

・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	一般小売店〔土産〕（店員）	それ以外	・状況は3か月前とそう変わらないが、下げ止まった印象が強い。底を打った形で前年よりは上向いている印象を受ける。
	やや良く なっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・今年は天候に恵まれ、温暖で晴天が続いているので、人の動きが昨年より良い状況にある。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・販売量については前月比で105%と伸びている。5月以降の半年間、わずかながらではあるが上昇トレンドを示している。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・足元の周年セールが好調だったこともあり、買上客数が前年実績を上回る状況が続いている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・昨年と比較して農家の収穫量が増加しているので、農家の金銭使用の割合も昨年ほど低くない。
		衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・売上こそ前年並みではあるが、他店舗からの買い回りをする客が増えてきている。それに伴い、客数自体も前シーズンと比較して増えてきている。
		その他専門店〔造花〕（店長）	来客数の動き	・季節商品の動きが好調であり、客数も前年を上回っている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・夏場に減少した宿泊客数が若干回復する傾向にあり、地元客の利用も少し伸びてきている。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・総消費単価は単価の安いツアーを減らしたことにより、若干上向きとなっている。ただし、宿泊客数の減少分については、団体客・個人客でカバーしているものの、若干マイナスとなっている。
	美容室（経営者）	お客様の様子	・客の会話の中で、旅行や食事の話が以前より多くなってきた。	
	変わらない	商店街（代表者）	単価の動き	・相変わらず低価格商品を志向する客が半数以上を占めている。商店街の甘栗店では、500円や1000円といった価格帯の商品が主体であり、3000円以上の箱買いをする客があまりいない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・秋物のシーズンに入り、少しは動きが良くなってきたようだが、依然として単価が低く、まだまだ実感として好況感はない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・防寒物などの厚手素材の商品が出ているが、夏物にかなりの勢いがあった3か月前と比べても、客の購買意欲が同じ程度みられる。
		商店街（代表者）	単価の動き	・台風や地震があったことに加えて、台風の影響から野菜の高騰もあり、決して良い状態とは言えない。商店街にとっても景気が良くなる要素がうかがえない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・来客数をみると、比較的、目的買いとしての要素の高い食品では伸びているものの、衣料品や宝飾、雑貨関係では大幅に落ち込んでいる。また、平均単価もなだらかに減少している。今月は年金支給月だが、いつもは中旬から出てくる高齢者の波が来ない。客の慎重さがうかがえる。
		百貨店（役員）	来客数の動き	・期待をかけた大型の催事が、悪天候のため、来客数が前年比96%と振るわず、単価も前年に引き続き前年割れとなったため、売上高は前年比96%前後と相変わらず不振である。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・毎年、この時期に大きなセールを実施しているが、今年は客の反応も鈍く、買上点数の伸びにつながらない。また、価格を引き下げた分だけ、単価の落ち込みにつながっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数はそれなりにあるが、無駄なものを買わないという動きが相変わらずあり、買上点数に結びつかない。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・商品のプライス幅を広く設定しているが、安い商品を選ぶ客が多く、前年よりも単価が低下したまま変わらない。

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
		その他専門店 〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・イベント訴求で、どうにか最低ベースを確保しているが、客は依然として消極的な購買をしている。価格だけを聞かれるケースも増えている。
		高級レストラン （スタッフ）	来客数の動き	・ランチの時間帯は、一時的に満席となるなど、ほぼ前年並みに推移しているが、ディナーが極端に不振である。トータルでは前年割れとなっている。
		一般レストラン （スタッフ）	単価の動き	・先月に引き続き、来客数は順調に増えているが、客単価が下がっているため、売上は若干ではあるが減少傾向にある。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・前月は、土地や設計依頼情報が増加していたが、今月に入って小康状態となっている。逆に、現在関係している公共工事が計画延期や見直しとなっている状況である。
		住宅販売会社 （従業員）	販売量の動き	・販売量の動きが悪いこともさることながら、来客数の低迷が続いている。単価の低下も非常に際立っている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・観光客向け飲食店では、食事だけの客が多い。客単価も低く、総体的に不振である。
		一般小売店 〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・得意先である飲食店への販売量が減っており、一店当たりの売上が10%程度減っている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・暖かい日が続いている影響で、秋物の動きが非常に厳しい状況となっている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・冬への衣替えの季節で、売上の拡販が目標の月であるが、客の動きが鈍く、本当に必要な物も値下げになってからの買い上げが目立つ。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・今月は第2週の気温の低下とともに、急激に買上点数が減少している。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・生活基礎商材のような必需品は売れているが、遊び心をくすぐる物や興味を引くだけの物といった嗜好品の売上が落ちている。
		衣料品専門店 （店長）	お客様の様子	・近頃、ガソリンや灯油が非常に高くなっているため、これからの寒い時期を控えて心配している人が多い。
		家電量販店（地区統括部長）	販売量の動き	・A V商品は好調であるものの、O A商品の落ち込みが影響している。
		乗用車販売店 （従業員）	販売量の動き	・新型車を発表したが、価格の高いタイプのせいか、いつものような来場が全くなかった。売上も厳しい状況にある。
		住関連専門店 （従業員）	販売量の動き	・寒いにも関わらず、冬物商品の伸びが悪い。
		高級レストラン （スタッフ）	販売量の動き	・個室は観楓会代わりに利用してくれた企業・団体があり、前年並みとなったほか、ランチも前年並みで、やや高単価の限定メニューにも比較的飛びつきが良かった。しかし、雨の日は夕方からのフリー客が激減したことから、夕食の売上が前年比75%と落ち込み、全体の売上では前年から15%のダウンとなった。
		一般レストラン （スタッフ）	競争相手の様子	・近くに居酒屋ができ、半額キャンペーンを2週間ほど行っていたため、客足に影響が出ている。
		観光型ホテル （経営者）	販売量の動き	・オンシーズンからオフに到るショルダーシーズンとして動きのある時期だが、宿泊人数、宿泊単価とも短期間に下降をたどっている。例年よりも2～3週間速いテンポである。台風等の自然現象に加えて、肉・葉物野菜の高騰、原油価格の高騰等の社会的不安が上昇機運を妨げているとしか言いようがない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・降雪期を迎え、原油の値上げ等がマスコミで取り上げられているせいか、客は極力、電車・バス等の公共交通機関を利用し、交通費の節約をしている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・市内全般でいえば、観光客数が少し伸び悩んでおり、日中はともかく、夜、特に深夜はほとんど人もいなくて閑散としている。
		その他レジャー施設（職員）	来客数の動き	・プロ野球の試合用に会場を空けていたが、それが不要になったため、集客が減り、グッズ販売の機会もなくなった。時間がなく、その穴を埋めるイベントも入らない。
		住宅販売会社 （従業員）	来客数の動き	・モデルハウス展示場等への来場者が極端に少ないままである。
	悪くなっている	スナック（経営者）	来客数の動き	・来客数が少なくなっていることは確かであり、街全体が暇な感じを受けている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スナック（経営者）	来客数の動き	・9月までは色々なイベントもあり、人が街に出ているが、10月はイベントもなく、街に人の動きが少なくなっている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・客の飲みに来る回数が減っている。会社関係での利用が中心であるため、企業の経費削減が影響しており、単価も低下している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・10月は暖かい日が多かったせいもあるが、タクシーの売上が昨年より10%ほど減少している。特に夜の利用が減っている。
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・大都市圏に限らず、一部地方都市にも景気の明るさが見え始めた。その結果、受注が増加している。
	変わらない	金属製品製造業（統括）	受注量や販売量の動き	・住宅建設業界全体では少し良いようだが、当社の客先は苦戦しており、その影響を受けている。
		輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・農産物、特にでん粉、ビート等は生産量に恵まれ、当初の予想通り保管数量が増量となっている。また、紙の輸出も予定通りの出荷量で推移している。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・ここ2か月ほど受注量が増えたので、しばらく緩やかに上向くと思っていたが、今月はほとんど動きがなかった。
		金融業（企画担当）	それ以外	・設備資金は低調である。原材料価格の上昇に対して販売価格への転嫁は進んでいない。特に運輸業は荷主からの運賃引き下げ要請が強い。観光関連業界も来道客数が減少しており、低迷している。
		司法書士	取引先の様子	・不動産取引は依然として低迷状態であるが、建物の建築等は多少上向き傾向にある。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	取引先の様子	・企業間格差はあるが、設備投資マインドの回復にはまだ到っていない。
	やや悪く なっている	食料品製造業（団体役員）	それ以外	・夏の猛暑から度重なる台風の被害、地震の影響等により農作物の収穫が減少しているほか、海水温の変化による水産生物への影響も大きく、原材料の生産供給が不安定となっており、末端価格が高騰して、景況感は悪化している。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・好調に推移してきた鋼材、木材、建材等も、今月に入り物件が一段落したこともあり、道内への入荷が落ち込んできた。ただし、輸入貨物、雑貨については従来通りの荷動きで推移している。
	悪く なっている			
雇用 関連	良く なっている	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・求人件数が全業種で前年を上回り、全体としても20%弱の伸びを示している。企業の求人活動がかなり活発になっている。
	やや良く なっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・9月の新規求人数は前年に比べ減少したが、新規求職申込件数が減少しており、月間有効求人倍率は前年同月を0.08ポイント上回る0.50倍となった。サービス業を中心に求人数が伸びている。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・インターネットによる採用が増えてきているほか、直接大学に来る企業等も増えてきている。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・求人数は増加傾向にあるが、会社が求めているスキルは、求人企業の業績の低迷から、かなり高いスキルを要求されており、なかなか採用に至らない傾向にある。人材派遣のオーダーは堅調ではあるが、やはり3か月契約という短期の更新が多く、景気の上向きを示しているとは言えない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	雇用形態の様子	・主に本州の製造業への請負や派遣の形態が多く、必ずしも地元の活性化に結びついていない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告はほぼ前年並みであるが、相変わらずパート、季節雇用が多い。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・求人の雇用形態をみると、パート雇用が増加しており、非正規社員化の傾向にある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・9月の新規求人数は前年比で0.3%増加したが、前月より12.3%減少している。7～9月の四半期でも、前年比で2.1%減少、前期比で6.0%減少しており、求人数の動きは依然として低調である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率は増加傾向にあるものの、地方の就業地が目立ち、地元就業の求人が増加している実感が無い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている			
	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	スーパー（店 長）	お客様の様子	・10月23日の中越地震の影響で、25日から再オープンしたが特需が続いており、異常な程の売上が出ている。消費は限られているが、通常の1.5～2倍の売上になっている。
	やや良く なっている	衣料品専門店 （経営者）	販売量の動き	・新卒の採用者が増加し、各企業とも緩やかながら明るい兆しが見えつつある。しかし小売業は依然厳しい状態である。
		衣料品専門店 （店長）	来客数の動き	・買上げ頻度の高い雑貨、普段着を中心に集客が図られていることに加え、目的外の要素の強い、スーツや礼服が昨年並みを維持していることが大きい。
		高級レストラン （経営者）	お客様の様子	・来客数が増え、単価も上がっており、客の顔色も良い。少しずつ良くなっている。
		観光型ホテル （経営者）	来客数の動き	・今年は募集団体の集まりが好調で、以前は関西圏であったが今年は関東圏並びに東海地区の割合が大きい。観光客のため館内のパブリックの消費は相変わらず低迷、しかし売店のみ好調である。なお売上は前年比プラス8%ほどで、前々年並に回復している。
		観光型旅館（経 営者）	来客数の動き	・紅葉の名所であるため10月は客が多い月である。前年並みの売り上げは確保できそうな見通しである。3か月前の前年割れの状況からみれば良い状況である。夏頃には紅葉は早いとの見通しであったが、実際は遅い紅葉となりオンシーズンが長く続きそうである。
		通信会社（営業 担当）	販売量の動き	・通信関連機器販売の受注額が対前月を大きく上回っている状況が続いている。
		美容室（経営 者）	単価の動き	・客自体は、良いものであれば金は出すという状況になっている。少しでも気に入らないことがあるとクレームも多いので、差し引きで若干単価が上回っている程度である。しかし消費意欲が以前よりは多少なりとも出てきている。
		美容室（店員）	来客数の動き	・今月は、新聞の折込チラシを入れたため、新客が増えている。
	住宅販売会社 （従業員）	販売量の動き	・受注量（特に事業法人の設備投資関連）は先月と同様に好調に推移していると言える。	
	変わらない	商店街（代表 者）	それ以外	・当県は直接的な被災地ではないが、台風や長雨、地震等の影響がとて大きい月である。
		商店街（代表 者）	来客数の動き	・気候要因もあると思うが、それを差し引いても春先ほどの勢いが無い。
		商店街（代表 者）	お客様の様子	・商店街全体の景況はあまり変わらないが、店によっては同じ業種であってもいい店や苦戦している店があったりしている。
		一般小売店〔書 籍〕（経営者）	販売量の動き	・雑誌創刊ラッシュで店頭は賑わいを見せているが、雑誌全体のプラスまでには効果が見えてこない状況である。依然、雑誌離れが続いている。
		一般小売店〔雑 貨〕（企画担 当）	競争相手の様子	・台風等の通過があり、その後には客が多く購買するが、天候等の変化がなければ落ち着いた動きになる。消費者が自ら買い物に動くという雰囲気ではない。
		百貨店（売場主 任）	販売量の動き	・ようやく寒くなってきたが、婦人衣料においてはコートなどの動きが前年より悪く、目立った動きになっていない。
百貨店（売場主 任）		単価の動き	・物産展、特招会等の催事は好調に推移したものの、単価がとて低く衝動買いはしない傾向である。また秋のプライダルシーズンとしての引き出物の単価が低くなっている。友達や親戚には別のものをと、1つの式で2～3アイテムを選ぶ客が増えている。	
百貨店（企画担 当）		それ以外	・7月のクリアランスの頃から消費活動が活発化している。半年前の春先に比べて確実に景気は上向いている。これは夏が暑かったことやオリンピック等が客の心理面に影響を与えている。	
百貨店（企画担 当）	販売量の動き	・店舗的には野球の優勝セール等があり、売上は良かったが、それを除くとあまり良い状況とはいえないため、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
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・一昨日までは客数順調だったが、中越地震の被害が甚大で先が怖い。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・相変わらず大手スーパーと、中小スーパー或いは単独店との価格競争が続いているが、何となくここ2～3か月位は変化なく推移している。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・当県に限って言えば、7.13水害、米の作況指数が良くない等、状況が好転するような条件が無い。しかし日々の販売量の動きについてはそれらを反映するような極端な低下傾向は見られない。状況的には明るい材料が殆ど無いというのが今の実態である。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・依然として買い上げ点数、単価とも低迷している。台風及び中越地震の影響で商品調達がままならない状況。本格的な年末商戦に向けて明るさが見えない。
		スーパー（店長）	それ以外	・台風の影響で、野菜相場が高騰し、野菜の売上は前年実績を超えているが、野菜を使った鍋関連等の商品の売上が悪く、肉、魚への影響が出ている。逆に前年と比較し、米の価格安により売上分母の大きい米の売上が前年比70%となり、全体に大きな影響を及ぼしている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・野菜の高騰等により一品単価は3%程度上昇しているが、逆に買上げ点数が3%程減少しており、トータルで前年並に推移していて、大きな変化はない。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・台風の影響で、生鮮食品の野菜と近海鮮魚が高騰した。平均単価が前月まで前年を割り続けて来たが野菜は6%、鮮魚も6%前年を越した。ただ加工食品は前月より1.2%低い前年比マイナス3%。そのため食品全体では、前月よりやや高いが前年比1.6%マイナスになっている。全店計では非食品単価下落が大きく、前年比は前月より2.2%低い4.8%落ちだった。依然平均単価の下落は続いている。売上では既存店客数が6%ほど伸びたので、何とか前年をやっとクリアできた程度で、段々と前年伸び率は低下してきている。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・秋の長雨、台風や新しい競合の出店により、客単価は8%と大きく前年を割り込み、一品単価の低下と販売点数の減少が継続している。
		スーパー（企画担当）	お客様の様子	・現状は原油高や、台風の影響で野菜が高騰等の懸念材料はあるが、当地区はあまり変わらない。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・客数は前年並であるものの、先月もそうであったが客単価が若干低迷している。具体的には2%ほど客数と客単価の間にかい離がある。こうしたことから景気が良いとは判断できない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・普段、来店する客からも、まるっきり購買意欲が感じられない。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・客1組当たりのスーツ購入時における関連アイテム買上げ数の減少が続いている。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・既存の売場をリニューアルして、目先を変えて新規にオープンした店もあるが、動きは思うようなものではないが、今後とも推移を見ていく。
		その他専門店【パソコン】（経営者）	来客数の動き	・客のほとんどはまだ、価格でモノを見る傾向が強く良質のモノや工事額でも安い方へと向いている。
		その他専門店【酒】（営業担当）	販売量の動き	・酒類業界全体としては、夏場が悪く、今は小康状態という状況であるが、今後どうなるか不安な状況である。
		その他専門店【白衣・ユニフォーム】（営業担当）	販売量の動き	・急に寒くなったため、防寒衣料が少し伸びている。しかし中越地震の影響がどう出るか全く予想がつかず、心配である。商売上どういった影響が出るのか静観している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・8月辺りの来客の状態に比べ、9月、10月と進むにつれ一般客が減少している。特にディナータイムの客数が減少していて心配である。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・秋の旅行シーズン真っ盛りであるが、旅行社の募集モノが前年比20%減と振るわない状況がまだまだ続いている。年間売上の中で重要な位置を占める忘年会、新年会については、実施決定がはっきりせず遅れているというのが今年の特徴である。

