

・景気の現状に対する判断理由等

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

1. 北海道（地域別調査機関：（株）北海道二十一世紀総合研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
家計 動向 関連	良く なっている	-	-	-	
	やや良く なっている	商店街（代表者）	単価の動き		・暑い日が続き、なかなか秋物が稼働しなかった面もあったが、急に冷え込み、気温の寒暖の差が激しくなったため、防寒物など、単価の高い商品が少し動き始めた。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き		・気温が低いせいもあり、重衣料、特にコートの動きが顕著である。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き		・来客数は今月に入っても堅調に伸びており、客の購買意欲も高まってきている。
		スーパー（店長）	販売量の動き		・今月は、ここ3か月間と比較しても販売量が伸びており、前年比103%と前年を上回っている。
		スーパー（店長）	販売量の動き		・寒暖の差が激しく、衣料品が好調に推移している。来客数も伸びている。
		スーパー（店長）	来客数の動き		・来客数、買上客数とも、順調に伸びている。商品単価が横ばいであることから、集客の良さが売上につながっている。特に気温低下の影響で衣料品の動きが好調である。ただし、無駄なものは購入しないという慎重な姿勢は相変わらず変わっていない。
		家電量販店（店員）	販売量の動き		・エコポイント制度の効果で薄型テレビの売上が好調であり、全体の売上也、前年を大幅に上回っている。
		家電量販店（地区統括部長）	販売量の動き		・エコポイント制度の大幅変更に伴い、薄型テレビの需要が前倒しになり、好調な売行きである。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き		・紅葉シーズンを迎え、客室の稼働が高くなってきている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き		・国内旅行については、企画商品の需要が高くなってきているものの、業務性の個人需要が低下していることから、前年比94%となっている。一方、海外旅行については、個人の団体需要が増加しており、前年比155.8%となっている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き		・10月の取扱額は、国内旅行が前年比103%、海外旅行が前年比123%となっており、久しぶりに国内旅行、海外旅行とも前年を上回った。
		通信会社（社員）	お客様の様子		・社会的に景気が上向き施策や対策が打たれている訳ではないが、来年は良い年にしたい、しなければいけないという客の意識を強く感じる。あくまでも個人レベルの話だが、必要な物には出し惜しみをせずに出し、受身から攻めの意識を持つ客が多くなっている。
		その他サービスの動向を把握できる者〔フェリー〕（従業員）	来客数の動き		・観光最盛期は過ぎたが、公共事業を始めとする各種工事やそれに付随する物資輸送が増加している。
変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子		・10月に入り、天候が例年並みとなったことから、衣料品にやや動きがみられたが、全体的には水面下から浮上していない状況が続いている。	
	商店街（代表者）	お客様の様子		・景気の上昇もなかなかみられず、先行き不安の状態が1年以上も続いていることから、消費者の買い方も慎重なものから生活防衛型のものになっており、必要最小限度の物しか買物をしなくなっている。	
	スーパー（企画担当）	来客数の動き		・想定していたとおり、9月のたばこ値上げ前の駆け込み需要の反動減が起きている。また、来客数、買上点数の回復感もほとんど感じられず、価格競争下のデフレ状況は依然として払しょくされていない。	

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
		スーパー（役員）	単価の動き	・夏の猛暑の影響で果物・米などの農作物の品質が悪いことが売上に影響している。また、9月のたばこ増税前の駆け込み需要の反動が発生しており、たばこの売上は前年比40%となっている。一方、たばこを除外した商品単価は前年比100.1%、客1人当たりの買上点数は前年比101.2%となっており、客単価は前年比101.3%と上昇している。客単価の若干の上昇と商品単価の下げ止まりなど、良い方向に推移している部分もあるが、全体としてはこの数か月大きな変化はみられない。
		スーパー（役員）	お客様の様子	・年金支給日や給料日の後に買物が集中する傾向が強くなっている。お金の余裕がなく、日々がまんをして、お金のある時に一気に買物をしている様子が見える。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・たばこ増税前後の異常値を除くと、客の購買回数や購入額に大きな変化はみられない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・たばこ値上げ前の買いだめ需要の反動があり、売上は減少しているが、来客数は前年並みで推移している。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（経営者）	販売量の動き	・石油製品以外の車関連商品の売上が前年より落ち込んでいる状況が続いている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・週末の観光客の入込が良く、売上は前年を2%上回っている。ディナーは来客数、客単価とも前年を上回ったが、ランチは逆であり、特に安価なメニューに人気があることから、客単価の低下が目立っている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・相変わらず電話注文が減少している。来客数も前年から減少しており、客単価も低下している。
		観光名所（役員）	来客数の動き	・今月は上旬の天候不良に加えて、紅葉時期が遅れていることや高速道路料金引下げの効果も薄れてきていることから、前年並みの入込客を維持するのがやっとの状況であった。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客の様子をみると、現状維持の空気が強く、思い切った買物もしないが、極端に支出を控えることもなく、堅実に消費をしている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・景気が低迷しているため、変化のない状態が続いている。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・モデルハウスへの来場客数はほとんど変わらずに推移している。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・なかなか景気が良くなり、客からは、収入が上向きにならない、値上がりばかりするという話を聞く。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・前月と比較して来街者数が減少している。また、来街者のうち買物袋を携えている客の数は3分の1にも満たないことから、中心部においては、用事が済めばそのまま帰宅するか、用事の後に飲食をするのみで帰宅していることが推測される。このため、物販については、どの業種も売上が減少している。
		一般小売店[土産]（経営者）	来客数の動き	・新聞やテレビの中国関連のニュースの割に、中国人観光客は今年の夏と比べて少なくなっていること、1番の問題は日本人観光客が減少していること、客からは就職難と不況の会話が多く聞こえてくる。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・10月に入り、前年よりも暖かい日が続いている。秋物は10月初旬より動き始め、婦人服、紳士服ともにジャケット・ニット関連の動きが中旬になって良くなってきたが、コートの動きは前年の70%台にとどまっており、非常に厳しい。ヤングキャリアゾーンでは、ジャケットについて今年のトレンド商品よりも、ニットジャケットの方に動きが出ている。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・5～7月にかけては、売上、買上客数が前年を下回ったものの、来客数は前年並みで推移していた。しかしながら、8月以降は売上、買上客数のみならず、客単価も低下傾向にある。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・10月に入り、前半の気温があまり下がらなかったことから、秋冬物が動かず、重衣料の動きも鈍かったため、客単価が低下している。
		百貨店（役員）	単価の動き	・この1か月、客単価の低下及び買上点数の減少が顕著である。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・9月のたばこ増税の影響で来客数が大きく落ち込んでいる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・買物自体が小額化している。金額の大きな物が売れず、小さな物しか売れなくなっている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・受注量が前年比で60%台となっており、受注の落ち込みが大変厳しい状況にある。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・エコカー補助金の制度終了により、受注台数が大きく落ち込んでいる。小型車の販売も厳しい状況にある。
		その他専門店【医薬品】（経営者）	お客様の様子	・本来、天候には大きく左右されない業種であったが、悪天候が続いたせいか売上が大きく減少している。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・ランチの来客数が減少した。30～40歳代の主婦層の利用がめっきり減っており、年齢層がますます高くなってきている。他店の和食料理店も同様で、ビジネスマンや年齢層の低い主婦の姿はみられなかった。夕食は落ち込んだまま、回復の兆しが見えない状況にある。
		観光型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・グリーンシーズンの北海道観光も終わり、冬場に向けての端境期となっており、室数だけは何とか維持しているが、単価の下落傾向が続いている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・9月20日以降、急激に売上が下がっており、景気は下向きとなっている。例年であれば、売上は3か月前と比較して数%程度の低下となるが、今年は3か月前と比較して約11%も下がっている。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・スマートフォン等のタッチ型通信端末の販売は好調であるものの、その他の通信端末の販売が個人を中心に伸び悩んでいる。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・北海道の観光シーズンも終わり、来客数が減少している。来客数は3か月前と比較すると50.9%となっており、前年と比較しても79.4%にとどまっている。
	美容室（経営者）	来客数の動き	・この3か月間、前年と比べて、来客数が5%程度減少している。	
	悪くなっている	一般小売店【酒】（経営者）	販売量の動き	・今月は得意先の新規開店が数件あったにもかかわらず、売上が良くなかった。1件当たりの購買頻度及び購買量がともに減少しているのが大きな原因である。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・エコカー補助金の終了に伴い、対象商品の販売量が大きく低下している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・タクシー1台当たりの売上をみると、9月は前年を上回ったが、10月は暖かい日が多かったせいか、前年を大きく下回っている。特に夜の繁華街でのタクシー利用が減っている。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・10月に入って、モデルルームへの来場者数が大きく落ち込んでいる。エコカー補助金の終了と時期が重なっていることから、その心理的な影響が、客の購買意欲を低下させているとみられる。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	その他非製造業【鋼材卸売】（役員）	受注量や販売量の動き	・ここにきて、鉄骨加工や金属製品加工の仕事が回ってきたため、消耗資材が中心ではあるが、販売量が増加している。
	変わらない	食料品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・1年の最繁忙期にもかかわらず、通常月と変わらない受注量にとどまっている。
		家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取扱物件は減少傾向にあるが、ホームコースは底堅い需要がみられる。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・製紙、飲料、医薬品について、輸送量に大きな変化はみられない。
		金融業（企画担当）	それ以外	・公共工事が大幅に減少している。建設業が地域を支えている市町村が多いため、その影響は深刻である。個人消費は、一部の業種には政策支援効果もみられるが、全般的に低価格志向が強いことから、企業業績は伸び悩んでいる。
		司法書士	取引先の様子	・不動産取引は若干伸びているようにもみられるが、依然として低調に推移している。建物の建築関係も低調である。
		その他サービス業【ソフトウェア開発】（経営者）	取引先の様子	・発注元が原価を下げようとしており、より厳しい条件での注文が増えている。

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
		その他サービス業 [建設機械リース] (支店長)	受注量や販売量の動き	・農作物の収穫が不調であるため、農家からの需要が減少している。
	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	・加工原材料の高騰から、一部の商品の価格を値上げしたが、他の商品に振り替える傾向が強まっており、受注量が減少している。
		金属製品製造業 (経営者)	取引先の様子	・取引先や同業者から、暇だという話をよく聞く。
		建設業 (従業員)	受注価格や販売価格の動き	・公共工事の設計業務委託の入札件数が一段と減少している。最低制限価格近くでの落札も多く、最低制限価格の設定がない場合には予定の半額以下で落札されている。
		司法書士	取引先の様子	・円高や中国関係などの問題が景気に影響を与えており、心理的に住宅の新規着工や土地取得などの高額商品に手を出しづらい状況が続いている。景気が回復するとの見通しを付けづらいことが購買意欲の減退する要因となっており、不動産取引の減少につながっている。
		その他サービス業 [建設機械レンタル] (総務担当)	受注量や販売量の動き	・売上の前年比でのマイナス幅が3か月前よりも大きくなってきている。
	悪くなっている	司法書士	取引先の様子	・不動産の売買、建物の新築が相変わらず低迷している。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	求人情報誌制作会社 (編集者)	求人数の動き	・10月の求人数は前年比20%増と順調に推移しているが、決定率の低下によるリピート求人が増えてきていることが求人数増加の一因となっている。ただし、景気の先行指標となる小売業の求人数は着実に回復している。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・新規求人数は前年から5.8%増加しており、8か月連続で前年を上回った。また、月間有効求人数も前年から10.9%増加し、8か月連続で前年を上回った。
		職業安定所 (職員)	それ以外	・管内における9月の有効求人倍率は0.42倍となり、前年を0.08ポイント上回った。
	変わらない	求人情報誌制作会社 (編集者)	求人数の動き	・ここ3か月、月間求人広告受注件数は横ばい傾向にある。
		職業安定所 (職員)	雇用形態の様子	・求人倍率が少しずつ上昇しているが、求人の雇用形態は依然としてパート求人が多い。計画が立てづらい、先の読めない景気の低迷が背景にある。
		職業安定所 (職員)	雇用形態の様子	・9月の新規求人数は前年を19.8%上回った。一方、新規求職者数は前年を2.1%上回った。月間有効求人倍率は0.52倍となり、前年の0.39倍を0.13ポイント上回ったものの、新規求人数のうち正社員求人の占める割合は、依然として4割台にとどまっている。
	やや悪くなっている	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・当社では行政からの委託で就職支援施設の運営をしており、その施設で毎月求人収集しているが、ここに来て求人数が減少傾向にある。特に中高年の求人、女性が希望する事務系の求人が停滞している。また、派遣のオーダーも低迷している。更に、契約満了に伴う継続事例も減少している。
		学校 [大学] (就職担当)	周辺企業の様子	・2011年卒業者を対象とする求人の動きが鈍化するなか、企業訪問や来学の採用担当者から本年度採用についての総括をもらうが、2012年卒業者の採用数の上向きを見込むという情報は皆無である。今年度、優秀な人材にこだわって進められた厳選採用の方向性は今後も維持され、買手市場3期目を迎えることになる。

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

2. 東北（地域別調査機関：（財）東北活性化研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
家計 動向 関連	良く なっている やや良く なっている	衣料品専門店 （店長）	来客数の動き	・急に寒くなり、秋物の洋服を見に来店する客が増えてきている。節約感が少し緩んできている。	
		百貨店（営業担 当）	販売量の動き	・7～8月にかけて猛暑が続いたため、初秋物の出だしが非常に悪く、売上に大きな影響があったものの、ここ最近では気候も落ち着いてきており、季節商材である秋冬物が順調に動き出している。特に婦人服は前年の数字を大きく上回っており、顧客の購買意欲は落ちていないことがうかがえる。	
		百貨店（売場担 当）	お客様の様子	・上旬は開店記念祭のイベントや催事により来客数が増加し、売上も好調であったが、中旬になり、気温が下がらない日が続いたために防寒衣料が苦戦し、来客数、売上共に落ち込んでいる。下旬はぐっと気温が下がったことで、防寒衣料が動き初め、売上も持ち直しており、月末までの残り数日間で、前年比100%になるかどうかという状況である。	
		スーパー（店 長）	単価の動き	・既存店の売上は前期比99%、来客数は同98%、買上点数は同100%と、ほぼ前年に近い数値を出せる環境になってきている。そのなかでも客単価は101%となっており、前年を上回っている。	
		衣料品専門店 （店長）	お客様の様子	・20～30代前半や60代以上の客のセールへの反応が非常に良くなっている。安さを目当てにした来店ではあるが、買物動向に動きが出つつある。	
		衣料品専門店 （総務担当）	販売量の動き	・今月中旬以降、気温の低下等もあり、販売量が増加している。	
		家電量販店（店 長）	販売量の動き	・エコポイント需要により、対象商品の販売数量が増加している。	
	変わらない		高級レストラン （経営者）	来客数の動き	・少しずつ来客数が増えてきている。
			商店街（代表 者）	販売量の動き	・空き店舗の一部に新規開業の予定がある反面、シャッターが下りそうな店もある。また、客の数に比較して売上が伸びないとの声が聞かれる。
			一般小売店〔書 籍〕（経営者）	販売量の動き	・必需品の購買動向は多少動きがあり維持しているものの、それ以上の購買意欲はみられない。
			一般小売店〔医 薬品〕（経営 者）	販売量の動き	・悪くはないが、消費者が必要なものしか買わない傾向が続いている。
			一般小売店〔医 薬品〕（経営 者）	来客数の動き	・客単価はやや落ちているが、来客数は横ばいとなっている。年金支給月に売上が良くなる傾向も変化はなく、客はぎりぎりのやり繰りをしている。
			一般小売店〔カ メラ〕（店長）	来客数の動き	・秋の新商品が各社で出そろい、来客数も増加しているものの、低価格志向が続いているため、売上は横ばいで推移している。
			百貨店（売場主 任）	単価の動き	・ハウスカードのポイントアップなどで集客をはかることができている。前半は暖かく、コート、ダウンなどアウターの動きが今一つであったが、後半は急に寒くなったため非常に動きが良くなっている。また、顧客においてはジャケットにインナーを合わせたコーディネート販売ができており、買上単価が高くなっている。
			百貨店（企画担 当）	単価の動き	・下旬になり気温が下がりはじめ、商品展開は秋物から冬物に変わってきている。それにつれて、客の購入金額も増えてきているものの、来客数は前年を割っている。
			百貨店（経営 者）	来客数の動き	・今年の7月は前年よりも暑く来客数も増加したが、10月も、寒くなったことに加え、前年のインフルエンザのようなマイナス要因もないため来客数は増加しており、季節商材はそこそこ動いていることから、市況としては変わらない。
			スーパー（店 長）	来客数の動き	・今年になって2次圏内の競合店が2店舗増加しており、来客数、売上共に前期比で落ち込んでいるが、ここ2か月は横ばいである。

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（総務担当）	単価の動き	・日曜日が1日多いことや4か月分の子ども手当が給付されたことなど追い風があったものの、野菜は高騰し、生魚の大衆魚もやや高値が続いた以外は前年割れとなっている。加工食品類の平均単価は、低単価商品の買上点数は増加したものの、前年比を5%強割る状態が続いている。食品全体としての平均単価は3%強の落ち込みで、既存店客数は前年並みで推移しているものの、依然として消費は低迷している。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・夏の天候不順が野菜の作柄に影響し価格が高騰したため、食費は更に抑えられ、客単価は前年を下回っている。客は依然として節約傾向が強く、無駄な出費はしない状況が続いている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・たばこ増税前の駆け込み需要の反動で、売上が低迷している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・たばこの動きが悪くなっていることに伴い、客の来店回数が減少しているものの、若干悪くなっているといった程度に落ち着いている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・客単価は前年比で依然として厳しい状況が続いており、客が買い控えしている様子がうかがえる。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・中国との問題の影響で、中国製の商品に入荷の遅れが目立っている。納期等に支障が出てきており、対応に苦慮している。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・世代を問わずにジャストタイムで着用できる商品の購入意識が強く、従来見られる一歩先の商品を買っていき、客が減少しており、アウター、コートといった単価の高い商品の動きが鈍い。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・売上が前月より10%程度アップしているが、景気が良くなっているのではなく、エコカー購入補助金が終了したことでほかに消費が流れた一過性の動きと判断している。
		住関連専門店（経営者）	お客様の様子	・催事の際も、良い物を安く買いたいということで、競争相手の価格と比較しながら購入する客が多く見られる。また、客引きのための目玉商品のみが売れており、収益はそれほど上がっていない。
		その他専門店【呉服】（経営者）	お客様の様子	・地元に近い農家の状況が悪く、商売に悪影響が出ている。
		その他専門店【酒】（営業担当）	お客様の様子	・夏場の景況の悪さは猛暑も影響しているが、飲食店の来客数や低価格商品に偏った消費傾向に変化はなく、一部の商品を除いて好転がみられない。
		その他専門店【白衣・ユニフォーム】（営業担当）	販売量の動き	・経費削減が続く昨今において、制服の必要性はありながらも動きは悪い。特に女性の事務服の動きが非常に悪く、販売量の減少に加え、買換えのサイクルも長くなっている。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（営業担当）	販売量の動き	・猛暑の影響による販売量の増加が、10月に入ってから落ち着いてきており、景気の減退感からか、ガソリンや軽油の使用量が増えていない。さらに、販売量が減少しているために、末端での値下げ競争が始まってきている。また、冬に向かうこの時期は需要の端境期となっているが、今年は寒さの訪れが遅く、暖房用の灯油の需要が前年より縮小しており、物流の動きが鈍くなってきている。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（営業担当）	販売量の動き	・依然として、千円分とか、10リッター、20リッターしか入れない客が多い。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ディナータイムは客が1人もいない日が頻繁にあるなど、依然として悪い状況が続いている。レストラン離れが進み、安い店に客が流れている。
		一般レストラン（支配人）	単価の動き	・客の注文が依然として低単価メニューに偏っており、売上増に繋がっていない。
		その他飲食【弁当】（スタッフ）	来客数の動き	・市内における集客は悪い状況が続いている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・前年よりも他県からの客が若干多くなっているものの、良い状況というわけではない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・9月にチャペルがリニューアルオープンしたことや、隣の駅ビルで一部店の入替えを行った効果が若干出てきている。先駆けて3月下旬にリニューアルした客室は、一時、単価がダウンしたものの徐々に戻ってきている。
		旅行代理店（店長）	販売量の動き	・個人旅行は、国内が前年比95.3%と秋の行楽期としてはほぼ例年通りとなっている。海外は先月まで順調に販売が進んだのに対して、同85.2%と停滞している。一方、団体旅行は、国内が同102.8%、海外は同107.3%と順調な販売となっている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客の様子からは、景気回復への目立った動きはみられない。
		テーマパーク（職員）	販売量の動き	・3連休や学校行事の振替休日等があったものの、入込数に対して売上が伸びていない。消費者の財布のひもは依然として固くなっている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・来客数が数%落ち込む状態が続いている。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・天候も穏やかで、イベントが比較的好調なことから、来客数は前年を10%程度上回っている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数は前年比1割減の状態が続いている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数は減る一方で、シャンプーやパーマ液材など原価は上がる傾向にある。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・住宅関係、その他の物件共に少なくなってきている。例年これからの時期は仕事量が減るが、今年は特にその傾向が強く表れている。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・景気低迷もあり、受注までの時間が必要なため、売上がなかなか増加しない状態が続いている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・デフレ傾向が続き、消費マインドは更に下降しており、消費者はとにかく安くなければ財布のひもを緩めない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・将来に対する不安やマインド不況、若い人たちの就職難、失業等の影響が、若者向けの商品を扱う専門店、特にブティックやファッション店に出ている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・8月後半から消費動向が弱まり、9月に入ってより悪化している状況で、商店街の各店の来客数が軒並み前年比を割り込んでいる。
		一般小売店〔スポーツ用品〕（経営者）	お客様の様子	・客足は遠のいている状況が続いている。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・急な寒さのため風邪薬の需要が非常に多くなっているものの、客はそれ以外の商品を買わない。
		百貨店（経営者）	単価の動き	・高額商品が不振で、1品単価が低下している。また、気温に左右されたことに加え、地域振興の一環として行政やマスコミの主催により大型集客企画が最盛期に郊外で開催されたため、来客数は前年同期に比べ落ち込んでいる。さらに、売上は来客数以上の落ち込みとなっている。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・猛暑やたばこ値上げ前の特需も終わり、来客数及び買上点数に陰りが出ている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・たばこ増税に伴う9月の駆け込み需要の反動減が10月の3連休くらいから表れてきている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・引き続き、客の買い控えの傾向が見られる。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・たばこ増税前の駆け込み需要の反動と禁煙者の増加により売上が落ち込んでいる。また、売上単価が過去最低を記録している。
コンビニ（経営者）	単価の動き	・たばこ増税の影響で、3か月前に比べると売上がかなり減少している。		
衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・気温が高めで推移しているため、秋冬物への購買意欲がみられず、来客数、単価共に前年を下回っている。		
衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・販促媒体を強化しているが、30～40代のビジネスマンの来店が前年より大幅に減少している。		
家電量販店（店長）	単価の動き	・月を追って、単価の低下が予想以上に進んでいる。前年同期と比べると、テレビ等は同じ製品でも2～3万円ほど下がっているため、販売量が増えても売上増加になかなか結び付かない状況である。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
悪く なっている		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・エコカー補助金終了後、新車の受注が減少している。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・エコカー購入補助金が終了し、新車の販売は非常に苦戦している。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・エコカー購入補助金終了の反動に加え、猛暑による漁業(ほたて)や農業(米)への影響が大きいため、新車を発表したものの、新規来客数が前年比40%まで落ち込んでいる。
		その他専門店 [靴](経営者)	お客様の様子	・客は購買に対して非常に慎重になっており、比較購買等で購入に至るまでの時間がかかっている。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・単価は変わっていないのに来客数が減少している。一般的に生活レベルが低下している。
		一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・客は価格に敏感になっており、値引きをすると客は増えるがやめると減る。どこの外食も値引きをしているなかで値引きをやめたので、客が激減している。
		観光型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・デフレ傾向や客の景気判断等によって来客数が減少しており、前年の水準をクリアするのは難しい状況である。
		観光型旅館(スタッフ)	来客数の動き	・インターネットを経由した個人客は堅調に推移しているが、企業を中心とした慰安旅行が低調であるため、団体客の減少を補てんするまでに至っていない。
		都市型ホテル (経営者)	単価の動き	・宿泊部門、料飲部門共に単価が下がってきている。宿泊部門では朝食付きで3千円台、料飲関係においても、従来宴会では5千円を切ることはなかったが、最近では4千円台の注文が増えている。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・3連休に期待したものの、依然として消費者の財布のひもは固い。忘年会、新年会の受注についても規模縮小や単価の低下があり、なかなか伸びない状況である。円高、デフレ、賃金の抑制と、周りの環境は一段と厳しさを増している。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・宿泊部門は大型国際会議による需要増に期待していたものの、それ以外のビジネス、一般客が伸びていない。また、この時期の柱となる婚礼件数も少なく苦戦している。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・各部門とも個人、団体の客数、売上が前年割れとなっている。
		タクシー運転手	単価の動き	・雨や風の日の客は増えているものの、遠距離客はほとんどいない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・依然として夜の客が減少しており、日によっては2~3件のときもある。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・客の買い控えが多くなっている。家電等の量販店の来客数も以前より少なくなっている。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・9月は8月と比べ10~15%の落ち込みであり、10月は更に5~10%くらい落ち込んでいる。
		その他サービス [自動車整備業](経営者)	お客様の様子	・稲刈りが終わり農繁期が過ぎ、例年であれば冬の準備の売上増が期待できる時期であるが、作柄が悪く、米価も最低であるため、客の購買意欲が見られない。
		一般小売店 [茶](経営者)	それ以外	・産業まつりや文化祭などには人は集まるものの、食べ物以外の店には人が集まらないという話を聞く。野菜や果物が不作で価格が高騰していることもあり、総体的には消費者の財布のひもは依然として固くなっている。
		一般小売店 [酒](経営者)	販売量の動き	・たばこの値上がりで販売量が減っている。
		スーパー(経営者)	単価の動き	・小売業界は円高の影響もあってか単価が低下する一方で、来客数や買上点数に変わりがなくても、単価の低下イコール売上減という状況が続いている。
コンビニ(経営者)	来客数の動き	・9月はたばこ増税の前であったためまとめ買いする客がいたが、10月になると、今までたばこコーヒーを買っていた客も、ぱたっと来なくなっている。		
コンビニ(経営者)	来客数の動き	・たばこの値上げに伴い、来客数が前年比90%を下回っており、たばこの購入を目的とした客が1日50人減っている。また、客単価は同98%、たばこの売上は同75%となっている。客からは必要なものしか購入しない傾向がうかがえる。		
コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・たばこ増税の反動による来客数の減少や客単価の低下は織り込み済みだったが、来客数は想定したよりも下回っている。		

