

## ・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	－	－	－
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・来客数は前年比98%であったが、新テナントのオープンなどにより来店した客の購買が回復傾向にあり、購買意欲の上昇が感じられる。秋冬物の定価品の動きは前年並みであったが、改装による売場面積の減少があるなかで、売上は計画の99%に達しており、想定どおりの状況で推移した。
		スーパー（役員）	来客数の動き	・4月以降、消費税増税前の駆け込み需要の反動で来客数が大幅に落ち込み、厳しい状況にあったが、10月は来客数が前月より2%増加するとともに、客単価も前年を3～4%上回ったことで、売上が前年を上回っており、ここ数か月でも良い状況となっている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売量の前年比をみると、悪いなりにマイナス幅が縮小してきている。特に高額の人気車種での動きが顕著である。
		その他専門店【医薬品】（経営者）	お客様の様子	・消費税増税の影響が少しずつ薄らいでいる。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・インターネット予約及び直接予約が堅調であるほか、海外からの観光客も団体客、個人客ともに好調である。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・航空機利用者の動きをみると、観光、ビジネスの両面で人の動きが活発になっている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・前年と比べて受注が好調である。
		観光名所（従業員）	来客数の動き	・10月26日現在の来客数が前年比107%と前年を上回っていることから、やや良くなっている。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・全体的なトレンドは変わっていないが、10月は天候が安定していたこともあり、飲食関係の店舗の売上が良かった。
		商店街（代表者）	単価の動き	・世の中全体の景気が下向いているなか、北海道はこれから冬に備えて出費のかさむ時期であるため、客が消費を引きしめにかかっている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・売上が前年を下回っている店舗がほとんどである。天候面で悪い条件がないにもかかわらず、こうした状態は今までになかったため、少し心配な状況である。
		一般小売店【土産】（経営者）	来客数の動き	・台風の影響で売上が減少したが、景気そのものは変わっていない。
		一般小売店【酒】（経営者）	販売量の動き	・10月半ばまでは売上が良いペースで推移していたが、後半に入ってから動きにストップがかかっており、それまでの貯金を使い果たす形となった。ここ数か月、1か月の間でそういう増減の激しい動きのみられる月が増えている。
		百貨店（役員）	お客様の様子	・ファッション関連は寒さとともに動きが戻りつつあるが、耐久消費財や高価格帯のブランド品の動きが鈍い。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・3か月前と比べて、販売量が減少気味であり、ほぼ足踏み状態である。販売量を7月と比較すると、8月が98%、9月が96%、10月が97%となっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・週末の来客数の減少傾向に変化がみられない。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・来客数の減少傾向が続いている。消費税増税の負担感が増していることで、来店頻度を下げて消費を抑える傾向が出ている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・生鮮品の売上は回復傾向にあるものの、飲料水や菓子など、保存が効いて買いだめしておくような商材の販売量が減少している。

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
		衣料品専門店 (経営者)	お客様の様子	・寒くなってきたためか、節約のためかは分からないが、観光客や市民が街を歩く姿が減ってきている。展示会で多額の買物をする顧客もみられるが、売上は前年比92%となっている。光熱費などの物価の高騰が家計を圧迫している。
		家電量販店(経営者)	販売量の動き	・ここ数か月、売上が前年を3割程度下回る状態が続いている。
		家電量販店(地区統括)	販売量の動き	・消費税増税後の低迷からは幾分持ち直しているが、依然として客の財布のひもは固く、ほぼ横ばいの状態が続いている。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・周りをみても、販売量が落ち込み気味であったり、売上を上げるのに苦しんでいる店舗が多い。景況感としては変わらないかやや下がっている状況にある。
		自動車備品販売店(店長)	単価の動き	・タイヤの売行きをみると、販売量は前年並みとなっているが、価格帯が例年になく下がっている。
		その他専門店 [ガソリンスタンド](経営者)	販売量の動き	・原油価格が低下しているが、石油製品の価格はまだ高いままである。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・11月の市長選を控えて客足が遠のき始めているが、今のところはそれほど落ち込みがみられない。
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・商談の生じるタイミングが遅い。客の状況が良ければ、早めの依頼が来るため、景況感としては厳しいまま変わらない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・例年、10月と4月はタクシーの利用が少ない月であるため、売上は8月や9月よりも悪く、ほぼ前年並みで推移している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・8～9月と売上が前年から微増しているが、水準としてはほぼ前年並みで推移している。
		通信会社(企画担当)	販売量の動き	・通信機器の秋商戦の動向をみると、期待ほどの集客は得られていないが、札幌圏がけん引していることで前年並みの売上を記録している。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・ここ3か月、来客数が低調に推移しており、前年を5%程度下回っている状況に変化がみられない。
		住宅販売会社(経営者)	お客様の様子	・消費税増税後の回復が遅れている。特に値がかさむ商材で回復が遅れている。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・10月は大きなイベントがなく、周辺住民も外出を控える時期であるため、平日、特に火曜日や水曜日の街中は閑散としていた。消費税増税の影響は薄らいでいるものの、燃料費などの高騰もあり、自家用車で訪れる来街者が前年よりも減っていることが駐車場の様子からうかがえる。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・地方ということもあり、現在の景気はあまり良くない。貸切バスの安全性向上を目的とした新料金体系が導入されたことで、大型観光バスの貸切料金が値上がりしており、思うような集客ができていない状況にある。
		百貨店(売場主任)	来客数の動き	・秋めいた天候となり、朝晩の冷え込みが続いているなかで、コートの売上は前年と比べて10%程度増加している。トレンドであるスカートも売上の伸び率が高い。ただし、婦人服、紳士服全体としては、前年の90%台となっており、非常に厳しい状況にある。物産展についても、9～10月と客単価、売上とも厳しい状況であった。
		百貨店(販売促進担当)	来客数の動き	・消費税増税以降、来客数の減少傾向が続いており、回復のめどが立たない状況にある。
		百貨店(販売促進担当)	それ以外	・消費に対する客の選別が厳しくなっている。ポイント付与やOFFセールなどの企画を仕掛けても、消費行動を刺激するに至らず、購買意欲の喚起になかなか結び付かない。
		スーパー(企画担当)	来客数の動き	・既存店の来客数の前年比減少幅が大きくなっている。
		コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・来客数が減少しており、特にたばこの売上の減少幅が引き続き大きくなっている。価格帯別の販売動向をみると、低単価の商材が動いている。
		衣料品専門店(店長)	来客数の動き	・消費税増税に加えて、電気料金などの値上げの影響から、やや悪くなっている。
		家電量販店(店員)	販売量の動き	・暖房器具やストーブの販売台数が前年と比べて落ち込んでいる。

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
		乗用車販売店（役員）	お客様の様子	・土日のイベントの乗客数が増えてこない。同様に中古車展示場の来客数も少ない。新型車の発表を控えて先行受注を始めているが、過去の新型車発表前と違い客の動きが鈍い。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・消費税率を10%に上げるかどうかの判断時期が間近となり、再度の税率上昇に対する不安感が増しており、年末に向けて客の財布のひもが固まっている。
		高級レストラン（スタッフ）	単価の動き	・週末のランチタイムは満席となるが、平日は日によって一瞬満席となる程度であり、全体の売上は前年を10%程度下回った。閑散期に入ったこともあり、人件費と人手の兼ね合いから、回転率が悪くなりがちである。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・来客数が減少したことで、売上は前年を下回った。来客数は電気料金の値上げが発表されるとともに落ち込んだ。また、駅周辺の飲食店を対象としたランチ割引本の新刊が発行されたことで、駅周辺の飲食店の実質的な価格が大幅に下がっており、打撃を受けている。地方の店舗では、ミシュランガイドに掲載され、いつも混んでいた道南のそば店が、昼食時も席が空くようになるなど、今まで勝ち組だった店も厳しい状況にある。
		観光型ホテル（役員）	来客数の動き	・すべての客層において来客数が減少している。これまで好調であった海外客のほか、国内団体客も落ち込みが大きい。
		タクシー運転手	販売量の動き	・9月の売上が前年を10%ほど下回ったが、10月に入っても持ち直しの状況がみられず、引き続き減少傾向にある。特に夜間の客の乗車回数が減っており、ことさら販売量に影響を及ぼしている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・10月はイベントや観光客の減少などで売上が厳しく、3か月前と比較すると約8%の落ち込みとなった。前年と比較しても約2%の落ち込みとなっており、やや悪くなっている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・身近な食料品や光熱費の値上がりの影響で今後に対する不安感が出てきており、出費を控える傾向が強まっている。収入の増加幅よりも値上がりの増加幅の方が大きいため、客からは不満の声が出始めている。
		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	・天候不順に加えて、8月の大雨による風評被害もあり、特に観光客が減少している。
		住宅販売会社（役員）	競争相手の様子	・マンションが分譲されている地域に偏りが出てきている。ある地域では、デベロッパー数社がマンションを分譲して供給過多の状態になっており、分譲マンションの売れ残り在庫が増えてきている。
		悪くなっている		百貨店（売場主任）
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き			・販売量が過去最低となるなど、景気は悪い状態にある。
旅行代理店（従業員）	販売量の動き			・海外旅行については、円安やエボラ出血熱などの影響で高単価のヨーロッパ方面の受注が激減している。また、消費税増税の影響を受けて、ファミリー層の動きも鈍く、下期は大変厳しい状況にある。
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	—	—	—
		コピーサービス業（従業員）	取引先の様子	・客先から、新社屋建設の話や引越しの話をよく聞くようになった。それにともない受注も伸びている。
		その他サービス業〔建設機械レンタル〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・前年を上回る状況が続いている。
	その他非製造業〔鋼材卸売〕（役員）	受注量や販売量の動き	・取扱商材の一部が品薄状態になるなど、販売量、売上とも好調に推移している。ただし、円安の影響により原材料価格が上昇しており、収益の減少が懸念される。	
変わらない		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・消費税増税後の荷動きが悪い。各種消費財の値上げに、消費者が付いてこれない状況にある。
		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注量が今月まで横ばいで推移している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・公共工事、民間工事とも受注量は引き続き堅調に推移している。全体的に発注量が多いことから、民間工事での競合は減少している。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・紙製品の輸送は計画どおりに推移している。また、ここに来て段ボールの輸出の引き合いもみられる。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・秋の農産物収穫にともない輸送の繁忙期を迎えているが、道内向けの建築土木需要に勢いが無い。例年と比べると、在庫調整でまかなっているものが多く、海上入荷量が減少している。
		金融業（企画担当）	それ以外	・物価上昇の影響により消費マインドは慎重である。堅調に推移した建設関連は人手不足により工事の進捗に遅れがみられる。住宅着工は消費税増税の影響と建築費の高騰から落ち込んでいる。観光関連は外国人観光客が増加しているが、天候不順の影響などから、国内客、道内客とも低迷している。
		司法書士	取引先の様子	・消費税増税や地方都市の特徴である人口減少の影響により、土地取引や建物建築が今一つ活性化しておらず、全般的に景況感は後退している。
		やや悪くなっている		家具製造業（経営者）
建設業（従業員）	受注量や販売量の動き			・年度初めに着工した建築工事がしゅん工時期を迎える一方で、新規着工となる工事が少ないため、建設会社の抱える仕事量が減少している。
司法書士	取引先の様子			・例年と比べて、登記前の土地の売買が増加しているものの、建物の新築工事は減少したままである。
司法書士	取引先の様子			・消費税増税の影響による買い控え、物価上昇などにより、景気回復の兆しがみえないため、住宅の新築や土地の購入などの成約案件が減少している。
その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	受注量や販売量の動き			・消費税増税以降、一時的と思っていた受注量の落ち込みが回復してこない。トータルでは前年比90%程度の受注量にとどまっており、客先からの引き合いも鈍化している。
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	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・有効求人倍率が上昇している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年から6.3%増加し、56か月連続で前年を上回った。月間有効求人数も前年から6.0%増加し、56か月連続で前年を上回った。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・一部の業種で求人数の若干の減少がみられるものの、全体としては求人数の増加傾向が続いている。新規求人数は10か月連続で前年を上回り、月間有効求人数は19か月連続で前年を上回っている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者が8～9月と2か月連続で増加しており、自己都合で退職した求職者も増えてきている。景気回復にともなう人手不足で企業からの求人が増加していることが背景にある。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数が増加しており、就職決定数も増えている。しかしながら、当社へ寄せられる求人を見ると、その多くが高いスキルを必要とする求人であり、就職決定に至るまでの時間も要している。また、企業側がスキルの低い人材の採用を見送るなど、採用に当たって妥協することのない状況から、企業経営は決して余裕のある状況ではないとみられる。派遣のオーダーについてはコールセンターなど一部の業種でニーズが高いが、これもスキルへの要望が高く、一般の失業者がスムーズに仕事に就ける状況とは言えない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・構造的にはまだ売り市場ではあるが、10月後半になり、上半期と比べて求人数の伸びが鈍化してきている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・このところ求人数が減少傾向にあるが、減少幅は小さくなってきている。

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
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・9月の新規求人数は前年を6.7%上回った。新規求職者数は前年を1.3%下回った。月間有効求人倍率は0.88倍となり、前年の0.82倍を0.06ポイント上回った。しかし、新規求人数のうち正社員求人の占める割合は45.6%と相変わらず低く、求人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	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・求人広告件数は前年比で減少傾向のまま推移している。周辺企業から聞こえてくる声も、消費税増税や電気料金の値上げなどによる負担増に関するものが多く、明るい話が少くない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・若干ではあるが、地方都市の求人数が減少し始めている。全般的に、小売に勢いが感じられなくなっている。飲食店などは混雑しているが、国内及び海外からの観光客によるものである。一方、医療介護、娯楽業は求人数が増えている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・募集広告の売上が前年を0.44%下回るなど、微減している。派遣、医療は大きく伸ばしたが、上位構成業種の小売、飲食、運輸、加工製造がそれぞれ5～20%減少したことが痛い。特に飲食は前年を20%下回るなど、減少幅が大きい。街中の飲食店の客足も落ちている。
	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	一般小売店〔寝具〕（経営者）	販売量の動き	・今まで低迷していた布団製作、カーテン受注、ギフトなどの注文が一気に発生しており、忙しい思いをしている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・比較的朝早くに仕事に出ているが、乗客は切れることがない。乗客である飲食店の方も大変忙しらしく景気が悪いという話は聞かない。また、当社も成績が安定している。
	やや良くなっている	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要の影響を受けていた化粧品が、前年を上回る売上となっている。また、衣料品についても、駆け込み需要の影響を受けていない秋冬物が売上を伸ばしてきているなど、消費税増税の影響が薄れたカテゴリーが増えている。その一方、宝飾、時計、ブランド品など的高額商材は想定内ではあるがまだ回復しきれていない。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・婦人服売場の状況は前年並みとなっている。中旬に気温が下がったことに伴い防寒アイテムであるコートの動きが好調であり、今年度でライセンス契約のきれ海外ブランド品の駆け込み需要により、コートの売上が伸長している。ただし、これは今年度だけの動きであり、一般のフリー客が増えているわけではないため、消費税増税後の景気回復の厳しさを痛感している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・4月以降購入を控えていた客が、徐々に動き出してきている。
		高級レストラン（支配人）	単価の動き	・来客数、客単価、販売量、すべてにおいて前年比150%程度の増加となっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数、販売数共に、とても良い状態で推移している。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・レストラン部門の来客数は前年並みであるが、宿泊が高稼働状態であり一般宴会の予約状況も良いため、全体としては良くなっている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・新規加入者数は微増であるが、解約者数は大幅に減少している。キャンペーンイベントの反応は今一つであるものの、着実に数字は伸びている。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・客層に多少の変化はあるものの、来客数、買上客数共に増えている。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・消費税増税の感覚に少し慣れてきたのか、シャンプーなどの販売数が増加している。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	単価の動き	・販売単価は依然として上昇しており好調である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・大型物件不動産の問い合わせに伴い、順次物件の対応ができています。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・月の前半は天候に恵まれず商店街全体が苦戦していたが、後半になり徐々に衣料品関係で秋冬用品の動きがはじめています。また、飲食店関係も前半の苦戦を回復するまでにはなつたものの、前年実績には今一つ届かない状況である。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・近所には低所得者が多く、ますます物を買わなくなってきた。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・商店街各店の毎月の売上前年比はマイナス3～5%で安定している。また、食料品、日用品などの生活必需品以外の買物を極力控えるなど、消費者の節約志向が続いている。
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	販売量の動き	・買物では必要度合いに応じて消費をしているようである。特に買回り品は財布のひもを締めている傾向があり、消費税増税の影響による反動減は今も続いている。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	単価の動き	・3か月前と比較して、客単価は変わらないが来客数は若干増加している。ただし、これは季節的要因であり、過去の同月と比較した場合、客単価、来客数共に横ばいである。そのため、店頭の景況は変わっていない。
		一般小売店〔カメラ〕（店長）	販売量の動き	・高額商品の動きが鈍く売上額の回復がみられていないものの、低価格商品の販売量は好調である。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・天候による影響が多少あつたものの、化粧品などの消耗品は前年並みの推移となっている。婦人雑貨、衣料品、靴などの身の回り品が苦戦しており、個人のライフスタイル重視の傾向から、品質と価格のバランスの良い商品のみが慎重に購入に結びついている。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・消費税増税による反動減の影響が薄れてきた第2四半期以降、客は余計なものまでは買わないものの、食品を中心とした生活必需品や自分にとって価値のあるものは買うようになってきている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・生活必需品以外の消費が回復していない。特に高額ファッション消費が伸び悩んでいる。
		百貨店（経営者）	販売量の動き	・秋冬物のシーズンに入り、ファッション衣料はほぼ前年並で推移している。化粧品などの必需品もほぼ前年並みの販売量に近づいてきており、消費税増税前の駆け込み需要による反動減からは回復しつつある。しかし、リビングにおける耐久消費財アイテムは前年の好調から一転し、苦戦を強いられている。
		百貨店（経営者）	来客数の動き	・明らかに食料品は回復傾向にある。しかし、衣料品の不振は相変わらずであり、その回復がみられない限りは上向きの判断はできない。
		百貨店（経営者）	お客様の様子	・気温の低下とともに、婦人服など一部に動きの改善がみられるものの、全般的には客の慎重な買い方に変化はない。特に高単価商品の動きが鈍い。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・競合店の出店による来客数の減少が続き、経営状況は厳しい。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数のトレンドに大きな変化はみられない。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・消費税増税後たばこの販売量が大きく減少している。その減少分を他の商材の売上では補完できていない。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・今後の天気の影響もあると思うが、冬場が近づくにつれて来客数が減少する傾向にある。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・10月は単価の高い防寒衣料が動く月であるが、今年は高単価なコートなどよりもニットなどのインナーでの寒さ対策をする客が多く、単価が低い状況がずっと続いている。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・卸売業者が小売りをするようになり、小売業者は価格競争で太刀打ちできず苦境に立たされている。いかに客に信頼される業者になるか必死である。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・販売量については、今の時期に売れて欲しいコートなどの動きがまだ良くなっておらず、洋服以外の服飾品で売上を確保している。
衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・来客数が増えている反面、単価が稼げる冬物、アウター、コートの動きが鈍く、トータルでの売上高は前年並みである。		

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 (店長)	来客数の動き	・気温はかなり下がってきているが、秋冬物スーツの需要が少なく、来客数が伸びていない。
		家電量販店 (店長)	来客数の動き	・消費税増税後から来客数が戻っていない。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要による反動減の影響が続いている。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要の客が一段落したかとも見ていたが、販売量がなかなか伸びていない。
		乗用車販売店 (従業員)	来客数の動き	・来客数が9月と比べて3分の1になっている。
		住関連専門店 (経営者)	販売量の動き	・三隣亡の年なので、当地域では盆を過ぎ秋口になっても住宅着工数は減少している。また、一般の買換え需要も伸びておらず、販売量が前年より30%減少している。
		その他専門店 [酒] (経営者)	来客数の動き	・売上金額は前年並みであるが、売れる商品が非常に限られてきている。また、飲食店の来客数も全体で減少している。地元の店頭販売と飲食店の伸びがほとんど期待できずに予断を許さない状況が続いている。
		その他専門店 [白衣・ユニフォーム] (営業担当)	販売量の動き	・売上の的にはなんとか維持しているものの、何が売れているのかが良くわからない。これといったヒット商品がなく利益も薄いため、忙しいのに利益は残らないという状態が続いている。
		その他専門店 [ガソリンスタンド] (営業担当)	販売量の動き	・販売量の前年比はこれまでと同様に推移しており、変動する要素がない。
		その他小売 [ショッピングセンター] (統括)	来客数の動き	・来客数、売上額共に前年を下回っている。
		一般レストラン (経営者)	単価の動き	・客単価は若干良かったものの、来客数は若干減少している。ただし、台風が2回きた割には良い数字である。
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・今月は観光シーズンであり1年のなかでもトップシーズンである。しかし、観光バスなどの数も思ったより少なく宿泊人数は伸びていない。
		観光型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・繁忙期を迎えて、週末における来客数はほぼ前年並みで推移している。しかし、平日の集客率は相変わらず低いいため、前年並みにいくかいかないかという状況である。
		観光型旅館 (経営者)	来客数の動き	・紅葉の時期が早まっており、10月の来客数、売上共に前年並みに回復している。しかし、その分子約の多い時期も早まるので11月の繁忙期間が短くなっている。そのため平均すると景気が良くなっている感触はない。
		都市型ホテル (スタッフ)	お客様の様子	・10月はアフターデスティネーションキャンペーンと国民文化祭が重なったこともあり、週末を中心に多くの方が街へ繰り出している。また、レアな文化作品については他県からも来客がある。さらに、秋口からの安定した気候も行楽客と良くマッチして全体的に人が動いているように見受けられる。ホテルの宿泊、一般宴会の売上もそれなりにあり、婚礼についても少しずつ客の来館率が増えているようである。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・レストラン、デリカ部門は3か月前から変わらず前年割れが続いている。レストランは、ランチの来客数は前年から変化はないものの、高単価のディナーは前年を大きく下回っており、消費単価の前年割れが続いている。デリカ部門は生活に密着している関係もあり、1回の購入品数が減少し、消費単価が下回って推移している。また、ホテル自体の来客数が前年よりも大幅に減少しているようである。
		タクシー運転手	来客数の動き	・景気が悪いと言う客は沢山いるが、景気が良くなったという客はほとんどいない。
		通信会社 (営業担当)	販売量の動き	・各企業が株主総会を実施しているが、製造業、建設業などの今期の業績は上向きようである。しかし、部品などの仕入にかかる消費税増税で利益が減少している。また、先行きが不安のため投資を控えており、特に中小企業は本業以外の新規事業を模索している状況のため、ここ3か月間は変わっていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（営業担当）	単価の動き	・収入が増加しているのは一部の企業のみである。10月に入り各種物価の値上げもあり、全体的な景気向上感は今もみえない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・顧客の設備投資意欲に変化はみられない。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・団体客はほぼ前年並みの来客数であるが、来客数は天候に左右されやすく、晴天であればフリー客が増えて前年をトータルで上回るものの、雨が降れば下回る状況である。そのため、客の財布のひもが緩くなっているのかどうかの判断は難しく、あくまで天候に左右された来客数となっている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・中旬に台風の影響があったものの、比較的天候に恵まれて来客数は前年を若干上回っている。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・今月は2度の台風の影響があったものの、前年は悪天候により更に不振であったため、来客数は前年比で約20%増加している。しかし、税抜き単価は前年をやや下回っている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・前月に引き続き、再来店率が前年比95%で推移している。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・毎月必ず施術後オプションでヘッドマッサージやトリートメントを注文していた客は、消費税増税後は2か月に1回に減らし単価も安いものに変更して増税分に対処している。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・住宅の新築や増改築の仕事が一段落している。それ以外の仕事に関しては、話は出ているものの決定まで時間がかかるので、ここ1～2か月は苦しい状況である。
		その他住宅 [リフォーム]（従業員）	販売量の動き	・今後の売上が見込める受注残高が増えている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・9月に続いて判断が非常に難しい。かならずしも消費意欲が足りないわけでもないのに、売上になんとなく勢いが無い状態が続いている。かなり単価の低い商品でも客は衝動買いを慎んで非常に慎重な買物行動を崩さない。収入が今後増えないだろうとの予測に立っている様子がうかがえる。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・10月に入り、天候不順で急に寒い日が続いているため来客数の動きはまちまちであり、特に飲食関連が減少している。また、衣料関係は秋冬物が動き始めているものの、動きが活発になる段階ではない。
		一般小売店 [医薬品]（経営者）	お客様の様子	・客の来店頻度が少し減少しつつある。常連客はわりと来店するが、1～2か月に一度、3か月に一度の来店となる客も増えている。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・既存店の来客数が弱含んでいる。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・前月に引き続き、買上点数、来客数共に前年割れとなっている。さらに、今月は1品平均単価の前年比が前年の推移を下回っており、状況は芳しくない。消費の閉塞感がじわじわと浸透し始めてきている感がある。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・米の買取価格が大幅に下落したことで、農業従事者ならびにそれに関わる人達の収入が大幅に減少している。また、資金繰り上の部分で先行きに対する不安があり、買上のパワーが落ち込んでいる。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・農産物、野菜などの価格も徐々に下落傾向にあり、新米の売価も例年より安いものの、買上点数が伸び悩んでいる。1品単価の減少により全体として売上は低迷している。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・来客数、1点単価は前年並みで推移しているが、買上率が前年を下回っている。チラシ価格を強化して買上点数を増やす対応をおこなっているが、それだけでは数値が変わらない状況となっている。家計防衛のために今まで以上に不必要な買物を控えている様子がうかがえる。
		スーパー（営業担当）	競争相手の様子	・消費税増税後に来客数が伸び悩んでいるなかで、9～10月にかけて競合店の出店が相次いでおり、競争が一段と激しくなっている。チラシの乱発、集客のための日替わり価格の競争激化により、企業の収益力は今までになく低下している。



