

・景気の現状に対する判断理由等

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

1. 北海道（地域別調査機関：（株）北海道二十一世紀総合研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|----------------|-----------|--|---|---|
| 家計 動向 関連 | 良くなっている | - | - | - |
| | やや良くなっている | コンビニ（エリア担当） その他専門店 【医薬品】（経営者） タクシー運転手 | 来客数の動き 販売量の動き お客様の様子 | ・天候に影響される傾向がみられるものの、客数は伸びている。 ・冬支度の時期になり、風邪薬等必要不可欠な商品が動きだし、8～9月時よりも販売量が増えている。 ・業界全体で売上の低下が下げ止まった感があり、2か月連続で前年比プラスに推移している。 |
| | 変わらない | 商店街（代表者） | 来客数の動き | ・百貨店の物産展などで街への集客はあったが、百貨店近くの飲食店への売上の増加にはつながらないなど、商店街全体としてのトレンドは変わらない。 |
| | | 商店街（代表者） | 単価の動き | ・単価が横ばいで推移しているため、売上に大きな変化がみられず、また、客数の多い休日などは、単価が落ちているため、全体としては変わらない。 |
| | | 商店街（代表者） | お客様の様子 | ・防寒需要の月だが、これといった流行もないため、昨年のもので間に合わせている客が多く、客の動きに変化がみられない。 |
| | | 百貨店（売場主任） | 販売量の動き | ・3か月前は夏の売り尽くしセールの中中で、最終値下げの時期であったが、客が商品をまとめて買うという傾向は全くみられなかった。今回も冬物衣料の品揃えはできているが、安くなってから買おうという傾向が強く、販売量の伸びに繋がらない。 |
| | | 家電量販店（店員） | 単価の動き | ・例年10月末からカードセールを行っているが、昨年と比較して、大物商品が少なく、小物商品がよく動いているため、全体としては変わらない。 |
| | | 高級レストラン（スタッフ） | お客様の様子 | ・昼の時間帯は観光客が客の6割を占めているなど、ほぼ満席であり、客単価も例年より高いが、夜は来客数、客単価とも厳しく、全体としては変わらない。 |
| | | 高級レストラン（スタッフ） | お客様の様子 | ・午後から雨が降って気温が下がると、ディナー客の足が遠のくため、客数は減少しているものの、客単価が上昇しており、全体としては変わらない。 |
| | | 一般レストラン（スタッフ） | 単価の動き | ・客数は減っているが、客単価が前年同月比プラスとなっているため、全体としては変わらない。 |
| | | 観光型ホテル（スタッフ） | 単価の動き | ・宿泊客数は増加しているが、客単価のアップが図られず、全体としては横ばいで推移している。 |
| | タクシー運転手 | 来客数の動き | ・10月は札幌でDPI世界会議等が開催され、タクシーの利用が期待されたが、会議開催期間中も含めたタクシーの利用は前年よりマイナスとなっているため、全体としては変わらない。 | |
| | やや悪くなっている | 商店街（代表者） | 単価の動き | ・総体的に商品単価が低下していることに加えて、客は必要なものしか買わないという傾向が強く、客単価も低下している。 |
| | | 一般小売店【土産】（店員） | お客様の様子 | ・客を見ている限り、欲しい物を買いたいという意欲が低いようであり、客の購買意識が低く、また、購買点数も1、2点と少なくなっている。 |
| | | スーパー（店長） | 販売量の動き | ・平日の販売点数とセール期の販売点数の差が益々大きくなってきており、特にセール期のディスカウント商品のまとめ買いが、極端に目立つようになっている。 |
| | | スーパー（店長） | 来客数の動き | ・3～6月頃の客数は対前年比99.8%となっていたが、10月は92.3%と大幅な下落状況にある。この要因は競合環境の激化にあり、今後も消費需要の伸びは期待できないため、さらなる販売環境の悪化が想定される。また、商品単価も対前年比で過去2年間下落を続けており、直近は対前年比96%の状況となっている。 |
| | | スーパー（企画担当） | 競争相手の様子 | ・競合他店の価格を前面に訴求したチラシは、折込頻度を含め、一段と激しくなっているなど、デフレ傾向の進行はなお続いている。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | 単価の動き | ・客単価の減少が止まらない。 |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|----|---------|------------------------|---------|---|
| | | コンビニ（エリア担当） | 単価の動き | ・より低価格な商品の販売量が増えている。 |
| | | 衣料品専門店（店長） | 販売量の動き | ・景気不安による買い渋りが要因と思われるが、先月までに比べて、額面、単価、点数を比較すると点数の落ち込みが大きくなっている。 |
| | | 乗用車販売店（従業員） | 来客数の動き | ・客の誘致をかなり行っているが、全く動きがない。 |
| | | 乗用車販売店（従業員） | 販売量の動き | ・新型車が例年より多く投入されたが、思ったより売れない。 |
| | | 住関連専門店（従業員） | 競争相手の様子 | ・最近、価格調査に行ったが、取引先の対応に非常に厳しいものがある。 |
| | | その他専門店 [ガソリンスタンド]（経営者） | 単価の動き | ・同業他社との競争のために、理由なく販売価格が下落している。 |
| | | 高級レストラン（スタッフ） | 来客数の動き | ・レストランや宴会利用客は安定しているが、宿泊客数は6月のワールドカップの後遺症がまだ癒えていない。米国テロで国内旅行が活発だった前年に比べると大幅な減少となっている。 |
| | | スナック（経営者） | 単価の動き | ・家賃・従業員の給料など経費は変わらないが、客に飲み代の金額を値切られるなど、利益が少なくなっている。 |
| | | 観光型ホテル（経営者） | 単価の動き | ・国内景気の停滞に加えて、オフシーズンに入ってから地域経済の一段の落ち込みに伴い、いわゆるレジャー支出は一段の落ち込みとなっている。レジャー支出の厳しさは、企業の経費削減を上回っている感がある。 |
| | | 観光型ホテル（経営者） | 来客数の動き | ・減少の理由は不明だが、今月の入込客数は対前年比で3%程度減少する見込みとなっている。 |
| | | 旅行代理店（従業員） | 単価の動き | ・熟年の客が単価の安い道内温泉旅行にシフトしている。 |
| | | 旅行代理店（従業員） | 来客数の動き | ・最近、客の来店頻度が減少傾向にある。 |
| | | タクシー運転手 | 来客数の動き | ・観光客の入込が減少を続けていることに加えて、地域に多い食品業や建設業も仕事量が少なく、夜の繁華街では閑古鳥が鳴くという状態であるため、タクシー利用客が少なく、同業者のなかでも前年実績割れが依然として続いている。 |
| | | 通信会社（企画担当） | 販売量の動き | ・企業が通信料削減のために、携帯電話の契約を法人名義から個人名義に、どんどん変えている。 |
| | | その他レジャー施設（職員） | 来客数の動き | ・イベント関連施設のため、スポーツ・観光シーズン終了とともに来客数・販売量が下がる傾向にある。開業2年目を迎え、目新しさがなくなったせいなのか、単価も前年の同時期に比べ落ちている。 |
| | | 美容室（経営者） | 来客数の動き | ・客の来店周期が長くなってきている。 |
| | | 美容室（経営者） | 販売量の動き | ・客の動きが停滞しており、一日当たりの客数もここ5、6年まったく同じである。 |
| | 悪くなっている | 百貨店（販売促進担当） | 販売量の動き | ・9月の札幌市内は、競合店のリニューアルオープン、プロ野球の優勝セール等で需要が喚起されたが、10月はその反動に加えて、気温が高めで推移したことの影響を受け、衣料品が苦戦となっている。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | 単価の動き | ・より低単価な商品を購入する傾向が著しく進んでいる。 |
| | | 衣料品専門店（店長） | お客様の様子 | ・当店の客は高齢者が多く、10月からの医療費値上げが響いて買い控えが多い。 |
| | | スナック（経営者） | 来客数の動き | ・飲食店に出かける客が、毎年、少なくなっている。 |
| | | スナック（経営者） | 来客数の動き | ・当店だけではなく、繁華街は全体的に人が歩いていない。 |
| | | 設計事務所（所長） | お客様の様子 | ・景気が悪く先の見通しが立たないなか、銀行に借金をしてまで、住宅を建てたり、設備投資をして修理をしたりするといった機運にならないようである。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | 販売量の動き | ・将来に対する不安やデフレの懸念から、借金を控える傾向にあり、今まで好調だったマンションの売れ行きが低調になってきている。以前は一戸建ては控えてもマンションは売れる状況であったが、今はマンションにも影響が出てきている。 |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|------------------|--------------------------------|--|--|---|
| 企業 動向 関連 | 良く なっている | - | - | - |
| | やや良く なっている | その他企業 [コ ンベンション担 当] | 受注量や販売量 の動き | ・宿泊、レストラン、宴会部門とも前年を上回ったの で、10月は景気が回復したのではないかと考える。 |
| | 変わらない | 輸送業 (経営 者) | 受注量や販売量 の動き | ・デフレの影響により、競争の激化で価格破壊が起 こっている。 |
| | | 通信業 (営業担 当) | 受注価格や販売 価格の動き | ・景気動向として受ける感触はそう悪くは感じない が、3か月前との比較では受注価格の低下もあり、横 ばいの印象となっている。 |
| | | 通信業 (営業担 当) | 受注価格や販売 価格の動き | ・2か月くらい前から受注量は増加傾向にあり、今月 も同じ傾向と思われるため、前月比で判断すると変わ らない。 |
| | | 金融業 (企画担 当) | それ以外 | ・新規の設備資金が少なく、企業の人員抑制志向も強 い。 |
| | | 司法書士 | 取引先の様子 | ・不動産業、建築業においては、住宅建築や不動産取 引が伸び悩んでいるため、3か月前と変わらない状況 である。 |
| | やや悪く なっている | その他サービ ス業 [建設機械 リース] (支店 長) | 取引先の様子 | ・建設機械、大型車両の販売台数が、対前年比で大幅 割れが続いており、小売業も既存店舗の売上は前年割 れを、新規出店でカバーしている状況となっている。 |
| | | 食料品製造業 (団体役員) | 受注価格や販売 価格の動き | ・安価な国外産原料を使った製品と国内製品の価格競 合が激しく、企業は採算分岐点を大きく割り込み苦慮 している。冬の季節を迎え、灯油燃料などの生活物資 価格の上昇や、業界使用資材と輸送時の運賃の値上げ の打診があり、景況感は悪くなっている。 |
| | | 輸送業 (支店 長) | 取引先の様子 | ・従来は道内が不振であれば道外に出荷するほか、販 売価格の低下についても人員整理などの合理化等で対 応できたが、ここにきて行き詰まりが出てきている。 |
| 悪く なっている | その他非製造業 [機械卸売] (従業員) | 受注量や販売量 の動き | ・生産現場で消費する溶接材料の出荷額は対前年比 90%であるが、溶接機等の機器類のそれは3割近く減 少している。このことは仕事量に比例する消耗品が 10%減少でどうにか収まっているのに、生産設備は大 幅に投資抑制していることを示しており、ユーザーは 古い設備を我慢して使っていると思われる。 | |
| | | | | |
| 雇用 関連 | 良く なっている | - | - | - |
| | やや良く なっている | 求人情報誌製作 会社 (編集者) | 求人数の動き | ・大型店の出店による小売業の求人の増加や、医療・ 介護関係やアウトソーシングなどの求人が対前年を大 幅に上回り、全体としても対前年10%の増加となっ ている。 |
| | | 職業安定所 (職 員) | 求人数の動き | ・有効求人倍率は3か月連続して対前年同月比を上 回っている。 |
| | 変わらない | 求人情報誌製作 会社 (編集者) | 雇用形態の様子 | ・3か月前と比べて求人広告件数に大幅な増減はみら れないが、パート・アルバイトへのシフトが顕著に なっている。 |
| | | 新聞社 [求人広 告] (担当者) | 求人数の動き | ・求人広告は増加しているが、これは昨年が悪すぎた ためであり、雇用形態は依然として、臨時、パートが 多い。 |
| | | 職業安定所 (職 員) | 周辺企業の様子 | ・経営破綻する会社が多数見込まれていて、今後の求 職者の動向に不確定要素がある。 |
| | やや悪く なっている | 人材派遣会社 (社員) | 雇用形態の様子 | ・派遣料の値下げ圧力が増していることに加えて、よ り賃金の安いパートへの要望が強くなっている。 |
| 職業安定所 (職 員) | | 求人数の動き | ・新規求人数は対前年比で2か月連続で減少して おり、有効求人数も6か月連続減少している。 | |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|----|-------------|----------------|--------|---|
| | 悪く なっている | 人材派遣会社 (社員) | 求人数の動き | ・求人数の動きについて、無料および有料紹介どちらも、スキルがあると欠員補充などどうしても必要な場合のみで、以前にあった、人を育てるという動きは見受けられない。 |

2. 東北(地域別調査機関:(財)東北開発研究センター)

