

・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 (北海道)	良く なっている	－	－	－
	やや良く なっている	スーパー（店 長）	来客数の動き	・来客数が回復傾向にある。ただし、衣料品を中心とする季節商材は、異常な残暑の影響があり、売上では前年割れとなっている。
		高級レストラン （スタッフ）	来客数の動き	・6月から宿泊稼働率が順調で前年比111%の伸びとなっている。
		旅行代理店（従 業員）	販売量の動き	・9月の東京便は中型機投入により供給増となり、販売量もある程度伸びてきている。10月以降は供給が前年並みになるが、下期の立ち上がりは修学旅行需要、団体需要が好調で前年を上回ると予想している。
		タクシー運転手	販売量の動き	・今月は暑い日が続く、タクシーの利用も増えた。観光客の入込も衰えなかった。3か月前の売上より約10%伸びている。また、前年実績からみても、約6%の伸びであることからやや良くなっている。
		通信会社（社 員）	お客様の様子	・必要と思われるものには支出を惜しまない言動がみられる。全員とまでは言わないが、そのような客が増えてきている。
		観光名所（従 業員）	来客数の動き	・3か月前の6月の利用客数は、東日本大震災前の2010年と比較して98.2%であった。一方、9月の利用客数は、25日現在で、同じく2010年と比較して101.4%となっている。
		設計事務所（所 長）	お客様の様子	・北海道の場合、例年この時期は冬前の駆け込み需要がみられるが、今年は前年の東日本大震災の影響からの反動増と消費税増税前の駆け込み需要がすでに始まっている様子であるため、例年より引き合いが多い。
		住宅販売会社 （従業員）	お客様の様子	・現在、弊社では分譲マンションの在庫がほとんどない状況であり、「早く次の物件を発売しないのか」といった客からの問い合わせが多い。
	変わらない	商店街（代表 者）	来客数の動き	・例年になく暑い日が続いたため、来客数が減っている。
		商店街（代表 者）	お客様の様子	・9月に入っても暑い日が続く、秋物にはなかなか手は出せないという声が非常に多くなっている。その上、観光客が尖閣問題の影響で急に冷え込んでおり、街を歩く姿が急になくなった。ますます消費マインドが下がってきているのが現状である。
		商店街（代表 者）	お客様の様子	・気温の高い日が続いており、秋物の動きがかなり遅くなってしまっており、客の購買欲がみられない。秋物の立ち上がりの商品について数字的なものは見えてきているが、全体的には、客の買いがかなり遅くなってしまっている。
		商店街（代表 者）	お客様の様子	・客の動向をみると、様子見という認識が全体的に感じられる。
		商店街（代表 者）	来客数の動き	・8月に比べて来客数が大幅に減少している。前年比でも10%程度悪くなっている。8月が前年比で10%程度良かったため、9月に期待していたが、結局のところ前年と比べて10%程度減少している。尖閣問題による中国人の減少等の影響があるとみられる。
		百貨店（役員）	お客様の様子	・9月の観測史上最高気温を中旬に記録するなど、考えられない猛暑で秋物は全滅、ストーブも前年比3割の状況となっている。しかしながら、店外催事などの企画については順調である。客の消費意欲は落ちていないとみられる。
		スーパー（店 長）	販売量の動き	・食料品は良いが、衣料品や生活関連の伸びがあまり良くない。残暑もあり、気温が不安定な状況にあることが影響している。
		衣料品専門店 （店員）	お客様の様子	・夏の暑さがお盆を過ぎてから9月25日まで続くなど、例年では考えられない暑さが続いたため、衣料品の購買意欲が減少している。
		家電量販店（店 員）	それ以外	・9月の残暑の影響で暖房機のスタートが2週間ほど遅れているが、まだ本格的な遅れではない。

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
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・エコカー補助金終了間際から来客数が激減している。販売台数、登録台数も前年割れで非常に厳しい。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・来客数が減少しており、ハイブリット車志向の客がほとんどとなっている。
		乗用車販売店（従業員）	競争相手の様子	・他店との競合や競争に関しては、他も苦しみながら対応している。当業界ではエコカー補助金が終わったことで、上向きにはなっておらず、変わらずそのままの状況にある。
		自動車備品販売店（店長）	競争相手の様子	・夏並みの気温が続いている現状において、秋物商品の動きが1か月ずれているように感じる。自動車用品業界全体でも前年を下回る予測となっている。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数が目立って伸びてきている様子はない。
		高級レストラン（スタッフ）	単価の動き	・週末はフリー客、平日は豪華客船の団体客と入込が良く、前年比では5%増となっている。年配客が多く、旅行を楽しんでいることがよく分かる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・注文数が概ね前年並みで推移している。観光客が減り、法人関係からの注文が増えている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・季節や天候に左右されることなく、一定の消費生活を送る傾向が出ており、そのため、客の来店周期も固定化されてきている。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・今月の売上は、前年同月及び前月よりも伸びているが、一時的なものなのか、景気が上向きなのかは判断し兼ねる。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・残暑も終わりを迎えて、本来の気候に戻りはしたが、ここ数年は季節による変化はあまり感じられないため、大きな変化はみられない。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・客の様子をみると、地価公示の下落、また株式市場の不調により、盛り上がりには欠けている。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・変化はみられない。
やや悪くなっている		商店街（代表者）	来客数の動き	・残暑から急激な気温低下により地元客が出控えていることに加えて、全国規模及び全道規模の大きな大会もほぼ終了していることから、来街者が減少している。また、中心部のホテル関係者の話によると、アジアからの観光客も前年より減少している。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・中国人観光客が減少したことで、街全体のにぎわいが減っている。また、道内でも真夏日が続いたことで道外客が減っており、これらの要因が重なって販売量が確実に落ちている。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・今月は飲食店への来店が非常に良くない月であった。例年7～9月の来店動機となる宴会等が非常に少なかったことに加えて、全体的な不安要素も大きく、なかなか飲食に消費が回らない状況にある。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・9月は残暑が残り、30度近い気温の日が9月下旬まで続いたため、秋物の動きが非常に厳しかった。ジャケットで前年の7割、コートも前年の5割となっており、秋物の動きが完全に止まってしまった。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・先月は買上客数が前年割れとなるも、客単価がアップした。しかしながら、今月は買上客数、客単価とも前年割れと苦戦している。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・尖閣諸島や竹島問題などで、中国や台湾、韓国からの来道者数が激減しており、来客数にも影響が出てきている。特に、高額品を購入する高所得層の中国人観光客が来店しておらず、今後しばらくの間、苦戦が予想される。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・街なかでの行政イベントが開催されたにもかかわらず、来客数は前年実績を維持できなかった。異常気象に起因する購買意欲の停滞といった影響もあるものの、仕掛けた企画に対する顧客の反応が鈍い。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・当月の販売量は前年比97%、前々年比87%となっている。
		スーパー（役員）	来客数の動き	・気温が高い関係で、生鮮食料品の相場や生産、漁獲量すべてに影響が出ている。また、9月は消費者の食生活が夏型に近く、全体的にバランスが崩れている状況で推移したことが要因で、客単価の低下、来客数の減少が大きく、前年の売上から数字を落としている。
		スーパー（役員）	お客様の様子	・記録的な残暑により秋物商材が全く売れなかった。夏物商材も売ったが、客は必要な分しか買わないため、前年並みの売上は取れなかった。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・今月は記録的な残暑の影響で客に動きがみられた。飲料水やアイスクリームがけん引したこともあり、利益も前年を上回っている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・例年売れるはずの催事商品が売れなかった。特に生活必需品ではない商品が売れなかったため、客の財布のひもが固いと感じている。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・客が買物をしなくなっている。やや悪くなっているところではない状況であり、小売店としては状況が悪くなっている。
		家電量販店（地区統括部長）	販売量の動き	・例年がない残暑の影響で、例年はお盆後から需要が生じる大型暖房機が今年はほとんど売れなかった。逆に、エアコンや扇風機等の夏物家電は若干需要が伸びたが、大型暖房機の需要減を取り戻すまでには至らなかった。
		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より、景気がやや悪くなっている。
		高級レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・下旬までの気温が高く推移したことから、前年並みとなった。もう少し伸びがみられることを期待したが、中旬に市街地で食べ物の催事が始まってからは、週末の予約がふるわなかった。食のイベントは楽しい反面、レストランにとっては足が遠のくようだ。
		観光型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・オフシーズンへの移行期であり、稼働率、客単価ともに低調に推移した。また、中国本土からの観光客の20%前後がキャンセルとなった。
		タクシー運転手	販売量の動き	・前月、前々月と比較しても、今月も変わらず、景気状況の好転がみられるような兆候が出ていない。受注状況を見ると、前月を下回るような動きにもなっている。地域経済においても同様の動きが推測される状況となっている。
		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	・ツアー客が大幅に減少しており、旅客、車両ともに輸送量が前年を下回っている。
悪くなっている		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・月を追うごとに新車の受注量の減少傾向が目立つようになってきている。それにともない、受注残も減少しており、売上の低下にも影響が出ている。エコカー補助金の効果も後半は販売に寄与しなかった。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・宿泊単価は上昇傾向にあるが、本州方面からの団体客が道南方面に集中していることや、貸切バスの安全規制強化により廃業するバス会社が多数出ていること、バスの減車が進んでいることなどから、団体客の需要に対応できず、販売機会を失っている。さらに、道内在住の個人客の動きも鈍い。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・9月の取扱額は、国内旅行が前年比84.7%、海外旅行が前年比80.0%となっている。国内旅行、海外旅行とも前年割れしており、状況は悪くなっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・9月の当地のタクシーの売上は前年を大きく下回った。8月までは前年比で若干のプラスだったが、9月は大きくマイナスとなっており、利用客も減っている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・あまりにも不景気で意見も何もない。どうにか貧富の差をなくして、政治経済が安定するようにして頂きたい。
企業動向関連 (北海道)	良くなっている やや良くなっている	—	—	—
		建設業（従業員）	取引先の様子	・建築鉄骨加工業界は大型建築工事が数件発注されており、大手工場は年内一杯フル稼働の見込みとなっている。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比較して受注量の伸びがみられる。
		コピーサービス業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・受注額の大きい案件が継続的に受注できている。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	競争相手の様子	・農業関連で各社の動きが活発になっている。
		その他非製造業〔鋼材卸売〕（役員）	受注量や販売量の動き	・客先の仕事量が増加傾向にあり、ベース商品の販売量がやや好調に推移した。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	食料品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比較して、ほぼ変わらない状況にある。
		家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・請負物件に停滞感がある。百貨店や住宅関連はまずまずの状況である。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・飲料品、医薬品、飼料製品、紙製品の輸送取扱に大きな変化がみられない。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・今月も荷動きは順調に推移している。前年と比較しても着実に取扱量が伸びているが、前月との比較では横ばいである。鋼材、輸出入のコンテナ貨物は安定している。
		金融業（企画担当）	それ以外	・観光客はほぼ東日本大震災前の水準に戻ったが、尖閣諸島問題から中国人客のキャンセルが相次いでいる。設備投資は医療福祉施設やメガソーラーの建設で底堅い。建設は震災復興工事による技能工不足で、工期の遅れや人件費増から収益悪化の企業もみられる。
		司法書士	取引先の様子	・不動産取引については若干の上昇傾向がみられるが、建物建築等についてはやや不透明な面がみられる。
		司法書士	取引先の様子	・土地取引、建物新築とも下降気味である。政局ばかりで景気回復の兆しがみられない。
	やや悪くなっている	食料品製造業（団体役員）	受注量や販売量の動き	・尖閣諸島の国有化問題による経済への影響と東南アジア観光客等の減少がみられるなか、地域では食に関する大型イベントの開催で予想を超える来場者があり、多少の地域活性化がみられた。一方、長引く残暑の影響で農産物の育成や海水温の上昇により、水産物の漁獲量等に変化がみられたことで、加工原材料の調達と価格面での対応に苦慮している。
	悪くなっている	—	—	—
雇用 関連 (北海道)	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）	求人数の動き	・8月に複数の業種で求人件数が前年並み又は前年割れの傾向がみられたが、9月に入って、それらの業種が再び求人件数を伸ばし始めた。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・前年比114%と求人数がやや下がった8月と比べて再び持ち直した。スーパー等の小売業や飲食業、理美容及びエステ等の生活関連サービス業、娯楽業等、個人消費関連業種での求人の増加が目につく。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・周辺企業から景気が良くなっているような話は聞かないが、求人数は着実に増えている。特に9月に関しては、米国の大手金融機関の破たん前の水準に近いレベルまで回復している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は7.3%増加し、31か月連続で前年を上回った。また、月間有効求人数も11.5%増加し、同じく31か月連続で前年を上回った。
変わらない	人材派遣会社（社員）	それ以外	・企業の求人意欲は上向きになってきている。一方、求職者の数も増加しており、これにより完全失業率も有効求人倍率も回復しているように見えるが、実際には企業が求めるスキルは以前より高いスキルを望んでおり、求職者、特に若年の求職者は働く意欲が低く、なかなか就職が決まらないミスマッチが持続している。企業は人の採用が遅れ、事業運営がスムーズにいかず、業績が思いのほか上がっていない。	
	人材派遣会社（社員）	それ以外	・賃金が変わらない。どちらかと言えば低下傾向にある。	
	求人情報誌製作会社（編集者）	それ以外	・季節による期間作業員や2次加工要員の不足から、派遣を含むパート及びアルバイトの求人が全体の8割以上となっている。正規雇用の求人は総体として微減傾向となっている。	
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・件数の増加だけでなく、広告のサイズも大きくなるなど、募集広告の売上は前年比で124%と今月も大きく伸長した。最大の売上を占める派遣業が約5割の増加となったほか、製造卸も6割強増えた。基幹産業である農業の収穫期を迎えて、農作業、農産物加工の求人が特に増える時期ではあるが、道外のメーカー下請からの出稿もあり、全体を底上げした。	
	職業安定所（職員）	それ以外	・8月の管内の有効求人倍率は0.55倍と前年を0.10ポイント上回り、平成19年9月以来の水準となった。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・有効求人倍率は0.64倍と平成12年以來の0.6倍台まで上昇したところではあるが、景気が良くなり、求人数が伸びたということではなく、求職者が大きく減少したことによるものであった。転職希望の在職者も現状の景気動向の様子見をしているものとみられる。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・8月の新規求人数は前年比で3.8%の増加となった。新規求職者数は前年比で9.0%の減少となった。月間有効求人倍率は0.68倍となり、前年の0.55倍を0.13ポイント上回った。一方、新規求人数のうち、正社員求人占める割合は46.5%となっており、求職者と求職者との間における職種や労働条件のミスマッチも少なくないことから、依然として厳しい状況にある。
	やや悪くなっている	○	○	○
	悪くなっている	—	—	—

2. 東北（地域別調査機関：公益財団法人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 (東北)	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	・商業環境が相変わらず厳しいというのは変わらないが、東日本大震災以降、中心部への客数回帰は依然として続いているようである。売上の増加が続いているといっている。客単価は全く上がっていないので、来客数が増えていることが救いである。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・週末は特ににぎわいが大きくなり、他県からの人や作業服を着た客が多くなってきている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・今月に入っても暑かったおかげで、水物中心に販売は例年より好調となっている。後半、一気に気温が下がったため、夏秋の切替えがスムーズにできている。デザートを1品追加する男性が増えたことが目立っている。また、主婦の方たちの野菜、果物の購入が好調で、少量販売が受けているようである。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・前年の震災特需の影響が少なくなっており、市内店舗の来客数は前年と同様まで回復している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・依然として来客数の前年割れは続いているが、減少幅は縮小傾向である。理由は記録的残暑の影響で週末の来客数が大幅に増加しているためである。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・主要道路を走行している車の量も多く、来店頻度も高くなっている。
		衣料品専門店（経営者）	それ以外	・新卒採用予定者が例年より出足好調で、各企業とも幾分景気回復の兆しが見えてきた感はあるが、依然として先行きの不透明さが目立つ。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・エコカー補助金が終わるといったテレビなどの報道により、駆け込み需要があったため、販売量が少し伸びている。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・特に企画等を行っていないが、仏壇の売上が前月、前々月より伸びており、来客数も多くなっている。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	販売量の動き	・3か月前と比較して、売上高の前年比が高く推移している。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・酷暑を乗り越え、米作などの作況指数も良い状態である。地方都市にとって農作物の流通が消費を左右するので、先々の予約などの動きが良い。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・当地においては、震災復興に伴う、宿泊、イベント等まだまだ利用がある。前年同時期も繁忙だったが、それに準ずる売上が続き、数か月先までも予約が見込める。
		タクシー運転手	お客様の様子	・乗客はあまり途切れることもなく、客の様子を見ている、マイナスのことを言う人は少ない。売上も少しずつ上がってきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
変わらない		観光名所（職員）	販売量の動き	・天候に恵まれたせいか、乗客数は前々年まではいかなかったが、前年比オーバーできている。売店に関しては、乗客数の前年比以上に売上が伸びている。ちょっと無駄買いをしてくれるようになったようである。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	販売量の動き	・秋田県の場合は米の買入れ価格で景気の先行き感が左右されるが、あきたこまちの価格が大幅上昇で、すべての価格が上昇気運にある。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・今期受注目標額を半期で受注するほど、公共、民間共に受注量が伸びている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・来街客は少なく、せっかくのイベント効果も残暑のせいか相殺された感がある。一部の物販店や飲食店では業績アップと聞かすが、商店街全体には至っていない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・最近の状況としては、8～9月にかけて天候も良く、店の外を使ったところは、飲食を中心に好成績を上げている。しかし、あまりにも秋物の動きが弱く、夏物商材が少ないため、小売物販、アパレルは大苦戦をしている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・一般的な不景気感があり、購買意欲が見られない。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・客の来店頻度が少なくなる傾向が続いている。景気に関しては良いとも悪いともいえず変わっていない。
		一般小売店〔寝具〕（経営者）	販売量の動き	・相変わらず寝具関係の商品の販売は低迷しているが、敬老のお祝い関係で商品が幾分動いている。
		一般小売店〔カメラ〕（店長）	販売量の動き	・高額商品の販売予約が好調で販売量、売上共に横ばいで推移している。来客数も増加している。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・衣料品が前年より7%程度ダウンしたまま推移している。前年は早期に秋物衣料が好調に推移していた。今年の9月は例年より夏日が10日以上多く、消費マインドは上がっていない。夏から秋への移行時期が目論見とはかい離している。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・売上の前年比は3か月前とほぼ変わらない水準で推移している。前半は残暑の影響で初秋物の動きが鈍かったが、下旬になり気温が下がると商品の動きが出てきた。月を通してはほぼ前年並みの業績になると見込まれる。
		百貨店（買付担当）	お客様の様子	・残暑の影響により、秋物の動きは鈍く、来客数の減少が続いている。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・7月に開店した大手量販店の影響が大きい。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数は前期比95%台、売上は同85%と、買上点数の伸び悩みが原因で、客単価減、売上マイナスの状況は3か月と変わらない状況である。競合店のチラシディスカウントや早朝割引等の影響で、チラシ商品以外の買上点数がマイナス傾向にある。
		スーパー（店長）	単価の動き	・商品単価の変動はなく、買上点数を増加させようと取り組むものの、買上点数は増加するが、1品単価が下降する傾向にある。また、単価の高い商品の販売動向が思わしくない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・店舗ごとのばらつきはあるが、売上は前期比99.8%である。来客数は若干マイナスだが、買上点数は前期実績をクリアしている。全体では決して上向きとはいえない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・買上点数はさほど変わらない。もしくは減っている。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・前年同期と比べて来客数は同水準で推移しているが、販売点数は落ち込んでいる。このトレンドは数か月変わっていない。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・この時期にしては来客数が極端に少ない。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・残暑が長引いた影響で、秋の立ち上がりが例年と比較して遅れている。
家電量販店（店長）	販売量の動き	・巷で景気の良い話を聞かない。		
住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・当社は年配者の顧客が多いためか、特に今年の猛暑による来客数が極端に減少しており、その影響が最近まで続いた。多少は回復してきたが、遅れを当月だけではカバーしきれない。		

