

・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	スーパー（店 長）	販売量の動き	・5月以降、新店との競合により売上が低迷していたが、今月、競合店の一社が倒産し、その客が当店に流れてきている。特に生鮮部門で客の増加が目立っており、販売量も大幅に伸びている。
		観光型ホテル （経営者）	来客数の動き	・オンシーズンを過ぎたが道外観光客が堅調に推移している。消費単価もまずまずで、緩やかな景気上昇が実感できる。
	やや良く なっている	商店街（代表 者）	競争相手の様子	・今月は暖かかったので冬物商戦は多少出遅れていたものの、地元球団のリーグ優勝、日本シリーズ制覇があり、大手百貨店など、優勝セールをきちんと準備し、対応したところでは売上がかなり増加している。
		コンビニ（エリ ア担当）	単価の動き	・男性客の来店が多く、特にたばこの売上が大きく増加した。たばこはカートンで売れることが多く、客単価も前年を上回っている。
		家電量販店（地 区統括部長）	販売量の動き	・引き続き薄型テレビが順調な売上をみせていることに加えて、番号ポータビリティの開始に伴い携帯電話の需要が活性化している。
		一般レストラン （スタッフ）	来客数の動き	・ビジネス客、一般客の利用が伸びている。特に建設業、住設関連企業の利用が目立つ。
		観光型ホテル （経営者）	単価の動き	・前年あるいは前々年と比べて、単価が数パーセント上昇している。来客数も多少増えており、売上を押し上げている。10月の売上としては過去10年間で2番目に高い水準となっている。
		観光型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・依然として、道外客、海外客、観光客、ビジネス客とそれぞれ順調に推移している。相変わらず札幌圏や富良野圏が好調である。しかしながら航空運賃がオフ料金に変わるのに伴い、宿泊料金も単価が低下してきているので、客数確保に同業他社も躍起になってきている。
		旅行代理店（従 業員）	販売量の動き	・客単価は低めであるものの、個人客向けの国内パッケージ旅行の間際申込が増加している。ただし法人による団体需要は低調に推移している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・タクシー1台当たりの平均運賃収入が微増ながら上向き傾向にある。
		美容室（経営 者）	それ以外	・商圈内で競合店の出店が相次いでいる。不景気感が薄らいでいることで出店への意欲が高まってきているように感じられる。
		その他サービスの 動向を把握で きる者	来客数の動き	・離島観光客が前年比で2か月連続のプラスとなった。
	変わらない	商店街（代表 者）	お客様の様子	・婦人衣料専門店については天候的な影響もなく、軽衣料を中心に秋冬物に動きがみられる。飲食店については夏期こそ好調であったものの、ここにきて例年と同様の傾向に戻っている。
		商店街（代表 者）	単価の動き	・コートやスーツ類など、秋冬物の季節商材の動きが鈍いことに加えて、低単価商品の売上が目立っている。
商店街（代表 者）		お客様の様子	・最近、業界の大型倒産や客筋が一致している宝石店の倒産等があり、客の購買意欲に水をさされている。客は今まで以上に慎重な買い方になってきている。	
商店街（代表 者）		来客数の動き	・昨年と同様に観光客の入込が多くみられる。	
百貨店（売場主 任）		お客様の様子	・月末にかけて行われた地元球団の優勝セールや食品の大型催事には多くの客が来店したが、それまでは来客数の少ない状況が続いていたことから、客の低価格志向は依然として強く、売上面で買物への慎重さが感じられる。また当店の周りには飲食店が多く、当店の前が待ち合わせに使われることが多いが、週末夕刻に待ち合わせしている人が少ないことも、消費への慎重さを感じさせる。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（販売促進担当）	それ以外	・多くの小売業で地元球団の優勝セールを行い、需要を喚起したものの、この上積みの売上は一過性のものであり、長くは続かない。道民意識を高揚させる第2、第3の起爆剤が出てこないと厳しい。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・地元球団の優勝セールが寄与したことで、北海道全体での売上高は前月から3.1%の増加となった。特に衣料品については、気温低下の追い風も受けて前年を5%ほど上回った。また住居用品や食品についても前年を上回っており、専門店を除いたすべての部門で全国平均を上回る伸びをみせている。
		コンビニ（エリア担当）	競争相手の様子	・先月は個人商店の閉店がみられたが、今月は同一業態の店舗の閉店がみられており、周辺の食品小売店の新旧交代が急速に進んでいる。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・工事現場労働者による需要増加に伴い、国道沿線の店舗では売上が回復傾向にある。しかしながら周辺では小規模スーパー等の倒産が相次いでおり、決して景気が良くなっているわけではない。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・相変わらず景気を向上させるような活発な消費行動がみられない。不景気感が漂っており、非常に厳しい状態が続いている。
		家電量販店（店員）	お客様の様子	・例年、商店街で行っているカードセールがあるため、商店街の盛り上がりが見られるものの、客単価が前年よりも低下している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・今月新型車が出たが、その効果は薄く、来場者も少ない。前年に比べて2割ほど成約台数が減少している。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・販売量が前年並みになってきた。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・昼食については、天候には恵まれたものの、道内企業のビジネスマンが減少したことで、売上は前年比85%となった。夕食については、プロ野球のプレーオフや日本シリーズのあった日の売上が前年を15%ほど下回った。ただ、例年、来客数の少ない時期であるため、それほど大きな影響とはならなかった。個室については、本州系企業の利用があり、前年並みの売上となった。観楓会代替りの食事はみられなくなった。全体の売上は前年並みとなったが、一部の企業に助けられる格好であった。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・旭川の場合、飲食店に関しては、観光客の動きも落ち着いており、また市長選や日本シリーズがあったため、あまり良い結果は生まれなかった。
		タクシー運転手	来客数の動き	・プロ野球で地元球団が優勝し、プレーオフや日本シリーズの試合が札幌ドームで開催されたことで、例年よりもタクシーの利用客が多かった。10月は数年ぶりに売上が前年を上回った。ただ、この効果も一時的なものである。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・大規模ショッピングセンターを開店した大手流通業の取引先によると、プレセールの売上は首都圏にそん色ないものとなったとのことであるが、その一方で隣接したショッピングセンター等への客の入込は全くみられず、消費力が全体として高まったとは考えられない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・来客数の増加など、回復の兆しもみられるが、販売実績には結び付いていない状況である。
	やや悪くなっている	衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・客に高齢者が多いため、今月からの医療費の負担増を受けて困っている客が多い。また寒い季節を迎えて、燃料の高騰も消費に影響を与えている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・今月、新型車が出たが、現状に全く変化がみられない。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・商店街からの退店、閉店が続いている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・イベント時の集客はあるが、通常時の客足が鈍っており、予算、前年実績とも達成できない状況にある。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・10月中旬以降、来客数が目に見えて減少しており、受注額は前年実績を1割以上下回っている。
		観光名所（役員）	来客数の動き	・10月に入り、函館への観光入込客、当社ロープウェイの利用人員とも、前年比で1割減少している。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・相変わらずモデルハウス、マイホームセンター等への来場者数が少ないままである。

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
	悪く なっている	一般小売店 〔酒〕（経営 者）	販売量の動き	・連日のように報道されている飲酒運転事故が、主力商品の酒類にとって大きなダメージとなっている。本来、飲酒運転はしないのは当たり前であるが、これだけ飲酒事故があると、酒そのものが悪者になるような社会的風潮が出てくるのではないかと危惧している。
企業 動向 関連	良く なっている やや良く なっている	-	-	-
		家具製造業（経 営者）	受注量や販売量 の動き	・首都圏マンション物件と、東海地区の請負物件の需要が増加している。
		輸送業（経営 者）	取引先の様子	・運輸関係では、燃料の多少の値下がりが生じていることに加えて、リストラやセールスの強化があり、多少好転している感じがある。
	変わらない	通信業（営業担 当）	取引先の様子	・多くの客から企業業績だけでなく、個人の景況感も回復傾向にあるとの話を聞く機会が増えた。
		食料品製造業 （団体役員）	それ以外	・台風並みの低気圧が通過した影響により、道内水産業では大きな被害が生じている。盛漁期の漁獲減少による価格高騰がみられ、関連する食品製造業は生産コストの上昇が業況を悪くしている。
		輸送業（支店 長）	受注価格や販売 価格の動き	・相変わらず建築関係は本州物件に支えられ、仕事量は来年まで埋まっている状態にある。道内物件も、大手スーパーの進出等があり、それなりに仕事量があるが、単価面では厳しい。また燃料費の上昇が直接コストの増加につながっており、収益面を圧迫しているため、増収減益状態になっている。貿易関係では輸出入コンテナの取扱が順調に推移している。
		輸送業（営業担 当）	取引先の様子	・原油価格が落ち着きをみせていることに加えて、輸入炭の価格も低下傾向にあり、各製造工場のエネルギー部門の負担も一安心できる状態になっている。
		金融業（企画担 当）	それ以外	・設備資金は食品関連や自動車関連の能力増強投資で増加しているが、中小企業までには広がっていない。公共投資は減少基調にある。住宅着工は持家が増加しているが、高水準を保っていた貸家がピークを迎えつつあり、分譲もマンション適地が少なくなったことなどから減少している。観光関連は知床・旭山動物園効果の恩恵を受けている地域や土産物品を扱っている卸小売業は好調である。個人消費は、地元球団のリーグ優勝の効果もありマインドの改善がみられる。
		司法書士	取引先の様子	・不動産取引や建物の建築状況から判断して極めて低調に推移している。特に8月以降は下降気味である。
		その他サービス 業〔建設機械 リース〕（営業 担当）	受注価格や販売 価格の動き	・価格が上昇してこない。
その他サービス 業〔建設機械 リース〕（支店 長）	取引先の様子	・商談の発生量が一向に上向きとならない。		
その他非製造業 〔鋼材卸売〕 （従業員）	受注量や販売量 の動き	・下期に入り、10月から12月初旬にかけては大きな変動はみられない。ここ3か月、特に景気動向を左右するような変化はみられない。		
	やや悪く なっている			
	悪く なっている	-	-	-
雇用 関連	良く なっている	学校〔大学〕 （就職担当）	それ以外	・10月末に大学主催で企業との懇談会が開催された。主旨は、今年度の内定に対する謝辞と来年度採用についての要請であり、参加企業は昨年度に比べて35%の増加となり、採用拡大が進んでいることを表している。
	やや良く なっている	人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・新規客からの求人が増えてきている。法改正の影響もあると思われるが、特に医療業界からの求人ニーズが強い。また人材派遣のオーダーも増えてきており、企業において人材のニーズが増えてきているようにみえる。
	変わらない	求人情報誌製作 会社（編集者）	求人数の動き	・求人広告の受理件数は、ほぼ横ばい状態で推移している。ただ正社員の伸びが少し鈍化している点が気になっている。

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
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・求人数については、ここ数が月の高水準に大きな変化はみられない。業務請負、コールセンターのほか、スーパー、飲食、ファッション等の個人消費に関連する求人が依然として好調である。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・季節的な点も考慮した求人情数の動きはほぼ横ばいとなっている。ただし活性化していた地元求人がやや落ち込み気味となっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・地域の産業、経済全般に明るい兆しも話題もなく、雇用の底上げ感がない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は医療、福祉で増加しているが、小売業でパート求人が大幅に減少したため、全体では前年とほぼ同数となった。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が若干減少している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求職者数が前年に比べて10%増加しており、新規求人数が前年に比べて17%減少している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・上半期の新規求人数は前年から2.9%の増加となったが、7～9月においては前年から0.5%の増加にとどまっており、横ばいでの推移となっている。
	やや悪くなっている	-	-	-
	悪くなっている	-	-	-

## 2. 東北（地域別調査機関：（財）東北開発研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	その他専門店〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・人、物の動きが活発で、その表情にも明るさがみえてきた。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・中旬までは天候にも恵まれ来街者が多かった。下旬になり客足は減少したが、気温の低下とともに衣料品関係に動きが出てきた。
		一般小売店〔カメラ〕（店長）	来客数の動き	・紅葉、海外旅行などの写真プリントが多かった。新製品のデジタルカメラの売行きも今月になり好調である。
		一般小売店〔雑貨〕（企画担当）	単価の動き	・3か月前との比較では単価が上昇している。販売量、来客数については上昇しているとはいえない。
		百貨店（経営者）	単価の動き	・セール、物産展が伸び悩む一方で、ファッション関連のプロパーが順調に推移している。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・前年の売上は下回っているが、3か月前と比べると前年比2～3%程度回復している。前年比100%以上の店舗もエリア内で40%程度にまで増えてきた。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・企業の求人数が増え、募集をしてもあまり人が集まらない。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・当月はスーツ、コートなどについて、バーゲン客層を含め、いつもより早く客が動き始めており、比較的好調に衣料が売れている。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・業態変更後、新規客層が確実に増えている。既存の客もファッションに興味のある客層を中心に回帰している。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・ダイレクトメールを送ったところ、通常よりも回収が多く、来客数も増加した。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・今まで不振だった大型テレビが動くようになった。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・新型車イベントにより、これまで買い控えていた客の来場が増えてきた。販売単価は相変わらず低いものの、販売台数は増えつつある。
		その他専門店〔呉服〕（経営者）	来客数の動き	・10月初めに売出しをしたが、悪いと予想していた来客数はまずまずだった。
観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・3か月前とは比較にならないくらい館内に活気があり、売上、来客数共に前年比10%ほど増加した。特に当月は芸子の入る宴会が多く、ゴルフ客も目に付くようになった。県外客が多く、特に関西からの客が目立った。利用客の業種は自動車関係、建築関係、医療関係が上位を占める。		

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
		その他サービス [自動車整備業] (経営者)	お客様の様子	・住宅建設工事関係や電気工事関係の客から、車、機械の修理要請が増えている。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・春の展示会に初回来場した客からの受注が上がり始めている。ただし、契約までの時間は長くなっている。
	変わらない	商店街(代表者)	来客数の動き	・不景気感が慢性化している。ゆとりのない購買行動が定着している。
		一般小売店[書籍] (経営者)	販売量の動き	・週末のまとめ買いが少なくなってきた。読書に費やす余暇時間が少なくなっているようである。
		百貨店(売場主任)	販売量の動き	・アパレル関係では冬物の動きが悪い。特に今年は強力な売れ筋もなく、苦戦している。
		百貨店(経営者)	お客様の様子	・客は何もしなければ買物をしないので、「珍しいものがある」「お買い得品がある」といった売手からの動機付けが必要である。この様子は3か月前と変わっていない。また、収益面をみてもトレンドは前年と変わっていない。
		スーパー(経営者)	来客数の動き	・首都圏、一部の製造業などでは明るい話題があるようだが、地方と比べて随分と差があるようだ。食料品は無駄なものは買わないというような堅実な消費動向が続いている。マクロ的な環境と地域経済、あるいは食料品を中心とした流通小売業界の状況とは差がある。
		スーパー(経営者)	お客様の様子	・卵の相場が上昇し、特売日に来客が集中する。競合店の動きをみて買い回りにしている様子もみられる。
		スーパー(店長)	競争相手の様子	・相次ぐ競合店の出店で、既存店の来客数、売上が2%ほど影響している。競合店出店により地域の価格競争が激化し、客の買い回りが強まり、買上点数が低下してきている。
		衣料品専門店 (経営者)	お客様の様子	・値段にかかわらず、気に入った物を買う時は決断が早い、「ついで買い」はなく客単価は上がらないため、良くはなっていない。
		衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・衣替えの時期なのに、客足は伸び悩んでいる。
		家電量販店(従業員)	お客様の様子	・来客数は横ばいであるが、大型商品の動きが鈍く単価が弱い。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・登録車数は5%程度の前年割れである一方、軽自動車は5%程度前年を上回っている。相変わらず「軽高登低」の傾向が続いている。車両本体価格、税金、ガソリン代、メンテナンスコストなどの面から、この傾向は続く。
		乗用車販売店 (経営者)	来客数の動き	・自動車販売は相変わらず悪い。高額な車は売れず、小型車、軽自動車を中心であるが、契約には時間が掛かる。
		住関連専門店 (経営者)	来客数の動き	・前年と同様の企画を実施したところ、前年並みの実績をあげた。根強い需要はある。
		その他専門店 [ガソリンスタンド] (営業担当)	単価の動き	・石油の価格が下がり始めたが、これからの価格変動がどちらに転ぶかは難しい。販売価格の低下は、値上げ幅以上になっている。
		その他飲食[弁当] (スタッフ)	販売量の動き	・県内、市内では倒産、廃業する量販店も多く、当社を含めて景気の悪い状態が続いている。
		観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・前年比で売上が落ちている状況は、ここ3か月間変わらない。
		都市型ホテル (スタッフ)	競争相手の様子	・市内のホテルが来年撤退するなど、良いところと悪いところの差が出てきた。ホテルが増えたことにより競争が激しくなったことで優劣がはっきりしてきた。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・客のニーズは更に多様化しており、提供する側は的確にとらえることが要求されている。対応できる店とそうではない店の格差が大きくなっている。飲酒運転への社会的関心が高まりドリンク関係の売上が伸び悩んでいる。
		都市型ホテル (スタッフ)	単価の動き	・会議、宴会の受注物件数は増えているが、単価は下がっており、全体的には横ばいである。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・国内個人旅行は前年を上回り、海外個人旅行は下回った。団体旅行も下回っている。このような状況はあまり変化がなく、3か月前から改善されなかった。

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
		タクシー運転手	お客様の様子	・3か月前と比較して悪い状態のまま変わっていない。客も「大変だ」とっており、景気が良くなってはいない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・相変わらず夜の客が少ない。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・県内は雇用問題が深刻で、消費も控えめであり物が売れていない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客との商談で景気について話すが、「以前と変わらない」との回答がほとんどである。一部建設業は上向きとの声がある。
		テーマパーク（職員）	販売量の動き	・前月に比べ客の反応は良くなっているが、数字としてアップしていない。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・体育の日の3連休にイベントを用意していたが発達した低気圧の影響で2日間中止となり、痛手が大きい。それを除けば前年並みである。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数は前年比96%程度の比率がずっと続いている。景気回復に向かってはいる状況ではない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・客の来店周期が延びている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・9月の中間決算では、東北地方の企業の業績は悪いようで、企業関係の動きが悪く、来客数が少ない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・競合各社のチラシ、ディスカウント攻勢が厳しく、前期比で来客数95%、買上点数96%と依然厳しい状況が続いている。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・倒産閉店した競合店の跡地に、他の競合先が居ぬき（家具・設備などをつけたままの状態）出店を連発している。人口が減少傾向であるなか、客の取り合いになっている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・主力である弁当類の売行きが大幅にダウンしている。また、中旬以降の急激な気温低下で夜間の来客数が減少している。全体的な来客数は変わっていない。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・客は農家の人が多いが、米の値段も下がり、良い話が聞かれない。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・9月にオープンした県内最大のショッピングセンターの影響で、来客数が2割減となっており、売上が低迷している。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・毎日の来客数が少ない。例年であれば秋物の動きが良くなる時期で、コートなどの大物が動き始める寒さになってきたにもかかわらず、来客数が少ないために売上につながらない。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・前年同期比でも販売量が低下している。同業者の売上も悪いとのことで、景気の上昇はこの地方においては全く感じられない。むしろ後退している。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	お客様の様子	・冬支度が始まる季節で、灯油も前年より高騰していることもあり、酒類は買い控えられた。また、飲酒運転に対する世間の目が厳しくなり、観光地での酒類の試飲会が差し控えられたことも影響し売上が減少している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・最近になって来客数が急に減少している。業者に聞いても売上が伸びずに困っているようである。
		都市型ホテル（経営者）	お客様の様子	・前知事の逮捕により、客の動きが極端に悪くなった。また、出直し選挙が始まったが、期間中は飲食関係が影響をまともに受ける。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・宿泊部門は客室単価が上がらない。シングル需要が多く、ツインも低単価のシングルコースで販売せざるを得ない。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・予約の人数は前年より増えたが、土日祝日の天候に恵まれなかったこともあり、フリーの客が少なかった。
	悪くなっている	コンビニ（経営者）	単価の動き	・客の動きが悪く、客単価、買上点数も悪くなっている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・当月の販売数は前年同月の6割とかなりの低水準で推移している。月末にかけて追い込みをかけるが、その結果によっては別の対策を検討しなければならぬ状況である。販売のマイナス分をサービス部門がカバーすることで精一杯となっている。