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
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・たばこ増税後の来客数の減少は、10月後半から持ち直しの傾向が見られるが、売上については前年を大きく下回っている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・エコカー購入補助金終了後は来客数が激減し、新車受注は前年比約40%減となっている。販売についても、受注残の食いつぶしで約30%減の状況で、当初の予想どおり、反動減が顕著に出ている。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・エコカー購入補助金終了から1か月とまだ日も浅いこともあり、店頭への客足が遠くなっている。イベントや催し物を企画しても、週末のショールームは依然閑散とした状況である。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・エコカー購入補助金が終了し、販売量の動きがほとんどなくなっている。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・たばこ増税の影響もあり、販売量は落ち込み、客単価も上がらない状況となっている。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・後半は周年記念やイベントで半ばむりやり客を動員して売上を伸ばしたものの、前半の落ち込みをカバーするには至っていない。前年と比較しても大幅に売上が落ち込んでいる。
		タクシー運転手	販売量の動き	・とにかく乗客が少ない。1日200キロ近く走っているが乗客は拾えず、待機するものの1時間待つのはざらという状況が続いている。
企業 動向 関連	良く なっている やや良く なっている	農林水産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・不作による品不足で、梨の販売単価が前年より3割程度増している。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・2年前の水準には届かないものの、前年比で営業収入増となっている。
		通信業（営業担当）	それ以外	・契約更新へ向けての今までの活動の成果が表れ始め、上半期の業績としては比較的安定した状態である。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・システム投資額が増えてきている。
		広告業協会（役員）	それ以外	・金融機関の県を越えた経営統合の動きを受け、地元の金融機関がテレビのスポットCMなどの出稿に積極的になっている。また、不動産関連では戸建住宅の販売が伸びていることから、住宅展示場への集客も増えている。
		その他企業〔工場施設管理〕（従業員）	取引先の様子	・会社の受け入れ業務をみても業者の出入りが多くなっている。エリアにもシリコンやウェハーのダンボールやケースなどの通い箱が山積みになっており、生産状況が回復しているのが見て取れる。また、工場施設の増設などに必要な資材も以前から比べると多くなっており、工事業者の出入りも多い。商談で来訪する営業マンの数も増加の傾向にあり、景気回復を実感している。
	変わらない	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社で扱っている牛タンは、円高でも輸入価格が安くなることはないので、良くも悪くもなっていない。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・9月は猛暑に加え前年より連休が短かったこともあり、売上は大きく落ち込んだが、10月に入り前年並みでは戻ってきている。
		土石製品製造販売（従業員）	取引先の様子	・来年度の受注工事の予定も減り、ここ最近ではセメント単価を値上げせざるを得なくなっている。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・競争の激化から、市内中心部のガソリンスタンドの閉店が散見される。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・発注控えの状態が続いている。
		公認会計士	取引先の様子	・クライアントの月次状況や決算状況を見ると、赤字基調の会社が多く、特に、小売、建設関係は厳しい状態が続いている。
		コピーサービス業（経営者）	受注量や販売量の動き	・商談が小口化しており、大口が少なくなっている。それに加えて、競争も多くなってきている。
	金属工業協同組合（職員）	受注量や販売量の動き	・超短納期、低価格が依然として続いている。	
やや悪く なっている	食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・需要期の秋に入ったものの、猛暑の影響が残っており商品の動きが今一つ良くない。さらに、業界内での価格競争が激しくなっているため、受注量が減少している。	
	木材木製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・住宅部材の販売単価が低下し、収益は悪くなってきている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
悪くなっている		出版・印刷・同 関連産業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・8月以降、客の発注量が減っており、売上の伸びが鈍っている。	
		電気機械器具製 造業（営業担 当）	取引先の様子	・金が動かない話だけの商談が増えてきている。	
		電気機械器具製 造業（企画担 当）	受注量や販売量 の動き	・販売価格が下がりつつある。	
		建設業（企画担 当）	受注量や販売量 の動き	・工事の出件数が減少しているため、コスト競争が一段と厳しくなっている。	
		新聞販売店〔広 告〕（店主）	受注量や販売量 の動き	・チラシの折込は依然として低調で、不況に強いといわれるパチンコ業界の折込依頼があるだけとなっている。折込一括まとめの仲介業者が2社あるが、片方がやや良いことがあっても、両方そろって好調なことではなく、むしろ2社共に低迷気味となっている。また、経済的理由を挙げて新聞の購読を止める人も多い。	
		経営コンサルタ ント	取引先の様子	・円相場の高止まりのしわ寄せが下請中小企業に及びつつある。	
		その他企業〔企 画業〕（経営 者）	取引先の様子	・エコカー購入補助金や家電エコポイントの関係に金が流れたようで、建築関係、リフォーム関係は需要が減少しているという話を聞いている。	
	悪くなっている		農林水産業（従 業者）	受注価格や販売 価格の動き	・米の1等米比率が下がったほか、作況指数とは裏腹に不作だったことから、収入が減少する。
			食料品製造業 （総務担当）	受注量や販売量 の動き	・商品の動きが非常に悪く、低価格志向が強まっているなかで、低価格商品の販売量は増えていない。
			出版・印刷・同 関連産業（経 理担当）	受注量や販売量 の動き	・2か月前は前年並みの売上であったが、9～10月と前年割れが続き、2%ほど減少している。
			一般機械器具製 造業（経理担 当）	受注量や販売量 の動き	・自動車部品については、エコカー購入補助金終了後、国内向けが大幅に減少している。加えて、急激な円高で輸出環境が更に悪化している。
			その他非製造業 〔飲食料品卸 売業〕（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・7月以降、月を追うごとに受注量が減少している。
			その他非製造業 〔飲食料品卸 売業〕（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・販売量の回復の動きは全くみられない。さらに、低価格志向の強まりから、飲食店を中心に売上が大幅に減少している。
			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 （社員）	求人数の動き		・今の大学3年生に対する採用判断が未定であった企業において、採用を決定する数が増加している。	
	職業安定所（職 員）	求人数の動き		・新規求人、有効求人とも、前年比で3か月連続の増加となっている。	
	職業安定所（職 員）	周辺企業の様子		・休業などの雇用調整を実施する企業の数が増加している。	
	職業安定所（職 員）	求職者数の動き		・求職者数は減少傾向にあるが、在職者や主婦等の無業者は多い。求人数は増加傾向にあるが、臨時、パート等の求人の割合が多い。有効求人は少しずつ上昇しているが、楽観はできない。	
変わらない	人材派遣会社 （社員）	求職者数の動き		・依然として厳しい状況は変わらず、時給730円の仕事に500人以上の応募がある。なかには大変優秀な人も散見され、仕事探しの困難さがうかがえる。	
	人材派遣会社 （社員）	採用者数の動き		・求人数が徐々に増えているものの、いずれも求人難なオーダーばかりであり、求職者に魅力的な求人はまだまだ出てこない。時給単価も相変わらず低いままである。	
	人材派遣会社 （社員）	採用者数の動き		・求人数は増えているものの求人内容が極めて難しく、市場にはこのレベルの求職者が見当たらないため、求人意欲が高くなりつつも実際の雇用には繋がっていない。能力の高い一部の人は引っ張りだこだが、そうでない人には仕事がない。	
	アウトソーシ ング企業（社員）	それ以外		・顧客数は減っているが仕事量は増えているので、全体的には変わらない。	
	新聞社〔求人 広告〕（担 当者）	求人数の動き		・他県からのハウスメーカーの出店が相次いでおり、不動産関係の求人は増えているものの、流通業等は依然として低調なため、全体としては横ばい状態である。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・生産活動はそれなりに堅調に推移しているようだが、横ばい状態といったところである。製造業及び医療福祉の分野で雇用が増加しているが、慢性的に人材不足となっている。総じてプラス材料は見当たらず、変わりがない状況となっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は連続して増加しているものの、新規求職者数も増加しており、新規求人倍率も有効求人倍率も前月と同値になっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、前年比でわずかに増加し、2か月連続の増加となっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は増加基調であるが、求人倍率の増加率は小幅である。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・製造業においては業務量の増加等は見られず、企業が設備投資を抑えている状況が続いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は、小幅ではあるが、2か月連続で前年を上回っている。
	やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・新規出店の流通企業では採用意欲はあるものの、大半がパートや契約社員であり、正社員はほとんどいない状態である。
	悪くなっている	人材派遣会社（社員）	それ以外	・労働局の指導もあって直接雇用が増加しているなかで、雇用の打ち切り等による派遣社員の訴えは収まらず、実稼働者数は減っている。

3. 北関東（地域別調査機関：（株）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〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・エコポイント需要が順調で、地上デジタル対応テレビ関係も順調に伸びている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・急に寒さがきて、セーターや紳士服のコートなど衣料品に動きが出てきている。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・エコポイント制度の寄与により、テレビが大幅に伸びている。
	やや良くなっている	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・たばこの値上げで買いために走った客は、20日過ぎまで来店頻度が鈍かったが、それから月末にかけては戻ってきているようで、売上は値上げ前に届くような日が出てきている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・深夜の時間帯は相変わらず少ないが、朝、昼、夕方の来客が少しずつ増えている。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・半月前に発表になったエコポイントの申請条件変更の報道で、急に客数が増えた。以前買った客は、エコポイントのお得感を知っているため、追加で購入する客も多くなっており、11月末までこの調子は続きそうである。
		家電量販店（営業担当）	販売量の動き	・エコポイントが11月末までで削減されるとの報道で各商品の販売量が前年比の300%以上の動きである。しかし、テレビはメーカーが完売状態なので今後が心配である。
	変わらない	ゴルフ練習場（経営者）	販売量の動き	・夏の暑さから急に寒くなり、身の回り品などの冬物が順調に動き出している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・中旬にきのこが豊作で相場の半値になったとマスコミが取り上げたため、客が急に増えた。報道とタイムラグがあるため客の要望にはこたえられなかったが、客の動きの異常さには驚いている。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・大型店がまた1店閉店したが、前回同様、跡地の利用は決まっていない。客は不便で弱っており、仕方なく超大型店に通っているが、購買するのは必要な品だけである。
百貨店（総務担当）		単価の動き	・月1回のチラシでは、食品関係は原価販売で売っているような超目玉商品はばかりで、準得品はあまり売れない。景気がプラスになっている感じは全くない。	
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・9月前半までの猛暑からは打って変わって気温も下がり、秋冬商材の動きが活性化してきている。婦人衣料は堅調に推移しているものの、紳士衣料は依然として低調である。店外催事や、ポイントアップ等、価格の訴求に対する反応は良いが、定価での販売は依然として厳しい。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（統括）	販売量の動き	・食品は、鍋物関連が徐々に動き始め、前年を維持している。住居関連はこたつ、毛布などのシーズン品が不振である。衣料品では防寒下着の動向が前年比120%で推移しているが、通常品は苦戦している。2回目の子ども手当支給による変化は全く無い。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・前年比の購買客数が約22%減少している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・エコカー補助金が終わり、新車販売がかなり伸び悩んでいる。中古車購入の話もあるが、相変わらず安価な物が多い。
		乗用車販売店（販売担当）	来客数の動き	・3か月前と比べて、景気はとにかく悪い状況で推移している。ミニ展示会や新車の発表会などをやっているものの、来客数はピーク時の半分以下であり、来ても見るだけで契約までいかない。来客数があまりに少ないので、来月からは訪問販売に力を入れようと思っている。
		住関連専門店（仕入担当）	販売量の動き	・気温の影響で暖房機器等の冬物の動き出しが鈍く、中旬過ぎからやっと衣替えによる収納用品が動き出した程度である。ガーデニング用品は9月は悪かったが、10月に入り前年を上回る実績となったものの、冬物季節商材のカバーまでには至っていない。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・ここ3年間年々じり貧の状況が継続している。
		観光型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・この夏の県内への入込客は、酷暑のおかげで避暑地や海拔の高い場所は好調であったため、当地は堅調であった。9月下旬まで続いた残暑で、いきなり紅葉シーズンを迎え、閑散期が無かったようなシーズンだが、地域全体が景気回復傾向かと言うとそうでもなさそうである。
		旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・ビジネス渡航が少し増加傾向にあるが、団体の動きが鈍いのは変わらない。円高により海外旅行の客が増加するかと思われたが、大きな動きはあまりない。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・夜の急行電車の着く時間帯に、駅を囲むように自家用車が迎えに来ている状況である。タクシーが暇になるわけで、前年同期比で4%の減収である。
		通信会社（局長）	お客様の様子	・低価格新商品の発売に伴い販売は順調であるが、消費改善を示すものではなく、むしろ節約傾向は強まっている。
		遊園地（職員）	来客数の動き	・来客数はヤング、アダルト、ファミリーの各層で前年を上回っており、全体的に好調に推移している。また7月にオープンした新規施設が好評であり、関連商品の売上が好調に推移しているため、消費単価についても前年を上回っている。魅力的な商品の追加を継続的に行うことで、来客者の消費意欲を刺激している。
		ゴルフ場（支配人）	単価の動き	・秋の行楽とスポーツのシーズンを迎え、予約は順調に推移しているが、周辺コースとのプレー料金の競合で、単価はますます低下している。
		ゴルフ場（業務担当）	単価の動き	・来場者の客単価が前年比で下回っている。
		競輪場（職員）	お客様の様子	・来客数、購買単価共にさほどの変化は見られない。
		その他サービス [立体駐車場] (従業員)	お客様の様子	・単価は依然横ばいであるが、来客数は、前年比で4~5%増と上向きに転じている。しかし、客の買物の状況と宿泊の単価等については横ばいであり、来客数は各テナント共に同程度である。客は購入するものを決めているようであり、それを購入した後は他には立ち寄りないため、変わらない。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・同業者の集まりでは、仕事が少ない、あっても細かな物件ばかりとの話題が中心で、大型の物件は皆無のようである。周りを見渡してみても、建築されている現況は見られない。何年もの間このような状態が続いているため、明日の生活を維持していくことの不安ばかり募っている。
		設計事務所（所長）	販売量の動き	・下期のスタートとなり、受注や紹介キャンペーンを実施しているが、忙しさの波があり、なかなか安定しない。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・相変わらず建築希望の情報がほとんど無く、あっても様子を聞きたいくらいのものである。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・当地は今紅葉シーズンを迎えており、自家用車の台数から、入込客は例年並みと推測されるが、別荘見学者は非常に少ない。

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
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・販売状況が好調な分譲物件は、人気エリアで、かつ価格に値ごろ感があるものに限られており、販売総量の増加にはつながっていない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・一般の小売屋は委託ではなく買取になるので、在庫をそれほど置けないが、客はどうしても在庫の多いほうへ動いていくので、大型店に大分客を取られるようになるなど、弱小の小売店は今後とも大変である。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・ランドセルの販売は大型店に向いてしまい、路面店、専門店が極端に悪い。客は来店しても見るだけで帰ってしまい、日ごとに悪化している状況である。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・中心街にある再開発ビルの完成を祝って周辺の商店街を挙げて応援の売出しをしたのだが、反応は今一つで、客に財布のひもをほどいてもらう難しさを感じている。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・エコポイント見直しに伴い消費者の購入意識、意欲は出ているが、安価の物が多いので売上アップには結び付かない。ポイントを地デジアンテナ工事するとポイント分が売掛となり、決済されるまでに3～4か月を要するので、売上単価が低い上に資金繰りの面も大変である。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・節約志向は依然として続いている。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・衣料品関係の動きが例年になく苦戦している。食品は全体に低調で前年を下回っている状況であり、夏場の特需に比べると、やや落ち気味である。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・一人当たりの買上点数は減少傾向で、来客数も3か月前からなだらかに減少傾向である。
		スーパー（経営企画担当）	競争相手の様子	・9月に続いて10月も新たな競合店が出店し、その影響で客数、売上共に減少している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・たばこの値上げによって客足が減少し、それに伴って関連商品が売れなくなることは予想していたが、実際相当影響を受けている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・たばこと一緒の衝動買いの客が減ったため、来客数が減少している。
		コンビニ（店長）	それ以外	・たばこの値上がりにより売上は急激に落ちた。客単価を考えると若干減っており、たばこと一緒のついで買いが無くなっているため、悪くなっている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・エコカー補助金が終了して、販売量はかなり減少している。
		住関連専門店（開発業務責任者）	来客数の動き	・買上品目数の減少が顕著に出ている。また、気温が例年に比べて高めなため、冬物シーズン品の出足が悪い。
		高級レストラン（店長）	販売量の動き	・ランチタイムについては平年並みに推移したが、ディナータイムの予約が激減している。夜は人通りもなく街は閑散としている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・秋の行楽シーズンだったが、雨の日が多く客が少なかった。土日の来客数が伸びなかったのは、高速料金だけでなく全体に節約傾向が強いからである。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・昼間はなんとか来客があるが、夜の来客が極端に少なくなっており、それに伴って客単価も非常に低くなっている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・悪くなる一方で、良くなりそうな感じはまるでない。外で酒を飲む人は急速に減り続けていて、近い将来いなくなるのだろうという感じさえする。
		都市型ホテル（支配人）	お客様の様子	・9月から10月に入ってビジネスマンの動きが大変鈍くなり、宿泊予約が減っている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊については、インターネット関係は3、4割とまずまずであるが、団体のエージェントからの予約は最近さっぱり減っている。宴会等についても、100～200名以上の大きなものについては激減している。
		旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・行楽シーズンのピークを迎えているが、夏の猛暑の影響か今年の紅葉は思わしくなく当地区の宿泊施設の状況もかなり悪いようである。例年ならば平日でも渋滞する道路もほとんどスムーズである。ピークシーズンの不調は観光地においてはすべての関係施設に大きな影響を及ぼす。
	通信会社（販売担当）	単価の動き	・来客数が前年比で約10%減少している。販売数は前年比ほぼ100%だが、廉価商品、特に収益性が低い特価商材のみ売れている。節約志向は変わっていないと感じている。	

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		
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・来場者が昨年より減少している。		
		その他レジャー施設 [アミューズメント]（職員）	販売量の動き	・客は競合店を含めて安いところを探しながら移動しているという傾向で、ある程度質を良くしていくと客数が減り、客数を増やそうとすると単価が落ちるといふ繰り返しになっている。		
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・民間の新しい仕事依頼は少なく、一つの仕事が終わって次の仕事に移るまでの期間が以前に増して長くなってきている。		
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・地方での不動産の動きが特に鈍く、デフレが進行している。企業側の仕入れが困難で、地価が下落しているが、デフレ解消ができないと死活問題になる可能性がある。		
	悪くなっている	商店街（代表者）	それ以外	・景気が悪いといっても、ニューファミリー層の売上はそこそこあり、今月に入って中高年層の売上も高くなってきているが、若年層の落ち込みの方が大きい。		
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・たばこの客の減少による、ついで買いが無くなったため悪い。		
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・空き店舗が多くなり、土日の来街者が激減している。秋物の購買意欲が無いようで来客数が少ない。		
		衣料品専門店（販売担当）	お客様の様子	・ついこの間までは、節約疲れの雰囲気で購入をする客も見られたが、最近は買物をしようという意欲すら失せて疲れ切った雰囲気が感じられ、本当に悪い状況である。		
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・エコカー補助金が終了したため、悪くなっている。		
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・補助金終了後は車が全く売れない。客は展示会には安売りのオイル交換等や原価割れの記念品を目当てに来る程度であり、本当に厳しい。		
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・たばこの値上げによる買いだめ等が影響したのか、家族連れの来客数が減少している。		
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・18時以降の来客数が激減している。		
		スナック（経営者）	競争相手の様子	・ここ何年かの中で駅周辺に同業者が増えており、とにかく景気が悪くなっている。		
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・懐が非常に寒く財布のひもを締めており、客が来ないという状況が結構ある。当地は大変不景気で景気の底という状況である。		
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・今月と来月は、1年の中でも最も売上が上がる月であるが、ここ数年で最低の売上になりそうである。		
		美容室（経営者）	来客数の動き	・10月には独立開業の美容院が3店舗オープンしたが、競合店が多く、客が入店しないため、あまり良い結果が出ていない。経営者も驚いている状況で、つくづく景気は悪くなっていると感じている。		
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・相変わらず、周辺がシャッター通りになってきており、店の廃業等が続いている。事務所のテナント関係は全く良くないが、ここに来て、飲食店関係との引き合いは増えており、ラーメン屋、スナック、居酒屋等からぼつぼつ引き合いがある。		
		企業動向関連	良くなっている	-	-	-
			やや良くなっている	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・中国がけん引する形で、油圧ショベルを中心とした建設機械需要が本格的に回復している。下期には多くの会社がリーマンショック前のピーク超えを予想して増産体制を強化しており、この分野での仕事も増え、納期対応に苦慮している。
経営コンサルタント	取引先の様子			・下請製造業の一部で受注が落ち着いた他は、販売業、物流関係、建設業等の各業種で業績はまだら模様となった。依然として中小企業の資金繰りは深刻で、経営改善は遅々としている。		
変わらない	食料品製造業（製造担当）		受注量や販売量の動き	・数量そのものは減っていない。		
	出版・印刷・関連産業（営業担当）		受注量や販売量の動き	・受注量は昨年並みである。		
	化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・主力商品の受注が非常に悪く、他の商品の製造でカバーしているが、人手だけが掛かって、売上、利益にはあまり貢献していない。			

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・この数が月の推移に変化が無く、相変わらず低迷している。
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・相変わらず当業界は著しく低迷しており、季節的に見積等の問い合わせが出始めているものの、価格競争になっている。
		金属製品製造業（経営者）	それ以外	・今月あたりから、取引先の状況も大変悪くなっており、円高の影響が親会社に相当出て来ている。工作機械、特装、産業機械とも同様に悪い。国内では風評により客先の設備投資のキャンセルも出ており、当社の受注見通しも立たない状況である。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・物件も少なく、仕事量を確保するために赤字覚悟の内容で受注している件もある。
		その他製造業 [環境機器]（経営者）	受注量や販売量の動き	・環境装置2つの業種のうち、一方の灰家電プラント向けフロン回収装置は例年より増加している。もう一方の装置は役所予算で新規事業のため、今年より来年度の予算取り予定の箇所は少ない。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・猛暑でエアコン等の動きが大変良く、現在は冬物商材の暖房器具等も確保できている。また、キッチン家電、特にハイグレードな炊飯器や調理器具の動きも良く、家電エコポイント制度の見直しがある中でテレビや冷蔵庫も良くなっている。しかし、ここに来て燃料費が上がり始め、コスト負担も大きくなり、利益は薄くなっている。
		金融業（総務担当）	取引先の様子	・たばこの値上げで禁煙を始めた人が多く、思った以上に来客数が激減している、エコカー補助金終了による販売台数の減少がある、と取引先が話している。その一方で、家電エコポイントの減少前の駆け込み需要が結構あるので、売上が大分伸びている、という取引先もある。
		広告代理店（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・チラシなどの広告物を受注するために、利益を相当削らないと、土儀にも乗れないため、薄利で、しかも手間の掛かる仕事が通常となっている現状である。
		新聞販売店 [広告]（総務担当）	取引先の様子	・量販店、小売店共に、最近の景気について、良くはないと答え、何が悪いかと尋ねても、全般的に良いものはないとのことである。チラシ出稿量は前年比85.7%で極めて悪い状況である。
		社会保険労務士	取引先の様子	・売上高等に大きな増減は無く、横ばいの状態が続いている。
		その他サービス業 [情報サービス]（経営者）	受注量や販売量の動き	・円高等による先行きの不透明感から、情報化投資が抑制されている。当面、厳しい状況が続く。
	やや悪くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・決算期が6月末で、7～9月と毎期5～6%ずつ売上が減少している。取引先の中には、仕事が少なく、週3～4日しか稼働しないという悲惨な状況の会社も出てきており、次第に落ちてきている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・一段と減産の傾向がはっきりし、通常に戻っている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先については、良い状況の会社もあるが、若干落ちているところが増えてきたような気がする。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注動向を見ると、現状は横ばいであるが、9月からコストダウンが始まったため、単価が約5%程度下がっており、収益が大幅に減少している状況である。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・製造業で海外受注に鈍化の動きが見え始めているほか、経済対策の一巡も重なり、踊り場入りの状況が見え始めている。
		金融業（役員）	取引先の様子	・当地では製造業の方々が多く、円高による収益の圧迫が出ている。
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・どこでも入居者の方が強く、貸し手の方は価格も含めて条件を下げざるを得ない状況が増えてきている。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・ホテル事業は今年度に入って宿泊が伸びていない。客先に営業に回ると、特に中小企業で厳しいという話が非常に多い。人員と出張経費の削減で、出張回数が減っている等の厳しい状況である。
	悪くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・世の中の景気動向の影響から、中小企業向け電話システム市場の動きが緩慢で、前月同様、客先からの受注が低迷している。

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
		その他製造業 [宝石・貴金属] (経営者)	受注量や販売量の動き	・店頭でも全くと言っていいほど動かなくなっており、これは9月の落ち込みより更にひどい状況である。各社とも生き残りをかけ防衛に必死である。
		建設業 (総務担当)	受注量や販売量の動き	・9月決算では売上が前年比3%減であるが、公共事業削減の中では仕方がない。10月の受注は企業体に参加した結果、前年比13%増が確保でき、一安心であるが、いまだ受注に関しては、同額によるくじ引きであり、先行きは不安である。
		通信業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・新規受注が無い。
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	・今月は、野菜関係の値上がりはまだまだ続いているが、冷凍食品等では活発さも見せている。自動車部品、電子、部品組み立て等も含め、製造業も幾分活発さを見せている。ここにきて、寒さの影響もあって秋冬物の衣料品がやや伸びてきているので、人員募集も少しずつ伸びていくと見込まれている。
		人材派遣会社 (管理担当)	周辺企業の様子	・正社員の雇用が減り、派遣を短期採用する周辺企業が多くなっている。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・新規求人は増加傾向にある。主要産業の製造業、情報通信業は増加傾向にある。飲食業も猛暑の影響により増加した。
		職業安定所 (職員)	求職者数の動き	・有効求職者数が前月よりも減少し、ここ数か月間減少傾向にある。また、就職者数もそれに比例し増加傾向にある。
	変わらない	人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・仕事の件数は入るが、売上が少ない。
		職業安定所 (職員)	求職者数の動き	・新規求職者数では、パートを除く一般は前年とほぼ同じ水準にあるが、パートは前年比3割ほど増加している。内訳では、在職者と自己都合による離職者の増加傾向が目立っており、パート職を希望とする女性を中心に、求職申込及び情報収集に動いている。
		学校 [専門学校] (副校長)	採用者数の動き	・採用枠はあっても能力が会社の基準に合わなければ採用されていない。企業側が複数の就職希望者を時間を掛けて選考しているため、妥協は無い。
	やや悪く なっている	職業安定所 (職員)	求人数の動き	・9月の新規求人は、前月比10%増、前年同月比20%増となった。臨時、契約社員、派遣社員求人が増加し、正社員求人数は同水準だが若干陰りが出てきている。
		職業安定所 (職員)	求職者数の動き	・ここ数か月に比べ新規求職者が若干増加している。また、求人は前年同月に比べるとかなり落ち込んでいる。
	悪く なっている	-	-	-