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
		住関連専門店 (経営者)	販売量の動き	・3か月前と比べて販売量はさほど変わっていないが、客単価は若干改善している。コスト単価がアップになっているので、実質、単価が同じであれば販売量は下がってきているというような状況である。シーズンに入ってきているものの、耐久消費財なので動きが鈍い。割安感のあるものでないと売れていない。
		その他専門店 [パソコン] (経営者)	お客様の様子	・消費者は欲しいという気持ちは強いが、いざ金額のことになるとかなり渋る傾向が強い。よって市場の活性化はまだ見られない。
		その他専門店 [酒] (経営者)	販売量の動き	・9月に入ると販売量がぐっと下がり消費が止まった感がある。お盆を過ぎて平常に戻ったということなのだろうが、今月は特に飲食店への販売量の減少が顕著になっている。このままの状況が続けばお得意先が閉店に追い込まれるなどの影響もあるのではと懸念している。
		その他専門店 [ガソリンスタンド] (営業担当)	販売量の動き	・猛暑が一段落して、自動車用燃料の販売に一時の勢いがなくなってきた。自動車関連商品の販売、特にタイヤが前年の震災特需の反動から減少している。軽油販売が、震災復興需要で堅調にきているが次年度にかけて継続するかどうか不安である。相対的に、夏場から比較すると需要が減退しているように見受けられる。
		高級レストラン (経営者)	来客数の動き	・ゴールデンウィーク以降、非常に悪かったのだが、9月になり予約状況が少し良くなってきている。すぐに数字として出るわけではないが、状況は良くなってきている。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・来客数に目立った増減もなく、3か月前と変わらない。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・今月は特に、良い日と悪い日の差が極端すぎて、忙しい日と暇な日の格差がありすぎる。単価も全体的に下がっている。
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・前年は震災復興支援で入込客数は震災前より3割強多かった。今年は震災支援関係客は多少陰りが見えてきたが、一般企業の動きが見られ、どうにか前年並みまでになっている。また、相変わらず同級会等の客は多い。
		都市型ホテル (経営者)	来客数の動き	・宿泊に関しては堅調な数字を残している。レストラン部門、料飲施設の来客数の動きは、若干値上げをしたことの影響もあるのだろうが、週末は良いが平日は減っている。暑い日が続いたということもあろうが、全体的な動きとしては来客数は落ちている。
		都市型ホテル (スタッフ)	競争相手の様子	・全体的にはビジネス客が中心であり、観光客はじわりじわりと戻りつつある。ただ、駅前から数100メートル離れた場所に、新しく当ビルと競合する施設がオープンし、そちらに客がひっぱられているため、どちらともいえない。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・レストラン関係及びデパート地下のデリカ各店については、利用者が増加しているものの、消費単価が月を追うごとに下落している。購入品目については、明確な目的を持って買物をしている傾向がみられる。もう1品、もう1皿の追加オーダーがいただけるように、いろんな目線、視点から顧客ニーズをつかみ、消費単価の向上を図る必要がある。
		旅行代理店 (店長)	お客様の様子	・先行の受注状況など大きな上下動なく推移している。
		旅行代理店 (従業員)	販売量の動き	・個人の需要については、前年、前々年を上回る販売数値で推移している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・夜も昼も相変わらず客が少ないが、特に夜の客足は非常に少なくなっている。
		通信会社 (営業担当)	お客様の様子	・来年の消費税増税の影響が出ている。東日本大震災の建築物等の需要増加により建設業界の景気は上昇している。持家の購入等の需要はあるものの、一般消費は相変わらず低迷している。高級ブランド物は売れていない。企業は即戦力を求めており、若者を育てる企業が少なく、20~30代の雇用が低迷しているような状況のため、今後も期待できない。
		通信会社 (営業担当)	お客様の様子	・全般的に客からは景気上向きの話はない。一部通信業界では新型スマートフォンの発売で盛り上がっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・特に電機メーカー系の企業では生産体制が思わしくないとのことである。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客の新規設備投資意欲に変化は見られない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客との商談から好況感を感じるには至らない。復興関連業種に好況感はあるものの、他業種では依然厳しい状況は変わらない。エコカー補助金も終わり、けん引の自動車も一息ついているように見える。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・例年であれば9月からは、新規加入者も徐々に増加していくところだが、猛暑が続いたせいか、生活必需品ではない有料テレビやインターネットといったエンターテインメントにお金をかける動きにブレーキがかかっている。また、大手の同業他社の値下げ競争にも巻き込まれ、解約者が若干増加している。
		テーマパーク（職員）	単価の動き	・復興支援を目的とした客は、お土産品の購入で単価が高いものの、一般旅行者等については、シビアな買い方をしており、総じて単価は上がっていない。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・3連休は首都圏や他県からの来客もあり、まずまずであったが、その他の期間はあまりふるわない状況である。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・中旬までの猛暑や下旬での雨などに足を引っ張られたため、前年は特別イベントで伸びたものの、今年はその下駄がなくなった程度にとどまっている。
		美容室（経営者）	単価の動き	・客は必要最小限のものを望んでおり、プラスアルファで何かをするということはない。そういった状況が続いている。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・ここ何か月間、状況は変わっていない。住宅関連の仕事が続いている。
		やや悪くなっている		商店街（代表者）
商店街（代表者）	お客様の様子			・猛暑から一転して秋めいてきたが、婦人服を中心とした秋物衣料が販売タイミングを逃し、苦戦している。また、生鮮野菜や果物の生育が遅れており、きのこ類は不作である。
一般小売店〔書籍〕（経営者）	来客数の動き			・特にない。
一般小売店〔スポーツ用品〕（経営者）	来客数の動き			・本当に悪い。店頭販売が伸びないし、夏が長くなれば秋は短くなるので、秋冬物の販売期間が短期間になってしまう。単価が上がる秋冬物でばん回をしたかった。
一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き			・3か月前と比べてやや来客数が落ちている。震災後の混乱時や店舗移転後ですら変わらず定期来店のあった客が、最近来店が間遠いになったり、途絶えてしまっていることに気が付くことが多い。それでも極端な来客数の減少に見舞われないのは、広告宣伝費だけは削らないでおり、一定の新客が入るためである。
百貨店（売場主任）	来客数の動き			・連日の暑さ続きで購買意欲が低下している。それでも来店客は目的を持った方が多く、ヒット率が高い。後半、気温もしのぎやすくなってから巻き返しを図り、ほぼ予算ベースに乗ったものの、全体的には厳しさが残っている。
百貨店（総務担当）	来客数の動き			・残暑が続いていることにより、来客数の減少が見られる。
百貨店（経営者）	お客様の様子			・当地では9月に観測史上最高気温を記録するなど異常な暑さが続き、秋物季節商材が大苦戦している。特に年配の方の来店減が顕著で、外出を控えている様子が見える。
百貨店（経営者）	お客様の様子			・来客数及び買上点数が減少している。オーダー受注会、宝飾、特別販売会などは好調に推移しているため、完全に二極化している。
スーパー（経営者）	来客数の動き			・残暑が長引いたことにより、来客数、金額共に下降気味である。
スーパー（経営者）	単価の動き			・9月は、平均1品単価が前年比を割っている。買上点数も来客数も前年比伸び率の鈍化が続いている。やや悪くなっているようである。
スーパー（物流担当）	単価の動き			・前年と比較して来客数は増加しているが、1品単価及び買上点数が下がり、総じて客単価の下げが止まっていない。日々の買物でも特売価格を意識して数店舗を買い回している傾向がある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・現在は目的買いが多くなっており、衝動買いなどの傾向は弱くなっている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・9月になっても暑い日が続いてきたにもかかわらず、売上は前年の97%となっている。来客数、客単価も前年割れをしている。今まで比較的好調であった試食系も前年度を下回っている。昼食時の動きを見ても、おにぎりやカップ麺等で済ます傾向が見受けられる。また、たばこもカートン売りが減り、単品で買い求めている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・客単価は前年比と同水準で維持しているが、来客数は前年比で5%ほど下回っている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・猛暑が続き夏物関連商材の売行きは前年並みではあったが、前年の震災後のたばこ特需の影響により、前年比での売上は低迷している。
		コンビニ（エリア担当）	競争相手の様子	・競合店出店が激しく、売上、来客数共に減少している。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・天候が良かったので数字は良くなっているが、ここに来て客の買物は価格の安い物への移行傾向が顕著になってきており、徐々に下降線をたどりつつあるような雰囲気がある。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・店頭は秋物が並んでいるが、残暑が厳しいため来客数は激減し、売上もかなり減っている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・残暑が厳しすぎて、秋物の動きが例年に比べて遅くなっている。普通は気温が下がってしばらくたてば動き出すのだが、今年は終盤まで暑さが続いたため、秋物への移行には少し時間がかかるのではないかとみている。現状は苦戦している。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・本来9月は夏から秋へと徐々に切り替わる月であるが、20日まで続いた残暑により、夏物の消化が図れても、秋物の立ち上がりが遅れるといった悪循環になりつつある。
		衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・9月は端境期になるが、客の購入状況を見てみると厳しい状況にある。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・前年の9月は復興需要の発生、新車の生産回復により大きな成果を上げることができた。しかし、今年はエコカー補助金の駆け込み需要も勢いを失い、また、新型車販売があったにもかかわらず、来客数も大変少ないため、10%前後の販売ダウンになるのではないかとみている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・エコカー補助金終了に伴い来客数も減り、新車受注の鈍化に拍車をかけている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・7月以降、全体的にエコカー補助金効果が盛り下がる傾向にあるが、売れ筋の軽とミニバンがやや好調なことから、下げ幅はいまだ少ない。
		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・エコカー補助金切れに近づくにつれて来客数が減少している。つられて販売量も減少してきたが、直近は更に酷い状況である。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・販売量の低下が続いている。前年同月比で25%の減少となっている。
		その他専門店〔靴〕（従業員）	販売量の動き	・厳しい残暑で秋物商材が売れず大苦戦している。
		その他専門店〔酒〕（営業担当）	来客数の動き	・地方である地元は落ちているが、都市部は若干良い。全体的には微減といったところだが、利益がじわじわと減ってきている。飲食店も残暑が厳しいなか苦戦している。
		その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	販売量の動き	・総じてであるが、制服にける単価がかなり安く推移している。ポロシャツ等への切替えを実施したところは、これから事務服に戻すのは難しいとみられる。この業界も段々と簡素化されていくような気がしている。
		高級レストラン（支配人）	それ以外	・ホテル業に限っていえば、復興需要はもはや終焉を迎えた。宿泊やレストランに顕著で、明らかに前年を割り込んでいる。明瞭に数字に表れている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・数年間同じような状況が続いているなかで、なおかつ、主婦の方たちの出足が以前にも増して鈍っているように感じる。以前はランチでもグラスワインなどを飲む客もいたが、いまはほとんどいないという状況に変わってきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般レストラン(経営者)	それ以外	・客の予約状況もあまり良くない。また、同業である周りの飲食店の話聞いても悪いようである。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・お米の収穫期に入っており、その関連の客が来店しなくなっている。農業が多いエリアでもあるので、毎年この時期にはこの現象が起こってしまう。前月の2割ぐらいの減になる。来店できない分デリバリーを利用する人もいるが、ドリンクや1品物が除かれるので苦しい月である。
		観光型ホテル(スタッフ)	来客数の動き	・震災前と比べると来客数は1～2割減少している。
		観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・これから紅葉のシーズンであるが、例年より予約の動きが鈍い。忘年会などの予約を受け付ける時期に入っているが、宴会の動きも無いようである。ただ、直前の予約傾向が強まっているので、判断が難しいところである。
		観光型旅館(スタッフ)	販売量の動き	・休前日など売れやすい日はある程度埋まったが、平日は空室が多く目立つ。売れる日とそうではない日の差が激しく、なかなか安定しない。
		都市型ホテル(スタッフ)	競争相手の様子	・中国4省からの経済ミッションと日本関係者約600名の会合で、各ホテル及び市内の経済効果が期待されたが、直前にキャンセルとなり穴埋めする手立てもなく痛手となる。
		旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・6月からみると、個人旅行の売上が減少している。
		タクシー運転手	単価の動き	・現在、タクシーは大型、中型、小型に分かれているが、客が小型を選んで乗車する状況が続いている。
		通信会社(営業担当)	来客数の動き	・先行き不安から、最近は買物意欲が停滞しているような感じを受ける。また、周りからも景気はあまり良くないと聞いている。
		悪くなっている		百貨店(売場担当)
百貨店(経営者)	来客数の動き			・来客数が前年比9～8割にとどまっている。さらに最近では、レジ単価も減少傾向が見られる。
スーパー(経営者)	競争相手の様子			・前年11月にオープンした競合店が今年20日で閉店した。個人消費が伸び悩むなか、非常にオーバーストア状態が進み、価格競争も進んでいる。
衣料品専門店(店長)	来客数の動き			・残暑が厳しく、来客数が少ない。
企業動向関連(東北)	良くなっている	—	—	—
		やや良くなっている	輸送業(従業員)	それ以外
	変わらない	司法書士	取引先の様子	・開発業者による一定規模の土地取得などが見られ、新たな住宅分譲地の取引が見込まれる。
		その他企業[工場施設管理](従業員)	取引先の様子	・県からの原発関連の補助金が各家庭に入ったため、しばらくは家計に余裕が出ている。取引先の方の話聞いても、補助金が入ったので家計が助かったという話を聞いている。
		農林水産業(従業者)	受注価格や販売価格の動き	・この夏は好天気に恵まれ、ももの品質は非常に良く、売行きが良くなっている。しかし、風評被害は今でも続いており、農協出荷分は東日本大震災前の7割程度の値段である。
		農林水産業(従業者)	受注価格や販売価格の動き	・米の農協価格は前年比べて値上がりしたものの、猛暑の影響で収穫量は前年より落ちるので、変わらない。
食料品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・ここ半年くらいプラス方向に向かっている。前年の東日本大震災後の影響があったとしても、この上向きの数字そのものは前々年の数字を超えるくらいの形で推移している。牛タン業界では景気の良い状態が続いている。		
	食料品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・季節限定の商品はそこそこ動いたが、お土産需要全体としては動きが良くない。	
	木材木製品製造業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・住宅部材の需給バランスが取れず、価格の低迷により収益の改善が進まない。	

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
		出版・印刷・同 関連産業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・今まで随意契約でもらっていた仕事が見積競争を させられたりしており、受注量が減ったりするケース が出てきている。
		出版・印刷・同 関連産業（経理 担当）	受注量や販売量 の動き	・前年同月の売上がここ3か月横ばいになっている。
		電気機械器具製 造業（企画担 当）	受注量や販売量 の動き	・受注製品が半年スパンの短期間で決まり、製品開発 もそれに応じて対応していたが、その製品の回転期間 が伸びる傾向にある。
		建設業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・根強いリフォーム人気に支えられて受注は順調であ る。
		建設業（従業 員）	受注量や販売量 の動き	・予測していたほど大手建設業向けの公共事業が出件 していない。一方で、地元建設業向けの公共事業は多 数出件しており、資機材や労務費は高止まりの傾向に ある。全体的にこう着している状態と見ている。
		建設業（企画担 当）	受注量や販売量 の動き	・今月に入り、震災復興関連の発注に一服感があるも の、状況として大きな変化はない。
		通信業（営業担 当）	受注量や販売量 の動き	・小案件ではあるが契約増傾向にあり、上半期は例年 並に目標を達成できそうである。
		通信業（営業担 当）	取引先の様子	・業績が向上している取引先は少ない。
		金融業（営業担 当）	取引先の様子	・エネルギー関連、風力発電の受注が出てきている。
		金融業（広報担 当）	取引先の様子	・自動車販売でハイブリッド車の増勢が見られるもの の、堅調に推移してきたスーパーの増勢が鈍化するな ど、全体としては大きな動きとなっていない。
		広告代理店（経 営者）	受注価格や販売 価格の動き	・電力関連の仕事で、これまで随意契約だった物件 も、入札や見積競争に変わってきている。じわじわと 価格の下落は続き、利益を圧迫している。
		経営コンサルタ ント	取引先の様子	・飲食店、特に夜型では復興に関わる外部の客が減り 始めている。
		公認会計士	取引先の様子	・クライアントの月次、決算状況は一服感が出てお り、3か月前と比較し、それほど大きな変化はない。 ただし、小売関係の売上、損益は減少気味である。
		その他非製造業 〔食料品卸売 業〕（経営者）	受注量や販売量 の動き	・秋の季節商材については例年以上に早い出足であ る。定番商品もこれに釣られてか、依然として好調が 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	・9月に入っても真夏日が多く、小売店での商品の動 きが悪い。
		食料品製造業 （総務担当）	受注量や販売量 の動き	・受注量がここ2か月前年を下回っている。今年度に入 っても月によりばらつきがあり、総じて見ても景気 が良くなっているとはいえない。
		繊維工業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・例年になくほどの猛暑が続いており、いまだ秋物商 材が店頭で動いていない。
		一般機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・自動車部品については、ASEAN各国の景気減速 と円高の定着で輸出環境は悪化してきている。
		電気機械器具製 造業（営業担 当）	取引先の様子	・受注があつという間になくなってきている。2、3 か月先が見えない。
		輸送業（経営 者）	取引先の様子	・主要荷主の生産調整があり、また、値引き要請に対 して回答をしているがまとまらず、更なる値引きを強 力に要請されている。また、荷主の輸出用機械の商談 が進んでいない様子がうかがえる。
		通信業（営業担 当）	それ以外	・消費税増税、国際情勢問題や世界情勢の不安で、 皆、心理的に不安になっている。
		広告業協会（役 員）	取引先の様子	・テレビ媒体の売上はスポットが8月下旬ごろから下 降気味である。遊技場関係は自主規制や売上の伸び悩 みから、出稿を減らしている。また、大型小売店、コ ンビニなどが6月ごろから前年比を割っていることも あって広告を手控えていることも要因となっている。
		コピーサービス 業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・受注をする機会は多くなってきているが、納品、設 置など売上に繋がる行為が伴っていない状況である。 市場にスピード感がうかがえない。
		その他非製造業 〔食料品卸売 業〕（経営者）	受注価格や販売 価格の動き	・スーパーに納めている特売納価は日に日に安くな ってきている。販売量も安くなっている割に物量が1～ 2割減っているのが現状である。
		その他企業〔企 画業〕（経営 者）	取引先の様子	・節電意識への過剰な反応から、電化システム機器の 販売が伸び悩んでいる。震災直後は多少減少したが、 長引く節電モードがその後の販売台数に暗い影を落と 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	—	—	—
雇用 関連	良く なっている	—	—	—
(東北)	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、中堅中小企業の来春の大卒採用の問い合わせが増えてきている。
		新聞社〔求人広告〕 (担当者)	求人数の動き	・求人数の全体の数は変わらないが、京阪地域から減ってきており、地元が少しずつ増えてきている。ただし、被災地の求人は相変わらず地元の企業を含め少なく、大工を始め、復興需要の業種がまだまだ主流になっているのが現状である。
		新聞社〔求人広告〕 (担当者)	求人数の動き	・リフォーム、建設関係が主であった求人業種は、タクシー、運送、福祉施設など業種が幅広くなり、求人広告量も増えている。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人は建設、サービスを含めて、製造以外は3か月前より良くなっている。3か月前より求人が増えているので、景気は良くなっているのではないかと。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・求人は7か月連続で増加しているが、比例して求職者も増加している。しかし、求人の増加率が多い。
		民間職業紹介機関(職員)	求人数の動き	・多業種にわたり求人が増加している。
	変わらない	人材派遣会社 (社員)	求職者数の動き	・市内中心部での事務などの派遣オーダーなどへ、求職者は一切反応してこない。求職者が極端に長期安定志向に振れつつも、様子見が続いているためのようである。求人数に対して明らかに休職者は食傷気味であり、人材の流動化が進まず、ミスマッチが続いている。
		アウトソーシング企業(社員)	それ以外	・特に大きな変化を感じない。
		新聞社〔求人広告〕 (担当者)	周辺企業の様子	・広告出稿は足踏み状態が続いており、広告出稿額は前年並みとなる見込みである。
		職業安定所(職員)	それ以外	・新規求人数は前年同月比で引き続き増加している一方で、製造業での人員整理やスーパーの閉店などがある。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・製造業の大手企業の生産拠点再編により、大量解雇者が発生しており、その影響による景況感の悪化から、一般求人、学卒求人共に減少している。
		職業安定所(職員)	採用者数の動き	・新規求人数などは比較的増加しているものの、正社員の求人が少なく、派遣、請負やパート、臨時求人が多いため、安定した雇用に結び付いてこない。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人は引き続き高水準で推移している。大きな企業整備もなく新規求職者が減少していることから、有効求人倍率は上昇傾向が続いている。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・求人の状況としては、建設業の募集が一段落して、若干の減少傾向がみられる一方で、製造業の再開に伴う求人が高水準で推移しており、全体的には横ばいという状況にある。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・求人数は前年比で増加を続けているものの、求職者数は一進一退を続けており、有効求人倍率の上昇幅はわずかとなっている。
	やや悪く なっている	人材派遣会社 (社員)	周辺企業の様子	・10月からの労働者派遣法改正に伴い、30日未満の期間の派遣が禁止され、その注文発注で企業側に不安感が蔓延している。実際、その対応に追われているものの、注文は途絶えている。
		人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・人依頼数が減少傾向である。
		新聞社〔求人広告〕 (担当者)	周辺企業の様子	・宿泊施設の破たんが現実になってきている。東日本大震災の影響が続いているのに加え、領土問題で中国、韓国の旅行者の激減が大きな理由である。当然、サービス業の採用意欲は最悪になってきている。
	悪く なっている	—	—	—

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, O: 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	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
関連 (北関東)	やや良くなっている	一般小売店〔家電〕(経営者)	販売量の動き	・秋商戦で、冷蔵庫、エアコン、洗濯機等、白物の動きが思ったより良い。また、リフォーム関係、太陽光発電等も計画どおり進んでいるため、少し良くなっている。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・3か月前と比べると、売上は107%、客数も112%であるが、前年比で売上が100%、客数が101%とわずかに上昇している。
		衣料品専門店(店長)	来客数の動き	・秋冬物の先行予約展示会の売上が比較的好調で、前年比で買上客数が約11%、売上も約27%増加した。
		乗用車販売店(販売担当)	販売量の動き	・3か月前と比べて、高級外車の新車はあまり売れていないが、このところ中古車の販売量が安定して増えてきている。また、原因はよく分からないが、中間クラスの価格帯の新車受注が結構入ってきている。ちょうど客の乗換え時期なのかもしれないが、新車も徐々に動き出しており、3か月前と比べると販売量が増え、数段良くなっている。
		自動車備品販売店(経営者)	販売量の動き	・人の動きと販売量がやや多くなりつつある。補助金なども終わり、ある程度安定傾向にある。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・9月に入っても暑い日が続く、特に週末の来客が多い。
		観光型ホテル(営業担当)	来客数の動き	・夏の最盛期を過ぎ、普段なら来客数も落ち着くところではあるが、9月は比較的好調に推移している。
		テーマパーク(職員)	来客数の動き	・旧盆期間の日並びが良く、夕立なども少なかったことから、来客が多かった。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・今月は分譲住宅の販売が好調であり、9月契約で9月引渡しとなる物件が前年や前月の倍近くある。ようやく消費税増税の効果が出てきているようである。アパート、店舗部門に加え、災害リスク回避で近隣から当地域への工場移転も決まっており、全体的に好調に推移している。
		変わらない		商店街(代表者)
商店街(代表者)	販売量の動き			・9月に入っても暑い日が続いたせいか、前半は全く品物が動かず、朝夕ようやく涼しくなった20日過ぎに、婦人向けバッグの販売が動き始めた。しかし、大型店のテレビ広告の影響なのか、専門店ではランドセルのような物は、販売が落ち込んできている。
一般小売店〔精肉〕(経営者)	お客様の様子			・暑さもようやく落ち着いてきたが、日中の人出はあまりない。土日はまあまあであるが、これでは良くなることは見込めない。
一般小売店〔家電〕(経営者)	お客様の様子			・相変わらず消費意欲の見えない状態である。新たな購入は少ないが、買換えの需要はある。余分な物、必要のない物への消費はない。
百貨店(営業担当)	来客数の動き			・気温が高く、秋物が動かない。
百貨店(販売促進担当)	販売量の動き			・3か月前と比べても、売上の前年比は大きく変わらない。気温が高く、秋物衣料が不振である。
百貨店(販売促進担当)	販売量の動き			・残暑が続き、秋物衣料の動きが鈍い。中旬以降動きが見えてきたが、前年売上実績は確保できていない。
百貨店(店長)	販売量の動き			・客の買上動向は、ますます必要な物だけを購入し、無駄を抑える動きになっている。
百貨店(販売担当)	来客数の動き			・周年祭を大きく実施したため、月の来客数の微増につながっている。
スーパー(店長)	単価の動き			・数か月単価の変化はない。
スーパー(総務担当)	来客数の動き			・客数、客単価とも前年並みであり、不景気の底から浮上する兆しは見えない。
スーパー(統括)	販売量の動き			・連日の厳しい残暑のため、ジャケットやブルゾン、トレーナーなど秋物の動きが鈍い。防災用品関係は、前年の特需から大きくダウンし、意識の低下が懸念される。
衣料品専門店(販売担当)	単価の動き			・3か月前と変わらず悪さが続いている。このところ消費に走り、買う姿勢を見せる客は多くいるものの、単価がどんどん下がっている。
家電量販店(店長)	販売量の動き	・テレビ関連商品の回復が、計画を下回っている。一方、エアコン等の季節商材の売行きが猛暑により好調であった。しかし、全体として前年同月を上回ることができていない。		

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
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・エコカー補助金による新車販売も思った以上ではなかったが、補助金の終了に伴い、新車商談件数も極端に少なくなっている。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・客の収入が少なくなっているせいもあると思うが、単価が依然として非常に低く推移している。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・前月後半で少し上向かかと思ったが、そうでもなかった。飲んで歩く人が本当に少なく、夜の町は閑散としている。
		スナック（経営者）	お客様の様子	・客の様子、単価、競争相手等全てが良くない。
		都市型ホテル（営業担当）	販売量の動き	・3か月前の稼働と比べると、8月、9月ともに3か月前とほぼ変わらない。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・もう秋だが、中国事情があまり良くないため、中国方面への旅行が大変少なくなっている。
		旅行代理店（所長）	来客数の動き	・季節循環を考慮すれば、秋のシーズンとしては、東日本大震災前近くに戻りつつある。暑い夏が続き、紅葉にも期待感がある。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・中国への渡航が少なくなったためである。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・秋の旅行シーズンを迎えようとしているが、販売量に顕著な伸びが見られない。
		旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・海外旅行は領土問題の影響が出てきているため、反日感情が強い国への渡航のキャンセルが多く始めている。国内旅行は相変わらず東北方面が中心で、多方面への旅行は減ってきている。
		通信会社（局長）	お客様の様子	・無駄や不要な費用は抑える等、やりくりをしていることが伺え、出費を抑えたい考えは根強い。
		ゴルフ場（副支配人）	来客数の動き	・来客数の前年同月比は、前年より若干良いが、平均するとほぼ横ばいぐらいである。
		ゴルフ場（支配人）	お客様の様子	・地元客の比率が高いゴルフ場であるが、プレイヤーの様子が本当に20年前と変わった。高級感のある娯楽ではなく、良く言えば生活のリズムのなかにあり、悪く言えば質が落ちた。ゴルフ利用税の撤廃を強く希望する。
		ゴルフ場（業務担当）	単価の動き	・なかなか売上が伸びず、単価を維持できない。
		競輪場（職員）	お客様の様子	・入場者数、購買単価共にそれほど変化が見られない。
		その他サービス〔清掃〕（所長）	それ以外	・職場の状況を見ても電気料金や燃料代等の値上がりはあるものの、淡々として生活しており、大きな変化は感じ取れない。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・仕事量は変わらず、少ない状況が続いている。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・身の回りの景気の動向は相変わらず良いとはいえず、悪いまま変わらない。仕事の依頼、相談、照会等の来客は少なく、あっても小規模な物件にとどまっている。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・3ヶ月と比べて変化が見られない。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・これといって景気が少しも上向きではなく、3か月前と比べても変わらない状況である。土地の動き、貸店舗、アパート、マンション等についても引き合いが少なく低迷している。
住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・消費税増税が決まり、先食いの需要が出始めた。土地を先に手配し、その後住宅を新築するような客が増加し、来店するようになった。しかし、成約までいかず、慎重な対応である。		
やや悪くなっている		商店街（代表者）	販売量の動き	・商店街の中央で営業していたパチンコ店2店が、続いて閉店し、暗い商店街になってしまっている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・暑さのせい、常連客の来店が、ここ2～3か月めっきり少ない。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・販売量、販売金額共に前年を割り込んでいる。例年以上に前年のマイナス度が大きくなっている。
		百貨店（店長）	来客数の動き	・残暑の影響もあり、秋物の動きが悪く売上也厳しい。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・客単価が下落傾向にある。