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数が落ち込んでいるため売上も減少している。特に、飲食関係の景気が影響しているのか、単価が高く売上に貢献する客層の多い夜間の来客数の減少が目立っている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・消費税増税後の来客数の戻りが遅い。競争が激化していることも大きな要因である。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数は横ばい又は下降傾向である。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・消費税増税の影響や電気代、灯油代が高値のなか、客単価、買上点数共に低下している。また、年末が迫っていきよ厳しくなったのか、苦しい表情で買物をする客が増えている。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・前年に比べ客単価が県全体で下がっている。たばこの販売数減少が原因のようである。
		衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・来客数、買上点数、客単価が減少している。今年度は各月とも前年を下回る状況であり、地方都市で景気の回復はみられない。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・家電製品の秋の需要は気温などの要因でも左右されている。そのため、消費税増税の影響ではなく、客の消費マインドの低下によって売上が落ち込んでいる。全体的な県内店舗の売上は前年比90～93%である。
		家電量販店（従業員）	来客数の動き	・特に土日祝日の来客数が、20%近く減少している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・民間設備投資に盛り上がりの気配がない。
		乗用車販売店（店長）	お客様の様子	・一部の法人などでの新車需要はあるものの、販売の大部分を占める個人販売は依然として低迷している。また、サービス部門では、ディーラーの高額整備を敬遠し、安価な民間工場への流出が目立ち始めている。総じて顧客の節約志向は強い。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・10月は繁忙期であるが、例年に比べて注文数が落ち込んでいる。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・高額な商品が売れているため客単価は少し上昇しているが、来客数は大きく落ち込んでおり、前年と比べて売上は大幅に減少している。
		住関連専門店（経営者）	単価の動き	・前月と同じく高額商材の売行きが悪く、販売は小物などの低価格の商品に偏っているため、売上になかなか結びついていない。
		その他専門店〔パソコン〕（経営者）	お客様の様子	・企業自体には良さそうな話を聞くものの、勤めている人達の賃金は増加していない。市場にお金がまわっていないため、以前より状況が厳しくなっている。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	単価の動き	・ぜいたくするところはして、切り詰めるところは切り詰めるという消費者の傾向は一層強くなってきている。酒類は切り詰めるものの筆頭と考えている人が多く、そのため、消費はするが安いもので十分という雰囲気がある。飲食店への納入品にしても、値上げの影響もありとにかく仕入単価の安いものでいいという要望が多い。
		その他専門店〔靴〕（従業員）	販売量の動き	・天候によるものか消費税増税の影響なのかは見極められないが、女性向けのカジュアルブーツの販売量の動きが悪くなっている。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	単価の動き	・原油価格の下落、販売量の伸び悩み、地域の競争の激化による販売価格の下落は断続的に続いており、販売業者の収益を圧迫している。特に今月は価格の下落が激しく、損益分岐点を割り込む業者が増加してきている。また、燃料費にかかる支出が減少し、販売量が伸び悩むとともに消費量も低下しているため厳しい状況が続いている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数が減少し客単価が低下している。また、ディナータイムの来客数が極端に減少しており、なんとなく閉塞感が漂っている。
		観光型旅館（スタッフ）	単価の動き	・販売単価を低くしたので稼働は非常に良いが、期待したほど利益が伸びていない。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・レストランの来客数について、昼帯はここ数か月で大きな変化はないが、夜帯においてはフリー客の動きが鈍い月となっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・前年に比べて来客数、売上共にかなり少なくなってきたおり、今後の予約状況も芳しくない。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・3か月前までは前年比100%ほどできていた販売量が、ここにきて前年比100%を下回ってきている。

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
		旅行代理店（店長）	お客様の様子	・個人旅行は前年並みを維持している。しかし、職場旅行を中心に企業の動きは鈍くなってきており、規模の縮小、実施延期といった事例も目立ってきている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・間際の発注が多いことから、客は商品内容をより慎重に吟味した上で購入をする傾向がある。
		タクシー運転手	単価の動き	・車を選ぶ客が非常に多く、単価が下がっている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・顧客は特に消費税増税となってから売上が増加していない様子であり、コスト削減を要求されることが多い。
	悪く なっている	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	単価の動き	・10月は、高額商材と低価格商材を購入する客の二分化が特に顕著であり、全体的にみると前年より客単価が落ち込んでいる。また、問屋などからは、非常に景気の悪い状態が続いているという話を聞いている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・来客数は微減であるものの、目的買いが多く衝動買いに走る客がかなり減少している。そのため、今までと違い客単価がかなり悪化している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・当社としての新たな取り組みであるポイントカードを実施しても来客数の増加には貢献せず、逆に悪くなっている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・5年前に商店街のアーケードの建て替えをして以来、この時期では一番人通りが少なく、天気の良い日も来客数も少ない。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・消費税増税前の駆け込み需要による反動減は一服している。しかし、秋から需要が盛り上がってくるスーツなどに関しては、購入する客の数が圧倒的に伸びていない。前年と比べて来客数が増加しない状況であり、非常に苦戦している。
		高級レストラン（経営者）	お客様の様子	・同業ばかりかその他の小売業などもあまり良くない。良くないどころか非常に悪い。消費税増税の影響による反動減から全然戻らず、良い材料がほとんどない。
一般レストラン（経営者）	それ以外	・来客数の動きがかなり落ち込んでいる。商品の価格にも消費税増税分が大きく影響している。また、同業者や仕入先もかなり静かな様子である。		
一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・気候が悪い日が多く果樹農家に大きな損害が出ている。一方、米農家は豊作ではあったが新米も買い取り価格が大暴落している。農業従事者が多いエリアのためこの影響は長く尾を引くとみている。		
企業 動向 関連 (東北)	良く なっている	—	—	—
	やや良く 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	・今月も販売目標をほぼクリアしている。
		建設業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・仕事的に限界に近い状況であり、適正価格でないことと取り組めない選別受注が続いている。
		公認会計士	取引先の様子	・建設関係の売上、利益などは2～3か月前とさほど変わらないが、小売り関係の業績に改善がみられる。
		その他企業〔工場施設管理〕（従業員）	取引先の様子	・出荷数が増えて安定している。
	変わらない	農林水産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・今年のもの収入は注文数、平均単価共に前年と全く同程度である。また、なし、ぶどうも前年同様の単価で販売されている。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・消費税増税による影響は2～3か月前と比較してもあまり変わらない。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年より売上が少し落ち込んでいるものの、これは前年にあった特殊要因によるものである。そのことを考慮すると売上は堅調であるといえる。
		食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・首都圏向け商品の販売が好調な反面、東北向け商品の販売が不調であるため、前年の販売量をキープすることで精一杯な状況である。
		木材木製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・住宅部材の販売量が落ち込んでおり、価格面の改善が進んでいない。
出版・印刷・同関連産業（経営者）		受注量や販売量の動き	・当社の売上は前年並みで推移している。しかし、同業他社の状況はかなり厳しさを増しているようである。	
土石製品製造販売（従業員）		取引先の様子	・少しずつではあるが社員の給与賞与が上がる一方、取引先ではまだまだ回復傾向に向かっていないところもある。そのため、工事価格の値上げはできていない状況である。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車部品は、国内需要に変化はない。輸出環境についてはアセアン向けの需要の落ち込みを北米が吸収している。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・受注量に大きく影響するパソコン、携帯電話関連部品の動きに大きな変化がみられない。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・コンスタントな受注が続いており、3か月前と比較して大きな動きはない。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・消費税増税から半年が経過して、その影響は薄らぐと予想していたが、一向に物量増加が期待できない状況である。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・顧客の反応は、入札が基本であるため低価格志向であるが、このところ条件次第での受注もありうる傾向がある。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・取引先などの状況に変化はみられない。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・前向きな設備案件が出てきている。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・入札物件が減少しており、周年記念の発行物もなくなってきた。
		その他非製造業〔飲食料品卸売業〕（経営者）	取引先の様子	・取引先では、買上点数は10%近く増加しているものの、来客数が3%前後減少しているため、売上が5%前後減少している状況が続いているようである。当社でも、売上の内訳は特売商品が80%、定番商品が20%であり、特売商品の割合がだんだん増えているという状況である。
		やや悪くなっている		出版・印刷・同関連産業（経理担当）
電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子			・受注量が減少又は停滞している企業が見受けられる。
建設業（経営者）	受注量や販売量の動き			・受注量がやや少ない傾向になっている。
金融業（広報担当）	競争相手の様子			・取引先ではなかなか売上が伸びていないようである。
広告代理店（経営者）	取引先の様子			・取引先や各社メディアのトップとのヒアリングでの会話からは、景気の停滞感、不透明感がうかがえる。
経営コンサルタント	取引先の様子			・食品小売業では、消費税増税後の購買単価の低下と購買点数の減少に歯止めがかからない。
コピーサービス業（経営者）	受注量や販売量の動き			・得意先からの発注が減少傾向にある。また、それをカバーするための新規客の開拓もなかなか進まない状況である。大口顧客の発注もなく、小口の発注も減少している。
その他非製造業〔飲食料品卸売業〕（経営者）	受注量や販売量の動き			・日本酒を始め飲食業関係が忙しくなる秋を迎え、駅や空港などの土産店向けは好調であるが、飲食店向けの出荷が思いのほか伸びていない。
悪くなっている		農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・大幅な米価下落に対する補てんなどの支援が不透明である。
		広告業協会（役員）	それ以外	・前年は地元プロ野球球団の優勝セールなどで湧いたが、今年はイベントが少ない上に消費税増税もあり、広告業界は厳しい状況にある。マスコミ媒体はネットワークによる売上で前年の数字を保っているが、地元広告業界はいずれも前年を下回っている。
雇用関連 (東北)	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・仕事が急に増えてきている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・求人広告の売上は前年比111%である。また、県外の企業や勤務地が県外の求人が目立っている。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・ここ1年半の間、新規求人数はほぼ3,400～3,900人台で推移していたが、平成26年9月には4,400人台となり、ほぼ5年ぶりの推移となっている。そのため、新規求人数に関しては好調であるといえる。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・求人をかけている企業は多岐にわたっており、幅広い業種で特に営業職の募集が顕著である。3か月前のみならず、ずっとやや良い状態で推移している。
		人材派遣会社(社員)	求職者数の動き	・人材派遣業界においては、求職者である派遣登録希望者の伸びが悪く、派遣先企業からの求人依頼に対してミスマッチが続いている。
		新聞社〔求人広告〕(担当者)	雇用形態の様子	・相変わらず正規雇用が少ないものの、求人広告の申込数に目立った増減はない。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・有効求人倍率は前月と同率ではあるものの、3か月前と比べると若干下回っている。
		職業安定所(職員)	採用者数の動き	・求人数に大きな変化はない。また、いわゆる人手不足業種からの求人数にも増加傾向はみられない。
		職業安定所(職員)	求職者数の動き	・9月の新規求職者は減少している。また、求職者数の約4割を在職求職者が占めており、在職求職者はより良い条件の企業への転職を考えている。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数が増加し新規求職者数が減少している動きに変化はない。求人倍率も引き続き1.3倍台で推移している。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・3か月前と比べても新規求人数自体に変化はなく、申込状況にも変化はない。また、大量の雇入れ計画など新たな求人増加要因もなく、今のところあまり大きな変動はみられない。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・求人数、求職者数共に前年比微増に転じたが、有効求人倍率は4か月連続して0.9倍台を保っている。景気の悪化による採用手控えではなく雇用が落ち着いているという印象であり、大きな変化はみられない。
		やや悪くなっている	人材派遣会社(社員)	周辺企業の様子
新聞社〔求人広告〕(担当者)	求人数の動き		・夏頃から求人数が大きく後退している。消費税増税がボディーブローのように効いてきており、特に流通業や旅行などのサービス業にその影響が顕著に現れている。	
民間職業紹介機関(職員)	求職者数の動き		・職安管内の求職者が増加傾向にあるが正社員の求人が少ない。逆に派遣募集は増加しているが応募者が少なく苦勞しているようである。正社員での採用を望む者が多いことがうかがえる。	
悪くなっている	人材派遣会社(社員)	求職者数の動き	・人材の注文に対して派遣社員を配置できた割合である引当率が悪化して損益の分岐点を下回り、そのかい離幅が増幅しているため、8～9月の月次決算は損失計上となっている。	

### 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、○：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 (北関東)	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	・台風18、19号の影響で前半は苦戦したが、後半は小グループ旅行の来店増加で一息つけた。
		一般小売店〔家電〕(経営者)	販売量の動き	・エアコンほか、少しずつ品物の動きが出てきている。
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・売上が前年比で104%、客数が同101%とやや好調である。
		コンビニ(経営者)	それ以外	・コンビニの求人状況は非常に厳しい傾向にある。景気が上向いてる時は集まりにくい傾向なので、実感はないが求人倍率等からも景気が上昇しているのではないだろうか。現在はどうかシフトを組んで対応している。
		自動車備品販売店(経営者)	販売量の動き	・消費税増税の影響で3か月前があまりにも悪かったので、それと比べると最近は若干持ち直してきて販売量がやや伸びている。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・随分長い間上向かないで来ていたが、今月に入って宴会が増えてきている。フリーの客も戻ってきている感じがあるので、多少改善してきたのかもしれない。
		都市型ホテル(副支配人)	来客数の動き	・個人、団体、インターネット予約も含めて、夏ごろから好調に推移してきている。ここにきてようやく、東日本大震災前の水準に戻りつつあることが実感できる数値となってきている。
		旅行代理店(営業担当)	販売量の動き	・9月から10月にかけて旅行需要が増加している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月は15キロぐらい離れている航空自衛隊基地の観閲式があり、全国から4千人超の隊員が宿泊したため、外出時にかなりタクシーを利用してもらい、1人当たり10万円ぐらいは売上が上がった。これは、一時的なことですぐ終わってしまうので、また暇な時が続く。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・月の後半より動きが良くなり、前年同月と比べて10%の増収である。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・1人で担当する物件が増えており、仕事に遅れが出てきている。
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・いつになっても大型店に向かう客が多いということは変わらない。同じ品物でも良し悪し関係なく、大型店に行くことと安心だということである。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・購買意欲は相変わらず低い。必要な物を必要な時に購入することが多く、売上増は見込めない。
		一般小売店〔青果〕（店長）	お客様の様子	・来客数ももちろん少ないが、来店した客も単品買いあるいは必要な物だけの購入で、金額の張る商品はほとんど買わない。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・婦人、紳士のアパレルは前月に引き続き好調に推移しているが、店トータルでは若干前年実績を割っている。消費税増税に伴う影響は和らいできているものの、依然力強さに欠ける状況である。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・前年と比べ気温がやや低めに推移しており、衣料品等の動きは良いが、衣料品以外の動きが悪く、3か月前と比べて店全体ではあまり変わっていない。
		百貨店（店長）	お客様の様子	・高額商材は低調を継続している。気温低下により一部衣料品が動いてきたが、衣料品全体ではマイナスである。喫茶に続き食堂の売上が伸びてきたものの、全館でみると売上、来客数共に前年を割っている。
		スーパー（経営者）	競争相手の様子	・国内はまだデフレ脱却ができていない。
		スーパー（商品部担当）	来客数の動き	・既存店における来客数の増減に変化がない。また、客単価の変化もないので、売上を維持するのがやっとなのである。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・小さな町に競合店が出店しすぎて客の取り合いになっている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・天候にも恵まれやや良い状況で推移したはずだが、天候以外の状況から販売量は増えていないというのが実情である。
		コンビニ（店長）	それ以外	・店舗の目の前で工事があったので、なかなか売上や来客数は伸びなかった。それを考えると若干良いとは言えると思うが、一応、来客数や販売量に関しては特別大きく変わったということはないような気がしている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・来客数、商談件数が低迷し、販売台数も厳しい状況が続いている。車検に関しては低価格競争で利益薄となっている。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・相変わらず軽自動車中心の販売展開である。多少は車検や一般整備も増えているが、総売上は横ばいというところである。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・原材料費がじわじわと値上げ傾向にあるため、仕入原価が毎月のように上がってきている。売価も引きずられて値上げを余儀なくされている。確かに、1品単価は向上したが、買上点数は下降傾向にあり、トータルの売上高は下降気味である。人件費は上昇傾向で、電力を含む光熱水費も上がってきているため、経営は以前よりは厳しいと感じている。
		住関連専門店（店長）	販売量の動き	・販売額は数か月前よりやや改善しているが、特価品が売れるようになったからで、定番品の売上は変わらないという印象である。
		住関連専門店（仕入担当）	来客数の動き	・来店頻度の減少が続いている。節約志向は相変わらず強く、価格訴求品に対する反応はあるが、必要以上の購入にはブレーキがかかっている。ただし、趣味嗜好に対する支出は悪くないため、生活品のマイナスを嗜好品で補っている状況である。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・2週連続で週末に台風が来たことによる影響か、多少売上が落ちている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スナック（経営者）	競争相手の様子	・競争相手の様子を選んだが、客の様子、乗客数の動きも気掛かりである。今までの客層がどのように競争相手に流れているか、ちょっと様子を見たいという気持ちである。ともかく景気は良くない。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・当地域はちょうど農繁期に当たり、あまり街中に出る機会がないということもあり、やはり飲食関係についてはどうしても人出が少なくなってしまうという現状である。
		都市型ホテル（営業担当）	販売量の動き	・10月は年末に向かって非常に良くなるどころだが、例年と比べると同じくらいの稼働状況で変わらない。
		旅行代理店（所長）	来客数の動き	・訪日外国人の数字は順調に伸びているが、国内旅行は依然として厳しい状態である。秋の行楽シーズンも貸切バスのルール改定が響いている。
		旅行代理店（副支店長）	単価の動き	・消費税増税と共にバス運賃の見直しによる旅行費用の値上がりが始まり、バス旅行の客離れがみられる。業界的には今後、客の流れが心配である。海外旅行においては一定の安定感はあるものの、やはり宿泊数や渡航先が安価なところを選んでいる。
		タクシー（役員）	販売量の動き	・燃料価格の関係である。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・解約が続いている。改善要因も見当たらない。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・新築のしゅん工数が前年割れを生じており、分譲物件についても販売不振であることから駆け込み需要後の反動減が続いている。
		通信会社（局長）	お客様の様子	・3か月前と比べ客の様子に変化はない。販売効率も変わっていない。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・天候に恵まれたことから、前年より来客の動きが良い。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・今月は連休の売上に期待していたが、先月同様、台風の影響をもろに受けてしまった。
		ゴルフ場（支配人）	競争相手の様子	・県外来場者の依存度の高い周辺ゴルフ場は高速道路料金の実質的な値上がり及びガソリン代の値上がりによって減少しているため、近隣市町村での値引き合戦が始まっている。また、台風によるキャンセルで散々な月であった。
		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からである。
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・来年の美容学校の推薦入学者数は夏以降前年に比べて動きが遅かったが、10月に入り願書が2割くらい増加している。美容院の入店客数は前年比で1～2割減少している。これは低料金店舗が徐々に浸透しているためである。
		その他サービス [イベント企画]（職員）	お客様の様子	・地方では景気の回復感、客の動きに変化が見られない。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・まだこちらではデフレが続いていて、土地でも貸店舗、貸家、アパートでも何でもまず値引き交渉というのが常識となっている。値引き交渉がまん延しているような状況ではまだデフレだという実感である。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・運動会もほとんど終わり、10月半ば過ぎから客足がびたっと止まってしまっている。やっぱり景気は悪いのだと感じている。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・今月は、9月に気温が下がり秋物の動きが早かった分、反動が出ている。冬物がそろそろまでの小休止の状態になっていると考えている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・競合店舗が近隣にでき、売上、利益共に9%下降している。客単価、1点当たりの単価、買上点数は共に上昇しているが、来客数のみ減少している。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・今月の売上は9月より悪く、前年を割っている。これまで売上が前年割れをしても商品単価は前年を上回っていたのだが、今月になって初めて単価も前年を割ってしまった。
		スーパー（統括）	来客数の動き	・朝晩の寒暖差が激しく、日中の降雨日も多かったため、来客数は既存店前年同月比で1.5%減となっている。服飾衣料品は肌着などの実用衣料は好調であるものの、バッグやアウター等の行楽、旅行用品が不調で、全体では同2.0%減である。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・学校関連用品などの消費が減っており、消費税増税の影響がはっきり出ていると感じている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		衣料品専門店 (販売担当)	お客様の様子	・来客数そのものも少ないがその中でも来店した客の様子をみていると、のどから手が出るほど欲しい商品があっても財布の中身と相談しながらとか、品物を見ることで自分を満足させる程度で終わってしまうという客がかなり多い。客単価も相当低くなっており、今月は本当に悪いと実感している。	
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・主力車種でのリコールの発生が続き、販売にも影響が出ている。	
		乗用車販売店 (経営者)	お客様の様子	・どうしても必要な物にしか出費しない傾向が強くなった気がする。	
		乗用車販売店 (販売担当)	来客数の動き	・9月、10月とミニ展示会用のチラシを配ったりしているが、来場者数が極端に落ち込んでいる。客が来ないことには販売量も伸びないので、新車、中古車共に販売不振である。車検等の入庫は順調だが、売上は販売額に頼るところが大きいので、やや悪くなっている。	
		乗用車販売店 (管理担当)	販売量の動き	・円安による輸入食料品の値上げの影響で、消費が後退している。	
		その他専門店 [燃料] (従業員)	お客様の様子	・節約をしているんだと思うが、このところ支払が遅れる客が増加してきている。	
		一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・ディナー客は非常に少なく、ランチの客数もやや減少している。そのため売上は非常に悪くなっている。	
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・農繁期は毎年良くないが、今年は自然災害の影響か、観光の動きもあまり良くない。	
		スナック (経営者)	お客様の様子	・街中でイベントなどがあると、たくさんの方が歩いて動きがあるが、来客までとなるとなかなか伴わない。	
		観光型旅館 (経営者)	販売量の動き	・御嶽山の噴火により、長野県内への来客の動きが悪くなったと感じている。山登りやトレッキング客のキャンセルが合計で50名ほど発生している。	
		旅行代理店 (従業員)	競争相手の様子	・為替変動による原価上昇で、販売価格も上がっている。	
		遊園地 (職員)	来客数の動き	・今月は2度に渡り週末に台風の影響を受けるなど、中旬以降比較的好天に恵まれた3か月前と比較すると、来客数の動きはやや鈍くなっている。	
		その他サービス [立体駐車場] (従業員)	販売量の動き	・来客数が若干減っており、単価が横ばいのため、販売量全体は若干下向いており、やや悪いという判断である。	
		設計事務所 (所長)	競争相手の様子	・相見積で負けるなど、厳しい月が続いている。厳しい状況の中で競合相手も必死である。	
		設計事務所 (所長)	来客数の動き	・地元では建築業界が忙しいとは思えないが、建築費は確実に上昇していることからか、計画をちゅうちょする物件が出ている。	
		住宅販売会社 (経営者)	来客数の動き	・消費税増税による需要の先食いの影響が落ち着き、顧客の動きが停滞してきている。不動産の動きも鈍くなり、成約率が落ち、状況は悪くなりつつある。	
		悪く なっている	商店街 (代表者)	来客数の動き	・天候のためばかりではないだろうが、秋の気配になったというのに秋物の売行きが芳しくない。日中でも街中が閑散としていて、商店街らしくない。
			一般小売店 [衣料] (経営者)	販売量の動き	・紅葉がかなり進み、観光客なども来ているが、なかなか販売にはつながらず残念である。
			家電量販店 (店長)	販売量の動き	・主要品目の前年比での数量が下がっている。テレビは90%と振るわず、冷蔵庫が80%、洗濯機が83%、エアコンは70%である。前年は消費税増税前の駆け込みで、単価も高く、数量も良かったが、今年は前年超えが厳しい状況である。
			一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・8月以降来客数が減少したままで、10月は更に減っているように感じる。
通信会社 (経営者)	販売量の動き		・年度後期初月、本来であれば前期に消化しきれない公共の予算が出てくる時期で、更に補正予算の見積依頼もあってしかるべき時期である。なぜここまで動かないのか。		
企業 動向 関連  (北関東)	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	—  ・年末商材の受注に加え、特注品の受注があり、対応に追われている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・見積件数が増えてきている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車関連の新規試作案件が活発に動き始めている。
		建設業（開発担当）	受注量や販売量の動き	・公共工事主体の建設業だが、アベノミクス効果で発注額は前年比13%増、特に地方創生のため市町村関係の業務が大幅に増加している。ただし、建設業は10年以上続いた低迷のために人材の高齢化、作業員不足が続いている。また、首都圏の建設需要増の影響で、建設資材価格の高騰が続いているのも心配であり、まだ安定経営とまではいかない。
		司法書士	受注量や販売量の動き	・厳密にいうとやや良くなっているというほどは良くなっていないが、街中の景気は曇り気としてはほんの少しづつ上向いてきている。
	変わらない	化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量を3か月前と比較すると、同様の数字となっているので変わらない。
		精密機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量、件数共に引き続き低位に推移しており、必ずしも上向きとは言えない状況で厳しい。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・今のところ10月は若干落ちてきているような取引先が多いが、受注量、販売量の多い会社、少ない会社とあるのはいつもどおりで、あまり変わらない。
		その他製造業〔環境機器〕（経営者）	それ以外	・太陽光発電のパネル、架台、パワーコンディショナーなどの仕入価格が円安のため上がってきている。また、電力会社の条件変更のニュースにより、新規の土地購入等の投資がやりづらくなっている。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・インターネット通販やホームセンター向け暖房器具等の冬物商材の物量は初めころは順調に出ているが、このころは例年より気温が高いため多少落ち着いている。また、燃料高でコストが上がり、利益は薄くなっている。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・企業の景況感について、消費税増税による反動減の影響は薄らぎつつあるが、円安の進行に伴う影響により格差も広がってきている。
		金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・富士山の世界遺産登録の影響で交通手段が少しずつ整備されてきており、観光客が増加している。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・百貨店の総務担当者が、「10月の休日は雨が降ったが、一時的にでも雨が止めば人出は変わらない。景気の回復感が薄く購買意欲にまで及ばないことが一番の原因である」と話している。今月のチラシ出稿量は前年比96.9%となっている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・建設業に浮揚感がなく、業況は横ばいである。運送、物流等の業況が相変わらず思わしくない。消費税増税後の影響はまだ尾を引いている。街中への飲食店の新規出店はこれまでどおりであるが、飲食店等の業況も順調とは言えない。
		社会保険労務士	取引先の様子	・消費税増税後は夏ごろには反動減が終わると話す事業主が多かったが、売上が伸びている事業所はわずかである。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量や販売量について、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（営業統括）	受注量や販売量の動き	・工場見学者の数は前年と比較してやや減少気味に推移している。売上高は前年並みだが諸物価の値上がりにより利益は減少している。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・前年と比べ、受注件数が少なくなってきた。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・消費税増税後も何となく堅調に推移していたが、ここに来て10～12月の受注が前年同月比で3～5割減となっている。消費税増税の影響ではないかもしれないが、かなり売上が失速している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今までは下げ止まりであったが、全体的に仕事量が減ってきている。光学関係は特に厳しい状況になっている。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・例年であれば受注最盛期であるにもかかわらず、今年は受注が少ない。



