポイント上回っており、平成5年4月以来、19年5か月ぶりに0.6倍台となった。
	職業安定所 (職員)	雇用形態の様子	・9月の新規求人数は前年を15.9%上回り、新規求職者数は前年を9.5%下回った。月間有効求人倍率は0.72倍となり、前年の0.57倍を0.15ポイント上回った。新規求人数のうち、正社員求人の占める割合は40.6%と求人者と求職者との間における職種や労働条件のミスマッチも少なくないことから、依然として厳しい状況にある。	
	やや悪くなっている	人材派遣会社 (社員)	採用者数の動き	・求人数は3か月前と比較して増えているが、採用数は増えていない。企業が求める人材のスキルは高く、スキルが合わない人材をあえて採用しようとならない状況にある。また、求人のほとんどが20代後半から30代で、中高年の採用は手控えられている。ただし、新卒未就職者については、若年層ではあるものの、スキルがかなり低く、採用基準を大きく下回っているため、なかなか採用に結び付いていない。その分、パートの活用が増えている。

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

2. 東北（地域別調査機関：公益財団法人東北活性化研究センター）

（－：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 (東北)	良く なっている やや良く なっている	○	○	○
		一般小売店〔寝具〕（経営者）	販売量の動き	・ふとん仕立てとそれに伴う二次製品の売上が好調である。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・気温の冷え込みとともに衣料品顧客数が増えている。前月までの落ち込みのため、営業施策を実施したこともあり、多少上向きになっている。ただ、不要不急なものを買ひ控える傾向は変わらない。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・気温の低下に伴って、ジャケットやコートなどの高単価な商品の動きが前年に比べ好調である。価格も前年より若干アップしているものが売れている。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・1か月ずれ込んだ秋らしい気候の訪れとともに消費者のモチベーションが上がり、売上が回復傾向にあるが、前月の落とし分をカバーするに至っていない。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・厳しい暑さで秋物の動きが悪かったが、ここに来て寒くなってきたため、販売量も少しずつ増えてきている。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・例年やっている企画イベントは目標に達しなかったものの、目標の95%を達成しているので、7月よりは耐久消費財の販売量も若干伸びているというような状況である。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・今月の売上には結び付かなくても、来月、再来月と結び付くような客の来店が多いので、景気としては良いのではないかと。
		その他専門店〔靴〕（従業員）	販売量の動き	・購入客数の減少が続いているが、客単価が上がっているため売上は前年並みで推移している。良い商品の購入には財布のひもがゆるくなる傾向がある。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・今月は復興支援のために、「全国餃子サミット」「やきとリンピック」といった全国規模のイベントが大小合わせていろいろと開催された。その復興支援のおかげで、人の動きがよくなっており、イベント自体もそうだが、総体的に良い動きとなっている。福島市内のホテルすべてに共通している事項とみている。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	販売量の動き	・冬に向けての需要期を迎え、来客数、売上額共に前年を上回っており好調となっている。
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・イベントが毎週のように行われており来街客は多いが、若干潤っているのはファストフード店関係で、一般物販にまでは効果が浸透していない模様である。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・現状は将来不安が多く、来客数が伸び悩んでいる。今後、寒くなり、冬物衣料並びに飲食関連でも、イベント等を駆使しながら、十分回復できるものと確信している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・年末年始に向け、端境期なので例年大きな動きはなく、売上、来客数共にとんとんではある。客の消費意欲が減退している感があり、盛り上がりには欠ける。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・売上は通常と変わらないが販売量の動きが悪くなっている。必要なものしか買わないとか余分なものは次回にまわすというようになっている。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・売上はここ2か月悪化していたが、今月は3か月前の水準に回復している。これは前年同月比でも、売上、来客数共に同等の水準である。しかし、この水準は震災直後から落ち込んでそのまま横ばいで推移している水準であり、店頭での景況に明るい兆しがみえたわけではない。
		一般小売店〔カメラ〕（店長）	販売量の動き	・高額商品の販売量が減少傾向にあるものの、低額商品の販売量は横ばいで推移している。来客数は減少している。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・シーズンも変わり、様々な仕掛け、取組を行うことで客は敏感に期待を持って反応してくれている。来客数、売上共にほぼ前年と同様に推移している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・売上は引き続き前年比100%を維持できる見込みである。時計の催事でも高額品が売れており、欲しいものを欲しい時に買うという消費マインドは変わっていない。また、震災の影響でマイナスが続いていた食料品の売上も前月後半から持ち直しの傾向が見られ、今月も前年を上回る見込みである。
		百貨店（買付担当）	販売量の動き	・気温の低下とともに、ファッション関係が前年、前々年を上回る状況で推移しているが、相変わらず家電のカテゴリーは地デジ化に伴う駆け込み需要の反動の影響が大きく、苦戦している。
		百貨店（経営者）	来客数の動き	・9月の高気温による衣料を始めとする秋物季節商材不振の反動で今月は季節商材が動いているが、食品は変わらず厳しい状況で客単価のダウンが続いている。景気そのものは3か月前と変わらず厳しい状況である。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・8月の猛暑、9月の残暑、10月の高温と、3か月連続で気温により売上を大きく左右する結果となっている。今月は中旬まで最高気温が20度を超える日が続き、客の関心が冬物に向かなかった。また、来店数は落ちていないものの買上点数が上がらないことと、1点単価が落ちていることから、客単価が上がらず苦戦している。月末、少しずつ気温が低下してきたが、負け分を取り戻せていない。
		百貨店（経営者）	来客数の動き	・客単価は変わらないが、来客数が減少している。紳士、婦人、服飾は前年を来客数、客単価共に上回っているが、食品の来客数が大きく下回っており、特に生鮮が厳しい。
		百貨店（経営者）	来客数の動き	・春以降景気の悪化がみられ、来客数が減少傾向にあったが、秋以降下げ止まりの傾向がみられる。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・平均1品単価は前年並みに戻したが、来客数も前年並み、買上点数もほぼ前年並みである。全体的に価格訴求アイテムを増やして前年比を維持している。収益環境は厳しく良くない状態が続いている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・競合店間のチラシディスカウント合戦が激しく、チラシ投入日でのチラシ商品の反応だけは良く、チラシ以外の商品の買上点数が伸び悩んでおり、客単価減に繋がり、売上低迷という悪循環が続いている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・前年は宮城県内の店舗において11月ごろまで震災特需がみられた。その反動減がいまだに続いている。この実績が全社に与えている影響は大きい。影響は来年3月ぐらいまでは続くとみられる。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・商品の買上点数についても増減がみられず、3か月前と変わらない。
		スーパー（物流担当）	単価の動き	・客単価は若干上向いているものの、秋冬商材の動きが加わっているだけで、必需品の動きが良くなっているわけではなく、景気は変わっていない。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・前年比では売上、来客数共にプラスだが、3か月前と比較すると、売上、来客数は変化がみられず、買上点数がマイナスに転じている。弁当、総菜等はプラスだが、雑誌、たばこ、雑貨類は伸びがなく、若干財布のひもが固まっているようである。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・市内店舗は来客数が前年を超えてきているが、郊外店舗は依然大きく前年を下回っている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・単価、来客数共にほぼ前年同月比100%で推移しているため、身の回りの景気に動きはない。
		衣料品専門店（経営者）	それ以外	・新規事業、特に風力発電関連の会社が立ち上げられているが、雇用に結び付けるには時間がかかるし、国の支援が不可欠である。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・洋服修理での客の来店は多少あるが、肝心の洋服のオーダーは無い。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・気温の影響で10月前半秋冬物の立ち上がりが遅れたことにより、来客数が伸びていない。
		衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・売上高が目標に達しない状況が続いている。買上点数も伸びていない。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・暖房商品での集客が例年に比べて少ない。
		乗用車販売店（店長）	お客様の様子	・エコカー補助金終了による消費マインドへの影響は顕著で、直近数か月の販売実績は前年割れが続いている。販売が落ち込む一方でサービス在庫が増加しているので、ある程度穴埋めが可能な状況である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 [パソコン] (経営者)	お客様の様子	・客層によって高くても良い物を求める人もあるが、ほとんどの人は値段と相談しながら購入品目を探っているのが現状で、爆発的な売上は期待できない。
		その他専門店 [酒] (営業担当)	販売量の動き	・10月は本来であれば地元農家の米の収穫も終わり日本酒が動く季節だが、飲食店が芳しくない状態が続いている。客単価も低いままで変わらない。地元の取引が減り、地元以外の地域の取引が少しずつ増えている。
		その他専門店 [白衣・ユニフォーム] (営業担当)	販売量の動き	・防寒着の需要はあるのだが、できるだけ出費を抑えるような雰囲気がある。通常であれば寒くなる前にある程度の枚数を確保するのだが、その動きが遅い。
		その他専門店 [ガソリンスタンド] (営業担当)	販売量の動き	・ガソリンの販売量が前年比で1割前後落ち込んでいる。高速道路無料化が終了したことにより観光が低迷していることや、東京電力福島第一原子力発電所事故の影響で福島県産の農産物の販売が低迷していること等による県民の収入減が響いているようである。前年はみられた震災後の特需もほぼ終了しており、景気の息切れが顕著である。そのことが県民の消費マインドを冷え込ませ、安近短のレジャーに向かうため、車の燃料販売の減少につながっている。
		高級レストラン (支配人)	販売量の動き	・購買意欲はあるが、年末年始を控えて、旅行や購買を控えている様子がうかがえる。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・来客数の動きだが、暇な時と忙しい時との差が激しく、1か月トータルの平均では変わらない結果になっている。
		一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・個々の店や会社単位で見ると誘客商戦で客足の流れをとどめているところもあるようだが、エリア全体をみると季節的な購買の他は、極力控えめのものである。
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・今月はトップ観光シーズンである。今年も全国からの復興支援ツアーで前年並みの入込があり、震災前より約20%増となっている。なお、今月は宴席に芸子が入る率が少々高い。また、館内消費も好調である。
		観光型ホテル (スタッフ)	それ以外	・紅葉シーズンも到来し、震災前の来客数までほぼ回復している。しかし、客単価は若干下がっているのも、まだ本格的な回復に至っていないといえない。
		観光型旅館 (経営者)	来客数の動き	・週末や連休に予約が集中し、平日の客の動きが弱い傾向はずっと続いている。また、土日に日帰り入浴の客が多くなる傾向も続いている。来客数の動きとしては大きな変化はない。
		観光型旅館 (スタッフ)	来客数の動き	・宿泊客数は好調に推移している。来客数の上昇に伴い、売上も順調である。しかし、販売単価の下落を客数でカバーしている状態であり、売上の構成や収益の構造、人員配置や業務内容など運営の面では問題が山積している。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・宴会及び宿泊部門は、大型ケータリングや全国大会に伴う宿泊で好調に推移しているが、法人やビジネス客は低迷している。レストラン部門もディナータイムは振るわない。
		タクシー運転手	販売量の動き	・前月と大して変わりなく、まんべんなく人が乗ってくる。
		通信会社 (営業担当)	お客様の様子	・一時的ではあるが、新型スマートフォンの発売で好調である。
		通信会社 (営業担当)	お客様の様子	・客からは景気が良くなっている旨の話題はない。一部の業界では景気が良いようだが、全体で見ると向上はしていない。
		通信会社 (営業担当)	お客様の様子	・客の新規設備投資意欲に陰りがあることに変わりはない。
		通信会社 (営業担当)	お客様の様子	・客の話を聞いても、売上状況はほぼ横ばいとの内容が多い。投資意欲もあまりみられない。
		通信会社 (営業担当)	お客様の様子	・年間で10月は、4月の次に新規加入者が見込める時期であるが、新規客は3か月前と変わらないままで推移している。また、解約者の増加が依然止まらない状況である。
		テーマパーク (職員)	単価の動き	・秋の行楽シーズンに復興支援を目的としたお客様とが重なり好調な日もあるが、それ以外のファミリー、ヤング層は基本的にはシビアな買い方をしており、単価は上がってこない。

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
		観光名所（職員）	来客数の動き	・3～9月までは非常に順調で前年比140～160%で推移していたが、今月は1けた台の伸びで109%まで落ち込んでいる。ここにきてどういった理由でそういうふうになったか分からないが、景気が上向いているようには感じられない。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・秋は各所で収穫祭的な無料イベントが多く、地元客はそちらへ流れているようである。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・好調だった昨年と比べると10%以上下がっているが、土日が1回少ないこともあり想定内である。一方で、フリーパス券の比率が上がり、単価は堅調である。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・まだ罹災した住宅の建て替えや津波で流された建物の建て替えの依頼がある状況だが、一時期ほどの仕事量にはなっていない。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・受注量が安定して確保できている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・今から思えば8月下旬ころから客の様子が変わった。10月は数字の上でも確実にダウンしている。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・10月は秋の旅行シーズンに入るが、例年より旅行客が非常に少ないようである。中国人、韓国人の旅行客はほとんどいない。これは日中問題が災いしているのではないかと。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・天候予見などの影響で販売量が減っているということもあるが、それを差し引いても、消費者のマインドは非常に弱くなっている。先行きの不透明感から、無駄な消費は控えているというような動きがみられる。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・来客数、買上点数、単価、いずれの数字も少しずつ弱くなっている。
		スーパー（営業担当）	来客数の動き	・前年同期と比較すると、来客数、客単価が落ち込んでいる。特に来客数は今月初めて既存店で前年を割り込んでいる。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・売上の前年割れが続いている。来客数、客単価共に下がっている。昨今の禁煙ブームによるたばこの売上低下の影響が大きい。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数の前年割れが継続している。前年の震災復興景気の反動も落ち着き始めなければいけない時期だが、競争環境が厳しくなっている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・残暑特需が無くなり平常化している。たばこ販売の前年割れが続いており、来客数の減少にも繋がっている。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・客は買物をする際、1つのものを買うのにものすごく時間を掛けており、最小限の出費で最大限の満足を得ようとしているという雰囲気がある。そして、お金がないのかどうか分からないが、客は何となく悩んでいるようだし、機嫌が悪い。そういう客と普通に買物をできる客の二極化が進んでいるようである。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・復興需要等はあるようだが単価は下がってきている。3か月前と比較しても、点数、単価どちらも下がっている。また、福島県内における暖房機器の売行きは、まだ寒くないということもありあまり良くない。そして、堅調だった白物家電も前年より若干落ちている。単価ダウンが顕著になっている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・9月まで購入予定客並びに受注残、そして新型車発売によって、新車の受注、販売共に何とか前年並みを確保できそうである。ただし、9月までの先食い及び日中問題の影響を受けており、なかでも、中心である減税対象車が受注、販売共に伸び悩んでいる状況である。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・エコカー補助金終了後、新車購入目的での来店客が激減し、販売台数も落ち込んでいる。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・10月に入り新規来客数が減少傾向にある。また、車検対象車、低年式対象車を持つ顧客に代替提案をするものの、乗り潰す、高齢で車を手放すといった話が増えてきている。
		乗用車販売店（従業員）	競争相手の様子	・エコカー補助金が終わって、同業他社の人も個人客の販売の動きがかなり落ちたと知っている。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・3か月前とは季節変動があるため比較はできないが、10月は需要期であり、本来ならば年間で最大売上を期待していたが、来客数、販売額共に前年より落ち込んでいる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・芋煮会シーズンで週末は一般消費者の来店が増加するが、飲食店の動きがひどく鈍い。飲食店の商品、生ビール樽や業務用酒類等の販売量が著しく落ちている。客が来ないから、物も動かないという悪循環が顕著である。
		その他小売 〔ショッピングセンター〕（統括）	販売量の動き	・残暑の影響が強く、衣料品を中心に客単価が低下したことによる売上高の低下が顕著となっている。
		高級レストラン （経営者）	来客数の動き	・5月の半ば、連休明けを境に非常に落ちてきている。復興需要も無くなってきている。9月はまあまあだったが、10～12月の予約状況は良くない。良い材料が転がっていない。
		高級レストラン （支配人）	来客数の動き	・震災の復興需要が終わった今、新たなゲストの集客がポイントである。今まで通りの戦略では新規開拓は難しい。どんな魅力的な戦略を立てられるかが勝敗の分かれ目になる。
		一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・レストランという業種においては特に、なかなか客足が向かず、低空飛行が慢性化している状態である。何か特別なきっかけがないと盛り返してくることはなく、今のところその気配は全くない。
		都市型ホテル （スタッフ）	販売量の動き	・デスティネーションキャンペーン開催の1年前ということで、ある程度の客は秋田を訪れており、宿泊はそれなりの稼働数を誇っている。しかし、一般の宴会は若干元気がない。
		都市型ホテル （スタッフ）	お客様の様子	・デパート地下のデリカ総菜店においては、利用人員は横ばいながら、消費単価が月を追うごとに下落している。購入品目については明確な目的を持って買物をしている傾向がみられる。また、ホテルのレストランについて、接待関連の利用が大きく減少しており、ここにきて、法人、個人共に来店頻度も少なく、消費が低迷しているのが如実に表れている。
		都市型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・復興支援客を中心に宿泊、会合と幅広い利用が続いていたが、今月から来客数、売上共に前年割れで、来月以降の予約状況も前年同時期に比べやや少なめになってきている。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・東北6県のなかでも県によってばらつきがある。福島などでは復興関連の案件が出てきたりしているが、全体的にはやや悪くなっている。
		タクシー運転手	単価の動き	・月末になると特に客足が遠のく。
		タクシー運転手	来客数の動き	・乗客が非常に少なく、午前0時を過ぎると人影が見えないような状態である。8月までは日勤者と夜勤者では夜勤者のほうが良かったのだが、最近は夜勤者のほうの稼ぎが悪くなっている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・政治の不安定と中国問題の経済への影響を肌で感じる。客先を訪問した際に、中国に輸出する農産物が制限されており、危機感を感じるという声も聞かれる。また、東北の観光地についても外国人の訪問が少なくなっており物が売れないという話を聞いている。
		通信会社（営業担当）	来客数の動き	・とにかく景気が悪い。買い控え、将来の不安が徐々に浸透してきている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来店サイクル自体が3か月前よりも多少伸びてきており、財布のひもも固いほうに進んでいるようである。
	悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・政治不信や不景気、節約志向で消費離れが進んでいる。
		スーパー（経営者）	競争相手の様子	・競争店において、チラシ等の価格売価が大分安く抑えられ、なおかつチラシの頻度等々が変わってきている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・建設業関係の仕事が大分減ってきて、朝晩の動きが大分鈍くなっているのが現状である。
		コンビニ（エリア担当）	競争相手の様子	・競争店の新規出店が多く、既存店舗の売上の前年比が下がっている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・前年と比べても、2～3か月前と比べてもスーツ目的で来店する客が出遅れている、あるいは減っているという状況で、前年に比べて、あるいは例年に比べて非常に動きが悪くなっている。景気が後退しているのか、給与所得の減少等でなかなかスーツのほうにお金が回らないのではないかという印象を受けている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
企業 動向 関連	良く なっている	—	—	—	
	やや良く なっている	○	○	○	
(東北)	変わらない	農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・ものの9月農協出荷分の精算書が農協からきたが、震災前の7割程度となっている。天候にも恵まれ品質も良好であったが、単価が上がらなかった。	
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上も客の人気も良い傾向が続いている。数字的には2けたを伸ばしており、前年比で120%近くいっている。前年の10月ごろは復興特需的なものでの需要もあり、まずまずの数字におさめたが、それに対しての伸びということなので、かなり良いのではないかと。	
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年比で比較すると厳しい数字だが前々年比では同じくらいである。前年の特需が大きすぎたのかもしれない。	
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・中旬から気温も下がり、ようやく消費者の商品購買頻度が上がってきたようだが、売上回復は厳しい。	
		繊維工業（経営者）	競争相手の様子	・9月に猛暑が例年以上に続き、初秋物の売行きがあまり良くなかったが、10月に入り急に寒くなりようやく衣類の売行きも良くなってきている。	
		木材木製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・住宅部材の需要は平均的にあるが価格が低迷しており、収益の改善が進まず、現状維持の状況にある。	
		土石製品製造販売（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・しばらくは価格の値上げもなく、横ばいの状況にある。	
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・予想以上にパソコンの販売台数が伸びず、販売量が当初の見通しに至っていない。円高の状況も変わらず、業績が伸び悩んでいる。	
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・公共の改修工事が出てきている。また、民間のリフォーム工事は1件当たりの金額は少ないが、件数が多くなってきている。	
		建設業（従業者）	受注量や販売量の動き	・公共工事の大手向け案件の発注が、想定していたほど進んでいない状況である。	
		建設業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・人手不足や労賃高騰等があるものの、全体的な状況は変わっていない。	
		輸送業（従業者）	それ以外	・通関貨物量は変わらない。	
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・案件数は少ないが契約増傾向にあり、下半期も上半期に続いて例年並みに目標を達成できそうな滑り出しである。	
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・震災復興関連の受注はいまだに堅調である。	
		金融業（広報担当）	取引先の様子	・各業種で一進一退の動きが見られ、大きな変化は無い。	
		コピーサービス業（経営者）	受注量や販売量の動き	・7～9月は売上は前年を大きく下回っている。建設業関連以外は動きがあまり感じられず、受注量は減ってきている状態である。	
		その他非製造業〔飲食料品卸売業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・県内の料飲店向けについては出荷好調が続いている。落ち着いたとはいえ、復興事業関連の来県者による外食利用の影響は大きい。	
		その他企業〔工場施設管理〕（従業者）	取引先の様子	・3か月前から特に変わったことはない。取引先の出入りの頻度や取引金額なども変化は無い。	
		やや悪く なっている	農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・猛暑の影響により米の収量は前年より減少したが、収穫前の作況指数が良好だったことにより、米価はそれほど上昇していない。
				食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き
出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き			・今まで随意契約でいただいていた仕事だったが、見積を他社からとって他社の安い方に、という案件が出ている。	
出版・印刷・同関連産業（経理担当）	受注量や販売量の動き			・印刷業だが、ここ3か月の売上が前年同月比で毎月5～10%下回っている。	
一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き			・自動車部品についてはエコカー補助金打ち切りによる国内需要の反動減と中国市場の悪化による輸出環境の悪化がある。	
輸送業（経営者）	取引先の様子			・主要荷主の生産調整が来年3月まで続くことが決定している。また、製品の販売も苦戦している。そういった影響が大きく、明るさがみられない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・経費や人件費削減の話題が増えている。
		広告業協会（役員）	それ以外	・新聞広告のうち、旅行業は上期は良かったが下期は中国、韓国との領土問題などで旅行商品を東南アジアなどに切替えて出稿しているが集客はいまいちのようである。また、遊技場関連は規制も絡み出稿は減っている。電力会社の出稿が激減しており、中小の広告会社はかなり厳しい。
		広告代理店（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・これまで随意契約だった物件が、見積競争となる案件が増大し、大幅に売上と利益を減少させている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・東北の観光地では、紅葉狩り等の秋の旅行を前にした予約が増える時期だが、期待するほど盛り上がりはしていない。
		公認会計士	取引先の様子	・クライアントの月次、決算状況から判断すると、建設関係を中心として、利益は計上しているが売上、利益共に金額が縮小している。
	悪くなっている	電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・仕事柄いろいろな企業を訪問しているが、工場の中に製品が並んでいるところは少なく、がらんとしている状況が目立っている。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・経費削減を優先し、新規の投資を先送りにする傾向がある。
		その他非製造業〔食料品卸売業〕（経営者）	取引先の様子	・当社もそうだが、スーパーや酒屋など取引先全般において、来客数、買上単価共に前年比で1割くらい減っている。また、そういった傾向は徐々に強くなっているという話をよく聞く。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・節電ムードの高まりのなか、家電販売店等取引先の宣伝や普及に関するPR活動の抑制が継続している。その影響で、この業界の広告代理業への発注が激減しており、当社も例外ではない。
	雇用関連 (東北)	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	・震災前のように事務派遣での求人数が急激に増加している。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・大卒の新卒採用において、内定を出した後に辞退が起こった際に、追加の募集をする企業が増えている。
		アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・インターネット関連の新しい事業が軌道に乗り始めている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・製造業を除けば、求人数が3か月前より増えている。有効求人倍率は3か月前と比べて0.2ポイント上昇している。また、前月より0.07ポイント上昇し、十数年ぶりに1倍を超えている。
変わらない		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・前月よりは求人広告は増えており、業種も運送、福祉施設のほか、サービス業も若干増えているが、前年同期と比べると減っており、その業種も旅館など観光関係の落ち込みが顕著である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率を見ると3か月前と比べてほぼ同水準であり、景気は特に変わらない。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・企業からの求人数の増加が見られない。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・求人数は増加しているものの非正規求人が多く、内容的には正社員を採用できる状況まで事業所の業況は回復していない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は高水準で推移、新規求職者は減少、有効求人倍率も高水準となっている状況は依然として継続しており、3か月前と同じような状況が続いている。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・ここ半年くらいにおいては、求人の総数がほぼ横ばいの状況で推移している。	
	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求人数は増加を続けているものの、まとまった数の解雇も一部にあり、求職者数の前年比減少が小幅となっている。	
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は8か月連続で前年同月より増加しているが、9月にも人員整理が発生している。業種により好不況がはっきりと分かれている。	
やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・10月からの労働者派遣法改正の日雇い派遣禁止に伴い、他社が例外対応を中止したため、当社への駆け込み需要により長期の注文が増えたものの、長期案件は動いていない。	
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人の動きに地元回復の期待はあったが、選挙前は動かないという定説通り、ここにきて伸びが止まっている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・前年と比べて、積極的な広告展開が減少してきているようである。新規オープン店舗も必要最小限の宣伝費で集客反応を見てから、次の広告宣伝を検討するような状態である。
		民間職業紹介機関（職員）	周辺企業の様子	・周辺の企業のリストラが見受けられる。
	悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・多くの業種で売上が伸び悩んでいる。また、震災復興需要も本県には及んでいない。企業心理は今、採用控えと設備投資の先送りに向いているようである。