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
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数は前年以上あるが、一人当たりの買上点数が落ちている。2か月前は客数、点数共に前年比をクリアできていた。野菜が非常に廉価であるが、それでも売れていない。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・コンビニ業界の年間の売上推移として、真夏がピークになるが、今年は猛暑ということもあり、非常に夏が盛り上がった。9月後半はやや気温も下がったため、来客数、売上共に若干下がっている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・激安スーパーと、同業他社が出てきたことが影響し、客数と、それに準じて販売量も大幅に落ちてきおり、3か月前に比べると、相当厳しい状況になってきている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・政府のエコカー補助金の終了で、早めに購入する気運もなくなり、買換えもほぼ行き渡り、販売量も下降傾向になってきている。
		乗用車販売店（管理担当）	販売量の動き	・景気低迷が続くなか、近隣諸国との外交問題によって経済活動が厳しい環境となり、日本経済に影響を与えている。自動車販売は、エコカー補助金の終了による駆け込み需要が見込まれず、受注減となっている。各社新型車の投入はあるが、販売はさほど伸びない。
		住関連専門店（仕入担当）	来客数の動き	・9月に入っても暑い日が続き、秋冬商材の動きが鈍い。客数も低下傾向、販売単価も下降と好転する気運はない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・毎年の傾向ではあるが、9月は集客を図れるイベントもなく、客も夏の行楽疲れからか、来客数が増えない。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・当地域内の観光は、東日本大震災の影響により、前年は東北方面への旅行の振り替えて比較的良かったが、今年は、東北方面や首都圏から、遠い地域への旅行にシフトしたため、かなり落ち込んでいる。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・夏の海水浴客は例年の4割減、これから始まる秋の行楽シーズンの予約も例年の3～4割のマイナスになっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・当市内の近郊では、ちょうど農繁期になり、稲刈り等の収穫で人が出にくい。とにかく人が動かないことが強く目に付く。
		旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・政治問題など先行きが見えない。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・昼も夜も動きが悪く、前年同月比18%の減少だった。
		通信会社（経営者）	単価の動き	・LPガス販売事業での仕入値が、ここ3か月で急騰している。いつになっても景気回復の兆しが見えず、値上げも思うようにできない。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・企業、商店など、一般からの受注が皆無に等しい。行政、外郭団体からの受注がある当社はまだ良いが、それもない零細企業などは徐々に廃業に追い込まれている。
		通信会社（販売担当）	販売量の動き	・携帯電話業界では夏商戦が終わり、市場が冷え込む時期である9月は苦戦している。唯一の救いは新型スマートフォンの発売により、大手通信会社の集客及び販売数が伸びていることである。
		ゴルフ練習場（経営者）	お客様の様子	・消費税増税や、年金支給額が徐々に減ってきていることなどから、客が将来に対して非常に不安を感じている。
		その他レジャー施設 [アミューズメント]（職員）	お客様の様子	・売上自体はそれほど変わらないが、一日の中でのピーク時間、週末、給料日といった繁忙期で、ピークの山が小さくなってきている。
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・あまりの暑さのために外に出ない客が多く、平日の来客数は忙しい日と暇な日の格差があり、客単価が下がっている。
		その他サービス [立体駐車場]（従業員）	来客数の動き	・前年比で10～12%ほど、3か月前比でも5%ほど来客数が減っているため、やや悪くなっている。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・今月は2件竣工する。これまでは何とか仕事を引き継いでこられたが、ここにきてこれでストップしてしまいそうである。
		住宅販売会社（従業員）	それ以外	・今年の夏、隣接する別荘地で激しい降雨による土砂崩れが発生し、当地区全体の別荘地のイメージダウンとなった。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・初旬にあったイベントは入出もあつたが、その後はばったりである。天候に原因を求めるのは簡単だが、もっと深いところに要因がありそうである。
		一般小売店〔衣料〕（経営者）	販売量の動き	・9月は、当地区で運動会があつたため小中学校の生徒は買上たが、量的には増えていない。従って、あまり良い状態ではない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・当初、エコカー補助金が7月には終了するような報道であつたため、受注のピークが6月ごろであつた。そのため現在では需要の反動減になっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・すべてにおいて良くなる要因が見当たらない。
企業 動向 関連 (北関東)	良くなっている	その他製造業〔環境機器〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・行政関連が来年度予算計画の時期であるため、見積のやり取りで忙しくなっている。
	やや良くなっている	金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・特装車両のコンクリートミキサー車は、販売納期が半年とまだ改善されないため、月の生産量を増やすようである。
	変わらない	化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・東日本大震災の復興需要により、東北地方への出荷だけは非常に良い。関西地区から中国、九州にかけては相変わらず悪い。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年の年末商材の受注はあつたが、一般商材の動きがほとんどない。
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・依然として、どん底の状態が続いている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・製品等の変動はその都度多くあるが、何とか仕事を確保している。試作品の依頼は結構入っている。市内の製造加工業は相変わらず多忙な状況が続いている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・上期期末での追い込み受注であり、受注が増えているということではない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社は、日本の大手メーカーが中国で生産した部品を買っている。全量を中国で生産しているため、万が一、その部品が止まれば、生産が止まる。もしくは、当社の納品先の会社で、中国から購入している物が止まれば、当社の製品も止まるということで、現状は低空飛行である。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・この2～3か月はあまり変化がなく、どちらとも言えない状況である。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・今年は夏の残暑も続いてしたが、秋冬商材の入替えの出荷が早く、家電、雑貨、インテリア等は例年並みの出荷量を確保している。青果部はキャベツ等の生育状況が良く、出荷調整等もあり、車両は前年より多少落ちている状態ではあるが、全体的には例年並みの物量を確保している。
		金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・観光業については富士山を中心に好調で、山頂までの登山客18万人は過去最高である。製造業については、やや好調であつた自動車関連についても生産調整により、受注は減少気味である。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・異常気象による暑さが続き、秋以降の季節需要が起きていない。
		社会保険労務士	取引先の様子	・飲食、小売業などでパート、アルバイトを雇用する動きはあるが、製造業では雇用の動きがない。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・特段の変化は見られない。
	やや悪くなっている	食料品製造業（製造担当）	受注価格や販売価格の動き	・アウトレット品を直接買いに来る客が増えているが、正規品の価格での購入者はあまり変わらない。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が前年より10%程度落ちている。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・大手自動車メーカーの直近3か月の生産見通し上では、前月あるいは前々月と比べてエコカー補助金の終了もあり、生産調整で受注量が減少してきたため、非常に厳しくなってきた。また、それに見合った人員の調整もしなくてはならないという状況である。
		建設業（経営者）	それ以外	・国の施策の行き詰まりが見られる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・景気対策の一巡により、製造業の生産指数の低下、消費者のマインド低下などに影響が出始めている。
		金融業（役員）	受注価格や販売価格の動き	・受注価格や販売価格の動き以外に、円高と中国の尖閣諸島の問題で、販売が非常に落ちるのではないかと懸念している。
		不動産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・一方的に価格を下げられた仕事を受けざるを得ない状況である。
		広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・飲食店、特に居酒屋やスナックの広告売掛金の回収状況が悪い。客数が伸びていないなかで、閉店していく店舗も増えている。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・今月のチラシ出荷量は前年比92.7%、下旬には1枚も入らない地域があり、こうした状況は20数年記憶にない。
	悪く なっている	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・パワーショベルの減産方向が鮮明になり、受注が急激に落ちてきている。他の分野に関しても、大きく伸びておらず、マイナス分を埋めきれない状況である。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・9月になり秋の展示会シーズンに入ったが、来場客は減少している。それが響き、売上ダウンの展示会が続いている。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・当社は公共工事主体で土木、舗装工事を行っており、受注金額は長期工事を除くと前年比89%、特に9月は前年比44%であった。県市町村とも予算の執行が例年より遅く、当地域では相変わらず最低価格による同額でのクジ引きになり、神頼みの状況である。受注確保が大変厳しい状況である。
		不動産業（管理担当）	受注価格や販売価格の動き	・オーナーから管理費の減額を求められることが多く、やむなく管理内容を減らすなど、契約内容を見直したため売上金額が減少している。
		雇用 関連 (北関東)	良く なっている	—
やや良く なっている	○	○	○	○
変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・住宅関連の着工が目立ってきたことから、それに付随する求人募集が出てきている。また、サービス業では、介護関係がかなり出てきている。小売、販売は、食料品関係、衣料品等で目立ったところがあったが、ほぼ3か月前と同じペースである。8月の募集が活発さを見せていたが、ここにきて少し落ち着いてきたようである。	
	求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・9月は求人情報誌への募集企業数が3か月前と比べると大幅に少なく、景気低迷のなか、全般的に募集が特に控えられている状態である。	
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規の求人申込が伸び悩み傾向を見せていることから、8月の月間有効求人数が28か月ぶりに前年同月を下回った。製造業では電子部品、デバイス、電子回路また、金融、保険、不動産業、及び宿泊、飲食サービス業においては前年と比べ求人減少が際立っている。	
	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数、有効求職者数共に、ここ3か月は前年同数で推移している。また、雇用保険受給者の離職理由については会社都合の割合は少なくなってきたが、景気の上向きになっている感触はない。	
	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・9月になって新規求職者が増え、一方で新規求人も増えてきている。これらは毎年の季節的要因と思われる。景気変動はあまり感じられない。	
	やや悪く なっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・求人数が少なく、各会社の勢いが弱い。
	人材派遣会社（管理担当）	周辺企業の様子	・取引企業の休日出勤が少なくなり、生産数が減少している。	
悪く なっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・夏以降、スポンサーの広告キャンセルが続いている。	

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	良く なっている	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・数か所でコンビニをやっているが、来客数が増えたこともあり、売上は相対的に増えている。

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
関連 (南関東)	やや良くなっている	商店街（代表者）	それ以外	・6、7月は大型商業施設が次々とオープンし、また気候が激しかったため客の流れが少し後ろ向きとなったが、お盆を過ぎてから気候の関係やオープン景気が落ち着いて、少し回復基調になってきたようである。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・9月に入って少し来客数が増えてきている。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	販売量の動き	・4～7月にかけて4か月連続で売上が前年割れとなったが、8月はわずかながらにアップしている。
		旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・格安の航空会社が次々と出てきて、チケット等も大分販売できるようになり、受入体制側の旅館も、単価に関してはこちらの要望に応える状況になってきているため、客も大分足を運んでもらえるようになっている。
		旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・やはり東京スカイツリー効果が依然として続いている。年内は、大きな団体の発注はもうないが、バス1台で収まる40名程度の発注は続いている。また来年以降については大型の販売契約や相談がある。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・3か月前は梅雨の6月で一番客が少なかった時期でもある。9月に関しては、やや客が増えてきたため、やや良い。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・9月は毎年客の動きが多くなる月だが、全体としてはあまり良くない。人気エリアとそうでないエリアで、違いが大きいようである。
		その他住宅〔住宅資材〕（営業）	販売量の動き	・建材関係の客先から注文が増えてきている。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・今年の夏は暑さが随分と続いたため、客の出足が悪かった。来客数が減ったために、売上がかなり落ちてしまっている。これから少し涼しくなるため、少しは回復できると思う。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・最近、商店街の通行量も若干減っているようである。また、通行している客が買物袋を持っているということも少なく、売上は以前と比べると若干弱っているほか、来客数も若干減りつつある。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・今月も物販店が2軒閉店し、替わりに低料金の理髪店が1軒入っている。商店街も客を呼べるような行事が徐々になくなってきていて、来客数が減っており、非常に危機感を感じている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・季節変動を除外したとしても、街の商店街を取り巻く環境は依然として厳しく、上向く兆しが無い。今回の景気減退は、以前のそれとは違い、街中の小売店のみならず、大型のスーパーでも客足が少ないのが顕著となっている。
		一般小売店〔和菓子〕（経営者）	来客数の動き	・9月に入ってからも連日の猛暑が続き、客数が減少している。また、お彼岸の連休も悪天候で来客数がかなり減ったため、夏から続いている客数の減少が今月も続いている。
		一般小売店〔文具〕（経営者）	販売量の動き	・今月前半は非常に好調だったが、後半に入り、夕方に雨が降るのがかなり響き、極端な売上減につながった。ならしてみると前年同様ぐらいに落ち着いている。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・当地域で今月から商品券の販売を始めており、2万円1セットでプレミアムが3,000円分付く商品券を販売した。使用できる期間が非常に長いせいか、まだ使用状況がはっきりと目に見えず、商店会との定例会でも、あまり販売効果は見られない。あと2回販売するため期待はしているが、非常に期待薄ではないかと思っている。
百貨店（売場主任）	お客様の様子	・中旬以降までの夏日の影響で、秋物商材への関心はあるが、購入まで至っていなかった。しかし、20日以降の気温の低下で徐々に動き出している。ただし、昨年までの動きには至っていない。		
百貨店（総務担当）	来客数の動き	・9月は月末に悪天候などがあったが、来客数が前年から見ても悪い。特に残暑の影響からか、秋物の衣料品などが動かず、苦戦を強いられている。		
百貨店（営業担当）	それ以外	・状況は大きな変化がなく、混迷した状況が続いており、良くはなっていない。デフレの状態が続いている傾向にあり、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（営業担当）	お客様の様子	・天候、気温等の影響もあると思うが、季節商材やファッション商材は間際まで全く動かず、買ってもらえない。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・先日までの猛烈な残暑で、婦人服等ファッション系に非常に悪い影響が出ており、不振である。しかし、涼しくなって急激に動き出しているため、今後の動きを注視している。
		百貨店（管理担当）	販売量の動き	・デフレの長期化により消費者購買意欲が削がれてしまっている。
		百貨店（販売管理担当）	お客様の様子	・残暑の影響で秋物衣料の動きが鈍いものの、新規入店ブランドやデザイン、機能面において目新しい商品には、一部堅調な動きがあり、入店客数もほぼ前年並で推移している。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・いつも答えていることだが、やはりあまり良くない状態がずっと続いている。今月は前半良かったが、後半が大分悪くなり、やはりいつものパターンになっている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・客数、点数は前年を維持しているものの、単価の上昇が見られない。安売り日の初日にまとめ買いをしているようで、通常日との売上の格差がかなり見られる。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・今月も3か月前と変わらずに、前年比の売上が96～97%という状況が、衣料品、住関連商品、食品共に続いている。来客数も前年を割ったなかで、1人当たりの買上点数も伸びず、単価も競合他社との価格競争のなかで上がっておらず、前年比96～97%の状態が続いている。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・客数と販売口数は前年並みを維持しているが、単価の落ち込みにより、売上は相対的に厳しい。
		スーパー（仕入担当）	お客様の様子	・今月は残暑が厳しく、秋の商品展開に切替わった売り場とマッチさせるのが難しく、買上点数、来客数共に減少となってしまっている。
		スーパー（仕入担当）	販売量の動き	・残暑の影響によりアイスや飲料等の夏物商材が伸びたが、それ以上に秋冬商材の売上が落ち込んでいる。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・競合店の閉店後2桁成長しているが、客単価は前年より低い。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・プライベートブランド商品の売上が堅調な伸びを示している。また弁当惣菜の配達が増加している。ただし、配達増加は大幅な人件費増に繋がり、利益貢献には至っていない。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・当店は駅に近く、駅がターミナル駅ということで、大変多くの人が集まるが、競争も徐々に激しくなっており、同じようなライバル店や、食品店、飲食店等もどんどん進出してくれている。しかし、コミュニティとしての集客力は上がっているため客数は増えており、商品の買上点数、客単価については若干下がってきているが、総数では変わらない。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・季節的な要因もあると思うが、残暑が長かったこともあり、夏場からの落ち込みは少なく、変わらない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・タバコの客を中心に客数減少の動きが見られる。
		コンビニ（店長）	競争相手の様子	・競合店の影響が依然として続いており、客は商品による店の使い分けが更に進んでいる。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・お彼岸の20日頃より急に涼しくなり、秋物の動きが非常に活発になった。おかげで今月は前年比をクリアした。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・気温が下がらず秋物需要が遅れ、来客数が伸び悩んでいる。
		家電量販店（統括）	単価の動き	・単価減をPI値でカバーせざるを得ない状況が今後もしばらく続く。家電消費の縮小が続くなか、パソコンの新OSに期待するが、一時的なものである。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・当社は自動車の整備と販売をやっており、整備は順調に入っているが、販売はエコカー補助金が終了したことで前年比3割減となっている。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・エコカー補助金が終了したが、各社で新型車の投入の効果が期待でき、売上は現状維持できそうである。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・来客数の動きもそうだが、スモールカーや軽自動車中心の商談となっているのが、今の現状である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店 (総務担当)	販売量の動き	・9月でエコカー補助金も終了した。当社は、最後の追い込みに便乗できず、じり貧で終わってしまった。新型車の発売がそこそこの救いとなっている。
		その他小売 [ショッピング センター] (統 括)	販売量の動き	・残暑が厳しく、衣料品を中心に売上が低迷傾向にある。
		高級レストラン (店長)	来客数の動き	・レストラン、特にディナータイムの利用が前年に比べ減っている。
		高級レストラン (支配人)	来客数の動き	・今のところ大きな変化はないが、当店を利用する企業の業績の好不調がはっきり分かれており、先行き不透明である。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・ランチの流れは徒歩10分圏内であり、残暑の厳しい今夏はビル内のコンビニで済ますという客の声を聞く。
		一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・3か月前の6月の前年比は、売上96.2%、客数95.2%である。今月は売上97.3%、客数98.6%である。
		一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・当店はチェーン店や安い居酒屋とは違い、それなりの内容、単価で営業を行っている。デフレに近いような単価でやっている店は分からないが、当店はそういう客層でない客層をターゲットにしているため、落ち込みは多少はあるが、そこまでではない。そのような客は、幹事で定期的に使ってもらってはいるが、宴会等ではやはりマイナスである。
		都市型ホテル (スタッフ)	単価の動き	・宿泊は客室の改装をして料金を値上げた結果、客数が若干落ちたが単価が上がって客数減をカバーしている。バイキングレストランは人気の北海道をテーマにして、メニューの見直しで単価は上がったが集客は進んでいる。またその他の店舗では魅力があり、お感徳のある前年より単価をアップしたメニューを販売したことで集客が進んだ。宴会は直近でお別れ会の受注ができたこと等で会社全体で今月はやや良い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・暑さによる体力の消耗を防ぐためにタクシー利用が増えると思ったが、それほどでもなく、前月と変わっていない。
		通信会社(経営者)	販売量の動き	・テレビ販売が相変わらず厳しい。好調だったインターネットも、携帯のテザリングにより、単身者への固定インターネット販売が厳しくなりそうな動きがみられる。
		通信会社(社員)	お客様の様子	・有料のコンテンツ加入数が今月はやや持ち直し傾向にあるが、客からの積極的な希望というよりは、キャンペーンなどの営業施策の影響だと感じる。全体的には変わらない。
		通信会社(管理担当)	お客様の様子	・各企業において、年末商戦時期になるためキャンペーン等の展開が始まる。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・集合住宅の空室が増えており、オーナーはさらに家賃を下げるため家賃収入も減少している。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・固定通信離れが進んでいる状況に変わりはなく、限られた顧客に対する囲い込み競争が激化している。
		通信会社(局長)	販売量の動き	・インターネットや電話の契約数は伸びてはいるが、ケーブルテレビ契約数が減少している。
		通信会社(局長)	単価の動き	・高品質のサービスや機能に付加価値を見出し、消費する意欲が感じられない。携帯サービスの低価格コースを欲する姿勢が強く、財布のひもはまだ固い。
		ゴルフ場(支配人)	販売量の動き	・3か月前とは、さほど変わりがないが、昨年は東日本大震災の年だったため、収支の悪化が大きく見られたが、本年度は東日本大震災以前の年とほぼ同じ収支を展開している。
		パチンコ店(経営者)	競争相手の様子	・しばらく前から当店は低玉化しており、1円パチンコ、安く遊べるパチンコの台を増台した。客数を増やすことを考えている。ライバル店も含めて客数はそれほどは増えていないため、変わらない。
		その他レジャー施設 [スポーツ施設] (支配人)	単価の動き	・消費単価の伸び悩みである。
		その他サービス [保険代理店] (経営者)	お客様の様子	・変化を望まない現状維持願望を顧客に感じる。今は購入を控えている。