4. 南関東 (地域別調査機関 : (株) 日本経済研究所)

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	百貨店 (販売促進 担当)	販売量の動き	・輸入高額品、特にファッション関係が非常に好調に推移している。
		家電量販店 (営業 統括)	販売量の動き	・エコポイント見直しとの公表を受け、テレビを中心に駆け込み需要が拡大し、エアコンも同様に注文数が伸びている。テレビ、エアコンは売れ筋商品の確保が重要な課題となっている。国慶節もあって中国人を中心とした外国人観光客の来店と販売数量が増加している。国慶節後も客足は途絶えていない。
		家電量販店 (副 店長)	来客数の動き	・エコポイント見直し前の駆け込み需要により、来客数、販売数が上昇している。
	やや良く なっている	一般小売店 [家電] (経理担 当)	来客数の動き	・家電エコポイント制度のポイントが約半分になるため、駆け込み需要で来客が増えている。
		一般小売店 [家具] (経営者)	来客数の動き	・来客数も販売量も非常に低迷していたが、今月に入ってやや来客も多くなり、契約も成立するようになってきている。
		一般小売店 [文 房具] (経営 者)	販売量の動き	・9月は残暑が非常に厳しかったせいかと思うが、10月は通常の売上レベルに戻っている。

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（総務担当）	それ以外	・客単価は依然として前年割れとなっているが、来客数は確実に伸びてきている。景気に左右されやすい高額品が依然として厳しい状況であるが、衣料品において秋冬物に動きがみられ、婦人のコートは前年より早い動きとなっている。
		百貨店（広報担当）	販売量の動き	・気温が平年並みに戻ったこと、前年あった台風の反動等もあって、10月は前年を上回るスタートとなっている。ニットアウターや今季トレンドのパンツ等、すぐに着られる秋物を中心に動いている。中国の国慶節期間中の外国人（免税手続きで概算）は前年を下回ったが、中国人は増加し、対象売上は6割増である。外国人顧客には、円高の影響が大きいようである。
		百貨店（営業企画担当）	お客様の様子	・気温が下がり、重衣料系の動きが活発になってきている。リビング、食品も堅調である。不調だった衣料品部門でも前年を上回ってきており、客単価増も含めて、客の支持を回復しつつある。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・残暑が厳しかった9月と比較して、10月に入り、婦人用品関連に復調の気配が見えている。紳士関連についてはビジネス、カジュアル共に苦戦している。食品は堅調に推移している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・当店は改装したばかりなので、今のところ来客数、販売数量は共に増えている。
		スーパー（ネット宅配担当）	来客数の動き	・客数、1人当たりの買上点数が増加している。気温が下がり、冬物商材の動きが良い。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・12月にポイント数が半減するエコポイント制度の見直しにより、テレビを中心に来客数が急増している。
		家電量販店（統括）	来客数の動き	・家電エコポイント見直しによる特需がある。薄型テレビを中心に10、11月は駆け込み需要が高まり、異常値が出る。家電量販店の広告、CMの影響も大きい。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・8月から今月にかけて、良い日と悪い日の差があったが、11月は期待している。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・今月は千葉県で国体があり、宿泊を中心に一定の効果がある。
		タクシー運転手	お客様の様子	・昨今頻繁に電車が不通になるため、ターミナル駅を中心に、一時的にタクシーの利用客が増えて忙しい。
		通信会社（支店長）	販売量の動き	・特定の人気商品の強い押し上げ効果により、新規機種変更共に大きく販売実績を伸ばしている。
		通信会社（営業推進担当）	販売量の動き	・デジタル関連機器の販売に活気を感じる。客の会話から、年末商戦に向けて上向きになっていると実感している。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・継続的な作業があるため、仕事が無い時に比べると多少良くなっている。
	変わらない	商店街（代表者）	それ以外	・ここ数か月下向きであったが、今月は街として1年で一番大きなイベントを行ったこと、天気が良かったことが功を奏し、幾分持ち直している。しかし、思っていた割には、今一つである。
		一般小売店〔和菓子〕（経営者）	単価の動き	・3か月前に比べて猛暑の影響がなくなり、客数は伸びているが、客単価が落ち込んでいる。景気的にはあまり変りがない。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・3か月前からそうだったが、地上デジタル放送の切替の需要やエコポイントの追い風もあり、販売量が増えている。
		一般小売店〔祭用品〕（経営者）	販売量の動き	・秋の行楽シーズンを迎えたが、思ったより消費者の財布のひもは固い。
		一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	お客様の様子	・10月はやっと秋らしい気候が安定したので、秋物の商品が良く売れている。後半に入り急な冷え込みで、冬の備えに冬物が売れ始め出している。前年の売上は確保でき、まずまずである。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・当社は印章や軽印刷の業務をしている。本来なら、喪中葉書や葉書類の印刷の客が来ておかしくないが、最近はカメラ店やショッピングセンターでも受付カウンターができてしまい、そういった客が減っている。打開策を考えているが、非常に難しいところである。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	それ以外	・秋祭りは2日間とも好天に恵まれ、露天商、観光客共に例年より多い。露天商は予想外に商いがあったようで、綿菓子に使うざらめや生ビール等を求める様子が見受けられた。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	お客様の様子	・客は買物に対して慎重である。必要な物は買うが、趣味の物等はなかなか買わない。

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
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・気温の低下に伴い、ジャケットや羽織物に動きがあったが、単価は前年より10～20%下がっている。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・9月は暑さが続き、衣料品の売上は悪かったが、10月に入って気温が下がり、好調に推移している。気温の上下によって衣料品の売上は大きな影響を受け、安定的に売れる状況にはない。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・7月から来客数、販売額は共に前年を上回る動きがあり、堅調に推移している。
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・来客数はあまり変動していないが、客単価は低いまま推移している。特に秋物衣料は、残暑が厳しくジャケット類が全く売れないまま、コート類の冬物の販売時期に入ってしまっている。結果的に当月の売上も厳しくなり、前年割れの状況が続いている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・気温が高めだったこともあり、季節商材は堅実的な購買が続いている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・前月は残暑の影響もあり、アパレル関連が非常に厳しい状況であったが、その反動で若干の回復基調が見られる。一方で、比較的堅調に動いていた服飾小物の回復が見られず、相変わらず厳しい状況は継続している。前月までは客数微増、購買単価下落という傾向であったが、今月は客数微減、購買単価前年並みといった変化が見られる。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・前半と後半では気温の違いにより動きに変化があるが、やはり今後の不安からか、先の物は買わない傾向が強く、実需需要が強いため、1回の数量は伸びていない。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・来客数、購買客数は伸長傾向だが、気候変化や消耗品など、必要に迫られなければ購買意欲が上がらず、目的購買はあるものの、単価が上がらない。また、高額品が苦戦している。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・店舗自体の数字は、目標値には届いている。しかし、依然として消費者の購買意欲は高まっていないため、天候、社会情勢等の影響を大きく受けやすく、外部要因で数字が大きく変動してしまう状況である。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・今月は様々な企画を行ったり、野菜の相場高、曜日まわりが良い等の状況が重なり、来客数も前年比で少し伸びている。しかし、これは特殊なので、また来月は違う。
		スーパー（店長）	単価の動き	・販売量、客数、売上ともに前年並みの状態が続いているため、単価が依然として上昇しない。店舗の特売比率は上昇しているため、それを補えるような定番商品の点数と単価増はかなり厳しい状況である。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・今月も客数は前年比96.5と、前年を下回っている。その分売上も響いて予算は未達である。やはり客数の減少が大きい。
		スーパー（仕入担当）	単価の動き	・円高で輸入商品の価格は安定しているが、物自体の価格は上昇しており、円高差益によるセールを打つまでには至っていない。客は必要な物しか購入せず、客単価が上がらない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・コンビニ業界は非常に良い時と悪い時があるが、平均的にあまり大きな差はない。大体3か月前と同じで、本当に変わらない状態である。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・たばこの値上げによる駆け込み後も、売上は比較的堅調である。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・10月は売上、客数、すべて落ちている。しかしその中で実用の肌着、靴下については、急激な寒さがきたため、売上が前年を超えている。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・今までのようにたくさん買物をしてくれる客と、目的の物を1点という客の落差が非常に激しく、二極化が進んでいる。
		衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・ちょうど衣替えの季節で、気候もずっと寒くなり、衣料関係が売れ始めてきている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・整備は順調だが、販売はあまり芳しくない。前月より3割減となっている。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・相変わらずコンパクトカー中心の販売である。普通車や高額車は、商談すら無くなってきている。
		その他専門店〔雑貨〕（従業員）	来客数の動き	・ほぼ前年と同じくらいの来客数である。

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
		その他小売 〔ゲーム〕(開発戦略担当)	販売量の動き	・依然、世界的に前年を下回っている状況に変化はない。国内は新商品の発売以降、引き続きにぎわいを見せてはいるが、他タイトルが売れない一強皆弱の状況である。
		その他小売 〔ショッピングセンター〕(統括)	来客数の動き	・婦人衣料は秋物が動き出しているが、3か月前はバーゲンセールによる集客があったため、客数は落ち込んでいる。季節的要因を考慮しても、慎重な買上点数となっているため、購買意欲はあまり良くなっているとも言えず、変わらない状況が続いている。ただし、飲食の客単価は底打ち感が出てきている。現状は約13%の集客減となっている。
		高級レストラン (支配人)	単価の動き	・食堂では相変わらず接待が減少したままである。あってもほとんどが昼の利用のため、客単価は上がらず、売上も回復してこない。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・9月は前年比で客数97.3%、売上96.7%であったが、今月は現時点で客数98.1%、売上97.4%である。
		一般レストラン (店長)	来客数の動き	・ずっと最低の状態が続いており、出口が見えない。このままでは間違いなく、店を閉鎖するしかないというところまで来ている。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・前月は良かった婚見込みの来客が、今月は一気に落ち込み、前年同期比85%で推移している。
		都市型ホテル (スタッフ)	単価の動き	・客数はある程度戻ってきているが、逆に単価が少しずつ下がる傾向にある。
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・10月第3週目から、問い合わせの電話が極端に少なくなっている。時間によっては、全く電話の鳴らない時間帯もある。
		旅行代理店(営業担当)	販売量の動き	・広告に対する反応が今一つである。
		タクシー(団体役員)	お客様の様子	・ここ数か月間、客の様子は変わらず、特に契約顧客の利用が少なく、無線オーダーもマイナス続きである。繁華街の人出もまばらで、街はタクシーの空車の列が続いている。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・月額利用料がより安い、他社のインターネットサービスを選択する加入者が増えており、目標達成の足かせになっている。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・集合住宅のデジタル対策駆け込み需要がまだ続いていることにより、多チャンネル、インターネット、電話の各契約数は横ばい状態である。
		通信会社(総務担当)	お客様の様子	・変わらないというのは、悪い意味で変わっていないということである。相変わらず、有料チャンネルの解約は歯止めが掛からない状態である。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・解約数が想定を上回り続けている。維持費が障害となっている事例が多く見受けられる。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・契約は低価格のプランが多く、集合住宅の空室が多い。
		通信会社(局長)	販売量の動き	・ケーブルテレビの加入者は増えているものの、単価についてはシビアになっている。結果的に販売量は増えつつも、売上の的には横ばい傾向になってきている。
		観光名所(職員)	来客数の動き	・週末に掛けて天候があまり良くなかったため、来客数の動きが若干悪くなっている。
		ゴルフ場(支配人)	単価の動き	・10月までの来場者数は前年並みだが、客単価の下落が目立ち、安い時期の来場者が増えている。
		その他レジャー施設 〔ボウリング場〕(支配人)	販売量の動き	・ボウリング場なので、ゲーム単価×ゲーム数=販売量となるが、1人当たりのゲーム数の減少傾向が続いている。
		その他サービス 〔福祉輸送〕(経営者)	単価の動き	・現在、福祉施設の輸送及び福祉ハイヤー、タクシーを運行しているが、前年に対して非常に落ち込みが激しくなっている。なるべく生活費をカットするというような状況が、いまだに続いているようである。
		住宅販売会社 (従業員)	来客数の動き	・円高の影響による株価低迷により、高額商品の購入マインドがやや低下している。
		住宅販売会社 (従業員)	来客数の動き	・客の数は変わらない。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・在庫数が少ないということもあるが、今月に至ってはまだ契約棟数がゼロである。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・上半期の反動か、今月は受注、売上共に通常月に比べて低水準である。これは例年通りの状況だが、前年は極端に厳しかったことを考えれば、景気は決して良くない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・今月の販売量は目標数字の50%にも満たず、3か月前と比べても景気は悪い状況で変わっていない。住宅ローンは低金利、優遇税制は変わらないが、販売単価が落ち込み、価格的に値ごろ感のある物件でないと売れない。販売件数が伸びればいいが、販売件数も変わらない状況で、結果として売上が落ち込んでいる。1年ぐらいこの停滞した状況が続いている。
		その他住宅[住宅資材](営業)	販売量の動き	・販売量の動きは変わらないが、若干落ち着いてきたような感じがする。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	単価の動き	・最近、客が物を買う際に、競合店と比較していることが多く、値段の安いほうへという客の心理は強くなってきている。
		一般小売店[米穀](経営者)	お客様の様子	・今月からたばこが値上がりしている。金額は想定内であったが販売数が激減、低価格のたばこも充実させているが、それも売れない。体と懐のための相乗効果で禁煙者の増加になっているのか、たばこの販売中止も考慮する時期かと思っている。
		一般小売店[茶](営業担当)	販売量の動き	・文化祭(お茶会)等での利用が無い。ギフト需要が減少しており、1人当たりの買上金額と客数が減少している。前月に比べ、減少幅が大きくなっている。
		一般小売店[茶](営業担当)	販売量の動き	・販売量と注文売上件数の前年比から見ても、一向に前年を超える月が出てこない。1件ごとの注文本数が個人、会社共に極端に減っているためである。
		百貨店(店長)	単価の動き	・春夏は来客数の前年比に対し売上額の前年比が0～マイナス2%だったが、秋以降、マイナス幅が2～5%に拡大している。販売量は前年維持ないし若干増えているものの、単価が低下し、まとめ買いも少なく、客単価も減少している。
		スーパー(営業担当)	単価の動き	・秋物商品の稼働が鈍い。低単価の商品は稼働するが、高単価の商品は稼働していない。
		コンビニ(経営者)	お客様の様子	・前月末のたばこ値上げの関係から異常な売上増があった反動で、今月は売上が減少している。たばこの客の中にはB級品を求める客も増え、財布のひもの固さが分かる。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・デフレが止まらない。
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・最近、デイリー商品の管理が難しい。売れてしまっただけで無くなったり、全然売れなかったりと、売れる日と売れない日のはっきりしてしまい、予想がしづらい。公共料金を持ち込む客が多いが、払込料金を節約している感じがする。以前は携帯電話料金何万円という客がたくさんいたが、今はほとんど何千円で、ガス料金も水道料金も電気料金も、皆一生懸命節約している。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・主婦と夜中の来客数が減っている。
		コンビニ(店長)	販売量の動き	・客の買上点数が本当に少しずつ減っている。
		衣料品専門店(店長)	お客様の様子	・新車のエコカー補助金等が終わった関係で工場の稼働が下がったのか、残業等が減り、収入減や短期雇用の終了で、買うのを抑えている傾向があり、買上点数が下がってきている。
		衣料品専門店(営業担当)	販売量の動き	・秋物の動きは良くなったが、前年比90%と客単価が前年より悪い。値ごろ品に集中するため、前年の売上を超えるのは難しい。
		住関連専門店(統括)	販売量の動き	・買い控えているのか来客数も少なく、必然的に販売金額も減っている。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・近くの店がランチをやめたという原因はあるものの、今月に入ってランチタイムの人通りが極端に少なくなっている。
	一般レストラン(スタッフ)	来客数の動き	・売上としてはそんなに前年と変わらないが、来月は忘年会の前月なので暇になりそうであり、人の動きも良くない。どこに行っても良いとは聞かず、景気自体が悪くなっている。品物等もどんどん安くなっており、それでもそんなに売れていない。飲食店とはまた違うが、そういう所を見ても街の様子を見ても、良いとは決して言えない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・今月のレストランの来客数は前年をわずかに超えているが、単価が下がっているため、売上は前年並みである。宿泊も人数は前年をわずかに超えているが、やはり単価が下がっており、売上は前年並みである。宴会は今月に入ってから月内の80名のパーティーが中止になったりして、人数、売上が前年を大きく下回っている。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・尖閣諸島問題で、中国への旅行が具体的には30%くらい取消が発生している。
		旅行代理店(支店長)	販売量の動き	・今月は団体、法人のシーズンということで、団体の販売量は増えたが、1つの団体の大きさ、単価が下がり、結果的に販売量としては悪くなっている。20名以下の団体が多くなってグループ化しているため、仕事は忙しくなっているが利益がなかなか出てこない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・気象条件の悪い雨の日などがやや多かったためか、金額的には底打ち感がある程度出ているような感じもする。しかし、今月も相変わらず、減少傾向に変わりはない。
		通信会社(経営者)	販売量の動き	・10月はテレビ、インターネット、電話共に加入獲得が厳しい状況である。楽しい話題が無いため、娯楽訴求のケーブルテレビ業界にはきつい局面である。地上デジタル放送化も少し下火である。
		ゴルフ練習場 (従業員)	販売量の動き	・当社で販売している回数券の売上があまり良くない。高額のカード等はプレミアムもたくさん付いているのだが、そういったカードの販売が今一つ不振である。来客数は前年とあまり変わらないが、販売量が落ちており、皆が買い控えをしている感がうかがえる。
		パチンコ店(経営者)	競争相手の様子	・朝からの客も少し減ったような気もするが、夕方から来るサラリーマン層が少し減っている。当店もそうだが、競合店を見てもそう感じる。
		競馬場(職員)	販売量の動き	・10月に入って売上の減少が明確になっている。前年度比79%で、20%以上の減少である。
		その他レジャー施設[ホール] (支配人)	販売量の動き	・来月公演予定の超有名オーケストラの指揮者が交代したが、これまであまりなかったほどのキャンセルが続出している。かなり高額でもあるため、小遣い欲しさの便乗組も多く発生した模様である。また、他の公演も売行きは低迷している。
		その他レジャー施設(経営企画担当)	お客様の様子	・プロ野球がポストシーズンを迎えたが、セリーグの在京チームが日本シリーズに出場できないことになり、客のニーズも盛り上がり欠けてしまっている。
		その他サービス[保険代理店] (経営者)	お客様の様子	・客は価格に対してますます慎重になっており、廉価なものがあれば他店で購入してしまう。また、優先順位の低いものから買い控える傾向にある。消費者の将来に対する不安、失望感の表れではないか。
		設計事務所(経営者)	それ以外	・公共的な仕事は今年度4月から指名競争ではあったが、発注は大変あり、そのため夏休み時点の仕事は何とか潤った。しかし秋になってその予算がほとんどなくなり、指名開札も指名件数も非常に少なくなっている。民間事業はほとんど動いておらず、先が見えないような悪さを感じている。
		設計事務所(所長)	競争相手の様子	・今の経済は数年来の厳しい状態で、全然明るい展望がない。夢のないこれからである。
	悪くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・今までもそうだが、傾向として安い物を買うことが非常に多い。洋菓子店等はいいい例だが、普段はまあまあだったところ、このところはぜいたく品やし好品が売れないとこぼしている人がかなりいる。本当に欲しい物だけ買っている状況なので、非常に難しい。
		一般小売店[靴・履物] (店長)	単価の動き	・特に単価の低い物に関しては、もう正札が通じなくなっている。少しでも安くなっている赤札でないお客が手に取らないという傾向が、今月あたりからまた非常にはっきりとしてきている。
		百貨店(総務担当)	競争相手の様子	・近くに大手の店ができたのが1番の原因である。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・猛暑の影響やたばこの特需が終わり、最近の景況は非常に悪くなっている。
		衣料品専門店 (経営者)	お客様の様子	・秋らしい天気がなく、月の後半は過激に寒くなり、台風も来たため、なかなか出かける予定も立たない様子である。また、出かける間際まで買物を我慢するため、余分な買物をしない様子が見える。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・販売量の動きとしたが、単価も安い物を選ぶ傾向だし、来客数も減っている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・今月も天候に大きく左右され、秋物商材が売れない。客は商品に興味を示さず、漠然と見ている。店頭の商品でもかなり慎重に購入している。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・販売受注促進のためにいろいろと手を打っているが、来客数が減り、購入者数も前年比60%になってしまっている。整備入庫者数も芳しくない。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・環境規制トラックで販売の補助金が出ていた時は、月平均、普通トラックと言われる4トン以上のトラックが4千台近く販売されていたが、補助金がなくなり、10月度では全国規模で2千数百台の登録となっている。補助金がなくなった段階で、この規制車両については購買意欲が極端に落ちている。今後とも需要が減ると判断の中で、景気は悪化している。
		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・補助金終了による需要減の影響を受けて、純受注は前月に引き続き前年比65%レベルとなっている。売上台数は純受注の減少と新型車の構成比増によるマッチ率の低下で、目標未達に終わっている。本当に補助金の反動が大きい。
		その他専門店 [ドラッグストア]（経営者）	販売量の動き	・非常に悪い。売上、粗利、客数共に90%がやっとなである。客の来店頻度が減り、買上単価、点数も減っている。前年のインフルエンザ時のマスクや手指消毒関連の分を差し引いても、全く追い付かない状況である。非常に危機感を持って取り組んでいるが、なかなか現状を回復できていない。
		その他小売 [生鮮魚介卸売]（営業）	販売量の動き	・単価が仕入原価でも売れない。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・継続案件が無くなり、新規の案件についてはかなり遅れていて、受注までの時間が掛かり過ぎている。
		遊園地（職員）	お客様の様子	・物販飲食における客単価の伸びがなく、買い控え傾向が見られる。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・前年同時期と比較して、天候不良の原因もあるが、利用は減っている。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・競争相手の様子を見ても、いずれにしても仕事量が非常に少ないということが実情である。入札等でも非常に値下げ、低価格競争になっている。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・民間の動きは相変わらずほとんど無い。役所も前半の仕事はほとんど発注が終わったが、取るためには相変わらず3～4割を切らないと確保することができない状況である。
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・当社は不動産デベロッパー業と総合建設業だが、前月も言ったとおり、住宅に関しては東京都内及び東京に近いエリアでは価格が安くなっていること等もあって、分譲住宅の売行きは好調である。しかし分譲価格が非常に低いために、全く利益が出ない。建設業においても受注単価が低く、赤字になることもある。公共事業に関しては、受注単価が低いばかりでなく、発注量が激減しているために、非常に困った状態が続いている。
		企業動向関連	良くなっている	-
	やや良くなっている	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・客の注文がよく入るようになってきている。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	取引先の様子	・長続きするかどうかは疑わしいが、今月は8、9月に比べると仕事の動きは多少良くなっている。
		広告代理店（営業担当）	それ以外	・当社の経営が黒字化している。また、リストラもいったん一段落し、キャリア中途採用も実施され始めたりと、少し明るい兆しが見え始めている。
		その他サービス業 [警備]（経営者）	それ以外	・各公共事業やイベント警備が増えている。得意先によると、これからは受注が続く見込みである。
		その他非製造業 [商社]（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・客先は、経年劣化した設備更新に前向きなため、やや良くなっている。

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
変わらない		繊維工業（従業員）	それ以外	・平成21年度末の組合員数が291企業、平成22年度中間期（平成22年9月末現在）の組合員数283企業と、わずか半年間で既に8企業（倒産2件、廃業3件、その他3件）が脱退している。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・今月は会社設立は少しあったが、個人の印鑑は8～9月は象牙の実印が3本ほどあったが、今月は1本ほどなので、ならして横ばい状態である。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今のところ良くなる気配は全く見えないが、何とか頑張っている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・冷凍、空調関係の市場は縮小しているが、売上は例年どおりの水準で推移している。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・業者たちからは、少しでも良くなったという話は全く聞かない。いろいろな仕事が海外にいつてしまい、仕事量が少なくなっているのだろう。そうでなければ、もう少し活気が出てくるはずである。
		その他製造業〔靴〕（経営者）	それ以外	・当社の近所では、今年の初めごろはシャッターを閉める所が非常に多かったが、ここに来て身の回りだけでも4～5軒シャッターが開き、店ができたり医者が開業したり倉庫が開いたり等の状況になってきている。取引先においては、今までと同じように苦労しながらも現状維持ということで頑張っている。
		建設業（経理担当）	それ以外	・発注側が強くなってしまったようで、各社で採算割れした工事の受注が続いている。下職も含め、業界では更なる経費削減に四苦八苦している。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・何と言っても、仕事が出たかと思うとすぐに止まってしまう状況で、以前のように毎日仕事があるというようになっている。
		金融業（支店長）	受注量や販売量の動き	・半導体関係はまだ続いており好調だが、その他の製造業が受注面に関して少し不透明感が出ている。不動産関係は相変わらずで、やはり売行きがあまり良くない。小売業に関しては、まだ例年よりは全然戻っていない。総合的に判断すると、まだ景気は変わらない。
		不動産業（従業員）	受注量や販売量の動き	・特に商業用地の引き合いが少なく、また、貸し店舗の空きが埋まらない。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・相変わらずオフィス需要の低迷ぶりに変わりはない。空室率の改善が一向に図れず、賃料水準もかなり落ち込んできている。一時は全くなかった新規入居の問い合わせが少し出てきたことがせめてもの救いといったところである。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・5年前の70%程度の受注のまま、横ばい状態である。
		税理士	取引先の様子	・少し特殊技術や営業力を持っている建設業も、最近では全く仕事が無く、東南アジアなどの海外へ仕事を求め、その施設を建設する形になってきている。今まで日本で仕事を取っていたが、いよいよ取れなくなっている状況であり、単価も大変安くてやっていけないようになってきている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・中小小売業の減収、減益が続いている。加えて10月でも夏日が続く異常気象であり、特に季節商材を扱う業種の影響が大きい。女性衣料を扱う経営者の話では、当業界は四季があることで成り立っていたが、この成立条件が変わりそうである。今年などは秋物という商品領域は空白になった感があり、業績の立ち直りは当面難しそうである、とのことである。
経営コンサルタント	取引先の様子	・大きな変化はないものの、青果等の食品関係の店舗では天候が例年並みになり、人出や売上も回復している。		
社会保険労務士	取引先の様子	・資金繰りの厳しい会社が見受けられ、労働保険料や報酬の滞納が増えている。		
その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	取引先の様子	・アナログ地上波でのテレビ放送が中止となるまであと1年を切った時期ではあるが、地上デジタル放送への移行を本格的に検討する客が増えてこない。そのため、インターネット環境を整備しようとする客も増加が止まった状態である。		
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	・同業他社からかなり低調な状況や、先行きの不安感が伝わってきている。当社では、定期物の受注が頼りという状況である。新規の受注が激減している。