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|----------------|---------------|---------------------|--------|---|
| 家計 動向 関連 | 良く なっている | - | - | - |
| | やや良く なっている | 百貨店(販促担当) | お客様の様子 | ・9月21日にリニューアルオープンし、従来の客層に加え、新規の客がかなり来店しており、客単価も2けた上昇している。 ・秋冬のレザーファーを使用したアウター関連商品も順調に動いている。 |
| | | その他専門店 [呉服](経営者) | 来客数の動き | ・悪いと覚悟して売出しをしたところ、高額商品は売れないが、来客数は予想以上に多い。 |
| | | その他専門店 [靴](経営者) | 販売量の動き | ・9月に売れなかった秋物商品が、10月に入って売れ始めている。 |
| | | 観光型ホテル (経営者) | 来客数の動き | ・過去12年間続いていた右肩下がりが、4か月連続で前年実績を超え、来客数、売上ともにプラス8%になっている。 ・旅行シーズン客と地元リピート客で館内消費を押し上げ、久しぶりで館内が活気に満ちている。 ・地域全体としての入込客数は前年並みである。 |
| | | 都市型ホテル (経営者) | 販売量の動き | ・9、10月ともに大口受注があり、売上は2か月連続で前年比プラスとなっている。しかし、今年前半の売上は前年比マイナスであったため、トータルでは前年比マイナスのままである。 |
| | | 通信会社(営業担当) | 販売量の動き | ・既存顧客の流出が予想より少ない。 |
| | | 観光名所(職員) | 来客数の動き | ・客単価はほぼ前年並みかやや下回っているが、来客数は前年を上回っている。 |
| | 変わらない | 一般小売店 [茶](経営者) | 販売量の動き | ・今月は来客数が増加し、販売も伸びているが、3か月前の猛暑の反動であり、その要素を除けば、昨年並みである。 |
| | | 百貨店(売場主任) | 販売量の動き | ・気温の影響もあるが、婦人衣料では防寒衣料、特にコート関係の動きが悪い。 |
| | | 百貨店(売場主任) | お客様の様子 | ・月の前半に実施した特別招待セールでは、来客数はそこそこであるが、必要以外のものは購入しないという傾向が一段と強まっている。 |
| | | 百貨店(企画担当) | 販売量の動き | ・食品は、BSEの影響もなくなり、前年実績を超えているが、衣料品は不調でありトータルで変わらない。 |
| | | 百貨店(売場担当) | 販売量の動き | ・ジャケットや羽織物の良い商品を、昨年より安価で提供しているが、客が慎重に買い控えている。本格的に寒くなり、必要に迫られなければ購入しないため、昨年よりも実績が下がっている。 |
| | | スーパー(経営者) | 単価の動き | ・来客数は前年実績を超えているが、買上点数や単価は前年水準を割っている。 |
| | | スーパー(店長) | 販売量の動き | ・昨年はBSEで、牛肉の売上が大きく減少したが、今年は例年並みまで回復し、精肉の売上は前期比115%で、他の生鮮も昨年実績をクリアしている。 ・グロサリーは単価が大きく低下しているが、買上点数増により昨年実績をクリアしている。 |
| | | スーパー(総務担当) | 単価の動き | ・前月に引き続き、客単価が前年並みで、食品の一品平均単価も99.5となっている。 ・BSEで下落した食肉の単価が98.3まで回復し、買上点数も前月より10%増加している。また、健康食品や乳製品も回復している。 ・競合店の閉店による増加の影響を除くと、3か月前とあまり変わらない。 |
| | | コンビニ(エリア担当) | 単価の動き | ・来客数は前年並みであるが、客単価が依然として前年比マイナス20円程度で推移している。財布のひもが固く、あと一品の購入増が難しい。 |
| | | コンビニ(エリア担当) | 単価の動き | ・来客数減少は下げ止まっているが、購買量の減少と単価の下落が止まらない。単価が上がれば、コンビニにも活路が見出せる。 |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|----|-----------|-----------------|--------|---|
| | | コンビニ(店長) | 販売量の動き | ・購買点数が減少しており、消費の動向が横ばいまたは下向きになりつつある。 |
| | | 衣料品専門店(経営者) | 来客数の動き | ・9月から10月前半までは暖かい日が続き、秋物商品やジャケット関係などの羽織物が不振で、中旬以降に寒くなり、動き出しているが、すぐに冬物商品が出る時期になり、秋物商品の期間が短い。 |
| | | 衣料品専門店(総務担当) | お客様の様子 | ・売上は伸びているが、費用が少なく済むようなスポーツの用品が売れている。 |
| | | 乗用車販売店(経営者) | 販売量の動き | ・新型車効果で昨年実績を超える受注ならびに販売実績を上げているが、実態は昨年が悪過ぎただけで、一昨年の実績に戻ったと言う感じである。 |
| | | 乗用車販売店(従業員) | 販売量の動き | ・相変わらず販売量が下向きである。先月も悪かったが、今月も前年実績を大きく割り込んでいる。 |
| | | 自動車備品販売店(経営者) | 単価の動き | ・除雪車のメンテナンスで、高額商品が出たものの、その他の実質的な販売量に変化はない。 |
| | | 住関連専門店(経営者) | お客様の様子 | ・ますます実需傾向になっている。今必要な物を他店と慎重に比較しながら、その中で最も安く良い物を慎重に購入している。 |
| | | 住関連専門店(経営者) | 来客数の動き | ・まだまだ先行きが不安で、耐久消費財にまで予算が回らないというのが現状で、来客数が伸びない。 |
| | | 住関連専門店(経営者) | 販売量の動き | ・依然として低い水準のまま変わらない。少し改善したと思うと、すぐに戻るという繰り返しである。金融機関が融資をしてくれれば、改善策も打てるが、それも期待はできない。 |
| | | その他専門店[家電](経営者) | 単価の動き | ・先ごろ、大型家電量販店が出店し、この地域では家電量販店の安売合戦が始まっており、そのため当社での単価も低下し、数量でカバーするしかない状況である。 |
| | | 高級レストラン(経営者) | 来客数の動き | ・良くはないが、少しずつ回復の動きがあるような気がしている。多分ほんの少しではあるが、回復している。 |
| | | 高級レストラン(支配人) | 来客数の動き | ・宴会は、婚礼および法要の件数増加で、前年比110%である。 ・一部のカジュアルレストランは好調であるが、高級レストランでは、法人客、個人客ともに減少しており、全体的に来客数の減少に歯止めがかからない。 ・館外店舗については、今月に入り、急激に来客数が減少している。 |
| | | 一般レストラン(経営者) | お客様の様子 | ・既に酒を飲んで来店する客が増え、料理を1~2品だけ注文する程度である。 |
| | | 都市型ホテル(スタッフ) | 販売量の動き | ・販売量は、一般宴会、披露宴ともに前年に並ぶことはあっても、上回ることはない。 |
| | | 都市型ホテル(スタッフ) | 来客数の動き | ・前年と比較すると、ホテル館内の利用人員は、前月に続き増加傾向にあるが、館外店舗では依然として減少傾向にあり、20%減少している店舗もある。 ・消費単価は、低価格指向が更に強まり、前年割れが続いている。 |
| | | タクシー運転手 | お客様の様子 | ・利用客が減少したままである。深夜の飲食店従業員の帰宅時間になると急に自転車が增多、これまでタクシーを利用していた人が自転車に乗るようになっている。 |
| | | 通信会社(経営者) | お客様の様子 | ・客は、高機能で低価格のサービスに敏感であるが、一方で新たな投資に対しては動きが鈍い。 |
| | | 遊園地(経営者) | 来客数の動き | ・好天に恵まれた連休は、小中学校の秋休みとも重なり、前年比でも10%以上の来客数増加で、これまでの落込み分を補いつつある。 |
| | やや悪くなっている | 商店街(代表者) | 来客数の動き | ・商店街の店主の会合でも、来客数の減少や客単価の低下など、極めて深刻な状態で話題になる。特に、当商店街では先月中旬に、中型のショッピングセンターが閉店したため、向かいのコーヒー店では来客数が20%減少したままという悲鳴が出ている。 |
| | | 百貨店(売場主任) | 販売量の動き | ・競合する百貨店が、民事再生法の下で新たなスタートを切っており、青森市内ではどの百貨店でも来客数が減少している。 |
| | | スーパー(経営者) | 単価の動き | ・先月、山形市北部に大手スーパーや大手家電量販店が進出し、全ての面でデフレ状況になっている。特に青果物が安くなっており、ほうれん草が10円、大根が20円などで売られている。 |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 | |
|--------------|----------------------|-------------------------|--|---|--|
| | | スーパー（経営者） | 販売量の動き | ・これまでは来客数の変化に全体が運動してきたが、最近では一人当たりの買上点数が減少するなど、来客数に変動が無くとも販売量が変化ようになってきている。店を選別し、必要な商品を必要な量だけ購入するというシビアな購買行動が強まっている。 | |
| | | スーパー（店長） | 単価の動き | ・来客数は前年実績を上回っているが、客単価が上昇しないため、売上が前年実績を割っている。 | |
| | | スーパー（企画担当） | 来客数の動き | ・9月以降は、従来の一品単価の低下だけでなく、来客数も減少してきている。天候や競合増加という要因もあるが、明らかに買物の仕方が変わり、消費が低迷している。 | |
| | | 衣料品専門店（経営者） | 来客数の動き | ・来客数はなかなか回復しないが、15日の年金支給日以降の数日間は、高齢者の来客が増えている。 | |
| | | 衣料品専門店（店長） | お客様の様子 | ・これまで好調であった、ジャケットを求めるアダルトからシニアの客層が、先月末から一転して悪くなっている。 | |
| | | 衣料品専門店（店長） | 来客数の動き | ・気温が下がらず、重衣料関係やビジネス衣料関係が不振である。魅力的な商品もあるが、購買にはなかなかつかない。 | |
| | | 乗用車販売店（経営者） | 販売量の動き | ・魅力ある低価格の新型車を投入しても、成約まで時間がかかっている。客の慎重な姿勢が目立つ。 | |
| | | 乗用車販売店（経営者） | 単価の動き | ・同業他社の状況を聞くと、今月は手形ジャンクや支払い猶予要請が多く、業界を取り巻く状況は、年末を控え厳しくなっている。 | |
| | | 乗用車販売店（経営者） | 単価の動き | ・自動車整備業では、車検入庫台数は変わらないが、単価が低下している。 | |
| | | その他専門店 [ガソリンスタンド]（営業担当） | お客様の様子 | ・卸価格の値上がりが続き、価格転嫁の時期に来ているが、客の理解が得られず、価格交渉が厳しい。 | |
| | | 一般レストラン（経営者） | 来客数の動き | ・依然としてディナータイムの客が少なく、景気が上向いているとはどうしても感じられない。 | |
| | | その他飲食 [そば]（経営者） | 単価の動き | ・これまでは、大手ファーストフードチェーンがセールをしても影響はなかったが、今月の牛丼チェーン店のディスカウントセールで影響をもるに受けている。特に若いサラリーマン層はより安いものへと流れている。 | |
| | | 観光型旅館（経営者） | 来客数の動き | ・今月は、前年並み以上の入込客数を確保しているが、単価低下が大きく、売上はマイナスとなっている。この時期に単価が下げ止まらないのは厳しい。 | |
| | | 観光型旅館（経営者） | 来客数の動き | ・今月前半は、平日の宿泊客が激減し、後半の紅葉期に入り、幾分持ち直している。平均すると例年の10月よりやや悪く、3か月前と比べてもやや悪い。 | |
| | | 美容室（経営者） | 来客数の動き | ・当業界でも、来客数の減少に加え、客単価が低下しつつある。 | |
| | | 住宅販売会社（経営者） | 販売量の動き | ・客の動きはそれなりにあるが、決断まで時間がかかり、契約時期がずれ込んでいる。 | |
| | | 住宅販売会社（従業員） | 来客数の動き | ・展示場来場者数が、先月、先々月と比べ10～20%減少しており、チラシ効果も無い。 ・11月には低価格の目玉商品を掲載したチラシを配るが、客の反応が心配である。 | |
| | | 悪くなっている | 一般小売店 [医薬品]（経営者） | お客様の様子 | ・寒くなり、風邪薬を求める客が増えているが、自分で治すという人や、安い薬を求める人が多く、自己防衛に動いている。 |
| | | | スーパー（経営者） | 販売量の動き | ・M&Aの形ではあるが、県内の流通業界で経営破綻があるなど、業界全体がデフレと競争激化により経営状態が悪化している。 |
| コンビニ（店長） | 販売量の動き | | ・これまでは、給料日が集中する月末頃から翌月10日頃までは来客数が増加し、単価も上昇してきたが、今月は、給料日を過ぎても、数字が上昇しない。 | | |
| 一般レストラン（経営者） | 来客数の動き | | ・商品単価を低く設定しているが、来客数が前年実績を下回っており、売上也減少している。 | | |
| タクシー運転手 | 販売量の動き | | ・曜日による差が無くなっている。金曜日でも3万円がやっとの状態である。 | | |
| 企業動向関連 | 良くなっている やや良くなっている | - | - | - | |
| | | 農林水産業（従業者） | 受注価格や販売価格の動き | ・リンゴの注文数が例年並みである。 ・桃の販売価格がとても良かった。 | |
| | | 木材木製品製造業（経営者） | 受注価格や販売価格の動き | ・需要が依然として好調で、収益も改善している。 | |

| 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 |
|----------------|--------------------|--------------------------|---|---|
| 雇用 関連 | | 出版・印刷・同 関連産業（経営 者） | 受注量や販売量 の動き | ・以前に比べ、チラシなどの受注量が多少増えている。 ・新規開業した客の仕事が入ってきており、上向きを感じている。 |
| | | 一般機械器具製 造業（経理担 当） | 受注量や販売量 の動き | ・一部自動車メーカーが好調で、北米向け自動車用部品が大幅に増加している。 ・携帯電話用部品が引き続き好調で、フル生産の状況である。 |
| | | 輸送業（従業 員） | 受注量や販売量 の動き | ・国際貨物の、輸出、輸入の貨物数量は、対前年の伸長率が20%以上である。 ・国内貨物も1けたと僅かではあるが、前年実績を超えている。 |
| | 変わらない | 食料品製造業 （経営者） | 受注量や販売量 の動き | ・売上は、不需要期の夏場から、前年対比90%程度で推移してきたが、盛業期に入っても変わらず、回復しない。 |
| | | 食料品製造業 （経営者） | 取引先の様子 | ・零細取引先から、売上減少に伴う資金繰りの悪化で、支払い延期の申し入れなどが発生している。 |
| | | 食料品製造業 （総務担当） | 受注価格や販売 価格の動き | ・日本酒の需要期に入っているが、価格の高い商品の動きは依然として鈍い。販売量的には前年並みで推移している。 |
| | | 輸送業（経営 者） | 受注量や販売量 の動き | ・いまだに物量の回復もなく、運賃の回復もない。 |
| | | 金融業（営業担 当） | 取引先の様子 | ・企業の設備投資が依然低迷し、貸出しが伸び悩んでいる。 |
| | | 経営コンサル タント | 取引先の様子 | ・ブランド力のある企業や、商品など付加価値の高いものは、それなりの価格を維持し、販売も順調である。 |
| | やや悪く なっている | 繊維工業（総務 担当） | 取引先の様子 | ・得意先のリスク回避が顕著になっており、同業他社との生き残りをかけた競争が激しくなっている。 |
| | | 電気機械器具製 造業（企画担 当） | 受注量や販売量 の動き | ・半導体の受注量が減少しつつあり、価格も低下している。 |
| | | 電気機械器具製 造業（総務担 当） | 受注量や販売量 の動き | ・特にパソコン向けが顕著であるが、携帯電話用も含め、受注が大幅に減少している。 |
| | | 建設業（経営 者） | 競争相手の様子 | ・物件が少なくなってきたおり、営業先での同業他社との競争が以前に増して激しくなっている。 |
| | | 広告代理店（営 業担当） | 受注量や販売量 の動き | ・テレビスポット広告の受注が減少している。 |
| | | その他企業〔管 理業〕（従業 員） | それ以外 | ・工場の統廃合や勤務形態の変更により、従業員の給料が1人当たり5～7万円減少している。 |
| | | 悪く なっている | 食料品製造業 （経営者） | 取引先の様子 |
| | 食料品製造業 （経営者） | | 受注価格や販売 価格の動き | ・原価割れ価格で販売しており、厳しい。 |
| | 電気機械器具製 造業（経営者） | | 取引先の様子 | ・各取引先とも、従来製品が頭打ちになっていて、新製品開発も市場コストが厳しく、開発前からコストダウンの話が出されている。 ・海外展開が加速し、従来の製品がストップする事態となっている。 |
| 広告代理店（従 業員） | 受注量や販売量 の動き | | ・3か月前から今月の数字が低いのは見えており、それを埋めるべく努力してきたが惨敗に終わりそうである。 ・売掛金の回収が滞りがちになっている得意先もあり、倒産する企業が出てきている。 | |
| 雇用 関連 | 良く なっている | - | - | - |
| | やや良く なっている | 人材派遣会社 （社員） | 求人数の動き | ・3か月前と比べ、新規の注文が増えている。その要因も将来につながるものが多く、当業界に関しては若干上向きである。 |
| | | 職業安定所（職 員） | 求人数の動き | ・新規求人が対前年比で2けたの増加になっている。 |
| | | 職業安定所（職 員） | 求職者数の動き | ・新規求職者数は、8月から対前年同月比で減少を続けている。事業主都合離職者も減少している。 |
| 変わらない | 人材派遣会社 （社員） | 求人数の動き | ・新しいオーダーが極めて少ない状態であり、前向きな人材の投入や派遣社員の利用の動きがない。 | |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|---------|----------------|----------------|---------------------------------------|---|
| | | 人材派遣会社（社員） | 周辺企業の様子 | ・採用動向全体の厳しさに変わりなく、一部の業容拡大を図っている企業が採用を増やしているという状況も変わらない。 |
| | | 人材派遣会社（社員） | それ以外 | ・年末商戦に向け、販売職の依頼が増えているものの、3か月前と比べあまり変わっていない。 |
| | | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | 求人数の動き | ・募集が回復しない。支店経済の仙台圏においては、現地採用がますます少なくなっている。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・求人数そのものは、13年度の水準まで回復しつつあるが、企業の人員整理の動向などから、依然として不安要因は残っている。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求職者数の動き | ・事業主都合による解雇者が増加し、新規求職者も増加している。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・リストラによる大量離職に係る雇用保険受給者の支給終了などにより、月間有効求職者数は減少しているが、新規求人数に伸びがなく、また数字上は回復しているように見える製造業では、業務請負などの非正規雇用にとどまっている。 |
| | やや悪くなっている | 人材派遣会社（経営者） | 雇用形態の様子 | ・派遣先の減少が続いている。長期契約はほとんど無く、短期アルバイトに切り替わっているのが現状である。 |
| 悪くなっている | アウトソーシング企業（社員） | それ以外 | ・当社の得意先は市町村であるが、国の財政難が、市町村の財政を圧迫している。 | |

3. 北関東（地域別調査機関：（財）日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|-----------|--------------------------|---|---------|--|
| 家計動向関連 | 良く なっている やや良くなっている | - | - | - |
| | | スーパー（店長） | 販売量の動き | ・3か月前と比べて、販売量の動きが多少良く、売上も前年水準を上回るようになってきている。 |
| | | コンビニ（経営者） | 販売量の動き | ・最近になって、単価の安い物ではあるが、量を多く買う客が増加している。 |
| | | 衣料品専門店（統括） | 販売量の動き | ・祭専門店が近辺にないことから、関連の品を求めて遠方から来店する客が例年になく多く、祭用品に関しては不況を感じない。 |
| | 変わらない | 通信会社（社員） | 販売量の動き | ・10月の携帯電話の加入純増数はそれほど伸びていないが、若者の間ではカメラ付き携帯電話の人気の相変わらず高く、機種変更が増加している。 |
| | | 一般小売店〔家電〕（経営者） | 単価の動き | ・低単価の輸入品は売れるが、国内の高付加価値商品の販売は依然として悪く、客単価が上昇する様子はない。単価ダウンから売上が減少し、経営を圧迫するという悪循環はいつまで続くのか、底がみえない。 |
| | | 百貨店（販売促進担当） | お客様の様子 | ・9月に売場企画等で一時的に好調となった売上は、10月に入り、気温が高く低調となっている。トータル買いをする客は少なく、単品買いで済ませている。 |
| | | スーパー（店長） | 競争相手の様子 | ・近隣に競合店が進出してきたが、こちらも研究しているので、相手の弱点をついて、今の業績を保つ。 |
| | | コンビニ（経営者） | 単価の動き | ・各売場で客単価アップ策を打っているが、効果が出ず、ディスカウントしても目的の商品にしか客の目が向いていない。年末年始の予約活動も今一つ盛り上がらない。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | 単価の動き | ・売出しをかけても、チラシの目玉商品しか売れない。 |
| | | 乗用車販売店（経営者） | お客様の様子 | ・新型車両の需要はそれなりに出てきているが、中古車については、客が求める価格と販売価格のギャップが大きく、契約に至らない。 |
| | | 乗用車販売店（従業員） | お客様の様子 | ・客は相当慎重になっており、同じ車種でも数社から見積を取り、値引き比較をしている。商談も長引いている。 |
| | | 乗用車販売店（販売担当） | 販売量の動き | ・8～10月にかけて中古車主体の展示会を行った。高額車両は売れないが、安い中古車については、この3か月変わらない販売量を確保している。 |
| | | その他専門店〔携帯電話〕（店長） | 来客数の動き | ・店頭のを比較して、見るだけで帰ってしまうような客も増加してきている。 |
| スナック（経営者） | 来客数の動き | ・良い日と悪い日の格差はあるが、良い日が多くなってきている。9月にやや悪かった分が戻って、とりあえず安定している。フリー客が増加しており、今後に期待が持てる。 | | |