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
		都市型ホテル（経営者）	販売量の動き	・依然として宴会や婚礼の売上が良くない。特に婚礼は悪い。前年比で12%マイナスになっている。出入業者の話では市内各ホテルで全て発注が少なく良くないということである。婚礼に関しては客のニーズの変化により、ホテル離れがあるのかもしれない。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・今月は、計画人数を22日現在でクリアしたが、昨年実績には追い付かない。売上実績も計画数字をクリアした。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・集客力のあるイベントを準備した体育の日の3連休が台風の影響を受け、入場者は見込みに対して半減した。秋の紅葉目的の団体客の多い時期であるが、団体客だけを見ても前年実績を割っている状況。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・台風と秋雨で中盤まで苦しめられ、期待の3連休も低調であった。しかし後半から盛り返し、昨年を上回り、計画に近づく見通しである。しかし単価は、幾つかの要因は考えられるが、予想以上の7%ほどのマイナスになっている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・9月下旬から朝夕めっきり冷え込み始め、肌着を中心とした衣料品に動きが見え、好材料と見ていたが、相次ぐ台風の襲来で客足が落ち込み、商店街の売上は前年比マイナス10%以上とここ数年来最低の数字となっている。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・大型台風が何度も襲来しており、その情報が流れると繁華街では途端に客足が途絶える。店のオーナー達も先行きを心配している。NHKの受信料問題で夜集金している集金員が集金できなくなったと愚痴をこぼしている。
		一般小売店〔カメラ〕（店長）	販売量の動き	・来月デジタルカメラの新製品が発売となるため、買い控えが起きているが、商品が出揃えば、また盛り上がる。今年は台風の影響で紅葉も見所が少なく、写真関係の作業も昨年割れ。
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・月の前半は、未だ本格化しない寒さのため重衣料の動きが鈍く、婦人コート等は2週間遅れで動き出している。また掻き入れ時の3連休の時期等に2つの大型台風の影響で、大幅に出足が落ち込み、売上が前年を割り込む結果となった。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・毎週土日は、目標額を達成しているが、今月に入ってから前年を割るような状況になっている。また単価の安い商品や手頃な身の回り品ばかり動いていて、バックや洋服等の高額商品が売れない。
		百貨店（販促担当）	来客数の動き	・10月23日の中越地震の後遺症で、客の消費マインドが冬物のクリアランス時期までは上昇しない。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・米が豊作であったが、逆に豊作貧乏的な様相を呈している。価格も下がり販売数量が減っており、縁故米（自家消費用の他に親戚等に配るための米）が出回っている状況である。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・競合店間の価格競争で、特に台風の影響による農産物の高騰により、農産物の価格差の部分が競合店間の企業体力差が出ており、集客面で厳しい状況である。また大型店のセール等で客数減が続いている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・客単価は先月に続き、今月も前年割れである。客数は前年並に戻っているが、客単価の低下が売上を下げている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・なるべく商品の安いスーパーに流れている。しかしスーパーも安い商品しか売れないため、苦しい苦しいの堂々巡りである。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・9月より極端に客数が減少している。天候等の関係だけではない。特に買い控えがある。また近く的大型店の閉鎖が客数減の要因になっている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・台風の影響、ガソリン価格の高騰、ならびに賃金低下の影響で客の反応は鈍く、購買意欲が低下している。
	乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・輸入車の販売であるが、当県は8月の台風の塩害のため米の収穫に大きな影響が出ており、特に被害の大きかった地区では収穫が殆ど無い状況で、毎年5～6台売っていた同地区の見込み客が今年は無状態である。	

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
		自動車備品販売店（経営者）	単価の動き	・部品の見積を各社から集めてさらに値引を要求する取引先が増えつつある。また価格が少しでも安ければ末端ユーザーも当日仕上げの車検にはこだわらなくなっている。整備工場は在庫率も低下しており、フロア・回転率は悪くてもかまわない模様。又本年は予算上除雪車の整備も簡素になっており仕事の依頼も少ない。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・既存店の売上高が8月後半から落ち込み始めており、この傾向が次第に悪化しつつある。
		その他専門店〔靴〕（経営者）	販売量の動き	・客の欲する商品が多様化しており、対策に苦慮している。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・原油価格の高騰による石油製品の値上げのため販売数量が減少している。加えて台風等の影響で車の動きが思わしくないこともあり販売数量の前年割れが続いている。ユーザーの節約の動きが出て早急な回復は見込めない。
		一般レストラン（経営者）	それ以外	・同業他社で今月廃業という店がかなりある。当店でも例年10月は忙しい月であるが、開業21年目にして初めて静かな10月になっている。
		スナック（経営者）	お客様の様子	・当店は二次会客が多いが、団体客の幹事の話では、2～3割が一次会で帰るとのことである。
		その他飲食〔そば〕（経営者）	単価の動き	・昼は来客数、単価共に大きな変化はない。しかしここ数か月、夜に酒を飲みながら食事をする客がめっきり減り、来客数は同じでも売上が減少している。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・中越地震の被災地の一日も早い復旧を祈っている。当館にとって設備投資効果が始まった矢先の地震による新潟マーケットからのキャンセルは影響が少なくな、心理的影響の拡大が懸念される。しかし逆に北陸、新潟方面の旅行を取り止めた客からの申し込みも幾つかある。
		都市型ホテル（経営者）	お客様の様子	・婚礼は単価が下げ止まっておらず、すぐに見積額の提示を要求される。一般宴会については、今の時期冬場を考えて、引き合いはあるが会費を下げてという話が多い。宿泊はインターネットで動きが良いからと金額を上げると、客がすぐに離れる。こうした客の様子から、あまり良くない。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・環境的に大変厳しく利用人員の前年割れが続いている中、10月23日に発生した中越地震の影響で、宴会を中心にキャンセルや日延べが相次ぎ、ホテル業界のみならずあらゆる業界に多大な影響が出ている。今後とも余震の可能性がありライフラインの復旧や交通網もいつ復旧するか明確な部分がわからず、暗闇に迷い込んだ状況で年末年始に向けて不安である。マインド的には復興立ち直りまでに相当な時間を要する。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・中越地震での旅行のキャンセルが気になる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・とにかく客が減少している。特に0時を過ぎると、2～3回しか客がつかまらない状況である。
		通信会社（営業担当）	競争相手の様子	・通信業界では料金値下げの商品がまもなく出てくる。対抗上値下げが必要となり売上の減の要因となる。エンドユーザーにおいてはコスト削減に繋がりにくい結果をもたらすことではあるが、全体の景気を吊り上げるほどの経済効果は出ず、トータル的には悪い方向に向かう要因となる。
	悪くなっている	スーパー（経営者）	販売量の動き	・相変わらず商品単価の下落が激しい上に、買上げ個数が減少している。流通業界では今このことがアゲインストであるが、台風や中越地震の影響で野菜等の価格が暴騰している。これは年明けまで続くと思われるが、この影響がどうなるのかもう少し見定めたい。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・この頃は通行客も少なく、来客数も激減している。たまに入店してもらっても何も買ってもらえず、見て帰るだけの客が多く、以前よりも悪くなっている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・20～30歳代の客層が減っている。この層の客は例年先駆けて動くが、今年は単価も低下しており深刻に受け止めている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		住関連専門店（経営者）	お客様の様子	・客が、とても買い物にシビアな考えになっていて、無駄な金は1円でも出さないという傾向で、我々のような小規模販売店ではなかなか太刀打ちできる状況ではない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・台風の影響や、競合店の相次ぐ出店による来客の分散化で、売上の落ち込みが激しい。
		都市型ホテル（スタッフ）	それ以外	・中越地震発生に伴い、宿泊、宴会、婚礼、大会、イベント等の殆どがキャンセルや延期になっている。7月の水害といい、体力が弱っている分、会社の存亡にも関わる程のダメージであるが、被災地のことを考えるとやりきれない。
		タクシー運転手	販売量の動き	・タクシー業界では、客が少ないため、特区としてタクシーを増やさないような申請をした。こうした動きが出てくるほど、売上が少なくなっている。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・受注は前年比10%のマイナス、3か月前比では実に45%の落ち込みである。これは懸念していた今年限りのローン減税の反動落ちが大きな原因である。ただ、工事現場は12月入居予定者（ローン減税の恩恵を受けるため）でフル稼働の状況にある。
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月出荷の桃の農協出しの精算書が配布されたが、販売価格がとても良い。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・去年は宮城連続地震の影響で、観光地や駅での売上が良くなかったが、今年は売上が良くなっている。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・携帯電話用部品はやや陰りが出てきているが、自動車用部品は輸出を中心に好調さが持続している。
		広告代理店（従業員）	取引先の様子	・下期に入り案件が活発化している。自主提案も含め引き合いが多数ある。ただし、今年度の売上に反映されるかどうかは、微妙な状況である。
		司法書士	受注量や販売量の動き	・新築建物の需要は低調だが、中古住宅の取引が活発になってきている。
	変わらない	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・9月以降の需要期の売上増加に期待したが、残暑が長引いたことや相次ぐ台風の影響もあり、前年比10～13%の落ち込みの状況である。
		食料品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・中越地震が発生するまでは、前年比105%程度であったが、地震のために1週間ほど生産がストップしている。そのため今月についてはよく分からない。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・9月までの上期は、前年比120%程で推移している。各社が半期の決算ということで、前倒しで生産したためと思われる。10月はその影響もありあまり良くない。半導体関連は受注が見えなくなってきており、協力工場も一時忙しかったが10月に入りだいぶ落ち込んできている。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注の引き合いは確かに増加しているが、資材の納入が遅れがちで困っている。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・雇用情勢は増加基調であり、建設業、機械関連産業も比較的堅調である。しかし個人所得の不安定さから、住宅着工に回復の動きが見られず、総体的に景気は横ばいである。
		公認会計士	受注量や販売量の動き	・電子部品製造で、5部門のうち4部門の売上が予算対比で20%前後伸びているが、売上の3分の1強を占める主力部門の受注が予算の50%程度と更に落ち込み、先行き不透明である。
		コピーサービス業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・多少荷動きは良くなってきてはいるが、受注単価が一段と低くなっている。
	やや悪くなっている	繊維工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・秋冬物の最終期に入り繁忙を極めているが、追加やスポット発注が例年より伸びない状況が予想される。
		木材木製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・商品である住宅部材の供給過剰により販売単価が下がり収益性が悪化している。
		電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・関係企業の営業の様子から需要に少し翳りが見えてきている。
		電気機械器具製造業（企画担当）	競争相手の様子	・同業大手の台湾勢では、ウエハ出荷の減少、設備稼働率80%台の報あり。何れ当社への影響が想定される。
		広告業協会（役員）	取引先の様子	・広告業界を下支えしてきたサービス産業も下期にかけて広告予算を削減する方向に動いている。

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
		経営コンサルタ ント	取引先の様子	・台風、地震と天災が続き、積極的な消費が手控えら れている。
		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	・夏が過ぎてから、台風や地震等の不安材料が、購買 意欲を減退させており、とても良くないというのが現 状である。
	悪く なっている	その他企業〔 企 画業 〕（ 経営 者 ）	それ以外	・出入りの印刷会社の情報では、大手流通業の宣伝予 算が削減されているということである。
		繊維工業（営業 担当）	受注量や販売量 の動き	・受注量がますます小ロットになってきている。
		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	・清酒需要が一段と悪化している。家庭内消費、業務 用消費とも清酒に目が行かない。
		雇用 関連	良く なっている	人材派遣会社 （ 社員 ）
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・新規求人については、一般機械器具、電子部品を中 心とした製造業、及び派遣請負を中心としたサービ ス業で増加している。新規求職は企業整備による解雇者 数の減少に伴い、減少している。
		やや良 く なっている	人材派遣会社 （ 社員 ）	それ以外
		人材派遣会社 （ 社員 ）	周辺企業の様子	・業種を問わず、人材採用意欲が高い企業が増えてい る。派遣依頼については上期に比べ10～20%の伸びで 増えている。
		人材派遣会社 （ 社員 ）	求人数の動き	・最近の求人の傾向はIT関連のSEやプログラマー の募集が多い。
		新聞社〔 求人広 告 〕（ 担当者 ）	求人数の動き	・京阪からの求人数は増えつつあるが、地元の広告主 からの申し込みが依然として少なく、トータルでは横 ばいの状況である。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・求人の伸びが昨年と比べ、30%以上も伸びている。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・求人数の増加と求職者数の減少が続いており、その 結果、有効求人倍率の伸びは当初の予想以上に大き くなり、数値上では平成9年度頃の状況まで回復してき ている。
		変わらない	人材派遣会社 （ 社員 ）	周辺企業の様子
		職業安定所（職 員）	雇用形態の様子	・求人数は先月および前年同月を上回るものの、パート 求人が多い事や就業地が県外であること等から安定 した就職決定には至っていない。
		やや悪 く なっている	-	-
	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	百貨店（売場主 任）	単価の動き	・プレステージの品ぞろえを図っており、ダイレクト メールにて既存客に加え新規顧客の来店も促してい る。
		衣料品専門店 （ 店長 ）	単価の動き	・雨の日が多く、気温が低いと、冬物のセーターや 上着など、単価の高い商品が前年より早く動き始めて いる。
		乗用車販売店 （ 販売担当 ）	お客様の様子	・カタログをもらいに来る客が増加している。以前は ただカタログをもらうだけだったが、より具体的な 話、すぐにも購入するというような話がよく出るよ うになっている。
		タクシー（経営 者）	お客様の様子	・昼夜とも全面的に良くなってきている。売上は前年 同月比で10%程度増加している。

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
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・ケーブルテレビのアナログ契約者へデジタル契約へのアップグレードに関するダイレクトメールを送付したところ、非常に好評で、予想を上回る電話が殺到している。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・地価の下げ止まりを見切ったのか、借入してまでという客はまだ少ないものの、自己資金でまかなえる客が動き出している。
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・来客数はそれほど変わらないが、客単価が若干低下している。ヒット商品がないということも購買に影響している。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・客は自分が買うと決めた品物は購入するが、他に良いと思う物があっても、そこまでは買わない。販売量が伸びていない。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・運動会や祭りの季節であるが、今月は毎週のように台風の襲来があり、人の動きが少なくなっている。月末の地震で外に出ることを控えている人も多い。
		一般小売店〔金物〕（経営者）	販売量の動き	・建築資材関係の原料値上げに伴い、全商品、問屋からの卸価格が値上げとなっている。仕入価格の値上がり販売価格に転嫁することは難しく、転嫁した商品はなかなか売れないという状況で、苦慮している。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・客の買物動向は安い品か、高額でも良い品へと二極化している。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・来客数と販売量は増加しているが、一点当たりの単価は前年の95%程度となっており、全体の売上は横ばい状態が続いている。
		スーパー（統括）	販売量の動き	・例年に比べ9月下旬～10月上旬の最低気温が高めに推移したために、秋物のトレーナーやニットは前年を下回ったが、逆にボロや綿シャツの動きは活発となった。防虫関連は10月第3週目と、2週ずれ込み、カイロも下旬になってようやく動きがはじめてきている。トラベル用のバッグは前年比110%前後と好調に推移している。食品は、野菜高騰の影響からか、もやし、かいわれ大根、ごぼう、じゃがいも、たまねぎなど、天候の影響を受けない商品の動きが活発である。
		スーパー（副店長）	単価の動き	・総額表示導入以降、消費税の5%を売価に組み込んで販売し、店の負担が大きくなっている。油の高騰により、サラダ油、マヨネーズ等の関連商品の販売において利益が取れなくなっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・近隣に競合店がオープンしてから来客数が15%減少し、まだ戻っていない。
		衣料品専門店（統括）	お客様の様子	・例年であれば祭りで商売が一番盛り上がっているところだが、今年は売上がやや減少している。なるべくある物を利用して消費を控えて祭りを楽しもうという、今までにはみられない客の傾向と、祭りの1日目に台風が来て中止となった影響である。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・競合店の出店により、来客数、販売量とも減少しており、この半年は非常に厳しい状況となっている。
		乗用車販売店（経営者）	単価の動き	・高額新車の動きも少し良くなってきたが、まだ低価格車を求めるユーザーが根強く多い。
		住関連専門店（店長）	単価の動き	・来客数、販売量は前年並みであるが、売上は前年を下回っている。
		高級レストラン（店長）	来客数の動き	・度重なる台風の影響で来客数が極端に減少している。前年比で売上が20%以上落ち込み、最悪の状況である。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・地元特産の鯉料理等、特色あるメニュー作りを行い新規客の獲得を図るが、まだコイヘルペスウイルス病の影響もあり、全体的には変わらない。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・観光シーズンとなったが、団体客は前年より2割程減少している。
	都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・農繁期も重なり、10月は人の動きが鈍い。まとまった大会などが多少あるので何とか動いているが依然として非常に悪い。	
	都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・集宴会、宿泊とも前年の2割程度マイナスである。単価もいまだに伸びていない。	
	旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・来客数は微増傾向にあるものの、交通機関のチケット、ビジネスホテルの宿泊など、必要な物しか売れない状況は変わっていない。温泉旅館の宿泊券などの売上が増えれば、来客数の伸びに準じた販売量となる。	

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	・客は自分の行動パターンに合わせて乗り物等を利用するのではなく、公共交通機関の範囲内に収まるように行動を狭めている。 ・価格競争がますます激化している。
		通信会社（営業担当）	競争相手の様子	・価格競争がますます激化している。
		観光名所（職員）	お客様の様子	・紅葉シーズンの最盛期で客の入込状況は例年並みであるが、日帰りや別荘で過ごす客が多く、レストラン、ホテルの売上は例年を下回っている。
		遊園地（職員）	来客数の動き	・三連休の初日に台風が通過するなど大きなマイナス要素があったものの、何とか前年並みの入場者を確保できそうである。
		競輪場（職員）	お客様の様子	・土日の開催は天候に恵まれず、来客数、客単価とも伸びていない。
		その他サービス [自動車整備業]（事務長）	お客様の様子	・従来からの客は再度車検に来てくれるものの、タイヤやエンジンオイルなどはあらかじめ点検、交換してから来るようになってきている。付加価値のつけようがないので、かなり低い車検整備料金での売上となってきた。
		設計事務所（所長）	それ以外	・仕事の受注量は3か月前とあまり変わらず、企画が仕事になるかならないかの割合もそれほど変わっていない。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・不動産価格もやや下げ止まり、落ち着いてきているが、販売、賃貸にかかわらず、客は必ず値引き交渉をしてくる。デフレ現象である。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・週末ごとの台風来襲、浅間山噴火、中越地震など天災続きで観光客が減少している。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・来客数が前年に比べ10%以上も減少している。台風の影響だけではなく、客の買い控え傾向があり、売上も減少している。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・秋雨前線による雨天の日々が続き、台風の上陸、新潟の中越地震などの悪いニュースが多く、来客数が減少している。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・売上はほぼ前年並みであるが、客数は2%程度前年を割っている。以前に比べ、公共料金やATMの使用頻度がとても高くなったことや平日の年配客が増加していること、土日のコンビニの使われ方が変化したことが要因である。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・例年10月は、12月に次いで売上の多い時期であるが、今年は最悪で、特に販売量の減少が大きい。また、原因も特定できていないので深刻である。
		自動車備品販売店（経営者）	お客様の様子	・比較的安い車を買ひ、修理も安い方法、低価格を求められるようになってきている。客が値段を比較して他店に移動する傾向にあり、厳しい。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・宴会件数はそれほど落ち込んでいないが小規模になっており、フリー客も減少気味で、来客数が減少している。災害で道路が壊れたり、新潟も割合近いので、建設業には活気が出てきたような印象もあるが、全体としては落ち込んでいる。
		旅行代理店（経営者）	それ以外	・台風や中越地震の災害、原油高と悪条件が重なり、3か月前に比べてやや悪くなっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・深夜の客は依然少なく、土日は客がほとんどいないので、売上が減少している。
		ゴルフ場（支配人）	それ以外	・10月は台風によるクローズ、週末の雨で来場者が激減している。自然相手の職場とはいえ、秋のトップシーズンにこの状態で、年度内に来場者数をカバーするのは難しくなっている。中越地震のこともあり、プレイヤーの意識も低下している。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・同業他社も含めて仕事の受注が少なくなっている所が多い。
	悪くなっている	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・台風や地震などの災害が多く、先行きが暗い。
		衣料品専門店（販売担当）	来客数の動き	・4～5キロ先と10キロ程度離れた所に大型ショッピングセンターが相次いでオープンし、客層の流れが変わり、来客数がかなり減少している。中心部への来街者が本当に少なくなり、景気はかなり悪くなっている。