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
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・日本製は高価なため海外生産へシフトを余儀無くされたところへ円高となっている。コスト減にも限界があり、海外と価格を比べられ、受注量が減る傾向にある。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・自動車関連の資材を作る金型の生産が少しは回復しているが、まだ厳しい状態に変わりはない。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・現状では、例えば月に1,000個生産していたものが800個になったり、2,000個生産していたものが1,800個になったりなど、微妙に下がっている。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・商品が全然売れない。
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・新築案件が見当たらない。民間工事も無く、同業社の話ではリストラも行っているようである。
		建設業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・全体的に受注量が減ってきているが、公共事業に関しては特に減ってきている。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取扱量の低迷が長引いており、1車両当たりの採算悪化車両が増えている。車両の数、廃車、運行等の見直し、当社にとって急務となっている。
		輸送業（所長）	受注量や販売量の動き	・前年同月比で10%近く売上が落ちている。前年は下期から搬入先の入替え作業等があり、後半にかけて売上が伸びていったが、今年は今のところ何も良い話が無く、苦戦している。
		通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・今月は数量、価格共に大きく落ち込んでいる。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・輸出企業は急激な円高進行で、来年度の売上予想が立てられない状況にある。
		金融業（役員）	取引先の様子	・月々の返済額を軽減して欲しいとか、一時払いの期限を延ばして欲しい等の客からの依頼が、非常に多く見受けられる。
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・賃貸もこのところすっかり低迷が続いている。賃料1か月無料、礼金不要、更新料不要等、競争が激しくなっている。
		税理士	取引先の様子	・衣類、飲食共に安価な物しか売れない。小規模経営の企業は、利益の確保が難しい。
		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	・取引先工場等の顧客の稼働率が落ちており、当社への注文依頼も減っている。
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・テナントが退去した後、空室がなかなか埋まらなくなってきている。
	悪くなっている	出版・印刷・同関連産業（経営者）	取引先の様子	・9月もひどかったが、10月に入ってなお一層、状態が悪くなってきている。取材関係の営業の人も、この状況を見せるためなのか、内勤で働いている人達を連れて話を聞きに来ているようである。
		出版・印刷・同関連産業（所長）	受注価格や販売価格の動き	・ここ数年継続していた受注案件が、価格見直しでかなり無理な状況まで追い込まれるケースが目立っている。価格競争に巻き込まれない優位状況を確立しないと、ますます悪くなるばかりである。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月に入り、業種や顧客に限らず、受注が3割ほど減少している。特に化粧品容器は、国内向けが大幅に減少している。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・自動車部品メーカーから20%のコストダウン要請があり、受け入れられなければ海外へ持っていくと強く言われている。
		輸送業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・為替レートが非常に円高に振れている影響で輸出の伸び悩みがあり、デフレで販売量が少なくなっている。また、雇用関係が非常に低調なため、全体として景気の下ぶれが出てきている。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・今年度の後半になっても出荷量は増えていない。
		金融業（渉外・預金担当）	取引先の様子	・売上が激減している取引先が多く、いよいよというところまできている取引先も多い。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年は無かった今年限りの案件が入札でたまたま取れたため、今月の景気はどちらともいえないと言えるが、それが無かったら悪いとしか言いようがない。今月は運が良かったが、聞こえてくる業界の状況は「買い切り枠を維持できなくなった」、「倒産した」、「廃業した」などと悪い話ばかりである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注があっても、突然のキャンセルなどが数件続いている。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・案件や受注が極端に減少している。
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（社員）	求人数の動き	・特に製造業関連において、求人の件数が増加している。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・期間限定であるが、派遣として、販売業務、営業、年末調整や入札に関わる事務の求人が増えている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が前年比で増加傾向にある。以前は製造業からの求人が減少していたが、最近では増加してきている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求職者数が前月比で4.6%の減少となり、新規求人数が同4.2%の増加、有効求人倍率が同0.06ポイント改善している。10月の数値が改善すれば、緩やかではあるが雇用情勢は上昇傾向に入る。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・目立った求人数の増加はない。ほとんどの業種で採用を手控えている。
		人材派遣会社（支店長）	それ以外	・例年は多い年末に向けての繁忙期間の派遣依頼がないか、あったとしても依頼数が少ない。派遣先の景況感も悪いことがうかがえる。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・企業の事務系採用に関して、募集件数は引き続き低迷している。また、前月比で派遣利用人数が減少しているため、派遣総数の減少が引き続いている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・中国、インドの留学生に狙いを定めた求人は増加中である。しかし、日本人学生の採用は前年とあまり変化がなく、全体としてまだ低調に推移している。
		求人情報誌製作会社（編集担当）	雇用形態の様子	・このところアルバイト、パートの求人がほとんどで、正規の社員、従業員の求人は見当たらない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・9、10月は年間を通して一番求人が増える時期だが、新しい客や大口客の獲得はできているが、従来の固定客の募集が減ったり、全く募集の必要が無くなったか、生産減のためもあるが、人を募集しなくても済むようになった等があって、本当は良くないが、総合するとほとんど変わらない状況である。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・受注量の増加から休業規模を縮小したり、一時的に休業を実施しない事業所が見られるようになってきたものの、雇用調整助成金の申請が相変わらず多い。製造業のうち零細な事業所が中心となり、利用件数は横ばいの状況が続いている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・毎日相談に訪れる求職者数は3か月前と変わらない状況にある。職業訓練についての問い合わせ、特に生活支援給付金を希望する人の数も変わらない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は前年同期に比べ増えてはいるが、内容は臨時的、短期的なパート、派遣求人が多くなっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は増加しているものの、中小零細企業については景気動向を様子見しているため、新規求人を予定していない企業も多い。
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・当社の紹介先は製造業メーカーが圧倒的に多く、その中で特に自動車業界の重点が非常に高い。一時いろいろ出ていた経済促進策等が終了したこともあるが、一度戻るような感じだった生産がまた最近、少し前に戻りつつあるようである。ただし、先行きの不安から、やはり人の採用については特に控えている。人は欲しいがそれだけ、いざお金を出すという時には考え、なかなか採用に踏み切らない。
民間職業紹介機関（職員）		採用者数の動き	・求人数が増えてくるとともに採用者数が増えてきている傾向に、今のところ変化はない。	
学校〔短期大学〕（就職担当）	それ以外	・企業説明会の開催が、前年度の同時期よりも少ない。開催されても、参加企業が少ない状況にある。		
やや悪くなっている	学校〔専修学校〕（就職担当）	求人数の動き	・前年同月比で求人獲得数が10%程度、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	求人情報誌製作 会社（広報担 当）	求人数の動き	・様々な企業に営業や提案をしているが、メーカーと流通サービス、小売業などが全く戻ってきていない。むしろ雇用情勢は悪化している。

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			
	やや良く なっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・名古屋市内で開催されたCOP10等の催事により、購買意欲が見られる。ただし、商品単価は依然として低い。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・商店街や和菓子屋にとって、7～9月の酷暑は売上が減少する大きな要因であった。10月に入り涼しくなってきたと同時に、販売量は前年並みに回復してきている。ただし、客単価は依然として上昇していない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・寒さが進むに従って、鍋物やホットメニューの動きが良い。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・買上点数、1点単価の前年同月比はほぼ100%であり、来客数も伸長している。客単価も、前年同月比は99%であるが、前月と比較すると2ポイント上昇している。回復傾向にある。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・地元プロ野球球団の優勝で活気付いている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・家電エコポイント制度の変更の発表を受け、テレビなどの売上が伸びている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・今月はそこそこ売れている。それほど悪くはなく、むしろやや良くなっているのではないかと。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	販売量の動き	・COP10関係の会議に関連した昼食等があり、販売量は増加している。
	通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・映像配信サービスのエリアを拡大しているが、地上デジタル対策として利用する客が増加している。	
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・ほんのわずかではあるものの、販売受注量は上向きになっており、景気はやや回復傾向を見せつつある。しかしながら、取引先等の廃業、事業縮小の話も聞かれ、良くなる状況からはまだ遠いことを再認識している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・秋口になり、商品が動いている。買上点数は多くないものの、単価はそれなりである。
		一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	販売量の動き	・売上が悪いなかでも、安定はしている。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・高速道路料金引下げ、一部路線の無料化等は、マイカー利用の観光客を増加させている。しかし、鉄道やフェリーの打撃は大きい。全体的には、交通費に金が掛からない観光地では、利益を享受できている。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・客は相変わらず、低単価品でも非常に吟味して買っている。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	来客数の動き	・卸先である飲食店への来客数は、依然として悪い状況が続いている。
		一般小売店〔惣菜〕（店長）	販売量の動き	・地元プロ野球球団の優勝セールなど売上が伸びる要素もあり、期間中はかなりの集客があった。しかし、その前後にはかなりの買い控えと反動があり、全体ではそれ程プラスというわけでない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・地元プロ野球球団の優勝セールでは、目玉商品には客が殺到し、直ぐに売り切れとなっている。しかし、セール終了後は、通常商品にさっぱり動きがなく、購買意欲はまだ感じられない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・平日昼間の客の様子が、ガラッと変わっている。いつもは出張で来たサラリーマンなどスーツを着た客が多かったが、この頃は退職した60、70代の客が多い。ウォーキングシューズなどを探しているが、そういった商品の用意がないので、売上には繋がっていない。
		百貨店（営業企画・販売促進）	お客様の様子	・特売品や目新しい商品に客が飛びつく様子が見えることがあるが、それ以外は依然として厳しい。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・前月の残暑の影響で秋物衣料の需要が今来ていることと、地元プロ野球球団の優勝セールの影響もあり、売上は好調に推移している。しかし、基調に関しては依然として上向いていない。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・前月下旬以降の来客数はまずまずであり、イベントスペースでの期間限定ショップの売上も好調であった。しかし中旬以降は来客数が減り、日々の予算目標を達成することが難しくなっている。月の前半と後半で、状況はかなり違っている。地元プロ野球球団の優勝セールや、翌月の優待イベントを待つ客も多いように感じられる。
		スーパー（店長）	単価の動き	・食品関係の客単価は前年並みになってきているが、衣料品関係は非常に厳しい状況が継続している。また、前月末の反動で、たばこの需要が落ち込んでいる。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価は前年同月比96%前後と低迷している。また、買上点数の改善も見られない。たばこは、増税に伴う値上がりによって、前年同月比40%ほどと低迷している。
		スーパー（店員）	お客様の様子	・売上は微増であるものの、野菜価格の高騰が原因であるため、手放しでは喜べない。
		スーパー（店員）	単価の動き	・単価の動きは前月と変わらず、良くもなく、悪くもない。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・来客数は1.2%減少している。客単価も0.5%低下している。
		スーパー（販売促進担当）	単価の動き	・チラシ商品のなかでも、低価格を強調した目玉商品のみ動きが良い。客が価格に対して敏感なのは変わらない。客との会話でも、景気の良い話題は聞かれず、景気が良くない、先が見えないといった厳しい話題しか出てこない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・既存店におけるたばこを除いた売上は、前月と同様に前年同月比100%を維持できている。来客数の前年同月比を前月と比較すると3%減少しているが、たばこ購入者が前月は多かったためと判断しており、景気そのものは変わっていない。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・たばこ値上げ前の特需は、9月末で終了している。売上は、前年同月をクリアできていない。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・客単価の低下傾向は止まっていない。来客数は前年同月よりも多少増えてはいるものの、客単価は下がり続けている。値上げに伴い、たばこの販売量も減少している。
		衣料品専門店（経理担当）	単価の動き	・前年同月比でみて、来客数は増加しており、売上は横ばい又は微減である。客1人当たり単価の下落傾向は、まだ続いている。ただし、大幅な下落というわけではない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・エコカー補助金の終了に伴う反動減は、まだ続いている。来客数、販売量共に少ない。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・来客数の前年同月比は高くなっているものの、前年は新型インフルエンザの影響で、来客数が激減したことの影響である。来客数は、春以降横ばい基調が続いている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・客単価は相変わらず低い。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・今年の10月は、前年と比べて土日が1回多いため、来客数がある。来月はこの反動があることが予想される。
		観光型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・前年同月の売上の落ち込みが3割減と激しかった分、今月の宿泊、一般宴会の予算目標比は、まずまずである。食堂は、個人宿泊の伸びに伴い、良く見える。ただし、一般客は昼も夜も悪いいため、楽観視はできない。
		都市型ホテル（従業員）	来客数の動き	・自動車レース、COP10や様々な学会の開催の影響で、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
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・季節商材の売行きは、旅行の直前の申込が多くなっている。間際の申込のほうが安くなるといった考えからなのか、旅行1か月以内の手配に追われている。本来ならば今の時期に売れるはずの紅葉ツアーや、これから申込が始まるスキーツアーの動向は、さっぱりである。景気の良い時期には、長期旅行の計画があったり、早く申し込まなければ良い条件で取れないという事情があったりするが、今は直前でも空いている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・名古屋市内ではCOP10、プロ野球のクライマックスシリーズ、日本シリーズが開催されている。試合開催日の利用客や、COP10関係者が名古屋市内のホテルから利用する客が多く、売上もあった。ただし全体で見ると、まだまだ昼も夜も空車であふれている状態であり、良くなってはいない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・半年以上も前から、繁華街の客は減っている。終電が終わっても人出は少なく、人よりもタクシーのほうが多いほどである。とにかく悪い。
		タクシー運転手	来客数の動き	・タクシー利用客数は減少している。
		通信会社(企画担当)	販売量の動き	・競争が激しくなり、解約数も多くなっている。新規契約では、低価格サービスの選択が一段と顕著になっている。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・客の反応をみても、景気動向は何も変わっていない。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・新サービスの開始から1年以上経ったが、利用者は順調に増えている。ただしその反面で、従来サービスの利用が減少している。全体としては、減少傾向にある。
		テーマパーク(職員)	来客数の動き	・わずかに持ち直しているように感じるものの、来客数は少し低調に推移しており、あまり変化はない。
		ゴルフ場(企画担当)	来客数の動き	・ここ数か月間は、前年同月比で来客数、売上共に減少傾向が続いている。今月の来客数はほぼ前年並みではあるが、売上は予算目標比、前年同月比共に下回っている。気候的には比較的良好な日が続いており、天候要因ではない。
		美容室(経営者)	お客様の様子	・客から景気が悪い話は聞かれないが、あまり利用されていない。客にレジャーや余暇の過ごし方を聞いてみても、目立った動きはない。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・夏場は客足が遠のいていたが、10月に入っても上旬は芳しくなく、20日を過ぎてから少々良くなっている状況である。
		その他サービス[介護サービス](職員)	販売量の動き	・酷暑の影響でレンタル解約が例年より増加するという状況が長引いていたが、ようやく落ち着いている。しかし、販売量は伸びておらず、じり貧状態にある。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・停滞状況は変わらず、横ばいが続いている。
		住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・以前と変わらず、客の新築住宅への購入意欲は弱い。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・来客数が、本当に少ない。新商品を販売しPRにも努めているが、来客数が極端に少ないため、販売量や売上に反映していないのが現状である。
		一般小売店[自然食品](経営者)	来客数の動き	・新規の来客数は、9月までの暑い期間と比べれば増えている。しかし、全体の来客数は、特に平日で1~2割減っている。
		一般小売店[薬局](経営者)	来客数の動き	・天候不順のせいもあるかもしれないが、客には購買意欲が見られない。セールを打っても、2~3日間は客の動きがあるが、その後はばたっと止まる。薬局では夏ばてと季節の変わり目の体調悪化があって本来は良くなってよさそうであるが、実際には暇である。処方せんの調剤部門は、なんとか安定している。
		一般小売店[生花](経営者)	来客数の動き	・週末や月末を除く平日の来客数は、2~3割減っている。必要がない限り、来店してくれない。
		一般小売店[贈答品](経営者)	お客様の様子	・10月は婚礼、運動会など様々な行事があるが、記念品、景品などの消費は冷え込んでいる。贈答をする場合でも、経費削減のため、贈答品店での景品類の買上は激減している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・暑さはようやく少しずつおさまってきているが、例年と比べると気温はまだ高めに推移している。今になって体調を崩している客もあり、購入量、客単価共に低い状態が続いている。農産物も品質の割には高値が続いており、客は必要最小量で間に合わせる状況にある。景気回復には程遠い。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・客の購買基準は、非常に不明確になっている。その背景には景気の先行き不安や気候、事件・事故等への不安がある。安心して生活できない状況からは、新しい物への需要は生まれない。地元プロ野球球団の優勝セールで売れたのはセール品ではなく定価品であったことから、客は気持ちを明るくしてくれることを切望している。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・秋になってもなかなか気温が下がらず、客は秋冬物を買おうという気持ちになっていない。その結果、イベントなどで集客があっても、売上につながらない。自動車関連企業に勤める人が多い土地柄も、販売不振につながっている可能性がある。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・相変わらず、デフレと円高が続いている。スーパーでは、野菜価格は相変わらず上昇しているが、その他の商品は安くなっている。消費者は節約に努力しており、少ない手取り給料で家計の収支を合わせているのが現状である。サラリーマンは昼食にお金を使わず、店は客の取り合いになっており、昼食の単価も下がり続けている。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・価格競争のため、最近では驚くような価格を打ち出した新聞広告チラシが、毎日のように入ってくる。売上を確保するための広告であるが、今まででは考えられなかったような単価も出てきている。
		コンビニ（商品開発担当）	販売量の動き	・9月のたばこ特需の反動もあるが、主力の弁当、おにぎりの販売が伸びていない。来客数も前年同月比で10%以上も少ない。拡販策を打っても、ある分野の商品が売れても別の分野の商品は落ち込むため、全体の売上は伸びてこない。自動車生産が落ち込んでいるが、関連企業の状況も悪いのではないと思う。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・集客のために価格を下げて、やっとのことで来客数を確保している。しかしそれ以外では、必要な商品、安い商品しか買わない風潮がある。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・エコカー補助金が終了してから1か月が経つが、新車を購入しに来る来客数は前年同月比で70%にまで落ち込み、閑古鳥が鳴いている。サービス工場への入庫数で補ってはいるものの、正直なところ、予想以上の落ち込みである。
		住関連専門店（営業担当）	単価の動き	・持ち家住宅は持ち直しているものの、公共工事、民間企業の設備投資が減少している。
		一般レストラン（従業員）	来客数の動き	・今月中旬から、来客数は激減している。頼みの金、土曜日の売上も平日以下となっており、深刻である。サッカー日本代表戦やプロ野球のクライマックスシリーズの放送中継があると、来客数は見事に減る。とにかく今はひどい。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・9～10月の一週間ごとの宿泊者数は、前年と比べて伸び悩んでいる。2～3か月前と比べても、来客数は減少傾向にある。
		都市型ホテル（経営者）	お客様の様子	・稼働率はそれほど落ちていないが、予約が宿泊間近になって入ってくる状況になっている。早くから旅行を計画しているとは思えず、景気は悪い方向に動いている。
		都市型ホテル（営業担当）	お客様の様子	・円高の影響により、製造業からの需要が非常に悪い。全体的に自粛ムードがまん延している。
		旅行代理店（経営者）	単価の動き	・高価格商品が売れていない。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・円高の影響がかなり出ており、輸出関係の企業では様々なコスト削減を行っている。出張をテレビ会議等に置き換えたり、格安航空会社へ乗り換えるなどしている。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・全体の売上は伸びておらず、前年割れの状態にある。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・10月は行楽シーズンで、例年来客数は増える。今年は円高のため海外旅行者はそこそこ来店するが、国内旅行者の伸びがあまり良くない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		観光名所（案内係）	それ以外	・客はお金を使わなくなっている。
		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数が低迷している。
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・客からは、仕事は増えているが給料は増えないとの話を聞く。
		美顔美容室（経営者）	販売量の動き	・ホームケアセットを8月、9月に集中して販売した反動で、今月の売上は少なくなっている。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・現場で話を聞いてみても、非常に厳しいとの声が多い。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・住宅展示場への来場者数は、減ってきている。住宅版エコポイントの1年間の期限延長の発表が早すぎたこともあり、拍子抜けしている。
		住宅販売会社（企画担当）	競争相手の様子	・市内にハウジングセンターを設置している大手ハウスメーカーは、以前は10数社あったのが、今では4社になっている。来客数もほとんどない状況が続いている。このままではハウジングセンターは全て閉鎖される。
	悪くなっている	一般小売店〔書店〕（経営者）	販売量の動き	・8月ごろから、すごく悪くなっている。先月の悪さはたばこの値上げに伴う一過性のものかと思われたが、今月も引き続き良くない。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・来客数が少ないのみならず、客単価も低い。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・ここ3か月間、悪い状況が続いている。今月は、客の消費量が更に減っていると感じる。
		コンビニ（企画担当）	来客数の動き	・9月のたばこ特需の反動もあるが、客単価の低下に加えて、来客数も減少している。円高により製造業の冬の賞与は厳しく、来年夏の賞与も大幅な減少になることが予想される。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・たばこが全く売れていない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・今月はたばこの値上げの影響により、来客数、売上の減少が予想されたが、来客数は想定以上に減っている。たばこ以外の売上も減ってしまっている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・例年この時期は、来客数、売上単価共に下降線をたどる。しかし、今年の10月は特にひどい。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数の減少に単価の低下が加わって、売上は伸びていない。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・気温が徐々に下がり始め、来客数は増えると思っていたが、客の反応の悪さは想像以上である。売上を増やそうとするよりも、仕入れを減らして、自衛している。
		衣料品専門店（販売企画担当）	お客様の様子	・身の回りでは、倒産、廃業が増えている。仕事も不定期で、急に忙しくなったかと思えばすぐに暇になることが繰り返している。寒くなり冬物が動き始めて一時的に忙しくなるが、それも一時的でしかなく、悪い状況が続いている。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・10月に入り、車を見に来る客は一気に減っている。また、販売台数も激減している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・今月の受注は前年同月比50%台にまで落ち込み、販売量も同様に推移している。個人客との商談件数を増やすことがなかなかできないため、法人リース契約の台数が目立つようになってきている。個人需要は大きく後退し、きっかけがつかめないでいる。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・覚悟はしていたものの、自動車業界は最悪の状況にある。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・前月以降、販売台数は大幅に減少している。今月は更に厳しくなり、前年同月比50%程度の販売台数で推移している。当店始まって以来の厳しさである。
		その他専門店〔貴金属〕（店長）	お客様の様子	・来客数、客単価共に、前年同月比で大幅に落ち込んでいる。政権交代後、景気はますます冷え込んでおり、販売が上向き気配は全くない。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	お客様の様子	・客は、どうしても必要な物だけ安い店を探して買い、衝動買いは絶対しない様子である。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・客の財布のひもは本当に固い。今の客は無駄遣いせず、バス、電車が動いている時間に早々と帰る。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スナック（経営者）	来客数の動き	・繁華街の入通りは少なく、1人当たりの単価も低下している影響で、売上は前年同月比3割ほどにまで落ち込んでいる。飲食業界では、客は単価が安い店に集中しているように思われ、チェーン店には太刀打ちできない店も多いと思われる。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・円高傾向であるにもかかわらず、個人の海外旅行客数は増加していない。円高を利用して海外旅行するところではなく、個人消費の減少は顕著である。
		理容室（経営者）	お客様の様子	・景気の良い話はなかなか聞かれない。客は相変わらず、安い理容室へ流れている。
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・販売価格を下げても、なかなか売れない状態である。
企業動向関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	窯業・土石製品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・受注量は相変わらず好調であり、前年同月比15%増加している。残業時間も、リーマンショック前の水準に戻っている。ただし、多品種少量の傾向が著しくなり、利益率は低下傾向にある。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注残が増加している。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・アジア圏の貨物移動が活発になっている。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・前月まではチラシの数量が一段と落ち込んでいたが、今月は前年並みにまで回復している。
	変わらない	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・競争激化に伴う値引きにより、低価格に魅力を感じる取引先が多くなっている。
		一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・北米、アジアからの引合件数は毎月10%程度増えてきており、設備需要が大きくなっている。しかし、円高が続いているため、円高差損で利益はほとんど消えている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今年の12月までは、取引業界の設備投資が安定しているため、大きな変動はない。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・取引先の下期の予算により、新規案件は若干増えているものの、例年の傾向と比べて大差はない。
		輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	取引先の様子	・新規の設備投資が始まったが、ペースは緩慢である。
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・10月の受注額は、7月とほぼ同じである。もっと落ち込むと予想していたが、今のところは堅調に推移している。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・不動産業では、依然として厳しい状況が続いている。当面状況は好転しない。
		建設業（営業担当）	取引先の様子	・あまり良くない話題が続いている。年末に向けても、それほど変わらない。
		輸送業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・物量は前々年並で推移しているが、商品単価の下落によって、運賃収入は減少している。
		輸送業（エリア担当）	受注価格や販売価格の動き	・荷物の発着個数は順調に伸びているが、単価が低下しているため、経費は荷物量の増加分だけ増加している。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・今月の荷物の動きは、3か月前の動きとほぼ変わらない。波もなければ谷もなく、平坦な動きである。
		輸送業（エリア担当）	受注価格や販売価格の動き	・売上の3か月前比は、前年同月が0.3%減、今月は1.1%増であり、1.4%ほど改善されているものの、横ばいに近い。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・9月に半期決算を迎えた取引先企業からは、数字上では回復の兆しが見える。しかし、投資に対しては、まだまだ積極的ではないと感じている。景気はまだ変わっていない。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・大手企業の業績は、回復傾向にある。部品メーカーや二次、三次の下請業者の業績は、引き続き厳しい。コスト削減のしわ寄せが下請企業に向かっており、景気が良いとは言えない。
		不動産業（開発担当）	競争相手の様子	・最悪期からは若干改善した状態のまま、足踏みが続いている。
		不動産業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・オフィスの引き合いも来ていないが、家賃の値引き交渉も来ておらず、悪い状態のまま変わっていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明			
		広告代理店(制作担当)	取引先の様子	・取引先からの引合は多少あるものの、値引き要請が結構ある。そのため、利益にはつながらない。			
		行政書士	受注量や販売量	・出荷量は依然として少ない。			
		会計事務所(社会保険労務士)	取引先の様子	・仕事量は増加しているものの、単価が低く抑えられているため、利益には結び付いていない。黒字決算の法人も少しあるが、大多数は赤字決算である。			
	やや悪くなっている		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	・受注量、売上は、ようやく例年並みに上向ってきている。しかし価格は、通常よりも低下している。		
			紙加工品[段ボール]製造業(経営者)	競争相手の様子	・段ボール製品全般の受注量が、減少している。受注ロットも少量化している。野菜、果物などが不作のため、段ボール箱の数量もかなり減少している。		
			パルプ・紙・紙加工品製造業(総務担当)	取引先の様子	・円高の影響のためか、取引先全般が悪くなっている。		
		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	・エコカー補助金の終了により、生産調整が発生している。その影響が見られる。	
				化学工業(企画担当)	受注量や販売量の動き	・上半期と比べて、受注や売上の動きは低調である。	
				窯業・土石製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・食器、タイル、衛生陶器等の販売に影響を与える住宅着工件数が年間100万戸を切り70万戸台で推移していることに加えて、政府の景気刺激策も底をついている状況にあり、窯業界は下降の一途をたどっている。	
				金属製品製造業(従業員)	受注価格や販売価格の動き	・採算が取れるとは思えない価格提示が多いなか、それでも同業他社は仕事を取っていく。	
				電気機械器具製造業(企画担当)	それ以外	・エコカー補助金の終了に伴い、落ち込んでいる。非正規雇用の解雇が実施されたという話も聞いている。	
				電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・地域の主力産業である自動車の減産を始めとして、主要な取引先の動向に変化が見られ始めている。慎重な生産計画により、受注見込みは弱含みである。ただし、工作機械関係は例外であり、底堅い。	
				輸送用機械器具製造業(財務担当)	受注量や販売量の動き	・エコカー補助金の終了や円高の影響がある。ただし、海外需要がおう盛であるため、当初想定していたほどには、生産量は落ち込んでいない。	
				輸送業(従業員)	受注価格や販売価格の動き	・競争が激化し、見積依頼は多いが、契約にはなかなか至らない。その結果、運賃単価は全体的に下落傾向にある。	
				金融業(法人営業担当)	取引先の様子	・エコカー補助金が9月上旬に終了して以降、国内の自動車販売が減少し、自動車ディーラーの資金需要は低迷している。自動車部品メーカーの生産も減少しており、設備投資意欲は低調である。	
				経営コンサルタント	取引先の様子	・土地取引は、全くみられない状況にある。売り物件は確実に増えているが、成約に至らないケースが多くなっている。	
					会計事務所(職員)	取引先の様子	・中小企業ではほとんどが同族株主が占めているケースが多く、役員報酬等は自分達で決定している。かつては、サラリーマンの給与とはかけ離れるほどの報酬であったが、最近では減額が多く見られる。報酬を下げなければ経営が成り立たないためか、赤字幅を何とか縮小しようする傾向が見られる。
					その他サービス業[広告印刷](従業員)	受注量や販売量の動き	・問い合わせや受注の動きは、多少出てきたかと思っていたが、また鈍ってきている。
				悪くなっている	その他非製造業[ソフト開発](経営者)	取引先の様子	・円高により、各社は設備投資に対して非常に慎重になっている。すべての業種で、減益に入りつつある。当社も2割程度の減産になっている。
					鉄鋼業(経営者)	受注量や販売量の動き	・9月後半から、販売量は約2割減少している。エコカー補助金の終了と円高によって、国内の製造業の落ち込んでいることが影響している。
金属製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・販売量の減少に加えて、販売価格の低下も顕著である。					
		不動産業(経営者)	取引先の様子	・短期の営業資金が用意できないことによる、資金繰りの悪化が目立ってきている。そのため売却を急ぐものの、なかなか成立しない。			
		公認会計士	それ以外	・顧問先企業の業績が悪化している。冬の賞与額は、前年冬や今年夏の賞与と比べて減少見込みとなっている企業が多い。			
雇用関連	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
	やや良くなっている	人材派遣会社（経営企画）	周辺企業の様子	・取引先企業では、研究開発ニーズの広がりを見せ始めている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・中小企業では、正社員採用の求人が増えている。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・自動車部品メーカー、半導体メーカー、流通関連など、派遣社員の募集を再開する企業が、若干ではあるが出始めている。求人数の前年同月比は118%と、回復基調になっている。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・新規求人数の前年同月比は、3月以降増加傾向である。9月は大幅に増加しており、製造業の求人も大幅に増加している。
変わらない		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・求人ニーズがない状態が、1年以上続いている。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・企業の採用意欲には大きな進展が見られず、メーカー等においては海外シフトのあおりで、国内の雇用にコストを割けない状況にある。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・中途採用の求人広告は、製造業を中心に低迷が続いている。その一方で、福祉介護系の広告は定期的にある。しかし、全体量を押し上げるほどではない。下請の部品関係が多い中小の製造業では、円高の影響で国内生産に限界が出始めているため、生産の海外シフトを模索しており、新規求人には慎重になっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は横ばい又は若干の増加傾向にある。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・有効求職者数は、5か月連続で前年同期を下回っている。新規求職者数は落ち着きつつあったが、ここ2か月間は前月を上回る状況にある。依然として高止まりが続いている。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・新規求人数は、前年同月比で増加している。ただし、主にパート求人の増加による。就職件数も増加しているが、新規求職者も増加している。改善を示す指標と悪化を示す指標が混在している。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・正社員求人の割合の前年同月比は、9か月連続で悪化している。新規求人数の前年同月比は、2か月連続で改善しているが、正社員以外の求人の割合が高くなっている。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・求人増を示すような企業側の動きは、全く感じられない。
やや悪くなっている		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・秋のブライダルシーズンにもかかわらず、土、日の派遣求人数は5割ほど減っている。平日でも3割ほど減っている。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・エコカー補助金の終了等の影響により、非正規雇用の解雇が進んでいる。円高などの不安要素もあって、国内での投資は抑えられている。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	周辺企業の様子	・エコカー補助金が終了したことにより、製造業派遣は落ち込んでいる。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・新聞への求人広告量を見る限り、これまで回復傾向にあった当地区の求人数にはブレーキが掛かり始めている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・各企業を訪問しているが、6、7月と比べて徐々に悪くなりつつある。8、9月からは、輸出企業において円高の影響が大きくなっている。
		民間職業紹介機関（支社長）	求人数の動き	・求人数に大きな変化はないが、すぐに採用したいという求人は減少している。様子を見ながらの採用という実態になっている。
		民間職業紹介機関（営業担当）	求人数の動き	・企業の採用意欲は、減退傾向にある。

