

1. 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：株式会社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)		*	*	*
		スーパー（店長）	販売量の動き	・10月の売上と販売量はそれぞれ前年から4%のダウンとなったが、3か月前との比較では9月に引き続いて上向き傾向になっている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・10月後半になり暖房機がよく売れてきている。暖房機能のあるエアコンもよく売れている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・前年よりも新車の受注が増えている。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・これまで不振が続いていた、韓国、台湾、中国などの外国人観光客の利用が低価格ながらも回復基調にある。また、プロ野球のクライマックスシリーズと日本シリーズによる特需を要因にWeb販売を中心とした国内の個人旅行客もプラスとなっている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・利用客数、売上ともに前年を上回っており、前月と比べると良い動きになってきている。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・新商材の供給が安定してきており、販売量も増加している。ただ、今後も販売量が増加し続けることはないため、一過性のものとも考えられる。
		観光名所（従業員）	来客数の動き	・3か月連続して、利用客数が前年を10%以上上回る状態が継続している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・現状、客の反応はこれまでと変わらない状態で推移している。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・プロ野球の日本シリーズの視聴率が良いことから、家庭でテレビ観戦をしている客が多く、消費動向に影響が生じている。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・道央及び道東の台風被害の影響がみられる。また、海水温の変化が影響しているのか、魚などが獲れなくなってきていることも影響している。特に、するめいかなどは落ち込みが大きく、毎年、秋に当地に遊びに来ていた漁業者から、今年は行くことができないと連絡があったほどである。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・来客数が前年比96%と前月に続き、前年割れが続いている。特に外国人観光客は前年比80%台後半まで落ち込んでいる。地元客は回復傾向が感じられるものの、客単価の低下傾向は変わっていない。急激な気温の低下により冬物の動きは強まったが、ラグジュアリーと比べてボリュームゾーンの動きが弱いままである。
		百貨店（担当者）	来客数の動き	・来客数が前年から微減で推移し続けている。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・来客数の減少傾向には歯止めがかかってきたが、依然として買上客数、買上単価は横ばい又は若干の減少傾向にあり、前年並みの売上をキープするのがやっとの状況にある。
		百貨店（営業販売促進担当）	来客数の動き	・来客数の減少が続いている。衣料品が若干持ち直してきたが、家庭用品、身の回り品、催事場の売上が苦戦傾向にある。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数は順調に前年を上回って推移しているが、客単価の伸びが鈍化している。
		スーパー（役員）	販売量の動き	・客1人当たりの平均買上点数が9～10月とやや減少傾向にある。特に生鮮食品などは地元及び本州での台風の影響などで相場がかなり上昇していることもあり、買上点数の減少が目立っている。なかには相場高に伴い売上が増加しているカテゴリーもあるが、総体的には買い控えの影響が大きい。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・道内では台風による被害が各分野に悪影響を及ぼしている。水産物や農作物への影響に加えて、鉄道や国道の復旧にまだ時間がかかることから、物流コストの上昇、ガソリン価格の高騰などもみられる。また、温泉ホテルなどでは予約のキャンセルにより観光客が減少している。これらのことから街中が景気減退ムードに包まれている。

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
		衣料品専門店 (店長)	来客数の動き	・来客数が前年を下回って推移している。
		家電量販店(経営者)	販売量の動き	・消費の低迷が続いている。特にテレビの販売量が落ち込んでいる。売れ筋のLED照明は単価がダウンしていることで売上の増加につながらない。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・新車、中古車とも、受注量が低調に推移している状況は変わらない。新車販売は受注残に助けられたことで前年をクリアしたが、中古車の不調は依然として深刻である。サービス部門は車検対象台数が回復するにつれ、堅調な動きとなってきた。全体的には、景況感に大きな変化はみられない。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・10～12月は新型車の導入効果が期待できる。
		自動車備品販売店(店長)	競争相手の様子	・当店も近隣競合店も冬タイヤ、カーナビなどの高額商材の客単価が低下している。9～10月の累計でも、売上は前年割れとなる見込みである。
		その他専門店 [ガソリンスタンド](経営者)	販売量の動き	・石油製品については価格が安定しており、販売量も堅調に推移している。
		高級レストラン (スタッフ)	販売量の動き	・業界の人手不足が顕著である。当店も人手不足のため、スタッフのできる範囲で客の入込をコントロールしているが、待ち時間の長さから帰ってしまう客もみられる。売上は前年を2%下回った。
		タクシー運転手	来客数の動き	・10月の売上はタクシー1台当たりでは5%ほど前年を上回っているものの、乗務員不足でタクシーの稼働率が落ちていることから、会社の売上は前年を若干下回った。
		タクシー運転手	来客数の動き	・イベント関係や法人関係での来客用のタクシー手配が順調だったが、観光での利用がやや減少した。
		通信会社(企画担当)	販売量の動き	・固定インターネット回線への引き合いは札幌圏の大都市を中心に順調であるが、無線インターネット系の契約の他社への流出が予想以上に多くみられている。
		美容室(経営者)	お客様の様子	・来店周期並びに客の支払金額がともに固定化しており、大きな変動のみられない状況が続いている。
		美容室(経営者)	販売量の動き	・極端に売上が良い又は悪いということがあまり感じられなかったため、全体としては変わらない。
		住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・当地は北海道新幹線の効果で引き続きたくさんの観光客が訪れているため、ホテル、旅館、飲食店などの景気は良いが、個人消費の方にはまだお金が回ってこない状況にある。
		住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・分譲マンションのモデルルームに来訪する客の人数に大きな変化はみられない。また、それらの客の様子をみても、良くもなければ悪くもないという状況であり、景気の前向きさがみえてこない。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・例年になく早い初雪で外出を控えたかのように来客数が減少している。客単価についても、高額品の売上が落ち込んでいるなど、一段とデフレの様相になっている。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・8月の台風の影響が依然として残っている。毎年10月は客が出控える時期に当たり、地域住民及び周辺町村からの買物客が減少する傾向にあるが、今年は例年以上に商店街を訪れる客が少ない。周辺の駐車場に駐車している車も例年の7～8割程度であり、買物袋を提げて歩いている人の数も減少している。
		商店街(代表者)	それ以外	・いかや野菜の価格高騰により、当地の景気動向は停滞している。
		一般小売店 [酒](経営者)	来客数の動き	・来客数が少なくなっているうえ、買上単価も良くない状況にあり、厳しい売上となっている。
		スーパー(店長)	お客様の様子	・野菜の高騰などにより、客の節約志向が高まっており、購入点数が減っている。
		スーパー(役員)	販売量の動き	・水産物、農産物の値上がりはひどく、客が欲しくても手が出ない状況となっている。
		コンビニ(エリア担当)	単価の動き	・来客数はある程度維持できているが、客単価が低下傾向にあり、売上が十分に取れていない。特にアルコールの減少が顕著であり、大容量商品の販売量も減少傾向にある。
		コンビニ(エリア担当)	販売量の動き	・たばこやビールなどの嗜好品の売上が減少している。

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
		コンビニ（オーナー）	来客数の動き	・10月の売上は前年比94%であった。ただし、地元球団の優勝セール週の売上は前年比99%まで回復した。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・例年であれば、気温が下がってくるとコートなどの高単価アイテムの稼働が上向いてくるが、今年に限ってはなかなか購入には至っておらず、客の買い控えがみられる。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・例年、景気の良くない時期であるが、今年は売上が前年を10%以上回るなど、やや悪かった。原因としては、台風の影響により食材の値上がりが続いていることで、消費者が外食をする余裕がなかったためとみられる。また、連休中の好天でレジャー出費がかさんだことも影響したとみられる。さらに地元球団が勝ち進んだことで、試合のテレビ中継がある日は大幅に売上を落とす。周囲のレストランや飲食店からもため息が聞こえてきた。一方、9月以降、十勝や釧路の客からの予約がキャンセルとなっていたが、1月に延期されることが決まった。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・市内店舗の来客動向をみても、活気があまり感じられない。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・8月の台風の影響により農業関係の客の動きが縮小している。災害復旧の関係でビジネス需要は増加傾向にあるが、観光需要の減少を補てんするほどの伸びはみられない。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・8月末の台風被害に伴う鉄道の運行不能から2か月が過ぎたが、いまだ復旧のめどが立っていないことから、企業によっては札幌への出張を減らすなどしているようである。航空などへの振替需要も以前の申込状況を考慮すると、全体的に少ないと感じる。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・旅行の申込が以前と比べてがくっと落ちている。高単価商材や格安商材は好調だが、中間クラスの売上が不調である。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・夏以降、徐々に客の動きが鈍っている雰囲気があったが、台風災害のあったここ2か月は明らかに来客数が減少しており、販売実績にも影響が顕著に表れている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・基幹産業である農業において、農産物の作況が芳しくないとの報道が続いたことで、客の消費マインドが低下している。
		タクシー運転手	販売量の動き	・例年どおりのことではあるが、秋は夏よりも需要の減る時期であるため、景気はやや悪い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・3か月前と比較すると1～2割程度売上が落ち込んでいる。例年、当業界の売上は夏場に微増して、秋以降は減少していくなど、季節に左右される傾向がある。また、景気動向にも左右されるが、当地域においては相変わらず景気が上向き兆しがみえてこない状況にある。
		その他サービスの動向を把握できる者〔フェリー〕（従業員）	来客数の動き	・観光シーズンが終了したことで、輸送量が著しく減少している。
	×	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・漁業関係の不調による影響がみられる。沿岸地域の店舗では来客数、売上の減少が続いているほか、販促の際も価格の低い商材にしか客が反応しない。
	×	その他専門店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・5か月続いた景気の良い状態から、突然落ち込んだ。気候の急変による影響だけとは考えられないほどの落ち込みであり、理由が分からないことが問題である。
	×	観光型ホテル（役員）	来客数の動き	・台風による道路、インフラなどの被害に加えて、報道による風評被害が拡大しており、国内客、海外客とも観光客が大きく減少する状況が続いている。
企業動向関連 (北海道)		-	-	-
		家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・一時期と比べればやや円安傾向となっていることで、先行きに対する不安感がやや緩和されている。また、当地域は目立った荒天や地震もないため、市民生活が安定していることもあり、景気はやや良くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		建設業（従業員）	競争相手の様子	・大手や準大手の建設会社の多くが、今年度の目標とする建築工事受注量を達成している。なかには、新規工事に対する職員配置が困難になっている企業もみられる。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・公共工事、民間建築工事とも、受注量が順調に確保できている。また、建築工事については、引き合いが継続してみられることから、客先の設備投資意欲もうかがえる。
		広告代理店（従業員）	それ以外	・地元球団の日本シリーズ優勝に伴い、流通業のセールを始め、飲食、ホテル業界などに経済効果が生じている。
		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	・8～9月の台風災害に伴う復旧工事が行われており、売上増加につながっている。
		その他非製造業〔鋼材卸売〕（役員）	受注量や販売量の動き	・客先の仕事量の増加に伴い、当社の販売量も増えており、景気はやや良くなってきている。
		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比べるとあまり変化はみられないが、前年と比べるとやや売上が減少している。
		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・販売量が引き続き増加傾向で推移している。ただし、3か月前の販売量は前年比123%であったが、10月は110%となるなど、伸び率は縮小している。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・農産物や現場物件の動向はほぼ見込みどおりであったが、そのほかのスポット輸送などの動きがあまりみられなかったため、全体としてはそれほど変わらない。
		輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・8月の荷動きの減少分を9～10月で一部リカバーできている。ただし、今後、年末にかけての動向には不安がある。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・台風被害による宿泊キャンセルなどによって、観光関連に悪影響が出ている。一方、住宅関連や公共工事関連は景気を下支えしている。また、地元球団のリーグ優勝によって、個人消費を中心に好影響がみられる。3か月前と比べると景気に大きな変化はみられない。
		司法書士	取引先の様子	・不動産取引や建物の建築において、9月はやや上向き傾向にあったが、10月に入ってから停滞している。
		司法書士	取引先の様子	・依然として景気回復の兆しがみえない。新築のマンション着工も少なく、個人の住宅着工も芳しくない状況にある。
		コピーサービス業（従業員）	取引先の様子	・設備投資に前向きな客と慎重な客の二極化が進んでいる。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	取引先の様子	・台風による農業被害などのマイナス面と災害に伴う復旧工事のプラス面が混在している。
		司法書士	取引先の様子	・例年と比べて、不動産の売買、建物の増改築が少ない。
	x	-	-	-
雇用 関連 (北海道)		-	-	-
		求人情報誌制作会社（編集者）	雇用形態の様子	・正社員求人が増加傾向にある。市場に人材が不足しているため、転職者を獲得しようとする企業が増えている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・月間有効求人数は前年比マイナス9.7%と2か月連続で前年を下回っている。一方、有効求人倍率は前年比マイナス0.08%と6年9か月ぶりに前年を下回ったものの、1倍を超える高水準が1年6か月継続している。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・派遣ニーズの高まりに加えて、中途採用のニーズも高いまま推移している。特に営業職の求人が増えており、企業が拡大志向に変化している。また、当社で行う社員教育の受講ニーズも高まっている。業績の安定、売上拡大を視野に入れ、社員の質の向上を目指しているようである。
		求人情報誌制作会社（編集者）	求人数の動き	・台風による基幹産業へのダメージの影響が少しずつ緩和されてきていることで、求人件数に回復傾向がみられる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率が6年7か月連続で前年を上回るなかで、新規求人数が5か月ぶりに、月間有効求人数が7か月ぶりに増加に転じた。ただ、前年との比較では、新規求人数が全体で7.3%増加する一方で、正社員求人の増加は1.4%にとどまっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・月間有効求職者数が増加に転じており、これまで長く続いた求職者の減少傾向にストップがかかっている。ただ、月間有効求人数の増加が求職者数の増加を上回ったことから、有効求人倍率は引き続き1.0倍を維持している。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・観光関連は活気があるが、地元住民が利用する商店街やスーパーは活気が感じられない。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・毎日多くの企業が求人のために来校するなど、企業の採用意欲は衰えていない。ただ、ディーラーなどの車関係の企業による来校が少ないことから、景気の良さはあまり感じられない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・台風10号による被害の影響で、派遣、医療、加工・製造、小売といった募集広告売上高の上位4業種の売上が前年から10～30%減少しており、全体の売上も前年比92.5%と落ち込んだ。一方、災害復旧に伴い土建関連業種の売上が前年の約2.5倍となり、全体の落ち込みを若干緩和している。
	x	-	-	-

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)		*	*	*
		商店街（代表者）	競争相手の様子	・中心部の商店街においても、物販に関してはあまり良い話はない。ただし、陽気のせいか入出がそれなりにあり、飲食店は多少明るさをみせている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・天候に恵まれて来客数が多く、生活雑貨関連、飲食店などはその好影響を受けている。そのため、物販関係全般に多少の明るさがみられている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・比較的温暖な天候が続いている。好天に恵まれて雨が少ないこともあり、商店街の通行量や来客数が増加している。特に飲食業においては、夜間の来客数が増えている。
		百貨店（総務担当）	単価の動き	・客単価が前年を上回っている。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・来客数以上に買上点数が伸びており、売上も順調である。
		スーパー（営業担当）	来客数の動き	・来客数が前月より3%ほど増加しており、買上点数も上向き傾向にある。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・冬支度をする客が動き始めている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・寒くなり、秋冬物が動き出している。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・気温の動きに振り回されて来客数の動きは不安定であるが、例年と比べると高単価な商品を購入する客が増えてきている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新型車イベントの効果で、新車の受注が増加傾向である。また、車検需要も多く、サービス入庫も増えている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型車が発売となり、販売量が少しずつ伸びてきている。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	お客様の様子	・天候不順により8月から続いていた夏物、秋物衣料の販売不振は、寒さの到来とともに回復がみられている。また、旅行や各種イベントの参加など、サービス業態への消費のモチベーションも向上しつつある。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・入込数は前年を上回っている。ただし、販売単価は下がっている。
	都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・来客数に動きが出てきており、数か月続いていたフリー客の減少傾向が、今月はプラスに転じている。数字が大幅に悪化した前年10月との比較のため、来客数、売上共に大きく改善している。	
	旅行代理店（店長）	販売量の動き	・国内の団体旅行の動きが少し良くなってきている。また、航空機の予約状況では、平日でも満席便の日が続くところもでてきている。	

