

・景気の現状に対する判断理由等

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

1. 北海道（地域別調査機関：（株）北海道二十一世紀総合研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
家計動向 関連	良く なっている	-	-	-	
	やや良く なっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・先月同様、大手百貨店の閉店による顧客の地域移動が現れ、2年半にわたり前年割れの続いていた百貨店で前年比がプラスに転じている。今月もプロ野球チームの優勝セールの効果もあり好調に推移しており、商店街にも波及効果が現れている。	
		商店街（代表者）	単価の動き	・ようやく気温も下がってきたので、防寒物に対する客の興味が出てきている。比較的単価の高いコートやジャケット、ブーツなど冬支度に近い物が売れ始めている。	
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・今月は地震需要が少しあった。また、家電製品は一般的に良く売れており、薄型液晶TVや洗濯乾燥機、大型冷蔵庫、暖房機などが良く動いている。	
		家電量販店（地区統括部）	販売量の動き	・冷夏、十勝沖地震と暗いニュースが多いなかで、来客数、売上とも前年比でプラスになるなど順調な状況である。更に、液晶テレビやPDP、DVDなど、今後伸長が期待できる商品がある。	
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・10年ぶりの美しい紅葉もあり、観楓会に期待したが、それほどでもなかった。ただし、宿泊人数は5%程度の減少となったものの、単価は下げ止まった感がある。	
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・海外旅行の受注状況については回復の兆しはみられないものの、国内旅行については、パッケージ旅行が8月以降3か月連続で前年を上回った。	
		タクシー運転手	来客数の動き	・先月の十勝沖地震の発生に伴い、地震の被害調査あるいは損保会社などから家屋損壊のための調査員が大量に市内に訪れ、タクシーの利用が若干増えた。	
	変わらない		商店街（代表者）	単価の動き	・相変わらず客は低単価志向が強く、必需品のみを購入している。また、農産物の収穫時期であることから、今月は近隣の町村でイベントが多く行われたため、休日の来客数が少なかった。
			商店街（代表者）	お客様の様子	・秋冬物のシーズンに入ってきたが、依然として客の購買行動は慎重である。
			百貨店（売場主任）	単価の動き	・量販店に対抗して、毎週のように冠付きの全体イベントや通常商品のフェアなどを行い拡販しているが、相変わらず低単価の商品が良く売れていることに加えて、セール品のまとめ買いも非常に多いため、販売数量は多いものの客単価が低下している。
			百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・10月上旬から中旬にかけて、前年と比較して気温の下がり方が早かったため、アウターを中心に販売量の増加が多少見受けられたが、今後の販売量と合わせて考えると、トータルでは9月の落ち込みと変わらない状況が予測される。
			スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数、単価とも同じような動きが続いている。
			スーパー（企画担当）	販売量の動き	・青果物と水産物の販売単価の下落傾向は依然として続いている一方で、これらの商品群の買上点数は低価格の割には伸びていないという現状である。
		衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・今時期着るようなコートなどは高額商品のため、客がかなり慎重になっている様子が見受けられる。ボーナスを期待していない人が多いようで、高い商品の動きが鈍くなっている。	
	乗用車販売店（役員）	単価の動き	・車両の受注量については上向きの傾向がみられるが、売上金額は減少している。またサービス工場の1台当たりの売上も減少傾向が続いている。		
	住関連専門店（営業担当）	お客様の様子	・10月上旬より気温が下がり、暖房用品や衣料品を中心に季節商材に対する客の反応が良く、売上も伸びている。ただし、全体で見ると販売量、単価は依然として前年を下回っており、売上が大きく増加している訳ではない。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・来客数は前年比で10%程度の減少となっているなど、1か月で300人前後の客数の減少が続き、悪い意味で安定した。客単価は高騰しているものの、顧客含有率が高くなっているためであり、楽観できない状況が続いている。
		その他専門店 〔ガソリンスタンド〕（経営者）	販売量の動き	・サイクル商品の買替え期間が長くなっており、販売数量が減少している。
		高級レストラン （スタッフ）	来客数の動き	・一部の観光施設の点検休業および選挙の影響のためか、10月中旬から来客数が極端に減っている。ただし、一時的な減少と捉えているため、全体的な傾向としては変わらない。
		一般レストラン （スタッフ）	来客数の動き	・ランチタイムの来客数は前年より増加しているが、単価の高いディナータイムの来客数が減少しており、売上の増加につながらない。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・来客数が前年から1割程度減少して推移しており、販売量に影響が出ている。国内旅行については前年並みの状況であり、海外旅行についても徐々にではあるが受注が増加しているものの、客の低価格志向は変わらない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・例年10月は寒くなってきてタクシーの利用が徐々に増えてくるが、今年は中旬以降、急に寒くなってきてもタクシーの利用客が増えてこない。月末になっても例年よりタクシーの利用が落ち込んでおり、同様の状況が続いている。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・全ての業種において経費節減の意向が強く、新たな投資を期待できる状況にない。
		美容室（経営者）	それ以外	・同業者との会合で、繁盛している店と売上の減少している店との差がはっきりとしてきているといった話題が出ている。業界全体としての相対的な売上は横ばいだと感じられる。
		美容室（経営者）	単価の動き	・客の動きも3か月前と全く変わらない。また、商品についても自分の目的以外のものでは買わない。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・この時期になると、来春に向けての新築準備や雪が降る前までの改修などの動きが出てくるが、例年とそう変わらない動き方のようなのだ。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・最近では商店の売場面積を拡大することが多くなってきており、そのための影響を受けてきている。
		一般小売店〔土産〕（店員）	来客数の動き	・十勝沖地震とそれに伴う石油タンクの火災の影響だと思っが、団体客が前年より2割ほど減少している。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・今年はプロ野球チームの優勝に伴い、大きなセールを実施したが、実施期間中はお祭りムードもあり、売上は大幅にアップしたものの、その前後の買控えと必要な商品以外は購入しないといった動きが極端にみられる。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・来客数、売上とも前月から増加しているものの、前年比を下回る状況が続いている。特に主力の食品部門の不調が相変わらず続いている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・3か月前と比べて客単価が100円近く落ち込んでいる。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・季節ごとに出てくるような商品において、以前と全く同じ商品であっても、単品の動きが前年と比べて悪くなっている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・来客数、客単価ともに下落しており、前年割れの状態が続いている。更に、客の買物件数も通常は3～4点だったものが、現在は2～3点となっており、必要以外の商品は買わなくなっている傾向が強くなっている。また、同様な商品でも安い方を選択する状況がみられる。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・重衣料を扱っているのが気分的な要因もあると思うが、ロープライス商品のニーズがまだまだ強い。
		家電量販店（経営者）	競争相手の様子	・十勝沖地震の後、幾分客足が鈍くなり、単価も相当落ちている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型車種が出たので期待していたが、意に反して全く売れていない。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・十勝沖地震による利用手控えに加えて、地元の選挙や衆議院選挙など、前後に選挙が行われる期間であったため、利用手控えがみられる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・この時期、雨が降ると、昼のランチはまだしも夜のディナー客は相当落ち込む。今月は雨が多かったこともあり、昼の売上が前年比で90%であったのに対して、夜は40%、団体客に至っては25%となった。売上全体が悪いが、料理が前年比で90%であるのに対して、ワインなどの飲物が70%と落ち込んでいる。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・衆議院選挙も始まり、客の出入りも少なくなっている。飲食店全体で来客数が少なくなっている気がする。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・来道観光客のバス1台当たりの乗車人員数が小粒になってきている。募集団体や企画商品でも個人化傾向にあるが、それにしても顕著な傾向にある。衆議院選挙の影響、震度1でも全国に報道される地震情報の影響もあるかもしれない。また、地元客の動きも鈍い。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・10月の連休を過ぎてから、来客数が落ち込んでおり、1日の売上も9月の平均から大きくダウンしている。同業他社の店舗状況も従来の賑わいがみられず、旅館ホテル関係者も10月中旬以降の予約低迷を心配している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・景気の動向と直接関係はないかも知れないが、毎回選挙が近づくと繁華街への人出がなくなるなど、人の動きが少なくなり、一層不況感を感じる。
	悪くなっている	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数も客単価も8月以降減少傾向になっている。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数の回復が全くみられない。商店街の通行量も前年とは全く違い、非常に悪い状況である。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・十勝沖地震後、忙しくなった業種もあったようだ。飲食業においては、食事の店はまあまあのだが、スナック・クラブなどは暇なようだった。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・モデルハウス等への来客数が著しく減ってきている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・販売量の低下もあるが、単価が低下したことによる売上の減少が目立っている。
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（経営者）	受注量や販売量の動き	・北海道において水産物はいずれも大漁であったため、加工原魚の価格が安くなったことに伴い、製品価格も安くなっている。単価ダウンの影響で売上金額は減少しているが数量的に増加しており、新たな消費が拡大している。
	家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・大都市圏における有名百貨店等の店頭での受注が上向いている。	
	金属製品製造業（統括）	受注量や販売量の動き	・製品の納入時期に当たるとい季節的要因が大きいですが、工場生産は100%以上の稼働であるものの、需要に追いつかない状況である。ただし、販売価格については競合もあり、変わらないままである。	
	通信業（営業担当）	取引先の様子	・会社自体の業績は横ばいだが、客との会話の端々から今後の景気動向に関して期待される内容の商談や企画が多くなってきていると感じる。	
	通信業（営業担当）	取引先の様子	・具体的な受注量や受注額には大きな変化は感じないが、投資に当たったの検討がかなり前向きになっているように感じる。	
	変わらない	食料品製造業（団体役員）	受注量や販売量の動き	・天候不順による農水産物の不作不漁により、製品価格の上昇がある反面、販売末端価格での競争は激しく、製造業の受注量は低価格の小ロット化が進んでいる。海外から搬入される半加工原料と国内製造の原料価格に大きな格差があり、国内製造による原料価格では企業の採算が合わない状況である。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・国内の動きは消費の低迷もあり、雑貨等の荷動きは鈍いが、鋼材等の建設資材の動きは底堅い。国外については輸入を中心として堅調な荷動きを維持しているものの、貨物の種類により明暗が分かれている。
		金融業（企画担当）	それ以外	・建設業界は一部では台風・地震災害の復旧受注が増加しているが、被害地域では個人消費や観光関連が落ち込んでいる。
		その他非製造業 [機械卸売]（従業員）	受注量や販売量の動き	・客の仕事量はそこそこあり、副資材の出庫量も前年並みを維持しているが、単価が安く利益が取れない。

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
		その他企業〔コンベンション担当〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・個人消費は変わらないが、法人関係で忘・新年会、宴席等の動きが悪い。
	やや悪くなっている	輸送業（営業担当）	それ以外	・十勝沖地震による港湾機能や保管貨物の荷崩れなどといった被災が甚大で、復旧作業に手間どっている。
	悪くなっている			
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・経営者マインドが少し前向きになっているようであり、一時期の売上、利益とも最悪の状況からは脱している。具体的には社内の経営改善に着手するなど、先を見据えた動きがみられる。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・パートやアルバイト、契約社員等の臨時または期間雇用の求人が増えている。
	変わらない	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・依然として、中小零細企業の廃業が多い。倒産、破産といった表に出るケースと違い、いつの間にかという感じでの閉店、閉鎖が多い。最近、出先の支店や営業所等を閉鎖して、駐在員を置くか定期的に出張する営業に切り替えているところが見受けられ、雇用情勢は厳しいまま変わらない。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・新規求職申込件数および月間有効求職者数は前年よりも減少しているが、35歳以上の女性で自己都合による辞職が目立っている。女性全般の就職数についても、テレホンオペレーターや看護助手、介護等への就職であり、家庭の補助的な職種が目立っている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・管内の有効求人倍率は前年と比べ0.01ポイント上昇したものの、相変わらず低い数値で推移している。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・求人数は2か月連続で前年を上回っているが、雇用形態を臨時・パートとしている求人が増加している影響によるものである。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年比では増加しているが、そのうちパートの占める割合が増加傾向にある。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・昨年は大手スーパーの新設や札幌駅南口開発に伴う求人が大幅増だったため、前年と比べるとマイナスが大きいが、こうした要因を除けば全体としては若干マイナスの状況である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・不動産、百貨店等において前年比での落ち込みが大きく、広告売上全体に影響している。
悪くなっている	-	-	-	

2. 東北（地域別調査機関：（財）東北開発研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	観光名所（職員）	来客数の動き	・10月は観光シーズンで例年来客数が多いが、今シーズンは特に良いようで例年よりも3割程度多い。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・好天に恵まれたせいで10月の中心部商店街の人出は例年より多い。物販はともかくとして飲食店関係、特にコーヒーショップ等では来客数が2けた増のところも複数店あり、最近では珍しい傾向である。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・9月末に近所に新しいイベント型の店ができ、非常に集客力がある。そのおかげで人通りがとて増えた。
		一般小売店〔カメラ〕（店長）	販売量の動き	・ここ数か月、来客数が増加し販売数量も増えている。 ・今月は紅葉シーズンでもありフィルムなどの小物やカメラなどのハードも好調である。
		百貨店（広報担当）	販売量の動き	・秋冬物の動きが大変活発になっており、婦人用を中心としたコート類が前年比で約1.5倍の金額で動いている。また催事もほとんどが前年実績をクリアしている。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・これまでは低単価のものが売れていたが、最近では食の安全の観点からか、質の面も重視しているようで単価の高い物を選ぶ方が出てきており、単価が高く品質で選ぶ客と値段で選ぶ客とはっきり別れてきている。

