

・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	一般小売店 〔酒〕（経営者）	販売量の動き		・市内の飲食店の売上はまいちだが、ホテルや郊外型の客先が多忙になってきていて売上を押し上げている。
		スーパー（店長）	来客数の動き		・北海道全体での来客数は前年比94%となった。昨年のプロ野球チームの優勝感謝セールからの反動から、前年比ベースでは減少となったが、売上計画ベースでは前年比101%となり、全国値の102%と遜色なく推移している。なお前年比を部門別にみると、衣料品が94%、住居用品が99%、食品が95%などとなっているほか、テナント入居している専門店が93%となっており、住居用品を除いた部門では全国に遅れをとっている。
		家電量販店（地区統括部長）	販売量の動き		・来年6月の地上デジタル放送開局を控え、札幌地区では薄型テレビの販売台数が前年比300%を超えてきている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き		・今月は新商品の発売があり、販売量が前年実績を上回った。
		高級レストラン（スタッフ）	それ以外		・以前から低迷していた店舗の料理、設備等のリニューアルを図ったところ、当該店舗以外にも効果が波及しており、全体的に売上が向上した。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き		・本州客の動きが良くなってきている。海外からの旅行者も増加傾向にある。気候が良いこと、愛知万博の終了、知床及び旭山動物園の効果といった要因が考えられるが、プーム的な影響が影を潜め、入込客の増加に確かな手ごたえを感じる。ただし消費単価の面では厳しいものがある。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き		・今月の売上高は前年と比べて若干良くなっている。一番の大きな理由として愛知万博が終わったことが挙げられる。
		観光名所（役員）	販売量の動き		・ロープウェイの利用客、売店の販売額は、3か月前の落ち込みからほぼ前年並みに回復してきている。
		美容室（経営者）	来客数の動き		・以前よりも客の来店頻度が上がってきている。特に再来店までの周期が長かった客において、周期が短くなってきている傾向がみられる。
	変わらない	商店街（代表者）	単価の動き		・販売量に変化はないが、客は価格に対して敏感であり、客単価が低下したままである。
		商店街（代表者）	お客様の様子		・季節商品の動きは良くなってきていると感じるが、商品購入に対する客の態度は相変わらず慎重なままである。
		商店街（代表者）	お客様の様子		・秋物の出足は良かったものの、10月に入ってから気温が思ったほど下がらず、秋冬物に対する客の購買意欲が落ちている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子		・現在、売上は前年比90%前半で推移している。下旬に開催した食料品の大型催事では例年以上の集客が図られたが、その他の日は、平日はもちろん、土日もなかなか集客が図られない状況である。周辺の店舗も同ような状況であり、商圈としては深刻な状況といえる。
		百貨店（売場主任）	単価の動き		・例年と比べると気温や天候に1週間くらいのずれがある。前年とほぼ同様の品ぞろえをしているが、圧倒的にコートやスーツなどの重衣料の買上が少なく、低単価商品の買上が目立つ。
百貨店（販売促進担当）		来客数の動き		・店舗への来客数、買上客数とも前年割れの状態が続いている。	

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
		百貨店（役員）	来客数の動き	・特別なイベントで強力に集客を図った場合は、来客数も前年比を上回り、売上も好調である。ただし、それ以外の日は日曜、祭日を含めて来客数が前年を割り込んでおり、結果として売上も前年を下回る状態が続いている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・競合店との価格差で客の買物動向が大きく変化しており、客は商品単価の安い店舗に動いている。来客数だけではなく、客の買上単価も減少している。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・当社の売上状況は大変良好だが、周辺の競合店の状況を聞くと、お盆明け以降、軒並み売上が低迷していると聞いている。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・このところ来客数が若干増加しているなど、やや良い面もみられるが、客単価の落ち込みが激しく、最終的な売上に関してはプラスマイナスゼロとなっている。良いか悪いかと考えると、傾向的にはあまり良くない状態が続いている。
		家電量販店（店員）	それ以外	・10月の売上は前年を上回ったが、相変わらず客は値段の安い店を回っている。
		その他専門店 〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・集客イベントや店頭啓もうなど、やれそうな企画は毎月提案して、何らかの策を講じてはいるものの、顧客動向、店頭での購買に変化はみられない。
		高級レストラン （スタッフ）	来客数の動き	・今月はランチ客の伸びもあり、客数が久しぶりに前年をオーバーした。ただし客単価は先月に引き続き前年を下回っており、売上も厳しいままである。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・来客数の動きに目立った変化がなく、一向に景気が回復する兆しがみられない。
		旅行代理店（従業員）	単価の動き	・来店客数は一昨年より増加しているものの、客単価が相変わらず低迷している。海外旅行もテロや自然災害の多さが影響して伸び悩んでいる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今年は例年よりも暖かく、客は緊急時を除き、バス、地下鉄に流れているようだ。ススキノにおいて、他の公共交通機関の運行時間を過ぎれば、人出が目立って少なくなる。依然として客の財布のひもは固い。
		タクシー運転手	販売量の動き	・今年は暖かい日が多く、タクシーを利用する客が大幅に減ってきている。
		設計事務所（職員）	それ以外	・建物新築の企画や構想の引き合いは多いが、実施設計などの具体的な仕事の引き合いはそれほど多くない。
		住宅販売会社 （従業員）	販売量の動き	・販売量は相変わらず低迷した状態であり、単価も下がり気味の状態が続いている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・愛知万博が終了しても観光客は回復せず、観光客への依存度が高い飲食店は軒並み前年を割っている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・冬を控えて石油製品の値上げによる買い控えがじわじわ出てきている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・例年10月に大きな企画を実施しているが、今年はその期間の売上が約20%ダウンしている。来客数も今月に入りトレンドから約4%減っている状況である。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・3か月前の7月から9月まで右肩下がりで推移している。10月については販売量が前月比102%となったが、前月より営業日数が1日多いことを考慮すると、やはり景気は悪いままである。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・当社の数字は厳しくなっているが、それ以上に周辺のスーパーマーケットのチラシが増えている。売上を確保するために今まで以上に販促を打ち出して売上を上げようとする姿勢がみられる。
		衣料品専門店 （店長）	来客数の動き	・展示会の客の入りが悪い。去年同様、灯油等の心配などから来客数が少なくなっている。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・先月後半から業種を問わず、客足が鈍っている。販売量、販売額共に落ち込みが激しい。気温の高さもあり、季節商品の売行きが鈍い。
		乗用車販売店 （従業員）	販売量の動き	・今月は販売数も良くないが、来場者数も大分減ってきている。
		住関連専門店 （従業員）	販売量の動き	・冬物の売上が芳しくない。

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
		高級レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・ランチについては後半に入ってから近隣の男性ビジネスマンが来店するようになり、前年の売上を超えた。夕食については、個室で観楓会代わりの高単価の夕食会が数件あり、前年を上回った。全体の売上額はほぼ前年並みであるものの、全体の予約状況は悪かった前年から更に落ち込んでおり、消費動向はやや悪いと感じている。
		スナック（経営者）	競争相手の様子	・周りの店も暇な様子であり、閉店する店が相次いでいる。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・週末の雨続きで客足が伸びず、半年ぶりに前年比が減少となる見込みである。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・道内の温泉旅行は活発化しているが、本州方面への旅行や高額商品の販売額が伸び悩んでおり、来店客数も昨年から10%以上減少している。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・選挙終了後は需要回復に向かうのが普通だが、今回は選挙前よりも需要が減っている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・タクシーの利用は天候に左右されるが、10月は暖かい日が多く、雨の日も少なかったため、タクシー利用客が減っており、売上も昨年と比べて、大きなマイナスとなっている。
	悪くなっている			
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	その他サービス業[システムハウス]（経営者）	取引先の様子	・新しい受注案件の話が頻繁に聞こえてくる。
	変わらない	家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・質の高い請負物件が比較的好調である。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・輸送関係では、相変わらずフェリーの燃料の高騰や輸送量の減少がある。
		通信業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・需要や引き合いは比較的好調であるが、引き続き価格面での値下げ圧力が強く、3か月前と比較して横ばいのまま変わらない。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・受注量など取引先の様子で大きな変化はないが、ここ数か月同業他社と全く競合しなくなった。そういう意味では景気が悪いとも言える。
		金融業（企画担当）	それ以外	・設備投資は幾分増加しているが、道内一般企業向けは低迷している。また原材料価格の上昇は、価格に転嫁することが難しい道内企業の収益を圧迫している。また観光業界は知床の世界自然遺産への登録効果や旭山動物園の効果で持ち直しつつある。個人消費は薄型テレビなどの家電製品を除き、スーパーなどの小売業界は買上点数、客単価とも低下している。
		司法書士	取引先の様子	・不動産取引あるいは建物の建築着工の状況から判断して、依然として低水準で推移しているものとみられ、変化はない。
		その他サービス業[建設機械リース]（営業担当）	受注量や販売量の動き	・季節的な変動だけで傾向的には変わっていない。
	やや悪くなっている	食料品製造業（団体役員）	受注量や販売量の動き	・たばこ工場の閉鎖や観光入込客数の減少の影響から、函館の製造品出荷額は4月以降、減少している。製造業の事業所数及び従業者数は大きく減少しており、業界全体の状況は厳しく、見通しは暗いままである。
輸送業（支店長）		受注価格や販売価格の動き	・運賃単価の改定が困難な中で、ガソリン、重油などの燃料費がアップしており、貨物の入荷がここにきて減少してきている。経営が圧迫される状況がはっきりしてきた。	
輸送業（営業担当）		取引先の様子	・紙パルプメーカーでは、原油価格の高騰から原材料コスト削減のため代替品調達に躍起となっており、作業コストが高い取扱品目、ロットが増えている。メーカーに求償できない分、厳しい状態が続いている。	
その他サービス業[建設機械リース]（支店長）		取引先の様子	・原油価格高騰に伴い、車両保有業者、サービス業の暖房費、油を燃料とする発電機保有業者などにおいて想定外のコスト増が生じている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他非製造業 [機械卸売] (従業員)	受注量や販売量の動き	・金属加工、製造に供される生産財の需要が見込み以上に低い傾向を示している。上期と比較しての減少率が、10月時点で早くも予想より高くなっている。
	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)	雇用形態の様子	・中高年の求人は相変わらず厳しく、企業内においては中高年の雇用調整の機会をつかがいつつ、その反面、新卒や30歳前後の人材の確保を検討している。これは単に経費削減だけでなく、企業が先に向けた、施策を見据えた動きになってきている兆しのように見える。
		求人情報誌製作会社(編集者)	求人数の動き	・今まで求人件数増のけん引役だった建築業、建設業が前年比で4%程度のマイナスになったものの、小売、飲食、運輸物流、人材派遣等の求人が目立った伸びを示している。
		学校[大学] (就職担当)	求人数の動き	・秋採用、通年採用ということで求人依頼に来る企業が増えている。これは新年度の採用予定者が確保できていないことを示している。
	変わらない	求人情報誌製作会社(編集者)	雇用形態の様子	・人材派遣請負業者の求人広告の依頼が増加しているものの、正社員の求人は相変わらず低調である。
		求人情報誌製作会社(編集者)	求人数の動き	・時期的に求人件数が減少しているのは例年通りであるが、小売、サービスでは微増している。ただし、その業種を取り巻く業界は今一歩活性化していない。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・パート求人の割合が40%を超えており、正社員の求人が少ない。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・最近まで増加傾向にあった求人数が、横ばいになってきた。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数は前年比で26.3%と前月に引き続き増加となった。産業別にみると、卸小売業、建設業、製造業が増加となり、不動産業が減少となった。なお4月から9月までの累計では前年比で17.8%の増加となっている。
	やや悪くなっている	職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数が前年比で1.3%の減少と9か月ぶりに減少に転じた。パート求人数も2か月ぶりに減少しており、前年比でマイナス12.7%と下落幅が大きい。
	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	住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・展示場来客数は少ないが、確実に契約につながっており、前年比150%と好調である。
	やや良くなっている	一般小売店[カメラ] (店長)	お客様の様子	・旅行、イベントなどに出かけることが多くプリントの戻りが良い。また新製品への興味も高く、購入へつながっている。
		百貨店(企画担当)	販売量の動き	・秋物ファッションを中心に売場のプロパー商品がよく動き始めている。しかし、大きな催事の月ずれによる減少分を回復するまでのパワーはないようである。
		百貨店(売場担当)	販売量の動き	・気温が下がったこともあり、高額な防寒衣料の動きが良い。マフラー、コート、ファー付きのジャケットなども前年を超えており、毎日目標をクリアしている状況である。
		コンビニ(経営者)	それ以外	・10月上旬~中旬は、良かったが、10月下旬に大型ショッピングセンターがオープンしてからは、来客数が前年比104%であった以外、全て前年割れの状況である。
		衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・10月に入ってから急に冷え込んできて、今まで動きの無かった秋物のジャケット、コート、ニットに動きが出てきた。
		住関連専門店 (経営者)	販売量の動き	・特別企画の催事を実施したところ、消費者のニーズにこたえられたことから予想を超える来客数、受注があった。潜在的購買意欲があったようである。
		住関連専門店 (経営者)	単価の動き	・来客数や販売量はあまり変わらないが、売上単価が少し上がってきた。値段の高いものが少し出るようになった。

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		その他専門店 〔パソコン〕 (経営者)	競争相手の様子	・ほとんどどほいかないが、以前より仕事量、物販の動きが良い会社、店舗が目立ってきている。
		その他専門店 〔白衣・ユニフォーム〕(営業担当)	販売量の動き	・全般的に景気はまだまだ厳しい状況が続いている中でも確実に売上を伸ばしているところもあり、そのようなところからの購買については、例年に比べて良い傾向がみられる。
		高級レストラン (経営者)	販売量の動き	・客の各業種を見ると、動きが出てきており、少し好転しているように見受けられる。
		都市型ホテル (経営者)	販売量の動き	・一般の宴会の大口受注が好調であり、婚礼売上は減少しているが、その分をカバーしており、全体的にはやや良い。
		都市型ホテル (経営者)	販売量の動き	・秋の競馬が始まったが、昨年よりも宿泊の予約数と予約の期間が良くなっている。婚礼は前年とほぼ同じである。一般宴会については、当地において大きな大会が続いたことで販売量としては堅調に推移している。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・10月は、販売量は前年くらいまで戻った。しかし、旅行の期間が短く、人数も減っていることは変わらない。
		観光名所(職員)	来客数の動き	・予約状況が良く、来客数、乗船客数ともに伸び、売店売上も伸びている。売店の客単価は伸びている。
	商店街(代表者)	来客数の動き	・選挙の影響からか、前年よりも来客数は低下した。しかし、単価はアップしており、売上の回復基調は変わらない。	
	商店街(代表者)	お客様の様子	・4週間連続で土曜日の天候が悪く、休日の来場者が落ち込んでいる。しかし、平日の来場者が増加している傾向にある。やや明るい兆候と考えており、期待したい。	
	一般小売店〔医薬品〕(経営者)	それ以外	・10月は天気も良く行楽のシーズンであり、人手は出る。しかし、近所の飲食店の店長の話では、知事選挙が中旬にあり、その後良くなるはずが何も変わらないということであった。	
	百貨店(売場主任)	お客様の様子	・ようやく気温が下がり、秋物衣料の動きが出てきたところであるが、客の慎重な購買姿勢は変わらず、婦人衣料はまずまずであるが、メンズ衣料が苦戦している。	
	百貨店(売場主任)	お客様の様子	・物産催事、衣料品のバーゲン催事などの別会場での催事は前年比で2けた増と、どれも好調であった。一般売場へのシャワー効果はあまり見られず苦戦した。また、気温が高いせいか、コートなどの厚手の物の動きが非常に悪く、ニット、カットソーなどの単品買いの傾向が強かった。	
	百貨店(広報担当)	お客様の様子	・購買動向に依然慎重な様子うかがえる。昨年と比べて同時期の平均気温が2ほど高く、秋冬物の動きが鈍いという実情はあるが、月の前半はなかなか売上が上がらなかった。ただし物産催事等は好調である。	
	百貨店(販促担当)	お客様の様子	・一般的なナショナルブランドのような商品よりもご当地初登場、期間限定先行販売のような切り口の商品は人気がある。新潟県中越地震から1年となり、復興イベントやチャリティー商品も関心が高くなっている。	
スーパー(経営者)	単価の動き	・食品の場合は、単価下落が続き、買い控えが進んでいる。贈答品を中心とした青果物のラ・フランス、リンゴ、柿等は値段は横ばいまたは1~2割安くなり、状況は変わらない。		
スーパー(経営者)	来客数の動き	・全体的には景気は上向きであると一般的には論じられているが、流通、小売に関しては、一品単価の下落、ガソリン価格の上昇等が客の購買意欲に微妙な影響を与えている。特に食料品支出に対する客の対応はむしろ厳しい状況になっている。		
スーパー(店長)	単価の動き	・既存店来客数は前期比104%、買上点数も101%と増加しているが、一品単価が96%と大きく前年を割っているため、売上前期比は、102%の伸びに留まっている。一因として、野菜及び米の相場下落が挙げられる。野菜、米の単価が前期比85%と下落している。		