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
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・雨の多かった9月とは一変して雨が少なく、前年よりも順調に推移している。単価が下降気味ではあるものの、底堅い動きとなっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数が少ない状態が続いている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・国体の開催により、ホテル関係は県外からの来訪者により好調であるが、商店街への恩恵は少ない。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・春からの低迷が続いている。3か月前との比較では横ばいである来客数も、前年比では大幅な落ち込みとなっている。ただし、売上単価は比較的高く維持されており、店頭の雰囲気もそれほど悪くはない。このまま来客数が減少していくと、ますます景気悪化に向かうのではないかと心配していたが、今はひとまず踏みとどまった格好となっている。
		一般小売店〔カメラ〕（店長）	販売量の動き	・販売量は横ばいで推移している。高額商材も少しずつ動きだし改善されてきているが、売上には変化がない。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・来客数に大きな変化はないものの、1品単価、客単価共に下落が続いている。気温の低下に伴い冬物需要に期待しているが、低単価商品中心の動きとなっている。また、トレンドへの切替えを意識した客も、ショートブーツやコーディガンの購入が中心であり、単価は下がり気味である。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・気温が低下したこともあり、アパレルではアウトア関連がようやく動き出しているものの、客単価は上がっていない。食品は野菜の価格高騰などもあるため、客の財布のひもは固いままである。
		百貨店（買付担当）	お客様の様子	・月の前半はかなり厳しかったが、気温の低下とともに客の購買意欲も高まってきている。ただし、波があるため平均するとあまり変化はない。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・野菜の価格高騰により単価は安定しているものの、来客数が伸びていない。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・10月の平均単価は前年比1.5%減とやや戻ってきており、来客数、買上点数共に前年並みとなっている。ただし、日曜日が前年より1日多いことによるものであり、推移としては大きな変化はない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・前年より日曜日が1回多く、来客数が増加している。そのため、前年比は良好であるが、直近2～3か月前の比較では横ばいとなっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は、ここ数か月は一定の伸びで推移している。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・以前と比べて、買上点数が1～2点減少している。以前であれば、新規商品などはそれなりに売っていたが、今は目新しいものがあったとしても客はなかなか購入しなくなってきている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・国体の影響で、来客数が前年比106%となり、客単価も102%と伸びている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数は下がるところまで下がっており、そのまま留まっている印象がある。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数の横ばい状態が続いている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・客の購買行動は相変わらず慎重である。値下げをするか、キャッシュバックなどのメリットが無いと、購買につながらないケースが増えてきている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・暖かな気候の影響により、冬物商材の出足が鈍い。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・現在セールをしているが、スーツの販売量が思いのほか伸びていない。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数が年々減少している。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数は前年比98%と若干減少しているものの、客単価の上昇により、売上は前年並みとなっている。また、季節商材の動きは鈍いが、白物家電、AV機器、パソコン関連などは前年を上回っている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・依然として新車及び中古車販売に活況がみられない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・9月の決算セールが終わって一段落したため、やや盛り上がり欠けている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・来客数が少ない。さらに、売れるものは安価なものが多い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		住関連専門店 (経営者)	販売量の動き	・注文家具の大口の受注が少なく、売上もあまり良くない。
		住関連専門店 (経営者)	来客数の動き	・ここ数か月、客の節約志向が続いており、売上増加につながらない。そのため、毎月同じような売上の推移となっている。
		その他専門店 [酒](経営者)	販売量の動き	・飲食店の動きに大きな変化はないが、店頭や流通の在庫が一段と引き締められている様子である。
		その他専門店 [白衣・ユニフォーム](営業担当)	販売量の動き	・ようやく気温が下がってきており、若干ではあるが冬物の動きが出てきている。前年は暖冬の影響で防寒衣料はさっぱりだったので期待をしているが、まだそれほどではない。
		その他専門店 [ガソリンスタンド](営業担当)	販売量の動き	・灯油、軽油の販売量が前年を下回っている。販売価格は横ばいが続いているものの、仕入価格が上昇傾向にあるため、収益が悪くなっている。
		その他専門店 [ガソリンスタンド](営業担当)	販売量の動き	・大きな変動要因がなく、販売量にも変化はない。
		高級レストラン (支配人)	お客様の様子	・来客数は例年並みで推移しているが、客単価が前年を下回っており、売上が減少している。消費者の動きには回復傾向がみられるものの、利用金額からは慎重な動向がうかがえるため、トータルとしては変わらない。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・特に景気を左右するような要因がない。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・かつて無いほど来客数が悪かった8～9月と比較すれば、若干来客数は戻ってきているものの、まだまだ景気が良いというレベルではない。かなりの企業努力をした結果である。
		一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・当店は比較的良い状況であり、例年並みの売上となっている。ただし、周囲の店舗や業者の話を総合すると、景気が良くなっているといった話はない。
		一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・各団体の全国大会が数件あり、予想よりも街への経済効果が表れている。大人が連泊するような大会だったため、食事と宿泊を別にする人が多く、客が飲食店やコンビニなどに流れたことが要因である。
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・ここ数か月は来客数の前年割れが続いていたが、今月は前年を上回っている。
		観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・繁忙期のため来客数は多いものの、例年とほぼ同様の推移であり、景気が良くなっているとはいえない。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・インパウンドを含めた観光客数が前年を上回っており、宿泊の動きは順調である。しかし、一般宴会については、1件ごとの人数が減少傾向にあり徐々に売上も減ってきている。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・宿泊はほぼ変わらない状況である。宴会は忘年会に向けての予約が前年並みであり、レストランにも変化はみられてない。
		都市型ホテル (スタッフ)	お客様の様子	・知事選挙の影響が売上に表れている。
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・国内は、長雨の影響により個人旅行を中心に伸び悩みが続いている。また、海外における情勢不安も払拭できていない。このような傾向が続いているため、客はまだ様子見をしている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・今までどおりに良い状況が続いている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・夜も昼も客が異常に少ない。特に年配者がタクシーに乗らなくなっている。
		通信会社(営業担当)	それ以外	・日経平均株価が上昇しているものの、一部の製造業がけん引しているためであり、景気が改善しているわけではない。また、今年初めに物価が上昇しているが、その分を補填するような収入増加には至っていない。
		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ない。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・取引先を定期的に訪問しているが、状況は前月と変わらない。値下げ要求のみであり、新規商材や追加については反応を示さない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		観光名所（職員）	単価の動き	・予約数、乗船客数は例年並みであるものの、売店の売上が伸びず、客単価の低下が顕著に表れている。ものを買うという意欲が今一つ見受けられない。
		競艇場（職員）	単価の動き	・来客数が3か月前とほとんど変化がないものの、1人当たりの購入額が減少しており、売上が若干減少している。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客との会話では、連休もあまり出歩かずに旅行などの消費を抑えている様子である。ただし、髪に良い単価の高いドライヤーの販売量が伸びているなど、必要な良いものにはお金をかけるという傾向がみられている。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・受注量はあるものの、規模が小さいため客単価が低い。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・気温がなかなか低下しないため、防寒アイテムが苦戦している。そのため、例年のようなコートではなく、裏地なしの軽いタイプがトレンドアイテムとして好調である。このことから客単価が大きく低下し、売上に大きく影響している。
		百貨店（経営者）	お客様の様子	・店頭では、衣料品や高額商材などの販売量に変化はないものの、単価が低下しており、客が生活を防衛しようとする意識がうかがえる。また、セールにおいても以前ほどの購買意欲がみられず、催事の案内に対してのレスポンスも落ちてきている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・売上は下降傾向にある。7月の前年比105.9%の売上と比較して、10月は101.5%であり、若干の数字の低下がみられている。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・10月は、天候が悪く低迷した前月分をばん回しつつも、前年の実績には届いていない。また、日照不足、台風が相次いで北海道に上陸した影響による野菜の価格高騰、海水温度の影響による秋鮭、さんまの不漁や小型化による価格高騰など、消費環境は極めて悪い。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・目的買いが中心であり、買上点数が伸びていない。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・9～10月前半は、好天の影響により飲料、アイスなどが好調であった。しかし、10月後半に気温が例年並に戻った途端、客単価の低下が著しい。揚げ物、コーヒーなど、カウンター周りのプラス品の購入が減少している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・回復傾向にあった売上及び来客数が減少している。天候の影響もあるが、競争環境の激化によるところが大きい。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・前月からの買上点数の減少傾向は続いている。このところ、客が通販にお金を使う比率が高まっているため、店頭販売をしている一般小売店、スーパー、コンビニ、百貨店は厳しくなっている。
		コンビニ（店長）	競争相手の様子	・夏に比べて来客数、売上共に落ち込んできている。さらに、競合店が多く出店したことによる影響が徐々に大きくなり、厳しい状況になりつつある。
		衣料品専門店（総務担当）	来客数の動き	・買上点数及び客単価は前年並みで推移している。しかし、来客数の減少により、売上は前年比90%となっている。
		乗用車販売店（経営者）	競争相手の様子	・軽自動車業界がかなり苦戦している。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・とにかく来客数が少なく、売上も減少している。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・天候が不安定なこともあり、飲食店への販売量が減少している。平日は特に注文数も少なく、耐え切れず閉店する店舗も出てきている。また、災害などの影響による物価の上昇が前月よりも大きく、消費者の買い控えに拍車をかけている。小売業では景気回復の兆候は一切見受けられない。
		その他専門店〔靴〕（従業員）	販売量の動き	・今年はトレンド商品がなく秋物商材の動きが鈍い。また、気温が下がらないため冬物はまだ早く、品ぞろえに苦戦している。
		観光型旅館（スタッフ）	お客様の様子	・消費単価が減少しており、宿泊プランの単価も低下傾向にある。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・企業や団体客による会議や会食の予約数が減少しており、件数、売上共に前年を下回っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店（経営者）	競争相手の様子	・地震や台風の影響もあって、個人旅行の動きが非常に鈍い状態である。これは他社も同様の状況と聞いている。
		旅行代理店（店長）	お客様の様子	・先行きが不透明のため、団体旅行を控える傾向にある。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・年末に向けてのキャンペーンを開始したにもかかわらず、新規加入者の減少、解約者の増加という悪い状況に陥っている。4K放送サービスの開始も、新規加入の後押しにはなっていない。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・秋の行楽シーズンであるが、来客数が例年に比べて少ない状態が続いている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・常連客の来客数は、減少傾向にあるもののマイナス幅は現状を維持している。しかし、新規客の来客数の減少が激しく、厳しい状況となっている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・以前は客も多かったが、今は静かである。
		その他住宅〔リフォーム〕（従業員）	販売量の動き	・工事件数、受付件数共に、前年を下回っている。
	×	商店街（代表者）	競争相手の様子	・周囲に飲食店が増えているが、新規オープンにもかかわらず、客が集まらずに苦心している様子である。客が消費を抑えている状況のなかで店だけが増えても、1店舗当たりの消費量は増えないままである。
	×	一般小売店〔書籍〕（経営者）	販売量の動き	・政治や経済への不安、オリンピックの動向、台風被害など、社会に対する全体的な不安材料が多く、消費マインドはますます冷え込んでいる。
	×	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・店舗が繁華街にあるため、金、土曜日は非常に多くの人でにぎわう。しかし、今月はどういわけか、平日と変わらないぐらいの人の動きである。周囲の店舗からも何かおかしいとの声が出るほど、人出が少ない。
	×	スーパー（経営者）	競争相手の様子	・ガソリン価格や米価が上昇しているなかで、客の節約志向が高まっている。また、大手の競合店を中心に、デフレに向けた価格低下が強まっている。
	×	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・クールビズが終了し衣替えとなるタイミングであるが、気温が高いままで推移している。そのため、客はコートなどを購入する意欲が少なく、10月の紳士服業界としては痛手である。また、来客数においても苦戦している。
	×	乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・10～12月は、例年販売量が減少する時期である。
	×	高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・一時期は景気が良くなる兆しがみられたものの、最近では明るい材料が無くなったのか、むしろ悪くなっている。
	×	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数が減少している。予約がある日と無い日の差が激しく、全体としてはかなり悪化している。
企業動向関連 (東北)		一般機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注量に増加の傾向がみられている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・年末に向けて、中小の製造業は仕事量が増えている。
		金融業（広報担当）	取引先の様子	・県内の新設住宅着工戸数は、前年同月比においてプラス基調が続いている。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年改装で閉店していた店舗があり、その分、全体としての売上が前年を上回っている。ただし、ルートによって売上が厳しい店舗もあるため、景気が良く感じているという実感はない。
		木材木製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・住宅部材の需要は回復してきているものの、価格低迷により収益の改善が進んでいない。
		電気機械器具製造業（企画担当）	取引先の様子	・景気のバロメーターの一つである、カスタム製品の開発頻度、受注頻度、開発スパンに大きな変化はなく、安定している。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車関連の設備改造工事が堅調である。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・通常の受注のほか、今年度当初に出した見積物件がようやく決まってきた。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・公共事業の前倒し発注の影響からか、公共工事の発注は順調に推移している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		建設業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・手持ち工事の繁忙度の高い状態が続いている。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・環境に大きな変化はない。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・顧客の継続契約案件において入札が定例化してきているが、受注量はなんとか増加傾向にある。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・戦略的投資、拡大路線に舵を切る企業は増えていない。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の資金需要はおう盛ではなく、いまだに動きがみられず、新しい資金需要も少ない。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・秋の行楽シーズンに入り、観光客の動きが良くなっている印象がある。
		公認会計士	取引先の様子	・建設業関係は、売上は減少傾向にあるものの、一定の利益を確保している企業が多い。一方、小売関係は売上の減少傾向が続いており、業績も下降気味の企業が多い。
		コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・売上、利益共に横ばいで推移している。
		その他非製造業 [飲食料品卸売業]（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・前年比で売上が10%増加しているが、デフレ傾向にあり、通常価格ではなかなか売れない商品を低価格で販売している状況にある。このような状況は、特にブランド力のある商品の場合、消費者にとって超特売商品に感じるため、非常に良く売れているが、このような現象は景気が悪いということではないか。
		その他企業 [企画業]（経営者）	取引先の様子	・得意先の住宅会社数社においては、東日本大震災後の需要があったが、ここにきて足踏み状態に入っている。
		農林水産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・夏の主力品種であるももの単価が、前年と比較して2～3割ほど安くなっている。
		農林水産業（従業員）	それ以外	・8月下旬以降の台風、長雨、低温などの天候不順により、米などの作物の生育が悪く、収穫量も例年より大きく下がっている。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上は8月が前年比5%、9月が10%以上の減少であったが、10月は10%の増加となっている。ただし、3か月全体としては前年を下回っている。
		食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・前年と比較して販売量が4～5%減少している状況が続いている。利益率の低い商品が多く、販売量の減少により利益面でも大苦戦している。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・広告スポンサーの動きが悪い。特に飲食店は前年に比べて20%の落ち込みとなっている。
		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・仕事量が減少気味であり、同業者同士の価格競争が増えてきている。
		窯業・土石製品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・被災3県、被災以外の3県共に、需要の減少がみられており、回復の兆候がみえない。
		広告業協会（役員）	それ以外	・マスメディア各社の上期の売上は、新聞社が前年を下回ったものの、テレビ、ラジオ局各社は前年を上回っており、オリンピック関係などが売上を支えたとみている。ただし、地元での売上は伸びていない。
		広告代理店（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・売上以上に利益率が低下している。仕入業者からの情報でも、9月以降の東北地方の景気は冷え込んでいるとの話も聞く。全体的に落ち込んでいることは明確である。
	×	繊維工業（経営者）	取引先の様子	・天候不順の影響を引きずっており、店頭売行きが大変悪い。
	×	その他非製造業 [飲食料品卸売業]（経営者）	受注量や販売量の動き	・首都圏など県外向けの出荷が大きく落ち込んでいる。特に飲食店や百貨店における落ち込みが大きい。
雇用 関連 (東北)		人材派遣会社（社員）	それ以外	・9月の実績が大きく伸展しており、売上で20%以上、総利益で30%以上となるなど上期の業績をけん引している。特に委託事業における開始前業務の波及は予想以上である。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・採用難が続いており決して順調ではないが、採用活動において、派遣や紹介を選択する新規企業の依頼が若干増えている印象がある。
		新聞社 [求人広告]（担当者）	周辺企業の様子	・国体関連の影響で、宿泊業や一部の飲食店が好調であり、求人数も増えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・ 外食産業や機械などの商社による、人材派遣会社への求人傾向は3か月前と同様である。また、営業職の募集も多く入っている。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・ 求職者数自体は下げ止まり感があるものの、求人と求職者とのミスマッチが多い。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・ 求人数は継続して微増傾向にある。ただし、景気が良いために増加しているわけではなく、新卒を含めた人手不足から求人が出ている状況である。そのため、以前ほどの活況さはなくなってきている。
		アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・ 今のところ、前年と比較して状況に大きな変化はない。
		職業安定所（職員）	それ以外	・ 求人数の増加及び求職者数の減少により、有効求人倍率は4か月連続で上昇しているものの、景気が上向いているという実感はない。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・ 求人は活発に提出されているものの、労働力不足によるものが大半であり、景気に起因するものが少ない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・ 9月の新規求人数は前年同月比で20%以上も増加している。また、求人倍率も前年同月と比較して0.24ポイント増加し、1.6倍を超えている。業種によっては相変わらず人手不足感がある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・ 新規求人数、月間有効求人数共に、前年同月比は減少傾向にあるものの、減少幅は小さく、全体としてはあまり変わらない状況が続いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・ 新規求人数は前年同月比11%強の増加、月間有効求人数は前年同月比3%台の増加と、緩やかな増加傾向を示しており、求職者数も前年同月と比較して微減となっている。このため、有効求人倍率は3か月連続して1.2倍台となっているが、臨時パートを合わせた求人全数が多い傾向は大きく変わらず、求人からみた景況感に大きな動きはない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・ 新規求人数、有効求人数共に、2か月連続で前年比が増加している。しかし、景気が良くなってきているとまではいえない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・ 有効求人倍率は、引き続き1.30倍を超える高水準で推移している。しかし、求人数が大幅に増加している傾向もなく、景況感に大きな変化はみられない。
		学校就職担当者	求人数の動き	・ 獲得求人数は微増しているものの、前年と比較して大きな変化はない。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・ 7月以降からの停滞感が続いている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・ 京阪からの求人は回復しつつあるが、逆に地元の求人は、減少に歯止めがかからない状況である。特に地方は一部の地域を除いて激減している。
	x	-	-	-

3. 北関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：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)		商店街（代表者）	来客数の動き	・ 大河ドラマも残り3か月を切ってきたが、秋の行楽シーズンも衰え知らずで、連日観光バスが駐車場に入りきれないほどの盛況である。
		コンビニ（経営者）	競争相手の様子	・ 近隣のコンビニが閉店したので、客がこちらに流れてきている。
		都市型ホテル（副支配人）	販売量の動き	・ 例年10月は繁忙月だが、今年はインバウンドも含めた団体客が非常に多い。またインターネット予約も好調で、近年まれにみる状況となっている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・ 店全体に占める婦人服の売上構成比が高く、全体で見ると前年割れの状況だが、婦人服以外は前年の売上に迫る勢いとなっている。3か月前と比べればやや改善してきている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・ ここ1年くらいは、それほど景気が悪いと意識することも少なくなり、来客数や客単価が多少改善してきているので、最悪の時期は終わったと少し安心感が出てきたようである。
		都市型ホテル（営業担当）	販売量の動き	・ 県内に3店舗あるが、全体的に今月のホテルの稼働率は上がっている。前月まで多少頭打ちであったが、現時点では良くなっている。