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
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・依然として客の財布のひもは固く、競争店とのわずかの価格差でも購入を控える状態である。しかしながら付加価値のあるオリジナル商品、話題性のある映画のDVDソフトなどは好調。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・秋の立ち上がり時に、価格よりも品質重視の購入層を捕らえることができ、商品単価、客単価のアップを図れたため上向きになっている。
		衣料品専門店（総務担当）	お客様の様子	・紳士服関係では客の伸びは無いが、その他スポーツ用品等に関しては、来客数および買上客数が増えている。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・来店数は徐々に減少しているものの、前年に比べ成約率が若干上昇傾向にある。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・10月は決算後の月でもあり来客は少ないと思っていたが、前年度に比べて若干だが多く、販売量も増加しており、高額商品も動き出したことから景気は上向いている。
		その他専門店〔靴〕（経営者）	販売量の動き	・比較的好天の日が続いたため、季節物に動きが出ている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ここにきて少し予約状況が良い。来年の1月～3月までの予約が入りだしており、若干の景気の回復がうかがえる。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・3か月前に比べると10月は旅行シーズンでもあり、客数、売上ともに良好だが、前年同期比では10%以上マイナス。これは地震の影響で関東以西のお客様の足が東北に向かない為である。 ・団体客の集まりが悪く、キャンセルも多い。 ・ハイシーズンでも客数が増えないことから予約は低料金でも受けざるを得ず、売上が上がらない。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・前半の足踏み状態がかなり痛かったが、秋口に入って順調に集客できており、売上も昨年実績をオーバーするようになっている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・10月は紅葉が思いのほか綺麗で、中旬より来客数、売上とも例年並みに回復してきている。2～3か月前は冷夏と地震の影響で落ち込みが激しかった分、今月は大幅に回復したと言えるが、それでも売上等が例年並みというのは厳しい状況である。
		通信会社（営業担当）	単価の動き	・来年度に向けた新たなネットワーク投資等具体的な話題が増加してきている。
		観光名所（職員）	販売量の動き	・シニア層の旅行客が増え、販売額も上向いてきている。
変わらない		商店街（代表者）	お客様の様子	・東北の場合特に米の不作の影響が大きく響く。今年の作況指数は73と非常に悪い。しかし寒さが早く来たことにより、暖房器具、冬物衣料、灯油などの需要が早く始まっており総体的には3か月前と変わらない状況である。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	単価の動き	・米の不作や不良の話題で客のマインドも下がっていたようだが、今月になってそれも仕方が無いと割り切った雰囲気が伝わってきている。人出の割には売上が伸びたとと言えるほどははっきりとした傾向は見られないが、明るい雰囲気は感じられる。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・催事を実施すると来客数は増えるが必要な物以外は殆ど買わない状況である。特にギフトの売上が厳しく目的買いの客はいるものの数は減少している。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・競合百貨店が1店無くなったものの、その割には売上高は大きな伸びも無く、販売数量、客数共に増えず前年並みで変わらない状況である。
		百貨店（販促担当）	来客数の動き	・昨年のセリーグ優勝チームのセールの実績をこの秋の改装でヘッジするが十分埋めきれない。また、来客数も昨年より下回っている。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・来客数が増えたものの客単価が低下して売上は前年並みという状況が続いている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・一部の米の値上がり等で売上は増加している部分もあるが、特殊事情を除くと基本的には客の消費動向、日々の買い物の仕方等については全く変化はなく、特に景気が良くなっていると、消費傾向がプラスになっているような気配は見られない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	お客様の様子	・既存店前期売上前年比101%、来客数前年比99%と連続して来客数は前年割れ。この数字も売上確保のための緊急ディスカウントによるものであり、前年並み実績を確保するにはチラシをいれなければならない状況である。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・生鮮食料品の平均単価が前年よりも3.3%、前月よりも1.5%低下している。特に生肉がBSEかセーフガードの影響か平均単価が6.7%も下がった。 ・生魚は鮭を中心に豊漁のため、鮭関連の筋子を含めて15%前年よりも単価が下がっている。 ・生鮮は全体的に下がったが米が値上がりしているため、加工食品が平均単価を押し上げている状況で食品全体としては前年比プラス0.02でほぼ前年と同じ状況。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・来客数は依然として前年並みを維持している。買上点数が減少し、一品単価が低下している。その結果、客単価は一割近く低下している。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・客単価についてはここ1年継続的に前年割れが続いており、買上点数も増えない。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・例年に比べて秋物の売れ行きが悪い。来客数も増えておらず3か月前に比べても変わらず悪い。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・現状では気候も寒いため、冬物商品のはしりであるジャケット、ニットなどが活発に動き出している。この傾向が続けば良いが選挙などもありまだまだ油断できない状況である。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・高額商品の動きが依然として鈍く、新卒採用も減少している。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・例年より少々早めに秋冬物セールを行ったが客の反応があまりよくない。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・輸入車販売を行っているが、モーターショーが開催され注目される時期でもあり、限定車、低金利などの施策も出てきているので何とか成約に繋げたい。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・ディスカウント車検の影響で車検台数の減少と単価の低下が進んでいる。
		住関連専門店（経営者）	お客様の様子	・相変わらず競合店との価格競争に入っている。厳しい商戦になっている。
		その他専門店【家電】（経営者）	単価の動き	・最近スーパーや大手家電量販店のセールが激化しており一品単価が低下し、客がそれに慣れてしまっている。更に価格が下がって悪循環が続いており苦戦を強いられている。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（営業担当）	販売量の動き	・今月は前年比100%の販売量確保が大変な状態である。特に自動車関連商品の売上が厳しくなっている。
		高級レストラン（支配人）	販売量の動き	・宿泊は団体客および大学関係のコンベンションが多く、客単価は低下しているが売上は前年を上回っている。 ・宴会についてはハウスウエディングの増加により婚礼は減少傾向が続いているが一般宴会の増加で補っている状況である。 ・レストランについては洋食系が非常に好調で更に伸びそうであるが、中華レストランは苦戦しており前年をやや上回る程度である。 ・全体としてはほぼ変わらない状況。
		その他飲食【そば】（経営者）	単価の動き	・来客数、単価ともに大きな変化は無い。単価は下げ止まった感があり、低い位置で安定している。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・特に今までと変わっていない状況だが不景気を口にする客が増えている。またプライベートな宴会が目に見えて少なくなってきたことから景気が良くなるとは言えない。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・1年の中でも10月はホテル業界にとっては稼ぎ月の部類に入るが、利用人員は前年割れであり、消費の面では厳しい状況が続いている。 ・来年度から内税表示の義務化を控えホテル業界においてはサービス料を含め割高感が増し、消費者のマインドを考慮すると向かい風の要素である。
		旅行代理店（従業員）	単価の動き	・同じ旅行をするならば、日程を変えてでもパッケージを利用するような動きが目立つ。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・新たな商品やサービスを市場に投入しているが、なかなか客の購入意欲が鈍い状態で改善していない。

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
		通信会社（営業担当）	それ以外	・取引先において経費削減を伴う提案を行わないと商談として進まない。単純な設備投資の話には耳を貸さない状態である。
		テーマパーク（職員）	お客様の様子	・団体客は減少しているが個人客は好調。また、個人客の館内使用料も徐々に増えている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・依然として客が無駄遣いをしない。同じお金を払うなら少しでも安い所、技術の高い所を選択している状況である。
	やや悪くなっている	一般小売店〔書籍〕（経営者）	単価の動き	・専門書はもとより3000円以上の高額本の売れ行きが悪く、冊単価が下がっている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・婦人販売上の対前年比率が3か月前と比べやや低下している。
		百貨店（売場担当）	単価の動き	・ブランド物でも一品単価が2万円以下の小物のみが動いており、目標売上金額の7割程度にとどまっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・チラシ特売をしても客数が伸びず、価格を下げても売上点数が伸びず、必要な物以外買わない。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・郊外大型ショッピングセンターのオープンと駅ビルリニューアルがあったことにより土日および平日夕方の来客数が激減している。
		一般レストラン（経営者）	それ以外	・客の話のなかで、なか小企業経営者は銀行の融資が全く受けられず、タクシー運転手は全然客がおらず月の手取りが10～15万円程度。一般サラリーマンは早期退職の話が非常に多い。
		都市型ホテル（経営者）	販売量の動き	・今月の売上は、大口の受注はあっても、一般小口および婚礼が減少したため数パーセントの売上減少となる見込みである。
		タクシー運転手	販売量の動き	・乗客数がとにかく減少している。短距離が主で長距離は極端に少なく、最近はチップ0の日が殆どで客の節約の状態が感じられる。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・ピークとなる体育の日が悪天候で、他の日でカバーしたものの、前年比で1割強下回る見通し。飲食や売店を中心に単価は若干下がっており、財布のひもは依然として固い。
		競艇場（職員）	単価の動き	・来客数は変わらないが1人当たりの消費単価が低下している。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・これまでの順調な推移から、ローン減税の極端な反動を覚悟していたが、3か月前より20%の減少となったものの前年比で180%の受注となり、ほっとしている。
悪くなっている	スーパー（経営者）	販売量の動き	・不況からくる買い控えか、売上個数の減少、単価の下落が続いている。	
	スーパー（経営者）	お客様の様子	・冷夏による冷害から、米などの農産物に対する不安が広がっており、買い控えなども見られる。	
	スーパー（店長）	来客数の動き	・今月に入って客数減少が大きい。客単価の低下との掛け算で今までに無いほど売上が低迷している。	
	スーパー（店長）	競争相手の様子	・2km圏内に競合店が出店し、売上は10%ダウン。ここ3年間は増加傾向であった客数の増加もストップした。	
	タクシー運転手	お客様の様子	・タクシー歴21年だが、昔は金曜日の売上は4～5万円だったが現在では金曜日の平均で3～4万円程度。 ・昨日も勤務したがチケットが一枚も無かった。会社ではタクシー利用を控えているのではないかと。	
企業動向関連	良くなっている	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・季節的に需要期であることが一番の要因だが、原料価格動向も弱含みで推移するようになり、収益面でも明るい見通しとなってきた。
	やや良くなっている	食料品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・今月は主力商品およびコンビニエンスストア向けの新製品の売れ行きが好調である。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折込チラシが増加傾向にあり、消費行動そのものも若干上向いている。
		その他非製造業〔飲食料品卸売業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・7～8月は冷夏により物の動きが悪かったが、9月に入り急に秋らしい気候になったため商品の受注、流通が良くなっている。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	取引先の様子	・住宅減税の延長への期待感から順調な受注を上げている取引先が多い。
		その他企業〔管理業〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・半導体製造は非常に忙しい。交代勤務のシフト変更などで対応している。

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
	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	・キャンペーンを実施しているが、計画より遅れ気味である。しかし、低価格商品の動きがそこそこあり、トータルでは計画数量を確保できる見込みである。
		電気機械器具製造業（企画担当）	取引先の様子	・取引先の動きでは、更なる合理化が必要との声もあり、株価を代表とするグロス指標の改善と相殺している。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・個人消費は依然回復に至らず、企業収益も基本的には横ばいで本格的な景気の回復からは程遠い状況である。
	やや悪くなっている	繊維工業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・冷夏から夏物商品の売れ行きが悪く、初秋物まで影響が出ている。
		繊維工業（総務担当）	取引先の様子	・今夏の売上の低調が響き在庫削減を図っているためか、各得意先とも来シーズンの春夏物の発注が非常に少ない。展示会の回数を増やして売れ筋を掴むのに懸命な状態である。
		一般機械器具製造業（経理担当）	それ以外	・為替相場が、社内レートを大幅に上回る円高となっており、輸出環境が極めて悪化し、採算が一段と悪くなっている。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先の40数社を見ると、総じて医療機器は上向き、情報機器は一進一退、加工外注関係は最近のQCD（品質、コスト、納期）の関係で差別化され、両極端になる傾向がますます強くなっている状況である。
		建設業（経営者）	取引先の様子	・取引先の下請業者が他社の倒産により工事代金の支払いを受けられなくなり、その影響が当社の工事工程にも響いている。
		広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・物件数が減少し、仮に発注があっても注文数量が減っていることから3か月前に比べると悪くなっている。
	悪くなっている	農林水産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・夏の天候不順のため米の収穫も前年比80%であり、桃の収入については前年比40%である。
雇用関連	良くなっている			
	やや良くなっている	人材派遣会社（経営者）	雇用形態の様子	・短期ではあるが営業、販売、介護、技術者などの求人数が非常に増加している。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・派遣依頼は堅調に推移している。特に年末年始に向けた販売職の依頼が殺到している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告件数が3か月前に比べて34.8%増え、正社員募集もわずかながら見られるようになってきた。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が4か月連続で増加となり、特に製造業で増加しているなど回復の兆しが出てきている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・電気機械製造業を中心に受注量が増加し、生産ラインの増強をする動きがある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率が3か月前に比べて0.17ポイント上昇しているほか、就職支援のための各種面接会の参加事業所が前年に比べて増加している。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人はそこそ堅調に推移しているが、他の派遣会社のスタッフが交代するとか、社員の辞職に伴う穴埋めという現状維持のニーズばかりで新しく増員といった話は殆ど無い。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・季節要因や製造業の好調に支えられて、求人数が前年比、3か月前比ともに増加している。ただし今後もこの傾向が続くかどうかは不透明である。
新聞社〔求人広告〕（担当者）		求人数の動き	・株価を含め東京近郊は回復傾向にあるようだが当地域の場合、求人を見るかぎり前年に比べ落ち幅は縮小したものの上向きにはなっておらず、この状況が続く。	
職業安定所（職員）		雇用形態の様子	・常用求人中に占めるパートタイムの比率が高く、一般求人の中でもフルタイムパート、有期雇用といった非正規型雇用の求人が多い。	
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増加を続けているものの、その内容は派遣や請負関連とパート、臨時などのいわゆる非正規型の求人の比率が高くなっている。	
やや悪くなっている	-	-	-	-

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪く なっている	アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・市町村が顧客だが、合併問題のなかで新規事業には手を出さなくなっていることから景気の悪化を感じる。