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	広告業協会(役員)	それ以外	・広告業界のメインであるマスメディアは良くないが、商業印刷、交通広告、折り込み広告などセールスプロモーション関係が好調に推移している。マンション、百貨店、ショッピングセンターなどの業績が良いのが影響している。	
	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月に出荷した桃の精算があったが、予想よりも単価が高く、完売した。	
		出版・印刷・関連産業(経営者)	受注量や販売量の動き	・新しく発行した情報紙がきっかけとなり新たな客、仕事が生まれてきた。	
		電気機械器具製造業(企画担当)	それ以外	・ガソリン高騰もかなり落ち着いてきた。会社の事業が譲渡され、自らの所属する会社が変わったが、周りの人達も含め会社変更に伴う臨時の収入もあったので景況感が良い。	
		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	・引き続き大都市圏など県外が好調、県内は低調の傾向であるが、ここにきて県内も前年実績に近づいてきている。	
	変わらない		その他企業[企画業](経営者)	取引先の様子	・得意先の住宅会社のほとんどが受注を伸ばしている。
			食料品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・牛タン原料の相場は一時より下がったものの、米国でのBSE発生前と比べると、5割高の高値で安定してしまっただ。
			食料品製造業(経理担当)	受注量や販売量の動き	・新製品が伸び悩んでいるが、なんとか前年並みの受注を確保している。
			出版・印刷・関連産業(経理担当)	受注量や販売量の動き	・折り込みチラシ印刷の依頼が減っている。折り込みを入れても売上が伸びないということで、折り込みを絞っているようである。
			一般機械器具製造業(経理担当)	受注量や販売量の動き	・自動車部品、民生用需要共に好調が続いている。また、為替もやや円安で推移していることから輸出環境は好転している。
電気機械器具製造業(経営者)			受注量や販売量の動き	・上期の延長で10月は極端な変化はないが、受注の引き合いが少なくなっている。一時的な生産調整なのか判断が難しい。	
電気機械器具製造業(営業担当)			取引先の様子	・商談はあるようだが条件が厳しく、利益が薄いものがほとんどのようである。	
輸送業(従業員)			取引先の様子	・デジタル家電製品の輸出は好調に推移しているが、輸入の取扱量が全体的に少なくなってきた。	
金融業(融資担当)			取引先の様子	・取引先をみると、生活費補てんとして預金を取り崩している状況がうかがえる。	
司法書士			受注量や販売量の動き	・潜在的な住宅購入の需要はあり、条件の良い小規模な分譲地はすぐに完売するが、供給が少ないため、地域の景気を左右するまでに至っていない。供給者も需要規模の判断がつかずに慎重な姿勢を崩していないためか、大きな分譲地の新規分譲は聞かれない。	
やや悪く なっている	コピーサービス業(経営者)	受注量や販売量の動き	・10月に入ってから受注量が目立って減少した。この傾向はすべての商品に共通する。店頭での来客数も減少している。良い月と悪い月が交互にきている状況である。		
悪く なっている	広告代理店(従業員)	受注量や販売量の動き	・来月にずれ込む物件が多かった。クライアントとして、どうしても今月中に必要なものではないということである。全体的に量不足であった。		
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	・新規求人数が前年比2倍になった。また、求人企業は事業拡大へかじ取りをするところが増えてきている。	
	やや良く なっている	人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・やや業種に偏りはあるものの、幅広く求人が入ってきている。通信関連からは5人、10人という単位での発注が続いており際立っている。その他も総じて人手はひっ迫している様子である。	
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・有効求人数は、前年同月比で9か月連続して増えており、有効求人倍率も1.41倍と高くなっている。	
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人が2か月連続で前年同月を上回っている。派遣求人の増加により、サービス業が伸びているほか、医療、福祉分野での増加が顕著である。	
	変わらない	職業安定所(職員)	それ以外	・労働者数がわずかに上昇しているが、原油高騰対策として賃金が上がらない。中小企業は利潤が減少している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者は、前年同月比で2.3%増と3か月ぶりに増加に転じたものの、離職者は減少しており、在職求職者と無業者の増加が主要因となっている。経済状況の好転に伴う求人数の増加により、転職希望者が増えている。求人増加に加え、事業主都合離職者が減少していることから、人手不足感が感じられる。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が前年と比べて、常用、パート共に減少している。
	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	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・たばこの免許が下りたことが徐々に知れわり、カートン買いの予約が入るなど、来客数、客単価の上昇につながっている。
		その他レジャー施設【アミューズメント】（職員）	販売量の動き	・来客数、客単価、売上共に伸びている。特に深夜帯の来客数増が顕著である。
	やや良くなっている	一般小売店【家電】（経営者）	お客様の様子	・景気の良し悪しというより、現状に慣れたのかあきらめなのか、必要な物は購入しようという動きがみられる。半消耗品である家電製品も高価な物になると量販店より地域店を指名してくれるようである。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・来客数の伸びは3か月前と変わらないが、全体の売上が2.5%増加しており、客単価は前年と同様の状況になってきている。
		スーパー（一括）	販売量の動き	・秋物衣料が羽織物を中心に好調に推移している。トラベル関連商品は、特に国内用が前年比128%と顕著な伸びである。食品については、野菜価格が安定しているために鍋物材料が好調で、特にキムチ鍋スープが前年比125%、おでん種は前年比110%、中華まんは前年比108%と、季節商材の動きが好調である。
		スーパー（一括）	来客数の動き	・前年比107%強の来客数増が成績の好調に一番寄与している。買上点数の増加により、1人当たりの買上単価が伸び始めている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・今月中旬以降入客が増えている。まだ悪いのでフリーの来客数がもう少し伸びれば良いが、宴会の予約状況は若干良くなっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・忘新年会の予約時期を迎え、問い合わせや予約が増えつつあるものの、例年よりも出足が鈍く、若干不安視している。飲酒運転に対する規制がより一層厳しくなっているため、会社あるいは部署単位の宴会も、アルコールを控えるか、強制的に宿泊させるか、どちらかを選択する会社が増えているようである。宿泊施設を併せ持つホテルとしては状況が好転する契機となる可能性がある。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・企業の社員旅行は相変わらず不調だが、小グループの客が増えている。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・夜間の動きが良くなってきたので、前年同月比6%の増収である。
		通信会社（営業担当）	単価の動き	・月を追うごとに客単価が上がってきており、新サービスの契約も一部を除き順調である。マーケットはまだまだ新たなサービスを求めている気配があるので、年末の商戦が楽しみである。
		遊園地（職員）	来客数の動き	・新規アトラクションのオープンにより、来客数が伸びている。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・客単価はなかなか上がらないが、平日のゴルフコンペなどは多くなってきている。また、市場の会員権の動きも活発になってきている。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・今月に入り、不動産物件の引き合いが増えてきている。現実には町中の売り地が段々なくなってきた、それを探す人も大分増えてきている。ただ、金額はまだまだデフレ的要素が十分にある。安い物件はすぐ売れる状況にある。



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・客は来店してもあまり商品を手にとらない感じだが、この時期しか買えない旬の物は高額でも買い求めていく。	
		商店街（代表者）	お客様の様子	・個人店の多い商店街には来客数が増加してきている。多くの客は安く早くて高品質なものを求めており、口コミでそのような店へ人が流れている。	
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・来客数、販売量共にほぼ横ばいで、決してマイナスには動いていない。	
		スーパー（総務担当）	競争相手の様子	・周囲の競合店も含め、客入りが非常に良い。同業以外でも、新しい店はかなり売上が良いようである。ただ、当店だけでなく同業店と比べても、良い店と悪い店の格差が大きく、客もあちらに行ったり、こちらに行ったりということ定着していない状況である。	
		スーパー（販売促進担当）	販売量の動き	・前年に比べ気温が高めに推移しているため、衣料品の売上が前年比で93%と悪い。その落ち込み分を食品でカバーしているため、店全体の売上は前年並みである。	
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・売上、来客数共に前年比で10%減少しているが、客単価は105%と上がっている。	
		家電量販店（店長）	単価の動き	・デジタル関連商品の薄型テレビやDVDレコーダーなどの単価が下がっている。パソコン本体については、依然として前年の数量を割っている。白物家電は微増である。	
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・景気を反映してなのか、普通乗用車から軽自動車に乗り換える客が増えている。	
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・廉価な車種のモデルチェンジに続き高級車種のモデルチェンジもあったが、廉価な車種のみ販売台数が増え、高級車種の販売台数は増えないため、売上は多少増加しただけである。	
		その他専門店 [携帯電話] (営業担当)	販売量の動き	・携帯電話の番号ポータビリティがスタートしたが、今のところ当地域ではあまり大きな動きはなく、景気や経営に影響するような動きにはなっていない。	
		高級レストラン (店長)	来客数の動き	・10月下旬になっても暖かい日が続いたため、紅葉目当ての観光客など週末の集客が伸びていない。	
		都市型ホテル (経営者)	単価の動き	・景気の底がみえたような気もしたが、客単価は伸びず、逆に下がっている。忙しいのに売上が伸びずに現状維持の状態である。	
		タクシー運転手	来客数の動き	・秋の行楽シーズンということもあって、営業マンのほかに当地区への観光客もかなり来ていたので、徐々に上向いている。	
		タクシー運転手	お客様の様子	・相変わらず午後からの動きが悪いが、午前中に利用する客は増えている。	
		ゴルフ場（副支配人）	来客数の動き	・夏の長雨に引き換え秋の天候が安定したことと、季節的な要因もあり、前年よりはやや下回っているものの、今のところ安定している。	
		その他サービス [自動車整備業] (経営者)	来客数の動き	・前年比で1割以上の減少が続いている。入庫する車両も依然として古い年式が多く、若い年齢層の客が少ない。	
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・当社と同業者を含め、建設関連業界は相変わらず低迷の域を脱出できずにいる。知事が変わった影響はすぐには出てこないし、3か月前と比べて変わらない。	
		やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・客の出足が悪く、来店しても余計な物は一つも買わないため、販売量がぐっと落ちている。世間で景気が良くなっているとの話だが、小売ではまだ実感できない。
			百貨店（総務担当）	来客数の動き	・約45キロ離れたところに大型ショッピングセンターが出店し、来客数が減少している。
			百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・天候がやや温暖傾向で、婦人服を中心に衣料品の動きが悪い中に加え、10月中旬に近くに大型ショッピングセンターがオープンし、来客数が激減して売上も非常に下がっている。
衣料品専門店（経営者）	競争相手の様子		・近くに大型ショッピングセンターが開店したため、客の流れがそちらに向いている。一度そちらに向けた客の流れをもう一度こちらに戻すのは時間の掛かることであり、脅威に感じている。		

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
		衣料品専門店 (販売担当)	来客数の動き	・順当に寒くなり若干良くなることを想定していたが、天候不順であまりにも寒暖の差が日によって変わるため、客の出方がかなり悪い。来客数に相当影響を及ぼしているような状況なので、販売にも悪影響である。
		乗用車販売店 (販売担当)	来客数の動き	・展示会の広告、チラシ等を出すと必ずそれ相当の来客数、販売量があったが、2～3か月前に比べ、前月、今月は少しずつ来客数が減少し、販売量も落ち込んできている。
		観光型ホテル (スタッフ)	単価の動き	・秋の紅葉シーズンということもあり、この時期は比較的安定して早いうちに団体層の予約である程度埋まるのだが、今年はなかなか埋まらずに単価の安い客層を取らざるを得ない状況となっている。集客という意味では例年並みの利用者数となったが、単価落ちが激しく、売上高では例年を大きく下回る結果となっている。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・宿泊に関しては昨年度のリピーター客を辛うじて獲得しているが、宴会や会議などの催しは例年よりかなり減少しており、宴会だけでも1,000万円ぐらいのマイナスになる。
		ゴルフ練習場 (経営者)	販売量の動き	・客は、最低限必要なものだけに絞って買物しており、余分な物は買わない。値段の選別も厳しい。
		設計事務所(所長)	来客数の動き	・現在の仕事はあるが、3か月前に比べると情報量が減ってきている。
		悪くなっている	衣料品専門店 (店長)	販売量の動き
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 (製造担当)	それ以外	・製品原材料や石油製品関連の価格が若干下がり、利益確保につながっている。
		電気機械器具製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・4～9月までの売上は前年比3、4割減、ひどい時には5割減と非常に厳しい状況であった。10月は2～3割減とやや持ち直し、11月以降の受注残もようやく出てきて、仕事の話も大分復活してきたので、前年並みか1割減くらいで推移できそうである。前年と比べると良くないが、最悪の状態を脱し、以前よりは良くなっている。
	変わらない	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	・前月とあまり変わらないが、引き合い案件は増加傾向にある。
		食料品製造業 (営業統括)	取引先の様子	・ボージョレーヌーボーの季節を迎えて荷動きが活発になると期待していたが、各メーカーとも期待したほどの荷動きはない。
		電気機械器具製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・全般に安定した生産が続いている。
		輸送用機械器具製造業 (経営者)	受注価格や販売価格の動き	・増収、増益で非常に良い。3、4か月はこのままの状況で変わらない。
		輸送業 (営業担当)	取引先の様子	・荷動きはある程度良くなっているが、前年比を多少下回っている。暖冬の予測もあり、冬物商品等の動きが期待ほど上がっていない状況である。
		不動産業(管理担当)	受注量や販売量の動き	・事務所テナントの動きがないので、賃貸収入は変わっていない。また、特に大きな補修もない。
		新聞販売店[広告] (総務担当)	受注量や販売量の動き	・1か月を通じて例月下旬の売上が大きく伸びるが、今月は伸びておらず、チラシ出稿量は前年比95%と低迷している。
経営コンサルタント	取引先の様子	・売上等経営成績面の業績は前年並みを達成している。景気の落ち着きを反映して利益を伸ばしているところもあるが、設備投資もできず依然として資金繰りに注意を要するところもある。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他サービス業〔放送〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・減少傾向にあった商業、サービス業、不動産業からのスポットコマースが下げ止まってきている。地域の祭りや商業施設からのイベント受注は回復してきているが、受注競争が激しく、小口のイベントしか受注できないため、利益の確保が難しい状況にある。タイムコマースについては、自動車、電機産業を中心とした製造業からの受注は横ばいであるが、官公庁からの受注は3%程度減少している。
	やや悪くなっている	一般機械器具製造業（生産管理担当）	受注量や販売量の動き	・国内の油圧機器向け、建設機械向けの部品は引き続き好調を維持しているが、韓国製の四輪駆動車向けの量産部品の受注が大きく落ち込み、回復が見込めない状況である。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・業者対象の宝飾見本市は来場者、売上とも当初の目標を下回った。店頭販売も思わしくない。通常秋冬は商品が動く時期だが、在庫が売れていないため、新作を発表しても反応が鈍い。
	悪くなっている	輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前の10月予想と実績を比較すると10%減、前年比での売上受注状況も10%強の減少となっており、月を追うごとに受注量が減少してきている。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・公共事業主体のため、公共事業削減の影響を受け続けている。民間工事の受注に力を注いでいるものの、新規開拓はまだまだである。9月決算処理中であるが近年にない大幅赤字になる。
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）	求職者数の動き	・今月は電子、自動車関連、食品関係など生産関係において募集は活発であったが、求人数に対して求職者、人の動きは比較的少ない。周辺企業からも求職者は動かなかったと聞いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求職者数が減少傾向で推移しているところ、ここに来て求人数がやや増加しており、良くなってきたと思われるが、管内主要企業においては、依然慎重な姿勢の企業もある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が前年同月比で24%増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は多くないものの、少しずつではあるが中小零細企業からの求人申込が増加傾向になってきている。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・18年9月の紹介就職者数は、前年同月比で9.5%上昇し、8か月連続で前年同月を上回っている。
	変わらない	人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・派遣先からのオーダーは来ているが、派遣登録が少なくなってきたおり、派遣するスタッフがなかなか決まてこない。
		求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・求人広告を出しているが、極度に増えるという傾向でもない。ただ、今は広告を出しても、なかなか集まりにくいというのが現状である。年齢層を上げたり、条件の変更や給料の改善など、求人原稿の内容を変えるよう薦めている。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・けん引する製造業の求人は増加しているものの、採用が難しい技術開発職、専門職が多く、採用基準に満たない場合は、無理をしてまで採用するといった考え方ではない。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・予想していたほど、直接的な求人数は増えていない。ただし、企業を集めて行う会場ガイダンスへの企業数は増えているので、例年より遅くなってからの直接求人があるかもしれない。
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（経営者）	周辺企業の様子	・周辺企業で最近会社整理を行ったところが2社あり、景気の回復は不透明なままである。求人募集企業もやや少なくなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	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	一般小売店〔家具〕（経営者）	単価の動き	・今までは単価が安い物しか売れなかったが、10月に入り、高額商品も売れるようになってきている。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・婦人服、紳士服を中心とした衣料品やファッション雑貨、靴などの秋物商品が活発に売れている。また、防寒商品を含めた冬物商品についても気温に関係なく、雑誌掲載商品中心に前倒し需要で動いている。特に、ファー付きウールコート、ニット帽、ロングマフラー、ブーツなどがヒットしている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・秋物需要の高まりと、買上点数の増加で良くなっている。
		衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・前年同月が前年比134%と好調であったにもかかわらず、今月はそれにも増して前年比108%という最終結果になりそうである。気温も下がり、2～3日寒い日が続くと、購買力が上がり、まとめ買いが目立ってきている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・九州地方への来客数が非常に伸びており、前年比200%になっている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・前年比140%を超えるような来客数であり、非常に景気が良いことがうかがえる。
	やや良く なっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・8月から始まった当地区のイベントシーズンについて、この10月のレスポンスは驚くものがある。近隣駅の乗降客数は、前年同月比20%増を記録し、来街者数が確実に増えている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・まだまだ一部の大手の景気が良いだけで、末端まではきていないが、少しずつ設備投資や新設の店舗開店が出てきている。
		一般小売店〔CD〕（営業担当）	来客数の動き	・来客数が伸びてきており、1人当たりの買上点数も増えてきている。
		百貨店（広報担当）	販売量の動き	・10月は、月初めの天候不順、また気温の上昇により衣料品の秋冬物の動きは鈍化した。9月にリニューアルオープンした服飾雑貨の好調、高額品の復調、海外からの客の増加、大型催事等仕掛けの健闘で、売上は前年を上回っている。秋冬物で好調アイテムはコート、ドレス、ニットで、9月中旬から好調なコートは10月に入っても動きが良く絶好調である。
		スーパー（統括）	販売量の動き	・前月と同じ状況であるが、前年同月と比べると既存店の売上が2.5%程度の伸びを示している。そのことから、引き続き景気は良くなっている。
		スーパー（仕入担当）	販売量の動き	・今月は季節どおりの気温で天候にも恵まれ、季節の品ぞろえと天候が合致しているため、昨年売上を3%ほど上回っている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・午後6～7時台に客の動向が良く、客が増えている。午後9～10時台の客も少しずつ増えている。
	衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・客単価が昨年比で30%上昇している。相変わらず無駄な購入はしないが良い物を長く着たいという感じの客の動きが多い。	
	家電量販店（店長）	単価の動き	・高額商品の動きが良くなっている。	
	その他専門店〔雑貨〕（従業員）	単価の動き	・まとまった客注品や大型の客注品が多くあったことから、やや良くなっている。	
	都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・今月の売上自体は婚礼の取込みができなかったため前年を下回っているが、法人の宴会や会議は前年をわずかで上回る受注がある。宿泊については周辺の競合施設のオープンで少し影響が出ているが、いろいろと手段を講じて影響を最小限にとどめている。レストラン部門は競合する周辺のレストランが改装で個室を備えるところが増え、当社の改装が追いつかず苦戦をしている。	
	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・前年秋の旅行シーズンに比べて添乗の数も増加し、また、客の依頼数も増えている。	