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 (北関東)	良く なっている	－	－	－
	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	・白物家電、エアコン、冷蔵庫等の動きが少し良くなっている。また、リフォーム、太陽光発電も順調に動いてきているため、若干良くなっていきそうである。
		百貨店（販売担当）	来客数の動き	・特に月後半においては気候も涼しくなり、顧客動員イベントのセールも好調に推移していることから、来客数増が見込まれる。
		スーパー（経営企画担当）	それ以外	・主力店舗のうち1店舗をリニューアルオープンした結果、売上が見込みより増えている。
		衣料品専門店（販売担当）	単価の動き	・相変わらず、目の前のことしか考えられない状況は変わらないが、数か月前に比べると、当時は悪い方で横ばいだったが、波が出てきて、客単価が比較的上がってきており、さざ波よりも大きめの波になっており、売上でもプラスの部分が出てきている。
		家電量販店（営業担当）	それ以外	・企業が産業用太陽光発電に力を入れている。10年以内の投資回収ができるため、魅力商品となっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・10月に入り秋の行楽シーズンと、学校の運動会シーズンで客の動きが良くなってきた。イベントの開催もあり、各種会合も多くなっている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・10月末から11月いっぱいまでは、紅葉シーズンで来客が多いためである。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・秋の旅行シーズンを迎え、業界の景気は良くなっている。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・消費税増税が決まってから、需要の先食いか潜在的な顧客か分からないが、販売は順調に推移している。9月までがさっぱりだったため、余計に感じる。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・戸建住宅の受注に前月ほどの勢いはなく、中国問題等から景況感が悪くなり、個人消費に影響を与えているようであるが、アパート、店舗の受注は引き続き好調で、全体としては良い状況に変わりない。
	変わらない	商店街（代表者）	単価の動き	・低価格品が主体で動いているが、高額品はほとんど動かず心配である。野菜市のようなものには人が多く集まるが、路面店は皆苦戦している。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・イベントの多い季節のため、各種団体が街を活性化させようと頑張っているが、効果はなかなか出てこない。先行きの不安で買物も控えめにしているようである。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・年末に向けて売出しの施策をするが、客の反応は鈍い。壊れた時の買換え以外の消費は難しく、客の興味を引く商品も見当たらない。これからの季節商材も新たな購入を狙うのは厳しい。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・気温の低下が遅れているためである。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・これまでと同様に買物には慎重で、余計な物は買わない。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・3か月前と比べても大きな変化は見られず、相変わらず衣料品が低調である。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・中旬以降気温も下がり、冬物商材の動きが出てきたが、前年実績を確保するまでには至っていない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・数か月間、単価の変化はない。

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
		スーパー（統括）	販売量の動き	・消費税増税などによるフィスカルドラッグや電気料金の値上げで消費マインドは冷え込んでおり、必要な物を必要なだけしか買わない儉約傾向、低価格志向は続いている。特に野菜の相場安、残暑などの気象与件の影響で食料の買上点数が減少している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・売上が前年比で98%、客数は100%である。低単価の商品が売れていくため、客数が前年と横ばいだと売上が下がってしまうのではないかと見ている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・客単価、買上点数に変化は見られず、消費意欲もあまり変化は見られない。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・近隣の同業他社や安売りスーパーの影響が続いているため、変わらない。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・当社に関しては全く新車が売れないわけではなく、多少売れている。とにかく、ここ2、3か月は中古車が安定した売行きをしており、2、3か月前と比べてやや良くなってきている。今月に入り大手電機メーカーの工場でのリストラや、人材派遣会社の倒産など、身の周りの会社ではあまり良い話は出ない。
		住関連専門店（仕入担当）	来客数の動き	・10月前半は気温の高い日が続き、暖房機器、灯油などの売上が前年の半分以下という日が続いた。後半はほぼ平年並みまで戻ったが、前半のマイナスをカバーするまでには至っていない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・放射能汚染問題の影響による山菜、特にキノコの自粛を受け、当地では売上に影響するのではないかと大変心配したが、売上、客単価、客数共に前年同期並みである。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・とにかく客の使う金額が少ない。ランチは千円で食べられるが、夜は千円では食べられないため、夜の客が非常に少ない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・悪いまま変わらない。来客数の動きを選択したが、客の様子、競争相手の様子も先が見えない。
		観光型ホテル（営業担当）	単価の動き	・客室稼働率はおおむね良好であり、来客数も増加しているが、客単価が低いため業績アップにまでは至っていない。
		旅行代理店（所長）	来客数の動き	・シーズンを迎え、ほぼ順調に来訪者があるが、エリアに偏りがあり、平年並みとまではいっていない。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・燃油の高騰が続いている。
		旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・客の動向は良くも悪くもないが、申込や受注状況を見ていると前年と比べて良くない。夏場から秋口にかけても成約が少なく、受注量も少ない。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・とにかく景気が悪い。通常顧客からの発注率は非常に低い状態を維持している。行政等の復興事業で多少の売上を上げてはいるが、通常販売に至らない状況が続いている。
		通信会社（局長）	お客様の様子	・3か月前と比較して、客の購買抑制の様子に変化を感じない。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・年末に入り徐々に動きを見せつつあるが、逆に11、12月での出費を見据え消費が鈍化しているようである。
		遊園地（職員）	来客数の動き	・3か月前と比較して、来客数の動きに大きな変化は見られない。
		ゴルフ場（支配人）	単価の動き	・当社は平日の企画コンペが多く、客単価は下がったが年配者の来場が増えた。冬に向け、低料金化がますます進んでいる。
		ゴルフ場（業務担当）	単価の動き	・集客に関しては、あくまでも取引価格が最優先であり、一番の決め手になる。
		競輪場（職員）	お客様の様子	・入場者数、購買単価共に、やや下降気味である。
		その他サービス〔清掃〕（所長）	それ以外	・スーパーの駐車場などは夕方、食料品等の買出しで混雑しているが、その他の時間帯はそれほどでないため、大きく変化しているようには見えない。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・領土問題の影響による低下はないが、仕事の全体量が少ないのは変わらない。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・個人住宅の設計依頼も少なくなるなか、行政発注の入札では落札予定価格の60%程度の価格で受けていく競争相手があり、それだけ仕事量が少ないということである。今後、消費税増税による駆け込み需要がどれだけ増えるか、また、その後の反動がどのような結果として影響するのか心配が深まる。

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	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・隣接する他社別荘地の豪雨被害の影響が、払しょくされていないためである。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・秋になって運動会も終わり、店売りがほとんどなくなっている。買うとすれば大型店に行ってしまう、学校指定の物以外はあまり売れなくなり、売上が悪くなっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・前年同月よりレジ通過客数が10%減っている。特に土日祝日は、人が歩いていない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・各種イベントがあり、来客数が何とか前年並みにはなったと思うが、金を使ってくれない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・秋らしい気候にはなったが、秋物の動きは活発ではない。本当に必要な物以外は買わないということであり、競争がますます厳しくなる。
		百貨店（店長）	お客様の様子	・紳士、婦人衣料のアップミドルの動きが非常に悪くなっていることから、中間層の買い控えが顕著である。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・10月は野菜の相場が下落し、買物し易い状況にあったにもかかわらず、買上点数が上がらないでいる。なかなか余計には買ってもらえず、客数は堅調であるが、点数不足で予定の売上に届かない。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・来店客数、買上点数共に前年割れである。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・中高年向けの商品など食品関係が割と堅調な動きを見せているが、季節的変動から10月はやや売上が落ちている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・客数、客単価共に前年並みで販売も伸びているが、雑誌の売上が非常に悪く、足を引っ張っている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・エコカー補助金が終了し、その反動で商談及び販売の減少が続いている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・エコカー補助金の終了で、販売台数が減少している。
		乗用車販売店（統括）	来客数の動き	・エコカー補助金終了による反動減のためである。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・3か月前に比べて購買量が減少している。エコカー補助金終了の影響などもあるようである。
		高級レストラン（店長）	競争相手の様子	・近隣の飲食店が2店閉店した。個人経営の小規模店や零細企業は、今後更に厳しい状況になりそうである。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・行楽シーズンで多少観光面で動きがあるのは毎年のことであるが、それより一般消費の動きが悪すぎる。飲食にまでもとても回らないという雰囲気が強く感じられる。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・団体客の動きが例年に比べて悪い。特に福島第一原子力発電所の事故の影響で、団体ツアーの減少が目立っており、外国人客の当地域への来訪は激減したままである。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・中国の尖閣問題等のため、非常に景気が後退している。農繁期も重なり、10月は農家の人たちも刈入れ等いろいろな点で多忙になり、街中に出てこないことが非常に影響している。街の状況として世代交代も感じている。また、居酒屋などが非常に密集しており、老舗の店などはほとんど店を畳んでいくような状態になっている。
		都市型ホテル（営業担当）	販売量の動き	・当地域は例年、10月以降年末に向かって稼働が上がってくるが、10月の状況を見ている限りは、例年よりもその上がり具合がそれほど大きくない。景気が悪いという情報も流れており、政治の不透明感もあるため、経費をかけない。
		旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・来客数も減っているが、消費単価も安値志向になっている。
タクシー（経営者）	お客様の様子	・全体の動きは悪く、特に深夜の動きが悪いため、前年同月比14%の減少である。		
通信会社（経営者）	販売量の動き	・安くないと買わないという状況から、安くても買わないという状況になっている。		
通信会社（販売担当）	来客数の動き	・携帯電話業界は新型スマートフォンの販売が好調のように見えているが、商品供給がうまくいっていないことと、各キャリアが冬モデルの発表をしたことにより、買い控えが始まり、来客数が少なくなっている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		テーマパーク (職員)	来客数の動き	・放射線量の問題から学校団体の来場が減少している。
		その他レジャー施設 [アミューズメント] (職員)	単価の動き	・当店は24時間営業でやっており、どの時間帯も特段に客数が落ちているという感じはないが、滞留時間と客単価が落ちているため、売上は落ちている。特に週末や月末の数字の上がるところが、あまり上がらず、平日の落ち込みよりも、そのピークの落ち込みのほうが大きく、トータルとして売上が上がらない。
		美容室 (経営者)	それ以外	・美容専門学校の来年の推薦入学数は、前年に比べて1割ぐらい多くなっている。景気が悪いため、少しでも早く決めたいという生徒の要望で、入学希望者は前年より早く行動している。
		その他サービス [立体駐車場] (従業員)	競争相手の様子	・近隣の他社は、軒並み料金を下げているが、それに伴う駐車台数の確保ができていないようである。当社の駐車場も来客数の動きが伸び悩んでおり、単価に関しても横ばいであるため、やや悪くなる。
		設計事務所 (所長)	来客数の動き	・今月は全く受注件数が伸びず、来客もほとんどなかった。3か月前よりも状況は悪化している。
		設計事務所 (所長)	来客数の動き	・相変わらず、来客に関する情報がほとんどない。
	悪くなっている	一般小売店 [衣料] (経営者)	販売量の動き	・当地域は今、紅葉が真っ盛りの状況であり、車は大分来ている。市内の道路もいっぱいになっているが、販売量の動きは良くはないようである。誰からも来て良かったという声は聞こえてこない。
		百貨店 (店長)	お客様の様子	・単価が下がって客数も減っており、買上に慎重になっている。
		スーパー (経営者)	単価の動き	・単価の低い商品が売れている。
		衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・寒くなり燃料費等が高くなってきているため、消費意欲が全く見られない。
		家電量販店 (店長)	販売量の動き	・地上デジタル放送化の特需の反動が出ており、依然としてテレビ関連が悪い。白物家電は若干だが前年比で見ると良いが、家電への出費金額が増えているわけではなく、テレビの分が白物家電に回っているだけのようである。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・エコカー補助金終了の反動減が、まだ続いているためである。
		乗用車販売店 (販売担当)	来客数の動き	・来客数の動きが全くない。今までは新規の客が日に5～6組は必ず来ていたが、今のところ新規の客は全く来ない。従来の客を追いかけしているような具合であり、本当に少ない。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・最近では夜だけではなく、昼の客数も減少しつつある。
スナック (経営者)		来客数の動き	・先月末あたりから急に落ち込んでいる。全体的に人がいない。	
タクシー運転手		お客様の様子	・駅で客待ちをしているが、電車が着いてもタクシーを利用する人がほとんどなく、営業回数は2～3時間に1回程度しかできない。	
住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・ここ何日間は、客からの問い合わせがほとんどない。アパート、賃貸関係、それから土地の売買についても引き合いが全くない。		
企業動向関連 (北関東)	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	食料品製造業 (営業統括)	競争相手の様子	・天候が良かったため、観光客も例年より多く、工場見学者も増加している。
	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	・季節商材の受注はあったものの、一時的なものである。インターネット販売も低迷した動向が続いている。
		電気機械器具製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・客先からの受注に変動はない。
		電気機械器具製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・年末に向け、9月は中間決算ということで8月よりは多少伸びた。10月に入ってから、尖閣諸島問題だとみられるが、自動車関連の仕事がぱったり途絶えた。現状を聞いたところ中国で生産しなくなったため、受注が落ちているという。10分の1ぐらいまで落ちて、自動車関連は少し悲劇的な状況である。
		輸送用機械器具製造業 (経営者)	取引先の様子	・取引先の様子、受注量、販売量の動きは、2、3か月あまり変わっていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
やや悪くなっている		その他製造業〔環境機器〕(経営者)	受注量や販売量の動き	・年間の波があり、また、行政の契約は年度始めに偏るため、1か月単位では変化がない。
		輸送業(営業担当)	取引先の様子	・冬場に向かい、気温に左右されるが現状は冬物家電や石油ストーブ、暖房グッズ等の荷動きは例年並みである。特に大手インターネット通販の輸送量の動きが良いが、東日本大震災等の影響があった前年よりは多少落ち込んでいる。
		司法書士	受注量や販売量の動き	・悪いまま続いている。
		化学工業(経営者)	受注量や販売量の動き	・東日本大震災の復興のため、東北地方だけ出荷がある状況で、他の地域からの注文はまるで入ってこなくなっている。
		金属製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・特装車両であるコンクリートミキサ車の受注量は安定して高い水準にあるが、産業機械のコンプレッサ、工作機械の受注量は3か月前より少し減っている。
		一般機械器具製造業(経営者)	取引先の様子	・自動車の開発案件や航空機向け新規案件等、動きが活発な分野もあるが、ボリュームにはつながらない。ここ数年間、好調だったパワーショベル向けの部品が低迷しており、全体としてはやや悪い状況である。客先によって好調、不調が明確に分かれてきている。
		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・予定が取り消しになったり、減産が出て一気に仕事量が減っている。業績が悪化する企業や閉鎖する会社の一部が出ている。
		輸送用機械器具製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・大手主力自動車メーカーの受注について、3か月の生産見通しと実数との間のかい離が下振れで若干生じてきている。要因は、アメリカについてはほぼ変わらないが、中国、欧州向けの輸出が減少したためである。また、国内についてもエコカー補助金の終了と共に販売量が落ちていることから下振れが始まり、まだ先行きの見通しが立たない。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕(経営者)	受注量や販売量の動き	・僱事において売上はかろうじて確保できているが、集客は落ちている。低価格商品の要望はあるものの、価格競争が激しく収益を圧迫している。
		金融業(経営企画担当)	取引先の様子	・製造業において、長引く円高の影響により売上が増加しない。
		金融業(調査担当)	取引先の様子	・製造業では外需が鈍化しており、内需も投資の抑制が見られる。
		広告代理店(営業担当)	受注量や販売量の動き	・広告宣伝を減らして拡大販売をする傾向が多いため、広告出稿は減っている。特に新聞折込チラシは、地元企業のものが2割ほど減っている。
		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94.1%であり、6月以降5か月連続して前年を下回っている。大型ホームセンターが下旬にオープンし、近隣の同業他社の新たな動きもあったが持続していない。
		社会保険労務士	取引先の様子	・取引条件が厳しくなったり、価格面でなかなか折り合えない案件が増えている。
		その他サービス業〔情報サービス〕(経営者)	受注量や販売量の動き	・受注の総量及び総額共に下降気味である。投資を抑えて様子を見ているようである。先行きに不透明感が出てきている。
悪くなっている	食料品製造業(製造担当)	取引先の様子	・今年に入ってから取引先が5件も撤退や廃業でなくなり、商売をやっていくには非常に厳しい状態である。しかし、倒産し、ある程度淘汰されなければ、まだ企業数が多すぎる。	
	建設業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・公共工事主体で土木、舗装工事を行っており、受注金額は前年比126%であるが、長期工事を除くと65%と大幅な落ち込みである。7、8月と受注がゼロに等しい厳しい状況が続いたため、9、10月は受注活動に励んだ結果、10月は前年比267%であった。しかし受注累計ではまだ厳しい状況である。	
	不動産業(管理担当)	受注価格や販売価格の動き	・管理しているビルの売却が決定し、オーナーが代わったことにより管理の委託を受けられるかどうか難航したが、引き続き委託を受けることはできた。しかし、大幅な減額である。	

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
		経営コンサルタント	取引先の様子	・尖閣諸島問題が原因となった中国国内での自動車産業、電機等産業の不振の余波を受け、下請製造業の業況が一気に悪化している。商業、個人向けサービス業は秋物需要の盛り上がりに向け、観光関連産業は紅葉シーズンの遅れから例年の集客に至っていない。また、景気全体の低迷のため、建設需要も盛り上がっていない。
雇用 関連 (北関東)	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	○	○	○
	変わらない	人材派遣会社(経営者)	周辺企業の様子	・忙しい所と暇な所があり、今は大して変わらない。
		人材派遣会社(営業担当)	採用者数の動き	・日本の政局不安や円高、中国の政治、経済不安のためである。
		求人情報誌制作会社(経営者)	周辺企業の様子	・周辺企業は景気が低迷しており、求人広告を掲載する企業が少ない。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数は前年比16%増となっているが、前年は東日本大震災による落ち込みもあるため、今年度は例年並みの数値となっている。
		学校〔専門学校〕(副校長)	求人数の動き	・1つの求人に対して複数の受験者がいることから、全体的に求人数が不足していると感じる。また、求職者全員に受験企業を確保するため、学内選考をせず、希望者全員を受験させ、企業に選抜をさせている学校も増えており、こういった意味でも求人数は減っている。
	やや悪くなっている	人材派遣会社(経営者)	求人数の動き	・今月は自動車関連の電子、自動車部品、またその付帯する企業の募集傾向はゼロに等しい状態である。ただ、サービス業である介護関係の職員募集、またレストランを含む飲食店関係の販売員の募集は活発さを見せている。建設関係はあちこちで見られるため、建築、建設関係は、これからゆっくり伸びていくと思われる。一方、秋冬物の衣料は依然として出だしが鈍っている。
		人材派遣会社(管理担当)	求人数の動き	・取引のある派遣先で欠員が出て補給がなく、全体として求人数が少なくなっている。
		職業安定所(職員)	周辺企業の様子	・新規求人申込の動きを見ると、各業種が小幅な増加、減少を見せており、全体的には前年とほぼ変わらない。そのなかで倒産による大量解雇者の発生が数件確認されており、年末に向けての雇用の動きは厳しくなりそうである。
職業安定所(職員)		求職者数の動き	・徐々にではあるが、10月末で退職予定の大手企業の在職者が相談に来ている。事業所からは中国との間における尖閣諸島問題が心配という話が聞こえてきており、解雇を出したという事業所もある。	
悪くなっている	新聞社〔求人広告〕(担当者)	周辺企業の様子	・今月に入り、広告スポンサーが経費削減で軒並みに契約解除してきている。	

4. 南関東(地域別調査機関：(株)日本経済研究所)

(—：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (南関東)	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	一般小売店〔和菓子〕(経営者)	販売量の動き	・厳しい残暑もやっと落ち着いて過ごしやすい気温になってきたため、来客数も増え、販売量につながっている。
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・売上があまり変わらず横ばいのため、やや良くなっている。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・来客数が高く推移した。近隣の競合店が閉店したため、そこからの流れがあったようである。
		衣料品専門店(店長)	単価の動き	・気温の低下から、秋冬物の高単価のスーツ、コートなどの需要が高まったためである。
	その他小売〔ショッピングセンター〕(統括)	販売量の動き	・2、3か月前は悪く、今も厳しい状況ではあるが、少しは良くなっている。物販店は、若干その厳しい状況が続いているが、サービス、シネマ関係が好調で、その影響で飲食店も順調である。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・今月の売上は、どこに聞いてもおそらく同じくらいだと思いが、給料日直後でも売上が急に、大幅に落ち込んでいる。何十年も商売をしているため、いろいろあるが、どうもおかしな具合であり、悪い。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・宿泊は改装を機に値上げをしたため、販売部屋数は減少したが、インターネット限定で特別料金を設定、販売し、減少分をカバーして前年を超える売上を確保している。レストランは来店の日、祝日の個室販売を強化して客数増、単価アップができており、また、平日の昼、夜は設定料金を下げて来客数を増やし、売上を確保している。宴会は土日の婚礼実施日に、避けられない一般宴席の取り込みがあったため、婚礼件数は伸びなかったが、その分をカバーした。また、1か月をきった内側での大型宴席の受注があり、来客数が大きく伸びている。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・今年の夏は猛暑だったため、皆、出控えている傾向があった。しかし、10月に入ってからは、紅葉も少し遅れてはいるが、半ば過ぎごろからは徐々に客数も増えてきている。近場であるが、皆それぞれ出掛けたいという傾向があるようなので、販売量が多少増加している。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・やはり旅行シーズンに入り、問い合わせや商談の電話本数も増え、残業での対応が必要になってきている。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・販売に好調の兆しがある。
		通信会社（局長）	販売量の動き	・スマートフォンの新機種発売など、消費者の購入意欲をかき立てる商品があれば、ここぞとばかりに数万円の出費にちゅうちょしない様子も見られる。
		その他住宅〔住宅資材〕（営業）	販売量の動き	・建材の繁忙期に入り、受注が伸びている。消費税増税に向けた駆け込み需要も関係があるようである。
		商店街（代表者）	それ以外	・10月のイベントは大成功で、来街者数は過去40年で最高の人出となった。売上もそれに反応し、前年比で良かったが、来街者数と売上との増加率は比例せず、若干、財布のひもは固いといった印象である。
	商店街（代表者）	来客数の動き	・とにかく客数が減っているため大変心配している。単価の高いものが売れないこともあり、何とか景気が良くなってももらわないと困る。	
	商店街（代表者）	お客様の様子	・商店街としてはどこでもそうだが、物販店、特に生鮮食品である魚屋1店舗がなくなり、その後に入ってきたのがサービス業で、人を寄せることが非常に困難になってきている。今後ますます厳しさが現れてくる。	
	一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・こちらからアクションを起こせば、それなりの動きがある。白物家電は、LED照明等が売れているが、テレビ、ブルーレイはひどい状態である。	
	一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・非常に来客数は落ち込んでいる。どういう状況なのか、なかなか良い方向には向いていない。	
	一般小売店〔家具〕（経営者）	販売量の動き	・たまたま近くにある都営住宅の入居が一部あり、その関係で来客、販売量もやや多くなっている。	
	一般小売店〔靴・履物〕（店長）	来客数の動き	・来客数はやはり変わらず悪い。商店街全体、また、中心商店街全体を見ても、人通り等も相変わらず良くない。また、低価格志向がやはり顕著で、それが変わらず続いている。	
一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	販売量の動き	・季節的にもカレンダーや手帳といった別製品の受注もしてはいるが、販売量が徐々に減ってきている。客数、客単価も若干変化はあるが、数量が減っていることなどが多分にあるため、それが影響している。しかし、悪くもなく良くもない状況である。		
百貨店（売場主任）	単価の動き	・気温の低下に伴い、ジャケット、ブルゾン、羽織り物が上昇してきたが、客単価が前年より5～6%下がっているためである。		
百貨店（総務担当）	来客数の動き	・経済的な要素だけではないが、変わらず来客数が低迷している。客は、先行きが不透明なため消費を抑制しているようである。当社においてもMD（マーチャンダイジング）の側面やリピート客の再来店を促す施策が急務である。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・前年比95～96%くらいで推移している。前年が東日本大震災のため、そういう意味ではあまり良くなく、また、これからも良くなる要素があまり見えない状況で、お歳暮商戦を迎えようとしている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・雇用環境を含めて、消費を押し上げる景気の好転や、個人所得増が全く見られない。加えて9～10月上旬までの残暑などにより、衣食住すべてのカテゴリーで、今必要な物しか購入しない状態が続いている。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・月初は非常に厳しい状況だったが、月の半ばから寒くなり始め、そこから前年を超えて堅調になっている。着実に上を向いているが、完全な安心までは至っていない。
		百貨店（販売管理担当）	お客様の様子	・今月前半は気温が高く、衣料品を中心に秋冬物の動きが鈍かったが、後半から気温が低下してくると、徐々に秋冬物の動きが上昇基調になったことから、客の動きの特徴である購買意欲は堅調である。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客数、売上、点数共に前年を維持しているものの、単価の上昇が見られない。売上確保のため低価格での販売に取り組むものの、単価を下げた分を点数がカバーできないうえに、高額商品の動きが思わしくない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・コモディティ商品である食料品に関しては、来客数も前年の98%と大きく減ってはいないが、衣料品、住居関連品が今月に入って、非常に鈍くなってきている。客のなかには、野球セールなどの売出しを待って安く買おうという動きが見られる。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・現在の売上は、ほぼ毎月、前年比94～96%で推移している。来客数、1人当たりの買上点数、1件当たりの単価、客単価も含めて前年を上回ることはないため厳しい。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・例年よりも気温が高めに推移しており、秋冬物商材の稼働が例年より弱い動きになっていることが大きな特徴である。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・売上額は大幅な変化もなく推移しているが、おにぎり、弁当、おでんと矢継ぎ早のセールによる部分が大きく、それ以外の商品の売上が減少し、トータルで売上を維持している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・客数、売上共に変わらないが、季節的要因として、これから寒くなると落ち込む。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・客はより一層、買物の仕分けを業態別で行っている様子がうかがえる。
		コンビニ（商品開発担当）	お客様の様子	・日により売上のばらつきが大きく、安定しない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・今月中旬まではあまり良い状況にはなかったが、気温が中旬以降急に下がり始めて、それに伴い冬物の動きが活発化してきている。気温により、どうにか昨対に近づいたため良い。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・平均気温が高かったこともあり、旅行、外出に羽織る物などは軽い物で済ませており、大半は手持品で間に合わせている。また、年金の支払月だが売上変化は小さく、引かれる税金が多くなったという話をよく聞く。消費は厳しく、景気は悪くなっている。
		家電量販店（統括）	販売量の動き	・新OSの発売が起爆剤となり、低迷している家電業界に活気が戻ると期待するが、非常に厳しいスタートである。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・整備は順調に入っているが、エコカー補助金が終了したこともあり、販売があまり芳しくない。先月から3割減となっている。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・全般的に来客数が多少減っており、人の流れが鈍い。当社としては、新型車が出て、好景気につながるころであるが、自動車業界全体が冷え込んでいる。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	販売量の動き	・今月に入り、販売促進が当たっていることもあり、久々に前年を達成している。10月は暑かったため季節品の動向は少し遅れている。
		その他小売〔ゲーム〕（開発戦略担当）	販売量の動き	・海外中心に年末商戦向けタイトルが投入され始めたが、動きがあるのは大作の続編が中心で、変わらず冷え込んだ状況が続いている。
		高級レストラン（店長）	来客数の動き	・全体を通して、個人、法人共に財布のひもは非常に固い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般レストラン(経営者)	お客様の様子	・週末と祭日の客層は、団塊世代、退職世代の姿が目立っている。
		一般レストラン(経営者)	販売量の動き	・3か月前の、7月、7月1日～24日の前年比は、売上94.7%、客数93.4%である。今月は経費節減のため本社の移転をしており、10月1～22日までの結果だけで、売上95.2%である。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・例年、年末に向けては客の動きが少しくなってくるのだが、今年はそれほど変わっていない。しかし、若干だが客単価が上がってきているようなので、その分、景気は一進一退している。
		一般レストラン(店長)	来客数の動き	・近くに話題のスポットがあり、そちらの周りには客が行くのだが、1キロも離れていない当店まで人が流れてこない。大変厳しく、店をもう撤退するというようなことを、今、現実的に考えている段階である。
		都市型ホテル(スタッフ)	販売量の動き	・ホテルとしては繁忙期に入り、3か月前に比べ忙しくなっており、例年並みの売上は確保できている。しかし、単価の下落を販売数で何とかカバーできているだけで、景気が良くなっている感じはほとんどない。
		旅行代理店(支店長)	販売量の動き	・国内旅行は相変わらず東京スカイツリーの人気で、今月は非常に多くの団体旅行客があり、その取扱は大きい。また、今月はビックイベントがあったため、その売上等も寄与している。ただし、海外旅行については、尖閣諸島問題等で、中国と韓国の団体の取消しが相次いでおり、今は国内で仕事をしている状況になっている。3か月前と比べて海外旅行が落ち込んできているが、このように国内旅行を取り込んでいるため、変わらない。
		旅行代理店(営業担当)	お客様の様子	・ツアーの申込状況が伸びていない。
		タクシー(団体役員)	お客様の様子	・ここ数か月、前年同月比で約10%～20%の落ち込みが続いている。特に深夜時間帯の終電、終バス後のこれからという時に人の動きもなくなる状況が続いている。
		通信会社(経営者)	販売量の動き	・テレビ加入が依然弱い。10月はインターネット加入も計画ぎりぎりど厳しい状況である。スマートフォンの新機種への引き合いはかなり強く、割引サービスによる販売は好調だが、テレビ、インターネットへの勧奨成約につながっていない。
		通信会社(経営者)	お客様の様子	・高額なメニューが売れない状況が続いている。
		通信会社(社員)	お客様の様子	・放送サービスへの加入が伸びない。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・新築住宅の建設が減少し、商店街や駅前繁華街に空き店舗が増えており、新規顧客の増加も前月と比べ平行線である。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・安価なインターネット及び電話サービスについては堅調に推移しているものの、テレビ離れもあり、多チャンネルサービスは低迷する傾向が続いている。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・サービス内容そのものより、利用料金の安さを重視する傾向が、より顕著になってきている。
		観光名所(職員)	来客数の動き	・3か月前と比べるとやや増えてはいるが、前年同月比ではほとんど変わらない。
		パチンコ店(経営者)	単価の動き	・朝、客が入ることは入るのだが、低球貸しといって安い1円パチンコに客が付く。やはり客の懐に自由になるお金が少ないようである。
		その他レジャー施設[スポーツ施設](支配人)	販売量の動き	・景気低迷感が個人の消費マインドを停滞させ続けている。また、長く続いているデフレ経済も、企業の収益悪化を長引かせている要因の1つである。消費の低迷、企業収益の悪化、どちらにしても消費動向が上向き、活気あるレジャー市場になっていないのが現状である。
		設計事務所(所長)	お客様の様子	・なぜだか、多少の話はあってもずっと消えていく。
		設計事務所(職員)	それ以外	・業務量は変わりなく忙しいが、大型案件がなく受注が伸びない。
		住宅販売会社(従業員)	単価の動き	・3か月前と景気はあまり変わらないが、客が二極化しているようである。低価格層と、高くても良い物件を購入する客とに分かれてきている。