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	百貨店（売場主任）	単価の動き	・有名ブランドやハンドメイド品など、12万円以上の紳士用スーツの売行きが非常に良くなっている。
	やや良く なっている	商店街（代表者）	単価の動き	・冬物の売行きが良くなり、1点当たりの単価がかなり高くなっている。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・来客数は横ばいか微減であるが、買上単価が上昇している。
	変わらない	スーパー（統括）	販売量の動き	・ジャンパー、ジャケット類を中心に、衣料品の動向は上向きで推移しており、1点当たりの単価も前年同月比を上回っている。食品は鍋物を中心とした温かいメニューが好調であるが、依然として加工食品を中心とした価格低下が続いている。住居関連では5万円台のこたつの動きが良い。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・婦人服は来客数、販売量ともに前年をやや下回ったが、スーツ、ジャケット、コートが前年を上回り、その他の商品の販売量も増加したことから、10月の売上は前年同月比15%増の見込みとなっている。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・プラズマテレビ、液晶テレビ、客の新築需要によるエアコン等の購入では、比較的良好な商品、付加価値のある高額品を求める傾向があり、安定して単価の動きが良くなっている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・前年比ではあまり上向いていないが、非常に悪い時期は終わったようで、3か月前よりは上向ってきている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・単価は低いが、1泊2日など、グループで出かける客の申込が出てきている。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・純増数は伸び悩んでいるものの、計画以上に高機能の新機種への機種変更数があるので、やや良くなっている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・行楽、遠足、運動会など外に出る行事が多くなり、客が動いている。
	一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・10月は地元の各地で祭典や運動会が開催されているが、客はその日だけということが多い。地方ではまだ消費は控えられている。	
	百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・冷夏後、売上低迷が続くものと予測していたが、実際は気温の低下により、防寒関連を中心に動きが活発になっている。	
	スーパー（経営者）	競争相手の様子	・今月末で閉鎖する大型店が売り尽くしの特売をしているため、売上が約2%減少している。農作物の売上は前年比で8%程度減少しており、状況は変わらない。	
	スーパー（総務担当）	単価の動き	・10月はセール効果で売上自体は伸びているが、単価は前年を下回る状況が続いている。	
	衣料品専門店（店長）	単価の動き	・スーツやジャケットなど高額品の動きが悪いため、売上が上がらない。	
	乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・今まであまりいなかったが、車検を受ける際に他店の見積りと比較をする客が、目立つようになってきている。	
	その他専門店〔携帯電話〕（営業担当）	販売量の動き	・客の希望する商品の極端な品不足が続いており、キャンペーン等も少なく、活動も低調である。	
	高級レストラン（店長）	販売量の動き	・家族連れや友人単位の予約、来店は順調であるが、法人の予約はほとんどない。個人消費に回復の兆しはみえているが、まだ実際の業績に反映されるほどではない。	
	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数は年末に向けてやや増加しているが、個人客が減少しており、総じて変わらない。	
一般レストラン（経営者）	単価の動き	・10月前半は家族連れ等の来店でそれなりの売上であったが、後半は選挙等の影響からか、客足が落ちている。		
観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・前年と比べ観光客が2割減少している。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・集会、宴会は横ばいであるが、宿泊、レストランは、いずれも前年より1割減少している。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・販売価格の低下傾向に歯止めがかからない。農村地帯であるが、農家所得が上昇しないので、横ばいの状態が続いている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・紅葉の時期であるが、客は少なく、売上は早番、中番の場合が2万円、遅番の場合は3万円程度である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・飲み屋、居酒屋、時間制で安心して飲める店等が増えているからか、夜の仕事がやや増加している。
		観光名所（職員）	お客様の様子	・紅葉客は例年並みであるが、日帰りが多く、レストランを利用する客も少ないため、当観光地の売上は一般的に例年を下回っている。
		遊園地（職員）	来客数の動き	・入場者は前年比100%であるが、売店、食堂の単価上昇により、全体での客単価が200円程度上昇している。
		ゴルフ場（副支配人）	来客数の動き	・コンペ等の企画には来場があるが、個人の来場者数が減少している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・客単価を上げるには単価の高いパーマの客が必要であるが、ほとんどパーマの客はいなくなってきた。
		その他サービス [自動車整備業]（事務長）	お客様の様子	・車検整備の入庫は、車検が1～2度目、あるいは5度目以降と、2極化の構図が目立っている。特に、軽を含めた貨物車は古い年式の入庫が多い。
		設計事務所（所長）	それ以外	・自社の仕事量は3か月前とほとんど変わらない。他の建設会社等の動きもあまり変わっていない。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・動いているのは単価が安く、総額の低い物件のみであり、全体的に仕事の規模が縮小している。利益も少なく、あるだけ良いという状況である。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・大手企業が地方から中央に移転、統合しており、事務所等の空室が目立つ。また、地域の商業、物販店が悪く、事業を閉鎖する傾向にあり、空き事務所、空き店舗は増加し続けている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・春にオープンした大型店とアウトレットの影響を受けている。さらに、夏には大型ショッピング施設、市内のスーパー、大型店とオープンが相次ぎ、来客数が減少し、全体的な売上も減少傾向にある。
		スーパー（経営者）	競争相手の様子	・競合店が売上を意識して、かなり価格を下げてきている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・9月からの規制緩和、酒類販売の自由化により、どこでも酒を販売するようになってきているので、コンビニ業界は厳しい。また、24時間営業や深夜12時まで営業を行うスーパーが出てきているため、来客数、客の流れが影響を受けている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・年末商戦を前倒しで実施し、その他販促も行っているが、ほとんど客の反応がない。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・中古車の販売量は2～3か月前までは一定であった。今月も展示会の広告、宣伝を行ったが、急に宣伝効果が表れなくなり、販売量が8、9月の半分程度まで落ち込んでいる。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・県内の大手電機メーカーは多少良いが、公共事業のゼネコンがすべて悪く、したがって客の動きもなく、大変な時期となっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・例年10月は9月の減収分を取り戻す月であるが、農作業の時期がずれ込んだ今前半は昼間の客が減少し、後半は選挙の影響で夜の客数が減少したことから、9月の売上を下回っている。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・客からの問い合わせ、相談、依頼が減少している。
	悪くなっている	一般小売店 [衣料]（経営者）	販売量の動き	・10月に入り、市がアクティブクーポンという、2割程度割引になる地域のクーポンを発行している。当初は期待されていなかったが、1億円程度の売上を達成し、地元の商店としては期待し直しているが、全体的には良い状況ではない。
		一般小売店 [青果]（店長）	来客数の動き	・商店街の中を歩く人が全くおらず、午後から夕方にかけての来店客もいない。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・スーパーの営業時間が非常に長くなり、24時間営業の店舗もあるため、影響を受けて来客数が激減しており、苦戦している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー運転手	お客様の様子	・10月の1日当たりの営業回数は、特に少なく、午前中は30分～1時間に1回、午後は2～3時間に1回しか機会がないので悪くなっている。
企業 動向 関連	良く なっている やや良く なっている	-	-	-
		食料品製造業（営業統括）	取引先の様子	・大手メーカーはポージョレ・ヌーボーに大幅にシフトし、国産ワインを抑え気味だが、中小メーカーは国産に注力しており、前年を上回る見込みである。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・仕事は出てきているが、むらがあり、短期間の上、コストも安くなっている。
		精密機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・多忙な取引先とそうでない所の格差が出てきている。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・休みが多く受注が激減した8月と比べると、前月比で9月は20%増、10月は10%減となっている。
		金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・地域差はあるが、一部の製造業でカーナビ、DVD等を中心とした受注が増加傾向にあり、増産体制に入っている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・求人広告掲載件数が、前年同期比で約7%増加している。飲食業を中心としたサービス業の繁忙期への準備はもちろん、一般企業の従業員補充の動きも活発化している。
	変わらない	化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・取引先である末端の小さな鉄工所、建設業などに仕事がないので、当社への高圧ガス関連の溶接、ガス切断等の受注がない。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・下期に向けて大手の親会社が赤字事業部門の徹底解消をしており、コスト競争が一層激しくなっている。二次、三次、四次請け等、下にいくほど仕事量の減少とコストダウンが激しく、採算が取れない経営が続いている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・仕事量もあまり増えていないが、受注価格、販売価格がとにかくひどい値段になってきている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注、採算の悪化に歯止めがかかっていない。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・取引先のいくつかの小売店等の話では、消費者の消費行動自体はそれほど落ち込んでいないが、商品を吟味し、安い物を買うようになっており、売上ほど利益は上がらないということである。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	それ以外	・10月のチラシ出稿量は前年比14%の伸びとなっているが、前年10月は大きくマイナスとなった月であり、一昨年の数字に戻った程度である。
	やや悪く なっている	その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	それ以外	・依然として売上が前年を下回っている。店頭販売が不振で、展示会も今一つ伸びがない。
輸送業（営業担当）		競争相手の様子	・10月から施行された首都圏の排ガス規制などで、同業者の保有台数が減少し、同業者自体も減少しているため、仕事量をこなすことが厳しくなっている。	
その他サービス業〔放送〕（営業担当）		受注量や販売量の動き	・経費節減と広告の効果を上げるため、企業が本社に広告経費を集中する傾向が強く、地方都市でのコマシャル獲得が難しくなっている。	
悪く なっている	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・上期に追い込み生産をした結果、10月の受注が落ち込んでしまっている。	
	建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・9月決算での受注残高が前年同月比57%となっており、10月以降の営業活動に全力を投入するが厳しい。	
	不動産業（経営者）	取引先の様子	・アパート、マンションを新しく建てる際に、コストダウンを最重視する傾向が強く、景気は悪くなっている。	
雇用 関連	良く なっている やや良く なっている	-	-	-
		人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・いくつか選挙関連の派遣依頼がある。中には候補者の選挙事務所が後援企業に人的応援を仰ぎ、対応しきれない企業が派遣会社に人材を求めるケースもある。各企業ともぎりぎりまでリストラし、余剰人員がないという背景もあるのか、製造業でもこのところの業績回復により人出が不足し、派遣で対応する企業が数社ある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人が増加している。3か月前と比較し、有効求人が8.7%、月間有効求人倍率が現時点で0.17ポイント増加している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率は1年7か月ぶりに0.60倍となり、改善傾向はみられるものの、依然として予断を許さない状況にある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・過去数か月の新規求人数は、前年同期比で10～20%増加しており、3か月前と比べても約20%の増加となっている。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・求人全体で見ると大きな変化はないが、大手企業を中心にデジタルカメラ、液晶が拡大し、関連企業にも効果が出て、製造業の求人は増加している。
	変わらない	求人情報誌製作会社（経営者）	周辺企業の様子	・建設、土木が以前と比べて特に悪く、低迷が続いている。募集は請負、派遣が多く、一般の正社員募集は、極端に少ない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・採用は圧倒的にパート、アルバイトが多く、正社員はほんのわずかである。
	やや悪くなっている	学校〔短期大学〕（就職担当）	雇用形態の様子	・例年今ごろの時期に求人のある企業十数社に問い合わせたところ、景気低迷や経費節減のため、事務職等に欠員が生じて派遣等で対応するというので、正社員採用には慎重な企業が多い。
悪くなっている	-	-	-	

4. 南関東（地域別調査機関：（財）日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	百貨店（営業企画担当）	お客様の様子	・10月に入り気温が下がり、秋冬物が活発に動いている。特に、婦人物のトレンチコートが売れ筋となっており、徐々にヒット商品が出ている。消費者がファッションへ支出する余裕がうかがえる。
		商店街（代表者）	それ以外	・来街者数が着実に増加している。変動はあるが、春以降、徐々に売上も増加している。
	やや良くなっている	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・販売量の動きが非常に良く、単価や来客数の動きも全体的に良くなっている。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・地区内の競合店が大改装を実施し、影響が懸念されたが、気温の低下や雨が少ないこともあり、9月に不振であった衣料品が好調に推移している。コートをはじめ、婦人雑貨、リビング雑貨も好調で、全体的に前年を上回る結果となっている。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・10月に入り、売上が回復してきている。客はイベント等にも反応するようになってきている。
		百貨店（広報担当）	販売量の動き	・10月に入り、秋冬物衣料品の売上が好調である。特に、都心の店舗で改装した紳士部門は集客、売上とも予想を大きく上回っており、全体を押し上げている。価格は決して安くないが、ファッション性とこだわりを極めた商品をそろえており、どのフロアも連日にぎわっている。郊外店は一部前年割れしている店舗もあるが、総じて今年一番の伸び率となっている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・10月に入り気温が下がり、秋物衣料を中心とした動きが良くなっている。特に、20～30代の客層の動きが活発で、好調に推移している。 ・食品関連も来客数が増加し、以前に比べれば良い状態に変わっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・10月は来客数が105.3%、売上が100.1%となっている。9月の天候不順による秋物衣料の不振の反動もあり、婦人服、紳士服等の秋冬衣料が好調に動いている。婦人服では、コート等の単価の高いアウターが売れている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・毎年10月後半からは、来客数が減少するが、今年は来客数が増加している。客に余裕が出てきた様子がうかがえる。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・10月は、気温の低下に伴い防寒衣料が早くから売れ始め、前年比で300%の伸びとなっている。
	家電量販店（店員）	販売量の動き	・10月は暖房関係商品の動きがよく、売上が増加している。	
	家電量販店（営業部長）	来客数の動き	・客単価が上昇しており、客単価の伸び率が売上高の伸び率を上回る日も出てきている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
変わらない		その他専門店 [キャラクター グッズ] (従業員)	販売量の動き	・8、9月と比べ、前年比での売上高が回復傾向にある。来客数の落ち込みにも歯止めがかかっている。
		一般レストラン (店長)	来客数の動き	・今まで昼食を弁当で済ましていた客が、来店するようになってきている。夜の客も、若干高めの酒を注文するようになってきている。
		都市型ホテル (スタッフ)	お客様の様子	・一般宴会は前年並みであるが、婚礼の受注が増加している。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・単価は昨年同様であるが、セミナーや宴会といった主力商品の売上が、前年比20ポイント増加している。
		旅行代理店 (従業員)	販売量の動き	・団体や個人の客が徐々に増加し、単価も上昇している。
		通信会社 (総務担当)	お客様の様子	・CATVの加入者が若干増加している。
		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	・ゲームソフトは一部の売れるソフトと大多数の売れないソフトの格差が広がっており、売れないソフトは開発費さえ賄えない状況である。欧米、特に北米の販売は絶好調で、国内販売は前年比3割減といわれているが、国内の不振を救ってあまりあるほど動きが良い。
		設計事務所 (所長)	競争相手の様子	・極端に忙しくなったわけではないが、仕事の動きが出てきており、2～3か月前に比べて若干好転している。
		設計事務所 (所長)	お客様の様子	・試行錯誤で進める仕事であるが、多少計画が入ってきている。
		一般小売店 [米穀] (経営者)	お客様の様子	・商工会議所の催しで実施したもちつきで、もち米の高騰に合わせて昨年より3割ほど値上げしたところ、販売量が減少している。客は値上げに敏感であると実感している。
		一般小売店 [衣料・ 雑貨] (経営者)	お客様の様子	・10月中旬から、セーターやジャケット等の秋冬物が売れ始めているが、単価は前年と変わっておらず、全体の売上も変わらない。
		百貨店 (企画担当)	販売量の動き	・全国うまいもの大会、北海道物産展などの食品関連の催事は好調であるが、衣料品は依然苦戦が続いている。
		百貨店 (広報担当)	お客様の様子	・婦人服関連の動きが好調である。特にコートは、ファッション性が高く高機能の商品を中心に売れている。前年までは、寒くなるまでコートは買わないという実需中心型の消費傾向であったが、今年は機能やファッション性に納得できれば、少し早くても購入するという傾向に変わっている。
		百貨店 (統括)	販売量の動き	・10月中旬以降、婦人服、婦人雑貨の動きは活発化しているものの、ブランドごとに大きな差がある。紳士服は苦戦している。宝飾品などの高級品は、前年よりは売れている。
		百貨店 (業務担当)	単価の動き	・売上は前年比同水準を維持しているものの、売上内容では、セール品の比率が上昇し、正規規格品の単価が低下する傾向が依然として続いている。
		百貨店 (営業企画担当)	お客様の様子	・10月にリニューアルを実施したフロアは、前年比プラスとなっているが、その他の部門がマイナスで推移し、全体では減少となっている。客は、目的の商品をかうとそのまま帰ってしまい、買い回りをしない状態が今まで以上に顕著になっている。
スーパー (経営者)	単価の動き	・客単価、一点単価が依然として良くない。来客数は昨年並みかそれ以上であるが、客単価が低下している傾向が、ずっと続いている。		
スーパー (店長)	単価の動き	・気温の低下に伴い、衣料品を中心に秋冬商品の動向が良くなっている。ただし、客単価は前年に達せず、店舗全体の売上は前年水準に達していない。		
コンビニ (店長)	来客数の動き	・近くのコンビニが廃業したので、来客数は増加しているが、割引販売を継続的に実施しているため、客単価は低下している。		
衣料品専門店 (経営者)	販売量の動き	・客は来店時点で目的の商品を決めており、余分な物はない、買わないという様子で、購買態度に余裕がない。		
衣料品専門店 (次長)	販売量の動き	・客単価の低下傾向は続いているが、来客数は回復している。		

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
		家電量販店(店長)	お客様の様子	・来客数が減少しているが、単価は上昇している。耐久性のある良質な商品を購入し、長く使う傾向がうかがえ、買換えのサイクルが長くなっている。
		住関連専門店(統括)	単価の動き	・販売量はそれほど増加していないが、単価が上昇しており、売上は全体的に変わらない。
		その他専門店[ドラッグストア](経営者)	お客様の様子	・低価格商品を提供しても、特別に安くない限り、客は見向きもしない。中途半端な方策では他店との差が出ず、客は欲しいものが安くチラシに掲載されている店へ流れてしまう。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・昼の来客数は増加しているが、昼の1時間だけに集中して、それ以外の時間帯の伸びが今ひとつである。
		スナック(経営者)	単価の動き	・つまみを注文する客が少なくなっており、注文しても単価の安いものになっている。
		都市型ホテル(スタッフ)	来客数の動き	・来客数の動きに全く変化がない。客が使う金額も増加していない。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・海外旅行の減少分は国内旅行で取り返しており、今年の販売量は、昨年と比べてそれほど減少していない。
		旅行代理店(支店長)	販売量の動き	・国内の個人旅行は堅調で、海外個人旅行も辛うじて前年並みを維持している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・空車も多く、3か月前と比べて客もそれほど増えていない。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・インターネットの加入営業では、サービス内容よりも低価格商品へ関心を向ける傾向が目立っている。
		競馬場(職員)	単価の動き	・全体の売上状況が3か月前と変わらず、前年比8%程度の減少となっている。個人客の売上は3か月前と変化はない。単価も8%減となっている。
		その他サービス[語学学校](総務担当)	販売量の動き	・来客、問い合わせ等は増加しつつあるが、販売量には直接結び付いていない。
		住宅販売会社(経営者)	販売量の動き	・3か月前と比べ、住宅の販売数は変わっていない。年齢層の若い客が、親の援助を受けて20代で家を購入する傾向が続いている。
	住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・8、9月は販売量が好調であったが、10月は3か月前の水準に戻っている。	
	やや悪くなっている	スーパー(経営者)	来客数の動き	・最近、1割近く来客数が減少し、状況は悪くなっている。
		コンビニ(経営者)	単価の動き	・来客数が変わらず、客単価が15円から20円程度低下している。
		衣料品専門店(経営者)	お客様の様子	・天候不順に左右され、客も購買品目に迷っている様子で、なかなか秋物の購入に結び付かない。
		乗用車販売店(販売担当)	販売量の動き	・トラックの売行きは現状も好調であるが、3か月前が需要のピークで、それが9月に終わったので、3か月前と比較すると販売台数は減少している。
		高級レストラン(支配人)	来客数の動き	・近隣の企業が10月中旬に移転したこと、高級店よりも低価格店へ客が移っていることにより、来客数が約30%減少している。
		都市型ホテル(スタッフ)	来客数の動き	・10月に入り、レストランの夜の来客数が大きく減少している。9月にリニューアルした近隣の競合店でも、リニューアルした割には夜の来客数が低調である。隣の駅と同業他社でも、夜の来店数が大きく減少していると聞いている。
タクシー運転手		お客様の様子	・相変わらず来客数の減少、増車、値下げが続いている。	
ゴルフ練習場(従業員)		来客数の動き	・来客数が増加していない。土日の書き入れ時でも、来客数が低迷している。	
その他レジャー施設(経営企画担当)		お客様の様子	・新しく開業した施設の動員は順調であるが、売上へのインパクトが弱い。客は引き続き消費対象を厳選しており、値引き要請も強い。動員の増加ほどは収益につながらない状況が続いている。	
設計事務所(経営者)		競争相手の様子	・民間の設計は相変わらず少ない。行政の仕事では、競争相手が多く、案件数の減少、ダンピングにより全体的に厳しくなっている。	
悪くなっている	その他小売[生鮮魚介卸売](営業)	販売量の動き	・週末と休み明けの販売量が減少している。	
	住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・9月末は半期決算期で、値引きやキャンペーン攻勢により目標を何とかクリアしたが、10月は販売量が大きく落ち込んでいる。	

