

・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）	単価の動き	・秋が始まった当初から、ツイード等の素材感の厚い冬素材のものにトレンドが出ており、その動きにより、単価が例年の秋物より多少上がっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・今年は天候に恵まれ、気温も高く人の動きが非常に良い。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・先月はお盆セールがあったこともあり、今月の販売量は先月の94%と落ち込んだが、前年比をみると、売上が102%を達成しそうな状況である。
		その他専門店 [造花]（店長）	販売量の動き	・クリスマス商材などの時期物を取り扱っているため、販売量が増加している。販売量は、昨年の同時期よりも上回っている。
		設計事務所（所長）	それ以外	・建物の新築情報が若干増え、設計受注量にも反映している。また、建物新築に先立つ土地の売買情報も若干増えている。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・9月に入っても暑さは残り、秋物衣料の動きが鈍化し、前年割れの状態となっている。また、観光については観光客は格安パックで訪れており、夜の飲食店利用の客単価も落ちている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・休日の中心街への来客が特に少なく、販売量が伸びない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・秋物のシーズンに入ってきたが、天候の影響もあり、依然として消費者は慎重な動きである。
		一般小売店[土産]（店員）	それ以外	・9月の空港での売上はほぼ前年並みだが、一昨年からは10%以上減少している。空港の乗降客数も昨年と同じくらいの乗降客数はあるが、良かった頃と比べると団体客数は減少しており、引き続き厳しい状況にある。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・秋物の立ち上がる月だが、動きは依然として鈍い。残暑が厳しいことも要因として挙げられるが、「騒々しさ」が感じられない。来客数も低調に推移している。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・上旬の残暑対策、中旬の台風の影響に加えて、下旬の天候不順もあり、今月は秋物の低迷が続いている。
		百貨店（担当者）	単価の動き	・特定の顧客を対象にした催事では、単価が前年をやや上回るなど、高額商品の売行きに明るさがみられるが、店頭では依然として客単価、来客数ともに伸びがみられない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・例年、秋物の割引等を実施して売上を作っており、今年も同じ企画を実施したが、客の反応が悪く、衣料品を中心に売上の苦戦が続いている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客の流れはあるが、相変わらず単価が低く、全体としては変わらない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・7～8月は猛暑の影響で売上、客数とも良かったが、夏が終わり、春先と同じような客数に戻っている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・夏場を除くと、来客の動きはほぼ横ばいの状況である。買上点数自体は増加傾向だが、単価の低い商品が中心になっている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・台風や雨続きといった天候の不順により、店舗前の歩行者数に非常に波がある。街の中心部に立地していることもあり、アーケード街や地下街がすぐ近くにあるため、雨の日などは客足が減る傾向にある。好天が続けばもう少し客数が増えたとも思われる。
		家電量販店（店員）	お客様の様子	・9月の売上は前年を上回るなど、引き続き好調である。客も、店をよく回ることが増えている。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・高額商品の伸びが鈍く、低価格車に売上を頼っている状況である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明		
		高級レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・ランチ・ディナーとも前年を上回るなど引き続き好調である。特に個室は、昼食時の企業の会合などが増え、前年を大きく超えた。昼夜を問わず、レストランでは、企業の小グループ客が見受けられるようになってきた。		
		一般レストラン（スタッフ）	単価の動き	・先月に引き続き客数は堅調に推移しているが、客単価の低下による影響が大きい。前年と比較しても、客数は3%近く増えているが、単価が3%減少しており、結果として、売上は若干の減少となっている。		
		スナック（経営者）	来客数の動き	・常連客の来店回数が少なくなっている。		
		観光型ホテル（経営者）	販売量の動き	・道外観光客の入り込みが停滞している。また、消費単価も宿泊料、付帯収入ともに伸び悩みが続き、苦戦を強いられている。はっきりした要因がつかめず、手の打ちようがない状況である。		
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・来客数は昨年とほとんど変わっていない。夏場は参議院選挙や台風があったり、または航空機の便数が減ったりと、需要・供給両面でマイナスが続いていたが、9月は影響が出てなく、正常に戻った感じがする。		
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・総消費単価は若干ながら上向いているものの、宿泊客数が伸び悩んでいる。7～8月ほどではないにしても、苦しい状況に変わりがない。		
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・今年に入り、SARSや戦争が一段落しているが、02年度と比較すると、各月とも前々年割れが続いている。		
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・オリンピックの反動もあってか、秋の旅行シーズンになり来店数は増加してきたが、販売量をみると、昨年より若干上回っている程度であり、8月のマイナスをカバーするまでには到っていない。		
		タクシー運転手	お客様の様子	・実車率、前年比とも3か月前とほとんど変わらない。		
		観光名所（職員）	単価の動き	・客の購買意欲は依然として低い。		
		観光名所（役員）	来客数の動き	・9月の輸送人員は7%程度落ち込む見込みであるが、10月は回復見込みであり、全体としては変わらない。		
		美容室（経営者）	来客数の動き	・新規メニューに対する客の反応が鈍いように感じられる。		
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・モデルハウスの来場者が、相変わらず少ないまま推移している。		
		やや悪くなっている		コンビニ（エリア担当）	競争相手の様子	・気温が高いために、コンビニの売上は上がっているが、日常生活必需品となるスーパーの基礎商材の売上が下がっている。
家電量販店（地区統括部長）	販売量の動き			・8月は猛暑、オリンピック需要により売上増となったが、9月に入ると台風上陸による被害もあり、消費が冷え込んできた。商品的にはAV機器は堅調だが、OA商品が相変わらず厳しい。		
乗用車販売店（従業員）	来客数の動き			・新規来場者数が、昨年より4割ほど少なくなり、かなり厳しい状態になった。		
その他専門店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き			・例年、9月は業界的に季節販売品に乏しいが、今年は例年以下の客数で推移した。台風などの不可抗力要素も響いた。		
その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	お客様の様子			・石油製品価格の高騰により、買い控えがみられる。		
スナック（経営者）	来客数の動き			・9月は地元活性化のために、色々なイベント・お祭りがあり、人の動きはかなりあったが、若者や家族連れなど、直接、営業につながる人が少なかった。ただ、繁華街に人が集まるということは、にぎやかで良いことだ。		
タクシー運転手	来客数の動き			・観光客の入込もパツとしないことに加えて、市内の需要も段々と下がってきている状態である。		
パチンコ店（店員）	お客様の様子			・店舗内商店街の夜の人通りが少なくなってきている。		
悪くなっている				一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・例年9月は売上が良くない上に、台風の被害が相当あり、足を引っ張っている状態である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	来客数の動き	・7～8月と客数が前年を上回ったが、9月は前年比95%と悪化している。台風の被害や気温が高いことの影響、また社内におけるプロモーションの違いが要因として挙げられる。9月単月の一過性の要因であれば良いが、懸念材料である。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・台風の影響もあり、客足の出が非常に悪くなっている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・夏が過ぎて観楓会等があると思っただが、思ったよりも少なく、来客数は前年を割っている状況である。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・客の動向が悪く、販売量が低下している。加えて単価の低下もみられる。
企業 動向 関連	良くなっている	家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・個人需要、法人需要ともに伸びている。
	やや良くなっている	輸送業（支店長）	取引先の様子	・本州の好調な景気に引っ張られ、先月同様に、鋼材・建材・木材等の荷動きは堅調である。ただし、原油価格の高騰が、ここにきてフェリー運賃の値上げという形で表れ、道内の荷主および運送業者には、この運賃値上対応力がないため、業績の悪化、または荷動きの減少という状況になるのではないかと懸念される。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・先月に引き続き、受注量、投資内容とも、徐々に良くなっている。コスト削減のための先行投資ではなく、純粋な投資も増えていると感じる。
		その他非製造業【機械卸売】（従業員）	受注量や販売量の動き	・札幌圏では、大型ビル、工場、ショッピングセンター向けの鉄骨製作が進行中で、工事業者への資材供給に苦労するようになってきた。短納期が要求されるので、本州や中国輸出で供給が少なくなっている道内向けの資材確保に苦労している状況である。ただし、価格的には厳しい状況に変わりない。
	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	・原油価格の高騰は生産コストの増加となり、関連企業とも商品価格への転嫁ができない状況にあり、限界点に達している。また、二度にわたる台風により、農林水産業といった一次産業は大きな被害を受けている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・公共工事の受注が大幅に落ち込んでいる。民間工事は相変わらず単価が厳しい。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・原油の高騰による荷動きが心配されるが、今のところは保管貨物を含めて予定どおりに推移している。
		金融業（企画担当）	それ以外	・設備資金は低調に推移している。燃料価格など原材料価格の上昇を価格転嫁できない企業が多い。特に運輸業、食料品製造業で価格転嫁が遅れている。
		司法書士	取引先の様子	・先月と同様に、不動産取引や建物の新築等の分野は横ばい状況である。
		その他サービス業【システムハウス】（経営者）	取引先の様子	・相変わらず厳しい条件での仕事が続いているが、仕事量が減っている訳でもない。
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	・宴会関係の定例物件には大きな動きはない。宿泊に関しても道内、道外客とも、動きに活発さはない。	
やや悪くなっている				
悪くなっている				
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	それ以外	・派遣のオーダーが増加している。IT関連の技術者およびコールセンター要員のオーダーが特に増えており、事務系の職種についても派遣オーダーが増えている。正社員の求人も堅調であるが、求めるスキルが高く、なかなか成約しない。
		求人情報誌制作会社（編集者）	求人数の動き	・前年比で求人件数が二けたの伸びをしている。特に、建設業や飲食業といった業種で増えており、職種では派遣・業務請負等の間接雇用、アウトソーシング系の求人が増えている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人が増加傾向にある。

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
	変わらない	職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率が前年比で0.10ポイント上昇しており、新規求人数が10か月連続で前年を上回っている。しかし、パート求人の割合は相変わらず高く、正規雇用を希望する求職者には厳しい雇用環境である。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・大学を訪問し、今後採用したいという企業が増えている。通年採用や秋採用もあるなど、求人が増えている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・請負、または派遣の求人件数が微増だが伸びている。しかし、本州方面の求人が主体となっていることから、地元の求人には結びついておらず、全体としては変化はない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は4か月ぶりに増加したものの、前年と比べて0.8%の微増にとどまっている。今年度4～8月までのトータルでも前年と比べて4.2%減少しており、依然として厳しい水準にある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数の総数は増加しているものの、地元就業の求人は増加していない感じを受けている。
	やや悪くなっている			
	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 やや良くなっている	一般小売店〔書籍〕（経営者）	販売量の動き	・高定価の本が販売開始となり、大きな売上貢献があった。
		一般小売店〔カメラ〕（店長）	販売量の動き	・デジタルカメラなどの新製品が発売になったり、発売予告されてる商品もあり予約も入っている。ただ台風、雨などの天候の悪い日が多かったので写真関係は不調である。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・既存店の来店客が増加している。また、買上点数が下げ止まっている。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・昨年9月、競合店が近隣に出店し、今月で1年が経過した。売上は横ばいであるが、昨年と比べ客が多少戻っている状況である。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・スーツ礼服等の動きは鈍いが、関連商品であるシャツ、タイ、雑貨またカジュアル商品の動きが良く、売上でカバーできるだけの集客が図れている。客数が回復傾向にあることが昨年実績を上回っている最大の要因である。
		その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	販売量の動き	・10月1日の衣替えを控え、9月は結構受注数も伸びまあまあ良い。しかし単価的には安いものから動き出すという動きは変わらない。今まで我慢してきた企業も今回の衣替えでは動き出している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・若干であるが、来客数が増えている。オリンピック効果なのか分からないが、そうした数字が出ている。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・3か月前に比べ、明らかに受注量、販売量は増加しており、完成在庫もさばってきている。	
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・ひとりの低価格一辺倒というのは影をひそめているが、品質やデザイン等を見る眼が厳しくなっていて、数があまり出ないのが現状である。
		商店街（代表者）	単価の動き	・客足が極端に悪かったわけではないが、客単価の低下傾向があり、売上の前年並み確保に苦慮している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・8月に実施したイベントで、一時的に商況の盛り上がりを見たが、お盆以降は商店街の人通りは減少している。インテリアショップが夏用の暖簾を完売し、売上を増加させている。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	お客様の様子	・目黒にサンマを持っていった試食会等を開催したが、今月のサンマ漁は例年になく少なく、知人の宅配業者も悲鳴をあげている。
		一般小売店〔雑貨〕（企画担当）	お客様の様子	・来客数の動きを見ていると天候に影響されている動きであり、連続していい結果が出ず、また悪い方向にも動かない一進一退の状況が続いている。
百貨店（売場主任）		お客様の様子	・婦人服は、ミセス層で厳しい中でも堅実な消費が出てきており、今のところ低め安定といった状況である。	