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	-	-	-

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	家電量販店（店長）	販売量の動き	・12月からの家電エコポイントのポイント数変更により、テレビの販売数量が駆け込みで増えている。
		一般小売店〔精肉〕（店長）	来客数の動き	・今月に入ってから、客数が増加している。特に午後からの客数が多くなり、かなり忙しい時間帯がある。
		一般小売店〔書籍〕（従業員）	販売量の動き	・学用必需品のノート、ファイル、筆記具のほかプラスアルファの購買が多くみられる。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・猛暑・残暑の反動が大きく現れた月であった。客の買物の仕方に大きな変化はなく、安価なバーゲン品であっても吟味はしっかりしている。顕著なのは、まとめ買いをしないこと、クレジットカードの分割払いで買物をしないことなどである。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・家電エコポイント縮小による駆け込み需要の影響もあり、来客数や販売数は増加している。また、家電エコポイント対象商品の販売数も増加している。
		住関連専門店（店長）	お客様の様子	・新築や増改築などの客が増えてきた。
		タクシー運転手	来客数の動き	・月初はねんりんピック2010石川大会（9～12日開催）のため、選手や応援団の会場への送迎や試合終了後の観光でますます良かった。それ以降は以前の暇な状態に戻った。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・テレビ・インターネット・電話のトリプルサービス契約を積極的に進めているなかで、インターネット及び電話を同時に契約する件数が増えており、特にインターネット契約は目標を上回り順調に推移している。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・携帯電話の販売数自体は伸び悩んでいるが、新規契約を求める客が多かった。実際、新規販売価格を実質0円に設定した端末が多く売れたため、買い控えをしていた客が0円に反応して伸びたと思われる。
	住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・今月は、ここ3か月では展示場来場客数が多かった。新商品の販売があったこともあるが、通常の新商品販売時の2倍以上の集客があった。	
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・行政と商店街が共同で駐車場無料デーを実施したが、来街者数は増えても購買には結びつかなかった。財布のひもは相当固くなっているようだ。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・前年と比較すると気温が2～3度高いので、ジャケットやコートなどのアウターの動きが悪い。特にコート類は前年と比べるとかなり売上枚数が減少しており、単価に大きく影響している。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・気温変化が激しく、秋物商品が動かない。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・相変わらず、自社ポイントカードのサービスデーに客が集中する傾向にある。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が3か月前と比較して伸び悩んでいる。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・必要なものしか購入しない傾向は変わっていないが、下旬に冷え込んだため客数が増加した。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・前月はたばこ特需で売上は上がったが、来客数は変わらなかった。今月は、たばこ需要が少ないものの、来客数に大きな落ち込みはなく、若干の減少に留まった。
		コンビニ（店舗管理）	単価の動き	・たばこ増税の反動が大きく判断に苦しむ。通常月であれば20日以降の客単価が微増するが、それが見られない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・10月に入り寒さが感じられるようになり、単価の高い冬物商品にも動きが出てきた。
衣料品専門店（経営者）		お客様の様子	・ようやく秋らしくなり秋物も売れ始めているが、予断は許さない。	
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・相変わらず来客数が少なく前年の85%程度に定着している。		
家電量販店（経営者）	販売量の動き	・テレビの売上増加とともにDVDレコーダー及び番組を良い音で楽しむスピーカーシステムがよく売れている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		自動車備品販売店(従業員)	単価の動き	・新規オープン店舗は集客も多かったが、限定品に集中して単価は低い状況である。既存店の動きも同様で単価低迷が続いている。
		その他専門店〔医薬品〕(営業担当)	単価の動き	・化粧品などの高単価商品は、5000円程度の高級品から3000円程度のライン商品へのスイッチが続いている。
		一般レストラン(スタッフ)	来客数の動き	・たばこ増税、牛丼業界の低価格競争の影響か、平日ランチタイムが不調である。下旬から来客数は戻り始めているが前年の新型インフルエンザ流行の反動であり、前年割れの状況に変わりはない。石川県で開催された「ねんりんピック」の影響はほとんどなかった。
		観光型旅館(スタッフ)	来客数の動き	・総売上は前年同月比99%、宿泊人員は同102%、宿泊単価は同96%と前年並みの売上を確保した。14名以下の団体(個人含)が前年の81%、15名以上の団体が同121%と団体の取り込みができたが、その影響で宿泊単価が低下した。
		都市型ホテル(スタッフ)	来客数の動き	・宿泊とレストラン利用客の低迷が続いている。特に夜のレストラン利用客が減少している。
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・企業・団体が円高などの影響で苦しみ、MICE市場の動きが活発化してこない。個人の海外旅行需要のみ前年をクリアしているが、団体に目立った動きが感じられない。
		タクシー運転手	販売量の動き	・以前と比較すると通院にタクシーを利用する客が徐々に減少してきたが、最近是一段と減少している。
		通信会社(社員)	お客様の様子	・客との会話の中で、アジア向け輸出関連など良くなっている部分と、内需向け製造、素材など低迷が続いている部分の2極化が進行し、平均すると変わっていないという印象が強い。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・キャンペーンなどの手を打つとほぼ前年と同じ客数になるが、何もしないと客数は簡単に前年を5%以上落ち込んでしまう。
		住宅販売会社(経営者)	お客様の様子	・新規契約客数が3か月前と同数程度確保できている。
		住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・住宅展示場の来場者数に依然として回復気配はない。管理先の折衝件数は増えているが受注額の増加までには至らない。
		住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・フラット35Sの金利優遇の延長で客の動きに期待しているが、先行き不安ということもあり、借入金額を抑えて住宅計画をするように感じる。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・平日の人通りが少ないなか、最近土曜日も平日並みに来客数が減っている。期待の日曜日に雨天だとまた人通りが減り、雨天に弱い商店街の対策が急務である。
		一般小売店〔事務用品〕(営業担当)	販売量の動き	・景気が良くならないため、文具など消耗品の買い渋り、買い控えがある。法人企業では、消耗品でさえ数社からの見積を取るなどしており厳しい。
		百貨店(売場主任)	来客数の動き	・時間帯別で見るとすべての時間帯で来客数の低下傾向がみられる。特に夕方からの来客数が減少している。
		スーパー(店長)	お客様の様子	・気温が低下し購入するものに変化がみられる。また、買物に出かける機会が減少している。
		スーパー(店長)	単価の動き	・上旬まではやや持ち直していたが、中旬ごろから、売上、客数、客単価、1品単価共に下落傾向である。客数が前年同月比99.0%、客単価は同97.0%という数字から、景気はまだ楽観できない。
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・たばこ特需の反動が顕著である。たばこの売上は前年比80%を下回っている。総売上は、同93%台で半年前のレベルである。
		乗用車販売店(経理担当)	販売量の動き	・修理部門の売上は前年実績を上回り比較的好調に推移しているが、販売部門は新車購入補助金が廃止となり受注状況は極端に悪化している。前年比60~70%程度になっており先行きが懸念される。
		乗用車販売店(経理担当)	販売量の動き	・乗用車の販売量は前年同月比50%を下回っている。9月に新車購入補助金制度が終了した反動もあるが、この影響以上に落ち込んでいる。景気減退が懸念される。
		高級レストラン(スタッフ)	販売量の動き	・夏休み以降は苦戦を強いられている状況が続いている。医学系学会などのイベントがある時は料亭部門などが高単価の宴席で潤うが、長続きせず課題となっている。

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
		観光型旅館（経営者）	単価の動き	・宿泊予約の発生が遅く間際化しており、宿泊単価も安価なものに集中している。また、館内での二次消費もほとんど無い状況である。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊部門、レストラン部門は増加傾向にあるが、宴会部門は苦戦している。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・不要不急の旅行は、取りやめや日帰りに変更する傾向が強い。
		通信会社（職員）	お客様の様子	・デフレの影響で、所得格差の拡大と中低所得者層の増加傾向が見受けられる。比較的高価格のものに若干の反応があるのに対し、低価格商品の提供にもかかわらず、ぎりぎりまで消費の決断を引き延ばす傾向が根強い。また、その判断基準価格もこの先低下する傾向にある。
		テーマパーク（職員）	単価の動き	・前年まで総消費単価はほぼ変わらなかったが、今年の春以降、前年比で単価の下落が顕著に目立つようになった。特にこの2～3か月は、下げ幅が拡大し前年同月比10%以上の下落となっている。今月は大口の団体があつたため、やや客数は伸びたものの、単価の下落があり、相殺し売上減となった。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・販売単価に変化は無いが、販売量が減少している。また以前と比較して契約までの商談時間も長くなっている。
	悪くなっている	コンビニ（店長）	それ以外	・9月のたばこ特需の反動により全体の売上の1割が前年比減少している。同時に、缶コーヒーなどし好品などのついで買いも減少している。たばこ以外も含め前年比15%前後の売上低下となった。利益率の高いコーヒー飲料などの売上が低下しているため厳しい状況である。
		乗用車販売店（経営者）	競争相手の様子	・同業者の集まりで意見を聞いたが、ほぼ全員が口をそろえて売上、販売台数の急激な落ち込みを訴えている。当社でも新規顧客が全く取れなくなってきた。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新型車が発売されたが、受注台数は予定を大きく下回った。客の話を聞くと景気状況が良くないので購入を先延ばしするようだ。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・景気は底だと感じていたが、さらに落ち込んでいる。
スナック（経営者）		来客数の動き	・実績的に最低だった前月よりさらに悪くなった。お金が回っていないぎりぎりの企業も多いとの声が聞かれる。今良いところも先々の見通しが立たないといった意見や目に見えて悪くなっているなどの会話もある。	
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	化学工業（総務担当）	取引先の様子	・金融機関の対応については良くなっている。
		一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・円高の影響で海外、特に米国の受注状況が悪いが、国内の引き合いが増えており受注につながっている。
	変わらない	食料品製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・販売価格のさらなる下降傾向が顕在化した。しかし、単価が下がっても数量の伸びが無い。売上高の減少、販売単価の低下と食品メーカーにとっては非常に厳しい環境が続いている。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ここ1～2か月は変わりはないが、年内の受注は確保している。しかし、末端の動きが悪い状況である。
		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	・住宅市場が低迷しており、住宅市場向け製品が売上の8割を占める当社としては苦戦している状況が続いている。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前月、前々月の展示会シーズンという季節的要因を除けば、受注量はほぼ落ち着き横ばい状況が続いている。
		輸送業（配車担当）	受注量や販売量の動き	・荷動きが良くなり売上は増加しているが、利益率は低くトータルすると変わりが無い。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・以前に比べて物や注文の動きは出ているようだが、円高の影響もあり、収益に明るさがなく、現状においては足踏みの状況になっている。
		司法書士	取引先の様子	・対税型特別清算手続きについての問い合わせが複数あった。
やや悪くなっている	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今のところ受注量は確保できているものの、受注の勢いに陰りが感じられる。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		電気機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・新規製品の受注が始まっている。一方、既存製品の受注量は激減はしていないが、年末に向け徐々に減少していくとの情報を得ている。	
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・会社よっての違いはあるが、元請け工事の受注がいまだにゼロの会社もあり、3か月前に比べて全般的に手持ち工事が減っている。	
		輸送業（配車担当）	取引先の様子	・ここ最近の円高などにより物の動きが鈍っている。新車購入補助金も終わり、車関連製品の荷動きが悪くなっている。	
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業者に聞くと、不動産取引については動く気配が見られないといった声が聞かれる。また、不安を抱えながらの営業を行っているところが多い。	
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・チラシの扱い枚数に大きな変化はないが、サイズが小さくなっている。	
	悪くなっている	建設業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注価格競争がエスカレートするばかりである。受注最優先の価格提示がされ、採算の取れない入札、見積りによる受注が横行している。	
雇用 関連	良くなっている	-	-	-	
	やや良くなっている	求人情報誌制作会社（編集者）	求人数の動き	・求人情報誌一回の発行で、20件程度求人件数が伸びた。	
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・産休・育休代替要員での需要は発生しているが、景気回復による業務量増大が原因での求人はない。まだまだ見通しは明るくない。	
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・新設のコールセンターや業績が良い製造業などで一部の求人の動きがあるが、全体的には目立った増加が見られない。	
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告の出稿量は前年比8割となった。	
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・雇用調整助成金（休業）の計画提出件数が前月比で減少している。	
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・5か月連続で新規求人が増加し、また、常用の求人も増加しているが、転職希望の在職求職者も増加しているため、依然として有効求人倍率は低い状態である。	
			民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・人材紹介、派遣とも欠員補充はあるが、増員対応のための求人はまだ少ない。
			学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・求人数は前年より上回っている。また、中小企業の採用が継続しているが、学生とのマッチングが難しくなっているようにみられる。
	やや悪くなっている				
悪くなっている					

7. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所（株））

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良くなっている	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・特に販促を行わなくても、週末だけでなく平日の来客数も大幅に増加している。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・猛暑の夏が過ぎて購買意欲が高まっているほか、今月はハロウィン関係のイベントを毎週行ったことで、来場者が増加している。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・来客数は減少傾向が続いているものの、客1人当たりの買上点数の増加により、客単価は上昇傾向にある。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・前年に比べて悪い状況は続いているものの、来客数は3か月前よりも回復傾向にある。ただし、客単価も来客数以上に回復が遅い。
		スーパー（社員）	単価の動き	・前年から商品価格の下落が続いているため、1品単価の低下につながっている。ただし、夏以降は野菜や鮮魚の価格が上昇しているほか、客が良い物を買おうとする動きが出てきている。
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・エコポイント制度の縮小で買換えの動きが増えるなど、客の購入意欲が高まっている。

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
		家電量販店(店長)	販売量の動き	・エコポイント制度の縮小に伴い、テレビや冷蔵庫、エアコンの販売台数が伸びている。特にテレビは2台目需要が増えているため、単価は前年を大きく下回っているものの、販売台数は前年の200%となっている。
		高級レストラン(スタッフ)	来客数の動き	・前月よりもやや上向いており、ディナーの予約も増えている。
		通信会社(社員)	販売量の動き	・前月から加入契約数が増加しており、過去2年間で一番の好成績となっている。今月も前月並みか微増となる見込みであり、状況としては良い。
		通信会社(企画担当)	来客数の動き	・アミューズメント施設への来客数が改善傾向にある。
		競輪場(職員)	単価の動き	・今月の客単価は11,087円と、3か月前の10,781円から微増となっている。
		住宅販売会社(経営者)	お客様の様子	・売上が増えるまでには至っていないものの、来客数、相談件数共に若干増えつつある。
	変わらない	商店街(代表者)	単価の動き	・今月は前半が暑く、後半に気温が下がったため、秋冬物の動きが少し出ている。ただし、京都への観光客が例年に比べて少ないため、販売量が芳しくない。
		一般小売店[時計](経営者)	お客様の様子	・今月は売上が何とか維持できたが、客に明るさがなく、必要に迫られた買物が大半となっている。特に、家族客の間で厳しさが目立っており、明るい雰囲気がない。
		一般小売店[花](経営者)	単価の動き	・月前半は顧客のイベントが重なって売上は多少伸びたものの、猛暑の影響で仕入価格が上がっているため、利益は伸びていない。
		一般小売店[事務用品](経営者)	販売量の動き	・特に目立った動きはない。
		一般小売店[菓子](経営企画担当)	販売量の動き	・10月と7月の売上前年比を各地区別に上位5店舗の平均でみると、10月が96.5%で、7月が88.5%となっている。猛暑も一段落し、最悪の状況を脱した感はあるものの、このまま安定した状況が続くかは不透明である。
		一般小売店[鮮魚](営業担当)	単価の動き	・来客数に変化はないが、客単価が低いため、売上は3か月前に比べて5%減となっている。
		一般小売店[家具](経営者)	販売量の動き	・例年夏から秋にかけて少しは良くなるが、今年は悪いままである。
		一般小売店[野菜](店長)	お客様の様子	・相変わらず取引先である飲食店の動きが悪いため、当店の売上も悪化している。
		一般小売店[カメラ](販売担当)	お客様の様子	・今月は運動会などのイベントがあったものの、それに伴う販売増がほとんどみられない。需要が大規模店に集中し、街の小さな店には客の目が向いていない。
		百貨店(売場主任)	販売量の動き	・来客数は前年比で10%増となっているが、1品単価は上がっていない。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・まだまだ国内の経済状況は良くなく、物価が不安定で企業のリストラも続くなか、消費の減少傾向が続いている。
		百貨店(企画担当)	お客様の様子	・売上は依然として厳しい状況が続いているが、気温の低下に伴って秋物商品が順調に動き出している。
		百貨店(企画担当)	来客数の動き	・秋物衣料の動きがまだ悪いものの、食料品は若干戻ってきている。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・美術品などに値ごろ感があり、良い物があれば動いているが、全体的には今一つ動きが芳しくない。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・富裕客でも新着の高級衣料品を買い控える動きがみられる一方、一部の最高水準の超優良顧客は、美術品や宝飾品などの高額品を近年になく大量に買っている。
		百貨店(外商担当)	単価の動き	・衣料品、高額品の売上は伸びていないものの、食料品は良くなってきている。
		百貨店(婦人服)	来客数の動き	・来客数が前年並みか微減となる傾向が続いている。気候の変動や販促、催事のタイミングによって増減するものの、最終的には同じような傾向となっている。
		百貨店(店長)	販売量の動き	・9月の残暑から急に寒さが厳しくなり、婦人服を中心にファッション関連が少しずつ動いてきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・今月は急に寒くなったことで、秋の行楽シーズン入りとも重なり、ジョギングシューズやウェアなどの動きが好調となっている。ただし、前半の残暑で秋物商材が苦戦したため、全体的な状況は前月と変わらない。
		百貨店（商品担当）	お客様の様子	・急に寒くなったこともあり、婦人服や靴などの季節商品の動きは良くなっている。ただし、客単価は下がったままであるため、売上はさほど伸びていない。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・売上は前年比で大きく改善しているが、なかなか前年を上回ることができない。気温が下がり、防寒衣料を中心に動き出したものの、今月半ばまで気温が高かった分を取り戻せていない。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・客の買物が慎重になっており、余分な物は買わない姿勢が徹底している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・値上げの影響でたばこの売上は前年比で60%減となったが、食品では来客数が10%増え、野菜の相場高で客単価も横ばいとなったため、売上は堅調に推移している。一方、衣料品では来客数が前年の85%にとどまったほか、客単価が4%低下、販売点数も20%減と悪化が著しい。特に洋品雑貨関係の動きがみられない。住居関連ではエコポイント制度が12月から変更となるため、テレビを中心に駆け込み需要がみられる。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・店全体の傾向に変化はなく、強力な販促を仕掛けると対象商品は動くものの、ほかの商品に対する客の反応は鈍い。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・急に気温が低下し、冬物商品を中心に売れ始めている。また、野菜価格の高騰が落ち着き始めたことで、買上点数が増えている。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・来客数、売上共に前年比で90～93%の推移となっており、大きな変化はない。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・季節の変わり目では、気温の動向に売上が左右される。今年は特に気温の変化が極端で、天候も不安定であるため、売上の回復が少し鈍くなっている。
		スーパー（販売担当）	単価の動き	・来客数は前年と変わっていないが、買上点数を伸ばすために平均単価を下げている分、前年の売上をクリアできていない。
		スーパー（企画）	お客様の様子	・ここ2か月は猛暑で販売は好調であったが、今月は高めの気温が逆効果となり、販売が伸び悩んでいる。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・たばこの購入を目的とした来客が、予想どおりに激減している。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・来客数が少なくなるなど、世間の空気が暗く重たい。例年は10月になると年末の元気な風が吹くが、今年は感じられない。
		その他専門店【医薬品】（経営者）	お客様の様子	・客の間では、チラシが入ったときには生活必需品を多めに購入し、通常価格では極力買い控える動きが目立っている。他社の分も含めて、チラシが入るのを待っている感がある。
		その他専門店【食品】（経営者）	販売量の動き	・売上の推移に大きな変化はない。
		その他専門店【スポーツ用品】（経理担当）	販売量の動き	・デフレ傾向に変化はなく、市場に活気がない。中国では反日デモが頻発しており、生産地や消費地としての中国に疑問を感じる企業も増えている。
		一般レストラン（経理担当）	お客様の様子	・9月のシルバーウィークは日並びの関係で低調となったが、その期間を除けば、ほぼ前年並みとなっている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・平城遷都1300年祭の記念イベントによって宿泊客は増加しているが、イベントが終わった後も好調が続くかどうかは疑問である。街全体の雰囲気としては特に変わらない。
		観光型旅館（経営者）	単価の動き	・入込客数の前年比が伸びず、客単価も毎月数%ほど低下している。
		観光型旅館（団体役員）	来客数の動き	・組合に加盟している22施設中、15施設で合計6500名の客が前年に比べて減っているなど、すべての項目で前年割れとなっている。
		都市型ホテル（マネージャー）	来客数の動き	・客室部門は堅調に推移しているが、レストラン部門の来客数が上向かない。特に、高額店舗の夜の売上が低調であり、厳しい状況が続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・円高で海外旅行が絶好調と報じられているが、前年をやや上回る程度にとどまる。さらに、国内旅行が伸びていないため、全体としては悪かった前年を超えるのが精一杯で、2年前の水準には全く届いていない。
		旅行代理店（広報担当）	お客様の様子	・年末年始の申込に伸びがない。客からは、エコポイント制度の終了前に冬のボーナスで家電を買うため、今冬の旅行は延期するという声も聞かれる。ただし、その動きが一段落すれば旅行マインドも戻ってくる。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・周辺企業のそばで客待ちをしても、訪問者の数に変化はなく、就業時間後に社員が駅へ急ぐ様子にも大きな変化はない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・タクシーの利用を必要最小限に抑える動きが定着している。最近では観光シーズンで利用も増えているが、夜の街のにぎわいがあまりみられない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・秋になって観光客が増えているため、昼間は動きが良くなってきている。
		タクシー会社（経営者）	お客様の様子	・夜が稼ぎ時であるが、約9割のサラリーマンはどこへも寄らずに帰宅する習慣が定着している。飲食に出掛けた人も電車などで帰宅するため、タクシーが利用されない状況となっている。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・スマートフォンの需要も一巡し、市場に落ち着きが出てきている。
		その他レジャー施設〔飲食・物販系滞在型施設〕（企画担当）	お客様の様子	・レジャー、観光への需要は感じられるものの、消費への慎重さや、価格に対する敏感さに変化はない。ただし、天候に比較的恵まれたこともあり、売上は例年並みの水準が確保できている。
		美容室（店員）	来客数の動き	・客単価の変動はないが、客の来店周期が延びている。
		その他サービス〔コインランドリー〕（経営者）	来客数の動き	・既存のリピーターによる利用で売上が安定しつつあるため、新規客の獲得を検討している。
		その他サービス〔ビデオ・CDレンタル〕（エリア担当）	販売量の動き	・販売量が増えているものの、価格競争で単価が下がっているため、全体の売上は前年割れが続いている。
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・商業地や商業系のテナント物件の需要が減り、値崩れを起こしている。それに伴い、住宅地の動きも鈍くなってきている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・一部の好調物件を除き、基本的に客の動きは鈍い。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・新築マンションのモデルルームへの来場数は、4月以降は好調といえないものの、一定の水準で推移している。
		住宅販売会社（総務担当）	販売量の動き	・集客状況が少し落ち込みつつあり、契約までに掛かる時間も伸びている。また、同業他社との競合も激しくなっている。
		その他住宅投資の動向を把握できる者〔不動産仲介〕（経営者）	お客様の様子	・金融機関の融資姿勢に変化がない。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	来客数の動き	・10月の住宅展示場来場者は前年並みであり、前月と比較しても変わらない。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	お客様の様子	・新築マンションの販売現場では客が堅調に動いており、好調な現場も増えつつあるが、購入マインドにはまだまだ個人差が大きく、全般的に上向いている状況ではない。一部に強気な開発業者も出始めているが、まだまだ安全な計画が必要といった声が多い。
	やや悪くなっている	一般小売店〔衣服〕（経営者）	お客様の様子	・アパレル業界では前月に続いて最悪の状態となっている。利益率の改善を図り、売上の減少に耐えるしか生き残る方法はない。
		一般小売店〔精肉〕（管理担当）	販売量の動き	・今月に入り、特にホテルへの卸売の動きが非常に悪い。小売は悪いなりに何とか前年並みで推移しているが、卸売は全く数字になっていない。円高や中国問題の影響で外国人観光客が減っているのか、極めて悪い結果となっている。