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		金融業（役員）	受注価格や販売価格の動き	・円安で仕入単価が上昇していること、販売単価への転嫁が厳しくなっていること、原材料や原油、電気料金の値上がりにより製造原価が上がっているということで、当然利幅が少なくなっている。また、市場のバイが少ないなかで価格競争が激化しているため、なかなか利ざやが取れないという局面である。	
		不動産業（管理担当）	受注価格や販売価格の動き	・新しい管理業務が増えたが、手間がかかる割に金額が安いので、忙しくなっただけで売上は減少している。忙しくなることを見越して3か月前から増員したが、その人件費をまかえるまでの売上増はない。	
		広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・物販、飲食関係の広告主の集客数が良くないと聞いている。	
	悪くなっている	食料品製造業（製造担当）	それ以外	・原料価格の高騰がますます厳しくなり、構造的に利益を上げられず作れば損をする状態である。	
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・下期に入り、取引先の在庫調整によりメイン商品の生産数量が半減している。	
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・国内宝飾市場は冷え込んでおり、中級品と言われる20～50万円ぐらいの商品が動かず、催事では高額品の動きも止まっている。また、急激な円安により、輸入品の価格上昇を納品価格に転嫁できない状況である。	
雇用 関連  (北関東)	良くなっている	—	—	—	
	やや良くなっている	人材派遣会社（管理担当）	求人数の動き	・携帯電話の修理検品業務が増え、求人数が増加している。	
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・3か月前に比べると電機や自動車関連、鉄鋼関係等の募集が増えてきているように感じる。介護サービスや衣料品、生鮮食品等の小売関係も含めると、幾分季節的に増えてきているが、建築関連については依然低迷状態が横ばいといったところである。	
		人材派遣会社（支社長）	採用者数の動き	・企業の採用意欲はいささか衰えをみせ、人材不足といえどひとところの良い人材がいれば即、といったような様子はなくなった。人選はするが1度ならず2度、3度と面接を繰り返すようになり、ひっ迫した感じは薄くなっている。また、同時に人材紹介の決定数も上期に比べて鈍化している。	
		求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・10月は2～3か月前と比べ、求人情報誌への広告掲載がやや少ない。募集をしている業種も福祉介護、サービス業が多い。	
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・消費税増税や円安による原材料費の高騰が製造業を圧迫し、景況の足踏み状態が続いている。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は前年同期比で増加しており、逆に求職者数は減少傾向にある。	
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・全国平均を多少上回る有効求人倍率であるが、多くの求職者が希望する正社員求人については一向に変化がない。	
		学校〔専門学校〕（副校長）	求人数の動き	・高校生の求人については、例年に比べ県内の状況は良い。しかし、企業によっては高校生と大学生など一緒に就職試験を行い、企業にとってより良い人材を確保しようとするところもある。	
	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	・冬季賞与の時期が来るが、金額も含めて払えない企業も出てくる様子である。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・製造業の求人はここ数年で平成26年1～3月ごろがピークであり、その後は減少している。仕事量は増えているが、利益率アップにはつなげていないと聞いている。	
		悪くなっている	—	—	—

#### 4. 南関東（地域別調査機関：（株）日本経済研究所）

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連  (南関東)	良くなっている	コンビニ（経営者）	乗客数の動き	・10月は祭りが2件ほどあったため、2割以上の売上増となっている。
	やや良くなっている	一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	単価の動き	・店頭の小売に関しては以前と変わらないが、外商の大口径案件が若干増えてきている。件数としてはまだそれほど多くはないが、3か月前に比べると間違いなく物件が出てきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店 (営業担当)	販売量の動き	・今月は台風などで臨時休業があったりと、厳しいスタートだったが、品ぞろえの努力のこいがあり、客の買上が良い。コーディネートで買う客が多く、最終は前年比110%、これで8か月連続で前年を達成している。従業員のやる気も出て、店としてのレベルも上がっている。
		その他小売 [ショッピングセンター] (統括)	販売量の動き	・3か月前と比べると上向きにはなっているが、前年の売上高は達成できていない。近隣競合店のリニューアルの影響もあり、苦戦している。映画や婦人服の不調が大きくなっている。ただし、日にちの関係もあるのか、会員の優待セールは前年に比べて大きなプラスとなっている。
		一般レストラン (経営者)	競争相手の様子	・当店もそうだが、他社でも景気が良くなっている感じはなく、売上の横ばいから若干プラスと話しているため、少し財布のひもが緩んでいるような気がする。
		旅行代理店 (従業員)	販売量の動き	・秋の行楽シーズンを迎えており、北海道、沖縄の遠距離旅行が好調である。また、大阪方面も引き続き好調で、国内旅行を押し上げている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月は意外と売上が伸びており、長距離や回数があったわけではないが、中距離の客が多く感じられた。会社関係の利用がこここのところ増えているので、期待できる。
		通信会社 (社員)	お客様の様子	・今月も目標数字を達成し、堅調に契約が取れている。また、次に続く施策も順調で、来月の目標達成もみえている。
		通信会社 (経営企画担当)	お客様の様子	・直近の顧客の受注高から、やや良くなっている。
		ゴルフ場 (支配人)	来客数の動き	・前年同時期に比べ、来場者は2割増である。
		ゴルフ場 (支配人)	お客様の様子	・夏場以降、来客数の増加傾向が続いており、天候に大きく左右されるが、おおむね良好である。
		設計事務所 (経営者)	お客様の様子	・顧客でじっくりと時間をかけるプロジェクトが進んでおり、その打ち合わせ等に参加することが増えてきている。最初の案件が具体的に立ち上がれば、先べんを着けることになりそうである。
	変わらない	商店街 (代表者)	来客数の動き	・最近天候が一定しておらず悪いため、来客数が減っている。早く普通の状態に戻って欲しい。
		商店街 (代表者)	来客数の動き	・原料高によってあらゆる業種で仕入価格が上がっているため、少しでも安い店へと客が流れており、非常に厳しい状況が続いている。
		商店街 (代表者)	それ以外	・クレジットカードの取扱は相変わらず順調である。ただし、10月は台風が週末に2回も来たので、クレジットカードを取扱わないような単価の低い業種は厳しい月となっている。
		商店街 (代表者)	販売量の動き	・賃金面で若い層は残業があまりなく、中堅層はベースアップが期待できない状況の中、各種物価の上昇で可処分所得が実質的に下がっているように感じられる。
		一般小売店 [家電] (経理担当)	販売量の動き	・これといった変化は感じられない。客は必要なものは購入するが、買い得品や、便利商品に飛びつくといったことはあまりないようである。LEDなど照明器具は動きが良い。
		一般小売店 [印章] (経営者)	来客数の動き	・最近の消費者の動向から、当店のような路面店は非常に厳しいような感じがしている。少ない需要でも買物のついでにショッピングモールなどの集合施設に立ち寄ってしまう。
		一般小売店 [靴・履物] (店長)	単価の動き	・単価が低くなってきている。今まで革などの良い靴を履いていた客、特に、年金生活者が非常に安い千円台の靴を平気で選んで履くようになってきている。非常に驚いているが、やはり苦しいのではないと思う。
		百貨店 (売場主任)	単価の動き	・アクセサリなど高額商材の動きが鈍い。化粧品でも富裕層は高額クリームの購買もあるが、それ以外の客は以前より購買単価が下がっている。
		百貨店 (総務担当)	単価の動き	・来客数は前年並みだが、単価が20%落ちている。財布のひもが固く、無駄使いをせず、各階での買い回りがなく、目的以外の商品を買わない。日本の景気は良いと思うが、百貨店の消費は大変厳しい。

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）	販売量の動き	・免税品目の拡大により、インバウンド需要が高まっている。中国の国慶節に伴う観光客の来街も重なり、10月初旬のインバウンドによる売上高は、9月までは前年の2倍前後だったところ、3.5倍と大きく伸びている。特に、化粧品、アクセサリ関連の売上が好調である。一方、国内需要においては週末2度にわたる台風の影響で、婦人アパレル、宝飾関連については非常に厳しい状況である。天候により購買意欲が大きく変動する傾向は変わらない。また、食料品はほぼ前年を維持しているが、相次ぐ商品の値上げの影響と考えられ、実際に購買単価では前年を上回る兆候が出てきている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・気温低下により秋冬物衣料は順調に動いているが、コーディネートでの購買は少なく、目的品のみである。流行の健康寝具は2けた以上の伸びはあるものの、通常、この時期に動く羽毛布団等の高額寝具は動かない。必要最小限購買にとどまっている。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・今月は前年と同様に台風の影響が大きく、台風の影響を除くとほとんどが変化しない。ただし、地域によっては国慶節によるインバウンド効果で売上を伸ばしている。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・ここ数日、冷え込んだ影響でコート、ニットなど重衣料が動いている。ただし、全体の動向としては停滞傾向は否めない。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・台風の影響もあるものの、特別な施策がないと来客数が前年割れとなってしまう状況が続いている。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・天候等の要因もあるが、全体的に力強さがない。ただし、免税対象の拡大による売上は伸びてきている。
		百貨店（営業企画担当）	それ以外	・化粧品や特選ブランドなど消費税増税の影響から脱し、堅調に推移する商品がある一方、生鮮、総菜などデイリー商材は苦戦しているように、商品分野別に好不調がまだら模様である。また、宝飾品では前年同時期から駆け込み需要が増加し始めたことや、今年の方が台風の影響が大きいなどの特殊要素もあり、判断が難しい。
		百貨店（副店長）	販売量の動き	・全体の売上、外商の売上共に前年を維持できていない。専門品、買回り品については客は慎重に買う場所を選んでいる。食料品のような最寄品は購買単価が低下している。
		スーパー（販売担当）	お客様の様子	・広告初日の価格を打ち出した商品、ポイント何倍の日など、買い得品を選んで必要な物だけを買っていく様子が大変多くみられる。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・精肉は特に単価が高くて売上が伸びており、鮮魚もそれに続いている。青果に関しては大分相場が下がってきてプラスマイナスゼロぐらいになっている。生鮮以外の食品は相変わらず良くないため、全体としてプラスマイナスゼロである。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・買上点数が前年と比べると97.8ポイントと、点数が上がってきていない。安売りをしている商品があるため、点数が上がらないと売上増につながらない。3か月前からこのような動きがあるため、変わらない。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・来客数、点数は横ばいで推移しているものの、単価の上昇がみられない。安いものへの意識が強くなってきているのか、客が感じる割安感が以前よりさらに下がっている感がある。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・過去3か月、セール等の仕掛けによる増減は多少あるものの、期間を通してみると来客数の動きに変化がない。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・販売量、来客数、買上単価共に3か月前の堅調さと変わっていない。
		スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・関東地方では集客のある週末に2回も大型台風が上陸した。また、雨の日が多いことと、年末を控えて節約志向も働いているため、来客数が前年を割っている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・当店の前は商店街だが、商店街のメンバーも大分変わり、現在は医者と美容室の2業種の店が集中している。その中でも新規出店や閉店などがあり、店前の人通りが少しさみしく、当店を利用する客が減ってきている。

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
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・10月は2度の台風の影響があり、前年と比べ厳しい結果となっている。売上は103%で推移しているが、客単価が99%と低下している。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・買上点数が減少している。コンビニは飽和状態であり、客はスーパー、産地からの直送、自家栽培などを使い分けているため、買上点数が減っているのではないかと。
		コンビニ（商品開発担当）	来客数の動き	・来客数は3か月前と比較しても改善傾向にはなく、依然として下降しており、厳しい状況が続いている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・消費税増税から日がたつにつれ慣れてきたのか、年金受給者の不満もあまり聞かなくなった。買物には慎重で予算を決めて買物しているようであり、今は割引セールをしているため、来客数は3か月前よりも上昇しているが、売上は前年とほぼ変わらず、景気回復の実感はない。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・大型台風が連続でバーゲン日に当たり、売上が最後まで取り返せない。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・ここ最近、販売量の動き、収益も含めて客の様子は落ち着いた感じがしてる。それほど極端に動いているわけではなく、様子見が多くなってきている。
		家電量販店（経営企画担当）	販売量の動き	・直近の来客数は前年比100%を一進一退の状況であり、金額ベースも力強さに欠ける部分がある。上昇トレンドにあるとは思えず、踊り場状態である。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・検討段階から話が先に進まない。
		その他専門店 [ドラッグストア]（経営者）	販売量の動き	・安くてもまとめ買いはせず、必要だと思われる物のみを買い、衝動買いをしない。
		その他小売 [ショッピングセンター]（統括）	お客様の様子	・売上高の推移は順調である。ただし、要因が景気というより、気温の変化が消費行動に結び付いたと考えられる。
		高級レストラン（副支配人）	来客数の動き	・法人関連の宴席、利用状況は前年とほぼ同じ水準か前年を若干割る程度である。
		高級レストラン（支配人）	単価の動き	・客単価が特に上がっていないため、変わらない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・周辺では2時でランチタイム終了という店が多いようだが、当店は4時まで延長しており、フレックスタイムの客が少しずつ増えている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・今月は台風等の影響があり、また、消費税増税の影響が半年後になって出てきたような感じで、3か月前と比べて来客数が減っている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・建設、建築、土木、外装関係の客は人手不足の割りに仕事量が増えているという話が多い印象である。ただし、他の業界とならすと大きな変化はないため、団体旅行に関しては変わらない。
		旅行代理店（支店長）	単価の動き	・法人団体は1人当たりの単価を非常に重視する傾向にある。今月は法人の動きがピークのため活発だったが、金額をプラスすることにはなかなかならず、あくまでも予算の中でどうするかということに非常にこだわる客が多い。個人も行先が同じ場所であれば、単価にこだわる客の傾向が顕著にみられる。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・10月下旬に入り、上方修正した予算に対し、テレビ、インターネット、固定電話、携帯電話の各サービス共に獲得が厳しい状況となっており、単価の低いメニューへ流れる傾向となっている。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・契約数は増えているものの、競合他社の低価格サービスへの契約変更に伴う解約数、料金未払いに伴う強制解約数は横ばいである。
		通信会社（経営者）	単価の動き	・9月に続き、10月も客単価上昇の動きがない。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・前月から販売量に変化はない。
		通信会社（営業担当）	単価の動き	・ここ数か月、安いサービスに需要が偏る傾向が続いている。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・政権が不安定なニュースが続き、期待感が薄れているためである。
		通信会社（局長）	販売量の動き	・前月よりも契約数は増えているものの、前年と比べると変わらない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・新規加入状況及びコース変更状況、解約理由等からは特に変化は感じられない。
		通信会社（総務担当）	単価の動き	・為替相場の影響による商品価格の上昇が一部にみられるが、当面、あまり影響がないものと考えている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・3か月前と比べると来客数の動きはそれほど変わらないが、前年は雨天で客が減ったため、前年実績でみるとやや良くなっている。
		ゴルフ場（従業員）	それ以外	・日々の生活の中で、景気が上向きだと感じるものが何もない。商品の値上がりは聞かすが、メリットを感じることはない。
		パチンコ店（経営者）	競争相手の様子	・近隣のライバル店2軒にいつも客数調査に行っている。当店もそうだが、この2～3か月、夜の一番入るピーク時の客数にさほど変化がない。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・相変わらず民間の動きが鈍く、中断したままの状態、いづろ行くかもはっきりしない状況である。その一方で、行政の業務は順調で今期は目標を半期で達成している。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・設計業務は物件が契約となるとしばらくの間は横ばいが続くが、計画物件は少なくなっている。
		設計事務所（職員）	それ以外	・上向き下向きいずれも大きな変化はない。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・3か月前から継続して都内の新築アパートの販売は好調である。投資家や資産家の景気は良いため、便乗している感じである。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・住宅展示場や分譲地現場見学会への来場者数は前年同期比で20%以上のマイナスが続いており、住宅取得に対する意欲が減退している。
		その他住宅〔住宅資材〕（営業）	販売量の動き	・住宅関連では繁忙期に向かう時期だが、前年を上回るような動きはみられない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・当店の場合、自社ローンというわけではなくて売掛金がある状態で重ねて販売している客も多く、売掛金が多くなり、なかなか次の商品を売るのが難しい状況である。そのため売上は大変厳しくなっている。
		一般小売店〔和菓子〕（経営者）	単価の動き	・2週にわたる台風の影響などで来客数が減少し、贈答品も売れなかったため客単価が下がり、売上につながらっていない。
		一般小売店〔文房具〕（経営者）	販売量の動き	・当店はアーケードのない小売店のため、天候が悪いことも1つの原因ではあるが、全般的に消費者の買い渋りがあり、大変悪い状況である。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	来客数の動き	・10月前半は非常に客が少なく悪かったが、半ば過ぎから外国人客も若干戻ってきたため、やや悪いという状況である。
		一般小売店〔祭用品〕（経営者）	来客数の動き	・夏祭りシーズンが終わり、落ち込んでいる。
		一般小売店〔米穀〕（経営者）	お客様の様子	・取引先の外食関係の経営者の話や来店客の反応から、やや悪くなっている。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・上旬は客の出足が良かったが、月末に入り、来客数、売上共に減少している。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	単価の動き	・自動給茶器に使用するお茶のグレードを、安い商品に切替える会社が多くなってきている。会社側ではコストダウン傾向が続き、社員側ではお茶がおいしくなくなり、残念だと意見が対立している。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・これまでは高額品を中心に前年と比べ大きく落ち込んでいたものの、身の回り品等はまあまあの状況であった。今月に入り、食品も含めて前年を若干割るような状況で、やや下り坂の気配がみえる。
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・消費税増税後の4月から順次売上が回復し、先月はほぼ前年並みまで戻ったが、今月に入って苦戦が続いている。主因は週末ごとの台風、前年より1か月早く気温が低下し、今月予定の重衣料が先月に売れてしまったという2点である。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・消費税増税後、生活必需品の価格が上がり、婦人服に対する客の関心は落ちている。また、供給側であるメーカーもかなり商品を絞っており、今後も期待できない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・来客数が厳しく推移し、買上単価等の伸びも欠き、全体として厳しい状況が続いている。月2回の台風の影響も大きい。
		百貨店（計画管理担当）	お客様の様子	・2週にわたり大型台風が関東を通過したことが客足を鈍らせ、売上も大きく影響を受けている。
		スーパー（総務担当）	それ以外	・今月は2週続けて客の多い土日に台風が来たことで、来客数が非常に落ちてしまっている。1人当たりの買上点数、客単価は前年並みか前年より若干増えているものの、来客数は前年に比べて1割ほどの減少である。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・夜の来客数が少し減ってきている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・一部のプレミアム商品とコンビニカフェの売上増はあるものの、来客数が落ち込んでいる上に客単価の減少で厳しく、一般商材は増床を繰り返す大手スーパーに食われてしまっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数の減少もそうだが、客の購買意欲が大分落ちている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・販売促進策を強化するも来客数の回復が弱い。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・秋冬物は仕入価格が数%値上がりしており、その上に消費税増税があつて販売価格が高くなり、中心にしていたクラスの商品が売れにくくなっている。新たにワンランク下の価格帯を設定して、利幅を少なくしてでも売っていかなくてはならないという厳しい状況が続いている。
		家電量販店（統括）	来客数の動き	・来客数が前年と比べて伸びていない。天候不順の影響もあるが、消費意欲の減退がみられる。昨年10月よりすでに消費税増税前の駆け込みが始まっていたため、年末に向けて、前年を上回ることが更に厳しくなる。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車の整備は順調に入っているが、販売があまり芳しくなく、前年比で5割減となっている。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・10月の第一週と二週の週末に台風が直撃したため、客がほとんど来店しない状況になってしまい、前年売上の半分くらいになっている。
		乗用車販売店（販売担当）	単価の動き	・東北復興の中で、道路関係の仕事が増加するだろうと、建築関連のトラックが相当数売れてきている。中古車は一時、高値安定だったが、徐々に値段が下がってきており、希望額では売れない。入札に関しては、入札額と市場価格が折り合わないため、実質的に仕事がまだ下りて来ず停滞しているという話を聞いている。3～4か月前に比べると景気は停滞気味になっている。
		住関連専門店（統括）	販売量の動き	・来客数はある程度あるが、販売件数はそれに比例せず減少している。余分な物は買わないため、1件当たりの購入金額も大分減っている。
		その他小売〔ゲーム〕（開発戦略担当）	販売量の動き	・年末にかけての大型タイトルラッシュが始まり、表向き活況を呈してはきているが、トップのタイトルとそれ以外に差がありすぎ、裾野が狭くなってきている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・夏であり売上の良くない3か月前と比べ、店の売上が伸びていない。ただし、ケータリングが少し伸びているため、景気は下降気味ではあるものの、売上はやや増えている。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・前年比でみて、3か月前の7月1～28日までの売上は115.6%、来客数115.3%であった。今月は、1～24日までの売上が98.4%、来客数92.5%という結果である。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・例年であれば10月は繁忙期だが、宿泊を除くすべての予約が少なく苦戦している。特に、婚礼は近隣の新規施設の影響、宴会は法人利用の減少から前年を大きく下回っている。レストランも消費税増税以降、予約が上向かず、景気は徐々に悪くなっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月は都心の繁華街の酔客が少ない、空車タクシーの列だけがいつもの様相であり、深夜帰宅のタクシー実車車両が少ない。首都高速道路のいつも渋滞する場所がスムーズに通過できる。アベノミクスのデフレ脱却はどこへいったのだろうか。街角景気は少々低迷気味である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー運転手	お客様の様子	・深夜になると街に人がいなくなる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・同じ地域のオフィスビルで営業している同業者が、10月に入って売上が落ちたと話している。9月決算の関係か景気のせいかは分からないが、大分苦戦している。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・今までより低価格のサービスを選択する傾向が強くなっており、全体の売上は減少している。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客の収入は増えていない中、日用品等の物価が高騰しているため、消費を控え目にして貯蓄を増やす傾向にあるように感じる。当社の契約でも他社との比較でより支出を削減できるサービスが人気となっている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・夏以降、来客数が非常に減っている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・天気が不安定なせいか、来店サイクルが鈍っているような気がする。
		その他サービス [保険代理店] (経営者)	単価の動き	・購入にあたって単価を抑えようとする傾向がある。商品の内容よりも優先順位は値段である。
		設計事務所（経営者）	それ以外	・当社は建築設計として行政の仕事が6割、民間が4割であるが、行政の仕事は金銭のみを競う傾向にあるため、仕事をすればするほどマイナスになるような金額でしか受注できない。民間の仕事においても具体的な仕事、顧客との契約がなかなか進まなくなっている。
		設計事務所（所長）	単価の動き	・材料の値上がりで職人不足、仕事量も大幅に減っている。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・相変わらず受注が伸び悩んでおり、それによって受注ストックが減少し、完工売上に影響が出始めている。
	悪くなっている	一般小売店「家電」 (経理担当)	販売量の動き	・客の所得の格差が大きいようで、値段が安くても必要のないものは買わない人が多い。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数、単価共に下がり続けている。非常に厳しい。
		衣料品専門店 (経営者)	お客様の様子	・この数年で一番売上が悪い。顧客に対して電話、はがき等で大々的に訴求しているが、反応が悪く、動きがない。手の打ちようがなく苦慮している。
		乗用車販売店 (販売担当)	販売量の動き	・販売量も非常に悪く、来客数も減少している。
		乗用車販売店 (総務担当)	お客様の様子	・客の出足が予想をはるかに超えて遅れている。消費税増税の影響が依然として続いている。
		その他小売「生鮮魚介卸売」 (営業)	お客様の様子	・1週間で良い日が2日ぐらいしかない。とにかく売れない。
		一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・当店も悪いが周りも本当に悪いようで、やっとの思いで前年並みを維持している。昔のように給料が多くはないため、残ったお金で回しているとうとうしても悪くなる。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・天候不順も重なり、消費税増税などでとにかく客の動きが悪く、販売量は20%ぐらいしかない。アベノミクスはなかなか世の中へ広がっていない。
		タクシー（経営者）	来客数の動き	・前年同月と比べて利用客がかなり減っている。
住宅販売会社 (経営者)		来客数の動き	・当社は住宅を主に扱う不動産ディベロッパー業と総合建設業だが、住宅事業においては消費税増税後、客は全く来場せず、広告をいくら出しても反響がなく、ここ2、30年の間でこれほど来客数が激減したことはなかった。総合建設業の方は、建設費の高騰で採算が取りづらくなっている。公共工事は沢山ある。	
住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・今月の販売量は目標数字の約40%であり、3か月前と比べても明らかに悪くなっている。更なる消費税増税前の駆け込み需要を期待したが、キャンペーンを展開しても全然客の反応がない。		
住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・10月は毎年落ち込むが、今年は例年より落ち込みが大きい。		
企業 動向 関連  (南関東)	良く なっている	建設業（従業員）	取引先の様子	・以前に比べ、大きな金額の見積が増えてきているようである。
	やや良く なっている	出版・印刷・同 関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社特有の季節的要因によるものである。

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
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・大小はあるが物件の情報が入ってくるようになってきた。今のところ途切れず現場へつながっている。
		建設業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・消費税増税後、景気回復の兆しがあったのか、見積の段階で顧客からの無謀な値下げ要求や業者間でのダンピングが減少している。
		通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・今月は前年同月比でほぼ変わらない水準まで回復してきている。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・オフィス賃貸部門では空室率の改善がみられ、賃料水準も上昇とまではいかないが、下げ止まった感がある。住宅分譲部門ではしゅん工後も売れ残りの物件があるものの、徐々にではあるが売れてきているため、何とか来年3月までには完売させたいと思っている。
		税理士	取引先の様子	・大手メーカーなどは円安の影響を受け、大幅な増収である。その恩恵を享受している業種は、今後の伸びも期待できる。
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・警備員不足に伴い、受注ができない状況である。業界全体で単価が上昇傾向にある。
	変わらない	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・消費税増税後の回復がみられない。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・客は必要な物、必要最低限の物しか買わなくなっている。
		食料品製造業（営業統括）	競争相手の様子	・当社も含めて業界全体の数値をみても、既存店ベースでみても芳しくない。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量には大きな変化がみられないが、単価は下がり気味である。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月は多少仕事の動きも増加しているが、本来の景気ではない。
		出版・印刷・同関連産業（所長）	受注量や販売量の動き	・受注量が大きく減少し、なおかつ原材料の高騰による圧迫で非常に厳しい状況である。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・印鑑や名刺印刷などの仕事をしている。主に印鑑が多いが、会社設立印の件数が今月は5件と普段の月より若干少ないぐらいである。また、メインの間屋への支払も他の月と同じぐらいである。余計に仕入せず、需要が発生した分だけ注文するため、正にその月の景気が間屋の支払額に反映されているような状況であるので、変わらない。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・消費税増税の影響が残る住宅関連部品の受注はまだ回復しないが、医療容器や化粧品容器の落ち込みはなく、むしろ増加傾向にあり、利益は横ばい状態が続いている。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量の変動は少なく、安定している。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今のところ受注量は減少傾向ではない。ただし、増えてもいない。
		一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・新しいテーマの仕事がない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・昨年は大型受注物件が何件かあったものの、やはり4月以降、落ち込んでいる。その後の売上は水平飛行を続けており、今は消費税増税の痛手を癒やしているように感じられる。
		その他製造業〔靴〕（経営者）	取引先の様子	・特別に悪いことはなく、極めて順調にしている雰囲気得意先から伝わってくる。明るい状況の中で進んでいるようである。
		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。
建設業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・工事案件はあるものの、入札で中心価格より2割も少ない低価格入札をする業者があり、発注もその業者に決まるなど、発注者優位の状況が東京郊外ではまだ続きそうである。		
輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・景気も踊り場的な位置にあるようであり、大きな変化はない。		
輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・上昇を続けていた燃料価格が下がり、好材料となったが、取扱量は前年割れが依然として続いており、状況改善は厳しい。		
輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量の増減は取引先によりばらつきがあるが、全体ではそれほど大きな変化はない。		