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
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・9月の中旬に食品催事を実施し、大幅に予算を達成した。それなりに入店客数もあり各売場でもシャワー効果があったが、それ以外の日は入店客数が少なく、特に土日の落ち込みがひどい。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・衣料品は全く動いていないが、食料品の物産展は依然として好調である。それはなかなか手に入らない、珍しい、美味しい等の要因が、客の購買動機につながっているためであり、逆から言えばいつでもあるものやいつでも買えるものには手を出さないという事である。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・今月の売上は、前年をキープできるすれすれのところであったが、今日台風の影響で売上が厳しくなっている。全体的にはひどい状況ではない。
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・残暑の中で、衣料品を中心にほぼ秋物の展開をしているために苦戦していた。それでも月の中盤までは前年を維持していたが、終盤にかけての天候不順で失速気味となり、その結果トータルで前年割れとなっている。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・秋の全面改装を実施したが、初日でも客の入りはあまり良くなく、また上階で実施している催事のシャワー効果もあまりない。
		百貨店（販促担当）	お客様の様子	・ミセス対応フロアの改装オープンで売上は堅調であるが、改装前のマイナスを差し引いてとんとんという状況である。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・今月は新米が出る月であり、後半は新米の売上に期待したが、各社同じ値段で競争したため、今月の米の動向はほぼ去年と同じである。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・9月に入り秋らしい気候となっているが、猛暑の疲れが感じられる。また野菜等の単価も軒並み低迷が続いている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・一人当たりの買上点数も前年並みに回復してきたが、相変わらず一品単価は前年より2%程度下がっており売上の増加にはつながらない。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・売上自体はひと頃に比べ持ち直しの感はあるが、単価が割れている。客数はほぼ前年並みで推移しているが、単価が割れている分売上もスライドしている。良い方向に向かっているというのは現場からは見えない状況である。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・客数は前年並みであるが、客単価は依然として前年を割っている。昨年の9月もその前の年を割っており、ここ4年ほど連続して客単価が前年を割っているような状況である。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・秋物プロパー品が稼動し始め、単価アップに貢献しているが、来客数の前年割れが続いている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新型車及び低価格車の受注販売は上向きであるが、需要全体としてははっきりとした回復の兆しが見えてこない。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・残暑や台風等による天候の悪影響が大きく、入店客数が大きく減っている。
		その他専門店【家電】（経営者）	お客様の様子	・客の最近の生活スタイルに、儉約というものが定着し、余計なものは買わない、壊れるまで使う、買う時には高付加価値商品ではなく、ただ使えればいいという考えが多く、その傾向は改善されず今後のプラスの可能性は薄い。
		その他専門店【パソコン】（経営者）	競争相手の様子	・5社の内、1社は売上実績が順調に推移していて他の4社に関しては相変わらずの厳しい状況の話が聞かれる。良い1社は当然企業努力もしているが他の4社が努力していないはずはなく、やはりならしてみると、まだ上向きではない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・9月の状態は、個人客の出足が思わしくなく、特にディナータイムの来客数が少なくなっており、一時盛り上がりによって来たように思われた景気も足踏み状態になっている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・サラリーマン客の数がかなり減っている。当店は趣味のグループがある一定のサイクルで来店しているので何とか保っているが、近所の店2軒が店じまいした。そういう地域であると思っているが、店自体の魅力が無いのかもしれないので、コスト次第では改善できるかもしれない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他飲食〔そば〕（経営者）	単価の動き	・来客数に変化はないが、単価は若干下がっている。昨年に比べ5%低下しておりそれがそのまま売上に響いている。単価が上昇する様子は全く見当たらない。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・温泉表示の問題で、マイナス要素に働くかみていたが、今のところ当温泉地では影響が出ていないので一安心である。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・来客数の伸びに売上がついていけないのが悩みである。単価割れはまだまだ収まっていない。しかし大浴場、露天風呂を中心とした投資効果が底堅く出てきており、これが心強いところである。
		都市型ホテル（経営者）	販売量の動き	・客の動きがよくない。また出入りしているクリーニング屋の話では、市内の他のホテルを回っても取扱が少なくなっているということである。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・宿泊に関して言えば、今月はスポーツマスターズがあり、それに関する4日間は全国からの客が来ており動きは良かったが、こうしたイベントの無い平日は2～3か月前と変わらない。宴会については大きな大会等が無く、前年に比べ若干のマイナスである。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・前年に比べ、一般宴会は109%と若干上回ったが、婚礼、レストラン、宿泊は低迷し、損益分岐点までには程遠い結果となっている。4～9月の上半期の落ち込みはかなり深刻な状況である。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・来客数が昨年比98%であるが、客単価が100円アップして、売上は昨年並みになりそうである。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・通常であれば9月は団体客が動く時期であるが、今年は台風が何度も到来し、舟下りが運休し人数に響いている。客が来ないと食堂や売店全部に影響を及ぼし、今月は景気が悪い。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・9月はここ2年、天候に恵まれ良い仕上がりとなっていたが、今年は台風や秋雨の影響もあり、昨年には8%及ばない見通しである。同業他社との共同キャンペーンは単価を下げることになったが集客効果があった。
	やや悪くなっている	スーパー（経営者）	来客数の動き	・総額表示以来、しばらく低迷を続けていた消費動向が、6月頃から回復基調に入り、7、8月の猛暑で飲料や夏物商品等の動きが順調で比較的商品量や客の動向等がプラスに転じてきた。しかし9月に入り気温が平年並みに戻り、台風等の天災もあり消費動向が急速に冷え込み、特に客数に大きな変化が出ている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・8月までの客数伸長と比較すると9月直近では2%程客数が減少している。競合各社のディスカウントチラシ合戦が更に最近激化している状況である。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・前月まで唯一安定してきた客数が、台風や猛暑、競合の激化等を背景に大きく減少してきている。一品単価の下落と共に大変厳しい状況である。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・先月のオリンピック以来客足が落ち込んでいて戻らない。7、8月の猛暑で過剰消費をしたりAV機器購入の反動によるものかもしれない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・例年、敬老会等の外出着やお祝いの品が出ていたが、今年はほとんどない。残暑のために秋物のスタートでの販売が悪く困っている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・ファッション業界はどうしても気温に左右されがちである。通常であれば8月のお盆過ぎから涼しくなり、9月に秋物が動き出すが、昨年に比べ平均で4～5℃気温が高く、客数も少なく秋物の動きが昨年より苦戦している。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・例年であれば、この時期にはジャケット等の行楽マーケットが動き出すが、今年は本当に動きが悪い。それに加え礼服等の礼装目的の来店も例年に比べて半減している状況で、来客の遅れが深刻になっている。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・輸入車販売では、8月に比べ9月は需要があり、ほぼ計画通りであるが、契約まで時間がかかり低価格の車を中心である。
		自動車備品販売店（経営者）	お客様の様子	・連続した台風の被害により風倒、塩害及び落果等、稲作や果樹等が被害を受けて収量減や等級の低下などがある。
		住関連専門店（経営者）	お客様の様子	・改装セールを企画したが、なかなか客の財布のひもが固く、売上に結びつかない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・7月からの猛暑が終わり、8月15日を境に、既存店の売上高が急激に落ち込んでいる。
		その他専門店 〔酒〕（営業担当）	販売量の動き	・世の中全般は、景気は変わらないようだが、酒類業界では下げ止まり感がない。特に日本酒は焼酎に押されて分が悪い状態である。
		その他専門店 〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・9月1日からの燃料価格の値上げの影響で販売数量の前年割れが続いている。ガソリンの販売数量は既存店ベースで90%前半である。その中で、燃料油以外の商品の販売も低調であり特に高額商品の荷動きが悪い。中小企業の小口倒産が続いていることから金回りが悪くなっている。
		観光型ホテル （経営者）	来客数の動き	・今月は8月のハイシーズンと10月の旅行シーズンの端境期で客が少ないのが通例であるが、特に地震のあったイレギュラーな去年の入込数より悪い。名所や見学場所に乏しく温泉だけの商品では不利である。今月は週末や連休のみに客が集中し、平日の落ち込みがとて大きい。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・5～8月にかけての落ち込みは非常に激しい。9月は落ち込み具合もやや落ち着いてきたが、それでも客数、売上とも前年を割り込んでいる。客層をみても、県内の個人客やグループは激減し、県外客にシフトしてきている。
		都市型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・全体的に市場の厳しさにより婚礼関係が苦戦している上に、宿泊、レストラン関係も依然として利用者数の前年割れが続いている。価格競争も限界点に近いところにあり市内の各ホテルでも悪戦苦闘が続いており、損益分岐点を引き下げてもそれ以上に宴会部門の売上が減少し、収支が整わない状況である。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・中小企業に対する割安電話案内の営業をしているが、百円、千円単位でも安くなるという提案に対して熱心に耳を傾けてくれる。少しでも経費を安く抑えたいということが分かる。逆の見方をするとそれだけ景気が悪いと推測される。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・9月も前月に続き入場者は前年を若干下回る見込み。10月は大きなイベントを予定し対前年増を目論んでいる。
		住宅販売会社 （経営者）	販売量の動き	・前年比127%と好調といえる半面、3か月前比68%にとどまっており判断が難しい。
		悪くなっている		一般小売店〔医薬品〕（経営者）
住関連専門店 （経営者）	単価の動き			・耐久消費財を販売しているが、年々単価が下がり、同じ本数を出しても利益につながらない商いが続いている。
一般レストラン （経営者）	来客数の動き			・例年9月は年間でも低い売上状況であるが、客数においては前年比で約5%のダウンで抑えられた。8月同様に4月からの消費税総額表示が来客頻度の低下につながっている。
タクシー運転手	販売量の動き			・今まで何でも言ってるが、タクシーチケット利用者がいない。企業の方はタクシーを利用しなくなって、利用しても近距離である。
タクシー運転手	来客数の動き			・各社前年比を割っており、1台当たり1日の売上が5000円位の減収になっている。乗務員は生活費が稼げず退社している者が多く、各社車両に空きが目立っている現状である。
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	・9月の気温も高めで良かったので、桃の品質も良く、甘く、単価も平均並みで良い。
		食料品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・秋冷とともにようやくおでん等の秋冬物商品に動きがみられるようになってきている。今年の特徴として、これまでの100円均一商品以外の高単価の新商品が一部で定着するようになっており、収益性向上に向けた商品開発の必要性を認識している。
食料品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・9月以降、秋らしい涼しい日も増え、需要も戻ってきている。特注や新製品の投入もあり、前年比120%と工場は忙しい。		

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
	変わらない	広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・案件の量は増えており、売上も微増している。ただし、従来まで特名発注（随意契約）だったものが、価格競争や企画コンペ等にさらされ、利益を大幅に食われているのが現状である。
		その他非製造業〔飲食料品卸売業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・夏がとても暑い年は、夏物が動くものの残暑の時期になると夏枯れのようになるが、今年是一般に商品が広く売れている。
		繊維工業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・3か月前の秋冬物生産の初期段階と比較し、その後も受注価格や販売価格に伸びが見られず厳しい状況が続いている。
		出版・印刷・関連産業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・当社の属する印刷市場は縮小横ばい基調にあり、価格競争だけが続いている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・公共投資額の減少が地域建設業全体にボディープローとなっている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・リフォーム工事の問い合わせが多く、それが成約につながっている。また住宅減税への駆け込み受注が発生している。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・景気の動向を左右する建設受注が依然低調である。一部電子部品関連産業が好調であるが、総体の景気動向への影響は限定的にとどまっている。
		広告業協会（役員）	取引先の様子	・テレビ局においてはスポット枠をほとんど東販名に持っていかれ、地元では良い時間帯は取れない状態にある。理由はまとめて東販名で販売したほうが良いからである。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・中央では回復基調だというのが、チラシ折込や読者の減少という面から、地域経済は変わらないか、やや悪いに近い変わらないという状態である。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・消費財関連の卸売業では、ここ2か月ぐらい出荷量が低迷し、販売先の店頭での売行きも芳しくないまま推移している。
	やや悪くなっている	その他非製造業〔飲食料品卸売業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・依然として販売実績の改善はみられない。アルコールの種類間での競争は一段落し、焼酎、チューハイ、発泡酒が勝組である。特に本格焼酎のブームは、芋から黒糖、泡盛と原料を変えて持続している。新たな波が来るのを待つか、誰かが起こさねば状況は変わらない。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・上期を見ると、忙しい割には利益が出ていない。原材料高に加え取引先のコストダウン要求が厳しい状況である。作り過ぎの状況になりつつあり生産調整が始まっている。
	悪くなっている	コピーサービス業（経営者）	取引先の様子	・コピーサービスの需要が激減しており、仕事そのものが少ない状況である。裏を返せば建物の新築工事が少ないということである。また来店客も激減している。
雇用関連	良くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規、有効とも前年比で求人が増加し、求職の減少が続いており、有効求人倍率も全数で1倍台の回復をみた。
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・事例として、某システム企業から複数の派遣依頼の案件があり、拠点ごと当市に新規進出したものの構成メンバーを全員派遣社員としている。前月の都市銀行のケースに共通するが、雇用形態の流動化が地方でも加速しつつある。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・通信業界において、新サービスのサービス合戦が始まり、電話での営業的な仕事の派遣依頼が増えている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・大規模ではないが、新工場ができたり、新たな郊外型流通ができたりと採用は多少ではあるが増えつつある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人が新規の開業等に伴い前年に比べ大幅に増えている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は常用、パートともに大幅に増加し2か月連続して2けたの増加となっている。一方求職者は在職者が増加しているものの離職者や無業者の減少から全数では減少傾向が続いている。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・新規の登録者数が今ひとつ盛り上がらない。さらに既存の登録者にも勤務中の者が多い。当社を取巻くこれらの状況からは、「失業率」が低下しているように思える。



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・例年この時期は土日休みの中心部の事務案件が多いが、最近の傾向では時給が極端に低いシフト制や平日休みの依頼の方が多く事務派遣や土日休みに慣れている層には受け入れてもらえず人材確保に依然苦戦している状況である。企業側も自社対応が難しいものを依頼してくる割に納期の制限が厳しいため派遣会社側は納期と人材確保の板ばさみに合っている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・製造業は依然として順調であるが、建設業の減少が大きく、卸小売業の減少、金融保険業も減少しており、総体ではプラスマイナスゼロの状況である。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・求人数は前月比横ばいで、前年比を上回るものの、依然として臨時、アルバイト、パート及び派遣、請負等の非正規型の求人が多い。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数の伸び率が一段落しているように思われ、またその伸びも、請負等の非正規型求人や特定の業種に支えられている状況がうかがえる。
	やや悪くなっている	アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・仕事は増えているが、料金面で値下げ要求が多くなっている。また、他県、他地方からの依頼も時々くるが、それだけ仕事が広域化すると質より金額が求められるやすくなる。
	悪くなっている	-	-	-

### 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	家電量販店（店長）	販売量の動き	・オリンピック以降、大型商品の動きが良くなってきている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・低価格車の販売が多く、ユーザーからの交渉も厳しいことから、高利益は望めないものの、新車、中古車ともに売行きがやや上向き傾向にある。
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・来客数が増加するとともに、客が購入する車が少しずつ高額になってきている。中古車も高額車が売れるようになってきているので、景気は良くなってきている。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・深夜の売上が良くなっている。
		ゴルフ練習場（経営者）	単価の動き	・単価の安い商品だけでなく、高額品が少し動いてきている。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・街の催事等が開催されると多くの来客があるが、終了と同時に元の誰もいない通りに戻る。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・彼岸になっても真夏の暑さが続き、消費者はぐったりしてあまり食欲が出ないので、食品関係の商売は良くない。
		スーパー（統括）	単価の動き	・買物頻度の増加に伴い、来客数は相変わらず増加しているが、買上単価の落ち込みも続いている。衣料品は単価の落ち込みと残暑による秋物の不振で、苦戦を強いられている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・相対的な販売量は変わらないが、朝の客足の動きが良くなり、夕方から夜にかけては鈍る傾向にある。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・ジュエリーやバッグなどの展示企画により客単価が上昇し、全体の売上は3か月前、前年の実績を大幅に上回っている。一方、婦人服は残暑の影響で15%程度減少しているため、総じて変わらない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・残暑が厳しく、客はなかなか夏物から秋物に移行せず、買い控えをする傾向にある。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・台風上陸ごとに朝晩が涼しくなり、羽織ものなどの秋物が動くも期待したが、実際はカットソーなどの単品購入が多く、客単価は上がっていない。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・オリンピックが終わり、需要が一段落しているが、秋からの需要回復もみえ始めてきている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新車の販売台数は依然として前年比50%で、回復していない。
	住関連専門店（店長）	単価の動き	・客はできる限り安い商品を購入しており、必要以上の購入はしない。	

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
		その他専門店 [携帯電話] (営業担当)	販売量の動き	・キャンペーンの容間で新機種の販売もない時期であるが、新規、機種変更を合わせた販売台数はあまり変動がない。新規販売の減少を機種変更で補っている。
		高級レストラン (店長)	販売量の動き	・秋の行楽シーズンに向けて、客が外食を控えて節約している様子が顕著に表れている。
		観光型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・婚礼シーズンとなったが、前年度よりも大幅に婚礼組数が減少している。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・前年比で宿泊費がマイナス15%、集宴会もマイナス20%と低調である。単価も上がらないのに料理の原価は高く、収益が悪い。
		都市型ホテル (スタッフ)	単価の動き	・客単価が一向に回復しない。宴会関係の単価は5,000~6,000円程度、生ビールフェアなどは3,000円以内が定番となっている。
		旅行代理店(従業員)	来客数の動き	・秋の行楽シーズンに入っているが、相変わらず団体旅行が少ない。
		旅行代理店(営業担当)	販売量の動き	・個人旅行及び団体旅行の年配客は比較的堅調に推移しているが、企業の社員旅行等の状況は真っ暗である。
		観光名所(職員)	お客様の様子	・客の入込は例年並みであるが、自分の別荘等で食事をする客が多く、レストラン、ホテル関係の売上は例年を下回っている。
		遊園地(職員)	来客数の動き	・3連休にしっかり営業できたことから、月間では前年数字を確保したものの、好調という表現には至らない。
		ゴルフ場(支配人)	単価の動き	・猛暑による来場者減を取り戻すべく、周辺コースでもプレー代値引きによる誘客が進んでおり、来客数は確保しているが、客単価は全く伸びず、売上が増加しない。
		競輪場(職員)	単価の動き	・入場者数が減少しており、それ以上に購買単価が低下している。
		その他サービス [自動車整備業] (事務長)	来客数の動き	・自家用車の在庫量が増加しない。ディーラーの困り込みが強くなっており、初回、2回目の車検入庫は非常に少ない。
		設計事務所(所長)	競争相手の様子	・当社の仕事量は多少増加しているが、同業他社は忙しいがそうでないか、はっきり分かれている。トータルではそれほど変わらない。
		住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・全体的に需要が停滞している。地価等は下げ止まりつつあるが、まだ鈍い状態が続いている。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・台風の影響もあってか固定客の来店が主でフリー客が少なく、来客数がかなり減少している。例年であれば夕方の商店街は運動会や行楽の買物をする子供連れの主婦が目立つ時期であるが、今年は少ない。
		商店街(代表者)	単価の動き	・ある程度の来客数はあるが、高級品は一つも売れず、安物ばかりの動きで単価が低く、売上が少ない。
		一般小売店[金物] (経営者)	販売量の動き	・鉄鋼材料の値上げ、原油価格の高騰による諸物価の値上げ等で仕入価格が上昇し続けている。値上げを売り先に転嫁できる状況ではないので、収益は一層悪化傾向にある。
		百貨店(店長)	販売量の動き	・前年に比べ、今月の販売は90%強、中でも外商は50%と非常に悪い。
		スーパー(経営者)	単価の動き	・高級食材も売れているが、食品に対する購入意識はまだ低単価に向かっている。
		スーパー(経営者)	単価の動き	・3か月前と比べ、売上が1.6%減少している。客単価も前年比で3%低下しており、一向に下げ止まる気配がない。
		コンビニ(店長)	来客数の動き	・彼岸までは来客数、販売量ともに良かったが、近隣のショッピングセンターが23日にキーテナントを変更してオープンしたため、マイナスの影響を受けている。
		その他専門店 [ガソリンスタンド] (営業担当)	単価の動き	・最近の原油高で仕切り単価が非常に上昇しているが、思うように販売価格への転嫁はできないので、影響を受けている。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・郊外大型チェーン店の影響なのか、この3~4か月地元客の来店が減少している。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・ここ何年も人通りが減り続けており、今月はまた少し厳しい。宴会の予約数は前年と変わらないが、小さい宴会が多く、大規模な会は減少している。更にフリーの客が少なくなっているため、前年より悪くなっている。