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
		通信会社(店長)	お客様の様子	・販売は増えている。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・以前からの客の来店頻度が低下している。街の文化祭参加品の購入の動きはあったが、新規客は増えない。2日間のイベントでは、初日は天候が良く驚くほど人出があったものの、2日目は寒くて人出はさっぱりである。
		一般小売店[精肉](経営者)	お客様の様子	・今月も祭典や運動会、各イベントが毎週のように行われ、客もそれにつられて、少し元気が出ているような感じである。ただ天候不順で雨天が多く、また、秋の日はつるべ落として日暮れが早くなり、高齢者はあまり街に出てきてくれない。
		一般小売店[家電](経営者)	お客様の様子	・客に消費意欲はなく、必要な物への出費、買換え需要のみである。これと言って消費者の購買意欲を引き出す商品もないので売上を維持していくのが精一杯である。
		一般小売店[家電](経営者)	販売量の動き	・客の動きは少々回復してきているようだが、まだ販売には結び付いていない。
		スーパー(統括)	販売量の動き	・最低気温が15度を下回る日は、前年の24日間のうち19日に対し、本年は11日と少なく、衣料品、食料品とも秋物の動きが悪い。それに加えて、野菜価格高騰の影響もあり、来客数は前年並みで単価は上昇しているものの、1人当たりの買上点数の落ち込みにより売上は前年を割り込み、消費者の節約志向が一層顕著になってきている。
		スーパー(商品部担当)	お客様の様子	・当社のイベントや改装などが続き、予想以上の集客反応があった。既存店では、その時だけ数値が上昇するものの、継続性がみられない。
		コンビニ(経営者)	競争相手の様子	・当店の1キロ以内に、競合するコンビニが2軒、ファミレスが1軒出店している。
		コンビニ(店長)	来客数の動き	・月前半は気温が比較的高く推移したため、来客数が増えて、今月は良かった。ただし、流れとしては、特別大きな変化はない。
		乗用車販売店(経営者)	お客様の様子	・車検や修理は順調に入庫しているが、販売は低迷している。客からは、無理はできないという声が非常に多い。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・乗用車系の販売台数が伸びていない。それに加えて中型車以上の貨物車は納期が数か月から6か月以上かかるものもある。景気が末端まで届いていない感じである。
		乗用車販売店(経営者)	お客様の様子	・高齢化により自動車を手放す人も多く、車検台数は伸び悩んでいる。
		乗用車販売店(販売担当)	来客数の動き	・来客数は以前より多くなっていると思うが、従来は簡単に決まっていた商談が、なかなか決まらない。思い切って値引きしないと決まらないので、これからも良くなるとは思わない。
		乗用車販売店(販売担当)	販売量の動き	・今のところ新車は特に出ていないが、中古車販売も受注台数が徐々に減っているような気がする。販売は伸び悩んでいるものの、修理関係は車検、一般整備共に、順調に入庫がある。販売が少し戻す様子である。
		乗用車販売店(管理担当)	販売量の動き	・自動車販売は大手自動車メーカーの燃費不正問題発覚以降、軽自動車の販売はやや低迷している。少子高齢化による自動車離れも影響している。また、大手自動車メーカーの販売停止も多少影響している。
		その他専門店[燃料](従業員)	販売量の動き	・売上、受注共に、微増となっている。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・行楽シーズンに入り、客の動きは感じられるものの、天候不順の影響もあり、売上は前年並みである。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・ランチの来客数はさほど変わらないが、ディナーの来客数は大幅に減っているため、売上がなかなか伸びない。
		一般レストラン(経営者)	販売量の動き	・相変わらず動きが鈍い。
		スナック(経営者)	お客様の様子	・今月も本当に景気が良くない状況であり、8月以降変わらない悪さである。客の様子と回答したが、競争相手の様子も気になるところである。競争相手が、ここへ来てますます多くなっている。

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
		旅行代理店（所長）	来客数の動き	・相変わらず、訪日外国人の来訪数は堅調であるものの、そのほとんどが首都圏をベースとした日帰り旅行者である。また、食事等の消費支出もあまり期待できない。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・来客数が増えていない。
		旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・景気は決して良くなっていないし、受注も低迷している。天候不順や熊本地震、鳥取県中部地震の影響で風評被害もあり、受注が伸びていない。行楽シーズンだが客足が鈍く、前年と変わらない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・午前中はタクシーの台数が少なく、多少動きがあるものの、午後から夜、深夜の利用客は少なくなっている。社用で領収書をもっていく客も減少している。
		タクシー運転手	販売量の動き	・夜飲みに出る人が多いとか、昼間大きな催し物でもあれば数字に大きな変化があるが、それほど変わっていない。
		タクシー（役員）	お客様の様子	・人の流れが悪い。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・節約志向が高まってきたのか、保留、解約が高齢者世帯以外にも増えてきている。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・販売量の増減なく横ばいである。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・新築物件の契約数が低下している。9月決算期の影響がある。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・前年の災害による来客数減少の反動を期待していたが、効果がみえない。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・今年は天候不順の影響で紅葉の色付きが悪く、またカレンダーの曜日の並びが良くなかったこともあり、国内観光客の出足は鈍い。インバウンドのツアーは比較的好調である。
		ゴルフ場（経営者）	単価の動き	・安かろう悪かろうの競合他社から当社に客が戻ってきている。金融機関や企業のゴルフコンペが増えてきている。
		ゴルフ場（支配人）	お客様の様子	・秋のゴルフシーズンを迎え、前年並みの安定した予約状況である。平日はやはりシニア層の来場が目立ち、元気にセルフプレーを行っている。健康を意識した言動が多い。
		ゴルフ場（総務部長）	来客数の動き	・ゴルフのトップシーズンとなり、入場者数は3か月前より増加しているが、前年と比べるとほぼ変わらない状況で、景気が良くなっているとはいえない。
		競輪場（職員）	お客様の様子	・入場者数、購買単価共、それほど変化がみられない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・事務機の展示会に行ったが、客は結構入っていたものの、契約は取れていないと担当者から聞いている。また、美容院の既存店も低金利にかかわらず、店の設備投資、什器備品の買換えをあまり行わない状況が続いている。
		その他サービス [葬祭業]（経営者）	お客様の様子	・葬儀や葬儀依頼、相談などの来客も一段落した感じである。
		その他サービス [立体駐車場]（従業員）	お客様の様子	・来客数、単価共に横ばいで、同じような状況が続いている。相対的に販売量の動きも変わらず、各テナントの販売量等もほとんど横ばいのため、変わらない。
		その他サービス [イベント企画]（職員）	お客様の様子	・客の動きは例年並みで、状況はあまり変わっていない。
		設計事務所（経営者）	販売量の動き	・計画物件は少し増えたが、仕事になるまで時間がかかっている。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・3か月は予算達成している。今月も変わらず好調である。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・売買の案件自体が少なく、変わらない。
		住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・最近では建売業者の動きも悪く、しゅん工したままの軒数が、かなり目立ってきている。街の中心部の飲食店は、少し元気になってきている感じがするものの、アパート、マンション等は、相変わらず空室が多く埋まらない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・街の人通りが少ないのは仕方ないが、全く人影のない時間帯が長いのは困ってしまう。イベントへの反応も鈍く、集客には結び付かない。

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
		商店街（代表者）	お客様の様子	・秋の農協祭の売出しへ出店をするが、消耗品や食品以外は以前のように売れないし、客も買わない。販売量も極端に減少している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・毎年、運動会が終わると暇になってはくるが、当地でも3～4年前に出店した大型店が、じわじわと浸透してきて、古い店からだんだんと客が遠のいていくような時代になってしまっている。
		一般小売店〔衣料〕（経営者）	販売量の動き	・当地は今、紅葉シーズンで自動車はたくさんきているが、商売につながるような売上にはなっていない。
		一般小売店〔青果〕（店長）	お客様の様子	・9月下旬からだが、今月も野菜が非常に高く、来店する客も初めから野菜を買う気がない状況である。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・婦人、紳士アパレルの不振が恒常化している。前月に続き好調に推移している大型物産展などもあるが、それ以上にアパレルの不振が顕著であり、売上を確保できていない。
		百貨店（副店長）	販売量の動き	・今月は天候にも恵まれ、来客数はわずかではあるが前年を超えている。朝晩ようやく気温も低くなってきたので、秋物が売れるのではないかと期待していたが、衣料品は相変わらず浮上する気配すらない。また9～10月に改装した売場は集客、売上に効果を上げているが、買い回りにはなかなかつながらず、店舗全体では純増になっていない。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・野菜の高騰により消費が減退している。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・売上は前年比9割程度が続くなか、来客数は100%を超えていたが、今月は来客数も9割程度となってしまっている。客が本当に必要な物しか買わない傾向がますます顕著になってきている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・季節変動で3か月前に比べて、売上、来客数が減ると想定していたところ、やはりいろいろなスポーツ大会や、テレビによる観光客が増えたにもかかわらず、今一つ、業績は上がっていない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数で景気のよし悪しを決めると、暮れに向かって景気は上向きに感じているが、3か月前の夏はイベントや行楽のシーズンであり来客数が多いため、比較すると今月の来客数は減っている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・近隣工場でリストラがあり、やや悪い。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・前年に比べて、売上、来客数共に微減である。前年は近隣で大型工事があり、特需的要素で来客数が極端に増えたため、その分、今年度は減っている。
		衣料品専門店（販売担当）	お客様の様子	・買物に来て、必要最小限にとどめ、その他に欲しくなかったら困るという雰囲気、商品を見ないようにしている客が、かなり多い。その他、来客数も少なく、じわじわと悪くなっている。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・最近単価が下がっている商品は、テレビ、洗濯機などである。他の商品も前年比、下落傾向で、突出して単価の高い商品群はない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・9月決算期の反動で受注状況が良くない。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・10月は販売量が伸びなかったが、それ以前に人の動きや来客数も若干少な目だったようである。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・仕入単価が上昇しているため販売単価も上昇しているが、来客数、販売点数共に微減傾向で、トータルの売上、粗利は減少している。全体的に景気の停滞感は否めない。
		住関連専門店（仕入担当）	来客数の動き	・季節商材を中心に売上が伸びない。前年度のプレミアム付商品券による売上増が今期は大きく響き、来客数の減少要因である。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・飲酒を伴う宴会が非常に少ない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・毎年恒例のディナーショーなどの企画で、チケット販売時の客の反応がすこぶる悪くなってきている。特に法人の接待利用分が悪い。福利厚生で従業員の慰労、懇親需要は逆に増えており、人の囲い込みのためにお金を掛けている様子がうかがえる。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・前年はふるさと旅行券があり、普段旅行をしない人もこれを利用して旅行をしたため需要は増えたが、今年はないため、売上が減少している。

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
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・昼も夜も動きが悪く、前年同月と比べて9%の減少である。
		その他サービス 〔自動車整備業〕（経営者）	競争相手の様子	・小型自動車の保有台数が減少するなか、整備業の各社が顧客獲得に走り優劣が決まり始めている。ディーラーが有利な状況は動かないものの、自動車整備専門は生き残りをかけてしのぎを削っているため、1台当たりの客単価は下がる一方で、今のところ回復の兆しはみられない。当業界へ自動車用品店、ガソリンスタンドなどからの参入が止まらない現状で、前月に比べてもやや悪くなっている。
	×	百貨店（店長）	販売量の動き	・前回の消費税増税後を思い出すほど、売上が悪い。
	×	スーパー（副店長）	お客様の様子	・野菜の高値が続いており、特にほうれん草やブロッコリーなど1回で食べきれぬ野菜を、客が買い控えている。
	×	都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・新しいホテルがオープンしたり、また特に当地は農繁期にあることもあり、なかなか人が出にくく、前年に比べ大きな会合等も少ない現状である。
	×	通信会社（経営者）	販売量の動き	・地方景気は落ち込むばかりで、今月、同業数社は廃業する。
企業 動向 関連 (北関東)		輸送用機械器具 製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車メーカーの北米輸出の増加と国内販売が好調なため、生産が増加している。
		食料品製造業 （営業統括）	競争相手の様子	・天候が回復し、ぶどう狩りや工場見学者数が増加している。特に新酒人気が高まり、売上は例年を上回っている。
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・予想していたほどではないが、数字の上では上向いてきている。この状態が継続するよう期待している。
		窯業・土石製品 製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・前年同期と比べ、多少動きがみられる。
		一般機械器具製 造業（経営者）	取引先の様子	・長期低迷していた油圧建機分野の取引先から、ようやく上向いてきているとの話があり、受注量も増加しつつある。また、中京地区で処理できない自動車分野の仕事の引き合いも出てきている。
		その他製造業 〔環境機器〕 （経営者）	受注量や販売量の動き	・9～10月は雨の日が多く、予想の50%と太陽光発電の売上が落ちている。
		建設業（総務担 当）	受注量や販売量の動き	・補正予算の影響か、発注量が多くなってきている。
		不動産業（管理 担当）	受注量や販売量の動き	・先月に引き続きスポット作業があり、その他業務も多少増えたため全体的に忙しくなっている。
		食料品製造業 （経営者）	受注量や販売量の動き	・あまり大きな変化がなく、現状維持である。
		窯業・土石製品 製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年の年末商品受注は継続している。工芸教室の来客もやや増加している。
		電気機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・10月は飛び込みの仕事が多く入り、売上はかなり伸びたが、それに対する材料費が高騰している。材料の仕入がかなりあったので、資金繰りが非常に厳しい。
		電気機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年に比べれば、仕事の確保をしやすいとなったが、継続的な仕事は少なく、なかなか上昇する気配はない。
		電気機械器具製 造業（営業担 当）	受注量や販売量の動き	・取引先のほとんどの営業マンから、「ここ数か月売上が伸びずに苦戦している」という話をよく聞く。
		輸送用機械器具 製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先は十数社あるが、やや良いところ、やや悪いところ、変わらない会社それぞれあるので、相対的にあまり変わりがない。
		輸送業（営業担 当）	取引先の様子	・9月の台風、長雨等の被害が響き、農産物の集荷量が減って、輸送量も前年より2割ほど落ち込んでいる。また、売筋商材も少なく、冬物家電等の荷動き、エアコン、こたつ等も予定より落ち込んでいる。
		金融業（調査担 当）	取引先の様子	・県内企業へのアンケート調査では先行きに対する慎重な姿勢が続いており、横ばいの状況となっている。
	金融業（経営企 画担当）	取引先の様子	・観光業では外国人観光客が団体から個人に変化していることから、全体的に減少している。その他の業種は変わらない。個人消費は、台風や長雨などの天候不順の影響で客足が落ち込んだことから、盛り上がりを欠く状況が続いている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・夏から秋にかけての広告宣伝が目立った上昇はなく、受注量も前年と変わらない。特に、折込チラシの出稿は1割程度減っている。その一方、ホームページのリニューアルは増えてきているようである。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・今月のチラシ出稿量は、前年比89.7%と大きく下回っている。特段悪い業種は見当たらず、全般的に落ちている。百貨店も来客数は伸びていないとの話を聞いている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・秋の長雨、台風などが繰り返したため、例年のような秋らしい天候にならず、食関連他、消費全体があまり盛り上がりなかったようである。
		司法書士	受注量や販売量の動き	・一進一退というところである。5～6年前に少し持ち直して横ばいとなってから、ほとんど変わらないような感じである。
		社会保険労務士	取引先の様子	・週末の天候が悪かったため、小売業は客足、売上に影響の出ているところもある。
		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	・特段の変化はみられない。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・10月に入り、遅れていたクリスマスセールの発注がやってくるようになったものの、注文数の減少や納期、価格共に厳しくなっている。広告品は売れるが、通常品は売れない。
	×	食料品製造業（製造担当）	取引先の様子	・代金の支払が悪くなっている。
	×	電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・主要取引先の電話システムの新機種開発が遅れており、現在生産中の機種についても、生産量が下降気味で推移している。
	×	建設業（開発担当）	受注量や販売量の動き	・当社は公共工事が主体で95%を占めている。現政権3年間で公共工事は前年増で推移してきたが、今期は前年比85%の発注と大変厳しい。特に比率の半分を占める市町村発注が前年比73%と信じられない状況である。当社の受注も同15%減と厳しく、赤字計上になりかねず、大変心配である。建設業は10年以上続いた不況業種で、賞与支給が出来ない状態である。
雇用関連		-	-	-
(北関東)		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・こここのところ多少仕事が忙しく、求人を頼まれている。売上は増える予定である。
		人材派遣会社（支社長）	求人数の動き	・繁忙、繁忙にかかわらず、採用意欲は高い。オーダーがなくても良い人材であれば、ある程度話を聞いてくれる企業が多くなっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・各月に新規求人の増減はあるが、求人手続き上の更新の月ずれ等が、ほとんどの理由であり、月間有効求人数では、ほぼ今月まで増加傾向にある。前年同月比も上回っている。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・求人数の動きだが、自動車の機械部品、一般機械部品、電子の一部では募集がみられた。それ以外ではサービス業の介護職、看護職、販売小売サービスの販売が目立っている。、まだ多少、台風の影響もあったせいか、小売は伸び悩んでいるような感じである。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・当社で募集をかけても、なかなか反応がない。人手不足はいろいろな原因があるが、他社の求人広告をみても、仕事がたくさんあり、なかなか人が集まらない。当社は非常に地味な仕事なので、まず他の仕事が埋まってから、当社にという流れが多い。他社での人手不足に鑑みると仕事がない状況ではない。
		人材派遣会社（管理担当）	求人数の動き	・求人数に変化はなく、不足求人は補充できず、更に求人が出る状況である。
		人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・相変わらず、最低賃金をわずかに超える求人募集が多いためか、労働者の働く意欲が湧かない。
		求人情報誌製作会社（経営者）	周辺企業の様子	・求人募集は相変わらず低迷している。企業、店など人手不足で困っているところは多くあるものの、応募があまりないので積極的に募集をしていない。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求人は増えており、その一方で求職者の減少が穏やかになっているため、増加の兆しがある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は前年同月比14.1%増となっているが、派遣、臨時などの求人増加によるもので、一般常用求人は8か月ぶりにマイナスとなっている。
		*	*	*