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
		タクシー運転手	お客様の様子	・着実に利用客は増えている。幹線道路、バス停、交差点の信号待ちなど、思わぬところからの乗車申込がそこそこに見受けられる。終電間際、雨天の日、週末は空車待ちで列をつくっている。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・新商品のケーブルによるIP電話が快調である。
		ゴルフ練習場（従業員）	お客様の様子	・練習場自体の売上は横ばいであるが、関連ゴルフ用品の売上が伸びている。客の様子も景気の良い感じがする。また、競合店の来場者数も増えている。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・現在、工事の請負価格ならびに住宅分譲価格については下落したままの状態が続いているが、来客数が徐々に増えつつあるので若干上向きの気配である。
	変わらない	商店街（代表者）	単価の動き	・高級品がなかなか売れない。食品は、値引き合戦が盛んで、我々零細店には客はなかなか来ない。来たとしても、非常に価格にシビアである。
		一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	お客様の様子	・10月は秋冬物の売行きが順調である。全体的に気温が低めの日が続き、薄物、厚物のジャケット類をはじめとして全商品の売行きが良い。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	来客数の動き	・午前中には客はまるでなく、午後になり業務店、あるいは得意先からの電話受注が数件ある。退社時、帰途に、自動販売機代わりに缶ビールやチューハイ等を1本買っていく客が多数いる。その他固定客はまばらである。
		一般小売店〔靴・履物〕（店長）	来客数の動き	・前年度に比べても、来客数は減少し、単価が低くなっている。当店では高額商品とされるものが出なくて、安いものが出ていくように変わってきている。
		一般小売店〔鞆・袋物〕（従業員）	お客様の様子	・今月は先月に引き続きギフト需要の動きは非常に良い。客の様子からすると、秋物需要に関しては、自分の身の回りの商品については厳しく、シビアに見ている。単価も前年ほどとれてはいない。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	お客様の様子	・ここ数か月、客は会社移転に際し、今まで福利厚生であったお茶、コーヒーの費用を廃止する、もしくは自己負担システムの自動販売機等で賄うようになってきている。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・持ち帰りのギフトの動きが少なく、売上が減少している。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・七五三や冠婚葬祭など、どうしても必要なものは増えているが、それ以外の趣味的なものの販売が非常に厳しくなっている。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・近隣の大型商業施設オープンのせい、全体的に数%売上が落ち込んでいるのが気になる。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・全般的に商品の販売単価は上昇傾向にあるにもかかわらず、客の購買単価にも上昇傾向がみられる。特に、婦人服、服飾雑貨では10月に入り秋物プロパー商材の動きが良く、堅調に推移している。食料品も前年に対し増加傾向が続いており、このところ数か月の動きに変化はみられない。また、おせちの早期受注については、単価の高い商品の動きが良く、例年以上に客のこだわりが購買単価に現われている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・気温が高いという要因もあるが、客の買い方が慎重である。今売らなければいけないアイテムが伸び悩み、既に冬物の商品にシフトしている。この流れで行くと、秋物は売れず、冬物も今後伸びない可能性が高い。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・品ぞろえを高級化させた売場でも、その分きつちりと売上が出るようになってきている。客のニーズは本格志向であり、価格が高くても本物に対する支出はいとわなことが明確になっている。
		百貨店（販売管理担当）	販売量の動き	・店全体として変わりはないが、商品分類別にみると婦人、紳士ともに衣料品の苦戦と、雑貨、身の回り品の好調に二極化しており、食品は前年並みである。婦人は、トレンチタイプのドレスコートが売れ筋であるが、好調アイテムはワンピースを含めた2アイテムしかなく、他のアイテムは苦戦している。食品は、牛肉を中心に精肉が苦戦しており、全体としては生鮮が悪く、和洋菓子は好調に推移している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	販売量の動き	・大手企業を中心に「周年祭」や「記念セール」等の催事企画が多くなり、価格志向に偏っている。その結果、客の買い回りが引き起こされ、魅力のある特売商品であっても思ったより販売量が伸びていない。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・来客数は前年比98%と少なめだが、販売量が若干増えて売上は前年をクリアしている。
		スーパー（統括）	来客数の動き	・客の動きをみていると、目玉商品や価格を打ち出した商品に対しては非常に反応が良く、集中するという傾向がある。ただし、プロパー商品や高額商品については景気が良くなっているような客の動きは全く感じられない。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・今月は来客数が若干減っているが、購買単価が少し上回っており、前年同月比で若干良くなっている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・気温が高いこともあり、薄めのインナーの動きは目立ったが、ジャケットやコートなど売上金額の大きい物の動きが今一つ元気がない。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・AV製品を中心に単価下落が続く、5%から商品によっては15%の下落がみられる。またパソコン関連の不振も続いている。一方、高付加価値の機能が受け入れられている白物家電は好調である。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・デジタル家電商品は単価下落が非常に激しく、また競争相手も価格変動があり、家電業界は厳しい状況が続いている。値下げをすれば売れるが、値下げをしなければ購買を待つ傾向がみられる。液晶テレビは2011年までに買えば良い、パソコンは来年1月の新OS発売以降に買えば良い、といった心理が客の中に働いている感がある。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車の整備は順調に入っているが、販売があまり芳しくなく、昨年より2割減少している。
		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82.7%、前年伸張率マイナス5.5%の見込みであるが、輸入車とブランド確立を目指す高級車店は予算達成率100%の見込みである。中古車販売は予算達成率94.6%、前年伸張率マイナス8.5%の見込みである。客にとって関心の高いものは、価格が高くても売れる。
		住関連専門店（統括）	販売量の動き	・来店数は段々と増えてきたが、それに伴う販売量が伸び悩んでいる状態である。
		その他専門店 [ドラッグストア]（経営者）	販売量の動き	・前年同期に数字が落ち込んだため、前年比としては戻ってきている。特に医薬品関連は風邪が流行したことや、商品アイテムや価格の見直しにより前年比110%近くで推移しており、全体の売上と利益高を引き上げている。ただし調剤関連の薬価差が縮小され、利益が落ち込んでいるため、全体としては100%で横ばいである。
		その他専門店 [眼鏡]（店員）	来客数の動き	・売上は数か月間安定してきているものの、来客数はそれほど伸びておらず、また買上単価も頭打ちの状態である。
		その他小売[生鮮魚介卸売]（営業）	販売量の動き	・商材が増えた割には消費が鈍い。
		高級レストラン（支配人）	単価の動き	・3か月前と比べると来客数は若干多くなってきているが、客単価は500円ほど下がっており、売上はほぼ同じである。
		一般レストラン（スタッフ）	単価の動き	・客は、平均して小人数では一応埋まる程度に入ってくるが、あまり飲まずに安くかさばるものしか食べないので、売上があまり伸びない。そろそろ宴会が入っても良いはずなのに、まだ入ってこない。景気が良いといっても大手だけで、こうした最後に来るところはまだ全然良くない。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・一般宴会の利用は増えているが、個人慶弔の婚礼利用が前年比で下回っている。
		タクシー（団体役員）	お客様の様子	・今月の実車率及び営業収益は、3か月前と比べてもあまり変わっていない。深夜の繁華街の人の出が今月は特に悪い感じがする。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・テレビ、インターネット、電話共に10月の加入は低調である。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・営業手法を種々検討し実行しているが、契約件数は伸びず、反対に解約が増加傾向にあり、相変わらず苦戦をしている。

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	・前月に引き続いて加入数が低迷している。
		パチンコ店（経営者）	単価の動き	・当店舗の来客数、また競合店舗の来客数もそれほど変化はない。
		競馬場（職員）	販売量の動き	・個人消費に変化がなく、前年と同様である。1人当たりの購買額は、前年とほぼ同額である。また、売上は前年を下回っている。
		その他レジャー施設（経営企画担当）	お客様の様子	・コンサートなどのイベント時期となったが、人気のあるイベントとさほどでもないものに二極化しており、引き続き客の厳選姿勢が強く感じられる。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・大都市はマンションブームでマンションばかりどんどんできて、中小の建築関係事務所は仕事が全然ない。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・中長期的には物件発注の見通しがあるが、短期的な動きが少ない。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・建売分譲住宅を現地に販売業者と見に来る来客数は先月ぐらいからかなり増えている。一見景況感が良くなっているようだが、契約、購入となるとその割合はかなり低い。
		その他住宅〔住宅資材〕（営業）	お客様の様子	・販売量自体は多少減少しているが、客の様子として注文の入り方などは変わっていないので、多少在庫調整しているということである。
	やや悪くなっている	一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	単価の動き	・この時期になると通常は季節商材が売れるのだが、出足が少々鈍い。そのため単価が上がらないというジレンマに陥っている。
		百貨店（広報担当）	販売量の動き	・9月に急に冷え込み、コートなどの冬物衣料の前倒しがあった関係で、10月は衣料品に一服感が見られる。また、好調だった宝飾品や特選洋品の売上も芳しくなく、今月は前年をクリアすることが難しい。
		百貨店（営業企画担当）	来客数の動き	・気温が下がり、防寒衣料のコートは好調であり、前年の大寒波でコートが欠品した反動で、前倒しで購入されている。しかし、本来この時期の主力売上をつくるセーターやジャケットは動きが鈍く、トータルでは前年に大きくマイナスしている。
		百貨店（営業企画担当）	お客様の様子	・新たな集客イベントを開催して、新規の客が来店したとしてもなかなか買い回りにつながらない。また、以前より天候が悪い日の来客数が厳しくなっている。
		コンビニ（経営者）	それ以外	・売上の多くを占める中食を中心とした弁当や総菜の単価が下がり、さらにドリンク等をプラスして購入する客が減少し、大幅に売上が減少している。一向に改善の兆しが見えない。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・季節変動による影響もあるが、軽自動車の売行きは良いものの、小型乗用車の売行きが悪く、全般的に国内販売が冷え込んでいる。ガソリン価格の高騰により、客の目当てが低燃費車の軽自動車に移っている。
		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・販売のメインになっているのはコンパクトカー、そのなかでも軽車両がたくさん売れている。高収益車種はあまり売れていない。ナビゲーション等でやっと利益を上げている。
		乗用車販売店（販売担当）	競争相手の様子	・環境規制でほとんど台替えが終わったこと、仕事の内容が良くないこと、原油が上がっていることで無駄な車両を使わないで長距離輸送を止めていることにより、トラックの商談自体が相当減っている。トラックの貨物輸送については景気は減速傾向である。
		その他専門店〔燃料〕（統括）	販売量の動き	・9月より原油価格が下がりそれに伴い市況価格も大幅に下がったが、減販は回復する兆しがない。
		一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・周辺の同業はおしなべてここ数か月売上が落ち込み、ランチはコンビニへ、夜はチェーン店へと客足が流れている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・競合店もできて来客数が減少している。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・最近では、入札などをみていると予算がないうえに低価格競争が激しくなっている。
		設計事務所（営業担当）	販売量の動き	・売上高、期末におけるノルマの達成率が少し厳しい。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・今月に入って来場者数が減り、その結果、販売量が非常に落ち込んで低迷している。住宅ローンの変動金利が6年ぶりに上がったことなど、金利上昇が影響しているのか、同業他社でも来場者数が少なく、非常に厳しい状況である。	
	悪く なっている	タクシー運転手	来客数の動き	・いつものことだが、雨の日以外は、深夜にあまり客が並ばなくなっている。	
企業 動向 関連	良く なっている	設計事務所(所 長)	それ以外	・ますます物の動きが鈍くなり、計画物件が極端に減少している。また、なぜか様子見の感じが強い。	
		金属製品製造業 (経営者)	取引先の様子	・10、11月の受注状況は、既存品の受注が上がっていることから2、3か月前よりも増えている。	
	やや良 くなっている	電気機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・従来品のみならず新製品に対する引き合いや受注が増えてきている。	
		建設業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・見積量が増加している。	
		建設業(営業担 当)	受注量や販売量 の動き	・客が耐震偽装問題や談合問題等の建設に関する不安感から工事業者を選定するようになり、受注量が少しずつではあるが上向きになってきている。	
		輸送業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・取引先が9月の中間決算なので、ある程度活発な動きがあったように思うが、10月になっても、それほど客が下落することもなく推移している。	
		輸送業(財務・ 経理担当)	受注量や販売量 の動き	・小口配送において増便がきている。	
		通信業(企画担 当)	受注量や販売量 の動き	・主要商品の販売の伸びがみられる。若干ではあるが、景気の上向きを感じる。	
		通信業(営業担 当)	受注量や販売量 の動き	・光ファイバー回線への移行が伸びている。	
		金融業(審査担 当)	それ以外	・最近では投機的な不動産売買も増加傾向で、価格も上昇を続けている。	
		税理士	取引先の様子	・取引先は、建設業や製造業、造園業では、2～3年前までは非常に悪かったが、大企業と取引をしているところ等は、仕事がそれなりに来始めている。ただ、大企業と取引していないところや、特別な技術のない普通の仕事をしているところは、単価も安くて相変わらず厳しく、資金繰りも大変である。	
		経営コンサル タ	取引先の様子	・建設業関係で忙しく、人手不足となっている。	
		その他サービ ス[情報サー ビス](従業員)	受注量や販売量 の動き	・通信系設備投資の案件における引き合い及び受注が、若干ではあるが増えてきている。引き合いもまだ多く、これから提案を行なう案件も多いため、少しずつ景気が上向きになっている。	
		変わらない	出版・印刷・同 関連産業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・受注量が例年に比べて少なくなっている。
			一般機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・現在は、ある程度売上も確保されており、来客数の動きもそれほど停滞する状態ではない。
			電気機械器具製 造業(経営者)	取引先の様子	・引き合いは比較的活発に出ているが、成約率が50%以下で推移している。景気が上向いてくればもう少し成約率が上昇する。
			その他製造業 [靴](経営 者)	取引先の様子	・ここ2か月くらいの間に、大分取引先から連絡が入るようになり、仕事の量は結構増えている。
			建設業(経営 者)	受注価格や販売 価格の動き	・客側と施工側で提示価格に差がある。材料費の高騰と職人の不足により単価が上昇している。
			金融業(審査担 当)	取引先の様子	・衣料品店においては高級品の売上が増加しているが、中間層の商品は依然として伸び悩んでいる。
金融業(支店 長)	取引先の様子		・取引先各企業の売上は若干上がってきているが、利幅が少ない。製造業では原油高や材料費の高騰のため利益が圧迫されている。加えて、倒産件数も増えてきているため、それほど景気は変わらない。		
不動産業(経営 者)	競争相手の様子		・客がこのところ急激に減少している。インターネットの情報でいかに集客するかが、中小業者の課題である。		
不動産業(総務 担当)	取引先の様子		・オフィス需要は相変わらずおう盛で、賃料相場も上昇している。割安感のあるテナントの賃料の改定交渉を始めているが、特に強い抵抗もなく受け入れられている。		
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	
		税理士	取引先の様子	・売上、利益共に横ばいである。大手企業は増収増益の様様だが、末端まではいまだ好景気の感触は行き届いていない。	
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・新規相談はあるものの、価格競争が激しく、受注量は昨年並みである。	
	やや悪くなっている	出版・印刷・同関連産業（経営者）	競争相手の様子	・支払サイトが長くなってきた。手形の期日変更などが目立ってきている。	
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注量に大きな落ち込みはないが、相変わらず続く材料値上げやコストダウンの要求で、粗利益が前年と比べ5%ほど減少している。	
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・見積り件数は多いが、なかなか価格で折り合いがつかず、成約率が低い。	
		建設業（経理担当）	競争相手の様子	・ここにきて工事案件は落ち着いてしまっており、今後もこれといった案件は見当たらない。同業他社の営業も、下請けで良いから仕事を回してくれないかと会社を訪問する回数が増えている。競合会社が増加するにしたがって、受注が厳しくなっている。	
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・景気は決して良くない。取引先が仕事をうまく取れたときには当社の荷物も増えるものの、その荷物の動きは続くわけではなく、納品が済んでしまえばびたっと止まる。	
	悪くなっている	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・主な取引先からの受注が、ほとんど30～40%減少している。	
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・商品が売れない。	
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・輸送量は増えてきているが、着時間指定、車種指定など配送の効率が悪い依頼が多く、売上が増加してもそれ以上に費用も増加して採算が悪い。燃料の高騰分は物流業者が負担することが基本的な方針でもあり、今後も不安材料ばかりである。	
	雇用関連	良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・派遣、一般求人共に、企業側の求人数が増えている。
			求人情報誌製作会社（広報担当）	求人数の動き	・新聞や雑誌の求人広告の受注が増えてきており、年末に向けて良い流れになってきているので、景気は上向いているのではないかと。
やや良くなっている		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・求人に対して求職者が少なく、派遣依頼の企業のニーズになかなかこたえられないため、前年に比べ、人材募集の広告を出さざるを得ない。特に年末調整業務の依頼が多い。	
		人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・銀行やその周辺企業では、採用競争に先手を打つため、正社員化など派遣社員の囲い込みが始まっている。	
		人材派遣会社（支店長）	それ以外	・金融業界では、グレーゾーン金利や保険料不払い問題に伴い、人材の需要が増大している。	
		求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・新卒採用の局面で、メーカーを中心に関連グループ企業の採用支援が復活していたが、その他の業界でも同様の動きが出始めている。採用広告費が増えつつある。	
		求人情報誌製作会社（編集担当）	周辺企業の様子	・季節的な求人であるが、デパート、スーパーなどの歳暮期スタッフの求人件数は、前年同期、また今夏に比べて増加している。	
		職業安定所（所長）	求職者数の動き	・8月の登録者のうち、転職希望の在職者が約2割を占めている。	
		民間職業紹介機関（経営者）	求職者数の動き	・引き続き根強い求人要請がある。企業ベースでは職種に限定がみられるものの、全般的には継続して求人依頼やその催促がしばしばみられる。	
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・転職者数は前年比で30%増加しており、企業の採用意欲は高い。	
		学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・企業側でなかなか採用人数を確保できていないようで、追加募集、求人票が多い。説明会を何回も開催している。	
		学校〔専修学校〕（就職担当）	求人数の動き	・求人獲得件数が、前年同月比で約20%程度増加している。	
変わらない		人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・正社員の求人数が依然として少ない。若年層、20代の求人はあるが、50歳以上の求人はほとんど変化がない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・クリスマスや年末の短期販売案件などの受注が、前年より多く入ってきている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人数は伸びているものの、求人方法の多様化により、求人広告業界が過当競争に入ってきている。単に広告を露出するだけでは求職者に魅力を感じてもらえないため、広告会社には求人のための高いノウハウが要求されるようになってきており、魅力の少ないものを虚飾にせず魅力的に見せることに苦慮している状態である。求職者から見て魅力ある仕事が少ないこともこれらの理由のひとつである。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前月に引き続き減少している。特にパート求人は前年同月比17.3%減と大きく減少している。業種別では、製造業は同45.1%減、卸、小売業は同31.1%増となるなどばらつきがある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・10月の新規求人数は速報値で前年同月比7.5%減、パートは同13.1%減となっており、前年同月を若干下回る状況で推移しているが、人手不足感は依然強い。ここ最近の特徴として、ハローワークを数年間利用していなかった事業主及び初めて利用する事業主からの求人申込が目立っている。
	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	・年間を通して、9、10月及び1月が求人のピークであるにもかかわらず、先月に続き今月もなかなかうまくいかず、相当悪い状況である。
	悪くなっている	-	-	-