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
		タクシー運転手	単価の動き	・利用件数の落ち込みはあまりないが、長距離の客が減少している。会社で利用する客はさほどではないが、一般の客は短距離のみで、長距離利用は非常に少なくなっている。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・全般に受注は依然少ない状況にある。行政の仕事はなく、民間からの発注も極めて少ない。個人住宅の建築についても、意欲はあるが決断に至らない。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・今月は賃貸関係、住宅販売とも、ほとんど引き合いがない状況である。
	悪くなっている	一般小売店〔衣料〕（経営者）	販売量の動き	・運動会のシーズンで運動用品が売れているが、来客数の動きが悪く、販売量が減少し、良い状況ではない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・近隣にライバル店がオープンし、来客数がかなり減少している。
		衣料品専門店（販売担当）	販売量の動き	・本来夏の暑さはありがたいが、今年は異常に暑く、客の出足が鈍り、購買意欲も湧かなくなっている。台風も多く、買物に出るのを我慢し、あきらめている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・8月の盆以降、タクシー利用が激減している。金、土曜日でも売上は2万円がやっとであり、平日は1万5千円程度、日曜日は1万円以下の状況となっている。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	一般機械器具製造業（生産管理担当）	受注量や販売量の動き	・秋口に入り四輪駆動車向けの部品が増産となり、24時間フル操業で対応しているが、要求数にこたえきれない状況である。また、他社でこなしきれずにあふれた仕事で、新規客からの引き合いが増加している。
		精密機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・原料高、外注費の上昇などで利益率は良くないが、受注が多くなっている。
	変わらない	食料品製造業（製造担当）	取引先の様子	・スーパーの売上が落ち込んでいると聞いているが、新規取引先の開拓や新製品の開発により、前年以上の水準を確保している。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・半導体関連分野は好調で納期も忙しくなってきた。設備の稼働を上げるために2直体制をとっている。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は天候に左右されることが多く、難しい面もあるが、総じて前年と変わらない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・製造業の加工関係は稼働が高くなっている。他の製造関係は依然として低コストに悩んでおり、企業間格差は一段と進んでいる。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・特別な仕事が入り、7～8月はとても良かったが、現在は通常に戻っている。取引先の企業間格差が徐々に開いてきており、とても良い2社と変わらない1社、かなり落ちている2社がある。どちらの波に乗れるかによって当社の動きも変わってくる。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・ワンシーズン先の輸送依頼がかかる時期であるが、残暑の影響で予定がずれ込んでいる。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・相対的に受注量は増加傾向にあるが、同じ業態の取引先でも、企業の収益格差により、前年に比べて情報化投資が増加している先と減少している先が顕著に表れている。
	その他サービス業〔放送〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・7～9月は前年同期と比べ、CMの受注件数は6%程度増加しているが、大手企業からの年間契約の落ち込みが響き、売上全体では3%程度の減少となっている。	
	やや悪くなっている	不動産業（管理担当）	取引先の様子	・取引先の清掃業者からは、テナントが清掃回数を見直し、毎日から一日おきになったり、時間を短くされたりし、仕事量が減少していると聞いている。最近入居したテナントも清掃は自分で行うということで受注できなかったということである。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・夏の商戦は猛暑の影響で良いところと悪いところに分かれている。広告出稿量は前年並みであるが、制作物の仕様の簡素化や、チラシロットの縮小による経費圧縮傾向が目立っている。9月の販促は前年同期比で2割ほど落ち込んでいる。

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
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・チラシ出荷量は前年比95%で、今年に入って最も悪くなっている。スーパー関係は前年並みで推移しているが、衣料関係は8月後半から落ち始めている。9月に入ってから鉄道は乗客数が減少し、ホテルも前年を割る状況と聞いている。
		司法書士	受注量や販売量の動き	・金融機関の担保設定の登記が減少している。これは前向きな融資が減少していることの反映である。
	悪くなっている	建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・公共工事削減の影響で、売上は前年度の50%で推移している。一般経費の削減に努め、前年度より15%削減しているが、売上の減少により当期は赤字決算となる。
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（経営者）	求人数の動き	・8月以降求人広告が伸び続けている。地方でも広い意味のサービス業だけが重点であったものが、広い意味の製造業も広告を出すようになってきている。派遣からの募集だと集まりが悪いので企業が直接広告を出しているようである。2～3年前からみると高水準で伸びてきている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・ハローワークに職を求める人が減少しており、新規求人数が増加しているため、やや良くなっている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・有効求職者は、5か月連続して減少している。求人数は、新規、有効求人数とも3か月前に比べ増加している。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・ホテル、アミューズメントなどのサービス業、販売業など、時期的に少ないと思われる求人問い合わせが散見される。
	変わらない	人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・同じ製造業でも、取扱製品により景況が微妙に違う。例えばIT関連メーカーにおいて、開発プロジェクトが一段落したところは派遣契約をいったん終了しているが、引き続き生産計画が順調に拡大しているメーカーからは追加の派遣要請がある。携帯ショップにおいても、市場が飽和してきたのか販売スタッフを縮小するところがある一方で、引き続き雇用を継続するところも多い。総じて考えると景気は横ばいである。
		求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・求人の増加はあるものの、正社員はサービス業に多少みられる程度で、特に製造業は人材派遣が多く、全般にパート、アルバイトの募集が多い。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・依然として派遣、請負で対処する傾向が続いている。求人数は微増傾向にあるが、就職数はあまり伸びていない。
		学校〔大学〕（総務担当）	採用者数の動き	・企業の就職担当者が、学生が内定したとあいさつに来る時期であるが、就職希望者の内定率はまだ100%に達していない。
		やや悪くなっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き
	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	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・政府の政策の影響もあり、当社取扱の訪日外国人の数が前年を上回っている。
	やや良くなっている	スーパー（統括）	来客数の動き	・この2、3か月、来客数は着実に増加している。売上金額は来客数に連動していない面もあるが、客の買物動向をみると、従来に比べて財布のひもがやや緩んできた感がある。
		衣料品専門店（営業）	単価の動き	・今年は暑さが厳しく、バーゲンセールに入りやすくなってからの販売量が増加した。
		家電量販店（営業統括）	単価の動き	・デジタルAV商品を中心に堅調に推移している。デジタル一眼レフカメラについても、各メーカーのラインナップが充実してきたことにより、販売数が大きく伸びている。反面、パソコンは本体の販売単価が下落し、台数の伸びで売上拡大を確保できなくなっている。

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
		家電量販店（営業部長）	販売量の動き	・猛暑、五輪特需で大きく盛り上がった夏商戦後も、心配された反動もさほど受けずに、AV機器を中心に好調に推移している。秋冬の期待の新製品も発売され始めている。
		その他専門店〔眼鏡〕（店員）	単価の動き	・来客数、販売量とも昨年と変化はないが、客が、商品の機能など品質の良いものを購入する傾向にあり、買上単価の上昇につながっている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・団体旅行の取扱件数が増加している。客からの問い合わせの件数も増加している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・9月に入ってから利用客が増加し、客からは給料水準も元に戻ったと聞いている。高速道路も、常時渋滞するようになっている。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・加盟する業界団体のタクシーでは、400～700万円クラスの外車の高級車や国産車がかなりの割合を占めている。買換え時には燃料の安いプロパン車からガソリン車に移行する車がほとんどであり、景気はやや良くなっている。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・販売量が順調に推移しており、解約も少ない。
		通信会社（総務担当）	販売量の動き	・オリンピックの開催でサービス加入者が増加した8月に引き続き、9月に入っても加入者は増えている。特に、デジタルサービスの販売が好調である。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・9月には大きな大会が開催されたため、その練習日等で客が比較的多くなっている。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・修理や修繕、新築などの案件が、多少は出てきている。
		設計事務所（所長）	それ以外	・業界全体での仕事量はまだ少ないものの、当社では今まで計画してきた案件が具現化し、仕事量が多少増加してきている。
住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・この3か月は販売が低調に推移していたが、9月は何とか過去3か月の販売量の1.5倍程度まで回復している。		
変わらない		商店街（代表者）	単価の動き	・客は、一切余計な物を買わず、本当に必要な物しか購入しないので、高額商品はほとんど動かない。毎日使う物だけが売れている現状であり、単価も低迷している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・3か月前は、来街者数とカード売上は前年比約10%増であったが、今は5%に届くかどうかの水準に落ち着いている。景気が悪くなっているとは思わないが、3か月前の勢いは感じられない。
		一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	お客様の様子	・9月も猛暑続きで、夏物はきれいに売り切れたものの、秋物の立ち上がりが悪い。ブラウスは動いているが、それ以外は売行きが良くない。
		一般小売店〔鞆・袋物〕（従業員）	単価の動き	・9月は暑さが続き、秋物のスタートが悪く厳しい状況だったので、セールを開始したところ、来客数は3倍に伸びたが、単価は2割ほど低下している。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	お客様の様子	・涼しさも増してきたが、秋物商材への客の反応が悪く、定番商品の購入が目立っている。低価格であれば売れるわけではなく、価格と品質のバランスが吟味されている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・液晶テレビ等限られた商品の売上は良いが、衣料品等はいまだに好調ではない。商品に好不調があり、全体として変わらない。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・眼鏡店の新規入店で、来客数、売上とも2倍近く増加して好調な一面もあるが、全般的には秋冬物衣料が伸びず、前年の実績を割り込んでいる状態が続いている。
		百貨店（広報担当）	販売量の動き	・前半は気温がようやく落ち着いてきたこともあり、秋物を求める客でにぎわったが、後半は急激に失速している。都心の店舗では、前半の貯金が大きく月合計で前年をクリアしているが、郊外店は軒並み前年割れである。高付加価値商品、ファッションの先端を扱う都心の大型店と、実需対応が中心の郊外店とで明暗が分かれている。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・残暑が厳しかったこともあり、婦人、紳士衣料品の販売量がかかり落ちている。服飾雑貨や食料品は前年並みであるが、衣料品のマイナス幅が大きく、全体では前年比マイナスである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・売上は4月以降、前年比97%台で推移しており、9月も変わっていない。秋物の需要喚起のため、大きなイベントを集中させ、チラシの部数も通常の150%に増やしたことや、気温が低下したことにより、中旬には前年をクリアしたものの、月全体では変化がみられない。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・相変わらず1点単価が低い状態が続いている。来客数、販売量はあまり変化していないが、売上は良くならない。3か月前と比べても、それほど変わらない状態が続いている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・9月は残暑が続いたが、売場展開は夏から秋へと変化しているため、需要と売場の品ぞろえのミスマッチが発生している。夏物商品をできるだけ長く展開したが、一度でも気温が25度位に下がると、その後気温が再び上がっても夏物商品の需要は鈍るため、前年の実績を確保するのがやっとである。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・9月は残暑の影響もあり、衣料品が非常に厳しい。来客数も82%となっている。食品についても、おでんやお鍋などの季節商品を展開しているが、今ひとつ売れていない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・残暑の影響により、秋冬商品の動きが鈍い。 ・競合店の価格政策により、特売の売価が下がっている。売価によって販売量が大きく左右されている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・夏の暑さの延長と、後半の天候不順から、なかなか来客数が増加しない。結婚式用のフォーマル系の商品など、目的を持った購買については、かなり高額なものを買う客も目立つ。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・商品の2極化が進み、購買の格差が出てきているが、平均すると変わらない。
		乗用車販売店（渉外担当）	販売量の動き	・9月の新車販売台数は予算達成率が90.4%の見込みで、前年同月比0.4%減となっている。中古車の売上台数は、予算達成率が97.3%の見込みで、前年同月比で2.9%減とほぼ横ばいで推移している。
		住関連専門店（統括）	販売量の動き	・来客数はある程度増加しているが、販売量はそれほど伸びていない。
		その他専門店【ドラッグストア】（経営者）	販売量の動き	・3か月前に比べて9月は良い成績になっているが、これはテレビで放映され、当社でも1週間で約1000個近く売れたサプリメントの拡売による一過性の数字であると考えている。
		その他専門店【キャラクターグッズ】（従業員）	来客数の動き	・週末の来客数が、すべての週において減少傾向にある。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・例年9月は売上が落ち込む時期であるが、今年は前年比でも10%以上売上が減少している。厳しい状況が変わっていない。
		一般レストラン（店長）	単価の動き	・日本酒やビールではなく、比較的安く飲める焼酎に人気集中しているため、厳しい状況である。焼酎の中でも芋焼酎がブームであるにもかかわらず、安い麦焼酎に注文が殺到する状況が続いている。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・予約件数は前年とほぼ同数だが、客単価が低下しているため、売上は伸びていない。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・一般企業から、研修会や飲食を伴わない会議だけの問い合わせが増加し、夜の接待利用の企業の客は、競合店の進出や経費の見直しで減少している。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・国内旅行は、販売量は例年並みかそれ以上になる傾向にあるが、単価が依然として上昇していない。海外旅行に関しては、個人の需要は増加しているが、団体の数が同時多発テロ以前の水準には戻っていない。年末年始の申込みも動きつつあるが、絶対量がまだ不足している感がある。
		タクシー運転手	来客数の動き	・持ち場としている駅では、迎えの自家用車で一杯で、タクシーの利用客は減少する一方である。
		タクシー運転手	単価の動き	・8月に比べれば9月は良くなっているが、遠方の客は終電があるうちに帰り、企業のタクシー券が少ないので、まだ厳しい状況は続いている。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・消費を喚起する魅力的な商品がない。液晶テレビにしるプラズマテレビにしる、番組が今いちである。

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
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・ケーブルテレビの加入者獲得件数は、オリンピックの反動等による目立った変化が相対的に少ないが、デジタル化への関心も特に加入に結び付いていない。
		通信会社（営業担当）	単価の動き	・端末の価格を引き下げても、高スペック機種の価格を引き下げても、販売構成比が変わるだけで、全体の販売量を押し上げるまでには至っていない。
		ゴルフ練習場（従業員）	お客様の様子	・9月はゴルフシーズンに入るが、3か月前と客の様子が同じであり、来客数は増加していない。しかし、競合の少ない地域の施設では、来客数が増え、売上も良くなっていると聞いている。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・仕事の流れが変わっている。一般住宅生産は大手のハウスメーカーがほとんどを実施しているため、町の工務店までは仕事が及んでいない。景気が良くなっているという実感がない。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・最近、請負にしても分譲にしても、受注量、販売量ともに減少している。価格もかなり低下しており、利幅はほとんどない。厳しい状態が続いている。
やや悪くなっている		商店街（代表者）	お客様の様子	・9月は売出しを2回行ったが、客は購買を決定する前に他店との比較をしており、価格面で他店の方が少しでも条件が良いとなると、当店の予約をキャンセルしてまで他店に動くといったドライな買物が目立っている。
		一般小売店〔C/D〕（営業担当）	お客様の様子	・土日の来客数は回復していく傾向にあるが、平日は閑散としており、客の購買意欲も低迷している。
		百貨店（業務担当）	来客数の動き	・客の購買単価はほとんど同じであるが、来客数が減少しており、売上が減少している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・あまり大きな影響はないが、先月大型店が近隣に出店し、目玉商品を低価格で提供しているため、これらの商品については販売量が減少している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・9月の来客数が94%と前年を大きく下回っている。7、8月とも98%前後で決して良くはなかったが、9月は特に大きな要因もないまま、来客数が大幅減となっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・客の来店頻度は増加しているが、絶対数は減少している。新規の来店客の増加がみられない。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・客単価が約10円低下し、来客数は1日約100名減少している。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・9月の気温が思ったより高かったため、例年よりも秋物の動きが悪く、秋物衣料は全滅である。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・9月は決算期だが、前年に比べ、来客数がかなり落ちている。
		タクシー（団体役員）	来客数の動き	・相変わらず利用客の数が減っており、同時に燃料の高騰が響いてきている。
		通信会社（営業担当）	競争相手の様子	・競争相手が値下げを行ったことで、業界標準金額が一層低下している。
		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	・家庭用、業務用各ゲームとも、前年同月比が3か月前より悪化している。家庭用については、今年に入りずっと前年を下回ったままであり、新しいハードの購入のための買い控えもあって、市場環境は厳しい。これまで好調だった業務用は、8月の猛暑やオリンピック以降、現在も低調なまま推移している。顧客の絶対数が減少している。
		その他レジャー施設（経営企画担当）	来客数の動き	・イベントへの来場者が減少傾向にある。既にチケットを購入しているにもかかわらず、来場しない例も多い。
		設計事務所（経営者）	販売量の動き	・民間業務は相変わらず少なく、活発さがみられない。当事務所は行政の仕事をメインにしているが、行政の仕事は物件が年々少なくなっており、景気回復が全く感じられない。
		悪くなっている		スーパー（店長）
衣料品専門店（営業担当）	お客様の様子			・残暑が厳しいが、夏物が売れるわけではなく、秋物を買うにはまだ早い。2、3日涼しくなっても、すぐに気温が上昇し、秋に向かう気持ちがなくなってしまう。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	お客様の様子	・今までケース単位で購入していた客が、ケースの方が値段が安くても、バラで必要量しか仕入れなくなっている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・客がディスカウントショップに流れている。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・相変わらず新築住宅が売れない。家探しに出ている客は多いが、結論を出すのが遅く、契約に至らない。価格を下げると見学には来るが、購入の結論を出さない。
企業 動向 関連	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	・売上は6月比144%となり、9月決算期による前倒しもあって、良くなっている。
		出版・印刷・同 関連産業（経営 者）	競争相手の様子	・当社はまだまだ暇だが、仲間の仕事がかかり忙しくなってきた、仕事を手伝ってほしいという依頼が少しずつ増加している。
	やや良く なっている	一般機械器具製 造業（経営者）	受注価格や販売 価格の動き	・客の生産量が追いつかなくなり、当社にラインを移管するという話も出ている。
		建設業（営業担 当）	受注価格や販売 価格の動き	・物資の高騰に伴い見積価格が上がってきているが、以前だと客が納得せず価格交渉に苦労したが、今は説明すれば納得する顧客が増えている。
		建設業（経理担 当）	受注価格や販売 価格の動き	・今までは価格競争での仕事の取り合いであったが、ここにきて施工側の設定価格の理由を説明すると、その内容を判断して、高い見積でも、安いところを断つてまでも発注してくれる客が出始めている。
		金融業（渉外担 当）	取引先の様子	・取引先の決算が良くなっている。コストを見直し、財務リストラに取り組んだ結果、売上は減収傾向にあるものの、収益は明らかに改善してきている。
		不動産業（総務 担当）	取引先の様子	・オフィス入居希望テナントの引き合いが引き続き活発であり、空室率が大幅に改善されている。賃料相場も下げ止まった感がある。
	変わらない	金属製品製造業 （経営者）	取引先の様子	・DVD関係の仕事が一段落したが、代わって液晶関係の設備部品の仕事が多くなっており、仕事量は変わらない。
		金属製品製造業 （総務担当）	受注価格や販売 価格の動き	・材料価格が高騰しているが、製品に転嫁できていない。
		輸送業（経営 者）	競争相手の様子	・このところ原油価格が急騰しており、売上に対する燃料比率が非常に高くなり、経営が苦しい。
		金融業（得意先 担当）	取引先の様子	・各企業では設備投資が出て、かなり受注が増加しているが、小売業が落ち込んでおり、全体ではまだ景気が上向いているとはいえない。
		不動産業（経営 者）	競争相手の様子	・地価の下げ止まりが報道されているが、当地域でも若干下げ止まり傾向が表れている。
		経営コンサル タント	取引先の様子	・客単価が引き続き低下傾向にあり、景気が良くない企業もある一方、一部企業では好調で積極的に将来に向けた戦略を打ち出している。
		その他サービ ス業〔情報サー ビス〕（従業員）	受注量や販売量 の動き	・情報通信分野においてはIT化の波が一段落した感があり、まとまった発注が減少している。年度当初予定していた予算が削られ、発注予定が遅れている状況である。
	やや悪く なっている	食料品製造業 （経営者）	受注価格や販売 価格の動き	・企業向けの注文が増えない。
		出版・印刷・同 関連産業（営業 担当）	受注量や販売量 の動き	・会社の新規設立件数が減少している。
		プラスチック製 品製造業（経営 者）	受注価格や販売 価格の動き	・今年何度目の原材料の値上げがあり、今後も上がりそうであるが、販売価格の値上げはないため、厳しい状況である。
		電気機械器具製 造業（経営者）	受注価格や販売 価格の動き	・業者間の受注競争が激しく、受注価格は低下する一方だが、金属や石油製品等の原材料の値段は上昇しており、製造原価が上昇し始めている。原料の値上げ圧力は社内努力だけでは吸収できず、粗利益に影響を与えている。
		電気機械器具製 造業（経営者）	取引先の様子	・数か月前までは活発に製品が動いていたが、ここにきて、契約数が落ち込んでいる。
		輸送業（財務・ 経理担当）	取引先の様子	・売上が前年比90%前後で推移している。得意先等を見ても売上げが見込めない。
悪く なっている				