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

4. 南関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：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)		観光名所（職員）	来客数の動き	・10月は観光地としてはトップシーズンを迎えるので、3か月前と比べると、良い実績内容となっている（東京都）。
		一般小売店〔和菓子〕（経営者）	お客様の様子	・天候不順により来客数が減少し、店売りは厳しい状況だが、例年に比べ大口の注文が続けて入ったため、売上につながっている。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	来客数の動き	・8～9月はひどい状態であったが、10月に入って来客数も多少増え、成約率も上がってきているため、多少良くなっている（東京都）。
		一般小売店〔文房具〕（経営者）	来客数の動き	・来客数がこの3か月間で最も多く、買上点数の多い客が目立っている。前年同様にさまざまなイベントが開催されたが、例年と比較して来街者が多い（東京都）。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・予想以上に売上が伸びている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・祭り関係もあらかた終わり、年金支給などで買物をする客も相当増えているため、前年より景気が若干良い。
		衣料品専門店（統括）	来客数の動き	・10月に入り、前年と比べ気温の低下が早く、秋冬物の需要が高まり、来客数が増加している。
		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・景気回復には至っていないが、販売台数も前年同期比を多少であるが上回っている。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・新車効果により売上が増加している。
		住関連専門店（営業担当）	お客様の様子	・年内完工が見込めるという时期的な要因もあるが、バス、キッチンの入替えなど比較的大型のリフォーム工事の引き合いが堅調に推移している（東京都）。
		その他専門店〔貴金属〕（経営企画担当）	販売量の動き	・前年同期比で、3月以降減少傾向にあった売上が回復基調にあり、10月も同様の状況が続いている（東京都）。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・インパウンドの利用が低迷し、前年並みとなっているものの、行楽シーズンで国内団体客の需要は高い。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・販売量が増加している（東京都）。
		タクシー運転手	お客様の様子	・景気は低迷しているが、タクシー景気は底上げしてきている。タクシー業界はハイブリッド車の普及で近年様変わりしてきている。個人タクシーは7割がガソリン仕様車で、そのうち半数がハイクラスのハイブリッド車である。ロング客は安全性、乗り心地を求めて、必然的に高級車志向にシフトしており、プロパン仕様車との1日の売上の差に2倍、3倍の開きが出ている（東京都）。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・今月は営業担当者を増員したため、契約数が前月より増加している。また、週末が5回あったため来客数、契約数共に増加している（東京都）。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・MVNO（SIMフリースマホ等に通信サービスを提供する仮想移動体通信事業者）をはじめとした新たなマーケットに対し、消費者が調べて行動しようとする姿勢が感じられる。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・法人向けソリューション案件の受注は上向きになってきているが、年間を通してみるとほぼ横ばいで推移している。個人向け携帯電話やその周辺機器については、新商材の発売などで販売数が上向きになってきている（東京都）。
		ゴルフ場（経営者）	お客様の様子	・生き生きとした表情の客が多いように感じている。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・当地区の来客数は前年同期比をやや上回っている。
	商店街（代表者）	販売量の動き	・新聞の紙面上では景気の良い決算が出ている企業が、工場の職員の購買は比例ではなく反比例している。どうなっているのだろうか。	
	商店街（代表者）	来客数の動き	・天候がやや落ち着いてきているため、売上が多少増えている。これがずっと続いてもらえればありがたい（東京都）。	

分野	景気の現状判断	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）	それ以外	・悪天候から続く低空飛行は変わらないが、10月後半より天候がやや安定し始め、明るい兆しが出てきている(東京都)。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・10月は週末の天候も安定しており、この時期に集中している運動会や各種イベント等に対する雨の影響も少なく、客足もあまり減少していない。また、当地を舞台とした人気漫画の影響により、引き続き数多くの来街者が訪れているため、例年に比べ街がにぎやかな印象である(東京都)。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	それ以外	・客が求める商品の単価は低下傾向である。工事などにより月商はそれなりにあるが、家電製品の販売を見ると厳しい。昨日、今日と展示会なので、それに期待している。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・前年の今ごろは、地域内で使える商品券が発行されていたが、今年はやらずれ込んでいる。そういったイベント的なこともないため、景気は一切変わらない。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	販売量の動き	・今月の売上は良くも悪くもない。10月初旬は天候があまり良くなかったため来客数は減ったが、その分商品は売れている。前月にあまりに多くの物件等が集中したため、今月は若干販売量が少なかったということはあるが、状況的には総じて同様であり、それほど悪くもなく、良くもない。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・販売量は伸びず、新規注文もなく、現状維持である(東京都)。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・気温や天候の影響もあり、中間層の購買が厳しい。化粧品や婦人靴などの消耗品は好調であるものの、婦人服や紳士服は厳しい。富裕層は、気に入った物は高額でも購入するが、以前より慎重になっている。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・客の購買動向をみると、依然として消費に対しての慎重な姿勢が継続している。来客数はそこそこだが、買い回りが悪く全体的に厳しい。
		百貨店（広報担当）	単価の動き	・単価の高い商品の動きが鈍く、客の買物に対する慎重さは変わっていない(東京都)。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・来客数は前年を上回っているが、売上高は前年を下回っており、変化はみられない。気温が下がらないため苦戦が続いていたアパレル関連も、下旬に入り婦人服に動きがはじまっているが、もう少し状況を見ないと判断はできない(東京都)。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・天候の影響もあるが、衣料品関連の売上が非常に厳しい(東京都)。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・天候の影響もあり、コートやブーツなど季節商材の動きが鈍い一方で、パールや時計など宝飾、時計といった高額品で好調な商材もある。客の消費に対する意識は厳しいだけではなくなってきたが、景気が良くなるまでには至っていない。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・秋から冬へ季節が移ってきているにもかかわらず、冬物衣料が動かない。本当に必要な物以外は購入しないというのが、現状の顧客動向である。
		百貨店（副店長）	お客様の様子	・10月は、上旬の高気温の影響により、紳士、婦人衣料共に非常に厳しい推移であったが、中旬以降は前年並みの推移となっており、回復傾向である。化粧品などの売上は月を通じて好調で、百貨店における客の買物の仕方がより慎重になっており、景気の動向判断が難しい。
		スーパー（販売担当）	単価の動き	・競合他社との価格競争もあり、商品単価が前年を下回る傾向にある。客の買上点数は前年を超えているが、平均単価が低下しており、客1人当たりの買上金額が前年になかなか達しない状況が続いている(東京都)。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・点数、単価は前年を上回っているものの、来客数の伸びは今一つである。来客数がやや伸び悩んでいるため、点数×来客数でいくと、売上がなかなか思うように伸びていないというのが現状である(東京都)。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・台風の影響を大きく受けた農作物の相場高により、金額ベースでは一見良いように思えるが、全体の販売量は落ちている。客が買物に使う総額は変化がなく、余分に買物をする余裕は感じられない(東京都)。

分野	景気の現状判断	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（営業担当）	販売量の動き	・このごろの気温低下により、季節商材、秋冬物商材が稼働し始めているが、良くなっているというレベルまではまだいっていない(東京都)。
		スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・天候不順の9月と比べて天候が良く、来客数が前年度を超え、気温も高いことからアイス、麺類、青果ツマもの等、夏物商材の動向が良い。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・フライヤーのコロッケ等や冷凍食品は売上を伸ばしているものの、ドーナツ等の売上は激減している。家で簡単に食卓に並べられる物以外、無駄な買物が急速に減っている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・前年までは、同業者あるいは同業で看板が異なる他のチェーン店が当店の周囲にたくさんできたことにより、来客数が年々減少し、売上也落ちていた。見切り販売を始め、商品を充実させ、客にたくさん来てもらえるように工夫したところ、来客数が徐々に戻り、売上もなんとか維持できている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・9月より天候が良かったため、10月の客単価は前月比101%、来客数は同103%、売上は同105%と高水準で推移している。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・来客数は前年を割り込んでいるが、客単価は上回っており、前年比でほぼ同程度の売上が出ている。同様の傾向が続いている(東京都)。
		コンビニ（商品開発担当）	来客数の動き	・来客数の減少が続いており、3か月前と比較しても大きな変化はない(東京都)。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・1品単価を下げて安売りしたため、売上はほぼ前年度を達成している。衣料品はなかなかデフレ脱却ができていない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・例年であれば秋物衣料が本格的に動き出す時期にもかかわらず、客に購買意欲がなく、できるだけあるもので我慢しようといった傾向が見受けられる。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・大型商品の販売数量は鈍化傾向である。気候が不安定であり、エアコン、暖房商品の動きも例年より遅い。
		家電量販店（統括）	来客数の動き	・来客数の前年割れが続いている。実店舗とインターネット通販の融合、オムニチャネル戦略を成功させなければ、家電量販店の成長は止まる。
		家電量販店（経営企画担当）	単価の動き	・基調は変わっていないが、客単価が前年を超えることができない状況が顕著になっている。天候不順等のほか、生活防衛意識の高まりによる消費者のメリハリを付けた消費行動も要因である。モノからコト軸に移行しているともいえる(東京都)。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車の整備と販売のうち、整備は順調に入っているが、販売はあまり芳しくない。新型車が出たため、来客数は増加しているが、成約には至っていない。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・やはり9月の反動減なのか、購入に至る客が少ない。
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・客の動向について、建築関係の運送会社経営者の話によると、9月終わりごろから10月にかけて仕事量が減少してきている。年内についても、例の東京オリンピックの競技施設問題などが取り沙汰され、工事が先に進んでいない影響もあると思うが、受注残が増えてきていない。それらのことから、景気についてはやや悪いという判断をしている(東京都)。
		その他専門店【ドラッグストア】（経営者）	販売量の動き	・販売量がやや減少してきている。
		その他小売【ゲーム】（開発戦略担当）	販売量の動き	・VR端末の発売や新型ハードの発表等、何かと話題の多い月ではあったが、足元の市況は落ち着いており、ほぼ前年並みとなる見込みである(東京都)。
		高級レストラン（副支配人）	来客数の動き	・婚礼を除いた一般宴席の利用状況は、ほぼ前年同様である(東京都)。
		高級レストラン（仕入担当）	来客数の動き	・来客数、販売単価、売上高共にほぼ前年並みである(東京都)。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・3か月前の7月1～27日までの前年比は売上94.4%、来客数98.1%である。10月1～26日までの同比は売上95.6%、来客数96.7%である(東京都)。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・10月から最低賃金が932円と25円も上がった。これほど時給が上がるといことは、景気が良くなっているのかと非常に驚いたというのが感想である(東京都)。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・仕入食材の高騰により、5月に売価の値上げをしたところ、9月ごろより来客数が減り始め、10月より影響が出てきている。来店頻度が下がったとみられ、価格帯も低単価に流れている(東京都)。
		一般レストラン (スタッフ)	それ以外	・客の動きもあり、景気は良いと思ったが、決算をみると芳しくない。品物も高くなっているが、従業員の社会保険料や最低賃金などもきちんと支払っている。一般企業と違い、当店の営業は6時間だけだが、そのように指導されているためである。当店は他店に比べ客は多く入っているものの、利益が出ていないため、何か考えなければいけない(東京都)。
		その他飲食[居酒屋] (経営者)	競争相手の様子	・飲食店は工夫して客に打ち出し繁盛しているところと、そうでないところの差が広がっている(東京都)。
		その他飲食[給食・レストラン] (役員)	単価の動き	・取引先に管理費の値上げ交渉を積極的に行っており、相応の成果を挙げているが、取引先の様子からは厳しい業況がうかがえる(東京都)。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・宿泊の稼働率は、トップシーズンということもあり高稼働を維持しているが、前年比では稼働率、単価共に若干のマイナスである。レストランも、相変わらずの節約傾向により、平日が特に伸び悩んでおり、ここ数か月前年比マイナスが続いている。これらのことから、景気の状態はあまり変わらない。
		旅行代理店(経営者)	単価の動き	・一般消費者に対し、単価的に高額な商品を販売することはなかなか難しく、通常どおりの単価ということである。
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・予算の少ない客が多い。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・旅行の見積件数には復調の兆しが出てきているものの、成約件数、売上の向上には至っていない(東京都)。
		旅行代理店(営業担当)	お客様の様子	・申込の電話が少ない(東京都)。
		旅行代理店(販売促進担当)	お客様の様子	・10月は業界にとっては忙しい時期である。法人は例年並みで、特に良い材料も悪い材料もない。一般以外の教育旅行についても例年どおりである(東京都)。
		旅行代理店(営業担当)	お客様の様子	・企業の出張、インセンティブ等に変化が見られない(東京都)。
		通信会社(社員)	販売量の動き	・新番組の引き合い件数が少ない(東京都)。
		通信会社(管理担当)	販売量の動き	・例年、夏季は販売量が低下し、10月ごろから上昇するが、今年は上昇の伸び率が鈍い。
		通信会社(営業担当)	単価の動き	・競合他社を含め、単価の安いサービスに流れる傾向が続いている。
		通信会社(局長)	販売量の動き	・新型スマートフォン発売効果による大手キャリアのショップ活性化に連動し、ケーブルテレビの勧奨効果を期待したが、想定通りにはなっていない。逆に、代理店での他社固定インターネット系回線への切替えが急増している。景気の影響だけではないが、市場の硬直化が続いており、当社としては景気が良いとは決まっていえない(東京都)。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・新規加入、コース変更共に、必要最小限のプラン内容を選択する傾向が強い。
		通信会社(総務担当)	お客様の様子	・夏以降の天候不順の影響で、農作物の作柄等が悪く、価格が高騰している。そのあおりを受け、他の消費も若干落ち込んでいるように見える(東京都)。
		通信会社(経営企画担当)	お客様の様子	・商談状況に変化が見られない(東京都)。
		ゴルフ場(支配人)	販売量の動き	・天候によるところも大きいですが、苦勞して集客に努め、ようやく前年同月を維持している。
		パチンコ店(経営者)	競争相手の様子	・高射幸性遊技機とあって、ややギャンブル性の強い機械を撤去しなければならないため、少しずつ台を入替えている。それにより多少数字が落ちるのではと懸念したが、客が遊びやすい機械に移行してくれているため、どうにか踏みとどまっている。来客数もさほど変わっていない(東京都)。
		その他サービス[保険代理店] (経営者)	販売量の動き	・販売量は変わらないが、契約者数も単価も上がらないため、横ばいである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他サービス [電力] (経営者)	お客様の様子	・マンション建設はやや遅れがあるものの進んでいる(東京都)。
		その他サービス [学習塾] (経営者)	来客数の動き	・問い合わせ件数などが前年比で10%ほど増えているが、景気が良くなっているという印象は持てない。
		設計事務所 (経営者)	お客様の様子	・現在の仕事内容、分量共に3か月前と変わっていない。
		設計事務所 (経営者)	競争相手の様子	・現在は忙しいが、偶発的要素が大きい。周囲の事務所を見ても、たまたま官庁案件の落札が続いたところは忙しくしているが、そうでない事務所も多々ある。しばらくは厳しいまま推移する。
		設計事務所 (職員)	それ以外	・身の回りの景気はここ数か月変わらないが、社会的には徐々に物価が上昇、建設費も高騰した後は横ばいであり、少なくとも上向き感はない(東京都)。
		住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・当社は不動産デベロッパー業と総合建設業である。当社が提供している一般サラリーマン向けの住宅は、消費税の増税後、物価が上昇しているにもかかわらず、給料は上がらず、可処分所得が下がっているため、全く売れない。1億円を超える都内の高級マンションは売れている。一般サラリーマン向けの住宅が売れると、経済波及効果は大きいので、是非対策をお願いしたい。その一方で、総合建設業では工事原価が上昇しているため、公共工事はたくさんあるが、受注しても全く利益が出ないことが多い。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・低金利ではあるが、客が住宅購入を決断するまでの検討期間の長期化も続いており、戸建住宅の受注状況は相変わらず横ばいである(東京都)。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・2~3か月間、販売量がほぼ同じように推移している。
		住宅販売会社 (従業員)	来客数の動き	・住宅展示場を新商品に建て替えて集客を凶っているが、さほど来場者は増えていない。
		その他住宅[住宅管理・リフォーム] (経営者)	競争相手の様子	・同業者との話では、お互いに客からの相談もあまりなく、現段階では景気が良いという感じはない。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・最近の客の動向をみると、非常に慎重になっていることと、できるだけお金を使いたくないという意識がみられる。商品を選択する際に、できるだけ安価なものにシフトしている。
		一般小売店[家電] (経理担当)	販売量の動き	・客の実質所得が減少しているのか、購買意欲が低下している。故障やどうしても必要な物にのみお金を使う傾向にある。将来不安のため、無駄な物にはお金の使わないようにしているようである。
		一般小売店[祭用品] (経営者)	来客数の動き	・前年と比べ、落ち着いている。
		一般小売店[傘] (店長)	来客数の動き	・近隣に大型ショッピングモールが開業したため、商店街が閑散とし、特に土日の客足が減っている。
		一般小売店[茶] (営業担当)	販売量の動き	・寒くなり、ギフトの需要もあるが、売上、来客数共に減少している。
		百貨店(広報担当)	お客様の様子	・来客数はほぼ前年並みを確保し、物産催事も仕掛け次第で善戦しているが、主力の衣料品の動きが戻らず、全店的には苦戦している。衣料品は、9月に気温が低下しなかったため、例年の衣替え時期になっても需要は高まらず、特に紳士衣料が不調であった。10月に入ってもこの傾向は変わらず、催事場で紳士衣料のセールを実施したが、売上は前年を下回っている。また、インバウンドも、来客数こそ増加傾向にあるものの、購入単価は極端に低下しており、売上は前年を割っている(東京都)。
		百貨店(営業担当)	来客数の動き	・天候不順もあるが、客の先行きに対する防衛心理が大きいいため、不要不急の婦人服は厳しい状況が続く(東京都)。
		百貨店(販売促進担当)	来客数の動き	・来客数の減少に加え、インバウンドの失速による高額品の売上不振、中間層の先行き不安によるアパレル関連の不振により、客単価も下がってきている(東京都)。