#### 5. 東海（地域別調査機関：三菱UFJリサーチ&コンサルティング（株））

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・台風の上陸もなく好天に恵まれ、観光客数は10%近く伸びている。来客数も増加しており、土産物購入の客単価も順調に回復している。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・地元プロ野球チームが優勝し、客の購買意欲は向上しており、売上につながっている。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・客の様子は明るくなってきている。財布のひもは少しずつ緩んでおり、来客数は増加している。祝い事の贈物やそのお返しも活発になっており、贈答の相乗効果がみられる。
		一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	販売量の動き	・品質の良い商品の売行きが良くなっている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・少し寒くなったため、冬物が少しずつ動き始めている。最近ではスーツを新調した客のほとんどが靴売場にも立ち寄っており、購入していく。
		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が大きく貢献している。ただし、セール後の反動も大きい。
		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により好調である。
		百貨店（外商担当）	お客様の様子	・地元プロ野球チームの優勝セールで来客数が増加し、売上も前年同月比でプラスになっている。訪問販売をしても客の反応は良い。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数の増加が顕著である。客単価も若干伸びている。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・来客数が3%ほど増えている。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・既存店の販売点数は前年同月比で104.8%であり、来客数も同103.5%と増加している。客単価は前年並みであるが、3か月前と比べると好調を維持している。地元プロ野球チームの優勝セールという特殊要因もあるが、好況感は続いている。
		スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・地元プロ野球チームの優勝セールもあり、来客数は前年を上回る日が続いている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・地元プロ野球チームの優勝や自動車関連企業の好況が、販売量、来客数に良い影響を与えている。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・売上は前年同月比で100%を超えており、客の購買意欲もおう盛である。
	コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・来客数は依然として前年割れしているが、客単価は改善が見られ、客単価は前年を上回りつつある。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（商品開発担当）	販売量の動き	・名古屋市内を中心に、弁当、おにぎりなどの販売が回復してきている。前年割れしている商品や地域も少なくなってきた。
		家電量販店（店員）	お客様の様子	・来客数、単価、販売量等の個々の動きは大きくないが、地域の住宅建設が活発化しており、良い影響が出始めている。
		住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・住宅関係では、賃貸、分譲マンションが増加しており、リフォーム需要が増えてきている。また、民間企業の設備投資による工場やオフィスが増加している。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	販売量の動き	・配送費や温室栽培の農産品の仕入値に影響を与える石油価格がこのところ落ち着いており、一定の売上、利益を確保できている。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・宿泊は、来客数、単価とも前年同月を上回っている。忘年会の問い合わせも例年より多い。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・職場での海外旅行や忘年会等が増加傾向である。
		旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・販売量に変化はないが、来客数は増えている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・交通違反の取締り強化に伴い、生活に余裕のある客による夜のタクシー利用が増えている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・東京から回帰する企業が増えている影響で、名古屋市中心部など利便性が良い場所では、賃貸マンションの需要が増えている。特に証券化による投資目的も含め、高級化が顕著になっている。
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・名古屋地区ではお祭りや地元プロ野球チームの優勝などがあり、中旬から売上は多少上向いている。ただし、全体としては変わらない。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	来客数の動き	・客単価は相変わらず低いが、来客数は増加している。
		一般小売店〔書店〕（経営者）	販売量の動き	・来客数はあまり変わらないが、販売量は少しずつ減少している。ゲームソフトの販売は、インターネットでダウンロードする客が増えていることも影響している。
		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の対象商品は良く売れているが、気候が暖かいせいか、プロパー商品、特にブルゾンやコートの動きは鈍い。
		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により、売上のかさ上げができています。また、紳士服や婦人雑貨は好調を維持している。その一方で、気温の下がり方が鈍いこともあり、特に婦人服の売上は低調である。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・地元プロ野球チームの優勝セールで売上は伸びているものの、正規価格の商品の売上は前年割れで推移している。月後半は気温の影響と優勝セールの反動で売上は伸び悩んでいる。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・食品の売上は伸びておらず、相変わらず消費者は買物に慎重である。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価は前年の98%前後で推移しており、変化は依然として見られない。原油価格高に伴い商品価格も値上がりがしているが、買い控えにより買上点数が減少しており、全体として変化は見られない。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・地元プロ野球チームの優勝セール等の企画日には、来客数、販売量とも増えるが、全体的には3か月前と比べてそれほど変わっていない。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・売上、来客数は横ばいが微増である。しかし、利益確保は全くできていない。
		衣料品専門店（販売企画担当）	販売量の動き	・注文点数の減少が続いている。
		衣料品専門店（企画担当）	販売量の動き	・定番商品の販売量は増えているが、その分バーゲン商品の販売量が減っており、全体的には大きく変わっていない。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・パソコン用地上デジタルチューナーや地上デジタルテレビへの買い換え需要は増えているが、他の商品の動きはあまり良くない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・7月以降、販売は比較的堅調に推移している。来客数はそれほど多くないが、既存客を含めて来店客の成約率が上昇している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店（従業員）	単価の動き	・販売台数は前年並みを維持している。しかし、他店との競合が激化しており、利益率は大幅に低下している。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・客との会話では、全体的には明るい印象を受ける。ただし、良い客と悪い客の差が激しい。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・主力車種のフルモデルチェンジにより、来客数、商談件数は大きく伸び、店頭にも活気がある。しかし、月の後半から商談期間が延びる傾向にあり、盛り上がりは山を越えている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・特に変化もなく、前年並みで推移している。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・タイヤ、AV商品共に不調で、売上は全体的に伸びていない。今月も苦戦している。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・地元プロ野球チームが活躍している影響で、試合日の来客数が減少している。その一方で、異動者の歓送迎会の団体客が増え、売上は引き続き前年同月比で1割ほど増加している。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・客は依然として賢くお金を使っており、衝動買いをしない。子供用の割引特典はあるが大人にはないようなプランは、全く利用されない。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・来客数は増えているが、単価は伸びていない。
		旅行代理店（経営者）	競争相手の様子	・航空会社のコスト削減などにより、大手以外の旅行会社では採算が取れなくなっている。
		旅行代理店（従業員）	それ以外	・旅行業界は天候や国内外の治安情勢に左右されるが、現在のところ変化はなく、様子見の状況である。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・料金値下げを発表したが、解約数こそ頭打ちになっているものの、新規契約数に大きな変化はなく、まだまだ厳しい。
		通信会社（開発担当）	お客様の様子	・携帯電話の契約会社変更がしやすくなったが、加入数の変動は小さい。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・予約人数は少しずつ増えてきているが、プレー料金の設定が他のゴルフ場よりも高くなると予約人数も悪くなる。
		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・引き続き、販売量、来客数とも動きはやや悪い。
		理容室（経営者）	お客様の様子	・理容業では10分1,000円といった店が増えているため、相変わらず大変である。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・ヘアカラーなどの美容商品が普及している影響で、ヘアカラー客が減少している。
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・今月は暖かい日が続く、例年同様の来客数がある。
		設計事務所（職員）	単価の動き	・金利の先高感から、若い世代の夫婦から住宅建築の相談や受注を受けている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数は今月に入って減少傾向にあり、販売量、売上とも伸びていない。同業者の話などを総合しても、来客数は減少している。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・好天が続く月半ばまでは商店街への客も多く、イベントにも例年以上に人が集まり盛り上がりつつある。それに伴い、店頭での売上は増加している。その一方で、飲食店や料飲店への販売量が、飲酒運転の取締り強化の影響で極端に落ち込んでいる。全体的にみると、前年同月の売上を下回っている。
		百貨店（企画担当）	単価の動き	・来客数は増加しているが、客単価は低下している。慎重に買物をする客が増えている。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・近隣で大型店が1店舗開店したため、周囲の店では特売競争が始まっており、当店の来客数は減少している。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・来客数の減少に伴い、販売量が減少している。
		衣料品専門店（売場担当）	販売量の動き	・暖かい日が続く、冬物商品の動きが鈍くなっている。また地元プロ野球チームの優勝セールを見込んで、買い控えがある。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・個人間でも、企業間でもかなりの格差が生じており、年齢によっても購買動向にかなりの違いが生まれている。客の動きは限定的である。
		その他小売〔総合衣料〕（店員）	販売量の動き	・例年に比べて気温が高く、秋物衣料の販売量は減少している。そのため、全体の販売量も減少している。

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
		その他小売〔水産物卸売〕（経理担当）	販売量の動き	・客の経済状況が悪化しており、当社の売上も伸び悩んでいる。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・サラリーマンが多い平日の夕食客の減少が続いている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・日曜日の来客数に、ばらつきが目立つ。コンビニに客が流れている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・今年の前半は去年の愛知万博開催に伴う反動増があったが、今月は次第に悪化し始めている。
		通信会社（サービス担当）	お客様の様子	・最近、使用頻度の少ない有料サービスを解約する客が目立つ。また、廃業に伴う電話の解約や、契約回線数の節約を希望する客が増えている。
		住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・値引きをしないと売行きが悪い状況である。
	悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・大型店の出店が止まらず、中小の店舗は廃業に追いやられている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・気温がなかなか下がらないため、来客数は極端に少ない。新しい商品を動めても、暖かくてこの前買った商品をまだ着ていないと言われる。
		その他専門店〔貴金属〕（店長）	単価の動き	・高額商品を購入する客が少ない。以前は商品選択に迷うと価格が高い方を購入する客の割合が高かったが、最近では安い方に決まる。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・当地区では公共交通機関があまり発達していないこともあり、飲酒運転の取締り強化に伴い、来客数はかなり減少している。
美容室（経営者）		来客数の動き	・昨年と比べて来客数は大幅に減っており、イベントを企画しても来客数の変動はあまりない。	
企業動向関連	良くなっている	出版・印刷・同関連産業（経営者）	それ以外	・取引先の話では、製造業はピークを迎えているとのことである。
	やや良くなっている	窯業・土石製品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・受注量は増えて忙しいが、利益は伴っていない。原材料価格の値上がり製品価格に転嫁できていないのが原因である。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・企業の設備投資意欲はおう盛である。見積依頼がかなり増えており、対応できない案件も生じている。
		建設業（総務担当）	取引先の様子	・企業では生産性向上のための設備投資が活発に行われている。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・不動産売買の案件が増加しているが、資金に困って処分する例は少なく、積極的な資産活用である。
会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・顧問先では売上、利益とも上昇傾向の企業が多い。		
変わらない	一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・産業用機械の受注は順調であるが、発電用機械の受注は重油、都市ガスの価格高騰もあり伸び悩んでいる。	
	一般機械器具製造業（販売担当）	受注量や販売量の動き	・大型プロジェクトの引き合いもあるが、受注時期がはっきりせず延期が続いている。	
	電気機械器具製造業（企画担当）	競争相手の様子	・競合企業の年末商戦に向けた新製品の投入が活発である。当社の売上も、製品によるばらつきはあるものの、全般的に堅調である。	
	電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・まとまった設備投資が迅速に進む気配はまだない。	
	輸送用機械器具製造業（統括）	受注量や販売量の動き	・主力取引先の業績は回復途上であり、まだしばらく時間が掛かる。	
	輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	取引先の様子	・引き続き、自動車部品の増産要請がある。自動車輸出に向けた出荷が多い。	
	輸送業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・軽油価格の高止まりが続いているが、まだ運賃に転嫁できておらず、以前と変わらない。	
	輸送業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・輸送量は1年半ほど減少が続いていたが、やっと下げ止まりつつある。	
	輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・例年この時期はクリスマス商戦に向けて貨物量が増えるが、今年はそのような傾向はなく、横ばいである。	
	通信業（営業担当）	取引先の様子	・企業の投資意欲は依然として向上していない。	
	金融業（企画担当）	取引先の様子	・企業、個人とも不動産、住宅の取得意欲はおう盛であり、不動産は引き続き動いている。	

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
		広告代理店(制作担当)	取引先の様子	・企業からの発注量はほとんど変わらず、現状維持が続いている。
		公認会計士	それ以外	・顧問先の中小企業の収益は、元請による厳しいコスト削減要請や人件費高、原材料費高などにより、大幅に悪化している。また、金利高は、借入過多の中小企業の財務に負担になり始めている。
		その他サービス業[ソフト開発](社員)	受注量や販売量の動き	・IT投資の案件はあるものの、規模が小型化している。
		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	・企業は新規の設備投資に積極的でなく、受注量は前月に続き減少している。ただし、大きく落ち込むほどでもない。競合企業でも横ばい状態が続いている。
	やや悪くなっている	鉄鋼業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・中小企業の仕事量は、停滞又は減少傾向にある。また、原材料費が上昇しているが、価格競争が厳しく、受注価格に転嫁できていない。零細企業の採算性は悪化している。
			金属製品製造業(従業員)	取引先の様子
		輸送業(エリア担当)	受注量や販売量の動き	・当社の運搬貨物量は、0.7%減少している。
		金融業(従業員)	取引先の様子	・取引先企業の経営者からは、仕事量が多い割には利益が少ない、経営が非常に苦しい、といった話をよく聞く。
		行政書士	取引先の様子	・原油価格高騰の影響で、企業は設備投資を控えている。
	悪くなっている	窯業・土石製品製造業(経営者)	それ以外	・今期は前年同期と比較すると、増収増益である。ただし、新規事業の売上が予定を下回っているため、設備投資の減価償却費と人件費が累積しており、厳しい状況になっている。
金属製品製造業(経営者)		受注価格や販売価格の動き	・原材料価格の高止まりを販売価格に転嫁できない状況が続いている。	
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	・自動車関連からの派遣依頼は、引き続き高水準である。ただし、人材不足が慢性化しており、応じきれていない。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・求人数は2か月連続して増加している。特に衣料、繊維製品製造業、プラスチック製品製造業で増加が目立つ。
		職業安定所(職員)	採用者数の動き	・新規求人数、採用件数とも増加している。派遣、請負だけでなく正規社員も増加している。
		民間職業紹介機関(職員)	求人数の動き	・求人数は相変わらず高水準で推移している。
	変わらない	人材派遣会社(経営企画)	周辺企業の様子	・客の要望は、量から質に変化してきている。
		人材派遣会社(社員)	求職者数の動き	・求職者数は依然として増加していないが、1年前と比べると若干増えている。ただし、すぐに就業可能な者や企業のニーズに見合う人材の登録者の数は変化していない。
新聞社[求人広告](営業担当)		雇用形態の様子	・静岡県西部地区では、正社員募集が多いが、人材の質を重視しておりマッチングが難しい。他社からの転職者に限られ、正社員にフリーターが応募しても相手にされない。 ・静岡県東部地区では、観光が低迷しており、軽雇用求人割合が高く求人数も微減である。	
職業安定所(所長)		雇用形態の様子	・新規求人数は、多少の増減はあるが高水準で推移している。ただし、非正規雇用の求人が6割以上を占めており、正規雇用を望む求職者とのかい離が続いている。	
職業安定所(職員)		求人数の動き	・有効求人数は4か月連続して前年比で増加しており、企業の人手不足は解消していない。ただし、派遣など非正規雇用の求人割合が依然として高い。正社員雇用はそれほど進んでいない。	
職業安定所(管理部門担当)	雇用形態の様子	・有効求人倍率は、9月は1.80と依然として高い。しかし派遣、請負求人割合が4割強を占めている。		
やや悪くなっている	人材派遣会社(営業担当)	周辺企業の様子	・繁忙対応の求人は落ち着く傾向にあり、納期の遅れなども解消しつつある。受注状況も一段落している。	

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
	悪く なっている	新聞社「求人広告」(担当者)	求人数の動き	・企業では求人広告しても十分な人材確保ができないため、求人広告の出稿を減らしている。企業は人材紹介や派遣社員に依存せざるを得ない状況である。