| 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) | 単価の動き | ・海外旅行は前年度比で徐々に回復しつつあるが、低価格の商品が主流となっている。グループの客単価も上昇していない。 |
| | | タクシー運転手 | お客様の様子 | ・数か月前と比べて、客の動きが悪い。電話か駅待ちの客が、数年前の5～6割になっている。 |
| | | 観光名所(職員) | お客様の様子 | ・紅葉シーズンで、土日祭日は観光客でにぎわっており、レストラン、ホテルも活況を呈しているが、平日は例年に比べ客が少ない。 |
| | | 遊園地(職員) | 単価の動き | ・食堂、売店ともに売上が伸び悩み、全体の客単価は対前年比で200円も低下している。 |
| | | 競輪場(職員) | 競争相手の様子 | ・大きい大会を開催したが、思っていたように売上が伸びず、全般的に停滞気味である。 |
| | | 住宅販売会社(経営者) | 来客数の動き | ・現場見学会及びモデルハウスへの来場者数は、3か月前と比べて横ばいとなっている。 |
| | | 住宅販売会社(経営者) | お客様の様子 | ・街中の小さな個人商店が、シャッターを降ろし、歯抜け状態になっている。テナント関係では、事務所の入居率が悪い。引き合い、問い合わせもほとんどない状況で、極端に低い家賃を要求してくる客が来る程度である。 |
| | | やや悪くなっている | 商店街(代表者) | 販売量の動き |
| | 一般小売店[精肉](経営者) | | お客様の様子 | ・消費者はニュースに敏感になっており、余分な物は買わない。一方で、女性客はバザーやフリーマーケットに集まり、安い魅力的な商品を探している。 |
| | 百貨店(売場主任) | | 来客数の動き | ・今年は特にデフレが進んでおり、プレステージ商品を取り扱っているのが厳しい。 |
| | スーパー(経営者) | | 競争相手の様子 | ・デフレの中で、競合店との価格競争が激化している。週2回の特売イベントに加え、タイムサービス等の企画も行っているため、どうしても客単価、利益の減少は避けられない。 |
| | スーパー(統括) | | 販売量の動き | ・来客数の増加傾向が続いているが、残暑の影響もあり、秋物の伸びが悪く、衣料品関係の買上点数が減少している。食品は、対前年比でほぼ横ばいである。 |
| | スーパー(経営企画担当) | | 競争相手の様子 | ・大手スーパーを中心に、チラシの目玉合戦が一段と激しくなってきた。 |
| | コンビニ(店長) | | 競争相手の様子 | ・最近、周辺店舗の移転、閉店がかなり目立ってきている。 |
| | コンビニ(店長) | | 単価の動き | ・来客数は対前年比92%であるが、単価は86%となっている。一品一品を買うのに、客は慎重になっている。 |
| | 衣料品専門店(店長) | | 来客数の動き | ・セール時を含めて、買上客数が1割程度減少している。 |
| | 自動車備品販売店(経営者) | | 販売量の動き | ・周辺で倒産やリストラがあり、やや沈滞ムードが漂っている。近隣の道路の交通量も通常よりやや少ない。 |
| | 住関連専門店(店長) | | 販売量の動き | ・来客数に大きな変化はないが、今まで安い商品のまとめ買いをしていた客が、まとめ買いをしなくなっている。 |
| | 高級レストラン(店長) | | 来客数の動き | ・今年は観光シーズンの終わりに気温が極端に低下し、悪天候が続いたために、客足が極端に落ちている。 |
| | 一般レストラン(経営者) | | お客様の様子 | ・毎年、商店街で秋のイベントを開催している。今年は特に多くの来客があったものの、飲食、買物にはつながっていない。 |
| | 観光型ホテル(経営者) | | お客様の様子 | ・宿泊客数は前年並みであるが、団体客の減少に歯止めがかからない。館内の土産品等の販売も極端に落ち込んでいる。 |
| | 都市型ホテル(スタッフ) | | お客様の様子 | ・客は料金に敏感になっており、宿泊、懇親会等の金額を返答すると断ってしまう客が増加している。やむを得ず、料金を1割強下げることになった。料金にシビアな客が増加したこと、市内の新しいホテルが低価格であることから、近隣のホテルは混とんとしている。 |
| | タクシー運転手 | | 来客数の動き | ・夜の客がめっきり減っている。飲み屋街に活気が戻らず、終電の後、朝までの仕事はほとんどない。 |
| | 設計事務所(所長) | | 単価の動き | ・仕事の受注量が減少しており、仕事があっても単価が低下している。 |
| | 住宅販売会社(経営者) | | 単価の動き | ・非常に安い単価の土地が出回っている。同業でも、相場を大きく下回る価格で土地を販売し、値崩れが進んでいる。 |

| 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 |
|--------------------|------------------------------|------------------------------|--|---|
| | 悪く なっている | 一般小売店〔衣 料〕（経営者） | 販売量の動き | ・10月は寒くなり物が売れる時期であるが、今年は学生関係の商品は売れず、末端まで、景気の悪さが染みわたってきている。 |
| | | 衣料品専門店 （経営者） | 来客数の動き | ・昨年は手編みニット展、革工藝展を開催し、ある程度の来客数、売上を確保できたが、今年開催したジュエリー展の実績はゼロに近く、9月に続き店全体の売上が激減している。当社始まって以来の厳しい状態が続いている。 |
| | | スナック（経営 者） | 来客数の動き | ・飲酒運転の罰則強化により、極端に客数が減ってきている。 |
| | | 都市型ホテル （スタッフ） | 単価の動き | ・宿泊単価が5～8百円低下している。宴会、会議等は3～5千円という価格帯で、今までにない極端な値引き合戦となっている。 |
| | | 都市型ホテル （スタッフ） | 販売量の動き | ・宴会場をリニューアルオープンしたが、効果が全くない。 |
| | | その他サービス 〔自動車整備 業〕（経営者） | お客様の様子 | ・廃業する客や倒産する客が増え、運転資金が足りなくなるような状況になっている。 |
| 企業 動向 関連 | 良く なっている やや良く なっている | - | - | - |
| | | 食料品製造業（営業統括） | 受注量や販売量の動き | ・自社、同業他社とも、工場見学者数は増加傾向にある。 |
| | | 電気機械器具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・10月はやっと平年並みの売上に戻り、仕事の話も多少出始めてきている。 |
| | 変わらない | 広告代理店（営業担当） | 受注量や販売量の動き | ・年末に向けた販売促進広告が、予想より伸びている。掲載料金はシビアであるものの、6～8月の売上低迷をリカバリーするために、飲食店で広告宣伝予算が増加しており、スタッフ確保の求人広告も増加している。 |
| | | 精密機械器具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・受注や販売に若干動きは出てきているが、価格、納期などは一層厳しくなっている。 |
| | | 建設業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・発注量は、前年同月比で大幅に減少している。 |
| | | 金融業（融資担当） | 取引先の様子 | ・ビルのテナントを管理している取引先の話では、数か月前から入居より退居の方が増え、一気に新しいテナントを探すのも難しく、入居を勝ち取るには賃料を下げざるを得ないとのことである。 |
| | | 金融業（経営企画担当） | 取引先の様子 | ・本格的な観光シーズンを迎えて期待していたが、一部に中国人観光客の増加もみられたものの、全体的に客足が鈍っており、旅館、民宿等の宿泊客は減少気味である。反面、外食産業、コンビニの売上は好調で、集客力を高めるために改修工事を行っている取引先もある。 |
| | | 新聞販売店〔広告〕（総務担当） | 取引先の様子 | ・衣料、寝具、ホームセンター関係では、9月の冷え込みで一通り冬物を仕入れたが売行きが悪く、次の仕入れには至っていない。衣料問屋では冬物の話は出るが、様子見に終わっている。 ・チラシの出稿量は依然低調で、10月も前年を2%下回っている。 |
| | | その他サービス業〔情報サービス〕（経営者） | 受注価格や販売価格の動き | ・仕事量の減少から競争が激化し、体力の弱い会社が安値競争に踏み切ったり、余剰人員の仕事量確保のための安値取引が出て、一部の分野で値崩れが見受けられる。 |
| | やや悪く なっている | 化学工業（総務担当） | 受注量や販売量の動き | ・売上が落ちてきているため、仕入金額も減少している。支払手形に高額の入印紙を貼る割合が減り、寂しい限りである。 |
| | | 電気機械器具製造業（経営者） | 競争相手の様子 | ・自社は何とか仕事量を確保しているが、同業他社では仕事量の少ないところがかかり多い。 |
| | | 輸送用機械器具製造業（総務担当） | 受注量や販売量の動き | ・受注量は対前年比、対前月比で10%程度減少しており、この傾向は続く。 |
| 輸送業（営業担当） | | 取引先の様子 | ・今年は暖房器具関係の製品の売行きが前年より悪く、予定より輸送量が少ない。 | |
| その他サービス業〔放送〕（営業担当） | | 受注量や販売量の動き | ・大手企業の下半期契約は、価格の値引き要求もあり、減少傾向にある。新規のスポットコマースの引き合いが出てきているが、期間も短く、小口化している。 | |
| 悪く なっている | 一般機械器具製造業（経理担当） | 受注量や販売量の動き | ・依然として海外生産への移行が続いており、注引量が更に減少している。単価もますます低下している。 | |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|--------------------|-----------------|-----------------------------|--|---|
| | | その他製造業 [宝石・貴金属] (経営者) | 受注量や販売量の動き | ・秋口の展示会も今一つ成果が上がっていない。小売店の売上が伸び悩み、一段の仕入制限につながっているため、10月は販売面での落ち込みが大きい。 |
| | | 不動産業(経営者) | 競争相手の様子 | ・採算の取れない価格で仕事を請け負う業者が増加している。 |
| 雇用 関連 | 良くなっている | - | - | - |
| | やや良くなっている | - | - | - |
| | 変わらない | 人材派遣会社 (経営者) | 採用者数の動き | ・3か月前よりは仕事はあるが、派遣要員の雇用形態がしっかりしていない。 ・大手企業では、特に仕事量が少ない。 |
| | | 職業安定所(職員) | 求人数の動き | ・新規求人は微増であるが、有効求人倍率は、14か月連続で低下している。 ・就労場所が管轄外、県外となるアウトソーシング企業からの求人が、目立つようになってきている。 |
| | | 職業安定所(職員) | 求人数の動き | ・求人倍率は若干上昇傾向にあり、企業の求人意欲にも改善がみられるが、時間給のフルタイム非正規従業員、パートタイムの求人が多く、求職者の希望条件とのミスマッチが拡大している。 |
| | | 職業安定所(職員) | 求職者数の動き | ・新規求人数は、3か月前と比べ4.6%減少しているが、対前年比では増加している。 ・パート、アルバイト求人が4割近くを占めており、資格保有者や経験者を望む求人に対し、求職者の希望がマッチせず、依然として有効求職者数は増加傾向にある。また、規模は小さいものの企業整理による離職が跡を絶たない。 |
| | やや悪くなっている | 人材派遣会社 (経営者) | 求職者数の動き | ・派遣登録を希望する求職者の数は増加傾向にあり、特に、この2、3か月は、男性の40～50歳代が目立っている。 ・2～3年前は、男性といえば、若いフリーター希望が主体であったが、最近では、企業のリストラの結果、正社員への道が閉ざされ、派遣に活路を見出さざるを得ない状況から、男性求職者が高齢化している。 |
| 学校[短期大学] (就職担当) | | 求人数の動き | ・職安主催による10月開催の来春卒業予定者対象の合同就職面接会において、参加企業は対前年比で70%、求人数は60%程度である。募集職種も、多くの学生が希望する事務職は約30%と少なく、情報、機械などの専門職や自動車ディーラー、建設関係の営業スタッフ等が多くなっている。 | |
| 悪くなっている | 人材派遣会社 (経営者) | 求職者数の動き | ・住宅関連の資材製造では、人員を削減しているが、生産は増えているので、残業を従来の2～3時間から15時間程度に増やして対応している。20代～30代の若年層、40代後半～50代の中老年層の求職者数が増加しており、条件の厳しさがうかがえる。 | |

4. 南関東(地域別調査機関:(財)日本経済研究所)