分野	景気の現状判断	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（計画管理担当）	競争相手の様子	・婦人服飾の売上が低迷を続けている。秋物の常備品、大型催事共に売上の推移は芳しくない。郊外店はどこもおしなべて前年を下回っているため、自店だけではないと認識している(東京都)。
		百貨店（店長）	来客数の動き	・天候不順により、日々の買上につながる食品の落ち込みが激しい。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・衣料品や高額品を中心に、依然として消費は鈍化傾向にあり、前年を割り込んでいる(東京都)。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・近くに大型ショッピングセンターができた影響により、今月に入ってからあまり良くない。前年比でも同様である。客の節約志向もあると思うが、来客数が以前よりも減少しているのが気になる。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・10月は気温が比較的高めに推移したことにより、秋冬物の動向が良くない。来客数も衣料を中心に住まいの品、食品合わせて、前年のほぼ9割ほどとなっており、売上も非常に厳しい。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数が減少している(東京都)。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・天候が不順なこともあるが、客の消費性向は非常に良くない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数が前年比で5%程度落ちている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・天候、気温の変化が激しく、来客数、売上共に回復せず、手の打ちようがない。
		衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・今月は前年比89%と売上が減少している。衣料品は常に天候に左右されるため、今月前半に寒くならなかったことが敗因の一つである。また、不景気で、客が必要な物しか買わないこともある。
		家電量販店（店員）	お客様の様子	・客の動向をみる限り、大きな動きはなく、買い控えが要因となり、市場全体が落ち着いている(東京都)。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・前年と比べ、今年は新車の売上がかなり減少している。
		住関連専門店（統括）	販売量の動き	・来客数もそれほど伸びていないうえ、成約件数が非常に伸び悩んでいるため、販売件数もおのずと減少している。
		その他専門店【ドラッグストア】（経営者）	販売量の動き	・販促を行っても、今までのようなプラスワン購買が減り、確実に必要な物だけを買っていく傾向がある。
		高級レストラン（経営者）	販売量の動き	・一昨年までは売上は微増だったのが、前年は大きく低下してしまい、今年は前年並みとなっている。常連客の来店頻度は変わらず、客単価も下がっていないが、来客数、販売量が上がらない。傾向としては安いもの、高いものの両極化が見られ、比較的高い商品が前年までより多く出ているものの、平均単価としては前年並みとなっている。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・依然としてインパウンドの影響はあるが、外国人観光客1人当たりの単価は下落傾向にある(東京都)。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・3か月前と比べて来客数が大幅に減少している。いろいろな要因があると思うが、町全体に客が少ない。当社だけではないものの、景気が良いのか悪いのか分からない。地域性もあると思う。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ランチ営業に加え、深夜営業でも来客数が非常に減っている。同業他社や他の飲食店の話を聞いても、値段の高い、安いにかかわらず、総じて客が入っていないようである(東京都)。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・今や週末の金曜日でさえも、町に出て飲んでいる人の絶対的な数が減っている。当店に限らず、飲食のため外に出る客が減っている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・世界経済の動向ばかりでなく、国内の天候不順も景気に悪影響を及ぼしている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・レストランの動きが特に悪いので、個人消費が落ちているように感じる。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・リオデジャネイロオリンピックという世界的イベントが終わり、目玉となる物がない(東京都)。
		タクシー運転手	お客様の様子	・大手企業社員の過労自殺に関する報道の影響により、会社が残業を極端に減らしたり、電気を消したりするようになり、夜間のタクシー利用者が減少している(東京都)。

分野	景気の現状判断	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（団体役員）	来客数の動き	・明確に上向き、下向きといえる根拠を示すデータはないが、街中に活気が感じられず、景気は停滞している状況にある。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・土日が5回ある絶好の月にもかかわらず、テレビ、インターネット、電話の獲得が予算を下回り、解約が大きく上回る悪い状況が続いている。電力とモバイルは予算を上回っているが、未加入者へも他社競合が入り、新規獲得にブレーキがかかっている(東京都)。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・受注案件がここ半年で急激に減少している。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・サービス内容を見直し、より価格の安いプランに変更したいという客が増えてきている。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・平日は高齢者の利用が非常に多いが、以前に比べ、高齢の常連客が体力の低下や病気で来られないことが増えている。
		その他サービス〔福祉輸送〕（経営者）	お客様の様子	・一般消費者の給与の伸びに対し、生活必需品である食料品等の物価が上昇しているという話をよく聞く(東京都)。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・当事務所は、約8割ほどが入札による行政からの受注である。全体的にみて、行政の仕事の流れが非常に悪いことに加え、入札も大変厳しく、物件数もほとんど出ていないのが現状である。民間については、ほとんど住宅産業メーカーが設計を行っており、仕事が非常に少なくなっている。PRを兼ねて、ホームページの字面などを工夫しているが、先が見えず不安な状況が続いている。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・完了した仕事に対する入金はあるが、新しい仕事の話が途切れ、全く進行しない(東京都)。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・新築物件等は大幅に減少に転じ、設計業務もほとんどが耐震診断や耐震補強などである。補助金等だけでは予算立てがなかなか難しいが、クライアントからの十分な理解が得られない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・3か月前と大きく変わってはいないが、投資向けの新築アパートはピーク感がある。契約数も若干ではあるが鈍化傾向にあり、緩やかに下がってきている。
		その他住宅〔住宅資材〕（営業）	販売量の動き	・建築資材の需要動向が前年比で悪くなっている。忙しい会社も一部あるようだが、仕事量の減少に直面している(東京都)。
	×	一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	来客数の動き	・大型商業施設がオープンしたため、悪くなっている。
	×	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・8月以降厳しい状況が継続しており、3か月前と比較すると1品単価の下落が顕著である。婦人アパレル関連が厳しいことに加え、比較的動きがあった宝飾品、ブランド関連等、高額品の動きも悪化し、店舗全体の収益悪化を招いている。気温が比較的高いため秋物の動きが弱いことに加え、ブランドショップの退店等も重なり、厳しさに拍車をかけている(東京都)。
	×	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・全国では珍しいかもしれないが、来客数は継続して伸びているものの、国内、インバウンド共に客単価は明らかに下落している。トレンドは単価ダウンの物ばかりであり、気温が下がらないためアウターも売れない。今までになく購入を渋る傾向が目立つ(東京都)。
	×	その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	単価の動き	・輸入関連商材の値上がりが多発している。円高なのに値上げとはおかしい。輸入業者は、他国との入札で競り負けているから値上げは仕方がないというが、本当なのか分からない(東京都)。
	×	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・2～3か月前と比べ、来客数が2割ほど減少している。売上も2割くらい低下しているので、景気はやや悪くなっている。
	×	都市型ホテル（総務担当）	販売量の動き	・依然として、レストラン、売店共に前年よりも大幅に売上が落ち込んでいる。
	×	タクシー運転手	お客様の様子	・1日を通して利用客がかなり減少している。回数、距離共に伸びず、中距離、ロングの利用客も少ない。3けたの料金だけはやや増えている。
	×	タクシー運転手	来客数の動き	・終電後の人の動きがない(東京都)。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	x	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75%となり、景気はやや悪い。来客数は増えてきているが、販売量にはまだつなげていない。同業他社や関連業者からも、厳しいという話ばかりを聞いており、3か月前と比べると景気は悪い。
企業 動向 関連 (南関東)		-	-	-
		食料品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・天候が安定してきて、来客数が増えてきている。
		出版・印刷・同 関連産業(経営 者)	受注量や販売量の動き	・3か月前と比べ受注量は増えているが、売上は前年同期比で減少している(東京都)。
		出版・印刷・同 関連産業(営業 担当)	受注量や販売量の動き	・印鑑やゴム印、名刺印刷の仕事をしている。会社設立の印鑑については、通常は1~2本ほど、場合によっては出ない月もあるのだが、今月は珍しく12本も出ており、会社の設立がかなり多くなってきている(東京都)。
		建設業(営業担 当)	取引先の様子	・資材や人件費の高騰による建設単価の上昇があるなか、各法人や紹介により、設備投資のための建設依頼が入っている。
		広告代理店(営 業担当)	受注量や販売量の動き	・今月は上期の締め当たるが、想定したよりも黒字額が多かったため、世の中的にも同じ状況なのではないか(東京都)。
		税理士	取引先の様子	・夏物衣料は天候不順で売行きが悪かったが、今秋は冬到来の早さを予見してか、衣料品の売上が良いようである。ただ、高額品というよりは比較的安価な商品に偏りがちである。食料品は、野菜の高騰で外食や中食の需要も増える。
		出版・印刷・同 関連産業(経営 者)	競争相手の様子	・競合他社によるインターネット等メディアを使った宣伝効果のためなのか、中小企業の動きが鈍化している。
		プラスチック製 品製造業(経営 者)	受注量や販売量の動き	・当社はインフラで補正予算に関連した仕事をやっているが、補正予算が決まったにもかかわらず、仕事が増えてこないため、変わらない。
		金属製品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・前年同期比で受注量が増加しており、新規品の問い合わせも多い。
		一般機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・取引先が7社あるが、どこも低迷している。
		電気機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・市場の景気はここ20年間変わらないが、我々メーカーの業績は新商品の良し悪しによって変わってくる。いつもそう思いながら商品開発をするのだが、なかなか思うようにいかない(東京都)。
		精密機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・受注量の増加に伴い増産すると、翌月は減産となり平均化していない。更に必要経費を削減しなければならない。
		建設業(経営 者)	受注価格や販売 価格の動き	・思った値段で物が売れない。
		建設業(経営 者)	取引先の様子	・今年度は官公庁の物件が少ない。民間のほうが多いように感じるが、ここにきて延期する物件が若干増えてきている。工業系はあまり良くない。
		建設業(従業 員)	取引先の様子	・得意先からの見積依頼が増えている。
		建設業(経理担 当)	それ以外	・工事の事前相談では、希望の工事内容に比べ、予算が少ない案件が多く、施主は現実の収支を甘く見ているように見受けられる。縮小方向での計画変更が多く、予算面からみても、景気を上向きととらえている施主は少ない。
		輸送業(総務担 当)	受注量や販売量の動き	・今月は長期案件の新規受注があり、売上を維持しているものの、業況が上向くほどの効果にはなっていない。
		金融業(支店 長)	取引先の様子	・株価も為替相場も先行き不透明で、法人、個人共に投資は先送り気味である。
		金融業(営業担 当)	取引先の様子	・取引先企業の売上等から、不動産賃貸は相続対策もあり増加傾向、付随して建設業の売上も微増、建売もここ数か月で増加している。小売業は、先行き不安とガソリン価格の高騰もあり減少傾向である。金融機関の融資金利は低下傾向だが、設備投資等の需要は少ない。これらのことから、景気回復感はまだない(東京都)。

分野	景気の現状判断	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）	取引先の様子	・一部の製造業や建設、不動産は好調であるが、小売、サービス業は総じて低調である。消費マインドは相変わらず低いままで、商店街はその影響を特に強く受けている。
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・駅前のRCマンション13階建て101室を複数の会社でインターネット営業しているが、17室が残っている。5月末完成の駅7分の物件も19室が残り、前月同様に正常な状況ではない。先日オーナーが来社した築27年の1K35,000円の物件も、6室のうち5室が空室で、苦戦している(東京都)。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・ビル賃貸業がメインだが、ここところオフィス、商業テナント共に入退去がなく、入居率も高水準で安定的に推移しているため、景気は3か月前と特に変わっていない(東京都)。
		税理士	それ以外	・夜、健康のために、駅前の商店街を歩いて歩いているが、どの飲食店も客があまり入っておらず、経営者も度々変わっていく。客が入っているのは牛丼チェーン店くらいなので、動いていない(東京都)。
		社会保険労務士	取引先の様子	・助成金を活用したい会社や、資金繰りが厳しい会社が見受けられる(東京都)。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・駅前商店街のレストラン店主の話によると、このところ来客数が伸びず、特に日祭日の家族連れ客の減少が目立っている。経済の先行き不透明感が、家族での外食の機会を減らすなど、家計の引締めを招いているのではないかと。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・金属加工、中小製造業について見ているが、受注の減少傾向にブレーキがかからない(東京都)。
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	取引先の様子	・慢性的な警備員不足で売上増につながらない。単価を上げて業績を上げないでいく方向で動いている。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・案件が少なくなってきた(東京都)。
		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	・今月は前月と同様の受注高で、特に変化はない。
		食料品製造業（営業統括）	受注量や販売量の動き	・梅雨のような天候から、一気に気温が低下したため、全体的に客足が伸び悩むとともに、単価も下がっている。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	それ以外	・カレンダー関連業者の話によると、来年の企業向けカレンダーの受注件数は前年並みだが、1件あたりの発注数は前年より減少している(東京都)。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・爆買い一服感から、化粧品容器の受注がなかなか回復しない。医療品容器も新旧モデルチェンジの狭間で生産調整に入り、減少傾向にある。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・工事の途中、一時待たされた。仕掛分は支払してもらったものの、待たされたが解けず困っている。
		その他製造業〔鞆〕（経営者）	取引先の様子	・当社はハンドバッグ製造業である。取引先、材料屋、下職といった関連事業者の話を見ると、景気が落ち込んでいるという印象が強い。
		輸送業（経営者）	競争相手の様子	・ちまたでは物流に追い風が吹いていると言われているが、実際は、ドライバー不足等々の理由もあり、運送に関してはさほど繁忙をきたしているというわけではない。
		輸送業（経営者）	競争相手の様子	・業界の会合において、取扱量の減少、ドライバー不足、規制強化による経費の負担増等により、経営環境が悪化しているとの声が多く聞かれ、置かれている現状の厳しさが広がっている(東京都)。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・荷主の出荷量が計画を下回り、年末にかけても増加の見込みがない。
		通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・8～9月に好調だった反動により、受注が急に伸び悩んでいる(東京都)。
		金融業（統括）	取引先の様子	・中小零細企業にとっては、アベノミクスの効果は出ておらず、息切れ状態である。前向きな資金がなくなっているため、徐々に受注量が減少してきている。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先の工場等の稼働率が悪く、受注量が伸びていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	それ以外	・最低賃金の引上げによる人件費上昇が影響している（東京都）。
		その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・ここ数年にわたり毎年1回継続して受注している仕事の受注価格が、大幅に低下してきている（東京都）。
	×	出版・印刷・同関連産業（所長）	受注量や販売量の動き	・例年10月は案件数が少ない時期ではあるが、今年は予想以上に少なく、3か月前と比べ落ち込みが非常に激しい。
	×	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・通常の引き合いの件数が100とすれば、2割～1割ほどに落ちており、波乱の数字である。全般的な景気が非常に落ち込んでいる（東京都）。
	×	建設業（経営者）	競争相手の様子	・地場の工務店の仕事が軒並み減ってきており、入札価格もかなり下落している。
	×	広告代理店（経営者）	取引先の様子	・上半期の営業成績の悪さが数字で現れたことで、下半期での失地回復をもくろんで、取引先の当社に対する向き合い方が一気に数段も厳しさを増している。これまでにない厳しさに当社の事業継続自体が厳しくなっている。
雇用 関連 (南関東)		-	-	-
		人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・人材派遣案件に関しては、今月採用数が増加している。従来は派遣活用先企業の利用が中心になるが、社員の退職補充での利用が多く、派遣労働人口は若干増加傾向にある。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・正社員雇用の求人募集数の動きは相変わらず横ばいで堅調である。条件が厳しく設定されている募集が多少増加している（東京都）。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・平成27年7月～平成28年6月は1.20倍、平成27年8月～平成28年7月は1.21倍、平成27年9月～平成28年8月の月間有効求人倍率の年間平均は1.23倍と増加していることから、現在の景気はやや良い。また、各月の有効求人倍率も6月は1.17倍、7月は1.22倍、8月は1.27倍と増加している。なお、新規求人数を業種別にみると、派遣、警備のサービス業は46.0%、医療、福祉は31.7%、運輸、郵便は25.8%と増加幅が大きく、人手不足感が強い。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・事業所の担当者が、求人受付の窓口で連日来所している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求職者が減少している。高卒就職希望者の就職内定率も高い。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・製造業の求人は増加しているが、継続的なものかどうか不安はある（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・中堅企業の数社でリストラがあったようで、求職者数が若干増えているが、求人数は増えていない。特に、ガソリン等燃料系統の企業がリストラをしているようである（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・採用環境が厳しく、派遣料金の値上げに応じてくれる求人企業も多くなってきたが、採用者数の増加にはつながっていない。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・自身を含めて、消費動向等に上向き感が感じられない（東京都）。
		人材派遣会社（支店長）	それ以外	・派遣受注はやや増えてきているが、派遣登録者スキルとのミスマッチが多く、成約数が伸び悩んでいる（東京都）。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・取引先企業からのエンジニア派遣の引き合いは堅調で、特に自動車産業からの問い合わせが多い（東京都）。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・求人数に対して求職者が少なく、企業が営業力や生産力強化に向かって進められていない状況が続いている（東京都）。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	周辺企業の様子	・採用はしていきたいが、求人広告費をかけてもなかなか集まらない状況に慣れ、現状の人数でやっていくという企業の話をよく聞く。
		求人情報誌製作会社（広報担当）	それ以外	・取引先の商品説明会に参加したが、例年になくお金のかかった質の高い演出と立食パーティーで、景気が良いようである（東京都）。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は3か月前に比べ若干減少しているものの、前年同月比では増加に転じている（東京都）。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・前年より内定率は高く推移しているが、企業の満足度はそれほどでもない。新たに予算を使うほどではないが、企業、学生共に活動を継続している（東京都）。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・当社内における転職求人倍率に大きな変化はない（東京都）。
		学校〔大学〕（就職担当）	それ以外	・夏の天候不順による農作物不作の影響が、今になって出ている（東京都）。
		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3社、新規36社、そのうち大口が2社あり、顧客3社からの広告出稿が全くなかったため、トータルでみると悪くなっている。3社とも順調に業績が伸びていた会社だったが、思うように出稿が出ていない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・3か月連続して月間有効求人数が前年同月比で減少している。
	x	-	-	-