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	・秋本番を迎え、ファッション商品が活発に動いており、特に季節商材の中ではブーツの売上が前年の約2倍になっている。客の購買態度を見ると、一品だけでなく、まとめ買い、コーディネート買いが目立つ。
		スーパー(店長)	それ以外	・最近、地方スーパーにとって脅威の大手資本のスーパーが数店舗オープンしたが、なぜか当店では来客数、売上とも前年に比べて微増となっている。
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・週末は天候に恵まれ、近くの公園やスポーツ施設への入出が好調で、売上も前年比102%となった。主力のおにぎり、弁当、ファーストフードなどが大変好調であったが、一方で値段競争の激しい飲料や雑貨は減少した。
		その他専門店「医薬品」(営業担当)	販売量の動き	・全体の売上は前年比112%と伸びている。完全自由化となった酒類は同170%、介護関連とベビー関連が共に130%と増加しているのが目立つ。
		都市型ホテル(スタッフ)	販売量の動き	・レストラン利用客の増加傾向が続いており、加えて一般宴会の実施件数の増加、客室稼働率の上昇などにより増収を見込んでいる。
		都市型ホテル(スタッフ)	販売量の動き	・大型物件の受注という特殊要因を別にしても、増加基調である。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・携帯電話の番号ポータビリティが始まったが、予想以上に客の反応があり、問い合わせや購入者が増え始めている。
		住宅販売会社(従業員)	来客数の動き	・今春に住宅ローンの事前審査を申し込んだ客の実行期限が迫っているため、契約数が多くなっている。これから冬に入るため、それまでに工事を終わらせたいという客の需要も増えている。
	変わらない	一般小売店「鮮魚」(従業員)	お客様の様子	・売上の地域差が顕著になってきた。市内では駅前的大型ショッピングセンターのオープンを見越して、商品の動きが良くなっている。半面、隣の県での動きが弱くなってきた。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・婦人服について月の前半は冬物のジャケットや中綿コート類が動いたが、後半は来客数が激減し、非常に厳しい状態となった。月全体の売上は前年の約98%で、商品別にはコート、ジャケットの売上が前年の6割であったが、ニットのロングカーディガン、インナー用のニットやウールのカットソーなど薄手の羽織物は良かった。
		スーパー(総務担当)	販売量の動き	・気温が高かったため、冬物衣料や暖房用品の売上は例年に比べ良くないが、食品ではあまり変化が見られない。
		スーパー(営業担当)	販売量の動き	・販売量が増加しても、一品単価の低下が激しいため、客単価を維持するのが精一杯である。売上は横ばいで推移しているものの、収益的には厳しい。
		スーパー(副店長)	単価の動き	・会員向けの特別招待会の開催月を例年の10月から9月に変更したため、今月の来客数は前年の90%、客単価は同99%の実績となった。 ・気温が高かったため、秋物商品の動きが不振であった。またプロ野球セ・リーグの優勝セールが平日開催となり、盛り上がり欠けた。
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・来客数は微増、客単価は微減の状態が続いている。
		コンビニ(店長)	販売量の動き	・来客数、客単価とも横ばいで推移している。
		衣料品専門店(経営者)	販売量の動き	・10月に入り、気温が暖かかったせいもあり、アウターの販売量が伸び悩んだ。
		乗用車販売店(経営者)	お客様の様子	・客の商談は代替、新規とも、事故や老朽化などやむを得ない事情のものばかりで、景気回復の兆しは見られない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店 (総務担当)	販売量の動き	・主力車種のマイナーチェンジにより販売増を期待したが、空振りに終わった。12月には新コンセプト車が発売されるが、この登場時期まで決断を遅らせる客が目立つ。
		乗用車販売店 (経理担当)	販売量の動き	・軽自動車は前年比増加しているが、登録車の前年割れが続いている。ガソリンの高騰やIT家電等との競合から、自動車に対する関心が薄れている。
		乗用車販売店 (経理担当)	販売量の動き	・新型車の受注台数はほぼ横ばいである。
		自動車備品販売店 (従業員)	販売量の動き	・ガソリンが高値安定しているため、車関係の支出を抑えようと努力している客が多く見受けられる。スタッドレスタイヤなど必需品についても価格を比較する客が多く、少しでも安く購入したいという動きが見られる。
		高級レストラン (スタッフ)	販売量の動き	・前年に比べ、昼、夜共に来客数はわずかに減少しているが、単価は共に上昇している。この大きな要因として、国内旅行者による会食単価の上昇が目立つ。
		タクシー運転手	来客数の動き	・週末は人出が若干増え、タクシーの利用も少し増加した。しかし、しばらく止まっていた新規参入が2社増加したことから、ますます競争が激化し、タクシー台数は飽和状態になっている。また、平日と昼間のタクシー利用は相変わらず少ない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・一時は飲酒運転撲滅運動のお陰で売上が増加したが、最近は夜の外出を控える客が増えたせいか、売上が減少している。
		通信会社(役員)	販売量の動き	・地元の全テレビ局が地上デジタル放送を開始し、盛んにPR番組を放映しているが、10月は特に大きなイベントもなく、ケーブルテレビ契約は前月同様に推移している。
		その他レジャー施設(職員)	来客数の動き	・単価は横ばいで推移しているが、来場者数は減少した。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・同業者の会合においても、売上が来客数が伸びているという話はほとんど聞かれない。
住宅販売会社 (従業員)	競争相手の様子	・リフォーム関係では大型家電量販店との競合が激しく、価格競争を強いられている。		
やや悪くなっている		一般小売店[事務用品](営業担当)	販売量の動き	・文房具の売上は前年並みであるが、コピー、ファクスなどの事務機器やスチール家具などの販売量が伸び悩んでいる。
		百貨店(売場主任)	来客数の動き	・郊外型の量販店の進出により、平日の来客数が減少している。
		百貨店(営業担当)	来客数の動き	・11月に近隣で大型の商業ビルがオープンするため、特に若い客層で買い控えが発生している。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・来客数、客単価共に落ちている。他店でも開店セールや周年セールを相次いで開催しているが、来店客はそれほど多くない。しかし、競争激化で一品単価の下落が進んでいる。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・競争激化により、来客数の前年割れが続いているが、客単価は前年比で上昇している。景気回復により消費支出は増えているが、オーバーストア状態も引き続き進行している。
		一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・飲酒運転の社会問題化により、アルコール類は前年に比べ約3割減となり、つまみ類も影響を受けたため、来客数、客単価共に減少した。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・旅行シーズンのせい、常連客も県外の行楽に出かけ、また団体客の来店も数回にとどまり、売上は前年の9割とさえない月であった。
		テーマパーク (職員)	来客数の動き	・募集旅行や一般団体などバスを中心とした旅行が減ったため、全体の入場者数は前年同月に比べ2けたの減少となっている。
		悪くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	輸送業(配車担当)	受注量や販売量の動き	・売上高は前年に比べて、緩やかではあるが増加している。



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	不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・周辺情報も含めて、不動産が徐々に動き始めている。
		食料品製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・高付加価値商材は昨年から販売増加の傾向が進んでいたが、ここに来て前年と同水準で推移しており、消費傾向に好転の実感がない。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・多品種小ロット化が進んでいるものの、量的には堅調に推移している。
		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	・住宅着工件数は横ばいで推移し、売上もこれに連動して変わらない。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・眼鏡の主要取引先の販売状況は上向きになっているものの、各社にばらつきがあり、産地メーカー全体としては依然、厳しい状況が続いている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・8、9月は10月以降の仕事の見込みが立たず、不安感が漂っていたが、10月に入り下請工事の受注が増え、休業の土曜日を出勤で対応することも多くなっている。ただし、年内完成の工事ばかりであり、来年に入ってからの仕事量には不安を覚える。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・衣料品店や百貨店の販売動向は横ばいで変わらない。
		司法書士	取引先の様子	・企業については無担保融資、私募債の引受けなどが多くなっているが、個人では生活保護・多重債務相談が増加している。
	やや悪くなっている	建設業（総務担当）	それ以外	・工事コストの上昇傾向が続くにもかかわらず、見積・入札価格が採算割れと思われる低水準で乱戦が続いており、適正な価格での受注機会是一段と厳しくなってきた。
		会計事務所（経営者）	受注量や販売量の動き	・事務機器・事務用品卸売業では小規模な商談でも入札や合い見積を要求される傾向が強くなり、価格競争が一段と厳しくなっている。 ・印刷業では仕入単価が10～15%値上がりしているが、販売価格への転嫁に苦戦している。
悪くなっている	-	-	-	
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	職業安定所（職員）	採用者数の動き	・合同就職面接会の開催を案内したところ、企業からの参加申込が相次ぎ、数日で募集枠が埋まり、断るのに苦労している。また、面接会当日の採用内定者数は近年になく多かった。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は製造業を中心に前年比で増加を続けている。ただ、相変わらず非正規型求人が半数を占めている。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・大型店の新規オープンという要因もあり、販売員の派遣要請が目立つ。同業他社への要請も多い。
		求人情報誌製作会社（編集者）	雇用形態の様子	・派遣社員の募集は引き続き多く見られるが、正社員の募集は伸びていない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・全体的に求人数は増加傾向にあるが、一方では企業の倒産なども見受けられる。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・事業の多忙や拡大による求人よりも、欠員補充の小人数の求人が多い。
	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	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・残業中の会社員などの客が以前より10%ほど増えている。
	やや良くなっている	住宅販売会社（経営者）	それ以外	・最近では下請業者の多くが相当忙しくなっており、場合によってはこちらの仕事が断られることもある。
		一般小売店〔事務用品〕（経営者）	販売量の動き	・店頭販売では、高齢者による購入意欲がおう盛である。こだわりのある商品や必要性を感じる商品には高いお金を出す客が多い。

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
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・3～8月の来客数が前年比マイナス5%であったのに対し、9月以降はプラスに転じている。当店の向かいに百貨店やシネマコンプレックスがオープンして来街者が増えたこともあるが、今年は早めに仕掛けたおせち料理や歳暮の受注会にも多数の来店があった。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・良い商品であれば、100万円の高額商品でも引き合いがみられる。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・古くなった宝飾品を、高い費用をかけてリフォームする客が増えてきている。また、中年の男性が高額な若者ブランドの衣料品を買うケースが増えてきている。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・天候が良く暖かい日が続くなか、売上は前年を上回る傾向にある。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・日中の気温が高く、店が売りたい商品と客の買いたい商品との間にギャップがあるため、売上はやや伸び悩んでいるものの、基調は底堅く推移している。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・近隣に大学のキャンパスが新設されたほか、映画館などの新しい施設ができたので、来客数が増加した。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数が前年比で1%程度伸びており、売上もそれに伴って伸びている。また、客単価の上昇もあり、売上へのプラスアルファとなっている。
		衣料品専門店（営業・販売担当）	単価の動き	・オーダースーツは高額な物ほどよく動くようになってきた。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・冬のボーナスなどを目当てにした商談が出てきている。自動車の国内市場は冷え込んでいるものの、年末商戦を見込んだ主力車種のフルモデルチェンジといった材料に、客が反応している。
		観光型旅館（経営者）	単価の動き	・商品の単価が上がってきているほか、こだわりの商品が人気を得ている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊では受注単価は落ちているものの、団体客の受注状況などが上向き傾向にあり、客室稼働率が上昇している。
		都市型ホテル（役員）	来客数の動き	・宿泊では、国体の開催による客室稼働率の上昇に伴って価格を引き上げた結果、今年度で最も好調な月となった。一方でレストランは、駅の工事で構内の人々の流れが変化し、来客数が急激に落ち込んでいるものの、ホテル全体の売上は前年を若干上回っている。
		旅行代理店（広報担当）	お客様の様子	・10、11月の秋旅行への申込が順調に入っている。特に、10月に入って天候が安定してからの当月申込が増加しているほか、販売単価も少しずつ上がってきている。
		タクシー運転手	それ以外	・飲酒運転の取締り強化により、車で飲みに行く客がタクシーを利用するようになったことで、夜の客が増えている。タクシー業界も多少は上向いてきた。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・携帯電話の番号ポータビリティの導入で客に動きがはじめているが、まだ大きな動きにはなっていない。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・優良物件は売れるのも早く、客の間では、市内中心部の地価が上昇しているという感覚が生まれている。
		住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・販売価格に対する競合他社の見方が非常に強気であるほか、客の購買動向も前向きである。特に、立地の良い商品や、企画の良い商品は、若干価格が高くても売れている。
		住宅販売会社（総務担当）	競争相手の様子	・不動産の購入に際しての入札価格がかなり上昇基調となっているものの、販売価格への転嫁が難しくなっている。
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・来客数に変化はないものの、複数の商品を購入する客が増えてきたことで全体の売上が伸びた。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・近隣に商業施設が新規開店したことで来街者が減少するなど、競争が激しくなっている。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	来客数の動き	・客の購買意欲が不足しており、販売につながらない。商店街の傾向を調査した結果、客の購入目的に合った商品は確実に売れるものの、プラスアルファの購入はほとんど無い状態が続いている。
		一般小売店〔菓子〕（経営企画担当）	販売量の動き	・10月と7月の売上前年比を上位5店舗の平均で計算してみると、10月が71.4%で7月が95.0%であった。前月に続き、昨年の在阪球団のリーグ優勝に伴う特需の影響が出ていることから、それらを差し引けばほとんど変わらない。