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
雇用 関連	良く なっている	人材派遣会社 (営業担当)	求人数の動き	・派遣会社の受注数が増加しており、派遣スタッフの供給が追いつかなくなる供給不足が発生している。2004年度に入ってから傾向であるが、最近は一層この傾向が顕著になってきている。
	やや良く なっている	人材派遣会社 (社員)	雇用形態の様子	・派遣の受注も多いが、紹介予定派遣やいわゆる企業直接雇用の形態が増加している。
		人材派遣会社 (支店長)	求人数の動き	・派遣業界では一般的に3、6、9、12月末は入れ替えの時期にあたるが、6月に比べ、9月は求人が増加している。逆に求職者は減少している。
		職業安定所(所長)	求人数の動き	・8月の新規求人は、前年同期比14.2%の増加、新規学卒求人も40.6%増加するなど、景気の回復が感じられる。
		職業安定所(職員)	求職者数の動き	・新規求職申込件数が、前年同月比8.4%減少している。
		学校[専修学校] (就職担当)	求人数の動き	・9月の求人数が、前年同月比で20%ほど増加している。
	変わらない	求人情報誌製作 会社(編集者)	採用者数の動き	・中途募集の新聞広告、インターネットによる広告出稿量はそれほど変化はない。業界によってまだら感があり、底固いとはいえない。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・産業別にみると、製造業を中心として新規求人数は堅調に推移しているものの、全産業計では、前年同月比、過去3か月の各月との比較でマイナスとなっている。個人消費の動向を反映する運輸、流通業からの新規求人が減少基調で推移している。
		職業安定所(職員)	求職者数の動き	・新規求職者数が連続して減少している。自己都合退職者が増加してきたので、大きな雇用調整は落ち着いたようである。ただし、新規求人数も減少しており、求人倍率に変化はみられない。
	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	・通常、9月は募集が相当活発に出る月だが、今年は仕事が取れない。求人広告を無料で出す業者や、3週連続で半額や3掛けにする業者などがいて、客がそのような業者に流れている。	

### 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)	販売量の動き	・各直営店で売上、来客数の前年比が伸びてきている。
	やや良く なっている	一般小売店[結 納品](経営 者)	単価の動き	・数か月前と比べ、単価の高い商品が動き出している。
		一般小売店[土 産](経営者)	販売量の動き	・客の必要なものしか買わない傾向はなくなっている。
		一般小売店[土 産](経営者)	販売量の動き	・今月は台風に加え地震まで起きたが、観光客数はほぼ前年並みであり悪条件下では良いほうである。客当たりの土産物購入数にもやや回復の兆しがある。
		一般小売店[書 店](経営者)	販売量の動き	・競合店との競争は落ち着いてきている。状況は徐々に良くなっている。
		百貨店(売場主 任)	お客様の様子	・平日昼間の来客数は少ないが、18時以降になると会社帰りの客が増加している。土日はスーツを新調した客がほとんど確実に靴も見に来るため、靴の購入客も増加している。
		百貨店(企画担 当)	販売量の動き	・9月前半から一気に秋らしい気候になり、婦人服、紳士服を中心に秋物が好調に売れ出している。その結果、店合計でも昨年を大きく上回る売上ペースとなっている。
		コンビニ(店 長)	販売量の動き	・暑さが続いており、飲料水が伸びている。
		家電量販店(店 員)	販売量の動き	・残暑の影響と大口受注の発生で販売量は好調である。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・単価は相変わらずデフレ傾向でさほど上昇していないが、販売量には少し動きが出てきている。競走相手も同様な動きが出てきている様子である。
		スナック(経営 者)	来客数の動き	・今年の売上はずっと前年比でマイナスであったが、今月は人事異動に伴う送別会の団体予約が思ったより取れているため、売上は初めて前年と並んでいる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	お客様の様子	・地域全体が愛知万博などのビッグプロジェクトに向けて活気づいている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊、宴会、婚礼の問い合わせがあり、来客数は増えている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・浜名湖花博の終了間近の駆け込み需要が多い。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・最近各地で台風や地震といった自然災害が多発しているため、高耐震アパートへの関心が高く売上が向上している。
	変わらない	商店街（代表者）	単価の動き	・従来商品の売上は減少しているが、愛知万博関連商品の売上は増えており、全体の販売量は変わっていない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・販売単価は上昇しているが、販売量がついてきていない。客は、続々と発売される新製品に関心はあるが、使いこなせないことを懸念している様子である。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・自転車販売をしているが、スーパーでは輸入品が多く、安売りが幅を利かせている。当方では輸入品を仕入れるにもルートがわからず、困っている。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	お客様の様子	・客は安い商品でもなかなか決めることができず、内容を細かく聞く。衝動買いもしない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・暑い日が続いているため、客からは秋冬物を購入する意欲が感じられない。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・購買単価は前年をやや上回っているものの、台風と猛暑の影響で来客数は減少している。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・気温の高い日が続いているため、例年なら今がピークである秋物衣料やブーツなどが動いていない。客は秋物を見には来るが、買う気がない。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・10代女性向けの婦人服はよく売れるが、紳士服がまだまだ売れない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は横ばい傾向である。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・今月は北海道物産展を実施しているが、珍しい物は高くても需要がある。しかし一般商品は、余分な物は買わないという状況が続いている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価は相変わらず前年の96%前後の推移である。一品単価の低下より一人当たり買上点数の減少のほうの影響が大きい。
		スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・今年台風など天候不順で雨がが多く、自転車や徒歩で来店する客がかなり減少している。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・特売品、値打ち品を今必要な分だけ購入する消費行動が確立している。缶ビールでは、1缶単価が少し高くなっても、24缶入り1ケースよりも6缶パックの方が圧倒的に選択される。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・台風や天候不順にもかかわらず来客数は維持しており、売上も大きく前年割れしていない。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・今月は昨年と残暑ほど厳しくなく、売上は伸び悩んでいる。売上は前年を割り込んでいる。
		コンビニ（売場担当）	それ以外	・残暑でお茶などの飲料売上が伸びているため、新規店では売上好調である。しかし既存店売上は前年並みに終わっている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数が減少傾向で、売上が伸びていない。
		衣料品専門店（企画担当）	販売量の動き	・ミセス向け商品の売上が引き続き非常に悪い。総合スーパーの仕入れ担当者によると、ミセス衣料は前年比90%を切っている。
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・9月の売上も前年比で微減である。客の様子をみても相変わらず慎重で、財布のひもは固い。
		乗用車販売店（経営者）	競争相手の様子	・同業者が廃業に追い込まれている。また深刻な価格破壊の状況になっている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・先月に続いて新車の購入目的で来店する客が多いが、他店との競合が激化しているため利益幅は減少している。その一方で、来店当日に即決する客も増えている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売量以外は特に目立つ動きはない。
		乗用車販売店（従業員）	単価の動き	・300万円を超える高級車が飛ぶように売れているが、それ以外の車はさっぱりである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・単価の低下を販売台数でカバーできていない。利益確保は非常に困難な状況である。来客数は店頭の集客策が成果を上げますまずであるが、商談に苦労している。
		自動車備品販売店（経営者）	競争相手の様子	・カー用品の競合は今や従来の用品店だけではない。ガソリンスタンドやカーディーラーまでもがより良い環境でのカーメンテナンスに力を入れ始め、参入してきている。競争はすべての面で激化している。
		住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・持ち家住宅が伸び悩んでいる。ビル物件なども民間、公共ともに減少している。
		その他小売〔貴金属〕（経営者）	販売量の動き	・天候不順で客の購買力が落ちている。
		その他小売〔雑貨卸〕（経営者）	お客様の様子	・商品の動きは少し出てきているが、単価は安くなっている。そのため利益確保は難しい状況である。
		その他小売〔総合衣料〕（店員）	お客様の様子	・例年に比べて残暑が続いており、同業者の間では冬物衣料の動きが悪いという話が多い。
		スナック（経営者）	お客様の様子	・20日以降の連休の合間の平日のみ忙しかった。仕事が終わる時間が遅くなっており、客は疲れている。
		観光型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・セットの夕食プランから割安なバイキングプランに客が移行しつつあり、単価が低下している。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・客室の稼働率は前年比マイナスであり、宴会の受注も芳しくない。
		旅行代理店（経営者）	単価の動き	・来客数が減少している。
		旅行代理店（経営者）	単価の動き	・低価格志向が続いているが、高齢者の一部は高価格商品を購入している。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・先月、先々月と比べて予約件数が減少している。10、11月の行楽シーズンを控えて、申込が少ないのは厳しい状況である。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・予定していた販売量をある程度達成している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・月後半の連休、祝祭日前までは良いが、休み中は特に夜の店の休業が多く夜の売上が伸びないため、平均するとやや悪い。
		タクシー運転手	来客数の動き	・繁華街の人出やタクシー乗客の動きは、ここ2、3年ほとんど変化していない。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・今年度は新サービスを開始したこともあり、新規契約は順調に推移してきたが、ここにきてやや失速気味である。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・前年と比べて今月は若干ながら来場者数は増加している。しかしここ数か月、厳しい状態で推移していることに変わりはない。
		美容室（経営者）	それ以外	・台風が多く、特に高齢客は天候によって大きく左右されている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・住宅ローン減税が終わるが、駆け込み受注は特にみられない。
		住宅販売会社（企画担当）	お客様の様子	・最近客との商談は長期化しており、良い返事もなかなかもらえない。資金計画で悩んでいる場合が多い。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・通常ならこの時期は来客数が伸びてくるが、今年は極端に悪い。そのため販売量も伸び悩み、売上に影響している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・夏前の客の様子と比較すると、最近は衝動買いが間違いなく減っている。購入する場合も非常に慎重である。
		商店街（代表者）	単価の動き	・家計を少しでも切り詰めたいという家庭が増えている。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・今月上旬は台風、地震があり、中下旬は気温が相変わらず高かった影響もあり、客の購買意欲は低下している。ビール、酒ともに中途半端な売行きであり、売上は昨年比で8%ほど減少している。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	来客数の動き	・今月は天候不順で、小売には最悪な状況である。特に土日祝祭日は最悪で、他店に聞いても悪いの一言である。
		百貨店（外商担当）	お客様の様子	・残暑の影響で秋物が売れず、営業訪問しても客に購買意欲は感じられない。悪い時に戻ったような状況である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		スーパー（店員）	競争相手の様子	・1か月ほど前に競合店がオープンし、それ以降はかなりの打撃を受けている。既存の競合店も週末、平日にかかわらず企画を打ち、チラシも頻繁に入れていいる。周辺エリアは激戦区になっており、来客数、売上ともかなりダウンしている。	
		スーパー（店員）	単価の動き	・今月は毎週のように台風が来ているため、市場の商品が高騰している。販売量は減少し、客単価も低下傾向である。	
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・1人当たりの買上点数は0.5個減少している。来客数、客単価ともダウンしている。	
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・残暑が厳しいが、去年は同じ気温で夏物商品が売れたが、今年は売行きが悪い。秋冬商品が売れているわけでもなく、販売量は全体的に落ち込んでいる。	
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・夏の初めは猛暑で売上はかなり伸びたが、今月は台風などの影響で来客数は減少している。浜名湖花博も期待していたほどには周囲の店に金が落ちず、伸び悩んでいる。	
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・台風で雨が多く、9月に入って販売量は極端に減っている。	
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・雨の日が多く、水物はソフトドリンク、ハードドリンクともに低調である。	
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・単価の上昇もあり全体としては昨年とあまり変わらない動きであるが、来客数が減少している。同業者もほぼ同じである。	
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・これまで増加傾向にあった週末の来客数が平日同様に減少し始めている。	
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・例年涼しくなると来客数は減少するが、今年は9月後半から急に来客数が減少している。	
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・台風が何度も来た影響で来客数が減少している。	
		スナック（経営者）	来客数の動き	・9月は例年どおり暇であるうえに、店の周囲の環境も客引きが増えるなど最近徐々に変わりつつあり、悪化してきている。	
		旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・夏以降暑さのため低調になり、涼しくなっても客足は伸びていない。	
		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数が減少している。	
		美容室（経営者）	来客数の動き	・客の来店サイクルが伸びている。	
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・例年なら忙しい時期であるが、客は必要な時にしか来店しない。	
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・広告を打っても反応がない。客は価格が安くて良い物件を探している。	
		悪くなっている	一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・来客数が少ないだけでなく、客に購買意欲がない。新規購入がない。
			美容室（経営者）	競争相手の様子	・ここ1、2年で美容室の数が増えており、客は分散している。
	設計事務所（営業担当）		競争相手の様子	・同業他社が倒産している。	
企業動向関連	良く なっている やや良くなっている	-	-	-	
		化学工業（人事担当）	受注量や販売量の動き	・回復のスピードは鈍っているものの、販売量は多少良くなっている。	
		電気機械器具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・大手縫製企業などで、設備更新の動きが出てきている。	
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は増えている。ただし中国の需要が拡大している影響で原材料が不足気味である。	
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・当社の主要荷主のうち3割程度で荷動きが良くなってきている。荷主からは今後荷動きが良くなるため、低床の15トントラックを増車して欲しいとの要請もある。	
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・貨物の動きは活発であり、前年よりも早いタイミングで需要が伸びている。	
	その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	受注価格や販売価格の動き	・契約単価の値上げが可能になっている。		
変わらない	パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量は前年比105%程度であるが、収益面では前年と変わらない。		