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|----------------|----------------------|--------------|--------|---|
| 家計 動向 関連 | 良くなっている やや良くなっている | コンビニ(経営者) | 単価の動き | ・例年のこの時期は、おにぎりの代わりに、単価の低い中華まんが売れるが、今年は寒くなってもおにぎりが順調に売れて、客単価が上昇している。 |
| | | 衣料品専門店(店長) | 単価の動き | ・価格が二極化しているが、単価の高い良い物を買う客が、全体の7割を占めており、単価の動きが良くなっている。 |
| | | 家電量販店(営業統括) | 販売量の動き | ・客の低単価志向は強いものの、販売数量は上向いている。 |
| | | 乗用車販売店(営業担当) | 販売量の動き | ・販売量が確実に上向いている。 |
| | | 一般レストラン(経営者) | 来客数の動き | ・夜の客が戻りつつある。 |
| | | 旅行代理店(従業員) | 販売量の動き | ・10月は団体旅行の動きが良く、添乗回数も多い。 |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|----|--------------|------------------------|---|---|
| | | 住宅販売会社 (従業員) | 販売量の動き | ・10月の販売量は、3か月前と比較すると回復しており、ぎりぎりのところで計画目標を達成している。 ・宣伝広告費をかけた割に、来客数は増加していないが、どうにか販売量を確保している。客は事前に物件を比較検討しているため、来場時の販売成約率は上昇している。 |
| | 変わらない | 商店街(代表者) | 販売量の動き | ・8、9月とカードによる売上が伸びなかったが、10月に入り、カードによる売上が若干回復している。 |
| | | 一般小売店〔衣料・雑貨〕(経営者) | お客様の様子 | ・10月は暖かかったため、秋物は良く売れているが、早めに投入した冬物の売行きは今一つである。 ・1万円前後の値ごろ品が売れている状況に変わりがない。 |
| | | 一般小売店〔医薬品〕(経営者) | お客様の様子 | ・客は、納得できる商品には金を出しており、悪い状況ではない。 |
| | | 百貨店(副店長) | 販売量の動き | ・狂牛病問題で去年は落ち込んだ畜産部門の売上は、10%程度増加しているが、生鮮部門の売上がマイナス13~14%となっており、食品全体では3~4%の前年割れである。この傾向は、数か月変わっていない。 ・10月上旬には前年並みで推移していた衣料品の売上は、後半の秋物処分セールが伸びず、5%程度減少し |
| | | 百貨店(営業企画担当) | 販売量の動き | ・10月末にプロ野球の優勝セールがあり、前年並みの売上はどうか確保できているが、このような大規模な催事がないと物が売れない。単独店舗では、集客が困難になってきている。 |
| | | スーパー(店長) | 来客数の動き | ・来客数は、住居関連で101%、食品関連で104%と伸びている一方、衣料では84%と落ち込んでいる。店全体の来客数は、100%で変わらない。 |
| | | スーパー(店長) | 販売量の動き | ・来客数は93.8%、売上は97%で、引き続き苦戦を強いられている。昨年は、9月から気温が低下し、衣料品が2桁以上伸びたが、気温が高い今年は、ニットは好調であるものの、防寒アイテム、ジャケット、コート等が不振である。食料品については、狂牛病問題で大幅に売上が低下した昨年に比べ、食肉は好調であるが、食料品全体としては買上点数、単価ともに低下している。 |
| | | スーパー(店長) | 販売量の動き | ・各社とも季節商品の導入を早めているが、気温が高く、暖房関連や秋物衣料品の動きが悪い。食品では、客の買上点数が減少しており、やや悪い状況で変わらない。 |
| | | スーパー(店長) | 来客数の動き | ・食品は相変わらず好調に推移しているが、やや暖かかったため、本来であれば売れるはずの重衣料や上着の売行きが厳しい。 |
| | | コンビニ(店長) | 販売量の動き | ・来客数は増加しているものの、客単価が10%程度低下し、売上の伸びが鈍い。 |
| | | コンビニ(店長) | 販売量の動き | ・おでん、中華まんの販売を始めたが、その効果が売上に表れてこない。 |
| | | 乗用車販売店(営業担当) | 来客数の動き | ・新型車が出て、来客数に変化がない。 |
| | | その他専門店〔ドラッグストア〕(経営者) | 競争相手の様子 | ・競合店のチラシに掲載されている商品の値段が低下しており、チラシの配布回数は増加している。 |
| | | その他専門店〔キャラクターグッズ〕(従業員) | お客様の様子 | ・来客数は増加しているが、それが必ずしも購買へと結び付いていない。 ・客単価の減少傾向に歯止めがかかっていない。 |
| | | その他専門店〔眼鏡〕(店員) | 販売量の動き | ・割引を行う催事の実施期間中は、来客数、売上が伸びるが、催事期間前後の落ち込みがあり、全体としては変わらない。 |
| | | その他専門店〔燃料〕(統括) | 単価の動き | ・販売量については、前年及び計画の水準を確保しているものの、市況価格が安定しない。 |
| | 都市型ホテル(スタッフ) | お客様の様子 | ・会社単位での受注は少ないが、慶弔等の個人利用は伸びており、全体的には変わらない。 | |
| | 旅行代理店(従業員) | 販売量の動き | ・客の宿泊数が増加しない。 | |
| | タクシー運転手 | 来客数の動き | ・終電以降の客が、大幅に減少している。 | |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|--------------|-----------------|---|---|---|
| | | 通信会社（社員） | 販売量の動き | ・労働負荷をかけなければ、今までと同じ販売量を保てない状態になっている。 |
| | | 通信会社（総務担当） | 競争相手の様子 | ・地区内の同業者も、加入者数が伸びないと話している。 |
| | | ゴルフ場（支配人） | 来客数の動き | ・秋になり、来客数が若干増加すると予測していたが、例年を下回っており、厳しい状況が続いている。 |
| | | その他レジャー施設【アミューズメント】（職員） | 販売量の動き | ・家庭用ゲーム機の販売量は、若干減少しているが、業務用ゲーム機は非常に好調である。 |
| | | 設計事務所（所長） | お客様の様子 | ・マンション関係の計画が少なくなる一方で、メンテナンス関連の仕事が入り、全体的には変わらない。 |
| | やや悪くなっている | 一般小売店【家電】（経営者） | お客様の様子 | ・販売量は変わらないが、客の購買意欲が低く、プラズマや大型テレビの売行きが思わしくない。 |
| | 一般小売店【米穀】（経営者） | 単価の動き | ・野菜などの自然食品は、高い時には売れないが、見切品として大幅に安くすると、途端に売れる。客は価格に対して非常にシビアである。 | |
| | 一般小売店【CD】（営業担当） | お客様の様子 | ・比較的安定した売上のあった低価格商品の動きも停滞している。 | |
| | 一般小売店【茶】（営業担当） | 販売量の動き | ・秋の季節限定商品を販売したが、客は必要最小限の量しか買わない。 | |
| | 百貨店（企画担当） | 販売量の動き | ・天候要因を考慮しても、顧客の買い控えが深刻になっている。これといったヒット商品がないこともあり、特に紳士の衣料や雑貨の売上は、大幅なマイナスとなっている。 | |
| | 百貨店（営業企画担当） | お客様の様子 | ・食品、婦人、紳士、リビングと、全ての分野で前年割れが続く、百貨店の強みであるギフトの需要も激減している。自分の生活を守るのが優先という消費者の意識が強まっている。 | |
| | 百貨店（販売促進担当） | 販売量の動き | ・10月前半は気温が比較的高かったため、秋物衣料が不振で、例年この時期に売れるジャケット等の動きが悪い。単品のインナーは売れてはいるが、単価が低く、全体的な売上の増加につながらない。 | |
| | 百貨店（販売促進担当） | 販売量の動き | ・高額品など、一部の商品の動きは良いが、売上の大半を占める婦人、紳士の一般衣料の動きが鈍い。 | |
| | スーパー（総務担当） | 販売量の動き | ・来客数は多少増加しているものの、食品に対する不信感が根強く、販売量がなかなか増加せず、単価も上昇しない。 | |
| | スーパー（統括） | 販売量の動き | ・残暑の影響もあり、衣料品をはじめとする物販の動きが鈍い。飲食店についても、夜の売上が減少している。 | |
| | コンビニ（経営者） | お客様の様子 | ・来客数はほぼ横ばいであるが、客単価が回復しない。おにぎりなどの高単価商品の販売は増加しているが、単品買いが多く、売上が減少している。 | |
| | 衣料品専門店（経営者） | 競争相手の様子 | ・この3か月間で、商店街から2店の婦人服店が撤退した。撤退理由は、売上の低迷であり、当店も大変苦戦している。 | |
| | 衣料品専門店（次長） | 販売量の動き | ・夏以降、客の買上点数が昨年の95%に減少しているうえ、1点当たりの単価も低下している。 | |
| | 家電量販店（店長） | 来客数の動き | ・耐久消費財である家電品の売上が、給料日と連動して変動しており、売上増減の幅が非常に大きくなっている。 | |
| | 家電量販店（店員） | お客様の様子 | ・客の購買姿勢が相変わらず慎重である。客は、まとめ買いの際には見積書を作成してもらい、競合店を回って安いところで購入しており、本当に必要な商品しか購入しない。 | |
| 乗用車販売店（店長） | 来客数の動き | ・新型車フェアの来客数が良くない。また、全体の販売台数も減少している。 | | |
| 住関連専門店（統括） | 来客数の動き | ・平日の来客数が伸びず、売上が低迷している。 | | |
| 高級レストラン（支配人） | 来客数の動き | ・和食レストランの来客数が著しく減少しており、昨年同月に比べて約190名の減少となっている。 | | |
| 一般レストラン（経営者） | 来客数の動き | ・ケータリング等で、どうにか売上は確保しているが、レストランの来客数がかかり減少している。 | | |
| スナック（経営者） | 来客数の動き | ・部下を連れて来ることが多かった客が、1人で来ることが多くなっている。管理職は、会食手当や給料の削減で、小遣い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 |
|----------------|-----------------|-------------------|------------------------------|---|
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | 来客数の動き | ・披露宴の数が少なくなるとともに、1つの宴会の人数が減少している。以前は70人ほどだったのが、現在は40人台に減少している。 |
| | | 旅行代理店（従業員） | 単価の動き | ・客は、単価の低いホテルや商品には反応するが、高い商品は敬遠する。 |
| | | タクシー運転手 | それ以外 | ・駅構内での待ち時間が長いため、手持ち不沙汰からギャンブルなどに走り、職場放棄する乗務員が増加している。 |
| | | タクシー運転手 | 来客数の動き | ・夜10時を過ぎると、繁華街、駅周辺を歩いている人が少なく、従来の半分以下である。人が少ないうえ、バスがある間はバスを利用しているため、タクシーの利用はほとんどない。 |
| | | パチンコ店（経営者） | 来客数の動き | ・パチンコの台の基準が変わり、今までよりおもしろい機械が増加しているが、客の反応が良くない。当店も他店でも、来客数が伸びていない。 |
| | | その他レジャー施設（経営者） | 単価の動き | ・客の滞在時間が短い、食事をしない等で、単価が低下している。 |
| | 悪くなっている | 住宅販売会社（従業員） | 販売量の動き | ・販売戸数、客単価ともに、前年、前月の水準を下回っている。 |
| | | 百貨店（企画担当） | 販売量の動き | ・食料品をはじめ、売上が全体的に低下している。 |
| | | 百貨店（営業担当） | 販売量の動き | ・気温が低下してきたが、秋冬物衣料の動きが極端に悪く、特に重衣料の苦戦が顕著である。 |
| | | 百貨店（販売促進担当） | 販売量の動き | ・来客数、売上ともに、前年を下回っている。同一商圏内の競合他社だけでなく、全国的に売上不振が続いている。 ・売場改装等で強化をした部分は伸びても、その波及効果が現れない。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | お客様の様子 | ・高額商品が売れず、低額な商品ばかり売れている。 |
| | | 家電量販店（営業部長） | 販売量の動き | ・高単価商品の動きが、極端に鈍い。 ・暖房機器の立ち上がりが遅い。 |
| | | 一般レストラン（店長） | 来客数の動き | ・証券関係の客が、極端に減少している。 |
| | | タクシー運転手 | お客様の様子 | ・客は電車のあるうちに帰宅し、タクシーの利用者が少ない。10月は、特に夜の動きが良くない。 |
| | | 通信会社（営業担当） | 販売量の動き | ・契約件数が激減している。解約も、わずかながら増加しており、各家庭の経済は厳しい。 |
| | | その他レジャー施設（経営企画担当） | お客様の様子 | ・商品やサービスの選別が、一段と厳しくなっている。客のニーズから少しでも外れると、売上は期待できない。 |
| | | その他サービス〔学習塾〕（経営者） | 来客数の動き | ・授業料の未納者が増加している。督促にもかかわらず、払えない人が増加している。 |
| | | 住宅販売会社（経営者） | 販売量の動き | ・10月は、契約の動きが全くない。現地売出しの住宅販売会を行ったが、来客数はあるものの、購入に至らない。住宅を探してはいるものの、ピクニックの感覚で多くの物件を見ているためか、購入の決断ができない。 |
| | | 住宅販売会社（経営者） | 来客数の動き | ・以前と同じ広告をしても、分譲住宅の売出し現場への来客数が、非常に少なくなっている。 ・客は先行きの不安を抱えており、購入の話が先に進まない。 |
| | | 企業動向関連 | 良く なっている やや良く なっている | 輸送業（経営者） |
| 電気機械器具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | | | ・当該地区において、ビルのリニューアル関連商品の売上が増加しており、営業部隊のフル稼働状態が続いている。 |
| 電気機械器具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | | | ・見込み外の受注があり、売上は7月と比べて120%に増加している。 |
| 変わらない | 輸送用機械器具製造業（経営者） | | 取引先の様子 | ・春先からの親会社の業況悪化を受け、仕事が回ってこない状態が続いている。 |
| | その他製造業〔靴〕（経営者） | | 受注価格や販売価格の動き | ・低価格で競争し、業者が首を締め合っている。 |
| | 通信業（営業企画担当） | | 受注量や販売量の動き | ・再リースを希望する客が多く、通信機器の販売台数が低迷している。 ・客の関心は価格にあり、保守面等での訴求が難しい。 |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|-----------|----------------|-----------------------|---|--|
| | やや悪くなっている | その他サービス業〔情報サービス〕（従業員） | 取引先の様子 | ・取引先で、情報化設備投資の削減が強く要望されており、今年度の情報設備構築が見送りになるケースや、規模が縮小されるケースが増加している。 |
| | | 出版・印刷・関連産業（営業担当） | 取引先の様子 | ・例年の10月は、人事異動や中途採用があり、印刷の仕事が若干入るが、今年はほとんどない。 |
| | | 一般機械器具製造業（経営者） | 取引先の様子 | ・得意先で、パート従業員や契約社員の解雇が行われている。 |
| | | 建設業（営業担当） | 競争相手の様子 | ・県内同業者が、相次いで自己破産や民事再生法の申請を行っている。 |
| | | 金融業（渉外担当） | 取引先の様子 | ・企業の設備投資意欲は大幅に減退し始めている。 |
| | 悪くなっている | 不動産業（総務担当） | 取引先の様子 | ・2003年問題を控え、テナントからの賃料値下げの要求が大幅に増加している。 |
| | | 繊維工業（経営者） | 取引先の様子 | ・夏物が長引いたため、秋冬衣料が停滞し、生産の受注が全くない。 |
| | | 金属製品製造業（経営者） | 受注価格や販売価格の動き | ・見積価格を35～40%下げないと注文が取れない。 |
| | | 一般機械器具製造業（経営者） | 取引先の様子 | ・9月末に、取引先が民事再生手続きを申請した。当社の受注の70%はその取引先からのものであり、受注量が大幅に減少している。 |
| | 雇用関連 | 良くなっている | | |
| やや良くなっている | | | 人材派遣会社（社員） | 採用者数の動き |
| 変わらない | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・10月の新規求人数が、前年同月比で30%増となっている。このうち、パート求人は53%増で、月間有効求人数も、今年度初めて前年同月を上回っている。 |
| | | 人材派遣会社（社員） | 求人数の動き | ・自然災害による損害保険会社の短期的な派遣需要がかなりあったが、その他の受注に関しては、単発的なものが多く、安定的な長期の受注が少ない。 |
| | | 求人情報誌製作会社（編集担当） | 求人数の動き | ・求人数が増加しないばかりか、求人の職種、形態が一部に限られているため、職域が狭い。 |
| | | 職業安定所（所長） | 求人数の動き | ・新規求人数が増加傾向にある一方で、新規求職者数の増加幅が縮小し、新規求人倍率が改善しつつある。やや良い状態で変わらない。 |
| | | 学校〔短期大学〕（総務担当） | 採用者数の動き | ・10月末現在の内定者数は、前年を若干下回っている。求人票の数も減少しており、状況は3か月前と変わらない。 |
| やや悪くなっている | | 職業安定所（職員） | 採用者数の動き | ・紹介数に対して、就職件数が少ない。 |
| | | 学校〔専門学校〕（教務担当） | 採用者数の動き | ・当校では、就職氷河期でありながら、毎年順調に内定を得てきていたが、今年はとにかく厳しい。今では求人ほとんどなく、あっても既卒者や経験者と比較され、内定に至らないケースが多い。 |
| 悪くなっている | | 人材派遣会社（社員） | 求職者数の動き | ・求職者数が、9月頃から大量に増加しているという話を同業者から得ている。 |
| | 求人情報誌製作会社（経営者） | 求人数の動き | ・以前から悪かった製造業に加え、すべての分野で求人数が少なくなっており、全体的に悪い。 | |
| | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | 求人数の動き | ・求人数が大きく減少している。大きな求人広告を出していた企業が、経費を削減し小さな求人広告にしており、売上が減少している。 | |

5. 東海（地域別調査機関：（株）UFJ総合研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|--------|-----------|-------------------------------|--------|---|
| 家計動向関連 | 良くなっている | その他住宅投資の動向を把握できる者〔室内装飾業〕（経営者） | 販売量の動き | ・新築物件、一般客の受注とも増加している。 |
| | やや良くなっている | スーパー（経営者） | お客様の様子 | ・客は商品を幅広く購入するようになっている。従来は安い物だけを購入していたが、最近では衝動買いがみられるようになっている。 |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|--------------|---------|--|---------|--|
| | | 乗用車販売店（経営者） | 来客数の動き | ・新型軽自動車を発表し、展示会開催時の来店客が増加している。 |
| | | 住関連専門店（店員） | 販売量の動き | ・話題性のある商品を中心に、店全体としては前年より売上高は良い。ただし、家庭用品や定番的な商品は下降気味である。 |
| | | その他専門店〔雑貨〕（店員） | 来客数の動き | ・来客数の対前年比が、依然として2ケタの伸びを示している。 |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | 販売量の動き | ・宴会利用は少ないが、会議や宿泊での利用は結構ある。 |
| | | 旅行代理店（従業員） | 販売量の動き | ・中国への観光旅行や業務渡航の取扱が増加している。 |
| | | 通信会社（企画担当） | お客様の様子 | ・キャンペーンの最終月でもあり、新規申込、問合せなどが多い。 |
| | 変わらない | 商店街（代表者） | 単価の動き | ・来客数はやや増加しているが、客単価が低い。 |
| | | 商店街（代表者） | 販売量の動き | ・販売量が低い状態で推移している。 |
| | | 一般小売店〔土産〕（経営者） | 単価の動き | ・必要な物を必要なだけ買うという姿勢が継続している。 |
| | | 一般小売店〔土産〕（経営者） | お客様の様子 | ・客は相変わらず非常に慎重な買い物をしている。 |
| | | 百貨店（売場主任） | お客様の様子 | ・店頭では、買わずに品定めをしている客が多い。その後その客が実際に買うということは稀である。 |
| | | 百貨店（売場主任） | 来客数の動き | ・昼間の来客数はあまりないが、17時以降の来客数が増加しており、購買力につながっている。しかし客単価は低い。 |
| | | 百貨店（企画担当） | 販売量の動き | ・来客数は前月から前年を上回っているが、購買にはつながっておらず、秋冬ものの衣料の売上が低迷している。 |
| | | 百貨店（販売促進担当） | 販売量の動き | ・来客数は堅調に推移しているが、シーズン当初は好調であった婦人服が今月は低迷している。紳士服は相変わらず不振である。 |
| | | スーパー（経営者） | 競争相手の様子 | ・広告合戦がし烈になり、商品単価がますます低下している。 |
| | | スーパー（店長） | 単価の動き | ・バック詰めの商品を購入する際、余分が出ぬよう家族の人数に合った商品を選び、出費を抑えようとする傾向が明確に出ている。 |
| | | スーパー（店長） | お客様の様子 | ・売場改装して新規オープンしたため来客数、売上は増えているが、従来客が多く新規客は少ない。 |
| | | スーパー（店員） | お客様の様子 | ・地場野菜が出回り始めているが、一人あたりの単価が低い。 |
| | | スーパー（総務担当） | 来客数の動き | ・3か月前と比較して、来客数が6%減少している。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | お客様の様子 | ・客単価の下落が続いており、売れる商品は低単価商品が目立つ。本部からの新規投入商品にも、低単価商品が目立つ。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | 単価の動き | ・売上の対前年比は95%だが、来客数は前年並みであり、客単価、買上点数は相変わらず落ち込んでいる。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | それ以外 | ・売上は対前年比で約97.2%と前月より改善している。しかし、客の購買意欲は横ばいである。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | 単価の動き | ・来客数は少し増加しているが、客単価が低い。 |
| | | 衣料品専門店（企画担当） | 単価の動き | ・単価が低下している商品と上昇している商品に両極化しているが、少し前までのようにすべての商品単価が下落することはなくなっている。 |
| | | 家電量販店（従業員） | 単価の動き | ・家電製品は全般的に単価が下落しており、特に冷蔵庫は昨年より1割ほど下落している。 |
| | | 乗用車販売店（従業員） | 単価の動き | ・販売量は前年と変わっていないが、小型化している。 ・車検や点検費用を安く抑えようとする客がいる。 |
| | | その他小売〔貴金属〕（経営者） | 単価の動き | ・客の購買意欲は多少あるようだが、客単価は以前よりもずっと低下している。不安が先立つようである。 |
| 高級レストラン（経営者） | 単価の動き | ・夜の法人利用が低迷しており、客単価は依然として低下している。 ・ランチ客は増加しており、安くて良いメニューであれば集客できるため、客の所得の問題が大きいと思われる。 | | |

| 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 |
|----|-----------|----------------------------|---------|--|
| | | スナック（経営者） | 来客数の動き | ・料金が高いと値引きを求める客が増えている。 |
| | | 観光型ホテル（スタッフ） | 来客数の動き | ・電車による来客数は微増であるが、観光バスによる来客数は減少している。 |
| | | 旅行代理店（従業員） | 単価の動き | ・客単価が上がってこない。販売量が同じでも販売高が少なくなる。 |
| | | タクシー運転手 | お客様の様子 | ・飲屋街が閑散としており、飲食店の経営者や従業員でこれまで美容院に行くにもタクシー利用していた人が、利用しなくなってきている。 |
| | | 通信会社（営業担当） | お客様の様子 | ・携帯電話の買い替え価格が新規販売価格より高いため、新しい携帯電話を買う際に価格の安い新規契約に流れる傾向が強い。 |
| | | ゴルフ場（経営者） | 競争相手の様子 | ・9月の愛知県全体の来客数は対前年比5%のマイナスであるが、25%マイナスになったところから20%プラスになったところまであり、バラツキが目立つ。 |
| | | その他レジャー施設〔劇場〕（職員） | 販売量の動き | ・団体の来場件数は増えているが、1団体当たりの人数が少なくなっている。 |
| | | その他サービス〔パチンコ機器製造販売〕（エリア担当） | 販売量の動き | ・新製品が出ているものの、前年比プラスにはならず、横ばいである。 |
| | やや悪くなっている | 商店街（代表者） | お客様の様子 | ・客の買い方はもともとシビアだったが、秋口からさらに顕著になっている。確実に必要な物しか買わなくなっている。 |
| | | 商店街（代表者） | お客様の様子 | ・来客数は減少していないが、客単価が低下している。実用品中心で、遊び心のある商品の販売量が少し減っている。 |
| | | 一般小売店〔電気屋〕（経営者） | 単価の動き | ・チラシを入れても、値引きを上回る売上が見込めない。 |
| | | 百貨店（外商担当） | お客様の様子 | ・以前にも増して来客数が少なく、どれほど勧誘しても来店してもらえない。 |
| | | 百貨店（売場担当） | それ以外 | ・客単価の低下もそうだが、全体の売上が対前年比で95%と持続的に減少している。 |
| | | スーパー（店長） | 来客数の動き | ・来客数、客単価は低下傾向である。 ・特売商品も販売量が以前より下回っている。高品質、増量商品も予定ほどは動かない。適量、適正価格の商品を求める堅実な買物態度がみられる。 |
| | | スーパー（店員） | 単価の動き | ・季節的な要因を差し引いても、生鮮食料品の客単価が低下している。生鮮食料品の買い控えが起きている一方で、一般食の売上は増加気味である。全体としては下降気味である。 |
| | | コンビニ（店長） | 販売量の動き | ・チョコレートを含め、菓子の新製品の動きがあまり良くない。おまけ付きのお菓子もひと頃の勢いが無くなってきている。 |
| | | 衣料品専門店（店員） | お客様の様子 | ・暖かい日が続いたため、高単価のジャケットが前年の20%ほどしか売れていない。 |
| | | 家電量販店（店員） | 販売量の動き | ・新製品の発表があったにも関わらず、販売量が増加してこない。 |
| | | 乗用車販売店（従業員） | 単価の動き | ・小型車中心の販売は相変わらず続いており、特別仕様車による利益率の低下も著しい。 |
| | | 乗用車販売店（総務担当） | 競争相手の様子 | ・どこのディーラーも売れているのは小型車ばかりなので、台当りの利益が大きく低下している。 ・月次ベースで赤字会社が増えている。 |
| | | 住関連専門店（店員） | 販売量の動き | ・来客数は変わらないが、客単価が低下している。気温が高く暖房用品が売れていないこともあるが、対前年実績を下回っている。 |
| | | 住関連専門店（営業担当） | 単価の動き | ・公共の建物、民間の設備投資、一戸建ての住宅等、建築業界全体が悪化し、価格競争が厳しくなっている。 |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | 来客数の動き | ・色々な手を打っても、来客数が増加してこない。 |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | 販売量の動き | ・宿泊の稼働率は良いが、単価が低下している。 |
| | | 旅行代理店（経営者） | 販売量の動き | ・宿泊者数、昼食者数、夕食者数、婚礼数いずれも弱含みで推移している。 |
| | | タクシー運転手 | 来客数の動き | ・休み明けの乗車回数、売上が激減している。 |
| | | タクシー運転手 | お客様の様子 | ・深夜になると客待ちの時間が1時間半、2時間ということが度々ある。 |