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
		一般小売店〔家具〕（経営者）	競争相手の様子	・近隣に大型店が開店したため、多少悪影響が出ている。
		一般小売店〔自転車〕（店長）	それ以外	・北朝鮮などとの貿易の影響が多少出ている。商品の販売状況に変化はないものの、部品類の仕入れ状況が悪く、必要な物がそろわないなど困った部分が出てきている。
		一般小売店〔カメラ〕（販売担当）	来客数の動き	・フィルムからのプリント依頼の低迷が進む一方、デジタルからのプリント依頼が多くなっている。今までどう処理すればよいか迷っていた客がプリントを依頼するようになったことで、売上は今までのレベルを保っている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・気温が高いこともあって衣料品の動きが悪く、売上全体の足を引っ張っている。衣料品でも限定品や話題の商品には動きがあるものの、それ以外の物には動きがない。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・前年は好天が続いて好調であった反動で、今年は秋冬物を中心に苦戦している。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・10月中旬まではニットのロングカーディガンのヒットや、セール的好調などで前年の売上を大きくクリアしていたが、それ以降は昼間の気温が高く、衣料品が急速に売れなくなった。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・秋恒例の食料品催事は他地域との同時開催であったものの、前年並みの売上を確保することができたほか、外商客を中心としたヨーロッパの有名陶磁器展は、高額商品を中心に好調に推移した。ただし、気温が高い影響で冬物商材の動きが悪いなど、全体的には前年実績を確保するのが大変難しい状況である。
		百貨店（統括）	販売量の動き	・10月に入っても日中が暑く、衣料関連の売行きは不調であるが、食品関連は前年の売上をクリアするなど好調である。
		スーパー（経営者）	競争相手の様子	・10月は全体的に好天に恵まれ、客の出足が良かった。また、運動会の重なる週末には、にぎり寿司やオードブルで高額商品がよく売れたため、客単価が上昇した。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・今まではシビアな買物をしてきた客が多かったが、除々にではあるものの、おいしそうで値打ちのある商品を購入する様子が出てきた。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・客の購入する商品を見ると格差が広がっているものの、トータルとしては変わらない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・昨年と比較して気温が非常に高く、季節商材の動きが極端に悪いほか、来客数も昨年に比べて少ない。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・販促などの仕掛けには十分な手ごたえがあるものの、販促後の急激な落ち込みや月中の買い控えにより、販売点数や単価の悪化が大きいことから、まだまだ力強さは感じられない。
		スーパー（企画担当）	お客様の様子	・飲酒運転の取締りが厳しくなり、アルコール飲料の販売量が減少している。
		スーパー（経理担当）	お客様の様子	・客の間では、依然として大きな買物をせず、必要な物を必要な量だけ買う傾向が続いている。
		スーパー（広報担当）	販売量の動き	・月前半は気温が低かった影響で、衣料品や住居関連商品などの季節商材が好調であったが、後半に入って気温が例年よりも高くなったことで、季節商材が不調となった。さらに、競合他社がプロ野球の優勝セールを行った影響も受けた。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・来客数が若干増えている一方、客単価は若干低下するという状態がここ数か月続いているが、これは同じ客が1日に数回に分けて買物に来るケースが増えているからであり、売上にはほとんど変化がない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・昨年は売上が非常に落ち込んだにもかかわらず、今年はなかなか昨年の売上を上回ることができないなど、厳しい状況である。
		家電量販店（経営者）	単価の動き	・デジタル放送の開始を控えて関連商品への需要は高まっているものの、単価の低下が激しいため、上向き傾向となるまでには至っていない。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・中小企業の雰囲気はまだまだ良くなっていないこともあり、客の動きが鈍い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		住関連専門店 (経営者)	販売量の動き	・地元の飲食店向けの販売では、新規開店や既存設備の入れ替えを含めた需要も限定的で、回復の兆しがみられない。また、個人客や町内会、福祉施設向けのイベント関連商品の動きも落ち着いており、レンタル業者向けの商品が一部でにぎわっている程度である。
		その他専門店 [宝石](経営者)	来客数の動き	・来客数の動きをみると日によって差が大きい。前年並みの売上を維持しているものの、来客数の動きが非常に不安定である。
		その他飲食 [コーヒーショップ](店長)	単価の動き	・来客数は前年比でほぼ横ばいであるほか、客単価は横ばいか、やや上昇傾向となっている。高価格商品の投入で、来客数や客単価の改善を図っているものの、成果は今一つである。
		都市型ホテル (営業担当)	来客数の動き	・10月の宿泊は在阪ホテルの客室稼働率が全体に上向いていることもあり、団体客、個人客共に好調である。一方、宴会は婚礼のほか、一般企業、個人宴会共に小規模になっており、特需も無いなど厳しい状態である。
		旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・秋や年末年始の予約受付も順調で、海外旅行を中心に昨年を上回る傾向が続いている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・最近、大阪のキタ地区やミナミ地区での路上駐車取締りが厳しくなり、客を待つ場所がなくなっている。人の流れなどは良いものの、待機する場所がないなど仕事をしにくいことから、先月から大きな変化はない。
		タクシー会社 (経営者)	お客様の様子	・繁華街の様子をみても、サラリーマンや一般学生を含めて大半が若い人で、タクシーを利用するような年配のサラリーマンの姿があまり見受けられず、タクシーの利用も非常に少なくなっている。
		通信会社(社員)	お客様の様子	・ADSLなどから光ケーブルを使ったサービスへの乗換えなどが落ち着いてきており、ブロードバンドの普及が一段落している。
		その他レジャー施設 [イベントホール](職員)	来客数の動き	・コンサート入場者数の動向は参考にはならないため、ほかのイベントなどで物販の客の入りや購買状況を見ると、最近はずまずの動きとなっている。
		その他レジャー施設 [飲食・物販系滞在型施設](企画担当)	来客数の動き	・客層に偏りがみられ、平日を中心とした中高年層の動きが鈍い。
		美容室(店長)	来客数の動き	・来客数の減少傾向が依然として続いているものの、様々なサービスを行うことで客単価が上がっていることから、売上は前年並みを維持している。
		その他サービス [マッサージ](スタッフ)	来客数の動き	・朝晩がかなり冷え込んできたため、夏ごろに比べて来客数は少し減っているものの、出張依頼は相変わらず多い。
		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	・前年比でみると、CDセルの落ち込みをレンタル売上でカバーし切れていない。その一方で、書籍売上は順調に微増が続いている。
		住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・将来的に金利が上昇する雰囲気がある影響か、今までと違って、客の間に不動産を物色する意欲が高まってきた。それに伴い、集客状況が芳しくなかった現場が少しずつ動き始めており、契約にも結び付いている。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・デベロッパーは都心部の土地価格高騰で用地取得が難しくなり、郊外でのマンション用地の仕込みを増加させてきたが、これらの郊外物件の販売状況が芳しくない状況である。
	やや悪くなっている	一般小売店[時計](経営者)	お客様の様子	・今月は腕時計や目覚まし時計など、商品全般の動きが悪かった。特に、年配客の財布のひもが固く、年金が減って困っているといった声も聞かれた。実際に、電池交換の際に500円と千円の差で迷う姿も年配客に目立っている。
		一般小売店[精肉](管理担当)	競争相手の様子	・数か月の間に、数店舗の大型量販店が同じ商圈内に新店を出店したため影響を受けている。当店は専門店なので客層が違うものの、道路交通法の改正の影響もあり、車利用客の利便性では比較する余地もない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	販売量の動き	・やはり取引先の中に多い寿司屋や割烹、居酒屋の売上が良くない。飲酒運転の取締り強化による影響が顕著に出ている。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	お客様の様子	・秋物シーズンに入ってきたが、気温の高い日が多く、客の購買意欲が感じられない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・衣料品の中でも、高額品や重衣料の動きが特に良くない。中旬以降は気温の上昇などの影響もあるものの、客には購買に慎重な姿勢がみられる。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・気温が高めで推移している影響もあり、紳士、婦人用ジャケットやファーネックなどの動きが悪い。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・競合エリアに新規出店した商業施設に客が流れ、来客数が大幅に減少している。
		住関連専門店（店長）	販売量の動き	・1年で最もプロパー商品の売上が伸びる時期であるものの、手ごたえがないまま月末を迎えている。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・同業他社との競合のほか、自社競合によって来客数が減少しており、既存店売上の落ち込みが大きい。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・横ばいであった来客数の動きが、9、10月とやや減少傾向となってきたほか、客単価が下がってきている。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・来客数は依然として前年を下回って推移しており、業界他社の状況もまだら模様である。ただし、比較的高額の商品が売れていることから、全体的に悪くなっているわけではない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・例年10月は来客数の少ない月であるが、今年は予想以上に悪かった。
		観光型ホテル（経営者）	販売量の動き	・中部地区からの募集ツアーの不調もあって、10月の販売量は前年比で90%を下回るほど悪い状況となっている。
		観光型旅館（経営者）	単価の動き	・今月の中ごろまでは週末になると台風が上陸した影響か、レジャーの利用客が若干減少していたものの、月後半は天候に恵まれたこともあり、例年並みの来客数となった。ただし、2～3か月前の客単価と比べると20%ほど落ち込んでいる。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊は順調であるものの、単価を上げられる状況ではない。一方で宴会は、法人の宴会需要が低調になってきている。定例の団体客の予約は入るものの、新規の問い合わせが極端に少ない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・大阪市内では以前に比べてタクシーが約3千台増えた一方、客は約1割減ったため、売上がなかなか伸びない。
		競輪場（職員）	販売量の動き	・売上全体は低位ながら安定しているものの、本場での売上は入場者や購買単価の悪化で減少している。その減少分を電話投票や場外発売によりカバーしている状況を見ると、まだ回復感はない。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	来客数の動き	・新築マンションの集客、販売状況が悪化している。新規売出し物件の減少で、客が様子見を行っているためである。
悪くなっている		商店街（代表者）	お客様の様子	・暖かい日が続いており、客の服装をみてもまだ夏物のままであるため、各店では秋物衣料の在庫が増えている。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	販売量の動き	・日中の気温が高いせいか、この時期に売れるはずの冬物商材が全く売れず、販売量、来客数共に昨年よりも減少している。
		観光型旅館（経営者）	お客様の様子	・この9、10月は客が全く動いていない。例年、10月はオフシーズンとなるものの、行楽シーズンで客にもっと動きがみられる。
		競輪場（職員）	単価の動き	・7月の客単価は17,161円であったのに対し、今月は14,204円に低下している。
企業動向関連	良く なっている やや良く なっている			
		繊維工業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・高付加価値の新商品が市場へ出回るようになった。
		出版・印刷・同関連産業（情報企画担当）	取引先の様子	・平成19年度の案件に対しても見積依頼が増えているなど、新しい案件が出てきているほか、企業の販促関係の受注も増えている。特に、通信などの弱電関係や、医療関係では動きが活発である。
化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・以前は得意先ごとに好不調がはっきりとみられたが、現在は売上が平均的に良くなっている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の様子をみると、工場設備の新設や改修工事の増加で、従来の下請会社だけでは生産が追い付かなくなっている。
		輸送業（営業所長）	受注量や販売量の動き	・輸入衣料品の荷動きが好調であった。
		輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・住宅関係では、新築1棟当たりの価格帯の上昇が荷動きの増加に寄与している。また、全般的に引き合いが増えており、最近は特に携帯電話関係の設備投資に伴う荷動きが目立つ。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・建機部品や自動車部品の製造といった製造業や、高級紳士服などの小売業の売上は伸びているが、建設資材販売業や建設業などの中小企業が多い建設関連業では、売上が減少している。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・テレビスポットCMの出稿量が8月ごろに比べて増えている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・取引先の営業状況をみると、アパレル関連のデザインや建築デザインを行っている会社の業績が良くなっている。共通しているのは、客からの受注価格が低下しているなかで、利益率を維持できている点である。デザイン力のある企業は、受注を増やすことに成功している。
	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	・売上は少し増加しているものの、値上げによる押し上げ分を考えると変化はなく、受注量も変わっていない。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・小さな化粧瓶や薬用瓶のメーカーであるが、受注量の減少が続いている。
		金属製品製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・ゼネコンからの指値は相変わらず低いほか、原材料価格の値上げ分の転嫁をなかなか認めてもらえない状況である。
		金属製品製造業（営業担当）	競争相手の様子	・同業者からは、出荷量、単価共に前年比で悪化しているとの声が聞かれる。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社を取り巻く市場環境は相変わらず良好で、引き合いや受注の動きは活発であることから、ここ数か月は好調が続いている。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先には新製品を作らねばならないという雰囲気があり、開発を急ぐ傾向が強まっていることで、緊急開発に必要な予算が組まれやすい。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・販売面で少し落ち込んでいるほか、修理の依頼も若干止まってきた。同業他社も同じ傾向となっている。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・薄型テレビなどのAV関連商品の荷動きはこれまでと同様に堅調に推移しているものの、業界全体ではほぼ前年並みの推移となっている。
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・受注量は増加傾向であるが、価格競争はより厳しくなってきたほか、同業者の倒産や廃業も起きている。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・売上は若干上向き傾向にあるものの、間接的な経費が増加している。燃料の高騰のほか、道路交通法の改正で市内の集配などは派遣社員を追加しており、経費の増加による収支の悪化傾向が目立っている。
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・投資家による収益マンションやビルなどの取得意欲は非常におう盛であるが、好立地の物件は市場にほとんど出回らなくなったほか、取引価格が上がってきたことで投資利回りが低下している。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・開発業者による、建売用地や分譲マンション用地の取得意欲は依然おう盛であるものの、なかなか販売価格が上がらない状況である。
		広告代理店（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・夏に比べるとイベントが少し増えているものの、1件当たりの告知や演出の費用が抑えられているため、受注額のトータルは変わらない。
		コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・マンション販売のパンフレット作成依頼が9月から顕著に伸びているものの、例年この時期に入稿する製薬会社からの注文が大幅に減少している。その一方で、一般個人客による利用件数は微増となっている。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	競争相手の様子	・原料が値上がりしている商品もあるなかで、ユーザー企業に価格転嫁をなかなか認めてもらえないため利益が伸びない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	その他非製造業 〔民間放送〕 (従業員)	受注量や販売量の動き	・大阪地区では、テレビスポットでMへの投下額が前年を大きく割り込んでいる。
		食料品製造業 (従業員)	受注量や販売量の動き	・例年は秋に入ると食品関係の消費が伸び、我々の製品の売上も上向きとなるはずが、今年は受注、売上共に良くない。気温が夏と変わらないほど高いことから、その影響が出ている。
		食料品製造業 (経理担当)	受注価格や販売価格の動き	・石油の値上がりによって製品のコストが上がっているほか、販売量が伸びていない。
		繊維工業(団体職員)	受注量や販売量の動き	・年末にかけては地域ブランドのタオルが需要期を迎えるが、注文の小ロット化、短納期化が年々進んでいることから、受注量は昨年よりも大幅に減少している。
		繊維工業(総務担当)	取引先の様子	・地元の取引先が自己破産したが、直接の取引があるため、かなりの痛手となった。
		金属製品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・今まで活発に動いていた設備関連、プラント関連機器などが減速気味である。
		電気機械器具製造業(企画担当)	それ以外	・製品の品質の問題で取引先が競争相手へ流れ、これまでと異なるタイプの液晶パネルの採用を決めたほか、単価の低下によって大きな影響を受けている。
		新聞販売店〔広告〕(店主)	受注量や販売量の動き	・購読数は伸びているものの、折り込み件数が減ってきている。
		その他非製造業 〔衣服卸〕(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・受注量は前年並みとなっている。実用的な衣類の販売を行っているため、景気が好転しても販売量は伸びにくいほか、過当競争となっていることから、販売価格が下がり続けている。
		悪くなっている	その他製造業 〔事務用品〕 (営業担当)	受注量や販売量の動き
その他製造業 〔履物〕(団体役員)	受注量や販売量の動き		・以前に比べて、問屋からの注文の動きが予測しにくくなっている。	
雇用関連	良くなっている	職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数は前年比で51か月連続の増加となり、月間8万人を超えた。主要産業別にみても、運輸業を除くすべての産業で前年を上回り、全体でも2か月連続で2けた台の増加となった。
		人材派遣会社(経営者)	求人数の動き	・年末が近づき、例年の動きに加えてかなり活発な動きがみられる。総務事務や経理事務では、年末調整や確定申告などを見据えた動きが出てきているほか、商社系の企業で、特に中国と貿易を行っている企業については、貿易事務や営業事務での募集がかなり出てきている。
	職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数、有効求人数共に前年比で増加傾向が続いており、新規求人数は17か月、有効求人数は28か月連続の増加となっている。なお、有効求人数は17か月連続で2けたを超える大幅な増加が続いている。その一方で、新規求職者数、有効求職者数は共に前年比で減少傾向が続いており、新規求職者数は11か月、有効求職者数は10か月連続の減少となっている。	
	職業安定所(職員)	求職者数の動き	・新規求職者数は前年比で5%強の減少となっているほか、有効求職者数も6%強の減少と、求職者数は減少傾向となっている。特に、中高年求職者は有効求職者数が前年比で10%強減少するなかで、就職者数が15%強の増加となったほか、若年求職者も就職面接会への参加者や職業訓練校への入校者が減少するなど、雇用環境の改善が続いている。	
	民間職業紹介機関(営業担当)	採用者数の動き	・付き合いのある企業の人事担当者に聞くと、採用を増やすという企業が大半である。	
	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ものの、採用予定数が充足できていない。また、企業は積極的に採用情報を発信しているものの、学生の動きが鈍く長期戦になってきている。	
	変わらない	人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・顧客企業からの求人数が伸び悩んでいる。
新聞社〔求人広告〕(営業担当)		求人数の動き	・金融機関で渉外スタッフの募集が増えてきたが、応募者がなかなか集まらなくなってきた。	

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
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・新聞の求人広告は、ほぼ前年並みの推移となっている。依然として求職者からの反響は低迷しており、優秀な人材が思うように集まらないという広告主の声も聞かれる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・新聞広告の件数は、今年に入って前年比で約10%の減少が続いている。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・新規求人数は引き続き増加傾向で推移しているものの、そのうち正規社員求人は4割程度で、求人数も前年に比べて横ばいで推移している。依然としてパートなどの非正規求人が中心で、まだまだ非正規求人から正規求人への移行はみられない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・一般求人の動きでは、ここ2か月は求人数が横ばい傾向であったものの、今月は新規求人が前年比10数%増と再び増加した。また、今年度は高卒求人が大幅に増加して採用難となっているなど、雇用失業情勢は大幅に改善している。それに伴って、賃金の見直しや年齢、資格要件の緩和といった条件の見直しが目立つ。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・日雇求人数が前年を上回る傾向に若干の陰りが出てきたものの、職人や若年層の人手不足感などもあり、全体の傾向は変わらない。一方、路上生活を送っている中高年層の失業者は日雇市場から切り離され、市場の動きに影響を与えなくなった感が強い。
		学校〔大学〕（就職担当）	求職者数の動き	・来訪企業には相変わらず新卒求人が未充足の企業が多いものの、景況感にあまり変化はない。
	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	・求人が増えていると報じられているものの、新聞への求人掲載企業が減っており、新聞系の専属代理店は売上が前年を大きく下回っている。
悪くなっている	-	-	-	

8. 中国（地域別調査機関：（社）中国地方総合研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	家電量販店（店員）	販売量の動き	・地上デジタル放送開始の影響で、テレビ等の動きが良い。
		通信会社（管理担当）	お客様の様子	・携帯電話の番号ポータビリティの開始により販売量が増加した。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・それなりの努力をしている事もあり、今月は良くなってきた。客の様子も少し上向き感がある。ただし8・9月が非常に悪かった反動かもしれない。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・価格の高い秋冬物が売れ出し、客足が少し戻ってきた。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・ここ半年間、来客数の前年比が102～103%で推移していたが、10月は更に伸びて104.7%となった。客単価も102.2%、販売点数も103.8%とすべての数字が前年を上回っている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・気温が高い日が続き、シーズン商品は苦戦中である。しかしながら、全体の一品単価は前年比103%となり、来客数は前年並みである。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・今月は前半は非常に順調に推移したが、後半若干伸び悩んだ。しかし、全体的には前月と比較しても、前年比1～1.5ポイントは改善されている。10月は創業祭等もあり、コンビニエンスストアでの景品付きキャンペーンが売上に寄与した。
		その他専門店〔カメラ〕（店長）	販売量の動き	・主力商品であるデジタルカメラの売上が増加している。
		一般レストラン（店長）	それ以外	・当月3店舗の同時オープンと勢いがついてきた。結果も出てきている。
		観光型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・行楽シーズンに突入している事を考えても、客単価、来客数、先行予約状況共に前年を越えている。
		観光型ホテル（経理総務担当）	来客数の動き	・宿泊客、宴会客とも増加傾向にある。料飲部門も、週末が主ではあるが、来客数は増加している。
都市型ホテル（従業員）	来客数の動き	・レストランが全般的に前年比を上回り好調である。高単価店舗にも家族連れが増加している。		



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
		都市型ホテル (総務担当)	販売量の動き	・第3四半期の一般宴会の受注状況及び客単価を見ると、前年比及び第2四半期に比べて増加傾向にある。企業の動きにも活発化の傾向がある。
		通信会社(社員)	販売量の動き	・3か月前と比べて、販売量・来客数共にやや良くなっている。
		テーマパーク (広報担当)	来客数の動き	・雨が極端に少なく好天に恵まれたため、行楽客が順調に増加した。
		テーマパーク (業務担当)	来客数の動き	・天候にも恵まれたこと、今春にオープンした近隣施設とセットでの団体利用が増えたことで徐々にではあるが回復傾向にある。
		ゴルフ場(営業担当)	来客数の動き	・先月からの傾向と同じく、県外客の動きが良い。特に、関東圏が良い。
		設計事務所(経営者)	お客様の様子	・石油高騰後、コストも高止まり状態で落ち着いてきたので、客も様子見から動きへと転じる傾向が見られる。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・来場者数、受注量共に約0.5%増加している状況である。
	変わらない	商店街(代表者)	お客様の様子	・今月は気候的に暑い日が多かった。やはり秋は秋らしくなっていないと客の購買意欲もあがってこない。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・先月は天候にも恵まれ売上も順調で明るい兆しがあったが、今月は気温が下がらず、客の秋冬物への購買意欲が減少し苦戦した。
		一般小売店[家具] (経営者)	単価の動き	・高齢化が進んでおり、個人消費の意欲も低く抑えられている傾向に変化はない。
		一般小売店[印章] (営業担当)	販売量の動き	・この数か月、売掛金の請求件数も少なくなっており、売上も減少している。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・10月というのに気温が25度を超える日が続き、秋冬物の商材、特にアウター類の動きが悪い。その結果、売上については前年割れとなった。
		百貨店(販売促進担当)	お客様の様子	・秋商戦も本格化してきたが、若い客層については冬物の先行購買も見られ比較的堅調な推移を見せている。しかし主力のミセス層は実需期での購買傾向が強まってきており冬物は動いていない。また優待割引日への購買も集中化してきており、客単価も低下している。
		百貨店(売場担当)	お客様の様子	・例年に比べ気温が高いままに推移しており、防寒関連の洋品雑貨を中心に客の反応が悪い。また、宝飾アクセサリーも極端に悪く、好調に推移しているアイテム・品目が見当たらない。
		百貨店(売場担当)	来客数の動き	・先月下旬は気温が低かったため、秋冬物やニットの動きが良かった。しかし今月は気温が高いために、秋冬物の動きが鈍い。
		百貨店(購買担当)	お客様の様子	・10月前半は気温も下がり、かなり秋物が動き始めて順調に推移していた。しかし、中旬から後半にかけては、雨が降っても気温が下がらないということで、昨年は良く動いていたジャケットなどの高額商品の動きが悪い。ただし、ヤングゾーンでは、ファッション雑誌に掲載されている商品は順調に推移している。若い方がお金を出して「エビちゃん・もえちゃん」になりたいという意識が強いのか、雑誌掲載のウールコート・ダウンジャケットの動きは良い。
		スーパー(店長)	単価の動き	・相変わらず買上点数が前年を下回ったままである。競合他社のチラシ・イベント等の価格による来客数の動きもあるが、秋本番になり毎週末に地域のイベントも多く、特に野菜・果物・海産物の販売がイベントの目玉とされ、週末の来客数の減少、また買上点数の減少にもなっている。
		スーパー(総務担当)	単価の動き	・客単価が前年を上回った状態が続いており、競合店との競争で低下した単価が吸収出来ている。
		スーパー(経理担当)	販売量の動き	・売上、来客数の動向をみても横ばい状態が続いている。
		コンビニ(エリア担当)	単価の動き	・3か月前に比べると、売上前年比は1.4%減少しているものの、単価が前年比1.3%上昇して102.0%となった。ただし来客数が2.7%下落しており、判断が難しい状態にある。
		コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・飲酒運転の自粛で、自宅でお酒を飲む客が多く、売上の種類は伸びた。しかし、相変わらず競合店の激化で、来客数は大幅に減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		家電量販店（店長）	単価の動き	・現在、地上デジタル放送の試験放送を各局で実施しており、12月から本格的な放送となる。ユーザーの実感が高まりつつあり、薄型テレビ・DVDの売上はまずまずであるが、販売単価の低下が激しく、台数が伸びても売上ベースではやっとならぬ。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・前月は前年比95%くらいであったが、今月はなんとか前年並みまでいけそうである。自動車販売は登録と受注があるが、登録は前年並みまでいけそうだが、受注は前年割れとなりそうである。
		乗用車販売店（統括）	競争相手の様子	・他メーカーには新商品もあるなかで、それぞれに苦戦しているように思う。広い範囲の人にマッチするような商品でなければ難しい状況になっている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・決算の翌月とはいえ、販売計画に対して87.9%の達成率で、商談の成約率も非常に悪い。
		乗用車販売店（サービス担当）	販売量の動き	・10月の新車販売台数が、前年比50%くらいしかいない。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・高額品であるナビゲーションは、地上デジタル放送に対する客の動きが思ったより良くなく、前年を下回る状況が続いている。しかし冬用タイヤの動きは昨年の寒波の影響からか動きが例年になく良く、好不調が部門間でまちまちで、全体的には横ばいの状況である。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・全体的に来客数は伸びていないが、客単価がわずかながら上昇している。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・昨年と比較して観光客やビジネス客が減少している。昨年の大型観光キャンペーンと新規ホテルの進出が影響している。
		旅行代理店（経営者）	単価の動き	・今月の売上は前年比15%のマイナスである。来客数はほぼ横ばいであるが、客単価が低下しており、競争激化の様相である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・鳥取では21日から4日間「スポレク大会」というイベントがあり、その影響で売上の数字が伸びているが、それ以外ではマイナス基調の数字が続いている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・岡山は中小企業が多い地域である。そういった企業の経営者の「ほそぼそと利益をあげるのがやっとならぬ」という話を聞くと、我々タクシー業界もまだまだ売上の増加には時間が掛かると実感する。
		タクシー運転手	単価の動き	・乗客数に大きな変化はなく、近距離圏の客の動きもあまり変わらない。また、中・長距離の客にも大きな伸びはなく、客単価は上昇も低下もない。
		通信会社（総務担当）	お客様の様子	・10月1日の地上デジタル放送開始の前後は、多数の問い合わせがあった。デジタル移行は進んでいるが、新規契約増加の起爆剤とはなっていない。
		テーマパーク（財務担当）	単価の動き	・団体客の多い時期であり、天候にも恵まれたため、入園者は前年度を上回ったが、消費単価が上昇せず、判断のしづらい状況であった。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・3～4か月前から、来客数が前年を下回っており、心配している。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・客の消費意識が消極的になっており、また消費した後への不安感も強い。
		住宅販売会社（経理担当）	来客数の動き	・今月は月初めに連休があり休日が多かったにもかかわらず、20日以上が経過した中で、モデルルームへの来場者数は計画比で50%を下回っている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・例年より天候が良い日が続いたが、来街者数は減少している。季節商材があまり動いていない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・半年に一度の価格訴求催事を行ったが、10月が暖かかったため、例年では良く動いていた防寒衣料が超破格値であっても全然反応がない。またジャケットの売上が前年比マイナス7.7%のため、ボトムとのコーディネート販売ができず、客単価も低下した。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・何とか前年の売上はクリアしているが、気温が高くてアウターが売れていない。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・10月1日までの好調から一転、気温が高く推移し、婦人服で苦戦が続いた。特に16日の週からコートやジャケットの売上が悪く、衣料品売上が前年比85%で推移し、10月は店全体でも前年比95%となる。
		百貨店（売場担当）	単価の動き	・催事の集客も少なく、客個人個人の購買単価も低下している。