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
企業 動向 関連	良く なっている やや良く なっている	-	-	-
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・見積に対する発注件数が増加している。見積より先に、納期優先で生産の指示が出た仕事もある。
		一般機械器具製造業（経営者） 輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き 取引先の様子	・受注量が全体的に多くなり、単価も若干改善されている。 ・企業のIT投資が回復していることから、取引先である半導体装置関連で荷量が増加している。他の業種においても、荷量が増加傾向にある。国内だけでなく、海外輸出向けも増加している。
	変わらない	広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・映画業界が比較的好況で、作品によっては期待以上の結果を出している。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	取引先の様子	・協力業者が2軒廃業している。筆耕関係とホームページ制作及びプログラムを組む会社で、両社とも操作が簡単なアプリケーションソフトの普及により、クライアントの内製化が進み、仕事量が減少したとのことである。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・10月は受注量が多く、残業をしないと納期に間に合わない状況が続いている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・景気が若干上向いてきたという報道もあるが、空調業界の現実には厳しい。各社で出荷数量が減少している上、激しい値引き交渉で利益が出ない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・景気は依然として上向いていない。引き合いは多いが、受注には至らない。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・町工場が淘汰されており、今は工具屋や油屋に影響が出ている。町工場では、10万円以上は5か月の手形が通常になりつつある。
		建設業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・建設業界の景気は依然として悪い。大型物件が少なく、利益率も低い。
		建設業（経理担当）	取引先の様子	・取引先が営業譲渡し、11月から社名が変わるなど、生き残りのための統廃合が依然として身近で進んでいる。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・取引先が、価格競争が激しく、受注がなかなか難しくと話している。
		通信業（営業企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・通信機器等の販売価格が低下している。客からは、更なる値引きを求められることも多い。
		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	・新規問い合わせも入ってきているが、価格競争が厳しく、受注率が思わしくない。
		やや悪く なっている	出版・印刷・同関連産業（経営者）	競争相手の様子
不動産業（総務担当）	取引先の様子		・一時的に下げ止まった賃料水準が、テナントからの強い要望もあり、再び下がる傾向にある。	
その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	取引先の様子		・今年度実施することが決まっていた通信設備更改について、次年度分の予算が付かなくなったことで、下期分の実施が見送られることとなっている。	
悪く なっている				
雇用 関連	良く なっている やや良く なっている	-	-	-
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・単発、短期、長期のすべてにおいて、派遣依頼が多い。社員や派遣の交替のほか、増員依頼もみられる。10月は派遣契約終了件数よりも、派遣開始件数が大きく上回った。
		求人情報誌製作会社（編集者）	周辺企業の様子	・IT系企業や証券、金融で中途採用の動きがある。新卒採用の分野でも建設、ソフト業界など、これまで控え目だった業界にも動きがみられる。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比24.8%増と大幅に増加しており、サービス業が80.3%、卸売、小売、飲食店も26.3%増加と顕著である。建設業、電気機械器具製造業での求人数の増加も注目される。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・製造業の正規雇用求人が前年同月、過去3か月間の取扱数と比べ、いずれも増加しており、パート求人以上に高い伸び率を示している。 ・自動車及び電子機器、特に、携帯電話関連の部品産業の生産動向が極めて良く、人手不足感が強くなっている。

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
		学校〔専門学校〕（教務担当）	求人数の動き	・例年この時期は求人が極端に少なくなるが、今年はコンピューター系の企業を中心に、少なからず求人がある。
	変わらない	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・特に大きな需要の変化はなく、モーターショウ関係などの単発的な仕事が多い。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・動きがある業種もあるようだが、当社の取引先には増員の動きがない。
		求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・求人数が増加している印象はあるが、正社員の募集が減少気味で、アルバイトやパートの求人が増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年比16.6%増加したが、新規求職者も9.2%の増加となっている。アウトソーシング関係の事業所、清掃関係の事業所の求人が増加している。
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・厳しさは変わらない。採用条件が厳しくなり、経験を求める傾向が強まっている。
	やや悪くなっている	-	-	-
	悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・月に1～2度募集を出していた企業が、募集広告を止めている。欠員が出ないわけではないが、補充をせずに済ませており、求人は一層減少している。

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	商店街（代表者）	お客様の様子	・消費が上向いている雰囲気がある。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・来客数が増えており、販売量も若干増加している。
		美容室（経営者）	それ以外	・夏に来客数が少なかったため、今月に入ってから来客数は増加している。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	単価の動き	・先月に比べ、多少であるが高級品が売れている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・地域によっては販売量が増加しているところもある。売上も前年並に推移している。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・国内旅行が見直されている。天候にも恵まれて来客数は増加している。客単価は低いが売上は5か月連続の増加である。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・秋の改装もあって客に購買意欲が見られる。限定商品や話題性のある店舗には列ができています。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・寒くなり冬服の動きが活発である。特にキャリア向け衣料に勢いがある。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・9月の残暑の反動で今月は秋物の動きが好調である。コートなど冬商材の比較的高額品も前年よりも先行して売れてきている。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・特に10～20代の女性向けの洋品、貴金属の売上が伸びている。全体でも前年を大きく下回る売場はなく下げ止まっている。
		百貨店（外商担当）	来客数の動き	・外商の来客数が増加し、売上も増えている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・寒さが到来し鍋商材が一気に売れ始めている。客の購入額、購入量ともに増加している。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・不振であった衣料品関係の動きが良くなっている。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・1人当たりの買上点数が6%程増加している。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・競合が厳しいため来客数は回復していない。しかし徐々に客単価の回復が見られる。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・高額商品のプラズマテレビやDVDプレーヤーがよく売れている。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・他社に新型車が投入された余波で来客数が増えている。客の購買意欲は高まっている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・日によって来客数にはかなりのばらつきがあるが、売上は前月比で増加している。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・法人客の利用が目に見えて増加している。
		都市型ホテル（支配人）	それ以外	・様々な業界の取引先や宿泊客は、今春は先行きを懸念していたが今は結構忙しいと話している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・メーカーの設備投資に関連した客が増加し始めている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊単価、稼働ともに前年を大きく上回っている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・2泊3日ほどの宿泊を伴う企業研修の客が増加しており、飲食の売上も増加している。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・需要は少しずつ増加しており、前年水準まで到達しつつある。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・客から受ける感触が少し良くなっている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・個人客の動きが引き続き好調である。パッケージツアーは前年同期比で130%を超える勢いとなっている。 ・反面、低価格商品は好調だが高額品の動きは鈍い。そのため、数量は伸びても売上はそれほどでもない。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・過去に比べて今年は団体旅行数が増加しており、良い兆候である。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・団体客が増加してきている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・賃貸マンション、アパート、リフォームの受注が増加している。都心部では高齢者専用マンションの需要もある。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・客の決断が早くなり、販売量が増加している。
		住宅販売会社（企画担当）	お客様の様子	・客からの問い合わせ件数が若干増加している。
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・客は相変わらず必要以外の商品は購入せず、客単価が伸びない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・店舗によって売上の良い悪いがはっきりしてきている。
		商店街（代表者）	競争相手の様子	・当店の仕入れ価格よりも大型店の販売価格のほうが安く、客はそちらに流れている。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	単価の動き	・贈答用花束の客単価が2～3割安くなっている。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・客の買い方は相変わらず慎重かつ堅実であり、売上が伸びていかない。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	販売量の動き	・企業客が多い平日の来客数はよいが、一般客が主になる週末の来客数は激減している。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・気候も寒くなり冬服も動いているが、平日に購入する客は少なく、購入は土日に集中している。
		百貨店（企画担当）	それ以外	・重衣料の売上が順調に伸びており、前年を上回る予想である。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・依然として客単価が非常に悪い。
スーパー（経営者）	販売量の動き	・先月に得意先の1軒が閉店したが、今月もまた1軒閉店する。		
スーパー（経営者）	それ以外	・同業者の状況は厳しいが、当社の場合はすき間産業的な仕事が功を奏し、前年比110%の売上で推移している。		
スーパー（店長）	単価の動き	・客単価は依然として前年の96%前後で推移しており、回復の兆しが無い。競合店のチラシによる低価格攻勢で単価を下げざるを得ない。		
スーパー（店員）	来客数の動き	・競争が厳しい。当店の来客数は、競合店がチラシを出すすと減少し、競合店の定休日になると増加する。		
スーパー（店員）	来客数の動き	・近所に大型競合店が出店し来客数は減少している。しかし売れている商品は引き続き好調で、状況に変化はない。		
コンビニ（経営者）	競争相手の様子	・近隣に公設市場があるが、閉鎖が続いている。個人の零細小売業は本当に限界にきている。		
コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・低単価商品の動きは相変わらず好調であり、特に値打ち感のあるセール品の動きは際だっている。		
コンビニ（エリア担当）	それ以外	・売上の前年比は95%台であり、前月比でもやや悪化している。他社との競合状況も厳しくなっている。		
コンビニ（売場担当）	それ以外	・売上が対前年で95%前後と減少している。		
衣料品専門店（企画担当）	販売量の動き	・数量は売れても、売上は伸びていない。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		家電量販店(経営者)	お客様の様子	・客の購買行動は引き続き非常に慎重である。
		家電量販店(店員)	競争相手の様子	・来客数、販売量は悪くはない。同業他社も同様な状況である。
		自動車備品販売店(経営者)	競争相手の様子	・客の財布のひもはまだ固い。商品面の充実だけでなく備品の取り付けなどサービスの向上を一層進めないと将来はない。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・来客数は対前年比で増加している。しかし客は競合他社の店舗も回っており、慎重な姿勢の表れである。したがって売上などの実績には結びついていない。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・販売数は前年を確保しているがサービス部門の需要は減少しており、売上は変化していない。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・新型車に期待をかけていたが、売上は前年の85%と残念な結果に終わっている。
		住関連専門店(店員)	販売量の動き	・商品によって差はあるが、販売合計では前年並となっている。努力次第で下げ止まると思われる。
		住関連専門店(営業担当)	販売量の動き	・公共工事は減少しているが、民間の設備投資や住宅は多少上向いている。しかし販売金額は厳しい状態が続いている。
		その他小売[貴金属](経営者)	販売量の動き	・客は多少購買意欲が出てきているが、客単価は低い。
		その他小売[総合衣料](店員)	販売量の動き	・気温の低下が遅く、秋物商品の動きが鈍い。
		高級レストラン(スタッフ)	来客数の動き	・イベントやフェアの開催時には来客数を確保できるが、それ以外の日の動きは鈍い。同業他社の店舗も催事やテレビ、雑誌で紹介された時には来客数が増えているようだ。
		旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・受注量は持ち直しているが、単価が低下しており、総合的に見ると変化がない。
		旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・客は高い商品でも安い商品でも、その内容に見合う価格かどうかを吟味している。そのためどちらにしても利益率は良くならない。コスト削減努力は今後も必要である。
		旅行代理店(従業員)	単価の動き	・来客数はそこそこであるが、客単価は上昇していない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・悪い状態で横ばいになっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・昼の乗客数に変化はないが、夜の乗客数はまだまだである。
		テーマパーク(職員)	来客数の動き	・客単価、来客数ともに変化がなく横ばいである。
		ゴルフ場(経営者)	来客数の動き	・来場者数、客単価ともに前年比で減少傾向にあり、回復の兆しも見えていない。
		パチンコ店(経営者)	販売量の動き	・販売量、来客数ともに一段落している状態である。
		美容室(経営者)	お客様の様子	・相変わらず客の回転が悪い。
		設計事務所(経営者)	単価の動き	・単価は相変わらず横ばいか低迷状態である。
		設計事務所(職員)	販売量の動き	・若い世代の中で、建売住宅を買うのではなく、設計士に依頼して住宅を建てる人が増加している。
	やや悪くなっている	スーパー(仕入担当)	単価の動き	・青果相場が不安定であることから、売上は野菜が前年比92%、果物が98%と前年を下回っている。鮮魚部門も、さんまは豊漁から価格が下落し前年比95%と伸び悩んでいる。米だけが値上がりの影響から前年比102%と上回っている。 ・来客数も対前年比98%と厳しい状況である。
		コンビニ(店長)	単価の動き	・客単価は前年比で100円近く下がっている。
		衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・来客数の減少に加え、客単価の低下が目立っている。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・夜の街は閑散としており、1週間のうち1日でも忙しければ良い状況である。
		ゴルフ場(企画担当)	来客数の動き	・ゴルフシーズンにもかかわらず、来客数の減少が目立っている。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・競合店が増加しており、客の回転も悪くなっている。
	悪くなっている	コンビニ(店長)	販売量の動き	・たばこは売上を維持しているが、それ以外の商品の売上は減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店 (従業員)	来客数の動き	・新型車が発売されボーナス商戦も控えており、来客数が増加する時期であるが、減少している。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・客1人当たりの来店回数が激減している。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・19年間店をやっているが、売上は過去最悪である。他の同業者も、今月の売上は例年暇な8月よりも悪いと話している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・乗客数が減少し売上は激減している。同業者からも同じ声が聞かれる。
企業 動向 関連	良くなっている	窯業・土石製品 製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・今月の売上は3か月前と比較して1割以上増加している。利益も大幅増である。
	やや良くなっている	パルプ・紙・紙 加工品製造業 (総務担当)	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量ともに5%程増加している。
		化学工業(人事 担当)	受注量や販売量の動き	・販売量の動きが上向いてきている。
		輸送用機械器具 製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・受注価格は低い、受注量は増えている。
		輸送業(従業員)	受注量や販売量の動き	・東京都などの排ガス規制の影響もあり、規制に対応した当社では関東方面への物流がやや増加傾向にある。反面古い車両が多い運送業者は苦戦している。
		輸送業(エリア 担当)	受注量や販売量の動き	・住宅関連の荷主の動きが10~25%の伸び率を示しており、大変良くなっている。一般の荷主はほとんど変化がない。
		金融業(従業員)	受注量や販売量の動き	・円高の影響でドル建ての年金商品がよく売れている。
		金融業(融資担 当)	取引先の様子	・大企業の設備投資の増加に伴い、下請企業でも受注が伸びている。仕事はあるのに増産に対応できない状態も続いている。
		経営コンサル タ	それ以外	・土地などの売り物件が少なくなりつつある。
		その他非製造業 [ソフト開発] (経営者)	競争相手の様子	・全体的に設備投資が増加している。長い間取引のなかった客からの発注もあり、仕事があり余っている状況である。
	変わらない	印刷業(営業担 当)	取引先の様子	・仕事はあるが、突発的な仕事が多く、継続した案件になるかどうかは疑問である。
		化学工業(総務 担当)	受注量や販売量の動き	・単価はやや低下しているが販売数量はやや増加している。その結果売上は横ばいである。
		非鉄金属製品製 造業[鋳物] (経営企画)	受注量や販売量の動き	・受注量は相変わらず低い水準で推移している。単価の低下も心配される。
		一般機械器具製 造業(経理担 当)	受注量や販売量の動き	・前月に続き引き合い案件は増加傾向にあるが、販売価格は相変わらず厳しい。
		電気機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・生産量は横ばいであるが、売上がよくない。
		電気機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・国内販売は横ばいで推移しており、大きな変化はない。海外販売は依然として好転の兆しが見られず苦戦している。
		電気機械器具製 造業(従業員)	それ以外	・国内の取引先企業は縮小傾向にあり、設備投資の見送りが続いている。製品を国内で売り上げても中国の設備向けとして出て行ってしまう。
		輸送業(エリア 担当)	受注量や販売量の動き	・荷物の量、料金、単価などどれをとってもピークが見えず、ほとんど横ばい推移している。
		金融業(企画担 当)	受注価格や販売 価格の動き	・保険に対する企業の関心は高いが同時に保険料の削減にも積極的で、コスト削減の手段となっている。
広告代理店(制 作担当)		取引先の様子	・単発の細かい受注は若干増加しているが、定期的な案件は少し減少している。	
税理士	受注価格や販売 価格の動き	・製造業、卸小売業は価格も安定してきており、底を脱した感がある。建設業はまだまだ厳しい状況である。		
公認会計士	それ以外	・都銀など金融機関の状況が変わらないため中小企業では資金に対する不安や慎重な姿勢もみられるが、信用金庫などの貸出は多少増えているため順調な会社も出てきている。		