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	・買上点数は伸びているが、一品単価が下がっており、売上は前年並みに推移している。相変わらず客は価格に敏感に反応しており、買い回りをしている客が多い。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・10月は野菜の単価が前年比14.3%減と極端に低下し、買上点数は伸びたが売上にはならなかった。今月は果実も低迷した。水産も単価が前年比5%強低下した。精肉は前月と同じ推移だった。生鮮全体では前年より6.1%下がった。漬物類が野菜単価の低下からか下落した。加工食品は新米の出回りもあり、飲料系と調味料系が単価がやや持ち直して前月と同様に前年並みの推移だった。全体として生鮮の単価下落で、前月より1.5%低下した。前年に続き一品単価は前年比マイナス2.6%減であった。その分売上高も低下した。既存店客数と既存店買上点数はやや戻して昨年並みだった。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・9～10月は圏内にスーパーが相次いで開店し、客の動きが変わってきている。来客数については、前月に比べ2%ほど落ち込んでいる。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・来客数は前年比で回復傾向にあるが、客単価は回復の兆しがみえない。おでん、パンなどは、30円引きなどセール期間中は好調であるが、定価に戻ると売行きが悪くなるなど、財布のひもは依然として固い。
		衣料品専門店（経営者）	それ以外	・取引先の問屋から、「この時期にしては生地を受注が少ない」という話がある。事実、当店も需要に応じる仕入れの分があるので、少なくなっている。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・新型車が発売されたが、来客数は少ない。新型の低燃費車への関心は強いものの、客との商談内容は厳しく、なかなか決まらない状況が続いている。
		その他専門店〔酒〕（営業担当）	販売量の動き	・本来であれば酒が比較的に出してくる季節であるが、選挙が多かったため飲食店があまり良くなかった。プラスになる要因がなくなり、あまり上向きにならず、変わらない。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・販売量が前年比を割ってきている。ガソリンは、価格が上がってきているため、数量、金額の指定買いが多くなってきている。灯油は、気温が例年に比べて高いことと、価格が上がってきているために使用量が減少してきている。また、米の乾燥用の灯油もコンパインの使用が増加してきていることや、気温が高いため使用量が減ってきている。以上のことから、10月に入ってから販売量が減少してきている。石油製品は需要期前の販売が減る時期と重なっていることと合わせて極めて不振である。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・依然、宿泊の稼働率が良く順調に推移している。それに伴いレストランの来客数も増加傾向にある。主の売上になる婚礼部門が伸び悩んでおり受注対策が必要となっている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・シーズンたけなわであるが、愛知万博や選挙の影響が、来客数が増えない。団体客においては、金土日の週末3か日に集中する。特に遠方観光団体は早寝早起き早立ちのため館内消費が少ない。ウィークデーを個人客で補うため、忙しい割には売上が伸びない。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・新潟県中越地震のあった年やまた、2～3か月前と比較しても確実に良いのだが、思ったほど客足が伸びない。団体の間際の予約取り消しが多く、個人の間際予約の増が追い付かない。当初の予想のレベルに達していない状況である。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・10月は、気象の関係で紅葉期間が延びているので前年よりも売上は多い。紅葉時期後の忘年会などの予約はまだ少なく、集客動向が読めない。大手旅館は旅行会社の団体が堅調のようだが、中小旅館は個人客が中心で年々宴会が少なくなり、冬のシーズンは低調である。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・3か月前に比べれば、売上は伸びているが毎年の傾向なので景気が回復しているとは言いがたい。むしろ客単価は下がっている。
		タクシー運転手	単価の動き	・遠方に行く人がいない。タクシーチケットは、一日約20人くらい乗せるうち、2人くらいしか使わない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		観光名所（職員）	来客数の動き	・今月は週末毎に降雨に見舞われ天気に泣かされたが、イベント効果により来客数、売上とも前年は上回る見込みである。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・週末に天候が崩れるパターンとなり懸念されたが、プロ野球、愛知万博が終了したこともあり、前年と同程度を確保し、単価はわずかながらアップした。3年目を迎えた芋煮会は次第に増加しており、手ごたえを感じている。
	やや悪くなっている	スーパー（経営者）	販売量の動き	・10月は、曜日まわりの関係が、来客数、売上高ともに減少している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数はほぼ前年並みで推移している。農産物等の相場安等の予見や日替わりチラシやディスカウント等の安いものしか買わないという、生活防衛型の買い方に客はシフトしている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・来客数は、前年並みで推移しているが、客単価が4%ほど前年割れしている。客単価の前年割れが止まらない。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・秋の出だしの朝晩の冷え込みが2～3週間遅れたため、スーツ等の買い換え需要が大幅に減り、前年の半分くらいの厳しい状態が続いた。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・タンス在庫にない商品に必要な分だけ購入したいという傾向が強く、1人当たりの買上点数が落ちている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新潟県中越地震から1年経つが、個人消費の復興需要は一巡した感じがする。夏以降、店頭来場数も販売台数も前年割れ傾向が続いており、10月は、更不振が目立つ。
		その他専門店〔靴〕（経営者）	販売量の動き	・大型ショッピングセンターが9月末にオープンした影響が大きい。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・個人旅行は、予算数値には未達ながら、前年を若干切る程度である。団体旅行は、愛知万博の影響が、10月の動きが鈍い。
悪くなっている	スーパー（経営者）	お客様の様子	・ショッピングセンターのオープン、競合店の改装等により、市内の価格が崩れ、客の買い控えがみられる。	
	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・秋本番を迎え、ニットやジャケットなどの動きが良くならなければいけない時期だが、来客数が少なく、とても厳しい状態である。	
	住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・今までも人の採用を減らしてきたが、従業員をもう少し減らさなければならぬ状況である。	
企業動向関連	良く なっている	-	-	-
		やや良く なっている	土石製品製造販売（従業員）	受注量や販売量の動き
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・自動車部品は比較的好調に推移している。円安が輸出採算を大幅に改善させている。民生機器も大幅に売上が増加している。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・下期に入って、試作し、評価検討した製品が量産に向けて動き出しつつある。前年より上向き傾向がうかがえる。半面、コストが厳しく利益率が下がっている。仕事の絶対量は年内確保できる見通しである。部品加工は最近平準化傾向にある。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・リフォーム工事関係の受注が増加している。工事の問い合わせや来客数が若干増えている。
		広告業協会（役員）	それ以外	・消費動向が上向きになってきているので広告主サイドでも販促費を増やそうとしている傾向がみられる。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	取引先の様子	・客の販促物を打ち出す回数が増えている。納入価格の値引きが多いものの、回数は増えている。
変わらない		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・米国のBSE問題発生以来、牛タンが価格が上がりがちな状態で、今一番相場の高い状態であり、若干安くなる兆しもあるが、高騰分を売値に転嫁できず非常に苦しい。仮に売値に転嫁できても客離れにつながる。
		輸送業（従業員）	取引先の様子	・衣類関連は、ある程度好調で推移している。工業製品が伸び悩み傾向である。

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
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・年末商戦向けの商品が出そろい、明るい材料はあるものの、市場全体が飽和状態のため大きな期待はできない。
		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	・今月の販売実績は、商品リニューアルなどの特需で順調だが、それを除く商品推移は平年並みである。
	やや悪くなっている	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・主原料価格の高騰に伴い、9月から業界の大部分が値上げに踏み切った影響もあって、業界全体で売上低迷の状況が続いているという話が聞かれる。
		木材木製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・住宅部材の製品価格が下がりはじめ、収益面で厳しくなってきた。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・全体的に仕事が止まっている。選挙の関係もあるが、役所、民間ともに仕事が手控えられている。
		電気機械器具製造業（企画担当）	それ以外	・製品価格と内容において、中央との比較で地方の優位性に魅力を感じてもらえない雰囲気の場合が多くなってきた。
	悪くなっている	広告代理店（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・受注数量は増加しているが、受注価格は減少傾向にあり、歯止めがかからない状況である。ただし、クライアントによってはその傾向になく、クライアントの中でも差別化がされてきている。
農林水産業（従業者）		受注価格や販売価格の動き	・リンゴの収穫時期になっているが、10月初旬から中旬に出る品種の単価が、昨年比の70%くらいである。	
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・国勢調査関連業務入札説明会、流通企業からの年末前の人員確保のための派遣要請、光学機器メーカーからの関連職種の追加派遣要請などで業界景気はやや上向きである。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・中心部の事務案件はそこそこである。郊外の企業（特に住宅・建設系）での事務の求人数が伸びており、期間限定ではありながらも決まるケースが多い。
		人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・正社員欠員補助に対する派遣社員利用が減速しつつあり、同時に直接雇用又は正社員登用を考えている企業が増えてきている。派遣会社にも紹介や紹介予定派遣の引き合いが増えつつあり、実際にこちらから提案しても前向きに検討してもらえるケースが多くなった。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・求人数は、常用で23%、パートで33%とそれぞれ増加したことから、全体でも2か月連続で増加した。常用は派遣請負から、パートはサービス業からの求人が大幅に伸びており、大型スーパーの店舗閉鎖に伴う同店従業員を対象とした求人も出始めている。求職者は在職者の大幅の増加から3か月連続で増加し、就職件数も9か月連続して増加している。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人はずっと堅調である。爆発的な展開はないが、前年比で10%増は維持している。コールセンターなど新しい仕事が増えつつある。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・新規求人は前年に比べて増えている。しかし大手スーパーと地元スーパーの突然の閉店が相次いでおり、懸念材料となっている。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・求人数全体では増加傾向にあるものの、パート雇用や臨時雇用が多く、また就業地が県外である場合も増加している。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・事業主都合による解雇が頻発しており、これに伴い求職者が増加している。雇用保険受給者も2か月連続で30%以上の増加となっている。
	やや悪くなっている	新聞社 [求人広告]（担当者）	求人数の動き	・求人広告件数が、3か月前に比べて16%落ちている。
職業安定所（職員）		求人数の動き	・新規求人数が連続3か月間、前年同月比で減少している。特にパート以外の常用求人が、すべての業種で減少している。	

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

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	コンビニ（店 長）	販売量の動き	・スーパー等とは違ったコンビニらしい品ぞろえを強化したことで、雑貨や菓子、加工食品が伸びてきている。	
	やや良く なっている	商店街（代表 者）	競争相手の様子		・近隣または競合する大型ショッピングセンターが増床を続けている。また、ショッピングセンターに隣接する土地にも大型専門店の出店が予定されている。
		スーパー（店 長）	販売量の動き		・クーポン券等の対策効果が出てきたのか、前年割れは続いているものの、今月は前年比100%近くになってきている。
		家電量販店（店 長）	来客数の動き		・来客数が前年に比べ5～10%伸びている。地上デジタル放送対応薄型テレビなどの単価の高い商品の動きも年末に向け加速している。
		スナック（経営 者）	来客数の動き		・季節的なものもあるだろうが、通行人が増え、フリーの来客数も伸びてきている。宴会の予約も順調で、大分上向いてきたようである。
		タクシー運転手	来客数の動き		・10月の初旬から秋の行楽シーズンが始まり、観光客が非常に増えてきている。観光バスから降りてきた客がタクシーを利用するようになってきたので、先月よりは上向いている。
		通信会社（営業 担当）	お客様の様子		・客が以前に増してデジタル関連機器に前向きになってきている。また、当社のデジタルサービスへの加入が増えており、地上デジタルに対する認知度も上がってきている。
		ゴルフ場（副支 配人）	来客数の動き		・客はインターネット取り込み等に今まで以上に敏感に反応している。
		その他レジャー 施設〔アミュー ズメント〕（職 員）	お客様の様子		・客の希望する対象が物から感覚へ変わりつつある。リラクゼーションや安らぎ、エンターテインメントなどへの消費が広がってきている。
	住宅販売会社 （経営者）	お客様の様子		・利回りの良さそうな投資物件には引き合いがかなり増えてきている。一般的な値段だとなかなか引き合いは薄い。多少でもお金が緩やかになって不動産に目が向いてきているようである。	
	変わらない	商店街（代表 者）	お客様の様子		・秋の観光シーズンであるが、紅葉の遅れや週末の悪天候で期待したほど人出がない。
		商店街（代表 者）	販売量の動き		・単価の安い物は売れないが、ランドセルのような絶対に必要な高い物の受注は前年より多くなっている。
		一般小売店〔精 肉〕（経営者）	お客様の様子		・急激に秋に向かっていくが、客は高齢者が多いので、少しの雨、風、冷え具合で人の動きが悪くなっている。品物の相場が下がってきており、全体的に購買力も少ない。
		百貨店（販売促 進担当）	来客数の動き		・台風の相次ぐ上陸や新潟地震などで売上に影響を受けた昨年と比べると、今年は順調に売れている。
		スーパー（統 括）	単価の動き		・一時下げ止まったかにみえた単価が、ここへきてまた下落傾向である。特に農産、畜産、水産の一部などの生鮮食品で相場安から1点単価が下がっている。この傾向は、若い世帯でより顕著であり、健康志向で動きをみせる団塊世代とは一線を画している。また、ナショナルブランドの加工食品の低価格化が進み、価格競争が激化している。
		コンビニ（経営 者）	単価の動き		・来客数は変わらないが、衝動買いが少ないために単価が下がっている。
		衣料品専門店 （店長）	販売量の動き		・買上客数が約13%伸びたが、客単価が総じて低く、売上は前年比であまり変わっていない。
		衣料品専門店 （統括）	来客数の動き		・10月は地元の祭りがあったが、前年台風で中止になったこともあり、手持ちの物で祭りに参加する人が多かったようである。当店は祭り用品を扱っているが、最近は若い人たちがなるべく安い物を探すので、祭り用品も段々単価が安くなってきている。
		乗用車販売店 （経営者）	単価の動き		・販売量、契約台数はそこそこあるものの、客がかなり厳しい金額を提示してくるため、なかなか利益を上げることができない。

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
		乗用車販売店 (販売担当)	販売量の動き	・景気は2～3か月前と変わっていない。宣伝をすれば、高価な車は売れないが安い車はとにかく売れる。ここ2～3か月は宣伝をすると売れる、売れるから宣伝をするということの繰り返しである。
		高級レストラン (店長)	販売量の動き	・中旬以降は極端にランチタイムが落ち込んだが、ディナーの動きが多少あったため、ランチの低下分をカバーできている。
		都市型ホテル (経営者)	お客様の様子	・会社から宿泊せず帰るように指示がある様子で、客が終電などで戻ってしまう傾向は相変わらずである。予約時は3泊でも、早く仕事を切り上げて宿泊数を短縮して帰るといったケースも相変わらず多い。地方都市の景気は長い間、踊り場で立ち往生している。
		都市型ホテル (スタッフ)	単価の動き	・宴会料理の単価を、以前利用したときより下げている客が多い。
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・客は良いものを望んでいるが、料金は抑えたいという意向が強いため、なかなか一致しない部分が多い。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・秋の旅行シーズンに入っているが、団体客の売上は例年に比べ良くない。ただし、家族旅行等の小グループの予約は順調に入っている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月はいろいろなイベントで人出はかなりあったが、ほとんどの人が自家用車で来ており、タクシーの利用は少ない。また、深夜の利用客も依然として少ない。
		観光名所(職員)	お客様の様子	・例年に比べて紅葉が遅れていることから、客の入込が長期間にわたっており、入込客数は例年より多い。しかし、レストラン、ホテル関係は人気の高い一部の店を除いては例年並みである。
		競輪場(職員)	お客様の様子	・来場者数、購買単価とも変化がみられない。
		設計事務所(所長)	来客数の動き	・2～3か月前と比べて客数は変わらないが、小さい物件が多く、単価は安い。
設計事務所(所長)	それ以外	・当事務所の仕事は比較的順調に進んでいるが、同業他社では仕事があるところとないところのはっきり分かれている。全体としては変わらない。		
やや悪くなっている		商店街(代表者)	来客数の動き	・毎週末悪天候のために行楽に出かける機会が少ないため、客は地元郊外にある大型店に行っている。週中は商店街にも買物する主婦の姿が多少みられるが、前年同時期と比べるとめっきり少なくなっている。
		スーパー(販売促進担当)	来客数の動き	・単価は夏から秋にかけて上がっているが、来客数は3か月前に比べ98%と減少している。
		コンビニ(経営者)	お客様の様子	・休日などの買上点数が非常に少なくなっている。
		住関連専門店(店長)	単価の動き	・来客数の大きな変化はないが、販売数量や客単価は低下傾向にある。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・来客数が少なくなっており、夜の客数も減少しつつある。
		都市型ホテル(スタッフ)	販売量の動き	・市長選や農繁期でいろいろな行事があったことから、客の動きが停滞し、来客数が減少している。
		その他サービス[自動車整備業](経営者)	お客様の様子	・得意先やその関連会社の業績が悪く、客が減っている。
		その他サービス[自動車整備業](経営者)	来客数の動き	・前年並みであった在庫量がここにきて若干落ちてきている。特に2～3%であった乗用車の車検入庫の落ち込みが5%台になっている。
		設計事務所(所長)	競争相手の様子	・今、手掛けている仕事が終わってからの仕事の予定がない、という同業者が多い。建設業者も同様である。公共事業の発注数も極めて少なくなっており、状況は悪くなっている。
悪くなっている		一般小売店[衣料](経営者)	来客数の動き	・8月ごろまでは前年比横ばいくらいであったが、ここにきてかなり悪くなっている。天候不振、紅葉の遅れなど、いろいろなことがあるが、周りの状況は良くない。
		スーパー(経営者)	それ以外	・今月近隣に競合店の出店があり、売上、来客数とも大幅に減少している。競合激化のため、客単価も6%下がっている。