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
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・今月の販売量は目標数字の約75%となり、景気はやや悪い。3か月前と比べると、やや悪い状況が変わらない。先月は消費税増税のニュースにより、客の動きが始めたと思ったが、また景気はやや悪い状況に戻ってしまっている。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・上半期決算月である9月の反動はあるものの、前年比は横ばいである。消費税の動向をうかがっているユーザーを見るようになったが、まだ具体的な動きは感じられない。
		住宅販売会社 (従業員)	来客数の動き	・消費税増税に敏感に反応する顧客層の展示場や現場見学会への来場が一段落し、むしろ消費税増税法案成立前よりも減少傾向にあるため、見込み客が増えない。
	やや悪く なっている	商店街(代表 者)	お客様の様子	・今月に入って、ますます客の財布がしぼんできたというのか、欲しい物でも我慢してしまう。また、見に来て、客が十分あちこちと比べて、どこが一番単価を下げて売っているかに関して非常に集中して調べているようで、今、当店でも決定率が悪くなっており、非常に難しいところに来ている。
		商店街(代表 者)	販売量の動き	・中小小売店の販売は相変わらず低迷しており、近隣の店舗、住宅共に空室増加に合わせて家賃価格も下落してきている。まさにデフレのまっ只中といった状況である。にもかかわらず、電気料金やガソリン価格などは上昇しており、中小小売店は、社長給料も取れないのが実情である。
		一般小売店〔家 電〕(経営 者)	販売量の動き	・このところ毎回そうなのだが、何しろ商品の動きがない。だからといって、やはり太陽光発電などの話もなかなか受け取れず、難しい。
		一般小売店〔文 房具〕(経営 者)	販売量の動き	・今月はやはり9月と11月の谷間になっており、あまり伸びていない。
		一般小売店〔祭 用品〕(経営 者)	来客数の動き	・客数が極端に減っている。景気の良い所は、ごく一部である。
		一般小売店 〔茶〕(営業担 当)	販売量の動き	・客数、売上共に前年並みにもっていったが、相変わらずギフトの需要が少なく、売上の伸び悩みは続きそうである。
		一般小売店 〔茶〕(営業担 当)	販売量の動き	・ここ最近秋らしくなって涼しい日が続いており、煎茶の売行きが良くなる季節なのだが、前年に比べ、いまだに安い単価の麦茶やウーロン茶などの原料が売れている。寒い季節になると温かい緑茶が売れる季節なのだが、まだまだ煎茶の売上が伸び悩んでいる。
		百貨店(総務担 当)	販売量の動き	・衣料品を中心に動きが悪い。天候のせいだけではないように感じる。
		百貨店(広報担 当)	お客様の様子	・8月は残暑が続き、セールがけん引する形で売上が確保できたが、9月から10月の中旬にかけても暑さが残り、秋物衣料の購買行動に伸び悩みが見られた。10月後半になり、気温が下がり始めたが秋物の売り逃しを取り戻すには至らない。
		百貨店(営業担 当)	お客様の様子	・状況は悪化している。デフレ傾向は上向くどころか、価格に対して、小売も客も厳しい目で見ている。婦人服は気温が高いため秋物の不振が際立っている。
		百貨店(営業担 当)	販売量の動き	・今月は残暑の影響も大きく、アパレル関連の動きが非常に悪い。従来、秋物の紹介期から実需に移る段階で売上も伸びるが、秋の季節がなくなったようである。また、客単価は若干上がっているものの、客数が減少しており、売上減少の要因の1つとなっている。
		百貨店(販売促 進担当)	お客様の様子	・ヤング層を除き衣料品領域で苦戦している。気候の影響もあり、高単価のコートやアウターの動向が鈍い状況が続く。雑貨領域では、暮らし替えに関わる寝具、食器領域はやや伸長が見られるが、全体に低単価傾向である。
		百貨店(店長)	お客様の様子	・食品を中心に、前年をクリアできていない。
		百貨店(営業企 画担当)	販売量の動き	・紳士、婦人のファッション部門から食品まで、全体的に売上に関して苦戦しており、前年比マイナスである。
		スーパー(経営 者)	来客数の動き	・今月に入ってから客の買い方が非常にシビアになっているとともに、客数も減って、非常に厳しい。競合店ができたこともあるが、競合店と関係のない店も非常に厳しくなっている。

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
		スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・品ぞろえは年々展開が早くなってきているため、気温が低い時の品ぞろえとなっているが、気温が高い日が続き、買上点数が上がってこない。
		スーパー（ネット宅配担当）	来客数の動き	・客数の微減が続いている。イベント時の集客はあるが、平日の客数の落ち込みが激しい。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・近隣で中規模のビル建設工事があったが、先月で本体工事が終了し、ほとんど完成に近づいている関係で、仕事に来ている職人等の来客数が減っている。客単価は下がっていないが、客数の分だけ売上が落ちている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・客単価は変わらないが、客数が前年比で3%程度ダウンしている。全体的な客数が伸びず、少しずつ悪くなっている。
		コンビニ（商品開発担当）	来客数の動き	・来客数の減少幅が徐々に大きくなってきており、回復の兆しが見えていない。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・客数は前年並みに推移しているが、客単価が低下している。気温が暖かいため重衣料が売れず、軽いインナーの買上で、売上高は低下し苦戦が続いている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・秋物衣料の販売が本格的な季節になってきたにもかかわらず、売れる物は必要かつ最小限の物にとどまるなど、景気の悪い状態が続いている。
		衣料品専門店（営業担当）	単価の動き	・急に寒くなり衣替えの時期となったが、不況のせいか高級品が売れていない。
		衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・衣料品でここ最近一番売れていた10月も、東日本大震災の年の前年比89%で終わる。前半の暖かさが響き、羽織り物、特に秋物の薄手のジャケットが売れず、後半からは少し寒さが入り、裏付きの物を求める客に、店とはとにかく対応をしているが、仕入、販売、VMDなど頑張っている数字となっている。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・市場の低迷が続くなか、商品の購入は増えていても単価が下がる傾向は止まらない。
		家電量販店（営業統括）	単価の動き	・デジタルカメラ、タブレットパソコンなどの新製品が出てきたことで来客数は増加しているが、販売単価の下落が止まらない。新OSの発売によって、若干ではあるがノートパソコンの動きに変化が出てきたが、大きな単価上昇にはつながっていない。ボーナス商戦に向けて注文が多くなるが、型落ち商品を狙う消費者が目立っている。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・エコカー補助金の終了で来客数が減っており、購買意欲が減退している。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・今までは土日に来客数が多かったが、ここ2、3週間は半分以下の数字になっている。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・低公害車普及促進対策費補助金が終了して、今月の大型トラックの受注及び中古車の販売を見ると、大きく落ち込んでいる。前月に比べると受注については約半分、中古車についても約2割落ち込んでいる。業界全体でトラックの受注及び販売が落ち込んでおり、これは助成金の影響もあるが、やはり全体的に輸送量が増えておらず、景気は悪化している。
		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・新型車2車種は比較的順調に売れているが、純受注は前年比95%程度となっている。売上台数は、新型車や軽自動車の登録が進まず、大きな未達になっている。
		住関連専門店（店長）	来客数の動き	・気温が高く、冬物の動きも良くない。
		住関連専門店（統括）	販売量の動き	・来客数はある程度あるが、それに伴った売上が比例せず苦戦している。
		その他小売〔雑貨卸〕（経営者）	お客様の様子	・ユーザーの動きに、気迷いの表情が見られる。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	お客様の様子	・来年度からの復興特別所得税やエネルギー単価の高騰等、所得の減少を日々肌身で感じているのか、消費マインドが低下しているようである。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・夏ごろまでは悪いなりに安定していたが、今月に入り急に客足が止まった。特に接待を中心とした法人の利用が低調である。個人の利用は、ほぼ横ばいである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・やはり圧倒的に客数が減ってきている。大体1～2割、平日だともう少し客数が減ってきている。日曜日は少しは良いが、やはり平日は前年から見れば1割は減ってきており、使う単価も下がってきている。
		都市型ホテル（統括）	競争相手の様子	・景気回復への起爆剤がなく、行き詰まり状態である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月も夜から深夜にかけて客の利用が少なく、売上が伸びず、期待できそうにない。昼間はやや良いので、いかに客の動きが良いエリアで待機し、仕事をこなすかである。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月は非常に景気が下降している感じがするが、雨が多かったことが幸いし、多少そのおかげで助かっている。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・受注案件の決定から受注までの期間が数か月かかってしまうため、業務が空く期間が多くなっている。
		通信会社（局長）	それ以外	・関係会社が閉鎖となり、従業員約300人が解雇となった。また、人が集まる所での会話のなかに、景気が悪いというキーワードを耳にするようになってい
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・マーケット全体が縮小傾向にあり、新規契約数が大きく減少している。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・直近では横ばい、もしくは若干の悪化傾向であったが、ここに来て悪化の兆しが見え始めた。
		その他サービス [保険代理店]（経営者）	お客様の様子	・購入控えがあり、単価アップが思いどおりにならず、前年比で売上が下回った。
		その他サービス [福祉輸送]（経営者）	販売量の動き	・3か月前の7月と比べて、エコカー補助金等で盛り上がった受注の受注残が徐々に配車をされ、登録されている量が7月と比べると少なくなっており、受注残が減っている。この傾向はしばらく平常化されるまで減っていく方向で推移すると思う。新型車等の受注で景気が盛り上がる状況が出現しなければ、下半期は大分悪い方向へ動く。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・相変わらず民間の動きはほとんどなく、行政の仕事も少しずつ少なくなってきている。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・仕事量が減少しているなか、競合業者が逆に増えている状況で、安値競争が一段と加速している。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・例年に比べて、10月の契約数が少ない。
悪くなっている		商店街（代表者）	販売量の動き	・客は以前より購買を控えている。
		一般小売店 [家電]（経理担当）	販売量の動き	・家電販売店の主力商品であるテレビ、エアコンが売れないため、その他の商品では売上がカバーできず、売上の減少が続いている。
		一般小売店 [家電]（経営者）	販売量の動き	・製品が故障して買替える以外には、新規の購入が極端に少ない。
		一般小売店 [食料雑貨]（経営者）	来客数の動き	・昨年オープンした競合店の影響で、土日の売上が特に悪い。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客数減が著しいため、それを補うために号外のチラシをまいて集客を図るが、買上点数は安い物が売れて当然微増である。また、客単価が前年と比べて83円、前年比で94.9%とマイナスになっているため、単価ダウンにより集客全体のアップにつながっていないことで、売上の的には厳しい。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・10月の中ごろから、急激に来客数が落ちている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・客数は1割減、単価も3か月前に比べて20円下がっている。
		その他小売 [生鮮魚介卸売]（営業）	販売量の動き	・商品の回転が良くない。また、品薄続きで仕入単価が高騰していることも良くない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・原因は分からないが、とにかく来客数が少ない。サラリーマンが非常に少ない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー運転手	それ以外	・中国での日本製品の不買運動が取り沙汰されており、また、日本企業の中国での生産規模が縮小される動きがある等、日本国内にも影響が出ている。それが少なからずタクシーにもしわ寄せがきており、ターミナル駅からの深夜バスにすら替えしている客が増え、中遠距離客がいなくなっている。タクシー業界の景気は良くなく、敏感にすぐ表れる。
		ゴルフ場（従業員）	それ以外	・福島第一原子力発電所の事故問題、年金、雇用の創造、国内の山積みされた問題解決にあたり、まずは政権安定である。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・当社は不動産デベロッパー業と総合建設業だが、政府は、今、国民が一番心配している景気対策について、何の手も打たずに、消費税を上げることを決定してしまった。このような状況下では、将来について不安は募るばかりで、消費は減る一方である。よって個人住宅の取得も、法人の設備投資も減る一方で、景気はますます悪くなる。
企業 動向 関連 (南関東)	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	・例年予定している業務を予定のペースで受注することにより、時期的な景気上昇がみられる。この量は例年より若干、増加傾向である。
		その他サービス 業〔警備〕（経営者）	取引先の様子	・レジャー産業の店舗出店に伴い、受注増が見込める。
	変わらない	出版・印刷・同 関連産業（営業 担当）	受注量や販売量 の動き	・印鑑や印刷の仕事をしている。会社の設立の件数が景気を見るバロメーターと思っているが、例年と同じくらいの4件の会社設立である。また、一番メインの間屋への支払いも、いつもと同じ位の金額である。
		金属製品製造業 （経営者）	取引先の様子	・当社は機械加工を行っているため、客先の受注で大きく左右されるが、最近になって精密部品の加工の注文が多めにきている。
		電気機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・販売対策の努力はいろいろしているが、なかなか受注の成約に至らず、今の景気の状態では、当分改善される見込みはない。
		その他製造業 〔靴〕（経営者）	取引先の様子	・得意先の話だが、ここにきてデパートの店頭に少し陰りが見えるが、それほど深刻には受け止めてない様子のため、今までどおりの状況のなかで進んでいる。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・取引先の様子を見ていると、受注が入ったかと思うと、それを納品してしまうと全くばたつと止まってしまって、良いのか悪いのか全く区別がつかない。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・配送先の1つであるコンビニの新規出店が増加傾向にはあるが、1店舗当たりの納品量が減少しており、売上と経費のバランスが悪化してきている。
		通信業（広報担 当）	受注量や販売量 の動き	・9月を底に少し上向いてきている。
		金融業（統括）	取引先の様子	・不安材料が多く、客の資金ニーズが少ないためである。
		金融業（役員）	取引先の様子	・海外の状況や国内の政治等にみられる停滞感から、とても新しいことを始めようという気持ちにはならないようである。総じて動きが止まっている。
		不動産業（総務 担当）	取引先の様子	・オフィスの空室率を改善すべく、仲介会社にテナントのあっ旋をお願いしているが、今月に入って急にあっ旋数が減ってきたうえに賃貸条件が更に厳しくなっている。大型新築ビルのオーナーが破格の賃貸条件を出しているという情報も入っており、既存ビルの賃料はますます低下する状況になっている。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量 の動き	・受注は新規の仕事が取れたため、前年同月と同じ水準が確保できたが、とても良いとはいえない。そうかといって、一時ほどのどん底の感じは受けない。もっとも、底に慣れてしまった感はある。
広告代理店（従業員）		取引先の様子	・取引先の自動車販売会社では、エコカー補助金終了で販売の落ち込みがあり、また、年度内に新型車の発表の予定もない。	
経営コンサルタント	取引先の様子	・中小製造業については、環境変化の影響がゆっくりと出てくるため、政治不安や外国との摩擦などによる大手の受注減がまだ響いてはいないが、大きな不安材料のまま推移している。		

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
		経営コンサルタント	取引先の様子	・地域商店街では、物販店が減り、飲食、サービス系の店舗が増えている。この飲食店の業績が良くなるが、客数、客単価共に減少している。家族客はもちろんだが、事業所関係の客の減少も目立っている。例年、年末年始の売上が大きな割合を占める飲食店であるが、店主たちの不安の様相が目立っている。
		税理士	それ以外	・夜、駅まで歩いていると、飲食店などが結構あるのだが、どこも客が入っていないようである。例えば10年位前だったら、夜は皆入っていたと思うが、今は店はやっているが、ほとんど入っていない。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・10月に入り、特に前半が客足が伸びないという話を、複数の飲食店から聞いている。
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・新規の見積り要請はあるが、価格が安く成約には至らない。
		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	・現在のマンションをインターネット対応のマンションにグレードアップする取組のなかで、他社との競合が激しく受注件数が伸びない。
	やや悪くなっている	出版・印刷・同関連産業（経営者）	取引先の様子	・最近是一般企業からの仕事の発注量が非常に少なく、前年の半分位の稼動になっている。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	取引先の様子	・カレンダー関連の業者から、来年の企業向けカレンダーの受注が減り困っているという話を聞いた。
		出版・印刷・同関連産業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・予算を大きく下回る価格でないと受注できず、当然利益も薄くなる。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・顧客の棚卸しとシーズンの谷間に当たり、売上は落ちた。期待した新企画が、円高や尖閣諸島問題の影響で先送りになったことも痛い。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・このところ売上が少なくなっているため、やや悪くなっている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・現在、量産品が皆低調である。非量産品はなおさら落ちているが、量産効果が全く出ない状態である。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・身近な景気は、皆、相変わらず悪いと言って、明るい顔など誰もしていない。やはり悪いようである。
		建設業（経営者）	それ以外	・消費税増税のせいなのか、忙しくなっているものの、相変わらずの過当競争になっている。
		建設業（経営者）	取引先の様子	・主要な客先で縮小傾向が進んでいる。また、近隣の優良企業で3年前に隣の土地を購入し、工場も新築した企業が先日倒産した。
		建設業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・資材調達や職人確保が困難で、資材や職種により高騰しているものがあり、構造体では、現在、見積単価が上がっている。顧客によっては、変動が落ち着くまで設備投資の着手を延期する話が出ている。
		建設業（経理担当）	取引先の様子	・取引のある専門業者の廃業報告がまた届いた。低価格競争についていけないための廃業であるが、倒産する前に廃業できる業者はまだ幸せとの声がある。低価格競争から採算ベースに乗れる商売はいつになったら実現するのだろうか。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・荷主メーカーの生産は増産傾向にあるが、国内向けの出荷が増えていない。輸出が増える見込みだが、不確定要素が多いため確定するまでは不安である。
		輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・低価格を武器としたライバル会社の食い込みを受け、苦戦を強いられている。
		金融業（支店長）	受注量や販売量の動き	・当社の取引先の受注状況だが、製造業はやはり円高が続く、親会社が海外に出ている傾向がかなり強くなり、受注は減っている。また、先行きの見込みもない。運送業も荷物が減っており、流通関係もやや下火のようである。建売は消費税が上がるということで若干動いてはいるが、全般的に建設業も良くないため、やや悪い。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・日銀が金融緩和を継続、超低金利状況が続いており、企業も個人も、資金はあるものの運用する魅力が乏しくなっている。一方、企業でも借入れして設備投資をするという話は少ない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金融業（渉外・預金担当）	取引先の様子	・製造業では中国問題の影響により一段と厳しい声が多く、消費者も消費を手控えており、商店街も消費が鈍いとの声が多い。
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・駅から徒歩3分の19戸RC造りマンションが、現在6戸契約で13戸が空き室である。今年の6月完成であるから深刻な状況である。
		不動産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・事業用地の取得希望価格が、売却希望価格より低いいため、なかなか成約に至らない。負のスパイラルに入っている感が強い。
		税理士	取引先の様子	・中国と韓国との問題で東京が静かになった印象を受ける。貿易赤字も膨らみ、個人の消費意欲は冷めきっているようである。
		社会保険労務士	取引先の様子	・資金繰りが厳しい会社が多く見られる。また、働きの悪い社員の給料を下げたいという客の相談が、今月は多くある。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・顧客の稼働状況に連動して、受注量が落ちている。
		その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	取引先の様子	・取引先の多くが従業員の削減や受注の見直しなどを行っている。
	悪くなっている	食料品製造業（経営者）	競争相手の様子	・先日、同業者の集まりがあった。状況は皆悪いが、悪い原因が何であるのか分からない。今までに経験したことのない動きである。
		繊維工業（従業員）	それ以外	・猛暑が長く続いた影響で、市場における通常の商品サイクルが変わってしまっている。
		出版・印刷・同関連産業（所長）	受注量や販売量の動き	・毎年10月は閑散期ではあるが、今年は例年と比べて10～15%近く数字が落ち込んでいる。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社の得意先各社からの受注量が減っている。得意先も受注が少ないために、我々協力企業へ依頼していた仕事を得意先の社内で行うようになってきている。このようなことが当社だけでなく、多くの会社で起こっている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・国内を中心に市場を開拓してきたが、売上は20年間水平飛行を続けている。市場はもう飽和状態で、これ以上の売上は見込めない。電力の不安から主力商品が売れなくなってきた。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・リーマンショック以来の最低売上となり、前年比27%減である。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・商品が売れないためである。
	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・GDPの伸びが非常に鈍化している。一般小売店、特に食品の外出関係においては、家庭で食事をする傾向が進んでおり、大変苦戦しているようである。	
	その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	それ以外	・街に人が出ていない。	
雇用関連 (南関東)	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・既存事業からはみ出して新規事業、新規商材を展開する事例を見るようになった。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・どの業種も特に求人が増えているものはない。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・派遣の求人数については、3か月前と比べて横ばいである。メーカー系の受注は減少傾向である。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・求人数は製造業を中心に若干多くなってきている。また、社員の退職補充などでも、今までは採用を抑制していた企業が採用を開始するようになってきているが、求める条件が高いため成約にはならず、景気の観点からは良くなっているとは言いがたい。
		人材派遣会社（支店長）	それ以外	・派遣の受注数は増えてきているが、成約率が低下しているため総決定数が増えず、契約終了分を埋める程度にしかならない。
	求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・ここ数年、採用を手控えていた企業が、採用数を増やす傾向にあることは変わらないが、予算を増額する企業は多くない。新卒採用のための準備はほぼ終了しており、12月の一斉スタート直後に動きがあるかもしれない。	