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
		印刷業（営業担当）	取引先の様子	・取引先からの受注量は前年同期比で減っている。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・販売数量は増加しているが、原材料の値上がり分の価格転嫁が進まない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・国内販売においては、監視カメラ市場は伸びているが、海外からの廉価カメラの攻勢により競争は激化している。今月の売上は3か月前と比較し5%の減少であるが、傾向としてはほぼ横ばいである。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	取引先の様子	・引き続き付加価値の高い商品が売れており、数量も底堅い。
		輸送業（エリア担当）	競争相手の様子	・荷物量は横ばいである。同業他社の荷物量もさほど伸びがないと聞いている。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・新製品の広告などの引き合いが出てきているが、具体的な話にはなかなかない。
		広告代理店（経理担当者）	取引先の様子	・取引件数に変化はない。
		公認会計士	それ以外	・大企業の景気は回復しているようであるが、顧客の中小企業の業績は好調ではない。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・企業は慎重な姿勢ながら、新設備の導入には相変わらず意欲的であり、多くの引き合いがある。
		その他非製造業〔デザイン〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・新商品、従来商品とも、出荷は順調である。
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	・原材料の仕入先からは値上げ要請がある一方で、販売先からは価格転嫁どころか値下げ要請が続いている。
		電気機械器具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・競合他社の新開発品の評判が良いため、受注量は減少している。
		輸送用機械器具製造業（統括）	取引先の様子	・主力取引先が再建途上にあるため、当面厳しい状況が続く。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・9月に入り荷動きはやや低調になっている。例年に比べて天候不順なことや、度々到来する台風にも影響されている。
		企業広告制作業（経営者）	取引先の様子	・受注量は減少している。
		広告代理店（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・販売量はますますであるが、価格競争が続いている。
		悪くなっている		窯業・土石製品製造業（経営者）
非鉄金属製品製造業〔鋳物〕（経営企画担当）	受注価格や販売価格の動き			・原材料が高騰してきているが、販売価格にはなかなか転嫁できない状態である。受注量も増加しない傾向が引き続き続いている。
雇用関連	良くなっている	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・企業からの紹介予定派遣、人材紹介の受注が増加している。正社員の採用も活発化している。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・前月に続き派遣オーダーは増加している。特に自動車関連企業では安定的に増加している。人材確保ができず成約に結び付かないケースも顕著になってきている。
		職業安定所（所長）	採用者数の動き	・企業では人手不足である。求人してもなかなか採用できない状況が続いている。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・求人数は対前年比18%増である。業種別では、製造業18.5%増、建設業8%増となっている。特に電気機械器具製造業、金属製品製造業、輸送用機械器具製造業、一般機械器具製造業が顕著な伸びを示している。
	やや良くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・管内の有効求人倍率は、3か月前に比べて月間有効求人数が5.0%増加し、月間有効求職者が9.1%減少しているため、0.29ポイント上昇の1.23倍である。前月に比べると0.01ポイント上昇している。 ・新規求人は、前年同期比で、建設業、卸小売業でそれぞれ11%、3.5%減少しているが、製造業、サービス業ではそれぞれ43%、5.6%増加している。全体では4.2%の増加である。
	民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・大量の通年採用をしている大手各社の採用が、下半期を迎えて本格化している。	

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
	変わらない	新聞社〔求人広告〕(営業担当)	雇用形態の様子	・製造業が多い地区の正社員求人は続伸しており、求人難が続いている。しかし別の地区では規模が大きい製造業が少なく、非正社員中心の求人である。全体的にみると、正社員求人よりも非正社員求人のほうが多い。非正社員の報酬が増える気配もみえない。
		新聞社〔求人広告〕(担当者)	求人数の動き	・求人数は4月以降増加傾向にあり、夏場も増加しているが、今月は大きな変化はない。
		職業安定所(職員)	求職者数の動き	・求職者数は減少傾向にあるものの、パート希望の求職者は増加傾向にある。
		職業安定所(職員)	周辺企業の様子	・自動車関連産業では好調であるが、縫製、染色などの業種では輸入製品に市場を奪われ事業の縮小、廃業をする企業もあり、リストラによる失業者が絶えない。
		職業安定所(管理部門担当)	求職者数の動き	・新規求職者数は減少傾向にあるものの、より良い求人条件を求めての自発的に転職を希望する人が増加している。その一方で、求人の選考基準は相変わらず厳しい。
		民間職業紹介機関(職員)	求人数の動き	・求人数は3か月前とほぼ同数である。
	やや悪くなっている	職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人は前年同月比では若干のプラスであるが、前月比では主要産業の全てでマイナスとなっており、新規求人は伸び悩んでいる。特に運輸業、サービス業の落ち込みが大きい。
	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)	お客様の様子	・衣替えのファッションを中心に消費が活発になってきた。地元の民間企業では制服から私服への切替えが見られ、仕事上でも着られるものへの需要が高まっている。
	変わらない	スーパー(店長)	お客様の様子	・客の求めている新しい機能商品が登場すると、単価に関係なく、販売が伸びている。
		衣料品専門店(経営者)	お客様の様子	・女性客はおしゃれなもの、流行っぽいものを多少高くても買おうという雰囲気になっている。
		乗用車販売店(総務担当)	販売量の動き	・先月発売された新型のコンパクトワゴン車は納車待ちの状態が続いている。また、新型トラックの需要も上向きで、全体的に販売台数が増加している。
		乗用車販売店(経理担当)	来客数の動き	・新型の小型車に対して客の関心が高く、来客数が増加している。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・猛暑が続いたため、秋物に対する購買意欲が低く、来客数が増加しない。
		一般小売店〔鮮魚〕(従業員)	販売量の動き	・中旬以降、一部の得意先からの注文により持ち直したが、販売は依然として増えない。
		百貨店(売場主任)	販売量の動き	・本来売れるべきジャケットや秋物スーツが非常に悪く、反面カットソーや薄手のジャケットが動いている。
	百貨店(営業担当)	来客数の動き	・秋物商品が増えてきたにもかかわらず、来客数はそれほど伸びていない。ただし、カシミヤセーターなど品質の良い物、多少単価の高い物が売れている。衝動買いができるような単価の低いセール品などの動きは悪い。	
	スーパー(店長)	単価の動き	・一品単価の落ち込みが続いているが、来客数や1人当たり買上点数は微増しているため、全体では前年並みである。 ・客は必要な物以外は買わず、必要量以上は買わない。日ごろの買物は店の特売やイベント時に集中している。	
	スーパー(総務担当)	販売量の動き	・衣料品部門は残暑が厳しかった影響で秋物の動きが大変悪い。食品部門では価格を下げても、客の買上点数が増えない。	
	コンビニ(経営者)	販売量の動き	・暑さが長く続いたため、秋物商品への切替えがなかなか進まない。	
	衣料品専門店(経営者)	お客様の様子	・秋物が売れる季節であるが、残暑が客の購入意欲をそいでいるため、商品の打ち出しも明確にできない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		家電量販店(経営者)	販売量の動き	・今まで伸び続けてきた薄型を中心としたカラーテレビは9月には売上金額、台数ともに大幅な前年割れとなっている。単価ダウンも更に進み、今後厳しい商品となってきた。
		乗用車販売店(経営者)	競争相手の様子	・新型車効果も表れず、値引き競争が続いている。
		乗用車販売店(経理担当)	販売量の動き	・車の受注量はやや減少しているが、小型車は増加している。これはコンパクトカーが広い空間を備え、普通車並みになったこともあるが、本体価格が約100万円と手ごろなことや、ガソリン単価の値上げで燃費面の経済性が見直されたことなどが要因である。
		その他専門店[ガソリンスタンド](経営者)	単価の動き	・ガソリンスタンドの価格競争は依然として厳しい。
		その他専門店[医薬品](営業担当)	競争相手の様子	・競争激化によりチラシの折込回数が増加し、この影響で来客数も増えたが、1回当たりの買上点数が減っている。従って、経費増となった分だけ利益が減少している。
		高級レストラン(スタッフ)	販売量の動き	・残暑が厳しく、飲料とステーキ専門店の売上は例年を上回っているが、大型和食店は宴会の受注が伸びず、苦戦している。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・例年9月は季節的に携帯電話の販売量がやや下降気味となる時期であるが、今年はあまり変動せずに推移している。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・9月は来客数、売上ともに前年比4%程度上回った。8月に大きく落ち込んだ客が9月に流れ込んだためとも考えられる。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・水害等の特需もあり、改装の受注が非常に増加した。
	やや悪くなっている	一般小売店[鮮魚](店長)	単価の動き	・近隣の競合店のオープンに伴い、客の買い回りが増加し、一品単価が低下している。
		一般小売店[事務用品](営業担当)	お客様の様子	・これまで購入していた商品を取りやめるユーザーの動きが見られる。
		百貨店(営業担当)	来客数の動き	・秋物の婦人衣料は10日まで順調に推移したが、中旬以降は気温が若干高かったこともあって購買が鈍化した。
		家電量販店(店員)	販売量の動き	・オリンピック需要が終わってから、AV機器の伸びが若干鈍り始めた。パソコンは相変わらず下降気味で、単価の高い両部門とも不調となり、厳しい状態である。
		乗用車販売店(営業担当)	単価の動き	・来客数ならびに販売量が前年同月比10%減少している。
		一般レストラン(店長)	来客数の動き	・客単価は変わらないが、来客数が若干減少している。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・来客数が少なく、売上も前年同月に比べ1割減少している。客の中で従来良かった業種がマイナスに転じたり、中国への進出企業が撤退する話も聞かれ、店の雰囲気も冷えている。
		都市型ホテル(スタッフ)	来客数の動き	・台風の影響により、レストラン客に加えて旅行者が減少したため、レストランの通常営業、宿泊収入が大きな減収となった。
		旅行代理店(従業員)	競争相手の様子	・旅館、ホテルの受注や立山アルペンルートの入達はいずれも前年をかなり下回っている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・相変わらず、夜は全く振るわず、日中は通院や営業の客が多少動いている状況である。
悪くなっている	都市型ホテル(スタッフ)	販売量の動き	・9月の売上は過去の最低となった。	
	テーマパーク(職員)	来客数の動き	・団体客、企画募集旅行者、個人客のいずれの利用も前年比2けた以上の減少となっている。要因は海外旅行の増加、猛暑、オリンピックの観戦疲れなどから、旅行の動きが鈍くなっているためである。	
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	食料品製造業(企画担当)	受注価格や販売価格の動き	・新商品で付加価値が高く、値段も高めに設定しているアイテムの販売量が徐々に増加している。
		繊維工業(経営者)	受注量や販売量の動き	・来春の企画物の動きにやや明るい兆しが見られる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	化学工業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・激しい価格競争の結果ではあるが、新規受注先が売上に貢献しつつある。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量、受注価格、販売価格の動きや取引先の様子などを総合的に勘案して、現在の受注は強含みに推移している。
		電気機械器具製造業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・生産は数量的にある程度流れているが、受注価格は下落している。
		輸送業（配車担当）	受注量や販売量の動き	・全体的に物量は変わらない。価格も低位安定で、原油の高騰もあり、物流業界としては若干厳しい状態である。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・電子部品、医薬品などのメーカーでは受注が上向きであるが、小売、サービス業では販売がやや低下傾向である。
		司法書士	取引先の様子	・破産、廃業が減少している一方で、住宅以外の不動産取引が極端に減少している。
	やや悪くなっている	繊維工業（経営者）	競争相手の様子	・協力工場や競争相手を含めて受注状況が数量的に厳しい。
		建設業（総務担当）	競争相手の様子	・官公庁工事の減少からか、民間の土木、建築ともに極端な低価格の見積の提出や入札をする業者がいるため、工事の引き合い件数は増加しているものの、価格競争は更に激烈になっている。
		輸送業（配車担当）	取引先の様子	・取引先からの出荷量が落ち、単価も下落している。
	悪くなっている	建設業（経営者）	競争相手の様子	・公共工事において、相変わらずダンピングが横行している。以前は予定価格のせいぜい20%から30%引きであったが、最近は45%引きの落札が見られる。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・業者間ならびに一般ユーザーからの問い合わせがかなり減少している。
	雇用関連	良くなっている	-	-
やや良くなっている		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・9月の求人広告の出稿状況は前年同月に比べて15%程度上回った。特に地元向けの求人はパート、アルバイトを中心に前年比3割程度増加した。
変わらない		求人情報誌制作会社（編集者）	求人数の動き	・派遣、請負の求人は依然活発であるが、正社員、アルバイト募集ともに求人が減少している。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・就職者数は伸びている。また、非正規型求人の占める割合がやや増加している。
		民間職業紹介機関（経営者）	雇用形態の様子	・派遣、請負、パートの求人はあるが、求職者は正社員を求めているため、ミスマッチが多い。
やや悪くなっている		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・求人件数が前年を上回っている。情報サービスと人材派遣関連が多い。
		-	-	-
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	通信会社（社員）	販売量の動き	・オリンピックが閉幕したにもかかわらず、テレビ関連サービスの申込は好調である。家電量販店の高画質テレビの安売りとも連動しているようである。
	やや良くなっている	一般小売店〔花〕（経営者）	販売量の動き	・一般の定期購入以外の発注が増加してきた。新店舗の開店等で多少の活気がみられる。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・担当ゾーンによって販売数量の違いはあるが、プレタゾーンにおいては固定客だけではなく一般客も着実に増加している。特にアンサンブルスーツなどは2けた増の伸びがみられるほか、ジャケットにおいても前年の水準を上回っている。



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店(売場主任)	単価の動き	・前年に在阪球団の優勝セールがあった影響で購買客数の前年比はやや減少したものの、セール品を除く客単価が上昇し始めた。9月に入り、ジャケットアイテムや一部コートアイテムなど、重衣料商品が動き出しているほか、優待会などの値引き販促にも敏感に反応している。購入意欲はおう盛であり、購買のきっかけがあれば売上につながっている。
		百貨店(統括)	販売量の動き	・3か月前に比べると、衣料品の売上が前年比5%改善しているため、良くなっている。
		衣料品専門店(営業・販売担当)	販売量の動き	・秋物の立ち上がり順調に進んでいる。また、昨年からはじめた新企画商品の売上が伸びている。
		家電量販店(店長)	来客数の動き	・盆以降の来客数は、レジ回数としては前年の105%に伸びた。前年は夏がずれ込んだので9月は114%と伸びていたが、今年も前年をクリアすることができた。またAV関連商品は前年の120%、照明商品で116%の伸びを示している。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・海外への社内旅行の件数が増えている。5~10年ぶりの企業が半数以上である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・夜勤務者の営業収入は期待したほどの伸びがないものの、昼勤務者の流し営業での乗車回数は微増で安定している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・タクシーはあまり良くなかったが、ハイヤーの客がやや増えている。
		その他サービス[ビデオ・CDレンタル](エリア担当)	販売量の動き	・台風はレンタル業界にはプラス要因となるため、台風の多かった今月は前年比を大幅にクリアした。
		住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・高額物件の成約率が非常に高くなっている。また、来場者数も多くなっている。
		住宅販売会社(従業員)	単価の動き	・分譲マンション、一戸建の土地仕入価格が上昇しており、好立地における入札では路線価の3倍近くで落札されている。
その他住宅[情報誌](編集者)	販売量の動き	・住宅情報誌の販売部数が好調に推移しており、またインターネットでの住宅情報サイトの閲覧数が大きく伸びてきていることから、住宅購入意欲が高まっている。		
変わらない		一般小売店[時計](経営者)	単価の動き	・割引交渉や価格交渉があり、売上が増えても利益が取れていない状況である。特に、今まであまり感じなかった年配の客にそのような傾向が多くみられる。
		一般小売店[精肉](管理担当)	お客様の様子	・夏休みの反動や台風の影響で、消費が鈍くなったように感じる月であった。月後半の連休は、少し消費者が動く要因になったかもしれないが、月トータルでは厳しい状況で、暑さも影響しているようである。食生活の内容が例年と変わっているように感じられる。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・今月は気温が高いこともあり、前半は良い感触でスタートしたが、月後半に大きく売上が落ち込んだ。来客数の減少や購買額の減少がみられたほか、先物買いの客も様子見状態で客単価が落ち込んだ。
		百貨店(売場主任)	販売量の動き	・昨年は、在阪球団の優勝セールなどでにぎわいをみせたので、前年比でみると落ち込んでいるようにみえるものの、実質的には一進一退である。ただ9月は秋の始まりという意識は消費者の中で希薄になっているため、ジャストシーズンのなものが売れない。
		百貨店(売場主任)	販売量の動き	・ギフトについては、箱物のギフトよりも中に入っている単品が売れており、全体としては厳しい。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・連日の30度を上回る気温の影響もあり、秋物の動きが鈍く、婦人服は全体的に苦戦している。ただ、特選ゾーンは改装効果もあり、雑貨やジュエリーの動きが順調である。
		百貨店(営業担当)	単価の動き	・50万円までの商品の動きは少しあるが、それ以上の金額になると買い控えが続いており、なかなか購入につながらない。
		百貨店(サービス担当)	お客様の様子	・月初の地震と台風の影響が大きく、前年の売上確保に苦戦した。また、阪神大震災のような天災が起きるのではないかという思いから、防災用品への関心が高く、コーナーを特設すると問い合わせが多かった。しかし、6千円代や1万円代の防災用品の需要が大きいなど、話題性はあるものの単価が小さいことから、予算達成は難しく、今月も苦戦が予想される。