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
		設計事務所（経営者）	それ以外	・当社は行政の仕事が7～8割となっている。今までの月数のなかで指名をかなり受けており、現在の仕事は一杯一杯である。しかし、新しい仕事の出具合から見ると若干不景気のような感じがする。当社以外の身の回りの設計事務所から見れば、非常に仕事がなく、困っているのが実情である。当社は、行政の仕事及び民間の仕事に一生懸命チャレンジしていることが、現在のやりきれない状況となっている原因だと思う。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・土地の競売物件に対する購入意欲や老人福祉施設への関心も出てきてはいるが、ボリューム計画の依頼のみで、あくまで無料のチェックであり、実質の動きは出ない。
		設計事務所（職員）	それ以外	・明確な方向性を感じる動きはない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・今月の販売量は目標の約70%となり、景気はやや悪い。3か月前と比べると販売量があまり変わっていないため、景気は変わっていない。毎月の販売量に多少のばらつきは出るが、全体的に景気はやや悪い。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・今月だけを見ると半期決算月のため、通常月より棟数、金額とも約25%増と大きくなっているが、前年比では横ばいであり、決して景気が良いとはいえない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・9月は消費税増税前の駆け込み契約がほとんどなかったため、受注量に目立った変化は見られない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・契約数は3か月前と変わっていないが、前年同月よりは少ない。
	やや悪くなっている	一般小売店〔家電〕（経理担当）	お客様の様子	・買物は以前より慎重になっている。ただ、エコには皆興味があるようで、エコ商品の話はよく聞いてくれ、納得すれば購入してもらえる。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・エアコン、テレビなど売上が前年の半分で推移している。一般電気店では、スマートフォンなどの携帯は取扱っていないため厳しい。
		一般小売店〔祭用品〕（経営者）	来客数の動き	・昨年ほどではないが、9月に入り静かになってしまっている。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	来客数の動き	・9月に入っても来客数が非常に少なくなっており、日曜日ほとんど来客がないようなことが多い。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・昨年はセシウムの検出で売上が激減した。今年は回復すると思ったが、暑さが影響したのか売上は伸びず、昨年並みの悪い売行きとなっている。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	来客数の動き	・今月は3連休にお茶の売出しがあったが、昨年の売上に追いつくことが出来なかった。初日の来客数は多かったものの、2日目は半分以下の売上で、会場全体の来客数は激減していた。個人の購買意欲が暑さのためか下がっているようである。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	単価の動き	・小売は来客数が若干下がってきたこともあるが、それとは別に、対ビジネス、B to Bの法人等は単価が下がってきているようである。すべてにおいて予算が厳しいというような話で、安く安くなってしまう。また官公庁に関しては、予算がまだ執行できないということで、凍結されているものが多く出てきており困っている。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・今年の夏はセールを遅らせたことで、8月前半のセールの動きが前年と比べて良かった。しかし、その結果として現在秋物が全く動かず、後半が非常に細くなっている。また、中国、韓国の政治的な不安定要素も気にしてか、海外からの来店客が非常に悪くなっている。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・売上が思うように伸びない。
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・百貨店のセール開始時期が分散化したため、7月は客の購買行動に戸惑いが見られたものの、猛暑が続き、衣料品を始め夏物商材は活発に動いた。しかし、9月に入っても暑さが収まらず秋物商材の動きが鈍く、季節が変わったタイミングでの出足をくじかれています。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・9月は全般的に気温が高く、秋物ファッション関連の動きが鈍い。食料品を始め、全般的に売上が厳しい。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・気温の関係もあるが、秋物の動きが鈍い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・残暑の影響もあり、秋物の動きが悪く、前年比マイナスの状況である。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・今月は非常に売上が悪く、緊急割引や野球セールを入れたが、それでも売上の数字が上がらない。客は、今必要なものしか買わず、安くなっても将来に向かった商品は買わない。食品ですら必要な物しか買わない。野球セールも当たらなかった。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数だけでなく単価も3か月前に比べ5円落ちた。また、プラス1品がなかなか買ってもらえない状況である。
		コンビニ（商品開発担当）	競争相手の様子	・業界全体に厳しい状況である。
		コンビニ（商品開発担当）	来客数の動き	・来客数の減少に加えて、低価格志向が顕著になってきており、客単価も低下傾向にある。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・残暑の影響で日中の来街者が少ない。夏物商材の消化は良かったが、晩夏、初秋物の動きが悪く、全体の売上が低下している。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・お彼岸までの猛暑で外出を控えた客が多く、来客数も前年比で10%弱減少している。また年金手取り額の減少に伴い、消費を控える話をよく聞くようになってきている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・販売量の動きに加えて、輸入材料がこの1、2年相当上がっているため、単価に影響している。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・競合他店の値下げが止まらず、景気が圧迫されている。
		家電量販店（営業統括）	単価の動き	・インターネット通販事業では、競合する企業間の価格競争が更に激化して、販売商品の単価、粗利率などが限界点近くまで下落している。また、ここに来て販売商品点数が前年を下回り、伸び悩んでいる。価格に対する消費者の意識も厳しい状況が続いていて、上向き兆しが見えてこない。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・エコカー補助金の予算が終了したことで、現状、登録した車までは出るが、今後の受注については相当落ち込んでくる。エコカー補助金でトラック、貨物車も先食いした現状の景気状態では、投資ができない流れのなかで受注についても随分落ちてきている。また原料も高止まり感があり、また、将来的な不安要素もあってユーザー自体も、もう少し買い控える。更につらいのは、やはり価格に対する感覚が厳しくなっており、相当の値引きを求められていることである。
		住関連専門店（店長）	来客数の動き	・買上数の減少と単価が下がっているため、やや悪くなっている。
		住関連専門店（統括）	販売量の動き	・平日の来店数も少ないが、平日、休日共に売上が伸び悩んでいる。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	販売量の動き	・暑い日が続いたため、夏物から秋物への入替えのタイミングが非常に難しく、季節をあまり動かさなかった。
		その他専門店〔雑貨〕（従業員）	来客数の動き	・オープン直後の店については、かなり人が入るが割と引きが早く、大勢込んでいる状態が1か月も続かない。
		その他小売〔雑貨卸〕（経営者）	販売量の動き	・政局の混迷が非常に気掛かりである。
		その他小売〔ゲーム〕（開発戦略担当）	販売量の動き	・国内は例年並みである。しかし、海外は例年なら年末商戦の前哨戦で盛り上がりつつある時期だが、今年は出足が鈍い。小売店が初回よりリピート重視に移行しているとの情報もある。
		その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	単価の動き	・消費が落ち込んでいるうえに、品薄で利益が圧迫されている。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・子ども手当の廃止が結構効いている感じがする。団塊の世代の孫がちょうど高校生になり、補助金や手当がカットされ、控除がなくなることなどでかなり収入を圧迫させられているため、単価も徐々に下がってきているようである。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・3か月前と比べるとかなり落ちている。特に9月は落ちており、例年の約15%減の売上になっている。ケータリングは何とか横ばいであるが、店の売上がやはり落ちてきている。8月もかなり悪かったが、9月はそれに匹敵するほど落ち込んでいる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・当店は老舗のため、基本的にそれほど落ちていない。しかし、来客はあるものの、上がるということではなく、今の状態を維持している。また、ビルをテナントに貸しているが3軒空いており、新規に開店した他店は不景気過ぎて看板がなければ皆潰れてしまう。景気としてはとても悪い。
		都市型ホテル (スタッフ)	単価の動き	・3か月前に比べ婚礼、宴会、レストラン共に低調で、宿泊のみ辛うじて近隣施設でのイベント等の影響で高稼働を維持した。レストランは夏休みの消費の反動が最も大きく、来客数も単価も伸び悩んだ。婚礼、宴会は景気の影響による件数の減少や単価の下落に歯止めが掛からず、厳しい状況が続いている。
		都市型ホテル (統括)	競争相手の様子	・政局が不安定過ぎて、先行き見通しは不透明である。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・団体旅行の見積件数や問い合わせの電話が減っている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・9月中旬に入っても依然として30度を超す日が続いてはいるが、雨交じりの日もあるため、朝から夜9時ごろまでの客の流れは良い。しかし、深夜は非常に悪く、1時間に1回の利用がある程度である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・東日本大震災以降のような、非常に厳しい景気の落ち込みである。どこも空車列となり駐車する所がなく、駐車違反の取締で、警察と追い掛け合っている状況で最悪である。
		タクシー(団体役員)	お客様の様子	・前月に引き続き今月も、前年同月比で無線オーダー及びタクシーチケット共に約20%減と大幅に減少している。特に深夜時間の無線配車が少ない分、繁華街は空車列で渋滞している。
		通信会社(営業担当)	単価の動き	・現状加入しているサービスの内容を見直し、より単価の低いコースへ変更したいとの声が増えている。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・低価格のサービスへの切替えやデジタル多チャンネルサービスの解約が昨年に比べ増えてきている。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・近所の商店がまた店を閉めて、更に人通りが少なくなりそうである。
		その他サービス [福祉輸送] (経営者)	販売量の動き	・エコカー補助金の予算が尽きたと発表があったが、1か月ほど前から適用になるか分からないという受注面が出てきていたため、受注量が落ちている。生産の遅れによって期首には大分あった受注残が若干減り始めているため、受注量が今後衰えることを心配している。また、商談数等が少なくなっていることから、3か月後はやや悪くなる。
		設計事務所(所長)	競争相手の様子	・相変わらず、民間の動きがほとんどない。この状態だと非常に厳しい。
		設計事務所(所長)	競争相手の様子	・仕事量が少ないうえに、業者は年々核分裂のように増えている。そのため、非常に価格競争、特に新しい業者による低価格での競争が激しくなっている。
	悪く なっている	一般小売店[家電] (経営者)	販売量の動き	・白物家電、テレビの売上がない。エアコンに関しては残暑が長引いているため多少の話はあったが、それも高級機種ではなくて安い商品が多い。
		一般小売店[食料雑貨] (経営者)	来客数の動き	・近隣の新しい競合店へ客が流れてしまっている。
		一般小売店[靴・履物] (店長)	来客数の動き	・来客数の減少があり、また、客単価や品物一品単価もやはり落ちてきているため、景気が悪い。
		百貨店(副店長)	販売量の動き	・8月以前より急速に悪化している。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・3か月前と比べると、今月も来客数が約200~250名減少している。来客数減に加えて買上点数も伸び悩んでおり、月を追うごとに少し悪くなってきているようである。
		スーパー(ネット宅配担当)	競争相手の様子	・EDLPでの安売りが目立つ。当社も競合店対策から売価が下がり、売上、利益共に厳しい。
		衣料品専門店 (経営者)	お客様の様子	・猛暑が長く続いたため、秋物商材が全く売れず前年に比べ約10%減少した。
		衣料品専門店 (営業担当)	来客数の動き	・暑いと思っていたら急に寒くなり肌寒くなってきたが、まだ気温の上下が激しいため秋物商材が売れていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店 (営業担当)	販売量の動き	・とにかく残暑が厳しく入出もなく、夏のセールも今一つであり、低価格の物しか売れず、前々年比87%に対しての前年比は85%で終わっている。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・エコカー補助金終了前に市場は冷え込んでしまっている。チラシやダイレクトメールの効果は一切ない。
		乗用車販売店 (店長)	販売量の動き	・新型車は順調に受注を伸ばしたが、それ以外の車種が伸び悩み、純受注は前年割れとなっている。東日本大震災以降に工場が立ち上がった昨年よりも悪い。売上台数は、目標が補助金の駆け込み受注を織り込んで高いこともあり、大きく未達となっている。エコカー補助金は9月21日まで続いていたが、景気の先行きに対する不透明感が増すなか、期待した駆け込み受注もない。
		一般レストラン (店長)	来客数の動き	・8月は夏休みのため客が少ないのかと思っていたが、9月に入っても全く来客数が伸びず、毎日が赤字の累積である。一応、店舗を閉める方向で周りの人と話を進めている。
		通信会社(経営者)	お客様の様子	・受注見込みの案件で先延ばしや中止が多発している。
		ゴルフ場(従業員)	来客数の動き	・夏の疲れ、先行きの不安、天候不良など、毎日何か理由が発生する。
		その他レジャー施設 [アミューズメント] (店長)	単価の動き	・母体状況に伴う客数の減少はあるが、それ以上に客単価の低下が著しく、昨年比を下回っている。
		美容室(経営者)	お客様の様子	・大手の店ができて、安い所、安い所へと人が流れている。
		住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・当社は不動産デベロッパー業と総合建設業だが、政府は、国民が一番心配している景気対策について何の手も打たずに、消費税増税を決定した。このような状況では将来についての不安が募るばかりで、消費は減る一方である。そのため、個人の住宅取得も減り、法人の設備投資も減る一方で、景気はますます悪くなる。
		企業 動向 関連 (南関東)	良く なっている	—
やや良く なっている	その他製造業 [靴] (経営者)		受注量や販売量の動き	・ここ数か月の得意先の様子として、景気が悪いという言葉があまり出なくなっている。また、注文が絶え間なく出てきており、そういう意味では安定してきている。
変わらない	食料品製造業 (経営者)		受注価格や販売価格の動き	・来客数は前年並みだが客単価が下がっているため、売上は90%程度で推移している。
	繊維工業(従業員)		受注量や販売量の動き	・消費者の低価格品を買い求める傾向は変わっていない。さらに、必要なものだけを買うように変わってきており、消費者の買い控えが見られるようになっている。
	出版・印刷・同 関連産業(経営者)		受注量や販売量の動き	・当社では下請の同業他社を吸収合併し、その影響や効果を確認している状況であるため、景気動向は確認しにくい。
	プラスチック製 品製造業(経営者)		受注量や販売量の動き	・各顧客とも受注量に大きな変化は見られないが、相変わらず新企画への投資意欲がせい弱で、決定寸前で立ち消えになっている。
	電気機械器具製 造業(経営者)		受注量や販売量の動き	・最低のラインで受注が続いているため、何とか経営はもっている。先に明るい受注の話もあるため頑張っている。
	輸送用機械器具 製造業(経営者)		受注量や販売量の動き	・当社のトラックの仕事はまあまあ良いと思っているが、当社に出入りする業者に同じことを聞いても、全く変わらないという答えばかりで誰も同調してくれない。やはり時代が変わったというか、今がどうだということではなく、結局、小さな波でも波はあるため、もう分からなくなってしまうようである。そのため、皆良い答えが返ってこない。
	輸送業(経営者)		取引先の様子	・景気は良くなってほしいが、今日良かったと思うと、明日がくっと下がる状況である。良い悪いは、得意先を見ていると何とも言えない。
	輸送業(経営者)		受注量や販売量の動き	・依然として取扱量は低迷を続けたままで、現状では好転の兆しは見えない。人員、車両の削減が、今、急務となっている。
	輸送業(経営者)		受注量や販売量の動き	・既存顧客の案件はあるが、なかなか決まらないことが多い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・上半期の出荷計画を9月で増やす予定が、なかなか増える兆しが見えない。上半期は、このまま増える見込みがない。
		金融業（統括）	取引先の様子	・取引先の状況を見ると、政治関係も落ち着きがないなど精神的に不安要素が大きく、前向きな資金需要がない。
		金融業（支店長）	受注量や販売量の動き	・取引先の受注販売の動きは、不動産は消費税増税が前提で、駆け込み需要などで少し動きがあり、売上も少し上がった。製造業に関しては、やはり先行きが不透明なことと、仕事が減っていることで、やや停滞気味である。小売業も、同じように少し売上が下がっているところを見ると、ここ何か月かは変わらない。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・オフィス系テナントの新規入居の問い合わせや申込が、徐々にではあるが増えてきた。しかし、既存の飲食系テナントからは、客の入りが悪く、売上が落ち込んでいるという声をよく耳にする。景気は一進一退のようである。
		広告代理店（経営者）	取引先の様子	・数字的には底打ちしたような雰囲気があるが、発注側の優位感が強まっているため、金額的には横ばい傾向でも、見えないコストが増えている。当然、収益圧迫につながるが数値で捉えにくいいため、ずるずると収益が後退しないように気にかけておかねばならない。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・中小製造業の不振は相変わらず続いている。産業機械、建設機械に関連する一部の業界では、輸出型大企業に引きずられて、活発な状況もある。
		税理士	取引先の様子	・ガソリンの値段も少しずつ値上がり傾向にあり、生活が楽になる兆しがない。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・ある商店街役員の話では、消費者の財布の開き方は非常に慎重で、大手家電メーカーの事業縮小、中国デモによる進出企業への影響など、最近のニュースで、先々への警戒感をいっそう強めている。長引いた残暑の影響もあり、主婦たち買い物客の出足が鈍り、1週当たりの買物回数が減っている。準備していた秋物販売も出足が鈍い。
		税理士	それ以外	・当事務所は駅から約10分だが、商店街を通る時に夜に飲食店をやっている所を通ってみても、客が全く入っていない。少し興味もあるので窓越しで見ても、どの店もがらがらである。以前はそのようなことは全くなかったはずで、街は少し嫌な状況である。
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	取引先の様子	・ここにきて、少し公共事業が落ち着きをみせている。
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・マンションをインターネット対応にグレードアップする取組のなかで、他社との競合が激しく受注件数が伸びない。
	やや悪くなっている	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・全体的にお金を使わなくなっている。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	取引先の様子	・今月は得意先からの発注状況が非情に悪く、例月の半分位の稼動である。
		出版・印刷・同関連産業（所長）	受注価格や販売価格の動き	・前年実績案件でも価格見直しを迫られるケースが多く、受注できないことも頻発している。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・印鑑やゴム印、軽印刷の仕事をしている。今月は法人関係が悪く、特に、通常5万円以上の売上がある電力関連の得意先が、今月は1万円を下回る少なさである。一方で、薬局が支店を増やすなど、そういう部分では特需があった。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・見積件数が少なくなっていることと、価格で折り合わずに受注に結び付かないのが現状である。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・リーマンショック後では初の記録的受注減である。
		建設業（経営者）	取引先の様子	・建設業は相変わらずの投げ売り合戦であるのに、東日本大震災の復興で職人不足であり、利益率は悪化している。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注はするものの、低価格の競争であり、利益を生まない。
		建設業（営業担当）	取引先の様子	・大手電機メーカーの経営不振に伴い、勢いのあった取引先が持っていた不動産の売却や設備投資の取り止めがあり、その影響で売上が下がっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		建設業（経理担当）	それ以外	・当地域のメーカーが中国輸出量の大幅減少で、多くの人員を削減すると発表した。また相次ぐ近隣の大型ショッピングモールの建設や開店で、駅周辺のテナントは空室となったり、店はシャッターを下ろしたりと、地元経済はがたがたである。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・取引先である大手輸送会社から、減車を含む経費削減策が実施された。
		通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・5月をピークに、徐々に伸び率が鈍化している。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・9月は中間決算期末であり、通常月より人、物、金が動くと言われる。日銀が低金利政策を継続しているものの、企業の資金需要は回復の兆しすら見えない。また法人、個人投資家も低金利を嫌気して、リスクテイクすることもなく資金運用に消極的になっている。
		金融業（渉外・預金担当）	取引先の様子	・製造業も総じて受注は減少している。
		金融業（役員）	取引先の様子	・大型マンション建設計画が資材不足と工費高騰の影響で中断となった。建材不足の影響で建築業は総じて採算性が悪化している。
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・6月完成の駅から8分のデザイナーズマンション20戸が、今月になって進展なく15戸が決まっていない。価格も普通だと思うが、いかに市場が冷え込んでいるか分かる。
		広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・顧客からの相談件数は増えてきたものの、予算が低く、KPI設定が厳しいため、広告費が稼ぎにくい。
		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られる。支払いが滞っている会社も少し増えている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・企業、店舗ごとの差はあるものの、客数が少ないという声を聞く。
		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	・受注量が若干減少傾向にある。価格低迷のなか市場が減少傾向のため、とても厳しい。
		その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	取引先の様子	・レギュラーの仕事を受けているところだが、社員のカットや発注の取消しなど、かなりタイトに切り詰めている様子が見られる。
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	取引先の様子	・一定期間であるが、取引先が週休3日となった。
		悪く なっている		金属製品製造業（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			・中国向けの輸出品に急ブレーキがかかっている。
電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き			・日本にダイナミックな活力がなくなっている。経済が成長していないため売上、利益も上向かない。この傾向はもう10年以上続いている。
建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き			・商品が売れない。
輸送業（経営者）	受注価格や販売価格の動き			・自動車のエコカー減税や補助金の関係で、非常に販売活動も活発であったが、そういった補助金関係がなくなったため、販売量が非常に少なくなっている。
その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	それ以外			・どこの飲食店も客が入っていない。
雇用 関連 (南関東)	良く なっている			人材派遣会社（支店長）
	やや良く なっている	人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・大企業は業務量的に繁忙を極め、人を増やさざるを得ない雰囲気を感じるが、雇用形態は、有期、短期が目立ち、人件費の固定化を避ける動きとのジレンマがあるようである。
		求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・2013年卒業見込みの新卒学生の内定率は前年より回復している。継続して募集している中堅企業は多い。採用企業サイドでは中途採用の厳しい状況が生まれ、新卒採用数を急いで増やす企業も出てきている。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・業界によってだが、企業の場合は販売、サービス業の求人票が若干届き始めている。また、幼稚園、保育園、施設等の求人票は、前倒しと思える点もあるが、前年同月比で増加している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・どの業種も、特に求人は増えていない。
		人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・下期に向け、退職者の交代枠での受注は多くなっているが、新規増員受注は横ばいである。
		人材派遣会社(営業担当)	求人数の動き	・求人数は自動車業界を中心に若干増加傾向であるが、微増程度のため景気回復という感じではない。
		人材派遣会社(支店長)	それ以外	・派遣受注数は回復基調だが、成約件数が落ちてきており全体数としては伸びていない。
		新聞社〔求人広告〕(担当者)	求人数の動き	・お盆明け以降からは新規が25件あり、そのなかで大口が3件ある。対して、廃業が3社、倒産が2社、注文数が激減したユーザーが2社、そのなかで大口が2社と相当減ったが、プラスマイナスして、わずかだが増えている。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・求職者は減少しており、求人は同水準かやや増加しているが、円高や現在の中国等を見ると、必ずしも良くなっているとは思えない。人手不足のために求人が増えて、求職が減っているが、必ずしも過剰という感触があるわけではない。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数は、前月と比べ増加割合は減少したが、前年同月比5%増が見込める。通常の前月と比較して、保育士、一般事務の求人増が目立っている。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数は、一般、パートともに前年比で増加している。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・8月の新規求人は、数字の上では大幅な増加であったが、増加要因が1事業所からの大量求人であり、業種、職種とも求職者の希望とのマッチングは難しく、求人が増えたとの実感はない。
		民間職業紹介機関(職員)	求人数の動き	・月間に入ってくる求人件数は3か月前と大きな差がない。
	学校〔専修学校〕(就職担当)	求人数の動き	・獲得求人数に関しては、前年同月比で大きな伸びはなく、募集人数においても増員傾向はそれほど見られない。	
やや悪くなっている	求人情報誌制作会社(広報担当)	周辺企業の様子	・有期雇用社員の割合が、自社及び周辺企業で増えている。度重なるリストラが行われる周辺企業がある。	
	悪くなっている	—	—	—

5. 東海(地域別調査機関:三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株))

(-: 回答が存在しない、○: 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連(東海)	良くなっている	乗用車販売店(販売担当)	販売量の動き	・エコカー補助金は終了したが、店の売上は伸びている。
		百貨店(売場主任)	単価の動き	・8月末から夏物は売れておらず、秋冬物はまだ早い感じである。しかし、販売量は少ないが秋の新作ブランドの高額商品が入荷し、目新しさもあって値段の高い靴が売れており、日割にすると売上はある。
	やや良くなっている	スーパー(店員)	販売量の動き	・岐阜清流国体開催に向けて、人の流れや飲食店向け客による売上が増えている。
		スーパー(総務担当)	販売量の動き	・お彼岸用の仏花、和菓子の売行きが、前年以上に良い。
		コンビニ(店長)	来客数の動き	・来客数と売上が比例して増えている。これは、9月に入っても残暑が厳しく暑い日が続いているために、飲料水が売れているためである。
		家電量販店(店員)	販売量の動き	・販売金額は、前年同月を上回るようになっている。ソーラー関連やキッチン周りの住関連商品等の販売が良く、テレビ販売の不振を多少なりとも補えるようになってきている。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・最後のエコカー補助金の駆け込み需要があり、今月は販売台数が増加している。
		乗用車販売店(従業員)	お客様の様子	・客の動きを見ると、車の購入意欲が強くなっている。例年8月よりも9月のほうが良いが、それを差し引いても、今年の9月は例年より良い。傾向としては、全体的に動いてきている。
		観光型ホテル(経営者)	来客数の動き	・8月以降は暑い日が続いたことと、新東名高速道路の開通により、間際の予約がかなり入っている。8月は前年同月比で10%以上も良かったが、9、10月も同じ傾向である。新東名高速道路の開通により、こちらの方面に客足が向いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・光回線サービスの契約が、引き続き増加傾向にある。
		美顔美容室（経営者）	販売量の動き	・ホームケア商品の買上が、今月は多く好調である。
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・この数か月間は、客単価がとにかく低い。来客数はあまり変わらないが、単価が低い商品に偏っているため、売上は伸びておらず包装費などもかさんでいる。
		商店街（代表者）	単価の動き	・来客数は変わらないが、客単価は低く、販売量も若干落ちている。
		商店街（代表者）	単価の動き	・同業者からも、価格競争が厳しく利益がなかなか出ないとの声が聞かれる。
		一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	販売量の動き	・消費税率が上がる前の小康状態にあり、しばらくはこのままいきそうである。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	来客数の動き	・売上、来客数共に、かなり落ちている。売上が取れる日と暇な日の差が極端である。これは、今まではあまり見られなかった状態である。本来、薬業界は1日の売上にあまりばらつきがない業種であるが、今年はひどい。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	単価の動き	・ギフトの単価が低下している。今までは少なかった1500～2000円の商品の注文が増えており、税込みでという注文も結構ある。敬老の日のお祝いも、やはり単価は落ちている。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	来客数の動き	・卸先の飲食店では、月曜日から木曜日までの来客数が増えていない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・残暑が続いていることもあり、秋冬物の動きが悪い。購買意欲が見られない。
		百貨店（経理担当）	お客様の様子	・気温が低下してきたこともあり、衣料品を中心に前年同月の売上は確保している。ただし、まとめ買いは少なく、勢いは感じられない。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・来客数が増えて、購買意欲の高まりもやや感じられるが、客単価の低下によって売上は伸び悩んでいる。
		百貨店（販売担当）	販売量の動き	・新作、秋物の動きが好調で、高額品、特価品の売行きは良いが、中間価格帯の商品の動きが悪い。大きく二極化している。
		百貨店（経営企画担当）	お客様の様子	・宝飾品や時計といった高額品は引き続き好調であるものの、残暑が厳しいためか衣料品全般が非常に苦戦している。高額品への需要については、いつまで続くか読めない部分もあり、懸念される。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・ここ数か月間は悪い日がずっと続いている。これ以上悪くなりようがないほど悪い。
		スーパー（店長）	単価の動き	・単品単価の落ち込みと共に、客単価の落ち込みが進んでいる。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客単価は横ばいであるが、来客数が前年同月を割り込んでいる。競合店舗でも常に低価格を打ち出すようになり、客の奪い合いが続いている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数の割には、売上の減少が目立つ。客1人当たりの買上点数の減少が、大きな要因である。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・全体的に販売数量が少なく、売上に結び付いていない。
		スーパー（営業企画）	それ以外	・来客数に若干の伸びはみられるが、単価が落ち込んでいるため、結果的にはあまり変化がない。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・売上が前年をクリアできない状態が継続しており、厳しい状態である。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・無駄な物は買わない、必要な物だけを買うという傾向が、ずっと続いている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・秋のイベントに対して、月の上旬は暑さで来店してもらえなかったが、中旬以降は来客数、販売量共に前年同月と変わらない。昨今は先買いをしないので、早く涼しくなりそのまま寒くなってほしい。
		衣料品専門店（経理担当）	販売量の動き	・販売量の動きに加えて来客数の動きも注意して見ているが、最近特に、好不調の乖離が一段と顕著になってきている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・テレビやレコーダーの売上が大幅に落ちているが、代わりに売れている商品がない。
	乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・車検整備などを低料金で引き受けるガソリンスタンド等への客の流れが止まらない。	
	乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・エコカー補助金が終わり、受注は伸びていない。	

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	
		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が予想していたよりも遅くなったように、販売量に若干の鈍化が見られた。9月半ばまではエコカー補助金の駆け込み需要で好調に推移したが、後半からは急に販売量が少なくなり、目標割れとなっている。ただし、サービス工場への入庫は順調であり、目標を上回っている。	
		乗用車販売店 (総務担当)	販売量の動き	・景気は若干回復しており、エコカー補助金の影響もある。	
		その他専門店 〔雑貨〕 (店員)	来客数の動き	・客はセール期間や価格等をよく心得て、見極めている。価格によって、来客数が異なっている。	
		その他小売 〔ショッピングセンター〕 (営業担当)	お客様の様子	・客の買い回り状況を見ても、大きな変化はうかがえない。	
		高級レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・前年同月比で見ると売上は増加しているが、これは前年が稲わらの放射線汚染問題の影響で、大幅な減収であったことの影響である。売上の基調としては、今春以降、踊り場的な横ばい状態を続けている。	
		スナック (経営者)	来客数の動き	・繁華街の人出は少なく、相変わらず閑散とした状態が続いている。客の財布のひもは固いままであり、飲食代には流れにくい。経済が良くなる要素がない以上、今の悪い状態は続く。	
		その他飲食〔仕出し〕 (経営者)	販売量の動き	・政治の不安定化の影響により、消費者の購買意欲は低下している。	
		旅行代理店 (従業員)	来客数の動き	・予約動向は、ますます直近型になってきている。本来ならば正月ごろの予約が多い時期であるが、まだまだこれからである。	
		タクシー運転手	お客様の様子	・結婚式等の客も始めているが、平日夜に関しては、金曜日以外は引き続き悪い。	
		タクシー運転手	来客数の動き	・毎年お盆過ぎから寒くなるまでの時期は、繁華街の飲食店が暇になる時期である。前年の同時期と比べると、今年も同じような状況である。	
		通信会社 (企画担当)	販売量の動き	・新型スマートフォンの影響と思われる新規加入が若干見られるものの、全体的には新規加入は低調である。解約数は微減である。	
		テーマパーク (職員)	来客数の動き	・3連休の中日には力強い入込があったものの、その他の土日、平日は少し弱い感じである。祝日が土曜日と重なったことも影響している。	
		ゴルフ場 (企画担当)	来客数の動き	・今月は天候にも恵まれ、来場者数は天候の悪かった前年同月を大幅に上回り、予算目標もクリアしそうである。今年は暑い低地のゴルフ場、涼しい高地のゴルフ場共に、万遍なく客が入っている。ここ4か月間の来場者数は、予算目標をクリアしている。ただし、客単価が低下しており、売上が予算目標を達成することは難しい。そのため、景気が良くなっているとは言い切れない。	
		美容室 (経営者)	お客様の様子	・客の話の聞いていると、連休等でレジャーに出掛ける人もいれば、節約してどこにも出掛けない人もいる。	
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・受注量は、相変わらず横ばいである。	
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・消費税の関係で動きはあったが、それを理由に契約するまでには至っていない。消費税の話題は出るが、元々検討していた人が契約しているだけであり、大幅な契約増には結びついていない。	
		住宅販売会社 (従業員)	競争相手の様子	・下請業者の仕事量が、他社でも増えてきている。	
		その他住宅〔住宅管理〕 (従業員)	お客様の様子	・客の来店回数は増えているが、契約数は一向に伸びていない。検討はしているが、結論はなかなか出ないという状態が続いている。	
		やや悪くなっている	商店街 (代表者)	単価の動き	・客単価がすごく低くなっている。以前から上がる傾向はなかったが、客単価の悪さが顕著に表れている。
			一般小売店〔自然食品〕 (経営者)	販売量の動き	・ここ数か月間、販売量は前年割れを続けており、単価も低価格に移ってきている。
一般小売店〔時計〕 (経営者)	来客数の動き		・客単価が低い。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・贈答用品は、家庭や企業にとっては交際費である。給料や所得が増えないと、交際費を増やすことはできない。物価は下がっているが、生活用品を買うことは少ない。贈答用品店にとっては、付き合いの幅が減り、交際費も減る。企業は、広告宣伝費や交際費を減らす。その一方で必要な物にはお金を使う傾向があるため、この業界ではマイナス傾向が続いている。
		一般小売店〔食品〕（経営者）	来客数の動き	・今月は残暑が厳しく、前月以上に来客数は減少しており、売上は伸びていない。前年同月を5%ほど下回る見通しである。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・観光客の行動拠点である駐車料金が今春から有料化されたが、変則的な料金体系であるため地元客が反発しており、来客数も減少している。
		百貨店（販売担当）	来客数の動き	・来客数と購買単価は良くなっているが、購買客数は減少しており、客の購買意欲は上昇していない。何かを探して来店しても、購入には至らない。その大きな要素として、政治、経済、技術、社会が不安定なことがある。よほど必要に迫られるか、今までになかった物でない限り、購入に至らない、非常に厳しい環境にある。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・領土問題により、せっかく定着しつつあった外国人客が減少している。当店は元々外国人客が占める割合は高くないが、そうでない店舗ではダメージがありそうである。
		百貨店（営業企画・販売促進）	来客数の動き	・大型新商業施設の開店など、商圏内で環境変化があったにもかかわらず、来街者数の増加は一時的なもので終わっている。また、来街者数の増加が売上増加につながっていない。
		百貨店（営業企画担当）	競争相手の様子	・競合他社の状況を見ると、残暑の影響もあるが、売上は前年同月比で2けた減少している。10月以降に回復傾向になると予測されるが、9月の売上減をばん回するまでは見込めない。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・各家庭の収入が増えないため、消費は低迷している。スーパー、コンビニ等でも、新商品が出るがヒット商品は出ていない。新商品の寿命がどんどん短くなり、以前あった商品がもうないと嘆いている老人が増えている。一方、家電量販店では、菓子、食品、雑貨など今まで置かれていなかった商品が並べられている。本来の商品が売れないため、利益は少ないが回転の良い商品をどんどん並べている。全体的に売上は伸びておらず、競争は一段と激しく、利益も減少している。景気はまだまだ良くなっておらず、個人も企業も苦勞している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・近隣の大型スーパーが改装した影響により、来客数は数%減少している。大手スーパーが多くの品目で値下げしてきており、競争は更に厳しくなっている。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・来客数は前年並みで推移しているが、客単価が悪く、売上は前年を下回っている。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・来客数が少ないため、日替わり品等の安い商品でも、売れ残りが多々ある。
		コンビニ（企画担当）	来客数の動き	・長期的に見て、地元の自動車関連産業は海外移転や国内販売台数の減少によって徐々に縮小するものと思われる。これに加えて、中国、韓国との領土問題で雰囲気も悪い。国内でも復興や原発の問題、沖縄における日米問題などがあり、客との会話では、先行きに対する閉そく感が出始めている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・客の購入単価は、他のエリアと比較して悪くなっている。買上点数も減少している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数の前年同月割れは、回復しないままである。そうしたなかで、他業種や同業他社との競争が厳しくなってきた。
		衣料品専門店（販売企画担当）	お客様の様子	・発注量が激減している取引先が多数あるなかで、介護などの伸びる分野の取引先は、順調に伸びている。全体的に見ると、やや悪くなっている。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・月後半に尖閣問題が起きてから、中国への出荷の減少がある一方で、中国人の店でも閑古鳥が鳴いている状態であり、日中双方に影響が出ている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・車の買換え時期が長くなってきている。