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	
		都市型ホテル (スタッフ)	競争相手の様子	・地元の老舗ホテルが廃業に追い込まれてしまった。古くなってきても自己資金がなく、銀行も融資してくれず、いろいろな悪循環で従業員も減ってしまうということが市内でも続いている。明日は我が身ではないが、社員全員で一生懸命やっても不安が残る状況である。	
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 (営業統括)	競争相手の様子	・大手から中小メーカーに至るまで、例年になく各社独自の新種ワインの祭り等を企画し、来客数増、売上増を図っている。
		化学工業(経営者)	受注量や販売量の動き	・来春までの期間限定の受注ではあるが、沢山の仕事が入り、残業時間も増えてきている。	
		金属製品製造業 (経営者)	取引先の様子	・親会社は工作機械及び産業機械、工場用コンプレッサのメーカーであるが、最近自動車産業向けの工作機械の生産が追いつかない状況で、今まで年間5～6台の受注であったジグボーラーやネジ研盤といった高額な工作機械が、現在は月2～3台のペースで出ている。また、期末後の10月になっても親会社は特装車両関係の生産を落とさず、当社も順調に推移しており、当社の今期の売上は前年比40%増となっている。	
		金融業(経営企画担当)	取引先の様子	・プラスチック加工、特殊な半導体製造関係など、一部製造業で受注の増加に伴う設備投資が活発になっており、融資案件も出ている。	
		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前年比103%と3か月連続で前年を上回っている。特に好調だと思われる業種は見当たらないが、新規オープンする店が相乗効果を生み出しているようである。閉店を発表した大型店もあるが、全体的に安定感がうかがえる。	
		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	・徐々にではあるが、受注量、販売量共に、着実に増加している。	
	変わらない		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	・比較的好調であった前年同月並みの仕事量を確保できている。
			電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・全体的に受注量が出て動き出しているが、コストは依然厳しい状況が続いている。
			電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・取引先の一つで新製品の生産が始まり、受注も増えてきたが、他の取引先は相変わらず在庫調整で受注ゼロである。
		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・官民とも依然として受注量が増えない。	
		経営コンサルタント	それ以外	・経営革新など新たな取組にチャレンジしている会社で将来の芽がみえつつあるところがある一方、過去4、5年守りに徹し、事業内容や業態改革を怠ってきた会社で業績、経営面に行き詰まったところもある。景気全般は変わらずとも、かなりの構造変化をみせつつある。	
		その他サービス業[放送](営業担当)	受注量や販売量の動き	・サービス業、流通業、不動産等からのスポットコママーシャルの件数は増加しているが、期間が短く小口化している。中長期のタイムコママーシャルが減少傾向にあり、依然厳しい状況にある。	
やや悪く なっている			食料品製造業 (製造担当)	それ以外	・ここにきて、更に包装資材価格が上がり、年末には他メーカーも単価を上げるということである。自社製品価格に上乘せできれば問題ないが、なかなかできないのが現状である。
		輸送用機械器具製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・受注は前年比で10%減少しており、10月からは5%、年間で10%のコストダウンを求められている。燃料代の上昇によるコスト高で、収益が悪化しており、非常に厳しい状況である。	
		輸送業(営業担当)	それ以外	・輸送依頼量は増えているが、燃料高のあおりを受け不採算の状況で、協力会社の車両減少などによる車両不足もあり厳しい状況である。	
		広告代理店(営業担当)	受注量や販売量の動き	・年末商戦へ向けての宣伝広告が、前年に比べ2割は減少している。受注単価の下落は一応落ち着きをみせているが、そもそも引き合い自体が減っている。	
悪く なっている	不動産業(経営者)	それ以外	・委託物件が減少し、請負の際に、有無を言わずに厳しい条件等を飲まされる傾向が強まっている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
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	・電機電子、住宅関連の原材料等の製造加工、自動車関連などの製造関係の求人は増えているが、求職者数はほとんど動いていない。生産が落ち着いており、従事者の動きもなく、比較的安定して伸びてきているということである。
		求人情報誌製作 会社(経営者)	求人数の動き	・サービス業、製造業の正社員募集が今までより多少増えている。派遣社員、業務請負の募集広告も依然として増加傾向にある。
		学校[短期大 学](就職担 当)	求人数の動き	・夏以降、学校へ直接来る求人が途絶えていたが、最近少しずつ問い合わせが増えてきている。職種も事務、営業、製造とバラエティーに富んでいる。
	変わらない	求人情報誌製作 会社(経営者)	求人数の動き	・アウトレットが店舗を大幅に増やすのに伴い、12月から1月にかけて約400名の募集を当社が請負うことになっている。アウトレットを中心にその他の雇用が発生してくることを期待している。
		職業安定所(職 員)	周辺企業の様子	・求人数が伸び悩んでいる。特に、製造業からの求人は減少が続いている。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・新規求人は、5,000をわずかに上回ったが、前年比23.1%減と減少傾向に大きな変化はみられない。産業別では製造業が前年比51.9%減と、特に厳しい状況が続いている。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・求人数は横ばいの状況で推移している。求職者も、希望する条件の仕事に就けないことから、条件を大きく変更し、とりあえず就職に至る事例もあるが、その場合、職務内容や条件等に不満を持ち、在職中に再度求職の申込をするケースも多い。
	学校[大学] (総務担当)	採用者数の動き	・今月は6名の内定もあり、当校の就職内定率は80%台と前年並みになっている。	
	やや悪く なっている	人材派遣会社 (社員)	周辺企業の様子	・周辺企業の話では、先々も不安材料ばかりであり希望を持てるようなことがなく、現在も値引き依頼が続いているとのことである。
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	衣料品専門店 (営業担当)	販売量の動き	・5か月連続で前年の実績を達成している。10月も前年比130%であるが、メーカーが弱気で良い商品を多く生産しなくなっているため、客の欲しいジャケット等がない。現状は低価格品を数多く回転させている。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・10月初めに開業したレストランが予想を大幅に上回る業績で、好調である。モーターショー効果もあり、外人客のディナー利用も多い。
	やや良く なっている	商店街(代表 者)	来客数の動き	・天候不順にもかかわらず、来街者数が増加しており、クレジットカードの売上も伸びている。商店街でガイドブックを作成し販売したところ、実用書部門の週間売上上位に入るなど、客の反応が早く、大きい。
		一般小売店[家 具](経営者)	単価の動き	・今までは単価が低く、来客数も少なかったが、ここにきて多少単価の高い商品も成約に結び付くようになってきている。内装工事も順調である。
		百貨店(広報担 当)	販売量の動き	・10月は天候不順にもかかわらず、全般に商品の動きが良くなっている。特に、景気回復の最終局面でないといわれている紳士服が、継続して前年以上の売上となっている。また、他県の支店ではプロ野球の優勝セールを実施し、セール期間中は前年の1.5倍の売行きになるなど、販売に勢いが出てきている。
		百貨店(販売管 理担当)	販売量の動き	・10月は前年に比べて雨が少なく、全部門で前年を上回っている。好調時にプロ野球優勝セールを開催したこともあり、期間中は前年比170%の売上を記録し、特に婦人洋品、靴、ハンドバッグが好調であった。10月は2けた増が確実である。
	百貨店(営業企 画担当)	来客数の動き	・減少傾向が続いていた来客数が、前年比プラスに転じている。中盤のプロ野球応援セール等も後押しとなり、売上もプラスで推移している。低迷していた婦人、紳士用品が特に好調である。	

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
		スーパー（店長）	来客数の動き	・食品館のリニューアルオープン効果と、婦人服、雑貨を中心としたファッションスタイルの変化の影響で、客の購買意欲が高まってきている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・10月に入り、来客数が前年比100.5%となり、8月中旬に競合店が開店してから2か月足らずで来客数が回復している。これに合わせて買上点数も前年比106.2%となっている。買上単価は95.5%であるが、買上点数が増加しているため、売上は微増になっている。
		スーパー（統括）	お客様の様子	・消費者が食品をよく見極めて購入する姿勢は変わっていないが、良い商品であれば少々高くても購入する客が増加している。
		スーパー（管理担当）	販売量の動き	・現状の出荷件数が若干ではあるが増加している。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・10月はあまり天気が良くなかったが、旅行等、目的のはっきりした用事がかなりあったようで、ジャケットの動きが今までよりもかなり良く、全体の単価が上がっている。
		家電量販店（営業統括）	単価の動き	・販売商品の単価が上昇し、高性能なモデルほど動きが良くなっている。
		その他専門店 [キャラクターグッズ]（従業員）	販売量の動き	・前年に比べ、ハロウィン商材の盛り上がりと来年のカレンダーの立ち上がりが順調である。ハロウィンは年間行事として定着しつつあるが、その傾向は数字でも裏付けられている。
		その他専門店 [眼鏡]（店員）	単価の動き	・先月に引き続き来客数、売上共に好調に推移している。特に、10万円以上の高額フレームの動きも前年比20%増である。
		都市型ホテル（支配人）	お客様の様子	・年末の繁忙期に向けての予約状況が、前年に比べてやや上向きで推移している。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・団体旅行、特に社員旅行が復活している。今まで中断していたが再開したところが増え、販売量が増加している。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・放送サービス、インターネット共に、加入者数が改善している。特に、デジタル放送への移行が盛んであり、一部ではC-CASカードが不足している。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・天候が悪かった割には、来客数は前年実績を若干上回っている。
		ゴルフ練習場（従業員）	お客様の様子	・当練習場に付帯しているレストランでは、忘年会の予約が例年より早く入っているなど、状況は良い。ただし、練習場の売上については、横ばいが続いている。
		ゴルフ場（支配人）	販売量の動き	・10月の売上は、だんとつで今年最高水準となっている。
		その他レジャー施設 [アミューズメント]（職員）	お客様の様子	・アミューズメントスペースへ子供と一緒に来店した母親達が、子供のゲームに付き合うだけでなく、自ら景品を取得するゲームをする姿が目立ってきている。来店しても近くのベンチに座って子供を見守るだけだったこれまでと比較して、特徴的な行動である。
		その他サービス [語学学校]（総務担当）	販売量の動き	・10月に入り、問い合わせや入校者が増えている。
変わらない		商店街（代表者）	来客数の動き	・少しずつ来客数は増えてはいるものの、販売まで結び付く客は少ない。
		一般小売店 [衣料・雑貨]（経営者）	お客様の様子	・10月は気温が高めだったが、旅行シーズンで上着が売れるなど秋物の売行きが良く、セールを実施しなくて済んでいる。冬物も感度の良い商品はすぐに売れている。高齢者向けの商品の動きも良いなど、良い状態が続いている。
		一般小売店 [印章]（経営者）	お客様の様子	・当店は大手スーパー内に店舗があるが、11月末でスーパーが閉鎖することになった。来客数等はい多いが、目玉商品のみの動きであり、単価は下がっている。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・全体としては前年並みの売上だが、秋冬物衣料関係は今のところ2けたの伸びで、好調に推移している。
		百貨店（総務担当）	来客数の動き	・相変わらず前年水準を下回る状況が続いている。
		百貨店（企画担当）	来客数の動き	・特別セールの開催で来客数が多かった前年同期と比較すると、来客数は減少しているものの、前々年同期と比較するとやや来客数は増えている。

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（広報担当）	販売量の動き	・今年に入り、売上が前年を上回る月が多くなっている。都心の本店では、前年がうるう年だった2月を除いて、売上が102～106%で推移しており、10月も変わらず好調である。郊外店についても、堅調に推移している。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・10月に入っても、婦人服、身の回り品の動きは良く、流行の変化の影響もあり、正規価格品も堅調に伸びている。食料品については、特に生鮮品で市場価格の変動の影響が大きく、若干の陰りがみられる。全体としては、カテゴリー別での好不調が目立ってきたものの、大きな変化はみられない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・9月は順調に推移したものの、10月に入り客の購買に陰りがみえてきている。前年は売れ出していたコートがほとんど動かず苦戦している。ジャケットは順調であるが、単価が低いいため、売上に反映できていない。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・全体的には購買意欲の高い客が多いが、衣料品の実需よりも物産展などのイベント関連の消費が目立つ。消費のきっかけを求めているように見受けられる。
		百貨店（営業企画担当）	単価の動き	・秋物商戦がピークを迎えるなか、近年になくファッショントレンド提案に対する反応があり、消費に対して手ごたえを実感する反面、長続きしないため売上向上への寄与が限定的である。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・客は物産展やプロ野球優勝セールには反応するが、それ以外にはなかなか反応しない傾向が続いている。単なるセールや割引にはなかなか食いつかない。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・野菜の相場安や、米が売れないことなどにより、相変わらず売上が低迷している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客の購入品は価格の安い物が中心で、高い物は他の安い競合店で補充購入している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・販売量は増加しているが、単価が上がらず、売上につながらない。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・来客数、単価は相変わらずで、生鮮食品が前年並みの売上に届かない状況である。
		スーパー（統括）	単価の動き	・広告商品などの低価格を打ち出した商品がよく売れる傾向にあり、単価が上がる様子がみられない。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・プロ野球の優勝セール等を開催しているが、思ったほど客が多くない。スーパーや百貨店でも開催していることもあるだろうが、盛り上がりには欠ける。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数は変化なく推移しているが、客は必要な物だけを買うので、1人当たりの単価が低下傾向にある。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数、客単価共に、ほとんど変わりはない。食品は9.6%減、酒類が11.5%増となっている。
		衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・10月は例年と比べて気温が高く、秋冬物の商品の動きが鈍い。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・例年並みの売上は確保できているが、当社を含め、中小企業の景気は、回復するところまでには至っていない。
		乗用車販売店（店長）	単価の動き	・9月の決算期を終えて、10月は販売量が減少すると予想していたが、好調に推移している。ただし、客の値引き要求は多く、粗利がなかなか取れない。
		乗用車販売店（渉外担当）	販売量の動き	・10月の当社の新車販売は予算達成率81.5%、対前年伸張率マイナス19.6%で、3か月連続前年同月を下回る見込みである。中古車の販売台数は予算達成率98.7%、対前年伸張率6.7%で、3か月連続前年同月を上回る見込みだが、業者に対する卸売に救われていて、一般ユーザーに対する小売台数は伸び悩んでいる。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・来客数は多少増加しているが、成約につながる客の数があまり変わっていない。
		その他専門店〔燃料〕（売場主任）	販売量の動き	・10月からガソリン価格を3円ほど上げたが、25日現在、数量が前年比84%、売上高で97%ほどとなっている。街道沿いでは、フルサービスで前年比80%程度、セルフで100%以上売れている。ここ1、2か月で客が単価に敏感になっている。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・10月からメニューを変え、品数も増やしているが、来客数が一定の状態が続いている。中高年の女性グループは増えているが、法人の接待客が減っている。

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
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数は少しずつ減少し、単価も下落している。ケータリングは、仕事量はあるが、単価の低下が続いている。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・レストランのランチタイムや夜の接待向けに新料金のメニューを投入したところ、少し単価が上がり、店舗全体での月間売上が増加している。しかし、数量限定で料金の安いメニューに30分前から並んで待つ客がいるなど、依然として料金に敏感な客も多い。次の単価アップを安易に打ち出すと、客に拒否されることもあり、客の様子を慎重にみながら対応したい。忘年会の予約は客単価が上がらず、居酒屋との競合で苦戦を強いられている。サラリーマンの飲み代の単価が上がる状況にはない。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・客単価の下落幅が大きく、500円程度下がっている。
		タクシー（団体役員）	来客数の動き	・流し営業は厳しく、駅での客待ち時間も依然として長い。
		通信会社（管理担当）	お客様の様子	・やや上向き傾向にはあるものの、客は依然として慎重な姿勢である。景気回復基調が家計に浸透している状況とはいえない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・大型の電波障害工事受注で対象者宅を訪問する機会が増えているが、デジタル化への関心は全般的に低く、高齢化で理解も乏しい状況が目立つ。ケーブルテレビへの関心も低く、契約件数も低迷している。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・再開発のような民間の大型物件は動きがあるように聞いているが、一般的な建築は官民共にまだまだ活発に動いていない。
		設計事務所（所長）	それ以外	・これまでの仕事が予定どおり終わり、次の計画への移行段階となっているが、特に進展がない。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・零細建築業者である大工、設計事務所は、依然として仕事が少なく、需要の見込みもない。ハウスメーカーが出てきたので、町の建築屋はほとんど営繕工事、修繕屋のようになっており、新しい流れもみられない。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・当社は総合建設業と不動産ディベロッパー業であるが、工事の請負、住宅分譲において相変わらず価格が低く、販売量、受注量も極端に少ない状態が続いている。同業者も中小企業は同じ状態であるが、大企業については回復の兆しがみえているようである。
		住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・周囲の同業者の様子をみると、順調に売れているところと、なかなか在庫が減らない業者が半々の割合でいる。在庫が減っても、新規で土地の手当がつかない状況である。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・決算月であった9月は、例年並みの販売量まで持ち直したが、10月は再び低迷しており、3か月前と比べて変わらない。土日の天候が悪かったため、来客数が少なく販売量の低迷につながっている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・相変わらず他社との競合が激しい。ユーザーの最終決定も慎重になっており、時間が掛かっている。結果的に値引きが増え、利益率も低下している。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・半径500m以内では食品スーパーの出店が目覚しく、オーバーストア気味である。客が分散して、厳しい状況である。
		一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	来客数の動き	・同じような品物を同じ価格でいつでもどこでも買える現状では、客をつなぎとめることは難しく、競合店との取り合いが続いている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・10月は非常に雨が多く、来客数は5%ほど減少し、客単価も低い状況のまま、前年を8%下回っている。特に、三連休は厳しかった。気温も下がらず、秋から冬にかけての商品の動向が悪い。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・前年と比べて来客数は、3か月くらい前から少しずつ回復しているが、客単価が低下している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・近隣に新店舗が徐々に増え、客が分散している。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・値段をかなり意識するなど、客の購買姿勢が慎重である。

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
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・10月も天候に大きく左右されている。先物購入はあるが、一般客の動きが非常に悪く、売上が低迷している。このままピークがなく、秋物商戦が終わりそうである。
		家電量販店（店員）	お客様の様子	・特別招待会とエアコンの処分セールを実施し、1000部ほどDMを送付したが、来客数は少なく、客の反応も良くない。
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・顧客である運送業者は原油高騰のあおりを受け、逆に運賃は下げられる状況のなかで、経営が相当圧迫されている。加えて来年からは新たな排ガス規制の車両を導入しなければならず、その分ディーラーに対しての値引き交渉が通常では考えられないほど厳しくなっている。
		その他専門店〔燃料〕（統括）	販売量の動き	・原油価格高騰により毎月の市況価格、販売価格が上昇しており、それによって販売量が減少している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・周辺のオフィスビルから中小事業所数社が移転し、あとが埋まらない状態が続いており、ランチの売上が頭打ちである。
		都市型ホテル（経営者）	競争相手の様子	・当地区にはホテルが多いが、大手ホテルが来年で閉鎖することになり、非常に打撃を受けている。全体的にホテル業界は低迷している。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・愛知万博終了後、これといったイベントがない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・全体的に客が少なく、10月は3か月前より悪い。燃料が高いため、タクシーだけではなく、車を所有している一般家庭にも影響が出ていると考えられる。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・客がより安価なサービスを選ぶ傾向に拍車がかかっている。
		その他レジャー施設（経営企画担当）	お客様の様子	・来期の広告掲載に関する契約交渉に先立ち、大幅な値下げ要請がきている。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・全体的に競争相手も仕事量がなく低迷している様子で、危機感を持っている。
		その他住宅〔住宅資材〕（営業）	販売量の動き	・原油高により経費は上がっているものの、販売量が全く伸びていない。競争の激化で単価は低下しているため、利益が得にくい状況である。
	悪くなっている	コンビニ（経営者）	単価の動き	・天候に恵まれなかったせいもあるが、販売量以上に、単価の低下が著しい。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・象牙の印鑑は2～3万円程度のものが通常だが、10万円の受注があった。また、日付が入るゴム印は1回につき約2、3本の注文が普通だが、15本というケースがあった。特需の感はあるが、やや良くなっている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・商品の動き、引き合いが活発になり、受注が徐々に増加して、来年3月以降までの注文を受けている状態である。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・細かい受注が多く、まとまった物件は相変わらず少ないものの、暖房シーズンに入り、空調機のリニューアルやメンテナンスの仕事が活発化しており、それに伴う受注が増えている。
		建設業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・ここにきて仕事量が増加しているため、現場監督や職人も不足気味で、募集をかけている状況である。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・荷量は多少増加しているようだが、運賃の下落により経営は厳しい。
		輸送業（財務・経理担当）	受注量や販売量の動き	・引越し事業で一斉入居受注等があり、売上が伸びている。
		金融業（渉外担当）	それ以外	・J・REIT市場が拡大しており、不動産価格が上昇に転じている。路線価や公示価の数倍で取引されるケースが出始めている。
		金融業（渉外・預金担当）	取引先の様子	・工場用地、機械設備関係の資金投入が増えてきている。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・当社保有ビルでは、相変わらず入居を希望するテナントが多い。ただ、大型ビルに比べ中小規模ビルでは、テナントがなかなか集まらず苦しいという声をよく耳にする。