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
		求人情報誌製作会社（営業担当）	それ以外	・求人件数はこの1～3か月の実績よりも若干増えているものの、料金の安い広告へ流れていて売上の的には横ばいのようなのである。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・月ごとの変動が大きく、上向き、下向きの判断がしにくい。
		求人情報誌製作会社（広報担当）	求人数の動き	・取引先や同業他社で、雇用形態は正社員ではないが、人事募集をしているという話をよく耳にするようになっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数については、今月も前年比約10%の増加が見込まれている。そういったことから3か月前の状況と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、フルタイムとパート共に、IT、医療福祉、飲食サービス、建設業で堅調である。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者はこのところ前年比で減少傾向が続いていたが、最近では企業の希望退職募集等により10月に入り増えてきている。今のところ求人は順調に推移しているが、今後予断を許さない状況である。
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・海外の経済状況が不安定ななか、国内の販売状況は低位安定しており、企業の採用状況に現れる期待感から、経済対策次第では改善される。
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・採用者数の前年同期比は伸びており、3か月前の伸び率とは大きく変わっていない。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・幼稚園、保育園、施設等の求人件数は前年同月と比べ50件増である。しかし、企業の求人件数は月2、3件である。近年インターネットでの求人が主流なことも減少の原因と考えられる。
		学校〔専修学校〕（就職担当）	求人数の動き	・獲得求人件数については前年比で大幅な伸びはなく、状況に変化はみられない。
やや悪くなっている		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人依頼数は3か月前と比べて減少している。製造業などでリストラを計画しているという話も聞く。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・今月は倒産が3社、廃業が1社、今までより注文が減った所が12社ほどである。それに比べて、新規を含めて注文が増えた所が10社あまりで、結局減った分が多い。10月ということであまり求人の動きがない。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・ホテル業界から、わずかであるが中国籍の客の利用が前年に比べて、やはり減少していると聞いている。また、オフィスの採用は、求人は出しているが、なかなか入ってこないという話も出ている。採用する体力が少し低下しきみという話も出ている。
悪くなっている		—	—	—

5. 東海（地域別調査機関：三菱UFJリサーチ&コンサルティング（株））

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (東海)	良くなっている	○	○	○
	やや良くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・季節がら寒くなってきたため、商品の動きが良い。
		商店街（代表者）	競争相手の様子	・輸入品が安いいため景気が良く、大変喜んでいる。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・餅の事業は大きな変化はないが、クラフトビール事業は、このところ堅調に伸びている。国際大会での受賞歴が多いためか、海外からの引き合いが非常に多く、特にこの1年は、アジア諸国やオーストラリアから積極的な話が多数ある。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・今月に入り3連休までは良かった。3連休を過ぎてから、昼間の来店客はほとんど買っていない。昼間は時間潰しに来て見ているだけの客が多いが、夕方になると会社帰りに買物をする客が多く、売上が伸びる。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・良い方向に感じるが、前年同月と比べたときに単価・販売量共に良くない。特にテレビの販売量が著しく悪く、全体の売上に影響を及ぼしている。しかし、商品の販売量は3か月前と比べればまだ良い。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・客から不景気だという話題が出なくなってきた。支払の滞りもほぼない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店 (販売担当)	販売量の動き	・ディーゼル車も続々と新型車を投入し、乗客数も多くなっている。エコカー補助金が終わったが、購入する客は増えている。
		その他専門店 〔雑貨〕(店員)	販売量の動き	・売場において価格が安くなっている部分があり、その販売数が3か月前に比べると伸びている。
		その他飲食〔仕出し〕(経営者)	販売量の動き	・例年通り、秋口から冬にかけて、消費は上向き気味になっている。
		通信会社(サービス担当)	販売量の動き	・最高スペックのサービスの値下げにより、乗換え注文や新規注文が増加している。
		テーマパーク (職員)	来客数の動き	・天候に恵まれて、わずかながら来園者数が増加となっている。全週末の来園者数が少しずつ多く、良い兆しが感じられる。
	変わらない	商店街(代表者)	販売量の動き	・既存の売店の売上は減少している。販売量は若干落ちているものの、催事等での特売で減少部分をカバーしているため、さほど変わらない。
		一般小売店〔高級精肉〕(企画担当)	販売量の動き	・経済指標は悪い数字が出ているが、まだ食品までその波が来ていない。食品はいつも後手に影響が表れる。
		一般小売店〔薬局〕(経営者)	販売量の動き	・駅前立地のテナント店舗では、土曜、日曜の来客数が減少傾向にある。その売上減少分を平日で取り戻せない状態が続いている。他のオーナーと話をしても同じだと聞く。
		一般小売店〔自然食品〕(経営者)	単価の動き	・月末のセールに来客数は多いが客単価が低い。通常のセールより1～2割低い。単価の低い商品をまとめ買っているという印象である。
		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〔土産〕(経営者)	お客様の様子	・冷え切った景気のなかで一時的安らぎを得たいという観光客の気持ちや、財布のひもの固さに表れている。客単価が前年同月比で10%低下している。来客数も5%減少しており、財布のひもの固さを物語っている。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・残暑のせいもあるが、ファッション関係の動きが非常に悪い。
		百貨店(販売担当)	お客様の様子	・10月中旬頃まで暖かかったせいか秋物商材の動きが遅い。必要な物だけ購入する傾向は変わっていない。
		スーパー(経営者)	お客様の様子	・季節商材がたくさん出回り、本来ならば売れる時期であるが、なかなか売れない状態が続いている。市場相場も安くなっている。
		スーパー(店長)	単価の動き	・1品当たりの単価は前年同月を下回っている。より単価の低いプライベートブランド商品などの買上比率が高まり、特売時での購入比率も高まっている。買上の点数は変わらないため、売上の確保が難しい状況が続いている。ビールも第3のビールを低価格にしたものが主力となっている。
		スーパー(店長)	お客様の様子	・客は、いくら商品が安くても必要な物しか購入しない。
		スーパー(店員)	来客数の動き	・良好な天候のお陰で、果物に関しては消費者にとって求めやすい値段で提供できている。しかし野菜ではトマトなど一部で高騰している商品もあり、3か月前と比べて景気は横ばいである。
		スーパー(店員)	単価の動き	・単価の低い物だけの購入が続いている。
		スーパー(販売促進担当)	競争相手の様子	・大型店の出店以降、地域の同業競合各社は前年同月より売上10%マイナスが続く。当店は今月も前年同月割れが続く、厳しい状況である。
		スーパー(販売担当)	販売量の動き	・売上の数字が全く変わらない。
		コンビニ(エリア担当)	それ以外	・コンビニ間での競争や、スーパー等コンビニ以外の業種との競争もあることが影響している。
		コンビニ(店長)	販売量の動き	・10月は気候が良いせいか、来客数・販売量共に多い。
		衣料品専門店(経営者)	お客様の様子	・10月中旬以降も涼しくならず、客の来店がない日は売上がない。涼しくなってきたからは来客数が多くなっているが、購買には至っていない。値引き交渉までして、結局買わない人もいる。本当に路面での商売がやりづらくなっている。

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
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・相変わらずテレビの売行きは良くない。他は前年同月並みである。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・足元の状況は、3か月前からすると少し下がっているが、前月とはあまり変わらない。ここから少し上がってくると良いと思っている。
		住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・持ち家住宅・分譲住宅を始め、リフォーム工事等、消費税増税前の駆け込み需要が少しずつ出始めている。しかし反対に、公共工事の減少等がある。
		その他小売 [ショッピングセンター]（営業担当）	お客様の様子	・閑散期と言われる時期であり、気温の低下が遅かったこともあって、客の購買活動が冷え込んでいる。
		一般レストラン（従業員）	来客数の動き	・常連客も、来店回数が確実に減っている。原因は、お酒が弱くなった、小遣いが減った、酒のディスカウントショップで購入し家で飲むようになった、などである。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・年配の客が多く、ゴルフ・登山・ウォーキングと、健康面に関しては外出が多く、汗を流しているようである。しかし、夜の外出は減少している。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・繁華街の人通りは相変わらず少ない。企業の景気が良くなる以上、個人の客だけでは売上は伸びない。売上が良くなる要因がない以上、景気は上向きにならない。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・3か月前から、対前年同月で15%程度宿泊者数が増えており、その動きは変わっていない。
		タクシー運転手	販売量の動き	・2～3年前は、終電に乗れるよう駅までタクシーで駆け込む人が多かったが、最近は、飲食店に飲みに来る客自体が少ない。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・解約数こそ落ちてきているものの、新規契約数も伸びない。客の低価格志向も進んでいる。
		通信会社（営業担当）	それ以外	・今の日本経済は、政府主導型でしか回復できない。しかし、現実には政党間の駆け引きのみに終始しており、日本の回復への兆しを感じない。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・旧サービスから新しいサービスへ移行するにあたり、機能の高度化と旧設備の更新がうまくいっている。それに伴い、収益も増加となっている。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・10月はゴルフシーズンであり、また、天候にも恵まれている。しかし、来場者数は良いとも悪いともいえず、普通である。この時期は日が短いため、天候さえ良ければ、来場者はほぼ一杯となる。しかし、売上の的には少し悪い。
		美顔美容室（経営者）	販売量の動き	・ホームケアセットと、冬に向けての新商品が出たため、少し動いている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客の話を聞いていると、今のところ目立ったイベントはないようで、お金を使わない。連休も、どこかに出掛けたという話を聞かない。
		美容室（経営者）	それ以外	・3か月前は猛暑だったため客の出足も悪かった。10月に入り、暑かったと思えば急に寒くなったりして、やはり客の出足は今一つである。
		その他サービス [介護サービス]（職員）	販売量の動き	・特に変動要因が見当たらない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・販売量は相変わらず横ばいである。大きな変化はない。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・客は、消費税率アップの事はわかっているが、まだ切羽詰っていない感があり、駆け込み受注に結び付かない。
		やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き
商店街（代表者）	来客数の動き		・イベントを打たないと来客がない状況が続いている。	
商店街（代表者）	競争相手の様子		・老舗である同業他社が倒産した。ここ数か月、廃業や業務縮小の動きも含めて、商売の継続を断念する企業がいくつか見られる。業績が好調な企業はほんのごく一部に限られている。残りの大部分の企業は苦境に立たされており、トンネルの出口が一向に見えない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・来客数も落ちているし、当然、販売量も落ちている。必要なギフト以外の、自宅用の消費を控える傾向にある。売出しをしても、お買得品のみ売れて、他の物が売れない。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	来客数の動き	・来客数が減っているという飲食店が増えている。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・3か月前から比べて少し悪くなっている。客の様子を見ていると、交友関係を狭くしている。小遣いが増えないため、付き合いの幅も狭くしている。企業の交際費・広告宣伝費も節約して使うため、マイナス傾向が続いている。
		一般小売店〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・自動車メーカーが多い地区であるが、メーカーが減産計画を発表しており、関連する人達が非常に多い。先行きを考えてか、来客数・購買量共にやや控えめな様子が目立っている。今、例年では販売量が増える時期であるが、なかなか難しく、前年同月をやや下回る。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・10月に入っても、暖かい日が続き、秋冬物の衣料品の動きが鈍い。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・10月下旬に開催した物産展は好調であるが、必要な物以外は購入していない。気温も思ったように下がらず、冬物衣料はもちろん秋物衣料の動きも鈍い。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・上顧客向けの高額品の販売は堅調である。しかし、政治の混乱など先行きの不透明感により、客の消費マインドの落ち込みがある。また、日中の気温が25度になる日もあり、温かいため冬物衣料の動きの悪さが目立つ。
		百貨店（販売担当）	販売量の動き	・来客数は増加し、購買客数は減少している。その理由として、①何か買いたいが、明確な目的がない、②鮮度ある物の提案がない、③天候の不順で購買サイクルがずれている、④百貨店では物産展のような食品へ、その他は専門店へシフトしている、というように使い分けが鮮明になり、本来の百貨店客の減少が顕著になっている。
		百貨店（販売担当）	競争相手の様子	・例年10月は売上を作るのが難しいため、プラスの施策を打ったものの、それでも売上、来客数共にマイナスである。他社も同様である。大手電機メーカーの撤退のニュースなども消費マインドと関連している可能性がある。
		百貨店（営業企画担当）	来客数の動き	・競合の動きを見ても、来街客数は前年同月に比較して落ちている。ただし、前年に大型商業施設がオープンしたという特殊要因がある。
		百貨店（経営企画担当）	お客様の様子	・衣料品を中心に客の購買状況が非常に鈍い。自分にとって本当に必要なもの、長く使えるもの以外は購買しないという動きが、ますます強くなっていると感じられる。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・10月に入り、売上減が悪化した中小企業が多くなり、そこで働く人も不安定になっている。スーパーの売上も毎月のように前年同月比で減少している。特売日は相当な値引き販売をして、売上は増えるが、1か月トータルでは増えていない。秋の色々な会合に出席するが、最近では出席者数が減ってきている。直接利益に結び付かないことは極力避け、経費削減に向けて努力している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・単品単価はまだまだ下落が続いている部分がある。客単価も、それを補う点数アップができていない状況であり、結果的に客単価が低下している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・大手の競合他社が1000品目強の商品の値下げを実施し、数%ではあるが来客数が減っている。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・鍋物用のつゆや調味料の売行きが良くなく、それにつられて野菜の売行きも悪い。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・客の購買動向として、低価格志向は続いている。来客数はほぼ前年同月並みであるが単価が落ちてきている（前年同月比95%）。ディスカウント業態の店舗は伸長してきている。

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
		スーパー（商品開発担当）	販売量の動き	・気温が高い状態が続いた事もあるが、秋冬の衣料の不振が大きい。競争の厳しさから、主要商品の価格設定を下げて、年間を通じての低価格商品を増やしたり、激安プライベートブランドを順次発売したりしている。しかし、価格を下げただけ前年同月比が悪化しており、来客数が増えず苦戦している。
		スーパー（支店長）	お客様の様子	・最低限、必要な物しか購入していない。値引き商品、広告商品の限定購入が目立つ。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・大きい取引をしている得意先の、支払が遅れ始めている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数が全国と比較しても0.6ポイント悪いが、客単価で0.5ポイント高かったため、何とか全国並みの営業数値結果が出ている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数の減少が止まらない。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・昼はビジネス街、夜は繁華街が控えているが、特に繁華街の人出に波がある。週末はにぎわうが、それ以外は人出が少なくなっている。それに伴い、夜の客が減っている。
		衣料品専門店（販売企画担当）	競争相手の様子	・同業他社の集まりがあったが、9月10月は客の動きが非常に悪くなってきていて、販売量が前年同月比50%ダウンしているところがほとんどである。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・財布のひもがだんだん固くなっている。中国問題等色々あるが、生活防衛が定着しつつある。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・リース車両のリースアップに伴う代替を考えていた客が、景気が悪いということで再リースしている。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・エコカー補助金終了後の客の動きは、鈍くなっている。来店商談数も9月までと比べて10～20%ダウンしている。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・出費に対して慎重な様子である。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売量の動きや問い合わせ件数が、今月は良くない。秋はいつも割と良いが、今月はなぜか良くない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・予想していたこととはいえ、販売台数は前年同月比80%まで落ち込んでいる。かなり前倒しで受注をした分、落ち込んでいる。今月は新規の来店客も少なく、非常に厳しい状態である。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・9月のエコカー補助金の打ち切り以降、受注台数の落ち込みが大きくなってきている。来場者数も大きく落ち込んできており、ハイブリッド車両以外の新型車の数字の伸びが弱く、全体の落ち込み数をカバーできていない。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・エコカー補助金が終了して、新車販売が減少している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・前年のこの時期と比べても、来客数が少々落ちている。
		観光型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・今月に入っても、訪日外国人旅行客のキャンセルが続き、ついには1,000人単位となっている。キャンセル後の早めの対応で、今のところ一般客で埋まっており、稼働率はそこそこ保たれている。今年の秋は大規模な学会等の利用がなく、ケータリングが前年同月比8割減という部署もあり、大きな打撃となっている。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・来客数の多い週末の客の動きが、鈍くなってきている。実際に数値のうえでも表れ始めている。
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・宿泊は前年同月比で微減である。12月の宴会の受注が芳しくない。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・日中、日韓関係の悪化で、海外旅行は急激に落ち込んでいる。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・日中関係の悪化の影響で、対中国の仕事をしている企業の落ち込みが激しい。仕事での航空券の受注も行っているが、かなり減っている。韓国も減ってはいるものの、常連の客には影響は少ない。まだまだ日中間の関係改善は難しいようなので、やや悪くなっている。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・周辺の飲食店の動きも含めて、高齢化、少子化の影響はますます大きくなってきており、活力が失われてきている。近隣諸国との摩擦が解決できないままに停滞している経済の方向性を、日本の政治が足止めしていると強く感じる。

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
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・海外旅行をけん引してきた韓国旅行が、日韓・日中関係の悪化で減ってきている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・韓国、中国への渡航は依然として少ない。ビジネス客（出張）は、徐々に戻ってきているが、観光での渡航は控えられており、他の国へ代わっているかといえそうでもなく、旅行者人口自体が縮小ぎみである。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月、日曜や祭日は結婚式や催しものがよくあり良かったが、平日夜の歓楽街は、客が相当減っている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・昼も夜も、利用が少なくなっている。
		観光名所（案内係）	それ以外	・市街地の飲食店の閉店が多くなっている。また、繁華街の人通りが非常に少なくなっている。
		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数の動きや単価の動きが、やや悪い。
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・今月は寒くなり、来客数が伸びない月でもあるが、やはり客は来てくれない。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・消費税増税の関係で若干の動きはあったものの、国政が荒れているため本当に上がるのか疑問視する客も増えて、来客数も予想より伸び悩んでいる。
		その他住宅〔住宅管理〕（従業員）	販売量の動き	・不動産の新築と土地の販売も落ち込んでいる。今月は売上もわずかとなっている。
	悪く なっている	一般小売店〔書店〕（経営者）	単価の動き	・最近、やや悪い・変わらないという状態でずっと進んでいたが、今月になり、一段と客単価が低くなっている。また、立ち読みが非常に増えている。特に男性客で、今まである程度の金額を使っていた客が、105円の商品しか買わなくなるなど、今月は特に顕著に表れている。
		一般小売店〔惣菜〕（店長）	競争相手の様子	・他の店舗が、撤退や人員削減、販売縮小傾向にある。
		コンビニ（企画担当）	来客数の動き	・来客数も客単価も共に悪化している。中国や韓国との領土問題に端を発した経済問題は、ここが底であると思われるが、好転するわけではなく我慢比べである。今後は、中国以外へシフトしていく。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・7月に大手チェーンが近くで新規出展した影響で、当初売上は2割減となったが、10月には1割強減と少し盛り返してきている。しかしまだまだ苦しい状況である。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・ここ2～3か月も車両販売は厳しかったが、9月にエコカー補助金が終了し、さらに追い討ちをかけて販売台数が減少している。ここ最近に無いほどの悪い販売台数で推移している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・エコカー補助金が終わり、売行きは完全に止まっている。
		その他専門店〔貴金属〕（店長）	お客様の様子	・先が見えにくい社会情勢のなか、実用品以外の高額な装飾品にはかなりシビアで、購入には至らず、景気の低迷につながっている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・来客数は、前年の稲藁汚染の影響による落ち込みから回復したとはいえない状況である。特に平日のディナー客は、前年を更に下回っており、企業関係の需要が冷え込んだままである。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・9月、10月の連休後の客足がかなり悪い。海外出張も中国・ソウル・香港辺りの動きが大変悪い。
		タクシー運転手	来客数の動き	・例年9月後半から10月は、8月の落ち込みから上昇してくる時期であるが、今年はその兆しがない。
テーマパーク（職員）	お客様の様子	・前年同月との比較で、入館数はかなり悪い。		
美容室（経営者）	お客様の様子	・今までヘアカラーをしていた客が自分でやるようになってきている。お金がかからないようにしている。		
理容室（経営者）	お客様の様子	・景気の良い話はない。相変わらず安い店に流れる。		
住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・他の業者も売行きが悪い。広告をしてもさっぱり売れない。何かおかしいと、同業者が口を揃えて言っている。		
企業 動向 関連 (東海)	良く なっている	—	—	—
	やや良く なっている	金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・価格がなぜか上昇しないので、儲かり損のくたびれ儲けになりそうではある。それでも、引合は多く、同業者間でも作るところの奪い合いのような感がある。

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
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・電子部品関連を中心に、景況は底入れし、受注は増加傾向にある。
		電気機械器具製造業	取引先の様子	・少しずつ、設備投資の動きが出てきている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・不動産開発業であるが、戸建・マンション共に順調な売行きである。また、来場者数も多くなっている。
		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	・大手自動車メーカー系のIT案件は継続して発生しているため、IT投資は継続している。
		その他サービス業〔広告印刷〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・季節的要因が大きいですが、若干売上が伸びてきている。
変わらない		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年末の広告需要が、予想を下回っている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・パラー業界全体があまり良くなく、3か月前と同程度に悪い。
		輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	取引先の様子	・客先の生産計画が変わらない。
		建設業（営業担当）	取引先の様子	・最近の情報交換のなかで、以前あった仕事がないという声を同業者から聞く。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・個人、法人とも新規の投資意欲は強くなく、しばらくは様子見を決め込んでいる。
		不動産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・消費税増税絡みで物件の問い合わせが多くなってきたが、契約には至らない。
		不動産業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・ここしばらくオフィス仲介の動きが全くなく、先が見えない。
		不動産業（開発担当）	受注量や販売量の動き	・特に良くなっているようには感じない。消費税増税による駆け込み需要もあまり感じられない。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・広告の受注量は、ほとんど増えておらず、全体的に横ばい状態が続いている。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折込広告の減少が続いている。
		行政書士	受注量や販売量の動き	・貨物の動きは普通である。
やや悪くなっている		食料品製造業（経営企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・小売業の値下げの動きも激しく、依然として、デフレの長いトンネルの先に光が見えない。ある程度の売上を確保できても、差益が取れない状況が続いている。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・中国との尖閣諸島問題により、自動車関連の販売量が減少し、受注量・販売量が悪化している。
		化学工業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・上半期に比べて下半期は、売上月割り予算で下回る月が多いことから、欧州危機や円高、中国の景気減速などの影響が、生産財メーカーにも出つつある。
		化学工業（人事担当）	取引先の様子	・中国の会社への新薬導出を目指しているが、最近の日中間の関係悪化が契約締結に悪影響を及ぼさないか、危惧している。
		窯業・土石製品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・磁性材料向けとニッケル水素電池向けの耐火物は堅調に推移しているが、他の分野の製品は下降気味で、全体としては受注が減少している。また、受注件数は増えていても、1回の注文量が少なく、手間ばかりかかるようになってきている。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が減少している。
		一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・欧州の金融不安の影響もあり、新しい会計年度が始まっても、北米自動車産業の設備投資の動きが鈍く、引き合い・受注の量が回復しない。インドなどのアジア市場は、円高がネックとなり、価格競争に勝てない。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・欧州での売上の落ち込みが続いている。その他の地域においても大きな回復が見られない。
		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	・上半期で震災後の需要の一巡が終わり、下半期は厳しい数字が見込まれる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送用機械器具製造業（財務担当）	受注量や販売量の動き	・エコカー補助金終了と中国向け輸出減の影響から、売上が減少している。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・中国への設備輸出の延期、キャンセル、日本からの輸出部品の減少による物量減が拡大している。中国での輸入申告や営業許可の遅延も響いている。
		輸送業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・中国関連の輸出入品の荷動きが悪くなっている。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・中国向けの輸出量が減っている。
		輸送業（エリア担当）	受注価格や販売価格の動き	・売上金額で前年は0.1%増、今年は8.8%減となり前年比較で8.9ポイントも悪くなっている。前月と同じで、主要荷主で元気の良いのは、機械メーカー1社の関係だけである。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・売上が計画に達せず、経費を大幅に削っている。しかし、余裕はすでになく、計画利益に達するのは現状では厳しい。
		輸送業（エリア担当）	取引先の様子	・毎月8社ほどの石油元売業者・販売会社の人と話をしているが、ここ3か月ほど軽油の販売量がぐっと落ちている。重油はLPGガスに取っていかれているのはわかるが、軽油は産業・工業・エンジン・機械・自動車の原料となる。この販売量が減っているということは、産業を支える動きが停滞しているということである。
		通信会社（法人営業担当）	取引先の様子	・生活保護世帯の増加、超円高での高止まり、日本銀行の経済指標が足踏みから後退へ変化したことなどから、やや悪くなっている。
		公認会計士	それ以外	・会計事務所のクライアントの第2四半期の業績が悪化している。
		経営コンサルタント	それ以外	・相変わらず住宅に関しては、消費税増税前の駆け込み需要が出てきており、後の反動を考えると喜べない。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・飲食店、小売店において、営業状況の格差がますます広がっている。従来の寿司店はがらがらである一方、回転寿司チェーンは超満員といった具合である。1店舗で頑張っている飲食店、小売店は悪化の状況が続く。
		会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・新たな借り入れの申込が増えている。設備投資というわけではなく、運転資金のためである。資金繰りが厳しくなってきた。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・大手自動車メーカーの減産により、各工場においてかなりの売上減となってきた。フランスを訪れたが、若者が職に就かず、町でボーっとしているのが目立つ。欧州は明らかに不況である。日本はそれほどではないが、危機感を感じる。
		悪くなっている		紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者）
鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き			・エコカー補助金終了と中国とのトラブルにより、自動車を始め多くの企業が悪影響を受けている。前年同月比でも、販売量、受注量とも2～3割ダウンになっている。
輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き			・チャイナショックにより、確実に生産量が減少している。
輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き			・中国の尖閣問題による日本車不買運動の影響を受けて、日本からの中国向けの部品があまり出していない。
金融業（従業員）	取引先の様子			・自動車産業が多いが、中国の問題等があり、工場を止めたり生産がストップしたりしている会社が多く、景気はあまり良くない。
金融業（法人営業担当）	取引先の様子			・エコカー補助金の終了を受け、当地の自動車部品メーカーの生産は総じて1割程度減少している。
雇用関連 (東海)	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	・求人数は、今月は前年同月比140%となっており、回復傾向にある。
	変わらない	人材派遣会社（経営企画）	周辺企業の様子	・客の研究開発ニーズは依然として高いが、採用環境が厳しいため、需要の取り込みは思ったほどできない。