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
		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向けての駆け込み重要があまりないうちに、補助金が終了してしまい、販売台数も目標を大幅に下回っている。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・9月21日エコカー補助金は終了したが、客の動きは中旬頃から重くなっていた。客が購入希望する車は納期が長いので、駆け込み需要が少しはあるかと期待していたが、期待外れに終わっている。
		一般レストラン (経営者)	競争相手の様子	・9月半ばで閉店する知人の店が、2軒ほどある。
		一般レストラン (従業員)	お客様の様子	・祝日を含む2回の連休は、家族連れが多く忙しかった。しかし、連休以外の平日はさっぱりである。
		観光型ホテル (販売担当)	来客数の動き	・日中、日韓の領土問題が起こって以降、今月だけでも1ホテルで宿泊客数500名以上のキャンセルがあった。大半は訪日外国人旅行客の予約であるが、キャンセル分が一般客で埋まり、単価が逆に上がっているホテルもある。他方で、空港に近いホテルでは出国が減り、こちらは他では補えないので、大きな打撃を受けている。
		都市型ホテル (支配人)	来客数の動き	・宿泊が不調である。
		都市型ホテル (営業担当)	お客様の様子	・中国との関係悪化に伴い、電気業界を中心に法人宴会の予約が落ちてきている。中国ゲストの訪日数が、相次いでキャンセルになっている。
		旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・最近の領土問題により、中国、韓国からの来客数が急激に減っており、売上も減少している。
		旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・7、8月の受注の伸びと比べて、9月の受注は鈍化している。竹島問題、尖閣問題に関連する影響も出始めており、韓国や中国方面への渡航が減少している。
		旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・シニア層のみ元気であるが、若者の動きが悪過ぎる。高齢者中心の政治による停滞が、日本経済に影響を及ぼし、若者の活力を削ぐ傾向にある。
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・尖閣問題によって、中国本土及び中国と関連する香港、マカオ、台湾の一部への団体旅行の計画の半分以上が、キャンセルまたは延期になっている。また、中国出張のキャンセルにより、航空券等の申込も激減している。これは年内は続きそうであり、取扱件数の減少は確実である。
		通信会社(サービス担当)	お客様の様子	・電話での問い合わせは相変わらず多いが、注文内容は回線の移転ばかりであり、新規サービスへの申込は減少している。
		パチンコ店(経営者)	販売量の動き	・来客数の動きは良くなく、販売単価も低下している。
		理美容室(経営者)	来客数の動き	・今月も暑かったにもかかわらず、客が髪を切りに来る周期は長くなっている。
		美容室(経営者)	お客様の様子	・客はお金を使わない。
		その他サービス[介護サービス](職員)	販売量の動き	・残暑は厳しかったが、入浴用品等の夏商品の販売量は伸びていない。
設計事務所(職員)	単価の動き	・客の総建築費の予算は、1千万単位で減っている。		
悪くなっている		商店街(代表者)	販売量の動き	・9月に入り、全く売れなくなっている。様々な要因があると思われるが、かつてないほどのひどさである。この状態が続くと、廃業せざるを得ない。
		スーパー(商品開発担当)	販売量の動き	・8～9月は食品小売業にとって追い風になるような残暑であったにもかかわらず、売上は前年同月を大きく下回っており、厳しさは増している。
		コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・来客数が明らかに減っている。前年のたばこ特需の反動もあるが、たばこの前年同月比が非常に悪い。それに伴い、一般商品の前年同月比もかなり悪い。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・エコカー補助金がなくなったため、売上は一気に落ち込んでいる。
		その他専門店[貴金属](店長)	お客様の様子	・来客数、単価共に良くなっていない。ローンによる無理な買物は減少しており、客単価は下がりっぱなしで、苦戦している。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・景気が悪いので、客に元気がない。暑さも影響し、財布のひもは固い。

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
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・中国、韓国との外交問題がかなりヒートアップしており、安心して渡航できる状況にはないとのマスコミ報道が影響している。現地では沈静化しているように言われているが、渡航を勧めることもあまりできないので、今後を見守るしかない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・夜の繁華街の飲食店に出掛ける人が、非常に少なくなっている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・異常な暑さの影響により、秋物衣料の購入意欲が欠けている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・50年以上営業しているが、客も高齢化している。客との会話によると、年金や子供のボーナスが少なくなっているそうであり、景気は悪くなっていると感じる。
		理容室（経営者）	お客様の様子	・相変わらず景気の良い話は聞かれない。また、客は安い店へとどんどん流れる。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・広告しても客の反応は少なく、売行きは悪い。
企業 動向 関連 (東海)	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	建設業（経営者）	それ以外	・不動産開発業では、分譲マンション、戸建共に、堅調な売行きである。
変わらない		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	・大手自動車メーカー関連の開発受注が好調である。他産業でも、IT投資が継続している。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	取引先の様子	・対中問題が不透明である。地域の工場の稼働が減れば、消費に影響すると懸念される。
		鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共に、ほぼ横ばいである。ただし、国内のものづくり産業では設備投資等へのマインドが全く悪く、落ち込んでいるような感覚もある。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注状況は中位で安定しており、横ばいである。
		輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	取引先の様子	・取引先の生産計画は、横ばいである。
		建設業（営業担当）	取引先の様子	・同業者の話では、予定されている入札案件等の金額が下がっているとのことである。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・軽油価格が再び上昇に転じ、利益面では厳しいが、物量や運賃に変化はない。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・中部地区の航空貨物の動きは変化していない。
		通信会社（法人営業担当）	取引先の様子	・投資を控えて支出を極力抑えたいという中小企業が多い。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・自動車産業を中心にどんどん中国進出していくため、今後、国内の仕事は減る可能性がある。しかし、現在の仕事量はまだまだ変わっていない。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・世界的な金融緩和のなかでも、米国の景気回復が緩慢であること、欧州問題の動向が不透明であること、中国を中心とした新興国の景気後退が懸念されること、円高が定着していることなどにより、個人や法人の投資意欲はまだまだ低い。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・契約にまで至る案件が、ほとんどない。
		不動産業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・今のところ、最悪の状態安定している。
		不動産業（開発担当）	受注量や販売量の動き	・マンションの初月成約率は、好調の水準とされる70%を超えている。しかし、供給量は減少傾向にあり、良くなっているとは感じない。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・新しい企画を提案しても、なかなか具体的な形になってこない。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折込広告の減少が続いている。以前はパチンコ店のチラシは全体の2割ほどであったのが、半分になるほど減っている。
		行政書士	受注量や販売量	・顧問先の運送業では、貨物の動きは普通である。
		公認会計士	それ以外	・顧問先の業績は低調であり、従業員の給与は減少し、賞与の支給停止等も見られる。また、信用金庫の貸出先も業績不振である。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・地価はまだまだ下落傾向が続いており、住宅の動きも良いとはなかなか言えない状況にある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・新たな取引先を開拓して新規の受注を獲得したり、既存の取引先からの受注を増やしたりしている企業もあるが、大方の顧問先では売上はほとんど変わっていない。
	やや悪くなっている	食料品製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・夏の気温が平年以上であり、冷たい食品関係の動きは比較的順調である。しかし、数年続く記録的猛暑に慣れ、在庫を抱えての商戦であったため、コスト上昇は必至である。
		紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・尖閣問題の影響で、中国での自動車販売量が減少しているため、段ボール製品の販売量も減少している。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・大手の取引先の受注量は全般的に減少しており、景気はやや悪くなっている。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・長引く中国情勢によって、悪影響が出ている。
		化学工業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・上半期の受注量及び今後の予算を勘案すると、動きは鈍化する傾向にある。
		窯業・土石製品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・8月に急に受注量が落ち込んで心配したが、今月は少し持ち直している。リチウムイオン電池の製造時に使用する消耗品の注文がかなり入っているが、製造技術の確立が遅れているため、売上は思うようには伸びていない。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・9月に入り、受注量は減少している。
		一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・米国では会計年度末を迎えているため、北米ユーザーによる設備投資の動きが鈍く、引き合い件数、受注件数共に月平均と比較して10%ほど落ち込んでいる。アジア市場や欧州市場は変化しておらず、米国の落ち込みをカバーできていない。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・欧州向けの売上が思うように伸びていない。企業の経費節減が響いている。
		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	・円高が少しずつ進んでいる影響により、少しずつ悪化している。
		電気機械器具製造業	受注価格や販売価格の動き	・取引先の設備投資意欲は少し上昇気運にあるが、受注獲得競争が熾烈であり、たとえ受注したとしても金額は非常に厳しい。赤字受注は覚悟の上としても、どこまで我慢するか。限界に達しつつある。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・尖閣諸島をめぐる中国との関係悪化により、中国との物流が悪化している。また、エコカー補助金の終了や家電業界での売上不振等により、関連する物流が大きく落ち込んでいる。前年の同時期よりも低調である。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・売上の3か月前比は、前年同月がプラス5.7%、今月はマイナス12.0%と、17.7%ポイントも悪くなっている。当社の主要荷主で元気が良いのは1社だけであり、それ以外の企業からは明るい話はほとんど聞かれない。
		輸送業（エリア担当）	それ以外	・売上は伸びているが、経費がそれ以上に伸びている。利益を上げるために、経費節減策を厳しく行っている。
		金融業（法人営業担当）	取引先の様子	・自動車部品メーカーの生産量が、2割ほど減少している。エコカー補助金の終了に伴う国内販売の反動減を見越して、生産調整に入っている様子である。
		企業広告制作業（経営者）	それ以外	・尖閣諸島を巡る領土問題により、日中関係は悪化している。回復の目処が立たないため、経済活動への影響は今後更に顕在化する。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・食品スーパー、衣料品、小売店などでデフレが進み、安売りが続いている。食品関係では在庫を残せないため、大変である。また、復興関連の建設業者が冬場の復興支援を避けて地元に戻ってくるが、戻ってからの受注に不安を抱えている。
		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	・夏枯れの状態から戻っていない。動きが遅過ぎる。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・中国問題の悪化によって、日本にとって厳しくなり、円高に向かっている。この流れはしばらく続く。知恵を振り絞り、不況に立ち向かう必要がある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	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	・取引先であるパワー関係の設備投資が、引き続き少ない。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・中国リスクによって、設備投資は減少傾向にある。部品系も減産予定であり、明るい情報はない。
		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	・欧州の景気が不透明であり、その影響により中国への輸出が伸びていない。中国の景気が悪く、中国向けが伸びていない。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・日々の荷物取扱量は、3か月前までは前年を上回っていた。9月に入って2週目の後半から、前年の荷物取扱量と同じか下回る日が出てきている。
雇用関連 (東海)	良くなっている	—	—	—
		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
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・法人利用が増加している。婚礼の利用も多くなっている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・スキルの高い人材は、引き続き正社員採用のニーズが高い。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・従業員数300名未満の企業の有効求人倍率は3.27倍であり、求人意欲はおう盛である。東海地域における新卒、第二新卒の採用意欲もおう盛である。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・求人数は3か月前比102%となっているが、直近3か月間の受注件数はほぼ同数で推移している。微増ではあるが、回復傾向にある。
		職業安定所（次長）	求人数の動き	・新規求人数は引き続き増加傾向にあり、企業の雇用意欲は比較的順調に思える。ただし、非正規雇用の求人が多く、力強さには欠けている。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・求人者の動きは良くなっている。ただし、成約できない状態にある。
	やや悪くなっている	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、自動車の生産工程の仕事もほぼ横ばいとなっている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求人検索機を使う求職者が、徐々に減ってきている。景気は若干上向いていると思うが、雇用環境は変わっていない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、頭打ちになっている。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・新規求人数は引き続き増加傾向にあるが、雇用形態別に比率をみると、正社員求人は45%と半分を割り込んでいる。派遣求人の比率は、10%を切っていたのが18%へと上昇している。
		民間職業紹介機関（支社長）	採用者数の動き	・例年7～9月期は採用数の増加する時期であるが、企業の採用意欲を含めて、高まっている状況にはない。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・消費税増税に向けて、金融業界を始めとする各企業では、人件費を圧縮する方向に動いている。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・欧州の信用不安やエコカー補助金の終了の影響で、悪化傾向がうかがえる。
		人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・求人数の動きが良くない。また、株価も9千円を割っている状況が続いている。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・新規求人数は、前月比で約10%減少している。特に月末にかけて、減少幅が大きくなっている。自動車部品等の製造事業所からの求人が減少するとともに、派遣事業所からの求人も減少している。また、エコカー補助金の終了に伴う反動減等を懸念して、雇用調整助成金等を検討する事業所も出てきている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・例年ならば新規の求職者数は秋口になると減ってくるが、今月は減少には転じていない。求人も、基幹産業である製造業の求人が伸びていない。医療・介護関係が求人を引っ張っている状況にあり、あまり良くない。
職業安定所（職員）		周辺企業の様子	・求人数は増加しているが、その内容は、運輸、郵便業と卸売・小売業のパートを中心とした非正規雇用が主である。また、製造業の求人数の前年同月比がマイナスに転じていることから、今後はその影響が運輸、郵便業と卸売・小売業にも出てくる。	

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 (北陸)	良く なっている やや良く なっている	—	—	—	
		スーパー（店 長）	競争相手の様子	・同業他社の何店舗かの閉店がある中で、当店に少し客が流れてきたのではないかと判断した。	
		高級レストラン （スタッフ）	販売量の動き	・土日祝日が11日間あり、少なかった平日は法人客が、週末は個人客で大いににぎわった。大きな機械系の学会や心臓内科学会、そして金沢らしい芸妓のかなざわ踊り（4日間）などで県外客の高単価利用が多く、例年に対し120%近い売上となり、今年一番の伸びがあった。	
		住宅販売会社 （従業員）	お客様の様子	・展示場来場者数が徐々に増えつつあり、商談件数も増えてきた。	
		住宅販売会社 （従業員）	お客様の様子	・消費税率アップによる影響によるものかは不明であるが、消費者の住宅に関する購買意欲は向上している。	
	変わらない		商店街（代表 者）	お客様の様子	・月末に近づいてようやく暑さが引いたが、秋物に対する購買意欲が低い。
			百貨店（売場主 任）	それ以外	・気温の低下がなかなか進まず、秋物需要が今一步であったが、季節を先取りする感度の高い客の来店により、コートなど重衣料が好調に推移した。
			百貨店（営業担 当）	お客様の様子	・今月で特徴的なのは記録的な残暑であり、通常であればTシャツなどファッション関連の夏物衣料は結構売れ、量もさばける。しかし、今回はファッション系よりも、タオル、洗剤、石鹸といった生活密着的なアイテムが比較的売れはしたが、ファッションに準じるものは、客は2枚、3枚と購買する様子はみられなかった。全体的には、単価が下がって、少し厳しい状態なのではないかというのが、この9月であった。
			百貨店（営業担 当）	単価の動き	・残暑の影響もあると思われるが、秋物の婦人服の動きは大変鈍く苦戦した。しかし、10万～30万円台の高額雑貨や、20万円程度の婦人服が良く動き、フロア予算を達成する事ができた。
			百貨店（売場担 当）	単価の動き	・婦人服衣料品は秋物を中心に動きが良いが、客単価が下がっている。売上は、ミセスゾーンが前年の89%、ヤングゾーンが前年の95%である。高額品、美術品、宝飾、呉服は客単価アップで、前年より10%上がっている。
			スーパー（総務 担当）	競争相手の様子	・地元スーパーの店舗閉鎖が続き競争が激化しているが、新しく買い取った企業も以前は2週間程度で開店していたが、今回は時間をかけるとのことから、景気の厳しさを感じる。
			コンビニ（経営 者）	販売量の動き	・例年よりも高気温の日が続き、長引いた事もあり、飲料や冷し麺などはまずまずの数字を残した。しかし、2号店において競合店が近くに出店して以来、相変わらずその前の数字に遠く及ばない状態で、もうからないというのが実感である。
			コンビニ（店舗 管理）	単価の動き	・来客数の伸びが好調な店舗においても、客単価が低調なため、売上増につながらない。
			衣料品専門店 （経営者）	お客様の様子	・天候が不順で、特に残暑が厳しいため秋物の動きが悪く、売上がなかなか確保できない。
			衣料品専門店 （経営者）	来客数の動き	・いろいろ手は尽くしているつもりであるが、客の足は止まっている。店舗は太い大通りの、両側200メートル程の商店街にある。銀行3店、駐車場のほかに、空店舗などを含め150軒ほどあるが、店舗を借りているのは飲食店3店と当店だけである。借りていて、営業を続けていける店などないと言われている。
家電量販店（店 長）			販売量の動き	・テレビの販売数量が、前年と比べても半分ほどである。残暑でエアコンや冷蔵庫などの家電製品の売行きがよかったが、テレビの不足分をカバーできない。	
家電量販店（管 理本部）	販売量の動き	・前年同月と比較して販売量に変化がなく横ばいである。			

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
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・今年は、販売車種が、小型車と軽自動車が大平を占めているので、販売量は変わらない状態で推移している。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・エコカー補助金が9月下旬で終了し、車の販売量は前年同月比95%となった。補助金という特殊要因を除けば、個人消費の動向は変わらないと見受けられる。
		自動車備品販売店（従業員）	お客様の様子	・来客数は例年並みだが、高額商品購入に対してはシビアな状況で必要最小限の商品購入と出来るだけ出費を抑えたい傾向が続いている。また、車検、メンテナンスについても同様の傾向が見られる。
		その他専門店〔医薬品〕（総務担当）	来客数の動き	・季節要因から売上高は減少しているが、来客数には大きな変化は見られない。中旬までは残暑が厳しく飲料関係の動きが活発であった。下旬に入りようやく秋らしくなり、防虫剤など秋物商品に動きが出始めた。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	販売量の動き	・特に衣料品業種で、今夏の長引く残暑の影響で販売額が低下している。各店が販売刺激策として、敬老の日の連休などで割引や値引販売を実施したことで、単価も下降傾向となった。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・9月に入っても暑い日が続く、冷しもの商品を求めて来客数も好調に推移している。2回の連休も、どこへ行っても人出でにぎわっており、ドライブや買物に出かけた人も多かった。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・9月に入り連休は集客できたが、ウィークデーの集客がおもわしくない。結果、全体としての集客は前年比マイナスになっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・秋季観光シーズンに入り、例年並みにレジャー需要が見込まれるものの、商品訴求の際の単価選択に、大きな変動は見られない。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・テレビ多チャンネル契約の増減は、家計の余裕度を反映すると言われている。今月の契約獲得件数は前年と比較しやや減少しており、消費税増税に向けた心理的影響もあるのではと考えている。
		競輪場（職員）	販売量の動き	・3か月前と比べ、売上平均は1.2%下落している。ほぼ横ばいである。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数は前年を維持しているが、何かキャンペーンをしていないと、すぐに大きく低下する状況にあると考えている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・客の動きは増えているものの、実際の契約数は増えていない。慎重な客が多いようで、じっくりと時間をかけて検討しようという動きがうかがえる。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・消費税増税前に、新築を検討している人が、今のところ思ったほど増えていない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・衣料品の品揃えは秋物に変わっているものの、売れるのは夏物のバーゲン品である。人出も少なく、ここに来て今まで比較的好調なほうだった、飲食業も売上を落としている。
		一般小売店〔精肉〕（店長）	来客数の動き	・当店の設備投資が一段落し、客数が落ち着き、ちょっと売上が減少したように思われる。
		一般小売店〔事務用品〕（役員）	単価の動き	・全社的に、単価の動きというか、受注する金額が非常に厳しく、価格の競争が最近多い状況である。したがって、実績が悪くなっているのも、バラエティに富んだいろいろな仕事がたくさんないということが、会社としては非常に厳しい状態である。
		一般小売店〔書籍〕（従業員）	販売量の動き	・購買意欲の低下もあるが、それ以上に客の店や商品を選ぶ基準が非常に厳しくなっている。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・お盆以降、今月に入ってから気温の上昇が激しく、平均気温も9月の中旬まで30度と真夏日が続いており、秋物の動きが非常に悪い。暑さで客もあまり外に出ないため、たとえ客が来店しても今必要なものだけを購入するという動きが見られる。以前のようなまとめ買いというものは全くなく、単品買いが増えている動きである。
		スーパー（店長）	単価の動き	・今月の状況を見ている限り、さらに客単価の前年同月比が悪くなっている。下旬までは暑い日が続く、夏物商材が売れ、秋物商材の煮物、鍋物関連が売れず、中途半端な売行きを示している。売場とマッチしていないためであると思われる。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・今月は残暑が続く、秋物の衣料品や生活用品が売れていない。先に購入するのではなく必要にならないと購入しない傾向が強くなっている。

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
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・客数、客単価ともに、1～2%ポイントずつ前年を割っている状態が続いている。じわりじわりと売上が下がっているという状態が続いている。コンビニエンストアのみならず、ドラッグストアやスーパーといった業界の垣根が、段々低くなっていくことによって、他の業態に流れて行っているというのを、じわじわ感じている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・9月に入っても暑さが続き、秋物の動きが良くなかったが、後半に気温も下がり始め、やっと客の来店も増えてきた。
		衣料品専門店（総括）	お客様の様子	・客は今本当に欲しい物にしかお金を出してくれない。迷っている客はだいたい買わずに帰る。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・衝動買いがなくなり、よく吟味してから購入件数が増えた。無駄なものは購入しない傾向にある。
		乗用車販売店（経営者）	単価の動き	・新型車の売行きが全体的に業績を左右している。小型車中心に売れているものの、新型であれば高級車、高額車でも引き合いは増えており、台数も売れている。一方で買える層と買えない層で2極化してきた感じがする。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・エコカー補助金の終了が近くなるにつれ受注が極端に細っていった。販売の方は前年並みに登録しているが内容は大変悪くなっている。また修理部門も若干であるが前年比マイナスの傾向が続いている。
		住関連専門店（店長）	来客数の動き	・来客数が減少している。消費税問題など不安要素が大きいためである。いらぬものは極力買わなくなっている。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・今までコンスタントに売っていた品物が、ちょっと足が悪くなったとか、売れなくなったとか、そういう品物が2～3点出てきた。何か、嫌な感じがしている。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	お客様の様子	・必要なものは購入しているが、必要でないと思ったものはあまり購入していない。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・人の動きも悪く、特に単価の高い店舗が苦しい。
		観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・総売上は前年同月比95%、宿泊人数は同98%、宿泊単価は同96%となった。人数の割に総売上の減少が多いのは、1～14人以下の個人客の減少が影響している。また館内消費は低調であった。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊、レストラン部門は好調を維持しているが、宴会部門は苦戦し、全体としても前年同月比で減少している。
		旅行代理店（従業員）	競争相手の様子	・駅前のカウンター競合店が2店も閉鎖し、その分の来店数の増加は見られるが、売上増にはつながっていない。不要不急の旅行に対する個人消費は、渋くなっている。また、店舗の駅前立地のメリットは、もはや見込めない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・下旬ごろまで残暑が続き、昼間外出する人は少なかった。暑い日が続いたためか、夏バテで夜の街へ出る人が少なかったようで、あまり良くなかった。
		タクシー運転手	販売量の動き	・売上が、前年に比べて大幅に落ち込んでいる。夜の落ち込みが特にひどい。
		通信会社（職員）	お客様の様子	・割引サービスの提示に対しても反応が鈍く、料金滞納件数も少しづつ増える傾向にある。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・操作説明や故障など、来店客自体は増えているが、新型スマートフォンの発売の影響もあるのか、販売へ結びつくことが少なく感じる。ただ販売数がそれほど落ちていないのは、家族購入でキャッシュバックがあるため、一家族での複数台購入が目立つからだと思っている。
		その他レジャー施設（職員）	お客様の様子	・会員の退会率が上がっており、入会者の減少と共に、全体の会員数が減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪くなっている	コンビニ(店長)	来客数の動き	・8月がようやく前年同月を上回り、9月を迎えたが、今月の売上は前年同月実績を下回った。決して寒すぎたりというようなことではないため、例えば飲料などの売上は伸び悩んではいない。ただ、全体では前年並みで推移しており、飲料など以外の売上が全体的に伸び悩んでいるのが現状である。明確な原因は正直分かっていない状態だが、5%ほど前年同月より悪い状態である。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・個人商店主、パーティー派遣経営者などから、こんなに大変なひどい月はかつてなかったなどと耳にし、当店は売上は前年同月比35%減少といった具合で、不安な気持ちになる。中小企業の人達からもよい話は聞かれない。
		テーマパーク(職員)	来客数の動き	・前年同月比較で15%近い利用人数の減少となった。主な要因は、個人客に加え団体客が大きく落ち込んだ影響である。その原因は、東京スカイツリーの開業や九州新幹線などの影響もあり、中部エリア、とりわけ北陸エリアでの旅行の動きが鈍くなっていると思われる。
企業 動向 関連 (北陸)	良く なっている	—	—	—
	やや良く なっている	不動産業(経営者)	受注量や販売量の動き	・同業者に聞いたところ、今少し動きが出ているという声が多かった。
		司法書士	取引先の様子	・分譲マンション、住宅地の売上が堅調だった。
	変わらない	繊維工業(経営者)	取引先の様子	・衣料関係および車の購買意欲が、非常に低下しつつあり、受注状況に直接影響しているのが現状である。
		化学工業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・現在の受注量は、横ばいで推移している。
		プラスチック製品製造業(企画担当)	受注量や販売量の動き	・物の動きは微増の様相が少し見えているが、数字として上がったところまではいかない。
		精密機械器具製造業(経営者)	取引先の様子	・全体的に厳しい状況には変りないが、部品などの仕入先の様子は2~3か月前とほぼ同じ状況である。一部、国産低価格商品を手がけているメーカーの受注残はそこそこの様だが、収益性としてはかなり厳しいようである。
		建設業(経営者)	競争相手の様子	・相変わらずの過当競争が続いており、受注しても採算は悪く、受注できない業者はギリ貧状態が続いている。
		輸送業(配車担当)	受注量や販売量の動き	・特に変わった様子もなく、安定している。
		金融業(融資担当)	取引先の様子	・今月については、中国の反日デモの影響もあり、過去3か月に比べると足踏み状態が続いている。
		金融業(融資担当)	取引先の様子	・消費税率上げを見越して、耐久消費財を活発に売ろうとする売手側の動きが活発になってきた。一方で、株価の上値も重い個人消費にはなかなかつながらず、そのギャップが、まだ景気の足踏みにつながると思う。
		税理士(所長)	受注量や販売量の動き	・関与先の受注量や販売量の動きで判断した。受注量や販売量については今のところ順調にきている。価格面では、従来からどうしても右肩下がり傾向があるが、現在ではそれほど落ち込みはない。リーマン・ショックを乗り越え復活した状況を維持している会社が多いような気がしている。
		やや悪く なっている	食料品製造業(役員)	受注量や販売量の動き
	繊維工業(経営者)		受注量や販売量の動き	・超円高、海外市況(特に欧州)の悪化の影響で、輸出環境は相変わらず厳しい状況が続き、前年同月比で受注が大幅に減少している。国内市場についても受注環境が厳しい。輸出・国内とも加工賃の下げに対する要望が強い。
	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、国内及び欧州、アジア、北米全ての市場で、設備投資意欲が減退している。
電気機械器具製造業(経理担当)	受注量や販売量の動き		・今年初め頃より今月まで、引き続き好調だったスマートフォン関係の部品にやや陰りが出始め、在庫調整局面に入っている。	
建設業(総務担当)	受注価格や販売価格の動き		・異常な低価格による見積入札が減少し、競争相手も採算を重視する姿勢が出てきた。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送業（配車担当）	取引先の様子	・尖閣諸島問題による中国との関係悪化により、貿易に影響がでており、今後急速に関係が改善するとは考えられず、状況が好転するとは考えられない。
	悪くなっている	○	○	○
雇用関連	良くなっている	—	—	—
(北陸)	やや良くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・3か月前に比べ、求人情報誌の発行1回あたり100件ほど求人数が増えた。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告の件数が増えており、良くなっている気配がある。
	変わらない	人材派遣会社（役員）	求人数の動き	・欠員補充のための需要は増えている。しかし、即戦力を要求される求人のため、マッチングが難しい。
		人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・短期間の派遣依頼は10月～来年1月まで微増ではあるが増えている。また、ここ最近、派遣先から紹介予定派遣についての問合せが増えてきた。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・新規求人数は増加しているが、イベントなどの臨時的な求人が多く増加しているものである。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・月間有効求人数は30か月連続で前年同月比増加となっているものの、新規求人数は4か月ぶりに前年同月比減少、前月比も2か月連続減少となり、増加傾向が一段落した状況となっている。	
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、製造業が円高などの影響で若干減少しているが、卸小売や医療福祉では、新店舗や新施設のオープンなどにより増加しており、全体では横ばいである。	
	民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・求人数が増えてこないのに加え、登録者数も前年の50%と少ない。	
	学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・求人数についてはあまり変化はないが、理工系学生を採用する企業が増えているよう思われる。	
	やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・9月の求人広告の売上は、前年同月に比べ7割であった。
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	—	—	—
(近畿)	やや良くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・季節が変わり、行楽に意欲がわく。販売においても季節商材に力が入るため、客の購買意欲が高まる。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・婦人衣料関連の動きが堅調なほか、生鮮食品では精肉のセールが当たり、全体を底上げしている。
	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・例年高額品の引き合いが少ない9月であるが、秋冬物の高級衣料品やブランド宝飾品などには、昨年以上の問い合わせや、買上がみられる。	
	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・ファストフードの販売量が増えてきており、客単価が若干上昇している。	
	家電量販店（経営者）	お客様の様子	・日本製の付加価値の高い商品、節電商品の動きが良くなっている。	
	乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・決算の時期なので、値引きが多くなっても販売量を増やしている。	
	住関連専門店（店長）	お客様の様子	・来客数が少し回復してきたように感じる。消費税増税前の駆け込み需要かもしれない。	
	高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・夜の貸切りパーティーの予約が増えている。ランチの客が、夜に団体で予約するケースも出てきている。	
	スナック（経営者）	来客数の動き	・今月は誕生日、同窓会などで団体グループが続いて、忙しい月であった。しかし、この勢いが来月も続くとは思えない。	
	その他飲食〔コーヒーショップ〕（店長）	単価の動き	・9月においては天候や気温も安定し、例年から微増の来客数、客単価動向となった。低単価商品を販売している喫茶においては、比較的消費が進んでいる。	
通信会社（経営者）	来客数の動き	・9月下旬からの新商品発売開始後は来客数が増えており、それまでの買い控えを補えるかがかぎとなっている。		