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
		金融業（統括）	取引先の様子	・新たな資金ニーズが特に見当たらないことと、数か月前からマインド的な部分も変わっていない。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・第2四半期から消費税増税の影響もあり、景気が減速している。10%への更なる消費税増税が不透明なこともあり、各社とも先行きには慎重な見方をしている。
		金融業（支店長）	受注量や販売量の動き	・取引先の売上が上がってきていない。受注がそれほど見込めず、各業種で原材料が上がって利幅が難しい。また、建設業では労働者不足がまだ続いており、それほど景気が良くなるという方向ではない。
		金融業（役員）	取引先の様子	・建設、不動産等、一部の業種では業況が良くなっているものの、小規模事業者の大半はアベノミクスの効果を感じ取れずにいる。地域、業種の垣根を越えて景気回復の実感をもたらす政策が必要である。
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・駅から徒歩4分の1Kが29戸、2LDKが3戸の物件は、まだ22戸が契約に至っていない。また、10月に完成した駅から徒歩6分の大手メーカー施工の3階建て、1K3戸についても礼金なしだがまだ申込が入っていない。
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・金属加工業から工場の賃貸契約解除の申入れがあった。長引く採算割れから脱け出すため、以前より付き合いのある会社との統合を図るとのことであり、当地域から工場がまた減ることになった。
		税理士	取引先の様子	・顧客で中古の書籍やCDを販売している店があるが、売上が本当に悪く、経営者の給料も取れないような状況が長く続いている。中古ショップは昔は結構良かったはずで、景気が悪いと中古品の売行きが良いと思うが、やっていけないような状況になっている。大企業以外の景気は悪い。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・10月は週末にイベントも多く、比較的順調である。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・中小製造業は自動車関係などを除き、相変わらず厳しい環境にある。さらに、採用困難な状況が今後に大きく影響しそうだ。
		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	・回復軌道にまだ乗り切れていない。アベノミクス効果は国内工場の仕事量、受注量増に結び付いてはいない。また、円安の影響で原材料、資材の値上げがあり、利益を圧迫している。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	それ以外	・様々な経営者に聞いてみたが、良いという人も極端に悪いという話もない。
		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	・高速インターネットの環境整備に関する受注件数については、8～9月は若干好調な状況が続いていたが、今月になって落ち込んできている。
	やや悪くなっている	出版・印刷・同関連産業（経営者）	それ以外	・更なる消費税増税に伴い、駆け込みの売上が多かったが、材料の高騰で利幅が減少している。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	取引先の様子	・カレンダー関連の業者が、来年の企業向けカレンダーの受注が前年より更に減って困っていると話している。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・見積等の引き合いは減っていないが、実際に成約、注文となる件数は減ってきている。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・毎月流れていた仕事が今月は止まってしまった。最終ユーザーからの注文が減っている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・業界の景気が全般に下降気味のため、需要が今一つ増加しない。年末に向けてそろそろ動きがあってもいいが、受注ができない。全く先のみえない状態が続いている。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・年度の後半に入っても荷動きが低調である。荷主は国内出荷は低調でも輸出は順調なようである。
		広告代理店（経営者）	取引先の様子	・例年どおり繁忙期前の多忙が始まったが、前年の焼き増しの範囲を超える案件がなく、今後の広がりには相変わらず見込めない。
		その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	取引先の様子	・他業者との話でも、景気が上向いていると言っている中小企業は全くない。現金商売の場合、消費税の中間納税期に入り、大変だという話を多く聞いている。

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
	悪く なっている	精密機械器具製造業（経営者）	それ以外	・受注量は増えてきているが、製造原価が上がり利益を圧迫している。原油コストの高止まり、原材料の相次ぐ値上げ、電気料金が7～9月は過去最高、人件費の上昇などである。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・契約に至るまでのプロセスが長い。また、集客が落ちている。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・得意先に全然仕事が出てこないのどうなっているのか尋ねても、得意先の方にも仕事がなく、出てきたら回すから心配すると言うが、いつになったら良くなるのか全く分からない。
雇用 関連  (南関東)	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）	それ以外	・依頼数、求職数共に増えてきている。
	人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・求人件数は正社員、契約社員、派遣共に増加傾向にある。しかし、派遣市場に関しては、求職者が正社員案件に応募していることもあり、派遣労働者は少なくなってきた感がある。そのため、求人案件と人材とのマッチングがうまくいかず、結果として成約数は大きく伸びていない。	
	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数は前年同月比で減少傾向が続いているが、9月はパート求職者に限ると久しぶりに増加となった。退職理由でみると自己都合が増加しているので、より良い労働条件を求めて転職先を探す人が増加したと思われる。	
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・夏休み以降、新規求人が前年比2～3割増加となっている。また、すべての事業所、業種から人手不足との話を聞く。	
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・どの業種も求人の多いものは見当たらない。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・周囲の消費動向に変化がみられない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・前月に続き、求人数は前年同月で24.8%増加しているが、常用求人は6.6%の微増にとどまり、パート求人が45.9%の大幅な増加となっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・月間有効求人数は前年同期に比べ微増しているものの、新規求人数はマイナス4.7%と減少に転じている。特に、パートタイム求人の落ち込みが大きくなっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数はこのところ減少傾向に移行しているものの、微減である。業種別にみると、小売業、情報通信業で増加、飲食サービス業、製造業で減少となっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は前年同月と比べて増加しているが、医療福祉関連や労働者派遣業の大幅な増加による影響であり、他の産業は大きな変動がみられず、景気の変化は感じられない。
民間職業紹介機関（経営者）		採用者数の動き	・クライアントは製造業が多く、販売面では厳しい状況であるが、中期的には改善が期待されているようで、人材の採用面では積極的な動きがみられる。	
民間職業紹介機関（職員）		求人数の動き	・求人数全体でみると、3か月前と大きな変化はない。	
民間職業紹介機関（職員）		求人数の動き	・求人数は依然として堅調である。	
学校〔専修学校〕（就職担当）	求人数の動き	・求人票の獲得件数は前年同月比で微増であり、大きな変化は感じられない。		
やや悪く なっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・特に事務系の派遣求人数が減少している。また、前年に比べ、年度末に向けての製造派遣の求人数も大幅に減少している。	
	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・派遣の受注は微減している。	
	求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・求人数が減っている。	
	求人情報誌製作会社（広報担当）	周辺企業の様子	・業界内交流を目的とした、例年行っている懇親会等の食事や会場の質が全体的に悪くなってきている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・今月は倒産2社、廃業1社、新規29社、ユーザーが前年比45%減というひどい状況だが、その内の新規2社でばん回できるだけのものがあり、何とかなっているが、かなり厳しい。
	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	○	○	○
	やや良くなっている	百貨店（経理担当）	お客様の様子	・天候が安定しつつ冷え込んできたので、冬物商品への客の出足と購買意欲を刺激している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・4月から続いて売上高が前年比100%以上を達成しているが、今月は特に良く前年比105%以上で推移している。内訳を見ると総菜、肉や野菜等の生鮮品の動きが良い。
		スーパー（店員）	単価の動き	・みかん、りんごや柿など秋の味覚商品が入荷し、客の買い求めている姿を目にする。商品の購入点数も増加している。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・客1人当たりの購入単価と来客数は増えている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・来客数は戻っていないが、単価は回復しつつある。主力商品である弁当等の販売数も回復してきている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数の動きは8月頃よりも良くなっており、10月は前年比で2.4%増加している。カウンターコーヒー等の施策の効果や、健康志向を重視した商品に対する目的買いでの来店が増加につながっている。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（営業担当）	来客数の動き	・消費税増税の影響が弱まり、来客数が回復しつつある。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・季節要因もあるが、宿泊部門は稼働率が上昇している。ただし、客単価はリーマンショック前の水準までには戻っていない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・朝の通勤時間も昼夜間の時間帯でも、1日を通じて客のタクシー利用回数は減っているため、空車時間が長くなっている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・月間の販売数が増加傾向にある。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・7～8月は暑さと台風で客の入りが悪かったが、それに比べると10月は気候も穏やかで、客の入りは良い。
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	お客様の様子	・介護利用者の中でも、主として製造業の家庭では業務が忙しくなってきたためか、介護サービスの利用が増加している。
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・客の表情が明るくなっている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・販売量は販売先によってバラつきがあり、全体としては5%程度減少している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・取引先や同業者の話を聞くと、相当悪いとの声を聞く。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・客単価が下落している。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	来客数の動き	・連休や気候が客の動きに大きく影響し、来客数、売上ともに伸びない。夏のバーゲンセールを行った頃は、良くないながらも来客数や売上がまだあったが、現在はセールを行うには中途半端な時期のため、良くない。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・前年10月の遷宮を挟んで当地には1千万人を超える参拝客があったが、夏以降は静けさを取り戻し以前の人出に戻っている。一時期の盛り上がりは終わって平静な状況である。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	来客数の動き	・依然として飲食店への客足は、週末中心という傾向が続いている。消費者の財布のひもは非常に固く、シビアなままである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔生花〕（経営者）	お客様の様子	・ギフトの鉢植え等はまずまずの売上であるが、自宅用の購入をやや控えているように見える。全体的に大きくは変わっていない。
		一般小売店〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・売上高は金額的に前年と大きな差はないが、今年は消費税増税分が加算されているので、それを考慮すると実質的には横ばいである。原材料の大幅な値上げがあったので、利益の面からはマイナスとなっている。
		一般小売店〔自然食品〕（経営者）	お客様の様子	・売上高は前年とあまり変わらない。客の購買意欲には個人差があり、いつも高いというわけでもなく一進一退というところである。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・贈答品店の客層は、全体としては変わらないが、新規の取引先もあれば閉店する取引先もある。新たに贈答品を贈る人もいれば見送る人もいて、客の中身は入れ替わっている。感覚的には、伸びているというより下がっているようにも感じるが、平均すると変わらないという状況が今のところは続いている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・おせち料理の予約やクリスマスケーキ等の受注を見ると、例年よりも出足が悪い。秋口まで暑い日が続いて季節を感じにくくなっているため、まだ購入する気になれないようである。
		百貨店（経理担当）	お客様の様子	・台風の影響があったにもかかわらず、売上は前年を上回るペースで推移している。集客性のある催事を開催した効果と時計等の高額品の動きが良い。しかし、気温が冷え込んできた割には、衣料品の動きが良くない。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・消費税増税後の反動減からは少し回復しているが、完全には回復しない状態が続いている。
		百貨店（経営企画担当）	お客様の様子	・海外特選ブランドや宝飾品は好調であるが、衣料品や食料品等は苦戦している状況で、前年と比べても日々の来客数の増減が非常に大きくなっており、消費動向には波がある。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・ショッピングセンターの賃貸テナントでは、秋物は既に商品が値下げとなっているのに売上が悪い。10月中旬以降は冬物も出ているが、売上は上向きには転じていない。飲食店の店長達も売上が悪いと言っている。聞いた話では、年金受給者には消費税率のアップや年金受取額の減少が影響して大学病院での受診が減り、支払が安く済む診療所等が増えているそうである。一般市民にとっては、景気が回復しているという実感はなく、景気はまだまだ良くならない。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・ここ2、3か月特別な動きはない状況である。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・販売金額はここ数か月前年を超えているが、来客数は前年を上回ることができない。今の状態では、いつか売上も前年を下回りそうな動きである。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は前年比98%前後と低迷している。客単価が上がっているため売上高は前年並みだが、商品の値上がりによるもので、景気が良くなっているとは言えない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・野菜等が高値となり客単価は若干上がっているが、購入点数の動き等それ以外の部分については、3か月前と変化はない。
		スーパー（店員）	来客数の動き	・イベント時には集客があるが、平常時の客の流れが少ない。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・売上高がずっと増加しない。
		スーパー（支店長）	販売量の動き	・アベノミクスに期待をしたが、中小企業には恩恵がない。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・今月も売上は前年を下回っており、3か月前の状況と変化はない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・消費税の増税を話題にする客はいないが、諸物価の上昇を肌で感じている主婦層が多いので、これ以上税率が上がったら客足は確実に遠のく。
		衣料品専門店〔紳士服洋品〕（売場担当）	来客数の動き	・9月以降は消費税増税の影響を感じることなく、10月中旬までは来客数、客単価ともに前年を上回る数字で好調に推移していたが、中旬には急激に落ち込んでいる。気候の影響もあるのか、下旬になって多少は来客数が改善してきている。

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 (営業担当)	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要の反動減から少し回復した7月頃からの変化はあまりないと感じる。前年と比較すると、新車の販売台数はかなり減少している。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・3か月前と比べてそれほど動きに変化はない。しかし、メーカーは相次いで新型車種を投入しているの で、来客数は増えている。
		乗用車販売店 (経営者)	お客様の様子	・周りからは良くも悪くも景気に関する話題は出てこ ない。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・全体的な動きを含めれば、3か月前も今月だけで見 ても良くない。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・販売台数は前年実績割れが続き、受注も大きな落ち 込みが続いている。これといった新型車種の投入も予 定されていないので、現状からの改善も見込めない。
		住関連専門店 (営業担当)	販売量の動き	・持家住宅の新築着工戸数が増えていない。民間企業 のオフィス、倉庫やビル関係については需要がおう盛 である。また、リフォームの需要が多くなっている。
		その他専門店 〔貴金属〕(営 業担当)	単価の動き	・前月に引き続き、来客数、販売単価ともにあまり動 きがない。期間限定イベントを開催した際も、予想し たほど前年に比べて伸びなかったため、景気は変わら ない。
		その他小売 〔ショッピング センター〕(経 理担当)	販売量の動き	・売上高は前年比1.1%プラス、来客数は同じく6.8% のプラスで、消費税増税後の落ち込みからは戻りつつ あるように感じる。ただし、来客数の増加がそのまま 売上高の増加には結び付いていない。
		高級レストラン (役員)	来客数の動き	・土日には前年並みの来客数があるが、平日には前年 を下回る日がある。
		スナック(経営 者)	来客数の動き	・消費税増税後、消費者の財布のひもは一層固くなっ ている。増税とともにいろいろな商品も値上がりして いるが、昇給が追いついていないので消費者の財布の ひもは固く、これでは景気は良くならない。
		旅行代理店(経 営者)	単価の動き	・客から問い合わせはあるが、料金としてはお買得な 商品が人気である。
		旅行代理店(従 業員)	来客数の動き	・週末2回の台風の影響で、来客数とともに売上が良 くない。
		旅行代理店(従 業員)	お客様の様子	・旅行申込数や来客数の伸びがやや鈍化している。年 末年始の海外旅行やホテルの予約が多くなる時期だ が、今年は年末年始に9連休が取れる日並びにもか かわらず、円安の影響のためか、今一つ少ないと感じ る。
		タクシー運転手	来客数の動き	・夜の飲食店街には相変わらず人出が少ない。とにか く人が少ない状況がずっと続き、まあまあ良いとい う日もない。飲食帰りの客の中には、今までは最終電 車に慌てて駆け込む姿もあったが、最近では最終電車 に乗ろうとする人も見かけない。繁華街に人が出てき ていないということである。
		通信会社(企画 担当)	販売量の動き	・既存契約の解約件数はやや落ち着いているものの、 新規契約件数は依然として低レベルのままである。
		通信会社(サー ビス担当)	お客様の様子	・スマートフォンやタブレット端末の普及により、固 定電話の解約が増えている。家族全員が携帯電話を 持っているため余分な出費を抑えるため固定電話は不 要であると解約する人が多い。
		テーマパーク (職員)	来客数の動き	・秋の行楽シーズンにもかかわらず、集客状況は今一 つである。
		ゴルフ場(企画 担当)	来客数の動き	・今月は2度の台風の影響で入場者数及び売上をかな り落としてしている。台風や大雨の日を除けば、ほぼ 予算通りで推移しているため、景気そのものはあまり 変わっていないと考える。
		その他レジャー 施設〔劇場〕 (職員)	販売量の動き	・毎年恒例の公演で見ると、今年は売り切れになる公 演回が少ない状況が続いている。
		美顔美容室(経 営者)	販売量の動き	・ホームケアキャンペーン実施の時期であるが、今年 は新しくホームケアを使う客が増えない。
		美容室(経営 者)	お客様の様子	・消費税増税の影響で、客は金を使わない。
		その他サービス 〔介護サービ ス〕(職員)	お客様の様子	・取引価格の交渉では、厳しい値下げ要請を受けてい る。
		その他住宅〔不 動産賃貸及び 売買〕(経営者)	お客様の様子	・広告への反響等、問い合わせ件数が伸びているのは 良い傾向だが、物件契約までの時間が長い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	単価の動き	・4月から続いている客単価の低下が、今月は一段と大きく現れている。価格帯が千円以上の商品の割合が急激に落ち込み、千円以下の商品が伸びている。販売数量としては落ち込んではいない。
		一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	販売量の動き	・段々と消費マインドが悪くなっている。冬に向かって景況感も悪くなっている。
		一般小売店〔結納品〕（経営者）	単価の動き	・個人消費は厳しい状況である。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・前年10月の遷宮の効果で、例年に比べるとまだ参拝客数は高い水準で推移しており、販売量も高い水準を維持しているが、遷宮の本番であった前年同月比で見れば、30～40%減というところである。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・客に買ってもらえるよう商品説明等の努力をして接客時間が長くなっているが、説明だけ聞いて帰る客が多いので、売上に結び付かず厳しい状態である。
		百貨店（販売担当）	競争相手の様子	・前年は行っていない優待等を実施したが、他店も含めて前年割れの状況である。消費税増税後の一時的なものではなく、月を追うごとに悪くなっているように感じる。関東では外国人観光客の高額消費で景気が良いという話も聞くが、当地域では特に感じられず、国内全体で見れば、購買意欲は弱まっている。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・この2～3か月は消費税増税後の低迷から回復の兆しが見えてきたかと思われたが、足元では大きく後退している。悪天候の影響を差し引いても、宝飾品や時計等高額品の販売点数が激減している。日々の暮らしの中で消費税増税の重みを実感してきたという声もしばしば聞かれる。
		百貨店（販売担当）	販売量の動き	・来客数はほぼ前年並みで推移しているものの、購買率が上昇しない。気温が下がって秋冬物のファッション商品が動きやすい状況にもかかわらず、新商品への反応は薄く、テコ入れのため価格を下げたセールにも反応が弱い。消費税増税と物価上昇が生活を圧迫し、増税後の消費マインドの低下から脱していない。
		スーパー（販売促進担当）	販売量の動き	・販売量は、店舗合計で前年比82%となっている。天候要因もあるが今月初旬に競合先がオープンし、食品を中心に数字が悪化している。
		スーパー（営業企画）	お客様の様子	・割引特売時にまとめ買いをする人が増えている。消費税増税から半年過ぎ、当初はあまり実感のなかった負担増を実感し始めたため、より合理的に買物をする人が増加していると感じる。
		スーパー（商品開発担当）	販売量の動き	・食品では高額なパンや肉類が売れるといった一面もあるが、全体としては販売量の動きが鈍い。乳製品を始め商品値上げの影響も悪い方向に作用していると感じる。
		コンビニ（企画担当）	来客数の動き	・今までと変わったと感じる要因は特に見当たらない。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・たばこの売上が前年比で10%程度落ちている。それに伴い全店舗の売上も前年比6.2%低下しており、景気は良くなっているとはいえない。
		衣料品専門店（販売企画担当）	販売量の動き	・販売量がふるわず、来客数も減少している。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・パソコンやテレビの売上台数が極端に減っている。
		家電量販店（店員）	お客様の様子	・消費税増税以後、全体に財布のひもを引き締める傾向が続いている。加えて高齢化が進む中で先行きの年金への不安があいまって、沈滞ムードとなっている。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・来客数は、前年に比べ10%近く減ってきている。世間では、アベノミクスの効果が出始めていると言われるが、サービス業界等では、まだまだ購買意欲の改善にはつながっていないと感じる。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・消費税増税後の販売台数は前年比80%前後で推移している。半期決算の9月には多少は持ち直した感があり10月も期待したが、実際には更に落ち込みが激しくなり、前年比70%前後での推移が見込まれる。		
乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・御嶽山の噴火で多くの犠牲者が出ている。天災は景気に大きく影響する。加えて、良い話がないので景気が悪くなっている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店 (従業員)	単価の動き	・欲しいオプションを我慢して必要最低限の付属品で 購入する客が増えている。また、値引き要求も大変厳 しく、その結果、販売台数の動きに加えて1台あたり の販売単価も前年を下回ってきており、収益が厳しく なってきている。
		乗用車販売店 (販売担当)	お客様の様子	・客は車を買換えせず、様子見である。
		一般レストラン (従業員)	お客様の様子	・今月前半から中旬までは良かったが、後半はプロ野 球日本シリーズの影響を受け、放送時間もゴールデン タイムだったので、客足に影響している。
		その他飲食〔仕 出し〕(経営 者)	単価の動き	・更なる消費税増税に備えて消費者の財布のひもは固 く、金の使い方にメリハリをつけている感じなので、 業界によって格差が激しい。
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・来客数は前年同期に比べて減っている。宿泊客は集 客対象が関東から関西と広域に渡るため安定して確保 できているが、地元客が主体となる昼食・夕食の需要 が、3か月前に比べて弱くなっている。
		観光型ホテル (販売担当)	来客数の動き	・秋の行楽シーズンを迎えているが、期初に計画した 集客数の獲得に大変苦心している。春先から順調で あった宿泊人数も頭打ちで、やっとのことで前年並み に確保しても客単価が低いため売上が伸長しない。各 食堂部門も、共通して一般外来客が減少傾向にあり、 全社で見ると10%近く下回る見込みである。
		都市型ホテル (経営者)	来客数の動き	・来客数の動きでは、飛び込み客の変動が大きくなっ ている。また、予約の入り方が直近になり、予約当日 に現れない客も増えている。
		都市型ホテル (営業担当)	お客様の様子	・レストラン、宿泊において、個人客の予約数が減少 している。
		旅行代理店(経 営者)	販売量の動き	・販売量の動きが鈍化しており、今頃になって消費税 増税の影響が広がってきているように感じる。
		旅行代理店(経 営者)	お客様の様子	・大幅な円安に伴う物価上昇で、より一層の節約志向 が企業、個人ともに進行していると感じる。旅行客 も、国内線旅客は減少しており、海外からの渡航者が 増えたと言っても円安の効果で増えているだけで、実 質的に増加しているとは考えられない。
		旅行代理店(経 営者)	販売量の動き	・販売量が前年に比べて5%ほど落ち込んでいる。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・夜のタクシー需要は、代行運転サービスにかなり流 れている。
		通信会社(営業 担当)	お客様の様子	・10月に入ってから問い合わせ件数が減り、客の動き が鈍い気がする。
		観光名所(案内 係)	お客様の様子	・客の様子からは、元気がないように感じる。
		理美容室(経営 者)	来客数の動き	・客足が遠のいている。
		美容室(経営 者)	単価の動き	・客の様子を見ると、プラスアルファの技術やサービ ス等に金を支払っていた部分が、最近はなくなってい るように感じる。
		住宅販売会社 (従業員)	競争相手の様子	・他社の営業担当や下請業者からは、新築住宅を建て たいと思っている人が減っており仕事がなくなってい る、との声を聞いている。
		その他住宅〔住 宅管理〕(経営 者)	お客様の様子	・この3か月で受注件数は15~20%減少している。ど この企業や個人オーナーでも、より安価な業者を探し ている。
	悪く なっている	商店街(代表 者)	それ以外	・取引先が今月2件廃業している。良い得意先が徐々 に減っており、景気の悪化が再び始まっていると感じ る。
		コンビニ(店 長)	販売量の動き	・飲料やビール類の売上が低調である。
		テーマパーク (職員)	お客様の様子	・客の様子からは、天候不良や御嶽山噴火の風評被害 の影響のほか、再度の消費税率引上げへの不安等が感 じられる。
		パチンコ店(経 営者)	販売量の動き	・来客数や単価の動きが悪くなっている。
		理美容室(経営 者)	お客様の様子	・馴染み客を含めて、安い店に客足が流れている。
		住宅販売会社 (経営者)	競争相手の様子	・広告を出しても来客がほとんどない。また、客が来 ても安い物件しか売れない。

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
企業 動向 関連  (東海)	良く なっている	窯業・土石製品 製造業（経理担 当）	受注量や販売量 の動き	・新設住宅着工件数の増加による。
	やや良く なっている	パルプ・紙・紙 加工品製造業 （総務担当）	受注量や販売量 の動き	・3か月前に比べれば、全般的に商品の荷動きが活発になり、受注量、販売量とも5～6%増加している。
		窯業・土石製品 製造業（社員）	取引先の様子	・開発用の新規製作品の引き合いが増えており、受注率も高い。客には新分野への進出意欲の高まりが感じられる。
		電気機械器具製 造業（経営者）	取引先の様子	・取引先の業界では設備投資が活発なため、現在は製品がたくさん出ている状況である。
		建設業（営業担 当）	受注量や販売量 の動き	・消費税率がまた変わることを見越して、増税前の駆け込みの工事依頼が目立っている。
		金融業（法人営 業担当）	取引先の様子	・取引先の自動車部品メーカーの受注は、企業ごとにばらつきはあるが総じてやや増加している模様である。
		行政書士	受注量や販売量 の動き	・貨物の荷動きが安定している。
変わらない		食料品製造業 （経営企画担 当）	受注量や販売量 の動き	・食品等の日常生活品では、相変わらずデフレ状況が続いている。出荷量も期待通りには上がらず、景気回復が遠のいた感じする。消費者心理としては、景気回復の時期は意外に早いのではないかと期待した分、反動は大きく、停滞感が重くのしかかっている。
		化学工業（総務 秘書）	それ以外	・ニュースでは景気関連の話題が少なくなり、自然災害等が新聞記事の中心となっている。景気は横ばいであると感じる。
		鉄鋼業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・受注量、販売量とも前月に比べて約5%落ちている。季節要因からは伸びる時期であるが、動きが逆行している。
		金属製品製造業 （従業員）	受注量や販売量 の動き	・仕事の受注が増えているので、工場は残業続きで忙しい。製作する同業他社が減っているのか需要が増えているのかは見えにくいですが、仕事は集中傾向にある。
		一般機械器具製 造業（営業担 当）	受注量や販売量 の動き	・受注、売上ともに前年同期と同じ水準である。
		電気機械器具製 造業（企画担 当）	受注量や販売量 の動き	・販売量が伸び悩んでおり、思ったほど売上を確保していない。景気が悪化しているような様子ではないが、踊り場で足踏みをしているような状況である。
		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	・消費税増税の影響が続いている。
		輸送業（従業 員）	受注量や販売量 の動き	・1日当たりの輸送物量は前年同月に比べて数%減っており、上向き要素に乏しい。
		輸送業（エリア 担当）	受注量や販売量 の動き	・引き続き円安の恩恵で輸出は増加している。
		輸送業（エリア 担当）	それ以外	・同業他社の動きを見てもドライバー不足が深刻である。建設業界等、労働集約型産業では業種を問わず全体的に人手不足である。しかし景気が良くなっているためではなく、景気動向とは関係のない人口減少という自然要因が問題である。
		輸送業（エリア 担当）	受注量や販売量 の動き	・主要荷主の荷動きは前年同月で1.7%プラスと、ほぼ横ばい状態である。
		金融業（従業 員）	取引先の様子	・自動車関連産業では、製造部門は例年とあまり変わらない状況であるが、販売店等ではあまり売れていないという状況である。
		不動産業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・物件の数は少なく、市況情報は交錯しており取引が成立しづらい。
		不動産業（用地 仕入）	競争相手の様子	・他社の販売状況や販売価格水準を見ると、大きな変化はない。
		不動産業（管理 担当）	受注価格や販売 価格の動き	・客との契約更改時には受注単価の引上げに応じてもらえず、当業界ではアベノミクスの効果はまだ出していない。一方で、人材募集をする際の求人単価は上昇していることで、世の中全体の景気としては変わらないように見える。
		広告代理店（制 作担当）	取引先の様子	・広告出稿量としては、夏頃と比べてもほとんど変わらず、新しい動きは見られない。
		新聞販売店〔広 告〕（店主）	受注量や販売量 の動き	・折込広告からネット広告へ移行するクライアントが徐々に増えている。