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
		人材派遣会社(経営者)	求人数の動き	・都市部では求人の動きは活発になっているが、地方では活発になっていない。
		人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・法人・学校関係の利用が少ない。
		アウトソーシング企業(エリア担当)	周辺企業の様子	・エコカー補助金の終了に伴い販売台数が伸び悩み、自動車生産において生産調整を行っているため、周辺景気は横ばい状態である。
		職業安定所(所長)	求人数の動き	・新規求人数は、医療・福祉関係で依然として増加し、派遣会社からの求人も増加している。一方、自動車部品等を製造している事業所では、海外の諸事情等の影響を受けて、取引先からの受注が減少し、新規求人には慎重になっている事業所が多くなっている。
		職業安定所(次長)	それ以外	・有効求人倍率は、平成24年に入って1倍を目前に足踏み状態である。求職者数は、ここ2年ほど前年同月比減少が続いているが、減少幅が縮小している。また、求人も前年同月比増加が続いているが、増加幅が縮小している。一方、採用者数は、ここ2か月前年同月比で減少に転じたが、就職率は同比プラスが続いている。プラス要素とマイナス要素が共にみられるため、変わらない。
	やや悪くなっている	人材派遣会社(社員)	雇用形態の様子	・派遣を始めとした、外部人材活用方針が縮小トレンドにある。
		人材派遣会社(社員)	求職者数の動き	・人材紹介事業部門の、求職者の登録が増加しており、理由は企業の業績不振による退職が多い。
		人材派遣会社(営業担当)	採用者数の動き	・当初の採用計画の人数を、予定より減らしてきている。
		人材派遣会社(営業担当)	周辺企業の様子	・客からの引き合いが減少している。8月以降、一気に引き合いが停滞している。
		新聞社[求人広告](営業担当)	求人数の動き	・大手自動車メーカーの動向が、やや悪い。
		職業安定所(職員)	雇用形態の様子	・正社員以外の求人が増えている。
		職業安定所(職員)	求職者数の動き	・製造業を中心とする零細企業での廃業・倒産等が増えて、新規求職者が増加している。
	職業安定所(職員)	求職者数の動き	・新規求職者は、横ばいから若干減少の傾向にあるが、雇用保険の受給資格決定者をみると、半数は45歳以上である。離職理由をみると、契約満了・不更新が相当数を占めている。契約途中の解雇とは出ていないものの、やや下向きな感じを受ける。	
	悪くなっている	職業安定所(職員)	それ以外	・求人総数が8月に比べて減少に転じたことや、隣接地の大手家電メーカーが撤退を表明したこと、雇用調整助成金の相談が増加していること等から、景気は悪くなっている。

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(北陸)	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・受注引き合いも増えてきている。あわせて、今後の消費税率の引き上げから、駆け込み需要も期待できる。
		住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・土地購入からの客が、以前と比べて増えているため、景気は良くなっている。
	変わらない	商店街(代表者)	来客数の動き	・10月は、中心部の都心はイベントが目白押しでとてもにぎわった。県外からの来客も多かった。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・急に寒くなったが、アウターなどの動きが鈍い。年代を問わず動きが遅い。
		一般小売店[鮮魚](従業員)	販売量の動き	・10月前半は悪かったが、中盤過ぎてからやや持ち直してきた。
		一般小売店[事務用品](役員)	販売量の動き	・競争が激化して利益が十分上がらない時代であり、今期に関しては5月からなかなか売上目標に達していないということが、当社では事実としてある。したがって、販売量が減っているということになる。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・気温も徐々に低下し、秋物商品も順調に動き始めている。まだエコ商材への販売には結びついていないが、顧客のエコ意識は定着化しており、今後期待できる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・個人消費と一般の企業の消費で見ると、個人消費については、早くから、冬商材での毛布や羽毛布団、ストーブなどのエコ関連商材で動きがかなりでている。ただ、法人関係や官庁で今までであった贈答品などが徐々に減少している。全体的に厳しい状況が続いている。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・今月初めが不調だった。ニット物やコートなどの重衣料の動きが悪く、カットソーなどの軽衣料を求める客が多く、前年より客単価が伸び悩んだ。ここに来てやっと重衣料が動き出したという様子で、全体的にはバラつきがあるが、下着関連は逆に好調に売上を伸ばしている。客の動向として見られるのは、下着・肌着関連では寒くなってくると必要に迫られるのか、まとめて買っていく人が多い。パジャマも同様な傾向が見られる。
		百貨店（売場担当）	単価の動き	・10月の前半残暑が厳しく、店舗全体の来客数は前年同月比で101%であった。衣料品全体の売上は同95%、客単価は同94%、食品も客単価同90%と伸びず、今後上向きになる見通しはたない。
		スーパー（総務担当）	競争相手の様子	・県内の地元スーパーの店舗売却が進み、一部で改装オープンが続いている。県内では店舗過剰気味であり、新築出店も一部あるが今すぐにでも開店できるような居抜き物件が多く、また、改装オープンまで日数をおいていることから、厳しい状況が想定される。コンビニ店はスーパー以上に勝ち組と負け組がでそうである。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・来客数・客単価ともに微減の状態が続いている。目的買いをする人が増えているように感じる。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・7月と10月との比較では当然売上は減少している。前年同月比で売上高を見た場合、3か月前で94%、今月が90%と減少しているが、利益額はほぼ前年同月同様となった。売上が減り利益が同等な理由は、利益率の悪いたばこの売上が減り、利益率の良い店内で調理する揚げ物などの惣菜品、おでんなどの売上が上がったためだと考えられる。今月は昼食を店内商品で済ませる人が多かったと感じた。雑誌なども購入より立ち読みで済ませる人が多いように感じた。
		コンビニ（店舗管理）	お客様の様子	・菓子パンの売上が全店レベルで大苦戦である。全店舗とも前年割れが起きている。スーパーマーケットやドラッグストアの超安売りが原因と思われ、今後ともこの傾向は変わらず続くと予想される。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・10月の中旬から来客数が増えているが、これは急に寒くなってきたため、景気とは無関係と思われる。銀行、県・市職員、地場の大手企業に勤めている人達から直接聞いた話によると、皆非常に質素な生活をしているようである。これでは、とても売上は増えないというのが実感である。
		家電量販店（管理本部）	販売量の動き	・販促活動による販売量の週別変化はあるが、月度トータル販売量の前年同月比にさほど変化はない。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・秋の商戦のまっただ中だが、エコカー補助金の終了を受けて受注が細っている。前年の同時期とは真逆な様相になっているが、外的要素に左右された結果であると思う。本質的な消費者の購買動向には変化がないと感じている。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・エコカー補助金が9月下旬で終了し、車の販売量は前年同月比83%となった。しかし、2年前の補助金終了時との比較では142%である。補助金という特殊要因を除けば、個人消費の動向は変わらないと見受けられる。
		自動車備品販売店（従業員）	お客様の様子	・依然、エコカー補助金終了に伴う新車需要が低迷しており、用品販売に大きく影響している状況が続いている。また、季節用品の動きも例年より遅い状況である。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・とにかく不景気である。当社の客の会社も倒産したり、新聞にも倒産何10億というものが出始めてきた。もっとすごい不景気が待っているのではという感じである。

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 〔医薬品〕（総務担当）	販売量の動き	・天候がよく、日中は比較的温かいためか、秋冬商品の動きが鈍い。機能性肌着に動きが見られるが、前年よく動いた湯たんぽは動いていない。必要な物だけを買ひ、ついで買ひの傾向は見られなくなった。
		一般レストラン （スタッフ）	来客数の動き	・駅を歩いていても以前ほど中国語や韓国語が聞こえてこないため、海外からの観光客が減少していると感じる。台風も北陸を直撃することなく、また、もともと海外の客自体は来店しないので、10月も変わることなく前年同月並みで来客数は推移している。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・常連客である、建設会社の一部や鉄工所などに勤めている人達は、仕事はあるが赤字の仕事であるとか、商店の人達からも非常に厳しいとの話を耳にしている。当店も売上は前月を若干上回ったものの、依然として低空飛行が続いている状態である。
		観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・総売上は前年同月比で86%、宿泊人員は同83%、宿泊単価は同103%だった。総売上の前年比マイナスは、宿泊人員の減少が原因である。北陸地区全体の集客が悪い状態である。東京スカイツリー、東北支援、九州新幹線の影響が大きい。また、北陸新幹線開業までは、厳しい状況が続くと考えられる。
		都市型ホテル （スタッフ）	販売量の動き	・宿泊以外の宴会、レストランは好調に推移し、全体としてはおおむね順調である。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・秋のシーズンを迎え、団体販売量は増えているものの、収益が伴わない。また個人客の動きが弱く、単価も下がったままである。各地のイベントに客が向かい、旅行会社に落ちる金は細ったままである。動いているのは年配者のみで、家族や若者グループなどの姿が見られない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・前年同月比で売上は落ちている。夜の繁華街へはあまり出なくなった。一般的に節約傾向が続き、小遣いも減り繁華街へ出なくなった。
		通信会社（職員）	お客様の様子	・全体的に客の動きが少ない。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・スマートフォン需要は引き続き堅調である。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・キャンペーン実施の効果も一部あるが、契約の獲得件数は今月は順調に推移している。前年7月の地上デジタル放送移行終了後のテレビサービスニーズの一般感も、1年を経過して終息したものと見ている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・売れ筋の商品には多くの予約が入るが、他社との料金比較はよりシビアになっている。
		競輪場（職員）	販売量の動き	・今月半ばにイベントが実施され、入場者数は増えたが売上に変化は見られなかった。
		その他レジャー施設（職員）	お客様の様子	・オープン前ではあるが、競合新規店の影響が出始めてきた。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・個人消費などを考えても改善している様子は無いが、今後の消費税率引き上げに影響される需要が見られる。しかし、根本的に景気が改善している状況ではないので、慎重な様子が見える。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	競争相手の様子	・衣料品では、従来なかった秋のバーゲンセールがあちこちで見受けられる。残暑から一転、急に寒さを感じるようになり、処分ということもあるだろうが、お値打ち感がなければ売れないという雰囲気のためと思われる。
		一般小売店〔精肉〕（店長）	来客数の動き	・周りを見ると、来客数が少なくなっているように感じる。
		一般小売店〔書籍〕（従業員）	来客数の動き	・ここ3か月、売上、来客数とも前年を下回っている。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・気温の高い日が続いたため、婦人服売場の各ショップでは重衣料の動きが悪く、大変厳しい10月であったが、高額商品の毛皮コート、高額のカシミア・コートなどが予定以上に売れたため、予算達成ということとなった。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・現在、チラシ広告での品目も、今まで以上にその掲載品しか買われていない。しかも買上点数をみても無駄に買われていない状況である。売る側としても、組み合わせで販売するバンドル販売やよりどり販売をしているが、それでもマンネリ化している状況である。

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
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・近辺に新しく出店したスーパーの影響で来客数が減少している。地域に新しく出店がない店舗においても、その地域のスーパーの特売価格が以前より安くなっており、どこも来客数を増やそうとしているようだ。
		スーパー（統括）	来客数の動き	・現状、競合店の動きも含めて、近隣で月2～3店舗の出店があった。客の動きは、やはり少しでも安く、少しでもサービスの良い所に流れる傾向があるため、競合状況になり、来客数は大きく減っている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・気温の急低下と共に、粗利の大きい飲料の落ち込みが前年よりも大きく、利益率がダウンしている。他の部門でカバーしきれていないというのが現状である。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・ファッションを買う楽しみは、季節を感じることもある。10月も前半は気温が高く、客が買物をするきっかけがつかめないように思う。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・天候不順もあるが、景気の底冷え感が、衣料品の悪化の要因になっているように思われる。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・展示会などイベントを実施しても、来場者数が極端に少ない。具体的な商談も少なく、購入結果までの日数が大変長くなっている。
		住関連専門店（店長）	来客数の動き	・現在の市況を考えると、客の購買意欲が高まっていないようである。本当に必要なものしか購入されないようになってきている。その分来客数が上がってこない。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（経営者）	単価の動き	・仕入価格が上がってきているが、販売単価は上がってきていない。
		その他小売 [ショッピングセンター]（統括）	来客数の動き	・前年実施の改装投資効果が一巡したことで、新規来客数が減少している。また、経費コントロールのため、販売促進費を削減していることが影響している。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・10月に入った途端に、予約受注ペースとフリーの来客数が、例年の85%ほどに急速に悪化した。法人顧客の多くから、尖閣諸島問題による影響で交際費が引き締められていると言われる。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・予約の間際化、個人化がますます進んでいて、当月の売上が見えにくい状況にある。
		タクシー運転手	販売量の動き	・仕事のピーク時の時間帯でも、車を減らした態勢でも足りる状態になっている。特に夜は、非常に閑散とした状態になっている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・ここ半年間ほど来客数、売上とも順調に前年同月実績をクリアしていたが、今年に入って特に来客数が、前年同月比で5%落ち込んでいる。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・例年10月は一定の販売量を確保しているが、今年は前年同月比7割程度となった。比較的安価なものは売れているが、中高級商品は動きが悪い。
		悪く なっている		家電量販店（店長）
乗用車販売店（経営者）	お客様の様子			・来客数や販売台数が不安定で、予測をすることが全くできない。補助金などの販売施策や低金利の支払い支援なども従来に増して強化しないと嘆息している。
通信会社（営業担当）	販売量の動き			・家族セットでの割引購入を目的とする客も減ってきて、なおかつ新商品発売に伴う買い控えで、販売が伸び悩んでいる。
テーマパーク（職員）	来客数の動き			・今月は前年同月比1割近い来客数の減少となっている。大きな要因としては、国内の一般団体募集ツアーの動きが鈍いこととともに、インバウンド客も、円高や海外の諸問題があるためか来客の動きが鈍い。個人客も前年同月比マイナス傾向にある。全体として弱含みに推移している。
企業 動向 関連	良く なっている	—	—	—
	やや良く なっている	不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業者からは、少しずつ良くなっているという話をよく聞いた。

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
(北陸)	変わらない	食料品製造業 (役員)	受注量や販売量の動き	・前年は東日本大震災の影響で食品業界では特需的な動きがあったが、今年はその分マイナス基調にある。また、9月に暑さが続いた影響により、秋・冬商材の動きが1か月ずれており、当初荷動きが鈍かった面もあるが、全体的にここ数か月の流れに大きな変化はない状況である。
		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	・やはり住宅市場は、全般的に良くなる傾向はまだ見られていない。他の商品については、少しは動き出しているが、当社にとっての数字が変わる程の動きには、まだなっていない。
		建設業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・9月末の第2四半期終了に向けて、かなり多くの公共工事が発注されたが、長引く建設不況で技術者をリストラした会社は、技術者不足で入札に参加できない状況も生まれている。また、技能者をリストラした会社は、元請からの工事の引き合いを断る状況である。忙しい割には相変わらず採算性が悪く、景気は変わらないと判断した。
		輸送業 (配車担当)	受注量や販売量の動き	・特に変わりが無く、目立った変化がない。
	やや悪くなっている	繊維工業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・国内・輸出とも受注環境が厳しく、受注の前年比大幅減が続いている。
		化学工業 (総務担当)	受注量や販売量の動き	・社内会議の中では、しばらくは現在の受注量を維持できるが、今後減る見込みであるとの報告があった。
		電気機械器具製造業 (経理担当)	取引先の様子	・引き続きスマートフォン関係だけが頼りの業界だが、そのなかでも客によっては、その部品の受注にたどり着いたところ、あるいは全く取れなかったところで、相当の企業間格差が出ている。
		精密機械器具製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・ここへ来て、日中間の影響で中国への販売が厳しくなっている。実際に中国国内大手チェーン店向けの商品が、納品直前で数億円レベルのキャンセルとなった。また欧州については市況、為替の影響で厳しい状態が続いている。
		建設業 (総務担当)	受注価格や販売価格の動き	・一旦落ち着いたかに見えた受注価格競争は、地域によってふたたびダンピングによる受注が起きており、異常な価格競争の改善は、なかなか進まない状況にある。
		輸送業 (配車担当)	受注量や販売量の動き	・尖閣諸島問題などの中国関係の悪化にともない、中国向けの製品が動かず、それに伴い関係する物量が減少している。
		金融業 (融資担当)	取引先の様子	・製造業において、中国やアジア向けの輸出の見通しが中国や韓国との摩擦を懸念して、やや衰えている状況にある。
		金融業 (融資担当)	取引先の様子	・耐久消費財の売行きが、非常によろしくない。また、国内観光業についても、東日本大震災後の影響が払しょくされたといいながら、大震災前の水準には戻っていない。これらのところから、個人消費が非常に弱い、個人の消費マインドが非常に弱いと感ぜられる。
		司法書士	取引先の様子	・機械製造業の依頼人が、円高や欧州の信用不安に続き中国への輸出が止まり、春先や7月とは全く状況が異なり、悪くなっていると言っていた。
		税理士 (所長)	取引先の様子	・税理士としての関与先では、海外への輸出関連製造業は今非常にきつくなっている。やはり中国の影響が出ていると思う。ただ、国内関係の事業をやっている客は忙しく動いている感じがある。県内では、今は割と公共工事が、質量共に集中しているのではないかと思われる。ただ価格の方が厳しいので、皆努力している状況である。
悪くなっている	繊維工業 (経営者)	取引先の様子	・中国への輸出にブレーキがかかっており、その影響が非常に大きい。	
	一般機械器具製造業 (総務担当)	受注量や販売量の動き	・設備投資の意欲が世界的に低下している。世界同時不況の前兆を感じる。	
雇用関連 (北陸)	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 (役員)	求人数の動き	・例年の動きが見られず、派遣の需要件数が増えてこない。景気が厳しく、自社内対応の様子が見られる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・3か月前とあまり求人数の変動がなかった。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人件数は、8月落ち込んだが9月には持ち直し、7月の水準にまで回復している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比で増加傾向にあり、新規求職者数は同減少傾向で推移している。有効求人倍率も上昇を続けており、この状況は変わらない。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・人材紹介も派遣も求人数が増えてこない。受注があっても高度な職種が多く、マッチングが非常に難しい。
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・工学系の学生の内定者が、前年度より良いと思われる。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・客先から派遣の募集は増えてはいるが、マッチングする派遣スタッフが少ない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人件数が、3か月前に比べて若干減っている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人に関して前年同月比の増加幅がこのところ縮小している。また、臨時・パート求人が多く、常用求人は減少している。
	悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・10月の求人広告の売上は、前年同月に比べ半分である。

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 (近畿)	良くなっている	通信会社（社員）	販売量の動き	・営業に力をかけている結果、加入獲得ペースで申込数が増加している。この傾向は、年末ぐらいまで維持できる。	
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・月初から秋物衣料が好調に推移している。北海道産の催事も日々ぎわっており、顧客の来店状況が良い。長引く不況で、消費マインドの低下も限界にきた感がある。	
	やや良くなっている	百貨店（売場マネージャー）	来客数の動き	・食品フロアを改装してから来客数が増加しているが、半年経過してもまだ増加傾向にあり、店としても部門としても増益につながっている。	
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・おでんやチキンなどのファストフード類の売上が増加しており、客単価も若干上昇傾向にある。	
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・節電型で日本製の高付加価値白物家電の動きが良い。	
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・来客数が、先月よりも増えている。	
		美容室（店員）	単価の動き	・以前まではカットのみで終わっていた客の、カラーやパーマなどの複合メニューが多くなっている。	
		変わらない	一般小売店〔事務用品〕（経営者）	販売量の動き	・良いニュースが全くない。強いて挙げれば、京都大学教授のノーベル賞受賞である。年末に向けて消費が熱くなる要素がみられない。
			一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	それ以外	・売上は前月比で98%、前年比で90%と数字に悪さが表れている。
	一般小売店〔衣服〕（経営者）		お客様の様子	・景気が良くないため来客数も増えておらず、残暑が厳しかった影響もあり、秋物の売行きも悪い。	
	一般小売店〔野菜〕（店長）		お客様の様子	・9月から飲食関係が悪い状態のまま、今月に入っても変わらない。	
	一般小売店〔花〕（店員）		競争相手の様子	・近くで同業者の店が開店したが、固定客が流れることもなく、売上にあまり影響がなかった。新しい店は大盛況とはいかなかったと聞いている。	
	百貨店（売場主任）		販売量の動き	・夏以降、売上は一進一退となっている。冬に向けては、エリア間競争の激化で大阪の梅田エリアに客が流れることも予測され、年末にかけての苦戦が予測される。	
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・販売量も単価も下がっているが、そう菜や洋菓子の単価の低下が顕著にみられる。	
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・依然として景気が良くなり、雇用の不安定、企業の営業力低下など、国内の景気が不安定であり、景気対策を含めた内需拡大が必要である。海外への投資などを一時的に縮小して、早く国内の景気対策、東日本大震災からの早期復興を行うべきである。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・10月も中旬まで気温が高かったため、紳士、婦人服部門では冬物衣料の動きが鈍く、苦戦したものの、特選ブランドや食料品は順調に推移し、全体では来客数、売上共に前年の水準を確保できている。9、10月合計でも来客数、売上共に前年と同水準である。
		百貨店（企画担当）	単価の動き	・気温が低下してきて、冬物商材が動く時期となっているが、持っている服にプラス1点を加えることで、今年らしいファッションになるような小物関係の動きが良く、単価アップにつながっていない。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・物産関係の催事を前倒して実施したが、衣料品の購買に連動しない。
		百貨店（サービス担当）	販売量の動き	・今月も気温が例年より高く、全体的に秋冬商材の動きが振るわずに苦戦している。また、来客数も前年実績を下回っている。しかし、婦人関連の身の回り品やヤングウェアは好調に推移している。
		百貨店（商品担当）	販売量の動き	・気温の低下に伴い、ファッション関連商品に動きが出てきているものの、市内で重なった物産催事もやや厳しく、全体として一進一退の状況は変わらない。
		百貨店（販促担当）	単価の動き	・来客数は引き続き堅調ながら、購買率、客単価共に前年よりも低下している。前年よりも高めで推移している気温により、重衣料の動きも鈍い。購買行動も相変わらず慎重であり、買得品も必要分を吟味して購買されており、増減を判断しにくい状況である。
		スーパー（経営者）	競争相手の様子	・業界ではディスカウンターが好調で既存店も大幅プラスであるが、それに比べて中間層を中心にしているスーパーは、総じて既存店売上が前年比でマイナスとなっている。これまで週1回であったポイントセールを2、3回に増やしたり、ディスカウンター並みの特売品を提供しているが、売上は増えず、上半期の決算発表でも関西では2けたの減益が相次いでいる。
		スーパー（店長）	単価の動き	・農産品の相場下落のほか、食品の1人当たり買上点数が減少した。また、9月の気温が下がらず、秋物の売行きに遅れが出たことも単価下落の一因となっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数の増加傾向がなかなかみられず、景気回復とはいえない状況である。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・季節は秋から冬の時期となっているが、気温が下がらず秋物の動きが活発化していない。台風や雨の影響もあり、厳しい状況が続いている。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・消費税の増税決定以降、同業他社の値下げ攻勢や、消費者の低価格志向が高まっている。これに伴う単価の下落や野菜相場の安値、天候要因もあり、売上は低迷している。
		スーパー（広報担当）	販売量の動き	・月後半からの気温低下により季節品が動き、売上をけん引しているが、生活必需品については低価格志向が依然強い。
		スーパー（販売担当）	お客様の様子	・客の様子をみると、ポイント何倍デーや何割引といった特典のある日や時間帯をよく確認している。特定の店だけに行くのではなく、うまく買い回って利用している傾向がよくみられる。
		スーパー（社員）	お客様の様子	・これまでイベント日やチラシの売出し日は、天候が多少悪くても客の来店や買上は活発であった。しかし、先月から今月にかけては、天候の悪い日はたとえイベント日であっても、来客数や買上状況があまり伸びない様子が多くみられる。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・近隣の競合店に客が流れ、売上は依然として前年比で10%以上落ちている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・来店客はほとんどが目的買いで、フリーの客は大変厳しい状況である。従って、目的の物以外は買わずに、そそくさと帰ってしまう。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・前年は7月のアナログ停波で、8月以降は需要動向が弱まり、前年実績を大きく下回った。今月のレジ客数、客単価共に前年並みで推移しているため、市場動向は悪化している。
		家電量販店（店員）	お客様の様子	・接客の際に客の様子をみると、お金がない、生活が苦しいなど、まず安い価格の物からみる傾向にある。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・エコカー補助金の終了による影響か、販売量が目標の80%に満たない状態である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		住関連専門店 (店長)	競争相手の様子	・そろそろ年末であるが、業界としての新しい動きや方向性がまだにない。セール、キャンペーンを乱発しても大きな売上につながっていないのは、どの企業も同じである。
		その他専門店 〔医薬品〕(経営者)	販売量の動き	・販促活動の一環としてダイレクトメールを四半期に1回程度送っているが、10月上旬に実施した結果、次のダイレクトメールまで使用する商品をまとめて購入する動きがあり、単価や売上が増加している。
		その他専門店 〔宝石〕(経営者)	お客様の様子	・株価がなかなか上がらないままで、円高も変わらず推移している。選挙も近々あると思われるが、現状のままでは客の購買意欲が上昇するめではない。
		その他専門店 〔食品〕(経営者)	販売量の動き	・前年と大きくは変わらない。
		その他専門店 〔スポーツ用品〕(経理担当)	販売量の動き	・急激な冷え込みが10月中旬から始まったものの、秋冬物の消費に変化はない。消費者は季節を先取りした購入でなく、その時その時に必要な物を購入するスタイルに変わりつつある。
		その他専門店 〔宝飾品〕(販売担当)	お客様の様子	・催事への来場の予約を取っても当日キャンセルなどが多く、購買意欲の低下を感じる。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・特に、週末の動きがとても悪い。会社関係のノミネーション的な使われ方よりも、気の合う者同士での飲食店利用者が増えているようで、中、大宴会のニーズが減っている。
		一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・9月の来客数は前年比で99.9%の推移となり、低価格のステーキ店に業態転換した店舗は前年を上回ったほか、客単価も前年比で103%と伸びたが、10月は来客数が95%台に落ち込んでいる。9月の猛暑の反動が10月に出ている。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・少しずつ常連客がいつものペースで来店してくれるようになっている。
		その他飲食 〔コーヒーショップ〕(店長)	来客数の動き	・中国人観光客の減少といった記事をみるが、喫茶業においてはその影響もほとんどなく、前年と同じような推移といった感じであり、景気が良いとも悪いとも感じない。
		観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・温浴施設の利用客が相変わらず伸び悩み、前年並みになっている。
		観光型旅館(団体役員)	来客数の動き	・災害のあった前年と比較すると、消費単価、宿泊単価は少し良くなっているが、通常の動きであった2年前との比較では98%前後である。
		都市型ホテル (マネージャー)	来客数の動き	・客室部門は月末の国際会議に伴う外国人の宿泊により、月間を通じて好調に推移したが、宴会部門とレストランの高額店舗が振るわず全館的には良くなかった。バイキングレストランの来客数が増加しているなど、高額店舗から安価な方へのシフトが見受けられる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・しのぎやすい気候になったためか、人の移動が集中する午前中の客の乗車機会が猛暑時期より減少した。午前中はもっぱら地域の通院手段としての需要に頼っているところであり、極めて心細い現状である。
		通信会社(経営者)	お客様の様子	・受注状況に特に変化がない。
		テーマパーク (職員)	来客数の動き	・海外からの旅行客(特に中国、韓国)が明らかに減ったように感じる。
		パチンコ店(店員)	競争相手の様子	・同業者はどの企業も伸び悩んでいそうである。
		競輪場(職員)	単価の動き	・今月の客単価は9,433円になった。3か月前の客単価は9,622円であり、微減となっている。
		その他レジャー施設 〔イベントホール〕(職員)	お客様の様子	・入場者数はほとんど変わらず、それに伴うグッズ、レストラン、売店などの売上をみても、ほとんど変わらない状況にある。ただし、入場者数に陰りが出てきているように思われる。
		その他レジャー施設 〔飲食・物販系滞在型施設〕(企画担当)	来客数の動き	・今月は天候要因もあるが観光客の動きは良い。定期的なイベントが定着してきたほか、自然志向が高まっているからだと考えられる。ただし、景気が上向きというほどの勢いは感じられない。