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		広告代理店(営業担当)	取引先の様子	・取引先の映画配給会社では、ラインナップ数も多く、それなりの成績を出している。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・衣料品関連の取引先で客単価が上昇している。
		税理士	取引先の様子	・飲食店の開店も多く、客単価も上昇しているようである。建設業も年内の受注が活発である。
	変わらない	繊維工業(経営者)	取引先の様子	・アパレル関係の取引先の業績が良くないので、仕事が全然ない。
		出版・印刷・同関連産業(経営者)	受注量や販売量の動き	・新しい見稿の案件はあるが、値段を少し下げてもなかなか決まらない。同業者をみても仕事になった様子はみられない。
		出版・印刷・同関連産業(営業担当)	取引先の様子	・受注件数、売上共に前年同月水準に達しているが、納期が一層短くなり、残業が増えているので、利益率は低下している。
		金属製品製造業(経営者)	取引先の様子	・年末から年度末にかけての設備の改修工事が出てきているので、見稿案件は増加しているものの、新設工事は全然ない。
		一般機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・新規受注もあれば、なくなる仕事もあり、全体的には変わらない。
		その他製造業[靴](経営者)	取引先の様子	・引き続き中国での生産に注目が集まる中で、国内の生産者は相変わらず厳しい条件で戦っている。ただし、ここへきて特徴のある商品についてはかなり声が掛かる傾向が出てきている。
		輸送業(経営者)	競争相手の様子	・燃料価格が非常に高騰しており、運送事業者の重荷になっている。
		金融業(審査担当)	取引先の様子	・取引先の不動産業者が、物件の動きは良くなっているが、不動産価格の上昇で適正な利益の確保が難しくなっていると話している。
		金融業(得意先担当)	取引先の様子	・取引先各会社の売上は3か月前とそれほど変わらないが、原油価格高騰などの影響を受けて、利幅は縮小している。まだ景気が上向くとは思えない。
		不動産業(経営者)	競争相手の様子	・地価下落は止まったようだが、部屋の賃料は依然として下がり気味で、20年以上の貸室が苦勞の種となっている。
	社会保険労務士	取引先の様子	・資金繰りの厳しい会社が多く見受けられる。	
	やや悪くなっている	プラスチック製品製造業(経営者)	取引先の様子	・大きな変化はないが、10月に入りメインで動いていた製品の1つが、何の前触れもなく海外生産に切替えられてしまった。
		輸送業(総務担当)	取引先の様子	・荷主の製品の国内需要が少なくなり、輸出重視となっている。国際競争対応のためのコストダウン政策が進められ、物流業者にも諸料金の見直しの要請がきている。
		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	・下期予算確定の遅れによる一時的現象ではあるが、9月までの順調な受注状況はなりを潜め、下半期の開始月である10月は、設備投資に関する受注が激減している。ただし、提案や引き合いは相変わらず多い。
	悪くなっている			
	雇用 関連	良くなっている	人材派遣会社(営業担当)	周辺企業の様子
求人情報誌製作会社(広報担当)			求人数の動き	・当社は採用向けの様々なサービスを提供しているが、軒並み売行き好調で、問い合わせが次々に入っている。
やや良くなっている		人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・顧客企業の採用数が明らかに増えている。
		人材派遣会社(社員)	採用者数の動き	・10月に入って早々、派遣契約が活発になっている。
		人材派遣会社(支店長)	求人数の動き	・通信業界からの求人数が増加している。
		求人情報誌製作会社(編集者)	求人数の動き	・中途採用の募集数が増加しており、業種、職種共に拡大している。中途採用専用のパンフレット制作の引き合いもある。高卒採用も増える傾向で、新しい提案を求められる。
		求人情報誌製作会社(編集担当)	雇用形態の様子	・求人件数にはさほど変化はないが、アルバイト、パートと比べ正社員の求人比率が高まっている。
職業安定所(職員)	求職者数の動き	・非自発的離職者が減って、自発的離職者、すなわち自己退職者が増えている。		

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
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・11月1日からの就職が決まった人の届出がかなり多く、企業が採用に動いていることがうかがえる。
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・企業の求人数が増加しており、求職者の決まり方も早くなっている。
		学校〔短期大学〕（総務担当）	求人数の動き	・何度も追加募集する企業が増加している。新規の求人票ももらっている。
		学校〔専修学校〕（就職担当）	求人数の動き	・求人獲得件数が前年同月比で15%程度増加している。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数の動きに変化はないが、全体的に若い人を募集したい、できるだけ固定費を減らしたいという考え方が強いようである。熟年の就業希望者については、非常に安く、しかも正社員ではないという求人がみられる。
		人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・受注はあるが、条件にあったスキルの高い人材の確保が難しい。
		人材派遣会社（支店長）	周辺企業の様子	・金融業界を中心に派遣依頼は依然として多い。特に、テレマーケティング関係の業務ニーズが高いが、スタッフが不足しており、供給できないケースも多々あるため、業績へなかなか結び付かない。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数が前年同月比で1年6か月ぶりに増加に転じた。在職者の割合が増加傾向にある。新規求人数は横ばいで、請負などの非正社員求人が20%以上を占めているため、雇用のミスマッチは依然として続いている。
	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	家電量販店（店員）	販売量の動き	・パソコンの販売台数は、当店で前年同月の288%、会社全体でも144%と伸びている。単価は14万円ほどに下がっているが、割安であるためよく出る。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・前月、前年と比べて荷動きが明らかに良くなっている。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・来客数や客単価の変化には現れていないが、客は買物を楽しんでいる雰囲気になっている。会話も弾み、笑顔がみられる。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・台風の影響もなく、天候も順調で来訪客は増えている。愛知万博後の反動もなく、好調である。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・夕方からの来客数が増え、売場の商品を見ながらゆっくり買物する人が増えている。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・愛知万博終了後、来客数は若干減少しているが、婦人服、婦人雑貨の売上が前年を上回るなど、店全体の売上も好調に推移している。 ・婦人服では、数年ぶりにスカートの売上が好調であり、ファッションの流れが大きく変化しつつある。そのため、ブーツの売上好調という波及効果もられる。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・来客数、販売量とも徐々に増加している。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・北海道物産フェアなど季節の旬の商品の催事に人気があり、商品の動きも良い。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・週末の天気あまり良くなかった割には、来客数は多い。晴天の日は前年同月を上回ることも多かった。平日は変わらないが、来客数は上向きである。
		衣料品専門店（企画担当）	販売量の動き	・一部のカテゴリーで前年と比較して増加している。衣料品販売も下げ止まりにある。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・月の前半は新型車の発売とも重なり、非常に店舗に活気があり、客の流れも活発であった。ただし、後半は受注状況が下降線を描いている。全体としては、前年比100%以上の実績で締めることができている。
		住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・オフィス、工場などの民間工事、持家住宅の販売も増えている。

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
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・平日、週末と月に客数が回復してきた。販促イベントに対する反応も手こたえが感じられる。愛知万博に流れていた客が戻ってきたと思われる。
		スナック（経営者）	単価の動き	・移転後の一周年記念を実施したが、電話やダイレクトメールで案内をしてスタッフも新しく増員したため、1週間でかなりの客が来ている。月前半は暇だったが、1か月全体でみると売上は2、3か月前よりかなり増加している。
		その他飲食[仕出し]（経営者）	販売量の動き	・愛知万博後の消費低下を懸念していたが、さほど影響もなく、順調な売上を維持している。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・愛知万博閉幕後も、宿泊、レストラン、宴会ともに、客単価は予想ほど落ちていない。
		旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・静岡県東部のリゾートホテルでは、愛知万博の開催中は客が流れたようで大変厳しい状況が続いていたが、閉幕後は回復基調にある。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・団塊の世代の退職を控えて、各方面で購買層の開拓などが始まっている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・海外旅行が好調で、中国をはじめアジアを中心に団体旅行の取扱も例年に比べ多い。
		通信会社（開発担当）	お客様の様子	・光通信回線の開通申込は、予測をやや下回るものの、順調に伸びてきている。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・9月は悪かったが、10月に入り急激に予約が伸びている。
		美容室（経営者）	それ以外	・例年と比べて、客のパーマの回数も増加し、やや良くなっている。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・愛知万博特需があった企業では特別ボーナスが出るなど、閉幕後は少し活気があるように思える。地元大手自動車メーカー系の来場者も多く、安定している。
変わらない		一般小売店[生花]（経営者）	競争相手の様子	・商品値下げをする店があり、対抗策を考えざるをえない状況である。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・気温も下がり、秋冬物を本格的に購入する客がようやく増えてきたが、上下そろいでまとめ買いをする客はまだまだ多くない。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・愛知万博の反動減と気温の高止まりで、秋物全般に動きがみられない。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・品目によってばらつきがあり、景気回復の兆しがみえつつある品目もあれば、依然として低調な品目もある。全体としては変わらない。
		百貨店（外商担当）	販売量の動き	・愛知万博も閉幕し、来客数はかなり戻っているが、気温のせいが購買意欲のせいと全体の売上は相変わらず低迷を続けている。今月も前年割れの状況が続いている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・近所に大型店が開店したため、動向がつかみにくくなっている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価は相変わらず96%前後の推移であり、回復傾向はみられない。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・客の様子を見ていると、不要な物は買わない。必要な物は買うがそれ以外のものに目を向けることはない。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・週末の売上はそれなりであるが、平日の売上はそれほど良くない。チラシを入れた週末だけは、そこそこ良い。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・販売量は大きく変化していないが、在庫は多めである。前年比で客単価は上昇しているが、販売点数は若干減少している。 ・昨年は地元プロ野球チームの優勝セールが成功するなどしたが、今年は少し弱含みである。今月の平均気温の高めだったことも影響している。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・来客数は伸長しているが、客単価の前年割れは継続している。特売に対してのみ動きが良い。
		コンビニ（売場担当）	来客数の動き	・愛知万博の閉幕後は、来客数が通常の3分の1に減っている。売上は通常時と変わらないが、マインドは冷え込んでいる。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・客単価、来客数とも依然として低迷している。
		衣料品専門店（販売企画担当）	競争相手の様子	・同業他社が相次いで廃業し、当社には新しい客が流れているが、それでも注文量は驚くほど少ない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・毎日客の様子をみているが、相変わらず慎重な買物が続いている。店の売上も微減が続いている状態である。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・最近ようやく寒くなってきたが、冬物の動きは昨年より悪い。液晶テレビなどでその分をカバーしている。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・販売量は増加しているが、単価は低下している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・幅広い価格帯に注文が入るようになり、客層も広がりをみせ始めている。しかし、月末1週間にマスコミで増税報道があり、それ以降は一気にマインドが冷え込んでいる。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売量の動きに大きな動きはないが、若干弱めである。
		自動車備品販売店（経営者）	単価の動き	・今月も消耗品の売上は横ばいであるが、客単価は低下しており、難しい状況が続いている。車検なども全体的に下降気味で、苦労している。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・来客数は増えているのに、売上は増えていない。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・愛知万博が閉幕し、近場の一泊旅行が増えると思っていたが、思ったほど来客数は増加していない。
		タクシー運転手	単価の動き	・来客数は増えていないが、単価が5000円前後の中距離客が半年から1年前と比べて増えている。 ・客との会話では、最近良くなってきたという人と変わらないという人が半々である。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・大きな変化はないが、利益率が徐々に低下してきている。
		観光名所（案内係）	それ以外	・子供や高齢者は元気であるが、その間の人たちが元気がない。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・入場者数は夏場と比べて回復してきており、売上はやや少ないが、6月ごろの水準に戻っている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客との会話では、休みにレジャーやイベントに出かけている方が多く、まずまずの様子である。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・相変わらず客の回転が悪い。
		美顔美容室（経営者）	販売量の動き	・ホームケアセットの販売キャンペーンが好調で、化粧品が通常よりたくさん売れるなど、販売量は増えている。
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・このところ常連客の来店間隔が長くなっていたが、今月は平常に戻っている。
		その他サービス [パチンコ機器製造販売]（エリア担当）	販売量の動き	・客単価は上昇しているが、来客数は減少しており、売上は変わらない。
		設計事務所（職員）	競争相手の様子	・個人の建築事務所では変わらないが、ハウスメーカーでは動きが活発である。年末にかけての個人住宅の注文は、昨年より良くなっている。
		住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・同業者の話では、単価が少し安めの物件から売れている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・住宅の売行きは下降気味であるが、企業からの依頼工事は少し増えている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・三河地区では、引き続き分譲マンション、戸建て住宅を含め、アパート、賃貸マンションの建設が堅調である。
		住宅販売会社（企画担当）	来客数の動き	・毎月決まった量のチラシを入れて客の反響をみているが、今月も通常と同程度の問い合わせがある。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・愛知万博閉幕後は駅関連の売店も暇になっている。ただし、愛知万博会場近辺の量販店などでは、売上はむしろ3か月前より増加している。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・来客数が少し減少し、販売量も減少している。必要以外は買わない傾向が続いている。 ・会社関係の手土産が、今月に入ってから少ない。領収書を頼む客が極端に少ない。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・愛知万博特需がなくなり、売上はやや減少している。ただし、例年に比べればまずまずである。
		一般小売店 [酒]（経営者）	来客数の動き	・愛知万博が終わり商店街にも客が戻ってくると思っていたが、平日の来客数は意外と少なく売上も非常に厳しい。たまたま町内一帯のお祭りがありややばん回したが、全体としては昨年を若干下回る。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・客単価が低い。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	来客数の動き	・ほんの一部の店ではにぎわっているが、ほとんどの店は悲鳴を上げている。
		スーパー（経営者）	競争相手の様子	・各社が販売不調のため、広告合戦になっている。その中で当店もやや悪くなっている。
		コンビニ（経営者）	競争相手の様子	・酒類小売業界では、廃業が相次いでいる。このところ、100軒ほどあった同業者組合員のうち20軒が廃業し、夏過ぎから急速に増えている。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・愛知万博が閉幕し、特需がなくなっている。ハイウェイカードの販売終了に伴う売上減少も大きく影響している。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・弁当などは500円以下の低価格商品が売れ筋で、高品質高価格帯商品も売れないことはないが、客単価の下落は顕在化してきている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・愛知万博後の反動が、販売量は全体的に落ちている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・販売量が減っていると同時に単価も減っている。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・今月に入って来客数はめっきり減っている。販売台数も昨年と比較してかなり落ち込んでいる。
		乗用車販売店（従業員）	単価の動き	・中古車販売では、業界全体の動向も、当店の客の動きも良くない。当店の出品状況にオークション全体の相場も関係し、単価は安くなっている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型車の発表も年末までではなく、販売台数は昨年比べて落ち込んでいる。7月までは店舗ノルマを達成できたが、8月以降は未達である。また、競合等により昨年より利益も落ちている。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・愛知万博開催中は客に活気があったが、今は全体的に少し静かになっている。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・10月に入ってから来客数はかなり落ち込んでいる。特に家族連れの減少が目立つ。それに伴い売上も平年並みを維持するのがやっとである。
		その他小売〔水産物卸売〕（経理担当）	販売量の動き	・販売量が落ち込んだ後、すぐに回復するかと思っただが、低迷したままの状態である。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・愛知万博閉幕後は、街全体が少し静かになっている。例年9月末は打ち上げなどの団体客があったが、今年は少なかったことから、来客数は減少している。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・愛知万博特需がなくなり、宿泊、宴会、レストランとも状況は良くない。ただし、前年同期比では10%ほど好調である。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・愛知万博閉幕後は宿泊が減少している。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・大型スーパー内のテナントであるが、スーパーともども客の動きが少し鈍い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・愛知万博の開催中はホテル、駅などで大変な人の動きがあり、特に9月は早朝から客の予約が多数あった。帰りの客もタクシー乗り場で並んで待っているほど、大忙しであった。しかし、閉幕後は元に戻っている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・夜の街に人が出てこないため、タクシー利用客は減少している。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・新規加入が今期最低となっている。愛知万博閉幕後は、多少鈍ってきている。
		通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・客からの問い合わせ件数や注文件数が減少している。
		パチンコ店（店長）	単価の動き	・来客数は変わりはないが、客単価の低下がみられる。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客の来店間隔は、1か月の人が2か月へ、2か月の人が3か月へ、3か月の人が半年へというように、長くなっている。
	悪くなっている	スーパー（仕入担当）	販売量の動き	・昨年同時期は地元野球チームの優勝セールで消費者の購買意欲が高まり、来客数、客単価とも前年同月をかなり上回っていたが、今年はその反動や愛知万博閉幕の影響もあり、売上をはじめすべての数字が前年を7～8%下回っている。

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
企業動向 関連	良くなっている	行政書士	受注量や販売量の動き	・顧客先企業の出荷量が増加している。
	やや良くなっている	紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先の中では、自動車関連は好調であるが、食品関係はやや不調である。
		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	・主要取引先がだんだん良くなってきており、受注量、販売量とも5～8%増加している。
		窯業・土石製造業（社員）	取引先の様子	・外注先全般に活気が出てきており、従業員の増員に踏み切るところも出ている。
		電気機械器具製造業（企画担当）	それ以外	・周囲の状況も含めて、愛知万博閉幕後の反動も特でない。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	取引先の様子	・同業他社も含めて、生産能力の限界近くまで操業している企業が増えてきている。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・年末に向けて、貨物は順調に伸びている。
		公認会計士	取引先の様子	・自動車関連企業が好調であり、不動産業、サービス業等も恩恵を受けている。 ・金融機関の融資が受けやすくなっており、借入過多で収益性の低い中小企業の資金繰りも多少安定している。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	取引先の様子	・下期が始まっているが、仕事を選んでいる状況である。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・設備投資関連の企業は、特に大手自動車メーカー向けではどこも忙しい状況が続いている。ライバル社も非常に忙しく、仕事を引き受けきれない。
変わらない	化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・出荷量が多いが、原料価格が高騰しており、価格転嫁を十分できていないため収益を圧迫している。	
	金属製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・原材料高、燃料高等が続いているが、それに見合うだけの価格転嫁ができない状況が続いている。	
	一般機械器具製造業（販売担当）	受注量や販売量の動き	・相変わらず、受注金額は生産能力以上の高水準を保っている。	
	一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・原油価格が高騰するなか、LPGを燃料とした製品の開発や、韓国、中国等への営業活動がやっと芽を出し始め、受注は増加傾向にある。しかしその反面、ペアリングの入手難が続き、損益面ではもう一歩である。	
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・国内販売はほとんど変化がない。ただし買い換え需要が主流になってきている。収益面では、米国向けの販売が堅調であることに加え、円安傾向から為替差益により、前年同月に比べて改善している。	
	輸送用機械器具製造業（統括）	受注価格や販売価格の動き	・主力取引先が現在再建中であり、もうしばらく辛抱が必要である。明るい材料は少しずつ出てきているが、相変わらず価格等は非常に厳しい。	
	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・引き続き工事の引き合いは順調で、大手自動車メーカー向けのほか、地域産業の活性化につながる設備投資が順調である。	
	輸送業（エリア担当）	取引先の様子	・年初より引き続き、トン当たり単価は前年比で1～2%低下している。	
	金融業（従業員）	取引先の様子	・ここ1か月間の取引の様子は、例年と同じような流れである。	
	金融業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・同業者間の競争は非常に厳しいものの、不動産や物の動きは堅調であり、それに伴う保険料収入も増えてきている。	
	広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・今までの実績と比べて落ち込んだものと、新企画により少し増えたものと、半々である。	
	経営コンサルタント	取引先の様子	・郊外住宅はいまだに値下がり状態が続いているが、中心部では土地取得の動きがみられる。	
	会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・ガソリン代が高値で推移しており、企業の経費は増加している。多少売上が増えても、利益には結びついていない。愛知万博期間中に中断していた工事が再開しているが、単価は相変わらず安い。	
	やや悪くなっている	鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は10月に入って特に減少している。国内需要が見積も含めてかなり減っている。