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	
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・為替が円安傾向で落ち着き、再度の消費税増税が実施されるのかを見守る状況にある。消費者も様子見の状況である。	
		会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・売上高、利益ともに好転している顧問先が多く、この傾向はここ数か月変わらない。	
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・新製品の動きは今一つで安心はできないが、ここ4か月ほど状況の好転が続いている。石油製品の価格も下がって、経済界においても一息ついている状況である。	
	やや悪くなっている	出版・印刷・同関連産業（営業本部長）	それ以外	・新規案件が決まりにくい。客はより慎重な姿勢となっている。	
			化学工業（人事担当）	受注価格や販売価格の動き	・消費税増税後は、食料品や生活用品等様々な商品で増税分だけでなく本体価格も上昇している。一方で、収入が増えているのは大企業に勤める家庭等、全体から見ればごく一部の人だけであり、多くの家庭では物価高騰に伴い財布のひもを引き締めている。そのため、最近ではスーパー等でも値下げを実施し、売上確保に必死な様子である。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・販売量が伸びていない。販売価格も上げられず、価格競争が続いている。	
			輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	取引先の様子	・3か月前と比べると取引先の業況も下降気味である。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・地価上昇に加え、建築費の高騰により物件の販売価格が大幅に上がり、一般の消費者にとって住宅が手の届かない物となりつつある。一部の高額所得者向け物件のみに頼って販売が成り立っているのが現状である。	
			輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・住宅、土木関連業界の荷物量が回復していない状況に加え、ここに来て、消費財小売業からの荷物量も前年比90%割れとなっている。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・取引先の中小企業からは、大企業は良いのかもかもしれないが下請は良くなっているという実感がわいてこない、との声が従来よりも多く聞かれる。	
			公認会計士	それ以外	・中小企業の業績は、電力料金の改定、円安による原材料価格の高騰や大企業への販売価格の値上げが認められない等の理由により悪化している。
		悪くなっている	その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	受注量や販売量の動き	・当地区ではシステムエンジニアが枯渇しているのので、動いている案件は多いかと思うが、自社においては受注案件がそれほどあるわけではなく、一部の企業に偏っているように思われる。
			輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・各業界とも生産調整に入っている。景気の悪さがそのまま出ている状況で、自動車関連が特に悪い。
(東海)	良く なっている	輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比べると国内の新車販売、海外向け輸出ともに陰りが出ている。	
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・取引先の製造業では稼働率が高く、エンジニアが不足している。特にこの数か月間は、エンジニア不足が顕著である。	
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・派遣先企業からは派遣依頼が増えている。	
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求職者が減少している。	
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・受注件数が、3か月前に比べて20%強、前年比でも10%強で伸長しており、引き続き業況は回復傾向にある。	
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・求人数が増加傾向にあると感じる。	
	変わらない	人材派遣会社（経営企画）	求職者数の動き	・採用状況としては依然として厳しい。	
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・専門分野における求人に関しては、特に増減はない。	
		アウトソーシング企業（エリア担当）	求職者数の動き	・求人雇用は12月以降の生産拡大を見越して上向きに推移しており、人材確保には変わらず苦戦を強いられている。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は前年同期比では増加しているが、前月比では少し減少している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は高い水準で横ばいである。介護・福祉、建設業で求人が多い状況が続いており、製造業も一時期より増加している。しかし、賃金水準が上昇していないので、良くなっているとまでは言い難い状況である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月に比べ4.7%増加しているが、雇用形態別に見ると一般求人では2.7%減少し、パート求人が14.6%の増加と、不安定な非正規雇用が求人をけん引している状況から良くなっているとまでは言えない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・医療・介護分野、建設関連や小売業関係では相変わらず人手不足である。求人募集における採用意欲も引き続き全産業において見られるが、地域のメイン産業となっている自動車等の製造業については、事業所間で繁閑の差があり、全体では一服感が見られる状況である。来春の卒業生を対象とした募集については、前年同期を上回る募集状況となっており、中小企業においては内定者の確保に苦労を強いられている企業もある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数については大きな変動はないが、正社員としての求人は依然厳しい状況にある。建設業、看護・介護や接客販売業等人手不足感の強い職種での求人が活発である。
		民間職業紹介機関（支社長）	採用者数の動き	・4～6月期に比べて7～9月期の採用数は伸びている。特に、中堅・中小規模の製造業で伸びている。一方、小売・サービス業では伸びていない。
		民間職業紹介機関（営業担当）	求人数の動き	・中途採用市場は引き続き活況ではあるが、求人数や転職志望者数の数字自体には大きな変動はなく、横ばいで推移している。
		民間職業紹介機関（営業担当）	それ以外	・消費税増税の問題や派遣法の改正等、景気に直結する議題で国会審議には停滞感があるため、事業者等から景気の動向を不安視する声が多く聞かれる。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	求職者数の動き	・この時期にまだ中堅私大文系の4年生に内定が届いており、上位層の大学では内定者の歩留まりが落ちていることが予想される。
		その他雇用〔広告代理店〕（求人広告担当）	それ以外	・足元では、取引企業でも自社でも、良い方向にも悪い方向にも変化が感じられない。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・法人関係の派遣利用が、3か月前と比べても前年同期比で見ても良くない。加えて2週続けての週末の台風でキャンセルがあり、10月前半は特に良くなかった。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求職者数の動き	・求人広告に対する応募がほとんどなくなってきている。新聞広告のみならず、求人チラシや求人誌でも効果が現れていない様子である。今月に入って企業の求人活動が著しく減少しているように感じられる。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・これまで好調であった運輸関連も含めて、掲載件数が減少傾向になっている。
		職業安定所（所長）	雇用形態の様子	・前年同期比では、パートの就職者数は数%の減少であるが、正社員での就職者数は2/3となっている。中小企業では、原材料費の高騰や消費税増税分の価格転嫁ができない状態で、労働条件を上げられない企業が多い。求人時の労働条件を下げる企業も出てきており、都市近郊部での労働条件が高い求人募集には求職者の関心が高い。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・求人数は増加傾向が続いているが、非正社員での求人が増えており、正社員の求人募集には勢いがなくなっている。
	悪くなっている	—	—	—

## 6. 北陸（地域別調査機関：一般財団法人北陸経済研究所）

（－：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	良くなっている	—	—	—
関連	やや良くなっている	一般小売店〔精肉〕（店長）	販売量の動き	・販売単価は低下しているが、買上点数が増加している。売上もそれに伴い増加している。

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
(北陸)		一般小売店〔鮮魚〕(従業員)	お客様の様子	・北陸新幹線の開業を控え期待ムードが高まってきている。新幹線の開業前は観光客が減るのではないかと予想されていたが、入込客は減るどころか若干増えている。開業を見据えて新規の飲食店もかなり増え、それぞれがにぎわっている。既存の店舗もリニューアルなどを施し、集客は順調である。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・台風の影響で客足は少ないが、気温が低くなったことから婦人服の売上が良い。ファッション商材もそうだが、羽織物の動きがとても良く、単価上昇につながっている。
		スーパー(総務担当)	来客数の動き	・衣料品では朝晩の気温が下がり、肌着、靴下、寝具などの実用品の売上が伸びている。食品では来客数は相変わらず前年を下回っているが、客一人当たりの買上点数が前年を上回り、売上は前年と同程度をキープしている。
		スーパー(統括)	来客数の動き	・来客数ということでは3か月前からみると、10月については安定している。売出しについても、ほぼこちらの予測通りの来店になっている。10月だけをみると、3か月前と違い、客が競合店の売出しなどには左右されていないという状況がある。
		コンビニ(店舗管理)	来客数の動き	・店舗近隣にある24時間営業の飲食チェーン店が営業時間の短縮をした。そのためか、深夜の来客数が微増している。
		高級レストラン(スタッフ)	販売量の動き	・北陸新幹線開通まで140日を切り、建設業界ではこの30年で最も景気が良いという声を聞く。接待や社内慰労会などの利用が増加している。
		観光型旅館(経営者)	販売量の動き	・9月、10月と大型団体の取込みができ、前年比10~20%の売上増になっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・営業関係の県外からの出張が多くなっている。
		通信会社(職員)	販売量の動き	・一過性ではあるが、秋は地域イベントが多数あり、イベント会場販促が好調だった。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・人気のあるスマートフォン機種在庫状況が改善せず、欲しい客は増えているが商品が思うように入っていないため、今後の入荷状況次第で更に販売が加速すると思われる。また、その機種がきっかけで来店し、別機種にする客も増えている。
		通信会社(役員)	販売量の動き	・継続して客の問い合わせ、申込数が増えている。新サービスの展開やプロモーションが奏功していると考えられる。
		住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・来年からの消費税増税の可能性もあり、真剣に住宅を検討している人が増加していると思う。
		変わらない	商店街(代表者)	来客数の動き
商店街(代表者)	お客様の様子		・暖かい日と寒い日が、交互にやってくる。着るものに迷いがあるのか、すっきりと冬物へ手が出ない状態である。	
商店街(代表者)	お客様の様子		・10月下旬に入って一気に寒さが増してきたが、秋冬物の買物客が期待していたほど伸びない。休日は観光地などに出かけて、かと言ってお金は使わないことが多いようで、買物からは足が遠のいている様子である。	
商店街(代表者)	お客様の様子		・当商店街の各店舗状況を聞き取りして感じることは、前月などとほとんど変わらないが、客は必要なもの以外はあまり買わない状況ということである。商店主と話をすると、生活に必要な物品は購入するが、ぜい沢なものや高級品を買う人は少ないと言われる。	
百貨店(売場主任)	お客様の様子		・全体的には変化は見られないが、最近月初に買物が多く、月末に買い控え傾向が見られる。月内で買物支出をコントロールしているように思われる。	
百貨店(営業担当)	お客様の様子		・10月、11月は冬のファッション商材や冬の暮らし商品などが動く時だが、全体的には当地は気温が高めで、コートや鍋などの利用が少なく、シーズン商材が少し停滞している。日常的な食などについては、ほぼ前年並みであるが、一部シーズン商材が、天候のせいでも少し落ちているかなというのが当月の状況である。	
スーパー(店長)	来客数の動き		・ここ最近の流れからいくと、特に来客数の方は変わらない状況が続いており、この後もこの状況が続くのではと思う。	

分野	景気の現状判断	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	・客の買物状況をみても、広告の品やセールの販売量が以前と変わりなく、極端に売れる商品も少なくなっている。ほかの業種での取扱いも増えているからだと思われる。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・先月同様に一部商品の値上がりが続く中、販売量は昨年並みに推移しており、特に変化はない状況である。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・近隣の野菜中心の小さなスーパーが、最近来客数が増えて忙しいと話している。高くはないかもしれないが、安いわけではない、なぜか。今まで働いていなかった奥さんも手伝って、家族だけで盛り上げているという話が新聞に載ったからである。しかし、その分どこかの店の売上が減少して困っているはずとか。消費が増えたわけではないそうである。
		衣料品専門店（総括）	来客数の動き	・客単価は上がっているが、来客数の落ちが大きいため3か月前と変わらずやや悪い。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・昨年より新築需要が落ち込んだせいか、単価が下がってきている。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・例年通り公的施設を借りての展示会を開催したが、来場者数が例年の60%であった。客の購買意欲が大変少ないと思われる。
		自動車備品販売店（従業員）	お客様の様子	・依然、集客面では厳しい状況である。車販売、車両メンテナンスでは多少上向き傾向に感じられるが、単価の上乗せにつながらず、前年を割れている状況が続いている。
		住関連専門店（店員）	競争相手の様子	・例年の流れであれば、年内引き渡しの新築物件の増加に伴い、10月から年末へ向けての需要が拡大するこの時期ではあるが、当店の来客数や購入点数、単価からみても、そして大手競合他社の売上減少からみても景気が上がっているとは思えない。
		その他小売 [ショッピングセンター]	販売量の動き	・肌寒い天候が続き、秋ものや初冬ものの衣料、寝具、なべ食材の動きがよいが、買物の仕方は必要なものを必要な量だけ買い求めており、節約志向はまだまだ根強い。ただし、趣味嗜好性の強い商品は、積極的な興味を持たれている。
		その他小売 [ショッピングセンター]（統括）	販売量の動き	・映画のヒット作品に支えられた好調な集客に陰りがある。なおかつ衣料品を中心に販売量の苦戦が続いている。
		観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・対前年売上94.0%、宿泊人数91.4%、宿泊単価103.1%となっている。夏の天候不順の余韻を引きずり個人客が低迷したことと、インバウンドが前年比50%となったことが影響した。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・足元の売上は回復基調にあるという実感がない。仕入コストの上昇を単価に上乗せできない。価格に対する見方が、消費税増税後ますます厳しくなっていると感じる。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・手配先が大変混み合っていて、予約が難しい状況であり、団体客、個人客共に前年より売上が増加してきている。
		通信会社（店舗統括）	お客様の様子	・こちらからの販売提案に対して価格ではなく何らかの価値を見出さないと購入につながらない。逆に価値があると思っただけであれば価格に関係なく販売につながることもある。景気としては上向きとは言えないが下向きとも言い切れない。
		その他レジャー施設（職員）	お客様の様子	・会員の入退会による増減が一進一退である。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・来客数はそこそこの水準で推移しているものの、何となく来客数が増えてきている感じであり、明確な意欲が感じ取れない。連動してビジネスチャンスにはつながらず力強い動きになってきていない。
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・客から提示された他社の条件を見ると、今までにない値引き額やサービスを行っている。少ない客を取り合う環境がより厳しくなっている。
	やや悪くなっている	一般小売店「事務用品」（店員）	単価の動き	・消費税の影響による買い控えが続く中で、仕入原価が上がり利益率の減少がみられる。
		一般小売店「書籍」（従業員）	お客様の様子	・アベノミクスの効果は地方では弱く、大半の業種は顧客の購買意欲はいまだに厳しいと感じている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数の減少は相変わらず止まっておらず、前年比で10%以上の低下が続いている。客単価については、上昇しないとおかしい傾向なのかもしれないが、上昇せず微減の状態が続いている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・前月の報告と同じ内容になるが、8月末に近隣に競合店が新しく出店し同業者三大チェーンがそろい踏みとなったことにより、売上は前年比92%とあきらかに3か月前より落ち込んでいる。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・季節的に当然なのだが、消費税増税とそれに伴う価格の表示のクレームが思った以上に多い。以前は税込表示を義務化していたが、現在は両方表示しているため、勘違いして会計時にえっ？と言う客が少々いる。売上は当然前年割れしているが、競合他社が県内に増えてから1年以上たっていることから需要と供給のバランスによる売上減少ではなく、原因はほかにあると思われる。飲料などの150円を上回る中途半端な価格設定など、売上前年割れの理由を挙げるときりががない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・客の生活の中に、節約が定着してきている気がする。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・相変わらず売上の前年割れが続いており、好転の兆しを感じられない。その割に人手不足もあり、人件費を含め経費が上昇している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新車、中古車共に受注が伸びず、新規の来客者も少ない。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・車両販売に関しては受注、販売共に停滞している。修理の方も車検、钣金等が鈍い状態なので、全体として活気に欠けているようだ。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・10月の販売量は前年同月比88%である。26年7月の販売量は前年同月比106%だったので、3か月前比較で下向きである。消費需要の回復はかなり遅いと考えられる。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・原因は分からないが、10月は店売りも悪く、納品しているバーや料理屋のほうも悪い。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・秋の行楽シーズンを迎え、かなり期待していたが、例年より客足が鈍い。
		一般レストラン（統括）	それ以外	・仕入原材料価格の上昇だけでなく、一部原料では供給不足までが発生。売価に転嫁できない状況の中で原価アップだけが先行中であり、利益を圧迫している状況である。人手不足も発生しており、新しい取り組みをする余裕がなくなってきた。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・当店は年金生活者の比率が高くなってきていることから、単価が低下し客が減少してきている。地方銀行員に聞くと、それほど給料が上がっていない中で、消費税や年金保険料がアップし、生活が引締められているとのことである。これでは良い材料がなく、10月はマイナスだった先月よりも1割増しだが、先月と同様赤字になりそうである。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・消費税増税後の回復の弱さを感じられる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・個人消費は厳しく、財布のひもが固く、良くない。夜の街は平日は寂しく、良くない。週末でやや人出があり、売上が少し増加するが、全体としてはあまり良くない。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・大手通信事業者との競合が一段と厳しさを増しており、消費税増税による家計支出抑制に向けた心理的影響もあり、契約獲得数は昨年同期に比べ落ち込んでいる。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・前年同期比で3か月前と現在を比較してみると、インバウンド客はやや回復傾向にあるものの、国内客は団体、個人を問わず前年割れの状況が続いている。主な要因は、消費税増税や国内のバス料金の規制による値上がりだと思われる。また、ガソリン価格の値上がりなどによって旅行マーケット全体の動きが鈍くなっているように感じる。消費税増税後は特に、買物の売上もやや減少傾向にある。
		競輪場（職員）	販売量の動き	・1日当たりの平均売上額が、3か月前と比べ、約10%落ちている。

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
		美容室（経営者）	来客数の動き	・8月、9月、10月と3か月連続で来客数が前年割れしそうである。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・個人住宅は、消費税率アップも見込まれる中、イベントの来場数は多いが、契約締結まで時間を要し、競合も激しくなっている。一棟あたりの受注金額も小さくなってきている。法人の設備投資は活発ではあるが、利益率も厳しく、競合も激しい状況は個人住宅と同じである。今後一段と厳しさが増すものと予想される。
	悪くなっている	—	—	—
企業 動向 関連  (北陸)	良くなっている やや良くなっている	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年に比べ受注増となっているが、まだまだ勢いが弱い。加えて、コストアップ分の価格転嫁については厳しい状態が続いている。
		輸送業（配車担当）	受注量や販売量の動き	・輸送量が増えてきていて軽油価格も以前に比べると下がっている。
	変わらない	食料品製造業（役員）	受注価格や販売価格の動き	・全体的に廉価品が増え、付加価値の高い高価なものが減少傾向にある。これに加えて、エネルギーコストが上昇している件や、原料が為替の影響から上昇している件も含め、収益性に関して悪化傾向が続いている。
		繊維工業（経営者）	取引先の様子	・受注状況は、年内までは全体的に安定しているが、価格面で原料高などにより採算が厳しい。
		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	・消費税増税の影響で6月くらいまでは好調であったが、7月以降かなり落ち込んでいる。したがって、7月と今の状態を比べると同じ状態が続いている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前より手持ち工事量は大きく増えたが、まだ完成にはなっておらず、利益としては上がってきていない。
		建設業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注価格競争は緩和状態が続いてきたが、一部に厳しい価格で受注するケースもみられる。
		輸送業（配車担当）	取引先の様子	・個人消費が回復しておらず物量の動きが良くなっているとは、感じられない。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・先月同様、欲しいものは少し高くても購入するが、普通の商品は相変わらず少しでも安くというマインドに変化はない。引き続き個人消費が今ひとつ停滞している様子で、売上が増加してきていない。また、仕入価格や輸送コストなどの上昇圧力が高まり、それを転嫁できる情勢にはまだなっておらず、苦戦をしている。
		司法書士	取引先の様子	・住宅地購入、住宅建築は堅調であるが、それ以外の不動産取引が低調である。
やや悪くなっている	一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・国内、欧米各国とも引き合い数及び受注量が若干減ってきている。	
	精密機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・特に中低価格帯製品にかじを切り、それなりの量を生産していたメーカーも、やはり決まった市場規模内での競争の激化から、ここへ来て数量減や廃業、異業種進出などを行うメーカーが更に出てきている。	
	税理士（所長）	取引先の様子	・個人消費関連の業種が苦戦している。消費税率が引上げられた後ということもあるが、実質的に給料が上がっていない。中小企業の従業員の給料が上がっていない状況がみえることから、一般的に財布のひもは固くなっているような感じがする。若干、消費税増税の後のデフレという要素が出てきているのが、少し心配である。	
	悪くなっている	不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業者関係に話を聞いているが、なかなか購入者がいないということである。そうした状態の中で、個人客も出てきていないという声が多い。
雇用 関連  (北陸)	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（役員）	求人数の動き	・景気の先行きはよくなる方向に思われるが、目に見えて企業側の活発化は進んでいない様子である。
人材派遣会社（社員）		求人数の動き	・ここ最近、職種にもよるが求人数、求職者数ともに減少しており、専門職などの求人への対応に苦労している。	

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
		新聞社〔求人広告〕(役員)	求人数の動き	・10月の求人広告売上は、前年同月から4割減である。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数は対前年比で増加している。景気がいいという話は少なくなったが、求人意欲はある程度継続してあるようだ。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・最近4か月の求人数の変動があまりないことから、状況は変わっていないと思われる。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人、建設業、卸売業、小売業、宿泊業、飲食サービス業で新幹線開業に関連する求人が目立ち始めているものの、製造業において力強さを感じられない。
		民間職業紹介機関(経営者)	求職者数の動き	・派遣及び紹介の登録者数が減少している。人材不足は継続している。失業中の職業訓練受講者の中に、働く意欲のない人が3~4割くらいいると聞いた。
		学校〔大学〕(就職担当)	採用者数の動き	・今年度卒業予定学生の内定状況は、昨年同月比で若干であるが増えている。
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社(編集者)	求人数の動き	・求人数が少しだが減った。
		新聞社〔求人広告〕(担当者)	求人数の動き	・求人広告の件数が3か月前と比べると減少している。
		悪くなっている	—	—

## 7. 近畿(地域別調査機関:りそな総合研究所(株))

(-:回答が存在しない、○:主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連(近畿)	良くなっている	百貨店(服飾品担当)	単価の動き	・消費税率引上げ直後の落ち込みから、都心型店舗はすぐに売上が回復し、郊外型店舗もほぼ増税前と変わらない動きとなっている。10月初旬の高気温の影響や、台風による影響を除けば、防寒商材(マフラー、帽子、ブーツ)が前年比104%、消耗品(化粧品)が106%と概ね好調であり、し好品(アクセサリ、バッグ)も104%と、輸入商材を中心に高額品もよく動いている。この傾向はクリスマス商戦まで継続しそうな勢いであり、単価が高くても新作の発売を待っている客の声、各売場で聞かれる。
		観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・忘年会、新年会の予約状況が好調である。
	やや良くなっている	一般小売店〔事務用品〕(経営者)	販売量の動き	・消費税増税後の悪化も落ち着いて、各種商品は売行きが戻ってきている。
		一般小売店〔鮮魚〕(営業担当)	販売量の動き	・仕入数量は前年比で5%ほど伸びている。これは外国人観光客による消費の増加が大きく影響している。
		百貨店(売場主任)	来客数の動き	・10月から店舗のリニューアルで、食料品以外は部分改装し、耐震工事を行った。来客数の前年比は前月のマイナス5%からプラス2%となり、前年を上回ってきている。
		百貨店(売場主任)	販売量の動き	・台風の影響で目標売上には達していないものの、外国人観光客向けの免税対象商品の拡大により、化粧品などの身の回り品や食料品を中心に、前年の売上を上回っている。
		百貨店(企画担当)	お客様の様子	・今月の売上に占める外国人売上の割合は、前年の4%強から10%強に上昇した。消費税増税による売上の減少はいまだに継続しているものの、外国人売上の急激な増加により、全体では増収となっている。
		百貨店(営業担当)	単価の動き	・宝飾品や美術品、高級呉服など、高額品が売れ出している。資産家の高齢者層が、お金を物に変えて、子や孫に残そうとする傾向が増えてきたように感じる。
		百貨店(商品担当)	来客数の動き	・心齋橋ではアジアからの観光客が増え続けており、化粧品や雑貨の一部は売上がかなり好調である。
		スーパー(店長)	お客様の様子	・客単価、来客数共に好調で、購入商品の質も落ちていない。
スーパー(社員)	単価の動き	・足元の客の購入態度をみていると、価格と商品の中身をしっかり見極めて、良い物は積極的に購入しようとする意欲がみられる。夏以降はこのような傾向が続いており、生鮮食品を中心とした店頭価格の上昇と重なり、客単価を押し上げている。		