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
やや悪く なっている		その他サービス [ビデオ・CD レンタル] (エ リア担当)	販売量の動き	・レンタル・書籍関係の売上は前年割れの傾向が続くものの、その他の物販売上は伸張している。
		住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・秋の移動時期を迎えても、さほど需要が伸びている感じがしない。
		住宅販売会社 (従業員)	それ以外	・国内外の諸問題の影響もあり、企業業績は依然として低調気味であり、前向きなオフィス移転の検討は極めて限定的である。
		住宅販売会社 (従業員)	競争相手の様子	・デベロッパの用地取得意欲が非常に高く、マンション事業用地の価格は非常に高騰している。
		住宅販売会社 (総務担当)	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込み需要も少しみられるが、まだ顕著には表れていない。
		商店街 (代表 者)	販売量の動き	・新しい商業施設の開業で、競争が激しくなっている。古い施設は非常に厳しい状況である。
		商店街 (代表 者)	来客数の動き	・先行きの経済不安のため消費が低迷している。
		一般小売店 [花] (経営 者)	競争相手の様子	・生花業界の小売店が、次々と廃業になっている。大型店の進出といった様々な要因により、悪化の動きはますます広がっている。
		一般小売店 [衣 服] (経営者)	お客様の様子	・残暑が厳しく、9月後半の商戦が10月にずれ込むと思われたが、10月も大きくは盛り上がりせず、在庫を多めに抱えて冬物商戦に入ろうとしている。
		一般小売店 [時 計] (経営者)	来客数の動き	・夏の自然災害の余波がまだまだ続いているようで、来客数がなかなか伸びない。地域とつながっている店なので、行政の問題といった客の愚痴をよく耳にするなど、景気の回復にはまだまだ遠い。
		一般小売店 [珈 琲] (経営者)	販売量の動き	・前年比、前月比共にマイナスとなっている。新規の販路も獲得しているが既存客の目減りが著しい。
		一般小売店 [精 肉] (管理担 当)	販売量の動き	・10月は神戸で開催される医療関係の学会が多く、外食を中心にホテルへの卸売が全体の数字をけん引している。しかし、小売店舗は月前半の運動会前後は少し盛り上がったが、それ以外はものすごく厳しい状況である。この時期は季節の変化に伴って、すき焼きの材料が動いてくるはずであるが、今年の利用は非常に少ない。
		一般小売店 [菓 子] (経営企 画担 当)	販売量の動き	・10月現在と7月の売上前年比を、各地区別に上位5店舗の平均でみると、関西は10月が95.5%で、7月が98.1%、関東は10月が82.4%で、7月が92.8%、中部は10月が90.6%で、7月が91.6%、中国は10月が107.3%で、7月が104.6%となり、各地区合計は10月が93.5%で、7月が96.3%である。先月に引き続き10月も低迷が続いていて、よほど大きな変化がない限り、この状況を脱するのは難しいように感じる。
		一般小売店 [菓 子] (営業担 当)	販売量の動き	・当月も売上が伸びず、低価格商品の販売ばかりが続いている。
		百貨店 (売場主 任)	お客様の様子	・当月は目標未達の予定であり、先月に引き続き苦戦している。後半は回復傾向にあるものの、前半が気温の影響もあり、厳しい状況であった。天候による外的要因はあるものの、客の購買意欲は明らかに低下しており、不要不急の商品の購入を抑える傾向は一層鮮明となっている。
		百貨店 (企画担 当)	お客様の様子	・来客数は増加傾向にあるが、買上率が低下しており、売上の増加につながっていない。
		百貨店 (営業担 当)	競争相手の様子	・10月末に競合店が新規リニューアルオープンした影響か、優良固定客向けの店外催しが、昨年比べて大幅に売上を落としている。
		百貨店 (マネー ジャー)	販売量の動き	・なかなか気温も下がらず、秋冬商材の動きが非常に悪い。ただし、ここにきて寒さが肌で感じられるようになったこともあり、今後の動きが期待される。一方、地域的には梅田地区の百貨店の増床オープンによる影響が予測できないほか、12月の気温が高いとの話もあり、予断を許さない。
		百貨店 (外商担 当)	単価の動き	・欧州の信用不安や中国の景気減速が大々的に報じられて、客の購買意欲の減退が感じられる。貴金属などのぜいたく品の受注は少なくなってきたように感じる。

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
		スーパー（経営者）	競争相手の様子	・先月の中ごろに、近隣に年中無休で24時間営業の激安スーパーがオープンしたため、当店の近隣のスーパーが異常な値段での安売りを始めている。 ・残暑が厳しく、秋物商材の動きが悪い。
		スーパー（店長）	来客数の動き	
		スーパー（店長）	販売量の動き	・第2週から非食品の季節品がようやく動き出してきたものの、客の買物が実需に限られ、買上点数が上がってこない。食品も単価は維持できているが、来客数や買上点数は減少している。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・来客数が前年比で96%となり、下げ止まり感がない。
		スーパー（管理担当）	来客数の動き	・来客数が継続して前年を下回っている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・気温の急激な低下によって、飲料水の売上が前月比で10%減少している。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・気温の低下に伴い、来客数が減っている。たばこや主力の米飯類の販売も不調である。
		コンビニ（広告担当）	来客数の動き	・今年の後半に入って、来客数や買上単価の停滞感が昨年よりも強まっている。コンビニ業界だけでなく、一般的に低迷感がある。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・暑い日が続いているため、高額なジャケットや商品が動かない。客単価が極端に下がっている。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・景気の悪いニュースが多く、一般的に物を買わなくなってきた。食品以外に手をつけなくなり、それ以外の衣料品や住関連にもお金をかけないので、お金の巡りが悪い。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・エコカー補助金の打ち切りが自動車販売に影響しており、これからの年末商戦にも影響を与える。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・購入を検討していた客は、既にエコカー補助金を受け取れる期間に購入を済ませている。終了直後の10月に購入せざるを得ない理由がない限り、販売量は落ち込む。来客数は9月の3割減となっている。
		乗用車販売店（販売担当）	来客数の動き	・需要の先食い感があり、チラシ効果も薄い。
		乗用車販売店（営業企画）	単価の動き	・毎年のことであるが、年末に向けて単価が下がってきている。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・エコカー補助金が終了し、客との補助金に関する会話はなくなったが、担当している客に関してはあまり影響がない。ただし、今月は決算月の翌月ということで、販売量が減少する傾向にある。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・週末のファミリー層の来店が減っている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・近隣の飲食店が閉店した影響もあるせいか、ランチ営業の来客数が伸びている。一方、夜は商店街にほとんど人通りがない。
		一般レストラン（店員）	来客数の動き	・10月中旬より、急に来客数が減っている。
		観光型ホテル（経営者）	販売量の動き	・10月は、販売量、単価、来客数のすべてで昨年を下回る見込みである。昨年は京都での団体参拝という特需もあったが、それを差し引いてもかなり勢いがなくなっている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・10月は特に団体客の利用が増える時期であるが、今年は少ない。
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・中国問題で訪日客が減少し、国内旅行者の移動も減少気味である。企業の景気も一向に上向きにならず、宴会の件数、金額も減少傾向である。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊では、尖閣問題により10月に千人が見込まれていた中国人観光客が激減した。補てん策として国内ビジネス向けに格安のインターネット販売を余儀なくされており、収入が追いつかない。宴会においては、施策的に研修の団体客を取り込めているが、会食や宴会の受注がここ3か月ほどは低調である。会社からの経費削減により、会費制の宴会が増加し、居酒屋へ移行してしまっている。
		都市型ホテル（総務担当）	来客数の動き	・前年度は、東日本大震災の影響により修学旅行を中心に関西方面への観光客が増加したが、今年度はその反動により、客室稼働率、販売単価共に低下した。また、レストラン利用客の減少も続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル (客室担当)	来客数の動き	・10月後半からの国際会議に伴う宿泊も、期待していたほど予約が入らなかったほか、東南アジアの団体客のキャンセルも重なり、前年よりも大幅に売上が落ちている。
		旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・竹島、尖閣諸島問題で中国、韓国、台湾、香港方面の受付がかなり減っている。中国は前年比で10%、韓国は50%、台湾でさえ70%である。全体に与える影響は10%弱程度だが、他方面でどこまで取り戻せるかは不透明である。
		旅行代理店(広報担当)	お客様の様子	・尖閣問題等の影響が大きく、近場のアジア方面への申込客がちゅうちょしている。燃油サーチャージの値上げも発表され、より慎重になっている様子である。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・中国問題の解決が必要となっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・以前であれば最終電車の時間には駅でもかなりの客がいたが、最近は金曜日ですら並んでおらず、近距離の客は節約のために歩いている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・1時間や2時間に1回乗ってもらえれば良い方で、厳しい。
		通信会社(社員)	販売量の動き	・冬モデル発売前での買い控えや、ほかの通信会社への転出も多く、販売が伸びていない。
		通信会社(企画担当)	お客様の様子	・大手電機メーカーの経営悪化の影響などが出ている。
		観光名所(経理担当)	来客数の動き	・日次売上が前年比で10%マイナスとなることは、これまでもしばしばあったが、このところ15~20%近くのマイナスがみられる。
		美容室(店長)	来客数の動き	・予想はしていたが、売上がかなり落ち込んでいる。
		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)	競争相手の様子	・不動産の取引件数は減少しているように感じる。
		その他住宅〔展示場〕(従業員)	お客様の様子	・住宅展示場の日常消耗品の無料プレゼントに、普段よりも多くの客が並んだ。ひっ迫した家計を反映しているのかもしれない。
その他住宅〔情報誌〕(編集者)	お客様の様子	・関西では大手電機メーカーなどの業績悪化などによる消費マインドの低下がみられ、マンションのモデルルームへの来場者数、購入率の低下が、エリアによっては発生し始めている。		
悪く なっている		商店街(代表者)	お客様の様子	・例年10月は秋物が動く時期であるが、今年は暑くて売上が伸びないほか、不況のため週休2日の店舗が増えてきている。
		一般小売店〔衣服〕(経営者)	販売量の動き	・季節の変わり目であるこの時期だが、秋冬物商材の動きが鈍い。販売量も減っているが、消費者の購買意欲も弱い。
		一般小売店〔花〕(店長)	それ以外	・中国問題による企業への打撃で今後も厳しくなる。不安材料は減るどころか増えるばかりである。
		百貨店(店長)	来客数の動き	・来客数が今月になって大幅に減少している。それに伴い、売上も大幅に昨年を下回っている。
		家電量販店(企画担当)	来客数の動き	・数字の落ち込みが大きい季節ということもあるが、あまりにも集客が落ち込んでいる。
		一般レストラン(経理担当)	それ以外	・欧州や中国経済の失速に対する懸念のほか、尖閣問題等の影響など、悪い材料には事欠かない。関西経済の状況も悪く、良い話題が全くない。
		その他レジャー施設〔球場〕(経理担当)	来客数の動き	・10月はプロ野球のクライマックスシリーズや日本シリーズが開催されず、来場者数は少なくなっているが、11~1月には多くのコンサートがあるので、集客増が期待できる。
企業 動向 関連 (近畿)	良く なっている やや良く なっている	—	—	—
		食料品製造業(営業担当)	取引先の様子	・取引先の店舗改装などが行われたこともあり、集客率が上がっている。その効果もあり当社の受注量が増えている。
		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	・販促・印刷のメディアでは客の問い合わせが増えていたほか、訪問時の対応の手ごたえが良い。電子書籍、タブレット端末を使ったインターネット経由の販売が動いている。
		金属製品製造業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・稼働日数が多かったこともあるが、直近2~3か月に比べて少し売上が良かった。また、メガソーラー向けの出荷が始まったことも押し上げの要因として挙げられる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ホームページからの問い合わせが増えてきており、これから忙しくなってくる事が予想される。ただし、すんなりと決まることは少なく、価格交渉が厳しい。	
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・クリスマスから年末時期に向けての販促関係の受注量が増えてきている。	
		その他サービス業〔店舗開発〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・10月に入り、ようやく秋らしい気温に落ち着いたこともあり、それまで低調に推移したスイーツやそう菜系の店舗の売上が徐々に回復しつつある。	
	変わらない	化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・販売数量が3か月前の水準に戻っている。	
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・内示はあるが注文が出ない。	
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・現在のところは受注残が多いので、売上にしばらく変動はない。	
		一般機械器具製造業（設計担当）	受注量や販売量の動き	・受注増の期待は薄く、現状維持が精一杯な状況である。	
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・不安定な政治経済の影響が出てきている感じで、生産量が下降気味である。	
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・依然、量販店には客足が少なく、実売の伸びも鈍化傾向が続いている。	
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・国内の設備投資が低調に推移しており、受注の増加が見込めない。	
		建設業（経営者）	それ以外	・東日本大震災の本格復興はこれからであるが、職種によっては職人不足や賃金の高騰の動きがある。一方、受注価格の競争は激しくなっており、板ばさみ状態である。	
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・相変わらず、物件の規模、単価共に良くない。	
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・例年と変わらない動きとなっている。	
		輸送業（営業所長）	受注量や販売量の動き	・通常の業務に大きな変化はなく、例年どおりの流れで進行している。	
		通信業（管理担当）	それ以外	・変化の要素がない。	
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の受注が増えてこない。企業間での合見積が多く、価格競争も激しい。	
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・下期に入ったが、広告出稿については大きな変化はみられない。	
		コピーサービス業（店長）	受注量や販売量の動き	・年賀状の影響で若干来客数の増加がみられるが、日によっては不安定な状況であるため、まだ楽観視できる状態ではない。	
		やや悪くなっている	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・極端ではないが、じわじわと悪くなってきている。例年この時期は、食欲の秋で少しずつ販売量も伸びてくるが、逆に減ってきている。当然、廉価販売は当たり前の状況で、売上が伸びない。調味料全般が悪いようにも聞いており、中国の影響も少しはある。
			繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・タオル産地の最需要期に入り、徐々に動きも出ているようであるが、本格的な動きではない。
繊維工業（総務担当）	取引先の様子		・地方での催事にメーカーから出向いて販売をしているが、販売価格は出張経費が取り戻せないような水準になっている。中間問屋の要望で販売価格が通常の売値と変わらないか、低くなるため、経費倒れになっている。		
パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き		・製品の動きが悪いため、在庫が減少しない。		
金属製品製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き		・受注量が減少している。部署によっては、定時の仕事量が確保できない。		
電気機械器具製造業（経営者）	それ以外		・唯一、円安に傾きそうところが、当社には朗報であるが、いつ世界が日本の財政の悪さに目が向けるかが不安である。		
電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・8月までは受注に勢いがあったものの、9月後半から勢いが感じられなくなった。家電関連については小物商品の動きも鈍ってきている。			

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
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注、売上共に例年に比べて少し落ち込んでいる。
		電気機械器具製造業（企画担当）	取引先の様子	・支払条件の変更が行われている。
		その他製造業〔事務用品〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・客単価が低下している。
		輸送業（商品管理担当）	受注価格や販売価格の動き	・この時期はイベントが少なく、荷物の集荷量が少なくなっているため、景気は悪くなっている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・広告の受注は、先月までは幅広いクライアントからあり、売上は前年を超えていたが、最近になって一部のクライアントに偏り、売上の前年超えが厳しくなってきた。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・関西圏を中心としたコンサルタントであるが、家電業界は大ピンチであり、周辺の会社も不況に陥っている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・小売業（食品スーパー）のクライアントの売上が、ここしばらくは前年の水準に近づいていたが、今月に入り再び停滞している。来客数は変わらないが、客単価が下がっている。
		その他サービス〔自動車修理〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・周りからは良い話はなく、悪い話しか聞かれない。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	取引先の様子	・得意先で減収減益となる会社が多くなっており、最近受注や設備に関する動きが減少しているために、仕事が減ってきている。
		悪くなっている		金属製品製造業（経営者）
不動産業（営業担当）	取引先の様子			・神戸から円高で事業所がなくなっていく一方、入ってくる事業所は少ない。事務所の賃料が下がっても、空室率は上がっており、賃貸マンションといった社宅ニーズも少なくなるなど、景気が悪くなっている。
新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き			・折込広告が全体的に減少しており、一番多く入る土曜日でも減少している。定番のスーパーなど量販店の広告も、全地域に入っていたものが地域を絞り始め、折込1件当たりの数量が落ちている。
その他非製造業〔電気業〕（営業担当）	受注量や販売量の動き			・中国との関係がより不安定となっている。
雇用関連 (近畿)	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）	求職者数の動き	・8月以降の求職者数が激減している。大手各社が大きな募集への投資を行っているが、登録者数が確保できない。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・2013年4月入社の求人が、昨年度よりも多くなっている。また、毎日のように採用担当者から求人の受付について連絡がある。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・今のところは非常に動きが閑散としている。そろそろ年末の忙しさが出てきてもよいが、兆しが全くみえない。
		人材派遣会社（役員）	雇用形態の様子	・新規需要は増えてはいるものの、条件の厳しい依頼が多く、成約に至る割合が低下しているため、景気回復の感触はない。また、一部の金融機関を中心に派遣から直接雇用への切替えが依然として続いているため、トータルでは可もなく不可もない状況である。
		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量でいえば、7～9月にかけて低迷し、10月になっても回復傾向が確認できない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比で16%の増加となり、8か月連続で増加した。また、新規学卒求人数も高卒、大卒共に前年を上回っている。産業別にみると、卸売業及び派遣業が2か月連続で減少しているが、前月に減少した製造業は増加に転じ、その他の産業に大きな状況の変化はない。尖閣問題については、現時点で大きく影響を受けているという事業所の情報はないものの、中国からの輸入価格の高騰や入荷の遅れがはじまっているという声もあり、今後の情勢を注視したい。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者の滞留が目立つ。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・建設部門を中心とした日雇い求人票の未充足状態が続いている。
		民間職業紹介機関（大学担当）	採用者数の動き	・企業、学生の動きは、2014年3月卒が中心へと変化しつつある。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・求人数は増加しているが、伸びが鈍化している。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・対中輸出の減退及び、日中関係の不安定さが影響している。
		新聞社〔求人広告〕（管理担当）	求人数の動き	・中小企業が多い当社取扱いの求人は、9月以降1割ほど落ち込んでいる。過去3か月にはみられなかった結果で、景気の動きに敏感な中小企業求人の動きは、景気が下向いていることを表している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・新聞広告の推移をみると、関西の地元企業の動きが鈍い。特に、学校、不動産、流通関係が厳しい。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数の動きについては、2か月ぶりに前年同月比で3.9%増加している。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・管内の工場で大規模解雇が始まっている。
		民間職業紹介機関（支社長）	求人数の動き	・若干求人数が減少している。
	悪くなっている	民間職業紹介機関（支社長）	採用者数の動き	・応募者の選考基準がやや上昇基調にあり、通過率が悪化している。
		学校〔大学〕（就職担当）	周辺企業の様子	・大阪南港へのコンテナ船の入港が減少しており、積載量も減少している感じがする。また、入国管理局にきている外国人も減少しているようである。全体的に人や物の動きが減少しているようである。

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 (中国)	良く なっている	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・菓子パンを中心に単価の高いものが売れ、販売量の動きが良い。
		やや良く なっている	衣料品専門店（地域ブロック長）	販売量の動き
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・季節商材が動き出したが、前年よりは下回る。
		その他専門店〔和菓子〕（経営者）	来客数の動き	・例年以上に修学旅行の学生が多くなっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・宿泊の予約は順調で、連休の予約が早くから埋まっている。
		ゴルフ場（営業担当）	お客様の様子	・リピーター率が上り、プライベートコンペの数が増えている。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・新しい仕事の引き合いが増えて来ており、消費税増税前に建築を検討しているという相談が中心となっている。しかし、具体的な計画に入かどうかまだ様子を見ている。
		住宅販売会社（営業担当）	来客数の動き	・気候的なものもあるが、問い合わせ件数や客の動きから、購買意欲が高くなっている。例年であれば今から動きがない時期なので、今の様子が続くようであれば上向いている。
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・客の購入単価が低下しており、必要最小限だけを購入する傾向が顕著になっている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・北海道と東北の物産を売る2店舗を合併させ、売上は2店舗分を保っている。
一般小売店〔靴〕（経営者）		販売量の動き	・商店街の空き店舗が増えたり、新店がオープンしてもすぐ閉店したりと落ち着かない様子である。各々の店の魅力が薄れ、来客数、売上ともに落ちている。	
一般小売店〔酒店〕（経営者）		販売量の動き	・農繁期が影響しているのか飲食店の売上の数字が良くない。来客数に変化がみられない。	
百貨店（営業担当）		販売量の動き	・気温の低下時期が遅かったため10月に入ってから実需が高まったが、一方でヒットアイテムに乏しいため来客数の伸張は鈍い。	