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	
		金属製品製造業（従業員）	取引先の様子	・相変わらず元請からの価格圧力が厳しく、同業社や取引先とも厳しい状況に置かれている。	
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・6月以降、輸送物量は前年実績をかなり下回っている。 ・軽油の大幅値上がりにより、荷主に対して運賃値上げを要請したいところであるが、逆に値下げを要求されたり他業者に移られる心配もあり、収益悪化に困惑しているのが実状である。	
		輸送業（エリア担当）	受注価格や販売価格の動き	・トラック貨物の積込台数は増加している。しかし、高騰する燃料費をはじめ排気ガス除去費やリミッターの取り付け等による車両購入費分を、運賃へ転嫁できない状況である。	
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・病院の収益をみていると、高齢者向けの病院は横ばいに推移しているが、一般病院では患者数、収入共に減少傾向がみられる。	
	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（社員）	求人数の動き	・愛知万博閉幕後も派遣依頼の増加傾向は続いている。特に製造業関連の派遣依頼が活発であり、人材が間に合わない状況である。	
		人材派遣業（経営企画）	雇用形態の様子	・取引先である各種製造業では、技術者ニーズが堅調である。	
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・正社員採用が増加してきている。派遣依頼では、単発の案件が増えており、恒常的な案件は減少している。	
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・地元大手自動車メーカーなど自動車関連の求人は依然好調で、パート、アルバイトや建設請負などの落ち込みをカバーし、求人全体では前年度を上回っている。	
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・10月に実施した転職フェアは製造業を中心に会場が一杯となるほどで、企業の正社員の求人活動は活発である。	
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・求職者の動きは例年と大差ないが、求人募集の動きが活発であり、有効求人倍率も1.57倍と高率で推移している。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率は3か月連続で上昇しており、9月は今年3月以来の1.2倍台となっている。新規求人数も、前年同月を2か月連続で上回った。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・派遣、請負が中心ではあるが、求人数は若干増加している。	
		職業安定所（管理部門担当）	求人数の動き	・求人の期間満了に伴う更新求人、新規求人とも増えている。	
		民間職業紹介機関（経営者）	求職者数の動き	・求職者数も求人数に近い推移で増加してきており、転職者数は前年比で40%前後増加している。	
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人数は2割強のペースで増え続けている。	
		変わらない	人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・愛知万博の閉幕に合わせて、求人難にある三河地区の企業がかなりの求人を一斉に出したが、求職者数があまり増えず求人難は解消していない。
			人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・金融業界を中心に積極的に派遣社員を採用している。また、恒常的に派遣社員を採用している企業に加えて、新規に採用する企業も増えてきている。
			人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・高齢の求職者が多いが、求人企業は若年層を求めているため、なかなかマッチングできない。
求人情報誌製作会社（編集長）	求人数の動き		・中途採用の募集が予想以上に多い。		
職業安定所（職員）	求人数の動き		・求人、求職とも横ばいで推移しており、有効求人倍率も横ばい状態が続いている。		
	やや悪く なっている	-	-	-	

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

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	・低価格商品から高額商品まで消費は二極化しているが、いずれも活発に動いている。例えば、目玉商品の100個、200個のハンドバッグが短時間で売り切れ、また10万～20万円クラスの高額のアクセサリが1日に何本も売れている。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・気温がなかなか下がらないため、ヤング向けの婦人ファッションではジャケットが流行し、来客数、買上客数とも前年を上回った。また、昨年実施したプロ野球球団の優勝セールを今年には行わなかったにもかかわらず、売上は前年実績を超えている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・今月は寒さの影響からか、カーディガンやジャケットなどが良く売れている。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・10月に発売されたコンパクトカーの出足がよく、販売台数の底上げに寄与している。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・販売受注台数は3か月前と比較して約1割増加している。
		住関連専門店（店長）	単価の動き	・来客数が下げ止まった。ブライダル、新築などの客の動きが良くなり、客単価も上がっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊部門は団体利用が減少し、一般宴会は前年の大型宴会に代わる宴会を取り込めず、伸び悩んでいる。一方、レストランの通常営業は利用客の増加により増収となる見込みである。婚礼関係はレストランの受注件数の増加、宴会場の組単価の上昇などにより増収を見込んでいる。3か月前と比べると宿泊部門の落ち込みが目立っている。
	変わらない	一般小売店〔鮮魚〕（従業員）	販売量の動き	・愛知万博の開幕により客足が戻るかと期待していたが、あまり伸びていない。また、鮮魚の納入先の仕出屋や旅館などで廃業・休業が数件あった。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・増税問題など消費の環境に明るさがみられないが、40～50代の男性客がファッションに目覚めつつある。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・月の中旬まで暑い日が続いたため、コート、ジャケットなどの重衣料の動きが鈍く、ニット、カットソーなど軽衣料中心の購買が目立った。このため、客単価が前年の90%程度まで低下した。中旬以降は旅行やレジャー関連の需要喚起により、婦人衣料は辛うじて前年の101%となった。
		スーパー（店長）	単価の動き	・週末には水産、精肉などの高額商品の動きがやや良くなったため、客単価は若干上昇している。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・来客数は横ばいであるが、特に食品の客単価が低下しているため、売上が前年を下回っている。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・来客数は前年並みであるが、客単価が低下している。買上点数は微減であるが、1品単価が競争激化や青果物の値下がりなどにより前年比10%程度落ちている。
スーパー（副店長）		単価の動き	・チラシ枚数を増やしてセールに臨んだが、期間中の来客数は増加したものの平日は減少し、今月のトータルでは前年の95%となった。単価は横ばいであった。	
コンビニ（経営者）	販売量の動き	・来客数は微増であるが、単価は低下しており、全体としては変わらない。		
家電量販店（経営者）	販売量の動き	・プリンターインク、用紙、デジタルカメラメモリー、USBメモリーなど小物のサプライ品の動きは良いが、プリンター、デジタルカメラ、パソコンなどの本体が前年割れとなっている。客の財布のひもはまだ完全に緩んでいない。		
家電量販店（店員）	販売量の動き	・テレビ、DVD関係は依然好調を維持している。半面、気温の影響もあって季節商品の販売が前年に比べて大幅に遅れており、全体では変わらない。		

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
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・愛知万博が閉幕し、団体旅行の集客が例年並みに戻ったが、夜の宴席が例年の水準まで伸びず、料亭や和食レストランでは苦戦を強いられている。一方、ステーキ専門店では得意の夏場を過ぎたが、例年を上回る集客が続いている。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・競合が激しくない地域のためか、来客数、客単価ともほぼ横ばいで推移している。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・10月は台風の影響を受けた前年より良くなっているものの、3か月前の状況とはあまり変わっていない。ただし、石油価格高騰によるガス代等の値上げにより、利益の圧迫は避けられない。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・9月に愛知万博への駆け込みがあったため、10月は期待どおりの集客ができなかった。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・10月に上海の定期便が就航したが、搭乗率がいまひとつで苦戦している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・依然として、客の来店サイクルが伸びている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・受注量は月によってかなり変動し、安定していない。客の態度は慎重で、決定までの時間が長くなる状態が続いている。
		住宅販売会社（総務担当）	来客数の動き	・テーマを絞った集客イベントの来場数は目標に達している。成約までの交渉過程はますますであるが、客の質は3か月前と変わらない。
	やや悪くなっている	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・郊外への出店は拡大傾向にあるが、中心街、駅周辺の集客力は減退傾向が続いている。また、不動産取引も郊外の一部で活性化しているが、中心街は地盤沈下気味である。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数、売上とも前年と比較して約3%落ちている。特に飲料やフライドフーズなど利益率の高い商品の減少が大きい。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・今月も引き続き厳しい。利用客が増えない状況下で、他社との競争で客の奪い合いが続き、営業力のある会社を除き良くない。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・愛知万博が閉幕したにもかかわらず、団体募集企画旅行の動きが鈍く、入場者数も前年と比較してやや悪く、予約状況も良くない。
		競輪場（職員）	単価の動き	・入場者数は減少傾向にあったが、今月は若干回復した。しかし、1人当たり売上高は3か月前と比較して7.6%減少し、従来の横ばい傾向から悪化に転じた。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・土地の販売は堅調であるが、分譲住宅、注文住宅の販売は不振である。
		住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・最近では新築物件の着工数が減り、大規模なりフォーム工事が目立ち始めているため、住宅工事が減少しつつある。
住宅販売会社（従業員）		お客様の様子	・客からの値下げ要求が厳しい。最終契約になると更に値引きの要請がある。	
悪くなっている	商店街（代表者）	単価の動き	・全国展開をしている飲食店が地方に相次いで開店し、飲食も価格競争になっている。従来の値段も今では通らず、また人口が増加しないため来客数も増えず、売上は減少している。	
	乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・最近では景気に左右されずに購入を決断する人や企業が限られてきた。しかも、ガソリン価格の高騰から燃費重視の傾向が強くなり、車を選択する際のキーワードは「小型、低燃費」となっている。	
	スナック（経営者）	来客数の動き	・今月の売上は例年の2割減であった。団体客が数回来店した以外は客足が遠のき、来客のない日が週に2日もあったが、開店以来初めてのことである。	
企業動向関連	良くなっている	一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・今月は工作機械の見本市が開催されたが、2年前と比較して入場者数は2割増であった。更に来場者の目の輝き、真剣さ、熱意が段違いであったことが印象的である。
	やや良くなっている	食料品製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・既存品の落ち込みが止まり、消費動向が改善している。これに新商品が加わり、売上高の増加が目立っている。ただし、原料や燃料費の高騰から収益の悪化が続いており、業界全体の懸念材料となっている。
		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	・住宅向けの販売はあまり変わらないが、車両、機器部材などの産業資材関連が小ロットながら活発に動いている。

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
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・電話回線及びインターネット回線を光化する動きが個人からビジネスユーザーに拡大している。移行に伴うコスト比較などの依頼がかなり増えてきた。
		司法書士	取引先の様子	・事業用資産の購入や新しい事業所の設置などが続いており、景気上昇の気運がうかがえる。
	変わらない	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注の確定がますます遅れ、小ロット化の傾向に拍車がかかっている。また、取引先の在庫管理がより厳しくなっている。
		輸送業（配車担当）	それ以外	・物量は変わらないが、原油高騰による輸送コストの上昇を客に転嫁できないため、売上が伸びない。
		輸送業（配車担当）	受注価格や販売価格の動き	・原油価格の高騰で輸送コストは上昇しているが、それに応じた運賃の値上げが見込めないため、利幅が減少している。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・製造業では依然高水準の売上高を確保している。とりわけ工作機械、電子部品等の輸出関連では、円安が収益を持ち上げている。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注量は若干増加したが、単価が若干低下し、全体では変わらない。
	やや悪くなっている	化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・予定していた受注が先送りになった。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・秋の新商品投入シーズンも終盤であるが、ここへ来て眼鏡フレーム産地の各メーカーから受注量が少ないという話が多く聞かれる。
	悪くなっている	不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業者のあちこちから、「今月は仕事が全くない」という声を聞く。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者に占める在職者の割合が増加傾向にあり、また求人数も前年比14.7%増加している。ただし、非正規型求人が5割を超えたことから、まだ不安定な状況である。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・求人は活発で、適材の求職者が不足している。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・正社員以外の臨時的な求人雇用が目立つ。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・求人数は3か月前と変わらない。新規取引先からの求人は少なく、また慢性的に人不足である飲食・販売サービス業の募集もアルバイトやパートが中心である。
		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同月比で約1割減少している。内容的にはパートやアルバイトの募集が多い。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・前年に比べて企業からの求人数が多く、学生の採用内定も多い。
	やや悪くなっている	-	-	-
	悪くなっている	-	-	-

7. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所（株））

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・愛知万博が終了したこともあり、グループ客、団体客からの受注が9月末以降増えてきている。少し団体客の動向が活発化してきたようで、最悪の状況を脱しつつある。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・朝夕に寒さを感じる日が増え、遠方からまとめ買いの客が来店するようになった。ただし、商店街への来客者は依然として少ない。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	販売量の動き	・久しぶりに物が動く気配を感じた。時計の修理に来た客が話しているうちに新しい物に買い換えたり、我慢していたが買おうという客が増えたりと、全体の雰囲気明るくなってきている。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	お客様の様子	・単に安価なものではなく、自分の好みにあった商品は多少値段が上がっても購入がみられる。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	販売量の動き	・月の前半は天候が悪かったが、後半は秋らしくなったので商品の動きが良くなっている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・商品の購入の決定が以前よりも早くなった。新規にオーダースーツを購入する客が増えてきた。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	お客様の様子	・買上げ単価は低下しており、以前からの変化はみられないが、周辺の店舗を客が買い回っており、来客数は増加傾向となっている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・昨年にはなかった在阪球団の優勝セールのほか、月中旬は気温が平年並みで推移したこともあり、売上が前年を上回る日が多くなっている。客の買う意欲を若干ながら感じる。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・在阪球団優勝セールなどで盛り上がり、客が動いている。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・気温の低下とともに、鍋物関連商品の動きが良くなり、生鮮食品を中心に売行きが堅調である。雨や、他社による在阪球団優勝セールもあったが、影響は少なかった。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・既存店ベースの売上前年比の推移は、8月がマイナス2.0%、9月がマイナス1.1%、10月が23日現在でマイナス0.5%と着実に回復傾向にある。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・新型車が思っていたより売れている。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・飲食店の新規開店、改装に伴う需要は徐々にではあるが回復してきている。また、一般家庭からのイベント用の需要は引き続き堅調に推移している。
		その他専門店 [スポーツ用品]（経理担当）	販売量の動き	・アンテナショップの売上が、売上目標、前年実績共にクリアした。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・入店客の入れ替わりがあるほどの来客数はないが、途絶えていた常連客が来店するようになってきたので、少し安定してきた。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・予約の人数が以前より増えてきている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・ビジネスを中心に個人宿泊客が伸びている。同地区内のホテルも全般的に5%前後稼働率が上昇しており、人が動き出しているという実感がある。会議、宴会も前年を上回っている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・流し営業での乗車機会の増加は堅調で、加えて企業のハイヤー需要も回復傾向にある。さらに、ホテルとタイアップした観光付き宿泊プランなどの需要も徐々に定着し、増加している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・神戸空港関連のイベントや選挙などがあって、客の動きが良かった。また、客の会話から上向きになるといふ話がよく聞かれるようになった。
		通信会社（社員）	競争相手の様子	・F T T H（光ファイバーによる家庭向けのデータ通信サービス）事業者との提携が確定し、競争から協業に向けた状態に移りつつある。
		美容室（店員）	単価の動き	・新しいトリートメントメニューを開発したことで、客単価が伸びた。
		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	・レンタル、物販売上とも前年並みだが、新店舗の売上は好調である。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・商業地の不動産価格が上がっているという話を、いろいろなところから聞くようになった。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・顧客の要望が多様化し、予算もそれに伴って多くなっている。ただ、以前のように高い仕様を求めるだけでなく、インターネットなどで十分な調査をした上で、実質的な価値のある物に必要な最小限の費用をかけるスタイルが増えてきた。
		住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・当社は販売実績がなかなか上らず苦戦しているが、順調に商品仕入れができてきている企業は、B級物件でない限り比較的早く売買が成立している。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・今月に販売を開始した物件は、投下した広告量から想定していた来場者数を上回る来場があり、販売自体も好調に推移している。
		その他住宅[情報誌]（編集者）	お客様の様子	・昨年に比べて新築マンションの供給の波がやや遅れて来たが、おおむね順調な立ち上がりで、集客ペースは昨年並みである。価格調整はエリアによってばらつきがあるが、都心部では相場の上昇がみられるほか、高額住戸の動きも悪くない。

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
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・単価の高い物と、低い物の二極化が起こっているが、その中間に位置する商品の動きも悪くないので、全体的な動きがつかめない。
		一般小売店〔菓子〕（経営企画担当）	販売量の動き	・関西の上位5店舗について平均売上の前年比をみると、10月が136.0%、7月が96.4%と、10月上旬の在阪球団の優勝効果で改善の傾向となっている。
		一般小売店〔精肉〕（管理担当）	それ以外	・原油価格の上昇をはじめとした原料の高騰で、消費者の動きをとらえきれない。売りたいのに商品がないほか、価格が高過ぎるので仕掛けられない。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・ギフトに関しては横ばいである。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・月前半は気温が高く、秋物衣料が動かなかった。近隣での百貨店オープンによる影響が徐々に出てきており、月後半に気温が下がって一時的にバーゲン商品などが動いたが、客の財布のひもは固い。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・近隣で百貨店がオープンした影響は一段落したが、依然として来客数は前年を下回っている。来客数の減少を平均単価のアップでカバーしきれていないのが現状である。スーパーブランドや宝飾、時計などの高額品の動きも悪い。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・京都地区の各百貨店の売上については、月上旬は前年をクリアしたが、中旬に入って全店で軒並み前年を下回った。
		百貨店（企画担当）	来客数の動き	・9月は競合店がオープンした相乗効果で売上が好調に推移したが、効果も一巡したほか、来客数の減少傾向が相変わらず続いている。
		百貨店（経理担当）	お客様の様子	・気温があまり下がっておらず、防寒衣料の動きがないことから、日々の売上は不振であるものの、高額商品が売れているので何とか前年の水準を維持している。また、在阪球団が日本一を逃したため、売出しは盛り上がりなかった。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・3か月前と比べて、価格が50万円以上の商品の動きはあるが、100万円以上の商品は動きが鈍い。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・改装オープンや愛知万博、百貨店の在阪球団優勝セールも一段落ついて、傾向的にはほぼ前年並みで推移している。ただし、海外高級ブランドショップや食料品は好調であるものの、衣料は全体的に不振である。一方、百貨店ならではのこだわりの食材やブランドに対しては、客の高い興味が寄せられている。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・高級輸入ブランドの売上が厳しくなっている。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・青果が台風の翌年で相場安となっていることや、冷え込みの遅れで高単価の鍋物類や牛肉スライスなどの販売が伸び悩み、全般に中途半端な物の動きとなっている。
		スーパー（広報担当）	販売量の動き	・月初めに実施した在阪球団優勝セールは好調であったが、その後はセールの反動や気温、天候の影響で苦戦した。ただし、月後半の気温低下により、季節品を中心に好調な動きとなっているなど回復がみられる。食品は全般に、来客数の減少や相場安の影響などで苦戦している。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・給料日前の20日過ぎから来客数が減少し、給料日以降は増加するという極端な傾向がみられる。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・1人当たりの購買点数が伸びない。目的以外の物を購入しない。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・10月に入り、秋、冬物の商品が動き出したかのようにみえたが、天候不順や気温の差が大きく、少し需要の伸びが止まっている。
		家電量販店（企画担当）	単価の動き	・今の季節はAV関連商品が中心になっているが、白物商品も堅調である。単価の動きでは、AV関連商品は大きく低下しているが、白物商品の低下はあまり大きくは感じられない。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・選挙も終わり、人の動きも物の動きも落ち着き過ぎて、鈍くなった感がある。客が年末に向けて様子を見ている。
住関連専門店（店長）	販売量の動き	・年々厳しい状況になっていることを踏まえて月初計画を立てたが、そのとおりの売上の推移となり、プラスアルファが全くない。		