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
		一般小売店〔菓子〕(経営者)	来客数の動き	・今年の猛暑の影響で落ち込んだ売上が、いまだに回復しない。
		一般小売店〔衣服〕(経営者)	販売量の動き	・気候の影響で秋冬衣料の動きが非常に悪い。客の様子をみると金回りが良い感はなく、景気の悪さを実感している。
		一般小売店〔衣服〕(経営者)	単価の動き	・来客数が少し減っているほか、安い物しか売れない。
		一般小売店〔花〕(店長)	販売量の動き	・猛暑によって花の品質が悪化し、出荷量が激減したため、価格がかなり高くなっている。野菜と同じく買い控えが増え、売上の悪化につながっている。
		一般小売店〔菓子〕(営業担当)	販売量の動き	・前月と同様に贈答品の販売がなかなか伸びず、大半が低額品の受注となっている。
		百貨店(売場主任)	販売量の動き	・残暑は収まりつつあるが、秋物衣料の動きが鈍いほか、中国人観光客の来店もやはり減少している。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・前月の不調の反動で秋物商品の動きが良いものの、前月分をカバーするまでには至っていない。価格、商品内容に対する客の目が一層厳しくなっており、来客数、客単価共に回復がみられない。
		スーパー(経営者)	販売量の動き	・野菜などの生鮮品価格の高騰で売上が伸びているほか、値下がりがしたさんまの販売量も増え、売上全体は前年の水準を維持している。ただし、買上点数そのものは減少傾向となっている。必需品は高くても買わざるを得ないが、それ以外の商品は特売品でも必要以上に買わなくなっており、菓子類の不振もこの状況を表している。
		スーパー(店長)	単価の動き	・前月は野菜の相場高やたばこの値上げ前の駆け込み需要により、客単価が今年初めて前年並みとなったが、今月はたばこの売上が前年比で50%前後となっているほか、客単価が97%と悪く、来客数も前年を下回るなど苦戦が続いている。
		コンビニ(経営者)	単価の動き	・来客数は変わらないが、単品買いが増えているため、客単価が大きく落ち込んでいる。
		コンビニ(店長)	販売量の動き	・前月の反動により、たばこの販売量は予想どおり悪化している。
		コンビニ(広告担当)	来客数の動き	・たばこ価格の上昇による影響もあるが、やはり景気がまだ上向いていないため、来客数が減少している。
		衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・暖かい日が続いたため、来客数が減少している。来店しても単価の低い商品しか買わず、高い物には手を出さない。
		衣料品専門店(販売担当)	お客様の様子	・客の買い控えが激しくなっている。
		乗用車販売店(経営者)	来客数の動き	・9月は1店舗当たりの見込み客数が38.1人であったが、10月は31.2人と減少している。販売台数も19.6台から16.5台に減っている。
		乗用車販売店(営業担当)	販売量の動き	・エコカー補助金が終了したほか、9月の決算も終わったため、客には購入の勢いがなくなっている。
		住関連専門店(店長)	お客様の様子	・低価格に慣れた消費者は1回や2回の値引き交渉では満足せず、しつこく値切ってくる。送料やポイントのサービスは当たり前で、なければサービスが悪いと悪態をつく。消費者の感覚が変わるまでは、いつまでも苦しい状況が続く。
		住関連専門店(店員)	販売量の動き	・目的買いの客が多く、下見やウィンドウショッピングの客が極端に少ない。
		その他専門店〔宝石〕(経営者)	お客様の様子	・円高や株安が進むなか、政治も不安定であるため、客の消費意欲が高まらない。きっかけがあれば良い方向に進むものの、現状はその材料が見当たらない。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・夏の猛暑が終わったものの、相次ぐ天候不順によって来客数は前年よりも減少している。飲食店は天候に左右される傾向が大きく、今の天気はこれまでのデータが参考にならないため、先の見通しが立たない。
		一般レストラン(スタッフ)	来客数の動き	・3か月前に比べると、来客数は減少しているものの、高額なメニューを頼む客の数は変わっていない。減っているのは低額メニューを頼む客となっている。
		一般レストラン(店員)	お客様の様子	・ランチタイムのサラリーマンの客足が鈍い。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・今月は、ほかの月とは比較にならないくらい暇となっている。
		観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・例年この時期は各種団体や忘年会の予約が入るが、今年は少ない。

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
		都市型ホテル（支配人）	単価の動き	・酷暑が終わり、少しは景気が良くなると期待していたが、一向に良くなる気配がない。宿泊稼働率は上がっているものの、価格競争が激しいため売上は伸びていない。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊では、関東からのビジネス客を中心に引き続き低迷している。また、中国人観光客によるキャンセルが大量に発生し、売上は前年を大きく下回っている。食堂はほぼ前年並みとなっているが、土日の家族連れ客が激減しており、周辺のファミリーレストランも苦戦している。宴会も同様に前年を下回っており、競合店との激しい値下げ競争の結果、常連客を取り逃がすケースも増えている。
		都市型ホテル（総務担当）	単価の動き	・宿泊部門では客室価格が依然として低迷している。特に、企業の出張需要が減少し、小さなパイの奪い合いとなっており、消耗戦の様相を呈し始めている。
		都市型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・宿泊は例年並みの稼働率に戻りつつあるが、値下げが常態化しているため、売上はなかなか増えない。一般宴会も法人客の動きは悪かったが、個人客の需要が増えたため、売上は前年よりも伸びている。一方、食堂は前年並みの推移となっているが、来客数が減少しているなど厳しい状況に変化はない。
		旅行代理店（店長）	お客様の様子	・旅行の行き先が、単価の高い欧州からアジア方面へシフトしている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・円高の進行が景気の悪化を招くと連想され、消費マインドが悪化している。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・エコカー補助金の終了に伴い、個人消費自体の落ち込んでいる印象がある。
		競輪場（職員）	販売量の動き	・来客数はもちろん、売上、購入単価共に悪化傾向が続いている。
		その他レジャー施設【イベントホール】（職員）	販売量の動き	・景気にあまり左右されない若者層対象のコンサートでも、主催者の集客予想が慎重になっており、数か月先のイベントの決定が若干遅れつつある。
		その他サービス【学習塾】（経営者）	来客数の動き	・無料体験キャンペーンで何名か入会したものの、それ以上の退会者が出ている。
	悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・売上が安定せず、落ち込み幅が大きくなっている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・今年は野菜の高騰や、円高の影響でスーパー間の競争が激しく、商店街の客足が鈍っている。また、価格に敏感な消費者が走り回っている状況であるため、落ち着かない雰囲気となっている。
		一般小売店【珈琲】（経営者）	来客数の動き	・直営店、フランチャイズ店舗共に、10月に入って来客数の減少が顕著となっている。
		一般小売店【雑貨】（店長）	販売量の動き	・たばこの値上げで売上が激減している。駆け込み需要が大きかった分、落差が非常に激しい。
		一般小売店【花】（店員）	お客様の様子	・高額商品の売行きが悪い。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・3か月前に比べると、明らかに買上単価が落ちている。
		コンビニ（店長）	それ以外	・前月のまとめ買いの反動で、たばこの売上が前年の半分にまで落ち込んでいる。それに伴い、販売量、客単価、来客数のすべてが悪くなっている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・来客数は今月に入って若干戻りつつあるが、客の購買意欲が減退しているため、売上は低迷している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・9月にエコカー補助金が打ち切られて以降、販売台数が激減している。自動車以外の業界にも影響が広がりはじめている。
乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・エコカー補助金によって約半年分は需要を先取りしたため、今月に入って客足はまばらになっている。		
乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・エコカー補助金終了の影響が続いており、受注台数は米国の大手金融機関が破たんした直後の水準に近くなっている。		
その他専門店【宝飾品】（販売担当）	競争相手の様子	・確実な売上が見込めないため、仕入量を減少させると、それに伴って売上が更に減少するという悪影響に陥っている。		
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・1品単価の低い居酒屋や定食屋でも来客数の減少が目立つなど、資金力のない店舗は閉店せざるを得ない状況となっている。		

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
		タクシー運転手	来客数の動き	・猛暑が落ち着いて秋の気配が出てきたところから、乗客数が明らかに減少している。特に、企業の利用が落ち込んだまま上向いていない。
		住宅販売会社 (経営者)	来客数の動き	・新規問い合わせの減少が続いており、回復がみられない。
企業 動向 関連	良く なっている やや良く なっている	食料品製造業 (従業員)	受注量や販売量の動き	・製造量、販売量共に、若干であるが増えている。気候が平年並みとなり、体感気温も落ち着いたことが主な要因で、食品の売行きもさっぱりした物から徐々に変化している。円高の影響については、今のところは輸入品の価格も下がっていない。
		電気機械器具製造業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・売上、受注共に、若干であるが増えている。
		電気機械器具製造業(企画担当)	取引先の様子	・新規ユーザーの開拓や、サンプルへの高評価などにより、新規注文が増えている。
		その他製造業[履物](団体職員)	取引先の様子	・10月20、21日に開催した春物展示会の来場者が、前年比で5%程度増えている。
		その他非製造業[商社](営業担当)	受注量や販売量の動き	・販売価格は下がっているものの、受注量は増えている。
		変わらない	プラスチック製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き
	一般機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・当社には原発関連の取引先が多いが、この業界では設備投資が活発に行われている。ここ数か月を含め、業況の良い状態が続いている。	
	一般機械器具製造業(設計担当)	取引先の様子	・受注状況が好転し始めた感はあるものの、中長期にみて良い感触はない。	
	電気機械器具製造業(経営者)	取引先の様子	・この時期の設備投資には、前向きな要因と後ろ向きの要因があるが、研究開発は進めなければならないという積極性がみられる。	
	電気機械器具製造業(企画担当)	受注量や販売量の動き	・売上の前年比は横ばいからプラス5%の範囲で推移しているが、マンション関連部門では、大口物件が少なく苦戦している。	
	電気機械器具製造業(宣伝担当)	それ以外	・エコポイント制度の段階的な縮小を前に、薄型テレビがこれまで以上に活発な荷動きとなっているが、需要を先食いしている感はぬぐえない。	
	電気機械器具製造業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・最近、また仕事が減っている。	
	電気機械器具製造業(経理担当)	取引先の様子	・今月の好調は、季節要因による一時的なものである可能性が高い。前年に比べれば好転しているが、根本的な回復と判断できる要素がない。	
	建設業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・工事の受注量は横ばいであるが、価格競争が相変わらず厳しい。	
	建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・前月よりも好転している感はあまりない。例年に比べても、受注の動きはやや弱い。	
	建設業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・公共、民間共に工事の件数は増えつつあるが、依然として単価は低い。	
	輸送業(営業所長)	受注量や販売量の動き	・前年はコピー機の配送が多かったが、今年は減少している。	
	通信業(管理担当)	それ以外	・特に大きな変化は見当たらない。	
	広告代理店(営業担当)	受注量や販売量の動き	・8、9月は売上が前年を上回ったが、今月は前年比が100%前後と減速している。	
	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の受注は少し回復したが、ほかの広告の動きは相変わらず良くない。	
	経営コンサルタント	取引先の様子	・最近、飲食店の新規出店が目立つ一方、閉店も早い。景気回復で人通りが増え、これをねらった新規出店が増えているが、消費者の財布のひもは固いため、期待どおりにはいかない。	
	その他非製造業[民間放送](従業員)	取引先の様子	・スポット広告市場では回復の兆しがみられない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	繊維工業（団体職員）	それ以外	・タオルの産地として最需要期を迎えているが、原材料の綿糸価格が急激に高騰している。販売価格には容易に転嫁できないため、受注や生産に悪影響が出ている。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	競争相手の様子	・工場の稼働が午後3時ごろに終わるという同業他社の話をよく耳にする。
		出版・印刷・同関連産業（情報企画担当）	受注量や販売量の動き	・今月から新年度がスタートしたが、受注の動きは悪く、企業の間では円高や消費の冷え込みで様子見の動きがみられる。年末商戦も食品業界の一部で始まっているものの、印刷関連ではカレンダーの制作のみである。
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前は前年比が20%以上の増加となっていたが、今月は10%台と伸び率がやや低下している。
		化学工業（企画担当）	それ以外	・ヤシやパームといった原料油の価格が暴騰している。菜種、大豆、とうもろこしでも高値が続いており、乳原料、砂糖も価格が上昇している。原料価格が軒並み値上がりしたため、利益の出にくい状態となっている。
		化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・急激な円高による輸出の減少や、液晶テレビなどの在庫調整による販売減、エコカー補助金の終了による自動車の販売減などが進んでいる。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・材料価格の上昇で収益が厳しくなる一方、競合する輸入製品が円高によって格安で入荷されるため、国内メーカーの稼働率が低下している。
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・関西は関東に比べ、建築関係のプロジェクトなどで新たな物件が全く見当たらない。
		一般機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・設計部は5名体制であるが、2名しか設計作業をしておらず、残りの3名は雑務だけを行っている。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・取引先の建売業者ではインターネット経由の問い合わせが増え、9月よりも展示場への来場者数は2割程度増えたものの、購入の増加にはつながっていない。円高に関する報道や将来不安などから、購入時期を様子見する動きが広がっており、業況が悪くなっている。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・経済的理由で購読を中止する読者や、購読料の回収が滞っている読者が増えているほか、折込広告も前年比で減少し続けている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・食品の売行きに変化はないが、ファッション関連商品の売行きが良くない。
		コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・大規模なイベントやセミナーが相次いだ影響で印刷物の作成依頼が増えたが、これは特定の業界の動きにとどまる。全体的には印刷の内製化が加速しており、総じて受注件数は減少傾向にある。一方、最近では熊の出没が頻繁に報じられているが、関連協会からは注意喚起のポスターや対策マニュアルなどの注文が入ってきている。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	取引先の様子	・引き合いや見積依頼が少なくなってきた。
	悪くなっている	繊維工業（総務担当）	取引先の様子	・取引先は催事販売が中心で集客には経費を掛けているものの、景品が目当ての来場が多く、販売につながっていない。
		金属製品製造業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・取引先に鋼材価格の値上げを求めたが、値上げ希望額の満額は認めてもらえない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・今年に入って国内の営業成績はやや不調であるが、海外が好調であるため、売上全体としても好調が続いている。ただし、最近の円高で利益率が低下し、無視できない状況となっている。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・当地域では、賃貸事務所や店舗、賃貸マンションの相場が相変わらず下がっている。東京方面への転動はあっても、東京から入ってくる動きはない。
		その他サービス〔自動車修理〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先からの仕事の依頼が少ない。
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	・これまでは製造業務の求人増が目立っていたが、事務系業務も少し動きが出てきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年を7か月連続で上回っており、増加幅も2か月連続で2けたとなっている。産業別にみてもほとんどの産業で増加となっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は少しずつであるが増えており、6か月連続の増加となっている。特に、製造業での増加が目立っている。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・例年、年末に向かって徐々に派遣依頼が増えてくるが、まだ動きは少ない。今国会で労働者派遣法の改正案が出るかは不透明なため、企業の間では派遣社員で一時的に対応する動きも出始めている。
		人材派遣会社（役員）	求人数の動き	・多少の変化はあるものの、ここ3か月の求人数に大きな動きはない。経済情勢が不透明であるため、雇用意欲はかなり低下している感がある。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・今月に入り、年末商戦に向けての派遣依頼が増えている。依頼人数は前年よりも若干増えたものの、派遣期間を短縮するなど、人件費の抑制を図る企業が多い。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人は前年比で増加が続いているものの、全国展開のアパレル大手や中堅2社、ソフトウェア開発会社など、当地が本社の企業による他府県での求人が多い。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が伸び悩み気味であるほか、相変わらずパート求人が半数を占めている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年比で4割増と回復が続いているが、一般求人が2割増で、パート求人が8割増と、まだまだ本格的な回復には至っていない。また、製造業では一般、パート共に4割増となっている一方、建設業も6割増と改善が進んでいるものの、サービス業は一般が2割減、パートが4割増と、一般求人は弱い動きとなっている。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・3か月前と同じく、まだ働ける年代の日雇労働者が大量に生活保護へ移行したため、有効求人倍率は押し上げられている。ただし、求人数は底ばい状態のまま変化がない。
		民間職業紹介機関（支社長）	求人数の動き	・4月以降、求人数は一定水準以上で推移しており、特に製造業からの求人が顕著に回復している。ただし、円高や株安といった不安要素も出てきている。
	学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・中堅企業を中心に企業訪問を行っているが、採用については大変厳しい状況が続いている。	
	やや悪くなっている	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・派遣依頼の動き自体が鈍化しているほか、決まるまでに時間が掛かるなど、企業の間では人材の飽和状態が進んでいる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・新聞広告の動きに回復の兆しが全くない。特に、円高で関西の製造業は落ち込みが激しい。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・求人を行う企業や業種が固定しつつあり、中高年層を対象としたパート、アルバイト求人もかなり減少している。各企業は経営の維持を最優先に、年度末に備え始めている。
民間職業紹介機関（大学担当）		採用者数の動き	・来年3月卒の学生による就職活動は、例年よりも状況は依然として悪い。3月までに活動をあきらめる学生が増えそうで、実態としては発表されている数字に程遠い。	
民間職業紹介機関（営業担当）		求人数の動き	・女性を中心に、新卒採用数が減少している。	
学校〔大学〕（就職担当）		求職者数の動き	・学内で実施する、4年生を対象とした企業説明会への参加企業が減少している。	
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	-	-	-
	やや良くなっている	百貨店（販売担当）	お客様の様子	・プロパー販売だけでは依然として買い控え傾向にあるものの、特招会や割引催事には前年以上の来客数及び売上があり客の購買意欲が向上している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・1点単価は低下しているが販売点数が増加している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・ここ1か月の来園者数が前年を若干上回ったほか10月の売店客単価が上昇している。
		テーマパーク（広報担当）	来客数の動き	・猛暑も収まり個人客の入込が例年並みに回復している。また、団体客も堅調に推移している。
		ゴルフ場（営業担当）	来客数の動き	・天候にも恵まれ来客数が回復傾向にあり、特に週末が良くなっている。
		その他サービス〔介護サービス〕（管理担当）	競争相手の様子	・同業他社は業績が上向いている。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・イベントが各地で開催され中心市街地商店街地域でも人の流れができていますが、必要以外のものの購入はなく売上に結びついていない。
		一般小売店〔靴〕（経営者）	販売量の動き	・在庫一斉セールを行っており、通常より販売量が増加している。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	販売量の動き	・相変わらず不景気ムードは続いたままで街が静かである。周辺企業も軒並み前年実績を下回っている状況のなかで、いかに企業を維持していくかの試行錯誤を行っている。
		一般小売店〔紙類〕（経営者）	販売量の動き	・観光客の動向は変わらないが、地元住民の生活必需品の購入が増加している。
		一般小売店〔印章〕（営業担当）	来客数の動き	・個人の印鑑注文の動きが出てきたが企業からの注文が出ていない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・急な気温低下に対しても客の節約志向は変わらない。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・秋商戦が本格化し、例年であると若い客層を中心に今年のトレンドの先行購買が目立つ時期だが、今年はヤングゾーンの低迷が顕著である。ファッションをけん引する顧客も購買姿勢は慎重で、より実需型の購買に移行してきている。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・10月は9月の残暑で秋冬物の動きが鈍かった反動で、月初から婦人衣料品、服飾雑貨が好調に推移した。中旬にかけても全商品群とともに好調で、苦戦していたブーツもショートブーツのトレンドがけん引し前年を上回った。店内は前年比102%で善戦するものの外商売上が若干苦戦しており、全体としては予算を若干下回る見込みである。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・近隣のスーパーの閉店の影響で全体的な売上は順調に推移している。なお、北海道物産展は例年以上に売上が伸びているが、衣料関係は我々の期待に反し売上が伸びておらず客の財布のひもはまだ固いことがうかがえる。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・当社の半数以上の部門で、客の購買傾向が活発化してきており、特に家庭用品や食品関連がけん引し前年実績を上回りつつある。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・今月は円高還元セール等で客単価が大幅に上昇し売上に寄与したが、来客数の動向は変わらず景気が回復しているとはいえない。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・販促の強化で売上は前年並みで推移しているが、給料日前後の客の消費動向が非常に厳しく、いらぬものは買わない傾向が顕著になってきている。週末は、大型ショッピングセンターへ客が多く流れており、食品単独の店舗は集客に非常に苦しんでいる。年末にかけて更に消費は冷え込む。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・客単価が伸び悩んでいる。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・価格を下げて商品を出しているが、販売数量が回復せず需要が減少しており現状は厳しい。ディスカウントは若干回復しているがコンビニは苦戦している。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・依然として客の財布のひもは固いが、ブーツ等でヒールの高さやボトム幅が昨年から変わったことで一部動きが良くなってきている。
		衣料品専門店（販売促進担当）	来客数の動き	・今月は来客数も増加し、売上とともに前年を上回っている。昨年に比べシャツやジャケットなど軽く羽織る商品が順調で夏場から若干伸びている。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	販売量の動き	・来客数は回復基調にあるが、まとめ買いの傾向が減少し必要なものだけ購入しており、買上点数が伸び悩んでいる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明		
		家電量販店(店長)	お客様の様子	・家電エコポイント制度の変更に伴う駆け込み需要はあるが、品ぞろえが間に合っていない状況である。		
		その他専門店 [海産物](経営者)	来客数の動き	・先月と同様観光に関して、当施設は団体、個人客とも非常に増加している。		
		その他専門店 [和菓子](営業担当)	来客数の動き	・大きく上向くことも下降することもない。		
		一般レストラン (経営者)	競争相手の様子	・近隣で新規開店やリニューアル開店の店舗が増加しているが、景気の改善による設備投資ではなく良好立地への過剰期待による出店と思われる。また、中心市街地から郊外良好商業集積地への移動にますます拍車がかかっている。最近では地元商店の地盤沈下は極度に激しくなっており、全国展開のチェーン店による低単価戦略に地元商店がついていけない状況となっている。		
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・売上が微増しているが、偶数月の15日以降の売上が顕著となっており、年金や子ども手当によるもので景気の回復とは言い難い。		
		一般レストラン (店長)	単価の動き	・集客の減少に対しランチの大幅値下げで、ようやく前年並みの売上が確保できる状況で、大幅な客単価の低下となっている。		
		その他飲食 [サービスエリア内レストラン](支配人)	販売量の動き	・相変わらず客の購買力が落ちており、無駄なものは買わない姿勢が顕著である。		
		観光型ホテル (支配人)	単価の動き	・全体の売上は堅調に推移しているが、客単価は変わらず宿泊客も減少傾向にある。		
		都市型ホテル (従業員)	来客数の動き	・宿泊や宴会部門は前年並みに推移しているが、レストラン部門は依然苦戦している。また、近隣の飲食店舗も閉店を繰り返している。		
		タクシー運転手	販売量の動き	・大型電気店やマンション等の設備投資がある一方で、利益が上がらないという客の声が一般的である。タクシーの全体の売上は前年並みだが1人当たりの売上10%増は継続している。		
		タクシー運転手	お客様の様子	・これまで高齢者はタクシー利用が多かったが、市の派遣する低価格のコミュニティーバス等の利用が増加し売上は徐々に減少している。		
		通信会社(企画担当)	お客様の様子	・顧客との会話の中で、地元企業の撤退、縮小のニュースが暗い話題となっている。		
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・契約数は目標に達していない。		
		通信会社(広報担当)	販売量の動き	・9月の販売状況は引き続き堅調に推移している。販売では9月に新たなサービスを開始したこともあり、スマートフォンが好調に推移した。解約の状況は全体としては前月比で抑制できたものの、番号ポータビリティを利用した契約数は前月より若干マイナス幅が拡大している。		
		競艇場(職員)	販売量の動き	・入場者数ならびに売上金額ともに横ばいで推移している。		
		設計事務所(経営者)	お客様の様子	・相変わらず売上状況が不透明で、経費節減も限界である。返済条件変更等の金融緩和策で何とかしのいでいる状況である。		
		設計事務所(経営者)	来客数の動き	・住宅版エコポイント制度の期間延長はあったが、住宅関連の工事の受注が伸び悩んでいる。		
		設計事務所(経営者)	来客数の動き	・創業以来13年間経験がないが、戸建て住宅の設計の引き合いが1年以上全くきていない。		
		やや悪くなっている		商店街(理事)	お客様の様子	・厳しい酷暑、政局への不安、円高等ももろの要素が大きく影響しているが、客は必要なものしか購入しない傾向が顕著である。生活防衛的な要素が強く、そのことが結果として景気の改善につながらない。
				商店街(代表者)	来客数の動き	・来客数が昼時の繁忙時にも確実に減少している。昼以降の時間帯もあまり客の入りは良くなく、夕方以降は特に顕著になっている。
				商店街(代表者)	販売量の動き	・通行量は相変わらず多いが各店への来客数は大変厳しい状況で、販売数の低下並びに販売単価が低下しており各店とも苦戦している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔酒 店〕（経営者）	お客様の様子	・客の俟約、節約志向が強くなっており売上が伸びない。同業者も低調なようで愚痴がこぼれている。飲食店は来客数が減少しているようで注文量も減っている。
		一般小売店〔酒 店〕（経営者）	販売量の動き	・料飲店の販売量が全体的に減少している。焼肉屋でも一時は満席になってもピークを過ぎると来店客が全く回転していない状況である。
		百貨店（営業担 当）	販売量の動き	・10月の初旬は上向きになってきたと思ったが、中旬以降は下降傾向にあり多くのテナントが前年同月を下回っている。先月まで好調だったテナントも同様の状況であり、初旬が好調であっただけに、落ち込みの要因を把握しかねている。
		百貨店（売場担 当）	販売量の動き	・外販、催事ともに売上が伸びていない。
		百貨店（営業企 画担当）	単価の動き	・百貨店外商関係の売上は明らかに単価が低下しており、厳しさが続いている。
		スーパー（店 長）	単価の動き	・1人当たりの買上数量が徐々に落ちてきており、販売数量が大幅に減少している。
		スーパー（店 長）	販売量の動き	・ここ数か月、来客数、販売点数、売上高はほぼ前年並みに推移していたが、ここにきて販売点数が大幅に減少している。
		スーパー（開発 担当）	単価の動き	・来客数が前年を下回り単価も低下している。近隣の同業他社も同様の悩みで特売単価がますます低下してきている。
		スーパー（販売 担当）	来客数の動き	・通常日だけでなく目玉商品を広告しても来客数が伸び悩んでいる。
		コンビニ（エリ ア担当）	単価の動き	・来客数はある程度回復しているものの、ここにきて客単価は非常に低下しており売上は減少している。また、たばこ値上げの反動も客単価の低下につながっている。
		コンビニ（エリ ア担当）	それ以外	・日常生活に欠かせない野菜の単価上昇等もあり、購入数や購入量が減少している。
		コンビニ（営業 担当）	来客数の動き	・9月末のたばこ特需の反動で来客数が減少している。
		衣料品専門店 （経営者）	来客数の動き	・イベント時に常連客の来店があるぐらいで、秋物の動きが例年より悪い。
		衣料品専門店 （地域ブロック 長）	来客数の動き	・昨年に比べ来客数は厳しい状況である。また、客は必要品以外は買わない傾向が顕著である。
		乗用車販売店 （経営者）	販売量の動き	・エコカー購入補助金制度終了による反動もあるが、悪かった前年実績の75～80%程度で推移しており予想以上に悪い状況である。
		乗用車販売店 （統括）	販売量の動き	・10月の販売量は前年比78.4%と大変厳しい状況である。受注ベースでは前年比70%で9月までのバックオーダーがなければ更に厳しい状況となっている。
		自動車備品販売 店（経営企画担 当）	販売量の動き	・単価の低下を売上数で補ってきたが、ここにきて売上数も厳しさを増している。接客の面でも即決が少なくなり他店を見てからという客が増えている。
		その他専門店 〔時計〕（経営 者）	来客数の動き	・今月は農繁期という要因もあるが、来客数が少なく中旬から売上が低迷している。
		その他専門店 〔布地〕（経営 者）	お客様の様子	・秋冬物の展示会を2度行ったが効果がなかった。
		高級レストラン （スタッフ）	来客数の動き	・平日の夜ならびに週末の来客数が2～3か月前と比べて減少している。
		観光型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・前年に比べ来客数、単価ともに減少している。
		都市型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・円高の影響で外国人の宿泊利用が減少している。
		都市型ホテル （総支配人）	販売量の動き	・観光客の入込状況をみると、3か月前はNHKの連続テレビ小説放映の効果により好調に推移していたが、番組終了により個人旅行者が減少傾向となっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・運行回数が大幅に減少し売上も減少している。
		テーマパーク （管理担当）	来客数の動き	・入館者数の伸びが著しく減少している。
		美容室（経営 者）	競争相手の様子	・様々な業種の人との話では、景気の状況はどうか知らないかという話ばかりで良くなる要素がない。