| 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 |
|-----------|---------------------|-----------------|---|---|
| | | タクシー（営業担当） | 単価の動き | ・来客数は同じでも、客単価が低下している。 |
| | | テーマパーク（職員） | 来客数の動き | ・秋口から来客数が減少している。 |
| | | 理美容室（経営者） | 来客数の動き | ・客の来店周期が長くなってきている。 |
| | | 美容室（経営者） | 来客数の動き | ・客の来店周期がかなり開いてきている。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | 販売量の動き | ・分譲住宅の売行きが鈍化している。 |
| | | 住宅販売会社（企画担当） | お客様の様子 | ・客が分譲住宅に見学に来てても、雇用不安や収入不安からなかなか購入の意思決定をしない。 |
| | 悪くなっている | スーパー（店員） | 販売量の動き | ・対前年比で過去一番悪い結果が出ている。客単価も低下しているが、販売量がかなり落ち込んでいる。商品にもロスがかなり出ている。 |
| | | 自動車備品販売店（経営者） | お客様の様子 | ・消費者がより安くより良い商品を求めているため、客単価の低下に拍車がかかっている。 |
| | | 高級レストラン（スタッフ） | 来客数の動き | ・販促イベントに対する顧客の反応が弱く、来客数が回復しない。客単価も弱含みである。 |
| | | 設計事務所（経営者） | 販売量の動き | ・今月はまるきり仕事が無い。 |
| 企業動向関連 | 良くなっている | 輸送業（エリア担当） | 受注価格や販売価格の動き | ・米国西海岸の港湾ストライキの影響で、特需がある。 |
| | | 電気機械器具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・国内販売に特需があり、販売量が大幅に増加している一方で、輸出は相変わらず低調である。 |
| | やや良くなっている | 建設業（企画担当） | 受注量や販売量の動き | ・中部国際空港、愛知万博、都市再生特別措置法に伴う都市再生プロジェクト関連の工事が始まってきている。ただし、一般的に工事規模が小さく、受注量も少ないため、厳しい状況が続いている。 |
| | | 新聞販売店〔広告〕（店主） | 受注量や販売量の動き | ・百貨店、スーパーのチラシが上向き、サービス業は2ケタの伸びを示している。 |
| | 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 | ・3か月前と比較して2.8%の減収、52%の減益となっている。 |
| | | 鉄鋼業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・受注量は一向に回復せず、むしろ減少傾向にある。 |
| | | 電気機械器具製造業（従業員） | 取引先の様子 | ・取引先に設備投資の余裕がないため、古い機種を再利用する目的で、部品や操作の問い合わせが入るようになってきている。 |
| | | 電気機械器具製造業（従業員） | 取引先の様子 | ・先行き増産の見込みがないため、取引先でリストラが行われている。 |
| | | 輸送業（エリア担当） | 受注量や販売量の動き | ・平成14年度の取扱物量は4月以降前年割れが続いている。 |
| | | 輸送業（エリア担当） | 受注量や販売量の動き | ・トラックの積み荷台数、輸送台数、受注台数とも、ほとんど変わらない。運賃値下げ要求もない。 |
| 金融業（従業員） | | 受注量や販売量の動き | ・受注量や契約数が増加してこない。 | |
| 金融業（企画担当） | | 取引先の様子 | ・同業種の中で勝敗が分かれてきているが、「負け組」の財務内容が悪化してきており、当行も含めた金融機関の対応も厳しくなっている。 | |
| やや悪くなっている | 経営コンサルタント | 取引先の様子 | ・土地取引件数の減少は続いている。 | |
| | 金属製品製造業（社員） | 取引先の様子 | ・取引先の倒産など、信用面での不安が増大している。一方で、銀行の融資姿勢にも、いつ態度が変わるかと不安を感じることも多い。 | |
| | 一般機械器具製造業（経理担当） | 取引先の様子 | ・金融機関へ融資を依頼しても、業績見通し等を詳細に質問されて、本題になかなか入れない。 | |
| | 一般機械器具製造業（販売担当） | 取引先の様子 | ・有力だといわれていた引き合いが、何件かキャンセルになっている。 | |
| | 広告代理店（制作担当） | 取引先の様子 | ・取引先企業は紙質や色数等を減らしており、予算削減に積極的である。 ・新規受注があっても単発であり、後が続かない。 | |
| 悪くなっている | 非鉄金属製品製造業〔鋳物〕（経営企画） | 受注価格や販売価格の動き | ・単価の下落が顕著になっている製品がある。 | |

| 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 |
|----------|-----------|-------------------------------|--------------------------------------|---|
| | | 建設業（経営者） 輸送業（従業員） 公認会計士 | 受注価格や販売価格の動き 受注量や販売量の動き 取引先の様子 | ・受注量はある程度確保できているが、受注単価と受注規模が小規模になっており、採算が悪化している。 ・大手の荷主からの運賃値下げ、物流システムの見直しなどによる物流コスト削減の要請が多い。 ・会計事務所の取引先の業況が一段と悪くなっている。業況が上向きになっている業種がない。 ・地元の銀行、特に都市銀行から貸出先へのアドバイス等がない。 |
| 雇用 関連 | 良くなっている | - | - | - |
| | やや良くなっている | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | 求人数の動き | ・大型求人広告は対前年比105.9%と14か月ぶりに100%を超えており、3か月前と比較して120.7%と大幅に伸びている。 |
| | | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | 求人数の動き | ・広告申込件数は、一進一退ではあるが、10ポイントほど改善している。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・有効求人倍率は3か月前に比べて0.14ポイント上昇している。 ・ただし新規求人は、輸送用機械製造業は引き続き増加しているが、建設業は横ばい、卸小売業、サービス業は減少し、全体では10.7%の減少となっている。 |
| | 変わらない | アウトソーシング企業（エリア担当） | 周辺企業の様子 | ・自動車と携帯電話の生産が好調である。 ・求人数は増加傾向にある。しかし、労働者のスキル面でミスマッチがあり、雇用に結びつかないことが多い。 |
| | | 職業安定所（管理部門担当） | 求職者数の動き | ・有効求職者数は依然としてやや増加している。 |
| | やや悪くなっている | 人材派遣会社（社員） | 採用者数の動き | ・新規の派遣要請がほとんど無く、派遣社員にも採用中止の傾向が強い。 |
| | | 人材派遣会社（社員） | 求人数の動き | ・大口派遣先では値下げ要求が非常に強くなっている。 ・小口派遣先では人数を削減する動きが非常に顕著になってきている。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・製造業を中心に、正社員よりも業務請負求人が増えているほか、契約社員や臨時、アルバイト採用が増加しており、雇用調整が進んでいる。 |
| | | 学校〔大学〕（就職担当） | 求人数の動き | ・8～10月の求人件数の動きは、対前年度比で20%減である。 |
| 悪くなっている | - | - | - | |

6. 北陸（地域別調査機関：（財）北陸経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|----------------|-----------|--|--------|--|
| 家計 動向 関連 | 良くなっている | - | - | - |
| | やや良くなっている | 百貨店（営業担当） | 単価の動き | ・残暑が続いた後に急に冷え込んだため、秋物、冬物のニット商品が売れる前にコート類が動き始め、例年に比べて客単価が良くなっている。 |
| | | 家電量販店（経営者） | 販売量の動き | ・パソコンの新製品の発売が始まり、それと同時にパソコン全体の動きが良くなっている。 |
| | | タクシー運転手 | 来客数の動き | ・今月は介護タクシーの利用が多く、また中型車で冠婚葬祭の需要があった。 |
| | 変わらない | 一般小売店〔鮮魚〕（店長） | 単価の動き | ・客の態度は厳しく、チラシで多少安い商品を出しても必要でなければ買わないため、客単価がなかなか上昇しない。 |
| | | 百貨店（売場主任） | 単価の動き | ・来客数は減少しているが、客単価は若干高くなっている。 |
| | | スーパー（店長） | 単価の動き | ・来客数は月ごとに減少し、客単価は依然下がったままである。客は余分な物を買わないため、1人当たりの買上点数も増えていない。 |
| | | スーパー（総務担当） | 販売量の動き | ・客単価、一品単価が全く上昇しない。食品では売上を維持しているが、衣料品関係が悪い。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | お客様の様子 | ・客は必要な物だけを求めている。新商品の衝動買いもあまり見受けられない。 |
| | | 家電量販店（店長） | 来客数の動き | ・一時的に気温が下がったときは暖房器具の購入客が増え、それにつれ他の商品の売上も増加した。 |
| 乗用車販売店（経理担当） | 販売量の動き | ・新型のRV車の受注、販売は上昇傾向にあるが、主力の高級セダンは伸び悩んでいる。 | | |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|-----------|-------------|------------------------|---|---|
| やや悪くなっている | | 乗用車販売店（営業担当） | 販売量の動き | ・販売量は変わらないが、単価が低下している。 |
| | | 高級レストラン（スタッフ） | 販売量の動き | ・週末は個人、団体ともに例年並みの販売量であるが、特に平日の夜の来客数が例年より減少している。 |
| | | 観光型旅館（経営者） | お客様の様子 | ・宿泊以外の館内での消費が減少している。 |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | 販売量の動き | ・客室稼働率は観光客の増加により7月に比べ2ポイント上昇し、レストランの通常営業も増収となっているが、顧客の志向がゲストハウス型婚礼施設へ流れている婚礼件数の落ち込みと一般宴会の受注件数の減少などにより宴会部門は大きく減収となり、全体では前年を大きく下回る見通しである。 |
| | | 通信会社（営業担当） | それ以外 | ・携帯電話の新機種を投入しているが、価格面で受け入れられないため、販売増加につながらない。 |
| | | テーマパーク（経営者） | 来客数の動き | ・来店客は購入金額を決めているため、買物態度は非常に厳しい。予約状況は安い単価や少人数のグループなどにより、いまひとつ伸び悩んでいる。 |
| | | スーパー（店長） | 単価の動き | ・来客数、客単価とも前年に比較して減少している。特に日曜、祭日の減少は他店との競合が影響している。 |
| | | スーパー（店長） | 競争相手の様子 | ・地域スーパーの競合がますます激化している。他店の折込チラシでも従来4割引が主流であった冷凍食品の価格が5割引に拡大し、それ以外の商品でも低価格化が進んでいる。 |
| | | スーパー（総務担当） | 来客数の動き | ・客は一つの店で買う量を減らして、その分を多くの店で分散して購入している。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | 販売量の動き | ・来客数の減少に伴い、接客技術の優劣が今まで以上に販売に影響している。 |
| | | 乗用車販売店（経理担当） | 単価の動き | ・最近、高額車の落ち込みが目立ってきた。低価格の小型車はそれなりに受注があるため総販売台数では前年同期に近いものの、販売単価は大幅に低下している。 |
| | | 乗用車販売店（総務担当） | 単価の動き | ・最近では1,000～1,300ccのスモールカーと呼ばれる車を中心に売れており、当社の平均販売単価は前年同期比較で30万円以上低下している。高級車は月を追って売れなくなっており、単価はますます低下している。 |
| | | 住関連専門店（店長） | お客様の様子 | ・客は来店してもすぐには購入しない。また、前もって購入せず、必要な時期になって急いで買う客が増えている。 |
| | | その他専門店 [ガソリンスタンド]（経営者） | 単価の動き | ・客の購買姿勢がますます厳しくなっている。 |
| | | その他専門店 [医薬品]（営業担当） | 競争相手の様子 | ・原価を割るようなチラシ販売が増加し、競争激化の中で利益が出なくなっている。また、販売量も減っている。 |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | 単価の動き | ・従来よりも下げ幅が小さくなっているが、すべての部門で単価が低下している。特に宿泊とレストラン部門が顕著であるが、稼働率の増加や営業セールスにより、なんとかカバーしている。 |
| 悪くなっている | | 旅行代理店（従業員） | 単価の動き | ・団体旅行の件数が少なく、また1人当たり単価も1年前の約3分の2に低下している。 |
| | | タクシー運転手 | 来客数の動き | ・最近あまり変わらない状況が続いていたが、今月に入って特に週末の客の乗車が少なく、長い列を作って客待ちをするタクシーばかりが目立ち、売上が上がらない。 |
| | テーマパーク（職員） | 来客数の動き | ・来客数は前年同月に比較して1割弱減少している。主な要因は団体客が減少し、特に土、日曜日の客の動きが前年に比べて鈍くなっているためである。 | |
| | 設計事務所（職員） | お客様の様子 | ・マンションの新築計画や修繕計画が出ているが、実施に至らないものやサービスの仕事が増えている。 | |
| | 住宅販売会社（従業員） | 単価の動き | ・展示会場の来場者数は昨年と変わらないが、年齢層が若くなり、1戸当たり金額が低くなっている。 | |
| | | 百貨店（営業担当） | 来客数の動き | ・シーズン商品の動きが非常に悪く、婦人物のブーツは前年割れ、またスカーフやマフラーは前年の7割程度である。 |
| | | コンビニ（経営者） | 販売量の動き | ・目的の商品だけを買う客がますます増え、ついで買いが減る傾向にある。 |

| 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 |
|----------------|-----------|-------------------|--|---|
| | | スナック（経営者） | 来客数の動き | ・会社では「経費削減が厳しい」、開業医では「経費の関係で入院部門をやめる」、個人事業主では「仕事がないため気分転換に来店した」などの声が聞かれる。今月は開店休業の日が数回あり、また客が来店しても表情が暗い。 |
| | | 競輪場（職員） | 単価の動き | ・日曜、祭日の競輪ファンが減少しているほか、特に土曜日の入場者数が目立って減少している。また、車券購入単価が激減している。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | 販売量の動き | ・今月は更に受注が減少している。有望客であっても決断時には先行き不安から中止となることが多い。 |
| 企業 動向 関連 | 良くなっている | - | - | - |
| | やや良くなっている | 化学工業（営業担当） | 受注量や販売量の動き | ・医家向け医薬品の受託製造受注が好調であった。 |
| | 変わらない | プラスチック製品製造業（企画担当） | 受注価格や販売価格の動き | ・価格は3～4か月間変わらなかったが、最近更に厳しさを増している。 |
| | | 一般機械器具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・全体として、引き合い、受注決定ともに輸出は若干弱含み、国内は若干強含みで、前月とほとんど変わっていない。 |
| | | 輸送業（配車担当） | 取引先の様子 | ・依然として、受注価格、受注量ともに低下が止まらず、低迷状態である。競争相手もあまり芳しくなく、全体としては低下傾向である。 |
| | やや悪くなっている | 新聞販売店〔広告〕（従業員） | 受注量や販売量の動き | ・東京、大阪など都市圏からの折込チラシの申込は極端に悪い状況であるが、地元との取引は低調なまま変化していない。 |
| | | 金属製品製造業（経理担当） | 受注価格や販売価格の動き | ・1戸建て住宅やマンションの建設関連が減少しており、価格の引下げ要請が厳しい。 |
| | | 電気機械器具製造業（経理担当） | 受注価格や販売価格の動き | ・新製品が出回らないため、従来製品のコストダウン競争がますます激しくなっている。 |
| 悪くなっている | 建設業（総務担当） | 競争相手の様子 | ・北陸3県の民間建築工事の競争入札で、採算割れの価格水準が続出しており、異常な状況が続いている。 | |
| | 建設業（経営者） | 競争相手の様子 | ・公共工事では「不調」や低入札価格調査につながる「保留」などの工事が増えており、各社ともなかなか受注ができないという厳しい状況下にある。 | |
| 雇用 関連 | 良くなっている | - | - | - |
| | やや良くなっている | 民間職業紹介機関（経営者） | 求人数の動き | ・派遣や臨時要員の求人が増加している。 |
| | 変わらない | 求人情報誌製作会社（編集者） | 求人数の動き | ・求人広告件数の伸びは前月と比較して鈍くなっている。 |
| | | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | 求人数の動き | ・新聞広告の求人件数は例年並みである。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・新規求人の増加傾向は産業全般に広がっているものの、依然として短期的需要による臨時、パート求人の割合が多い。 |
| | やや悪くなっている | 学校〔大学〕（就職担当） | 求人数の動き | ・男子学生については4件の求人依頼があった。しかし、女子学生の求人はゼロで、内定率は前年に比べて7%低下している。 |
| | 悪くなっている | - | - | - |