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
	やや悪くなっている	金属製品製造業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・中部国際空港の建設などで低価格受注が常態化している。各種プロジェクトの案件に動きはあるが、価格上昇の気配はなく、利益確保は難しい。
		一般機械器具製造業（経理担当）	競争相手の様子	・新商品の見積を出しても、今の設備の修理で終わってしまうことが多い。
		電気機械器具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・注文に追われる状況が続いていたが、現在は一段落している。
	悪くなっている	その他非製造業【デザイン】（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先のデザイン開発費が削減されている。
雇用関連	良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・需要は増加してきているが、長期ではなく中期での雇用の要望が多く、企業側に慎重な動きが見られる。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・東海地区のアルバイト、パート募集の求人広告の伸び率は過去最高である。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・有効求人倍率は1.50倍と順調に伸びている。 ・自動車関連企業で引き続き求人が増えている。ただし正社員の採用は控え目である。
	やや良くなっている	アウトソーシング企業（エリア担当）	求人数の動き	・全業種にわたって求人数が2～3割増加しているが、求職者は8割程度しか確保できておらず、深刻な労働者不足の事態に陥っている。
		新聞社【求人広告】（担当者）	求人数の動き	・例年年末は求人数が減少する傾向にあるが、今年は前年と比較して良くなっている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・失業保険を受ける求職者の数が減少傾向にある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・管内の有効求人倍率は3か月前と比較し、月間有効求人が12.7%増加し、月間有効求職者が8.3%減少しているため、0.17ポイント上昇の1.02倍と2年6か月ぶりに1倍台を回復している。前月と比較すると0.06ポイント上昇している。 ・新規求人は前年同月と比較し、全体で20.3%増加している。業種別の新規求人は卸小売業で29.3%、サービス業で20%、製造業でも10.3%増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・大手企業の9月の中間決算に伴い、下請け企業の業務量が増加している。 ・建築関係の総合工事業で、道路警備の求人も増加している。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・紹介数、採用者数、就職率のすべてにおいて、3か月前より上昇している。
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・自動車関連企業からの、電気、機械、材料等の技術者の求人は依然として多い。IT関連企業からの求人も増加しており、企業の求人意欲は全般的に増加傾向である。
	変わらない	学校【大学】（就職担当）	求人数の動き	・自動車産業の採用意欲が中心となり、通信、金融、証券、電気などでも全般的に意欲が出てきている。
人材派遣会社（社員）		周辺企業の様子	・秋の催事に関連した引き合いは多いが、業界内での売上の伸びは全体として芳しいものではない。	
人材派遣会社（社員）		求職者数の動き	・スタッフが不足しており、派遣の注文に派遣社員の数が増え追いついていない。	
	やや悪くなっている	職業安定所（管理部門担当）	求人数の動き	・9月の有効求人倍率は6年6か月振りに1倍台を回復している。ただし、45才以上の求人倍率は0.38、55才以上では0.23と、中高年の就職は依然として厳しい。

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

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	通信会社（社員）	販売量の動き	・新型携帯電話の売行きが好調で、12月からスタートする新サービスへの期待感も高い。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・10月中旬から冷え込んだため、コートの売上が前年に比べて好調である。特に丈の短いカジュアルコートの動きが良い。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・客の慎重な購買行動は変わっていないが、季節にふさわしい天候になったこともあり、カシミア素材のウエアやロングブーツなど単価の高い商品が動き出した。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・営業時間の延長効果により、来客数が予想以上に増加している。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・DVDレコーダーが引き続き絶好調で推移している。液晶などの大型テレビとのセット販売や追加販売も見受けられ、売上に大きく貢献している。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・最近発売された2種類のハイブリッドカーの人気により、販売台数がやや上向いている。1種は年内の納車ができないほどの受注残高をかかえており、市場をリードしている。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・先日行われた1日当たりの通行量調査では2年前に比べて2割増加し、また3年半ぶりに3万人超に回復した。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街の空き店舗がかなり増えつつあるなかで、顧客の購買層がヤングに偏り、年配者が満足できる店舗構成が崩れつつある。
		一般小売店〔鮮魚〕（店長）	単価の動き	・来客数、1人当たり買上点数は増えているが、一品単価が下がっているため、売上は前年とほぼ同額である。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・9月にヤングキャリアをターゲットとした新しいブランドを投入した結果、新しい客の来店数が増えている。しかし、前年にプロ野球の優勝セールがあったため、この実績を確保するのは非常に難しい。
		スーパー（店長）	単価の動き	・年1回の感謝祭やプロ野球の応援感謝セールなどの割引企画で来客数の増加を図ったが、単価はダウンしている。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・食品の売上は前年並みであるが、衣料品などは気温が低下したため売れてはいるものの長くは続かず、前年比では依然下回っている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・来客数は伸びているが、客単価が悪い。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・販売量は微増しているが、客の購買態度は相変わらず慎重である。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・全体的には若干単価が下がっている。付加価値の高い商品を買う客と安い商品を買う客が二極化している。
		住関連専門店（店員）	販売量の動き	・全体の受注件数は前年比87%で、内訳はホームファッション部門が86%、家具部門が102%となっている。ホームファッションは9月には上向き傾向となったが、今月は買い回り品の動きが鈍いため、7、8月と同様に厳しい結果となった。
		その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	お客様の様子	・客は欲しい物、価値のある物、例えばダイエットやサプリメントにはお金を使う。しかし、それ以外の生活必需品には価格で追いかけており、二極パターンとなっている。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・秋の観光シーズンに入っているが、前年の大河ドラマのリバウンドにより、例年のようなにぎわいはない。また、選挙前は大口の宴会や会合が少ないため、厳しい状況が続いている。
		一般レストラン（スタッフ）	単価の動き	・来客数は相変わらず増加しない。客の様子をみるとファミリーが少なく、客単価が上がっていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・3か月前と比較して客室稼働率、宴会受注件数などが伸び悩んだため減収となっている。前年同月との比較ではレストランウエディング件数が倍増したため、宿泊部門における昨年の大河ドラマ効果の剥落をカバーし、ほぼ同額の見込みである。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・来客数は増加しているが、客単価が低下しており、売上は変わらない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・総選挙の激戦区のため、会社関係者をはじめとして夜の街への人出が少なく、週末でも静かである。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・業種にもよるが、業績の好転により保留案件に具体化の兆しが表れてきた。しかし、これが広がりを見せるかどうかはまだ不透明である。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・キャンペーンも長続きせず、受注数が前月に比べて減少している。
	やや悪くなっている	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・今月の買上客数は前年の93%であるが、客単価は108%と伸びており、売上高では101%となっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客は安い品やお買い得品を求めているんな店を買い回っている。最近は大きなセールがあると一極集中の傾向が顕著で、ポイントや超特価につられてまとめ買いをする客が多い。競合店や自店ではこのあおりで前後の日の売上がダウンし、トータルとしては安い物しか売れないという状況になっている。
		乗用車販売店（経営者）	それ以外	・客への販売条件として、支払い方法でいかに優遇するかが大きなポイントになっている。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・客は以前と違ってなかなか即決せず、商談が長期化している。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	単価の動き	・ガソリンの市況が一段と下落している。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・旅行団体、各種団体の全国大会やシンポジウムなどが多く開催され、宿泊稼働率や一部レストランの集客は伸びた。しかし、格安プランが多いため、単価の低下が続いている。
		テーマパーク（職員）	単価の動き	・2、3か月前は冷夏の影響もあり、来客数は順調に推移し、消費単価に大きな動きはみられなかった。しかし、最近は来客数が微減したうえ、消費単価は一割以上の大幅減少となり、売上は2けたの減収となっている。
	悪くなっている	コンビニ（経営者）	それ以外	・近くにある同業のコンビニの撤退や他業種の商店の廃業、撤退が続いている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・売上は前月と同様に悪く、前年の9割程度である。総選挙の影響も多少はある。 ・製造業の客は相変わらず多忙で上向き状態であるが、家内工業の客からは深夜まで仕事をしてもらっても単価が安すぎて赤字のため見切りをつけたという話が聞かれる。
		競輪場（職員）	単価の動き	・大口の車券購入が減少し、少額のバラ買いが多くなっている。
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（経営者）	受注量や販売量の動き	・板金関連の取引先の仕事量が増えているため、当社からの発注に関して一部納期面で厳しくなっており、景気全体としてはやや好転の兆しがある。
		司法書士	取引先の様子	・企業では新店舗開設のための資金に関する融資設定、個人では住宅建設の設定が増えている。
	変わらない	食料品製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・販売数量はここ2、3か月間変わらないが、購入金額が安い商品へ移行している状況が目立つ。
		繊維工業（経営者）	取引先の様子	・来年の春夏物の生産に入っているが、受注や販売の動きが非常に慎重にみえる。
		化学工業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・新製品の発売により売上は若干増加したが、既製品は減少傾向が続いている。
		プラスチック製品製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・物件のロットが極端に小さくなり、件数が増加している。価格的には非常に厳しい状況が続いている。
		輸送業（配車担当）	取引先の様子	・業界では排ガス規制対応トラックが足りないなどの情報もあるが、今月は多くの荷物を運んだという印象が薄い。売上はなんとか前年並みで推移した。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信業（営業担当）	競争相手の様子	・通信業界では今後も受注量はある程度伸びるが、利益が極端に抑えられているケースもあり、必ずしも上昇気流にあるとは言い切れない。
	やや悪くなっている	電気機械器具製造業（経理担当）	競争相手の様子	・当業界の受注量が激減している。新製品は若干流れているが、従来品が非常に減少している。
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・上期の公共事業の発注量は期待はずれに終わった。発注量が少ないことからなりふり構わぬ営業姿勢をとり、発注者から指名停止を受けた業者も出てきた。建設業をめぐる状況はますます悪くなっている。
	悪くなっている	建設業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注価格競争が依然として厳しいなかで、鋼材価格の上昇がみられ、工事採算は悪化傾向にある。
雇用関連	良くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・今月の求人広告件数は非常に増加し、前年比120%の売上となっている。
	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	・昨年10月に大型ショッピングセンターがオープンし、一時的に求人が増えたが、今年も当時と同じ水準を維持している。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・求人数は増えているが、この中にはパート、アルバイトなどの非正規従業員や派遣、請負などの比率が高く、これが全体の求人数を押し上げている。また、企業側に採用の手控えなど慎重な態度がみられる。
	変わらない	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・10月の求人広告の出稿金額は前年の9割程度である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人の受理状況にあまり変動がない。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・夏場は求人依頼数が増加したが、秋口に入り例年並みに戻っている。
	やや悪くなっている	-	-	-
悪くなっている	-	-	-	

7. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所（株））

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	一般小売店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・昨年と比べて、売上がほぼ50%増加した。これは過去の色々な積み重ねの成果である。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	それ以外	・商品の販売数量が前年より約10%増え、来客数も約6%増えるなど、やや上向いてきた。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	お客様の様子	・夏物が良く売れたので、その波に乗って秋物も好調なスタートを切った。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・大阪のミナミ地区は大型商業施設のオープンによる集客効果が大きく、食料品や雑貨を中心に売上を伸ばした。また、高額品の動きも堅調で、時計、宝飾品などの動きも更に活発になっている。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・ボリュームブランドなどで単価が下落しているが、海外ブランドや有名ブランドを中心にコートなどの防寒物の動きが好調であり、販売量は前年を十分に上回っている。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・近くに大型商業施設が開店したことによって来客数が10~20%増え、販売量も増えた。
		百貨店（担当者）	販売量の動き	・テナントとして入っている店の売上が、前年比でプラス基調になってきている。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・中間層に元気がないが、一部の資産家や高額所得者が高額なブランド品や美術品などを買い、前年水準以上の売上を達成している。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・異常気象が続いていたが、ようやく落ち着き、高騰していた主力野菜の価格も安値で安定している。商品の単価は少し弱含みであるものの、一日中雨という日が少ないことから、来客数、販売量が順調に伸びている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・4分の1の店舗が前年の売上を上回っており、持ち直し傾向にある。
	衣料品専門店（営業・販売）	販売量の動き	・月後半からの寒さにより、冬物スーツのオーダーが増加した。	
	家電量販店（店長）	単価の動き	・来客数は昨年の水準を若干下回っているが、婚礼セットや引越しのまとめ買い、さらに大型テレビ等、高額商品が売れている。	

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
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・顧客を個人と法人に分けると、個人は以前から消費意欲がみられたが、法人も最近では高額な自動車に買い換えるなど、全体的に景気が上向きになってきた。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・系列各店は販売が上向きで、当店も前年に比べて15%アップした。また、新店舗に移転した関係で来客数が増加した。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・今月は天候が良かったので客の来店頻度が落ちたほか、薬の売上も減少したが、全体的には良くなってきている。
		観光型ホテル（経営者）	お客様の様子	・営業部署からの報告によると、旅行や会合の計画を立てる企業が増えてきている。
		観光型旅館（経営者）	単価の動き	・当施設の利用者数は前年度とほぼ同じであるが、3か月前より客単価が上回ってきたことで、売店等の売上が増加している。
		都市型ホテル（経営者）	販売量の動き	・国内旅行市場は引き続き堅調に感じられる。神戸市内の各ホテルとも稼働率は上がっており、婚礼件数も前年より増加している。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊稼働率は微増ながら前年より上昇し、宴会需要も前年並みに推移している。予約状況も順調であるなど、力強さはないが底打ち感がある。
		旅行代理店（広報担当）	販売量の動き	・販売量が国内旅行を中心に良くなってきている。海外旅行の販売量も100%とまではいかないが、週ごとに増えてきている状況である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・夜の客は減ったが、在阪球団の優勝で以前より客に元気が出てきたと感じられる。仕事に関して良い話をする客も増えている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・新料金が認可されて1週間ほどが経過したが、今のところ売上が前年より約16%伸びている。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・大阪の顧客が東京に進出し業績を伸ばしていることに伴い、開発案件が急速に増えている。
		通信会社（社員）	来客数の動き	・地方自治体と共同で展開しているケーブルテレビ事業が好調である。平野部は思わしくないものの、山間部でCATVのニーズは非常に高く、初期の受付ベースでエリア内世帯の約30%が申込をしている。
		遊園地（経営者）	単価の動き	・近郊に大型商業施設がオープンしたため、客の流れが少し良くなってきた。
		美容室（店長）	来客数の動き	・新しく入った店員が業務に慣れてきたことで営業力が増し、売上の増加につながった。
		美容室（店員）	単価の動き	・パーマやカラー、ヘアケア製品が伸びているので、1人当たりの単価は上昇している。
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・地価については下げ止まり感がはっきりしてきた。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・一般的なファミリー型の分譲マンションを探している客は、平均3物件のマンションギャラリーに来るが、インターネット等で事前に十分検討するようになったことで、購入までの判断が早くなってきている。
	変わらない	一般小売店〔菓子〕（経営企画担当）	販売量の動き	・関西地区ではいまだに在阪球団優勝が寄与しており、大手百貨店での売上が前年の137.6%となっているなど、最悪の状態からは脱しつつあるが、まだ完全に脱したとはいえない。
		一般小売店〔事務用品〕（経営者）	販売量の動き	・在阪球団優勝に乗じた関連グッズの好調も一時的なものであった。年末に向けての商談も盛り上がり欠けている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・特選、プレタゾーンは前年を上回ることが多いが、ヤング、カジュアルゾーンは依然停滞ぎみで、百貨店のなかでも勝ち組と負け組がはっきりしてきた。また、ヤングは個性的なブランドが好調で、カジュアルゾーンは低価格ブランドへのシフトという動きがはっきりしてきた。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・秋物商品の動きが良く、前年比3%増で目標を上回る見込みである。特にジャケット、ニット等のカジュアル衣料は好調である。ただこれは、9月に売れなかった分が10月にずれ込んだことが大きい。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・前年のこの時期は急な冷え込みで、単価の高いウールコートなどが売れたが、今年はこれといって良く売れている商品もない。ただ、来客数が多い割には、前年を超える売上が上がっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・気候もほぼ前年並みで、秋冬ものの動きが活発になってきている。しかし売上全体では厳しさが続いており、買上げ客数がなかなか前年を超えることができない。
		スーパー（広報担当）	お客様の様子	・9月は在阪球団の優勝セール効果があったが、10月上旬の残暑の影響により秋物商品が全般的に不調であったため、月間の既存店売上は昨年実績を下回った。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・当店は主要幹線道路にあるが、交通量、特に日中の営業関係車両、工事関係車両の減少で、同じ道路上の同業他社は売上が軒並み減少傾向にある。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・季節の変わり目で婦人服が売れる時期であるが、思ったより枚数が出ない。ヒット商品がないのが一番の大きな原因である。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・涼しくなって秋物が少し出たように思われたが、天候不順が続いたことで客が減少した。
		衣料品専門店（総務担当）	来客数の動き	・近くに大型ショッピングセンターができたが、それによる好調も2週間で終わった。
		家電量販店（企画担当）	単価の動き	・全体的に単価は下落しているが、テレビや冷蔵庫は唯一単価が上がっている。テレビは大型化と液晶画面、冷蔵庫は省エネ、ノンフロンと新しい商品が好調に推移している。
		家電量販店（営業担当）	単価の動き	・10月は最も売上が低下する月であるが、今年はそれに増して高額商品の売行きが不振であった。来客数は前年の90%、売上は70%という状態である。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・新車販売台数が減少している。中古車の販売台数は良いが、利益率は悪くなっている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・新発売車、RV車はそれなりの実績が出ているものの、一般セダン系は買い替えサイクルが以前にも増して長くなっている。
		自動車備品販売店（営業担当）	販売量の動き	・前月が決算月で、どの店も決算セール等を行っているが、売れる日と売れない日の差が大きい。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・若い人を対象とした立ち飲み屋や、価格の安いショットバー、居酒屋などが増えているなど、飲食街が客の嗜好に合わせて様変わりしてきた。
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・個人宿泊はインターネット予約を中心に回復傾向がみられる。しかし会議や研修における一般企業の動きは低調である。
		タクシー会社（経営者）	お客様の様子	・客は交通費を節約する傾向にあり、特に夜間の利用が激減している。
		通信会社（経営者）	来客数の動き	・顧客の買い換えサイクルが、やや短い周期で定着しつつある。
		観光名所（経理担当）	単価の動き	・10月に入って土、日曜の天候も良く、街全体でのイベントも何度か催されたが、他のイベントに客を奪われてしまい売上は伸びなかった。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・当社グループである関西の4つのクラブをみると、来客数は前年並みで、客単価が7～8%低下したクラブが2つ、来客数が7～8%低下し、客単価が前年並みであったクラブが2つであった。このように、単価を落とさないと入場者を確保できないのが実情である。
		その他レジャー施設 [イベントホール]（職員）	お客様の様子	・恒例の催しや新規の催しで、ホール自体はよく稼働している。ただしほとんどのイベント主催者は、冷房時間を削ったり有料の部屋を使用しないなど、経費を細かく削減する動きがみられる。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・当店は特に中高年者を対象としているが、来店回数が減っている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・住宅ローン減税の締切り前の駆け込み契約などが少しあるが、金利上昇により先行きが不透明で、現状維持が精一杯である。
		その他住宅 [情報誌]（編集者）	お客様の様子	・秋商戦にもかかわらず、新築マンションの新規販売率が低迷しており、販売在庫も増加気味である。前月の新規供給が前年比マイナス45%という低水準にもかかわらず販売率が低迷しているということで、購入総量自体がかなり低い状態にある。
	やや悪くなっている	一般小売店 [食料品]（経営者）	競争相手の様子	・低価格品の価格競争のみならず、買回り品の高付加価値品までも競争が激化している。