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
		美容室（経営者）	来客数の動き	・キャンペーンや広告等で集客を促しているが、夏以降客の反応が非常に悪くなっている。円高等いろいろな要因はあるが消費動向が低下している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・ボーナスも終わり気候も過ごしやすくなっているため、客の来店頻繁が減っており、来店間隔が長くなってきている。
		設計事務所（経営者）	単価の動き	・客の収入の低下傾向が受注単価の減少を招き、採算が悪化している。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・給与の低下等により、当初計画からの縮小及び資金計画の見直しを行わなければならない状況になったという客が増加している。
		住宅販売会社（経理担当）	お客様の様子	・イベントでの来客数はますますであるが、コストへの意識が一段と厳しく値引きへの要請が強い。
	悪くなっている	商店街（代表者）	単価の動き	・最近の客は割引きやポイントサービスに慣れ、普通のバーゲンでは反応がなく、よほどの企画でなければ購買に結びつかない。購買意欲が著しく落ち込んでおり生活防衛に徹している様子がうかがえる。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・暖かいための秋冬物の動きがさっぱりである。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・商店街が冷え切っており、この状況を早く何とかしないとこれまで重要な役割を担ってきた商店街が消滅しそうである。
		スーパー（財務担当）	来客数の動き	・競合他社のディスカウントへの業態変更がますます増えており、既存店への来客数の前年割れが続いている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・値上げによりたばこの売上は大幅に減少している。客はたばこが値上がりした分、たばこ以外の商品の購入を控えている傾向があり、たばこ以外の商品の売上も低下し、全体の売上は伸び悩んでいる。
		乗用車販売店（サービス担当）	販売量の動き	・新車が売れない。エコカー購入補助金制度終了後、売上が低迷し目を覆いたくなるような販売台数となっている。
		乗用車販売店（副店長）	来客数の動き	・9月までに比べて来客数は半分以下になっている。
		住関連専門店（広告企画担当）	来客数の動き	・単価の低下と来客数の減少がそろって進行している。
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・計画に対して大幅に未達成の状況であり、例年繁忙期となる第3四半期でも厳しい状況となっている。
旅行代理店（経営者）		販売量の動き	・個人旅行の利用はあるものの、会社関連の大口客の旅行が皆無で、円高の効果も期待できず会社設立以来の売上の落ち込みとなっている。	
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	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	・鉄鋼向けの工事案件、各地の焼却炉補修用材料の注文が入り生産量が増加している。
		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	・長い間低迷していた海外向けの製品について、特に北米向けに注文が入るようになり、売上回復の兆しがみられる。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・起工式等に係る受注工事が増加し、現場担当者の稼働率もほぼ100%となっている。
	変わらない	木材木製品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・住宅着工数は回復傾向にあるものの、円高等による将来の不安や懸念が本格的回復を妨げている。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・円高による輸出の減少、内需低迷が大きく影響している。
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は3か月前と比べ横ばいで大きな変化はないが、生産能力の60%に留まっており依然として厳しい状況である。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注単価が低下している。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・現在のところ受注量は3か月前と変わらない。
		輸送業（統括）	受注量や販売量の動き	・第2四半期を終え荷動きが一段落している。
通信業（営業企画担当）		取引先の様子	・客からは今年度予算での設備投資に関する引き合いが増えているが、受注量・額ともに横ばい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
		不動産業（総務担当）	それ以外	・来客数、成約件数が落ち込んでいる。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・公共工事関連が相変わらず不調である。目先の資金需要から利益面よりも売上高確保のために入札するところが増えてきている。また、小売業も徐々に売上が減少しているが、原因としてネット通販に小口の顧客を取られているケースが見受けられる。
	やや悪くなっている	食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・注文が計画に対し未達成の状況で推移している。また、計画外商品の売上増加はあるものの、本来当社が売上を計画した商品が伸びずアンバランスが生じている。
		食料品製造業（業務担当）	受注量や販売量の動き	・通常月の通販部の売上が減っている。以前は個人単価が減少する程度だったが、受注件数が減ってきている。
		鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・エレクトロニクス関連材料の調整から受注量が急激に減少し始めている。自動車用関連部材もこれまでの受注の勢いはなく今後の減少が懸念される。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・エコカー購入補助金の打ち切りや急激な円高により輸出割合の大きな産業においては影響が甚大であり、今後も減少傾向が続く。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年建設関係では今が最も売上の期待できる時期だが、今年はそこそこの売上を維持してはいるものの、昨年に比べて状況は良くない。
		輸送業（運送担当）	取引先の様子	・取引先からの荷物の発送量が少しずつ減少している。
		金融業（業界情報担当）	取引先の様子	・中国やタイなど新興国の需要は好調だが、欧州や日本では販売が伸び悩み、売上高、利益は横ばいで推移している。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の業況について、月次の試算表の提出を受け、足元の景況感と合わせ確認を行っているが、ここ数か月は総じて厳しい状況となっている。業種は多岐にわたっており、理由は猛暑、連休が短い、首都圏の印刷需要停滞等まちまちであるが、経営者からは最終的に消費心理が低迷していることに大きく影響しているとの話を聞く。春先から夏場にかけてやや底がみえてきたと思えた状況から、やや悪化している。
悪くなっている	農林水産業（従業者）	それ以外	・9月の状況を3か月前の6月と比較すると、水揚げ量は1,472トン、水揚げ金額は4億9,400万円の減少である。その要因は沖合底引き網、大・中型巻き網、イカ釣り船の減少によるものである。また、前年同月と比較すると、水揚げ数量は50トン（前年同月比102%）の増加、水揚げ金額は1億3,900万円（前年同月84.8%）の減少である。その要因は沖合底引き網、大・中型巻き網、小型定置網の増加によるものである。	
	その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・国内景気が相変わらず悪いうえに、円高や中国他のアジアからの仕入単価が上昇しており、受注量の減少及び製品単価値下げにより、損益的に非常に厳しくなっている。	
雇用関連	良くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・製造業の製造工や小売業の営業員の派遣求人、及び情報通信業、卸小売業のテレホンオペレーターの求人が増加している。製造業の臨時的な仕事の増加や販売関係の売上の増加を狙った電話の営業による雇用が行われている。
	やや良くなっている	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・9月の新規求職者数は前年同月比5.5%、前月比2.0%の減少であった。月により多少変動はあるものの、前年度と比較して求職者数は落ち着いた動きである。
	変わらない	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・求人数が前年と同等の水準となっている。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・企業からの求人依頼数が若干低下傾向にある。数が月前に受注した繁忙対応での派遣契約も、この時期から年末にかけて期間満了を迎えるものが多くなっている。
		人材派遣会社（支社長）	求人数の動き	・引き続き大手企業は中途採用に慎重な姿勢を維持をしており、採用の基準も下がっていない。中小企業はアジアへの輸出部門等、海外展開の採用に動きがあり、医療・福祉関連は専門職の採用に動きがある。
		求人情報誌製作会社（支社長）	求人数の動き	・中途採用、アルバイトの求人数は、堅調に推移している。

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
		求人情報誌製作会社（広告担当）	採用者数の動き	・採用自体を控える企業は少ないが、採用数は欠員の補充など現状確保のための若干名採用という企業が多く、景気回復のため増員するという企業の声を聞くことは少ない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は前年同月比プラスで推移しているものの、基幹産業の製造業の求人が2か月連続減少となった。特にハードウェア製造業でエコポイント制度終了を控え、生産調整に伴う求人減少がみられた。
		民間職業紹介機関（人材紹介担当）	求人数の動き	・求人数が一時的に上がるが一過性のもので継続することはない。
やや悪くなっている		求人情報誌製作会社（サイト運営担当）	周辺企業の様子	・円高やエコカー補助金制度の終了により先行き不安を訴える企業が多く、新卒採用の計画を決められない企業が増加している。
		民間職業紹介機関（職員）	雇用形態の様子	・従来正社員として採用していた職種でも当初3～6月程度の期間を契約社員として採用するケースが増えつつある。正社員登用を前提としているが、入り口の段階でかなり厳しくなっている。
悪くなっている		-	-	-

9. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
家計動向関連	良くなっている	一般小売店〔菓子〕（総務担当）	来客数の動き	・インフルエンザの影響があった前年と比較すると、来客数は順調である。	
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・10月中旬以降、急に寒くなったことで、アウターの動きが良くなった。単価も改善しており、前年比で増加している。	
	やや良くなっている	家電量販店（店員）	販売量の動き	・前年比2倍程度の売上となっており、特にこの数か月は、テレビを中心として販売数が増加傾向にある。	
		家電量販店（営業担当）	販売量の動き	・年末を待たずしてテレビが売れている。エコポイント制度変更によるポイント減額前の駆け込み購入がほとんどであり、ブルーレイ録画機も合わせて売上が増加している。冷蔵庫についても、多少伸びている。	
	変わらない	観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・10月の入込客数は、3か月前比、また前年比でも改善している。ドラマの影響による四国ブームで上向き傾向である。	
		通信会社（企画）	お客様の様子	・比較的高額な商品や、オプション商品への関心が高く、引き続き堅調である。	
	変わらない	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・10月は人の動きが芳しくなかった。厳しい残暑の影響を引きずった様相である。
			商店街（代表者）	来客数の動き	・土日の来街数は、観光客中心に好調を維持しているものの、ファミリー層やOL等、購買力のある客の来街が、残暑の影響からか極端に減少しており、特に平日の落ち込みは大きい。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・取引先である飲食店の動きからみても、外食を控える傾向に変わりはない。	
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・来客数は前年と同水準にあるものの、客単価は大きく下落してきている。	
百貨店（営業担当）		それ以外	・来客数は前年同月並みを確保したが、売上高は若干下回った。婦人、紳士衣料品および宝飾、呉服等の高額品は前年を下回ったが、ブランド商品群を含む雑貨、食品等は概ね前年水準を確保した。		
百貨店（販売促進担当）		販売量の動き	・少しずつ気温が下がっているものの、コート・ジャケット等の秋冬物の動きが鈍い。販売数量、売上について、販売計画、前年実績を共に下回る日が続いている。		
百貨店（売場担当）		販売量の動き	・全体では前年割れが続いている一方で、前年を上回る部署も増えており、下げ止まり感はある。		
スーパー（店長）		単価の動き	・たばこ増税前の駆け込み需要の反動が、売上を押し下げる要因になっている。一方で、青果物の値上がり等が単価上昇に貢献し、全体として売上は増加した。		
スーパー（店長）	販売量の動き	・最近まで野菜価格が高騰した分、他商品が買い控えられていた。ようやく野菜価格が落ち着いてきており、他商品の売れ行きも回復している。全体的には客単価は変わらず、低水準で推移している。			

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（企画担当）	お客様の様子	・食品を中心に客の買上状況は堅調に推移している。気温が下がるにつれて、鍋商材等も動いてきている。
		スーパー（財務担当）	単価の動き	・価格下落は継続しており、ディスカウントの流れは止まらない。同業大手の施策が、市場混乱にますます拍車をかけている。
		スーパー（人事）	お客様の様子	・収入が増えない状況では、消費が増加する理由がない。子ども手当にしてみても、貯蓄あるいは地デジ対応費用へ回っていると思われる。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・たばこ売上は9月比で落ち込んでいるが、それ以外の、特に必需品以外の販売は好調である。
		衣料品専門店（副店長）	お客様の様子	・必要な物を必要な時に購入する傾向が続いている。2、3か月前と比較しても変化はない。
		衣料品専門店（総務担当）	来客数の動き	・10月前半は気温が高かったことから、秋冬衣料の目的買いが少なく、買上客数も前年比で大幅に減少している。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・10月に入り、たばこは、増税前の駆け込み需要からの反動で、前年比で大きく下回っている。売上の増加要因であった野菜価格の高騰も、中旬以降は落ち着いてしまっている。
		旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・海外旅行は、円高の影響でヨーロッパ方面を中心に引き続き好調である。国内旅行は、個人旅行及びビジネス出張関連の販売が落ち込んでいる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・10月に入り遍路シーズンになったが、前年よりあまり見かけない。また、街中の人も昼夜問わず減少しており、特に夜は少ない。乗車しても近距離中心であり、客単価が低い。
		設計事務所（職員）	販売量の動き	・手持ち受注残を抱えており、この時期の販売量としては例年に比べて低いものの、全体的には安定推移している。
やや悪くなっている		商店街（代表者）	競争相手の様子	・競合店が、販売価格の割引や値下げ等の販売戦略を取っている。
		商店街（代表者）	それ以外	・天候不順が、季節商品の展開を予測困難にしている。また、デフレに拍車が掛かることで、利潤もますます低下している。
		一般小売店〔酒〕（販売担当）	お客様の様子	・料飲店に酒類を卸している関係で繁華街をみるが、人出が少ない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・たばこ増税前の駆け込み需要が終了し、客数は減少傾向である。主力商品の生鮮、日配品の売上減少が継続している。また、秋物衣料も不振である。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・エコカー購入補助金制度終了以降、販売量は半減している。中古車の販売量は、これまでと変わらない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・3ヶ月前と比べ、客単価は10%程度減少している。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・来場者数が前年比で約5%落ち込んでいる。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・来客数、客単価共に、前年と比較し非常に落ちこんでいる。
		競艇場（職員）	販売量の動き	・施設改善工事の影響で10月は開催日数が僅か9日間であった。当ポート場における月間売上は、通常月の16%程度にまで減少する見込みである。仮に通常通りの営業日数で割り戻し試算すると、前月比で23%、3か月前比で54%、前年比で46%減少しており、工事という特殊要因を勘案しても低迷している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・客の来店周期が延びている。
悪くなっている		一般小売店〔書籍〕（営業担当）	単価の動き	・客数、客単価共に下落している。
		コンビニ（総務）	来客数の動き	・10月の来店客数は前年比で5%減となった。たばこ増税前の駆け込み需要の反動も影響している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・エコカー購入補助金制度の終了以降、全く車が売れなくなった。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・10月の軽自動車の届出台数は、9月受注残がありながらも、前年比80%になっている。また、受注台数は前年比50%を割り込むほどに激減している。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・エコカー購入補助金制度の終了と同時に、新車購入客は減少し、10月に入っても回復していない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他飲食 [ファースト フード] (経営 者)	販売量の動き	・客単価2,000~3,000円の居酒屋業態が非常に厳しい。客数減少に歯止めがかかっていない。
		美容室 (経営 者)	お客様の様子	・来店サイクルが長くなっており、来店客数、客単価は悪化している。
		設計事務所 (所 長)	それ以外	・分譲マンション在庫は、さばかれつつある。しかし、新規の建設計画はほとんど出てきていない。
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 (総務担当)	受注価格や販売価格の動き	・供給減により、取引単価は上昇している。
		木材木製品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・住宅に関しては、マンション供給の減少、土地の値下がり、各種政策などの影響により、特に一戸建て新築や分譲が順調に推移している。マンションについては、まだ回復しているとはいえず、好調時の3分の1程度である。
		鉄鋼業 (総務部長)	受注量や販売量の動き	・受注・販売量は増加傾向にある。納期対応のため、時間外労働・休日出勤も増加している。
	変わらない	通信業 (営業担当)	それ以外	・第2四半期決算が出始め、経営層との会話では、円高が改善されれば、年度末に向け良い方向に向かう、との希望的観測も聞く。
	やや悪くなっている	食料品製造業 (従業員)	受注量や販売量の動き	・加工食品等について、家庭用向けは、特売で安売りされている。業務用は、受注量、販売量が低下傾向にある。
		繊維工業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・9月までは順調であったが、10月に入り受注が減ってきている。取引先からは、消費者が不要不急のものを購入しなくなったとの声を聞く。好調なのは、中国人などの観光客を相手にする小売業くらいである。
		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	・競争が厳しい。輸出も円高で受注単価が下がっている。
		電気機械器具製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・受注が少なくなっている。数か月前に注文のあったものが、直前に厳しい条件で変更を求められるなど、急減速を感じる。設備投資控えが、顕著になっている。
		通信業 (部長)	受注量や販売量の動き	・10月は時期的に商品が動きにくい。依然として価格競争も厳しく、量的拡大は望めない状況である。顧客企業もコスト・パフォーマンスを重視しており、薄利である。
		不動産業 (経営者)	取引先の様子	・業界は大変厳しい状況が続いている。事務所を引き払う同業者もみられる。
		公認会計士	取引先の様子	・10月の関与先の決算状況では、売上・利益共に前年比減少している企業が70%を超えている。依然として景気は下向きである。
		悪くなっている	パルプ・紙・紙加工品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き
		建設業 (総務担当)	それ以外	・改修、改築、部分増築関連は増えている一方で、新規の大型物件は少ない。景気の先行き不透明感から、経営者は、危険負担を伴う新規投資を控えているものとみられる。
		輸送業 (統括)	それ以外	・荷動きが悪い。
	輸送業 (支店長)	取引先の様子	・燃料価格の高騰も影響し、荷主の生産量調整が継続している。	
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 (編集者)	周辺企業の様子	・求年度の新卒求人企業数は前年と同水準であり、新卒ニーズに大きな変動は無い。中途即戦力ニーズは前年比で少し回復するものの、低水準である。ハローワーク基金訓練や労働局の就職支援セミナー受託などから、全体としては良い状態が続いている。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・新規求人数が、前年同月比で連続3か月増加している。
		職業安定所 (職員)	それ以外	・9月の有効求人倍率は0.59倍である。3か月前比で0.08ポイント上回っている。
変わらない	人材派遣会社 (営業部長)	求人数の動き	・中途採用案件が多少上向いてきていたものの、円高などの影響が出始めている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・新たな事業展開や新規出店の情報がない。県外資本のパチンコ店新築くらいである。新卒採用についても、せいぜい「良い人材がいれば考える」程度であり、非常に消極的である。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・減少に転じていた新規求職者が、わずかながらも増加に転じている。
		民間職業紹介機関（所長）	求職者数の動き	・この1か月で、大学4年生の登録者が増加している。10月になっても、採用未決定で就職活動をする学生が例年より多く見受けられる。企業は、例年よりも新卒採用を減らしているようである。
		学校〔大学〕（就職担当）	求職者数の動き	・求人数は前年とほぼ同水準である。一方で、求職者数は前年に比べ増加している。
	悪くなっている	-	-	-