7. 近畿（地域別調査機関：（株）大和銀総合研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|----------------|-----------|-----------|---|---|
| 家計 動向 関連 | 良くなっている | - | - | - |
| | やや良くなっている | 通信会社（経営者） | それ以外 | ・アウトソーシングが進んでいるのか、少額ながら新規の受注が増えている。 |
| | | 通信会社（社員） | 販売量の動き | ・新商品がある程度出そろい、またその機能の充実により、ある程度の価格をつけても売れている。 |
| | 変わらない | 商店街（代表者） | 販売量の動き | ・販売量の動きが非常に悪く、必要以外の物は買わないという傾向が強い。 |
| 一般小売店〔時計〕（経営者） | | それ以外 | ・ショッピングセンターの中で倒産、退店が多く、イベントを行ってもその雰囲気の影響で盛り上がり水を差すような状況で、集客にも影響を及ぼしている。 | |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|----|-----------|------------------------|------------------|---|
| | | 一般小売店〔衣服〕（経営者） | お客様の様子 | ・低価格のファジアルウェアは順調に売れたが、このところ気温が高かったため秋物の売上は悪くなっている。 |
| | | 一般小売店〔野菜〕（店長） | 販売量の動き | ・相変わらず一般客の買上も少ないが、当店では特に飲食店関係からの注文が極端に減少しており、状況は引続き非常に悪い。 |
| | | 百貨店（売場主任） | 来客数の動き | ・夏以降、宝飾、時計などの高額品の売上にも陰りがみられている。購買に至るまでの時間が従来よりも長く、決定率も低下している。不要不急の商品には買い控え意識が更に強まっている。 |
| | | 百貨店（営業担当） | 単価の動き | ・高額品については相変わらず需要が乏しい。 |
| | | 百貨店（営業担当） | お客様の様子 | ・秋、冬商材をいち早く広告媒体に載せたが、気温の高い日が続いたせいかそれほど売れていない。 |
| | | 家電量販店（営業担当） | お客様の様子 | ・客の店内での滞留時間が短い。目的意識、購入意欲のない客がダイレクトメールの記念品をもらいには来るが、その後店に残って興味のある商品を見たり、場合によっては購入するという流れが全くない。 |
| | | 旅行代理店（営業担当） | 単価の動き | ・海外の来客数、客単価とも若干改善しているが、国内の冬商材の動きが遅く、国内の近場利用の間際申込で、来客数、客単価ともに低迷している。 |
| | | 旅行代理店（広報担当） | お客様の様子 | ・例年、年末年始であれば予算はいくらでもいいという客が多かったが、今年は、特別な時期でも予算が明確であり、無理ならば行かないという厳しい状況にある。 |
| | | タクシー運転手 通信会社（社員） | お客様の様子 販売量の動き | ・客の乗車回数が減少し、遠距離客が減少している。 ・新製品が矢継ぎ早に投入されているが、短期間しか効果がみられない。 |
| | | 遊園地（経営者） | 来客数の動き | ・秋の行楽シーズンであるが、昨年と比べ団体客が大幅に減少している。 |
| | | その他レジャー施設〔イベントホール〕（職員） | 競争相手の様子 | ・この業界の厳しい環境のもと、いくつかの類似施設では積極的に営業をかけているようである。使用料金等についてかなり幅を持って融通を利かせていると聞いている。それでもかなりきついようである。 |
| | | 設計事務所（経営者） | お客様の様子 | ・中間決算での指数がマイナスを示しているクライアントが多く、下期の投資を控えている。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | 来客数の動き | ・総じて来場者数は伸び悩んでいる。希少性が高く高額な住宅については相応の来場があるが、契約にはなかなか至らない。 |
| | やや悪くなっている | 一般小売店〔衣服〕（経営者） | お客様の様子 | ・景気の先行きが暗く、客は値下がりを見越したような買い方である。商品の正札を見ながらこれは何%引きですかと質問されるような状態になっている。気温が急に低くなり、冬の商品が欲しい割に値下がりを待っている様子である。 |
| | | 百貨店（売場主任） | 来客数の動き | ・景気の影響だけでなく、気候が温暖だったこともあり、特にミセス層の財布のひもが固く、秋冬物は全く動いていない。 |
| | | 百貨店（売場主任） | お客様の様子 | ・買いたい物があっても必要になるまでじっくり下見して、衝動買いは単価の低い物、多少品質は悪くても諦められる物にとどめておく。 ・特に今年は気温が高い日が長く続き、コートの需要が感じられるのに売れないという現状である（1か月半は購買時期が後ろへシフトしている）。 |
| | | 百貨店（売場主任） | 販売量の動き | ・ミセスの高価格商品の買上率が気温が下がっても増加しない。景気の影響が大きい。 |
| | | 百貨店（営業担当） | 単価の動き | ・宝飾品の売上数量は減少し、単価は極端に低くなっている。 |
| | | スーパー（経営者） | 販売量の動き | ・水産、農産物の主力品種の相場上昇から一品単価の低下は落ち着いているが、9月中旬頃から買上点数が前年比5%程度減少している。特に、加工食品や日用雑貨類が顕著であり、チラシ等の目玉品のみが動いている。 |
| | | スーパー（経営者） | 競争相手の様子 | ・最近特にチラシや販売合戦が激しくなり、常識を超えた信じられないような低い価格でチラシをうったり、販売したりされており、それに対抗していかなければならない厳しい状況である。 |
| | | スーパー（経理担当） | 販売量の動き | ・商品の供給は十分であると思えるが、価格面での訴求が多いのか、品質の高い物が少なく、消費者からみて目新しさに欠け、購入選択の動機に結びついていない。 |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|----|---------|-----------------|---------|---|
| | | コンビニ（経営者） | 来客数の動き | ・公共事業の減少に伴う、関係者の来客減少が目立っている。 |
| | | コンビニ（経営者） | 来客数の動き | ・周辺のコンビニ店数店が99円ショップに業態転換しており、客単価の低下に伴って、多少そちらへ購買層が流れている。 |
| | | コンビニ（経営者） | 競争相手の様子 | ・季節的に減少するシーズンであるが、近隣に競争相手が増えたため、1割ほど打撃を被っている。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | 来客数の動き | ・シーズンインしているが、DMの効果もなく来客数の減少が続いている。優良な企業のオーナーは来店するもののその数が限られている。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | お客様の様子 | ・客の買い方では、ある程度の金額を買っていた客が金額を多少落としたり、3枚買っていたところを2枚にという傾向がみられる。 |
| | | 衣料品専門店（店員） | 来客数の動き | ・高額商品を購入する客層は例年どおりの動きであるが、やはり引き続きサラリーマン層が激減している感がある。イベントを企画しても反応が薄い。 |
| | | 衣料品専門店（総務担当） | 販売量の動き | ・趣味性の強い、高額な時計やじゅうたん、宝石等に関しては、単価は下がっているものの、前年をクリアしている。その他のものは売れておらず、自分の好きな物しか買わない傾向がみられる。 |
| | | 家電量販店（店長） | 来客数の動き | ・こここのところ気温が高かった影響もあるが、冬のボーナスをにらんでの動きがあるとみられ、ここ最近の来客数は減少している。 |
| | | 家電量販店（企画担当） | 販売量の動き | ・前年を上回っているのはDVDとパソコン関連に過ぎない。今まで堅調であったテレビも販売数量は前年を下回っている。 |
| | | 乗用車販売店（営業担当） | 来客数の動き | ・固定客は来店しているが、フリーの客がかなり減少している。 |
| | | 住関連専門店（経営者） | 販売量の動き | ・本来冬物商品の動く時期であるが、来客数、成約率ともに低迷している。特に、新規開店の動きが見られず、販売は既存店のメニュー変更関連商品に限られている。 ・商店街への来客数は激減しており、店頭での販売低迷は、特にひどい状況にある。客の話では、たとえ当社扱い商品への需要があっても、中古品、100円ショップ等で手に入る商品にシフトしている様である。 |
| | | 一般レストラン（スタッフ） | 単価の動き | ・質より量、また低価格の商品に人気があり、全体的な客単価の低下につながっている。 |
| | | 都市型ホテル（支配人） | 販売量の動き | ・宿泊、飲食、宴会各部門とも前年同月と比べ売上が減少し、特に企業の会議、宴会が減少している。来館者の飲食部門への客足も減少し、単価は依然として低下傾向にある。 |
| | | 都市型ホテル（副総支配人） | 販売量の動き | ・宿泊単価が低下するのに伴い稼働率が低下している。レストランは来客数が1割強減少している。婚礼の件数についてはまずまずであるが、一般宴会は、件数は順調であるが、単価は低下している。 |
| | | タクシー運転手 | お客様の様子 | ・京都市内は秋で客もみられるが、歩いたり、公共交通機関を利用する人が多い。 |
| | | 通信会社（経営者） | お客様の様子 | ・開発費の1か月当たり単価の値下げ要求がでている。 |
| | | 競輪場（職員） | 来客数の動き | ・競輪ファンの高齢化が進むなか、若年層の新規ファンがごく僅かで新陳代謝が進んでいないことが来客数の減少を招き、売上げを減少させている。 |
| | | 美容室（経営者） | 来客数の動き | ・パーマ、カラー等の質は落としたいくないので単価は低下していないが、回数は減少して売上は伸びていない。 |
| | | 美容室（店長） | 来客数の動き | ・不況から、生活費とくに美容関係の費用が引き締められる傾向が強くなっている。来店周期が長くなるなどの現象が顕著にみられる。 |
| | | その他住宅[情報誌]（編集者） | お客様の様子 | ・新築マンションの供給は依然活発ながら、販売在庫が相当数蓄積されている。首都圏では反発が見られる中古住宅相場下落が関西圏では依然継続している。総じて不動産マーケットがやや冷めてきている気配がある。 |
| | 悪くなっている | 商店街（代表者） | お客様の様子 | ・商店街の販促催しを行っても、効果がない。 |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 | |
|-----------|----------------------|-------------------|--|---|--|
| | | 一般小売店〔食料品〕（経営者） | 販売量の動き | ・セール等を行っても、客が以前のようにまとめ買いをすることがなくなっている。本当に必要な量しか買っていない。客は価格の安さによってもなかなか動かなくなっている。 | |
| | | 百貨店（売場主任） | お客様の様子 | ・売場客としては中小企業の客が中心を占めていたが、現状では減少傾向である。 | |
| | | 衣料品専門店（経営者） | 販売量の動き | ・秋冬物のシーズンの真っ最中にも関わらず、実用品に関しては全く購買意欲がなく、商品が動かない。 | |
| | | 乗用車販売店（営業担当） | 販売量の動き | ・販売台数の月々の差が激しく、車種についてもセダンクラスはあまり売れず、1BOXなど8人乗りのクラスが圧倒的に多く、価格は200万から250万の車種が多い。支払いについてもローン会社などは通さず、現金の支払いがほとんどである。 | |
| | | その他専門店〔宝石〕（経営者） | 単価の動き | ・毎月セール、売出しを行っているが、この2か月間テレビのスポット広告を止めて新聞のみに広告活動を絞ったところ、全くレスポンスがない。 | |
| | | 都市型ホテル（経営者） | 販売量の動き | ・客の予算、ニーズに合わせ、低単価帯の商品等も販売している。来客数は一時的に増加するが、販売金額そのものが上がらず、3か月前より今の方が悪くなっている。 | |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | 競争相手の様子 | ・大阪駅周辺のホテルでは、高級シティホテルを中心にインターネットサイトでの単価が大幅に下落している。単価を抑えても集客がままならない状況である。 | |
| | | 旅行代理店（店長） | 販売量の動き | ・10月に入り国内、海外旅行とも受注状況がよくない状況にあり、来客数も平日、土日とも2、3か月前と比べて減少傾向にある。特に海外旅行のOL層の動きが悪い。 | |
| | | 住宅販売会社（従業員） | 来客数の動き | ・例年10月の秋商戦はマンション販売が好調に推移する時期だが、今年は各物件ともマンションギャラリーへの来場者数が激減している。この時期にマンション検討客が動かないのは非常に深刻な問題である。 | |
| 企業動向関連 | 良くなっている やや良くなっている | - | - | - | |
| | | 建設業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・当業界は繁忙期に入るが、見積り依頼、受注が増加してきている。これには、同業他社の廃業や職人の離職等による、需要不足という原因も考えられる。 | |
| | | 輸送業（営業担当） | 受注量や販売量の動き | ・公共工事の中身が下水道工事等から電線類地中化などへと変化しているが、このような供給内容の変化に対応してきているのが奏功しているようである。 | |
| | | 輸送業（総務担当） | 取引先の様子 | ・8月に引き続き、9月に入っても、電機関係等の客の受注量は前年実績を上回っている。 | |
| | | | コピーサービス業（従業員） | 受注量や販売量の動き | ・これまで低調であった住宅関連の大口客について、単価はかなり下がってはいるものの、受注量はやや上向き始めている。 |
| | 変わらない | 食料品製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・元来受注量が増える月ではあるが、久しぶりの前年実績110%クリアとなっている。業種によって明暗を分けた感があり、製菓、旅行業は前年の140%近い受注量となっている。 | |
| | | 金属製品製造業（経営者） | 取引先の様子 | ・宅配貨物、商流貨物ともに貨物量の若干の増加がみられる。 | |
| | | 一般機械器具製造業（経営者） | 取引先の様子 | ・元来受注量が増える月ではあるが、久しぶりの前年実績110%クリアとなっている。業種によって明暗を分けた感があり、製菓、旅行業は前年の140%近い受注量となっている。 | |
| | | 電気機械器具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・元業者の倒産、廃業により供給はかなり絞られてきているが、まだまだ建築需要が落込んでおり、生き残り競争は続いている。 | |
| | | 建設業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・今年大きな受注はなかったが、取引先の設備投資的な引合いは活発である。 | |
| 不動産業（経営者） | | 取引先の様子 | ・引合いが多少増加しつつあるが、コスト面での競争、予算調整等により、受注までにかかり時間がかかっている。 | | |
| | | その他非製造業〔衣服卸〕（経営者） | 受注価格や販売価格の動き | ・戸建分譲においてはチラシを大量に入れても集客力が非常に悪く、契約に至る確率が非常に低い。 | |
| | | | | ・依然、マンション用地、建売住宅用地の取得意欲がおう盛であるものの、価格面がシビアである。 | |
| | | | | ・店頭での販売不振による売価引下げ、仕入原価引下げによる小売店の利益確保傾向が顕著で、全体として数量は出ているものの売上金額が減少する流れが一般化している。 | |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|-----------|----------------|-----------------|--|---|
| | 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 | ・秋口に入り、食品関係は売れる時期に入るが、気候の影響もあってか動きは鈍い。価格の値下げ等の要因もあるが、全体的な購買意欲の低下が大きく起因している。 |
| | | 繊維工業（団体職員） | 受注量や販売量の動き | ・当産地は需要期にあるが、受注量が増えていない。受注への見込み生産により資金繰りは悪化しており、景況感はますます悪くなっている。 |
| | | 窯業・土石製品製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・今まで減ることのなかった定番商品の、受注量及び販売量が減少してきている。 |
| | | 金融業（支店長） | 取引先の様子 | ・取引先との話の中で、契約の期日が延期になることが多い反面、納期までの期間が短縮し、非効率な運営を余儀なくされていることが多いという話をよく聞く。 |
| | 悪くなっている | 経営コンサルタント | 受注量や販売量の動き | ・コンサルタントやシンクタンク等の業界では、行政からの受注や補助金を利用した受託が多いが、こと商業、流通関係においては、そのような案件が激減している。受注価格も個人営業でしか受けられないレベル、もしくは、採算が全く取れないレベルであり、個人や大手が採算を度外視した受注競争を行っている。 |
| 雇用関連 | 良くなっている | - | - | - |
| | やや良くなっている | 求人情報誌製作会社（編集者） | 求人数の動き | ・自動車、半導体、家電の白物の製造が増加傾向にあり、求人も増加している。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・当地域において卸、小売、飲食業、サービス業で新規求人が大幅に伸び、有効求人数が平成9年4月以来の高い数値となっている。有効求人倍率も5月以降前月を上回って推移している。 |
| | 変わらない | 人材派遣会社（社員） | 雇用形態の様子 | ・雇用形態の一環として、企業の人事採用担当者は、必要な人員についても派遣、パートを採用する動きが活発化している。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求職者数の動き | ・依然として新規求職者数は前年比で増加傾向を示している。うち、事業主都合による離職者についても、増加傾向に変わりはない。自営業者からの求職も多く見受けられる。 |
| | | 学校〔大学〕（就職担当） | 周辺企業の様子 | ・経営改善に伴い、企業の採用担当者は最少人数で対応している。また、採用人事以外の業務も兼務することが多い。 |
| | やや悪くなっている | 人材派遣会社（社員） | 求人数の動き | ・従来であれば年末にかけて増加傾向にある求人数が減少傾向にある。 |
| 職業安定所（職員） | | 周辺企業の様子 | ・業界における価格競争の激化によって専門業務を除く料金体系が低価格化し、収益率が低下している。 | |
| 悪くなっている | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | それ以外 | ・職を求める人が多いという現象と、人は欲しいが、技術、年齢等の条件でふさわしい人がいないという雇用のミスマッチが現実問題として出てきている。この問題が雇用の活性化の一番のポイントとなっている。 | |
| | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・求職者数も相変わらず増加し続けているが、新規求人数が今月は前年同月比で2か月続けて減少している。求人開拓の状況も厳しく、今月は特に来春高卒者の求人開拓に力を入れたが、高卒者の採用は大卒採用へシフトしている側面が強く、そのしわ寄せがきているためかなり厳しくなっている。 | |