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
		その他専門店 〔宝石〕（経営者）	お客様の様子	・3か月前と比べて、宝飾品を購入する客は変わらないが、買取り、リフォーム、下取りは増えている。この傾向は年末に向けても変わらない。また、在阪球団の優勝によって、客の姿勢が前向きに変わっている。
		その他専門店 〔医薬品〕（店員）	来客数の動き	・3か月前と比較すると、来客数の減少が目立つほか、季節商品の動きが鈍い。
		一般レストラン （スタッフ）	来客数の動き	・業界内では、来客数が前年比で伸びている企業もあるため一概には判断できないが、当社のような比較的高単価の店舗では来客数の回復が若干遅い。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・低価格のプランが動きやすい。
		観光型旅館（経営者）	単価の動き	・休日は天候に恵まれて例年と同程度の来客数にはなっているが、入浴や食事はするものの売店などの客単価が下がっており、土産物などに対する購買意欲の低下がみられる。
		都市型ホテル （役員）	それ以外	・先月は久しぶりに売上が前年を上回り、若干明るさがみえてきたものの、今月に入って各部門とも再び前年を下回る状況で推移している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・比較的気候が安定しているためか、タクシーの利用者が少ない。病院通いの高齢者や、急な得意先回りのサラリーマンが利用する程度であった。
		タクシー運転手	お客様の様子	・観光客が増え、昼間は良くなっているが、夜は変わらない。
		タクシー会社 （経営者）	お客様の様子	・夜間の人通りが少ない。繁華街でもタクシー乗り場に人が並んでいない。人が外出を控えているほか、街に活気がなく、タクシーの利用も少なくなっている。
		通信会社（経営者）	競争相手の様子	・技術者、営業共に採用が難しくなり、人材の取り合いになっている。
		競輪場（職員）	単価の動き	・入場者の増減はレースの大きさにより増減するので単純比較はできないが、平均購入単価は低位ではあるが安定してきた。このため、3か月前と比較すると状況に変化はない。
		競輪場（職員）	単価の動き	・今月の平均購入単価は17,267円と、3か月前の17,177円に比べて大きな変化はない。
		その他サービス 〔学習塾〕（経営者）	来客数の動き	・今年4月から生徒数の多い状態が続いている。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	お客様の様子	・連休中に雨の日が多く、展示場の集客数は振るわなかったが、家を建てたいという意欲のある客は相変わらず多かった。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・中旬から急に売上が減少してきた。月末にかけても悪い。
		一般小売店〔精肉〕（営業担当）	販売量の動き	・卸売での客、一般客共に財布のひもが固く、注文が細かくなっている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・月前半は気温が高かったこともあり厳しい結果となった。ファッション関連の売上は中旬以降回復しているが、月前半の落ち込みをばん回すまでには至っていない。
		百貨店（統括）	販売量の動き	・3か月前と比べると相変わらず気温は高めで、衣料品の売上が前年を大きく下回っている。店舗を改装したことで、住関連と食品は健闘しているものの、衣料品は依然として足を引っ張っている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・3か月前に近隣に大型スーパーがオープンした影響で、客は特売日をみて2つのスーパーを行き来している。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・競合店の出店で客が格安商品の買い回りをしており、単価も利益も伸びにくい。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・競合店の飲料単価引下げの影響で、ペットボトル飲料の売上が微減している。
		乗用車販売店 （営業担当）	来客数の動き	・土日が天候に恵まれなかったこともあるが、展示会への来場者が極めて少なくなった。昨年は新型車発表直後だったせいもあるが、来場者は昨年の約半分に減った。
		自動車備品販売店 （営業担当）	販売量の動き	・大手メーカーの新ブランド店がオープンし、新車の販売にかなり期待していたが、値段が高すぎるといった反応や、値段ほどの価値が感じられないといった反応が多く、思ったよりも売れていない。

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	
		その他専門店 〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・月4回のチラシを3回に減らして利益率は若干伸びたものの、チラシを減らした影響で来客数が先月に比べ4%減少した。	
		都市型ホテル （支配人）	販売量の動き	・レストラン部門や宿泊部門は売上が回復傾向にあるが、宴会部門はまだ低迷している。	
		都市型ホテル （営業担当）	来客数の動き	・10月の客室稼働状況は、月前半は修学旅行などの団体利用が前年より少なく、10月にしては入りが悪かった。月後半は個人客、団体客共に例年並みの入りとなっているが、売上は最近5年間で最も悪い。 ・宴会に関しては、個人利用が伸びてきているが、企業の落ち込みが大きい。今月も勢いが無いが、婚礼が前年より大幅にアップし、宴会全体の落ち込みを少し補っている。全体的に10月にしては売上が少なかった。	
		旅行代理店（店長）	来客数の動き	・国内旅行は動きが比較的良いが、単価は低い。高額商品の海外旅行も10月に入りかなり厳しい状況となっている。特に、海外旅行はパリで起きたテロを境に低調となり、カンクンへのハリケーン襲来も今後の予約に影響を及ぼしている。また、今後鳥インフルエンザの影響も出てくる。	
		旅行代理店（広報担当）	来客数の動き	・ロンドンに続いて、パリでもテロが発生したほか、米国ではハリケーン被害が深刻である。そういった状況が客にも微妙に影響し始めており、新規予約の数が伸びない。	
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・天候不順により、来客数が減少した。	
		その他レジャー施設〔イベントホール〕（職員）	販売量の動き	・当初、今月の予約は順調に入っていたが、コンサート関係の取りやめにより、稼働日がかなり減った。	
		美容室（店長）	来客数の動き	・例年売上が落ちる時期ではあるが、今年は新しい客がなかなか増えなかったことから、例年より来客数が減少した。また、セット販売を行っている化粧品で、新商品の入荷が遅れたことも売上に響いた。	
		悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・商店街への来客数が目に見えて減少している。
			コンビニ（店長）	販売量の動き	・近隣に競合店がオープンしたため売上が回復しない。
企業動向関連	良くなっている	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注が増えているほか、案件に関する話も増えてきている。	
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・建設業の大手企業では受注額、売上共に増加しているほか、高級紳士服製造業の売上も対前年比で増加している。	
	やや良くなっている	金属製品製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・大型プロジェクトの受注が2件決まり、短期派遣社員の増員を検討している。	
		一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先には製鉄関連の企業が多いが、設備投資の計画が大変活発に検討されている。特に、増産のための緊急投資が目立っている。	
		その他製造業〔事務用品〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・前年の受注実績を上回る商品が多くなってきている。	
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・自社の受注状況だけをみれば、業務を発注してくるクライアントが増えている。ただし、1件当たりの発注額は以前より低いほか、業務の質の難易度が上がり量は増加している。	
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・クライアントの状況がやや上向きであり、それに伴って当社も上向きとなっている。主に受注量の上向き傾向がみられる。	
		コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・来客数は依然減少傾向にあるものの、様々な業界の営業所からのパンフレットなどの注文が増えている。通常は本社からの一括注文が多いが、今月に入ってから営業所単位での注文が目立っている。景気がやや回復傾向になってきたからか、攻めの営業に転じてきた兆候とみられる。	
	変わらない	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・仕事量は増えているが、売上は伸びていない。原因の一つには他品種少量生産があり、手間のかかる割には売上が伸びない。その一方、効率的な生産を行えば不良在庫が増える傾向にある。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・季節的要因を除くと、3か月前と比べて受注量に変化はない。得意先では原材料や石油価格の上昇でコスト増となっているようだが、販売価格になかなか転嫁できないようで、当社に対して協力値引きを要請してくることがある。
		出版・印刷・同関連産業（情報企画担当）	取引先の様子	・9月以降は動きが鈍くなっている。ただし、得意先はまだ様子見の状況である一方、一部の先端産業や家電業界の得意先からは順調に受注がある。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・大企業からの引き合いや受注は活発になっているが、中小企業からの受注は減少している。
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量や売上高はほぼ計画どおり推移しているが、相変わらず価格面では非常に厳しい。
		金属製品製造業（営業担当）	競争相手の様子	・自動車関連は相変わらず順調だが、建築関連ではあまり需要が盛り上がっていない。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・航空機部品の機械加工中心に、今夏以来好調が続いている。同業者に外注加工を依頼しても、どの企業も多くの仕事を抱えており、1か月以内の納期の注文は受けてもらえない状態が続いている。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先は、自動車部品や電子部品を製造するための設備投資には前向きであるが、ここへきて過酷な競争もあり、慎重になってきている。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・薄型テレビの販売競争が激化するなか、これまでと同様に商品の荷動きは堅調に推移しており、全体を引き上げている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・国内外の汎用設備のパネルは順調であるが、そのほかの分野では受注量の変化がない。
		その他製造業〔履物〕（団体役員）	受注量や販売量の動き	・相変わらず安価な輸入製品が増加している。国内生産品の売上が低迷しており、事業規模の縮小や転換を余儀なくされているなど、市況の悪化に加えて業界各社の経営基盤は悪化している。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・官庁関係の工事は相変わらず低迷しているが、民間関係は案件の動きが上向きとなっている。しかし、依然として激しい競争が続いている。
		輸送業（営業所長）	受注価格や販売価格の動き	・運賃の度重なる値下げや燃料の高騰で利益が圧迫されている。また、この業界は暇になればなるほど運賃が値崩れする傾向があり、低運賃で採算が合わない仕事が増えている。
		輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・大手建材メーカーの定期便はやや減少傾向である。特便は首都圏以東は好調であるが、西日本は低調で、西低東高の傾向となっているほか、戸建メーカーについても厳しい状況である。
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・開発業者などによるマンション、建売用地の取得意欲は依然おう盛であり、土地価格も上昇している。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・不動産ファンドや開発業者などが活発に土地を買っているため、土地の値段は上がってきているが、実際のオフィス賃料などは下がってきている。
		その他サービス業〔イベント企画〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・愛知万博以降も、途切れずに案件が出てきている。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	取引先の様子	・商品の動きは良いが、価格競争のため低価格でしか購入がみられず、利益が伸びてこない。
		その他非製造業〔民間放送〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・11月以降のスポット受注が伸び悩んでいる。在阪テレビ局4社に占めるシェア低下も懸念され始めた。
	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	・年末に向けた需要期であるが、受注量が増えてこない。
		繊維工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・先月の催事の結果が今月に影響して販売数量が伸びず、前年比25%の減少となった。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・家具の配達件数は昨年並みであるが、1件当たりの単価が落ちてきており、家具を買う際に必要な物だけを購入している傾向がみられる。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・10月はクリスマスや年末に向けての企画準備時期にあたるが、夏期と比べるとまだ受注は少ない。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・下期の広告発注量が思ったよりも伸びなかった。

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	通信業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注はあるものの、いずれも仕入価格を考慮していないため、ネット利益が少なく、将来的に恩恵をもたらす物ではない。
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	・年末特有の慌ただしさと、10数年前のバブル期を思わせるような動きがみられる。派遣各社はインターネットなどでかなり費用をかけて人材を募集しているが、ミスマッチが続いている。今後もこの状況が続く、年末に向けてかなり忙しくなる。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・企業からの求人依頼は順調に推移している。特に、IT関連は大口の需要が続いている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・派遣社員も、より好待遇の仕事を選べる状況にある。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・新卒、中途採用共に、就職セミナーや転職フェアへの参加企業が増加しているほか、追加開催が頻繁に行われている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人募集する企業が増えている。また、転職フェアなどの参加数も昨年より多くなっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率は、前月に比べ0.03ポイント改善し、新規求人も前年同月比で2けたの伸びを示している。産業別にみてもすべての産業で増加しており、事業所の求人意欲は相変わらず高い。一方、新規求職者はここ2か月連続で減少幅が縮小するなど、減少傾向がやや落ち着いてきたことから、今後の推移を注視する必要がある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・企業の求人活動は活発になってきているが、パート、派遣、請負労働者など非正規労働者を求める割合が高く、安定した仕事を希望する求職者との間にミスマッチがある。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数の減少幅が小さくなってきた。女性の求職者数の増加がその一因であり、就職者数の増加にもつながっている。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・日雇求人数が短期的には不安定ながらも、全体では前年比でプラスを維持しているだけでなく、その日の宿の提供や生活費の貸付けを求める緊急生活相談の件数が、数か月前に比べて減少している。仕事が増えていることがその原因である。
学校〔大学〕（就職担当）	周辺企業の様子	・採用活動を継続しているのは中小零細企業だけでなく、大手企業でも機械、電気系を中心として一部で行われている。優秀な学生の確保のため、求人が充足するまで採用活動は続く。		
変わらない		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・新聞の求人広告では中高年の求人が多く掲載されているが、世間では中高年の求人が少なく、あったとしてもハローワークで十分に対応可能である。そのため、新聞媒体を中心とした広告代理店はかなり厳しい状態が続いている。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・インターネットの影響で紙媒体、特に新聞の求人広告に対する反響が減少しているため、受注件数が落ちてきた。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求人数、有効求人数共に、5か月連続で対前年比2けたを超える割合の増加となっている一方、新規求職者数、有効求職者数も増加傾向にある。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求人数は増加傾向に変化がないなど、求人は好調である一方、新規求職者数の減少もみられない。また、卸、小売業を中心にフルタイム雇用からパート雇用へ募集が移っている。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・新規求職者数が増加している一方、新規求人数は減少傾向であることから、やや悪くなっているが、採用者数が増加しているため、全体としては変わらない。
	やや悪くなっている	-	-	-

分野	景気の現状判断	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	-	-	-

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	百貨店（売場担当）	来客数の動き	・27日に優待会を開催したが、前年比131%と売上高・来客数共にアップした。また、予算比も150%と大きな売上を得ることができた。	
	やや良く なっている	一般小売店〔印章〕（営業担当）	販売量の動き	・当社の駅構内支店に隣接する商業施設に、同業の全国チェーンの印章店が1年程前に進出してきたが、この夏に撤退した。もともと他店進出による大幅な減収はあまりなく、逆に撤退後は増収に結びついている。	
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・優待会などでは、カシミアセーター・ファーライナーコートなど高単価商材が気温に関係なく売れている。特に最近ではミセスゾーンでも同様の動きが目立つようになってきた。	
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・ここ半年程をみると客の購買力が徐々に上向いているように感じる。特に最近では冷え込みもあり冬物の売行きが良くなった。	
		百貨店（販売担当）	来客数の動き	・昨年は台風の影響もあり大幅な客数減であったが、今年は気温はやや高めではあるが、シーズン商品の動きも良く客数も前年比110%と好調に推移している。	
		スーパー（店長）	販売量の動き	・3か月連続で販売点数が前年を超えてきた。	
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・場所によっては、客の多い少ないはあるものの、商品はよく動いている。	
		住関連専門店（営業担当）	単価の動き	・来客数はあまり変動はなく若干増加しているくらいだが、客単価が上昇している。婚礼新築に関しても、一般の平均単価に比較して、7%くらい上昇している。	
		その他小売（営業担当）	来客数の動き	・客単価に大きな変化はないが、客数が前年と比較し大幅に増加した。被爆60周年を記念した各種全国大会が開催されたためとみられる。	
		その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者）	単価の動き	・客数は3か月前と同じように2けた増加した。客単価の落ち込みが少なくなり、売上に好影響を与えている。	
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・3か月前と比較してやや客足が伸びている。	
		観光型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・来場人数、消費単価に関しても向上していると思われる。客のリピート率も上がってきている。	
		観光型ホテル（経理総務担当）	それ以外	・国体が開催されこの宿泊客が確保できた。	
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・当月は客室部門においては、愛知万博も終了し少し観光客の入込が増えて前年を上回る見込みである。料理飲食部門も一般宴会が回復基調にある。	
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・広島では大型観光キャンペーンを行っており、観光客の宿泊が増えている。また大きな学会の催し物もあり、宿泊は好調で、客単価も上がっている。	
		都市型ホテル（総務担当）	販売量の動き	・宿泊においては前年比で増加傾向にあり、一般宴会においても徐々にではあるものの、増加に転じている。	
		タクシー運転手	販売量の動き	・国体の開催中ということもあるが、明らかに売上は上昇している。岡山県は全体的な雰囲気が大変良い。	
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・先月までは、客の動きが大変悪かったが、今月あたりは少し動き始めたなという程度になっている。約10%来場者が増加しており、客の反応も多少良い。	
		変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・最近、商店街を通行する人数がめっきり減った。
			商店街（代表者）	お客様の様子	・客の買うという姿勢がみられず、単価も含めて良くない。余分な物はいっさい購入しない。勤める商品につなづきはするが、購入には至らない。
商店街（代表者）	お客様の様子		・暖かい秋で、寒さがちよっとくると客の動きも良くなるが、総じてまだ暖かいので、客の動きが悪い。		
商店街（代表者）	お客様の様子		・月の後半からやっと寒さがやってきたが、灯油価格の高騰を実感し、また環境問題に関心が集まっているようで消費への関心は低い。		

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（販売促進担当）	お客様の様子	・10月は月初、月末にプロ野球の優勝または応援セ-ルを全館にて開催し、入店、売上共に前年へのかさ上げは図れた。しかし、内容は割引、お買い得品、福袋に集中しており、価格に対してよりシビアな購買姿勢がつかえる。今秋より新たに展開している低価格商品は、バッグ、靴、ワイシャツ等は好調な動きを見せている。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・今月は前年と比較し、台風の影響もなく、月の後半から一気に売上が上がってきた。何年ぶりかでヤングの衣料が上向き始めており、店全体の数字は前年比100%の予定である。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・10月前半はまだまだ気温も高く、本来売れるべき商品の動きも鈍かったが、後半になるにつれて気温も下がり、高価格のコートなども動き始めた。相変わらず、自分に必要な物にはお金をかけるという傾向が見受けられる。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・雑貨関係やヤングアパレル関係については、それぞれ好調に推移しているが、店全体としては、ミセスの婦人服や食品が非常に苦戦しており、客の購買パターンがなかなかみえてこない。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・地下食料品売り場のリニューアルがあり、波及効果が期待されたが、あまり売上には影響しなかった。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・今月もチラシ等による価格競争がより強まり、客の買い回りが顕著である。その分、単価・点数に影響がみられ、一人当たりの客単価が5%前後低下している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・単価の動きも以前と変わっていない。来客数も同様である。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来店客数は前年比103%くらいで推移しているが、ここにきて13か月ぶりに売上が前年比99%で前年を下回った。客単価や一品単価は対前年比94%と著しく低下している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・昨年度と比較して、1人当たりの買上点数が約0.8%低下している。競合店のチラシの回数も増加しており、客はチラシの商品を当てにする購買動向が特に目につく。また、必要な物しか購入しないという傾向も最近顕著である。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は前年比85%と大変厳しい状況である。隣の大手スーパーも10月で閉店し、現在閉店セールを実施しているが、それを合わせてもこの近隣の集客はなかなか厳しい状況である。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・販売量は前年比4～5%のダウンで、近くのどこの店も同様に推移しているようだ。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・3か月前と比較すると、売上は0.9%のダウンとなっているが、客数は約0.7%のアップをしている。客単価は1.7%下がっているものの、全体的に言えば、横ばいといった状況である。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・全店の内、例年のペースをクリアしている店はわずかである。昨年は創業祭などのイベントが売上に寄与したと思われるが、今年はそれもなく、どうにもならない状況である。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・今月は弁当のキャンペーンで地方の素材を使った弁当を500円で販売したが、予想の販売数量には届かなかった。品質的には価格を上回るものだったが、客の購入するものは500円以下のものであった。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・景気が悪くなったままの状態に変化がない。商店街にあったファッションビルの跡地にマンションが建つようだ。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・10月の上、中旬は気候の影響もあり来客数が厳しかったが最近の冷え込みにより、来客数も増加し、単価も上昇している。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	単価の動き	・必要であれば少々高額でも購入するが、必要がなければいくらくても余分な物は購入しない。チラシ掲載商品目当ての客が減少した。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	販売量の動き	・残暑が続き、秋冬物が不振である。