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）	お客様の様子	・売上が今一つで、秋のクリアランスを行うブランドが増え、新しいことをやらないと数字が上がらないほど厳しい状況である。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・先月は低迷し厳しかった宝飾、美術の動きは復調してきている。ただ紳士婦人を中心とした秋物ファッションについては、ヤングゾーンは復調するものの、紳士、婦人高級ゾーンの動きは依然厳しくやはり価格が購買決定における重要な要素となってきた。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・気温は下がりつつあるが、日中の暑さによって衣料品関係のアウトターものは厳しくなっている。客は買物よりも旅行に金を使う傾向にあり、食品関係でも様々なイベントを行っているが、現地で食すという行動が増えてきたようで、北海道物産展でさえ前年の数字をキープするのがやっとで、大幅な売上増にはなっていない。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・弊社は来年2月で閉店予定であり、閉店セールが始まっていないにもかかわらず連日多くの来客があり、売上は好調だが、当社の特殊性を除けば景気の状態に変化はない。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・絨毯やハンドバッグは売れるが単価が低い。
		百貨店（営業推進担当）	お客様の様子	・来客数や、買上単価にあまり変化がない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・ここ半年は来客数が前年の98～99%で推移している。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・客数と買上点数は、若干上昇傾向であるが、単価にはさほど動きがなく、安価な商品が売れている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・増税等の問題があり、今のうちに買物をしておこうと一時的に客の購買意欲が高まってはいるが、あくまで一時的な感じである。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・客の商品に対する気持ちが冷えている。財布のひもが固いというよりも、先行き不透明な状況を危惧している。
		家電量販店（販売担当）	来客数の動き	・来客数の減少は厳しい。
		乗用車販売店（店長）	競争相手の様子	・商談をしても競合がなく、明らかに他社も売れていない。
		その他専門店〔海産物〕（経営者）	来客数の動き	・島根のイベント「神話博しまね」は来客数が多いようだが、時間がないようで境港までは立寄ってもらえず、依然として団体の客は低調となっている。
		その他専門店〔ファッション雑貨〕（従業員）	来客数の動き	・平日の来客数が激減している。土日の集客はあるが、財布のひもが固く売上にはつなげていない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数は微増で、単価も上がっているが、景気が良いというわけではない。
		観光型ホテル（支配人）	販売量の動き	・今月は大型宴会があったため、宴会部門は前年を大きく上回った。反面、宿泊客の伸び悩みにより宿泊・飲料部門は前年に比べマイナスとなっており、トータルでは前年並みとなっている。9月以降、宿泊売上に陰りが出ている。
		都市型ホテル（企画担当）	来客数の動き	・景気を押し上げる環境、材料がない。政府の新たな景気対策を期待している。
		通信会社（企画担当）	単価の動き	・単価において、低価格のみが売れるという傾向でなく、中高価格帯もばらついて販売が出る傾向にある。
		通信会社（営業担当）	単価の動き	・支出金額を抑えるプランでなければ客に受け入れられる環境にない。
		通信会社（総務担当）	お客様の様子	・新規購入には控えめだが、割引商品に対する興味が大きくなっている。
		テーマパーク（管理担当）	来客数の動き	・来館者数推移に変化がない。
		テーマパーク（広報担当）	来客数の動き	・旅行会社の募集ツアーの申込が少なく催行されないケースが例年より多くみられる。団体旅行を中心に周辺エリア全体で観光客が減少しており苦しい時期が続いている。
		その他レジャー施設（アミューズメント）	単価の動き	・来客数は前年を上回っているが、客単価が大幅に下回っている状態が変わらない。少しだけ遊んで帰る客が多くなっている。

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
やや悪くなっている		設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・同業種の受注状況は一部の業者は安定した受注を確保しているが、全体的には受注に苦しんでおり、回復の気配が見受けられない。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・変わらないというより良くなる兆しが全く見受けられない。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・住宅の耐震診断やリフォームの相談はあるが、いざ工事となると、工事内容も少な目で、財布のひもが固いと感じる。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・販売量においては、横ばい状態が続いている状況にある。
		住宅販売会社（販売担当）	販売量の動き	・特に住宅市場においては、受注が伸びている状況にはない。
		商店街（理事）	来客数の動き	・政治不信で先行き不透明な中、買物をする楽しみがなく、来客数も減少している。
		商店街（代表者）	単価の動き	・売上は低迷している。消費税増税等の影響で客の買い控えが続いている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・一番の稼ぎ時のランチタイムに以前ほどの来客がない。近所の従業員に聞くと、近くのコンビニで昼は済ますし、夜はもう外に食べに行かない。極力切り詰めている様子がよくうかがえる。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・10月に入っても秋らしさがなく、来街者は多い割に来店数が少なく、買い控えの傾向が強くとくに衣料関係の売上が厳しい状況にある反面、一部高額品の販売は堅調である。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・店舗のリフォームをしながらの営業となっているので、来客数が減少し売上も落ちている。
		一般小売店〔酒店〕（経営者）	販売量の動き	・料飲店の販売量がさらに落ちており、外食を控えている傾向がみられる。
		一般小売店〔紙類〕（経営者）	来客数の動き	・地元の客は少なく観光客も減少し景気は悪い。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・今月は昨年同月比で100%を超えている店舗は、約25%程度で、先月を下回っている。暖かい日が続く、アウターが売れないことが大きな要因である。館全体の売上も、昨年同月比で90%となっており、各店舗ともお手上げ状態である。暖かいため、飲食やサービス系は比較的堅調であるがアパレルが悪くなっている。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・10月に入り暖冬傾向で気温が高めに推移し、主力の衣料品のアウター関連が苦戦している。中国の影響もあってブーツの納期遅れも目立ち、洋品を含め季節物の売上が全般に苦戦している。
		百貨店（販売担当）	販売量の動き	・月後半からの気温の低下に伴い、重衣料も少しずつ動き始めたが、例年と比較すると秋冬物の動きが非常に鈍く前年からも大きく売上を落としている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・客単価が落ちている状況である。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数の減少以上に、客1人当たりの買上点数が減少している。必要以上の買物をしないという節約志向がうかがわれる。
		スーパー（店長）	単価の動き	・農産物の単価が昨年と比べ70%と下落傾向あり、売上額が上がらない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が前年割れとなっている。
		スーパー（業務開発担当）	販売量の動き	・来客数は増えているものの、野菜類の単価安と販売点数が落ちている。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・ここ数か月前年同月比92%と来客数が減少し、それに伴う販売点数の減少傾向は変わっていない。打開に向け近隣の店舗と共同でイベント等も試みてはいるものの効果は得られずにいる。
		スーパー（財務担当）	来客数の動き	・9月までは、買上点数の減少はあったものの、来客数は前年並みを確保していたが、10月に入り来客数が前年を1%程度下回っている。
		スーパー（管理担当）	来客数の動き	・現在、来客数の減少は微動だが、上がってくる兆しは見られない。
コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・来客数と売上がなかなか上がらない。来客数が今月は前年比97%、売上94%で客単価が落ちているが、その原因が不明である。		
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数は増えず単価が減少傾向にある。		
コンビニ（副地域ブロック長）	来客数の動き	・既存店の来客数は前年比95%と前年割れが継続している。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店 (地域ブロック 長)	来客数の動き	・来客数が非常に悪い状況で、必需品のみを購入する傾向なのでセール以外で増える見込みもない。
		家電量販店(企画 担当)	来客数の動き	・明らかに来客数が減ってきている。
		乗用車販売店 (統括)	販売量の動き	・9、10月の販売状況を見ると9月は前年同月比86%、10月は87%と大変厳しい状況が続いている。
		乗用車販売店 (副店長)	お客様の様子	・エコカー補助金が終了し、季節柄、客は行楽の方にお金をかけている感じがある。
		住関連専門店 (営業担当)	来客数の動き	・客単価が下がっている。
		その他専門店 [時計](経営 者)	来客数の動き	・消費者のニーズが多様化し、また、販売チャンネルも増え、単に景況だけではなく売上の分散が生じている感じがする。
		その他専門店 [布地](経営 者)	お客様の様子	・昨年より来客数が減少し、他業種の話では全体的に 来客数が減っている。
		その他小売 [ショッピング センター](支 配人)	販売量の動き	・前半、気温の高い状況が続き、秋冬商品の動きが鈍 かったが、後半の気温低下の状況でも活発な消費には 繋がっていない。特に家電製品等の高額商品のニーズ は薄く、日常品の必要買い中心の買物になっている。
		高級レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・平日の夜と週末の来客数が少ない。
		一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・客単価減少に歯止めが効かない。客の内食志向が強 く、セールスの効果も薄れている為、同じ来客数でも 売上の減少が続いている。
		一般レストラン (エリア担当)	来客数の動き	・ランチタイム、ディナータイムともに集客減となっ ており厳しい状況となっている。
		一般レストラン (外食事業担 当)	来客数の動き	・来客数は昨年の95%を下回る店舗があり、リピート 率も下がり、外食の頻度は落ちている。ランチはコン ビニエンスストアとの競合で厳しい状況である。
		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	・客は減っているようには見えないが、低額商品が良 く動き、高額商品にはなかなか手が出なくなっており、 スナック商品も落ち込み、衝動買いも減っている。
		都市型ホテル (総支配人)	来客数の動き	・観光客の先行予約状況において、前年に比べ3～ 5%のマイナスで、山陰地区への観光客の入込は相変 わらず厳しい状況が続いている。
		都市型ホテル (企画担当)	来客数の動き	・レストランの来客数が下半期から急に悪くなってい る。
		旅行代理店(経 営者)	販売量の動き	・相変わらず尖閣諸島問題で中国旅行が激減し、客の 動きも悪くなるばかりである。韓国旅行は少し戻っ てきている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・選挙が終わった日の夜の街ににぎわいがなかったの で良くない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今現在観光客は増えているが、出張客や夜飲食店に 出かける客が減っている。
		通信会社(広報 担当)	販売量の動き	・他社商品にかなり押されている状況にある。
		競艇場(職員)	来客数の動き	・8月は盆レースで集客と売上が良かったが、今後は 通常のレースとなる。
		美容室(経営 者)	競争相手の様子	・閉店する店が出るとともに、空き店舗が増加し不景 気である。
		美容室(経営 者)	販売量の動き	・3か月前はボーナス時期で商品の売行きが良かった が、今月は売上の伸びは悪く、懐具合が厳しい。
		その他サービス [介護サービ ス](介護サー ビス担当)	お客様の様子	・客やその家族の話のなかで「もらうものは少なく なっているが出ていくものは多くなっている。」「日 本はどんどん住みにくくなっている。」など経済的な 意味で生活に不安や否定的な意見がちらほら聞こえて くる。
	悪く なっている	商店街(代表 者)	販売量の動き	・例年だと10月に入れば婚礼などの祭事で特需がある が、今年は低調である。
		一般小売店 [茶](経営 者)	販売量の動き	・今月に入って売上が大幅に落ち込んでいる。今年に 入って今までで最悪で、弊社の予算を下方修正しなけ ればならず非常に困っている。

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（店長）	来客数の動き	・食肉、特に単価の高い和牛の売上が減少傾向となっている。また、豚も国産から輸入へ購入が移っている。販売量も同じで単価減少の傾向が続いている。気温が高く推移したことから地物野菜の入荷が多かったが、野菜で葉物大型野菜での点数単価減少が続いている。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・ますます客足が鈍くなり売上そのものが減少しており、相変わらず客単価も下降の一途となっている。
		テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・今期は集客を期待した週末の天候が不順であったことや、周辺地域の行事との競合が影響し、来園者数が伸び悩んでいる。都市部からの来園する際にかかる燃料代などコストが上昇していることも外出を控える一因となっている。
企業 動向 関連 (中国)	良く なっている	輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車部品は好調で、新車も立ち上がる予定で忙しい。
	やや良く なっている	窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・月半ばまで生産は低調な見込であったが、月半ばより飛び込みの注文が重なりますますの生産量が見込める。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・大型物件の計画が年度末にかけて具体的に動きだした。
	変わらない	食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・需要の伸びがない。
		木材木製品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・新設住宅着工数自体の数値に比較して、職人不足等での実工事の遅れがあるようで、出荷のタイムラグを感じる。
		化学工業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・依然として円高の影響を強く受けている。競争力の低下等収益に大きく影響している。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・例年10月に入ると年末を見込み受注量が増加するパターンであるが、その動きが今年は鈍い。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・会社関係の小口は回復してきたが、個人市場の動きが鈍い。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は横ばいで、既設の設備の更改でなく継続利用など設備投資を抑えられている。
		金融業（自動車担当）	取引先の様子	・自動車メーカーでは、オセアニア地区が堅調だが、中国での反日影響で主力車の販売・生産が激減している。欧州も不振で、全体の操業度は前年比マイナスで、円高もあり輸出採算も厳しい。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・多くの業種の企業と取引があるが、業況が低位横ばいの企業が多い。小売業、サービス業などの最終ユーザーを対象にしている企業についても同様であり、消費者の節約志向に変化はないが、一定の最低限に近い消費を行っている様子がうかがえる。
		不動産業（総務担当）	それ以外	・来客数・成約件数は先月と比べあまり変わらない。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・どの業種も相変わらず業績が低迷している。昨年と比較して売上高が伸びているところはほとんどない状況と言っている。特にサービス業にその傾向がある。
	やや悪く なっている	食料品製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・販売価格の下落が止まらない状態であり、条件面でも厳しい状況が続いている。
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車関連部品を供給している取引先からの受注量の下方修正が増加基調にある。
		鉄鋼業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・欧州危機等、世界的に景気下降傾向による悪循環の様相が続いている。
		非鉄金属製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・製品により好不調はあるが厳しい取引先が多くなっている。
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・得意先の工作機械業界からの受注が芳しくない。3か月前に比べ、6割に留まっている。要因として、中国向けの案件が決まっていなかったことが挙げられる。
		電気機械器具製造業（総務担当）	それ以外	・中国との関係悪化の問題で、部材の入手が遅れている。
輸送用機械器具製造業（経営企画担当）		受注量や販売量の動き	・中国向けの受注量が激減してきている。	
輸送業（総務担当）		受注量や販売量の動き	・客の減産により受注が減っている。	
通信業（営業企画担当）		取引先の様子	・来年度の予算計画で現状の通信費の見直しを検討する客が製造業を中心に増えている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪く なっている	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注先からの依頼が全体的に減少傾向にあるため、やや悪い状況に移行している。
		農林水産業（従業者）	それ以外	・9月と6月を比較すると水揚げ数量257トンの減少、水揚げ金額1億3082万円の増加である。9月単月前年比では水揚げ数量1200トンの減少で前年の45.3%、水揚げ金額1億7700万円の減少で前年の72.1%であった。
		その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・多少円高はおさまったが、現状はあまり変わっておらず、商品価格の値下げ要請は強くなっている。
		輸送業（業務担当）	受注量や販売量の動き	・大口客である取引先が9月下旬より急速に業績が悪化したため荷動きが大きく減少している。
雇用 関連 (中国)	良く なっている	—	—	—
変わらない	やや良く なっている	求人情報誌製作会社（採用支援担当）	求人数の動き	・昨年以上に新卒採用をする企業が増えている。当社へも引き合いが増えている。
		職業安定所（雇用開発担当）	求人数の動き	・新規求人数が前年比10%台の増加となっている。また、3か月前と比較しても10%の増加となっている。新規求職は3か月前と比較して17%の減少となっている。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・次年度に向けての求人活動が活発になってきている。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・10月より派遣法改正があったが、求人の状況は特に平年と変わらない。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・有料職業紹介の受注・成約件数は順調に推移しているが、人材派遣に関しては、製造業の求人意欲が相変わらず鈍く横ばい状態が続いている。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・求職者数は増えているが、求人は減っている。
		求人情報誌製作会社（サイト運営担当）	採用者数の動き	・2014年卒向け新卒採用意欲が昨年同時期と比べて上向いている。
		求人情報誌製作会社（広告担当）	採用者数の動き	・3か月前と比較して、企業側の採用意欲が向上している動きがない。
		職業安定所（産業雇用情報担当）	求人数の動き	・求人数は3か月前と比べ増えてきているが、パート、アルバイトなどの非正規雇用の求人の増加によるものである。
		職業安定所（産業雇用情報担当）	求職者数の動き	・有効求人倍率は4か月連続で1倍を超えているが、求職者数が減少しているため、景気が上向いているわけではない。
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・求人の動きは多少活発化しているものと思われる。補充、増員含めコンスタントに求人依頼が入ってきている。ただ、当該エリア外（例えば関東、東海地区）からの求人も多く当該エリアの景気に関しては決して上向いているとは言えない。
		民間職業紹介機関（人材紹介担当）	周辺企業の様子	・中国との関係も影響している製造業の動きを見ると、持ちこたえるための策を講じる企業が多く見られることから、全体的には横ばい傾向と思われる。
		学校〔短期大学〕（学生支援担当）	求人数の動き	・特に変化が見られない。
		その他雇用の動向を把握できる者〔労働機関〕（職員）	求人数の動き	・求人は、飲食店の新規出店やスーパーの増員に伴う大量募集により飲食サービス業や小売業が前年比で大幅増となった一方、電気機械製造を中心とした基幹産業の製造業が低調なことから求人全体では横ばいで推移している。
やや悪く なっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・商店街などで長く続いている傾向だが、このところ家族経営的な地場の零細事業所で、倒産というより、事業を止め、閉鎖する事業所が目立って増えてきている。表向きは後継者がいないためという理由が圧倒的だが、経営不振で、息子さんには引き継がせたくないというのが実態となっている。	
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・大手電機メーカーの業績悪化に伴い、県内の大手下請企業では受注減を受け、人員削減計画で正社員の4分の1が希望退職している。	

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

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 (四国)	良く なっている	—	—	—	
	やや良く なっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・10月に行われたイベントにたくさんの集客があり、それが商店街全体に波及して人の流れが良くなっている。秋が深まり、秋物商品が順調に推移している。	
	変わらない		商店街（事務局長）	来客数の動き	・残暑が長く続き、服飾を中心に季節商材の動きが鈍かったが、ようやく気温が下がり、来客数が伸び始めた。
			一般小売店〔生花〕（経営者）	来客数の動き	・単価の安い商品や新事務所・新社屋のお祝い商品の売行きが良かったが、来客数はやや減少している。
			一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・販売量に大きな変化はない。
			一般小売店〔酒〕（販売担当）	お客様の様子	・専門店の販売がかなり厳しい。消費者は大型店でまとめ買いすることが多いようだ。
			百貨店（企画担当）	単価の動き	・毎年恒例の大型催事の単価が上昇せず、売上が厳しい状況にある。
			スーパー（企画担当）	来客数の動き	・周辺に競合店の出店・改装がある店舗は影響が大きく出ている。
			スーパー（財務担当）	来客数の動き	・来客数は前年比2%ほど増加しているが客単価が下落傾向にあり、利益への貢献がほとんどない。
			コンビニ（総務）	来客数の動き	・来店客数の前年割れが続いている。
			衣料品専門店（経営者）	競争相手の様子	・10月前半は残暑の影響で秋物が厳しかったが、中旬以降に、気温が下がりはじめ、良くなってきた。ただし、今春オープンした大型ショッピングセンターの影響は続いている。
			衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・落ちるところまで落ちており、当分変わらないと思う。
			家電量販店（店員）	単価の動き	・販売量は増えているものの、客単価が大幅に下落しており、売上高に変化は無い。
			家電量販店（営業担当）	お客様の様子	・来客数が減少したまま、戻らない。顧客との会話から、政局の不透明感が買い控えの原因となっているようだ。
			都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・宿泊者数は増加している。中国や韓国への旅行を控えて、国内旅行にシフトしていると考えられる。一方、レストランの来客数が減っており、全体としては、あまり変わらない。
			タクシー運転手	来客数の動き	・秋になって、お遍路の仕事が増えている。お遍路さんが乗車してくれると、ある程度の売上は確保できる。
			タクシー運転手	お客様の様子	・夏以降、売上も乗客数もあまり変化していない。乗客との話では、給料が上がらない、以前より下がっているという声が多い。
			通信会社（社員）	販売量の動き	・世界的に話題の新製品が発売されたが、業界全体の販売量は、昨年と変わらないと思う。
			通信会社（企画）	お客様の様子	・顧客からの引き合いに変化は無く、変わらない。
			観光名所（職員）	来客数の動き	・来客数は平年並みで推移している。
			美容室（経営者）	競争相手の様子	・競合店が近隣にオープンしたので、新規の顧客が減ると思う。
	設計事務所（職員）	販売量の動き	・国や県の公共事業が前年並みに発注されており、数か月前と、大きく変わらない。		
	やや悪く なっている		商店街（代表者）	それ以外	・政局の不安定や中国との摩擦、中国景気の減速など不安材料ばかりが目につく。
			百貨店（総務担当）	販売量の動き	・婦人雑貨や衣料が前年比マイナスで推移している。身の回り品も減っている。
			百貨店（営業担当）	販売量の動き	・来客数は前年並みであるが、販売量や客単価が下落している。
			スーパー（店長）	競争相手の様子	・競合店が特売やクーポン券などの販促活動を強化して来店客数を伸ばしており、影響を受けている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（統括担当）	お客様の様子	・来店客数はあまり変わらないが、販売量が前年比で3%ほど落ちている。
		スーパー（人事）	販売量の動き	・6月以降、業界全般で、売上の前年割れが顕著となっている。また、競合店との顧客の奪い合いが激しくなっている。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・客単価や購入点数が減っている。顧客は価格に敏感になっており、値引き商品が急に売れるようになった。本の立ち読みやトイレを借りに来ただけといった客が増えている。
		衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・昼間の気温が高い日が続く、単価の高い厚手の商品の動きが悪い。前年比で5%以上落ち込んでいる。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・エコカー補助金が9月に終了し、受注が減少してきている。10月は、受注高、販売数とも前年を割り込んでいるが、思ったほどは落ちていない。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・今年は昨年より悪い。消費が落ちていることが原因と考える。
		旅行代理店（支店長）	来客数の動き	・来店客数が前年より減少しており、秋の行楽シーズンになっても個人旅行の申込状況は前年を下回っている。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・客単価が下落し、来場者数も昨年より減っている。週末は予約で埋まっているが、平日はなかなか埋まらない。
		競艇場（職員）	販売量の動き	・10月は、前月比6.8%減であった。7月の開催日数が少なかった関係で、3か月前とは比較できないものの、新スタンドオープンの効果は予想していた程出ていない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・客単価は好調であるが、来客数が伸びない状況が続いている。
	悪くなっている	一般小売店〔書籍〕（営業担当）	販売量の動き	・店頭売上、外商売上ともに前年を下回っている。特に外商は、大口取引先の落ち込みが大きい。
		スーパー（店長）	単価の動き	・購入点数は前年と変わらないが、客単価が下落しており、売上が減少している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・エコカー補助金の終了に伴って、新車受注が減少している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・エコカー補助金終了の影響を受け、販売不振に陥っている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・エコカー補助金終了後、来店客数・販売台数とも激減し、10月の受注高は前年比42%まで激減している。
企業動向関連 (四国)	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	・新規の販路開拓が成功した当社の売上は増加しているが、小売店は全体的には大変厳しい様子である。
		木材木製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・季節要因で若干良くなっているが、例年と比較すると悪い。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年は10月に良くなるのだが、今年はノベルティ関係が悪く、全体の売上も思うほど増加していない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・大型太陽光発電設備の受注が増えている。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・公共事業の受注件数が増加している。
	変わらない	農林水産業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・季節的に小売店の催事が少なく、商品の動きが悪い。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・復興関連需要により、順調に推移している。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ようやくまとまった金額の工事が1つ受注できたが、まだまだ足りないと感じている。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・現実の動向は悪いが、政局変化への期待感から変わらないと判断したい。
		通信業（部長）	受注量や販売量の動き	・冬商戦と新商品の発売時期を控え、様子見している感はあるが、前年と比べても、あまり変化はない。
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・不動産業はかなり悪い状況が続いている。ただ、消費税引上げを見込み、住宅展示場などは来場者が増えている。成約に至るケースは少ないものの、動きは出てきている。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・状況は安定してきている。資材価格が安定しており、特に用紙は値下がりが見込まれる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	電気機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・北米、欧州向けだけでなく、韓国、台湾、中東向けの受注も減少している。更に価格競争が激しくなることも予想される。
		輸送業（営業）	取引先の様子	・10月の取扱量は前年同期比で、約20%落ち込んでいる。例年であれば、年末に向けて原材料の仕入れが活発化するが、今年は大幅な減少に転じている。
		金融業（融資担当）	受注量や販売量の動き	・官製談合による指名停止処分が公表された影響により、消費マインドが冷え込んでいる。取引先から売上が激減したと聞いた。
		公認会計士	取引先の様子	・関与先の試算表等をみると、売上、利益ともに前年より減少している企業がかなり増えている。
	悪くなっている	—	—	—
雇用関連 (四国)	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	職業安定所（職員）	それ以外	・9月の月間有効求人倍率は0.74倍で、3か月前より0.05ポイント上回っている。
	変わらない	人材派遣会社（営業）	雇用形態の様子	・10月の労働者派遣法改正による、日雇い派遣の原則禁止の影響から、緊急時の人材確保が出来ない状況にある。派遣会社も派遣社員にかかわる需給調整が出来ていない。
		求人情報誌（営業）	求職者数の動き	・例年と比べて求職者数が減少している。要因としては、企業の離職者減少が挙げられる。離職しないのは、次の就職先が見つかりにくいからと思われる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人のうち、正社員の割合が、全国平均より8ポイント低く、求職者が求める安定雇用とのミスマッチが進んでいる。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・一般企業の求人数の伸びが、9月から10月にかけて緩やかになってきている。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・求人数、求職者数ともに減っている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・金融や公共関連の広告出稿が低調である。エコカー補助金が終了した自動車ディーラーの落ち込みが予想より少なかったものの、今後は不透明である。建物の新築や新規出店情報も乏しい。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が前年同月比11%減となり、4か月連続で減少している。
		民間職業紹介機関（所長）	求職者数の動き	・この数か月の求職登録者の動向をみると、会社の将来が不安で登録する人が増えている。早期退職や人員削減等が実施されるのではないかと不安感から、転職を考える人が増えている。
	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 (九州)	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・寒くなりつつあり、冬物衣料の需要が活性化してきた。これまで3か月間は厳しい状況であったが、必要があれば購入するという客の姿勢がみられる。来店数が増え、売上も上がっている。
		商店街（代表者）	単価の動き	・この3か月はレーザー彫刻等の加工品の受注が多く、客単価、粗利が上昇傾向である。
		一般小売店〔精肉〕（店員）	来客数の動き	・飲食店向けの販売は例年並みだが、個人客の来客数が増えている。
		百貨店（企画）	単価の動き	・デイリー商品の売上は停滞気味であるが、特選婦人服やファッション雑貨の売上が上昇傾向にある。
		百貨店（店舗事業計画部）	販売量の動き	・昨年に比べ、気候に合わせた商品の提案ができており、紳士スーツや婦人靴の催事は堅調である。ただし、催事や値引販売に限った反応であり、低価格品へのニーズが強い。昨年よりも更に価格を吟味して、必要になるギリギリのタイミングで購入する傾向が顕著である。
衣料品専門店（店員）	販売量の動き	・買い回りの客は減っているが、買上客が増えている。中国生産品の納期の遅れなどはあるが、国産品が増えているのでなんとかカバーできている。		