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
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・近畿では台風が夜間に通り抜けたため、天候による来客数の減少はなく、順調に推移した。やはり夕方から夜間の客が着実に増えており、夜間営業店を増やしたことが好結果に直結している。
		スーパー（経理担当）	単価の動き	・値ごろ感のある買いやすい商品を中心に購入する姿がみられる。肉では、豚肉や鶏肉の需要が多い。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・9月に入って秋物の動きが出始めた頃に、台風や残暑の影響を受けたため、動きがかなり鈍くなった。
		家電量販店（企画担当）	単価の動き	・オリンピックや猛暑などで、薄型テレビ、エアコンと単価の高い物が動いた8月に比べ、9月は残暑は厳しいもののエアコン、大型テレビの伸び率は低下した。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・ほぼ前年の5%アップで推移している。全体には仕事量が増えているが、収益が上がってこない。
		スナック（経営者）	お客様の様子	・カラオケボックスで飽き足らなくなった客が、家族連れで楽しむ傾向にある。従来のスナックのイメージが変わってきている。
		観光型ホテル（経営者）	それ以外	・今月からは団体客が主体であるが、一つの団体客に複数の旅行エージェントが競合していたり、複数の宿泊施設をキープする傾向がますます増えている。したがって、先の予約がにぎわっていても、最終的にはほとんどの予約が消えることも多い。キャンセル料が発生しない限界までそういった不確定予約が入っているので、新規予約も受けられずに、最終的に空室が残ってしまうケースも増えている。
		旅行代理店（店長）	それ以外	・台風の度重なる接近で、国内旅行を中心に大きなキャンセルが発生した。
		旅行代理店（営業担当）	単価の動き	・人員ベースでの旅行受注は順調に伸びているが、販売単価が下落しているため、トータルとして販売額は前年並みの状態である。
		タクシー運転手	販売量の動き	・周辺では各種イベントがあり、客の動きが活発になってきている。しかし、それ以外に関しては低調である。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・今年は暑かったせいか、午前中に客が集中し、午後からは急減した。
		その他住宅[展示場]（従業員）	来客数の動き	・来場者アンケートにおける建物予算に変動がなく、計画実現の予定も変わらない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	それ以外	・ダイレクトメールを出したが秋物の出足は悪く、残暑や台風の影響もあり、売上が期待できない状況である。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・残暑の影響もあり、衣料品の売上が低迷している。気温だけではなくオリンピックなどの影響もあり、店頭での動きは悪い。いわゆるヒット商品も見当たらず、全体売上がけん引するだけのパワーのある商材も不足している。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・ファッション等衣料品関連の購入意欲は弱くなっている。ファッション以外の分野に比べて消費者が飛びつくような、新ブランドや新商品がないのが要因である。紳士服はスーツが不調であり、子供服は従来好調であったジュニアゾーンが不調であるなど、全体的に秋物商品の動きが鈍い。
		百貨店（企画担当）	来客数の動き	・猛暑や台風による影響や、前年の在阪球団の優勝セールによる反動等があるものの、それらの影響を差し引いてもここ数か月では一番大きな落ち込みとなっている。秋物の動きが非常に悪い。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・30代、40代の客が、特に消費を控えている。買いたい物が見当たらないことや、ブランド品に飽きたことなどが理由である。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・猛暑やオリンピックも終わり、学校も始まって、元の節約ムードに戻った。
		衣料品専門店（総務担当）	来客数の動き	・9月中旬以降は、買い控えのせいか来客数が減少している。前年の80%程度の売上しか確保できていない。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・猛暑の反動か、エアコンや冷蔵庫等の基幹商品の動きが例年に比べて悪い。
		その他専門店[宝石]（経営者）	お客様の様子	・例年に比べ、気温が高く暑い日が続いているので、来客数が減少している。商品の購入よりも、買取、下取が増えているなど、売上は伸びていないが、中身が変わってきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・当施設は奈良県の山間部にあるが、京阪神や近隣の市町村からの来客が多いため、ガソリン等の値上げによる影響を受けている。
		都市型ホテル（経営者）	販売量の動き	・今月は低調で、かなりきめ細かなマーケティングを行わなければ、販売量は簡単には上がらない。しかし、以前の悪いときに比べれば、対策を実行すればリカバリーは可能である。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊では個人の利用が低迷しており、価格を下げてても反応がない。宴会も法人需要が悪く、例年利用のある企業も予算を抑え気味になってきている。
		都市型ホテル（役員）	来客数の動き	・宿泊客数やレストラン利用客数は、8月、9月と連続して前年割れの状況にあり、ファミリーや2～3人連れ客の減少が目立つ。宴会については婚礼も含め件数、参加人員ともほぼ前年並みを維持しているが、食事の付いていない宴会が増えており、1件当たりの単価が落ち込んでいる。
		都市型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・前年は世界柔道大会等の大型団体の利用があったため、宿泊、宴会ともに良かったが、今年の宿泊は大型団体もなかったこと等がマイナス要因になった。宴会はオリンピック効果で前年並みになりそうだが、婚礼の伸びが相変わらず悪い。
		旅行代理店（広報担当）	販売量の動き	・海外旅行、国内旅行とも、夏前のにぎわいがなくなっている。温泉に関する問題も多少は悪い方向に影響している。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・単価の低いタクシー会社も、空車台数が目立つようになってきた。
		競輪場（職員）	単価の動き	・1人当たりの購買単価が今までにない最低を記録したことから、お金を公営競技等の遊興費にまわすまでには至っていない。
		その他サービス【クリーニング】（経営者）	販売量の動き	・残暑が厳しく、いつもなら連休明け時期より始まる衣替えが、この月末を迎えてやっと動き出した。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・住宅買換え層に依然として動きが少ない。一次取得者には購入意欲がみられるが、買換え層では持家の売却がネックになり、スムーズに進まないケースが増えてきた。
悪くなっている		一般小売店【衣服】（経営者）	お客様の様子	・気温が高かったため、過去最低の売上である。秋冬物の商品がほとんど売れていない。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・昨年は在阪球団の優勝セールを実施して売上が増加したほか、その余韻でセール以外にも活気があったが、今年は何もなくセールも不調に終わった。また、台風、残暑に追い打ちをかけられた。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・休日が多く出費がかさんだため、平日は節約する動きがみられる。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・売上単価、来客数が大幅に悪化している。定価から大幅に値下げした商品は売れるが、プロパー商品の売行きは今一つである。メーカー側も冒険した商品が作れないなど、商品力不足である。
企業動向関連	良く なっている やや良く なっている	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・機械部品の注文が増加している。
		金属製品製造業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・販売価格の値上げを進めているが、それによって同業他社に注文が少なからず流れているほか、鉄材などの材料の仕入価格が大幅に上がったため、値上げしても利益が増えていない。しかし、全体的には受注量が増えてきている。
		建設業（経営者）	それ以外	・他業種を含め、自分の周りの経営者に聞いてみると、景気は良い方向に向かっているという意見が多い。
		輸送業（営業所長）	受注量や販売量の動き	・燃料等の度重なる値上げで利益が圧迫されている中で、原油高騰によって航空貨物の運賃や海上コンテナ船の運賃は値上がりしているが、陸上輸送のトラックの運賃は値上げがなかなか認められない。ただ、輸入による衣料品や電気製品の部品等の配達是好調である。
		不動産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・大阪市の一等地に限っては、一部不動産取引価格の上昇がみられる。また、賃貸店舗でも1階部分に限っては若干上昇している。
		コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・今冬商戦に向けた新規企画のプレゼンテーション資料等、広告代理店の動きが活発になってきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	繊維工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・展示会の売上が少なく、注文がほとんど出てこない。小口の売上がメインになっている。
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・都心部マンションの建築需要は若干あるようだが、当社が取扱っているオフィスビル関係の需要はなかなか回復しない。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・モノづくりは活発であるが、同業種で利益の出ている企業とそうでない企業がはっきりしている。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・オリンピックが終わり、鈍化すると思われた薄型テレビ等の荷動きが比較的好調なこともあり、3か月前と同様に順調な推移を示している。
		輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・当社の仕事量は増えてきているが、それは同業者の倒産、自主廃業によるものである。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・阪神エリアの私鉄沿線で人気のある駅の徒歩10分以内の場所は、マンション用地として非常に活発に動いているが、それ以外の大半の地域では動きが悪いので、以前と状況は変わっていない。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・益明けから広告の発注が結構あるかと思ったが、実際は目立つほどでもなかった。ただ悪いというほどではない。
	やや悪くなっている	化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・9月の販売量は極端に悪くなった。受注状況は盛り返しているものの、不安を感じざるを得ない。
		金属製品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・売上の勢いが弱まってきた。また、期待していた秋需がなかなか出てこない。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・コストダウンの要請が相次ぎ、加工量はあまり変わらないが単価が下がっている。
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（社員）	求人数の動き	・2か月くらい前から、完全に流れが変わってきている。仕事は増えてきているが、人材がいない。特に短期の仕事に関しては、1人集めるのに大変苦労している。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・顧客企業からの求人が、わずかながら増加傾向にある。以前は短期的なものが多かったが、比較的長期の求人が増えてきている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は前年比で引き続き増加を続けており、増加幅も大きくなっている。一方、新規求職者は4月以降、前年比で減少を続けていることから、有効求人倍率が改善している。特に製造業における求人の増加が目立つ。職種や年齢によっては求人の未充足が増えており、若年者を中心として販売、サービス、運輸、技能・製造職においてその傾向がみられる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・一般求人数の対前年伸び率がパート求人数に比べて高くなっていることや、採用数についても、数か月ぶりに前年比で増加しており、企業の採用意欲がうかがえる。
		民間職業紹介機関（支社長）	採用者数の動き	・大手メーカーの好調が続いているうえに、中堅、中小メーカーで消費財系にも広がっていることが好調を継続させている。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・日雇い求人数が、前年同月比で約3%増となっている。
		学校〔大学〕（就職担当）	周辺企業の様子	・中小企業は採用予定数を充足できていない様子で、依然として採用活動を継続している。また、公務員試験も終盤を迎え、進路変更する学生の相談も増えている。追加求人件数も順調に増えており、未内定者にとっては今後も応募のチャンスは十分にある。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・営業部門の引き合いはおう盛だが、事務職の採用は絞り込んでいる。
求人情報誌製作会社（編集者）		求職者数の動き	・来春大学卒の採用で辞退者が増加し、9月に再度採用活動を復活した企業が目立つ。一方で、今月で上半期が終了し、採用抑制と予算の縮小に踏み切った企業も多い。	
新聞社〔求人広告〕（営業担当）		採用者数の動き	・パートやアルバイト等の短時間労働者の求人広告が増えてきているが、それに反比例して応募状況が悪くなっており、良い人材が集まらなくなった。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・求人、求職ともに大きな変化はない。減少が続いていた新規求職者数が、やや下げ止まる傾向にある。 ・学生たちは夏季休暇中で動向が把握しにくい、企業からの追加求人は増加傾向にある。今まで求人のなかった企業からも増えている。
		学校[大学](就職担当)	求人数の動き	
	やや悪くなっている			
	悪くなっている	-	-	-

## 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	・客単価の高いディナータイムの来客数が3か月前より5%増加している上、メニュー内で高単価商品である和牛ステーキが非常に好調である。
	やや良くなっている	スーパー(総務担当)	販売量の動き	・売上の伸びと客数・販売点数の伸びが同じ率で推移しており比較的安定している。
		スーパー(店舗運営担当)	来客数の動き	・近隣に競合店が2店舗開店したにもかかわらず、来客数は前年比6%増加、売上は2.4%伸びた。しかし顧客一人当たり買上点数は依然として若干低い状態で推移している。
		コンビニ(エリア担当)	単価の動き	・客単価が現在104.5%と伸長しており、好調に推移している。台風特需もあったが、客数も101%と前年クリアしており、やや良くなっていると判断している。
		コンビニ(エリア担当)	販売量の動き	・今月は第1、2週と、台風被害需要、出雲でのイベントなどの特需的な受注がかなりあった上、月末になっても堅調に推移し、単価は低いものの安定してきており、売上は好調である。
		乗用車販売店(統括)	販売量の動き	・9月の決算月は別としても、通常販売量や来店客数が少ない夏の時期に春と同程度の結果が出ており、景気は上向いていると考えられる。昨年と比較しても数字は良くなっている。また、新車購入時のオプション部品の取り付けも増加している。
		乗用車販売店(サービス担当)	販売量の動き	・新車の販売台数は前年を上回っている。サービスの売上も前年の100%となっている。
		自動車備品販売店(経営者)	単価の動き	・先月に引き続き高額品の動きが良く、数量単価ともに前期実績を上回っている。
		その他飲食[ハンバーガー](経営者)	単価の動き	・新商品の影響、買物点数のアップにより客単価が10%以上も上昇し、売上に結び付いている。
		通信会社(総務担当)	それ以外	・大型台風の来襲に伴い、建設業等の受注は増加が見受けられるが、通信業では故障、修理等が多く、販売の稼働は落ち込んでいる。
	住宅販売会社(経理担当)	販売量の動き	・新規発売物件のモデルルームへの来場者数は大幅に増加しており、月末1週間前にもかかわらず今月の契約目標を既に達成している。	
変わらない	商店街(代表者)	お客様の様子	・先月に引き続き、需要と供給のバランスがより供給過多で乖離してきており、価格が低下する一方である。 ・大型店出店ラッシュが続いているが、これらの店もここきて売上目標値を下回る事態になってきている。このままの状態が続くようであれば、大型店の店舗閉鎖が予測される。	
	一般小売店[茶](経営者)	お客様の様子	・今月の売上は、全体的には前年比で良くなってきているが、7月8月の不振の反動とみられる。 ・顧客の状況は、先行き不透明感から財布のひもは固い。	
	百貨店(販売促進担当)	お客様の様子	・季節の節目が例年より1か月遅かったためか、ようやく秋物商材が動き始めた。	
	百貨店(販売促進担当)	販売量の動き	・化粧品、ブランド品を扱うブティックは顕著な動きを見せているが、主力の衣料品は月前半の残暑、台風などの影響により非常に厳しく、先行きは不透明な状況である。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・天候不順により、秋物商品の動きが鈍い上に、セール企画を行ってもまとめ買いが少ない。来月上旬予定のプロ野球優勝セールの告知を競合店も含めずに行っているため、買い控えが発生している状況も見受けられ、売上に結び付かない状態である。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・月の前半はまずまずの推移であったが、中盤の優待会、月末の特約会等の前年減が大きく、来客数はあるものの販売量が減少している。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・台風の影響で来店客数が伸びなかった。 ・閉店時間繰り上げが1日あったので、その影響もあった。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・台風の影響など天気の悪い日が多かったこともあるが、顧客がチラシなどで安い店で安い品物を買いたいという買い回りが定着し、来店客数が増加するものの客単価が前年を下回ったままである。
		スーパー（店長）	単価の動き	・1人当たりの買上点数、客単価とも、先月、先々月と比べ大きな変化がない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・販売点数は引き続き前年比102%で推移しているが、客単価がいまだに前年比97%で、全体売上は若干下回っている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数は前年比の103%前後と増加しているが、一品単価及び客単価の下落が95%前後と推移しており、どうにか前年比100%を維持している状態である。
		スーパー（店長）	単価の動き	・野菜が高値で単価が上がっている。全体的に単価アップが見受けられ、状況としては景気は変わらないか悪くなっていると思われる。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・猛暑が続いており、食料品においては、消費量が落ちこんでいる。
		スーパー（販売担当）	単価の動き	・景気は上向いているように見受けられるが、台風の影響などで単価が上昇しているためあまり変化はないように思われる。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・来客数の大幅な落ち込みは見られないが、客単価は下降している。消費者は必要な物しか購入しない。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・9月前半は台風の影響もあり、売上が非常に厳しかった。後半からはブライダル、特にスーツの売上が好調であったが、他のアイテムに関しては厳しい状況が続いている。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	単価の動き	・ブライダル中心の動きでは、低価格要望客と高額客の二極化である。 ・ヤング層も、ブライダル関連で、スーツが動いている。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	来客数の動き	・新商品の売行きは好調であるが、全体ではさほど上昇はしていない。
		衣料品専門店（販売促進担当）	販売量の動き	・残暑や台風など天候の影響を受け消費者の需要にばらつきが見受けられた。
		家電量販店（予算担当）	販売量の動き	・薄型テレビ、DVDなどの映像関連は好調であるが、IT関連商品の落ち込みが大きく全体では売り上げ減少となっている。
		乗用車販売店（総務担当）	来客数の動き	・現在、目新しいものがないため、来客数が極端に減少しており、こちらから出かけて勧誘する以外、来店客はいない。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・9月は需要月で、普段より販売量が多いが、前年との比較では93%であり、まだ良くなっているとはいえない。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・新型車発売に関わらず、全体的に受注ベースが悪く、対前年比100%前後で推移し、苦戦している。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・既納客の代替、或いは新規客の成約率は、決算月と言う事もあって伸びているが、絶対的な新規来場数が増えてこない。
		住関連専門店（営業担当）	来客数の動き	・来客数が減少している。さらに来客されても販売するまでには至らず、非常に慎重にものを買われる傾向にある。
		その他専門店 [スポーツ]（店長）	販売量の動き	・前年と比べ全体の来客数はあまり変化が見られないが、天候の不順により日によって差が大きかった。
		高級レストラン（スタッフ）	単価の動き	・低価格の商品の利用が若干増加している状況である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般レストラン（店長）	競争相手の様子	・大型ショッピングセンターの出店がめざましく、近隣のチェーン店舗では多大な影響を受けて二けたダウンの店も出ている。客単価は上昇傾向にあるが、客数の減少が大きく歯止めがきかない。大型ショッピングセンターは景気が良いのか新規の出店が顕著にみられる。
		観光型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・客数は若干上昇しつつあるが、客単価が横ばいからそれ以下で推移している。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・宿泊ではインターネットでの予約が増加しているが、低単価競争となっているため売上が伸びない。
		都市型ホテル（従業員）	来客数の動き	・先月に引き続き、レストランの来客数が横ばい状態である。
		タクシー運転手	販売量の動き	・8月は高校総体などにより若干持ち直したが、今月に入り主だった行事もなく苦戦している。
		タクシー運転手	単価の動き	・企業における経費削減によりタクシーチケットの減少、長距離の減少、最高利用金額の設定などにより1回当たりの単価が減少している。個人においても公共の交通機関の利用者が増加している。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・加入契約数がここ数か月の実績から低下したままであり、かつ解約も増加しており、純増加数が低迷したまま推移しており、増加の兆しは見受けられない。
		通信会社（企画担当）	競争相手の様子	・同業者のキャンペーン展開を見ていると、これまでと比較して多少手控える方向がみられる。
		通信会社（広報担当）	競争相手の様子	・契約者数の増加傾向の鈍化は他社も同様であるが、そのなかにあっても他社の増加数が若干多い。
		通信会社（通信事業担当）	販売量の動き	・新規顧客の獲得数の伸び悩みに加えて、解約数も増加傾向にあるので、純増加数がなかなか増えないのが現状である。
		テーマパーク（広報担当）	来客数の動き	・来客数は若干上向きになったが、今までの落ち込みを改善できるほどではない。
		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	・日帰り温泉部門は、例年に無く客動員面で厳しい状態が続いている。8月末と9月頭の台風の来襲、残暑の影響や最近の温泉地の不信感を与える報道など、営業面において逆風を感じている。ホテル部門も、予想以上の動員の減少で危機感が募っている。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・売上の減少に歯止めがかからない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・中心市街地の沈下が激しく、来街者数が極端に減少している。当商店街に隣接する駅前の通りも一般小売業の店が閉まり、消費者金融と居酒屋が並ぶ駅前に様変わりしてきた。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・過去、日銀等は景気が上向いていると報告しているが、物販業は景気が良くなっているという実感は全くない。単価はともかく来客数、販売数が減少しているという実感を持っている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・販売量自体が落ち込んでいる。来客数が減少している理由は競争店があるためではなく、景気自体が非常に悪いため冷え切っている感じが強い。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街の来街者、来店客がますます減少しており状況は非常に悪い。
		一般小売店〔書店〕（経営者）	来客数の動き	・台風等の影響により来客数が減少している。
		一般小売店〔印章〕（営業担当）	来客数の動き	・最近では会社開設などの注文が減少し、全体的に景気に活気が見られない。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・台風以降、ミセス衣料品が極端に不振となり前年比80%で推移している。前期から好調であった紳士衣料品も鈍化し前年比以下になってきている。前年好調であった婦人ブーツの売上も前年比60%と非常に厳しく、店舗全体でも前年比95%前後で推移している。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・パンプスの動向は例年と比べ変化が見られないが、気温のせいかわブーツの販売量が例年の6割程度にとどまっており、全体の売上が落ち込んでいる。
		スーパー（管理担当）	単価の動き	・客数に変化はないが、売上が若干落ちている。客単価に変化がみられる。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・天候不順要因もあるが、3か月前に比べて来店客数が落ち込んでいる。3か月前は前年を大幅に上回っていたが、前年並みになっている。