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式会社）

（-：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)		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・前月は悪天の影響が大きく低調であったが、今月はカバーできるくらい客の動きが良くなっている。伊勢志摩サミットの効果は続いている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・購入点数が増えてきている。
		百貨店（経営企画担当）	お客様の様子	・気温の低下で、秋物商材の動きが非常に好調である。インバウンドの落ち込みも、幾分緩和している。
		百貨店（販売担当）	単価の動き	・新作投入の効果もあるが、自家需要、ギフト需要共に、安定している。低・中価格帯の商品の動きは変わらないが、高額商品の動きが徐々に良くなってきており、売上に伸びがみられる。
		スーパー（営業企画）	お客様の様子	・消費性向が貯蓄性向を上回っている。ただ、アップグレード業態の店舗の実績が、レギュラー業態を下回る状況が続いている。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・毎日お買い得な店だったが改装し、やや品質の高い商品を扱う店にしたことが、客のニーズとマッチしている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数は、前年同月比で1%改善している。調理パンや総菜販売のキャンペーン等で伸びている。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・客単価、来客数共に前年同月を上回っている。暑さと寒さがタイミングよく切り替わったのが要因で、3か月前には想像もできなかった。今後も寒くなれば、引き続き売上増加を期待できる。パソコンの買換え需要もあり、売上を押し上げている。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・新車に買換える客が多くなっている。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・前月に比べて客の動きが少し活発になっている。景気も下降要因が今のところ少ないので、成約が決断しやすい要素となっている。
		一般レストラン（従業員）	来客数の動き	・行楽シーズンということもあって、週末の来客数が多い。
		観光型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・来客数は、前月大きく落ち込んだが、今月は持ち直している。日帰り宴会は今一つだが、宿泊宴会の受注増加と婚礼の売上が本年度初めて前年同月の2倍となって、全体では予算をクリアし、やや良くなっている。
		美顔美容室（経営者）	販売量の動き	・ホームケア商品も売れているが、新商品のキャンペーンが始まり、販売量が更に増える。
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	競争相手の様子	・周辺の介護事業所では人手不足が続いているため、求人条件を改善している。求職者には有利な状況となっている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・10月に入って人の流れが少なく、同時に販売量も減っている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客先の会社経営者に聞いても、景気が悪いという人がほとんどである。
	一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	販売量の動き	・お買得な商品に消費は向かっている。	

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〔結納品〕(経営者)	販売量の動き	・年明けからずっと個人消費が低迷している。景気が非常に悪い状況が続いている。
		一般小売店〔生花〕(経営者)	販売量の動き	・野菜と同様に長雨と日照不足で菊系の切り花等がかなり高騰し、売値の設定にも困っている。ボリュームを出しながら1束当たりの本数を減らす工夫をしている。
		一般小売店〔薬局〕(経営者)	販売量の動き	・10月は年金支給月のため、支給日から1週間は非常に忙しくて良かったが、その後は一気に閑散とした。他の店長と話しても、売上が伸びないと嘆いている。食料品スーパーは、我々よりは忙しそうに見える。
		一般小売店〔書店〕(営業担当)	販売量の動き	・例年に比べて年度末向けの受注量が伸びず、出足は遅いように感じる。
		百貨店(経理担当)	販売量の動き	・衣料品の不振は変わらず、残暑も影響し厳しさが続いている。物産展等の集客施策で来客数は横ばいであるが、必要な物以外を購入する客が減少している。
		百貨店(経理担当)	それ以外	・天候に恵まれ行楽需要は盛り上がったように見受けられるが、景気を向上させるほどの力強さはない。
		百貨店(経理担当)	販売量の動き	・衣料品を中心に不調が続いている。
		百貨店(販売担当)	お客様の様子	・ハロウィーンでも前年同期ほど売れていない。同業他社でセール催事がほぼ1か月開催されたことも響いている。
		百貨店(計画担当)	お客様の様子	・来客数、購入客数、購入単価共に、前月に引き続き下げ止まり感が出てきている。
		スーパー(経営者)	お客様の様子	・地元にある大手チェーン店では、安売りのチラシで集客努力をしているが、常に安い商品だけが売れて、少しでも高めの商品は売れていない。円高で輸入商品や原材料等も安くなっており、デフレ傾向のため景気が良くなっているとは実感できない。
		スーパー(店長)	単価の動き	・野菜価格の高騰で客単価は上がっているが、し好品等、必需品以外の商品は、動きが鈍くなっている。
		スーパー(店長)	それ以外	・販売促進のため全体的に価格を安くしている。生鮮食品や一般食品の売上は前年を上回っているものの、し好品の菓子や酒は、厳しい数字が続いている。
		スーパー(店員)	販売量の動き	・寒く感じる季節になって、鍋物商材の野菜や練り物、肉等の幅広い食材が売れている。
		スーパー(店員)	単価の動き	・客単価は低い水準で推移している。安い品物だけを購入する傾向がずっと続いている。
		スーパー(販売促進担当)	販売量の動き	・気温が高い影響で、衣料品や住居・寝具関連商品の売上が不調である。悪天候で野菜価格が高騰し、食品も不振が続いている。
		スーパー(商品開発担当)	来客数の動き	・来客数は、3か月前と比べると多少は良くなっているが、景気が良くなっているというほどではなく、状況は依然として厳しい。
		スーパー(企画・経営担当)	販売量の動き	・野菜の価格はやや下がってきたが、販売量に変化がなく、売上は大きく変わっていない。季節商材の動きが良くなってきたが、全体で見れば販売量に変化がない。
		コンビニ(企画担当)	競争相手の様子	・来客数の状況には変わりがない。
		コンビニ(企画担当)	販売量の動き	・フランチャイズ会社の経営統合に伴い、商品が共通化されていくが、今のところは大きな変化は感じられない。
		コンビニ(エリア担当)	それ以外	・10月も客の購買意欲は停滞気味である。
		コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・来客数が前年同期比で減少している。客単価の動きは、店によって上昇・下落がまちまちであるが、来客数は、多くの店で減少している。セール品以外の販売状況はかなり悪い。
		コンビニ(店長)	販売量の動き	・客の消費行動をみると、無駄な物は買わず、必要な物も非常に選んで買っている。現状には全く変化がなく、購買意欲は変わらない。
		衣料品専門店(経営者)	お客様の様子	・今月は、なじみ客の来店と購入で良いスタートを切れたが、中旬以降は暖かい日が続く、一見客の来客がほとんどない。
		家電量販店(店員)	販売量の動き	・販売台数に関しては、底を打っている。好調ではないが悪くもない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店 (営業担当)	販売量の動き	・新型車種が出て販売量が伸びるかと思っただが、期待したほどは増えていない。
		乗用車販売店 (経営者)	お客様の様子	・急な冷え込みで衣料品や家電品を買い求める様子も見受けられるが、全般的には節約志向に変わりはない。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・販売量の想定に対して、大きなかい離はない。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・来客数が減少しており、店頭は活気に乏しい。販売実績も前年同月を下回っており、年末に向けての増販期に入っている感覚を持っていない。
		乗用車販売店 (従業員)	単価の動き	・販売価格も仕入価格も高い水準にある。実感はそれほどないが多少は売れている。しかし、上向きというほどではない。
		住関連専門店 (営業担当)	お客様の様子	・新築住宅は持家、マンション共に売行きが良くない。新設工事は、公共、民間共に様子見である。リフォーム、大規模改修や商業施設等の工事が多いため、業界全体としては例年並みである。
		その他専門店 [雑貨](店員)	単価の動き	・客は携帯等を使って情報収集し、販売単価の動きにとっても敏感に反応する。
		その他専門店 [書籍](店員)	来客数の動き	・運動会やイベント等の行事に支出が流れ、売上は伸び悩んでいる。
		その他専門店 [貴金属](営業担当)	単価の動き	・足元では、客に購買意欲を感じられないが、年末に向けて下見をしている様子が見受けられる。
		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	・売上高は前年比で3.2%のプラス、来客数はカウントするカメラを更新した影響で、前年比27.7%となっている。テナントの退去要請が最近多いが、退去の理由として人材を確保できないという理由が多く、一概に景気が悪くなっているともいえない。
		高級レストラン (役員)	来客数の動き	・来客数は、天候や曜日変動を加味すれば、前年同月比でほぼ横ばいであり、景況が悪くなっているというほどではない。
		一般レストラン [パン・カフェ](経営者)	来客数の動き	・来客数は、前年同期に比べてあまり変わらない。
		一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・4月以降は来客数の伸び悩みが続いている。
		その他飲食[仕出し](経営者)	販売量の動き	・売上はやや良くなっているが、景気が良いと実感するほどではない。
		旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・催行間際に値段の安さで申込む客がいれば、来春以降の高額ツアーでも即決する客もいる。両極端で業況の見極めが難しい。安さ重視の客が多くても商売にはならず、良いとも悪いとも判断しづらい。
		旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・年末年始の旅行には一定の需要があるものの、年明けの商品の動きが鈍い。
		旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・外国人観光客の爆買いも終わり消費が落ち込むなかで、海外各国からの入国者数は過去最高となっている。モノからコトへと購買行動が変わっている。
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・団体旅行では、ぜいたく旅行の需要はあまりない。旅行代金の単価も平均水準で推移している。徐々にではあるが、職場旅行を実施する企業は増えてきている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・昼間の客にはあまり変化はない。土曜の夜の客が比較的多く、売上も良い。特に月末はハロウィーンで、夜遅くまで若い客もあった。
		タクシー運転手	来客数の動き	・相変わらず、夜の街には人出が少ない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・夜の繁華街は、何か月も前から人出が少ない。以前なら金曜日等には人出が多かったが、最近は金曜日でも期待が持たなくなっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・前月比で来客数の減少が続いている。
		通信会社(企画担当)	販売量の動き	・新規加入はそこそこあるが平均単価は下落という傾向が、ここ数か月続いている。今月は、解約件数もやや増加している。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・販売量の動きは、3か月前と変わらない。

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	・少しでも安い商品に流れる傾向は変わらないが、問い合わせ件数は増えてきている。
		テーマパーク職員（総務担当）	販売量の動き	・物販の売上がなかなか改善しない。ハロウィーン関連の売上に期待している。
		観光名所（案内係）	お客様の様子	・リピーターが増えない。報道で発表されている景気の良さとは全く違うので、良く調べる必要がある。
		その他レジャー〔スポーツレジャー紙〕（広告担当）	それ以外	・自社の売上状況は良くないが、世の中としては特段に良くも悪くもない。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・全国的には景気が良いように感じるが、当地域は景気が良くない。
		設計事務所（経営者）	それ以外	・業況は変わらないが、業務内容は変化してきている。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・家を建てたい客から希望を聞くと、実現には金が必要となり、見積を出すと、考えた結果見送るパターンが多い。
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・戸建注文住宅の工事現場を見かけなくなってきた。職人たちも、暇な人が多い。
		その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕（経営者）	単価の動き	・客単価は例年と変わらず上昇も下落もせず、買い手の予算も横ばいである。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・天候不順も影響しているが、それ以上に客単価の低迷が響いている。商店街にある直営店、駅やサービスエリア内の売店等、どこも千円以下の商品の売上が伸び、全体の売上は低下している。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・ここ2～3か月は調子の良い客に支えられてきたが、10月は贈答品需要が停滞するため、全ての客の財布のひもが固くなっている。返礼品も送る相手を絞り、自分へのご褒美もなくなっている。客の様子から見ると、全体的にやや景気は後退している。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・インバウンド需要や高額品の売上減少と共に、ボリューム層の来客数の減少が顕著となっている。
		百貨店（販売担当）	販売量の動き	・10月に入っても気温の高い日が続ぎ、秋冬物の衣料の動きが鈍い。客の購買意欲も低調なため、苦戦が続いている。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・来客数が減少し、客単価も下落している。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・来客数が減少している。集客イベントをあまり行っていないが、その要因だけではない。
		スーパー（プロック長）	競争相手の様子	・前月と比べても、競合店各社のチラシ回数が一層増えており、価格面でも競争がより強化されている。野菜価格の高騰が続くなかで、まだまだ激しい価格訴求とチラシ合戦が続く。
		スーパー（人事担当）	単価の動き	・たまにはおいしい物を買おうという客が、少なくなっている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・ファストフード商品を中心に品ぞろえを前年よりも増やしているが、販売量は変化せず、前年割れが続いている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・菓子類の売上が大きく落ち込んでいる。おつまみ商品の売上はあるが、それ以外の商品は動きが悪い。
		衣料品専門店〔紳士服洋品〕（売場担当）	競争相手の様子	・当店と同様、他店でもアパレルを中心に苦戦している。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・ここ数か月の業況は良かったが、東京オリンピックの問題が長引き、明るい話題が極端に減ってきている。具体的に悪くなっているとまではいえないが、悪い方向に向かっていく気配を感じる。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新車販売台数は、全社的に前月比で大幅に減少している。前年同月と比較しても、80%台で推移している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型車種が発売されたが、思ったほどの販売効果はなく、逆に前年割れとなっている。客の様子も、非常に冷静に値引きが大きくなることを待っている。
		乗用車販売店（販売担当）	来客数の動き	・10月から車種全体で3%の値上げをした。9月には駆け込み需要があったため、今月はかなり落ち込んでいる。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	来客数の動き	・来客数をみると、特に週末や祝日の盛り上がり欠ける。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・客は、自分で決めた予算以上の金額は使わない。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・宿泊予約が、2～3か月前は前年同月比で10%ほどプラスであったが、10月は逆に10%マイナスと、景気は冷え込んできている。新たな話題も特になく、何か後押しするものがないと徐々に息切れしていく。インバウンドも以前ほどの勢いはないので、宿泊者の確保に悪い影響を与えている。
		都市型ホテル（経営者）	販売量の動き	・予約時のリードタイムが短くなっており、宿泊実績もやや不安定である。
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・8月以降宿泊客の動きは弱く、前月からレストランも低迷している。
		都市型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・レストランの来客数、宿泊部屋数、客室単価、回転率のいずれも悪く、前年比5%の減収である。特に個人需要の落ち込みが大きい。
		通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・光回線の新規申込は増えつつあるが、固定電話の解約が増加している。
		テーマパーク（職員）	お客様の様子	・地震等の自然災害が多く、旅行ムードが薄れている。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・来客数は、わずかではあるが減少している。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・前月に続き、来客数、売上共に低迷している。前月は雨天が多かったが、10月は天候の影響もあまりなく、景気が少し悪くなっている。3か月前と比較しても、予算・前年比でみた来客数は少し悪くなっている。
		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数や客単価の動きがやや悪くなっている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・年末に向けて来店を調整する人が多く、例月と比べて来客数は減少している。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・周囲の人との話では、景気の良い話題は聞かれない。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・3連休等に展示場でイベントがあったが、会場に来るだけでモデルハウスを見学する人は少ない。これから冬枯れのシーズンが到来するが、準備は不十分に終わる。
		その他住宅〔住宅管理〕（経営者）	お客様の様子	・先行き不安のため、富裕層でも発注単価を抑えている。客は、経済情勢を考えるとしばらく我慢が必要と言っている。
	×	商店街（代表者）	販売量の動き	・来客数、売上高等、全ての数字が最低を記録し、極めて厳しい状態である。ここ数年でも最も悪く、状況は深刻である。
	×	一般小売店〔酒類〕（経営者）	お客様の様子	・10月末で閉店する飲食店の複数出ている。例年なら年末に向けて数字が期待できる時期だが、今年はそこまで持ちこたえられないと、閉店を決断するオーナーがいる。
	×	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・来店客は減っていないが、時間潰しをするだけで、購買意欲はみられない。昼間も食事のついでに買物をする客が減っている。高級靴が並ぶスペースにはあまり立ち寄りせず、カジュアル・ビジネスシューズをただ見て歩く客ばかりである。
	×	衣料品専門店（販売企画担当）	来客数の動き	・新規客もなじみ客も、客足が遠のいている。
	×	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・報道されているのは大企業の景況ばかりだが、社会は二極化、三極化しつつあり、一般市民には他人事である。個人での商売が非常に難しくなっており、先行きの展望が全くみえない。
	×	都市型ホテル（従業員）	来客数の動き	・もう少し安い料金の部屋はないかという問い合わせが多い。
	×	理容室（経営者）	お客様の様子	・相変わらず、客足は安い店に流れる。
	×	住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・なかなか売れず、値下げしなければならない。来客数も少なくなっており、困っている。
企業動向関連		輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	取引先の様子	・周囲で住宅を購入する人が増えている。
(東海)		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・販売価格は相変わらず低いが、受注量が増加している。