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
変わらない		通信会社（社員）	販売量の動き	・昨年の9月と比較して7割ぐらい申込数が増加している。戸建関連の申込も堅調だが、集合住宅関連がかなり好調である。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・新商品の発売や通信会社の販売促進策のほか、販売促進策の延長により、3か月前に比べて販売台数が大幅にアップしている。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・見込み客が契約に向けて動き始めている。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	お客様の様子	・住宅ローン金利の低下と消費税増税に向けて、住宅購入検討層の動きが活発化の兆しをみせている。新築マンションの販売は来場数が昨年より増加するなど、引き続き好調が維持されている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・人出が週末に集中している。平日は極端に人出が落ちるし、引きも早いいため売上が出ない。
		一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	それ以外	・仕入先や得意先からも暇という声しか上がらない。売上は前年を下回り、ここ2～3か月は横ばいである。
		一般小売店〔食料品〕（管理担当）	販売量の動き	・注文の数が減り、部署の存続が危ぶまれている。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	お客様の様子	・来客数は増えているが、商品選びに時間がかかり、売上としては伸びていない。
		一般小売店〔雑貨〕（店長）	お客様の様子	・店舗のある町内が高齢化し、客のなかには亡くなる人も数人出てきている。高齢者は定期的な来店客だけでなく、売上減少の一因になっている。
		一般小売店〔花〕（店長）	お客様の様子	・原因は分からないが、来客数が少ない。
		一般小売店〔菓子〕（営業担当）	販売量の動き	・夏物商品も終わり、秋物商品の販売時期であるが、贈答品の動きが悪く、販売量の伸び悩んでいる状況が続いている。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・入店数は前年比でマイナス0.8%となり、単価も若干下がっているため、厳しい。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・外商顧客向けのイベントは大成功で、宝飾品の大口購入もあり、今月は大きく前年をクリアしたが、残暑が厳しくファッションアイテムの動きは鈍い。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・今までと変わらず、客の来店が曜日によって相変わらずはっきりとしている。特に、電車で来る家族連れにとっては交通費が馬鹿にならない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・当月は気温の影響もあり、前半は苦戦した。後半は好調に推移しているものの、目標達成は微妙な状況である。秋物商品の動きは、雑貨は堅調であるものの、アパレルの動きが良くない。特に、スーツなどの重衣料が苦戦しており、比較的金額が高く、不要不急の商品は動きの鈍い状況が続いている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・9月は残暑が続いたことにより、ファッション関連では低単価の軽衣料が活発に動いたものの、コート、ジャケットなどの高単価商材の動きが悪く、単価ダウンにつながり、全体の売上は前年よりマイナスであった。しかし、販売数量は前年を上回っていることから、客の購買意欲は落ちていない。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・いつまでも気温が高く、例年どおり秋物の動きが悪い。特に、紳士服、子ども服の動きが悪い。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・今月前半は残暑が長く続いたことや、局地的なゲリラ豪雨などの気象状況による来客数の減少で苦戦したが、物産催事やワインを切り口に企画した催事は、好調に推移した。しかし、売上全体のシェアの高い衣料品全体が、気温が高い影響から秋物商品へのシフトが難しい状況が続いているため、前年実績の確保は難しい。
		百貨店（販促担当）	単価の動き	・来客数は前年の天候条件もあり、前年比では増加傾向であるものの、客単価が低下して苦戦が継続している。月初の天候による秋物商材の動きの鈍さも影響しているほか、先取りで購入する傾向は少なく、ジャストシーズンでの購入が続いている。
		百貨店（店長）	単価の動き	・若干客単価が上がってきたが、入店数や売上は減少傾向が続いている。
スーパー（経営者）	競争相手の様子	・先週末に安売りのスーパーが開店した。少し距離は離れているが、その店の影響で競合する2軒のスーパーが今までにない安売りをしており、チラシがどんどん入っている。		

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
		スーパー（経営者）	競争相手の様子	・競合各社のチラシ価格下落に歯止めがかからない。また、ポイントなどを使った販売促進も頻度が上がった。結果として原料価格は紙や穀物などが上がっているにもかかわらず、販売価格は下がる一方であるが、特売慣れで価格を安くしても買上点数が伸びない負のスパイラルが常態化してきている。特に、不要不急の菓子の動きが非常に鈍い。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・マイナス要素の多い環境のなか、なかなか来客数の増加が見込めない状況にある。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数は昨年並みに近づくも、単価が低いまま推移している。夏のギフトは、量的にも質的にもダウン傾向で、厳しい現状を表している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・今月も前年実績とギリギリの攻防で、上積みができるような状況ではない。食料品では余分な物は売れていないほか、食品以外についても次のシーズン物がなかなか浮上してこない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・記録的な残暑の影響もあると思うが、特に日常性の高い商品群で1品単価、客単価、買上点数の減少傾向がみられる。特に、客単価の低下が目立ち、家族連れの買い控えが考えられる。逆にハレの日の対応商品については好調を維持している。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・ここにきて来客数の前年比が確保できつつある。しかし、1か月だけでは判断しかねる。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・消費税増税が決まり、同業他社の値下げの動きが活発になってきた。こうしたムードもあり、消費者のマインドは再び節約志向に傾きつつある。
		スーパー（開発担当）	お客様の様子	・東日本大震災の後の自粛ムードも弱まり、購買意欲が高まっているため、徐々にではあるが回復している。
		スーパー（販売担当）	単価の動き	・競合との価格競争もあり、平均単価が下がる傾向がある。そのなかで、客が買物をする点数は維持しているが、平均単価が下がっている分、客単価が昨年を超えない状態が続いている。
		スーパー（社員）	単価の動き	・今月の前半は天候の安定しない日が多く、来客数に伸び悩みがあったが、後半は回復基調にある店舗が多い。一方、夏以降は価格を引き下げる競合企業がいくつかみられ、店頭価格が低下傾向にある。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数が給料日前の週は前年比で5%ほど減少し、給料日後は3%ほど増え、1か月平均では変わらない状態である。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・ここ数か月、たばこを筆頭に販売量が前年割れのまま戻ってこない。
		衣料品専門店（販売担当）	お客様の様子	・残暑が厳しく、なかなか秋冬の商品が売れない。客も秋冬の商品には手をかけない。
		乗用車販売店（営業企画）	来客数の動き	・繁忙期の来場数に達していない。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	単価の動き	・暑い日や残暑が続いたにもかかわらず、通常の夏場に比べて売上が芳しくない。消費者の堅実な購入がみられ、必要な物を更に安い価格で必要な数量のみ購入している。買上点数の動きは通常よりも良くない。
		その他専門店〔宝石〕（経営者）	お客様の様子	・円高、安価の傾向が続く。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・販売量は天候次第となっている。
		その他専門店〔宝飾品〕（販売担当）	競争相手の様子	・在庫が動かず、資金繰りのために商品をつぶすまでに至る業者もいる。
		その他専門店〔スポーツ用品〕（経理担当）	販売量の動き	・消費税増税のみが決まり、政権も不安定である。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・横ばい状態が続いている。近隣の飲食店も閉店と新規開店のサイクルが激しいなど、地域型の店舗としては景気はさほど良くない。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・久しぶりに来客数の前年比が106%と大きく前年をクリアした。猛暑が主たる要因と考えるが、節約疲れなども影響している。

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	
		観光型ホテル（経営者）	単価の動き	・販売量を維持するために、単価を下げて乗客数を増やさざるを得ない。	
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・日中、日韓関係の不安が中国、韓国からの旅行者減少につながっている。	
		観光型旅館（団体役員）	単価の動き	・宿泊単価の動きをみると、特に集客に力を入れなければいけないような悪い月は、前年比で80%台である。これでも相当無理をして集客している。	
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・エコカー補助金終了、原子力発電所問題による電気料金の値上げ、消費増税など、身の回りの景気が上昇しているようには思えない。かえって景気は減速しているのが実感である。	
		都市型ホテル（マネージャー）	来客数の動き	・全館でほぼ前年並みの売上で推移しており、ここ2～3か月は同様の状況となっている。部門別で若干の良し悪しはあるが、総じて低いレベルで安定している。	
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・秋、年末年始の国内旅行の問い合わせが昨年以上に動いている感じがある。海外が中国は完全に駄目になり、既に入っている年末の予約にも迷いの声が入ってきている。韓国も少しキャンセルも入っていたが、中国に隠れてまた戻ってきている感がある。全体の受付は昨年をやや上回っている。	
		旅行代理店（店長）	お客様の様子	・料金や内容を見比べての選択を、客はかなり行っており、簡単に申込みない状況である。韓国や中国問題もあり、慎重になっている。	
		タクシー運転手	お客様の様子	・客の乗車機会は前月に続きやや増加し、流し営業での営業収入も増収傾向であったが、残暑が厳しい気候条件が主たる要因である。景気とは無縁の一時的な現象にすぎない。	
		タクシー運転手	来客数の動き	・夏休みも終わり、ここ数日は汗をかかない時期になり、雨などが降らない限り近距離は歩く人が増えている。今まで利用してくれた人も乗らず、必要最小限の利用が続いている。	
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・受注状況、客の状況に特に大きな変化はない。	
		テーマパーク（職員）	お客様の様子	・設備投資額に対する回収が鈍ってきているのが数字にも表れている。	
		パチンコ店（店員）	競争相手の様子	・他店の来客数も伸びていない。	
		美容室（店員）	来客数の動き	・8月に来店する客が、9月にずれた気がする。	
		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	・レンタルの低価格キャンペーンにより来客数は増えているが、売上全体は伸びず前年割れが続いている。ただし、女性アイドルグループなどのブームにより、音楽の販売が伸びている。	
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・顕著な変化はみられない。	
		住宅販売会社（従業員）	それ以外	・国内や欧州の景気動向、領土問題など、企業業績の低迷要因が依然として多い。	
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・分譲マンションのモデルルームへの集客は好調な状況が続いており、大型案件については毎週100組を超える来場が半年以上続いている。	
		やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・暑さによる影響が大変大きく、商店街の通行人がほとんどいない。
			一般小売店〔事務用品〕（経営者）	販売量の動き	・夏枯れの時期からいよいよ秋を迎え、行楽や諸行事も多く、何かと売れる時期になっている。決算セールもそれなりに盛り上がっているが、前年比で客単価は低下するなど、財布のひもは固い。
一般小売店〔精肉〕（管理担当）	来客数の動き		・9月は1年の中でも肉の動く量が少ない月であるが、今年は夏休みの反動が強く出ているのか、非常に動きが悪い。お金を使うタイミングのメリハリが極端になってきている。		
百貨店（企画担当）	販売量の動き		・高級ブランドや美術品などの高額品には動きがみられるものの、食品や雑貨など、普段の買物が多い商品群の動きが鈍い。		
百貨店（商品担当）	販売量の動き		・残暑の影響もあり、ファッション部門は婦人、紳士共に不調である。一部食料品で好調な部門があるが、全体的には厳しい状況である。		
百貨店（売場マネージャー）	販売量の動き		・夏のセール商戦の変更（2段階スタート）と気候要因が重なって、結果として顧客の慎重な買物につながっている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（外商担当）	来客数の動き	・気温が下がり、秋物が本格的に入荷している一番充実した売場にもかかわらず、入店数が昨年を下回っている。
		百貨店（マネージャー）	お客様の様子	・気温が秋めいて涼しくなってきたものの、依然として服飾関連や寝具を中心に秋物商材の動きが悪い。気温だけではなく価格面でもシビアになっている。ただし、輸入品の時計や宝飾品、絵画、工芸品などで中価格帯の商品には良い動きがみられるなど、消費者の動きが二極化している。
		スーパー（管理担当）	来客数の動き	・購買点数や来客数が落ち込んできている。また、主力の農水畜産品の供給も前年よりかなり落ち込んでいる。
		スーパー（企画）	単価の動き	・非食品部門の客単価の低下傾向が続いている。
		コンビニ（広告担当）	来客数の動き	・来客数の伸びが鈍化傾向にある。夏以降は、今年のたばこの売上増加による反動減がある。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・ここ最近は暗い話ばかりで景気が落ち込んでいる。中国問題も長引けば景気が落ち込む。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・駆け込み需要も今一つ盛り上がらなかったが、エコカー補助金の打ち切りなど、優遇措置が廃止されるため、客の財布のひもが固くなっている。
		乗用車販売店（販売担当）	来客数の動き	・9月に入り、サービス目的の来店はますますだが、新規来店は減少している。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・エコカー補助金が終了し、新車効果が少し薄れている。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・9月は通常月と違い中間決算フェアで例年にぎわうが、駆け込みが目立たないエコカー補助金終了と時期が同じになり、購買意欲を低下させる結果となった。フェアもうまく客を刺激できず、来客数が伸びていない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ランチ営業の時間帯だけは来客数が伸びており、夜の営業では来客数が減っている。商店街でも夜の人通りはより一層少なくなっている。
		一般レストラン（店員）	来客数の動き	・持ち帰り客は昨年並みに来ているが、来店数が少ない。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊では、尖閣問題で中国からの客に早速反応があり、予約のキャンセルでほぼゼロの状態である。韓国、台湾については影響は出ていない。マイナスを埋めるべく国内旅客が取り合いとなり、単価も更に下がり出している。宴会では会議や研修は増加しているものの、パーティー需要が著しく減少するなど、厳しい状況が続いている。
		都市型ホテル（総務担当）	来客数の動き	・レストラン店舗への来客数が、減少している。当社の特殊な事情もあり、前年度からの落ち込みが大きい。
		都市型ホテル（客室担当）	来客数の動き	・尖閣諸島の問題で、中国からの団体のキャンセルが出始めている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・どん底のまま横ばいである。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・雇用を減らす動きが出てきている。
		競艇場（職員）	単価の動き	・3か月前に比べて1人当たりの購買単価が5%低下している。
		その他レジャー施設 [イベントホール]（職員）	お客様の様子	・イベントの入場者数の減少、売店の売上高の減少など、相対的に落ち込んでいる。景気の悪化が徐々に浸透し始め、遊興費を削るのは難しいとなれば、それに付随した身近な物の購入が削減されるが、それが始まっている。
		美容室（店長）	来客数の動き	・元々厳しい上に、競合店も更に増え、非常に厳しくなっている。
		住宅販売会社（総務担当）	単価の動き	・受注棟数は減少傾向ではあるが、1棟単価が伸び、受注総額は前年並みである。
		その他住宅 [展示場]（従業員）	お客様の様子	・来場者向け景品の良し悪しで、来場数が左右される傾向が顕著になっている。
	悪くなっている	一般小売店 [時計]（経営者）	お客様の様子	・月の前半は先月の水害の影響がかなり残っているようで、地域の雰囲気は沈んでいるように感じた。実際に電池交換以外の動きは少なく、危機感を感じたが、何とか後半になると客足が少し戻ってきた。売上を考えると決して良いとはいえないが、少しだけ救われた感じがしている。

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〔珈琲〕（経営者）	販売量の動き	・前年比で単月の販売量の落ち込みが大きくなっている。消費者の動きが悪くなっている。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	販売量の動き	・冬物衣料に移り変わろうとするこの時期で、夏物も売れないが、まだ残暑の続くこの時期では秋冬物も動かない。
		一般小売店〔野菜〕（店長）	お客様の様子	・相も変わらず飲食店の動きが悪い。特に今月はひどい。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・目的買いの客は、確実に売上につながっているものの、全体に来客数が落ちている。
		衣料品専門店（販売担当）	お客様の様子	・かなりの割合で、客の買い控えが進んでいる。
		家電量販店（企画担当）	それ以外	・家電業界全体の傾向として、状況が悪くなっている。特に、大手電機メーカーの経営不安によるショックは計り知れない。
		競輪場（職員）	単価の動き	・3か月前の客単価は9,370円であった。今月の客単価は8,914円であり、比較すると悪くなっている。
企業動向関連（近畿）	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	出版・印刷・同関連産業（情報企画担当）	受注量や販売量の動き	・10月から新年度が始まるが、住宅業界、医療業界共に安定した受注が続いている一方、弱電業界は依然不透明である。これから大学・予備校関係の契約が始まるが、11月までにはおおよその受注が決定する。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・9月に入って、土地取引に関連する土壌汚染調査への問い合わせが増えてきている。実際に土地取得意欲も強くなってきている。
		その他非製造業〔民間放送〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・イベントや集客プロモーションの予算が増えつつある。
	変わらない	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・9月もスタートは良かったが、売上は中盤から少し鈍ってきた。中国との問題で、9月に予定されていた製品輸出もなくなった。売上全体に対する割合では大きな比率を占めていないが、徐々に効いてくるかもしれない。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年同月比で約2%出荷量が落ちている。特に、出荷は価格の安い物が多く、付加価値の高い物の売行きが鈍っている状況である。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・マスコミが伝える情報は悪いことが多いが、当社の周辺では意外と経済の動きは活発である。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・当社はセンサーを作っているが、海外輸出するインフラ設備やプラント、自動車のライン関連でセンサーの引き合いが増えつつある。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が増えずに、横ばい状態が続いている。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・家電量販店の来店自体が少なく、実売になかなか結び付かない。
		電気機械器具製造業（企画担当）	取引先の様子	・営業関係の情報が少ない。
		その他製造業〔履物〕（団体職員）	受注価格や販売価格の動き	・デフレ傾向が強く、販売価格は抑えられている。その反面、原材料価格は上昇しており、メーカーにそのしわ寄せがきている状態である。
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・官庁、民間工事共に仕事量が減少傾向にあるため、激しい価格競争が繰り広げられている。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・最近、新築住宅で3千万円以上の物件は、ほとんどなくなってきている。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・商品の値引きがマンネリ化していて、客を引きつける力が落ちている。
		輸送業（営業所長）	受注量や販売量の動き	・9月は四半期決算の関係で例年荷動きが活発になるが、今年は例年並みか、微減の様子である。
		通信業（管理担当）	それ以外	・市場価格が若干高めとなっている。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・景気の低迷による売上減少と、東日本大震災後の取引先からの受注減が、企業の財務内容を悪化させている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・インターネット広告、紙広告共に売上は前年を超えて順調である。特に、インターネット広告の売上の伸びは大きい。しかし、全体は辛うじて前年を超えている程度で、3か月前と同じである。

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
		コピーサービス業（店長）	受注量や販売量の動き	・今年は気温の低下が早かったこともあり、乗客数の回復が順調に進んでいる。ただし、時期的な影響が大きいため、景気が回復したとまでは感じない。
		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	・依然、景気が良くなる見込みがない。
		その他サービス業〔店舗開発〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・大阪北部から滋賀県南西部にかけてほぼ毎日のように発生した落雷を伴う豪雨の影響により、同エリアの店舗については大きな影響が出ている。また、朝夕の気温は下がり始めたものの、まだまだ前年に比べると暖かく、スイーツを中心に売上の回復がみられない。
	やや悪くなっている	食料品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・例年のない暑さが続き、秋向けの商品が伸びず、早くも返品が多い。
		食料品製造業（営業担当）	取引先の様子	・気温の低下に伴って飲料水の売上も低下気味である。3か月前の6月はボーナス時期でもあり、それに比べると消費者の財布のひもが固い様子である。
		繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・夏場以降は年末の需要期を前に、受注量が減少している。景気の下降感が感じられる。
		繊維工業（総務担当）	取引先の様子	・受注品がないに等しく、催事での販売が中心になってきている。ただし、取引先の在庫を販売することがメインのため、メーカーの受注にはならない。しばらくこの状態が続く気配である。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	取引先の様子	・物流量が少ないことが原因で、原紙メーカーがかなり生産調整を実施している。
		化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が、前年比で約10%減少している。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・内示はあるが、発注に至らない。数量、時期を考慮しているためであるが、すべての動きが遅い。
		一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・当社の取引先である鉄鋼大手の合併などの影響で、新規投資が見合わせられている。このため、多くの案件が保留になり、客先の投資計画が停滞している。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・9月に入り受注量が昨年を下回っており、特に家電系は価格競争が相変わらず厳しい。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・日本を取り巻く海外情勢の変化（中国、韓国との外交問題）、相も変わらぬ国内設備投資の冷え込みなどを勘案すると、先行きの不安感はぬぐえない。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・新規購読も伸びず、高齢や経済的な理由でやめる読者が増えていて、購読数が落ちている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・新聞広告やテレビスポットCMなどの発注が、9月は伸び悩んでいる。
広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・大阪市街地での外国人観光客（中国、韓国）の来客が減ってきている。		
経営コンサルタント	取引先の様子	・主に電気業界の取引先と仕事をしているが、大手電機メーカーなどは、広く知られているような状態である。		
	その他非製造業〔衣服卸〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・日用品の購買には大きな波はないが、猛暑の終了で夏物のセールが終わったところで、秋物販売は日程が少な過ぎ、ここ1～2週間ほどは全体として低調な商戦が続いている。	
	その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	競争相手の様子	・物件や見積依頼が非常に少ない上に、従来の見積では取れなくなっている。価格が非常に厳しく、低くなってきたので、受注につながらない。	
	電気機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・急速に9月になって受注が悪くなった。取引先からの情報も悪化の方向の話が大半である。また、韓国、中国は樹脂部品、電子部品等の供給国でもあり、今後の懸念が残る。	
悪くなっている	不動産業（営業担当）	取引先の様子	・円高の影響などで、神戸では会社や事務所が減ってきている。そのため住宅への入居も減ってきており、空室率が上がり、分譲マンションも売れず、景気が悪くなっている。	
	雇用関連（近畿）	－	－	－
雇用関連（近畿）	良くなっている	－	－	－
	やや良くなっている	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・IT関連企業を中心にシステムエンジニアの売り市場感が出てきている。
		求人情報誌製作会社（企画担当）	求人数の動き	・フード、販売、サービス業種を中心に、例年に比べて年末の採用ニーズが前倒し傾向にある。

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
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・労働者の高齢化などに伴う日雇い労働者の減少もあって、個々の雇用主の間では人手不足感が強まっている。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・企業の採用意欲が活発である。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・予想していたことではあるが、上半期も終わり下半期に入りつつあるなか、景気の良い企業がない。大手金融機関の信託銀行だけが大規模な募集をしていて、100人単位で求人を行っている。需要と供給がアンバランスな状態が続き、まだまだ景気の悪さも続く。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・新聞の求人広告量でみると、第1四半期に比べて回復傾向が感じられない。
		新聞社〔求人広告〕（管理担当）	求人数の動き	・中小企業の求人そのものは、落ち込みはなく安定した状態が続いている。業種にもよるが、中小企業の場合、主に国内でのビジネスが中心となっているため、円高や中国、韓国といった隣国との摩擦の影響をあまり受けていないことが理由となる。
		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20%以上の増加となり、7か月連続で増加したほか、新規学卒求人数も高卒、大卒共に前年同月を上回っている。産業別でみると、宿泊業が2か月連続で減少したほか、製造業が6か月ぶりに減少に転じた。ただし、前月に減少した小売業や建設業、不動産業が増加に転じるなど、月によって変動があり、この辺りの傾向は判断しにくい。一方、新規求職者数の減少傾向は続いており、有効求人倍率は緩やかではあるが好転している。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・大手電機メーカーの経営不安による影響が懸念される。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数の動きについて、8か月ぶりに前年同月比で減少している。
		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が、正社員の比率が下がり、派遣求人の比率が上がっている。
		民間職業紹介機関（大学担当）	求人数の動き	・日本銀行の金融政策も世界の流れに飲み込まれた感があり、やはり時期が遅過ぎたようである。企業の体力回復のための対策が早急に必要とされる。
		民間職業紹介機関（営業担当）	周辺企業の様子	・積極的に採用を増やす企業が少なく感じる。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・仕事は増えているが、質の高い求職者は払底しており、成約につながらないため、景気が良いという実感がわからない。
		民間職業紹介機関（支社長）	採用者数の動き	・大手製造業の求人意欲が減退している。
		学校〔大学〕（就職担当）	周辺企業の様子	・大阪港へ入港するコンテナ船の数が尖閣問題以後、減っているように感じられる。少し影響が出ているようである。
	悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・新聞広告の動きをみても、上期末というのに全く動きがない。