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
		衣料品専門店（地域ブロック長）	販売量の動き	・大型台風が続けて上陸したことと残暑のため、秋物商品の動きが悪い。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・台風の被害地域は、被害需要で売上が良い。 ・野菜、魚など食品が高騰し、いまなお、財布のひもは固い。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・台風の影響もあり、パソコンの新製品はあまり売行きが良くない。オリンピック需要のテレビの売上は前半は良かったが、閉幕すると売上は下がり総合的に見ると悪くなった状況である。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・顧客の動きが、先行き不透明感からか、少し買い控えの状況が見受けられる。
		住関連専門店（広告企画担当）	単価の動き	・最近何度も記入している内容だが、引き続き、単価のダウンが止まらない。
		スナック（経営者）	単価の動き	・猛暑のため、顧客の外出が鈍り、顧客の年齢層が高いこともあり、影響を受けた。
		都市型ホテル（総務担当）	販売量の動き	・先月辺りまでは売上は例年と比べて増加傾向にあったが、ここのところ売上、販売、受注ともに減少傾向の状況にある。
		タクシー運転手	お客様の様子	・台風の影響を受けた顧客からは、飲んでいる場合じゃない、という声や、燃料関係の顧客は、ガソリン店の閉鎖などで大変とか、景気のいい話が最近聞こえてこない。 ・売上の横ばいである。
		テーマパーク（財務担当）	来客数の動き	・前年と比較すると、雨天の影響が非常に大きく出ていると思われる。
		テーマパーク（業務担当）	お客様の様子	・台風、長雨等天候不順により、秋の行楽シーズンではあるが屋外レジャースポットの来園者は減少している。 ・最近2リットルのペットボトルのゴミが多い。
		ゴルフ場（営業担当）	来客数の動き	・客単価も安いほうに流れる状況にある。
		競艇場（職員）	来客数の動き	・台風などの悪天候の影響があった。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・来場客が増加せず、売上単価も減少しており、相対的に悪い。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・来場者数は、ここ数か月は緩やかな下降線をたどっていたが、気候もよくなってきたのに今月は約2割減の状況になっており、また広告による集客も今一歩来場数に反映されない状況であった。
	悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・今月、先月の3つの台風の来襲が大きく影響を及ぼしている。
		百貨店（販売担当）	競争相手の様子	・競合店のリニューアルにより売上が前年比で5%から7%下回っている。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	単価の動き	・台風など天候の影響もあり、来客数も減少している。
		その他専門店〔書籍〕（従業員）	販売量の動き	・台風の影響で売上減少の日が続いている。期待していた大型新作商品も思ったほど売上が伸びず低調な動きが続いている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・台風の影響により1週間が営業できなかったため、来客数が減少する結果となっている。
		企業動向関連	良くなっている	輸送用機械器具製造業（経理担当）
やや良くなっている	食料品製造業（総務担当）		受注量や販売量の動き	・8月は例年通り商品の動きが悪かったが、9月に入り各メーカーとも例年に比べ新商品の販売を1か月程度早めた影響で、商品の動きが良い傾向にある。
	化学工業（総務担当）		受注価格や販売価格の動き	・先月と大きな変化はなく、生産量、出荷量共に増加傾向にある。社内は全般に高稼働率だが、デフレ圧力に加え物流費・原燃料費等の高騰により利益が上がりにくい状況である。
	化学工業（総務担当）		受注量や販売量の動き	・自動車関連及び電機業界の好調の影響がまだ続いている。
	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	・国内および海外において、自社製品の売上が好調に推移している。
	電気機械器具製造業（総務担当）		受注量や販売量の動き	・自動車部品は底固く前年比120%受注が入っている。家電も欧米向けを中心に安定しているが、携帯電話は、秋モデル冬モデルまで一服感がある。



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送業（統括）	取引先の様子	・進行中の市町村合併関係での新しい見積依頼が多くよせられている。
		金融業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注の金額については以前のような卸売でもまとまった単位での受注はないが、小口で金額、発送回数が増えた受注が卸売業においてみられる。特に建築業において鋼材等の受注がみられる。
		金融業（業界情報担当）	取引先の様子	・輸出を中心とした主力車の販売好調を背景に、生産はフル操業を持続。単価引下げ要請と原材料価格の上昇から収益面は厳しいが、量産効果で何とかコストアップを吸収できている。設備投資には積極的に対応している。
	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	・ダイレクトメールなど広告によって売上は今までに近く上昇しているが、一時的効果のみで、今後の先行きは見えない。
		木材木製品製造業（経理担当）	取引先の様子	・卸売業自体は上昇してきているが、顧客の消費支出に影響を及ぼすほどの力強さは感じられない。全体的に景気が回復するのはもう少し時間がかかると見込んでいる。
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・生産水準は飛び込み受注や大型案件の受注により、高水準で推移している。また時間外労働も高水準である。
		鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・鋼材需要が国内では製造業向けを中心に引き続き堅調であるとともに、輸出においても中国の自動車販売の伸びに一服感はあるものの日系メーカーは堅調を継続している。その他の地域・分野も堅調である。
		非鉄金属製造業（経理担当）	取引先の様子	・取り扱う商品によって売上に差がみられる。
		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	・スポーツ関連商品は予算割れの状態である。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・台風被害需要で部分的に忙しい点もあったが、依然として仕事量との兼ね合いで、適正価格になっていないことから、景気という点では最低な状況を脱していない。
		通信業（社員）	受注量や販売量の動き	・既存のお客様の受注継続分は昨年並み程度にはどうにかクリアできると思われる。
		通信業（営業企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・法人向け通信サービスの受注動向は低価格商品主体で、価格的にあまり変動はみられないが、最近、品質などのサービス内容を重視する動きが目立ち始めており、提供業界側にとっては厳しい状態が継続している。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・販売はやや低調、製造はやや好調なもの、その他業種を見ても、これといった目立った兆候は見えてこない
		コピーサービス業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・上期の締め月であるが、受注量は前年同期減少している。通年、9月で4～8月の不足を補う計画（後半上昇計画）になっているが、今年度は補える状況ではない。
やや悪くなっている	金属製品製造業（総務担当）	それ以外	・受注量は先月と同様に好調に推移しているが、原料の高騰が懸念される。直撃した台風18号により工場がかなりの打撃を受けているため、会社の損益、特別損失の発生が予想される。	
	建設業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・事業主の計画予定と実際にかかる建設費の差が20%近くまで広がってきているため、受注に足踏みがみられる。	
悪くなっている	農林水産業（従業者）	それ以外	・8月は夏枯れとあって例年水揚げが減少する。今年も漁が不良のため、ほとんどの船団は1週間前後の検査に入り、水揚げ減少に追い討ちとなった。また、本年は日本海に3つの台風が襲来し、沖合底引船は避難のため帰港せざるを得ない状態になり、操業時間も減少した。	
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（支店長）	求人数の動き	・台風被害の影響は、損保会社を中心に一過性ながら雇用を引き上げたが、求人全般は底力が出てきた感がある。
		求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・新卒の合同求人説明会は9月で終了したが、企業側から10月の開催要望もある。

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		職業安定所（職員）	求人数の動き	・レンタルビデオ店や書籍販売業などの新規店舗開店に伴う大量求人があったことに加え、警備業や業務請負業からまとまった求人があったため、求人数は前年比で増加傾向にある。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・例年に比べて、再求人、追加求人が多く、秋採用の時期と重なり求人が伸びている。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・人材派遣の需要は堅調で、幅広い職種に広がってきているが、企業の雇用に対する姿勢は慎重で、有期雇用社員を増やす傾向はあっても、雇用全体の力強さに欠けている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数の増加傾向に限りが見られる。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・景気は回復基調というものの先行き不安な面があるためか、新規求人のうち3割近くが派遣、請負、臨時求人が占めており安定した就職は難しくなっている。
		職業安定所（雇用開発担当）	求人数の動き	・求人数の伸びが鈍くなっているなか、請負派遣求人は増加傾向にある。
		民間職業紹介機関（職員）	雇用形態の様子	・求人数は増加しており企業の採用意欲は高いが、反面、正社員雇用を前提に進んでいた話が契約社員、試用期間（トライアルという意味）付きなどに変更するケースが増えてきた。
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・求人はあるが、求人条件のハードルを企業が下げないあるいは、それに見合う人材が少ないため就職者数の増加に結び付かない。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・学生からの内々定の報告数が一向に伸びず、各企業の採用活動があまり活発化していない様子が覗える。地域各企業の人事担当者から聞き及ぶ限り、一部の業種を除いては景気は足踏みの状態で、雇用や採用面に関してはなお慎重姿勢が覗える。
		やや悪くなっている	-	-
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	-	-	-
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売台数は小型車を中心に増えてきており、やや上向き傾向にある。
		乗用車販売店（管理担当）	販売量の動き	・景気とは関係なく、台風に伴う高潮水害による買換え特需があった。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・新型車効果で受注台数が増えている。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・家族、グループでの海外旅行、国内温泉旅行や東京へのホテルパック航空券などの売上が順調に推移した。また、ハネムーン、秋の海外旅行の相談も多かった。昨年同時期と比較して、海外旅行の実績は多くなっている。
	変わらない	ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・季節が涼しくなったこともあるが、土日、祝日等は予約率が大変良い状況になっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・郊外店のシネコンに客が流れ、来街客が非常に減っている。その分消費も落ちている。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・紳士服売場に関しては依然として厳しい状況が続いている。売上高を見ると3か月前は前年比70%で推移していたが、9月に入ってリニューアルを行った関係で、固定客を中心に前年比90%まで回復した。しかし、今なお消費税総額表示が売上に非常に響いている。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・ファッション商品については一部の流行品を除いて、必要な時期にならないと動かない状況が続いている。例えば、ブーツなどは前年比50%にとどまっており、本当に寒くなり、必要にならないと買わないという客の様子がつかがわれる。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・1点当たりの販売単価は上がってきたが、逆に、買上点数が減っており、全体の売上は変わらない。

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	
企業 動向 関連		スーパー（店長）	お客様の様子	・今の客は日替特売の安い商品をまとめ買いをしていくため、それ以外の日はほとんど売れない。	
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・台風の影響により、ポイントセールなどのチラシが功を奏さず、苦戦した。	
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・災害での特需により白物家電の売上は大幅に増えているが、全体的にはパソコンの伸び悩みもあり、変わらない。	
		スナック（経営者）	単価の動き	・高級な銘柄の酒の注文が出ないことに加え、つまみとか食事をとる品数も少なく、客単価が上がらない。	
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・客が少し増えている感じはあるが、販売量は増えていない。	
		都市型ホテル（経営者）	単価の動き	・予約状況はここ数か月変わらず、利用客の単価も上がってこない。	
		タクシー運転手	来客数の動き	・相変わらず夜の客が少ない。近いところばかりで中長距離が少なく、客単価の伸びが悪い。	
	やや悪くなっている	一般小売店〔生花〕（経営者）	来客数の動き	・盆や帰省などでお金を使った様子で、現在は消費を控えている傾向がうかがえる。	
		百貨店（営業担当）	それ以外	・前年同月と比較して、売上高及び来客数ともに前年を下回った。ブランド商品群は前年を維持したが、総じて他の商品は前年割れとなった。特にファッション関連や、美術・宝飾品などの商品群の落ち込みが目立った。	
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・8月、9月は、台風や雨が多かったことにより、来店客数が減った。消費も冷え込んでいる様子で客単価も下がり、トータル的に今一つ売上が伸びていない。	
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・残暑の影響で秋物の立ち上がりが遅く、ニットやジャケットの動きが例年より悪い。前年割れの店舗が多く、3か月前に比べても10%強売上が低下している。	
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・今月は残暑がきつかったが、気温が下がったときには秋物がそこそこ売れ、全体的には立ち直りの感があった。しかし、台風被害があつて4日ほど店を休んだことから、全体的には厳しかった。	
		家電量販店（店長）	単価の動き	・県内に同クラスのディスカウントストアができたため、販売量、単価ともに低下している。	
		家電量販店（営業担当）	来客数の動き	・今月は台風の影響で来客数が減った。特に新規の客が少なかった。	
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・台風上陸の影響によりキャンセルが相次ぎ、売上が厳しいものとなった。	
		タクシー運転手	お客様の様子	・9月は台風の接近及び上陸が異常に多かったことから、利用客が減少した。	
		住宅販売会社（従業員）	それ以外	・原材料の単価が上がっており、今までと同じ利益率を確保するのは難しい。	
	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（従業員） 一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き 受注量や販売量の動き	・2、3か月前と比べると、新商品が出たので売上が伸びている。 ・災害復旧の影響もあり、地域差はあるものの大型クレーンはおおむね高稼働となっており、それが受注増につながっている。	
変わらない		輸送業（役員）	受注量や販売量の動き	・7月、8月は厳しい暑さの影響で、飲料関係や家電製品等を中心に大きく荷物が動いたが、9月になると再び数か月前の足踏み状態に戻った感がある。	
		通信業（営業担当）	それ以外	・システム関連の設備投資については、業種によって慎重派と積極派に大きく二極化している。	
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・主要産業である建設土木はふるわず、また、不動産の動きも鈍く、賃貸物件の稼働率は低下している。	
広告代理店（経営者）		取引先の様子	・猛暑とアテネオリンピックで大幅に売上増があった業種も、9月はその反動なのか、勢いが止まった様子が見える。しかし、建築業者は集中的に来襲した台風の影響で、5、6か月先まで仕事は埋まっているようである。		
やや悪くなっている		化学工業（営業所長）	受注量や販売量の動き	・原材料の値上げにより製品価格の修正を行っているため、様子見による買い控えが出ている。	
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新規の受注が一巡し大きな受注が途切れたため、補修などの小さな仕事を中心となってきた。		
	電気機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・当社が扱っているコンピュータ関連の製品やパソコンの価格はどんどん下がってきている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送業（支店長） 公認会計士	受注量や販売量の動き 取引先の様子	・相次ぐ台風と原油価格の高騰で、出荷や生産活動に影響が出て、取扱高は前年を大きく割っている。 ・各取引先の資産表等を見ると、8月ぐらゐから収入が落ち込んできている。特に、景気に敏感なタクシー会社の収入が落ち込んできている状況を見ると、景気はどうやら足踏み状態から、若干悪くなっているのではないかと判断される。
	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（支店長）	求人数の動き	・今月は客からの派遣要請が前年比で20%増となり、企業の派遣利用の動きが非常に活発になってきている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年に比べ12か月連続して増加した。派遣求人は一般事務及び機械、情報技術の求人が増加している。建設業では現場作業員の求人は必要最小限の補充にとどまり、土木技術者、営業関係を中心とした求人が多い。また、住宅、リフォーム関係の求人が増加している。
	変わらない	職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・求人数そのものはやや増加傾向にあるものの、相変わらず派遣請負業等の求人が中心であり、正社員の求人そのものは横ばい、またはどちらかと言えば減少傾向にある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は建設業での減少が大きく、前年同月比で3.9ポイントのマイナスとなった。新規求職者は前年同月比で1割近く増加しているが、有効求職者は8か月連続で減少しており、その結果有効求人倍率はほぼ横ばいとなっている。
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・求人数は例年並みに推移しているが、大卒の採用者は停滞のまま変化がみられない。
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（従業員）	求職者数の動き	・求人情報の掲載数はそこそこあるが、それに対しての応募者数の数が少なくなっている。
	悪くなっている	-	-	-