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）	来客数の動き	・例年よりも気候の変化が急であり、いきなり涼しくなったため、アイスコーヒーの売上が落ちたものの、ホットコーヒーに切り替えた後は売上が増えている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・おにぎりや弁当、ファストフード、デザート類などの食料品を中心に、プレミアム商品の売上が相変わらず好調に推移しており、客単価が上昇傾向にある。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・年に6回イベントを行うが、入場者数が昨年、一昨年と比べてやや多くなっている。今後もこの安定した状態が続く。
		高級レストラン（企画）	来客数の動き	・海外からの需要の増加が引き続きみられる。
		一般レストラン（経理担当）	お客様の様子	・台風や豪雨などの災害を除けば、法人の宴会や外国人客の利用件数が堅調に伸びている。
		一般レストラン（企画）	販売量の動き	・10月は台風の影響があったものの、販売量は他地域と比較しても好調な結果となっている。また、売上も6月以来、既存店では前年を上回る水準となっている。
		観光型ホテル（経営者）	競争相手の様子	・地区内の同業者の話を見ると、かなり良くなってきている。来客数も増えており、宿泊単価を上げているホテルもある。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・台風の影響が大きかったものの、客はよく動いている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊の好調が継続している。平日はビジネス客やアジアからの外国人団体客が多く、週末は国内の個人観光客で満室状態であり、単価も着実に上がっている。一方、宴会部門の売上は前年を大きく上回っているが、改装工事の終了などで受注機会が単純に増加しただけで、景気動向とは関係のない動きである。
		都市型ホテル（客室担当）	販売量の動き	・従来のビジネス客以外に、観光で宿泊する家族客やカップルが増えるなど、余暇にレジャーを楽しむ人が増加している。
		通信会社（社員）	来客数の動き	・年末に向けて4Kテレビなどの動きが活発化しつつあるのに伴い、販売量も増えつつある。
		その他レジャー施設〔イベントホール〕（職員）	それ以外	・3連休の初めの2日は天気が悪く、観光客の動きも低調であったが、最終日は持ち直し、奈良ではかつてないほどの観光客と他府県からの車の数となった。朝から晩まで渋滞続きとなり、ロードサイドの飲食店は軒並み満員であった。消費者は機会をみつけて積極的に消費しようとしている。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・客の積極的な動きがみられるなど、具体的にアクションを起こそうとしている客が増えている。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	来客数の動き	・10月の住宅展示場の来場数は回復傾向にあり、前年比で増加している。
変わらない		商店街（代表者）	販売量の動き	・月中旬の台風による影響が大きく、売上が昨年を下回っている。
		一般小売店〔菓子〕（経営企画担当）	販売量の動き	・10月と7月の売上前年比を、各地区別に上位5店舗の平均でみると、関西は10月が104.4%で、7月が93.7%、関東は10月が94.2%で、7月が91.4%、中部は10月が67.1%で、7月が83.4%、中国は10月が116.0%で、7月が78.5%となり、各地区合計の平均は10月が96.4%で、7月が88.0%となっている。全国的に悪い状態が続いているものの、最悪のお中元商戦時に比べると、徐々にではあるが良くなっているように感じる。ただし、予断は許されず、依然として厳しい状態が続いている。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	販売量の動き	・販売量は昨年と比べて減っている。ただし、来店した消費者の様子をみると、以前のような景気の悪さは感じない。単純に安価な物が売れるというわけではなく、消費者が納得した商品であれば高価な物でも売れる。
		一般小売店〔野菜〕（店長）	お客様の様子	・なかなか飲食関係の動きが良くならず、当店も厳しい状況が続いている。
		一般小売店〔花〕（店長）	それ以外	・夏の天候不順による不作の影響をまともに受け、販売価格がかなり高騰している。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・外国人観光客の増加で、来客数は前年比で増加が続いているものの、売上は8～10月の合計で前年と同水準となっている。外国人客の効果を除くと、若干前年を下回る状況である。



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
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・まだまだ消費自体は低調であり、所得も低迷している。台風の被害も多く、その復旧は長期にわたる場合もあり、国による対策が必要となっている。目にみえる部分よりも、みえない部分への対策が必要であり、特にスピードが求められている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・今月は台風の影響や、前月に秋物商品が前倒しで売れたこともあり、目標の達成は難しいが、外国人観光客向けの売上増により、前年実績は確保できそうである。ただし、アパレルへの支出が増えたときには、雑貨への支出を抑える傾向があるなど、客の消費が増えているという実感はない。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・生鮮食品の動きに変化がないほか、気温がまだ下がっていないため、冬物衣料の動きも鈍い。
		百貨店（販促担当）	販売量の動き	・今月は台風が直撃した影響を除けば、各指標が前年を上回っている。特に、定価品が堅調に推移しており、気候の変化に伴って商品が動いている。ただし、セール品については客の動きが固く、雰囲気は流されて購買することはない。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・今月も来客数は前年を大きく上回っているが、レジ客数には来客数ほどの伸びがなく、前年の売上の確保に苦戦している。また、秋恒例の物産催事も、他店と開催期間が重なる傾向があり、客の分散によって前年実績の確保に苦戦している。
		百貨店（商品担当）	販売量の動き	・部門ごとや週ごとの動きには好不調があり、全体的に決して好調とはいえない。都市部の店舗に比べて、郊外や地方の店舗はなかなか不調から脱しきれていない。
		百貨店（売場マネージャー）	販売量の動き	・今月は台風という天候要因もあるが、秋らしい陽気が続いた割には、ファッション関連を中心とした販売量は前年を下回っている。特に、身の回り品が苦戦している。食品関連も前月と同じく、青果を中心とした生鮮食品の苦戦が続いている。客の動きでは、ボリューム層の来店が減少している。
		百貨店（外商担当）	販売量の動き	・高額なダイヤモンドの指輪など、宝飾品の受注が数点出てきているが、季節の変わり目であるにもかかわらず、婦人服の売上は期待したほど伸びていない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・消費税増税前から、普段よりも少し良い物を購入するスタイルが定着してきている。その代わりに余分な物は極力節約するため、買上点数が減少し、単価の上昇ではカバーできない状況が続いている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・動きの良かった衣料や住居関連の季節品の動きが鈍くなり、苦戦している。食品や消耗品の販売量も伸びず、全般的には単価が少し上昇し、販売点数が大幅に減少する形となっている。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・引き続き生鮮食品を中心に売上は堅調であり、月上旬の天候不順の影響も限定的である。
		スーパー（企画）	販売量の動き	・食品は堅調に推移しているが、これまで好調であった衣料や住居関連品では、消費が足踏みしている様子である。これから更に気温が低下すると、活発になると予想される。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・今月は気温の変化や天候に左右されて、売上の伸びない日もあったが、それ以外では販売量や客の様子に大きな変化は感じられない。
		コンビニ（店員）	販売量の動き	・直営店になって1年になるが、赤字の状態をなかなか脱出できない。
		コンビニ（広告担当）	お客様の様子	・景気の停滞が続いている感はぬぐえない。客の日常の消費もシビアであると感じる。
		衣料品専門店（販売担当）	お客様の様子	・消費税の再増税の件で、様子見の客が増加している。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・来客数に関しては前年とあまり変わらないが、販売量は前年が消費税増税の影響で増えたことを除いても、少し少ない。
		乗用車販売店（販売担当）	来客数の動き	・午前、午後共に、一部の時間帯に来客が集中しており、全体の来客数が増えない。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・生活に密着した商品を販売しているが、必要数量しか購入しないほか、比較的価格の低い商品が優先的に購入される。
		その他専門店〔宝石〕（経営者）	お客様の様子	・今年4月から消費税率が8%に上がり、様々な商品が値上がりしているため、その影響で客の消費意欲がマイナスになっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・特に変化はなく、良くも悪くも動きがない。
		その他専門店 〔宝飾品〕（販売担当）	競争相手の様子	・売上の安定している同業者がみられない。
		その他専門店 〔スポーツ用品〕（経理担当）	販売量の動き	・消費税率の引上げによる停滞感が慢性化している。
		一般レストラン （店員）	お客様の様子	・週ごとに雰囲気は変わるが、大きな変化はない。ただし、固定客には人事異動などで多少動きがある。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・長く続けているので、こちらが動けば来店してもらえる。客層も変わらず、良くも悪くもない状態が続いている。
		その他飲食 〔コーヒーショップ〕（店長）	来客数の動き	・消費税増税後、客単価は上昇しているが、来客数の減少幅は月を追うごとに大きくなっている。税抜売上では前年を下回る状況が続いている。
		観光型旅館（経営者）	単価の動き	・今月前半は台風などで客足にも影響があったものの、行楽シーズンでアウトドアでの利用や、スポーツの合宿での利用は前年よりも増えている。客単価もここ数か月は横ばいとなっている。
		都市型ホテル （総務担当）	来客数の動き	・宿泊客の増加が続き、好調を保っている。客室稼働率は曜日に関係なく高稼働となっており、特に海外からの旅行客の増加が大きい。
		都市型ホテル （マネージャー）	来客数の動き	・客室部門については、円安の影響などで中国や台湾といった海外からの客は増えている。ただし、消費税増税の影響か、そのほかの部門では客が減少している。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・法人需要は堅調であるが、一般の消費はなかなか上向いてこない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・流し営業での売上が順調に推移している。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・公共事業などで建設業は好調であるが、物価の上昇により個人消費では買い控えが進んでいる。
		テーマパーク （職員）	来客数の動き	・来客数の変動はあまりないが、内訳が多少変わってきているように感じる。外国人客が明らかに増えているものの、今後の動きが読めないで、当てにはできない。
		パチンコ店（店員）	お客様の様子	・客の滞在時間が短くなっている。
		競艇場（職員）	単価の動き	・単価の動きは、3か月前と比較して横ばいの状態である。
		その他レジャー施設 〔飲食・物販系滞在型施設〕（企画担当）	販売量の動き	・昨年に比べると、購買率や消費単価はやや悪化している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・固定客しか受け付けていないので、大きな変化はない。
		美容室（店長）	お客様の様子	・最近化粧品をインターネットで購入する人が増加するなど、節約志向が強まっている。
		美容室（店員）	販売量の動き	・パーマとカットをオーダーする客に比べて、カットのみの客が増えている。
		その他サービス 〔ビデオ・CDレンタル〕（エリア担当）	販売量の動き	・映像や音楽レンタルの売上減少を、コミックレンタルや書籍、文具の売上カバーし、前年の水準を維持している。
		住宅販売会社 （経営者）	販売量の動き	・住宅建材や設備などの値上がりも落ち着き、客への対応がしやすくなっている。
		住宅販売会社 （総務担当）	販売量の動き	・消費税率10%への引上げを見据えた駆け込み需要の動きは、まだみられない。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	お客様の様子	・新築マンションの販売価格は着実に上昇しているが、購入検討者の動きは大きく悪化しているとはいえない。物件によって販売の好不調はあるものの、景況感の悪化の影響を受けている印象はない。

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
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・消費税増税をきっかけに客に必要な物だけを買うようになり、ついで買いがなくなったため、買上点数が減っている。その結果として売上が減少しているが、来客数の増加で対応すべきか、単価の上昇で対応すべきかは迷うところである。
一般小売店〔珈琲〕（経営者）		販売量の動き	・原料相場の上昇や円安の影響で、調達価格が高騰している。	
一般小売店〔精肉〕（管理担当）		それ以外	・牛肉の相場が高騰しているが、需要の増加による高騰ではないという報道もある。今店頭で動いているのは、おかず用の肉であり、高級品の動きは鈍いなど、客の財布のひもが緩んでいる感覚はない。今月はスポット的なイベントで販売量は増えたものの、根本的には悪いと感じている。	
一般小売店〔衣服〕（経営者）		お客様の様子	・秋の発表会に必要な商品は売れるが、じわじわと景気は悪くなってきている。	
一般小売店〔家具〕（経営者）		販売量の動き	・家具の専門店であるが、量販店に客が流れている。	
百貨店（企画担当）		お客様の様子	・台風の影響などもあり、売上は不調が続いている。また、気温が下がっている割に冬物の動きも鈍い。	
百貨店（売場マネージャー）		来客数の動き	・今月の来客数は前年の同じ曜日で比べると、12%減と大幅に苦戦している。2度の台風通過もあったが、反動による来客数の増加もなく、厳しいままで推移している。月中旬に株価が低迷したこともあって、高級ブランドや宝飾品の販売額が前年比で20%以上減少するなど、前年の消費税増税前の駆け込み需要による盛り上がり差し引いても、厳しい状況である。	
百貨店（営業企画）		来客数の動き	・入店客数は8月が前年比で2.9%減、9月が5.1%減と悪化している。個人消費の回復が鈍く、欧州の景気低迷や為替の急変といった不安要素も多い。	
百貨店（売場マネージャー）		それ以外	・来客数、客単価共に悪化傾向であり、特に紳士、婦人靴は厳しい。	
百貨店（マネージャー）		販売量の動き	・家庭用品の動きが徐々に厳しくなり、客1人当たりの買上数は微減傾向にある。買上時期も、何か特典のあるタイミングに集中している。	
スーパー（経営者）		単価の動き	・今月に入って客単価がかなり低下している。100～300円の商品は動いているが、それ以上の価格の商品は動きが非常に悪い。	
スーパー（経営者）		単価の動き	・野菜類は単価が昨年比で大幅に下がっているが、必要な物だけを買う動きが定着しているため、販売点数が伸びない。肉類でも、単価が高い牛肉の伸びが8月以降は徐々に低下しており、豚肉、鶏肉にシフトしている。一方、加工食品類は円安や原材料高で各社から値上げ表明があるものの、競合他社を含めて店頭の価格は確実に下がっている。実質賃金が伸びないなか、客の生活防衛意識を強く感じる。	
スーパー（店長）		来客数の動き	・来客数の減少が続くなど、消費税増税を含む影響が少しずつ出てきている。	
スーパー（企画担当）		来客数の動き	・来客数の前年比が96%と、これまでの98%程度から下落気味である。	
スーパー（広報担当）		来客数の動き	・節約志向が定着したことに加え、物価上昇で買い控え傾向がより顕著になっている。	
スーパー（管理担当）		来客数の動き	・台風の上陸が多く、週末に重なったこともあり、来客数は激減している。	
衣料品専門店（経営者）		来客数の動き	・台風などの影響で週末の来客数が伸び悩んでいる。	
家電量販店（経営者）		販売量の動き	・異常気象も影響して季節商品の動きが悪いほか、客の財布のひもが固い。故障しない限り、家電製品を買わない客が増えている。	
家電量販店（企画担当）		来客数の動き	・消費の冷え込み感が広がっており、スマートフォンの新製品の発売も大きな起爆剤にはなっていない。	
乗用車販売店（経営者）		販売量の動き	・9～10月の売上は、前年、一昨年よりも減少している。	
乗用車販売店（営業企画）	来客数の動き	・来客数が前年比で90%と落ち込んでおり、消費税の再増税の動きを警戒していると感じる。		
住関連専門店（店長）	販売量の動き	・消費税率の引上げから半年が経過したが、売上が明らかにトーンダウンしている。物価の上昇で明るい見通しも立たないなか、消費者の節約傾向を肌で感じる。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		その他小売〔インターネット通販〕（企画担当）	お客様の様子	・値引きでの販促による効果が期待を下回ったほか、買上単価の低下も目立っている。	
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・人事異動などの動きが例年よりも少なかった影響か、夜の団体予約が少ない。	
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・経費削減のため、インターネットでの販促を縮小し始めた影響が大きく出ている。	
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・客室単価や稼働率は共に上がっているが、宴会の件数、金額は悪化している。	
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・国内旅行は、速度の遅い台風が3連休を襲い、交通網も乱れたことでキャンセルが多発した。海外旅行も円安の影響が徐々に出てきている。エボラ熱やイスラム国の動向を気にする人も若干出始めている。	
		旅行代理店（店長）	競争相手の様子	・来店する客が少なくなっている。	
		旅行代理店（広報担当）	お客様の様子	・エボラ出血熱やイスラム国、御嶽山など、旅行環境に悪影響を及ぼす事象が発生しており、実際にその理由でキャンセルする客もみられるなど、状況は悪くなっている。	
		タクシー運転手	お客様の様子	・日に日に悪くなっているような状態で、市内でも客が目立つ日はない。	
		競輪場（職員）	単価の動き	・今月の客単価は9,657円で、3か月前は9,729円であった。	
		その他サービス〔保険代理店〕（経営者）	お客様の様子	・業績の良い企業は昨年から引き続き順調であるが、どちらともいえない状況であった企業の業績が頭打ちになっている。個人についても、大きな消費は一部の富裕層のみである。国の対策も一定規模以上の企業に対するものが中心で、小規模企業、零細企業は切り捨てられている感がある。税収効果を考えると、零細企業は対象外という考え方も分かるが、経済が崩壊する原因にもなる。	
		住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・新築分譲マンションは、建築費の高騰に伴って販売価格を上げざるを得ないが、多くの物件は売行きが鈍ってきている。	
		その他住宅投資の動向を把握できる者〔不動産仲介〕（経営者）	お客様の様子	・不動産の取引件数は減少しているように感じる。	
		悪くなっている		一般小売店〔時計〕（経営者）	単価の動き
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子			・主婦は自分の衣服の購入を節約し、秋物は購入していない。	
一般レストラン（経営者）	来客数の動き			・飲食店の売上は天候に左右されるが、今月は台風で2回も襲われ、来客数が減少している。取引先の魚屋からも、売上は良くないと聞いている。	
タクシー運転手	競争相手の様子			・法人の無線予約が激減している。	
企業動向関連（近畿）	良く なっている	その他非製造業〔民間放送〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・スポットCMの需要がおう盛である。	
		やや良くなっている	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・秋の需要期を迎えているので、夏場よりも少しは良くなってきている。ただし、前年と比べると実績は下回っている。休日を中心に台風が発生し、買物にも影響が出ている。
			電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ここしばらくは閉店などの動きが多く、雰囲気が悪くなっている。受注量や販売量はやや良くなっているものの、ここ数か月が悪過ぎたため、その反動と考えられる。
			電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・引き合い件数や受注量が増えている。
			建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・10月に入り、土壌汚染調査が動き出してきた。太陽光発電は電力会社の受入保留問題の影響はあるが、堅調に動いている。

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
変わらない		経営コンサルタント	取引先の様子	・家電業界の取引先が中心であるが、ここしばらくは大手企業を含め、上昇傾向となっている。
		食料品製造業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・気温の低下により飲料水の売上が伸びない。前年比では販売価格が全体的に下がっているにもかかわらず、売上は伸びていない。
		繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・タオルの産地では最需要期を迎えているが、メインの年賀用タオルの需要が低調である。その一方、数量は少ないが、百貨店などのギフト用の新商品は活発に動いている。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・調子の良い取引先と、調子の悪い取引先で差はあるものの、大きな変化はない。
		化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・関東地方からの建設材料関連の受注が回復している。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・販売量、受注件数共に減少気味であり、特に機能性の高い製品の動きが悪いと感じる。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・消費税増税の影響については、9月からは回復に転じる期待感があったが、10月に入っても荷動きは改善してこない。
		金属製品製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・太陽光発電関連事業については、電力会社による買取の中断などにより、メガソーラーなどの産業用の出荷が大幅に削減すると思われる。事業の縮小も検討しなければならないが、建築関連全体では引き合いがきている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・顧客の設備投資の動きは悪くないが、実際の受注につながるまでには、まだ時間がかかりそうである。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・製造業においては、消費税増税による影響が薄らいできているところが多い。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・戸建住宅やマンション物件に関する受注量が依然として減少しており、消費税増税前の駆け込み需要の反動減が尾を引いている。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・海外向け案件は、現地企業の技術力アップもあって受注競争が激化している。国内向け案件についても、増加の動きはみられるものの、中小企業の設備投資意欲はまだまだといった感がある。
		その他製造業〔事務用品〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・例年の動きと変わらない。
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・仕事量はまずまずであるが、技能労働者不足で工事に入れない同業者もある。技術者不足も深刻な状況である。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・完成住宅の見学会を実施したところ、ある程度の来場者は集まったが、予算はいずれも低めである。
		輸送業（営業所長）	それ以外	・燃料費は少しずつ下がってきたが、運転手の確保が難しく、稼働率が下降気味である。
		通信業（管理担当）	それ以外	・スーパーなどでは、価格が下がらないだけでなく、商品に魅力が感じられず、購買意欲が高まらない。
		金融業（営業担当）	それ以外	・アベノミクスの効果が出ていない。中小企業の業況回復に時間がかかり過ぎている。
		金融業〔投資運用業〕（代表）	それ以外	・欧州の不景気が米国株に影響し、それによって日本の株価が乱高下している。早く日本企業の基礎的要因による株価の上昇を期待したい。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・神戸から事業所が減少しており、その状態が続いている。事務所の需要の減少で、賃料や空室率の悪化につながり、社宅の需要もなくなってきている。不動産の賃貸事情が全般的に停滞しており、景気は底ばいの状態である。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折込収入の悪い状態が続いている。
広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・紙媒体、インターネット媒体共に、受注が前年を下回っている。		
広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・このところは広告の出稿に大きな動きがみられない。		
経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・当社への業務依頼は増えているが、発注価格は低いままである。		
コピーサービス業（店長）	受注量や販売量の動き	・受注量はやや微増で推移しているが、全体として良くなったという実感はない。		

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
		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	・10月に入り、駅チカ店舗では秋冬商品が出そろったが、売行きは今一つである。特に、高額商品の売上が芳しくなく、土産品を中心に客単価が前年比で3～5%下がっている。
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・消費税増税後は、2か月ほど前に一時的な回復が感じられたが、最近は再び落ち込む動きが出てきている。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	取引先の様子	・各得意先に値上げ申請をしているが、今のところは許可が得られないため、状況は厳しい。
		その他非製造業〔衣服卸〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・消費税率の引上げ後、不要不急の消費に関する販売状況の回復が鈍い。食品などの必需品の荷動きは整調であるが、タオルや身の回り品といった商品は、客1人当たりの販売点数の減少傾向が続いている。
		その他非製造業〔商社〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・新製品の投入に伴い、引き合いを含む受注案件が増加した。ただし、価格が厳しく、決して利益が出るわけではないため、景気そのものは以前と変わらない。
	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	・小刻みの受注量になってきている。
		繊維工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・消費を抑える雰囲気が高まっており、得意先による催事の集客が難しくなっている。着物を着る機会も減少しているようである。
		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	・製造業の上場企業による印刷物や販促資材の発注量が減ってきており、住宅関連の受注も落ちてきている。大手電力会社からの受注は、部数が減っているものの、印刷物の種類は何とか確保できている。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が目にみえて悪くなっている。
		金属製品製造業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・ステンレス材の値上げ幅には、中小企業向けと大企業向けで大きな差があり、販売価格に転嫁できず採算が悪化している。
		電気機械器具製造業（経理担当）	取引先の様子	・遊技場関連では、新たな規制に関する風評が市場を滞らせる傾向が強く、今回もその流れがみられる。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・昨年の8割程度しか、家具が売れていない。
		広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・郊外のショッピングセンターの売上が伸びない。
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	・在庫台数はあまり変わらないが、1台当たりの利益が少ない。	
その他非製造業〔電気業〕（営業担当）		受注量や販売量の動き	・消費マインドが低下している。	
悪くなっている	—	—	—	
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	・受注から成約までの時間が短くなり始めている。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・3か月前に比べて新規の受注が多くなってきている。また、事務職の求人も増え、派遣期間も長期で安定した求人が増加している。求人の増加もあって、採用面では人材の確保が難しくなっているが、安定して働いている人が多いことも、需給のひっ迫につながっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・関西の地元企業による広告出稿状況が良い。
	学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・求人数の伸びは落ち着いてきたが、求人のために訪れる企業数が大幅に増加している。来春入社分についても、継続して採用活動を行う企業が増えている。	
変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・これから年末に向けて、本来はいろいろな動きが出てくる時期であるが、その気配がほとんどみられない。当社は政府関係の入札にも参加しているが、入札案件は昨年と比べ物にならないほど低調な動きであり、先行きが少々心配になってきている。	

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	
		人材派遣会社 (役員)	採用者数の動き	・金融機関の派遣社員を含む人材採用意欲は、昨年秋ごろにはN I S A対応や危機管理対応、消費税増税関連で相当の募集があったが、今年度の後半からは潮が引くように採用数が減っている。他産業も含め、良い人材を求める状況は変わらないが、大量採用とまではいかない。	
		新聞社〔求人広告〕 (営業担当)	求人数の動き	・一部の大手メーカーからは、臨時従業員の募集などの出稿は出てきているが、梅田や阿倍野エリアでの開発案件は落ち着いてきている。一方、チェーン展開している飲食業などでの求人難は続いているほか、大阪を中心としたホテルは好調であり、経験者を中心とした求人も活発である。	
		新聞社〔求人広告〕 (管理担当)	求人数の動き	・様々な指標が景気の減速を示しているなかで、新聞の求人広告に関しては今月も明らかな変化はみられず、3か月前からの変化も感じられない。	
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数は前年比で5.6%増加した。業種別にみると、全体で大きな割合を占める製造業が15か月ぶりの減少となった。一方、卸売業や飲食業、サービス業などでは増加している。また、外国人観光客の増加に伴い、着物レンタルや写真撮影などに関する事業は好調のようである。	
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・今月の新規求人数は、前年、前月と比べて増加したものの、増えた業種は、医療・福祉や建設業の有資格者求人が中心となっている。	
		学校〔大学〕 (就職担当)	周辺企業の様子	・求人数は増加しているが、企業からは、決して景気が上向いたからではないといった声がよく聞かれる。	
		学校〔大学〕 (就職担当)	それ以外	・大阪港に入港するコンテナ船をみていると、少し大きな船が増えてきたようで、荷動きが活発になっていると感じられる。	
		やや悪く なっている	人材派遣会社 (営業担当)	求職者数の動き	・安定雇用を求める就職希望者が増え、派遣での就業に抵抗を示す求職者が増えている印象がある。
			アウトソーシング企業 (営業担当)	周辺企業の様子	・通信関連の企業を中心に、外注費や人件費の削減の動きが進んでいる。
			職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比で減少している。建設業や製造業などの多くの職種で減少するなど、増加が続いていた新規求人数は、ここへきて減少基調に転じている。
職業安定所(職員)	求人数の動き		・求人数が減少傾向にある。		
民間職業紹介機関 (職員)	求人数の動き		・建設関連が9割を占める日雇い求人業者による、早朝の来所数がわずかに減り、求人数の前年比も減少幅がやや拡大しつつある。		
悪く なっている	—	—	—		