8. 中国（地域別調査機関：（社）中国地方総合研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|--------|-----------|-------------|--------|---|
| 家計動向関連 | 良くなっている | 一般レストラン（店長） | 来客数の動き | ・来客数が例年に比べて10%以上伸びている。 |
| | やや良くなっている | 衣料品専門店（店長） | 単価の動き | ・スーツ、ジャケット、礼服の単価が2～3か月前に比べて、2,000円から3,000円上昇している。 |
| | | 衣料品専門店（店長） | 販売量の動き | ・まとめ買いやカードの客が少なくなってきたものの、売上、来客数ともに伸び加減である。 |
| | | 家電量販店（店長） | 来客数の動き | ・販売は上期を通して前年をクリア、また今月も前年をクリアしそうな様子である。 |
| | | 家電量販店（店員） | 販売量の動き | ・パソコン等の商品は例年を割っているが、白物家電、季節商品を中心にやや伸びている。 |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|-----------|---------|--|--------|--|
| | 変わらない | スナック（経営者） | 単価の動き | ・客単価が上がってきており、客が値段の高いウイスキーをキープするようになってきている。 |
| | | 商店街（代表者） | お客様の様子 | ・客の様子は特別良くも悪くもないが、客層は若い層より中年以降の層の方が若干多くなっている。 |
| | | 商店街（代表者） | お客様の様子 | ・客は防寒関係の商品以外なかなか興味を示さない。 |
| | | 百貨店（販売促進担当） | お客様の様子 | ・来客数は例年よりもマイナス基調が続いている。 ・紳士、婦人ともスーツ、コートといったアイテムが不振である一方、単品購買の姿勢が目立ってきている。 |
| | | 百貨店（売場担当） | 来客数の動き | ・3か月前に比べて、若い客の動き、ブーツの動きが早い、ミセスの動きが非常に悪い、トータルではほとんど変わらない。 |
| | | スーパー（店長） | 販売量の動き | ・販売量、客単価、来客数とも3か月前から目立った変化がない。客も購買意欲が高まってきていないので、なかなか単価上昇につながらない。 |
| | | スーパー（店長） | 単価の動き | ・来客数は例年と比べて2%上昇しているが、特売商品のみが先行しており、買上点数が0.4ポイント低下しているため、買上金額は1人当たり約20円低下している。 |
| | | スーパー（店員） | 販売量の動き | ・販売量には大きな増減はみられないが、客はチラシの内容をよくチェックし、良い物を安く買う傾向は変わらない。 |
| | | スーパー（店員） | 単価の動き | ・来客数は増加しているものの、客単価が相変わらず低い。客はいろいろな店を回って、目玉商品等を買いつけている。 |
| | | スーパー（総務担当） | 単価の動き | ・青果物の単価が下落している。 ・来客数は5%程度上昇しているが、客単価が2%低下しており、毎月この状態が続いている。 |
| | | スーパー（経理担当） | 販売量の動き | ・売上は例年に比べて横ばいが続いている。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | お客様の様子 | ・ベーカリーでは80円、100円のボリュームのある商品が良く売れている。 ・客は安価でボリュームのある商品を求めているが、単価は上昇せず、売上も伸びてこない。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | 単価の動き | ・客が消費をしなくなっており、1人当たり単価も、以前は500円程度の単価が普通であったが、それを維持できず400円代に突入している。 |
| | | 衣料品専門店（地域ブロック長） | お客様の様子 | ・ビジネス層の買い換え需要で、スーツの動きが良くなった。低価格志向と高価格志向の2極化は変わらないが、良い物が安くなればまとめ買いされており、高額商品も売れている。 |
| | | 衣料品専門店（地域ブロック長） | 来客数の動き | ・単価が例年並みに戻ってきているが、客寄せのためのセールがないと、なかなか来客数を増やすことができない。 |
| | | 家電量販店（副店長） | 販売量の動き | ・OAに若干の復調の兆しがみえるものの、全体としては大幅な落ち込みもなければ伸びもないという状況である。 |
| | | 家電量販店（予算担当） | 販売量の動き | ・パソコンの対前年比が3か月前と比較するとやや上向きに推移しているが、全体を押し上げるような材料にはなっていない。 |
| | | 乗用車販売店（店長） | 販売量の動き | ・乗用車の新型が発売され、販売台数も利益も少し伸びているものの、商業車の落ち込みが激しく、思ったほどの上乗せができていない。 |
| | | 乗用車販売店（サービス工場担当） | 単価の動き | ・客の財布はシビアで、かなり単価を抑えている。安いところに流れるという傾向が非常に強い。 |
| | | タクシー運転手 | お客様の様子 | ・イベントがたくさんあり人出も多かった割には、タクシーの利用が少なく、3か月前と売上は同じくらいである。 ・得意先からの夜間の利用回数も、ここ2、3か月減少している。 |
| タクシー運転手 | それ以外 | ・夜間、特に深夜の歓楽街の乗車状況が非常に悪い状態が続いているが、日中の乗車状況は、悪いなりに以前と変わらない。 | | |
| 通信会社（経営者） | お客様の様子 | ・加入契約数がここ数か月変わりがなく、従来平均を大幅に下回ったままであり、更に低下傾向にあるため、以前の実績値への回復の兆しがみえない。 | | |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 | |
|--------|--------------------------|-------------------|--------------|---|--|
| | やや悪くなっている | 通信会社（営業担当） | お客様の様子 | ・インターネットの新規契約に当たり、家計の費用支出が増加する場合は、契約になるまで客が何週間も検討するなど、動向が慎重である。 | |
| | | ゴルフ場（従業員） | 単価の動き | ・単価を安くすれば安くするほど来客はあるが、それでは企業としてやっていけないので、少し上げると全く来ないという状況である。 | |
| | | 百貨店（営業担当） | 来客数の動き | ・来客が非常に少なくなっており、紳士服の動きが特に悪く、買い控えが起こっている。 | |
| | | スーパー（店長） | 来客数の動き | ・競合各社のチラシによる低価格を前面に出した販売強化が続き、今月に入って来客数が例年より3～5%前後減少している。 | |
| | | コンビニ（エリア担当） | 来客数の動き | ・今月に入り競合等環境に大きな変化は見られなかったが、来客数が全体的に落ち込んでいる。 ・客単価は比較的堅調であり、来店時の購買内容に変化はないため、顧客の来店頻度の落ち込みは、必要時以外の出費を以前に増して抑えている感がある。 | |
| | | コンビニ（エリア担当） | お客様の様子 | ・9月は酒の販売量が今までの趨勢と比べて、更に5%と大幅に低下しており、特にリキュール関係が大幅な落ちがある。 ・客からは仲間が集まって飲む機会などが少なくなっていることも原因として聞く。また、ビールから価格の安い発泡酒へ切り替える客が目立つ。 | |
| | | 乗用車販売店（総務担当） | 来客数の動き | ・客が日によって全然ないときがある。 | |
| | | 高級レストラン（スタッフ） | 来客数の動き | ・レストランに関しては、昼、夜ともに予約以外の来客が非常に少ない。 ・宴会も会社関係の会合、会食が例年に比べて少ない。 | |
| | | 一般レストラン（営業担当） | 競争相手の様子 | ・10月より新メニューを打ち出し期待していたが、来客数が大幅に下回っている。他の飲食店も売価を大幅に下げたかと思うと、何杯食べたら一杯無料など、安いだけでなくよりプラスアルファでの販促を打っている。 | |
| | | 都市型ホテル（従業員） | お客様の様子 | ・レストランの催し物等の予約の出足が非常に遅くなっている。 | |
| | | レジャー施設（営業企画担当） | 来客数の動き | ・日帰り温泉部門の謝恩企画、入館料値下げによる効果があまり出ず、肩透かしをくらっている。 ・入館料の大幅割引による入館者増によって売上の維持を図ろうとするものの、入館数の伸びが悪く、客単価の下落と収益の悪化をもたらしており、かなり危機感を感じる月となっている。 | |
| | 悪くなっている | | | | |
| 企業動向関連 | 良く なっている やや良くなっている | - | - | - | |
| | | 電気機械器具製造業（総務担当） | 受注量や販売量の動き | ・春先からの受注が好調で依然としてフル操業が続いている。 | |
| | | 輸送用機械器具製造業（経理担当） | 受注量や販売量の動き | ・新規受注の引き合いが出てきているが、生産が間に合わず、断るものが多くなっている。 | |
| | | | 金融業（業界情報担当） | 取引先の様子 | ・自動車部品メーカーでは、新車の好調を背景にフル操業を継続。増産効果から計画水準を上回る収益を確保する取引先が見られるようになっている。 |
| | 変わらない | 木材木製品製造業（経理担当） | 取引先の様子 | ・引き続き競合メーカーの倒産、得意先の合併等が進んでいる。 | |
| | | 鉄鋼業（広報担当） | 受注量や販売量の動き | ・アジア方面への輸出が依然好調を継続している。国内においても自動車向け鋼板の生産が好調。工場操業もほぼフル状態が継続している。 | |
| | | 一般機械器具製造業（経営企画担当） | 受注量や販売量の動き | ・客の新商品に対する反応はまずまずであるが、主力商品については依然低迷しており、トータルでは変わらない状況である。 | |
| | | 電気機械器具製造業（広報担当） | 受注価格や販売価格の動き | ・液晶の値段は依然として低下傾向が続いている。 ・携帯電話の受注等ではプラスマイナスゼロ、またはどちらかというマイナス傾向で推移している。 | |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 | |
|--------------|-----------|-----------------------------|----------------------------|--|---|
| | | 輸送業（営業担当） | 受注量や販売量の動き | ・荷物の量的は前年確保がやっど。ただそれも新しく開拓した客から出ている分が増えているだけなので、既存の荷主に関しては目減り状態にある。 ・これから歳暮時期を迎えるに当たって、いろいろな臨時施設を探しているが、かなり空きがあって、例年になく、臨時施設を借りやすい状況にある。 ・家賃負担などが厳しいため、客がコストを考えて、広島を中心部から郊外に出ていく傾向がみられる。 | |
| | | 通信業（社員） | 取引先の様子 | ・原価割れで赤字になる可能性のあるような受注価格ということで、かなり叩かれて非常に苦慮している。 | |
| | | 通信業（営業担当） | 受注価格や販売価格の動き | ・情報通信業界の低価格サービス競争が継続しているため、相次いで廉価メニューを投入しているが、ブロードバンドの掛け声に業界全体が翻弄されている。価格を下げなければ顧客獲得できない状況が当分続きそうである。 | |
| | 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 | ・OEM商品の依頼先は在庫を持ってない状態で、その得意先からはもっと安くするよう言われている。 ・量的には例年とあまり変わらない。 | |
| | | 繊維工業（統括担当） | 受注量や販売量の動き | ・秋のコートの受注販売の時期になってきたが、例年と比べると販売数量、受注数の落ち込みが顕著で、非常に厳しくなってきた。 | |
| | | 化学工業（総務担当） 金属製品製造業（総務担当） | 受注価格や販売価格の動き 受注量や販売量の動き | ・全般的に生産量にはあまり大きな落ち込みはないが、安値のため利益率が悪い状況である。 ・3か月前は休日出勤や残業をしなければ追い付かないほど仕事が多くあったが、今月は定時でも間に合うくらいにまで仕事量が減ってきている。 | |
| | 悪くなっている | | | | |
| | 雇用関連 | 良くなっている | - | - | - |
| | | やや良くなっている | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・月間有効求人数は、パート求人の増加により、例年と比べて9.5%増加し、4か月連続の増加となっている。 |
| | | 変わらない | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | 雇用形態の様子 | ・パートが増加している。 ・リストラの理由が、中小企業の場合は特に会社側の一方的な都合によるものが多い。 |
| 職業安定所（職員） | | | 求職者数の動き | ・製造業で大量離職があったものの、新規求職は全体としては横ばいで推移している。 | |
| 職業安定所（職員） | | | 求職者数の動き | ・製造業のリストラの動きは、一時的かも知れないが収まっており、新規求職も横ばい状態となっている。 | |
| 民間職業紹介機関（職員） | | | 求人数の動き | ・求人依頼数はさほど変わっていないものの、特定の業界あるいは特定の資本系統、特に外資系が多く、その他の業界からの依頼は以前ほど多くなっている。 | |
| 民間職業紹介機関（職員） | | | 採用者数の動き | ・企業は増員がはたして売上に引き合うかを考えて、人件費を増加させることに臆病になっている。その結果として「引き合う人材」しか採用したくないということになって採用のハードルが高くなり、更に就職難となっている。 | |
| やや悪くなっている | | 人材派遣会社（支店長） | それ以外 | ・潜在的な求人需要はまだ十分あり、対価に見合うスキルと経験及び柔軟性が要求されるが、これに見合う人材は求職も容易となっている。しかしその実数は僅かであり、求職者の数には到底追い付かない状況が加速している。人材に投下する経費が省かれてきている。 | |
| | | 求人情報誌製作会社（編集者） | 雇用形態の様子 | ・雇用形態は、人件費の削減により、正社員からアルバイト、パートへのシフトが更に進んでおり、求人は若手人材へシフトしている。 | |
| | | 学校〔大学〕（就職担当） | 求人数の動き | ・企業からの秋採用の求人が伸びなくなっており、今後も大幅な回復が見込めない。 | |

| 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 |
|----|-------------|-------|-------|----------------|
| | 悪く なっている | - | - | - |

9. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（ - : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない）

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|--------------------|------------------------------|-------------------------|--|---|
| 家計 動向 関連 | 良く なっている やや良く なっている | - | - | - |
| | | 家電量販店（店 長） | 単価の動き | ・食器洗い機の購入者に市から上限2万円の補助金が出るようになったため、販売量が増加している。また、高額のパラズマテレビ、液晶テレビ、デジタルハイビジョンテレビの販売量も増加している。 |
| | 変わらない | 設計事務所（職 員） | 販売量の動き | ・受注量が回復傾向にある。 |
| | | 一般小売店〔書 籍〕（営業担 当） | 販売量の動き | ・購入客数は若干増加しているが、販売量があまり変わらない。また、特に高額商品の売行きが低迷しており、客単価が低下している。 |
| | | 百貨店（営業担 当） | 単価の動き | ・来客数は前年並みに回復してきているが、客単価が低下している。 |
| | | コンビニ（エリ ア担当） | 単価の動き | ・晴天が続いたこともあり、来客数は増加しているが、客単価に変化がなく、景気がいいとも悪いとも言えない。 |
| | | 家電量販店（店 長） | お客様の様子 | ・液晶テレビ、パラズマテレビの関心は非常に高いが、なかなか購入に結びつかない。 |
| | | 乗用車販売店 （従業員） | お客様の様子 | ・相変わらず、商談期間が長く、即決する客が少ない。 |
| | | 乗用車販売店 （従業員） | 販売量の動き | ・低価格車を中心であるが、販売台数は前年並みに推移している。 |
| | | その他専門店 〔酒〕（経営 者） | 来客数の動き | ・創業記念の大特売セールをしているが、予想していたほど来客数が伸びていない。 |
| | | タクシー運転手 | お客様の様子 | ・客の動きはあまり変わらない。今月は、昨年よりも1～2割低下している。 |
| | | その他住宅〔不 動産〕（経営 者） | お客様の様子 | ・価格は大幅に低下しているが、事業用、個人の中古住宅ともに、引き続き売れている。 |
| | やや悪く なっている | 一般小売店〔乾 物〕（店員） | お客様の様子 | ・急に悪くなっているというのではないが、鍋底という感じである。特に、高額商品の売行きが悪くなっている。 |
| | | スーパー（店 長） | 販売量の動き | ・特売品も以前ほど売れなくなってきている。必要な量だけ買うという習慣が身に付いている。 |
| | | スーパー（企画 担当） | 来客数の動き | ・10月前半は気温が高かったため衣料品を中心に秋物の動きが悪かったため、衣料品の買上点数も前年の9割という状況であった。 |
| | | スーパー（財務 担当） | 販売量の動き | ・既存店売上高は、対前年比0.2ポイント悪化している。また、3か月前の対前年比の数値と比較しても、2.3ポイント悪化している。 |
| | | 衣料品専門店 （経営者） | 来客数の動き | ・秋物衣料のシーズンであるが、来客数が少なく、例年よりも上着の販売が低調である。また、購買意欲についても、慎重感がうかがえる。 |
| | | 家電量販店（営 業担当） | 来客数の動き | ・客単価は変わらないものの、来客数が10%ほど減少している。また、今月は、買い換え客が多く、新規購入者の割合がさらに減少している。商品別では、冷蔵庫、エアコン、テレビ以外の減少が特に目立つ。 |
| | | スナック（経営 者） | 単価の動き | ・ウイスキーから単価の安い焼酎に変える客が増えている。 |
| | 悪く なっている | 住宅販売会社 （従業員） | 販売量の動き | ・今月は、この数が月間で一番受注件数が少ない。 |
| 商店街（代表 者） | | 販売量の動き | ・商店街全体の低迷が続いており、40年以上続いている年末抽選売出しを継続できるかどうかの状況となっている。 | |
| 一般小売店〔生 花〕（経営者） | | 単価の動き | ・市場への出荷価格が低迷していることから、生産者が直売方式に切り替え始めた。小売店の販売価格にも影響が出ている。 | |
| | 通信会社（企画 担当） | 販売量の動き | ・販売量が大幅に減少している。また、解約する客についても、他社に移っているというよりも、携帯電話を手放している。 | |

| 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 |
|----------------|---------------|----------------------------|--|--|
| 企業 動向 関連 | 良く なっている | - | - | - |
| | やや良く なっている | 電気機械器具製 造業（経営者） | 受注量や販売量 の動き | ・製薬会社や電子部品会社から設備投資の受注が増え てきている。 |
| | 変わらない | 建設業（総務担 当） | 受注量や販売量 の動き | ・低金利やペイオフ対策の一環として、1億～5億円 程度の中小賃貸マンションの建設需要が一部の資産家 から出てきているが、全体としては、あまり変わらな い。 |
| | | 輸送業（支店 長） | 受注量や販売量 の動き | ・荷動きの鈍化、停滞傾向が続いている。 |
| | やや悪く なっている | 繊維工業（経営 者） | それ以外 | ・最近、輸入品がさらに急増しており、産地の状況は ますます厳しくなっている。 |
| | | パルプ・紙・紙 加工品製造業 （経営者） | 受注量や販売量 の動き | ・受注量、販売量が、計画数量から大きくかけ離れて きている。 |
| | | 一般機械器具製 造業（経理担 当） | 競争相手の様子 | ・競争入札が目立ち、低価格メーカーが落札する件数 が増えている。 |
| | 悪く なっている | 広告代理店（経 営者） | 受注量や販売量 の動き | ・業種を問わず、広告のボリュームが小さくなってい る。 |
| 公認会計士 | | 取引先の様子 | ・最近、会社整理、民事再生、自己破産といった相談 が非常に増えており、いかに景気が悪いかがうかがえ る。 | |
| 雇用 関連 | 良く なっている | 求人情報誌製作 会社（編集者） | 求人数の動き | ・従来は、11～12月頃から新卒の求人募集をしていた 企業が、求人募集を10月に前倒しするなど、新卒の求 人意欲が非常に高くなっている。 |
| | やや良く なっている | - | - | - |
| | 変わらない | 職業安定所（職 員） | 求職者数の動き | ・求職者の増加傾向が収まらない。 |
| | | 民間職業紹介機 関（所長） | それ以外 | ・面接回数の増加等、採用に慎重な姿勢が続いてい る。 |
| | | 学校〔大学〕 （就職担当） | 採用者数の動き | ・新卒の内定状況が、極めて低調に推移している。 |
| | やや悪く なっている | 人材派遣会社 （支店長） | 求職者数の動き | ・2～3か月前と比較して、約2倍の登録希望者が来 店されている。このことから、仕事が少ないという ことがうかがえる。 |
| | | 職業安定所（職 員） | 求人数の動き | ・新規求人数は15か月ぶりに対前年同月比プラスに転 じたが、有効求人数は13か月連続でマイナスとなっ ている。業種別では、卸・小売、飲食店、サービス業が 対前年比プラスに転じたものの、運輸、通信業は3割 の大幅減となっている。建設業と製造業では、対前年 同月比2ケタのマイナスが続いている。 |
| | | 職業安定所（職 員） | 求職者数の動き | ・新規求職者数が増加傾向にあるなか、新規求人数は 減少傾向にある。 |
| 悪く なっている | - | - | - | |