10. 九州（地域別調査機関：（財）九州経済調査協会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・9月は非常に悪かったが、10月になって客の動きが大分良くなっている。例年に比べて特別良い訳ではないが、これまでからすれば動きが良くなっている。
		一般小売店〔青果〕（店長）	お客様の様子	・客の様子をみると、口蹄疫の影響で低迷していた購買のムードがじわじわと向上している。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	販売量の動き	・茶の売行きは外販も店頭も依然本調子ではなく、例年の売上にも達していないが、肌寒くなって、少しずつ良くなる。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・客の買上率は前年比マイナスの基調に変わりはないが、来客数は前年比マイナスながら、マイナス幅は縮小傾向にあった。今月は前年比プラスとなっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・野菜は、価格高騰により販売点数が少なくなっているが、野菜をある程度安く売ることによって他の商品が売れる。前にはなかった状況である。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・不稼働商品の在庫処分の切替えがスムーズにでき、衣料や食品等全てにおいて前年をぎりぎり確保している。3カ月前と比較しても約5%の増加となっている。衣料の肌着や食品の生鮮品をまとめ買いをする傾向も出ており、客単価は上昇している。
		衣料品専門店（店員）	販売量の動き	・残暑が厳しく秋物の立ち上がりが遅かったが、10月に入って急に寒くなったので秋冬物の動きが活発になった。コートやジャケット等の重衣料が動き始めたので1品単価が上がり、売上が持ち直した。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・エコポイント対象商品に付与されるポイントが12月から半減するため、エコポイント特需で市場は活発になっている。テレビに加えて、冷蔵庫の動きも良い。
		家電量販店（総務担当）	販売量の動き	・エコポイント対象商品に付与されるポイントが12月から半減するため、駆け込み需要で市場は活発になっている。テレビに加えて、冷蔵庫の動きも良い。
		その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	販売量の動き	・前年に比べると売上は横ばい若しくは若干の増加がみられる。新規の客というよりは、固定客が購入する量が増えている影響で売上は伸びている。
		その他専門店〔書籍〕（店長）	販売量の動き	・来客数も微増ながら販売量は増えている。ポイント制度が定着し、その影響が徐々に現れている。
		その他小売の動向を把握できる者〔ショッピングセンター〕（支配人）	来客数の動き	・映画館への来場者数が好調であり、それにけん引されて、飲食や雑貨店等の来客数が伸びている。
		観光旅館組合（職員）	来客数の動き	・売上の伸びは今一つであるが、来客数が増加しつつある。
		観光ホテル（総務担当）	販売量の動き	・宿泊は、円高の影響で海外客が減少する等厳しい状況が続いているが、宴会やレストランが前年同月と比べ好調である。
	都市型ホテル（副支配人）	販売量の動き	・団体の予約は前年に比べて少ないが、インターネットを通じた個人予約は増えている。	
	タクシー運転手	お客様の様子	・昼夜共に県外の人動きが出てきている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	設計事務所(所長)	販売量の動き	・官公庁の工事が非常に堅実に出ていることで、今後は仕事が増える。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・景気は低迷したまま、売上は変わらない。10月後半は朝夕いくらか涼しくなっているが、日中は依然として暑く、主婦客が献立に悩む姿を良く目にする。天候の影響で売上が伸び悩んでいる。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・商店街の来街者数が減少しており、単価もかなり落ちている。この悪い状態がずっと続いている。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・中心商店街への客足は相変わらず低調であり、売上は前年を下回った状態が続いている。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・猛暑の9月から気候は少し良くなり、幾分か客足が増えた。
		一般小売店[鮮魚](店員)	来客数の動き	・先月は急に涼くなったせいか、少し売れたかなと思ったが、またすぐに動きが止まった。本来であればだんだん売れなければならないのに売れない。サバがおいしく売れる時季であるが、肝心のサバが獲れていない。海水温が少し高いとの話である。猛暑の影響、温暖化の影響でサバの漁期が遅れている。
		一般小売店[生花](経営者)	販売量の動き	・10月は通常ギフト等が上向いてくるが、今年は厳しい状況となっている。例えば花束も通常3,000円以上で配達が無料にあるという特典があるものの、3,000円に達しない商品を選ぶ方が増えている。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・10月になり気温が下がり、衣料品の売上は順調であるが、今までと同様に必要のない物は買わない傾向は変わらない。
		百貨店(総務担当)	販売量の動き	・来客数は増加しているものの、買上単価が減少し、売上、利益の増加とはなっていない。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・友の会満会に合わせ、全店特別招待、物産催事を毎週開催しており、更にクレジット催事を行い、客動員に努めた結果、売上は前年を上回り、売上予算を達成した。しかし、累計ではまだ不足しており、金券回収も予想を下回った。紳士婦人衣料は持ち直し、客の要望に合った一部アイテムは好調であった。高額商品の動きは伸び悩んでいる。
		百貨店(営業担当)	それ以外	・これまでは全体的に悪かったが、今月に入って少し様子が変わり、一部衣料品のミセス対象商品の動きが良くなり、食料品も非常に好調になっている。また、レストランの動きが良くなっている。底を打ったというのはまだ早過ぎるが、食品が回復すると全体的が回復する傾向があるので期待している。
		百貨店(営業担当)	それ以外	・宮崎は口蹄疫で苦しんだ。9月によりやく移動制限区域が解除となったが、その後も来客数、買上単価等は口蹄疫当時と変化がない状況である。
		百貨店(営業企画担当)	販売量の動き	・中旬まで気温が高く、衣料品の動きが悪かった。10月だから秋冬物を買うという傾向はなく、必要な時に必要な物しか購入しない傾向がある。
		百貨店(売場担当)	競争相手の様子	・市内の同業態店舗の売上は前年比110%以上の伸びを示している。当店の来客数は前年比102~103%、売上が100%となっており、単価は落ちていないが購買率が少し低下している。また、婦人ミセス衣料品の動きが今月に入り芳しくなく、宝石や時計等の高額品も売れていない。
		百貨店(営業企画担当)	販売量の動き	・首都圏ではやや景気回復の兆しがあると聞かすが、当社の売上をみると、景気は停滞している。来客数はやや回復傾向にあるが、当月は気温が高く、厚手の深秋商品などは低迷している。一方、食品では好調を維持しているものの、全店売上の底上にはなっていない。
		百貨店(業務担当)	販売量の動き	・秋冬物の展開を行っているが、気温が下がりきらない天候要因はあるものの、それ以上に客の購買意欲は低い。価格訴求のバーゲン品でも、必要のない物は購買に結び付かず、また今度、という話が客からよく聞かれる。
		百貨店(売場担当)	販売量の動き	・今月20日過ぎに気温が一気に低下して、冬物衣料等を中心に非常ににぎわった。
		百貨店(企画)	販売量の動き	・9月は猛暑の影響で秋物の動きが鈍かったが、今月に入り好調に動いている。しかし、売上が前年を超えるまでの勢いはない。月ごとで凸凹はあるが、通期でみた場合、上向いているとは言えない。
スーパー(経営者)	来客数の動き	・全体的に客の購買動向が弱い。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	お客様の様子	・ディスカウント化してから食品は好調に推移しており、売上は前年比112%で推移している。衣料品は秋物が全く売れず在庫処分に困っている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・今月上旬、中旬の暖かさを衣料関連の売上は大変厳しくなっている。下旬の突然の冷え込みで若干は持ち直したものの総じて厳しい。青果物の単価の上昇により、食品の売上は少し上がっているが全体としては厳しい。エコポイント制度の見直しにより、家電関連の需要が前倒しで少し出ている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・現状の円高が続くなか、依然として消費者の節約志向が続いており、更にデフレの傾向が消費を圧迫し、売上が伸びる要素はない。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・気温が急激に下がったが、冬物衣料や防寒用品等の動きが思ったほどはなく、依然として買い控え傾向がみられる。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・急激な円高や国内景気の低迷等から消費回復の気配が感じられない。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・夏以降、低水準で安定している傾向があり、9月は猛暑効果で少し回復したが、10月に入ってまた消費の減退傾向が続いている。
		スーパー（売場担当）	単価の動き	・周辺へのディスカウントストアの出店が目立ち、スーパーマーケットの客足に大きく影響している。安い物が多いディスカウントストアに客は流れている。
		スーパー（業務担当）	単価の動き	・気温の急激な低下で秋物に動きが出てきたが、正価販売品の価格自体が上半期からほとんど変わらないので、1品単価が上昇しない。結果として買上点数が増えず、売上は上がらない。消費動向に影響を与えるような大きな刺激がない限り、この状態に変化はない。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・上向きかけた売上、客単価が再び落ち込み始めている。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・10月1日からたばこが値上がりし、売上に占める割合が高いたばこの売上が激減している。来客数も大幅に減少し、たばこ以外の商品も売れず、厳しい状況が続く。
		コンビニ（エリア担当・店長）	お客様の様子	・来客数が減り、たばこの値上がりでプラス1品を買う客も減っており、客単価の上昇はみられない。
		コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・今月は奄美の豪雨災害やその後の台風による離島便の欠航により、交通が遮断され荷物を送っても配達ができない等のマイナス要因が大きく、売上は大きく減少した。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・相変わらず客の購買意欲が低く、客は店頭の安い物しか購入しない。
		衣料品専門店（総務担当）	来客数の動き	・来客数に全く変化がみられない。
		住関連専門店（店長）	来客数の動き	・来客数が若干減っている。来店頻度は減ったが、単価や買上点数は増加している。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（統括）	お客様の様子	・10月は3連休があり観光客の動きは活発である。ガソリン等の燃料油の価格も安定しているため、燃料油は前年並みに販売できている。しかし、カーケア商品などの販売は思わしくなく、消費者は消費する商品、辛抱する商品の区別を付けて購入している。
		その他小売の動向を把握できる者【土産卸売】（従業員）	お客様の様子	・空港の搭乗客数は前年とさほど変化はないが、客は来店しても商品を買わない状態である。必要最低限の商品しか買わず、土産には手が出ない状態である。売上は前年比80%である。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・1年以上来客数は減少しており、回復の兆しがみられない。
		その他飲食【居酒屋】（店長）	お客様の様子	・今年の夏は本当に暑く、焼酎よりビールのほうが売れた。10月は良くなるだろうと張り切っていたが、10月もそのまま続いており、悲観している。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・レストラン部門の予約状況が良くない。10月の売上も前年比90%前半に留まっている。法人関連の動きが多少あるが、状況を打開する程の大きな動きではない。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・個人客の申込が増えている。特に円高の影響で海外旅行の伸びが大きい。供給量が減ったことで予約が取りづらくなっている。

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	
		旅行代理店(業務担当)	販売量の動き	・販売量が上向きになっている分野とそうでない分野とが交互の好不調を示すため、販売動向での回復感は見られない。旅行需要は、海外旅行では好調だが、国内旅行は不調であり、方面別でも好不調が逆転するなど、断定的な傾向がない。	
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月は昼の客の動きが良く、全体的な売上が15%ほど伸びた。ただし、夜の売上は変わらない。	
		タクシー運転手	お客様の様子	・長い間の景気の低迷により、タクシーをあまり利用しないようになり、自家用車での外出が増えている。夜の繁華街も非常に閑散としており、業界としてはあまり良くない。	
		通信会社(管理担当)	それ以外	・資金繰り状況が変わらない。	
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・客の携帯電話の利用数そのものは増えているが、1回線ごとの利用状況からすると、不要な通話は省く、オプションサービスは省くなど、少しの経費削減にも努めており、景気は厳しい状況にある。	
		通信会社(企画担当)	販売量の動き	・新規契約数が伸び悩んでいる。	
		ゴルフ場(従業員)	単価の動き	・客単価の動きが夏場から少しずつ落ちており、前年に比べると1人当たり単価が2,000円近く落ちている。特にプレー代以外の夕食関係やショップ関係は、量販店で買ってきた物、朝食もコンビニで済ませるなどの動きがみられ、全体的な客単価が、今月、特に落ちている。	
		ゴルフ場(支配人)	来客数の動き	・円高が一段と進行し、一般消費者にとってデフレ感が増々高くなっている。消費を引き締めており、客のゴルフのプレイ回数は減っている。また10月は運動会や自治会行事の多い月であり、ゴルフ場にとってはマイナス要因となっている。	
		音楽教室	それ以外	・生徒募集時期であるが、例年通り増えることなく減ることもない。また全体的に楽器が売れることもなく、来月の展示会まで景気が読めない。	
		その他サービスの動向を把握できる者[介護サービス](管理担当)	来客数の動き	・客の動きに大きな変化がみられない。	
		やや悪くなっている	商店街(代表者)	販売量の動き	・デフレによる単価の低下の影響等により、毎月少しずつ売上が落ちている。
			商店街(代表者)	販売量の動き	・10月半ばまで暑い日が続き、なかなか秋の気配がなかった分、秋物商品の動きが悪かった。
			商店街(代表者)	お客様の様子	・天候に左右される業界であるが、来客数、購入単価共に減少している。10月も残暑の影響で厳しい。
スーパー(店長)	販売量の動き		・単価の下落と買上点数の下落が続いている。青果を始めとする生鮮食品の相場高の影響もシビアな買物ぶりに影響を与えている。		
コンビニ(エリア担当・店長)	単価の動き		・たばこ増税後、財布のひもが更に固くなっている感がある。継続して喫煙している人はどこかで経費を抑える必要があり、特に影響を受けやすくなっている。		
衣料品専門店(取締役)	お客様の様子		・7月はセール時期で単価が低く、利幅が取れなかったが、そこそこ売ることができた。10月は9月に比べて物の動きは早かったが、秋冬物は単価が高いため、客は1点を選ぶのに慎重になっており、気に入ってもすぐに買わずまた来ますという声が非常に多い。厳しい10月となっている。		
乗用車販売店(販売担当)	販売量の動き		・政府のエコカー購入補助金制度が終了し、極端に販売量が落ちている。ある程度は予想していたが、落ち込み方が予想を超えている。		
住関連専門店(経営者)	お客様の様子		・木工祭り等のいろいろなイベントがあり、メイン会場への来場者が増えている。一方でメーカーが直販に力を入れており、地元小売店は苦戦している。		
高級レストラン(経営者)	来客数の動き		・11月終わりから12月にかけて忘年会を開催する影響か、10月はあまり動きがみられなかった。		
高級レストラン(支配人)	来客数の動き		・来客数が少し減少している。		
タクシー運転手	来客数の動き		・長崎の秋祭りで梅が枝餅の人気店には行列があるが、今年はいつもの年の半分ぐらいだった。人通りは例年と変わらないが、皆、財布のひもが固い。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪くなっている	通信会社（業務担当）	販売量の動き	・携帯電話本体販売では、話題のスマートフォンの動きは活発であるが、従来型の商品の動きが悪く、全体ではかなり落ち込んでいる。
		通信会社（総務担当）	お客様の様子	・エコカー購入補助金制度の終了や円高、株安等により金融市場は低迷し、製造業、非製造業共に業況判断はマイナスで推移している。特に有効求人倍率は低調で、また消費者心理の悪化を通して個人消費は冷え込んでおり、景気はやや悪くなっている。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・口蹄疫の影響が続いており、下期の法人の落ち込みをカバーするのが難しい。個人はゴルフやステイプラン、レストラン等細かな施策を打ち込み、横ばいである。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・景気がどんどん悪くなり、消費動向が非常に落ちている。ファッション業界における購買意欲は、どんどん低迷している。何か一つ大きなテコ入れを必要としている。
		美容室（店長）	販売量の動き	・定番品の売上が、今までより良くない。景気が良くないので、客には買う余裕がない。
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・土地建物の売買は非常に動きが鈍く、土地が動いていない。景気は低迷している。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・来客数が減少している。天気や気温のせいだけではなく、周りの雰囲気そう感じている。出かける機会も減っている様子である。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・受注台数が9月と比べると半分以下に落ち込んでいる。
		乗用車販売店（管理担当）	販売量の動き	・9月中旬にエコカー購入補助金制度が打ち切れ、それまで需要を先食いしていた反動が10月特に目立っており、販売、受注共に厳しいものがあつた。中古車の販売もすぐに良くなることもなく、新車、中古車共に販売量が厳しい状況は、もう少し続く。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・エコカー購入補助金制度が終了した後は来店客が大幅に減少し、新車販売は前年比で半分程度となった。会社全体でも月次決算で黒字確保が難しい状態に陥つた。大変厳しい業況である。
高級レストラン（専務）	来客数の動き	・客足が街からだんだん少なくなり、食事は家で弁当や総菜を買って食べる人が多くなっている。旅行者も鹿児島の場合は新開線全線開業まで少ない。		
企業動向関連	良くなっている やや良くなっている	-	-	-
		農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・10月は、年末年始の需要に向け、冷凍食品加工メーカーが生産を増やすため、今まであまり動かなかった素材原料肉の引き合いが強くなり、在庫が一掃された。価格的にまだ厳しいが、前年から続いていたデフレ傾向による低価格志向に多少歯止めがかかっている。スーパー関連も行楽シーズンや運動会などで前月に比べると良い動きになっている。
		精密機械器具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注量が増えつつあり、仕事が忙しく、派遣作業員も雇入れを行っている。
		新聞社（広告）	受注量や販売量の動き	・旅行や通信販売の新聞広告出稿が前年比110%と好調で、全体の売上をけん引している。前年を超える出稿量となっている。
	変わらない	その他サービス業[物品リース]（従業員）	受注量や販売量の動き	・半導体関連産業の大型増産に向けた設備投資や医療機関の機器入替対応等、一部業種の活発な動きもあり、下期のスタートとしては好調である。
		農林水産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・畜産関係の豚肉や牛肉の枝肉及び部分肉等を販売しているが、不景気が続き、販売数量や価格が伸び悩んでいるのが現状である。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・需要の多い時期ではあるが、例年と比べて特別多いというわけでもない。
		繊維工業（営業担当）	取引先の様子	・中国の生産が安定していない分、この1か月で受注がかなり増えた。中国の生産が主体のところはかなり焦っている。今までが頼りすぎであり、国内流通を見直すには、いい機会である。しかし、不景気続きで持ち堪えられない国内工場が出ている。
		家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・輸入家具の仕入価格は円高の影響で2～3割安くなり、価格も改定した。しかし、消費意欲の低迷のためか、販売は3か月前と比較して横ばいか若干のマイナスとなっている。この状況は4月以降続いており、景気は明らかに停滞気味である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が伸びていない。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・半導体関連の動きは非常に活発になっているが、受注量そのものはさほど成長している状況ではない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注価格が日々厳しくなっている。取引先も競争の激化により、せっぱ詰まった状況が見受けられる。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・今月は新規オープンに伴い、各店舗が一斉にセールを始めたため、商品の荷動きは良かった。しかし、出荷した物と言えば単価の安い物が多く、消費者はこれを購入するので、総金額をみると先月とあまり変わらない状況である。
		輸送業（総務）	受注量や販売量	・円高の影響が、荷動きが良くない。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・少し寒くなってきており、冬物衣料品が動いた。しかし他の商品の荷動きについては特に変化がない。
		金融業（従業員）	それ以外	・取引先をみると、商業ビルのテナントの撤退が目立っている。
		金融業（営業）	取引先の様子	・製造業は中国向け輸出品の受注は順調であるが、北米向けの輸出品は落ち込んでいる。建設業は、公共工事の減少により、資金繰りがかなりひっ迫している。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・年商1億円前後の中小零細企業は、売上高の減少傾向が続いている。融資の資金使途は、圧倒的に赤字補てんの運転資金需要であり、設備投資は全体の1割に満たない。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・急激な円高が企業に与える影響が懸念される中、貸出先の全体をみると、業態に大きな変化はみられない。3か月前と比べると、円高による環境の変化と米国経済の減速が懸念される場所であるが、この状況は前回調査と比べて景気の方角性を変えるほどの変化ではない。
		経営コンサルタント	それ以外	・受注量にこれまでと大きな変化はない。
		経営コンサルタント	受注価格や販売価格の動き	・納品価格が限りなく原価に近く、収益がとれない。
		経営コンサルタント（代表取締役）	受注量や販売量の動き	・受注金額に大きな変化がみられない。
		経営コンサルタント（代表取締役）	受注量や販売量の動き	・客の話では、悪くなっているという話はほとんどない。周りの状況をみても、悪化している感じはない。
		やや悪くなっている		窯業・土石製品製造業（経営者）
一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き			・仕事が以前の水準に回復しない。
その他製造業（産業廃物処理業）	それ以外			・業界的には受注量の変動は小さいが、当社特有の理由である定期長期修繕工事による減産のため、一時的に減収となっている。
建設業（社員）	受注価格や販売価格の動き			・上半期に発注のあった、競争入札で受注出来た少ない手持ち工事の中から、利益確保のために、より厳しい単価が下請業者へ提示されている。下請業者は、施工工夫や経費節減を惜しまず努力しないと、自社利益の確保は非常に難しい。
金融業（営業職 渉外係）	それ以外			・円高や株安の影響で景気は悪くなっている。日銀の為替介入にもかかわらず、円高の進行が止まらない。
悪くなっている		その他サービス業〔設計事務所〕（代表取締役）	競争相手の様子	・建設コンサルタントは、市町村の調査や計画等の予算が減少しており、身近な法人企業のコンサルタントが倒産している。調査コンサルタントも、大手の調査会社が市町村の調査業務の入札時にダンピングするようになってきており、業界の危機感を感じる。
雇用関連	良く なっている やや良くなっている	-	-	-
		新聞社〔求人広告〕	求人数の動き	・大手メーカーの求人広告が久々に出ており、関連企業等にも波及する。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・中国等での半導体需要が高まっていることが、企業の求人数や採用者数を押し上げている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・県全体の新規求人は7か月連続で前年同月を上回っており、有効求人倍率も県内すべてのハローワークで4か月連続前年同月を上回っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比10.8%増となった。いくつかの企業からの大量求人により求人増となった。しかし、企業間で業況に差があり、全体的に良くなっているとは言えない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が6カ月連続で増加している。特に9月は前年同月比38.0%の大幅増となった。産業別では小売業、サービス業で特に伸びている。前月に引き続きの大幅増で、良い方向に向かっている。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・人材派遣会社へ注文する企業は、3か月前と比べて増加していない。一部、製造業では動きがあるようだが、事務に関しては動きがない。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・今月に中途社員を募集したところ、春にも応募した40代男性が再度、応募してきた。5か月ほど経っているが、まだ就職先が見つからない様子である。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・大きな変化がみられない。最近、求職者の動きが鈍くなっている。基金訓練の影響もあるのではないかとみている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・新聞広告での求人状況は前月比、前年比とも改善している。ただし前年がかなり厳しいかったこともあり、必ずしも良くなったとは言いがたい。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・新規求人数をみると平成22年4月から8月の累計では、平成20年度から2%の増加、21年度比で11%の増加となっており、求人は増加傾向にある。しかし新規求職者も増加しており、求人倍率が低迷している。新規求職者の増加の要因はパート労働者、雇用保険受給終了者の滞留が考えられる。
		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12.3%増加した。有効求人数も前年同月比15.1%の増加である。
		民間職業紹介機関（社員）	求人数の動き	・派遣契約の終了件数が減少傾向になっている。派遣需要は横ばい状態であるが、契約終了は、予測していたほど、落ち込みが多くない。
		学校〔大学〕（就職担当者）	採用者数の動き	・平成23年3月卒業予定者の内定状況は依然として厳しい。秋採用の動きである求人票受理件数の増加が一部にみられるが、学生の内定状況が改善するような目立った動きはない。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	求人数の動き	・分野によって偏りはあるものの、ここにきて求人が例年の同時期に比較して増えている。欠員補充以外に新規事業に伴う求人も含まれており、営業努力をしている企業は勢いがある。就職担当としては、そのような企業の開拓が求められている。ただし、従来求人が出ていた企業からは、それどころでは無い、とのコメントもあり、不安定要素もある。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・労働者派遣法改正の影響で、派遣利用を中長期で控えようという動きが本格化しつつある。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・生産拠点を海外に移すことでマザー工場から下請まで仕事なくなっている。労働者派遣法改正の話をやめて、企業が海外に流出しない政策を打たないと、国内に雇用はなくなってしまふ。
	悪くなっている	民間職業紹介機関（支店長）	それ以外	・既存客からの年末年始の需要の増加が全くみられない。かつ新規オーダーも皆無である。労働者派遣法改正や景気低迷、円高や輸出不振、デフレ等、景気が回復する材料がない。

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	その他専門店〔書籍〕（店長）	来客数の動き	・ここ3か月は売上、来客数共に前年を上回っており、わずかながら景気は上向きにみえる。客単価もわずかながら上昇している。
		通信会社（店長）	販売量の動き	・外国人の動きが活発で、新規契約が伸びている。特に外国人のニーズの強い新商品が発売されたため、活気が出てきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・近くにあった市役所が建て替えのために仮移転してから1年が経ち、与件的には前年と同様になったものの、全館の来客数は前年を割り、売上も前年を超えることができていない。ミセス向けとヤング向けの婦人衣料が好調に推移するなど好材料もあるものの、全体的にはまだ景気の回復傾向にはみえない。
		スーパー（企画担当）	競争相手の様子	・競合店の相次いでの出店が影響し、厳しい状況が続いている。特にディスカウントスーパーの新規開店の影響が強く、青果物を中心に苦戦している。来客数、買上点数共に前年を下回っている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・たばこ増税後は予測通りの売上推移となっている。たばこ購入客が減った分、ドリンクやライターなどを中心に影響を受けている。たばこも単価の安い旧3級品への移行が顕著にみられる。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・前月までは、来客は観光客がメインであったが、近ごろは地元客が多くなっている。
		通信会社（サービス担当）	単価の動き	・既存の携帯電話はあまり伸びが無く、平行線である。これからの市場はスマートフォンが伸びるとの予想から各社、力を入れてきている。客の反応も良く、一時的には伸びる可能性がある。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・施設利用者数が、前年同月比で10%ほど伸びている。ただ、前年の10月は新型インフルエンザの影響で、前々年同月比で2割ほど落ち込んでいた。売上は相変わらず前年同月比で減少しており、沖縄観光はまだ下がったままの状況にあるといえる。来園者は修学旅行、団体等が中心である。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・県内全体で見ても、前年比で来客数は5%以上減少している。低単価での集客が一段落したと見受けられる。
		住宅販売会社（総務・企画分野）	来客数の動き	・住宅展示場や完成見学会への来客数にあまり変化が無く、同様に推移している。
	やや悪くなっている	衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・この数か月、1点単価、客単価とも前年並みに推移しているが、今月は前年比で10%ほど下がっている。相変わらず来客数は少ないままである。
		観光型ホテル（マーケティング担当）	販売量の動き	・3か月前に比べ、稼働率が落ち始めている。前年実績を上回る状況ではあるものの、予約状況の伸びは弱くなってきている。
悪くなっている	その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	お客様の様子	・10月は例年売上の落ちる月であるが、例年の95%にしか達していない。とにかく安いところで飲食するとの話もあり、固定客の来店頻度が落ちている。食べ飲み放題を始めた店舗は若干売上は上がってきているが、原価率が悪くなっているため、利益としては減っている。	
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・公共工事は校舎新築など、また民間工事でも新設住宅により前年より増加している。ただし、ウエイトの高い賃貸住宅及び分譲住宅が低調であることから、全体では前年を下回っている。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注金額は横ばいである。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・荷物の種類により増減はあるが、前年比で輸送ボリュームは伸びていない。取引先であるコンビニ、スーパーマーケット、総合スーパー、建設関連の売上を見ても、厳しい状況である。
		輸送業（代表者）	受注量や販売量の動き	・上期に発注された公共工事の施工時期に入っており、例年レベルよりやや良い状態を維持している。リーマンショックで落ち込んだ観光客も戻ってきており、活況を感じる。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・円高により、顧客が発注に対して警戒している。
		会計事務所（所長）	取引先の様子	・夏場は観光分野では、インターハイという特需があったが、それ以外には特に変化は無い。
	やや悪くなっている	コピーサービス業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・これといった受注案件が無く、業者間の競争も激しい。
悪くなっている				

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	求人情報誌製作 会社（営業担 当）	求人数の動き	・求人広告利用に対する支払額が増加し、また求人企 業数自体も増えている。
	変わらない			
	やや悪く なっている	人材派遣会社 （総務担当）	求人数の動き	・派遣先からの受注案件が少し減少気味である。
		職業安定所（職 員）	求職者数の動き	・新規求職者数は前年同月比で16.6%増加しており、 事業主都合での離職者が増加している。新規求人数が 前年同月比で44.1%増加するも、県内求人には職種に 偏りがあり、求人充足数997人で32.6%と、30%台で 推移している。
悪く なっている	-	-	-	