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
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（総務 担当）	受注量や販売量 の動き	・受注増までは至っていない商品も一部にはあるが、その分野にも引き合いが増えており、ユーザーの設備投資が確実に進んでいる様子が見えてくる。
		金属製品製造業 （経営者）	取引先の様子	・工作機械、マシニングセンタ等、産業機械、工場用の大型のコンプレッサ等において、上期は前年比125%の計画が115%増で締めくり、下期も同水準で推移する計画となっている。
		不動産業（管理 担当）	それ以外	・空テナントの入居はなかなか決まらないが、このところ下見でスペースを確認したり、賃料の情報収集をしに来る会社が増えてきている。特に、今まで撤退しなかった飲食業で入居したいという会社が出てきている。
		その他サービス 業〔情報サービス〕 （経営者）	取引先の様子	・取引先は業績が改善しており、設備投資についても前向きである。生産設備がフル稼働している所も増えてきている。
	変わらない	食料品製造業 （営業統括）	取引先の様子	・各メーカーとも秋の新種ワインにかなり期待していたが、思ったほどの大きな動きはみられない状況である。
		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	・自動車の四輪駆動関連部品の受注が好調で、フル生産状態が続いている。また、一部工程は加工能力一杯の仕事を抱え、注文を受けきれない状況にある。
		電気機械器具製 造業（経営者）	受注価格や販売 価格の動き	・全般に仕事量は出てきている。加工関係は一時の忙しさに比べると落ち着いている。大手企業は利益を出しているようであるが、下請企業は依然として低コストに苦しんでいる。
		精密機械器具製 造業（経営者）	取引先の様子	・相変わらず引き合いはあるが、納期、コストが厳しい。
		建設業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・受注は減少しており、資材高で採算が悪化している。
		その他サービス 業〔放送〕（営 業担当）	受注量や販売量 の動き	・自動車、電機産業等を中心に製造業は景気の明るさがみえているが、地方都市でのコマースは依然として厳しい状況にある。商業、サービス業からのスポットコマースは増えてきているが、期間が短く小口化している。イベント受注は値引き要求が強く、利益の確保が難しい。
		やや悪く なっている	電気機械器具製 造業（経営者）	取引先の様子
	輸送用機械器具 製造業（総務担 当）		受注量や販売量 の動き	・7月時点で10月の受注は前年比10%近く伸びると予想していたが、実際は3%程度と様変わりしている。
	その他製造業 〔宝石・貴金 属〕（経営者）		受注量や販売量 の動き	・大手の規格品の受注は順調に推移するものの、店頭販売が伸び悩んでいるため売上が伸びない。
	新聞販売店〔広 告〕（総務担 当）		取引先の様子	・今月のチラシ出稿量は102%と前年を上回ったが、取引先のホームセンターや量販店で来客数が減少し、客単価も低下したと聞いている。今月は天候も不順の上、各地で大きな被害もあり、先の不透明さが消費者心理に影響を与えている。
経営コンサル タント	取引先の様子		・前年、前々年に比べて販売実績が減少、あるいは損益状況が実質悪化している企業が大半である。雇用状況もほとんど改善されていない。また、一部を除いて個人、家計の生活レベルも向上していない。	
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	・下期、10月は取引先が在庫調整に入り、受注量が激減している。	
	建設業（総務担 当）	受注量や販売量 の動き	・公共事業のウエイトが高いので、公共事業削減の影響により売上は前年度の58%となっている。経費削減を図ってはいるが、決算は大幅な赤字となる。	
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）	周辺企業の様子	・このところ、「忙しいので人を入れてほしい」という会社が多くなっているが、現在は人材があまりいない状況である。

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
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・住宅関連や電子関連の求人数が増加してきている。採用者数についてはまだ不確定な部分があるが、今月は求職者がかなり減っている。販売形態の変化、季節商品等の動きもあり、販売、サービス部門にも人員が流れている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・月間有効求職者が、前年同月比で22か月連続して減少しており、21か月連続で10%以上減少している。依然として求職相談等に来所する求職者は多いものの、目にみえて減少している。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数が、前年比で6か月連続して減少している。事業主都合による離職者も減少している。建設業を除く業種の新規求人数が増加している。
	変わらない	人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・一部のIT関連メーカーからの派遣要請は、相変わらず堅調である。一方、携帯ショップで販売員の減少傾向がみられ、また、従来好調だったデジタル関連メーカーで派遣数が縮小されている。全体的な労働需給の傾向は人不足の状況となっている。派遣要請に見合う人材が見つからず、要請にこたえられないケースが目立っている。現在就業中の人材に対し、条件の良い仕事への転職を勧めるなどの対策も、時には取らざるを得ない状況となっている。
		求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・当社の扱っている広告掲載エリアについては、天候不順等もあり、ここ1年半でみるとやや低調に推移している。5～10%程度求人募集が少ない。
		職業安定所（職員）	それ以外	・平成17年3月卒の高校新卒者向け求人数が、10月になって大幅に減少してきている。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・製造業以外の業種は目立った動きが全くない。
		学校〔大学〕（総務担当）	採用者数の動き	・現在の内定率は、男子学生が約7割、女子学生が約8割となっており、大きな変化はない。
	やや悪くなっている	-	-	-
	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	家電量販店（営業統括）	単価の動き	・依然として客は価格にシビアであることから、商品単位の利幅は広がっていないものの、AV商品を中心に高額商品の動きが活発である。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・3か月前は、カード売上が前年比5%ほどだったが、10月は10%に近づきつつある。
		スーパー（統括）	販売量の動き	・消費税総額表示が落ち着いた影響もあるかもしれないが、10月の販売量は増加しており、前年比でも微増で推移していることから、やや良くなっている。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・新型車が販売され、受注量が伸びている。
		その他専門店〔眼鏡〕（店員）	来客数の動き	・新製品案内のDM等の販売促進策により、来客数が増加している。高価格商品でも、品質が良く客が納得すれば購入に結び付いている。
		その他専門店〔燃料〕（売場主任）	お客様の様子	・燃料油が値上がりしている割には、販売量が増加している。暖房用の灯油も単価は高くなっているが、値段についてとやかく言う客は少ない。建設関係も、仕事が出てきて、結構忙しそうである。 ・9月に1件、10月に1件、当地区のガソリンスタンドが閉店している。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・度重なる台風や新潟中越地震の影響もあるものの、旅行の問い合わせや受注量が多く、手配が追いつかず、取り込めなかった仕事もいくつか出ている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・利用客数が増加しているのか、乗務員が集まらず求車が増加しているのかは分からないが、10月に入り、売上が回復している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・客からの電話が増え、今までは3回線で電話を受けていたが、現在は4回線に切り替えている。仕事は忙しい。
		通信会社（経営者）	単価の動き	・インターネットプロバイダーをしているが、客は単なる月額料金より、サービスを重視して選択するようになっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		設計事務所(所長)	それ以外	・全体的な動きは依然として停滞気味であるものの、計画してきた案件が実現したため、やや良くなっている。
	変わらない	一般小売店〔衣料・雑貨〕(経営者)	お客様の様子	・台風が去った後は、ようやく秋の気候となり、寒さも戻っているため、ジャケットやセーター類が一気に売れ始めている。厚物も動き始めている。上質な物が売れている感がある。
		一般小売店〔茶〕(営業担当)	お客様の様子	・プロ野球の優勝セールでは、来客数は増加したが、サービス品の購入が多く、売上は伸びない。しかし、創業祭と優勝セールを一緒に開催した店舗では相乗効果が出ており、単価は低いものの売上は大きく伸びている。
		百貨店(売場主任)	来客数の動き	・10月は悪天候、特に台風の影響で来客数がかなり減少している。また、地震の発生で、客の購買意欲が低下しているように感じる。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・気温が低くなり、コート等の需要が高まってきている。客は必要なものは買うが、それ以外のものについては、財布のひもが固い。
		百貨店(総務担当)	単価の動き	・50万円以上もする高級腕時計が売れる一方で、秋冬物衣料が概して伸び悩み、全体を押し下げている。
		百貨店(広報担当)	販売量の動き	・10月は前年同月と比べて土日が各1日多いという好条件にもかかわらず、度重なる台風の直撃や新潟中越地震の心理的影響もあってか、売上が低迷している。好調だった都心の旗艦店も前年を下回る模様であるが、紳士物は元売場、バーゲン会場ともに健闘している。一方、婦人や家庭用品、食品は苦戦している。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・10月は売上増加策を集中的に実施したものの、同業他社の改装オープンや天候の不順等の影響を受け、非常に厳しい状況である。売出しの前半は客も多く、売上増となるが、後半は宣伝効果が薄れるにつれて、売上が落ち込む傾向にある。他社の売出しとのタイムラグにより、限られた顧客が流動化し、週の中でも集中して売れる時期と売れない時期が発生している。台風の影響等を除くと、若干の増加とはなっているが、天候不順のマイナス影響をカバーするには至っていない。
		百貨店(販売促進担当)	来客数の動き	・秋のリニューアルオープン後も来客数は増加しているが、買上には至らず、新規顧客へのアピールが弱い。週末に台風や地震に見舞われ、既存の優良客の来店も控えられたことが大きい。
		スーパー(経営者)	販売量の動き	・10月は台風、長雨と天気が悪く、来客数が少ない。野菜が高く、野菜の売上は上がっているが、利益は厳しい。昨年は米が高値で売れていたが、今年は平常に戻っているので、昨年に比べてだいぶ落ちており、全体としては厳しい状況で変わらない。
		スーパー(店長)	お客様の様子	・10月の台風の前後は、食料品を中心に販売量は増えたが、関東にも上陸したため、必要な食料品しか購入せず、衣料品や家庭雑貨品の販売量が落ちている。生鮮品は前年をクリアしている。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・10月の来客数は昨年を大幅に下回る91%となっている。台風や新潟の地震など、マイナス要因が多すぎる。
		スーパー(店長)	それ以外	・青果物は台風等の災害により価格が高騰しており、客の購入単位も少なくなっている。逆に、冷凍野菜や野菜ジュース等の代替商品の需要は伸びているが、青果の減少分をカバーするほどではない。
		コンビニ(経営者)	競争相手の様子	・当店の立地地区は、まだ上向き要素のある地区であるが、8月下旬に大手食品スーパー、9月にコンビニ業界3番手のチェーン店が100メートル以内に开店しており、競争も激しい。
		衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・10月は台風の上陸や気温の変化等があり、天候不順に左右されやすい衣料品は、単価を下げて対応している。また、客の来店を促進するため、今春から扱い始めた健康食品をアピールした結果、来客数が増加し、商品回転も良くなってきている。
	家電量販店(営業部長)	販売量の動き	・A V、家電製品は引き続き好調であるが、パソコン関連の不振は続いている。	

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
		乗用車販売店 (渉外担当)	販売量の動き	・10月の新車販売台数は予算達成率89%の見込みである。前年同月比は21.3%増であるが、ファミリー層を対象にしたミニバン発売を考慮すると、物足りない。新型車は売れても、その分他が減少する状況が続いている。 ・中古車の売上台数は、予算達成率93.5%の見込みであり、前年同月比5.5%減となっている。
		乗用車販売店 (営業担当)	販売量の動き	・3か月前と同様、来客数はあるものの、即決は少なく、客は安い販売店を見て回っているようである。
		その他専門店 [キャラクターグッズ](従業員)	販売量の動き	・前年比で1~1.5割程度の落ち込みに変化はなく、厳しい状況が続いている。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・来客数が伸びる週末に台風等の影響があり、来客数が減少している。
		都市型ホテル (スタッフ)	単価の動き	・ホテル内のレストランでは、今までにない珍しいメニューや食欲をそそるメニューであれば、少々単価が高くても消費に結び付いている。ただし、街のレストランとの競合が激しく、来客数は減少している。
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・受注はそれほど変わっていないが、このところの台風と新潟の地震により、客が被害を受けたり、予定していた旅行が中止になったりしている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・10月は台風や雨の日が多いため、タクシーの利用客も多く、忙しい時間帯もある。売上は多少増加している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・10月は、台風を始め悪天候で早く家に帰る人が多いため、駅待ちをしていたが、夜遅くなると客足は少ない。全体の景気が上向いているのは確かだが、タクシー業界の景気はまだ良くない。
		通信会社(経営者)	お客様の様子	・注文金額の小さい案件がまだ多い。
		通信会社(企画担当)	販売量の動き	・デジタル家電の売行きが少し落ち着いたのが、デジタル放送への切替えが一段落している。
		遊園地(職員)	競争相手の様子	・台風や地震等で、レジャー業界では客の動きが出ていないことが心配である。
		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	・アミューズメント施設は、客単価や来客数の減少が顕著になっている。新製品が少なく、UFOキャッチャー等に代表される景品ゲームの景品の陳腐化によるものかもしれない。
		住宅販売会社 (経営者)	単価の動き	・住宅の分譲業務は販売量も伸びず、価格も非常に低い状態で停滞している。工事請負業においても、量、価格ともに低迷したままで、利益の出ない状況がずっと続いている。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・ユーザーが価格優先で決定する傾向が変わっていない。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・販売量は多少の増減はあるが、この数か月は、ほぼ変わらない水準で推移している。一次取得の多い一戸建て分譲物件は、若い世代に好調だが、建て替えは様子見か総額の安いリフォームに流れている。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・3か月前は、年内に新しい家に住もうという人で動きがあったが、10月は動きが一段落している。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	お客様の様子	・今年は大きな台風が上陸する回数が多く、ここにきて新潟中越地震が発生し、客は不要な物は買わないよう徹底している様子が見受けられる。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・客は本当に欲しい物しか買わず、高額品が売れる様子もない。
		商店街(代表者)	それ以外	・猛暑に続き、台風が連続して上陸し、更に新潟県中越地震が発生するなど、悪条件に左右されている。特に衣料関係の業種においては、猛暑の感覚が未だに残っている上に、地震が発生し、売上にだいぶ影響している。
		百貨店(販売促進担当)	それ以外	・台風、雨、地震などの天災が売上や客の来店に大きく影響している。
		百貨店(営業企画担当)	販売量の動き	・食料品以外の商品が、全体的に低迷している。以前は婦人、紳士服の売上が厳しく、服飾雑貨や生活雑貨が堅調であったが、10月は天候の影響もあり、売上が減少している部門が増えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（統括）	お客様の様子	・天候不順のため、特に月前半の来客数が大幅減で、売上も前年割れの状態である。後半は創業記念のバーゲンを大規模に展開し、価格訴求品を求める客の来店はあったものの、アパレル商材や正規価格品が全く振るわず、苦戦の最大要因となっている。特に、婦人コートの動きが弱い。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・野菜の価格が高いことも影響しているのか、販売量が減少している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・10月初旬は気温が高く、昨年のセール与件もあるが、秋物衣料が不振である。衣料全体の来客数も20%減と、非常に厳しい。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・この時期は例年であれば夏と比べて客単価が上がるが、今年は上がっていない。
		乗用車販売店（営業担当）	単価の動き	・スモールカーや軽自動車など、単価の低い車種が販売の中心となっている。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・10月は天候不順及び台風の上陸で、予約のキャンセルが相次ぎ、3か月前の7月と比べて来客数が170名程度減少している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・残暑後の食欲の秋も、台風、地震が相次ぎ、宴会のキャンセル等、景気回復に水を差す状態である。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・ビルの中からテナントが近隣に引っ越したというような要因もないが、9月の終わり以降、来客数が極端に減少している。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・石油の高騰と地震が影響している。
		旅行代理店（従業員）	単価の動き	・宿泊数、単価は伸びていない。単価については、値下げ要請が非常に強まっている。
		タクシー（団体役員）	来客数の動き	・流し営業をしても、駅に入っても、たくさんの車で飽和状態である。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・放送については、新築一戸建ての加入は増加しているが、既存一戸建ての加入は激減している。通信の加入件数は、前月に増して厳しい状況である。
		その他レジャー施設（経営企画担当）	お客様の様子	・数万人単位を集客する大型イベントの開催が激減している。顧客ニーズが多様化していることに加えて、消費マインド自体も低迷基調にある。
設計事務所（所長）	競争相手の様子	・競争相手の様子を見ると、営業を辞めている事務所が徐々に出てきている。単価も非常に低くなっている。		
悪くなっている	一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	来客数の動き	・文具は、例年10月から手帳などの季節商品が売れ始めるが、今年は売行きが悪い。10月は台風等、天候不順があるとともに、まだ暖かく季節感がないため、年末が近づいている実感が客にない。	
	百貨店（広報担当）	それ以外	・2回の台風襲来によって、売上が大打撃を受けている。特に、3連休の初日である10月9日の売上は、前年の半分以下であった。また、新潟県中越地震の報道によって、消費マインドが生活防衛型に変わる懸念も生じている。	
	百貨店（営業企画担当）	お客様の様子	・来客数の伸び率に対し、売上伸び率が落ち込んでおり、購買意欲の減退が顕著である。特に、秋物の主力アイテムである婦人のジャケットの伸び率が非常に悪く、従来以上に消費意欲が減退している。	
	スーパー（店長）	来客数の動き	・10月は販売の見込める日がすべて雨で、来客数が極端に落ち込んでいる。売上は予算比、昨年比ともにクリアできておらず、非常に厳しい。また、台風の影響による野菜の相場高も来客数に響いている。	
	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数が減少し、昼も夜も客が来ない。客の給料が減り、ボーナスが出ていないようである。	
	タクシー運転手	来客数の動き	・3か月前は、駅前に人が多かったものの、最近是非常に減少しており、タクシーの利用客も減少している。	
	観光名所（職員）	来客数の動き	・10月は週末がすべて雨という最悪の展開であり、来客数が激減している。	
	美容室（経営者）	お客様の様子	・台風や地震などがあり、客が金を使わない。	
企業動向関連	良くなっている	その他サービス業〔ディスプレイ〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・今までになかったような、セールスプロモーションのイベントの受注や問い合わせが増加している。
	やや良くなっている	食料品製造業（関連会社担当）	受注量や販売量の動き	・台風や地震などの自然災害の影響で判断しづらいが、全体的にみて多少上向き傾向にある。