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	○	○	○
(中国)	やや良く なっている	コンビニ（地域ブロック長）	来客数の動き	・来客数の増加はみられるが、単価の減少がみられる。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	来客数の動き	・スーツの需要と来客数が増えてきた。
		家電量販店（販売担当）	お客様の様子	・決算と運動会などのイベントで盛り上がった。
		乗用車販売店（副店長）	販売量の動き	・中間決算とエコカー補助金駆け込み需要により販売量は増加したが、劇的な変化は見受けられなかった。
		一般レストラン（外食事業担当）	来客数の動き	・盆休みが長く天候も良かったので来客数が増えた。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		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	・買い控え傾向が弱まり、購買数量、客単価ともに上がっており、特に低単価のスナック商品の売上も回復している。
		通信会社 (企画担当)	お客様の様子	・専門多チャンネルのサービスは予想以上のし好がある。単価アップとなるが、付加価値サービスとして選好の傾向が出てきている。
		テーマパーク (業務担当)	来客数の動き	・真夏のような残暑が続き、ガソリン価格の高騰もあって行楽を控える傾向がある。
		テーマパーク (広報担当)	来客数の動き	・気候が安定し、観光客の動きも少しだけ上向いている。団体客も秋になって増加しつつある。
		ゴルフ場 (営業担当)	来客数の動き	・天候に恵まれ来場者が増え、予約状況も好調である。
		設計事務所 (経営者)	来客数の動き	・消費税増税前に住宅を取得したいという引き合いが増えているが、景気の先行きが不透明なので住宅取得の予算が厳しく、直ぐには決まらない。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・販売量は、若干上向いている。
	変わらない	商店街 (理事)	販売量の動き	・必要なときに必要な商品だけを買う傾向である。
		商店街 (代表者)	単価の動き	・残暑が厳しく、売上は伸びず現状維持である。客は商品購入の選択が厳しい。
		商店街 (代表者)	お客様の様子	・秋の涼しさが続かないので、秋冬物のファッションへ移る動きがない。
		一般小売店 [靴] (経営者)	販売量の動き	・伸び悩みである。販売量がもう少し増えればいい。
		一般小売店 [茶] (経営者)	販売量の動き	・現在、茶道具展示会をしており、客は来るが買わない。特にこのような部類の商品の売上が落ちており、陶芸家の生活も大変である。
		一般小売店 [酒店] (経営者)	お客様の様子	・朝夕は過ごしやすくなり食欲は戻ってきているようだ。市長市議選挙があって選挙関係の売上が増加したが、得意先の飲食店は暇だったようで、当店からの販売は減少した。景況感には変わっていない。
		百貨店 (営業担当)	販売量の動き	・昨年同月を上回っているテナントは約30%で先月と変わりはない。好調、不調のテナントもほぼ同じであり、あまり変化がない。
		百貨店 (営業担当)	お客様の様子	・日中は暑いのでセール品は再値下げを行ってプラス30%の売上を取った。秋物のプロパーは動き始め、デザイナーズ系は冬物の受注は良いが、それ以外の売場では秋物が昨年比10%減の売上である。高額商品や今着られる服の動きの方が良い。
		百貨店 (売場担当)	販売量の動き	・9月前半は残暑で秋物衣料が苦戦したが、中旬以降の気温の低下と売場の改装効果に売り出しが重なり、前年実績をクリアできる見込みである。
		百貨店 (購買担当)	お客様の様子	・衣料品関係は厳しく、気温が不安定で秋物の動きがよくない。8月からのクリアランスがずれ込み、9月でもセール品を売っている状況なので、セール品については前年を上回る売上である。客は気温に応じた商品を探し、薄手の物や今着る物を購入するが、先を見込んでの買物は少ない。物産展の来客数も減少している。
		百貨店 (営業推進担当)	お客様の様子	・客の買上率に変化があまりない。
		スーパー (店長)	販売量の動き	・客単価に大きな変化はない。
		スーパー (店長)	来客数の動き	・来客数が前年比1.5%減で推移している。
		スーパー (店長)	お客様の様子	・残暑から気温低下までが昨年より早く、夏物の売れ残り商品が全く動かない。
		スーパー (店長)	来客数の動き	・来客数と客単価が減少している。
		スーパー (販売担当)	お客様の様子	・行楽シーズンや農繁期を迎え週末は総菜の動きが良いが、日々の売上に変化はない。
		コンビニ (エリア担当)	販売量の動き	・9月中旬頃から涼しくなり、洋菓子などの売行きが好調になったが、3か月前と比較すると販売量に変化はない。
		コンビニ (副地域ブロック長)	競争相手の様子	・依然、競合店の出店の影響を既存店が受けており、日販の前年割れが続いている。また、おでん・中華まんの秋冬商品の販売が不振で、気温が例年より高いことが影響している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		家電量販店（企画担当）	単価の動き	・映像関連品が相変わらず低迷しつづけているが、その他商品は大幅な落ち込みはないものの単価が相変わらず低く、売上確保が厳しい。
		乗用車販売店（店長）	単価の動き	・この2～3か月は新車売上が前年比25%減、サービス売上は同15%減で推移している。
		その他専門店〔和菓子〕（経営者）	来客数の動き	・来客数は増加傾向にあるが販売につながらない。
		その他専門店〔ファッション雑貨〕（従業員）	単価の動き	・来客数に変動はないが、夏のセールが終わって秋物商材の動きもあり単価がアップしている。数か月ぶりに前年クリアである。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊に関して9月は昨年と比べ連休が少ないぶん宿泊の予約が減少している。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・テレビ、ネット、電話の合計支出金額を抑えるプランしか客は関心を示さない。
		通信会社（広報担当）	販売量の動き	・他社の新商品販売の影響がある。
		テーマパーク（管理担当）	来客数の動き	・入館者数、購買単価、購買率ともに伸びない。
		競艇場（職員）	販売量の動き	・収益は横ばいである。
		その他レジャー施設（アミューズメント）	単価の動き	・前月と変わらず来客数は前年を上回っているが、客単価が大幅に下回る状態が続いている。同居する映画館が好調で若者層の入店も増えているが状況に大きな変化がない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・暑さで夏前から髪をばっさり切る客が増加し、ボーナスも入り来客数や来店回数も良かった。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来店サイクルは増加したが、客単価は減少している。
		その他サービス〔介護サービス〕（介護サービス担当）	お客様の様子	・客との話で景気の変化がうかがえるような内容や消費傾向の変化などはみられない。普段と何も変わりなく過ごしている。
		設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・忙しい業者がいる反面、倒産企業も出ているので二極化している。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・購買単価の低下に変化はなく、より節約ムードが出ている。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・エコポイント政策も終了し、リフォーム工事などの受注が減少して消費者の動きが感じられない。
		住宅販売会社（営業担当）	来客数の動き	・来場者数や問い合わせ件数から通常どおりで変化はない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・今月は販売額が極端に落ちている。残暑が厳しく来客数が低下している影響もあるが、購入金額が少なくなっており、客の必要以上に買わない意識が強くなっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・単価の低い方に客は流れ、来客数は減少している。近くの商店の店員も昨今は近くのコンビニ弁当で済ましている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・8、9月の猛暑は過ぎたが、買い控えの傾向に変化はなく、来客数はあっても売上にはつながらない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・高額品は多少なりとも動くが、来客数や売上金額が8月中旬以降厳しい。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・企業の動きのない夏場が過ぎ、半期決算月の9月は多少動きがあるものであるが、例年より注文が少ない。
		一般小売店〔酒店〕（経営者）	販売量の動き	・今までも売れないと思っていたが、そのレベルを超える売上不振で、御用聞きに回っても商品が動かない。
		一般小売店〔紙類〕（経営者）	来客数の動き	・例年9月になって観光客が一段落したら地元の客が買物をするというパターンであるが、来客数が減少しており、景気が悪化している。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・残暑が長引いているため実需の稼動が非常に鈍い。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・9月下旬まで厳しい残暑が続き、この影響で婦人・紳士の秋物の動きが極めて悪い。特に高級ゾーンの落ち込みが激しく、購買に繋がっても単品のみとなり、客単価も低下してきている。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・有名ブランドショップの撤退や催事の縮小などの影響で、当店の周囲では明らかに景気は後退している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・美術品や貴金属の動きは鈍く、単価の低い身の回り品しか売れない。
		百貨店（販売担当）	来客数の動き	・売上動向が回復せず、更に厳しい状況となっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・客1人当たりの買上点数が下がってきている。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・客単価がやや減少気味である。
		スーパー（業務開発担当）	単価の動き	・来客数は前年を維持しているものの、野菜の単価下落や客単価が落ち、前年比で売上高が悪く乖離幅が大きくなっている。
		スーパー（財務担当）	販売量の動き	・既存店の来客数は前年と同じだが、買上点数の減少により客単価が下落し、売上の前年割れが続いている。
		スーパー（管理担当）	来客数の動き	・来客数の前年比が3か月前より減少している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数は増えず、衝動買いも減っている。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・夏商戦が終わり秋商戦に突入しているが、これといった商品もなく、販売量は低下している。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・9月の販売量は補助金効果で前年を大きく上回ると予想されたが、実績は前年比10%減と大変厳しい状況であった。
		その他専門店〔布地〕（経営者）	来客数の動き	・残暑が長く続き、9月前半の客数は例年よりも少ない。町全体で人の動きが鈍いが、後半は涼しくなり秋物が多少動き始めた。
		その他専門店〔海産物〕（経営者）	来客数の動き	・9月は観光の団体客が観光バスで来店するが、今年はまだ少ない。東京、宮島等、他地区は大変賑わっているようだが山陰の境港は少ない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（支配人）	来客数の動き	・前半は暑い日が続き日中の来客が少ない状況で、秋物動向も鈍く売りに繋がっていない。休日の来客数は多いが、目的買いやまとめ買いの傾向は弱い。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・今月の予約状況は昨年と比べて良くなく、予約の伸びも悪い。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・季節的要因もあるが、販売量全体の落ち込みが厳しい状況である。今まで実施してきたセールス等も一定価格や低価格路線のみが誘客起因となっており、売上に結び付かない。
		観光型ホテル（支配人）	販売量の動き	・今年に入って比較的好調であった宿泊の入込に陰りが出ている。宴会部門の入込は相変わらず低調で、特に法人需要は冷え込んでいる。
		都市型ホテル（総支配人）	販売量の動き	・特に関西と九州地区から山陰方面に来る観光客が減少し、個人観光客数が前年比3%減となっている。東京地区と東北地区へ客は流れている。
		都市型ホテル（企画担当）	販売量の動き	・9月に入って個人、法人企業の動きが停滞している。
		都市型ホテル（企画担当）	来客数の動き	・レストランの来客数、単価ともに前年を下回った。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・尖閣問題で既に300万円分のキャンセルがあり、今後中国への渡航が非常に難しい。
		タクシー運転手	それ以外	・今年は台風や雨が少なく利用者が減少している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・夏休みが終わり、農繁期で客数が少ない。
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・同業者の話で、今月は来客数と客単価が落ち込んでいる。
		住宅販売会社（販売担当）	それ以外	・県内コンピュータ関連企業の撤退や老舗百貨店の閉店など、行政が対応窓口を開設するほどの状況にあり、雇用不安が大きいうえに撤退企業取引先の地元企業の売上にも、影響は少なくない。
	悪くなっている	スーパー（店長）	来客数の動き	・ディスカウントストアの価格におされて、食肉では和牛や豚、鶏は販売数量と客数ともに前年比で5%落ち込んでおり、デイリー商品では豆腐や麺類、梅干などの落ち込みが激しい。全体の来客数も人口減少とディスカウントショップの影響で前年比で2～3%減少している。
		スーパー（販売担当）	お客様の様子	・単価に関係なく、必要な数だけを買う客が増えている。3足980円の靴下よりも割高になっても1足、2足と必要なだけ単品で購入する客が増えている。

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	
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・3か月前と比較すると来客数が10%減少している。8～9月は前年比5%減の売上となっているが、減少原因は不明である。	
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・前年比10～20%減で推移しており、非常に厳しい状態である。当社の業界はエコカー減税の影響で車検が減り、より苦しい状態の上に景気の一段の悪化でますます売上が落ち込み始めている。	
		その他専門店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・夏休みが終わり、学校関係や各種イベントなどの行事が増えて週末の客足が悪くなった。高額品の販売が特に悪い。	
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・人の動きが非常に少なく、特に中高年者の動きはほとんどない。	
		一般レストラン（エリア担当）	来客数の動き	・集客が非常に厳しい状況で、繁華街の店舗でさえも集客に苦戦していて厳しさを感じる。	
		タクシー運転手	販売量の動き	・9月になって1日あたりの営業収入は落ちている。	
企業動向 関連 (中国)	良くなっている	輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・地場大手自動車メーカーと自動車関係で新車が立ち上がる前で景気が良い。	
	やや良くなっている	建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・医療関連の大型物件が動きだした。	
	変わらない	不動産業（総務担当）	それ以外	・来店数と成約件数が需要時期でもあるため増加している。	
		木材木製品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・荷動きは低位で推移している。	
		化学工業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・円高に加えて電力等のエネルギー価格の高騰等、収益に対してマイナス要因が多い。	
		鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・ここ数か月、景気動向は低位と感じるが、3か月前との比較では大きな変動はない。	
		非鉄金属製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・全体として大きな変化はみられない。	
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・政治が安定するまでは変わらない。	
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・全く良い材料がなく、全般的に停滞している。	
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・郊外地区では前年を上回っているが、会社関係の荷物の動きが鈍く、特に広島市内中心部は前年割れである。	
		通信業（営業企画担当）	受注量や販売量の動き	・小売と流通について情報通信関連の投資引き合いが増加しているが、製造業については引き合い、提案検討についても停滞する件数が多い。	
		通信業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・設備投資を抑制され、機器等も再リース利用継続となるケースや壊れるまで使用するといった買い控えが多く、新規契約が伸びない。	
		金融業（自動車担当）	取引先の様子	・自動車メーカー、部品メーカーでは新型の低燃費車の販売は好調であるが、その他の自動車の売行きは低調で、全体で生産水準は前年をやや下回っており、利益も低水準である。	
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・医療やマンション業者等の一部業種については業況堅調なところが多いが、製造や小売、サービス等は前期並みの業況を維持するのに苦労している。住宅ローンが低金利であり、新築購入については相応の動きがあるものの、地元百貨店の売上をみると個人消費が改善する兆候はない。	
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・例年秋口以降になってくると夏場よりは活気が出て来るが、今年はみられない。建設、製造業ともに動きは鈍重で、売上高も前年を維持するのが難しい。	
		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	・予測していた受注を下回っている。
		窯業・土石製品製造業（総経理担当）	受注量や販売量の動き	・焼却場向けと鉄鋼向け工事案件の生産が一段落し、生産量もやや落ち込んでいる。	
		金属製品製造業（総務担当）	それ以外	・尖閣諸島の問題による影響が出ており、得意先の中国向けの商談が止まったことにより、当社の受注減は避けられない。また、商社経由で仕入れようとした製品が中国の港で没収されていたことが判明した。	
		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	・円高が進むなか、受注量確保が非常に厳しくなっている。国内生産より円高メリットがある海外生産への生産基地移動が加速しつつある。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送業（業務担当）	受注量や販売量の動き	・9月は期末月なので多少の荷動きはあるが、3か月前と比較すると悪化している。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・客が減産傾向で、当社の受注も減少している。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・取引先受注量の減少傾向で売上が減少している。
	悪くなっている	農林水産業（従業者）	それ以外	・8月と5月を比較すると水揚げ数量1023t、水揚げ金額137万8千円の減少である。8月単月前年比では水揚げ数量1792tの減少で前年の31.3%、水揚げ金額1億820万円の減少で前年の78.4%であった。
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・秋冬に向けて売上が伸びる予定だが、現在受注量が伸びていない。
鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・電機産業の不振の影響で、回復の兆候がない。		
雇用関連	良くなっている	—	—	—
(中国)	やや良くなっている	学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・秋の採用や追加採用等が9月に入り、昨年に比べると多くなっている。
	変わらない	人材派遣会社（支社長）	採用者数の動き	・求人数は増加傾向にあるが、決定にまで至っていない。
		求人情報誌製作会社（サイト運営担当）	周辺企業の様子	・周辺企業の14年新卒採用の計画から状況の変化はない。
		求人情報誌製作会社（広告担当）	周辺企業の様子	・掲載件数にほぼ動きはない。
		求人情報誌製作会社（採用支援担当）	求人数の動き	・新卒採用を増やす企業が増えているが、採用にかかるコストはあまり増やしたがない。
		職業安定所（雇用開発担当）	求人数の動き	・新規求人数は3か月前と比較すると増加している。また、正社員求人も微増であるが、その多くがパート及び正社員以外の求人である。
		職業安定所（産業雇用情報担当）	求人数の動き	・新規求人数は3か月前に比べ増加しているものの、パートや臨時が目立つ状況であることに変化はない。
		職業安定所（産業雇用情報担当）	求人数の動き	・新規求人数は3か月前と比べて2.6%、有効求人倍率は1.5%の微増である。有効求人倍率は先々月から1倍を超えている。
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・数十名の大量採用を計画している企業からのリクルーティング依頼を複数受けるも、依然景気が上向いているとは感じられない。
		学校〔短期大学〕（学生支援担当）	求人数の動き	・特に変わった動きはない。
		その他雇用の動向を把握できる者〔労働機関〕（職員）	求人数の動き	・求人は道路や河川の改修工事が活発なことから建設業が前年比で大幅増となった一方、電気機械製造を中心とした基幹産業の製造業が低調なことから、求人全体では横ばいで推移した。
	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	・消費税増税の動きを控え、住宅建設と販売業者では駆け込み需要の感触が十分に感じられるため、営業マンを確保する動きが出ている。しかし、その他に目立った動きはなく、対中国・韓国との物流が盛んな地域だけに、懸念する事業所が増えている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	採用者数の動き	・来春卒業予定の高校生に対する求人倍率が0.71倍と全国平均の0.75倍を下回っている。製造業の求人の落ち込みが激しく、県内総生産に占める製造業のウエイトは26.9%と高いので地域経済に与える影響が大きい。
民間職業紹介機関（人材紹介担当）		求人数の動き	・求人数が例年より落ち込んでいる傾向にあり、ここ3か月間で上昇傾向がない。	
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	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
関連 (四国)	やや良くなっている	百貨店（総務担当）	販売量の動き	・気温の低下に伴って、紳士衣料・婦人衣料の売行きが好調である。また、高額商品の売行きも好調に推移している。
		通信会社（企画）	お客様の様子	・オプションサービスなどの追加メニューの引き合いが増加している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・近隣に転居してきた新規顧客が増えている。
	変わらない	商店街（事務局長）	来客数の動き	・週末の来街者数は安定しているが、平日は少ない。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	単価の動き	・夜の飲食街の人出はまずまずであるが、若者の団体が目立ち、居酒屋だけがにぎわっている。そのため、若者を中心に価格の手頃な商品が中心に売れた。また、敬老の日関連商品は好調であった。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・特になし。
		一般小売店〔酒〕（販売担当）	お客様の様子	・11月発売解禁のボジョレーヌーボーの予約を8月下旬から開始しているが、前年より減少している。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・催事は、来客数・売上ともに前年比プラスであるが、それ以外は前年並みである。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・来客数は、既存店で前年並みで推移しているが、売上高は、全体的に購入単価が下落しており、売上増には結びついていない。
		スーパー（財務担当）	販売量の動き	・ほぼ前年並みで大きな変化はない。競合店の出店も少なく、落ち着いている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・売上高は前月比95%であった。来店客の様子に変化は感じられないが、建設業の客が増えており、今後に期待したい。
		コンビニ（総務）	来客数の動き	・来店客数は前年比で若干上向いているが、客単価が下落しているため、売上高は前年比で横ばいである。
		衣料品専門店（総務担当）	来客数の動き	・残暑が厳しく、秋物の販売が前年より減少している。夏物のセール品を手取る客が多く、購入単価も低いいため、売上が伸びない。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・来店客数が前年比109%と増えているものの、客単価は前年比85%と減少している。特に、パソコンやテレビ、大型商品の売上が落ちている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・お金をかけず安い旅館に泊まる旅行者が多く、多額のお金をかける旅行者は少ない。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・9月は良くなかったが、10月には高知でスポーツイベントが開催されることなどから、人の動きは良くなると考えている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・タクシーの待機場所が減り、道路に並ぶことも禁止しているところが増えており、タクシー自体がすぐ動きにくくなっている。走りながら客を探しているが、なかなか見つからず、厳しい。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・スマートフォンへの買換え需要などにより、3か月前と比較すると若干、好調に推移している。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・前年と比べて、ほぼ横ばいである。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・9月の来場者は、昨年より若干増えているが、3か月前と比較すると、あまり変化はない。
設計事務所（職員）	競争相手の様子	・公共事業が出てきている。トータルの仕事量は減少しているが、当面の仕事は確保できている。		
やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・9月も暑い日が多く、秋物の出足が非常に悪い。平日の人出が非常に悪く、連休時の観光客等の来街も予想より少なく、厳しい状況である。	
	商店街（代表者）	それ以外	・日本を取り巻く状況の見通しが立たない中、消費税増税の話だけが一人歩きしていくと、景気や個人消費が最悪の事態に陥るのではないかと危惧している。	
	百貨店（企画担当）	お客様の様子	・残暑が長引き、特に紳士服関係をはじめとした衣料品関係の販売が悪い。	
	スーパー（店長）	単価の動き	・競争の激化により、特売商品の単価が下落している。また、今年は野菜が昨年より値下がりしており、売上が伸びない。	
	衣料品専門店（経営者）	競争相手の様子	・残暑が厳しかったため、秋物の売行きが悪い。	
	家電量販店（店員）	単価の動き	・製品の販売数は変わらないものの、販売価格が3か月前に比べて、大幅に下落しており、売上の減少が続いている。	