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		
		一般小売店〔時計〕（経営者）	それ以外	・在阪球団の優勝セールを行う店が増えたことで、日本一になればもっと安くなるという印象を与えてしまい、日本シリーズの結果が出るまで買わない客が増えた。		
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・最近になってまた近隣に路上弁当販売が増えてきて、弁当類の売上に影響が出ている。		
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	お客様の様子	・全体に車の動きが悪く、1台当たりの給油量が少なくなっている。		
		通信会社（社員）	販売量の動き	・商品の優位性や話題性で店の活気はあるが、市場が飽和状態であるため、販売数量はここ3か月の間下降している。		
		その他サービス〔ビデオ・CDレンタル〕（エリア担当）	来客数の動き	・地域によって競争が激化してきており、来客数も前年比で10%以上落ち込んできている。		
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	競争相手の様子	・住宅展示場の企画会社が、集客の新たな試みとして、築年数20年以上の一戸建てが多い地域にキャンペーン時以外にもポスティングを始めた。ポスティングは一番効率が悪い集客方法といわれているが、とにかく新しい客を集めようという姿勢がみられる。		
悪くなっている		商店街（代表者）	お客様の様子	・人通りも少なく、土日、祝日は特に開店休業状態となっている。		
		その他専門店〔宝石〕（経営者）	来客数の動き	・昨年と比べて売上が約40%の下げ幅を記録している。来客数はもちろん、客単価も低く、DMなども不調に終わっている。		
企業動向関連	良くなっている	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・繁忙期に入り、特に通信建設業界が動き出している。しかし不況を経て業者数が減っているため、協力会社の確保が課題である。		
		出版・印刷・関連産業（経営者）	取引先の様子	・子供服関係の取引先が今後の企業存続の大きな柱として新規事業を立ち上げた。急速充電器事業への参入だが、期待感がある。		
	やや良くなっている	一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先の投資計画が活発に動いている。競争が厳しいので当社が受注できるとは限らないが、景気全体の雰囲気としては上向き傾向である。		
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・年末を見据えた受注が増えているため、生産枠を増やして対応した。		
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・製造設備に前向きな動きがある。家電業界や、環境関係の業界、設備プラント業界に活気が感じられる。		
		電気機械器具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・液晶テレビや録画DVD等のAV商品に加え、冬物電化商品も好調なスタートを切っていることから、家電製品の市況が堅調に推移しており、前年を上回る伸びが見込まれる。		
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・税制特例の期限切れを控えた住宅の建設や、店舗施設のオープンがミニバブルの様相を呈している。ただし、価格は下降気味で、メーカー間の競争は厳しい。		
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・下旬頃から住宅関連等の大口顧客の受注量が増えている。また帰り便を利用した外物流も増えている。		
		輸送業（営業所長）	受注量や販売量の動き	・前月に続いて関西国際空港での輸入貨物の配達が好調である。特に自動車部品関連の緊急便が増えている。		
		金融業（支店長）	受注量や販売量の動き	・IT関連部品の製造や、成型材料の卸売などに回復の兆しがみられる。		
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・マンションなど住宅関係を中心に各種折込広告が増えている。		
		広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・新製品の売り出しや新規事業をスタートさせる会社が増えてきており、広告出稿も盛んになっている。		
		その他サービス業〔イベント企画〕（経営者）	取引先の様子	・数年間取りやめになっていた年末年始の案件の復活や、3月の期末までに実施を希望する案件が増えている。		
		その他非製造業〔民間放送〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・スポット需要はかなりおう盛であるが、それに対して供給できるスポット枠量が絶対的に不足している状態である。		
		変わらない		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月はスポットでの特注があったが、一過性のものにすぎない。
				一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・航空機部品の注文が減少したまま、回復しない。

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
		電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・従来は発注顧客の地元へ見積照会が出されていたが、ここ数年は最終客先の地元へ出され、発注が行われている。その結果、顧客の受注量が増えても遠方へ発注するケースが多くなってきている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今年は前年に比べて引き合い件数が増えているのに、確定受注率が低くなっている。海外市場への依存も高まっているので、円高傾向も不安材料となっている。
		コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・コピー、印刷業は10月が最大の商戦期であるが、今年は法人による大口受注が減少したことにより、過去3年間で最も厳しい10月となった。
		その他非製造業〔衣服卸〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・在阪球団の優勝セールなどで消費が部分的に喚起されているが、小売業者からの協賛値下げ圧力や、セール後の売上減などによるマイナスの影響が大きい。
	やや悪くなっている	繊維工業（団体職員） 不動産業（営業担当）	受注量や販売量の動き 取引先の様子	・受注量の減少、価格の低下に加え、原材料である綿糸価格が急激に高騰している。 ・神戸の事務所ビルの空室率が、依然上昇している。神戸から大阪、東京への移転が続いており、事務所の賃料はまだ下げ止まっていない。
	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	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数は増えているが、他社との競争が増えたことにより、単価の下落傾向は依然続いている。その結果、売上増の割に増益にはつながっていない。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数が若干増加傾向にあり、長期間低迷が続いてきた料金の下げ止まり感が出てきた。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・正社員の採用を抑制しているためか、派遣での求人依頼が最近特に増えている。ただ、求職者の数が極端に少なくなっており、マッチングに苦慮している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・人材派遣業からの広告出稿が増えているほか、中小企業からの求人出稿も若干だが伸びてきている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が対前年比で27%、対前月比で20%と大幅に増加している。内容については、依然として短期的な臨時、アルバイト等の求人となっているが、製造業やサービス業を中心に高い水準で推移している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数をみると、主な産業で2ケタの増加がみられる。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・企業の採用担当者の来訪や追加求人のアンケートに対する回答の増加がみられる。
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・中小の飲食店の倒産、閉店などが増加したが、インターネットでの転職希望の開示などで人材紹介は堅調に推移しているほか、商工会議所と共同で進めている新卒者の紹介事業に多くの企業から案件が寄せられた。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・求人広告市場では、パート、アルバイトの広告は活発だが、中高年の男性を対象とする広告、新卒を対象とする広告に関しては、求人そのものが伸び悩んでいるため縮小傾向にある。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規及び有効求職者数は依然として減少を続けているが、雇用情勢の厳しさから安易な離職、転職も大きく減少している。
		学校〔大学〕（就職担当）	周辺企業の様子	・大学新卒予定者の雇用は、数としては拡大しているが、採用予定数を確保できなかった企業も多かった。その要因としては、企業が採用レベルを高めたことが上げられる。
	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	・社員が退職しても補充しない会社が増えるなど、人員の削減に歯止めがかかっていない。

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
	悪く なっている	民間職業紹介機 関（職員）	求人数の動き	・求人数が伸びる季節のはずが、昨年より10%から 20%少ないままで推移している。

8. 中国（地域別調査機関：（社）中国地方総合研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	一般レストラン （店長）	来客数の動き	・例年に比べ来客数が2けた近く伸びていた昨年より も、更に来客数が伸びている。 ・3か月前は前年比で5%ほど来客数が減少していた のに対し、今月は前年比で5%伸びている。
	やや良く なっている	一般小売店〔印 章〕（営業担 当）	お客様の様子	・最近会社設立が増えたため、印鑑、ゴム印、挨拶状 等の注文があり、少し前より上向いている。
		百貨店（営業担 当）	お客様の様子	・気温が高く感じられたせいか、秋物が単品中心の買 いであるが、後半はセット買いの客が増えている。
		百貨店（売場担 当）	販売量の動き	・9月の残暑のずれ込みと季節に応じた買物をする客 の動きが重なって、4週間連続で催事場での売上が前 年を大きく上回っている。 ・婦人靴の中でもロングブーツが前年の130%、婦人 靴全体でも114%と大きく伸びており、店全体でも13 か月ぶりに売上目標達成の状況である。
		スーパー（総務 担当）	来客数の動き	・売上金額は低迷しているものの、来客数は順調に伸 びて、来店頻度も高くなってきており、客の購買意欲 が多少戻りつつある。
		衣料品専門店 （地域ブロッ ク長）	お客様の様子	・低価格商品と高額商品の2極化はあるが、目的買 いの客が増加しており、まとめ買いも出てきている。
		家電量販店（店 長）	販売量の動き	・先月に引き続き良くなっており、売上が前年比で2 けた近く伸びている。 ・パソコンがリサイクル制度導入によるリバウンドも なく好調であり、大型、液晶、プラズマの各種テレビ も好調である。
		高級レストラン （スタッフ）	来客数の動き	・週末と休日に個人利用、特に家族利用が若干増えて きている。
		旅行代理店（経 営者）	お客様の様子	・海外旅行が戻りつつあるなかで、例年並みとはいか ないものの、徐々に来客数が回復している。
		旅行代理店（営 業担当）	単価の動き	・近場の旅行より、遠くの旅行が増えている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・3年前の米国テロ以来、初めて2か月連続で前年を 上回っている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・夜の客は相変わらず動きが悪いが、観光客の動きが 良くなっており、5か月ぶりに売上がマイナスだった 時期を上回っている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・昼間は福祉タクシー等の稼働により、何とか下げ止 まっているものの、深夜は乗客が少ないうえに、あつ ても近距離客がほとんどで、単価が上がらない。
		テーマパーク （広報担当）	来客数の動き	・好天に恵まれ入場者が増加している。大型のイベン トを開催したところ大きな反響があり、入場者も予想 を上回っている。
	競艇場（職員）	販売量の動き	・10月2日～7日の6日間、自前の大きいレースが あったため、来場数及び販売量が増加している。	
変わらない	商店街（代表 者）	単価の動き	・商品単価が海外生産の増加で下降気味なので、高額 商品の販売が伸びていない。	
	百貨店（販売促 進担当）	お客様の様子	・ヤング層では早くからコートが動くなど順調な推移 をみせている。反面、ミセス層では単品での購入が増 え、単価が下がる傾向にある。	
	百貨店（購買担 当）	お客様の様子	・10月に入り得意客に関しては、コート、ジャケット 等の重衣料が動き出しているものの、一般の客はかな り低価格の商品を購入することが多い。	
	百貨店（売場担 当）	単価の動き	・月の前半はある程度健闘していたが、中旬以降は気 温の下がり具合が例年より非常に悪く、単価の高い重 衣料関係の動きが悪い。	
	百貨店（売場担 当）	来客数の動き	・9月は残暑の影響でどの店舗も非常に苦戦していた が、10月に入りいろいろな企画が当たり、来客数も前 年より2～3割増加している。 ・ブーツの動きが非常に良く、前年の3割増しの売行 きである。ただ、これが前倒しであれば、11月、12月 と苦戦が予想される。	