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
		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	・為替相場が円安で比較的安定し、受注状況も安定している。
		電気機械器具製造業（総務担当）	取引先の様子	・ケーブルテレビ局や電力系通信事業者では、大容量・高速通信の需要に対応するため、設備投資意欲が高まりつつある。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比べて荷動きが6.5%増えているが、3か月前は非常に悪かったので、この数字でもまあまあである。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・建設業等は比較的好調で、人手不足となっている。自動車産業等の生産量は、概ね横ばいである。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・中小企業の経営者は、景気があまり良くないと言うが、決算確定では増収の会社が増えている。役員報酬も増やす傾向がみられるが、社員との給与格差が広がりつつある。
		食料品製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・台風や地震等、自然災害のニュースが続き、景気の良い話が少ない。秋冬物の商品の立ち上がり時期でもあり、わずかながらマイナスの影響もみられる。
		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	・受注量、販売量共に大きな変化はなく、景気は横ばい状況である。
		化学工業（営業）	取引先の様子	・引き続きスマートフォン関連の海外向け製品では、生産増加が続いている。
		化学工業（総務秘書）	それ以外	・設備工事や各種サービス等の取引業者は、どこも多忙が続いている。それでも更に仕事を取りに来る姿勢がみられる。
		化学工業（人事担当）	受注価格や販売価格の動き	・景気回復には勢いが無い。スーパー、デパート等に行っても販売価格は抑え気味で、それでも来客数が増えていない。
		鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上は前月より1割ほど増えているが、季節要因の可能性が大きく、景気としては横ばいである。
		金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・慌ただしさは感じるものの、仕事の総量が増えているわけではなく、小ロット・短納期の案件に振り回されている。販売価格は、安値の受注が増えつつある。
		一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・北米自動車向け設備は、引き合いは多数あるが受注に至らないことも多く低調が続いている。アジア向けの受注も少なくとも低調である。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・一部に特異的な状況の客先があり、受注量、販売量共に伸びている。特定の業種では業況が良いと感じるが、全体的には変わっていない。
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・売上、受注量共に、3か月前と比べてほとんど変わっていない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・戸建住宅、マンション共に、まずまずの売行きであるが、異常なほどの低金利に支えられている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・仕事量の減少が続いており、小さなリフォーム会社は大変である。
		建設業（営業担当）	取引先の様子	・取引先から期間の長い仕事を受注できそうである。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・国内、国際共に、物量に大きな変化はない。
		通信会社（法人営業担当）	取引先の様子	・民間、行政共に、通信サービス分野への大規模な投資は見送られている。年間を通してみれば、伊勢志摩サミットの特需に沸いた上期と、サミット関連案件が枯渇し投資回収に苦労する下期に分かれる様相である。3か月前から提案している事案にも、新規の予算がつきそうな様子はない。
		通信会社（法人営業担当）	それ以外	・家計の消費は消極的で、円安傾向や株価安定といった好条件があっても、景気としては曇天である。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・為替相場は円高でしばらく動きがない。株価も上がらず、個人投資家は含み損を抱えたまま様子見となっている。相場に動きが出ないと、景気回復は困難である。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ここ数か月は、ほとんど変動がない。
		企業広告制作業（経営者）	それ以外	・景気回復を確認する術がない。メディアからの情報には回復を示すものはない。消費の様相も活発には感じられない。冬のボーナス次第である。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・客からの受注量は増加しておらず、景気も横ばいが続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		行政書士	受注量や販売量の動き	・貨物の動きは変わらない。
		公認会計士	それ以外	・客先の中小企業の業績は今一つである。
		会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・引き続き業績の好調な客は多いが、飲食店や美容院等、消費者と直接接する業種は厳しい状況である。会社の利益が、まだ給与や賞与という形で社員には還元されていない。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	取引先の様子	・受託した案件を開発中の時期であり、新たな案件に対応する余裕がない。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・やや円安になっており、原油価格も安い、この程度では経済は大きく動かない。大きな波風もなく平穏な状況である。当社では大変忙しい状態が続いている。
		食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量や販売量が伸びず、今後の見通しも厳しい。
		出版・印刷・同関連産業（代表）	受注量や販売量の動き	・客は料金に非常にシビアで、実勢単価がどんどん下落している。
		窯業・土石製品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・客先で急に在庫量が増え始め、受注量が減少している。従来のペースで原料を注文しているため、在庫を抱えている。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・客の投資の先送りのため失注した案件が出ている。
		輸送業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・輸送物は、わずかだが前年同月を下回っている。トラックの燃料は値上がり傾向にあり、先行きも不透明になっている。
		輸送業（エリア担当）	競争相手の様子	・客先の食品メーカーでは、季節や天候に関係なく安定的に売れる商品が、10月に入ってから売上が悪くなっており、消費に陰りが出てきている。
		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生産量が、前年同期比でやや減少している。
		×	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き
雇用 関連 (東海)		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・下期に入って求人が活発になり、製造業を中心に求人数が増加している。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	採用者数の動き	・国内の自動車販売台数は若干上向きで推移しており、海外への輸出台数も増加している。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・新規求人数は前年同月比で増加しており、正社員の求人も増えている。新卒者の求人も前年同月より増加し、企業の積極的な姿勢が目立つ。
		民間職業紹介機関（営業担当）	採用者数の動き	・転職希望者の登録が堅調に推移し、企業側の採用意欲も高まる時期に入っている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・夏季のイベントが好調だったので、3か月前との比較ではあまり変わらない。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・熊本地震でストップしたプロジェクトの再開や、人員整理を行ったが、人手不足で求人や派遣労働者の活用が活発に行っている企業等があると聞いている。しかし、止まっていたものが動き出しただけで、景気自体が上向いているわけではない。
		人材派遣会社（支店長）	採用者数の動き	・年間ベースでの推移でみると採用者数はほぼ同水準で推移しており、景気の良い状況が続いている。
		人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・株価に大きな動きはなく、景気は良くなっていない。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	周辺企業の様子	・採用活動を積極的に行っている企業は多いが、どこも思うような採用ができていない。企業からは、景気が回復しているという前向きな声が聞こえない。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・新規求人数のうち、常用雇用者の状況は各産業で厳しい。
		職業安定所（所長）	周辺企業の様子	・求人数は前年同月比で増加しているが、業績向上という声は聞かれない。人材は確保したいが、採用基準を緩和してまでという譲歩の動きはみられず、足元の不足状況に切迫感はない。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・リストラや倒産が減って、事業主都合による離職者は引き続き減少している。求人・求職の状況に、大きな変化はみられない。

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
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は微増、求職者数は約10%の減少で推移している。有効求人倍率は、前年同期を上回る状況が続いている。
		民間職業紹介機関（窓口担当）	求職者数の動き	・前月と同様、求職希望者は少なく、求人数に対して少ない状況が続いている。
		その他雇用〔広告代理店〕（求人広告担当）	周辺企業の様子	・金額的には小さく、景気が上向きとまではいえないが、テレビ・ラジオのみの広告出稿だった客が、予算を増やして新聞や雑誌等にも出稿するようになっている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数が若干減少傾向にある。
	x	-	-	-

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
家計動向関連 (北陸)		-	-	-
		商店街（代表者）	お客様の様子	・気候の変化によって、羽織りものを中心に動きがある。新しいデザインの商品に関心が集まっている。
		一般小売店〔精肉〕（店長）	来客数の動き	・10月はイベントが多く、天気による影響が少なかった。来客数が元に戻ってきたように感じられる。
		一般小売店〔鮮魚〕（役員）	販売量の動き	・8～9月は、台風が数多く日本列島に接近して海が荒れたため、魚価は高止まりしていた。10月に入って、魚価が安定してきたため、粗利はやや落ち着いてきている。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・4Kテレビが好調に売れている。
		住関連専門店（役員）	販売量の動き	・耐久消費財を取扱う業界では、今月から年末へ向けて繁忙期を迎える。
		タクシー運転手	販売量の動き	・朝方と夕方のほかに、日中でもタクシー利用客の動きが結構あった。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・今月に入って、通信サービスについて客からの問い合わせや契約が増えている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・新型スマートフォンの販売効果が今も継続しており、販売台数は確実に増えている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・好立地の土地販売で動きが出ている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・気候が定まらず、秋物から冬物衣料への切替えが進まない。来客数は前年比で一割ほど増加しているが、前月同様に売上増加には結び付いていない。クリスマス商戦に期待している。
		一般小売店〔事務用品〕（役員）	販売量の動き	・季節商材や新商品が発売されたが、一般的で低価格の商品を選定される客が多く、売上増につながらない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・農産物の価格高騰により買上点数が少なくなり、消費行動はよりシビアになってきている。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・野菜の価格高騰により、支出は増えていると思われる。しかし、販売量が全体で大きな変動がないことから、景気動向にまで影響はないと考える。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・客が価格に敏感になってきている。特に野菜の価格高騰が続いており、その他の特売商品も含めて価格に対応するため、低い売上で推移している。
		スーパー（店舗管理）	来客数の動き	・旧盆セール以降は、来客数の伸長がみられない。前年同月比で数値的には良いが、曜日の関係と判断している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・我々コンビニ大手の全てが、近隣の一定距離の中に勢ぞろいしてからというもの、各店の特別セール期間において多少の変動はみられるものの、平常の日々においては、特にウィークデーの売上などは、ほとんど変わっていない。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・ここ3か月ほどは、客単価の動きは好調で来客数は微増が続いている。トータル的に販売量はやや上向きが続いている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・10月に入って気温が下がりはじめた。衣料品の動きが出はじめ、何とか前年の来客数は確保できた。

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
		衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・生活者の心情について考えてみると、現状に合わせており神頼みはしない。日々の努力だけが頼りである。誰も助けてくれない。辛さは皆一緒である。不安定な生活が何年も続いているが、生きているのだから我慢しようとする。
		家電量販店(本部)	販売量の動き	・ほぼ前年並みで推移している。
		乗用車販売店 (経営者)	来客数の動き	・新車展示会、中古車展示会を2週続けて開催したが、来場者数は昨年と変わらない状況だった。まだ景気が良くなったとは言えない。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・整備や修理の売上は昨年並みだが、新車、中古車の販売に関してはなかなか売上に結び付かない。週末の展示会では来客数が減少している。
		乗用車販売店 (役員)	販売量の動き	・消費環境が良いわけではないが、当社の販売状況は、新型車やモデルチェンジ車によって前年並みを維持している。
		自動車備品販売店(役員)	お客様の様子	・カーナビゲーションなどの高額商材の動きは良くなった。景気が上向いてるとみえるが、買回り品は価格に敏感で、なるべく出費を抑える傾向は変わらない。しかし、欲しいものにはお金を掛ける。
		その他専門店 [酒](経営者)	販売量の動き	・営業状態は本当に暇である。冷え込んできて日本酒などが少しは出てくれるのではないかと期待している。
		その他小売 [ショッピングセンター](統括)	単価の動き	・シネマでヒット作があるため、全体の来客数の増加につながっている。全体の売上は前年並みで推移している。しかし、衣料品については季節変化の遅れの影響により、秋冬物の売行きが苦戦している。客単価低下につながっており、衣料品売上は前年を割っている。
		高級レストラン (スタッフ)	販売量の動き	・1年で最も観光客の多い時期だが、北陸新幹線開業直後で数字が良すぎた前年との比較では苦戦している。前々年との比較では、集客は若干プラスで推移している。
		一般レストラン (統括)	来客数の動き	・10月初旬の天候不良によって来客数は前年を割り込む傾向がみられたが、以降は前年並みに推移している。ここ2~3か月で大きな変化はみられない。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・例年の9~10月は売上が大変悪い傾向だが、売上悪化を少しで抑えられてほっとしている。小規模の経営者などから聞かれる人手不足の声は深刻な様子である。
		観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・10月は前年より団体の受け入れが多く、売上が前年より5%ほど上回った。
		観光型旅館(スタッフ)	来客数の動き	・新幹線開業前の年度よりは12%上回っているが、開業2年目は前年との比較で総売上83%、宿泊人数85%、宿泊単価97%と、利用客の減少傾向がみられる。
		旅行代理店(所長)	販売量の動き	・前年比で売上、受注は横ばい状況である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・平日は観光客が少ない。週末の利用客は前年より減っているものの、平日に比べると十分にある。さらに、大きな催し物があると活気がある。先日行われたマラソン大会では両日にわたってタクシーは大変忙しかった。
		通信会社(職員)	単価の動き	・新商品をA、Bで比較したとき、コストパフォーマンスに優れるAが購入の8割を占めると予測していたが、実際には低価格商品Bとの購入比は、ほぼ50%ずつで推移している。
		通信会社(役員)	販売量の動き	・新規契約獲得数は、例年と比較して前月は落ち込んだものの、10月は前年に近い数に回復してきている。
		その他レジャー施設(総支配人)	来客数の動き	・入退会の動きがない。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・8~9月に続き今月も来客数が前年を割り込みそうである。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・住宅市場を取り巻く環境は好条件が整っているものの、新築市場における受注競争が激しい。リフォーム市場は堅調に推移している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・客の動きはあるものの契約件数、金額ともに少なかつた。他社の状況を見ても、安価な住宅の動きは良いが、高価な住宅を求める客層は減っているようにみられる。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・年初に立てた目標に対して、受注は月間計画、累計ともに80%強の実績となっているが、展示場来場者や問い合わせが安定した動きとなってきた。消費税増税の再延期による影響は落ち着いたものと判断している。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・季節の変わり目で例年は客足の落ちる時期だが、今年は極端に来客数が少ない。平日の朝晩は、商店街の通りや大型店の店内にはひっそり感が漂っている。
		一般小売店[書籍] (従業員)	お客様の様子	・数か月前に比べて、購入に関しての顧客の姿勢が厳しい。何点もの中から厳選している様子がみられる。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・10月は、前年より日曜日が1日多い日曜配列であったが、プレミアム付商品券の駆け込み需要のあった前年実績を下回った。物産催事で集客しても、顧客の財布のひもは固く買い回り効果は薄い。依然として衝動買いやまとめ買いといった消費行動は弱い。
		百貨店(営業担当)	来客数の動き	・10月に入っても来客数が少ない。客の動向は目的のもの以外は買わず、吟味して買う傾向が強い。暖かい日が続いて気温が前年より下がらないことから、ファッションの動きは悪いままである。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・普通なら食欲の秋やスポーツの秋、行楽の秋といった消費のモチベーションになりそうなものが多い月だが、生活防衛意識によって消費を控える行動が大変顕著な月であった。野菜関係の価格高騰によって、客は食に関しては大分消費をちゅうちょしている。天候不順もあって行楽に伴うファッション関連の動きも大変厳しいものがあった。食とファッションに関しては、10月は大変に厳しい。
		コンビニ(店長)	販売量の動き	・夏が終わる頃の9月からの売上が好調でない。6～8月までと9月からとは季節変動を考慮しても1割ほど売上が低迷している。前年の実績を調べても、天気などの要因ではないとみられる。9月に入って急に売上が低迷している根本的な要因はつかめていない。他のチェーン店や他店舗のオーナーとも話しているが、夏が終わって急に売上が悪くなったと、同様の意見が多数であった。
		コンビニ(店舗管理)	販売量の動き	・既存店のほとんどで売上は前年割れしている。客単価のダウンも顕著である。
		衣料品専門店 (経営者)	お客様の様子	・個人消費は縮小傾向にあり、高額品、不要不急の品は目に見えて落ち込んでいる。特にアパレル業界は、構造不況業種のようにさえ感じられる。
		その他小売 [ショッピングセンター]	販売量の動き	・残暑が続いた影響もあるが、衣料や住まいの品を中心に買上単価の前年割れが続いている。肌着や靴下、洗剤、紙消耗品などの最寄品需要も弱く、節約志向が強まっている。野菜や根菜類の価格高騰が続いており、客は他店舗と価格を比較して購買している。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・宿泊部門は微減でとどまっているが、宴会部門は大型宴会の減少により厳しい状況である。レストラン部門では、低価格メニューの提供により来客数がやや戻ったものの、まだ弱さが残っている。
		通信会社(店舗統括)	来客数の動き	・9月と比べると10月は来客数が減っている。ただし、ある程度の販売数は確保できている。
	×	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92%の見込みである。7月の販売量が前年同月比138%であったので、3か月前との比較で下向きである。
	×	テーマパーク (役員)	来客数の動き	・北陸新幹線開業2年目に入り、春からだんだんと落ち着きをみせている。この秋は、前年の大型キャンペーンとの比較で全体として悪くなっている。団体客やインバウンド客、個人客も動きが鈍い。
企業 動向 関連 (北陸)		-	-	-
		建設業(経営者)	競争相手の様子	・ここ1か月間に大型公共工事の受注があったため、前年ほどではないものの、ある程度の受注量は確保できている。同業他社でも、この時期にきて受注が活発になってきている。
		司法書士	取引先の様子	・債務整理、破産などの相談がなくなった。さらに会社については、解散より設立、増資、目的追加の案件の方が多い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		税理士（所長）	取引先の様子	・製造業がやや落ち着いてきて、受注が見通せるようになってきた。建設業関係では県の工事発注が動き始めた。ただし、県の公共工事は利益が大変薄いため景気への効果があるかは疑問である。個人消費については、中小企業の業績が給与にうまく反映されておらず地方では厳しい。特にスーパー、小売では、値下げなどで若干デフレの傾向が出ていると考える。
		食料品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・主力商品群の販促活動を強化しているが、結果が数字に現れてこない。
		繊維工業（経営者）	取引先の様子	・百貨店の衣料関係は非常に販売状況が悪い。非衣料関係については、まだ安定している方である。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・国内、輸出ともに衣料関連については動きが悪く、受注確保に苦勞している。一方、資材用途の車両関係については安定感があり、受注も増えつつある。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は昨年より増加している。
		一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・米国では、9月に行われた展示会の影響で受注が若干延びた。国内に関しては、国の補助事業に採択された企業からの受注があった。しかし、全体として右肩上がりといえるほどの受注量ではない。
		精密機械器具製造業（役員）	取引先の様子	・小売店の店頭販売の状況によると、百貨店をはじめとして特に中～高価格帯の商品の販売量は全体的に縮小傾向である。ごく少数の店舗を除いて、売上が前年割れとなる店舗が多い。
		建設業（役員）	受注価格や販売価格の動き	・工事発注量が多少増加してきたものの、一部では依然として受注価格競争がし烈で、受注環境は厳しさが続いている。
		金融業（融資担当）	受注量や販売量の動き	・公共工事の発注が少ない状況が続いている。県知事選挙などが影響している様子である。
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・複数の得意先や関係者から聞こえてくる状況では、良い悪いが半々であったため変わらないと判断した。
		輸送業（配車担当）	取引先の様子	・原油減産により、燃料費が今後はじわじわと値上げ傾向になる。輸送業の利益に直結するため、じわじわと利益が上げにくくなる。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・小売業、特に百貨店は売上の減少傾向が顕著である。個人消費の落ち込みが景況感を悪化させている。飲食店の売上も以前ほどの状況ではなくなっている。
	x	-	-	-
雇用 関連 (北陸)		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増加となっている。有効求人倍率もここ1年間で最も高い水準となっている。
		新聞社〔求人広告〕（役員）	求人数の動き	・10月の求人広告売上が、前年同月比で2割増えている。
		人材派遣会社（役員）	求職者数の動き	・欠員要員による需要が少し増加している。ところが、派遣登録者が極端に少ないため、マッチングできない状況にある。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・先月と比べて新規登録者は増えたが、仕事を紹介してもマッチングが厳しい。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・発行1回当たりの掲載件数が、3か月前とほとんど変わらない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	採用者数の動き	・求人広告への出稿数が、昨年度後半から落ち込みが大きくなったが、先月は対前年比で130%を超えた。今月も90%台を維持するなど、ある程度、底が見えてきた格好である。人材不足感はいまだに払拭されておらず、景気にとってプラス方向は消えていないと考える。ただし、前年比で正社員の求人数が落ちており、大きな需要の変化が落ち着いてきていると考えるため、プラス要因だけではないと判断する。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・高い求人倍率で推移しているが、仕事は増えても利益が少ないという事業所の声が多い。全体として変わらないと感じる。
		民間職業紹介機関（経営者）	周辺企業の様子	・中小の企業では人材不足感がある。その反面、製造業の大手企業では派遣契約が短時間になったり、契約満了での終了が見受けられる。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・求人件数は前年と変わらない。製造業を中心に2次募集や追加募集の案内、内定状況の問い合わせが来ている。
		-	-	-