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
雇用 関連	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	・売上は7月比110%となり、9月決算期による前倒し分を引いて考えても、好転している。
		建設業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・連続して上陸する台風の影響もあり、営繕関係の引き合いが増加している。
		輸送業（財務・経理担当）	受注量や販売量の動き	・宅配関係の物量が増加している。
		金融業（審査担当）	取引先の様子	・製造業の業績回復に伴い、資金需要も回復傾向にあり、貸出残高が増加に転じている。
		不動産業（従業員）	受注量や販売量の動き	・住宅、工業用地の受注が、多少増加している。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・新規の入居希望テナント情報が活発に入ってきている上に、賃料の下げ止まり傾向もはっきりしてきている。
	やや悪くなっている	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・価格競争に下げ止まり感はあるが、低迷している状況が続き、上昇する気配は感じられない。印刷以外に、印刷物の画像データ保存用CD（PDF）制作の依頼が少しずつ伸びて、売上が前年同月を下回ることはない。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・既存の得意先の仕事は減少しているが、液晶関係の設備部品が多くなってきている。ただし、これらが新規取引先になるまでには時間がかかりそうである。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注はかなり増加しているが、新規立ち上がりのものであるため、実入りは少ない。ただし、だいぶ忙しくなってきた。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・新製品を出しても、客は良いとは認めるものの、購入にはつながらず、従来からある性能は悪いが価格が安い商品が売れている。これでは金のかかる技術開発意欲がそがれてしまう。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・数か月前より引き合い等のペースが落ち始めている。
		建設業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・少ないながらも、一時より受注件数が増加している。
		輸送業（経営者）	競争相手の様子	・原油価格の高騰を、運賃に転嫁できない。
		広告代理店（従業員）	取引先の様子	・新製品の発売予定があっても、客は思ったより宣伝等を行っていない。
	悪くなっている	社会保険労務士	取引先の様子	・会社が倒産する状況が、周辺で依然として続いている。
		繊維工業（経営者）	取引先の様子	・国内での企画生産は採算が取れないため、中国や韓国での企画生産ものを仕入れ、コストを下げているため、冬物の国内の生産状況は厳しく、取引が少ない。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・安定した荷物の供給がなく、燃料も高騰している。
		輸送業（総務担当）	それ以外	・燃料の度重なる値上げで、採算面で非常に苦しい。トラック運賃に転嫁することもできない状態である。今後また燃料等の値上げがあれば、人件費の大幅な見直しをして、採算を取るしかない。
		輸送業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・環境対策、安全規制への対応、燃料費の高騰による経費の増加が避けられず、その上、運賃が低迷しており、収益を圧迫している。人件費やその他経費を抑えるのも、限界にきている。
悪くなっている	その他サービス [建設機械リース]（経営者）	取引先の様子	・同業者の規模縮小の話が目立っている。	
	悪くなっている			
	悪くなっている			
	悪くなっている			
雇用 関連	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・コールセンター内のインバウンド業務の派遣求人が、数社で数十人あったものの、派遣スタッフが集まりにくい状況となっている。 ・10月は損害保険会社から、台風の影響による災害派遣スタッフ派遣要請が出ている。
	良くなっている	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・これから年末にかけての繁忙期に、短期の派遣スタッフ利用を考える企業が例年より多い。
	良くなっている	職業安定所（所長）	求人数の動き	・9月の新規求人は前年比23.7%増加し、パートについては50.6%の大幅な増加となっている。
	良くなっている	学校[専修学校]（就職担当）	求人数の動き	・10月の求人数が、昨年同月比で20%程増加している。

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
	変わらない	学校〔短期大学〕（総務担当）	求人数の動き	・10月に入り、企業からこれから求人票を送付して良いか、あるいは、説明会に是非参加させて欲しい等の連絡が多くなってきている。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・上期の区切りで、10月は通常求職者が増加するが、今年の求職者数は9月とほとんど変わらない。景気が安定している。
		求人情報誌製作会社（編集担当）	周辺企業の様子	・食品関連の工場が集まる地区で年末年始のパート、アルバイト求人を企画したところ、業種によって人員の増減が極端である。特に、食肉関連会社では未だにBSE問題の影響を引きずっているという声もある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は増加しているが、事務では派遣、製造では請負といった有期雇用契約、非正規雇用求人が増加しているため、正規雇用を希望する求職者とのミスマッチがあり、就職になかなか結び付かない。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・サービス業のパート求人が増加したため、有効求人倍率は上昇したが、その割に就職件数は増加していない。
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・求人数は良くなってきているが、採用者数は、当社の周辺では、極端に伸びてはいない。
	やや悪くなっている	-	-	-
	悪くなっている	-	-	-

5. 東海（地域別調査機関：（株）U F J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）	お客様の様子	・当店（100円コンビニショップ）のランチチャイブ店が非常に増えている。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・台風で閉店時間を早くした日があるなど売上に影響は出ているが、その一方で地元プロ野球チームの優勝セールは予想以上に好調である。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・法人による車の買い換えや増車が目立つ。今までにない傾向である。商談時にも、業績が上向きとの話をよく聞く。
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・今月は国際的な会議やイベントが開催され、名古屋市内のホテル需要は向上している。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊稼動がアップしており、婚礼宴会も増えている。
		旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・来客数は増加している。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・キャンペーン端境期であるのに、問い合わせがコンスタントにある。また新規契約数も上向きである。
		美容室（経営者）	それ以外	・3か月前は暑さのため来店が少なかったことも影響して、10月に入って涼しくなるとパーマの客が増えている。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・相次いで台風が上陸したうえ新潟県中越地震も発生したため、風水害に対応した建物の受注が多くなっている。	
	変わらない	商店街（代表者）	それ以外	・売上の良い日と悪い日が極端である。また、台風の影響で何日か閉店する店も出ている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・来客数、販売量ともに変化がない。通常なら販売量が増える時期なのに、季節商品が全く動かない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・ある程度のお金を出す客は年金生活者に限られている。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	それ以外	・切り花の価格高騰が続いているが、販売価格に転嫁できないため利益率が落ちている。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・来客数が少ない。客に購買意欲も感じられない。
百貨店（売場主任）		競争相手の様子	・月前半は地元プロ野球チームの優勝セールがあり、来客数も多く売上もまずまずである。しかしその後は、以前に比べても平日昼間の客がまばらとなり来客数が減っている。	
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・地元プロ野球チームの優勝セールでは、セール初日から数日間の来客数は多かった。しかしその後は客の購買動向は平常に戻っている。台風の影響もあり、実質的にはさほど変わっていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・地元プロ野球チームの優勝セールの影響で来客数は前年をオーバーしているが、景気が良くなっていると判断できない。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・製造業関係に勤めている客の買物は増えているが、流通関係の客からは景気が上向いているとの声は聞こえてこない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数は伸びているが、客単価は依然として96%前後と低迷している。売上は前年並みがやっとの状況である。
		スーパー（仕入担当）	単価の動き	・天候不順と台風の影響で野菜、果物など青果物の相場が高騰しており、野菜を使った料理は主婦層から敬遠されている。しかし地元プロ野球チームの優勝セールでは、66円セールなどが客動員に貢献し、売上を戻している。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・台風や週末の天候不順の影響でおでん、中華まんは不振であるが、米飯を中心に売上は安定している。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・競合は引き続き厳しく、売上の前年比は96%台である。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・台風や雨の日が多く、来客数は減っている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・当店の主力商品である弁当が良く伸びている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・台風など雨の日が多く、来客数は減少している。しかし先月から引き続き客単価が上昇しており、売上は前年並みをなんとか維持している。
		コンビニ（売場担当）	単価の動き	・新規出店分を含めた会社全体の売上は前年比102%、既存店の売上は99.6%であるが、これはほぼ前年並みである。
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・台風の影響もあり、売上は少し減少している。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・前年比では好調であるが、3か月前と比較するとむしろ失速気味である。
		乗用車販売店（経営者）	競争相手の様子	・同業者が値引き競争をしている影響が出ている。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・客との会話では特別に悪い印象はないのだが、売行きは良くない。
		自動車備品販売店（経営者）	競争相手の様子	・競合店との価格競争によって価格を下げているため、全体の売上が伸びていない。新たな競合店として、自動車ディーラー店、中古部品の販売店やインターネット販売が台頭している。
		住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・民間の設備投資はおう盛であるが、持ち家住宅と公共工事が減少傾向である。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	来客数の動き	・来客数は前年並みであるが、客単価は低下傾向である。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・法人の宴会や婚礼宴会は依然として簡素化が進んでおり、収益は落ち込んでいる。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・一喜一憂する状況が続いている。
		旅行代理店（経営者）	単価の動き	・受注量が減少している。発生のスピードも顕著に遅くなっている。
旅行代理店（経営者）	単価の動き	・力強い動きはみられない。将来に不安を抱えながらの動きである。		
タクシー運転手	来客数の動き	・半年前とほとんど変化がなく、悪いままで横ばいの状況である。		
タクシー運転手	来客数の動き	・夜の街は静かであるという話を客から聞く。		
タクシー運転手	お客様の様子	・名古屋の地下鉄名城線が環状線として開通し、新線のおおなみ線も開通した影響で、昼夜ともに客が減っている。		
タクシー運転手	来客数の動き	・台風や地震といった自然災害が相次いでおり、客は無駄なことを省いている。		
やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・売上が低迷している。	
	商店街（代表者）	販売量の動き	・台風の影響で来客数と販売量が減少している。また原油価格の高騰の影響が2次製品にも波及しており、値上げ要請が来ている。	
	一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・台風で近隣の河川もはん濫したが、全国各地で水害や新潟県中越地震など天災が相次いでいる。その影響で観光客は減少している。	

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
		一般小売店 〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・飲食店からの注文が秋以降減少している。また、商店街の秋のイベントでは、人出は多かったが売上に結び付いていない。 ・台風による大雨、地震などの影響で生鮮食料品の価格が値上がりしている。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	お客様の様子	・天候不順だが、少しでも雨が降ると客足はぱったり止まる。また、客は必要なものを買うとすぐ帰ってしまい、滞留時間が短い。他店や同業者からも悪い状況が聞かれる。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・地元プロ野球チームの優勝セール期間中は好調だったが、月中旬まで気温が平年より高かったことや台風の影響で苦戦している。
		百貨店（企画担当）	単価の動き	・3回も台風が来た影響で、来客数と売上が打撃を受けている。地元プロ野球チームの優勝セールは一時的に盛り上がったが、かえって単価が下がる結果となっている。
		百貨店（外商担当）	来客数の動き	・台風の影響で予定を大幅に下回っている。地元プロ野球チームの優勝セールで多少助けられてはいるが、このようなプラス材料があっても衣料品を中心に商品は動いていない。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・台風が多かった影響で、リンゴ、ナシ、カキなどは全滅に近い。品薄で販売する商品がなく、価格も上がり客は離れている。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・台風による被害が大きく、生鮮品の価格も異常なほど高値が続いており、一般家庭で消費できる金額ではない。業務用も冷凍品などで代用するしかなく、販売量は激減している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・雨の日が多く、来客数は著しく減少している。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・台風や競合店の売り出し、セールなどの影響で、売上は思わしくない。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・台風の影響で野菜が著しく高騰しており、商品数がかなり減っている。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・来客数が5.8%減少し、客単価も2.0%低下している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・気温が下がり、ビールやソフトドリンクだけを購入する客は減っている。そのため客単価は少し上昇しているが、来客数は大きく減少し、全体の売上も減少している。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・客単価の低下が各分野で見られる。菓子では有名メーカーの新商品はヒットしておらず、低単価の無名ブランド商品が売上を伸ばしている。雑貨などでは、量販店の影響もありほぼすべての分野で前年割れを起こしている。比較的好調な弁当も、低単価商品の割合が今までにないほど上昇している。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・客単価の低下に加えて、来客数の減少も響いている。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・客単価はやや高めに出ているが、来客数が減少しており売上に影響している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・購入単価は上昇しているものの、問い合わせや来客数は激減している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・秋のボーナス商戦を控えて、来客数はあるが、月中旬以降商談が長引くケースが増えている。例年ならこの時期には盛り上がりを感じるが、今月は全く感じられない。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	お客様の様子	・暖冬の影響により冬物、防寒商品の売上が前年比約60%と大幅に下回っている。
		その他小売〔雑貨卸〕（経営者）	お客様の様子	・商品の動きが悪い。卸会社は在庫を持たず、必要最小限の注文しか来ない。また卸先の支払も悪い。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・常連客の予約は底固いが、一般客は各種のイベントや販促策にもかかわらず勢いが弱くなっている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・街の人通りが少ない。また台風の影響で営業日数も減り、来客数減少につながっている。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	それ以外	・酷暑と台風の影響で原料が高騰し、満足いく商品を提供できない。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・個人利用が大幅に減っている。

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	
		旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・来客数の動きが非常に乏しくなっている。11月以降4か月間の予約も、前年比85%ほどで推移している。特に4～5か月先の予約は前年の60%を割り込んでいる。	
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・今月は台風などの災害が多く、外出を控える客が非常に多い。キャンセルなども多く発生している。	
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・台風、地震などの天災が原因の旅行取消や延期、旅行計画の見直しが発生している。取消料を取る訳にもいかず、取扱量、金額ともに突然減少している。例年の10月と比べても多少ではあるが減少している。	
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月は相次ぐ台風により公共交通機関が止まらないうちに帰宅する人が多く、またプロ野球の日本シリーズを自宅でテレビ観戦する人も多かったため、客数に影響が出ている。	
		パチンコ店（店長）	来客数の動き	・夏季休暇明け以降、客単価、客稼働率ともに下降線を描いている。	
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客の回転が悪い。また、近隣に安い理髪店ができたため、売上に響いている。	
		住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・土地建物の売行きが悪い。他の業者も同様の状況である。	
	住宅販売会社（企画担当）	来客数の動き	・客からの問い合わせ件数がかなり減ってきている。		
	悪くなっている	商店街（代表者）	競争相手の様子	・同じ商品を安く売るスーパーが増えて、ますます苦しくなる一方である。	
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・台風などが相次ぐ割に来客数はそれほど減少していないが、単価の低下が顕著である。弁当、おにぎりなども10円や20円の差で高い商品は売れなくなってきた。ガソリン価格の上昇も多少影響している。	
		乗用車販売店（従業員）	それ以外	・販売量の推移や客の様子をみると、高級車は売りづらくなっている。客の志向は車体価格が安く維持費も安い経済的な車にますます移行しつつある。	
		その他小売〔貴金属〕（経営者）	販売量の動き	・大雨、連続する台風や地震による不安感で、消費者は守りの姿勢になっている。買物を楽しむ余裕がなさそうである。	
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・新しい美容室がどんどん開店しており、常連の客も来店しなくなっている。	
		企業動向関連	良くなっている	化学工業（企画担当）	それ以外
やや良くなっている			電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・年末、年度末を控えて、工事案件の受注量が増えている。
	輸送用機械器具製造業（経理担当）		取引先の様子	・単価の高い高付加価値製品の売行きも悪くない状況である。	
	輸送用機械器具製造業（総務担当）		受注量や販売量の動き	・受注の引き合いが多く出てきている。	
	輸送業（エリア担当）		受注量や販売量の動き	・年末商戦に向けて貨物は増加している。 ・アメリカ西海岸で船の貨物が停滞している影響で、航空貨物は非常に景気が良い。	
	金融業（企画担当）		取引先の様子	・メーカー系企業では、前年度より売上が増えている企業が少しずつみられる。	
	公認会計士		それ以外	・顧客企業では、単年度利益が黒字の会社が増えている。社内だけでは間に合わず、外注費が増加している会社も増えている。	
	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	・新規取引先が増えている。	
変わらない	印刷業（営業担当）		受注量や販売量の動き	・受注量、販売量とも減少している。前年比でも売上は減少している。	
	化学工業（人事担当）		受注価格や販売価格の動き	・受注量、販売価格とも変化はみられない。	
	一般機械器具製造業（経理担当）		受注量や販売量の動き	・台風の影響で機械が壊れたところもあり、仕事量は多少増えている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・原油価格や鋼材価格の高騰に伴い、販売価格への転嫁交渉に時間を取られ納期交渉が後回しになっているため、生産に影響が出てきている。さらに、新潟県中越地震の影響で、取引先から納期の延期要請も出てきている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上は3か月前とほぼ同水準であるが、国内外で競争激化の影響が出始めている。国内では、競争激化に伴い当社に発注内示されていた案件が取消されたり、受注している大口案件の納品が延期になったりしている。海外でも、米国向けの売上増でカバーはしているものの、競合他社との価格競争が厳しい。
		電気機械器具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・アパレル縫製関連は安定していないが、自動車関連はやや好調である。
		電気機械器具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・競合他社に奪われた客があった反面、取り戻した注文もあり、プラスマイナスはゼロである。
		輸送用機械器具製造業（統括）	取引先の様子	・主力取引先の自動車メーカーが販売不振に陥っているが、必死で立て直しを図っている。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注単価は引き続き厳しい。収益面から受注量より採算を重視し、受注しない案件もある。
		輸送業（エリア担当）	競争相手の様子	・同業の4～5社の話では、荷物の量は昨年よりも減少している。
		広告代理店（経営者）	競争相手の様子	・愛知万博関連などで多忙な業者も多いが、安価な契約で高品質のサービスを提供しなくてはならないため、収益に結び付かないという話もよく耳にする。
		広告代理店（経理担当者）	取引先の様子	・契約件数、問い合わせ件数とも横ばいである。取引先はあまり活発に動いていない。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・電波媒体、紙面媒体とも、新企画が顧客企業から受け入れられることは少なく、状況はあまり変わっていない。
		税理士	取引先の様子	・メーカー、サービス業は横ばいであるが、天候不順の影響で小売業、飲食業は落ち込んでいる。建設関連も公共事業が回ってこないため状況は良くない。
		その他非製造業〔デザイン〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・現行商品の出荷が順調である。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・取引先の設備投資は相変わらず続いているが、中国やタイ向けの仕事が多く日本の空洞化は避けられない。
やや悪くなっている		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%程度減少している。
		鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・鋼材価格の急騰により、売上は前年比で増加しているが、販売量は減少している。また、鋼材価格上昇の動きが急であるため、価格転嫁できない中小企業を中心に信用不安を抱える取引先が出てくる可能性もある。
		金属製品製造業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・ゼネコンから厳しい価格要請が続いている。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・相次ぐ台風など自然災害の影響で荷動きが非常に悪い。石油製品の価格高騰も景気を悪くする要因になりつつある。
		輸送業（エリア担当）	それ以外	・トラック燃料の軽油がこの半年余りで1リットル当たり9円値上がりし、燃料費は14.7%も増えている。軽油の値上がりはまだ続く気配であるが、売上に占める燃料費の割合が当社では既に15.2%に上昇し、トラック業者の危険水準である1割を大きく上回っている。それでも、運賃の値上げができないでいる。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・ディベロッパーの宅地開発状況は、大企業は良いが、中小企業はまだ手控えている。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・台風の影響で野菜など農作物が高騰する一方で、原油高によりガソリン、軽油など石油製品も値上がりしているため、小売店や消費者にも大きな影響を与えている。
悪くなっている		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・3か月前と比較して、今月は売上がマイナス9.6%、経常利益がマイナス13.7%と大幅な減収減益になっている。
		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	・原材料価格が高騰しているが、それを販売価格に転嫁できない状況が続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
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	・引き続き求人は活発である。ただし、企業の要望に合った人材が不足しているため、募集活動に力を入れてもなかなか集まらないのが現状である。
		職業安定所(所 長)	求職者数の動き	・月間有効求職者は対前年比で13.1%減少している。離職理由でも、事業主都合による離職は大幅に減少している。
	やや良く なっている	人材派遣会社 (社員)	採用者数の動き	・派遣スタッフが相当数不足する状態が続いている。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・自動車製造関連などが好調で、新規求人はアウトソーシングによる求人を中心として増加傾向にある。求人が職安の窓口に来て求職者の紹介依頼をすることも多く、強い採用意欲が感じられる。
		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が11.8%増加し、月間有効求職者が5.6%減少しているため、0.19ポイント上昇し1.26倍となっている。前月比では0.03ポイントの上昇である。
		民間職業紹介機 関(経営者)	採用者数の動き	・求人企業への転職者数が増加している。下半期の採用計画を上方修正する企業も目立っている。
	変わらない	新聞社[求人広 告](営業担 当)	雇用形態の様子	・技術系では正社員を募集する傾向にあるが、事務系では非正規雇用が相変わらず多く、雇用のミスマッチは続いている。企業の雇用条件、内容に変化はみられない。
		新聞社[求人広 告](担当者)	求人数の動き	・求人数は前年に比べると若干増加傾向であるが、夏以降は特に伸びてはおらず横ばいである。
		職業安定所(職 員)	求職者数の動き	・有効求人倍率は横ばいが続いているが、新規求職者は増加している。退職理由別では、自己都合退職者が増加している。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・求人数は増加しているが、内容的には派遣、請負といった非正規雇用の求人が増加している状況である。
		職業安定所(管 理部門担当)	求職者数の動き	・新規求職者は引き続き減少傾向にあるものの、より良い条件を求めている転職希望者は増加している。このことが求人数の増加に現れている。
	やや悪く なっている	求人情報誌製作 会社(編集長)	求人数の動き	・中途採用の募集ニーズはやや減速している。
	悪く なっている	-	-	-