## 8. 中国(地域別調査機関:公益社団法人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  (中国)	良く なっている	—	—	—
	やや良く なっている	百貨店(営業担当)	販売量の動き	・10月はテナントの60%強の店舗で売上が前年同月の100%を超えた。先月は40%であったので売上は良くなっている。原因は分からないが来客数も伸びてきており、今後もこの調子が続いてほしい。
		コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・例年であれば8~10月は売上と来客数がともに8月をピークに段々と落ちてくるが、今年は10月もほぼ横ばいで推移している。例年に比べて売上が良い理由は、工事関係者の来店が多いためである。
		家電量販店(企画担当)	来客数の動き	・来客数は前年比100%に届かないが、以前よりは回復傾向になっている。それに伴って売上にも回復の兆しが出てきた。
		乗用車販売店(店長)	販売量の動き	・10月の販売量は月後半に失速気味であったが、1か月を通しては安定的で前年の102%であった。
		タクシー運転手	お客様の様子	・10月の売上は前年の102%である。
設計事務所(経営者)	お客様の様子	・消費税増税後の様子見から、やっと少しずつ工事の動きが見え始めている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・10月の受注契約数は3か月前と比べて良くなっており、購入意欲が高く具体的に検討する客が増えてきている。
	変わらない	商店街(代表者)	来客数の動き	・来客数は下げ止まりの様子である。イベント開催時に来客数は増えるが、一時的なものに止まっている。
		商店街(理事)	来客数の動き	・消費税増税の影響は一段落しており、客は落ち着いて本当に欲しいものや必要なものを選別して買物する姿勢になってきている。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・客の来店頻度が低下し、買い控えにつながっている。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・6月から売上が厳しい状況が続いている。秋口からの諸物価の値上がりも響いている。
		一般小売店〔食品〕(経営者)	来客数の動き	・来客数が前年割れする状態が続いている。
		一般小売店〔靴〕(経営者)	販売量の動き	・来客数は増加傾向であるが、購買客数が伸び悩んでいる。品ぞろえ、陳列方法や接客について工夫しているが、なかなか解決の糸口が見つからない。
		百貨店(経理担当)	販売量の動き	・先月は売上が前年並みに回復したが、10月は前年実績に届かない見込みである。
		百貨店(販売促進担当)	お客様の様子	・前年に比べ早くから秋らしい気候になっている。この気温低下はファッション関係にはプラス材料となり、婦人服を中心に秋物の動きが順調である。しかし最近の諸物価高騰で、催事会場や生鮮食品の動きは低迷している。不要不急の商品は買わない、少しでも安価な商品を買うといった客のシビアな購買姿勢が顕著となってきている。
		百貨店(購買担当)	お客様の様子	・天候の影響かもしれないが、多少値が張るコートやジャケット等の売上が減少するなど、婦人服については厳しい状況が続いている。一方、今年4月の消費税増税にもかかわらず、高額なバッグや宝飾品等の売上は落ちていない。
		百貨店(売場担当)	お客様の様子	・衣料品ではまだ気温が少し高いため、防寒ファッションの動きが良くない。台風の影響もあったが、化粧品や身のまわり品などの売上は良好に推移している。
		百貨店(売場担当)	販売量の動き	・衣料品は月初の気温低下で好調に推移したが、月中旬の台風の影響で大きくマイナスになった。中心市街地の店では消費税増税前のラグジュアリーブランドの駆け込み需要の反動から脱しておらず、郊外型店舗の方が比較的健闘している。
		百貨店(売場担当)	販売量の動き	・高額な美術品や宝飾品は売れるが、全体の販売量の先行きは不透明である。
		スーパー(店長)	単価の動き	・最近6か月ぐらいずっと来客数は前年の98~99%で、客単価は前年の103~105%で推移しており、10月もこの傾向に変化はない。
		スーパー(店長)	それ以外	・野菜が高値で安定しており、客は買い控え傾向にある。
		スーパー(店長)	お客様の様子	・客は生活必需品には金を使うが、やはり低価格志向が強く、特売品には客の反応が高い。
		スーパー(店長)	お客様の様子	・食品以外については売上はほぼ前年実績まで戻ってきているが、食品については客は特売日等で店をかなり使い分けている。そのため店によって食品売上の増減幅が極端に大きい。売上が増加した店についても消費税増税転嫁分の寄与が大きく、来客数は減少している店もある。
		スーパー(財務担当)	単価の動き	・少し高い品物を求める客と低価格の品物を求める客に二極化している。客が節約のために買いまわるため、来客数は前年を上回るが、客単価が前年を下回っている。
		コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・来客数に下げ止まりを感じるが、なかなか上向きに転じない。中食商品の動向は徐々にではあるが上がってきている。
		コンビニ(支店長)	お客様の様子	・自社店舗や競合他社の状況から判断して、景気に変化はみられない。
		家電量販店(店長)	お客様の様子	・秋に大きなイベントが開催されたが、来場者は前年の8割と客の出足が悪く、財布のひもはさらに固くなった。
	乗用車販売店(統括)	販売量の動き	・10月の販売量は前年の80%と大変厳しい。	



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店 (営業担当)	お客様の様子	・消費税増税から半年になるが、消費を控えたり、より安い店を探す客が増え続けている。
		自動車備品販売店 (経営者)	販売量の動き	・消費税増税後は消費者の財布のひもが固い。
		住関連専門店 (営業担当)	お客様の様子	・前年と比べて売上が伸びていない。
		その他専門店 〔和菓子〕(経営者)	来客数の動き	・来客数に大きな変化はない。
		その他専門店 〔ファッション雑貨〕(従業員)	単価の動き	・先月、当ショッピングセンターが大規模な改装を行い、新しい店が多数開店したため来客数は増加している。集客している店は販売価格帯が安い店だけであり、客の買物袋をみてもそういう店の袋が目立つ。
		その他小売 〔ショッピングセンター〕(所長)	お客様の様子	・客は新しいものに興味を持ち消費につながっているが、必要なものとそうでないものを選別したメリハリがある消費になっている。
		高級レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・企業利用は低迷が続いている。週末の個人利用や家族利用は週によって増減する状況で、3か月前と比べて変化はない。
		観光型ホテル (宿泊予約担当)	来客数の動き	・先行予約は伸び悩み、来客数も減少している。
		都市型ホテル (スタッフ)	単価の動き	・業種でバラツキはあるが、自動車関連企業などからは高単価の客を受け付ける。
		都市型ホテル (企画担当)	来客数の動き	・市内でのコンベンション関連の開催が活発で、それに伴う宴会や宿泊需要が増加している。さらに大型ショッピングモールの開業が間近となり、市内のビジネスホテルでも関連企業の宿泊予約が増加している。ただ物価高騰による消費マインドの低迷が影響し、レストランの来客数は減少傾向である。
		都市型ホテル (企画担当)	来客数の動き	・宿泊部門ではアジアやヨーロッパ圏の外国人客が好調に推移している。国内客では1室当たりの単価が若干上昇している。レストランでは高額単価店舗が消費税増税後に低調となったまま、いまだに回復傾向がみられない。
		旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・最近では客から景気の悪さに慣れてきた様子を感じる。
		通信会社(広報担当)	お客様の様子	・客に積極的に新しいものに買換えようという動きはみられない。
		通信会社(企画担当)	お客様の様子	・モバイル端末に新サービス提供の動きがあるが、利用者の反響や販売への影響はまだ限定的である。
		通信会社(総務担当)	お客様の様子	・放送部門は漸増傾向で通信部門は減少傾向にあり、総じて横ばいの状況である。
		テーマパーク (管理担当)	来客数の動き	・来館者数や商品販売高などは前年同月から大きな変化はない。
		ゴルフ場(営業担当)	お客様の様子	・気候が良くなり、例年どおり集客できている。天候次第で客数は大きく左右されるため、週間天気予報から目が離せない。
		競艇場(職員)	販売量の動き	・10月は3か月前の7月と同程度の売上を確保できた。
		美容室(経営者)	競争相手の様子	・同業者の会合では来客数と売上がともに段々と減少しており、今後どうしたら良いのかという悩みばかりが出る。
		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	・利用者やその家族との会話では、景気の変化がうかがえる話はこちら最近一切聞かれない。
		設計事務所(経営者)	競争相手の様子	・受注が大幅に減少している会社がある一方で、伸びている会社もある。全体的としてはやや減少傾向であるが、景気を下方修正するほどではない。
		設計事務所(経営者)	来客数の動き	・消費税再引上げ前に建築したいというクライアントからの引き合いが継続している。
		住宅販売会社 (営業担当)	お客様の様子	・秋になり徐々に問い合わせ件数が増えている。ただ購入を検討し始めたばかりの客が多く、低予算の客も目立つ。
		住宅販売会社 (販売担当)	お客様の様子	・イベントへの来場などでは客の動きはみられるが、客からは慎重な姿勢がうかがえる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	それ以外	・乗客数はそれほど変わらないが、仕入れ食材が段々と値上がりしている。また人件費や燃料費も高騰するなど、利益圧迫要因が増えている。
		商店街（代表者）	単価の動き	・売上は低迷したままであり、客は先行きの不安から購買意欲を低下させている。賃金が上がり可処分所得が増加しないため、客は子供服に金をかける余裕がない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・商店街の各加盟店に聞いても、10月は売上が悪い。来客数や客の購買意欲など、すべての面で景気の低調さを感じる。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	お客様の様子	・名刺の注文が以前に比べて減少しており、営業活動が活発でないように感じる。
		一般小売店〔紙類〕（経営者）	お客様の様子	・四国や山陰からの観光客が増加して来客数は増えているが、客が使う金額は増加していない。
		一般小売店〔酒店〕（経営者）	販売量の動き	・料飲店向けの売上が増えない。店に話を聞くと、客が来ない日も多いという。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	販売量の動き	・客の財布のひもが固く、なかなか商品が売れない。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・8～9月にかけては夏のバーゲン商品よりも秋物の正価品の動きが良く、売上も順調であったが、10月に入って動きが止まった。10月の売上は厳しい。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・月中旬の祝日の台風襲来が大きく影響し、売上を押し下げた。台風以降も来客数と売上はともに前年割れの日が多く、10月の売上は前年の90%台前半となる見込みである。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客単価が2～3か月前から落ちているが、この傾向は当分続く。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・売上、来客数や単価がともに下降気味である。
		スーパー（業務開発担当）	販売量の動き	・精肉をはじめ卵や加工食品が値上がりし、客の節約志向も相まって販売点数が伸びない。
		スーパー（管理担当）	来客数の動き	・客単価はほぼ前年並みで推移しているが、来客数の減少により売上が伸びない。消費税増税後から客がディスカウントショップにシフトする傾向が強くなってきている。
		コンビニ（副地域ブロック長）	来客数の動き	・来客数と客単価が前年を下回っており、いろいろと対策をとっても傾向が変わらない。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	単価の動き	・客単価が低下している。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・10月の売上は前年の95%であり、景気はやや悪い。
		家電量販店（販売担当）	販売量の動き	・エアコンなどの季節商品の需要がなくなったので、売上は伸びない。
		その他専門店〔布地〕（経営者）	お客様の様子	・秋冬物のシーズンとなったが、客には漠然とした不安があるようで、積極的に買物する姿勢がみられない。地方はアベノミクスの恩恵を受けていないため、客は消費税再引上げ前に駆け込み購入しようという気持ちが起きない。
		その他専門店〔海産物〕（経営者）	来客数の動き	・秋になり日曜日や祝日こそ客が増えてきたが、月間をトータルすると来客数が少ない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（運営担当）	お客様の様子	・来館客数は前年をキープしているが、買上点数は前年より減少している。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・例年であれば農繁期が終わって増加するはずの来客数とグループ客が減少している。原因としては、地方では賃金のベースアップが一部企業で実施されただけで、大半の中小企業は賃金を据え置いている状況がある。		
一般レストラン（店長）	お客様の様子	・客との会話に明るい話題が出ない。一部の客は景気が良くなったと感じているかもしれないが、大多数の客は良くなったと実感していない。		
一般レストラン（外食事業担当）	お客様の様子	・平日メニューに食べ放題を取り入れたこともあり、平日は来客数が増加している。金曜日や休日は家族利用やサラリーマンの利用が減少し、若者のグループが目立つ。		

分野	景気の現状判断	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		観光型ホテル (支配人)	販売量の動き	・売上の減少に歯止めがかからない。都市部のホテルは好調であるが、それ以外の地区のホテルとの格差が広がっている。	
		テーマパーク (営業担当)	来客数の動き	・バスツアーによる団体客が目立って減少している。	
		美容室(経営者)	お客様の様子	・若い客は将来の見通しが立たず、賃金も上がるようには思えないので、ボーナスが出て使わず貯金するという。年配の客は税金等差し引かれる金額が増え、実際に使える金額が減っているため、買物を控えていると話す。社会から不安が減らないと、客は店で金を使ってくれない。	
		設計事務所(経営者)	お客様の様子	・客には景気の先行きを諦めている感が強い。客の購買意欲が低下している。	
	悪く なっている	悪く なっている	商店街(代表者)	お客様の様子	・商店街が危機的状況にあることが理解されていない。
			スーパー(店長)	来客数の動き	・給料日以降に購入単価が上昇する従来のパターンがみられなくなった。偶数月の15日、年金支給日やこども手当支給日以降には、若干購入単価が上昇するが、すぐに元に戻る。客の節約意識が高くなっており、食品や日用雑貨は安い他店で購入している。
		スーパー(販売担当)	それ以外		・例年であればこの時期には店頭には多数の冬物を陳列し始めるが、今年はその仕掛けが遅い。売上が厳しいため、販売計画にも余裕がなくなっている。
		衣料品専門店(経営者)	お客様の様子	・大型ディスカウント店が出店し、昔からの地元スーパーも安い価格で販売し始めている。消費者には良いことであろうが、地方経済の景気は下がる一方である。他県から進出する店ばかりで消費者が買っている、地元の景気は良くならない。	
		自動車備品販売店(経営者)	販売量の動き	・自社だけでなく県内同業種の売上データをみても、いかに当業種の売上が落ち込み、苦戦しているか良くわかる。値引競争が再来し、アベノミクス前のデフレ状況に逆戻りしつつある。	
		その他専門店 [時計](経営者)	単価の動き	・修理などの客数は変わらないが、高額品が売れない。	
悪く なっている	悪く なっている	一般レストラン(経営者)	お客様の様子	・土砂災害が発生した以降、当地では全般的に自粛ムードが広がり、人の動きも少なくなってきている。また消費税増税がボディーブローのように全体に行き渡り、景気は儉約と自粛のダブルパンチを受けている。	
		その他飲食 [サービスエリア内レストラン](店長)	来客数の動き	・観光バスと自家用車の交通量の減少が影響している。	
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	・自動車メーカーからの受注が順調で、当社は生産を拡大している。	
	やや良く 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	・取引業界が2～3か月先に大幅な価格見直しを予定していることもあり、予想外に受注量が増加している。	
	変わらない	農林水産業(従業者)	それ以外		・9月を3か月前と比較すると、水揚げ量は490tの減少、水揚げ金額は1億1,800万円の増加であった。9月単月の前年比は、水揚げ量が216tの増加で前年の117%、水揚げ金額が5,270万円の増加で前年の111%であった。
		木材木製品製造業(経理担当)	受注量や販売量の動き		・消費税増税の反動や夏場の天候不順等により、新設住宅着工数の減少が継続中である。
		窯業・土石製品製造業(総務経理担当)	受注量や販売量の動き		・当社のエンドユーザーである大手製鉄所の需要に下支えされているが、自治体向け焼却炉の新設炉案件や既存炉の全面張り替え案件が少なく、一部の補修に限定されている。
		鉄鋼業(総務担当)	受注量や販売量の動き		・春から夏にかけて多忙な状況が続き、引き続き高稼働である。
		非鉄金属製造業(経理担当)	受注量や販売量の動き		・製品により増減はあるが、総体的には受注量に大きな変動はみられない。
金属製品製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き		・工作機械業界に属する得意先からは受注が増加していると聞く。ただ受注に偏りがあるため、当社への受注は横ばいで推移している。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送用機械器具製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は若干落ち込むと予想していたが、当初の計画どおりに推移している。
		建設業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・先行きが不透明になってきた。
		輸送業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・台風により鉄道輸送と海上輸送に影響が出たが、復旧後も数量は増加していない。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・パソコンなど関連機器販売は伸び悩み状況にある。通信設備更改については先送りされている感がある。
		通信業（営業企画担当）	取引先の様子	・今年度の情報通信関連の投資案件は進行中であり、来期予算に関する引き合いが出ている。今年度を上回る大型の投資案件が少なく、受注量はほぼ横ばい状態である。
		金融業（貸付担当）	取引先の様子	・食品メーカーや小売業者の担当からは、駆け込み需要の反動は落ち着いてきているとの声を聞く。一方、宝飾貴金属や自動車など高額商品の販売については前年同月比でマイナスの状況が続いている。また日経平均株価は大幅に上下動しており、景気は足踏み状態が続いている。
		金融業（自動車担当）	取引先の様子	・自動車部品メーカーの多くは高操業を継続中である。消費税増税後は国内販売が低迷しているが、海外販売は北米の好調が続き、中国でも回復基調となるなど、増収増益基調を維持している。
		不動産業（総務担当）	それ以外	・来店数と成約件数からみて、景気はほぼ横ばいである。
	会計事務所（職員）	取引先の様子	・製造業や建設業はともに仕事量や受注量は増えてきているが、納期を短縮されるなど条件面が厳しくなっている。そのために従業員の残業時間が増えることなどから、利益が上がりにくい状態になっている。	
	やや悪くなっている	食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・客の節約傾向が強くなっているため、販売量が減少している。
		化学工業（経営者）	取引先の様子	・主要取引先の上半期の決算見通しをみると、業種というより企業間で格差が大きく出ている。総じて景気に後退感がある。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・セメント等の販売量が伸びておらず、会社全体としても上向きな材料がない。
		鉄鋼業（総務担当）	取引先の様子	・取引分野によって好不調がある。人手不足に起因する建築向け物件の停滞や先送りが響き、全体的に盛り上がり欠ける。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・原油等の価格が高止まりした原材料を使用せざるを得ないが、値上がり分を販売価格に転嫁できないため、適正利益が得られない。
その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）		受注量や販売量の動き	・今後は各種の値上げが予定されている。一部大手輸出企業は高利益となっているが、大半の中小企業、特に部材を輸入に頼る製造業や小売業は大変な状況となっており、とても社員の賃金増額にはいきつかない。物価は上がるが賃金がついてこない状況が続いている。	
	建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・建設関係は仕事量が芳しくない。たとえ仕事があっても労務費等のコストが上昇しているため利益が出ない。	
	建設業（総務担当）	取引先の様子	・工事受注予測に基づいて協力会社と事前折衝を重ねておかないと、発注先を確保できない状態が続いている。予定時期が延びるものや飛び込みの物件等については対応が難しくなっており、また利益確保も予断を許さない状況である。	
	輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・中小企業の荷物発送量が極端に落ち込んでおり、今後回復する見込みもないが、大口荷主からの発送量は順調である。個人からの発送量も消費税増税後の底は脱したと思われるが、それ以上に中小企業の落ち込みの影響が大きい。	
	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・時期的には受注に動きが出るシーズンに入ったが、客からの受注量が減少しており、景気は上向きになっていない。受注先においても人や物の動きが鈍いようである。	
	悪くなっている	○	○	○
雇用関連	良くなっている	—	—	—

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
(中国)	やや良くなっている	人材派遣会社(支社長)	求人数の動き	・季節的に繁忙期を迎える企業からの求人が入ってきており、売上は増加している。大きな特徴として、これまで自社採用のみで繁忙期を乗り切っていた企業からの問い合わせが増えている。 ・求人数が微増である。
		学校[短期大学](学生支援担当)	求人数の動き	
	変わらない	人材派遣会社(支店長)	採用者数の動き	・求人数、求職者数や採用人数が増えている。ただ時期的な要素もあるので、景気が確実に良くなっているとは言い難い。
		求人情報誌製作会社(営業担当)	周辺企業の様子	・来期の新卒採用活動に向け、人員強化などの対策をとる企業が増えており、体制や戦略について日々相談を受けている。
		求人情報誌製作会社(採用支援担当)	求人数の動き	・一時期に比べると求人の引き合いが減ってきている。前年に比べると増えているが、景気に減速感がある。
		求人情報誌製作会社(広告担当)	採用者数の動き	・企業側が積極的な求人の動きをみせているという実感がわからない。
		職業安定所(産業雇用情報担当)	求職者数の動き	・新規求職申込件数をみると、前年同月比では一般とパートがともに減少しているが、前月比では増加に転じている。これは景気の回復傾向から現状の身分や条件よりも好条件の職を求めて新たに求職活動を始めた求職者が増加し、全体の増加につながったものである。
		職業安定所(産業雇用情報担当)	求人数の動き	・月別の有効求人倍率は15か月連続で1倍を超えているが、新規求人数が3か月前に比べて約1割減少しており、景気が上向いているとは思えない。
		職業安定所(雇用開発担当)	求人数の動き	・新規求人数は前年比で増加を続けており、人手不足感は強いが、求人賃金の上昇はあまりみられない。
	民間職業紹介機関(職員)	周辺企業の様子	・景気に浮揚感がないため、情勢を楽観視している企業はない。	
やや悪くなっている	人材派遣会社(経営企画担当)	求職者数の動き	・人材確保について厳しさが増している。事務職やオペレータなどオフィスワークの希望者は順調に集まるが、製造関連や販売職希望者は非常に厳しい。大型ショッピングモールのオープンが迫り、市内中心部での人材の募集合戦はさらに厳しくなってくる。	
	新聞社[求人広告](担当者)	求人数の動き	・有効求人倍率が最近2か月連続で低下している。	
	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	・新規求人は駆け込み需要の反動により、基幹産業の製造業への派遣求人が大幅に減少している。求人全体では前年比で1割減となるなど、このところ好調だった多くの業種で勢いが弱まっている。	
悪くなっている	—	—	—	—

## 9. 四国(地域別調査機関:四国経済連合会)

(—:回答が存在しない、○:主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連(四国)	良くなっている	スーパー(店長)	単価の動き	・生鮮食品を中心に高品質の商品の動きが良くなっている。
		一般小売店[書籍](営業担当)	お客様の様子	・節約志向は変わらないが、どうしても欲しいものは買っている。高額なコンサートチケットが完売した例もある。
	やや良くなっている	コンビニ(店長)	販売量の動き	・競合店の出店で客足が減少しているが、食品は伸びている。
		衣料品専門店(経営者)	単価の動き	・先月同様、台風や雨で売上は一時的に落ち込んだものの、全体的には衣料品関係の売上は良好であった。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・新機種の販売を開始し、冬商戦が始まった。
		ゴルフ場(従業員)	来客数の動き	・予約状況は若干、上向いている。
		変わらない	商店街(代表者)	お客様の様子
商店街(代表者)	お客様の様子	・顧客の動きは依然として鈍い。		

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
		商店街（代表者）	来客数の動き	・10月11～13日の3連休と25～26日はイベント等の開催効果で来街者数は多かった。ただ、平日の午前中は来街者が極端に少なく、これが売上の減少につながっている。消費税増税の影響が依然として続いている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・4～6月の消費税増税の反動減、8月の天候不順の影響は収まりつつある。来客数は伸びていないが、単価は上昇している。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・消費税増税以降、来客数も買上点数も伸びない。原料価格高騰などの影響で客単価は上昇しているが、買い回り頻度は下がっている。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・来客数、客単価ともに前年よりも悪い。
		スーパー（財務担当）	お客様の様子	・消費税増税に伴う節約志向と、良い商品への価値志向の2つの流れがバランスよく取れている。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・販売量は回復傾向にあるが、購入単価がそれ以上に低下しているため、全体的には悪い状況が続いている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売台数が前年を下回る月が続いており、消費税増税以降、低調な状況を抜け出せずにいる。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新車販売台数は、前年比90%程度で推移している。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・お買い得情報を提示しても反応が悪く、ユーザーの購買意欲は良くない。低年式で車検を迎える、あるいは修理が必要などの代替時期が来ない限り購入してはもらえない。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・10月も、当社も同業他社も新車効果はなかったようだ。
		その他小売 [ショッピングセンター]（副支配人）	お客様の様子	・前年を下回ったが、台風の影響を考慮するとほぼ前年並みと言える。客数減、単価上昇が続いている。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・客数は安定しているものの、客単価が伸びない。エネルギー代も上昇しており、商売環境は良くない。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・宿泊客数は安定している。地元客が利用するレストラン等の飲食部門は、来客数・単価ともに減少傾向にある。
		旅行代理店（支店長）	お客様の様子	・2週続けて週末に来襲した台風の影響から、旅行を控えたり、修学旅行のキャンセルも多く、売上は大きく落ち込んだ。
		タクシー運転手	来客数の動き	・秋のお遍路シーズンになり、少しずつ仕事が増えてきている。街中も乗車する客が多くなってはいるが、近距離が多く、夜は少ない。
		通信会社（企画）	お客様の様子	・高額商品の引き合いが以前と比べて少し鈍いように思うが、悪くなっているというほどでもない。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・特に状況は変わっていない。
	やや悪くなっている	商店街（事務局長）	販売量の動き	・週末の人通りは多いが、売上は低調である。今夏まで堅調だったシニア層の消費は、秋頃から勢いが落ちている。外国人観光客が増えているので、その消費を取り込む策を地域全体で考えなければならない。
		一般小売店 [生花]（経営者）	単価の動き	・予算は安くなってきており、衝動買いも減っている。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・食品や大型専門店などデイリー商材は回復傾向にあるが、主軸の衣料品、高額品は消費税増税後、苦戦が続いている。消費の回復は想定より遅れている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・給料日後でも売上が伸びない状況が続き、前年割れになってきている。
		コンビニ（総務）	来客数の動き	・気温や天候に大きく左右されるものの、来客数は減少している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・売上高等は下落している。今までタクシーを使っていた人が、自転車や電車・バスを利用しているようだ。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・冬商戦前で、やや低調になっている。
		通信会社（支店長）	来客数の動き	・主力商品のリプレース時期であるのに、来客数が減少している。
		競艇場（職員）	販売量の動き	・10月の売上は前月比7%減、3か月前比27%減、前年比は横ばいだった。9月と比べて本場開催が2日少なく、休催日が3日あったことを考慮すると悪くはないが、全般的に低調である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪くなっている	一般小売店〔乾物〕(店員)	それ以外	・夏以降、売上が悪い。客数、客単価ともに極端に下落している。
		一般小売店〔酒〕(販売担当)	お客様の様子	・消費者は、必要なもの以外の購入を控えている。購入する場合でも最低価格を探したり、通販を利用しているようだ。
		衣料品専門店(総務担当)	販売量の動き	・今月も台風の影響が大きかった。集客と売上が悪化しており、前年度より10%以上の落ち込みを予想している。
		美容室(経営者)	お客様の様子	・来店周期が長くなり、客数の減少が続いている。
企業 動向 関連  (四国)	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	パルプ・紙・紙加工品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・新商品の売行きが良く、明るい方向に向かっている。
	変わらない	繊維工業(経営者)	受注量や販売量の動き	・先月末から売上が厳しくなっている小売店が増えている。円安による小売価格の上昇が消費マインドの低下につながり、買い控え傾向が見受けられるとの報告があった。
		鉄鋼業(総務部長)	受注量や販売量の動き	・造船業界は2014年問題を乗り切って3年先まで契約が満杯だそうだが、当社への造船関連の受注はまだまだ増加傾向にない。
		一般機械器具製造業(経理担当)	受注量や販売量の動き	・国内販売は堅調に推移し、海外は地域差があるものの順調に推移している。
		電気機械器具製造業(経理)	受注量や販売量の動き	・得意先からの受注量の増減はわずかで、大きな変動は生じていない。
		建設会社(経理担当)	受注量や販売量の動き	・受注件数、受注高とも増えているが、利益面は低調である。
		建設業(経営者)	取引先の様子	・前年度からの繰越業務がほぼ完了し、今年度の業務にとりかかる。災害復旧事業は想定よりも少なく、また企業により受注量に差が出ている。
		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・受注が伸びない。特に民間の新築件数が低調である。
		輸送業(営業)	取引先の様子	・消費税増税以降、景気回復が遅れている地方に限らず、都市圏でも節約志向が根強い。
		通信業(部長)	受注量や販売量の動き	・例年この時期の受注量は少なく、今年も同じ傾向にある。
		金融業(副支店長)	取引先の様子	・製造業は設備投資の需要が多い。一方、小売業は消費税増税の影響が続いており、景気が上向いているとは感じられない。
	公認会計士	取引先の様子	・決算書や月次試算表等から、売上が前期と比べて増加している企業と減少している企業がほぼ同数ある。	
	やや悪くなっている	電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・電力会社による太陽光発電の買い取りが保留になって、大変大きな痛手になっている。受注残でなんとか維持しているが、新規の受注がないため、景気は悪くなると判断する。
悪くなっている	輸送業(支店長)	取引先の様子	・在庫過多により、生産調整に入っている。	
雇用 関連  (四国)	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	—	—	—
	変わらない	人材派遣会社(営業担当)	雇用形態の様子	・派遣社員を正社員や契約社員等の直接雇用に切り替える動きに大きな変化はない。募集している正社員の賃金が派遣就労時の賃金より見劣りするため、企業が期待するほど正社員への移行は少ないのではないかと。
		人材派遣会社(営業)	周辺企業の様子	・求職者の動きはまだ停滞しているが、季節雇用の求人に対する動きがみえている。しかし、企業からは、正社員募集に希望者は来るが、短期間で辞めてしまうので困っていると聞く。
		求人情報誌(営業)	採用者数の動き	・採用者数に大きな変化はない。求める人材が採用できない状況が続き、採用に苦労している企業が多い。
		新聞社〔求人広告〕(担当者)	周辺企業の様子	・求人広告は好調を維持しているが、売上増に向けた広告が伸びない。特に不動産、金融が低調で、SP関連は深刻である。折込広告の投下回数も減少したままである。
職業安定所(職員)	採用者数の動き	・新規求職者は減り続けているが、就職者数は減少していない。労働力の移動は同水準で推移している。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・9月の有効求人倍率は1.05倍で、前月より0.12ポイント下回った。
		民間職業紹介機関（所長）	求職者数の動き	・求職者数が前年より減少している。転職して待遇面や将来性が今より向上するかどうかを見極めているようだ。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・製造業の仕事が減少しており、求人数も少ない。在庫を抱えたくない企業が多く、求人の変動が激しい。
		職業安定所（職員）	それ以外	・9月の有効求人倍率は1.01倍で、3か月前より0.03ポイント減少している。
悪くなっている	—	—	—	