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
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・ストックングやハンカチ、靴下などの消耗品や必需品の動きは好調ではあるが、シーズン商品であるスカーフ、ストール、手袋は、まだ気温も低くならないので、非常に反応が悪く、必要なときまで売れないのが現状である。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・例年なら新米が出始めると、新米も安い古米もよく売れるが、今年は新米の価格が高くなっているため、昨年産の古米も価格が下がらず、販売量も大きく落ち込んでいる。高い新米の動きも非常に悪く、消費者が非常に価格に敏感であることがうかがえる。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・1品単価の低下は下げ止まっているものの、買上点数、客単価はまだ低迷したままである。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・競合他社の出店が予測され、それに伴う各競合店の価格対応の動きが激しい。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・パンの新商品を発売したところ、今まで悩みながら購入していた客にも好評で、リピーターが増加している。 ・おいしいものは即決で金を払うが、そうではない場合は迷いながら特価の商品を購入する傾向がみられる。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・ここ3か月、来客数は回復傾向にあるが、買上個数が減少している。 ・客は菓子、食品、雑貨などをコンビニで買うかスーパーで買うかを必要に応じて決めている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・洋服関係では10月の立ち上がり時期にかなり高額の商品が出ている。 ・単価的にはかなり良い物が出ているが、来客数の動きは昨年と比べるといまひとつという状態である。
		家電量販店（副店長）	単価の動き	・来客数は増えているにもかかわらず、大幅な単価の低下のため売上高は例年に比べて低下している。パソコンの販売台数の低下が、単価の低下に大きく影響している。
		家電量販店（予算担当）	販売量の動き	・調理、健康用品などは前年を上回る売上で推移しているが、季節商品、音響商品で不振が続き、全体では若干の前年割れとなっている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・相変わらず少し大きい車両に関しては売上が悪い。 ・値引きの要求が非常に強く、競争が一層激しくなっている。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・昨年はコンパクトカーの需要が多かった反動で、販売台数が昨年を下回っている。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・生産台数の不足に起因しているところもあるが、商業車の売行きが伸びておらず、乗用車で補うにも限度がある。 ・法人関係の購入意欲がない。
		乗用車販売店（総務担当）	単価の動き	・商用車は相変わらず伸びもなく、受注は小型クラスのみである。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・依然販売の主力は価格の安い大衆車という傾向が続いており、主要販売車種が中型車であるため、大変苦戦している。 ・同じメーカー系列でも、大衆車の新型車が投入された販売店は前年を上回って推移しているが、県内市場全体では前年を下回っている。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・10月は冬商戦を控えて閑散とする傾向にあるが、好調であったナビゲーションも一息といった感じで、柱となる商品が見当たらず、特に景気が悪化しているという感じはしないが、良くもなっていない。
		住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・月間売上を3か月前と比べると、婚礼、新築部門ともにほとんど変化はない。 ・輸入家具の販売量は少しずつではあるが伸びている。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	お客様の様子	・新しく商品を買うより修理や作り替えなどに客の注目がいつている。
		都市型ホテル（総務担当）	お客様の様子	・申込件数はあまり増減がなく、客単価は下がる傾向にある。 ・現在は全体的に下げ止まった感はあるが、具体的な上昇要因はない。
		タクシー運転手	単価の動き	・3か月前から現在まで、タクシーの利用回数の低下、売上の減少が続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他レジャー施設 [温泉センター] (営業企画担当)	来客数の動き	・日帰り温泉部門の来客数の前年割れが恒常化し、非常に危機感を持っている。宴会団体の受注数は例年並みでも、単価に下落の傾向がみられ、個人客の動員も減っており、2重の厳しさとなっている。 ・温泉ホテル部門は、企画の効果から前年比で大きく伸ばしており、リピート率も期待通りの効果が出ている。
		住宅販売会社 (従業員)	単価の動き	・契約件数はやや回復の兆しがあるが、単価がかなり低く押さえられており、件数増加と単価の低下により、全体の売上は横ばい状況にある。
	やや悪くなっている	商店街 (代表者)	来客数の動き	・生鮮スーパーの撤退を期に、商店街に来る客の数が激減し、回復の兆しがない。
		商店街 (代表者)	お客様の様子	・ブランド志向の学生が、昨年よりも安いブランドを買い始めている。
		百貨店 (販売促進担当)	来客数の動き	・前月はプロ野球優勝セール穴を埋めるべく、営業費、宣伝費をかけて物産展等を大きく展開するものの、集客、売上ともかなり厳しい状況にある。
		スーパー (店舗運営担当)	単価の動き	・競合店のディスカウント店への変更に伴い、特売品のための目的買いが増えており、従来通りの品ぞろえ品の動きが非常に悪い。
		家電量販店 (店長)	来客数の動き	・10月18日、19日と県下の販売店130店余りが集まった合同展示会を行ったが、来場は今年の6割である。 ・客は以前のように備えあればという購買はせず、必要な物しか購入しない状態が続いている。
		乗用車販売店 (営業担当)	販売量の動き	・新型あるいはマイナーチェンジの車種が出たにもかかわらず、販売台数は伸び悩んでいる。
		住関連専門店 (広告企画担当)	お客様の様子	・新築などの高めの単価が期待できる客でも、何店も見て回っている。 ・表示上の金額が低い物件を探している客が非常に多い。
		一般レストラン (店長)	来客数の動き	・夜遅い時間の集客が依然として悪く、深夜には予定の半分の売上になっている。 ・競合相手である全国チェーンの居酒屋も、大勢で商店街でピラ配りするなど必死である。
	スナック (経営者)	お客様の様子	・選挙が始まったため、年配の客の動きが大変悪くなっている。	
企業動向関連	悪くなっている			
	良くなっている			
	やや良くなっている	鉄鋼業 (総務担当)	受注量や販売量の動き	・自動車を中心とした薄板や、造船、建築分野向けの厚鋼板などの販売要望が堅調で、建材なども在庫が徐々に減少している。
		輸送用機械器具製造業 (経理担当)	受注量や販売量の動き	・3か月前に比べて受注量が多く、9月よりも10月の受注量が多いことは初めてである。
		輸送用機械器具製造業 (総務担当)	受注量や販売量の動き	・受注量がやや増え、現在行っている仕事量は非常に多い。
		通信業 (社員)	受注量や販売量の動き	・支店内の事業計画の下期見直しにより、目標額を上方修正している。 ・既存客からの追加受注があり、稼働調整に苦慮しているが、新規顧客からの受注は依然として見込めていない。
		金融業 (業界情報担当)	取引先の様子	・取引先の多くがフル操業を継続中である。単価引下げの要求は厳しいが、数量効果でコスト吸収し、増収、増益基調を維持している。
		会計事務所 (職員)	取引先の様子	・製造業は夏場過ぎからの受注の順調さを維持しているが、相変わらず単価の状況は厳しいものがあり、気を抜けない状態である。 ・卸小売関係は売上の低迷状態が続いており、現状を打破するのは非常に厳しい状態であるが、やや持ち直しそうな気配もある。
	変わらない	非鉄金属製造業 (経理担当)	受注価格や販売価格の動き	・販売量は全体的にはゆっくりと回復傾向にあるが、販売価格は下がる一方であり、特に電池材料に関しては、中国製品の台頭や最終製品である電池の値崩れ回復も期待できない状況であり、価格下落のスピードは早く、コスト削減策が追いつかない状況である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		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	・仕入れ商品の売上があまり伸びず苦戦をしているが、海外向けの自社製品の販売が増加傾向にある。
		その他製造業【スポーツ用品】（総務担当）	受注量や販売量の動き	・国内販売低迷が続いており、本社では在庫が増加傾向であり、生産調整の指示が出ている。
		建設業（営業者）	受注価格や販売価格の動き	・受注量が低下しており、利益が確保できるような価格でなかなか受注できない。
		通信業（営業企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・上半期の回線系サービス販売では回線数は出ているが、低価格のものが中心であることと、既存高額サービスからの乗換えの加速により、売上高は年初予測に達しておらず、今後更に悪化も懸念される状況である。
		金融業（営業担当）	それ以外	・受注量や仕事の絶対量が少ないため、各企業で業績が上がっておらず、仕事を取り合うために赤字が続いている。 ・必要となっている運転資金は、試算表をみてもほとんど赤字補填資金となっている。
		広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・人件費など基礎経費で手一杯であり、販促経費が出ないため、従来年間または半期で広告掲載を契約していたクライアントの打切りが目立っている。
	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	・昨年は適正価格での受注ができるよう取引先の見直しを図り、今年はコスト削減を図ろうとしているが、現状ではこれ以上絞り込むところがない状態になっている。
	建設業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・マンションなどの建設案件はあるが、発注予定金額と見積金額とに20%強の差があり、なかなか受注に結び付かない。	
	悪くなっている	-	-	-
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	新聞社【求人広告】（広告営業担当）	求人数の動き	・新聞掲載の求人数が前年同月比で約110%になっており、徐々にではあるが上向いている。
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・会社や業界の将来不安が転職の動機であるケースがこれまで多かったが、今月は3か月前に比べ求人依頼数が増え、逆に転職希望者数が減ってきており、不安が解消されて回復傾向にある。
	変わらない	人材派遣会社（支店長）	雇用形態の様子	・合理化や人員削減など対症的な動きが一段落しているだけで、戦略的な人材確保のための求人はわずしかなく、職種により過不足感が現れてきているが、これも今に始まったことではなく、雇用全体が回復傾向とみるのは早計である。
		求人情報誌製作会社（統括）	採用者数の動き	・求職人数は増えていないが、良い人材が欲しいという客の積極的な声が多くなっている。
		新聞社【求人広告】（担当者）	求人数の動き	・ビルの清掃や介護手伝いの臨時雇用の募集はあるが、正社員などの募集、求人は少ない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は増加したものの、月間有効求人数は減少傾向が続いている。 ・落ち着きのみられた企業整理による解雇者数が増加している。
		学校【大学】（就職担当）	求人数の動き	・引き続き求人数は、前年比で増加しているが、1件当たりの求人数は例年よりかなり減少している。
		学校【短期大学】（就職担当）	求人数の動き	・今春新卒採用をお願いした2,000社以上の県内外企業からは依然として求人票が届かず、短大新卒採用は依然として深刻な状況が続いている。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・大手百貨店のリストラによる大量離職が発生するなど、会社都合による離職者が7か月連続して増加している。

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	良く なっている やや良く なっている	-	-	-
		一般小売店〔書籍〕（営業担当）	お客様の様子	・来店客の動きが、以前なら欲しくても買わずに我慢していたのが、欲しい商品の値段が安ければ買うという動きに変わってきている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・10月に入りビジネスマン等の衣替えも始まり、購買意欲は非常に高くなってきた。特に、中・高級価格帯のスーツの売上が好調である。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・9月は残暑の影響で、初秋物が非常に厳しかったが、10月に入り気温が急に低下し、また、衣替えも重なったため、かつてない勢いで来客数が増加している。
		家電量販店（営業担当）	販売量の動き	・映像関連商品は、店舗により差はあるものの、10～60%ほど予想を上回る販売があった。しかし、それ以外の商品ではパソコンの在庫不足の影響もあって、すべての商品で前年割れとなり、販売量は10%以上のマイナスとなった。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・10月の売上が、対前年比116%と伸張した。
		観光型旅館（経営者）	単価の動き	・来客数は増加していないが、お金に余裕のある人は、それなりに高い料金の部屋を利用する傾向に変わってきている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・東京行きの航空券、ホテル予約などの売上は順調に推移している。また、行楽シーズンに入り、1泊2日程度の社内旅行や、グループでの海外パック旅行なども増加している。
		観光名所（経営者）	来客数の動き	・客単価は低下しているが、観光客数が増加しており、売上は5%ほど増加している。
	ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・10月は3か月前と比較し、週末の予約状況も良い。季節的要因も考えられるが、それ以上に来客数が多く感じる。	
	その他住宅〔不動産〕（経営者）	お客様の様子	・中古住宅や住宅用地が急に売れてきた。市街化調整地域の解除を見越した住宅用地の一段の値下がりや、株価上昇による好況感が心理的に影響していると思われる。	
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・直近の通行量調査によると、商店街全体では下げ止まりという結果が出ているが、各店への来客数は減少し続けている。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	単価の動き	・客は、相変わらず出費を控えめにしている。特に、単価の安い商品が売れる傾向にある。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・必需品以外の売行きは依然として厳しい。客単価も低下傾向にあり、アクセサリー売場のプライダル用の婚約指輪も、平均客単価は昨年30万円であったが20万円程度に低下している。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・前年のプロ野球チーム優勝セールの影響で、来客数、売上ともに前年比で若干の減少となった。商品内訳を見ると、紳士用品、ブランド商品群が好調で、雑貨、小物類、婦人用品も前年並みに推移したが、食品は前年に引き続き苦戦した。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・6か月前の競合店開店の影響で、来客数は前年に比べ3～4%減少している。ただし、客単価は横ばいである。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・秋冬物シーズンの到来で、ミセス専門店では来客の動きが多少活発になってきたものの、ヤング、キャリアを含めた全体の動きに大きな変化はない。引き続き、商品購入には慎重な態度が見られ、単品買いが多く、セット販売につながっていない。
スナック（経営者）		単価の動き	・お気に入りの高くて良いお酒を注文する客も一部にはいるが、多くの人は焼酎とか単価の安いお酒を注文しており、全体としては変化はみられない。	

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	
		タクシー運転手	お客様の様子	・空港へはシャトルバス等の利用が、また、病院やデイサービスセンターへは、デイサービス専用車両での移動が増え、タクシー利用度は減少している。夜間は、経費・給料削減の影響で、1か月3回の利用が1回になっている。ただ、週末は土曜日を中心にヤング層の利用が多い。	
		タクシー運転手	来客数の動き	・相変わらず客が減っている。夜間も飲みに出る人が極端に少ない。客数の減少と、長距離、中距離利用の客がほとんどいないことで、売上がどんどん落ちている状況である。また、お寺参り客も今がシーズンだが、昨年、一昨年に比べると減少しており、収入も相当落ちている。	
		設計事務所(所長)	販売量の動き	・マンションに売れ残りが出ている様子である。	
		住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・最近、住宅ローン金利が上昇したが、3か月前と比較しても商談数は変わらない。	
	やや悪くなっている	スーパー(店長)	単価の動き	・客単価が更に落ち込んでいる。	
		スーパー(統括担当)	来客数の動き	・来客数は減少していないが、1人当たり来店回数が1週間3回から2回へ減少している。	
		スーパー(企画担当)	来客数の動き	・来客数は対前年比1%、客単価は対前年比1.4%それぞれ減少した。	
	悪くなっている	一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・昼間の人の流れには変化は見られないが、夕方以降はまるっきり人の流れがなくなってしまう。	
	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(従業員)	受注量や販売量の動き	・現在、新商品の売上が伸びており、2、3か月前より販売量が増加している。
パルプ・紙・紙加工品製造業(経営者)			受注量や販売量の動き	・新商品の受注量が、OEMを含めて少しずつ増加してきた。	
電気機械器具製造業(経営者)			受注量や販売量の動き	・今、海外向け通信・メディア関係からの受注があり、忙しい。	
建設業(総務担当)			受注量や販売量の動き	・大型スーパーの出店が決定し、受注額はほぼ前年並みに回復してきた。	
通信業(営業担当)			それ以外	・量販店、大手スーパーマーケットのマネージャーを訪問し商談すると、店のリニューアルを考えており、それに合わせて、店舗間のネットワーク化についての相談が多くなってきた。	
公認会計士			取引先の様子	・取引先の先月の月次試算表を見ると、前年比で若干改善されている。業種によっては悪いところもあるが、平均的には上向いている。	
変わらない		輸送業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・景気は良くも悪くもない状況だが、荷動き状況は決して良くない。	
		金融業(融資担当)	取引先の様子	・取引先の売上、利益率とも回復せず、厳しい状態が続いている。	
		広告代理店(経営者)	取引先の様子	・不動産関連の広告出稿が非常に少ない状況である。広告しても売れない、売れないから広告しない、という悪循環から脱出する方法を模索するのみである。	
やや悪くなっている	繊維工業(経営者)	取引先の様子	・店頭での売上は相変わらず好転しておらず、原材料等の仕入先の生産量も増加していない。		
悪くなっている	-	-	-		
雇用関連	良くなっている	-	-	-	
	やや良くなっている	求人情報誌制作会社(編集者)	求人数の動き	・企業業績が比較的好調に推移していることから、即戦力の人材をお金をかけても採用したいという企業もあり、求人数は3か月前と比較し、少し良くなっている。	
		変わらない	職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人は、製造業、サービス業、卸・小売業、飲食店で増加したため、当月は前年同月比が再び増加に転じた。ただし、派遣請負契約社員等の非正規従業員等の新規求人が主である。
	変わらない	職業安定所(職員)	求人数の動き	・パートを含む新規求人は、前年同月比で4.8%のプラスとなったが、期限付雇用の求人が増加するとともに、賃金等、労働条件面も悪化しており、改善に向けた力強さは感じられない。	
		職業安定所(職員)	雇用形態の様子	・有効求人数は増加したが、パート、派遣請負等の求人の伸びの影響と見られるため、改善したとはいえない。	

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
		学校〔大学〕 (就職担当)	採用者数の動き	・最近、企業には人材派遣センター等から必要な人材を採用する傾向が広まりつつあり、新卒者の採用については、あまり進展していない。
	やや悪く なっている	求人情報誌製作 会社(従業員)	求人数の動き	・製造下請関係の企業では、求人数が増えているが、それ以外の業種は依然低迷している。
	悪く なっている	-	-	-

10. 九州(地域別調査機関:(財)九州経済調査協会)

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	商店街(代表 者)	販売量の動き	・気候が不安定だったため抑えられていた購買欲が、涼しくなったことで戻っている。
		一般小売店〔生 花〕(経営者)	販売量の動き	・インターネットでの受注が普及してきたせい、母の日以外の月で初めて10万円を超えた。
		百貨店(営業担 当)	それ以外	・地元球団の優勝セールで売上は良かったが、まだまだ楽観はできない。株価等、様々な指数が上向いてきているので、確かに景気は上向いてきているが、依然として客の買い方は非常にシビアである。いいもの、あるいは安い値段でないと売れない。また、今までのような品ぞろえでは、客に振り向いてもらえない。
		百貨店(販売促 進担当)	販売量の動き	・気温の急激な変化により重衣料関連が活発に動き出している。また、地元球団の優勝が二度続いたこともあり、販売量が急激に増えている。
		百貨店(売場担 当)	販売量の動き	・売上は前年比102.5%、買上数量は同99.1%、購買客数は同95.9%となっている。1品単価、購買単価がそれぞれ前年を上回っている。
		スーパー(企画 担当)	単価の動き	・中旬以降冷え込みも本格化し、鍋物や秋商材の動きが活発化した。買上点数アップによる客単価アップがある等、冷夏であった3か月前より季節商材が好調である。
		コンビニ(エリ ア担当)	単価の動き	・好天によりソフトドリンクやファーストフードの売上が伸びた。客の動きも少しずつ良くなっており、客単価もアップしている。経費を大幅に削減し、何とか黒字を確保できそうである。
		衣料品専門店 (経営者)	お客様の様子	・客数は相変わらず少ないが、衝動買いもあり客単価も上がってきている。
		衣料品専門店 (店員)	販売量の動き	・ようやく寒くなりアウター等が動き出した。また、地元球団の優勝により、中盤以降も企画品等の割安感のある物がかなり動いた。今まで買い控えていた人たちの消費が動いてきたようである。
		家電量販店(店 員)	販売量の動き	・高額商品の動きが今ひとつながら、先月の売出効果が呼び水となり、今月もその状態が継続している。
		家電量販店(総 務担当)	単価の動き	・高機能、高価格商品の動きが良くなってきた。
		家電量販店(企 画担当)	販売量の動き	・ここ3年間くらい、パソコンの売上がダウンしていたが、底をついたのが今年の8、9月から前年を超えている。液晶テレビ、プラズマテレビといった薄型テレビの売行きが良い。
		高級レストラン (スタッフ)	お客様の様子	・プロ野球日本シリーズの影響で福岡に人が集まっており、客の様子が上向いている。
		その他飲食〔居 酒屋〕 (店長)	お客様の様子	・焼酎ブームにより最高潮である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・県外からの人の動きが良く、週末の夜はにぎわっている。
		通信会社(総務 担当)	販売量の動き	・今月に入り販売量が大幅伸びてきた。
		ゴルフ場(従業 員)	来客数の動き	・来客数の動きが今月から年末にかけて前年より2割くらい上がっている。ツアー客、社員旅行、市町村合併で統合される学校どうしの同窓会コンペ等、意外と最近では珍しい予約が入っている。旅行客も来客数が増えている。
		設計事務所(所 長)	競争相手の様子	・他の設計事務所の話では、引き合いや計画が若干増えてきているようである。
		設計事務所(職 員)	来客数の動き	・打合せに来る客数が増えた。