6. 北陸(地域別調査機関:(財)北陸経済研究所)

(-: 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	-	-	-
		商店街(代表 者)	来客数の動き	・商店街の再開発工事の一部が完成し、以前より客足が増加している。
	やや良く なっている	一般小売店[事 務用品](営業 担当)	お客様の様子	・取引先の事務所のリニューアルなど、工事の引き合いが若干入っている。
		衣料品専門店 (経営者)	お客様の様子	・来客数や通行客数は以前よりも増えており、買物袋を持つ人の姿も多く見られる。
		乗用車販売店 (総務担当)	販売量の動き	・間もなく発表される新車のカタログによる先行受注が進行している。カーナビ等のセットが多いため販売単価も上がり、収益に寄与している。
		住関連専門店 (店員)	販売量の動き	・受注件数は全体で前年比101.3%となり、2カ月連続で前年実績をクリアした。内訳はホームファッションが同101.5%、家具が同99.9%であるが、家具の客単価は同95.7%とダウンしている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・以前に減らした運転手数を最近若干増員したにもかかわらず、日中に客を待たせる日が多くなっている。
	変わらない	商店街(代表 者)	お客様の様子	・今月は近くの美術館がオープンしたため、人通りが多くにぎわった。
		一般小売店[鮮 魚](店長)	単価の動き	・客の買物が特売品に集中しており、定番商品の動きが悪い。買上点数は変わらないが、一品単価が低下したため客単価がかなり下落している。
		一般小売店[鮮 魚](従業員)	販売量の動き	・取引先では夏場の業績不振が尾を引き、破たんや整理となる企業が最近相次いでいる。

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		
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・昨年はカシミアコートや高額品がよく売れたが、今年は来客数、単価、客の様子などのいずれを見ても、非常に厳しい状況である。		
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・20日過ぎまではファッション、食品、家庭用品とも秋の季節にふさわしい商品がそれなりに売れていたが、月全体で見ると台風や新潟県中越地震によるマイナスの影響が見られた。		
		スーパー（店長）	単価の動き	・最近、店舗をリニューアルした結果、単価は前年比110%、来客数は同115%と伸びており、景気は決して悪くはない。また、子供関連に特化したため、この分野では前年比350%の伸びとなった。		
		スーパー（副店長）	単価の動き	・台風、新潟県中越地震などのニュースにより消費ニーズも冷え込み、生鮮食品を中心に割高感が増すこと強まったことから単価が下落傾向にある。		
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・最近動きが鈍ってきたデジカメは、メーカーから新製品が発売されたため、今月は再び活気づいてきた。また、デジタル家電はそろって好調に推移している。		
		乗用車販売店（経営者）	単価の動き	・400万円以上の高額車が全く売れなくなってきた。		
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・新型の小型車やツーボックスカーも登場したため、当社にとって従来にないユーザー層が活発に動いている。しかし、セダン系を中心とした高額の新車がいまひとつ伸び悩んでおり、全体としては変わらない。		
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・地元で美術館がオープンしたため、美術関係者の会合や県外からの来客が増加している。		
		スナック（経営者）	来客数の動き	・ひいき筋の数社の貸し切りが数回入ったため、悪かった前年より売上は3割増加した。		
		競輪場（職員）	単価の動き	・来客数は若干減少しているが、1人当たり売上単価は下がっていない。		
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・秋の展示会場では来客数が非常に増えている。		
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・受注量は前年並みであるが、客が決心するまでに時間がかかっており、慎重さが以前より増している。		
		やや悪くなっている		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・月後半の台風と新潟県中越地震により客の購買マインドが低下し、来客数が大幅に減少した。
				百貨店（営業担当）	来客数の動き	・来客数が減少している。目的買いの客は減っていないが、特にウィンドウショッピングや気に入った物があれば買うというフリー客が減少している。
スーパー（店長）	販売量の動き			・長雨により野菜が高騰しているため、客の購入量が少なくても売上高はカバーされている。しかし、これに付随した魚、肉、鍋物調味料などにも影響が及び、すべてが厳しい状況である。		
スーパー（総務担当）	販売量の動き			・特に衣料品の売上が悪い。食品では来客数は変わらないが、買上点数も増えず、客単価も上がらない。客からは生活が大変苦しいという雰囲気が感じられる。		
コンビニ（経営者）	来客数の動き			・週末には美術館のオープンによる種々の協賛イベントが行われたため、来客数が若干増加したが、平日は良くない。		
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き			・暑さが続いたうえ、相次ぐ台風や新潟県中越地震により、商店街の来客数に大きな影響が出ている。		
乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き			・新車、中古車ともに受注件数が減少している。		
都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き			・レストランの通常営業では8月から利用客の減少が続き、大きく減収となる見込みである。3か月前と比べてもレストランの減収が激しい。		
旅行代理店（従業員）	販売量の動き			・新潟県中越地震の影響が非常に大きく、新潟を始め東京方面などへの旅行のキャンセルが多発している。		
タクシー運転手	競争相手の様子			・今月は地元で美術館がオープンし、週末には1日1万人以上が来場したが、バスやマイカーで来る人が多く、期待した割にはタクシーの利用が少なかった。 ・夜の繁華街は他社のタクシーが多数待機しているため、駐車する場所がないくらいに厳しい状態であった。		
タクシー運転手	お客様の様子			・会社関係の接待やそれによるタクシーの利用が非常に減っている。		
悪くなっている		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・婦人服のヤングキャリアファッションの客数は前年比83%で、8月の同88%より5ポイント低下している。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・来客数の動きが前年同月比で2けた以上の減少となっている。なかでも、団体客や募集客などバスで移動する旅行の動きが鈍く、自然災害や天候不順などの影響もあって、落ち込みが大きい。
企業 動向 関連	良く なっている やや良く なっている	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車内装材などの非衣料分野がやや安定してきている。
		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	・受注ロットが特別大きくなったわけではないが、小さいながらも少し動き出した。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・最近のチラシサイズは大型化しており、売上も上昇している。
	変わらない	化学工業（営業担当）	取引先の様子	・ドラッグストア市場では、医薬品の価格競争の激化により減収となっているが、その分を健康食品の増収によりカバーしている。
		一般機械器具製造業（経営者）	それ以外	・納期の長期化や当社への部品の納入難、価格の上昇などの動きがみられる。また、引き合いや受注の勢いが落ちてきた。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・電子部品業界では依然受注は好調である。建設工事関連でも、単価は依然低いままであるが、受注量は上昇傾向にある。
		司法書士	取引先の様子	・商業登記分野では会社の設立や新しい営業の拡大などが、また不動産登記分野では新規事業に伴う不動産取得などの案件がそれぞれ減少し続けている。
	やや悪く なっている	食料品製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・業界内では新商品の出荷により全体量では増加すると予想していたが、既存品の販売量の落ち込みが大きく、全体ではマイナス傾向に進んでいる。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・眼鏡の小売の販売状況は秋の商戦とはいえ、もうひとつ売れていないため各社とも苦労している。その影響で産地の業界も仕事量が例年のレベルから見ると、かなり落ちている。
		建設業（総務担当）	競争相手の様子	・土木工事は官民ともに引き合いが減少を続けている。民間建築工事の見積依頼は増加傾向にあるが、最終決定価格では原価を割って落札する業者が多く、依然として厳しい状況が続いている。
		輸送業（配車担当）	受注量や販売量の動き	・全体的に荷物の量が減っている。各社がお互いに荷物を取り合いしている状況である。
	悪く なっている	建設業（経営者）	取引先の様子	・当社が下請となっている建設会社において、支払が延び延びになり、不良債権となる可能性のある業者の数が増加している。
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
		-	-	-
	やや良く なっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・10月の求人広告は前年比2割程度増加している。主な要因はパートやアルバイト募集の増加である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が特に製造業で増加している。なかでも繊維工業、電気機械器具製造業などで求人が多い。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者が減少傾向で推移している。求人倍率は3か月連続で1倍台を維持しているが、臨時、パート、派遣、請負求人の増加が目立つ。しかし、一方で学卒求人が前年を5%上回っている。
	変わらない	民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・機械の設計や生産管理の要員が不足している。
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・企業から内定をもらっている学生が辞退するケースが以前より多く見られ、就職活動が長期化している。
	やや悪く なっている	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・派遣請負業の積極的な求人募集は見られるものの、これ以外からのアルバイト、正社員の募集は少ない。
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	衣料品専門店（営業・販売担当）	販売量の動き	・新商品の販売量、売上が毎月増加している。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・不動産業界のクライアントでは、これからの繁忙期に向けて設備投資が順調である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
やや良くなっている		通信会社（社員）	お客様の様子	・年末商戦に向けて、チラシによる宣伝や代理店での営業展開を強化しているが、客の反応が良くなってきている。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・9月末にグルメ情報誌に大きく取り上げられたため、新規の来客が増えてきている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・優良顧客に対して、イベント性があり、おもてなしの仕掛けを持った催しを全店で開催したが、期待以上の売上があった。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・度重なる台風の影響で、生鮮品の相場が急騰し、農産物が徐々に大きく売上が伸びている。また、サラダ類や和風惣菜なども、野菜を買わず出来合いのものを買って、出費を抑えようとする消費者心理により大きく伸び、売上全体を引き上げている。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・価格に重点を置いている客でも、より高付加価値の商品を選択する傾向が強くなってきている。客単価は前年比105%、来客数は110%の伸びであった。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・新型車が多く出ていることもあるが、家族での来店が増えている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・客単価は前年よりも5%以上下がっている状況であるものの、10、11月は年間でも一番好調なシーズンということもあり、来客数はほぼ前年並みになりそうである。
		タクシー運転手	お客様の様子	・昼勤務の流し営業で、客の乗車機会は確実に増加し、安定傾向にある。また繁華街付近のシティホテルの客の乗り込みも、距離を問わず順調に回復し、時間当たりの回転率が改善している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・客の話を聞くと、人員整理などは一段落して残業などが増えているということで、遅い時間でも利用者が多い。夜の街のイベント等もあり、利用者が多い。
		その他レジャー施設〔イベントホール〕（職員）	販売量の動き	・今月は各種コンサートや恒例の物品販売会、さらにバラエティーに富んだ単発の催事が多く入っていて、様々な客層が多数来たことで、とてもにぎわった。
		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	・今月は在宅時間が増えたようで、レンタル需要がアップした。
		住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・当社の販売物件の近くで、新規に販売を開始した物件があるが、当社の物件より販売単価が高かった。ただし、その後続く物件がないため、上昇局面にあるかどうかは分からない。
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・収益物件、事業用地の購入意欲が非常に高く、収益物件では利回りが低下し、事業用地では土地価格が上昇している。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	来客数の動き	・新築マンションの購入動向が9月以降上昇向きに推移しており、各現場での集客数が昨年を上回っている。
変わらない		一般小売店〔衣服〕（経営者）	来客数の動き	・アパレル関係の小売店では良いところがなく、関東の球団の優勝セールを含めて、特別催事等がすべてダウンとなった。
		一般小売店〔文具〕（経営者）	来客数の動き	・台風、新潟県中越地震と気分的にも重い雰囲気であり、会話も自然とそちらに向かう。また、来客数の盛り返しにも力がない。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	販売量の動き	・新潟県中越地震や台風などの天災が多いため、客の心理状態は不安定になっている。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	お客様の様子	・天候不順により秋物の立ち上がりが悪かった。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	それ以外	・以前は114件の商店があり、活気のある商店街であったが、近隣に大型スーパーが出店して売上が急減し、閉店する店舗が増えた。
		一般小売店〔野菜〕（店長）	販売量の動き	・今月は特に野菜の値段が高騰したため、余計に買い控えが増えた。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・毎日の来客数の増減はあまり感じられず、売場全体の売上は前年より若干の減少傾向であるが、特に買い控えしているというよりも、他店に顧客が流れた分だけ減少していることが数値上も明らかである。同じ市内の同業他社との比較でも、当店より売上が減少傾向にある店と、増加傾向にある店とに明確に分かれており、増減をまとめると前年と同じ水準となる。