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	
		家電量販店（営業担当）	販売量の動き	・電化調理器具など小型商品の割合が大きくなっており、冷蔵庫・洗濯機などの大型商品が減ってきている。購入よりも、電化製品に関心が強くなってきたために見に来た来店者が多くなったと感じられる。	
		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たため、新車の受注状況は悪くなっているが、予想していたほど悪くない。	
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・エコカー補助金による受注増を期待していたが、終盤になっても駆け込み需要は無かった。	
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・エコカー補助金が終了し、受注が減少傾向にある。減少を食い止めるために、営業活動を強化している。	
		旅行代理店（支店長）	お客様の様子	・尖閣諸島問題の影響から、中国方面への海外旅行を見合わせる顧客が増加している。	
		タクシー運転手	お客様の様子	・乗客との会話で、3か月前と比べて、厳しいという声が多い。	
		競艇場（職員）	販売量の動き	・9月の売上は、3か月前比、16.3%増となった。増加要因として周年レースの開催や新スタンドがオープンした効果が挙げられる。しかし、周年レースの売上は前年比▲31.8%、前月比▲9.6%減と大幅な減少となった。	
		美容室（経営者）	お客様の様子	・来客数、客単価共に下落している。	
	悪くなっている	一般小売店〔乾物〕（店員）	単価の動き	・商品単価が安く、下落も続いていることから、非常に困っている。	
		一般小売店〔書籍〕（営業担当）	単価の動き	・来客数、客単価ともに下落している。	
		スーパー（店長）	お客様の様子	・消費者の生活パターンが変わってきているのか、朝の早い時間は売れるが、夕方のピークタイムといわれた時間には売れなくなっている。来店状況もばらけてきており、まとまった売上が計上しにくくなっている。	
		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、販売量が激減している。これから3月末まで業界は厳しいと考えている。	
	企業動向関連 (四国)	良くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・大型の太陽光発電所を中心とした再生エネルギー関連の受注が大きく増加している。さらに、一般工場設備などの受注も増えており、受注した仕事をさばくのに手一杯の状況にある。
		やや良くなっている	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新発売商品の販売が好調であることに加えて、地域ブランドに対する消費者からの指名買いもあって、順調に推移している。
一般機械器具製造業（経理担当）			受注量や販売量の動き	・復興需要によって、国内受注・販売は順調に推移している。	
変わらない		農林水産業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・出荷数量が減ったために、単価の上昇している商品もあるが、需要自体は活発ではない。流通在庫が減らないと荷動きは変わらないと思う。	
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新開発の商品が好調であるが、既存商品は売上が減少している。全体の売上はあまり変わらない。	
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注が伸びず、困っている。	
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・特に変わりはない。	
		輸送業（営業）	競争相手の様子	・物流量が伸びない中で積載効率の向上のために低運賃で受けていた注文を断る同業者が出始めている。	
		広告代理店（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・短期的には非常に落ち着いている状況である。仕事量もある程度確保できており、資材関係の大きな価格変動も無い。	
やや悪くなっている		木材木製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前と同様である。	
		鉄鋼業（総務部長）	受注量や販売量の動き	・長引く円高の影響から受注、売上ともに減少傾向にある。	
		電気機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・赤字国債発行法案の成立が遅れているために、国公立病院等の予算執行が遅れており、受注が減少している。	
		輸送業（支店長）	取引先の様子	・取引先の生産数量の減少や、同業他社による価格ダンピングの情報もあり、荷主のコストダウン要請に拍車がかかる恐れがある。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信業（部長）	受注量や販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> 消費低迷が続く中で、企業活動への影響もあり、前年同期と比べて販売量は減少傾向である。 ホテルでの宴会や、娯楽関連の売上減少が止まらない。消費者が娯楽にお金を使う余裕がなくなってきていると感じる。 関与先の試算表等をみると、約75%の企業の売上が減少している。以前は70%位だったが、75%に増えており、景気は下向いていると考えられる。また、最近の大型倒産等が将来を不安にさせている。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	
		公認会計士	取引先の様子	
	悪くなっている	○	○	○
雇用 関連 (四国)	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	職業安定所（職員）	それ以外	・8月の月間有効求人倍率は0.73倍で、3か月前より0.05ポイント改善している。
	変わらない	人材派遣会社（営業）	雇用形態の様子	・企業の正規雇用の求人はあるものの、求職者とのマッチングに時間を要しているほか、派遣や契約社員への雇用形態切替えが見受けられる。
		人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・派遣期間抵触により派遣スタッフとしての勤務ができなくなり、直接雇用に切替えられ、派遣業としては厳しい面がある。その一方で、新規の需要も増えており、バランスが保たれている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求職者のうち、常用フルタイムを希望する人が75.6%いるが、新規求人のうち、正社員型の求人は35.6%しかいないため、ミスマッチが続いている。
		民間職業紹介機関（所長）	周辺企業の様子	・医療・福祉・介護関係の職種は、これまで人手不足感があったが、資格を持っているからといって、いつでも就職・転職出来るという時代は終わりつつあるように思われる。
	やや悪くなっている	求人情報誌（営業）	それ以外	・造船の下請け企業では、仕事量が激減している。中には、週4日勤務等で雇用調整を行っている企業もある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・自動車ディーラーや百貨店、スーパーなど規模の大きい顧客を除いて、広告出稿数が激減している。また、新規開業や新店舗などの情報も少ない。
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 (九州)	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	商店街（代表者）	それ以外	・9月に入ると大会やイベントが増えてくる。そのため広告や経費が発生する。当社のような印刷業や物品販売業は景気が上昇傾向になる。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・来客数が戻ってきた。台風前後の蒸し暑さや雨の来店抑制はあったが、客の秋のファッションに期待をした来店が増加し、店頭での販売員との会話が増えている。物産催事では、自分で楽しむ食品が好調であり、ややぜいたく感のある工芸はまだ、今一つの動きである。当月期待のクレジット催事は自動抽選で目の前でのお得感、臨場感が薄く、婦人服を除き、盛り上がりには欠けた。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数の伸びはないものの、3か月前からすると、買上単価、買上点数が増えており、前年比約3%程の買上単価、買上点数のアップになっている。
		その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	お客様の様子	・例年であれば、夏のイベント終了後で9月の売上は落ちるが、若干寒さも手伝って、客の動きは少しずつ増えている。
		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）	販売量の動き	・例年より、気候のせいかわ冬の動きが良い。
		高級レストラン（支配人）	単価の動き	・少数ではあるが、単価の高いコースがよく出るようになった。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・この秋は、大きな大会等があり、それに関する予約が順調に動いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		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	・季節的に残暑が落ち着いており、入院や体調不良等によるサービスのキャンセルが減少している。
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・暑さが続いている時はほとんど商品が動いておらず、客も買う様子がなかったが、急に涼しくなって少し購買意欲が出てきている。必要に迫られてやっと動き出しているため、3か月前とあまり変わらない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・景気は変わらず低迷した状態が続いている。猛暑の後の残暑で、秋物商戦は厳しい。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・景気の上向きな様子は一つ見当たらず、消費者には増税ばかりが気になり、消費をかき立てる要素はない。特に、年金暮らしの高齢者は必要な物だけしか買えないのが現状である。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・特に具体的に先月と変わったところはない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街の来街者が残暑のせいもあり、かなり少なくなっている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・レザージャケットやバッグ等の高額品の動きは良いが、ボリュームゾーンのカジュアル品や洋品の動きが悪い。気温は中旬以降は低くなったが、台風の影響で来客数が伸び悩んだ。
		百貨店（営業統括）	来客数の動き	・9月は残暑の厳しさと台風の接近等もあり、特に高齢婦人の客の来店が少ない。
		百貨店（営業政策担当）	販売量の動き	・来客数は微増傾向ながら、1人当たりの購買点数が減少し、節約消費の意識は依然高い。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・季節の変わり目となる9月は以前より端境期と言われており、売れる商材を特定していくのが難しい時期である。今年はいつもの残暑が例年より長く続いた反面、途端に秋がやってきており、提案してきた商品と客が欲する商品のギャップが出た年となり、厳しい状況であった。中旬の台風報道も出足を鈍らせた。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・3か月前と比較すると、若干ではあるが売上は回復基調となった。しかし、それは曜日回りであったり、店休日に関係しており、景気回復とは言えない。ただ、アクセサリー等の宝飾品や旅行カバンといった一部の商品の動きは良く、景気回復の兆しは感じられる。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・8月は梅雨明けが遅れたこともあり、夏物が非常に好調で全体をけん引していたが、9月に入ってから逆非常に厳しい日が続いている。8月は来客数が増加したものの、9月は減少に転じている。増加トレンドは続かない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・競合店の出店等もあり、価格競争が激化している。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・消費減退に加え競合他社のみならず、異業種であるドラッグストアやコンビニエンスストア、ディスカウントストア等の成長が著しく、競争が激化している。
		スーパー（業務担当）	お客様の様子	・残暑の影響か夏物衣料の処分と飲料の販売傾向が好調であり、一定の売上を保っているが、生鮮食料品の供給におけるばらつきが大きく、全体的に数値の伸びが小さい。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・スーパー等との価格競争により、商品単価が下落している。商品単価自体が下落しているということも背景にあるが、買上点数も下降傾向を続けており、客単価が落ちている。
		コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・今月は度重なる台風の到来で離島便が止まった分、かなり販売量が落ち込んでいる。3か月前からすると販売量はほぼ横ばいであった。特に際物の敬老の日や十五夜、彼岸関係の売上が前年実績を下回っている。
		コンビニ（エリア担当・店長）	それ以外	・政権問題等があり、期待したいが今の状況では変わらない。
		衣料品専門店（店員）	単価の動き	・セール売上の比率が上がっている。秋物の立ち上がり時期なのに、先物の定価品の売上が伸び悩んでいる。しかし、百貨店でのセールイベントの方が集客があるので、それで定価品のマイナスを補っている状況である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店 (取締役)	お客様の様子	・特に良い材料はないが、9月の僱事はまずまずの成績だった。景気が良くなっているということではなく、日ごろの客とのつながり、弊社の商品の見分け方に対する執着等企業努力の結果である。景気とは全く関係ない。
		家電量販店(店員)	販売量の動き	・昨年のアナログ放送停波に伴い、デジタルテレビが出ていたが、その動きは7月に終わり、8月は前年に比べてかなり落ち込んだ。9月は前年並みになると考えていたが、全然回復しないままの状況となり、景気は非常に悪い。
		家電量販店(総務担当)	販売量の動き	・家電業界全体が冷え切っている。打開策が見当たらない。
		家電量販店(企画・IR担当)	単価の動き	・依然として全体的に単価が大きく上がらない。3か月前と同じような状況が続いている。
		その他専門店 [ガソリンスタンド] (統括)	販売量の動き	・燃料油小売価格は上昇傾向であるが、昨年と比較しても販売量に変わりがない。
		その他小売の動向を把握できる者 [土産卸売] (従業員)	販売量の動き	・台風の影響による飛行機の欠航を考慮すると、昨年と同様の販売量は達成できたが、伸びがない。購買力の力強さに欠けている。
		その他小売 [ショッピングセンター] (広報担当)	来客数の動き	・消費者は価格やポイント還元等、通常の買物に付加価値を求めている。客の来店はセールや曜日市、買物ポイント付与日等に集中している。
		高級レストラン(従業員)	お客様の様子	・女性客よりも男性客が多くなった。
		高級レストラン(専務)	来客数の動き	・我々の業界は2月と9月が非常に悪く、今年も8月の半ばから悪くなっており、全体的に変わらない。
		旅行代理店(企画)	販売量の動き	・海外旅行を中心に前年比で大幅に良化しているものの、領土問題に端を発する中国、韓国行き旅行の落ち込みが大きく、印象はプラスマイナスゼロである。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月の景気は良くも悪くもなく、横ばいの状況である。
		通信会社(管理担当)	それ以外	・相変わらず資金繰りが厳しい状態が続いている。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・ここ数か月、法人ユーザーの携帯電話の売行きが徐々に悪くなっており、ほとんど売れない状況になっている。
		通信会社(総務局)	販売量の動き	・新規契約状況は依然低調である。
		ゴルフ場(支配人)	来客数の動き	・近年の9月は厳しい残暑と大型台風の影響を受けて来客数は伸びないが、今年は残暑が9月半ばで終わり、天候が客足に及ぼす影響は少なくて済んだ。台風も九州上陸はなく、接近に伴う雨だけで済んだ。しかし夏料金にもかかわらず、来客数は大きく伸びず、客足は停滞したままである。
		音楽教室(管理担当)	来客数の動き	・今の時期に動く生徒はいないため、景気は変わらない。
		住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・土地の分譲やマンションの分譲は、順調に成約にいたっており、景気はあまり変わらない。ただ、競合物件が増えており、将来的には良い物件しか残っていない。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	販売量の動き	・客の購買意欲が低下している。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・今年は例年よりも暑い日が続き、商店街では暑さ対策が十分でないため来街者数が少ない。また、午前中から午後2時頃まではどうにか客が来るが、スーパー等のタイムサービスがあるため、夕方のピーク時間に客が全くいない。
		一般小売店 [茶] (販売・事務)	販売量の動き	・一般の販売量はかなり減少しているが、今月は敬老の日の注文があった。ただ連日の残暑により、来客数は少なく、来店頻度が落ちている。
		百貨店(総務担当)	販売量の動き	・残暑が厳しかったため、アパレルテナントは秋物の動きが鈍く、苦戦している。また、週末の台風等で天候にも恵まれず、厳しい状況が続いている。
		百貨店(企画)	単価の動き	・海外ブランドの買上単価が下がっている。低年齢層の客離れ等の影響がある。富裕層の購買動向は維持されているものの、一般客の買物動向に変化がみられる。

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
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・今月の売上は前年比2%減となった。文化催事が1週間入り、台風の到来や分割10回払いの手数料無料キャンペーン等のマイナス要因を勘案すると、前年比2%増程度となる。同業者は前年比3%増と若干伸び率が小さい。来客数は前年比2%減となった。最近は大規模催事の集客が良くない傾向が続いている。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・政治や経済、天候も不安定なため、先が予想できず、消費者は買い控えをしている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・単価、来客数共に前年比1%前後低下している。生鮮食品の相場が高まる傾向があるが、それが単価の増加につながる確信が持てない。価格競争は激化しており、売上への影響が懸念される。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・食料品とディスカウントの住関連やテレビ等の商品を扱う形態を変えた競合店ができ、夜間の売上がかなり落ちている。夜7時までは前年とほぼ同額の売上となるが、夜7時以降、悪くなり、前年比8%減となっている。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・8月は酷暑が続き、夏物衣料を中心に動きがあったが、消費税増税法案可決を機に、買い控えや節約志向に拍車がかかり、9月は来客数が減少し、低価格販売が収益を圧迫している。
		衣料品専門店（総務担当）	来客数の動き	・昨年8月から1年間は、競合百貨店の閉鎖によりその恩恵を受けたが、一巡した今は、百貨店の撤退により商店街そのものの吸引力が減退し、来客数が落ちている。
		家電量販店（従業員）	お客様の様子	・来客数が少なく、商品自体の入荷も少ない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・エコカー補助金の効果は大きく、終了した今、受注は落ち込んでいる。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・エコカー補助金が終了した影響で新車の受注台数が減少している。自動車販売店は新車部門の売上に占める割合が大きく、かなり厳しい状況となっている。
		住関連専門店（経営者）	お客様の様子	・毎月のキャンペーンが春先より低調で、今月も不調である。店売でも台風の影響で土、日曜日の客足が悪い。客は希望する商品を買回り、中途半端な妥協で買物をしない。
		その他専門店〔書籍〕（地区支配人）	お客様の様子	・来客数の減少に歯止めが掛からない。商業ビルとしては共同販売促進が効果的でなく、各小売店が独自に、悪い意味ではバラバラに行っている感がある。通過客のあるフロアは良いが、少しでも人の流れからはずれると極端に出入りが悪くなる。客が入ってこないで商売にならない。
		居酒屋（経営者）	来客数の動き	・予約状況はさほど悪くないものの、通りを歩く人が少ない。売上をみても前年割れをしている店舗がほとんどである。
		都市型ホテル（副支配人）	販売量の動き	・連日の対中国、対韓国の問題でインバウンド客が極端に減っており、単価が非常に落ちている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・領土問題の影響で韓国への旅行は前年比で半減、中国行きは団体を中心にほぼ中止、延期、行先の変更となっている。海外出張も両国に関しては大幅な減少となっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・朝はタクシー利用があるが、昼から夕方までは利用が少なく、夜は週末だけ利用が増えている。総体的にあまり良くない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・稼働率が大変悪く、思うような売上にいかない状態である。また、市内中心部に人がほとんど出ず、閑散としており、買物客が極端に少なくなっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・気候が良いので、タクシーの利用は少なくなっている。売上も少なくなった。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・他社のセット販売等の販売促進策に影響され、通信契約の解約が徐々に増えている。
		通信会社（業務担当）	販売量の動き	・9月も8月同様、スマートフォンを中心に携帯販売は新規契約、取替台数共に増加しており、スマートフォン関連のアクセサリ商品やスマートフォンソフト売上も好調であった。ただ、他社新商品発売後は、少し販売数が減少傾向となっている。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・昨年、九州新幹線全線開業で鹿児島に他県客や観光客が次々に来ていた。それに伴い入場者数も大分増えていたが、現在は少し県外客が減少している状態である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		競馬場（職員）	来客数の動き	・前年度と比べ、来客数が減少している。	
		美容室（経営者）	販売量の動き	・化粧品業界では9、10月がだんだんと忙しくなる時期であるが、政府の政策が遅れている。やはり改革を含めて、景気対策が全く出しておらず、消費者の購買力がどんどん下がっている。	
		美容室（店長）	来客数の動き	・3か月前の来客数が悪かったので、今月はそれほどでもないが、思ったように来客数は伸びていない。	
		住宅販売会社（代表）	それ以外	・来客数、売上共に増加しているが、やはり取引業者や周りの業者の話を見ると景気はやや悪くなっている。	
	悪くなっている	一般小売店〔鮮魚〕（店員）	来客数の動き	・来客数が本当に伸びず、売上も伸びない。	
		コンビニ（エリア担当）	競争相手の様子	・大手コンビニエンスストア等の競合店出店が相次ぎ、売上利益に大きな影響が出ている。新店への流れだけではなく、安売りに走る客が多い。厳しい状況が今後も続く。	
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・前々月比、前年比共に売上は下がっている。	
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・当店の100周年イベントの反動から、客単価がかなり落ちている。	
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・相変わらず商店街の工事につき、来街者が少ない。	
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・来客数が日によって変わる。来客数が多い日と少ない日の差がとても大きい。売上もそれによって、良い日と悪い日、良い月と悪い月の差が大きい。	
高級レストラン（経営者）		来客数の動き	・先月に引き続き、9月の予約数が例年に比べて激減している。私がこの店に入って10数年経つが、一番暇な9月だった。		
企業動向関連 (九州)	良くなっている	—	—	—	
	やや良くなっている	食品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・原料の収穫期に入り、生産量が増える時期である。受注も比較的順調に推移している。	
	変わらない	建設業（社員）	受注量や販売量の動き	・官公庁の発注は例年に比べて少し少ない。ただ民間の下請工事を受注でき、作業員が不足気味である。	
		農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・8月はお盆需要等で若干売上は伸びたが、9月は思ったほど伸びていない。理由は円高による輸入品の増加や国内生産の増加等で供給過剰となり、価格が低迷しているためである。加工メーカーも一頃の勢いが無い。スーパーや居酒屋も夏バテの影響があるのか、消費が思ったほど伸びていない。	
		農林水産業（従業者）	取引先の様子	・牛乳関係の販売や生産を行っているが、今、非常に厳しい状況になっている。特に飼料の価格の値上がりがある。ただ現状ではある程度、補てんができたので、そんなに厳しい状況ではない。	
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は2、3か月前とほとんど変わっておらず、売上も大変落ち込んでいる。昨年よりも1割以上落ち込んでいる。経済、政治が混迷したなかで、円高等もあり、景気回復しないのではないかと危惧する。	
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・やや良くなる傾向で計画していたが、尖閣問題の影響で下方修正した。先月並みの生産量を維持している。	
		輸送業（総務）	受注量や販売量	・物量はあまり変わらない。	
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・客から預かっている荷物の荷動きが悪い状態である。食品やアパレル、日用雑貨、化学工業品いずれの動きもあまり良くない。	
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・年商1億円前後の中小企業の資金需要は赤字補てん的な要素が多く、元金返済据置き延長の要請も多い。現状改善の様子は見当たらない。	
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・7月から始まった再生可能エネルギーの固定価格買取制度に関する相談が多く、資金需要は特段変わっていない。	
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・営業をしているが、契約の受注がほとんど増えず、以前と変わらない。	
		経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・取引先の販売員複数名に受注状況を聞いても変化はないという回答がほとんどである。	
		やや悪くなっている	繊維工業（営業担当）	取引先の様子	・中国との貿易問題は、税関等で影響が出ている。取引先の動きが慌ただしく、国内も海外も一点集中型の生産を回避しようとしている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・全般的に中弛みといった状況である。一般向け家具のダイニングセットやソファといった高額商品は軒並み動きがない。売上のほとんどが雑貨の衝動買いという状況だ。商業施設の開店も低調で、唯一マンション等のリフォームが若干動いているだけである。
		鉄鋼業（経営者）	それ以外	・新規の受注物件をみていると、これまで多くみられた病院の増改築や学校の増改築、特別養護老人ホーム等が減少している。建築需要の下支えになっていただけに、この先の需要に不安がある。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・最近の取引先は、受注量の変化を明確に答えない。決まった案件もキャンセルになっていくという状況が起こっている。今までそういう予測は立てていたが、何となく受注は決定していた。いよいよ来月辺りから受注量が減少となり、大変厳しい状況下にある。
		精密機械器具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注量が激減している。下期も先がみえておらず、生産計画が落ちている。
		金融業（従業員）	受注量や販売量の動き	・取引先の百貨店やスーパー等は景気の先行き不安や夏の天候不順、洪水等の影響もあり、売上がやや減少している。住宅の売行きも今一つである。飲食店では客が減少傾向を示している先が多く、来客数の増加を図るため、一部には料金値下げの動きもみられる。
		新聞社（広告担当者）	受注量や販売量の動き	・広告の売上のメインである通信販売、化粧品が前年比10～20%減と伸びず、また旅行広告も中国や韓国等アジア商品を見合わせる動きがあり、売上全体でも前年比10%近い減少となっている。
		悪く なっている		一般機械器具製造業（経営者）
経営コンサルタント（社員）	取引先の様子			・消費税増税発表後、利益の減少やリストラ、在庫の減少等を行い、コスト削減の検討に入っている取引先が多い。
その他サービス業〔設計事務所〕（代表取締役）	取引先の様子			・市町村への国の交付金の削減により、市町村の財源も厳しくなっており、調査計画の委託事業が減っている。一度契約した業務について、印刷代や封筒代等契約書にない業務の追加等、予算がないといった理由で契約変更もされない場合がある。今後のことがあるため、業者も断れない。市町村の予算がないことが民間の経営に波及している。
雇用 関連 (九州)	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	・大学生や専門学校生の内定者率が昨年度より増えた。また、人材紹介の依頼も増えている。
	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・注文数が増えている。新聞や求人誌等、求人広告を出す企業も多い。またお中元時に注文があった企業で、引き続き契約が更新になった企業も目立った。	
	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者は前年同月比で11か月連続減少しており、直近は大幅に減少している。	
	職業安定所（職業相談）	求人数の動き	・求人数の増加傾向や雇用保険受給者を中心に求職者数の減少が続いており、有効求人倍率は回復基調にある。また、新規高卒求人数も前年同月を上回り、好調に推移している。	
	学校〔大学〕（就職支援業務）	求人数の動き	・昨年度の求人件数は前年度を若干上回ったが、今年度の求人件数は、昨年度を更に上回っている。	
	学校〔専門学校〕（就職担当）	求人数の動き	・求人票の獲得件数が前年同期比4%増と好調で、特徴は観光、IT、医療、建築等多岐のジャンルに及んでいることである。秋口には、観光系ホテルや航空等で追加募集が行われている。ただし、雇用形態は一般、契約、総合職等であり、傾向としては即戦力のニーズが高い。	
	変わらない	人材派遣会社（営業）	求人数の動き	・求人数は先月と比べて増加しているが、昨年と変わらない程度で推移している。
		求人情報誌制作会社（編集者）	採用者数の動き	・ビルメンテナンスの清掃員や給食センター、病院、介護施設での調理補助等、低賃金の労働集約型の仕事に人が集まらなくなっている。また、最低賃金も701円となる。時給700円の求人も多いので、時給の単価アップも厳しい要因となる。
新聞社〔求人広告〕（担当者）		求人数の動き	・昨年のような半導体を始めとする製造業関係の大型求人がなく、求人数は減少している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・新規求人は前年同期比で10.1%伸びているが、中身はパートの21.7%の伸びであり、就職数の増加にはつながっていない。改善の要素とは言い難い。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が前年同月比14.6%の増加を示しているものの、依然として基幹産業の製造業や建設業の伸びは鈍い。景気が上向いているとは言えない状況である。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・8、9月と求人数が下降傾向にある。
		民間職業紹介機関（社員）	求人数の動き	・イベントの受付求人が落ち着いている。大企業の派遣社員手控えの動きが、春以降少しずつ進んでいるが、派遣終了の動きまでは出ていない。
	悪くなっている	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・繁忙時期に対応する派遣需要はなく、早期退職制度での受け入れは引き合いが多い。リストラ対応のための早期退職であり、企業の大量人員調整が工場単位でできている。
民間職業紹介機関（支店長）		求人数の動き	・新規求人や増員追加の注文数が増えない。	

11. 沖縄（地域別調査機関：一般財団法人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 (沖縄)	良くなっている やや良くなっている	－	－	－
		スーパー（企画担当）	競争相手の様子	・2～3か月前は、競合店の出店の影響で苦戦したが、今月は来客数、売上高ともに前年並みで推移する見込みである。
		通信会社（店長）	販売量の動き	・値引き中心の販売施策の効果で3か月前と比べると販売数で130%の伸びとなっている。消費者が価格に敏感なことがうかがえる。
	変わらない	ゴルフ場（経営者）	単価の動き	・販売単価を上げているが、予約は順調に推移している。
		百貨店（営業企画）	それ以外	・度重なる台風接近により臨時休業となり、営業日数2日減の影響を受ける。売上の前年同月比は98%と前年を割り、衣料品や呉服の動きが苦戦している。
		スーパー（販売企画担当）	販売量の動き	・特卖日に集中して商品の動きが良くなる。平日は厳しく、トータルでも前年を下回る状況である。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・ここ数年はこの時期に先買いする客が減っており、その状況が続いている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・景気は悪くないとみる。ただし、来客数が多い日と少ない日に差があって判断がしにくい。
		観光型ホテル（マーケティング担当）	販売量の動き	・客室稼働率の前年比は、3か月前と同様の数字である。
		その他のサービス [レンタカー]（営業担当）	来客数の動き	・台風16号、17号の上陸で1,700件のキャンセルが出ており、かなりの売上減となっている。
	やや悪くなっている	住宅販売会社（総務・企画分野）	お客様の様子	・当月は台風の影響で、住宅展示場等への来場客数は減少しているが、商談内容の進捗よく等の変化はあまり感じない。よって、景気動向は変わらないとみる。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・稼ぎ時の週末に旧盆、大型台風と続いたため、客数減となり、売上が低下している。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・今月も隔週末の台風が大きく影響されている。製造工場も稼働が停止し、パンや米飯の一部商品が欠納している。特に離島に関しては船便の欠航が続き、商品の安定供給ができなかったため売上に大きく影響している。
		その他専門店 [書籍]（店長）	販売量の動き	・3か月前に比べ販売量、来客数ともに減少傾向で、特にこれといった打開策も見いだせない状況である。
	悪くなっている	観光名所（職員）	来客数の動き	・台風16、17号の影響で3日間閉園した。
その他飲食 [居酒屋]（経営者）		お客様の様子	・9月は8月に次いで数字が上がる月で、前半入客は順調にとれていたが、2個の大型台風の襲来で営業日数が減った上に、前後の観光客の予約キャンセルが相次いだ。台風被害で修理費用がかかり、また地元の生鮮食料の値上がりで厳しい状態にある。	

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
企業 動向 関連 (沖縄)	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（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・公共工事がやや増加し、民間工事は個人住宅及び賃貸住宅を中心に、横ばいである。
	変わらない	通信業（営業担 当）	取引先の様子	・景気が良いとはいえないが、仕事は確保されている。人の採用も退職者より採用者が多いので、全体的には景気は良い方向へ向かっているとみられる。
		会計事務所（所 長）	受注量や販売量 の動き	・卸売業では、出荷量が少しずつ回復しているが、単価面では厳しいため収益力の回復はまだ先である。
	やや悪く なっている	建設業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・契約件数が減少している。
		輸送業（本社事 業本部）	受注価格や販売 価格の動き	・全体的に売上増加の要素がなく、更には取引先の業績悪化による価格調整の要望にこたえる必要性が出てきている。
悪く なっている	—	—	—	
雇用 関連 (沖縄)	良く なっている	—	—	—
	やや良く なっている	人材派遣会社 （経営者）	求人数の動き	・派遣依頼が今まで以上に多くなってきている。新規の依頼もあるが、既存ユーザーからの追加依頼も多く、それもまとまった人数の依頼がある。
		人材派遣会社 （総務担当）	求人数の動き	・引き続き受注案件は、ある程度好調に推移している。
	変わらない	求人情報誌製作 会社（営業担 当）	求人数の動き	・これからの時期は毎年求人数が減っていく。
		職業安定所（職 員）	周辺企業の様子	・新規求人数等は増えてきているが、事業所閉鎖、従業員解雇等の情報がある。
	やや悪く なっている	学校〔専門学 校〕（就職担 当）	雇用形態の様子	・企業側が正社員雇用に慎重になっている感がある。またミスマッチを防ぐためとの名目で、選考試験が厳しくなっている。書類選考→適正検査→筆記試験→一次面接→現場実習（インターンシップ）を2期間程度実施→最終面接→結果という様に、時間をかけて審査する企業が増えている。
悪く なっている	—	—	—	