## 10. 九州（地域別調査機関：公益財団法人九州経済調査協会）

（－：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）	お客様の様子	・気温も徐々に下がり始め、秋物商品の売上も順調に推移し始めている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・当店では印刷物が増え、商店街自体の活気も少しずつ出てきた。
		百貨店（売場担当）	競争相手の様子	・当店と関連店の売上は前年比96.7～104.0%の見通しで、3か月前と比べると良くなっている。各店の報告では、今年は国体が開催されたのである程度期待していたが、さほど売れていないということだ。今月の台風の影響は徐々に回復している。部門別の売上は前年比で、紳士服98.9%、婦人服94.6%、身の回り品94.3%、雑貨94.1%、宝飾・時計67%と悪く、食品が102.8%と良い。客単価は食品、非食品ともに前年を上回っている。
		コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・今月は台風の影響で前年比の6%増となり、食パン、菓子パン、おにぎりの販売量が増えた。
		衣料品専門店（店員）	販売量の動き	・プロ野球優勝セールの影響で来客数が増えた。セール分が前年比増となった。
		衣料品専門店（チーフ）	それ以外	・10月初めからインバウンドが増えた影響で、海外客の売上が全体の約5～6%まで増えている。その分売上は少しずつ伸びている。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・消費意欲は引き続きおう盛である。
		都市型ホテル（副支配人）	単価の動き	・福岡市内は東南アジアからのインバウンドが増えており、その分ホテルの予約が取りづらくなって単価が上がっている。
		通信会社（営業）	販売量の動き	・販売数が3か月前よりも伸びており、秋から冬商戦へ移行しつつあると考えられる。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・ゴルフシーズンを迎えたことで入場者数も多くなり、特にショップの売上や客単価が1割程度増えている。台風の影響で2～3日休業したが、さほど影響もなく、休業がなければ売上は相当良かった。客数、客単価が増えて良い傾向にある。
	ゴルフ場（支配人）	それ以外	・受注量が増加している。	
	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	・消費税増税から半年が経過し、負担増への懸念が少し薄らいできた感があり、客単価も前年度より増加傾向にある。	
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・8～9月の来客数の落ち込みからすると、10月は幾分か持ち直した。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・来店する客にあまり変化はない。購買の決定要因がはっきりせず、なかなか購買に結びつかない。
商店街（代表者）		お客様の様子	・天候不順や消費税増税により売上が低下している。富裕層は百貨店などでお金を落としているが、商店街へはあまり還元されていない。	
一般小売店〔青果〕（店長）		単価の動き	・高温と台風の影響もあり野菜が高騰し続けていたが入荷量が通常に戻った。しかし、単価が安すぎて利益が出ない。全体的に商品が動いていない。	
一般小売店〔鮮魚〕（店員）		来客数の動き	・今の時季、一番売りの商品はサバだが、全くと言っていいほど入荷しない。客も困っている。	



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・最近Facebookに当店の花の写真を掲載したところ、反響があり、少しずつ認知度が上がってきている。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	単価の動き	・例年より早く寒さを感じる気候になり、そのことが徐々に売上に反映されてきている。しかし、単価は低く、量も必要な分だけの購入である。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・秋物商戦に入り、例年に比べ気温の下がりも早く、秋物の動きが活発化してもよさそうな状況にあるが、週末の台風の影響を除いても、客の購買に対する姿勢は非常に慎重だ。いずれ必要となる一部商品の動きは良いが、先買いが発生しているだけでトータルでは弱い。
		百貨店（店舗事業計画部）	来客数の動き	・商圏内の顧客の動きは以前とあまり変化がないが、10月に入り国慶節と免税商品拡大による外国人観光客の売上が堅調である。普段は店内に顧客が少ない時間帯である午前中や閉店前に観光客の買物が増えにぎわっている。
		百貨店（営業統括）	来客数の動き	・メインターゲットである、50～60歳代の婦人客の来店及び購買単価が減少している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・購買内容は3か月前と大差ないが、いわゆる二極化の傾向が出ている。価格へのこだわりと質へのこだわりが両極端になっている。このままいくと、今後、全体的に販売量は厳しくなると予測される。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・生鮮食料品の売上が大変厳しい状況である。特に精肉が昨年より8%落ちている。全体的には前年と同様に推移している。来客数は前年比96%であるが、買上点数が増えており昨年並みとなっている。
		スーパー（総務担当）	それ以外	・食料品は継続的に前年を上回って推移しているが、衣料品・住居用品は気温の影響もあり、前年割れの状況となっている。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・消費税増税後一時持ち直したかにみえたが、夏場の長雨や台風の影響で10月になっても前年割れが続いている。生鮮はある程度安定しているが青果や米など一部の落ち込みが激しい。
		スーパー（業務担当）	販売量の動き	・ここ数か月続いている生鮮食料品の価格上昇が解消されず、販売量が増えてこない。加工食品のメーカー価格値上げ対策として、値下げ対象品の拡充を行なっているが、全体的な底上げにはつながっていない。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・週によって、売上が良かったり悪かったりとはつきりしない。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・毎週金曜日に商店街で金曜日とシール会を開催しているが、客の出足は悪い。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・客の様子でも景気が良いのか悪いのかよく分からない。ただ、客の表情は少し明るくなったようだ。
		衣料品専門店（取締役）	お客様の様子	・9月は順調に涼しくなり秋へと移行したので、残暑に悩まされることなく立ち上がりの商品が動いた。ただ、客の二極化は完全に定着している。高い物を買う客は悩まずに買うが、一般の客は消費税増税の影響だけでなく、吟味する傾向にある。
		衣料品専門店（総務担当）	お客様の様子	・消費税増税以降、当店の中心顧客であるシニア層の比較的ボリュームゾーンの客が、購買について非常に慎重な態度になっている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・10月前半の台風の影響で、最終的に月間を通して見るとやや悪かった。ただ、消費税増税の影響はある程度解消されてきている。
		家電量販店（総務担当）	販売量の動き	・冷夏や台風により、季節ものの売上が大きく前年を割り込む結果となった。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・依然として新車販売が低調である。目先を変えただけのマイナーチェンジでは新型車効果は限定的であり長続きしない。
		乗用車販売店（代表）	競争相手の様子	・同業者で、売行きが良いとの話を聞かない。
		住関連専門店（経営者）	それ以外	・今月は地元のイベント、売出しの影響があって、来客数が大きく落ち込んだ。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	販売量の動き	・燃料油の小売価格は下げ基調となってきた。10月の3連休に顧客の消費を期待したが、台風の影響で期待がはずれた。燃料油の販売数量は前年並みであり、得意客の使用数量もさほど変わらない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他小売の動向を把握できる者〔土産卸売〕(従業員)	それ以外	・秋の行楽シーズンの大切な稼ぎ時、唯一の3連休に台風に見舞われて、今月の売上は昨年を大きく下回った。
		その他小売〔ショッピングセンター〕(広報担当)	販売量の動き	・全般的に購買意欲に変化がみられない。販売量や客単価が前年並みである。購買行動は、必要最小限度の購入で不要な買物はしない。さらにポイントや割引セールスのタイミングで購入している。この傾向は消費税増税後、更に顕著になっている。
		高級レストラン(支配人)	来客数の動き	・夜の客が減少気味である。企業などの団体予約が少ない。
		居酒屋(経営者)	来客数の動き	・周りの店からも厳しいという声しか聞かない。
		観光型ホテル(スタッフ)	来客数の動き	・長崎では国体が実施されたため、人の動きが活発で宿泊・レストランの来店が大変多かった。
		都市型ホテル(販売担当)	販売量の動き	・10月は、若干だが売上が上昇している。11～12月は昨年度とさほど変わらない。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・人の動きが活発になり、都市部のホテルで予約が取れにくい状態が続いている。一方、海外旅行は各地での情勢不安もあり前年割れである。
		タクシー運転手	来客数の動き	・規模の大きい催し物があり観光客は安定しているが、地元の人の流れは良くない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・月の後半は、国体などが続きタクシー利用が増えた。しかし、前半が悪かったのを月を通してみるとあまり良いとは言えない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・国体の期間中は、昼間の動きは良くなり売上は増加したが、夜の動きが冴えなかったため、1日通すと横ばいの状況であった。国体が終わるとさっぱり冴えない状況になった。
		通信会社(企画担当)	販売量の動き	・売上が伸びない。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・固定費のコストダウンを求める客が最近多くなった。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・良くない状況が続いている。形状記憶のみを扱うなど、専門的な美容室が増えてきた。当店のような全般的なメニューを扱う店に対しては、できるだけ安くという客の要望が増えて大変である。
		美容室(店長)	お客様の様子	・景気は変わらないが、客の節約しようという気持ちが日常の買物にも、美容にも影響している。
		住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・不動産部門の分譲マンションと土地分譲は、来客数の動きが前月とあまり変わらない。契約になかなか至らないので、景気もあまり良くないと考えている。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・今月は、第1～2週の週末に台風が接近したということもあり、週末の客の出が全くなく、売上が大変低迷した。その状況が後半の週末にも解消されず、大変厳しい。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・ローカルの中小企業の月収は増えないため、顧客の来店頻度が減っている。消費税増税が購買に影響している。
		百貨店(営業担当)	単価の動き	・友の会満会と秋物衣料の展開があったが、2週連続で週末に台風の影響を受けたこともあり、買上単価がダウンした。レジ客数は維持しているが売上金額、売上増加率の減少傾向が続いている。し好性の強い紳士・婦人オーダーや高級既製服等、日常利用のリビングの食器・寝具は好調である。
		百貨店(経営企画担当)	販売量の動き	・来店客数は前年並みで推移しているが、客単価は低下傾向が継続しており売上高の微減が続いている。消費税増税後の買い控え傾向は、季節商材である身の回り品の切替え後は改善している。しかし、台風、気温低下など天候不順の影響もあり、衣料品を中心にいまだ前年を下回る状況である。
		スーパー(経営者)	お客様の様子	・不景気感が漂っている。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・生鮮食品は全体的にまずまずの状況だが、グロッサリーなど価格を前面に出す商品に関しては売上が厳しい。精肉は相場高もあって好調に推移しているが、果物は厳しい状況が続いている。客単価はなんとか維持しているが、買上点数は前年を割っている。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・食品の売上は3か月ほど回復傾向であったが、今月に入って横ばいか低下している状況である。

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
		スーパー（店長）	来客数の動き	・近くに競合店が多くなったこともあり、客数の減少が非常に目立つ。コンビニエンスストアの出店が多くなっているため、特に夕方から夜間にかけて客が少なくなっている。
		スーパー（統括者）	販売量の動き	・既存店の前年比売上高から判断して、やや悪い。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・修理の客が増えると代替の客が少なくなり、受注が伸びない。
		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〕（統括者）	販売量の動き	・秋物の動きは早かったが、全体的には消費が冷え込んだ。ただし、インバウンドの客が取り込める施設のみ、外国人観光客の影響で大幅に売上を伸ばすことができています。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・今月は忙しさの差が激しい月であった。また、台風の影響で客のお祝い事などが中止になったりしたもので、良い月ではなかった。
		高級レストラン（専務）	来客数の動き	・御嶽山の噴火災害などが景気に影響を及ぼしているようだ。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・前年同期と比較し、確実に客数が減り、客単価も低くなってきている。今後、売上が伸びる要素がなかなか見つからない。
		旅行代理店（企画）	販売量の動き	・円安、燃油の高騰、情勢不安等、旅行意欲を減退させる要素が多く、海外旅行の取扱額は前年を割っている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月はキャンセルが相次いだ。また稼働が悪く、特に日中と夜、繁華街や買物客が大変少なく売上が落ちた。
		通信会社（業務担当）	販売量の動き	・10月はメーカーの都合で新商品の入荷が少ないこともあり、話題性の割には販売数が伸びず、前年は上回ったものの前月より大きく販売高減となっている。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・秋のファッションシーズンで忙しくなる時期であるが、売上は横ばいか、少し低下気味である。
		音楽教室（管理担当）	来客数の動き	・受験期に入るので、これから生徒数の減少が予想される。
		住宅販売会社（代表）	来客数の動き	・今年の4月以降、来客数の減少がかなり進んでおり、前年の半分以下の来客数となっている。
			悪くなっている	○
企業動向関連 (九州)	良く なっている	電気機械器具製造業（取締役）	取引先の様子	・引き続き取引先のモノと金と人の動きが活況である。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・メインの加工商品に使用している原料が収穫期にあり、製造・販売ともに最盛期である。
	やや良く なっている	家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・家具を必要とする商業施設や飲食店、ホテルなどの物件は増えているものの、作業員や職人不足により建設工期が伸びたり、精度の悪い現場が増えている。投資意欲はおう盛だが、施工自体が低迷している現状である。ある自動車メーカーの会議に参加したが、職人不足のため全国ショールーム展開の工期を伸ばすとの見解であった。人手不足が景気上昇の妨げになっている。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、売上高は前年よりも大分良くなってきている。季節要因もいくらかあるが、荷動きは先月より徐々に良くなっている。
	変わらない	経営コンサルタント（代表取締役）	競争相手の様子	・今月は特に大きな動きがなかった。この2～3か月は天候不順や消費税増税の影響などもありマイナスが多かったが、若干天候も回復し、増税も半年たって少し落ち着いたという印象を持っている。
		農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前月は、原料不足で取引先の要望に応えられなかった。今月の前半は厳しかったが、後半は原料の鶏も増え、売上もほぼ計画通りになりそうだ。特に冷食、加工メーカー筋は年末需要の生産に入り、引き合いも強い。スーパー、居酒屋等は運動会、行楽シーズンで売上も順調である。
		農林水産業（営業）	受注価格や販売価格の動き	・価格は上昇基調であるが、業界の荷不足により一般消費者の需要が伸びていない。
		繊維工業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・中国に出ていった仕事に戻ってきており、短期的な影響は少ないが将来的には良い傾向にある。ただし、少子化の傾向のため学生子供服の需要が大きく減りつつある。弊社の工場では、中国人研修生の制度も活用を中止したため、人材不足の問題が出てきた。

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
		金属製品製造業（事業統括）	受注量や販売量の動き	・建築、土木関係の人手不足は深刻で、引き合いはあるものの具体的な受注に結びつかない。結びついていても工期延期が続いている状態である。
		一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・再生可能エネルギー関連産業の顧客は、消費税増税前の年度前期に設備投資が集中していた。今期は、その運用に手いっぱい新たな設備投資を行っていない。
		その他製造業（産業廃物処理業）	受注価格や販売価格の動き	・顧客の生産が当初の予定より少なく、仕入れが減っている。また、全体の商品が少ないため、仕入価格が高騰している。
		建設業（社員）	受注量や販売量の動き	・9～10月によりやく官公庁の受注額が増えた一方で、下請の受注額が少なくなった。発注機関によって発注量の偏りが大きいと感じる。
		輸送業（総務）	受注量や販売量の動き	・消費税増税の反動は徐々に取り戻しつつあるが、荷動きが良くない。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・荷主から食料品、衣料品、日用雑貨、カー用品等を預かっているが、全体に荷動きが悪くなっている。
		通信業（経理担当）	競争相手の様子	・同規模の同業他社において、特に業績向上している様子がみられない。特に悪くもない状況で雇用の面でも足踏み状態が続いており、労働力確保においては外注の活用が広がっている。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・消費税増税前の駆け込み需要の反動減の影響が残っている自動車や住宅の売上は、前年をやや下回っている。一方、個人消費は雇用・所得環境の改善や秋物衣料品が早めに売れ出したことなどから百貨店等の売上が前年を若干上回っている。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・運送業では燃料費高騰が続いており、収益面で悪影響が続いている。受注は好調であるが、ドライバーの不足が慢性化しており、受注量に対し収益が十分に確保できていない状況である。
		金融業（営業）	取引先の様子	・設備投資は高水準を維持しており、製造業は好調である。小売業も比較的順調となっている。しかし、ここ2～3か月は横ばいで推移している。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・消費税増税による消費マインド低下の声が良く耳に入る。
		経営コンサルタント	受注価格や販売価格の動き	・契約額の切下げがあり、価格面では厳しい状況である。
		経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・取引先に業況を聞いても、良くなった、あるいは悪くなったという話をほとんど聞かず、大きな変化はない。
		その他サービス業〔物品リース〕（支社長）	取引先の様子	・建設業以外の顧客に設備投資の話が少ない。顧客からはアベノミクス効果を得られていない旨の話を聞く。
やや悪くなっている		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が不安定である。こちらの計画通りに上がらないのが現状である。ユーザーが買い控えているか、様子見をしている状態であると考える。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・仕事が10～11月に発生するという話を聞いていたが、実際10月に入っても具体的な仕事がなかなか決定せず、現在、11月はゼロの状態である。これまでになかったことが起こり、先の受注量を大変心配している。
		金融業（従業員）	競争相手の様子	・建設業など一部では良いという声もあったが、2度の台風の影響で、農業等をはじめ悪いという声が多かった。
		金融業（得意先担当）	取引先の様子	・当地区は建設業関連の企業が多い地域であるが、昨年の災害復旧工事の関連工事が一段落して、受注は非常に減少してきている。原材料価格の高騰と人材不足といった悩みが聞かれており、動向については注視する必要がある。
		その他サービス業〔設計事務所〕（代表取締役）	競争相手の様子	・この2か月間、市町村の発注する調査・計画の入札辞退や高額応札などが続いていた。しかし、10月は、それまで辞退していた他社も入札に参加し、低めで入札しているため、景気が悪くなっている。
悪くなっている		経営コンサルタント（社員）	取引先の様子	・消費税増税が消費動向を大きく左右している。消費者は安い物に目がいつている。
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）	採用者数の動き	・問い合わせ案件について、自社で決まったという事例が多く出ている。派遣を利用するのではなく、自社雇用でも構わないという企業が多くなっている。

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
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	採用者数の動き	・大学生のインターンシップ生を受け入れている。地域の中小規模の企業の採用は意欲的で頻繁にセミナーなどがあり、少しでも人材が欲しいと言う声を聞く。決して景気は悪い方向ではないが、学生側と企業のミスマッチが多く、人材の枯渇が気になる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が伸びており、それと連動する形で県内有効求人倍率も1倍を超えた。バブル時代と同様の数値にまで回復してきている。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数は昨年度と比較して堅調に推移している。
		人材派遣会社（営業）	求人数の動き	・求人は相変わらず増えているが、景況は停滞感がある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・営業職や介護職などの業種では、求人広告を出しても人が集まらず、広告を控える企業も多いようだ。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・正社員雇用が増えている。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・採用者数は7～9月の3か月の総数でみると、平成25年度は2711人に対し、平成26年度は2506人となっており、求人数の伸びに比べて減っている。この要因は新規求職者数が減っていることが考えられる。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・求人数は、前年同月比で20.1%増加したが、円安に伴う原材料の高騰等の影響もあり、管内企業からは、業況が良くなったとの声はあまり聞かれない。
		民間職業紹介機関（支店長）	採用者数の動き	・人材の需要は微増だが、紹介した人材の採用に関して企業は慎重な姿勢である。紹介する人数は増えているが、実際に採用が決まる人数は横ばい状態である。
		学校〔大学〕（就職支援業務）	採用者数の動き	・学生の内定者、決定者の動きが小さくなり、就職活動を継続する学生が減少している。
	やや悪くなっている	学校〔専門学校〕（就職担当）	求人数の動き	・学校への求人数は7月末時点で前年比110%に対し、10月25日現在で前年比110%となっており、大きな変化はない。
		求人情報誌制作会社（編集者）	求人数の動き	・当社調べの求人取扱件数が前年を下回って推移している。また、売上、利益も前年を下回り、苦戦をしている。同業大手同士の競争激化も要因になっている。
悪くなっている	—	—	—	

## 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	百貨店（営業企画）	販売量の動き	・前年同月は、物産展2回開催に対し、本年は開催が無く売上のマイナス与件、また、台風19号の影響による臨時休業等、中旬までは厳しい推移となったが、菓子売場のリモデルや今月からスタートした新免税制度によるインバウンド効果等で、中旬以降は回復し、前年を捉えることができた。特に衣料品が堅調な伸びをみせ、前年同月比で8%増となっている。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・特に大きな努力無しで客が来ているので、雰囲気的に良くなってきたのかな、とみている。
	やや良く なっている	スーパー（企画担当）	販売量の動き	・売上高は、生鮮食品を中心に好調で、既存店計で前年比104.2%と前年を超過している。
		スーパー（販売企画担当）	来客数の動き	・来客数が少し上向きになってきている。
		旅行代理店（マネージャー）	来客数の動き	・今月は週末に2度台風が接近したため、旅行を取りやめた代案として、11月の連休を中心に家族旅行の問い合わせがある。
	変わらない	一般小売店〔鞆・袋物〕（経営者）	来客数の動き	・相変わらず、東南アジアからの観光客が増えている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・販売量に変化がみられない。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・観光客等で来客数自体が増加する一方、他業態含む競合店の出店等でパイの奪い合いがあるが、単価及び購買意欲は安定しており、この傾向は今後も続くと思われる。
		その他専門店〔書籍〕（店長）	販売量の動き	・前年比5%～8%のマイナスで推移しており、3か月前から変化はみられない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（店長）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・新商品の発売もあり販売数に伸びが出るかとみていたが、前年並みで特に大きな変化は無い。</li> <li>・10月は予約件数が好調に推移していたが、週末、連休に台風が接近した影響で、1500件ほどのキャンセルが発生し、売上も前年を割り込む結果となっている。</li> <li>・建築受注に関して、当社の月間目標の数値をほぼ達成している。</li> <li>・来場数の動きから、変わらないと判断している。</li> </ul>
		その他のサービス [レンタカー]（営業担当）	来客数の動き	
		住宅販売会社（代表取締役）	販売量の動き	
		住宅販売会社（営業担当）	来客数の動き	
	やや悪くなっている	一般小売店 [菓子]	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・観光客の購入単価が下がっているように感じられる。</li> <li>・観光客は増えており、外国人も多い。問い合わせ等は増えている。リピーターも増えてきている。しかし、販売量は前年並みか少し落ちている。以前より外国人客への販売や、外国人客からの問い合わせは増えているが、売上全体としては少ない。目抜き通りの大型店が閉店してから今のところ、地元の客は少ない。</li> <li>・台風の影響を受けたこともあり、稼働率は前年同月実績を下回る見込みで、3か月前と比べやや悪くなっている。</li> </ul>
		その他専門店 [楽器]（経営者）	販売量の動き	
		観光型ホテル（マーケティング担当）	販売量の動き	
	悪くなっている	商店街（代表者）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・街中の商店街には、台湾等からの外国人客を含む観光客は歩いているが、金がなかなか落ちない。沖縄全域では部分的に金は落ちているかもしれないが、商店街では主婦層が金を出し渋りして景気は良くならず、個店も大変苦慮している。</li> <li>・2度の台風接近に伴う休業による売上減少と、台風後の生鮮品の値上がり、最低賃金の改訂による人件費上昇、求人難により営業形態の変更をせざるを得ないことによる売上減少と、飲食業はひっ迫した状態が続いている。</li> </ul>
		その他飲食 [居酒屋]（経営者）	それ以外	
	企業動向関連 (沖縄)	良くなっている	—	—
やや良くなっている		食料品製造業（総務）	受注量や販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・他県に比べ、連続して入域観光客数が増加していることや、建設関連が好調なこともあり、沖縄県内については経済が堅調に推移しているため、食品も堅調に増加している。</li> <li>・高額な住宅及び建築の相談、引き合い件数が増えている。</li> </ul>
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	
変わらない		輸送業（営業）	受注価格や販売価格の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・物流業に関連する原価の上昇に対し、既存荷主の受注価格の改定、新規業務受託の新単価適用が徐々に理解を頂ける方向で進んでいるが、即改定にはつながらないため依然厳しい状況が続いている。</li> <li>・仕事は十分確保されているが契約単価は、安価で上がる気配は無い。受注案は増え、雇用も増えているが、薄利多売のビジネスが今後続きそうである。</li> <li>・台風が続いたため、観光業としては売上の減少が大きい。</li> </ul>
		通信業（営業担当）	取引先の様子	
		会計事務所（所長）	取引先の様子	
やや悪くなっている		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・公共工事向けの出荷は前年比で増。民間工事向けの出荷は消費税増税前の需要の反動で減。全体では横ばいである。</li> </ul>
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	求人情報誌制作会社（編集室）	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・3か月前の週平均の掲載件数と比較すると、今月は増加している。</li> <li>・秋採用企業が増加傾向にある。</li> </ul>
		学校 [大学]（就職担当）	求人数の動き	
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・派遣依頼は堅調に続いている。また上半期の結果をみても、ほぼ目標通りの売上、利益を達成している。</li> <li>・企業からの求人は多いが、派遣への登録者は減少している。</li> </ul>
		人材派遣会社（総務担当）	求人数の動き	
	やや悪くなっている	学校 [専門学校]（就職担当）	周辺企業の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・人材不足が深刻な状況になっているようだ。中小企業への応募者がいないとの声がある。</li> </ul>
悪くなっている	—	—	—	