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	・今月は台風の影響が大きく、来客数が大幅に減少した。売上は不振であるが、平月の来客数は前年の大型商業施設による開店景気の影響を取り除けばまずまずである。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・天候不順で来客数、販売量が減少しているほか、ギフト関係については、内祝いなどのお祝い需要が少し鈍っている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・今月は従来不調であったスーツ、ガウン、子供用品等のアイテムで一部回復傾向がみられた。その一方で、紳士、子供向けとも衣料関連を中心に全体的に不調であった。特に暖かったことや台風の影響で、来客数、客単価が悪化した。
		百貨店（統括）	販売量の動き	・上旬の台風のため前年比が大きく落ち込んでいるが、その部分を除くと、ほぼ3か月前と同じ状況で推移している。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・台風や新潟県中越地震の自然災害や異常気象により、秋物婦人服衣料は前年比20%減と不振で、消費の上昇増加の勢いは半減しているように感じる。しかし、恒例の北海道物産の催事は相変わらず好調に推移しており、食料品部門は前年並みを維持している。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・客が競合店の広告をみたり、また生鮮食品に関しては値段を調べて店を何度も行ったり来たりして、当社の方が安くて値打ちのある商品しか買わないという、非常に厳しい状況である。
		スーパー（経理担当）	それ以外	・4月からの消費税総額表示の影響は今月に入って少し和らいできた感がある。しかし、売上の規模が拡大されているわけではない。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・今月も予定売上高を上回り、好調に推移した。相場高の野菜を始め、気温の低下から衣料品の動きも好調である。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・客の年齢層が低くなっているため、客単価が低くなってきた。
		家電量販店（企画担当）	単価の動き	・夏物商戦のエアコン、オリンピック効果等の反動のほか、度重なる台風の上陸で天候も悪かったことから、売上がなかなか回復しない。また、単価の高い薄型テレビ、パソコンなどの単価が上がっていない。
		家電量販店（経理担当）	販売量の動き	・販売額からみると夏季商戦の反動から落ち込んではいないが、例年と同様の動きであり、業界とも同水準の動きとなっている。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・台風や新潟県中越地震の影響で、小売業全体に影響が出ている。
		自動車備品販売店（従業員）	お客様の様子	・賞与月を2か月後に控えた月でもあるので、引き続き顧客の消費意欲は弱い。特に今月は台風等の天候の影響もあり、客単価が横ばいで来客数も減っている。さらに、ボーナスセールを待った買い控えが顕著であるほか、目的買いのみで購買意欲が弱く、横への広がりが少ない。
		その他専門店〔医薬品〕（店員）	来客数の動き	・今月は健康食品等の新製品の発売もあり、来客数は以前より若干伸びているが、販売単価は伸び悩んでいる。
		スナック（経営者）	単価の動き	・客の様子から、仕事上の接待が減少しており、家族や友人と和やかに過ごす傾向がみられる。以前のように金曜日でなく、土曜日に客が集中している。
		観光型旅館（団体役員）	来客数の動き	・台風や新潟県中越地震の影響もあると思われるが、来客数の動きが今年前半より低調になっている。
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・宴会部門では若干台風の影響もあったが、宿泊部門でカバーした。しかし下期に入って、企業部門の会場利用について値引き要請が厳しくなっている感がある。
		都市型ホテル（役員）	それ以外	・8月、9月と2か月連続してホテル全体の収入が前年割れの状況にあったが、今月は料飲部門等で台風によるキャンセルがあったものの、店舗の改装等の効果が現れるなど、ホテル全体でも7月以来3か月ぶりに前年の収入を上回ることができそうである。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・台風によるキャンセルがこれだけ多いと厳しい。
		タクシー運転手	お客様の様子	・依然として乗客数は変わらない。客の様子をみていると、飲みに行っても早く切り上げている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・大阪ではタクシーの増車が約2千台あるなど、状況としてはやや悪い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		遊園地（経営者）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・家族連れのお客は多少増加しているが、若年層が減少しているため、あまり変化はない。 ・販促の仕掛けに反応するだけの購買力はあるが、販売の絶対量がなかなか増えない。
		その他レジャー施設〔飲食・物販系滞在型施設〕（企画担当）	単価の動き	
		住宅販売会社（総務担当）	販売量の動き	
	やや悪くなっている	一般小売店〔時計〕（経営者）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・男女とも年齢を問わず、相次ぐ大型の台風や新潟県中越地震の話をしている。また、自分がいつその状況に置かれるか分からないという危機感から、新しいものを買って楽しく装う気持ちにはならないようで、販売量はかなり落ちこんだ。今月は修理、電池交換があったので、何とか持ちこたえた状態であった。
		一般小売店〔花〕（経営者）	それ以外	<ul style="list-style-type: none"> ・度重なる台風の影響で品薄になり、仕入価格が上昇してきているが、販売価格はあまり上げられないので、利益は減少している。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・気温が高めに推移した影響もあり、主力のコート、ジャケットが前年を大幅に下回る状況である。それに伴って、コーディネートアイテムのスカート、パンツも苦戦し、厳しい状況が続いている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・台風や新潟県中越地震といった不安定な要素が消費者の心理に大きく影響を及ぼしている。また気温が一般的に高く、冬物衣料品の動きは悪い。高額品の動きも、一点物や入手困難な商品には人気が集まるが、いわゆる価格訴求をセールスポイントとした商品の動きは悪い。
		スーパー（店長）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・昨年は在阪球団の優勝の関係もあり、好調に推移したが、今年はその反動もあり厳しい。
		スーパー（開発担当）	それ以外	<ul style="list-style-type: none"> ・原油価格の高騰、台風による田畑への被害、新潟県中越地震による災害などで、各部門の卸売価格が高騰している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・これまでの台風は、夜間に接近するケースが多かったのでそれほど大きな影響はなかったが、今回の台風23号は日中の2日間に渡る大雨となり、通常より3割から4割の売上ダウンとなった。その後も全国的に水害や新潟県中越地震などの暗いニュースが続き、ハロウィーン関連グッズの売上もあまり伸びなかった。
		衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・消費税が総額表示に移行してから、小売業界は税込価格3,045円を、税込価格2,900円に求めるなどの圧力が高まり、納入業者は消費税分5%の負担に耐えかねている。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・販売量が前年に比べて減少している。3か月前から、各月ともに上旬は前年並みであるが、中旬、下旬は前年割れとなっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・今月はもともと宴会予約が悪く、厳しく見込んでいたが、間近の伸びも悪かった。宿泊もビジネス客を中心に伸びず、日帰り出張が多くなってきている。ただ、台風の通過が重なったため、特需として満室日が続いた。
		旅行代理店（店長）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・度重なる台風と新潟県中越地震で国内需要が激減している。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・台風23号、新潟県中越地震、イラクでの日本人殺害などで、消費マインドが下がっている。
		旅行代理店（広報担当）	それ以外	<ul style="list-style-type: none"> ・今年は次々と大型台風が上陸し、それも沖縄をスタートに日本列島を縦断したことで、全国的に影響を及ぼし、次々とツアー中止に伴う旅行キャンセルが相次いだ。また台風に加えて大きな新潟県中越地震が起こるなど、被害の大きかった地域の人たちは旅行どころではなく、当社にとっては二重のマイナス要因が重なった。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・販売量が落ちたので、値下げを行った。秋の新商品を待つ買い控えとも考えられるが、実態は分からない。
		ゴルフ場（経営者）	競争相手の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・安い価格での競争や、サービスを充実する同業者がますます増えてきている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・新規企画等を打ち出して単価は上がってきているが、今月は天候に左右されて特に悪かった。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪く なっている	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・今月の下旬、下旬に直撃した台風の影響で、交通機関の乱れや営業時間の短縮などがあり、来客数が大幅に減少したほか、新潟県中越地震の心理的打撃による購買意欲の低下がみられた。また、気温が平年より高めで推移した上旬から中旬にかけて、例年動きがある防寒衣料のコートアイテムが動かず、客単価も前年の80～90%と厳しい状況であった。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・今月中旬から気温が下がり気味で、長袖、羽織物が売れ出したものの、本格的に動くところまで行かないうちに、台風でまた一段と落ち込んだため、急遽売出しを行ったが回復がみられない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・会社の縮小や統合等で近隣ビルの空室が目立つようになり、周辺の人口が減少している。今月は夕方に台風が数回来たため、早く仕事を切り上げての帰宅が多く、夜間の客が減少した。
		その他専門店 〔宝石〕（経営者）	お客様の様子	・昨年と比べると日曜日が1日多いにもかかわらず、来客数が減っている。また、客が買う商品が変化している。冬に向けて売れるダイヤモンドなどの製品が売れず、地金製品が圧倒的に売れるという傾向が顕著になってきた。
		その他専門店 〔医薬品〕（販売担当）	それ以外	・取引のある会社の閉鎖に伴い、店舗を閉店した。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・相次ぐ台風の影響で、隣接県の一部の市町村でも被害を被るなど、レジャー、行楽等に出向くゆとりがないように感じられる。また、来客数もかなり落ち込んでいる。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・日本海側で旅館を経営しているが、10月の行楽シーズンでありながら、あまり動きの良くないところに、度重なる台風の影響でキャンセルが続いている。
		競輪場（職員）	単価の動き	・今月の客単価は13,780円と、7月の21,637円よりも下落したほか、南大阪地域一帯が秋祭りの時期であったことと、台風等の天候不順の影響で客足が伸びず、売上額も最低記録を更新した。
企業 動向 関連	良く なっている	その他非製造業 〔民間放送〕 （従業員）	受注量や販売量の動き	・テレビCMの需要は高水準を維持している。
		出版・印刷・同 関連産業（情報 企画担当）	受注量や販売量の動き	・10月に入ってから、年末セールスの広告、カレンダー、年賀状の受注時期であり、11月から12月の納品のための定期刊行物の作業で忙しい毎日である。
	やや良く なっている	電気機械器具製 造業（営業担 当）	受注量や販売量の動き	・設備投資に関する見積照会が増えている。
		輸送業（営業担 当）	取引先の様子	・荷主からの依頼が多く、車の数が不足しているため、新規の荷主は断っている。
		金融業（支店 長）	受注価格や販売 価格の動き	・鉄鋼溶断メーカーでは、材料は今年に入って上がったが、内部努力によって収益は確保されている。
		広告代理店（営 業担当）	受注量や販売量の動き	・一部の元気のある企業で広告出稿が増えてきている。
		変わらない	食料品製造業 （従業員）	受注量や販売量の動き
	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	・現在も3か月超の受注残がある。
		電気機械器具製 造業（経営者）	取引先の様子	・製品の能率アップを図るために投資するのはもちろんであるが、ここに来て品質向上のための投資が増えてきている。
		電気機械器具製 造業（宣伝担 当）	受注量や販売量の動き	・依然として液晶テレビなどのAV関連商品が好調に推移しており、全体を引っ張っているため、電化製品などの商品も比較的順調な荷動きを示している。
		その他製造業 〔事務用品〕 （営業担当）	受注量や販売量の動き	・商品の受注量が激減しており、供給先でも商品を消化できていないので、生産量が増加しない。
		その他製造業 〔履物〕（団 体役員）	受注量や販売量の動き	・この業界では、業況が天候に左右されるケースが多くあるが、今月は毎週土曜日になると雨が降ったり、新潟県中越地震もあって、消費が上向きにならない。
		建設業（経営 者）	受注価格や販売 価格の動き	・同業他社の倒産が続いている。仕事量は以前より増えてきているが、厳しい価格競争は変わらない。

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
		輸送業（営業所長）	受注量や販売量の動き	・例年、関西国際空港での輸入貨物の取扱量が9月頃から年末まで増えていたのだが、今年の10月は9月を少し下回っている。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・大手企業の工場では増産態勢にあり、新規の設備投資を行う動きもあるが、その反面で物流費等のコストダウン要請が厳しく、良くなったという実感が無い。
		不動産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・大阪市内の一等地に限っては、路線価をはるかに上回る価格で土地取引が行われている。しかし、その他の地域では、下げ止まってはいるものの上昇の気配はない。
		コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・印刷等の大口受注が増え始めた一方で、小口オーダー等の来客数が減少傾向にある。台風や長雨の影響も、紙を扱うコピー業界にとっては大きなダメージとなった。
	やや悪くなっている	繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・原油価格の高騰により、外注加工費が値上げされたが、その分の価格転嫁が受け入れられる状況ではないので、需要期ではあるが厳しい状況である。
		金属製品製造業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・材料である鋼材価格の大幅な高騰により、販売価格の値上げを行っているが、仕入価格の上げ幅に販売価格が追いつかず、利益が出なくなっている。また、販売価格の値上げにより、受注量が目に見えて激減している。
		輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・大手荷主による売上の計画比が20%減になっている。昨年のように12月に向けての住宅取得優遇制度に関する需要がない。また、台風や新潟県中越地震の関係で運行ダイヤの乱れがあり、住宅部材の滞留数も増加の傾向である。一般荷主については、引き合いは多いが、いまだスポット便の単価が安く、取引が成立しない。
	悪くなっている	金融業（営業担当）	取引先の様子	・一戸建ての契約戸数が減少してきている。要因は一部の優良な建売用地がミニバブル化しており、用地購入が難しくなってきたことと、中堅の建売業者が倒産したことにより、消費者の警戒感が出ていることなどである。また美容院の数も減少しているなど、店舗需要も伸び悩んできている。
	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
民間職業紹介機関（職員）			求人数の動き	・相次ぐ台風や、新潟県中越地震の災害復旧工事に伴う日雇い求人が出始めた。緊急避難所であるホームレス用シェルターに並ぶ毎日の行列も、定員の6割にまで減っている。
やや良くなっている		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・顧客企業からの求人件数は、わずかながら増加傾向にあるが、ミスマッチが相変わらず多数発生しており、企業の求めるスキルが高くなってきている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・アルバイト、パートの求人が好調に推移している。特に製造業の請負業で、自動車、電機、電子、流通を中心に求人数が増えている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・最近6か月連続で事業主都合の離職者が減少しており、特に今回は前年比で42%減と大幅に減少していることや、新規求人倍率も数年ぶりに2倍を超えたことから、順調に推移している。
変わらない		学校〔大学〕（就職担当）	周辺企業の様子	・中小企業は依然として採用活動を継続している。追加求人件数も昨年の1.5倍と順調に増えている。今年は特に製造業の好調もあり、機械、電気系の追加求人情報が非常に多いが、学生を紹介できず、企業の期待にこたえられていない。文系においても、近畿圏からの追加求人だけでなく、首都圏や愛知県本社からの求人情報も目立つ。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・パートを含む新規求人数は、7月が2,895人、8月が3,533人、9月が3,457人と増加傾向にあるが、雇用形態別にみると期間工、契約社員などが多く、特に臨時雇用の求人は、7月が117人、8月が100人、9月が198人と増加している。
やや悪くなっている				
	悪くなっている			

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

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）	単価の動き	・客単価が50円上がっている。以前ハンバーグを頼んでいた客がステーキを、ドリアを頼んでいた客がハンバーグを頼むようになってきた。 ・団体の客が増えている。また、帰り際に従業員と次はいつくるというような会話を交わす客が増えている。
	やや良く なっている	商店街（代表 者）	お客様の様子	・来客が若干増加したように見受けられ、葉書などで案内すれば客の反応も早く、購買に結びつくケースが増えてきた。
		スーパー（店 長）	単価の動き	・内税になって客の買い控えが続いていたが、最近落ちついてきて、客単価が前年を上回るようになってきた。
		スーパー（店舗 運営担当）	販売量の動き	・来店客数は引き続き好調に増加傾向にあるが、さらに買上金額が前年比105.2%で、予測以上に好調に増加している。
		スーパー（総務 担当）	単価の動き	・野菜の高騰により漬物類、総菜類なども単価が上がってきているため、平均単価、客単価とも上昇し売上高増加に寄与している。
		スーパー（販売 担当）	単価の動き	・台風などの影響で全体的に売価が高くなり、買い控え現象が見られると見込んでいたが、必要な物は購入する傾向にあり、結果、売上は堅調である。
		衣料品専門店 （販売促進担 当）	販売量の動き	・台風の影響などで苦戦した日もあったが、中盤から気候が涼しくなったこともあり、紳士物の売上が好調であり、それに伴い、客数、客単価とも上昇している。
		乗用車販売店 （統括）	販売量の動き	・来店客は先月に比べて確かに少ないが、売上をみると前年と比較しても良い。
		乗用車販売店 （サービス担 当）	販売量の動き	・新車の販売量が前年比で106.1%と大幅に前年を上回った。
		乗用車販売店 （販売担当）	販売量の動き	・新型車が相次いで発売され、この売上があるため売上額では対前年比30%増で推移している。
		乗用車販売店 （営業担当）	単価の動き	・新商品であることが起因していると思われるが、高額車の販売が伸びる傾向が出てきている。
	自動車備品販売 店（経営者）	来客数の動き	・特別な販促を行っていないにもかかわらず、客数の減少幅が縮小してきている。前半は100%を超えるペースで期待し、後半は以降若干割り込んでしまったとはいえ、3か月前に比べると変化の兆しを感じる。	
	観光型ホテル （スタッフ）	販売量の動き	・単価、来客数とも上向いてきている。	
	住宅販売会社 （経理担当）	販売量の動き	・先月の新規発売物件について順調に契約が伸びており、目標数値は達成できる見込みである。ただし、近隣の他社物件と比較して割高と見られている物件は、契約が進んでいない。	
変わらない	商店街（代表 者）	お客様の様子	・相次ぐ台風の襲来で、客はファッションより家のメンテナンスに大変な状態である。	
	百貨店（販売促 進担当）	お客様の様子	・中旬に台風が直撃し、被害が大きく消費マインドにマイナスになっている。来街者数も低迷しており、堅調だった婦人服も動き低迷といった状況である。	
	百貨店（販売促 進担当）	販売量の動き	・今月は、今まで苦戦していた婦人用品は前年の売上を上回り明るい兆しがみられるが、紳士用品、食品などが前年を下回る見込みで、景気自体は、何とも言いがたい状況である。 ・顧客離れ現象の一つである、カード解約が今月に入りさらに増加している。	
	百貨店（売場担 当）	単価の動き	・客数に変わりはないが客単価が下がっている。今まで上下揃いで購入されるのが普通だったが、最近単品買いが目立っている。	
	スーパー（店 長）	単価の動き	・来客数、点数は販売施策でなんとか前年並みをクリアしているが、税込み表示により単価を下げたまま戻せない分、客単価が落ちている。また、野菜価格が暴騰した分売上額がアップしている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	単価の動き	・台風の影響のため野菜の高騰が続いており、販売数は増加していないが、売上額が20%増加で推移している。しかし、原油高のため自家発電経費が30%増加になっており、売上は伸びてきているが、経費増を勘案すると、どちらとも言えない状況である。
		スーパー（店長）	単価の動き	・野菜の高騰で、客単価が上昇すると見込んでいたが、結果的には客単価は低下した。顧客の買いまわりが厳しくなっている。
		スーパー（店員）	単価の動き	・相変わらず目玉商品だけは良く売れる。そのほかの定番商品は相変わらず動きが鈍い。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・客単価が現在102.8%と伸長しており、好調に推移している。客数は98%と低迷気味ではあるが、客単価増加により、顧客の財布のひもは少しではあるが、ゆるんできているのではないかと判断している。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・既存店では対前年比でプラスだが新規の出店がなく売上額全体では厳しい。またコンビニの閉店が2、3件続いた。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・総額表示移行時には税抜き価格で値頃感を判断していた客が、最近は税込価格で値頃感を意識するようになっており、むしろ消費税分の上乗せが困難になっている。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	単価の動き	・高価格商品と低価格商品に分かれ、行楽シーズンということで紳士用ジャケットなど単価の高いものが出ており、まとめ買いする客も出てきている。
		家電量販店（副店長）	お客様の様子	・商品の購入に関して、良い商品、高付加価値商品、高額商品を慎重に検討して購入されるケースが増えていように見受けられる。とりあえず買っておこうという傾向は減少している。したがって、客単価は上がっているが、数量の増加がないため、全体の数字に大きな変動はない。
		家電量販店（予算担当）	来客数の動き	・客数は若干であるが増加傾向にある。客単価がここ3か月は上昇していたが今は少し低下傾向にある。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・中旬以降来客数は盛り返しているが、商談時間は長くなるなどあまり力強さは感じられない。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・10月は新車の発売もあり販売量、来店者数をと前に前年を上回ったが、既存車の伸び悩みもあり、計画には達しなかった。
		自動車備品販売店（店長）	単価の動き	・以前より客の購買意欲は上がっていると感じられる。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・昼の来客数は比較的安定している。夜間については、平日の来客数が依然として少ない状況が続いている。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・客単価が、ここ2、3か月前と比べ上昇しているが、台風の影響による野菜価格の高騰により、「ここで食べておこうか」という客による、特にレタスを使用しているサラダへの注文が増加したことが要因である。
		その他飲食[ハンバーガー]（経営者）	来客数の動き	・ディスカウント商品には反応するが、売価が戻ると客数が鈍る。
		観光型ホテル（経理総務担当）	販売量の動き	・度重なる台風被害により、キャンセルなどが多発した。
		都市型ホテル（経営者）	販売量の動き	・宿泊関係は前年を上回る状況で推移しているが、宴会関係が前年を下回った。
		都市型ホテル（総務担当）	販売量の動き	・3か月前と比べ多少販売量は増加し、宿泊部門は堅調であるが、大口の大会関係が少なく、宴会において、前年を下回っている。 ・宴会、婚礼とも、受注状況はいま一つである。 ・レストラン部門も前年を下回って推移している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・建設、土木関係の客が乗ってきても良い話はない。 ・6月から代行に2種が必要になったため運転代行が増えているが、介護関係の仕事がシルバー人材の方ですることになり、タクシーの仕事そのものが減っている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・昼間の利用客の減少により、夜間、中長距離の利用客に当たるか否かで、売上に大きな差が出ることが多い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		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、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、増加の兆しが見えない。
		テーマパーク（財務担当）	来客数の動き	・7月と比べると、利用者数の動きは前年対比依然として低下している。但し宴会などの受注は安定している。
		テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・10月は秋の行楽シーズンであったが、天候不順により、週末の来客数がなかなか伸びなかった。
		テーマパーク（広報担当）	来客数の動き	・16年6月頃から来園者が前年度比で落ち込みはじめ、現在でも挽回はできていない。
		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、温泉ホテル部門ともに、客数で見ても近年まれに見る厳しさを感じている。特に残暑と今月2度の台風の襲来など外的要因によるものと、顧客離れと思われる現象も感じており、現在月半ばより実施した会員企画で盛り返しを図っているがまだ効果が薄い。
		住宅販売会社（販売担当）	販売量の動き	・総合展示場、イベントなどへの来場数が、前年比20%弱減少している。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・イベントを打っても来場者数にあまり変化が見えにくくなってきており、低水準が続いている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	それ以外	・最悪期は脱しているが、主力製品が売れていないなどまだまだ悪い。
		一般小売店 [茶]（経営者）	販売量の動き	・全体的に客のムード、購買力とも良くない。客から聞くのは悪い話ばかりである。
		百貨店（電算担当）	販売量の動き	・今月の来客数は5%減、売上は前年比10%減少で依然として毎月苦戦している。天候不順と件もあるが、根本的に消費の冷え込みが激しい。貴金属、呉服を除き、ほぼ全般的に悪い。買つものがないという顧客の声もあり、新しい魅力のある商品が望まれる。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・気温が下がらず、また台風もあり客の購買意欲が今一つ盛り上がらない。客単価も下がっているようだ。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・メインであるブーツの販売量が3割落ちていている。また客数が落ちている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・台風の影響、気温低下の遅れで商戦期間が短くなり、台風の影響で野菜が高騰し衣料品への出費が少なくなっている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・台風など天候、気温の影響から、販売量は3か月前に比べ落ち込んでいる。天候による来客数、販売量の変化を除けば、ここ数か月ほとんど横ばいの推移となっており上昇傾向も下降傾向も見られない。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・例年、商品の充実しているこの時期来店が多いのだが、来店数が若干少ないようである。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	販売量の動き	・台風の影響と残暑のために、冬物の売行きが良くない。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・各店とも来客数が少ない状況である。
		住関連専門店（広告企画担当）	お客様の様子	・単価も非常に低く、価格自体に不信感を持ったお客様が非常に多い。よって、単純に価格が低いものが好まれる傾向が止まらない。
		住関連専門店（営業担当）	来客数の動き	・客数は前年比96%前後、売上も前年比95%前後で推移し、ともに先月と比べてもやや落ち気味である。 ・絨毯展などを実施したが、前年と比べ全体の売上は変わらなかった。高額商品が売れておらず、来客数も減少した。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・台風の影響で多数のキャンセルがあった。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・台風のため宴会やレストランのキャンセルが多かった。
		都市型ホテル（従業員）	来客数の動き	・台風のせいかレストラン企画の出足が鈍くなっており、また、ツアーの予約状況が低迷している。
		旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・やや良くなってきたが台風、地震で受注の伸びが止まっていて、将来も伸びそうにない。
		旅行代理店（営業担当）	来客数の動き	・台風、地震などの先行き不安が払拭されていないため、景気が悪くなった。