10. 九州（地域別調査機関：（財）九州経済調査協会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|----------------|---------------|---------------|---|---|
| 家計 動向 関連 | 良く なっている | - | - | - |
| | やや良く なっている | スナック（店 長） | お客様の様子 | ・TVドラマの効果で景気が上向きになった。また、学 会があり、いつになく県外の客が多く、売上が伸び た。 |
| | | タクシー運転手 | お客様の様子 | ・県外客が増え、夜の街がいつもより多くなってい る。 |
| | | 設計事務所（職 員） | 販売量の動き | ・3か月前までは新築物件の計画がなかったが、最近 は計画、見積りともに増えている。 |
| | 変わらない | 商店街（代表 者） | 来客数の動き | ・商圏内で大型店の進出があり、価格競争が激化して いる。消費者にとってはありがたいことだが、商店街 にとってはたまらない。 |
| 百貨店（営業担 当） | | お客様の様子 | ・先月に引き続き、金券の引換えが好調で、回収高も 前年に比べて伸びている。通常の催事は良いが、クレ ジット催事は非常に落ち込んでおり、1割還元でも客 は戻ってこない。表面上は良く見えるが、現実には厳しい。 | |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|-------------|-----------|--|---|---|
| | | スーパー（店長） | 販売量の動き | ・従来は食品以外ではコーディネード販売として2、3点買い上げていたものが1点になっている。食品も含めて販売量がかなり減っている。 |
| | | スーパー（企画担当） | お客様の様子 | ・客単価は相変わらず低迷しているが、客数は増加している。しかし必要なものを必要な量だけ買うという心理状態は変わらない。 |
| | | 旅行代理店（従業員） | 販売量の動き | ・バリ島でテロが発生したため、バリ島ツアーは中止となったが、他のツアーにはあまり影響しなかった。 |
| | | 通信会社（営業担当） | 単価の動き | ・客単価が下がって利益率も落ちる中で、総利益、売上を伸ばそうとして非常に忙しくなる。その影響で顧客の新規開拓が出来なくなるといった悪循環が繰り返されている。 |
| | | テーマパーク（職員） | 来客数の動き | ・ビッグイベントの時は、宿を取るのが困難な状況になっているが、その前後はまだ空きが多い。 |
| | | 観光名所（職員） | 来客数の動き | ・ゴルフ場は、相変わらず人数は少ない状況で推移しており、売上も落ち込んでいる。通常のコンペでも、年4回するところを3回に減らすという傾向が続いている。観光は、ほぼ前年並みの数字になったが、いい材料は見られない。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | 販売量の動き | ・予算的に非常に厳しい人が結構いる。借入れ額を増やしたくないために予算が合わないことが多い。 |
| | やや悪くなっている | 一般小売店〔鮮魚〕（店員） | 単価の動き | ・来客数も減ったが、それ以上に客が買わなくなった。 |
| | | 一般小売店〔青果〕（店長） | 競争相手の様子 | ・競合相手の3か月前の販売量を見ると、ジワジワと目に見えて減っている。 |
| | | 百貨店（総務担当） | 販売量の動き | ・この時期に売上を牽引すべき衣料品、特に婦人服の冬物の動きが鈍い。 |
| | | 百貨店（営業担当） | 来客数の動き | ・来客数の減に加えて現金での購入がかなり減っている。 |
| | | 百貨店（売場担当） | 販売量の動き | ・客数はほぼ前年並をキープしているが、売上は前年比9割である。客の様子を見ている限り、買い控えをしている。 |
| | | 百貨店（業務担当） | お客様の様子 | ・爆発力のあるヒット商品が見当たらず、あっても限られた世代だけに売れるので継続性がない。売上に関しても一過性のものであり、継続した伸びを示さない。 |
| | | スーパー（取締役） | 競争相手の様子 | ・競合店の価格が低価格で乱れており、客も価格に敏感になっている。販売点数も以前より若干少なくなっている。 |
| | | コンビニ（経営者） | それ以外 | ・客は、単価の安い物が出るとそればかり買っていき、以前の単価のものは売れずにいる。仕入先が支払についてナーバスになっている。 |
| | | コンビニ（販売促進担当） | 販売量の動き | ・コンビニのもっとも主力となるパン、弁当が、前月に比べてかなり悪く、前年比85～90だった。また、季節商品として中華まんを出しているが、これも前年割れで売上を落としている。 |
| | | 衣料品専門店（総務担当） | 単価の動き | ・高額品、ブランド品の売上が前年を下回っている。高額品の値下げを待っているようで、今後も値下げが続く。 |
| | | 乗用車販売店 | 販売量の動き | ・新型車投入にもかかわらず、販売量が前年に比べてさほど伸びていない。 |
| | | 高級レストラン（スタッフ） | お客様の様子 | ・11月の大相撲九州場所関係の予約や忘年会の予約も低調である。 |
| | | 都市型ホテル（総支配人） | 単価の動き | ・インターネット販売の価格競争が激しくなっている。 |
| | | タクシー運転手 | 来客数の動き | ・以前は朝晩の忙しい時間帯が決まっていたが、最近は朝から晩までずっと同じような状態で客の動きがない。 |
| タクシー運転手 | 来客数の動き | ・大手造船所の事故以後、夜飲みに行くことを控えているせいか客の動きがかなり減っている。 | | |
| 通信会社（業務担当） | 販売量の動き | ・限られた市場の中で、携帯電話も大手量販店が安売り攻勢に出ており、粗利低下とともに台数も伸び悩んでいる。 | | |
| 美容室（店長） | 来客数の動き | ・セールスのDMを出したのに、思ったよりも来客数が少ない。 | | |
| 住宅販売会社（従業員） | 来客数の動き | ・いろいろなキャンペーンをやっているが、来客数が増えるどころか減っている。 | | |
| 悪くなっている | コンビニ（経営者） | 単価の動き | ・客単価がいいときには830円くらいあったものが今は560円に落ち込んでいる。 | |

| 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 |
|----------------|------------------------------|-----------------------|--|---|
| | | コンビニ（エリア担当） | お客様の様子 | ・これまで商品が安ければ売れていたが、近頃は安くしただけでは購入せず、値段に見合う価値があるかどうかで客が購入を判断している。 |
| | | コンビニ（店長） | 来客数の動き | ・大きな祭りがあったが、平日だったので観光客が非常に少なかった。また、大手造船所の事故もあり、ショックを受けた。 |
| | | コンビニ（店長） | 単価の動き | ・来客数はある程度保っているが、客単価の落ち込みがここに来てひどい。 |
| | | 乗用車販売店（従業員） | お客様の様子 | ・客がローンを組むときに、「大丈夫だろうか」とか「均等払いにしておかないとボーナスが出なかったときに心配だ」という理由で商談が長引く傾向にある。 |
| | | その他専門店 [ガソリンスタンド]（統括） | 競争相手の様子 | ・同業他社はどこもガソリン価格の利益確保を優先している。体力があれば、まだ安値で他社との優位性をつけて客を集めるところだが、それができないほど厳しいようである。 |
| | | 高級レストラン（経営者） | 来客数の動き | ・大手造船所の事故の影響で市民の景気に対するマインドが悪くなり、お金を使わない気風が見えている。 |
| | | スナック（経営者） | 来客数の動き | ・1日に10名以上の来客があったのは3日しかなかった。1～2名で来る客が多いので売上は前年比4割減であった。 |
| | | 競輪場（職員） | 単価の動き | ・客は増えているが売上に反映されておらず、購入単価が非常に下がっている。 |
| 企業 動向 関連 | 良く なっている やや良く なっている | - | - | - |
| | | 農林水産業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・10月に入り、冷凍食品メーカーの需要期に入っており、加工原料の引き合いが強い。スーパー向け商品も安定した動きになり、新しい企画商品の要求も強くなっている。 |
| | | 電気機械器具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・半導体は引き合いが増えてきた。 |
| | 変わらない | 農林水産業（従業員） | 受注価格や販売価格の動き | ・食品に対する安心安全へのニーズもあるが、それ以上に低価格志向が進んでいる。 |
| | | 窯業・土石製品製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・本来10月は最も商品の流れが良く、売上も伸びる時期だが、今年は7月とほとんど変わらない受注量と売上である。 |
| | | 電気機械器具製造業（経営者） | 取引先の様子 | ・ここにきて企業格差が現われている。また、半導体業界の仕事量は、大手ともども変動が大きくなっている。 |
| | | 精密機械器具製造業（経営者） | 取引先の様子 | ・取引先の中でもまあまあの部門がある一方、特にIC関連を中心とした客において受注の増加が考えられない。 |
| | | 建設業（従業員） | 受注価格や販売価格の動き | ・公共工事の減少、入札制度等の改革により受注が厳しくなり、受注しても利益が少ない。 |
| | | 建設業（営業担当） | 受注価格や販売価格の動き | ・受注額は増加しているものの、利益確保は非常に厳しい。 |
| | | 輸送業（従業員） | 受注量や販売量の動き | ・例年は受注が多くなっていく時期だが、例年に比べ落ち込みが激しく、全体的には厳しく落ち込んでいる。一方で、特定の商品は好調で、品不足を補うため本州からわざわざ九州まで持って来るといった現象も起きている。 |
| | | 金融業（調査担当） | 取引先の様子 | ・企業の設備投資は依然として慎重な動きが続いている。百貨店等でブランド品の売れ行きに陰りが出ている。 |
| | やや悪く なっている | 家具製造業（従業員） | 受注量や販売量の動き | ・九州では建材メーカーを中心に中小企業の倒産が続いている。まわりの環境も物件量を含めて好転の兆しがない。 |
| | | 金属製品製造業（企画担当） | 受注価格や販売価格の動き | ・客は下がった価格を基準にさらに価格交渉をかけてくるので価格の回復は望めない。 |
| 建設業（総務担当） | | 受注量や販売量の動き | ・官民とも発注量が減少していて、前年同期と比較しても3分の1しか受注がない。 | |
| 悪く なっている | 繊維工業（営業） | 受注価格や販売価格の動き | ・物価が下がりつつあり、国内での生産ではとても単価が合わず海外へ流れていくことが多い。 | |
| | 経営コンサルタント | 取引先の様子 | ・取引先の価格交渉が激化していて、値引が通常になっている。特に焼酎の大型サイズが顕著である。価格を下げているところほど売れており、通常価格を設定しても消費者も飛びつかない。メーカーが経営のスリム化を図っているが、もう限界である。 | |
| 雇用 関連 | 良く なっている | - | - | - |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|---------|----------------|----------------|---|---|
| | やや良くなっている | 新聞社〔求人広告〕(担当者) | 求人数の動き | ・10月だけ見ると、求人数が前年をかなり上回っているが、この好調が今後も続くかどうかはわからない。 |
| | | 新聞社〔求人広告〕(担当者) | 求人数の動き | ・中規模の広告枠が増えている。 |
| | | 職業安定所(職員) | 求人数の動き | ・新規求人数が7月に比べて約31%上昇している。就職件数(常雇)が約10%増加している。 |
| | 変わらない | 職業安定所(職員) | 求人数の動き | ・製造業を中心に若干の改善の動きが見られるが、その主流は請負業務、派遣事業等の求人である。 |
| | やや悪くなっている | | | |
| 悪くなっている | 職業安定所(職員) | 周辺企業の様子 | ・年末にかけ、電気機械器具製造業3社、中小造船業1社、食料品製造業1社、サービス業1社、卸売業1社で事業所閉鎖または縮小に伴う30人から100人を超える規模の人員整理、解雇が実施あるいは計画されている。 | |
| | 学校〔専門学校〕(就職担当) | 雇用形態の様子 | ・正社員よりも3～4時間毎の短時間労働者を何人も雇うような雇用形態になっている。35歳以上の女性の就職はなかなか厳しい。 | |

11. 沖縄(地域別調査機関：(財)南西地域産業活性化センター)

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|-----------|------------------|-------------------|--|--|
| 家計動向関連 | 良くなっている | - | - | - |
| | | コンビニ(経営者) | お客様の様子 | ・主婦の財布のひもが緩んできたように感じる。レジ前に並べた菓子類を目についたら買っていくという傾向がみられる。 |
| | | 高級レストラン(副支配人) | 来客数の動き | ・7、8、9月における来客数は昨年よりも減少したが、今月は団体客が入っており、また、昼間の来客数が増加していることから、やや良くなっている。 |
| | | 観光名所(職員) | 来客数の動き | ・来客数を3か月前と比較すると、施設全体への来客数が3か月前の89.7%に対し、今月は136.9%、有料施設への来客数は3か月前の91.5%に対して今月は136.1%とそれぞれ増加しており、昨年9月11日の米国テロの影響を受ける以前の平成12年度における施設全体及び有料施設への来客数114.2%、99.5%と比較してもそれぞれ大幅に増加している。 |
| | 変わらない | 住宅販売会社(経営者) | 来客数の動き | ・先月の新規マンションの発売により、先月は末、翌月と売上が上昇し、今月はその分の成約の反動があるものの、当社販売センターの開設効果もあり、来客数は増加している。 |
| | | 一般小売店〔衣料・雑貨〕(店長) | お客様の様子 | ・観光客は増加しているものの、地元の客は去年に比べると減少している。 |
| | | 百貨店(担当者) | 単価の動き | ・10月に県内最大ショッピングセンターのオープンが当店来客数へ影響したことは明確なのだが、これは一時的な当社への影響値であり景気そのものの後退感ではないと判断している。客単価の推移及び秋商品の動向をみると主力の婦人服で前年比1.3%と若干増加しており、またブーツなどの靴類が好調であることから、3か月前と比べて変化はない。 |
| | | 衣料品専門店(経営者) | お客様の様子 | ・別地域に出来た購買店の影響を受けている店と受けていない店があるが、全体としては変わっていない。 |
| | | 都市型ホテル(マーケティング担当) | 競争相手の様子 | ・市内、競合他社をみても、宿泊部門は順調に推移しているものの、地元客をメインとしている宴会部門、料飲部門の動きが鈍く低調となっている。4～9月累計で競合他社全社とも予算未達となっている。 |
| | | 旅行代理店(経営者) | 単価の動き | ・依然として、低価格志向があり、デフレスパイラルから抜けきれていない。 |
| やや悪くなっている | 一般小売店〔鞆・袋物〕(経営者) | 単価の動き | ・来客数及び販売量はほとんど変化していないが、客単価は明らかに下落している。 | |
| | コンビニ(経営者) | 単価の動き | ・3か月前に比べて、客単価が1.3ポイント減少している。 | |
| | コンビニ(エリア担当) | 単価の動き | ・客一人あたり単価の下落が続き、売上個数も減少している。即、必要な商品しか売れない。 | |

| 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 |
|--------|-----------|-----------------|--------------|--|
| | | 家電量販店(副店長) | 競争相手の様子 | ・他社量販店、競合店が自店商圏内に10月より出店し、オープン特価で通常売価よりも低価格による販売を行っていることから、客が他社に流れこんでいる。 |
| | | その他専門店[楽器](経営者) | お客様の様子 | ・近郊に県内最大のショッピングセンターがオープンしたことから、人の流れ、車の通行量などが著しく減少している。業種に関係なく各店舗の売上下落が感じられる。オープンセールで価格競争、値引き等など、当分厳しい状態を強いられる。 |
| | | その他専門店[書籍](店長) | お客様の様子 | ・客の買物に対する考え方がかなり厳しく、財布のひもがきつくなっている。衝動買いがほとんど無くなり、目的の物以外は買わないという動きがみられる。 |
| | | その他飲食[居酒屋](経営者) | 来客数の動き | ・例年でも10月は落ち込む傾向にあるが、新都心に大型ショッピングセンターがオープンしてから、客足がその方面に移動しているようで来客数が大幅に減少している。 |
| | | 住宅販売会社(従業員) | お客様の様子 | ・我々は住宅の新築を主な仕事として行っているが、最近ではリフォームに関するテレビ番組の視聴率が高くなっているようで、当社への依頼においてもリフォームや親が持つ建物の建て替えを行うというような案件がみられる。不安感からか土地を購入して新築を建てるというよりもリフォームなどにより比較的安価で済ませたい、または新たに建てるとしても安価で建てたいという傾向が強くなっている。 |
| | 悪くなっている | 商店街(代表者) | 来客数の動き | ・県内客は外周部の大型店に流れているようで、観光客などの流れはあるものの販売量が増えないのが現状である。中心商店街では、観光客を対象とする店へ切り替える店も出ている。 |
| 企業動向関連 | 良くなっている | 輸送業(営業担当) | 受注量や販売量の動き | ・修学旅行団体の宅配荷物の動きが活発化している。 |
| | やや良くなっている | 建設業(経営者) | 受注量や販売量の動き | ・受注量が徐々に増加傾向にある。 |
| | 変わらない | 通信業(従業員) | それ以外 | ・民間市場の状況に変化は感じないが、行政発注事業が従来の建設業からIT業界にシフトしてきているのではないかと思えるほど、周辺企業をみても県発注事業が多い。全体的なバランスをみると結果として景況は変わっていないが、これではIT業界も行政依存に陥ることが懸念され、本来の自由競争原理が損なわれないが危惧している。 |
| | | 通信業(営業担当) | 受注価格や販売価格の動き | ・デフレ傾向が続き、相変わらず低価格レンジでの競争を強いられている。 |
| | やや悪くなっている | 不動産業(支店長) | 受注量や販売量の動き | ・問い合わせや成約件数が減少している。 |
| | 悪くなっている | - | - | - |
| 雇用関連 | 良くなっている | - | - | - |
| | やや良くなっている | - | - | - |
| | 変わらない | 人材派遣会社(経営者) | 求職者数の動き | ・最近、派遣スタッフから仕事を紹介してほしいとの問い合わせが非常に多くなっており、また、客や得意先での入札関係で以前に比べて、非常に低い単価で入札が落ちるといった話も聞かれる。 |
| | | 学校[専門学校](就職担当) | 採用者数の動き | ・ここ数か月の間の雇用状況は一年前と比べて若干悪化している。 |
| | やや悪くなっている | 職業安定所(職員) | 求職者数の動き | ・9月の有効求人倍率は0.40倍で、前月と比較して0.10ポイント増となっているものの、新規求職者数は3,767人で前月より6.4%、対前年比で20.2%と増加している。 |
| | 悪くなっている | - | - | - |