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
		百貨店（販売担当）	来客数の動き	・今月中旬にリニューアルオープンした競合地域に客が流れ、来客数が減少している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・10月は気温が高い日が続いたため、昨年と比べて鍋関係・飲料等冬型商品の動きが悪く、売上が増加しない。来客数はあまり減少していないが、季節商材の売行きが悪いため苦戦が続いている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・10月前半は、野菜の単価が高騰し売上に貢献し客単価の上昇につながったが、後半は値段が下がり客単価低下が目立ってきた。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・10月前半は好調に推移していたが、中旬以降、気温の低下が進まず、衣料品を中心に苦戦が続いている。また、来客数も伸びず、景気の良さを感じるまでには至っていない。
		スーパー（財務担当）	競争相手の様子	・弊社の店舗の近隣に競合店の出店が1店舗あり若干の影響を受けている。また、競合店のチラシ及び販促が激しくなってきた。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	販売量の動き	・9月は例年より気温が低下し秋物の販売量が増加したが、その反動で今月は売上不振であった。
		衣料品専門店（販売促進担当）	来客数の動き	・今月は日中の気温がまだ高かったため、冬物のアウターの売上が悪く、客も様子見の状態である。
		住関連専門店（広告企画担当）	お客様の様子	・依然慎重な客が多く、決定に至るまでのプロセスが長い。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・客が市外へ流出しているようである。経済的に余裕のある客は、大都市圏へ動いている。
		その他小売（営業担当）	販売量の動き	・昨年のように会議等が多くなく、全体的に広島への客が減少しているので売上も伸びない。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・今月は、売上・来客数・客単価すべて、計画を割り込んでしまった。特に客単価は、10月中旬にメニュー構成が変わり、目標を大きく下回ってしまった。
		スナック（経営者）	競争相手の様子	・全国的に飲酒運転撲滅運動が高まり、最初はタクシー・代行運転などは良かったようだが、最近では、客が飲みに出ないというモードになってしまっている。
		その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者）	来客数の動き	・客足が鈍くなってきており、郊外型のショッピングセンターの店は、前年の来客数を割り込んでいる。
		タクシー運転手	単価の動き	・新聞・テレビ等では、景気が回復と消費が上向いているとか報道されているが、タクシー業界は、燃料の値上げ・売上の減少などで2～3年前の不景気の時代と同じ状態である。10月に入り特に悪くなった。
		タクシー運転手	お客様の様子	・10月は売上が良くなる季節だが、今年は雨が少ない分、利用客が減少している。
通信会社（総務担当）	販売量の動き	・光IP系サービスの故障続発による客の買い控えがあり、また県等自治体のIT投資の伸び悩み感などが強い。		
悪くなっている		商店街（代表者）	お客様の様子	・10月になっても夏が続く、まだ客に秋冬物を探す様子が見受けられない。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	お客様の様子	・とにかく人の動きが悪い。本当に、客がお金を使わなくなっている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・商店街で婦人服の店3店が相次いで廃業した。6月以降全く良くない。駐車違反を気にしているのか、入金に来店されても、次の商品を見ようとしもない。
		通信会社（販売企画担当）	競争相手の様子	・番号ポータビリティの影響により解約が増加した。
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（従業者）	それ以外	・今月と3か月前を比較すると、沖合底引網・大中型巻き網船が増加したため、水揚数量で1,570tの増加、水揚金額では5億円の増加となった。今月単月の前年比で見ても、沖合底引網・大中型巻き網船・小型イカ釣り船が増加したため水揚数量で1324tの増加、率で207.0%の増、水揚金額でも4億5,700万円の増加、率で216.0%の増である。

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
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・携帯関連は番号ポータビリティ開始に伴い各社一斉に新機種を大量に投入しており強気である。またより早くつながりやすくするため、部品点数が増えてきている機種が主力となり、製造ラインは繁忙をきわめている。自動車関連は、国内・欧米とも引き続き好調な受注が入っている。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・新製品の販売予測が下方修正されたが、ユニーク製品なので全体的な受注量は好調である。
		輸送業（統括）	受注量や販売量の動き	・10月に入り、上半期に営業をした客からの業務が増加した。
	変わらない	化学工業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・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・原燃料費高等の影響を受けながらも好景気の影響で販売価格の上方修正等が可能になり、利益が出ている。
		化学工業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・数量・価格とも落ち着いている。月次損益は順調である。
		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	・今月は大口案件の追い込みがあって、月後半から多忙な状態となっている。しかしこの多忙も生産が終了する11月中旬以降、多忙感は薄くなるから、一過性のものでしかない。
		鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・大きく受注が増えていることはなく、平均を維持している。
		非鉄金属製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・競合の生産変動による増販等もあるがおおむね平準を維持している。
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・盆休み中に設備投資をし、生産能力が10%アップしたが、工場はフル操業を継続している。
		一般機械器具製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・自社製品の売上は、海外向けに関しては受注も増加し堅調に推移しているが、国内向けは、引き続き市場環境の悪化に伴い厳しい状況が続いている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・引き続きクライアントの要望に充足できないくらい受注量が上向いている。特に自動車関連はその傾向が強い。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・建設関連では、夏から秋が受注期になるが、今年は全く受注がなく悪いまま推移している。
		通信業（営業企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・専用線など高額商品の減少ペースはやや鈍ってきたが、新規受注商品ではインターネット利用型の廉価サービスの割合が高まっており、収益維持に結び付かない。
		通信業（支社長）	受注量や販売量の動き	・昨年の同時期と比較すると売上は好調である。光IP電話も順調に推移していた。しかしIP電話の故障トラブルにより今月は売上が減少している。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・業者間、業種間で格差が非常に大きくなっている。特に不動産業は全然動きがなく悪い。また、原油高のあおりを受けていると思われるガソリンスタンドは赤字が続いている。ただし同じ原油高の影響を受けている運送業界は、良い企業と悪い企業が二極化している。書籍運送等は流通量も多くなり特に好調な兆しが見えている。
		金融業（業界情報担当）	取引先の様子	・為替の円安も寄与し、主力車種の輸出が好調である。生産はフル操業を持続中で、原材料費上昇分の製品価格への転嫁も順調に進み、収益面も一段と改善している。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・年初から大きな影響を受けている原油高の余波が、まだ収まりきれしていない。物流関連（特に海運業）は低迷しているため、海事関係の業種がさえない。反面、自動車関係の業種は相変わらず好調で、強気の予測をするところも何社もある。
		コピーサービス業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・受注量の減少や価格の低下を食い止める手立てがない。雇用状況の上向きが労務費を上昇させ赤字になっている。
	やや悪くなっている	食料品製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・当社の大手取引先から、単価の2割削減を要求され、原料・人員配置の見直し等できることはすべてやっている状態である。
		その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注数があまりでてこない。在庫も増加傾向にある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪く なっている			
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	人材派遣会社 (支店長)	求人数の動き	・製造業の求人数の伸びが前年比で33%であり、また派遣労働も前年比で10%の伸びとなっている。
		人材派遣会社 (営業担当)	雇用形態の様子	・紹介予定派遣による正社員雇用が前年同時期と比べ1.5倍以上になっている。併せて、長期派遣の予定だった案件が、正社員採用に切り替わるなど、企業の正社員採用意欲が高くなっていることがうかがえる。
		求人情報誌製作 会社(担当者)	採用者数の動き	・求人媒体についての問い合わせが多い。
		求人情報誌製作 会社(支店長)	周辺企業の様子	・求人意欲が衰えない。08年卒向け大学生新卒求人募集告知開始社数が、昨年同時期比で20%増となった。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・新規求人数が増加傾向にあり、月間有効求人数も18か月連続して前年同月を上回った。また、新規求職者が減少に転じ、月間求職者数も前月より減少傾向のため有効求人倍率も上昇している。
		職業安定所(雇 用開発担当)	求人数の動き	・新規求人数の前年比増加傾向が続いている。一方、新規求職者は増加幅が縮小したものの在職求職者の増加が影響し増加している。
		学校[短期大 学](就職担 当)	求人数の動き	・求人数が増加している。特に介護関係が比較的多い。
	変わらない	人材派遣会社 (担当者)	求職者数の動き	・求職者の数が減少傾向にある。就業可能な条件を持つ人は既に正社員で就業しているためと考えられる。
		新聞社[求人広 告](担当者)	周辺企業の様子	・原油高の長期化による先行き不安は薄らいでいるが、にもかかわらず特に地元企業の業績回復が横ばい状態である。
		職業安定所(職 員)	求職者数の動き	・新規求職者数は、前年比及び3か月前と比較して減少している。特に一時期目立っていた、若年在職求職者が減少してきた。
		民間職業紹介機 関(職員)	求人数の動き	・大手を中心に営業活動していた企業が、中堅も新たにターゲットに加え事業拡大を図るための人員増を計画しているという話を幾つか耳にした。拡大のための増員が増えてきているようだ。
		民間職業紹介機 関(職員)	雇用形態の様子	・地場企業では業績が悪くないのに、「正社員退職補充」の求人を「非正社員」で出す企業がまだ減らない。
		学校[大学] (就職担当)	採用者数の動き	・3か月前も今月も、採用者数の内定率が月末で5%アップという状況で変化がない。
やや悪く なっている	職業安定所(職 員)	求人数の動き	・求人は、卸・小売業を除いた全業種で減少となった。求人内容も欠員補充にとどまり、増員募集はほとんどなかった。	
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	観光型旅館(経 営者)	それ以外	・今までのように新卒の採用もうまくいかず、パート、アルバイト、派遣社員等の従業員も雇いにくくなっている。それだけ勤め先が増加している。
		通信会社(支店 長)	競争相手の様子	・各社とも番号ポータビリティの導入による新商品効果と宣伝・マスコミ報道による客の動きがある。
		観光名所(職 員)	来客数の動き	・来客数が増加している。
		ゴルフ場(従業 員)	来客数の動き	・来客数は前年を上回っており、予約も非常に早い時期から確保できている。
	変わらない	商店街(代表 者)	それ以外	・最近、大型の空き店舗の跡地に、県外資本からの買収の打診が多く見られるようになっており、地価が底打ちとの認識が出てきている。
		百貨店(営業担 当)	単価の動き	・最近3か月は、以前活発であった高額品の動きが低調である。

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
		百貨店（営業担当）	それ以外	・来客数、売上高共に前年同月を下回っており、特に、ファッション関連商品の落ち込みが目立っている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・単価は低下傾向であり、野菜が非常に安値になっているため、売上高が伸びていない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・毎週特売チラシを投入しており、先週は来客数が多かったため、特売に力を入れたところ来店客が減少した。客の動きはつかみにくく、月単位で見れば変化は見られない。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・トラベルフェア、コートフェア等でコート、ジャケットを前面に打ち出しているが、コートに少し動きがあるものの、ジャケットは昨年に比べて不振であり、全体として前年同期を下回っている。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・今月は新型車が発売になり期待していたが、あまり影響はなかった。来客数も発売週は増加したが、その後の変化はない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・ガソリン価格は少し落ち着いてきたが、軽四以外の新車の販売量は伸びていない。
		乗用車販売店（管理担当）	来客数の動き	・新型車が発表になったが、カタログを取りに来る客は少ない。
		その他専門店〔CD〕（店員）	販売量の動き	・販売量はその月に発売される商品によって変わってくるが、全体的な傾向としては大きな変化はない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・週末以外の来客数、特に夜の来客数が極端に少なくなっている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・秋の行楽シーズンは、個人・グループの1泊旅行の申込は順調に推移しているが、団体旅行の申込は昨年より減少している。年末年始の旅行相談客は例年どおり来店している。海外旅行ではソウルへの集客が多く、東京への航空券は前年比プラスで推移している。
		タクシー運転手	単価の動き	・秋の行楽シーズンの売上は例年より少なめに推移しており、貸切予約も期待できない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月はアピリンピックなどのイベントが開催され、全国から人が集まってきたため人の動きがあった。また、お遍路のシーズンに入るため仕事も増加している。
		観光名所（経営者）	来客数の動き	・今年に入り、来客数は前年比で毎月10%程度減少している。
		美容室（経営者）	単価の動き	・前年同月のデータと比べると、客単価が若干低くなっている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・10月中旬に商店街内の食品スーパーが閉店した影響で、来客数が大幅に減少している。今後、日用品がない商店街では厳しい状況が続く。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	単価の動き	・相変わらず消費者は値段に左右されており、他よりも少しでも高い物があれば売れないのが現状である。地方の一般小売業はますます厳しい時代になっている。
		スーパー（予算担当）	お客様の様子	・10月に入っても、最高気温は25度近くまで上がっており、冬物衣料の動きが悪い。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・新店舗が増加し、競争が激しくなっているため、どこの店でも販売量は前年度を大幅に割り込んでいる。立地条件などの良い店でも現状維持がやっとであり、業界全体では厳しい状況である。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・10月は衣替えの季節であり、軽衣料品や冬物のアウトター商品も含めて動きが活発な月であるが、気温が高いことと春先にオープンした大手量販店の影響もあり、商品の動きが低調である。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・以前と比べ、薄型テレビやDVDレコーダーの動きが悪くなっている。
		家電量販店（営業担当）	来客数の動き	・来客数が前年同月比で、5%程度減少している。説明には納得しても、購入時期を延ばしたいという客もあり、購買意欲の低下が目立っている。
		タクシー運転手	単価の動き	・今月は金曜日、土曜日の週末の動きが特に悪く、人数、回数、実車率、1人当たりの単価も悪くなっている。
		設計事務所（職員）	競争相手の様子	・下半期に入り、一段と競争が激しくなっている。単価は下がったままであり、業界でのリストラは恒常化している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪くなっている	一般小売店 [酒] (販売担当)	販売量の動き	・先月に引き続き、飲酒運転撲滅運動の影響を受けて、料飲店への業務用販売が低調である。生ビール、ワイン、清酒、焼酎他、全酒類が大幅に減少しており、業務用のマイナスを店頭販売でカバー出来ていない。
		スーパー (店長)	お客様の様子	・少しでも安い店で買おうとする客が増加しており、店を使い分ける客が増えている。
		乗用車販売店 (営業担当)	販売量の動き	・10月は新型車の発売ということで、新型効果を期待していたが、あまりの悪さに大変ショックを受けている。
企業 動向 関連	良くなっている	輸送業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・旅行業に携わっているが、シーズンとはいえ宿や交通機関の予約が全く取れないという日がある。
		繊維工業 (経営者)	受注価格や販売価格の動き	・一頃は低価格のもののみを求める得意先が多かったが、最近では品質も重視し、価格一辺倒ではなくなってきた。
	やや良くなっている	パルプ・紙・紙加工品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・新商品の受注が増大し、生産が忙しく間に合わない状況である。
		電気機械器具製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・輸出用機械メーカーのコンベア関係や搬送用機械の引き合いが、県外からも来るようになってきた。
	変わらない	一般機械器具製造業 (経理担当)	受注量や販売量の動き	・大型クレーンの総需要は19か月連続で前年超となり、需要の上回りが常態化し、納期の長期化傾向が続いている。
		一般機械器具製造業 (経理担当)	取引先の様子	・依然として、鉄鋼関係の受注は堅調である。また、最近ではメーカーの潜在能力 (総合的信頼性、開発能力など) に対する選別の目が厳しくなっている。
		輸送業 (支店長)	受注量や販売量の動き	・7月の家庭紙の一部値上げにより前倒し出荷が集中したため、荷動きが低調に推移している。
		金融業 (融資担当)	取引先の様子	・県の主要産業である建設・土木業者の受注はほとんどなく、厳しい状況が続いており、また、卸・小売業ともふるわない。
	やや悪くなっている	建設業 (総務担当)	受注量や販売量の動き	・大型案件がなく、小口案件をこまめに拾っているが、カバーできず、受注残高は前年同期を大きく割り込んでいる。
	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	学校 [大学] (就職担当)	採用者数の動き	・最近1、2か月の動向として、採用者数が増加している。
	変わらない	人材派遣会社 (支店長)	それ以外	・現在は、一般事務系の案件の数が非常に減っており、販売及び営業職の仕事が増加している。
		人材派遣会社 (支店長)	雇用形態の様子	・派遣求人数は例年とほぼ変わっていない。また、その受注動機も欠員補充がほとんどであるため、被雇用者の数は大きく変わってない。
	職業安定所 (職員)	採用者数の動き	・求人は増加しているが、求職者も増えており就職率には変化がない。	
		民間職業紹介機関 (所長)	採用者数の動き	・企業側の採用計画はほぼ充足傾向にあり、企業側の採用条件のハードルが高くなっている。また、採用試験から合否が出るまでの期間が長くなっている。
	やや悪くなっている	-	-	-
悪くなっている	-	-	-	

#### 10. 九州 (地域別調査機関: (財)九州経済調査協会)

( -: 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良くなっている	百貨店 (営業担当)	単価の動き	・高単価商材の動きが良く、買物をすると決めた客の来店が多い。
		コンビニ (販売促進担当)	販売量の動き	・量販店向けが前年比111.2%、コンビニエンスストアが前年比100.1%、ローカルスーパーが前年比110.6%と、量販店とローカルスーパーが前年を10%上回っている。特に食パン、菓子パン、和菓子、デリカ、米飯が好調に推移している。量販店で割引セール頻度を増加させ、売上増につながった。
		ゴルフ場 (従業員)	来客数の動き	・10月はゴルフシーズンであるが、今年は例年以上に好調で、売上は前年を30%上回った。