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
	悪く なっている	タクシー運転手	お客様の様子	・急しいという客もいるが利益が出て急がしいという様子ではない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・台風の上陸が多かったため、顧客のホテル、旅館の出入りが、思ったより悪かった。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・販売数、来客数とも3か月前と比べて減っている。
		競艇場（職員）	来客数の動き	・悪天候に加え、メインとなるレースがない。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・台風の影響で前月の全てにおいて90%程度で推移している。ミセスの衣料は特に悪く靴は80%、ブーツは50%といったところである。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・3か月前は、猛暑の影響もあり好調であったが、今月に関しては、来客数は堅調であるが、不必要な物以外は購入しない傾向が続き、客単価が悪い。
		一般レストラン（店長）	それ以外	・仕方ないとはいえ、BSE関係で牛肉の高騰かと思えば、今度は多くの台風上陸で野菜の暴騰が見られた。当月も先月に続き台風の多数上陸で当然集客も悪かったし原価が上がる分減益となった。
		ゴルフ場（営業担当）	来客数の動き	・土日の来客数も減少しているが、特に平日の利用客の減少が目につく。
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（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、出荷量ともに安定している。社内は全般に高稼働率であるが、デフレ圧力に加え物流費、原燃料費などの高騰により利益が上がりにくい状況である。
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量に関しては引き続き好調を維持しているが、台風のより工場がダメージを受け、生産に支障をきたし、受注量をさばくだけの工場の生産が上がっていない。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・特に自動車関連が好調でフル操業の状態である。
		輸送業（統括）	受注量や販売量の動き	・各金融機関が集金をやめる方向であること、また手数料を取るという動きがあることから、顧客から集配についての問い合わせが多い。
		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している。原油高騰から樹脂原料価格の上昇が続いているが、量産効果で原価上昇現象を吸収している。設備投資、雇用とも積極的に対応中である。
変わらない		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	・大型受注が確定し、下半期も量的確保ができる。
		鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・時間外労働も、高水準で推移している。
		一般機械器具製造業（経営企画担当）	それ以外	・販売価格は、原料高騰の価格ができつつ苦慮しており、値引要請が多い。
		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	・国内製造業向けや輸出関連では、中国の自動車販売など日系メーカー向けなどへの需要が逼迫しており、依然として堅調さを継続している。
		通信業（営業企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・自社製品の売上は引き続き好調に推移しているが、工場側の原材料の高騰により取引先と値引き交渉してもなかなか価格が下がらず、製造原価の悪化要因となっている。
				・あいかわらず受注量は伸び悩んでいる。そのため新商品関係が多くなり、その入れ替えが当社の課題となっている。
				・全体的に国内販売が低調な中、売筋商品と売れない商品が顕在化してきており、在庫の増も懸念される。
				・I P通信網や広域LANなどのサービス受注は順調に伸びているが、実態は既存サービスからの乗り換えが大半であるため、通信需要の母体が拡大している訳ではない。低価格路線の継続と品質向上要求の高まりなど、業界的には厳しい状況は変わっていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金融業（営業担当）	競争相手の様子	・近郊にマンションが2棟建ったがいずれも他県の業者の仕事で、県内の建設業は下請も含めて仕事のない状態が続いている。
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・家賃、賃貸料の管理をしている管理業者による家賃の滞納が一向に減らない。家賃が払えない人が多いためではないかと推測される。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・各企業とも広告に対して、特に活字媒体を中心に広告に対して消極的である。オープン、移転、求人などは最低必要なので単価は悪くないが、絶対量が今年の80%程度である。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・公共工事関連の受注環境は、段々と悪化してきており前年同期を下回っている。又、サービス業、卸、販売業も、かろうじて前年並みの水準を保っているだけである。但し、製造業は見積りの依頼や引き合いが活発化しつつある。又、一部工務店においては、台風による被害家屋の補修工事があり、年内は忙しい見通しである。
		コピーサービス業（管理担当） その他サービス業〔清掃具レンタル〕（情報管理担当）	受注量や販売量の動き 受注量や販売量の動き	・受注量は昨年と変わらないが単価減少で売上高も減少している。 ・度重なる台風被害により、特に事業所市場において、マットなどのレンタル商品のレンタル率が低下し、売上減少の原因となっている。また、地方では、依然として、スナックなどの飲食店での客足客数が少なく、レンタル中止、解約が止まらない状況である。
	やや悪くなっている	農林水産業（従業者）	それ以外	・台風の影響で操業日が減少し、また水揚げも減少した。良かったのは小型イカ釣り船程度である。
		繊維工業（統括担当）	受注量や販売量の動き	・秋になるとコートの販売時期だが荒天のため来客そのものがない。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注量は増大しているが原価が高騰し、にもかかわらず価格の値引きを要求されている。
	悪くなっている	建設業（営業担当）	競争相手の様子	・民間工事においてデベロッパーの発注が主であり、価格面が非常に厳しく、受注に結び付けることが困難である。事業計画予算が段々厳しくなっており、発注側と受注側の金額差が大きく、契約が成立しにくくなっている。
	雇用関連	良くなっている	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き
民間職業紹介機関（職員）			採用者数の動き	・補充型の採用から新規事業、プロジェクト発足のための増員採用というケースが増えてきた。
やや良くなっている		求人情報誌製作会社（支社長）	求人数の動き	・企業側の有効求人数及び倍率が、広島県、中国地方とも新卒者においては、若干ではあるが増加している。中途採用についても、正社員に限らない雇用形態、派遣、契約型、パート、アルバイトを合わせて、求人の枠は増えている。各企業の堅調さが現れた結果だと思われる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数が前年同月に比べ大幅に伸びてきている。
変わらない		求人情報誌製作会社（支店長）	求職者数の動き	・求人数は引き続き多いが、横ばいといったところである。求人内容の業種、職種、雇用形態についても、大きな変化は感じられない。
		職業安定所（雇用開発担当）	求人数の動き	・求人は全体的に横ばい状況にあるが、卸小売業サービス業においては、採用に一服感が感じられる。 ・現状ではあまり目立った動きはないが、徐々に正社員雇用が目立ってくるようになってきている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・IT産業関連の企業から新規展開に伴う大量の求人があったほかには動きはなく、全体では横ばいで推移している。
		民間職業紹介機関（職員）	雇用形態の様子	・申告所得が約5億円弱の優良製造業において、現場の製造責任者（役員）の考えでは能力のある若い人を正社員として採用して熟練技能者に育てて技術継承を図りたい考えを持つが、経営トップは派遣社員で人件費削減となる道を選択している。

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
		学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・相変わらず一部の福祉系専門職を除く求人受理件数は足踏み状態が続いており、それ以外の、特に一般職系に関しては新卒労働力の需要が少ない状況が感じられる。地域各企業の人事担当者からは、景気の先行きがまだまだ不透明なので新卒採用は慎重にならざるを得ないことと、労働力不足は当面のあいだ人材派遣を以って補わざるを得ないとの言葉が多く聞かれる。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・大幅な企業整理が続いたため、求職者が増加している。反面、求人数が減少傾向であり、そのうち2、3割が、派遣、請負、臨時求人となっている。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・新規求人が以前ほど伸びなくなり、求人数が前年を上回る件数が最近低下している。
	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	百貨店（総務担当）	お客様の様子	・子供服や婦人靴売場で、まとめ買いをする客が少し増えてきており、客の購買意欲が多少高くなってきたように感じられる。
		スーパー（財務担当）	販売量の動き	・既存店の売上高を昨年比でみると、3か月前の103.6%が105.2%と、1.6ポイント良くなっている。
		家電量販店（営業担当）	販売量の動き	・台風被害による買替需要と新製品の発売効果により、来客数が増え、例年並みの販売量を確保できた。
		乗用車販売店（管理担当）	来客数の動き	・高潮被害の影響と考えられるが、販売台数は若干増加している。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・10月より低価格帯の値引きなし（ワンプライス）限定車を発売した結果、受注が増えており、全体で前年比118.6%、実台数で110台伸ばすことができた。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・先月同様、家族、グループ旅行や社内旅行等の相談、予約が順調に推移した。東京への航空券の受注も引き続き順調であった。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・来客数は伸び、客単価も一定の水準を保つことができたため、売上がやや良くなっている。
	変わらない	一般小売店〔乾物〕（店員）	販売量の動き	・台風の影響で営業日数が減り、販売量は減少した。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・台風の影響で、直接的な被害は少なかったものの、消費者は外出を控える傾向にあり、来客数の減少が売上に大きなマイナスの影響を及ぼしている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価は、来客数より前年比で2%から5%ぐらい低かったが、今月に入ってからは、ほぼ同程度になった。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・給料日が集中する20日前後から翌月の初めにかけての売上は比較的良いが、それ以降、落ちる傾向がみられる。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・エアコン、白物家電が大きく伸びているなかで、特に、薄型テレビやHDD内蔵DVDレコーダーなどの付加価値商品がよく出ている。また、来客数も増加し、買上点数も増えてきている。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・客単価については、安値定着の感がある。また、台風の影響によって野菜が高騰しているため、原材料価格が上昇し、収益が悪化しつつある。
観光名所（経営者）		来客数の動き	・景気は徐々に回復してきているように思われるが、観光産業は相次ぐ台風の襲来で、大打撃を受けている。	
やや悪くなっている	都市型ホテル（経営者）	単価の動き	・来客数は増えているが、客単価が下げ止まらないため、売上に変化はみられない。	
	一般小売店〔生花〕（経営者）	お客様の様子	・この時期は収穫の季節であり、農家が繁忙期に入るので、毎年売上が減少する傾向にある。その上、今年は台風が連続して上陸したため、売上はかなり落ち込んでいる。	
	百貨店（売場主任）	来客数の動き	・台風等の影響により、客の購買意欲が非常に低くなり、3か月前に比べると来客数は10%ぐらい減っている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（営業担当）	それ以外	・ブランド商品群の売上は、前年を若干上回ったが、トータルの売上、来客数ともに、前年を下回った。特にファッション関連や衣料品の落ち込みが目立った。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・台風の影響で野菜が高騰しており、他の物の購入を控えるといった傾向がみられる。これ以外にも、台風被害による余計な消費の発生から、買い控えがみられる。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・台風の影響によって、来客数が5%減った。
		スナック（経営者）	それ以外	・一連の台風による水害の影響を受けて、十分な営業ができない。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・愛媛の南予地域で開催されている町並博に期待したが、あまり集客に効果がなかった。加えて台風の影響によるキャンセルがかなりあった。
		タクシー運転手	来客数の動き	・台風の影響で、四国八十八カ所参りなどのキャンセルが結構あり、夜の客も全くなかったため、全体として客数がかなり減少した。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・展示場の来場者だけでなく、既存客の相談件数も減った。
		その他住宅〔不動産〕（経営者）	競争相手の様子	・売買の成約件数が少なくなっていることに加えて、土地が値下がりしていることから、仲介手数料が減少している。
		悪くなっている	一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き
	コンビニ（店長）	販売量の動き	・今月は台風の襲来により、売上は大きく低下した。	
企業動向関連	良く なっている やや良くなっている	木材木製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年どおり秋の季節需要と、新規顧客の開拓により受注が増えている。
	変わらない	繊維工業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注は増える傾向にあるが、原油高により、染色加工賃の値上がりの動きも出てきており、業界としては、全体的に良い方向であると一方向的に解釈するわけにいかない。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・トイレットペーパーの販売価格が下落しており、従来商品だけでは売上高、販売量ともに減少している。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・公共工事は依然として大幅に減少しており、落札価格も低水準のままである。
		通信業（営業担当）	それ以外	・経費節減の話には興味を持つが、新たな設備投資に対しては、慎重な客が多いと感じる。
	やや悪くなっている	広告代理店（経営者）	取引先の様子	・台風来襲は一部の業種ではプラスの要因になっているが、大多数の業種で、売上減を余儀なくされている。市内中心部で、生鮮を扱う小売業者は、前年同月比半減だと聞いている。
		食料品製造業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・2、3か月前に比べて、円高の影響で単価が下がっているため、販売数量は増えているが、売上は少し減っている。
		一般機械器具製造業（経理担当）	取引先の様子	・台風の影響が全国的に及んだことから、客の動きがやや停滞した感じがする。また、東海・関西地区の排ガス規制の動きは東京ほどではないという話を聞く。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・案件が非常に少なく、提案もあまり受けてくれない状況であり、客の動きが止まった感じがする。
輸送業（支店長）		受注量や販売量の動き	・台風23号の直撃で、主力輸送品である農産物が深刻な打撃を受け、出荷量が例年に比べ激減している。	
	公認会計士	取引先の様子	・3か月前と比べると、取引先との決算料や顧問料などの集金が悪くなってきている。これは各企業の資金繰りが悪化してきているものと推測でき、このことから、景気は若干、悪化してきているのではないかと考えられる。	
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（支店長）	求職者数の動き	・以前は、派遣登録に来る人は、失業中の人が多かったが、最近は転職希望の人が増えてきている。
職業安定所（職員）		求人数の動き	・新規求人数はサービス業で増加し、全体でもやや回復した。前年同月比では0.2%の増加だが、先月と比べると20%の増加となった。	