#### 10. 九州（地域別調査機関：（財）九州経済調査協会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良くなっている	高級レストラン（専務）	来客数の動き	・鹿児島の新幹線開業で、まだまだ来客数、売上とも増えている。
	やや良くなっている	スーパー（店長）	競争相手の様子	・競合大型店が出店したが、客数も増加し、客の買物自体は減っていない。やや良い状況である。
		スーパー（店長）	単価の動き	・食料品と住居関連は前年比110%である。衣料品は、夏物衣料の売行きが悪く、秋物衣料も仕掛けが遅かったため全減し、前年比78%という悪さである。トータルでは、前年比102～103%で推移しており、2～3か月前に比べ大分改善している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・今までは客数が多く、単価が下落するという傾向がみられた。しかし今月は、紳士服のアウトターや子供服で、買上点数に加え、久しぶりに単価が上がっている。
		コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・台風の影響で離島への販売が3日間止まったにもかかわらず、量販店向けが前年比9.7%増、コンビニ向けが4.3%増、ローカルスーパー向けが3.4%増となり、各チェーンとも前年を上回っている。
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・購入される商品が、安物と付加価値の高いものに二極化しているが、高付加価値商品の販売が増えてきた。
		家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・全体的に客数が多くなっている。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・平日、土日を問わず客の来場が多くなってきた。
		都市型ホテル（総支配人）	販売量の動き	・団体客は前年より減少しているが、ビジネス客が増加している。
	旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・台風、残暑、長雨は響いたが、動きは活発になっている。ビジネス需要も増えているようだ。	

分野	景気の現状判断	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	・物の動きが少し活発になった。それに伴い人も動くようになり、時間を節約するためにタクシーを使う人が若干増えた。
		通信会社（業務担当）	販売量の動き	・台風の影響で平日は販売数が落ち込んだものの、週末は集客のためのイベントやチラシでの告知により、平日に比べ販売台数が大きく伸びた。
	変わらない	商店街（代表者）	それ以外	・単価の動きも、物の動きも悪い。
		一般小売店〔青果〕（店長）	競争相手の様子	・スーパーのバイヤーたちの話では、状況は変わらないということである。
		一般小売店〔茶〕（店長）	来客数の動き	・近くに大型スーパーができたことに加え、台風も影響し、来客数に影響がでた。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・福岡天神地区の消費は一進一退であり、婦人衣料等上向き始めた部門もあるが、台風の影響もあり、全体としては回復には程遠い。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・これまでコーディネート販売を強化しており、複数点買う客が多かったが、今は客の選択消費が徹底し、単品で、しかも必要なものだけを買う傾向にある。
		百貨店（営業企画担当）	来客数の動き	・市内大型量販店のオープンから1年を経過し、影響も一回りしたと思われるものの、台風の影響や、福岡都心部の集客効果の拡大で客数の伸び悩みが続いている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・衣料品が非常に不振で、全体の足を引っ張っている。台風の影響が非常に大きい。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・先月は客数は増えているが、1人当たりの買上点数が前年比90%であり、客単価が落ちている。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・台風の前連続上陸によって売上減もあったが、台風の前後の需要増もあった。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・依然として買上点数が低く、客単価が低迷している。特に米飯等において低価格傾向が顕著である。
		衣料品専門店（総務担当）	お客様の様子	・立て続けに台風が上陸し、臨時店休した関係で、売上が減少している。夏物商品がさばけていない。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	販売量の動き	・ガソリンの店頭価格は、メーカーの仕入価格値上げもあり9月も値上げとなったが、販売量は前年に比べ横ばいもしくは若干上回っている。要因として、9月に入っても引き続き残暑が厳しいことが考えられる。また、客にハイオクを勧めると、つきあいで購入してもらえる。
		その他小売〔雑貨卸〕（総務担当）	販売量の動き	・台風に関連する特需が若干あったが、景気を押し上げる力はなく、現況維持が精一杯である。
		その他飲食〔居酒屋〕（店長）	お客様の様子	・鹿児島中央駅の駅ビルが開店して流れがすっかり変わった。このままでは2～3か月、天文館はしばらく客待ちの状態が続く。夏の暑さが続き、客もちょっと疲れた感があるのか、客足がぐんと少なくなった。
	旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・旅行客は、海外を含めあまり遠くに金をかけないという傾向がみられる。	
	観光名所（職員）	来客数の動き	・観光施設については、入園者が前年より6%多くなっているが、この数字は前々年度、もしくはその前と変わらない数字であり、今後も特に増えそうな気配はない。ゴルフ場については2度の台風により同30%近い減少となった。	
	競輪場（職員）	来客数の動き	・発売単価は横ばいにもかかわらず、入場者が減少している。	
	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・決算月であり、客に対して営業を積極的に行ったため、客の決断は早かったようである。しかし、客数自体が増えていないため、変化はあまりなかった。	
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・鹿児島中央駅の駅ビルがオープンし、大きく影響を受けた。
商店街（代表者）		来客数の動き	・台風の影響で売上のほとんどない日が2日間あった。また、週末ごとに雨が降ったため商店街は来客数が少なく、非常に厳しい状況である。	
百貨店（営業担当）		来客数の動き	・3か月前に比べ、更に街場への動員が減っている。6月に郊外に大型商業施設ができたことも要因かもしれないが、土日の来客が街全体で落ちている。	
百貨店（売場担当）		販売量の動き	・月末になっても今一つ気温が低下せず、秋物商品が売れない。また、台風の影響で月末の重要な時期に売上を落としてしまい、販売量減の要因となった。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ(エリア担当)	単価の動き	・今月は気温が下がり、ソフトドリンク等の飲料、アイスの売上が低下している。しかし、肉まんやおでん等の売れ筋の秋冬物商品が思うように伸びず、総合では売上が下がっている。夏場とは打って変わって、必要なもの以外は買わず、低単価商品のみが売れており、厳しい状況である。
		コンビニ(店長)	それ以外	・駅に立地していることから、台風により列車が全く動かなかったため、客が来なく、売上も少なかった。
		衣料品専門店(店員)	販売量の動き	・秋物は夏物より単価が上がるが、客は来店しても「また見に来る」という声が大変多く、販売量の動きが少し少ない。
		その他専門店[書籍](店長)	販売量の動き	・客単価が落ちている。特に高額商品の販売力が落ちている。
		高級レストラン(経営者)	来客数の動き	・台風のためキャンセルがでたほか、来客数も非常に悪かった。
		都市型ホテル(スタッフ)	来客数の動き	・前年に比べ宿泊客が伸び悩んでいる。
		旅行代理店(業務担当)	販売量の動き	・高齢者層の動きは堅調であるが、社会保険料の負担増や所得の伸び悩みなどの不安感からか、実際の旅行受注を含め前年を下回っている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・台風の影響により昼夜とも人が少なく、行楽、レジャー客も少なかった。
		タクシー運転手	来客数の動き	・天候のせいか昼間のキャンセルが相次いだほか、夜の繁華街の客の出が大変悪く、売上が今までで一番悪い月になった。
		悪くなっている	一般小売店[青果](店長)	単価の動き
衣料品専門店(経営者)	それ以外		・客の着物離れが顕著である。	
乗用車販売店(経営者)	来客数の動き		・来客数が全くない。フェアをしているが、通常であれば100台は売れるのに、最終日の段階でも32台である。景気はとて悪い。	
企業動向関連	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	・年末食材の確保シーズンに入ることもあり、原料肉の引き合いがここ1~2か月とても強い。輸入物が入ってこないせいもあるが、注文に応じきれない状態である。スーパー、居酒屋関連もおおむね順調である。ただし価格面は厳しい。
	やや良くなっている	家具製造業(従業員)	受注量や販売量の動き	・全体的には相変わらず低価格傾向ではあるが、デザイン性の高い物や高品質な物も良く売れるようになってきた。
		窯業・土石製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・荷動き、受注量ともに増えている。量販店の動きもいくらか以前よりいいようである。業者ごとに良いところと悪いところがある。
	変わらない	建設業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・台風の直撃を受け、いわゆる台風特需である被害復旧工事が生まれ、必然的に給料が増えてきた。
		輸送業(従業員)	受注量や販売量の動き	・7月後半~8月は荷扱量は伸び悩んだが、9月は台風の影響を除けば4~6月と同様に荷扱量は多かった。
		農林水産業(従業者)	受注価格や販売価格の動き	・今のところ輸入牛肉が入ってきていないので、現状はそう変わらない。
	やや悪くなっている	窯業・土石製品製造業(取締役)	競争相手の様子	・当業界の競争相手や受注、取引先の様子等は、3か月前に比べ変わらない。
		一般機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・受注量はそこそこあり、景気の不安感はないが、コストが大変厳しい。体力勝負であり、先行きのキャッシュフローにとて厳しさを感じている。
		繊維工業(営業担当)	受注価格や販売価格の動き	・原油価格の高騰からガソリンや灯油が値上がりし、非常に厳しい。
	電気機械器具製造業(経営者)	取引先の様子	・半導体関連は非常に動きが鈍くなっている。先行きについても読めない状況で、不透明さが増している。大手取引先も、先行きがわからないという態度を示している。	
	輸送用機械器具製造業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・材料価格が高騰し、収益を圧迫している。	

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		経営コンサル タント	取引先の様子	・台風の影響で、実質的に2日程度の閉店状態を余儀なくされたところが非常に多く、売上は前年に比べ軒並み減少している。一部台風の影響による工事が発生し良いところもあるだろうが、全体的にはかなり不調である。
	悪く なっている	農林水産業（従 業者）	受注価格や販売 価格の動き	・2度の台風で県内の農林水産物の被害総額は500億円を超えており、農協にも販売できる農作物がない。
	良く なっている	職業安定所（職 員）	求職者数の動き	・有効求職者数は減少傾向にあるが、就職件数や就職率は前年を上回っている。新規求職者の離職理由をみると、解雇による求職が減少傾向にある。また、全体の約1割は在職者の申込であるが、その割合が増えており、退職希望による求職が増加している。
	やや良く なっている	人材派遣会社 （社員）	求職者数の動き	・100名単位の募集案件であっても、前年の半数くらいしか応募がない。また、派遣の待機スタッフの中では、就業中のスタッフが多い。
		人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・求人数は、各業界総じて前年比、先月比ともに125%以上の伸びをみせている。
		新聞社〔求人広 告〕（担当者）	周辺企業の様子	・自動車製造等の好調な業種では新聞求人案内が増えているが、全般的にはまだ厳しい。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・新規求人が前年に比べ増加し、新規求職者が減少している。しかし、まだ景気が良くなっているとはいえ、現在の傾向が続くかどうかはわからない。
		民間職業紹介機 関（支店長）	求人数の動き	・人材派遣の需要に加え、紹介予定派遣、製造工程等の事務系以外での求人数も増加傾向にある。直接募集・直接雇用の色合いが濃かった部分にも、外部人材を求める動きがより強くなりつつある。
	変わらない	求人情報誌製作 会社（編集者）	求職者数の動き	・例年9月は求職者の動きが活発になるが、今年は動きが鈍い。前年に比べ求人数が増えていることがあげられる。また、福岡ではコールセンターなどで大量の雇用が発生し、労働力が吸収されている。
		求人情報誌製作 会社（総務担 当）	求人数の動き	・求人情報企業の掲載数が引き続き上向きである。当社の求人フリーペーパーの掲載企業とともに、インターネット求人での中途採用も伸びている。また、新卒採用についても企業の意欲は高まっており、新卒系採用サイトへの参加も順調な伸びをみせているが、伸び率は鈍化しつつある。
職業安定所（職 員）		求人数の動き	・求人増加の動きが少ない中で、新規求人に占める請負、派遣の求人の割合が40%を超えている。	
職業安定所（職 員）		求職者数の動き	・新規求人が大幅に減少し、新規求職者が増加している。求職者については解雇等の会社の都合によるものの増加ではなく、転職希望等の自己都合によるものの割合が高い。	
やや悪く なっている	求人情報誌製作 会社（経営者）	求職者数の動き	・当社の求人情報誌では、希望の求人情報を個人の携帯電話に配信するというサービスを行っているが、登録者数が2か月前に比べ倍になっている。これからも希望者は増えると思われ、求職者数は決して減少していないことを実感している。	
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	一般小売店〔衣 料品・雑貨〕 （経営者）	販売量の動き	・今年は各店舗とも8月並みの売上を達成しており、前年同月よりもかなり上昇している。
	やや良く なっている	その他専門店 〔楽器〕（営 業者）	販売量の動き	・台風があったが観光客数は比較的安定しており、まだまだ沖縄ブームなのか売上も微増となっている。
		その他飲食〔居 酒屋〕（営 業者）	来客数の動き	・例年、9月は10日過ぎから来客数は減少するが、今年は平均的に推移している。ただし、相変わらず低価格のイベントに集中したものとなっている。
		ゴルフ場（営 業者）	お客様の様子	・プロトーナメント大会開催などイベントを行うが、そのイベントによる相乗効果が既に出ており、プラス要因につながっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	百貨店（担当者）	販売量の動き	・今月は、2度にわたる台風の影響で臨時休となった2日間の売上減も否めず、売上が10～13%減少し、台風の影響はあまりにも大きいものとなっている。しかし、台風の影響を差し引いてみると6日の週から20日の週にかけて秋物衣料が好調に推移しており、客や商品の動向は回復傾向にある。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・客単価は0.5ポイントほど下降気味となっているが、ガソリン代は上げ止まりとなっている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・客数は増えているが、販売量が少ない。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・1人当たりの買上個数は微減だが、商品単価が上昇していることから客単価は引き続き回復傾向にある。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・ここ数か月間、販売単価、来客数とも横ばいになっている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・当施設利用者は、台風による2日間の影響により前年同月比で91%強となっている。しかし前年の9月は前年同月比で120%を記録した月であり、このことから沖縄観光は相変わらず好調といえる。来客者としては家族連れ、カップル、大学生等が中心であり、中旬からは団体客も増加している。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・公共工事の予算削減の影響が変わらず続いており、また、度重なる台風で観光客の来島が減り、景気が冷え込んでいる。
	やや悪くなっている	スーパー（経営者）	販売量の動き	・今月はかなり厳しい状況にあり、その要因としては競合店の出店ということもあるが、旧盆が8月末ということもあり、商戦後であったことの影響も大きいと予測される。
		観光型ホテル（営業担当）	販売量の動き	・台風の影響により売上が下落している。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・展示場への来客数が、週末台風の影響もあり減少し、来客者の減少傾向に更に拍車をかける結果となっている。
悪くなっている	家電量販店（副店長）	競争相手の様子	・安価でないと客に商品を購入してもらえない状況が続いており、競合店との売価も比較され、指摘されている。	
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	通信業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・低価格商品が売れ筋となっている。
		不動産業（支店長）	受注量や販売量の動き	・問い合わせや成約の件数が横ばい状態となっている。
	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	・問い合わせ件数は多いが成約率が鈍い。
		通信業（従業員）	取引先の様子	・取引先や客が非常にシビアになってきており、確実に取引先や客の利益に直結するサービスや商品にビジネスが限定されてきている。取引先や客の立場でちゃんとサービスや商品を提供できれば影響を受けることはない。
	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（経営者）	求人数の動き	・派遣依頼や問い合わせが少しずつだが続いており、周辺企業の活発な動きが感じられる。派遣の依頼も確実にその人材が確保できれば増加する。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	周辺企業の様子	・大型台風の影響で観光関連サービス業や農水産関連業に悪影響が出ているが、ショッピングセンターのオープンによる求人やコールセンター、人材派遣、県外企業などからの求人が増加している。
	職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・新規求人数は3か月前比で10.1%増。雇用形態別にみると、一般求人は3か月前比で11.9%増。パート求人は3か月前比で4.2%増となっている。産業別にみると3か月前比で、飲食店・宿泊業、製造業、サービス業、建設業の各産業で増加となっている。なお、有効求人倍率は0.46倍で3か月前比0.05ポイントの上昇となっている。	
学校〔大学〕（就職担当）		雇用形態の様子	・求人数はやや増加傾向にあるが正社員募集が少なく、アルバイト、契約社員等が多くなっている。	



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	学校〔専門学校〕（就職担当）	求人数の動き	・求人の動きは全体的にかなり安定してきている。
	やや悪くなっている	-	-	-
	悪くなっている	-	-	-