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
		衣料品専門店 (チーフ)	単価の動き	・9月に専門店街をリニューアルオープンして以降、来客数の増加と単価のアップがみられ、景気が回復している。
		その他専門店 〔書籍〕(地区 支配人)	それ以外	・複合ビルに入居しており、自分の店のフロア以外の他の業種は売上、来客数共に前年並み、もしくは前年をクリアしているケースが目立った。過去、数か月にわたっての現象であり、周囲の商環境は改善している。
		通信会社(総務 局)	販売量の動き	・新プランの発売により、契約が増加傾向にある。
		ゴルフ場(従業員)	来客数の動き	・予約状況は3か月前に比べて大分改善しており、客が増えている。またゴルフシーズンの到来ということもあり、客は確実に増えている。
		ゴルフ場(支配 人)	来客数の動き	・10月の台風接近に伴う悪影響は最小限にとどまった。秋は地域行事が多い月であり、他県や他地域からのゴルフ予約を着実に重ね、月目標の来客数を維持している。
	変わらない	商店街(代表 者)	来客数の動き	・商店街は駐車場がないため、集客が難しい状況である。また、近隣にスーパーの大型店が開店し、新規オープンした店周辺からの集客が出来なくなった。
		商店街(代表 者)	お客様の様子	・季節が移り変わるとともに購買行動にも若干ではあるが良い傾向がみられる。依然として急な状況の変化を期待するにはほど遠い。
		商店街(代表 者)	お客様の様子	・買物にくる客や通りの客をみていると、若年層、老年層の儉約型の買物傾向がみられる。素材が良くなっているせいもあるが、衣料品や靴、バッグ等高級感を求める客が少なくなっている。
		商店街(代表 者)	来客数の動き	・3か月前からずっと悪い状況が続いている。
		一般小売店〔生 花〕(経営者)	販売量の動き	・例年10月は涼しくなるので7月の暑い時期よりもギフトとしての花の需要が増えるが、今年は増えなかった。また、開店等お祝いの花の需要があまりなかったため、期待したほど売上は伸びなかった。
		一般小売店 〔茶〕(販売・ 事務)	お客様の様子	・近くに外環状線ができてから、人の流れが変わり、行き来する人が減っている。当然売上も減少している。肌寒い気候になってもお茶の売上があまり伸びない。贈答品の単価も低い。
		百貨店(売場主 任)	お客様の様子	・紳士服はクールビズにより、秋の衣替えが9月から10月へと遅くなり、秋冬物衣料の動きが悪い。客も10月いっぱい、衣替えを意識した買物はしていない。
		百貨店(営業担 当)	お客様の様子	・友の会満月となり、お買物券交換、設立記念の文化催事、大型物産催事開催、クレジットポイント催事開催で来店促進と購買意欲の増加を目指した。客の買物への慎重な姿勢は変わらず、買上単価は維持したが来客数は前年割れとなった。また、友の会お買物券の交換率は、前年実績を維持したが、買物利用での回収率が低下し、売上は減少している。
		百貨店(営業統 括)	来客数の動き	・来客数が伸び悩んでいる。特に、高齢婦人層は購買に対する反応が鈍くなっている。
		百貨店(営業政 策担当)	販売量の動き	・引き続き来客数、買上率はいずれも前年水準を維持、もしくは上回っているが、1人当たりの購買点数の減少傾向も続いている。景気は一進一退の状況が続いていると考える。
		百貨店(業務担 当)	お客様の様子	・以前に比べて、季節商材のような際物を積極的に買うという状況ではないが、常用できる商品に関しては、より良い物を買おうとする姿勢がみられる。その際の値段より質を求める姿勢は、決して購買意欲が弱い様相とは違う。
		スーパー(店 長)	販売量の動き	・10月の気温は例年より高温であり、秋物衣料が苦戦している。食品部門においても、鍋物材料やホットメニュー等の商品が売れていない。また青果物の相場安もあり、単価が低下し、売上がマイナスとなっている。ただ例年来る台風が、今年は来なかったのが救いである。こういった状況のなか、集客や売上の前年実績を確保するのは、販売促進策を強化して、やっとなりという状況である。
		スーパー(店 長)	販売量の動き	・新たな競合店の出店もあり、エリア内の価格競争が激しくなっている。

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
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数の伸びはなく、買上点数が若干増えている。購買力が少し高まっており、客単価が前年比約3%増で伸びている。
		スーパー（総務担当）	それ以外	・日中の気温があまり下がらず、衣料品、住居用品の売上が伸びていない。競合との価格競争も激化しており、厳しい状況となっている。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・夏以降、比較的堅調に推移しており、前年実績を維持するペースで推移している。主に食品に関しては好調である。
		スーパー（業務担当）	お客様の様子	・先月から徐々に気温が低下し、衣料品の動きは堅調となっている。食品や住居関連商品は特筆すべき動きはなく、ここ数か月は変化がみられない。生鮮関連も比較的高値で推移しており、需要と供給のバランスが取れていない印象を受ける。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・必要な物しか買わないという客のシビアな購入態度が変わらない。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・デザートの特産買いがなかなか多い。ケーキ屋ではなく、コンビニエンスストアの安いデザートを買う人が増えている。
		コンビニ（エリア担当・店長）	販売量の動き	・先月の中旬から近くにスポーツジムができ、その帰りの客が夕方から夜10時までの時間帯で増えている。売上はその時間帯だけ伸びているが、客単価は上がらない。
		衣料品専門店（取締役）	お客様の様子	・3か月前の夏物セール時期に比べると、今月は秋物の実需期になる。ファッション業界は気候にかなり左右される。ようやく今週から寒くなってきたので、重衣料が動き始めた。前半は物の動きが鈍く、単価も低く売上が伸びなかったが、後半ようやく前年並みになってきた。
		家電量販店（企画・IR担当）	販売量の動き	・スマートフォン、太陽光発電システム等伸長している商品がある一方、テレビ関連商品が振るわず、全体として3か月前と同様の動きをしている。
		その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	お客様の様子	・気候が若干寒くなったので、コーヒーの出る量が増えてきた。ただ売上は昨年と変わらない。客の購入量も昨年とほぼ横ばい状態である。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	販売量の動き	・燃料油の小売価格が下げ基調である。10月の連休期間に地方祭があり、県外から観光客が多数訪れたので、消費等に期待したが、燃料油等の売上は昨年並みである。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・可もなく不可もなく、変化があまりみられない。
		高級レストラン（従業員）	来客数の動き	・アフターコーヒーを飲む婦人客が少なくなった。
		居酒屋（経営者）	来客数の動き	・通りに人が歩いていないので、予約以外の客の入りが非常に悪い。前年に比べても売上が下がっている。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊に関しては、大会や学会等が多く、予算、昨年実績を大幅に上回る。レストランに関しても、法事等の個人催事で売上は良い。宴会や披露宴に関しては前年並みで推移している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月初めは週末の度に運動会等、子ども向けのイベントが多く、人が動かなかった。月末にかけて少し動いたくらいで、まだまだ悪い。
		タクシー運転手	来客数の動き	・10月に入り、県外の行楽客の予約状況が大変良く、昼間の売上は良い。ただ夜の繁華街の客の出入りが悪い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月は地域で様々なイベントがあり、それに伴い遠方の観光客がたくさん来たため、いつもよりやや良かった。
		通信会社（管理担当）	それ以外	・資金繰りが厳しい状況が続いている。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・販売促進キャンペーンを実施しているが、新たな需要の喚起には至っていない。
		通信会社（営業担当）	それ以外	・エコカー補助金制度も終わり、消費動向が悪い。また赤字国債法が可決されないなか、いろんな分野で困っている状況が発生しており、何かにつけて不景気要素が多い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他サービスの動向を把握できる者〔介護サービス〕（管理担当）	来客数の動き	・客数は9月よりも増加傾向にあるが、まだまだ4月の医療報酬、介護報酬の改定に伴う利用控えがあり、昨年度よりも増加数が少ない。
		音楽教室（管理担当）	来客数の動き	・先月からは特段、生徒の動きはなかった。例年通りである。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・不動産の仲介業は、大口の需要はあるものの、一般の客の購買意欲が非常に落ちており、問い合わせ等も減っている。土地の動きが悪い。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・秋物商戦に入り、客単価は上昇しているが、来客数が減っている。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・アパレルは堅調ではあるが、売上占有率の高い書籍やCD、メガネ、趣味雑貨等の動きが大変厳しい。飲食も競合店のリニューアルの影響もあり、前年割れの状況である。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・来客数、買上単価共に下がっている。イベントの時は来客数が増えるが、平常時の来客数は非常に落ちており、買上単価も落ちている。
		百貨店（売場担当）	単価の動き	・7月に非食品部門の客単価が前年比6%増で伸びていたが、10月になって同2%減となった。来客数は前年比1%減で推移している。ただ客単価は前年を下回ることがここ半年以上ない。衣料品が若干売れていないことが今までと変わってきている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・当地は7月の災害以降、産業の低迷や政治不信、中国や韓国の問題もあり、観光客が減り、当店の販売量も来客数も減っている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客の低価格志向が一段と強くなっている。以前は多少高くても必要であれば、ちゅうちょすることなく購入していた物も価格を理由に購入をちゅうちょするようになってきた。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・競合相手が販売形態をディスカウント形態に変えて、営業時間も21時から23時までと長くなり、当店19時からの売上が前年比8%減となり、夜間の売上に影響が出ている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・気温の影響もあるが、来客数が増えず、商品の動きが非常に悪い状況である。特に衣料品の動きが悪い。
		コンビニ（エリア担当）	競争相手の様子	・競合店出店による競争の激化で、思うような売上を確保できず、売上は大きく前年を下回っている。天候には恵まれたが、降灰等もあり、来客数が大幅に減っているなど厳しい状況となっている。
		コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・グループ会社の量販店の売上は前年比9.6%減となっているが、コンビニエンスストアは逆に同5.1%増となっている。女性や高齢者の来客数が増え、パンや総菜の販売個数の増加につながっている。
		衣料品専門店（総務担当）	来客数の動き	・大型店閉鎖の影響が8月から表れている。商店街への来街者数は減っている。
		家電量販店（総務担当）	販売量の動き	・売れ筋が非常に限定的になっており、業界全体が苦戦している。マスコミ等のニュースの取り上げ方もマイナス要因になっている。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・9月以降、エコカー補助金制度の終了により、新車の販売台数が大幅に計画を下回る。自動車販売店にとってダメージが大きい。
		乗用車販売店（代表）	競争相手の様子	・エコカー補助金制度の終了に伴い、売行きがかなり悪くなっている。
		住関連専門店（経営者）	お客様の様子	・毎月のキャンペーンは相変わらず低調だ。店売のほうも来客はあってもなかなか成約には至らず、成約にも時間が掛かっている。
		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）	販売量の動き	・アパレル衣料品の動きが悪い状況が顕著になっている。気候だけが原因ではない。
	その他小売の動向を把握できる者〔土産卸売〕（従業員）	競争相手の様子	・当店同様、隣接した売場でさつま揚げを販売している業者も昨年と同じか、少し下回る売上しか確保できていない。昨年は東日本大震災の影響で売上が落ちたが、今年も昨年並みである。	

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
		その他小売 〔ショッピングセンター〕（広報担当）	単価の動き	・消費者は日々の買物において、購入商品をいつ、どこで買うかを決め、買う店舗を限定している。購入ポイントは価格及び付加価値となっており、セールやポイント数倍というタイミングを狙っている。不要不急の買物はほとんどなく、競争による価格引下げでも買上点数は伸びず、客単価も低下傾向にある。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・10月も夜の社用の接待は少なかった。世情があまり安定していない、また衆議院解散等の話もあり、水面下で地元議員の選挙活動が始まり、企業接待が動かない状態である。
		都市型ホテル（副支配人）	販売量の動き	・福岡市内でのイベントは結構あるが、旅行社からの予約は少なく、インターネットの予約が目立つ。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・領土問題の反動で、東南アジア、ハワイ、グアムへの旅行は好調であるが、韓国や中国のマイナスをカバーするには至らない。
		旅行代理店（企画）	販売量の動き	・好調であった海外であるが、中国を中心に多少陰りがみられる。領土問題の影響もあるが、消費マインドが少しずつ減退している。
		通信会社（業務担当）	販売量の動き	・10月は、他社新商品発売の影響と自社新商品待ちで、スマートフォンの携帯販売は特に取替台数が大きく落ち込み、合わせてスマートフォン関連のアクセサリ商品やソフトの売上も減少傾向となっている。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・2、3か月前からだんだん悪くなっている。国会運営をもっとしっかりしてもらい、社会にもう少し貢献できる政党や社会を活性化するような政策がないと、消費者の生活は向上しない。景気対策は地方まで回っておらず、厳しい。
		美容室（店長）	お客様の様子	・客はお金を出そうとしないし、財布のひもが固い。
	悪くなっている	一般小売店〔鮮魚〕（店員）	来客数の動き	・来客数が本当に少ない。どうすればよいのか分からない状態である。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・10月は本来ならば百貨店にとって秋物ファッションの実売期であるが、いわゆる中間層をターゲットとした商品の売行きが本当に厳しくなっている。ここ最近の傾向であり、更に拍車が掛かっている。消費の二極化がよく言われているが、更に鮮明になっている。高額品の動きは良いが、中間層の動きが非常に厳しい。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・来客数が減少しているため、売上、収益共に悪化している。新規参入の競争相手も増加したため、来客数に影響している。また、今以上の価格重視戦略は難しく、低価格志向の客の来店を促せない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・消費者は極端に買い控えをしている。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・商店街改造工事が終盤に入ったが、客は戻ってこない。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・お金は持っているが、その使い道には慎重である。気に入った物には惜しみなく使うが、気に入らない物には慎重になる。ますますその傾向が強くなっている。
	乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・自動車購入に対するメリットがなく、客は買い控えている。	
	都市型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・来客数が多い日と少ない日をはっきりしている。	
	タクシー運転手	来客数の動き	・当地は観光客が10月と言えどもかなり減っている。特に韓国や中国からの外国人観光客がかなり減っている。また、歓楽街の動きもさっぱりである。こんな酷い状況は今まで知らない。	
	企業動向関連 (九州)	良くなっている やや良くなっている	—	—
	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・繁忙期であるため受注量、生産量共に順調に推移している。	
	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月はおせちの中に入れる商品等の年末の特注商品が入り、売上は前年度より少し良かった。しかしながら、通常の定番商品は相変わらず動きが悪く、受注確保が難しい現状である。	
	経営コンサルタント（代表取締役）	受注量や販売量の動き	・3か月前、当地は大雨の影響で厳しい状況だったため、それと比べるとやや良くなっている。また大雨の影響で、建築関係の事業所は若干良い状況にある。	

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
	変わらない	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・本来10月は、冷凍食品加工メーカーの年末需要向けの加工原料肉の納品が多くなる時期であるが、今年は非常に厳しい状況である。スーパーや居酒屋向けも期待したほど伸びず、例年にない月であった。
		繊維工業（営業担当）	取引先の様子	・中国不安のために中国へ進出した工場が戻ってくると思っていたが、他のアジアの国への進出が進んでおり、空洞化のほうは傾向は強い。
		家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注量及び物件数共に良くも悪くもないが、高額商品や品質重視の現場等で前年比10%近く増え、売上はやや伸びている。低価格商品が氾らんしたが、品質にこだわった家具の需要が見直されている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・機械設備製作や部品加工の単価が下がり、受注量が減っているため、仕事の確保が難しい状況である。
		建設業（社員）	受注量や販売量の動き	・官公庁の発注予定にばらつきがあり、困惑している業者が多い。市役所はほぼ予定通りに実行されているようだが、県に関しては全体の50%ぐらしか発注されていない。今後の発注のことを県に聞いてみたが、回答がなかった。不安のほうは大きい。
		通信業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・会社の受注量は前年並みとなっている。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・食品等、中国や韓国から商品を仕入れ、国内に卸している企業は商品が手元に入るまで通常より時間がかかっており、資金繰りに悪影響を及ぼしている。景気が低迷している状況に変わりはない。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・部品メーカーを含む自動車業界を中心に、エコカー補助金の終了や中国への輸出低迷の影響はあるものの、一方で太陽光発電事業及び消費税増税に伴う需要もあることから景気は変わらない。
		新聞社（広告）（担当者）	受注量や販売量の動き	・化粧品や通信販売の出稿は前年を超える量で推移しているが、領土問題により旅行広告の出稿が前年比10%減と伸び悩み、全体としては厳しい状況が続いている。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・現在の顧問先をみると、新しいことに挑む力がないので守りに入っている。コスト削減を重視している企業が多い。
	やや悪くなっている	農林水産業（従業者）	受注量や販売量の動き	・生乳関係の販売は、生産初段階での餌の値が上がりと、非常に厳しい状況である。また、牛乳関係の伸びが思ったほど良くない。
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・販売台数や生産台数が大幅に減少している。
		輸送業（総務）	受注量や販売量の動き	・中国問題等で物量が減少している。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・メガソーラーの案件は多いものの、その他の分野では、食品やバイオ、電気機械関連企業で新規プロジェクトを先送りしたり、取り止める動きがみられる。
		金融業（営業職 渉外係）	取引先の様子	・半導体や液晶製造関連企業は軒並み受注が減少しているとの声もあり、景気が悪くなっている。
		経営コンサルタント（代表取締役）	受注量や販売量の動き	・受注量が減少傾向にあり、また小さな金額であっても投資を見送る企業が出ている。
	悪くなっている	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・円高や中国問題、EU問題という大きなマイナス要素により、受注量が大幅に減少している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・10月に入り、急激な受注減となり、今は大変苦勞している。特に半導体関係の仕事が全くななくなってしまった。他の部門も厳しい。
		精密機械器具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注量がかかり激減している。
		その他サービス業〔設計事務所〕（代表取締役）	取引先の様子	・市町村の建設関係の計画や設計業務、調査関係の業務については、9月補正予算でいくらかの業務が予算化されるが、今年度は業務の数が少ない。8月の九州北部豪雨で災害を受けたところは道路や河川、法面の災害復旧の予算に回しているところが多く、当初予算化していた金額も発注時に入札予定価格が低くなっているところがある。
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
(九州)	やや良くなっている	人材派遣会社(社員)	それ以外	・研修事業を行っているが、今まで削減されていた企業の研修費用が復活したのか、研修依頼が増えている。
		人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・求人が徐々に増えている。年末需要についても、例年注文を頂く企業からも、既にオーダーを頂いている。特に市内は、新規オープン的大型店舗があり、雇用機会が増えている。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・有効求人数は3か月前と比べ12.6%の増加、前年同月比でも4月以降毎月増加している。
		学校[大学](就職支援業務)	求人数の動き	・昨年度の求人件数は、前年度を若干上回ったが、今年度の求人件数は、前年度を更に上回っている。
		学校[専門学校](就職担当)	採用者数の動き	・ここ数年のなかで内定のスピードが速く、採用サイドから見ると好調である。
変わらない	変わらない	人材派遣会社(営業)	求職者数の動き	・求職者数は徐々にではあるが、減少傾向を継続している。
		職業安定所(所長)	求人数の動き	・新規求人の伸びは前年同月比2.9%、中身はパートのみの求人増である。
		職業安定所(職員)	それ以外	・新規求職者は、前年同月比7.9%減少しているが、新規求人数も同4.0%減少している。また、管内企業からも景気が上向いているという声は聞こえてこない。
		職業安定所(職業相談)	求人数の動き	・求職者数の減少と求人数の増加により、持ち直しの動きが続いている。
やや悪くなっている	やや悪くなっている	人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・景気の先行き不透明感から、求人意欲が低下しそうな様子である。
		求人情報誌製作会社(編集者)	求人数の動き	・今年度の8月より求人取扱件数の増加幅にブレーキがかかり、現在前年度比10%を切るところまで増加幅は小さくなっている。
		新聞社[求人広告](担当者)	求人数の動き	・エコカー補助金の終了及び中国との領土問題の影響で、車両関連の製造業の求人が厳しくなっている。
		新聞社[求人広告](担当者)	周辺企業の様子	・韓国、中国との社会的情勢から、観光客が激減している。観光施設や商業施設への影響が大きい。
		民間職業紹介機関(社員)	求人数の動き	・派遣依頼数が減少するなか、長期間の派遣依頼は減少し、イベント等の単発案件は更に減少している。販売イベントの単発依頼の減少が顕著である。
悪くなっている	悪くなっている	人材派遣会社(社員)	雇用形態の様子	・小手先の緊急雇用予算だけを使い切ることにより行政は終始しているが、抜本的には何も変わっていない。この雇用情勢に就業者はついていけない。働く意欲のない人は、生活保護の手前で強制労働させるくらいのシステムを作るべきだ。
		人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・産休代替による派遣依頼はあるが、繁忙要員による派遣依頼は少ない。
		民間職業紹介機関(支店長)	求人数の動き	・年度後半のスタート月である10月の求人数が前年同期を下回っている。需要の伸びが期待できない。

11. 沖縄(地域別調査機関：一般財団法人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 (沖縄)	良くなっている	－	－	－
	やや良くなっている	スーパー(販売企画担当)	来客数の動き	・3か月前は競合店のオープンなどの影響を受けて来客数が相当厳しくなっていたが、今月は少し回復しているように感じる。
		観光型ホテル(マーケティング担当)	販売量の動き	・販売量に比例するホテル稼働率をみると、3か月前に比べ、前年同月比を大きく上回ったため。夏場に台風の影響を受け、予期しないキャンセルの発生があったことが要因の1つである。
		住宅販売会社(総務・企画分野)	お客様の様子	・消費税増税の話が多くのお客様からあり、住宅購入をより真剣に検討している方が増えている。十分な時間をかけて、より納得のいく住宅購入を検討していることが感じられ、商談が増えている。また、フラット35など金利関連の状況もあり、商談が進んでいると考えられる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	百貨店（営業企画）	販売量の動き	・前年同月対比では催事場の企画違いにより前年比94%と厳しい状況である。3か月前と比較してもほぼ変わらない前年割れの推移となっている。衣料品は10月に一部改装した効果もあり前年は上回ったが、家庭用品の前年割れが影響し、食品は「北海道物産展」が前年の10月から9月へ移動したことにより大幅に下回っている。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・来客数は比較的堅調であったが、台風接近等の天候の影響で売上高が落ち込み、苦戦を強いられている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・前年の月前半は長雨だったが、今年は天候も良く前年割れの幅は2ポイント改善している。ただ商品の中でも菓子だけが大きく前年割れしている。業界的にも大きく前年割れしていると聞かすが、原因は不明である。菓子が売れないのは、依然財布のひもが固い表れと考えている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数が減っている。ちょうど季節の変わり目であるのが理由とみている。
		その他専門店〔書籍〕（店長）	販売量の動き	・3か月前の前年比の数値と比較しても下回っており、いまだ回復の兆しは無い。この業界自体低迷しているなか、打開策が見えてこない。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・低い客単価設定にすると集客も可能であるが、その一方で高単価の客が落ち込んでいく現状もある。どうコントロールするかの問題もあるが、それを含めて分からない状況である。
	やや悪くなっている	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数の前年同月比が伸び悩んでいる。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・客単価が前年と比べ3%減少している。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・台風の影響や尖閣問題等で予約数が減少している。
	悪くなっている	その他専門店〔楽器〕（経営者）	販売量の動き	・来客数、販売量及び販売単価も減少している。台風の影響で観光客の減少も影響している。本来、9～10月はまだ大学生などの観光客が多い時期ではあるが、台風の影響もあり大きく減少している。また、今月はイベントも多いが売上は減少している。人出は多いが、リピーターの増加で沖縄関連の商品は減っている。もう既に持っているのか、または時代にそぐわない商品構成なのか不明であるが、廃業も検討している。
その他飲食〔居酒屋〕（経営者）		お客様の様子	・10月は例年2月並みに売上が落ちる月ではあるが、低価格のイベントを打っても平日の客の反応が薄い。外国人観光客も減っているので平日の売上がかなり落ちている。	
企業動向関連 (沖縄)	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	食料品製造業（管理部門）	受注量や販売量の動き	・前月及び前年同期比で売上高が増加している。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・注文住宅、及びリフォーム工事件数の契約数が増加している。
		輸送業（本社事業本部）	受注量や販売量の動き	・取引先の新規出店に伴い取扱数量、離島及び本土経路の海上輸送等が増加していることで売上が増加している。
	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	・公共工事向けは横ばい、民間工事向けは個人住宅、貸家建築でやや増加している。
		輸送業（代表者）	受注量や販売量の動き	・台風の影響が多く、輸送量は減っているが、その分受注残として残っている。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・3か月前と比べて特に良くなる要素も悪くなる要素も無い。しかしながら、人の採用、取引の様子等では、将来的には良い方向に向かっているような気がする。
		会計事務所（所長）	競争相手の様子	・前年ほど観光業界はひどくなく、好転の兆しはあるが、今年は天候要因が業績に大きく影響している。
		コピーサービス業（営業担当）	取引先の様子	・多くの公共団体で、予算削減をしていると聞いている。ただ、今年度の予算が組まれているため仕事量は減っていない。
	やや悪くなっている	—	—	—
悪くなっている	—	—	—	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
雇用 関連 (沖縄)	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 (総務担当)	求人数の動き	・受注案件が、ここにきて減少してきている。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・若干、求人数が減少している。
	やや悪く なっている	○	○	○
悪く なっている	学校[専門学 校](就職担 当)	求人数の動き	・前月に比べ、新卒対象の求人数が4割減っている。 1人あたりの求人倍率が高くなっている。	