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
	変わらない	職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数を前年比で見ると、13か月ぶりに減少に転じた。その内訳は、情報サービス業や派遣業、警備業において、大口求人がみられた。しかし、卸売、小売業では販売員のパート求人が減少し、医療業、社会福祉関係でも、介護職員、看護師等の欠員補充が少なく、トータルで求人が減少した。
		民間職業紹介機関(所長)	周辺企業の様子	・業績の低下により賃金カットをする企業がある反面、高収益を確保している企業もある。
	やや悪くなっている	新聞社[求人広告](担当者)	周辺企業の様子	・新たな建物の建設がなく、求人広告もない、この状態はしばらく続く。
	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	スーパー(企画担当)	単価の動き	・晴れの日が多く客足が好調だったことに加え、北海道物産まつりや運動会・行楽等のイベントによる購買動向の好調さ、台風到来による野菜入荷薄による相場高等によって客単価の増加があり、売上は好調に推移している。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・鹿児島中央駅の駅ビルが開業し、同地区は予想以上ににぎわった。当地区では、商店街活性化に関する国土交通省の社会実験を行っており、観光客や一般消費者が日増しに増加している。中央地区からの消費流出が危惧されているが、来街者の回遊性を増加させる工夫をしなければならない。
	やや良くなっている	スーパー(店長)	単価の動き	・以前は客数の伸びはあるものの客単価が回復しなかったが、最近になって前年を上回るようになった。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・来客数がかなり増加している。競合店舗で地元球団優勝セールがなかったことが要因である。買上点数、単価はそう変わっていない。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・食料品は台風による青果の相場高により、前年比120%である。食料品全体としては同104%で推移した。しかし衣料品は夏物、秋物とも不振で同69%となり、トータルでは94%で厳しい状況である。
		スーパー(経理担当)	販売量の動き	・野菜の高値の影響等により、食品関係を中心として全体的に一品単価・販売量とも前年を上回っている。また、前年は競合店で地元球団優勝セールがあり、売上が落ち込んでいたため、その反動もあったようだ。
		コンビニ(経営者)	それ以外	・競合店の出店等により前年割れがずっと続いていたが、減少幅がだんだん縮まってきた。
		家電量販店(総務担当)	販売量の動き	・薄型テレビ、デジタルカメラ等が相変わらず好調である。
		都市型ホテル(副支配人)	販売量の動き	・団体客、個人客ともに申込は多い。ただし単価は下がっている。
		通信会社(総務担当)	販売量の動き	・ここ数か月ほとんど横ばいであるが、若干販売量が上がっている。
変わらない	ゴルフ場(従業員)	来客数の動き	・入場者数が昨年より1割くらい多い。韓国からの客が前年より1か月早く予約が入っている。	
	美容室(店長)	お客様の様子	・職安は人があふれていて、仕事がないと言いながら、美容室に来る客は財布のひもが少し緩くなっている。	
	商店街(代表者)	お客様の様子	・最近近隣に大型ディスカウントショップができたので、当駅前商店街に来る客が激減した。	
	商店街(組合職員)	お客様の様子	・商店街を中心に市民祭りが行われ、大勢の来街者があったが、売上にはつなげていない様子であった。	
	一般小売店[青果](店長)	お客様の様子	・台風等の影響で商品は高値が続く、客は必要な物は買っているが、そうでないものは買わない。	
	百貨店(営業担当)	お客様の様子	・毎月の台風接近などの心理的要因に加え、野菜等の物価高により、消費意欲が減退している。例年では友の会が満期になることから金券での購買が多かったが、今年は金券への交換率が低く、売上につながらない。	
百貨店(販売促進担当)	お客様の様子	・台風等の天災で、小売業は大打撃を受けている。景気が良い時であれば、天災日の減少を他の日で取り返すが、現在はそうでない。客は、天災に限らず購買意欲自体を失っている。		

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（業務担当）	来客数の動き	・平日の集客数も良いとは言えないが、土日祝日が前年を大きく割り込んでいる。町全体で集客が減少しており、消費減退がうかがえる。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・大型量販店の出店から1年を経過したものの、大型台風の襲来に加え、地元球団優勝セールができなかったことにより、依然として前年に届かない。一方で、健康や美容といった、客のニーズに密着した仕掛けは好調で、販売高は増加している。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・先行きが不透明なため、ボーナスが期待できないのか、買い渋りが起こっている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・衣料品が引き続き苦戦しているが、食品が台風の被害で単価アップしている。その恩恵がその他の商材に移っている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・野菜の単価が上がっており、鍋物材料を買う客が少ない。衣料品関係も、気温が高いため肌着や寝具等の買換え需要が落ちている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・客単価が前年比92%と下がっている。一品単価が下がったというよりは買上点数が下がっている。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・低価格志向が全体的に根強い。一部では自分が欲しい商品、買いたい商品は少々高くても購入する動きがあるが、全体的には現状の水準を維持する。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・特に今月は給料日明けの客数が思うように伸びない。各種公共料金の払込みのために来店する客が非常に多く、商品購入に結び付いていない。
		コンビニ（エリア担当）	競争相手の様子	・スーパーの24時間営業や競合店の出店で大幅に客数が減り、売上が低下している。以前ほどではないが、客の低価格志向が進んでいる。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・秋は人出も多く、長崎くんちも開催されたため期待していたが、前年と変わらない。
		衣料品専門店（店員）	単価の動き	・現在は秋のプロパー時期の真っ最中であるが、気温が高く暖かい衣料が出ない。プロパー時期なのにどこもセールをやっていて、セール品に対しては客の反応はあるが、プロパー商品の出足が悪く、苦戦している。
		衣料品専門店（総務担当）	お客様の様子	・割引商品は安定的に売れているが、プロパー商品の売上が減少した。毛皮フェアを開催しているが、売上は前年並みであるものの、高額品の売上が悪い。
		家電量販店（企画担当）	販売量の動き	・オリンピックや猛暑の影響後の月であるが、やや低迷している。台風の影響である。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・木工祭りを開催し、メイン会場の来客数は前年並みであったが、協賛会場である各販売店への来客は年々少なくなっている。イベント後も台風の影響で客足が鈍い。
		その他専門店【書籍】（店長）	販売量の動き	・台風による売上減少はしかたないが、売上は長期的に低迷の様相を示している。競合店が多くなったことが原因である。
		その他専門店【医薬品】（従業員）	お客様の様子	・チラシを打っても来店客数は今ひとつ伸びない。しかし、客にとって価値のある商品に対しては、価格にとらわれず買ってもらえるようである。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（統括）	単価の動き	・ガソリンの小売価格は、レギュラー、ハイオクとも原油価格高騰とともに上昇してきた。我々フルサービスのサービスステーションから、価格が安いセルフサービスステーションに顧客が流れると思っていたが、影響はそうでもない。顧客も通い慣れた店舗で燃料油を購入する傾向が強い。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・長崎くんちや学会があり客が入っているが、周りの店の様子はあまり良くない。
		高級レストラン（専務）	それ以外	・新幹線開業でここ何が月か上向きであったが、台風の影響で売上がかなり落ち込んでしまった。
		スナック（経営者）	お客様の様子	・客の話では、食事までは皆で行くけれど、その後の二次会にほとんど行かなくなっているとのことである。また、接待も少なく、ゴルフ接待でもそのまま現地解散しているという話が聞かれた。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・製造業の設備投資に伴う出張宴会（竣工式等）を受注しているものの、全体的な来客数の動きはまだ良くなっているとは言い難い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・レジャーシーズンに入っているのに、昼夜とも客の動きが悪い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー運転手	お客様の様子	・気候がいいのでタクシーはあまり利用してもらえない。しかし台風等天候不良の時は若干乗ってもらえるので、3か月前と比べてあまり変わっていない。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・ゴルフ場の来場者数は2か月連続で前年を1,000人近く割っている。天候のせいもあるが、以前とほとんど変わらない。特に土曜日の客数が減っている。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・客数は3か月前とあまり変わっていない。年末に向かって少しずつ明るい兆しを感じられるので、売上増につなげたい。地震等の災害が購買を抑えている。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・展示場への来場数が減少している。ローン減税が12月で終わるため、客の動きが若干鈍っている。
		住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・分譲のチラシ広告を1万枚打ったが、来客は4名と非常に出足が悪い。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・販売量、来客数ともかなり下がっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・天候の加減で客の動きが悪い。台風情報が早いので、客が用心して出て来なかった。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・度重なる台風で商店街は雨漏りが激しく、来客数が減少している。早仕舞する店も多く、売上に全くつながらっていない。
		一般小売店〔青果〕（店長）	お客様の様子	・台風の影響で、青果が今までにない高値で推移している。これが肉や魚等にも影響し、余計財布のひもが固くなっている。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・来客数は3か月前は前年比102%であったが、現状は同96%である。衣料品が、婦人、紳士とも秋物が一般的に不調であるほか、関連する身の回り品も良くない。底上げしているのは食料品のみである。台風等による心理的な影響も若干ある。
		衣料品専門店（店員）	販売量の動き	・前年は地元球団優勝セールが2度あり、かなりの売上があったが、今年の応援感謝セールは全く盛り上がりせず、売上も取れなかった。台風の影響もあり、秋物衣料の実売時期として厳しい月だった。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・台風の影響でキャンセルが相次ぎ、かなりの損害となった。それ以外は結構客は入っていたが、最後の週で客足が止まってしまった。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・秋の旅行シーズンが始まったが、台風の影響で直前キャンセルがあった。特に沖縄方面は、悪天候が長引いたため客の動向としては悪くなった。
	旅行代理店（業務担当）	販売量の動き	・台風の影響でキャンセルが続き、国内を中心に前年を下回っている。直前の予約は入ってくるが、1か月以上先の申込は前年よりも少ない。	
	美容室（経営者）	来客数の動き	・年々景気が悪くなっているように感じる。台風や地震等暗い報道ばかりで、客の気分も落ち込んでいる。	
悪くなっている	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・今まで景気に左右されなかったスーパーブランドの動きが、ここに来て非常に悪くなってきた。販売量を含めてかなり厳しい状況である。	
	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・店頭来客数が全くない。売れても単価も安い車である。いい品物を求めるが、予算が全くない。	
	タクシー運転手	来客数の動き	・台風や雨が多く、買物客、夜の繁華街の客がほとんどない。会社全体の売上も過去最低となった。	
企業動向関連	良くなっている やや良くなっている	-	-	-
		農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・鳥インフルエンザ騒動も治まり、輸入物の鳥肉も入ってこないため、特に加工原料の引き合いが強い。10月は原料発生が少ないこともあり、取引先に100%納品できない状態である。
		家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・商業施設の開発も、建築コストがかなり押さえられている関係で、1～2年間はおう盛である。また、中国製品が多く出回っていることから、価格の安い家具が供給過多になりつつあり、その反動が高級家具の需要が増えている。
	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社は受注生産であるが、客先の引き合いの件数が増加傾向にある。	
	変わらない	農林水産業（従業員）	競争相手の様子	・価格はある程度高く設定しなければならないが、その影響で景気低迷が続いており、需要が増えず現状維持が精一杯である。
繊維工業（営業担当）		受注価格や販売価格の動き	・中国生産の見直しから国内受注への見直しや追加生産があったものの、相変わらず単価が安い。国内工場も少なくなったために、今生き残った工場は辛うじて稼働している状態と思われ、全体的には良くない。	

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
		窯業・土石製品製造業（経営者）	競争相手の様子	・当社は外食産業向けの受注で補っているが、一般の小売店、量販店、百貨店向けは落ち込んでおり、最盛期にしては苦勞している。
		建設業（従業員）	競争相手の様子	・建設業界では、公共工事の減少に加え一般競争入札が大幅に増え、採算面においても大変厳しい状態にある。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・思ったほど出荷がなく、先月の決算の反動もあり荷動きが全く良くない。消費が冷え込んでいる結果である。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・取扱量は順調に増えてきているが、運賃率が低下しており、売上は少し増えた一方、費用も増えている。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・衣料品の荷動きがあまり良くない。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・飲食店全般において、売上の伸びが見受けられない。台風の影響もあるが、その影響を除いても前年比を上回る伸びはみられない。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・販売量そのものは以前より若干増加しているが、台風の被害で実質的な稼働日数が減っている業種もある。ガソリン代等の値上げの影響で、収益を圧迫しているところもみられる。
	経営コンサルタント	それ以外	・受注の内容が、リストラや合理化の内容のほうが多い。	
	やや悪くなっている	農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・台風の影響で、野菜の価格は全般的に高くなっている。しかし、ビニールハウスの倒壊・浸水・破損等が発生しており、生産能力の低下は避けられない。
		食料品製造業（専務）	それ以外	・台風・地震等の自然災害の影響で野菜等の値段が高騰し、買い控えが起こっている。
		鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・秋口に入り需要は大幅に回復すると期待されたが、まだその兆候が見えず、プロジェクトの遅延、取消しが散見される。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・半導体関連、コネクタ関係で全般的に不透明さが増している。大手ユーザーに関しても非常にムラが出ている。また、半導体関連全般的な装置関連も停滞がみられる。
		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	・鋼材等の材料の価格が上がったにもかかわらず、販売価格は上がらない。
		経営コンサルタント その他サービス業〔物品リース〕（役員）	受注量や販売量の動き 取引先の様子	・酒、ビールの売上も悪くなっており、芋焼酎が良いだけで、後は下がっている。 ・度重なる台風被害から、新規設備投資への意欲が低下している。新規案件も大幅に減少している。
悪くなっている	輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・造船業は4万～12万トンの外航船は戦後最大の受注枠を抱えているが、漁船を中心とした500トン未満の内航船は発注がなく、非常に悪い。	
	輸送用機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が激減したために、規模を縮小せざるを得なくなった。	
雇用関連	良くなっている	-	-	-
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・営業職を積極的に派遣採用し、後に紹介予定派遣として社員登用したいという会社が増えている。
		職業安定所（職員）	それ以外	・企業から人材を紹介して欲しいとの督促が増えている。会社によっては求職者情報の提供を求める等、雇用の需要増加もみられる。
	変わらない	民間職業紹介機関（支店長）	求人数の動き	・福岡都市圏の求人数も衰えを見せないが、九州域内地方都市における求人数も福岡以上に増加している。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・当社が発行する求人情報誌の取扱求人数は前年を上回ったまま好調に推移している。市場も前年対比で20%ほど伸び、その率はほとんど変わらなく推移している。
		求人情報誌製作会社（総務担当）	求人数の動き	・求人情報誌の掲載企業数が引き続き上向きである。また、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。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	・求職者数は減少傾向にあるが、求人の増減が不安定である。		

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
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・パート求人が全求人約3割を占めている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は伸びているものの、9月の新規求人に占める派遣、請負の割合が50%を超えた。
	やや悪くなっている	学校〔専門学校〕（就職担当）	雇用形態の様子	・常用採用の手控え感があり、契約もしくはパート採用への切替えが起こっている。
	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	-	-	-
	やや良くなっている	スーパー（企画担当）	販売量の動き	・競合店の大型店舗の出店から1年がたち、落ち着いたこともあり、前年同月比で販売数量が100%弱と前年並みに回復している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数は前年並みで、客単価は横ばい状態だが、コンビニの強みのファーストフードが販売個数を伸ばしている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・客が以前よりも価格を気にしなくなっているように感じる。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・同業他社が客単価を落として集客を図っている中、客単価の低下現象はあるが、メンテナンスを行ったお陰で来客数は増えている。
	変わらない	百貨店（担当者）	販売量の動き	・月初は恒例の物産展が好調であったことに加えて、気温が下がったことから婦人服秋物衣料を中心に順調に推移していた。しかし、台風後は一転し、月末は幾分か天候も安定し、回復の兆しが見られたものの、新潟県中越地震により客の動向はストップし、前年同月比では4%の微減となっている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・競合店が近くにできたことから来客数は減少しているが、客単価は前年同月より上昇していることから、トータル的には変わらない。
		家電量販店（副店長）	競争相手の様子	・購入を決定するまでの期間が長くなる傾向にあり、客が高額商品の購入に対してより慎重になっている。
		その他専門店〔楽器〕（経営者）	販売量の動き	・先月に比べれば若干、売上は減少しているが、前年同月に比べると安定している。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・来客数は対前年同月比で98%だが、台風の影響を除くと103.8%であり、昨年10月は来客数が16%ほど伸びた月であることを踏まえると、沖縄観光は相変わらず好調である。来客数は修学旅行者、団体客が中心となっている。
	やや悪くなっている	コンビニ（経営者）	単価の動き	・ここ3か月、客単価が対前年比で0.3%ほど下落している。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・例年に比べて平日の来客数が減少している。週末は例年並みだが、週の前半に実施している低価格イベント時に来客数は集中しており、後半期には少なくなっている。
		観光型ホテル（営業担当）	販売量の動き	・先月に続き、台風の影響により売上が下落している。新潟県中越地震の影響も出ている。
悪くなっている	住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・国、県、市町村の公共工事の発注が激減し、契約高が低迷していることから景気は悪化傾向にある。	
	一般小売店〔衣料品・雑貨〕（経営者）	販売量の動き	・観光客の形態が個人から団体へ移行する時期になり、ホテルなどのインショップ店での売上は安定しているが、路面タイプでは来客数が減少しているため売上が上昇していない。時期や観光客のニーズにあったオリジナルティのある商品開発を各店舗ごとに行う必要性を感じている。	
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良くなっている	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・引き合い件数が増加している。

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
	変わらない	輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・売上は多少の増減はあるものの、増加している。しかし、原油価格の高騰で燃料業者も自助努力はしているものの限度をオーバーしており、燃料の値上げ交渉に応じ、互いに痛みを分ける形で単価を決定しているため、経費増で利益は横ばい状態である。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が一定レベルでコンスタントに推移している。
		不動産業（支店長）	受注量や販売量の動き	・受注量や問い合わせ件数が横ばい状態である。
	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	求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・求人情報業界において価格競争は激烈となっているが、求人広告を出す企業は増えており、求人数も増加しているため、総合的には良くなっている。
	やや良くなっている	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25.1%増加している。雇用形態等でみると、一般求人は構成比82.5%で、3か月前比で28.4%増加しており、パート求人は構成比17.5%で3か月前比11.6%増加している。産業別でみると、建設業、製造業、情報通信業、運輸業、卸売・小売業、金融・保険業、不動産業、サービス業の各産業で求人が増加し、飲食店・宿泊業、医療・福祉業、複合サービス事業では減少している。有効求人倍率は0.48倍で3か月前比で0.06ポイント上昇した。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	それ以外	・派遣依頼は引き続きあるが、単価が非常に低くなっており、思いもかけない人件費単価で入札が行われている。また、依頼があってもなかなか人が集まらず、ミスマッチが最近また表面化してきている。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	求人数の動き	・求人数は順調に推移しているものの、特に大幅な増加傾向はなく、安定している。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・本土企業からの求人数は増加傾向にあるが、県内企業については大きな変化はない。
	やや悪くなっている	-	-	-
悪くなっている	-	-	-	