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
やや良くなっている		商店街（代表者）	単価の動き	・売れている品数は少ないが1品単価が高いため、客単価が上がっている。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・ギフト、贈物としての花の需要が多くなっており、開店祝の花の注文・依頼が例年以上にあった。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・来客数が増え、良くなった。
		コンビニ（エリア担当・店長）	単価の動き	・客の購入動向を見ると、欲する物が見つければ購入する傾向にある。
		家電量販店（企画担当）	販売量の動き	・家電関係では全体的に買換え需要があり、特に薄型テレビ関係が動いている。
		住関連専門店（店長）	販売量の動き	・客の買上点数が増えているのに加え、平日の販売量が増えている。
		その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	それ以外	・売上、客単価共にあまり変化はないが、近隣地区にて新規開業の店があった。
		その他飲食〔居酒屋〕（店長）	来客数の動き	・来客数が増加し、特に県外の客が増えた。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・大分市内ではホテルの新規参入が相次いでいるが、それぞれ稼働を維持しており、市内への来客が増加していると考えられる。ビジネスが活発に動きつつある。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・前年比115%で推移しており、海外ではヨーロッパの高額商品が売れ、国内でも北海道・東京等の遠距離商品が好調である。国内航空券販売が復活し、ビジネス出張も増加傾向にある。
		タクシー運転手	お客様の様子	・非常に活発に人が動いており、若干景気は上向いている。
		通信会社（総務担当）	販売量の動き	・10月からキャンペーンを始めており、その効果が出ている。
		通信会社（業務担当）	販売量の動き	・番号ポータビリティの直前までは、買い控えと予約受付のため販売数が低迷したが、24日以降は順調に販売数が伸びている。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・来場者が前月より増加している。
		住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・注文住宅の契約が成約し始めており、景気は良くなっている。
変わらない		商店街（代表者）	来客数の動き	・中心街には人通りが少なく、客が求める商店がないため、商店街は機能していない。その上空き店舗がずっと埋まらず、郊外の大型商業施設に客が流れている。
		商店街（代表者）	競争相手の様子	・大分冷えてきて客の動きも少しずつ活発になってきている。しかし、土日は来客数が少ない。
		商店街（組合職員）	お客様の様子	・中旬に中心市街地で市民祭りが行われた。観客は数万人と多かったが経済効果は今一つであった。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・気温が低くなり、その分食品の管理もしやすくなったが、来客数が少ない。我々商店街の周辺に大なり小なりのスーパーがオープンしている。24時間営業のところもあり、夜型の客が多いので駐車場もない商店街はかなり危機感を感じている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・行楽シーズンに入り、天候も良かったため観光客の通りは目立っていた。1年中で最大のイベントである唐津くんちを控えている月であったが、財布のひもは固かった。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・売上は変わらないが、客の様子を見ると、少しずつ購買意欲が高まっている。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	来客数の動き	・朝晩と涼しくなってきたが、売上は変わらず伸び悩んでいる。客は少しでも出費を抑えている。
		百貨店（売場主任）	それ以外	・気温が高く推移している割にはコート、セーターの動きが順調である。気温が例年並みになると更に売上は伸長する可能性がある。
百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・客の購買意欲は若干上向きなのだが、気温が高めに推移し冬物へのシフトが昨年ほど活発ではないことや、地元球団関連のセールが盛り上がり欠けたことがマイナスとなっている。		



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
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・創業70周年という大きなセールをしたため、一時的には売上が上がったが、月を締めると前年比98%にとどまっており、小売業にとっては厳しい状況が続いている。また、寒さが今一つで冬物婦人服の不振につながっている。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・百貨店としての提案商品や、個別のヒット商品、付加価値のある商品の動きは良いものの、全体の底上げには至っておらず、店舗合計では昨年実績を落として推移となっている。一方市内の大型量販店は、実績を超えて推移している。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・来客数が前年比98%台で平均推移より若干良い。今月部門別で良いのは食料品だけである。温度が上がっているためか衣料品の動きが良くない。家庭用品が引き続き悪く、前年比80%台である。さらに外商部門で高額品の宝飾、時計等で若干苦戦している。
		百貨店（業務担当）	販売量の動き	・今秋は、朝夕の冷え込みがはつきりしていることから、衣料品の動きに期待したものの、実売期に入ってから動きが弱い。コーディネートする購買から目的をもったアイテム買いが目立つ。結果として立ち上がりのプラスが徐々に無くなっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・競合数の増加で店舗年齢の古い店の数値が厳しくなっている。青果物の相場高は好影響であるが、牛肉の相場高はその逆で、売上を圧迫している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来店客数は前年比0.5%減少しているものの、売上は前年比4%増となった。食料品と住居において、販売頻度の高い商品の品切れ防止に努めた結果、買上点数が上昇した。衣料品は前年比5%減と苦戦しているが、旅行関連のかばん、靴、繊維物などは非常に好調である。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・デイリーから生鮮等食品の動きが非常に良い。反面、暖冬により肌着、アウター等衣料品が軒並大きく前年割れである。販売量が食品以外の分野で減っている。
		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ので、衣料品、住居用品共に防寒用品の売行きが今一つ伸びない。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・客の買上点数があまり伸びず、客単価、単品単価もあまり伸びていない。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・上旬は気温が昨年よりも低めに推移し、おでん・鍋商材を中心に動きが良かった。夕方の品ぞろえ強化により客単価のアップにつながっている。中旬以降は気温の上昇により鍋関連商材が停滞した。また、競合店オープンにより来客数が大きく減少した。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・気温が暖かく鍋物商材や衣料品の動きが悪い。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・客単価は増加基調の店も出てきているが、来客数は前年を割っている。結果として売上は前年を大きくクリアすることはなく、一進一退で動いている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・行楽シーズンということもあり、先月と比較して来客数が前年比105%とまずまずの数字が出た。しかし、客単価は前年比98.5%と振るわなかった。客は不必要な商品は買わないという状況であり、販促をもっと強化する必要がある。
		衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・購買は確実に二極化している。3か月前はセール時期で一般の客が安いものを1点だけ買うという状況であったが、裾野が広がり、好調であった。今月は高額所得者の客が購入する正価販売品の月であったため、比較的良い売上を上げることができたが、一般の客の購入は少なかったので景気が上向きではない。
		衣料品専門店（総務担当）	来客数の動き	・ヤング婦人服は客足が悪く、売上が前年比8%減、ミセス婦人服は前年比同額、呉服売上は来客数が減少した。反面、宝飾品の売上は前年比で増加した。総じて前年割れが横ばいになっている。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・農畜産の忙しい時期になり、例年来客数が落ちるが、今年は特に来客数の減少が目立つ。
		乗用車販売店（管理担当）	お客様の様子	・自動車の販売は非常に厳しいが、整備については非常に良い。少しでも長く大事に乗ることが整備の好調さにつながっている。しかし買い控えやコンパクトカーへのシフトにより、販売が非常に厳しい。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・乗客数はかなり高水準であるが、販売量は増えてはいない。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（統括）	販売量の動き	・燃料油の仕入価格も下げ基調となり、小売価格も値下げの局面に入りつつある。セルフに流れた客も戻りつつあり、10リットル、20リットル購入の客も満タン購入に戻りつつある。ただ、そろそろ新車への買換え時期であるが、新車の販売はあまり良くなく、現在の車の車検を実施する客が多い。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・例年この時期は、客の多くを占める農業関係の方が農繁期になるので、夜の客が減ってくる。観光客等が多い昼の動きは変わらないが、夜の客が減るとい流れは変わらない。来客数も例年どおりである。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・週末であっても人の流れにあまり活気が感じられない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・天気が良いせいか、昼間のタクシー利用が少なく、朝夕は忙しいが、夜中に一波来て終わりという状況である。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・天候も良く、観光施設、ゴルフ場とも良くなるはずが、入園者、入場者数は昨年より10%ほど落ちており、景気が良くなっているとは実感できない。
		設計事務所（代表取締役）	お客様の様子	・建設関係は、環境重視や低価格などの特徴のあるマンションや戸建て住宅の販売が上昇しているが、これらは一部のメーカー、販売店に限られている。公共事業関係の建設事業の発注は減少し続けており、受注の際にダンピングをせざるを得ない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街の中心部では、依然として通行量が激減している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・来街者数、売上共に悪い。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・10月は天候にも恵まれたが、なかなか客足、販売量とも伸びず苦戦している。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・定価の商品の動きが悪く、厳しい状況である。コート、ジャケットがなかなか定価で売れない。一方、バーゲンの数字が好調ということで、マーケットとしてはお買い得品を求める動きに変わりはない。時計、宝飾の超高額品の動きは良く、二極化している。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・今月は天候は良好なものの、気温が高く秋冬物重衣料を中心に売上が伸び悩んでいる。来客数も前年に比べ減少傾向である。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・来客数が前年に届かず、良くない。大催場で大型新規物産催事を開催したが、好評で来場者、売上が伸びた。しかし、全体の来店客数の減少は補えない。また、近郊での新ショッピングモールのオープンによる影響も大きい。加えて中旬以降気温の高い日が続いたことで、衣料品への関心が薄く苦戦している。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・中旬より気温が高く、季節商材の販売に苦戦した。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・気温が高いため、重衣料の動きが悪く、客単価が大幅に落ちている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・暖冬のせいか、衣料品の売上が悪く、前年比79.9%となった。
スーパー（店長）		販売量の動き	・来客数は昨年以上に推移しているが、気温が非常に高く、冬物衣料品、インテリア関係、服飾が悪くなっている。昨年は水害特需があり、今年は反動減となっている。	
衣料品専門店		販売量の動き	・まだまだ暑いので、冬物を求める客が少なく、販売量も自然と減っている。	
衣料品専門店（店長）		販売量の動き	・売上不振は10月も続いているが、月末にかけ少し秋物衣料に動きが出た。しかし、この動きはこのまま続かない。	
衣料品専門店（店員）		販売量の動き	・10月になっても気温が下がらないため、ジャケット類の売行きが悪い。来客数は増えたが、実際に購入する客は少ない。	
家電量販店（総務担当）		販売量の動き	・例年10、11月は良くないが、今年は特にパソコン関係が悪い。	
住関連専門店（経営者）		来客数の動き	・10月初めの木工祭でメイン会場への来客数は多かったが、各店への来客数は逆に年々減少している。	
タクシー運転手	お客様の様子	・病院へ行く際のお年寄りのタクシー利用が減っている。		

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	
		タクシー運転手	乗客数の動き	・朝昼の乗客は病院や買物に行く客で、これまでと変わらない。夜になると繁華街が飲酒運転の取締りや会社によっては飲酒を控えるようにという通達が出ており、動きが鈍い。	
		競輪場（職員）	販売量の動き	・3か月前から発売額の減少が続いている。現在のところ回復の兆しがない。	
		美容室（経営者）	乗客数の動き	・依然として、乗客数が減っている。	
		美容室（店長）	乗客数の動き	・乗客数が減少しており、厳しい。	
	悪くなっている	一般小売店〔青果〕（店長）	それ以外	・乗客数、客の様子、客単価すべて悪い。台風も来なかったため、青果物が豊作で全国的に安値であり、客の購買心が上がらない。	
		スーパー（店長）	乗客数の動き	・前年に比べ乗客数が約1割減少しており、特に衣料品関係の落ち込みが激しい。	
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・受注台数が極端に悪くなっており、経営が悪化している。	
企業動向関連	良くなっている	金融業	競争相手の様子	・銀行の貸出競争が激しくなっている。優良取引先の融資の取り合いは以前からあるが、やや財務内容が劣る先まで低利での融資の奪い合いがみられる。	
	やや良くなっている	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・季節性のある商品の受注が、3か月前より多くなっている。	
		家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・原油高等で原材料の高騰、スチールやアルミなども値上がりしている中、需要はおう盛のまま推移している。また、受注価格も原価高騰分の上昇がある程度認められてきた。	
		一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・今後の引き合いや先々の開発案件の話も挙がっており、明るさがある。	
		電気機械器具製造業（経営者）	それ以外	・人材育成、社員教育の効果が出ており、良くなっている。	
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・半導体関連は大手中堅企業共に活発に動いた。また、精密機械部品の動きも非常に良い状態である。	
		建設業（総務担当）	取引先の様子	・店舗の改装、増築等の引き合いが多くなっている。また建築工事では型枠大工が不足しており、福岡や鹿児島等から型枠大工を融通できないかと頼まれている。	
		通信業	受注量や販売量の動き	・物件の引き合いや受注量が多くなり、人手不足が発生している。	
		金融業（営業職 渉外係）	受注量や販売量の動き	・番号ポータビリティの導入により、携帯電話の買換え意欲が全国的に広がっており、一部消費意欲が高まっている。	
		その他サービス業〔物品リース〕（役員）	受注価格や販売価格の動き	・受注単価が大口化しており、取引先は確実に景気回復している。	
		変わらない	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・この時期は年末年始用の特殊需要で各メーカーへの対応で忙しい時であるが、今年は例年ほどの動きがない。居酒屋関係は順調に伸びているが、スーパー向けの商材が今一つである。
			窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注関係は横ばいであるが、ある企業は大分落ち込んでいる。家庭用食器、ギフト用品は相変わらず低迷しているが、業務用で幾らか明るさが見えている。
			窯業・土石製品製造業（取締役）	取引先の様子	・全体的には景気は良くなっているが、中小企業や零細企業は石油の高騰や人材不足等により業績が悪くなっている。大手企業のリストラ等が進み、下請け企業の人材派遣も行っており、良くなっている。
			一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・良いとは言い切れないが、受注量は改善してきた。
輸送業（総務担当）			受注量や販売量の動き	・全体的に荷動きは悪いが、特に衣料品、飲料水等が悪い。	
		通信業（経理担当）	それ以外	・県下の企業誘致件数が前年に比べて倍以上に伸びている。中でも半導体や自動車関連企業の誘致が相次いでおり、建設の前倒しや追加投資が予定されている。ただし地場の中小企業は、同業種においても二極化が進んでおり、早めに設備投資や人材育成に取り組んだところとの差が出てきている。	
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・資金需要が低迷している。	
			新聞社（広告）	取引先の様子	・取引先の流通各社の様子を見ると、秋物の売行きが悪い。

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
		経営コンサルタント	取引先の様子	・取引先の輸送関係の会社で、燃料費の高騰が響いており、かなり苦しいという話を聞く。衣料品関係等は天候が良かったため、秋冬物の販売が伸びていない。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・受注量や販売量に変化がない。
	やや悪くなっている	経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・飲酒運転取締りにより、飲食店の売上が前年比30%減少している。この影響で酒量販店の売上ダウンが続いている。
	悪くなっている	広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・インターネット広告が増えている。
雇用関連	良くなっている	民間職業紹介機関（支店長）	求人数の動き	・企業の採用意欲が上向いてきている。派遣社員の需要は前年比10%以上の伸びを示している。また、正社員採用需要については、年間予測数値を上期で既に前年数を上回った。
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・10月までは順調だった売上伸張も、鈍化が予測される。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・番号ポータビリティによる競争激化により、販売員の依頼が大幅に増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・大型商業施設オープンに伴う求人増もあるが、学卒求人及び中途採用での幅広い雇用状態にある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・9月の有効求人倍率は0.87倍とまだ1倍を超える状況にはないが、3か月前からすると0.15ポイント上昇している。
	変わらない	民間職業紹介機関（社員）	周辺企業の様子	・九州に進出する自動車関連業界、銀行、生命保険、損保間の競争激化による金融業界の求人が依然活発である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・大学生を中心とした新卒の求人が好調である。北部九州は自動車関連産業などで期待できる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・学卒求人と新出企業を除き、求人数が少なくなっている。新規求人倍率も前年を下回っている状態である。
	やや悪くなっている	学校〔大学〕（就職担当者）	求人数の動き	・3か月前と極端には変わらない。ただし、秋の採用に向けて、求人の依頼が堅調である。
		求人情報誌製作会社（編集者）	周辺企業の様子	・例年、アウトソーシング業のお歳暮シーズンに向けた短期雇用が増加するが、今年は例年に比べ手ごたえが感じられない。
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	スーパー（企画担当）	販売量の動き	・売上高が前年同月比で120%強となり、大幅に伸張している。既存店ベースでも前年同月比103%と好調に推移している。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・施設利用者は、3か月前の平成18年7月は前年同月比で97.1%だったが、今月は10月26日現在で101.9%となっている。10月に世界のウチナーンチュ大会が開催され、沖縄への入域観光客も前年同月より増加していると推測できる。来園者は、修学旅行が中心である。
やや良くなっている		コンビニ（経営者）	単価の動き	・客単価は上昇しているのに、来客数は減っていても売上に影響は無い。
		家電量販店（従業員）	客の様子	・例年、10月は割に販売に苦戦する月であるが、今年は予算もクリアでき、商品もよく売れている。
		観光型ホテル（営業担当）	販売量の動き	・修学旅行、団体旅行とも順調に推移している。今秋の団体旅行は地方からの客が増えている。
変わらない		一般小売店〔衣料品・雑貨〕（経営者）	販売量の動き	・前年同月比115%と売上は向上している。9月が前年同月比95%と不調だったため、その反動であるが、今月は店舗において今年度日額の売上記録更新が2回あるほど好調である。その要因は修学旅行生である。修学旅行シーズンを迎えるので今後も同様な売上が期待できる。

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（担当者）	販売量の動き	・10月は比較的好調に推移しているが、本格的な冬物衣料の販売を前に、昨年度よりも平均気温で2ほど高い天候と伴に月末は苦戦が続く。特に婦人衣料、紳士衣料のマイナス幅は大きい。食品、住居関連は依然として販売数量、購入客数共に増加傾向であることから、一時的な不振と予測するが、衣料品を主体とする店舗にとっては気温の変化は大きなマイナス要素となる。ただし、食品、住居の好調でそのマイナスをカバーし、月末においては店舗計にして前年同月比1～2%のプラスになる見込みである。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・先月同様、客単価は前年並みに推移しているが、来客数減少が止まらず、この傾向がしばらく続く。前半は運動会等による特需で下げ止まりだったが、それも毎年のことである。特に夕方から夜間にかけての来客数が減っている傾向がある。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数の変化は無いが、単価の方は例年に比べて若干下がっている。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・ほぼ例年並みの入客ではあるが、付近にバイク駐車スペースが少ない。駐車取締りの強化で駐車を気にする若い客が多く、滞在時間が短くなっている。
		観光型ホテル（商品企画担当）	単価の動き	・10月の稼働率は昨年より5%ほど落ちるが、単価の上昇で、収入面では若干プラスとなる。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・低価格で競争している。来客数はわずかながら下回っているが、それほどの変化ではない。
		やや悪くなっている	その他専門店〔楽器〕（経営者）	販売量の動き
	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	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が少し増加している。
		コピー業（代表者）	受注量や販売量の動き	・11月の県知事選挙の関係で、今月に入ってから幾分であるが良い影響がある。また、先月からの中堅営業マンの雇用も功を奏している。
	変わらない	輸送業（営業・運営担当）	受注量や販売量の動き	・季節的な催事として運動会があるが、特別荷物の量が増えるなど大きな影響は無い。また、大きく荷動きがあるような環境の変化もみられない。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・新規受注と解約案件がきつ抗し、結果として売上増には至らない。
		会計事務所（所長）	受注量や販売量の動き	・リゾートウェディング事業は、業界全体として安定しているが参入事業者も多く、個々の企業ベースでは必ずしも好況とはいえない。
	やや悪くなっている	-	-	-
	悪くなっている	-	-	-
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・派遣依頼が毎月増加している。職種も幅広く、正社員の交替要員というよりは拡大、増加した業務の一時的な処理としての単発派遣が多い。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・6月から9月への変化をみると、新規求人数は4,125人から3,995人に減少、月間有効求人数は9,844人から10,260人に増加している。前年同月比ではそれぞれ2.7%の減少、4.2%の増加である。新規求職者申込数は4,685人から4,558人に、月間有効求職者数は18,637人から16,965人へといずれも減少している。前年同月比ではそれぞれ2.7%、9.0%減少している。管内の有効求人倍率は0.60で、3か月前比で0.07ポイント、前年同月比で0.10ポイント増加している。
	変わらない	学校〔専門学校〕（就職担当）	求人数の動き	・県内外の求人件数は堅調に推移しているものの、取り立てて増加傾向とはいえない。
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・県内の採用者数では中小企業が大多数を占めているが、厳選あるいは少数精鋭主義の傾向が出始めた感がある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（営業担当）	採用者数の動き	・求人数の動向は、ほぼ横ばいである。しかし、求入したもの、採用枠を満たすことができない企業が多く見受けられる。
	悪くなっている	-	-	-