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
		衣料品専門店（販売促進担当）	販売量の動き	・今月は来客数、売上ともに昨年よりは10%ほど伸びているが、来店客数は昨年より減少しているようである。寒くなると人が動く。暖かかったら人が動かない。客は敏感になっている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・10月は、中旬まで日中は30度近い日が続く、秋物・冬物の商品の動きが鈍かった。このまま、暖冬で終わればウォームピズは打ち消される心配がある。客に訴求できる商品を選択し、そろえることができるか非常に判断が難しい。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・客はまだまだ景気の先行きに不安を持っているものの、デジタル放送の開始が目前となり、徐々にそれが刺激になってきている。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・同じエリアに同社の新店がオープンしたための協賛で、一時的には売上がアップしたが、前年と比較しても同じくらいの推移なので、あまり変わらない。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・コンパクトカーの新型車が発売され、販売台数の増加を見込んでいたが、販売台数前年比100%で推移しており、新型車効果がなく売上の上積みになっていない。
		乗用車販売店（統括）	来客数の動き	・新しいニュースがないなかで、来店客の動きは変わらずある。こちらが広告を出すなどの動きをすれば反応があるので今後もこのままである。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・変わらず好調を維持している。特にETCの動きが今まで以上に良く、ナビゲーション等の高額品も引き続き好調に推移している。
		住関連専門店（広告企画担当）	単価の動き	・契約単価が少しずつ上向いているが、来客数が減っている。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・ずっと100%を維持してきた、ディナータイムの来客数が3か月前と比較して2%弱減少している。客単価は30円ほどアップしているが、来客数の減少が響いている。
		一般レストラン（店長）	それ以外	・昼の集客はアップしているが、夜が伸び悩んでいる。一般家庭の外出回数が減っている。
		都市型ホテル（従業員）	来客数の動き	・ブッフェレストランのランチタイムの来客数が減少傾向にある。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・新規加入契約数は低下したままで、かつ解約数も増加したままであり、新メニューに対する反応も鈍く、純増加数は低迷したまま推移しており、さらに減少もみられる。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・サービス利用者の中にはインターネット利用度合いに応じてサービスの変更をするが、それぞれのサービス単価にあまり差がないため、全体としては売上などの変化がない。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・個人向けサービスは変わらず、法人向けサービスは数量は増加しているが単価が下がっているため、全体として横ばいである。
		テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・秋の行楽シーズンを迎えたが、見込みほどの来客数の伸びがなく、引き続き景気が良くなっているようには見受けられない。
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・同業者同士でも話題になるが、新規の店も増え客も分散し、売上も伸び悩んでいるという店が結構多い。
		設計事務所（経営者）	単価の動き	・所得の伸びが見込めないため消費に慎重であり、支出をなるべく抑制する考えが強い。
		設計事務所（経営者）	販売量の動き	・建築関係ではいまだに景気回復の様子はみられない。回りの様子をもても、小物件の取り合いが続いていて、販売量は低迷している。
		設計事務所（経営者）	販売量の動き	・契約件数や販売量の動きに伸びがみられない。数字が良くなってきそうで、なかなか良くならない。
		住宅販売会社（経理担当）	販売量の動き	・新規物件の販売が先月末から始まったがモデルルームへの来場者数は順調であるものの、契約数は目標の50%にも達していない。このため全体としては大きく目標数値を下回る状況となっている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街で火事が起こり3軒が焼けた。比較的客数の多い店だったので、商店街への客数が減少し、苦しい思いをしている。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	来客数の動き	・今月は展示会の結果が悪く、前年対比15%の売上ダウンとなった。大変深刻である。

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
		一般小売店〔家具〕（経営者）	お客様の様子	・税制改正により公的負担増加、原油の高騰等の不透明感が高齢者社会とあまって先行き不安となり、客の心理的な購買意欲の減退につながっている。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・数量、客数とも微増にもかかわらず食品全体の単価が下落しているため前年割れとなっている。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・昨年と同じ時期より、客の数が少ないように思われる。対抗店にやられているという印象が強い。客は大きい店や安い店に流れている。
		スーパー（管理担当）	単価の動き	・客数的には前年と変わらないが、客単価が少ない。また買上点数が少ない。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・近隣に自社の競合店ができ、来客数が減少した。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・ガソリンの値上げが大きな要因となっており、特に大きな車種を扱う店は厳しい。客との商談でも、燃費のこと、先行き不安のことなどから長引くことが多い。
		乗用車販売店（サービス担当）	販売量の動き	・客の来店数、販売量ともに低下している
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・一般宴会については、週末がいまひとつ入っていない状況で、婚礼については低迷している状況が続いている。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・国体の影響からか、県外への旅行客が減少している。10月、11月と2割ほど減少している。
		タクシー運転手	販売量の動き	・景気全体が少しながらも良くなっているかと感じていたが、10月に入り急に悪くなり、来客数、販売量、単価ともに落ち込んでいる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・季節が良くなり、ホテル・旅館の客も少し動きが出てきて、各地でイベントや催しが行なわれ、客の動きは良くなっているが、タクシー全体の乗客の動きは昨年に比べるとやや悪くなっている。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・3か月前と比較して、販売量・来客数ともに減少している。
		テーマパーク（財務担当）	来客数の動き	・例年であれば、団体客が多くなる時期ではあるが、国体による県外からの集客も期待に見合うものではなく、全体的に伸び悩んでいて、景気の上昇感を感じられない。
		競艇場（職員）	来客数の動き	・来客数の減少に伴い、発売金額も減少した。
		悪くなっている	その他専門店〔時計〕（経営者）	お客様の様子
その他専門店〔スポーツ〕（店長）	来客数の動き		・来客数の低下が著しい。例年より気温が高く、シーズンの衣料が全く売れない。	
タクシー運転手	来客数の動き		・元気がない店は閉店し、代わりに隣の市から進出する店が日増しに増加している。	
企業動向関連	良く なっている	-	-	-
		繊維工業（統括担当）	競争相手の様子	・業界の競合他社も決算、業績ともに順調なようで、苦しい中で頑張っている。その背景にはいづらか景気の後押しがある。
	やや良く なっている	窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・大口案件が重なり生産量は高水準を維持している。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・自動車関連が国内、欧米とも好調で受注の高止まり傾向が依然続いている。欧州向け鉄道用モーターも安定した受注が入っている。
		建設業（営業担当）	競争相手の様子	・福祉関連施設及び共同住宅関係の案件の見積依頼が増えてきた。
	変わらない	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中である。売上高は計画を上回っているが、原油高に伴う原材料費の上昇、人件費の増加から利益は伸び悩んでいる。
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・売上は若干伸びているが、採算が合うまでには至っていない。
変わらない	化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・生産量、出荷量共に先月と大きな変化はなく安定しており社内は全般に高稼働率を維持している。物流費、原燃料費高騰の影響を受けながらも好景気の影響で、利益が出ている。	

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
		金属製品製造業（総務担当）	取引先の様子	・受注量が多いため、納期を待ってもらっている状況であるため、価格よりも納期優先のお客様が目立つ。
		一般機械器具製造業（経営企画担当）	それ以外	・自社製品の売上について、国内向けは回復しつつある。また海外向けについては堅調に推移している。しかし原材料価格の高騰に伴い、生産コストが悪化しており厳しい状況である。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は、相変わらず高水準である。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量、受注価格ともに横ばいのみで推移しているが、原材料の価格は高止まりのみであり、採算的には良くない状況が続いている。
		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	・海外販売は好調と聞いているが、国内は低迷している。多少業種によっては幅があるようだが、シューズ業界ははまだ国内景気の先行きが見えてこない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・建設・不動産関連では仕事量が減少し続けている。しかしある一面ではリフォームの恩恵を受けている下請業者も出てきている。
		建設業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・この時期は例年、受注は伸びない時期であるが、今月までの累計受注額は2年前とほぼ同額で推移している。2年前は今年ほど景気が良くない時期だったが、その年と同じペースということに少し不安を感じている。
		輸送業（統括）	取引先の様子	・新規客開拓のため訪問すると各企業とも、料金交渉のため数社に声をかけ、物流費用を低く抑えることを実施しており、収入は増えるがなかなか利益に結びつかない。
		通信業（社員）	受注量や販売量の動き	・既存のお客様へ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が、横ばい傾向である。客にはさらなる既存業務の追加提案と新たなメニューを合わせて提案しなければならないが、現実には厳しいものがあり、提案から受注に至るまでが苦勞している。
		通信業（営業企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・法人向け通信サービスの販売は、数的には一定の量があるものの専用線の減少に見合うほど高品質なVPN（公衆回線を専用回線であるかのように利用できるサービス）商品は伸びず、本来SOHOや家庭向けの光ファイバーを企業向けに利用した廉価・簡易VPN主体で推移している。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・確かに物は動き出している。建設業においても受注量は出ている。小売業、卸売業についても販売量は増加しているが、ただし利益はない。しかしながら従業員のカット、リストラ等を進めて、何とか利益を確保している状況である。
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・取引先の状況があまり好転していない。建物の売行きあるいはマンション等の売行きが停滞している。特殊な部分だけが早く売れるという状況で、賃貸マンション・賃貸アパート・貸店舗・貸倉庫は借り手が少ない状況になっている。
会計事務所（職員）	取引先の様子	・地元の自動車メーカーが好調なので、製造業はおおむね昨年並みか、あるいは昨年を上回る業績をあげているものの、相変わらず、販売、公共工事関連は思わしくない。		
やや悪くなっている		農林水産業（従業者）	それ以外	・9月度と3か月前の6月度を比較すると、水揚数量で119トンの増加、水揚金額では6,300万円の増加である。水揚数量の増加原因は沖合底引き船・小型イカ釣り船の増加である。水揚金額の増加原因も同様である。9月度の前年度対比は水揚数量では279トンの減少、率で81.6%である。水揚金額では2億900万円の減少、率で64.3%である。水揚数量の減少原因は小型底引網・中型巻網・沖合イカ釣り・小型定地網の減少によるものである。水揚金額の減少は沖合底引網・小型底引網・中型巻網・沖合イカ釣り・小型イカ釣りの減少によるものである。
		鉄鋼業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・高級鋼板の市況は堅調なものの、汎用鋼板の市況が軟化傾向にある。
悪くなっている		-	-	-

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
雇用 関連	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（担当者）	周辺企業の様子	・中途の採用企業の意欲が高い。新卒採用にも前向きな姿勢がみられる。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・求人は情報サービス業（コールセンター）、アウトソーシング業（製造請負業）からの大量求人や警備業からのまとまった募集などで、前月に引き続き増加傾向となった。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・新規求人が、派遣・請負・有期求人も依然多く8か月連続で前年を上回っている。常用就職も6か月連続で前年を上回った。
		職業安定所（雇 用開発担当）	求人数の動き	・3か月前と比較して新規求人数がわずかに増加し、新規求職者が減少したことから、求人倍率が上昇した。一部小売業からのまとまった求人が目につく。
	変わらない	民間職業紹介機 関（職員）	求人数の動き	・採用予定枠を超える人数の採用、新卒採用の復活など2007年問題と景気回復による人材不足感を感じる。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・新規求人数は3か月前と比較して増加しているが、前月と比較すると減少し、特にパート求人の減少幅が大きい。来春卒業予定の高校生の採用内定状況も製造業を中心に順調である。
		民間職業紹介機 関（職員）	採用者数の動き	・業績好調の地場企業が、費用をかけて募集したものの結果的には採用者がゼロであった。平均的な就業能力の人が正社員になれる状況にはまだ遠い環境である。
	やや悪く なっている	学校〔短期大 学〕（就職担 当）	求人数の動き	・新卒採用者に対する求人は、一部の専門職を除き前年同時期と比べ大きな変化はなく、依然として足踏み状態である。
		新聞社〔求人広 告〕（担当者）	周辺企業の様子	・特に中小企業の様子が悪くなっているのが、明白にみられるようになってきた。
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	商店街（代表 者）	来客数の動き	・各商店街で週末ごとに中心街の公園でイベントを実施したため、かなりの来客数が増えた。また、夕方には学校帰りの学生を中心に、来客数が戻ってきている。
		一般小売店〔書 籍〕（営業担 当）	販売量の動き	・以前はほとんどなかった企業からの大口の注文が増加している。
		百貨店（総務担 当）	お客様の様子	・化粧品において、多くはないが3万円程度の高額なクリームが売れ始めている。また、紳士服有名ブランドでは、一時期は修理の依頼が多かったが、最近では修理が減り、新品を求める方が増えている。高額なブランド商品においても、以前は購入決定までに時間がかかることが多かったが、最近では即決する人が増えている。
		家電量販店（店 長）	来客数の動き	・デジタル商品を中心に、非常に来客数が多く、客が商品を購入する比率も上がっている。
		旅行代理店（従 業員）	販売量の動き	・個人・グループの国内外への旅行相談や予約が多く、国内航空券の売上は前年比で増加している。海外旅行も東南アジアを除いて、ハワイ、ヨーロッパを中心に前年より件数は増えており、団体旅行の売上も前年比で増加している。
		ゴルフ場（従業 員）	来客数の動き	・予約状況が非常に良く、前年に比べ来客数は増加している。
		変わらない	商店街（代表 者）	それ以外
	百貨店（営業担 当）		それ以外	・前年に比べ来客数、売上高共に若干下回っている。高額商品は、前年を大きく上回り、紳士関連商品も前年増となったが、婦人服、ハンドバックなどやブランド商品が前年割れとなっている。
	百貨店（営業担 当）		単価の動き	・高額商品が良く売れ、客単価は上昇しているが、大衆向け商品の売上はかなり減少している。

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
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・衣料品は堅調に推移しているが、宝飾などの高額品は、特殊なブランドを除き依然として厳しい状態が続いている。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・来客数はほぼ前年並みであるが、客単価は前年比で3%減少している。特に、紳士衣料、肌着関係、インテリア関連、食品では青果の落ち込みが大きい。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・天候に恵まれたこともあり、前年と同等の来客数と客単価を確保できたが、客からは今ひとつボーナスに期待が持てないという声が多い。
		家電量販店（営業担当）	来客数の動き	・月の前半はテレビ、洗濯機が思うように伸びなかったが、後半になり、来客数が増え、全般的には、前年と比較すると良くなりつつある。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型車の発売があったが、販売台数が予想以上に伸びない。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・新型車が発売になり、来客数と販売量の増加を見込んでいたが、期待を下回っている。また、即決で購入する客は少なく、じっくり検討してから購入するという消費動向がうかがえる。
		乗用車販売店（管理担当）	販売量の動き	・新型車を発表したのが、来店客数が少ない。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・軽自動車の市場をみると、売上が前年比87%程度に減少している。
		その他専門店〔CD〕（店員）	来客数の動き	・目的買い以外で来店される客が減少しており、売上が伸びない。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・新しいものや、珍しいものには反応がある。また、単価が安ければ、より反応が強くなる傾向が定着している。
		都市型ホテル（経営者）	単価の動き	・単価の動きは低位のまま変化がなく、販売数も変わらない。愛知万博が終わることで、好転するかと期待していたが、あまり変化がない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・昼の客が少ない上に、夜に飲みに出る人も少なく、乗車しても近距離が多いため売上が伸びない。また、今年は四国八十八カ所のお寺参りが少ない。
		設計事務所（職員）	販売量の動き	・販売量、受注量ともに、増加が見込めず、前年を下回っている。また、単価の低下もあり、採算も悪くなっている。競争相手も同様な傾向にあり、コスト削減の動きが活発である。
		その他住宅〔不動産〕（経営者）	競争相手の様子	・土地の価格が低下し、買い需要は非常に少ない。その上、賃貸住宅への入居者が減っており、同業者間では暗い話が多い。
		やや悪くなっている		一般小売店〔生花〕（経営者）
スーパー（財務担当）	販売量の動き			・既存店の売上高を3か月前の前年比でみると、98.9%が97.5%と1.4ポイント悪化している。
コンビニ（店長）	販売量の動き			・ファーストフード関連やお弁当などは売上が少し伸びているが、来客数、販売数共に、前年を下回っている。
乗用車販売店（従業員）	お客様の様子			・新車、中古車共に、昔のように即決で買うことがなく、客が値踏みをし、1週間ぐらい様子を見てから購入する傾向が見受けられる。
タクシー運転手	単価の動き			・3か月前と比べると客単価、客数ともに減少している。
通信会社（企画担当）	販売量の動き			・市場が飽和状態に近づいており、消費が低迷している。
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	
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	・百貨店、専門店での荷動きが少し上向きになってきている。海外からの低価格商品ではなく、多少高価格でも品質のよい国産品を求める消費傾向にある。	
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・電気機械、化学、電気材料関連の設備投資が少しずつではあるが、動き出した。特に電気材料関連は量産に向けての設備が盛んになっている。	
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・製造業の設備投資意欲が回復し、工場の改修や倉庫の増設で、まとまった契約がとれた。	
		通信業（営業担当）	それ以外	・温泉ホテル、旅館などへのシステム提案を実施するなかで、平日の予約数の増加など提案先企業の好調さがうかがえる。	
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・原油価格高騰により、資材関係が値上がりしているが、受注は増加傾向にあり、売上の上昇が資材費の上昇をカバーできるようになった。	
		公認会計士	取引先の様子	・今月の各社の決算や試算表の状況などをみると、前年比で若干プラスに改善されている企業が増えている。	
	変わらない	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新商品の売上は増加してきているが、トイレットペーパーについては、依然として減少傾向である。	
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・排ガス規制関連でのトラック需要の増加に伴い、トラック搭載型の小型クレーンの引き合いが活発になっている。大型クレーンについても、高年式車の代替需要に衰えは見られない。	
		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	・受注は、横ばいで原材料の高騰を製品価格に転嫁することができない。競合他社も同様で厳しい状況が続いている。	
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・主要産業である土木・建設業者が、公共工事の減少から引き続き振るわず、それに応じて、小売業なども好調とはいえない。	
		やや悪くなっている	輸送業（役員）	受注量や販売量の動き	・10月に入ってから、荷動きはますます悪くなっている。
		悪くなっている	化学工業（営業所長）	受注価格や販売価格の動き	・IT関連などのごく一部の製品関係は荷動きが良いが、全体では非常に悪くなっている。
	通信業（支店長）		受注量や販売量の動き	・新商品の発売もなく、販売量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	人材派遣会社（支店長）	求職者数の動き	・正社員雇用が増えており、派遣労働を希望する人の確保が難しくなっている。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・産業全般で伸びており、特に、医療・福祉、建設関係の増加が顕著となっている。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比で145.5%と大幅に増加している。産業別でみると、運輸業、卸売・小売業、サービス業で減少したが、ここ数年、求人申込がなかった事業所からの求人があるなど、特に製造業、情報通信業、医療・福祉業などの業種で大幅な増加となっている。また、パート求人も、前年同月比189.7%と大幅に増加し、月間有効求人倍率は前年同月比で8か月連続で増加している。	
	変わらない	人材派遣会社（支店長）	周辺企業の様子	・契約の更新や契約の途中終了が非常に減り、企業が、派遣の形態をそのまま継続する割合が、前年に比べて1～2割上昇している。	
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・前年よりは採用者数は増加しているが、求職者が活発に動くなどの変化はない。	
		民間職業紹介機関（所長）	求職者数の動き	・求職登録者数は、前年比では微減で推移しており、現職での登録者はやや減ってきている。また、再就職支援の企業からの依頼も減ってきており、一部の業種を除き、リストラが落ち着いてきている。	
	やや悪くなっている	-	-	-	