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
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・優勝セール等の催しをすれば客数が増えるが、にぎわいも長くは続かない。目玉商品等の他は動かない状況が続いている。
		商店街（代表者）	単価の動き	・地元球団の優勝でもう少し盛り上がるかと思われたが、短期間で沈静化したようである。一方で9月にオープンした郊外ショッピングセンターの影響が徐々に出ており、人の動きは少し鈍くなっているようであるが、反面、単価の高いものが動いており、トータルでは横ばいである。
		商店街（組合職員）	それ以外	・空き店舗が少しずつ増えている。シャッターが下りている店舗もそのままであり、再開の様子はない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・専門店の買物客が、郊外型の安売り店へ流れる傾向が強い。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街への来客が少なくなっている。特に土日祝日の来街者の減少が顕著である。
		一般小売店 〔茶〕（店長）	来客数の動き	・来店客数、客単価ともに減少している。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・クレジットカードでの買物による1割払戻セールが始まり、プロパー商品が売上が伸びた。価格への敏感な反応がみえる。また、秋の友の会のお買物券引き換えと新規申込を始めたが、お買物券での購入や新規入会は前年割れである。口数も減少し、買物に対して慎重になっている。また現金不足の傾向もある。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・優勝セール等の催しをすれば動員は図れるが、にぎわいも長くは続かない。目玉商品の他は動かない状況が続いている。
		スーパー（経営者）	競争相手の様子	・郊外大型店が相次いで出店している影響で、ローカル店は低迷している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・ディスカウントセールでの販売量が、1人3、4点から2点になる等、まとめ買いが減っている。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・プロ野球チームのリーグ優勝セールが好評であり、かなり多くの人出であったが、客の買い方はシビアである。安いものだけが売れている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・食料品の場合、うまいもの大会や北海道フェア、産直等の企画をすればそこそこ客は来るが、それ以外は厳しい状況である。衣料品は秋物衣料が順調に推移しており、今月は2けたの伸びである。3か月前より大分回復している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客数が前年比110%増であるのに対し、売上は同95.3%、客単価は同86%となり、非常に苦戦している。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・タイムサービスの時間帯に客が集中する。よくチラシを見ている。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・自分の欲しい商品は金額にある程度関係なく購入するという客の動きが見える。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・通勤通学であまり小遣いを持たないのか、今まで2種類買っていたところを1種類にしたり、安い商品を買うという傾向がある。
		コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・量販店の売上は前年比2%減、コンビニエンストアが同4.6%減、ローカルスーパーが同3.6%減と、どのチェーンも前年をクリアしておらず、伸び悩んでいる。
		衣料品専門店 （総務担当）	単価の動き	・恒例の秋の売出しはヤング物と宝飾品が前年を上回る実績であった。反面ミセス・婦人服の売上が前年比を下回っている。総合すると、わずかに前年比増となった。
		その他専門店 〔医薬品〕（従業員）	販売量の動き	・季節によって売れる商材は変化するが、販売量は3か月前と変わらない。
		高級レストラン （経営者）	来客数の動き	・来客数も客単価もあまり伸びない。当店でコース形式で料金を設定しているが、一番下のコースを注文する客が多い。
スナック（経営者）	競争相手の様子	・周りの店や出入りする業者の話では、売上はあまり良くないとのことである。また、今年いっぱい閉店する店も何軒か聞いた。例年10月は売上が良くないため、営業活動に力を入れたが、昨年より売上が悪かった。		
都市型ホテル （副支配人）	単価の動き	・客の動向は単価に左右される。単価をある程度落とせば客が入ってくるが、ちょっと上げると客数は落ちる。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	タクシー運転手	来客数の動き	・長時間（24時間）勤務しても思うように売上が上がらず、困っている。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・展示場への来客数や売出しの時の来客数が少なくなっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・消費者の買い控えがより一層増したようである。
		百貨店（営業企画担当）	競争相手の様子	・地元で西日本最大の大型商業施設がオープンした。10月は地元球団優勝セール等で好転したものの、依然として影響は大きい。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・どんなに安売りしても必要量以上は買わず、買いためもしないという傾向がここ2、3か月目立つ。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・地元球団の優勝セールで需要が高まったようにも見えるが、一時的なものである。既存店の売上減も大きく、新設店も思うように伸びていない。
		コンビニ（経営者）	競争相手の様子	・同業社の出店や、スーパーの深夜営業等が影響し、売上等が悪化している。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（統括）	お客様の様子	・車検業務に関しては、安値車検では集客が難しくなっている。ひとつの車に長く乗るために、金額は多少上がっても、しっかりとした整備を望んでいるようだ。消費者は支出の優先順位をしっかりと考えている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・地元球団の優勝記念セールにより、人の動きはかなり良いが、夜は動きが悪い。歩いている人さえ少なく、やや悪い状況である。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・低価格を打ち出す競合他社への顧客流出が増加傾向にある。
	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・新機種的大幅値下げにより、先月、携帯電話新規契約、機種変更とも販売台数がかなり伸びた。その反動で、今月はキャンペーン中にもかかわらず販売台数が減った。また、今月から携帯電話の機種変更優遇期間が半年から1年に延び、機種変更の販売台数が減少した。	
	パチンコ店（店員）	来客数の動き	・プロ野球日本シリーズや行事が多く、来客数がかなり厳しい状況だった。	
	美容室（経営者）	来客数の動き	・20年近く商売しているが、これほどまでに年々売上が落ち込むのは初めてで、悪い方向に向かっている。	
	悪くなっている	百貨店（売場主任）	それ以外	・10月に約4億円を投じ、全店リニューアルを行ったにもかかわらず売上、来客数共に実績を割っている。従来では考えられない客の動きである。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・近所でシャッターを閉める店が多くなってきた。
乗用車販売店（経営者）		単価の動き	・3か月前は、一番安い層で1台あたり20～25万円の車を捜しに来ていたが、今は5万円程度の車を捜しに来るようになった。景気は悪くなっている。	
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・ピーマン等の園芸作物の出荷が始まったが、好調な昨年を上回る取引価格となっており、期待感が強まっている。
		家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・商業施設の新規案件がかなり増えている。相変わらず低価格の受注競争が続いているが、物件の量は確実に増えている。九州では福岡県だけが活気を取り戻しつつある。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は大幅良くなってきたが、好調なのは営業用の食器で、通常販売されている量販店向けや小売店向けの食器はあまり変わらない。一般的な景気の回復はまだまだである。
		精密機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・受注量の増加に伴い、設備投資の要求がお客様から出ている。設備機械の価格が若干高くなっている。
		広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・新聞折込広告の枚数が前年比109.0%と久しぶりに高い数値を示した。地元球団優勝によるセールのチラシが高い経済効果をもたらした。
その他サービス業【物品リース】（役員）	それ以外	・取引金融機関の融資スタンスが積極的になってきた。金融不安が遠のいてきたことを実感する。ユーザーの前向きな投資意欲がうかがえることも、今月の特徴的な動きである。		

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
	変わらない	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・スーパー、居酒屋向けの直接消費は、少しずつではあるが伸びている。ただし大手加工品メーカーへの納品は非常に厳しい状況である。メーカーが海外生産にシフトしたり、加工品のヒット商品がないことも原因のようである。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・公共事業等の削減により受注価格や販売価格の動きが厳しくなっている。
		鉄鋼業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・原料価格がじりじりと上がってきているが製品価格も上昇してきているので足元の収支は安定している。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・半導体関連の動きはやや良くなっていると感じられるが、まだまだ不安定であり、確実に上昇という状況にはなっていない。液晶関係においても同じような状況で、確実に上向きとは言えない。
		輸送業（総務担当） 経営コンサルタント	受注量や販売量の動き それ以外	・今月は冬物衣料品がやっと動き出した。その他はあまり変わらない。 ・単価が下がっていることもあるが、リストラ、合理化がらみの内容の仕事が多い。
	やや悪くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・半導体関連は少し良くなっているが、新規事業の塩ビパイプ加工の売上が伸びず、不良債権、代金の回収が遅れている。
		建設業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・工事の契約件数、工事高に顕著な伸びが見られない。個人住宅の着工は激減している。
	悪くなっている	繊維工業（営業）	それ以外	・気温が安定していない分、季節の変わり目の重要な販売の時期に、消費者の買上がとても悪かった。
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・10月中旬より人材派遣の依頼が増えている傾向にあり、お客様からの問い合わせが非常に多い。年末に向かい業務量が増え、現行の人員では処理できないため、人材派遣を依頼しているようだ。
		求人情報誌製作会社（編集者）	周辺企業の様子	・地元球団優勝によるセールやイベントが地域ぐるみで行われ、消費が活発になっているのか、求人も活況だった。ドームの販売スタッフや、プロ野球日本シリーズで稼動が増えているホテルでの求人も、活発に動いた。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・半導体ほか製造業、医療関係、IT関連、通信関連、年末作業の雇用などで、前年同月より数が多い。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数については、前年に比べ6か月連続で増加している。特に最近3か月は2けたの伸びを示している。パート求人の伸び幅が大きい。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・設備投資が増加した建設業や、デジタルカメラ、半導体生産等が好調な製造業を始め、主要産業からの新規求人数がここ数か月増加している。
		民間職業紹介機関（支店長）	求人数の動き	・百貨店・家電量販店における年末商戦に向けての求人需要が少しずつではあるが伸びてきた。また、3か月前と比べて派遣料金下落幅が縮小傾向であり、年内には横ばいに、年度末の繁忙期にはプラスに転ずる可能性がある。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・最近の求人、派遣の注文を見ると、リストラされた社員の最低限補充している状況で、雇用の拡大にはつなげない。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・新規求人数は増加傾向にあるが、製造業において、国外移転による製造部門閉鎖等で大量離職者が発生し、懸念している。
		やや悪くなっている		
	悪くなっている			

11. 沖縄（地域別調査機関：（財）南西地域産業活性化センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良くなっている	観光型ホテル（商品企画担当）	販売量の動き	・乗客数は、3か月前のトップシーズンとの比較ではやや落ち込むものの、例年同月との比較では10ポイント以上増加している。大型の国際学会や世界的規模の企業コンベンションなどの受け入れが大きな要因である。10月、11月の沖縄は修学旅行のピークとなるが、コンベンション関連も同時期に定着しつつある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや良くなっている	一般小売店 [鞆・袋物] (経営者)	来客数の動き	・商店街の状況としては相変わらず厳しい面があるが、国内旅行用の鞆や靴を求める来客数は増加している。
		スーパー(企画担当)	来客数の動き	・商品単価が低く、売上は前年同月値に届かないものの、来客数が前年同月比で10%増加していることから、やや良くなっている。
		その他専門店 [楽器](経営者)	販売量の動き	・修学旅行客のシーズンとなり高校生が多くなっていることから、購買金額は横ばいもしくは減少しているが、去年同月に郊外に大型スーパーができたことで大幅に売上が減少した数値と比較すれば非常に回復している。
		高級レストラン (副支配人)	来客数の動き	・来客数が先月、先々月に比べて増加している。昼食の団体に加え、夜についても、大規模な大会等の沖縄開催などにより来客数が増加している。
		その他飲食[居酒屋](経営者)	競争相手の様子	・11月中に当店周辺で、4店舗の新規飲食店舗のオープンが予定されており、競争の激化が予想されるが、客の動きは良くなってきている。
		旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・大型の団体が2本ほど取れ、販売量が大幅に伸びた。
	変わらない	観光名所(職員)	来客数の動き	・来客数は県外からの入域観光客数の増加及びモノレールの運行により前年同月比で大幅に増加している。
		百貨店(担当者)	お客様の様子	・モノレール効果や1年前の大型競合店開店の影響が払拭される等、店舗全体の売上は前年同月比で改善がみられるが、来客数は前月比で1%前後しか改善しておらず、これらの上昇分も10月に入ってからの気温の低下により主力の衣料品が好調に推移したことによるものであることから、景気が回復傾向にあるとは判断できず、今後も買上げ客数やタ・ゲット別の動向に注意が必要である。
		スーパー(経営者)	単価の動き	・競合店の出店等があれば、通常であればマーケットの規模自体は変わらないため、売上はかなり厳しくなるのだが、今月は2、3か月と比べて、徐々にあるが客の購買意欲が増しているように感じられ、売上はさほど変わっていない。
		コンビニ(経営者)	単価の動き	・客数は増加しているものの、客単価は前年同月より少ない。
		コンビニ(エリア担当)	単価の動き	・商品単価が前年の101.2%、一人あたりの単価が前年の101.9%とそれぞれ横ばいとなっている。
		コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・9月同様に、前年同月比の来客数はかなり好調である。
やや悪くなっている	その他専門店 [書籍](店長)	販売量の動き	・雑誌や週刊誌、月刊誌などの衝動買いがほとんどない傾向が続いている。自分の欲しい物や目的以外の商品は、ほとんど買わずに、店頭にて立ち読みして帰っていく客が増えている。	
	ゴルフ場(経営者)	来客数の動き	・相変わらず、他のゴルフ場との低価格競争が続いており、今のところはまだ、変わらない。	
	コンビニ(経営者)	単価の動き	・ここ4、5か月は客単価が下げ止まったかに思われたが、今月は1ポイント悪化している。	
	家電量販店(副店長)	競争相手の様子	・競合店の価格競争による激安価格も出てきており、厳しい状況である。	
悪くなっている	住宅販売会社 (従業員)	来客数の動き	・住宅金融公庫の住宅融資金利が上昇した事や先行きの不透明感がぬぐえないのか、展示場、見学会の来客数が先月より減少している。	
企業動向関連	良く なっている	-	-	-
	やや良くなっている	輸送業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・客の増加やプロ野球の優勝セールによる経済効果により物量が多くなっている。
	変わらない	不動産業(従業員)	受注量や販売量の動き	・3か月前に比べ来客数が増加していることから、景況は良くなっている。
		通信業(営業担当)	受注価格や販売価格の動き	・廉価な新サービスのリリース後、新規顧客からの引き合いはあるものの、既設ユーザーの新サービスへの切替えもあり、全体としては売上増加に至っていない。
	やや悪くなっている	建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・受注件数が減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信業（従業員）	受注量や販売量の動き	・他社サービスとの価格競争において、ある程度のスキルを有する顧客には、サービスを低減し価格を抑えた商品は魅力的のようで、そのような顧客が安価なサービスを提供する会社に流れている。
		不動産業（支店長）	受注量や販売量の動き	・広告に対する問い合わせや、依頼件数が減少している。
雇用 関連	悪く なっている	-	-	-
	良く なっている	-	-	-
	やや良 く なっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・観光の現場や公的機関からまとまった派遣要請があり、以前よりやや持ち直している。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・継続的なものなのか一過性の動きなのかについては様子を見ていく必要はあるが、官公庁関連の求人等の問い合わせに加え、民間企業からの求人依頼数に増加傾向がみられる。
		学校〔大学〕（就職担当）	周辺企業の様子	・依然として観光関連企業等への相乗効果は出たおらず、求人数の増加になかなかつなげていないが、観光関連業に関しては観光客の増加により3か月前より好転しつつある。
	変わらない	求人情報誌制作会社（営業担当）	求人数の動き	・求人を望む企業は多数あり、需要は増加しているが、就職してもその職に定着しないため、経費がかさむとして募集を控えている企業が多く、求人数が減少している。中には頑張って人材確保のため、応募を続ける企業もあるが、その数少ない求人企業に求人情報誌関連会社が殺到し、競争しあい、2～3社の重複掲載で実質求人総数の拡大に至っていないという状態が続いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は雇用形態別にみると、一般求人が3か月前に比べ1.0%減、パート求人が14.7%減となっている。 ・産業別の求人をみると建設業、サービス業で増加したものの、製造業、運輸・通信業、卸売・小売業・飲食業で減少している。
やや悪く なっている	-	-	-	
悪く なっている	-	-	-	