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

10. 九州（地域別調査機関：（財）九州経済調査協会）

（ - : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
家計 動向 関連	良く なっている やや良く なっている	-	-	-	
		商店街（代表者）	来客数の動き	・イベント等の開催により、人の動きが活発になっている。	
		一般小売店〔青果〕（店長）	販売量の動き	・客単価が増えてきており、野菜の売行きが特に良い。	
		一般小売店〔生花〕（経営者）	単価の動き	・開業以来、母の日以外でインターネット販売の売上が最も良かった月である。新規の客も増えている。	
		スーパー（店長）	単価の動き	・衣料品の動きが良くなっており、輸入品の高級時計やハンドバックなどもかなり売れた。全体的に客単価が上がっている。	
		衣料品専門店（総務担当）	来客数の動き	・ヤング、婦人服ともに秋物衣料の売上が好調となっており、着物、呉服、宝石も前年比10%増となっている。来客数も増加している。	
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・客数と客単価がここ数か月間、上昇傾向である。	
		家電量販店（企画担当）	お客様の様子	・薄型テレビ、DVD、新型の洗濯機等に人気が出てきており、販売量も増えている。	
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	販売量の動き	・ガソリンの価格高騰による買い控えも減り、現金で購入する客が増えてきた。	
		一般レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・客単価、利用回数ともに増えている。	
		その他飲食〔居酒屋〕（店長）	お客様の様子	・好天と焼酎ブームにより客が増えた。	
		タクシー運転手	来客数の動き	・全体的に稼働が良い。特に日中の稼働が良く、売上が上がっている。ただ夜の動きはあまり良くない。	
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・予約状況が前年比10%増となっている。特に韓国等、海外からのツアー客が南九州において多くなっている。	
	競輪場（職員）	販売量の動き	・入場者が増加傾向にある。		
	設計事務所（所長）	来客数の動き	・企画や計画等の相談が少しずつ増えている。		
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・販売量、契約数がやや増加している。		
	変わらない		商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街の人通りは増えず、空き店舗の数も変わらない。
			商店街（代表者）	来客数の動き	・隣接するスーパーの安売りなどが影響して、来客数がかなり減少している。残暑が厳しく、客の購買意欲も沸いていない。
			商店街（代表者）	単価の動き	・衣料品関係が少し動いているが、客単価は上がりず利益は少ない。
			商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数が増える時期であるが、今年は増えていない。
商店街（組合職員）			お客様の様子	・郊外に競合店がオープンしてから数日間、商店街の人通りが激減した。	
一般小売店〔鮮魚〕（店員）			それ以外	・大型店が開店し、ますます悪くなっている。	
百貨店（営業担当）			販売量の動き	・来店客数は回復傾向にあるが購買に結びつかず、全店割引催事を行っても売上に結びつかない。秋物衣料の動きもなく、客の購買意欲は乏しい。	
百貨店（販売促進担当）			単価の動き	・客単価が大幅に落ちており、割引商品は売れるが、定価商品の動きは鈍い。	
百貨店（営業企画担当）			販売量の動き	・地元球団関連セールは、昨年より集客ができたが、セール対象外商品の売行きが低迷している。	
スーパー（店長）			単価の動き	・来客数は横ばいであるが、売上が落ちている。	
スーパー（総務担当）			お客様の様子	・気温がなかなか下がらないため、秋冬物の動きが鈍く、客の購買意欲も乏しい。	
スーパー（企画担当）			来客数の動き	・競合店の出店と価格攻勢の影響で客数、客単価が減少した。また、残暑が長引いたことにより、鍋物商材の動きが悪かった。	

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
		コンビニ(エリア担当)	単価の動き	・値引き商品による一品プラスの購入が依然低い。
		衣料品専門店(店員)	単価の動き	・秋物商品の動きが例年より遅く、客単価も低迷している。
		衣料品専門店(店員)	販売量の動き	・秋物の立ち上がりが遅れたが、今月中旬から急に寒くなり、来客数が増えた。地元球団関連セールもあり、販売数も増えたが、客単価が低いため売上は横ばいである。
		家電量販店(総務担当)	お客様の様子	・原油高の影響により石油暖房商品が全く動かない。
		乗用車販売店(管理担当)	お客様の様子	・イベントの開催等で客数はまずまずであるが、ガソリンの高騰によりコンパクトカーが良く売れ、大型車はなかなか売れない。
		その他専門店[ガソリンスタンド](統括)	販売量の動き	・ガソリン価格の高騰により、2回に1回はセルフを利用する顧客が増えている。単価が安いところにシフトする傾向が出ている。
		テーマパーク(職員)	来客数の動き	・大型団体のコンベンション利用が目減りしており、その分を個人旅行が補っている状況である。プライドル関連とゴルフ関連は好調である。
		観光名所(職員)	来客数の動き	・団体客数が減り、少人数の客が増えており、観光施設の入園者は前年を下回っている。個人客については昨年並みである。
		ゴルフ場(スタッフ)	単価の動き	・コンペ等は、単価を下げればある程度予約が見込める。個人予約も同じ傾向である。
		競馬場(職員)	来客数の動き	・来客数も、購買単価についても、相変わらず減少傾向にある。
		設計事務所(代表取締役)	お客様の様子	・公共事業については、地方公共団体の財源不足により、予算が低く発注されている。民間企業側では過当競争により通常では考えにくい低価格で受注しており、合理化が迫られ、企業経営上無理が生じている。
		住宅販売会社(従業員)	単価の動き	・土地の売買は上向いているが、客単価は減少傾向にある。
	やや悪くなっている	百貨店(売場主任)	お客様の様子	・秋物の動きが極端に悪い。通常であればセーターの動きが良くなる時期であるが、カットソーの販売量がそれをしのぐ状況で、売上は上がらなかった。
		百貨店(営業担当)	来客数の動き	・郊外の大型商業施設の影響で、中心部の来街者は減少した。特に週末は激減している。
		百貨店(売場担当)	販売量の動き	・売上は催事等の強化により、前年比99.6%となった。上旬は秋物衣料の動きがかなり鈍かった。来客数は催事の影響により前年比99.5%となった。
		百貨店(業務担当)	販売量の動き	・季節の変わり目と、商品の入替えのタイミングがずれてきており、販売量の勢いは失速している。
		スーパー(経営者)	販売量の動き	・大型商業施設の開店で客の流出が激しくなっている。それに伴い、客単価は低迷し販売点数が低下している。
		スーパー(店長)	単価の動き	・競争激化により、野菜の単価が低下している。買上点数も数%減少しており、野菜の売上が減少傾向にある。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・客数は横ばいから若干増えてきたが、客単価がいまひとつ伸びない。
		コンビニ(エリア担当)	お客様の様子	・行楽シーズン中、昨年は手軽な400円前後の弁当や、200円前後の総菜サラダが売れていたが、今年は低単価のおにぎりや100円台のコンパクトなサラダ等が売れており、若干ではあるが客は低価格志向であった。
		衣料品専門店(店長)	販売量の動き	・気温が平年並みになり、秋冬物がやっと動き出したが、前年に比べ売上は減少している。
		自動車備品販売店(従業員)	来客数の動き	・ガソリン価格高騰の影響が徐々に出てきている。
		住関連専門店(経営者)	単価の動き	・恒例の催事があり、来客数は良かったが、客単価が低かった。
		通信会社(業務担当)	お客様の様子	・以前は、1年サイクルで携帯電話を買換える客が多かったが、最近では2、3年使用し、壊れる寸前にならないと買替えをしない客が多くなった。
	悪くなっている	一般小売店[青果](店長)	単価の動き	・安値商品を購入する客が多い。

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
		スーパー（店長）	販売量の動き	・衣料品、特に秋物がほとんど動かない状況で、前年比89.9%で推移している。やっと寒くなってきたが、秋物衣料がかなり残っていて苦戦中である。食品に関しては昨年の相場と違い青果を中心に前年比70%台で推移しており、青果と精肉が厳しい状況である。
		高級レストラン（経営者）	競争相手の様子	・例年長崎では10月のおくんちを中心に忙しくなるが、近所の店では一番ピークであるお祭りの前日でも休業した店があった。
企業 動向 関連	良くなっている	精密機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・受注量自体が若干増え、新しい仕事も増え始めた。
		広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・売上が前年比2けた増となった。
	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	・大型ホテル物件の受注が続き、前年比15%以上の伸びとなった。来年度も物件は続く予定であり、動きは非常に活発である。
		鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・7、8月末にかけて成約した受注残が多くあるため、販売量は順調に推移している。しかし新規物件に乏しく、引き合い、成約が低調になってきた。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・工事請負件数が増えてきた。特に個人住宅のリフォーム、美容室のリフォーム、店舗のリニューアル関連が伸びている。依頼がきても受注できない状態である。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・銀行の取引先で製造業、建設業ともに売上高が前年より増加傾向にあり、また設備の資金需要の情報もある。
		金融業（得意先担当）	取引先の様子	・当地区は建設業関係の業種が多く、災害復旧関連工事が最近よく見受けられるようになった。台風に伴うものであるが、その工事を引当とする資金需要もみられるようになった。
	変わらない	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年末向けの商品作りの時期であるが、卵の値段の高騰など原料不足で工場の稼働が悪い状態である。3か月前に比べると3分の2くらいの稼働である。
		農林水産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・現在は園芸作物の出荷初期段階であるが、台風の影響で出足は鈍い。販売価格の反応は現時点では鈍く、高騰する気配はないが、産地の中卸業者が先の品薄を予見し、値を上げ始めている青果市場もある。
		繊維工業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・思った以上に受注量、販売量が伸びていない。暖かいせいもあり、冬物の売行きも悪い。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・例年陶磁器業界では、最も荷が動く時期であるが、今年は専門店も量販店も昨年より悪く、夏場と変わらないような荷動きである。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注は具体的に話は進むが、なかなか契約の段階までは進まない。
電気機械器具製造業（経営者）		取引先の様子	・短納期での仕事量が増えており、仕事量としては十分に確保できている。	
やや悪くなっている	輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・例年だと衣料品がよく動く時期であるが、今年は全く動かない。	
	金融業（調査担当）	取引先の様子	・資金需要が低迷している。一進一退であった福岡県内の貸出残高は8、9月と連続で対前年割れとなった。	
	経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・市内の関係先の様子をみると、売上と客数がかなり減っている。近隣に大規模な店舗ができ、市内中心部を中心に人通りが少ない状態が続いており、かなり客を取られている。	
	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）	雇用形態の様子	・各社直接雇用のため、人材紹介を積極的に行っており、男性の営業関連の仕事が供給不足となっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・北九州空港開港を控え、企業の活動が活発になってきており、関連の求人などが増える。
職業安定所（職員）	職業安定所（職員）	求人数の動き	・月間有効求人倍率は前月より0.07ポイント上昇し1.13倍で、平成4年の3月以来の高い水準である。前年比では36か月連続プラスとなっており、改善傾向が継続している。	
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は堅調に推移しており、新規高卒求人も前年比26%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
		民間職業紹介機関（支店長）	求人数の動き	・一般事務系に加え、金融機関からの派遣需要がおつ盛である。職种的には金融経験者は引く手あまたの状態である。営業職、店頭販売職も年末商戦対応の需要が急増している。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・待機スタッフの状況をみても長期的なアルバイトに就業しているケースが多く、仕事が見つかりやすい状況であるが、景気が上向いている状況にまではいかない。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員） 職業安定所（職員）	求職者数の動き 周辺企業の様子	・新規求職者数は本年4月以降毎月、前年比2けた台の大幅な増加を続けている。 ・原油価格の高騰が製造業・輸送業を始め悪影響を及ぼしている。
	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	-	-	-
	やや良くなっている	一般小売店〔鞆・袋物〕（経営者）	来客数の動き	・やはり客は質の高い商品なら喜んで金を出す。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・客単価は下がっているが、来客数が増加しているため売上は上がっている。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・例年の10月はかなり落ち込むが、平日の入客が前年比120%で推移している。特に観光客が増えている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・施設利用者数は3か月前の7月是对前年同月比で102.2%、今月は10月25日現在で107.3%でやや良くなっている。9月までは個人客中心だったが10月は修学旅行等の団体旅行が中心である。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・県出身の女子プロの活躍や、ゴルフイベントなどが続き、プレイヤーの意欲が高まっている。
		その他のサービス〔レンタカー〕（営業担当）	来客数の動き	・今月も観光入域客数が順調に伸びており、売上の増加につながっている。対前年からすると20%の伸びになっている。
	変わらない	百貨店（担当者）	販売量の動き	・例年よりも高い気温に苦戦の10月となった。本年は台風の影響で営業日が1日少なかった前年をクリアするものと見込んだが、月初めからの高い気温に衣料品を中心に低迷し、全館苦戦となっている。特に婦人衣料の苦戦は顕著で、前年比10%減となっている。アイテム的にはブーツ、秋冬衣料の苦戦が目立つ。ただし食品、住居関連の売上は堅調であることから、消費意欲はある程度高い。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・今月の前半は前年に比べて若干足踏みしたものの、後半はかなり持ち直してきている。
		家電量販店（従業員）	販売量の動き	・来客数そのものは減少しているが、それは、新規出店の影響の買い控えにすぎない。購入している客の買物の内容は割に高級志向である。一頃の「安ければ何でもよし」からは買物の内容が変わってきている。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・軽自動車、小型自動車は好調だが、当社の主力車種の普通自動車は不調である。
		その他専門店〔書籍〕（店長）	単価の動き	・新都心にある当店は来客数は前年の108%を超えているが、客単価は前年の96%ほどと落ちている。この数字から見ると単価の安い物が主だって動いており、出版社もそれに合わせて単価の安い商品をメインに出してきている。粗利の少ない書店業界にとってはかなり厳しい。
		その他専門店〔楽器〕（経営者）	来客数の動き	・修学旅行の学生が例年より多い。一般の観光客も購買力があるものの、10月の前半までがピークであった。
		観光型ホテル（商品企画担当）	来客数の動き	・客室稼働率が前年同月比で7ポイント増の見込みで、個人旅行のシェアも増加している。
やや悪くなっている	スーパー（経営者）	競争相手の様子	・9月後半から10月にかけて競合店の出店が相次ぎ、10月についてはかなり厳しい状況になっている。	

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
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・10月から11月に移行するこの季節は、例年は各種催し物の開催や忘年会の予約等で忙しいシーズンであるが、今年は出足が悪い。原因として考えられるのは石油価格の高騰、すなわちガソリンの価格の漸増が煽る、消費者の今後への不安感が挙げられる。
	悪く なっている	一般小売店〔衣 料品・雑貨〕 (経営者)	販売量の動き	・前月と比較すると来客数は変わらないが、修学旅行者が多いため客単価が低くなり、売上減少の結果になっている。しかし前年同月比と比較した場合は同じである。
		住宅販売会社 (経営者)	競争相手の様子	・建設業界では他社の倒産や解散、会社整理等が進んでおり、景気は悪化の一途をたどっている。
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	-	-	-
	変わらない	建設業(経営 者)	受注価格や販売 価格の動き	・受注額の低下傾向が見られる。
		不動産業(支店 長)	受注量や販売量 の動き	・問い合わせや、成約件数が横ばいである。
	やや悪く なっている	通信業(従業 員)	取引先の様子	・取引先において人員整理など経費圧縮の動きがあり、これに伴いIT系の予算は直接利益につながらない限り、先行投資的な要素であってもカットの動きがある。
		通信業(営業担 当)	受注量や販売量 の動き	・回線の引き合い、新規受注は平均的に推移しているが、大口顧客の部分的解約が1件確定している。しかし、補完的なプロジェクト案件が具体性を帯びてきたので、全体としては変わらない。
	悪く なっている	-	-	-
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	求人情報誌製作 会社(営業担 当)	求職者数の動き	・求人企業数はほぼ横ばいの状況であるが、各社の募集人数が増えているのに対し、求職者の動きが全然追いついていない。求人を出しても、思うような採用人数の確保がなかなかできていないということは、求職者自身がより好みをしていて危機感があまりうかがえないということである。
		学校〔専門学 校〕(就職担 当)	採用者数の動き	・求人数は特に変わらないが、一企業が採用する人数が増加傾向にある。特に県外からの求人に関しては、大幅な増員もみられる。
		学校〔大学〕 (就職担当)	採用者数の動き	・求人が引き続き好調に推移していて、採用の枠を広げる傾向に変化はない。
	変わらない	職業安定所(職 員)	求人数の動き	・6月と比較すると、新規求人数は2.7%増の3,684人である。一般求人は7.2%増で2,957人(構成比79.7%)である。パート求人は12.2%減の726人(構成比17.5%)である。9月の新規求人は建設、情報通信、金融・保険で増加し、一方で製造、運輸、卸売・小売、不動産、飲食、宿泊で減少している。特に建設と金融・保険での増加が著しい。有効求人倍率は0.02ポイント低下し0.50倍である。就職件数は12.9%減少の1,240人である。
	やや悪く なっている	-	-	-
	悪く なっている	-	-	-