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
	x	-	-	-

7. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所株式会社）

（-：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)		家電量販店（企画担当）	販売量の動き	・大型の4Kテレビの販売が好調なほか、電力の小売自由化により、光熱費に関心を示す客が増えてきた。それに伴い、省エネ家電の販売にも弾みがついてきている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・今月中旬ごろから、少しずつ購買意欲が高まってきている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・月末にかけて秋めいた気候になった影響が、富裕層の優良顧客では、冬物の婦人服や紳士服を急に購入する動きが増えた。海外高級ブランド品も、様々なイベントなどで動きが出てきている。
		百貨店（販売推進担当）	お客様の様子	・昔からいわれている、背中を押す行為があれば、客には購入してもらえる。何万円以上の購入につき、今なら何円分のクーポンをプレゼントという企画を実施すると、想定外の5倍の客による購入があり、想定金額の約3倍の結果が得られた。何かきっかけがあれば、購買意欲が高まることを改めて実感している。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・野菜の高騰が店舗全体の売上増に貢献している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・イトインコーナーが相変わらず人気で、ファーストフードやおでん類の売上が伸びている。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・テレビの影響で人気の出た商品が売れている。そのついでに別の商品の購入もみられる。
		都市型ホテル（客室担当）	来客数の動き	・中国の国慶節に伴う動きも含め、海外のWebサイトからの予約人数が前年比70%増と好調である。
		タクシー運転手	それ以外	・会社に寄せられるハイヤー予約の幅が広がっている。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・在庫となっていた物件の販売が進み、品薄となってきた。
		一般小売店〔精肉〕（管理担当）	お客様の様子	・悪化しているとはいえないが、野菜、魚、肉など、すべての主要原料が高騰しているためか、安価な商品が売れているように感じる。必ずしも和牛が必要でない場合は、輸入牛で代替される比率が上がっている。魚や野菜は代替できないが、牛肉は豚肉や鶏肉に代替される可能性が高いと感じるため、ギフトシーズンが不安である。
		一般小売店〔野菜〕（店長）	それ以外	・野菜の仕入価格が高く、前年の3倍に上がっているが、状況は変わらないため苦しい。
		一般小売店〔菓子〕（営業担当）	販売量の動き	・ぜいたくなし好品のため、販売店の売上が低迷している。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・外国人売上の減少傾向や、富裕層である外商顧客の慎重な購買状況、中心顧客である自社カード顧客の売上減少といった動きは、上半期とほぼ同じである。
		百貨店（販促担当）	単価の動き	・売上の前年割れ傾向が今月も続いている。来客数は前年を超えそうであるが、客単価が落ち込んでいる。主に衣料品を中心とした高単価品の動きが鈍い。気温が下がりきらず、購買意欲の上がらないまま、低迷が続いている。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・今月も催事が好調で、特に北海道物産展や恒例のインナーウェアバーゲンが好調に推移した。先月からの傾向で、秋物の婦人、紳士、子供服は苦戦しており、店全体では前年実績の確保が難しい状況であるが、来店客数やレジ客数は前年よりも増加している。
		百貨店（商品担当）	販売量の動き	・月前半は雨が多く、気温も高めであったため、ファッション関連を中心に、冬物の動きが悪かった。月半ばから気温が低下し、動きが出てきたものの、前半分を取り返すまでには至っていない。一方、外国人客の売上は、単価が下がっているものの、何とか前年の水準を維持している。また、催事は食品を中心に好調となり、集客面でも貢献している。
		百貨店（営業企画）	お客様の様子	・客単価の低下が顕著で、強い節約志向が感じられる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（売場マネージャー）	販売量の動き	・気温が下がってきた下旬になり、ようやく動きが活発化している。衣料品の販売数量としては、月合計で前年並みを確保したが、重衣料は上旬の不振で単価がややダウンした。食品などの催事強化でファッション以外も堅調に推移したことで、店舗としては前年実績をクリアしている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・生活防衛意識が更に強くなり、客がディスカウント業態へ流れている。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・新店舗をオープンしたが、競合店の影響で想定したほど売上が上がらず、苦戦している。9月は既存店売上の前年比が97%、10月は新店舗を含んで100%と、ぎりぎりの状態である。気温の高い日が続いているので、飲料系の売上は前年を上回っているものの、菓子はマイナスである。ここへきて秋冬商材が動き出している一方、生鮮品は総菜部門以外、前年を下回っている。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・9月の雨の多さや気温の高さが落ち着くにつれ、売上は回復基調にある。ただし、ハロウィン商戦が盛り上がりを見せたものの、影響は限定的である。
		スーパー（管理担当）	販売量の動き	・来客数は低い水準で横ばいであり、購買点数も上向いてこない。
		スーパー（社員）	販売量の動き	・全国的な天候不順の影響は、客の来店回数の減少ばかりでなく、商品確保も難しくなり、野菜などの生鮮食品価格の上昇につながるなど、店頭には大きな影響がみられる。結果として、客が1回当たりに購入する商品の数量が、やや減少傾向となっている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・ここ数か月は、来客数や販売も変化なく推移している。サラダ類の価格を据え置いていることが、良い影響を及ぼしている。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・来客数の減少に伴い、売上も伸び悩んでいる。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・客の財布のひもが固く、家電製品の買換えサイクルが伸びており、販売量が増えない。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・店舗の改装や、オープンに伴って、販売量自体は前年よりも増えているが、単価は低い。高額商品についても、客はまだ購入時期を考えるなど慎重であり、買い渋りが目立つ。決して景気は良いとは感じられない。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・9月の中間決算を終えて、再び低調な来店、受注状況に戻っている。年末にかけて多くの点検、車検を迎えるユーザーを抱えており、早い段階で買換えなどの促進を行っているが、今は支出を抑える方法を考えるユーザーが多い。
		その他専門店【医薬品】（経営者）	単価の動き	・商品の味や内容に大きな差がある場合は、価格の高い商品でも購入する傾向があるが、あまり中身や味が変わらない物については、特に生活に大きな支障がなければ、単価の低い商品を優先する傾向がある。
		その他専門店【宝石】（経営者）	お客様の様子	・金の価格は高いまま推移している。為替レートの変動や、欧米、中国の株価の動きが日本の株価にどう影響するかにより、これからのビジネスは左右される。
		その他専門店【宝飾品】（販売担当）	お客様の様子	・来客数が少ない。高価格帯の商品については、いくら購入意欲があっても、やはり決済に進むのはなかなか難しい。
		その他専門店【スポーツ用品】（経理担当）	販売量の動き	・景気の上昇感、停滞感共に、全く感じられない。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・10月は客の動きが総じて鈍くなるので、予約の少ない日も多かったように感じる。
		高級レストラン（企画）	来客数の動き	・足元の来客数や、単価の動きが鈍い。また、先の企業宴会の受注の動きも、前年と比較して鈍い状況となっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数の変化が大きいのが、単価の少し高い物がよく売れたり、ケータリングの売上が伸びたりと、客単価が徐々に上がっている。緩やかな景気の回復を感じるが、同時に仕入単価も上がっているため、利益面に大きな影響はない。

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
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・野菜の高騰で消費者の財布のひもが固く、外食の機会が減っている。夜はプロ野球の日本シリーズがあったため、来客数が減少した。近隣の飲食店も来客は少なかったと聞いている。
		一般レストラン (企画)	来客数の動き	・10月に入り、来客数の動きは少し上向き傾向となったが、変化が感じられる水準ではない。ただし、関西は来客数が微増ながら、客単価は他地域よりもアップしており、売上の前年比は全国で最も高い水準となっている。
		その他飲食 [コーヒー ショップ](店 長)	来客数の動き	・前月は平日が多く、当社にはプラスとなったが、今月の来客数は前年並みで、変化は乏しい。
		観光型ホテル (経営者)	販売量の動き	・10月も前年の水準を下回った。やはり、団体客の受注が期待どおりに取れなかったことも原因に挙げられる。
		観光型旅館(管 理担当)	お客様の様子	・連休があったにもかかわらず、コテージでの連泊客が相変わらず少ない。
		観光型旅館(団 体役員)	来客数の動き	・耐震工事などで受入可能な人数が減少しているため、宿泊人員は前年比で8割程度にとどまっている。街の様子についても、特に良くなっている印象はない。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・インバウンド効果で宿泊の高収入が続いていたが、宿泊料金の大幅なアップにより、稼働率は高水準ながらも、前年比で少しダウンした。ただし、客室収入はいまだに前年比で7%ほど増えている。一方、前年並みで推移していた宴会収入が、ここ最近ではプラスに転じている。企業の業況がここへきて上向いている可能性がある。
		都市型ホテル (管理担当)	販売量の動き	・海外からの宿泊者は依然として好調に推移している。ただし、中国からの旅行者に関しては、団体旅行から個人旅行へ変化してきている。それに伴い、宿泊者数は団体客ほど増えにくくなってきている。
		都市型ホテル (総務担当)	来客数の動き	・国内のレジャー層と外国人客の宿泊者が減少している。外国人はアジア圏からの宿泊者が減少しており、ここ数か月はその傾向が続いている。
		旅行代理店(店 長)	お客様の様子	・来客数が少なく、旅行に関する相談も減っている。
		旅行代理店(営 業担当)	販売量の動き	・10月以降も上半期と同様に前年を下回っており、好転する兆しが無い。
		タクシー運転手	来客数の動き	・大きな展示会や催し物があれば、利用は増えるが、それ以外はタクシーの動きは悪くなる。季節的に汗もかかないため、タクシーの利用は少ない。
		タクシー運転手	単価の動き	・客の出入りが良くなっている気配はあるが、最終的には先月と変わらない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・過ごしやすい季節となったが、前月、前々月と同じく、大きな営業収入の変化はない。
		通信会社(経営 者)	お客様の様子	・客の受注状況に、大きな変化はみられない。
		テーマパーク (職員)	来客数の動き	・来客数の減少傾向が気になる。ほかの施設や観光名所なども、似たような傾向だと聞いているので、人が出かけること自体が減っているのかもしれない。
		その他レジャー 施設[イベント ホール](職 員)	お客様の様子	・来客数などには大きな変化がなく、売店などでの購買意欲にもあまり変化はない。
		美容室(店長)	販売量の動き	・化粧品の売上は良かったが、値引きの結果であり、利益率が下がっている。
		美容室(店員)	販売量の動き	・ネイルケアなどの新しいメニューを始めたので、単価は上昇しているが、秋になって髪を伸ばす人が増え、来店周期が延びている。
		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	・書籍の全国的な売行きは良いが、狭小店舗の多い当エリアは大きく前年割れしている。
		住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・相変わらず不動産の流通量が減少している。
		商店街(代表 者)	お客様の様子	・平日の来客数が減少しており、客足の引きが早い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔珈琲〕（経営者）	競争相手の様子	・同業他社と営業活動がバッティングする頻度が減っている。
		一般小売店〔菓子〕（経営企画担当）	販売量の動き	・今年10月と7月の売上前年比を、各地区別に上位5店舗の平均で見ると、関西は10月が93.1%で、7月が95.7%、関東は10月が93.0%で、7月が103.3%、中部は10月が101.8%で、7月が90.9%、中国は10月が150.5%で、7月が96.7%となり、各地区合計は10月が102.7%で、7月が96.1%となった。一見すると好調のようであるが、関西、関東共に大きく前年を下回っており、非常に厳しい状態である。先月と同様に、中国地区は特にプロ野球チームの優勝による影響が大きく、大幅に伸びてはいるが、一過性であり、継続するものではない。
		一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	お客様の様子	・本日に客の購買意欲が高くないため、卸売も小売も苦戦している。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	販売量の動き	・10月に入ったというのに、予想外の暑さで冬物衣料の売行きが悪い。本格的に寒くなれば、少しは動きも出てくるが、通常は好調なシーズンである10月に、販売量が上がらないのは痛い。
		一般小売店〔花〕（店長）	販売量の動き	・9月の台風や豪雨の影響で、花の価格が高騰している。販売価格の高騰の影響はまだまだ続くと思われ。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・今月は売上目標を達成できる見込みである。ただし、一部の高額品が寄与している状態で、内容は良いとは言い切れない。特に、中間層を対象としたボリューム商品は、気温が高かったこともあるが、季節商材の動きが良くない。さらに、インパウンドの動きも良くないほか、客のファッション商品に対する節約志向がより鮮明になってきている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・衣料品、高額品共に、売上は前年から10%近く減少し、外国人観光客の売上も5%減で推移している。ただし、化粧品や身の回り雑貨は5%増えている。天候の影響を差し引いても、全体的に消費者の財布のひもは固い。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・ボリューム層に対応した衣料品の動きが更に鈍化し、高額商品の販売量も減少傾向にある。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・気温が高いためにファッション関連が悪いほか、菓子や総菜関連の食料品の動きも悪くなっている。
		百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・直近の来客数は前年から微増となったものの、買上点数はマイナス6%となっている。入店が買上につながっていない状況が、直近の3か月で顕著となっている。
		百貨店（服飾品担当）	お客様の様子	・前月に続き、売上は大きく増えず、気温要因と顧客の購買意欲の低下による売上不振の影響がほぼ半々となっている。衣料品関係の売上が、インパウンド、国内客共に回復せず、化粧品が前年比で104%、プライダ商品が103%と、必要不可欠な物だけが好調に推移している。衣料品は軒並み95%となっており、婦人服、紳士服、子供服共に、重衣料の動きが悪い。防寒商材の追加生産を各メーカーが発注しないため、この状況は来年1月まで続くことが予想される。
		百貨店（外商担当）	販売量の動き	・気温の高い日が続く、秋冬物の衣料品の売上が低迷している。時計売場を拡大してリニューアルオープンしたが、売上は予想よりも低調に推移している。
		百貨店（マネージャー）	来客数の動き	・10月中旬まで気温が高く、秋物衣料の売上は前年比で70%と落ち込んだ。下旬になって気温が低下し、ようやく動きが出てきたが、85%までの回復にとどまっている。入店客数が1.2%減、買上客数も1.3%減と悪く、客単価が4.8%上昇し、休日も1日多いものの、売上全体は前年比でマイナスとなっている。
		百貨店（マネージャー）	来客数の動き	・7月以降、入店客数と売上の減少が続いている。特に、若年層から40代を中心した現金、クレジットカード利用者による、婦人服の購入が厳しい。シニアの富裕層による買上も止まっている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・ようやく朝晩の気温が下がってきたが、秋冬物の衣料品、身の回り品の動きが鈍い。また、食品は農産品の高騰の影響が、それ以外の商品での節約傾向がみられる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	お客様の様子	・昨年はプレミアム付商品券の影響で好調となり、その反動は残っているものの、底は打ったと感じられる。来客数も回復傾向にある。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数は横ばいであるが、単価が伸びていない。
		スーパー（店員）	単価の動き	・野菜の価格が高過ぎたので、半分のサイズで売った物やカット野菜、値引きした商品しか、あまり動きがない。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・来客数は変わらないが、昼食が弁当類からパンやおにぎりに変わり、コーヒーや飲料水は単品買いとなっている。
		コンビニ（広告担当）	お客様の様子	・野菜などを中心に価格の高騰が続いており、財布のひもは固い感がある。
		コンビニ（店員）	お客様の様子	・新商品やハロウィーン向けの動きは良いが、来客数が減っており、売上はやや下降気味である。
		衣料品専門店（販売担当）	お客様の様子	・シーズンにかかわらず客の買い控えは続いており、これからも続くと予想される。
		家電量販店（人事担当）	来客数の動き	・オーバーストアとインターネット通販により、実際の店舗での買物が減少していると感じる。
		乗用車販売店（営業企画）	来客数の動き	・来客数が激減している。
		住関連専門店（店長）	お客様の様子	・最初の接客から商談までに時間のかかる客が増え、受注までの営業コストがアップするケースが増えている。買物に慎重で、財布のひもが固い動きは、より一般的になっている。
		その他小売〔インターネット通販〕（企画担当）	お客様の様子	・平年よりも高い気温が続いたことで、秋物の動きが非常に悪い。従来よりも高価格帯の寝具など、今まで提案できていなかった商品を出しているが、目立った反応はみられない。
		一般レストラン（経理担当）	来客数の動き	・円高でインバウンドの来店が減っている。また、台風などの天候要因で来客数が伸び悩み、景気悪化の一因となっている。
		その他飲食〔自動販売機（飲料）〕（管理担当）	お客様の様子	・気温の変化に左右されるが、日中または1日ごとの気温の上下が激しく、ホット、コールドの対応が追いつかない。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・一部の顧客が価格に慎重になり、様子をみているような動きがある。
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・台風の影響で、2～3か月前とほとんど変化がなく、状況はかなり悪化している。
		旅行代理店（支店長）	お客様の様子	・オリンピックが終わると、通常はその方面への旅行需要が伸びるが、ブラジルに関しては客の動きがほとんどない。また、紅葉のシーズンであるが、まだまだ予約が少なく、個別の客に声をかけてもなかなか需要が伸びない。
		旅行代理店（役員）	販売量の動き	・主要な旅行先である関東のテーマパークや九州方面が伸びず、ほかの方面ではカバーしきれていない。海外旅行も欧州向けは前年比で60%程度にとどまる。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・リオデジャネイロオリンピックの特需もあまりなかったほか、年末に向けて下降気味である。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・新築マンション、戸建住宅共に、販売センターの集客が落ちているほか、来場しても契約に至る割合が低下している。
		住宅販売会社（総務担当）	販売量の動き	・例年、年末を控えて受注量は微増傾向となるが、今年は伸び悩んでいる。
		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）	それ以外	・不動産の取引件数が減少していると感じる。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	来客数の動き	・住宅展示場の10月の来場数は、昨年よりも1割近く減少している。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	お客様の様子	・分譲マンションの販売現場での集客は、価格の高騰による購入検討客の減少など、一部の物件を除いて低調な状況が顕在化している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・天気の良い日、悪い日共に客は来ず、開店休業の日が何日かあった。天気が良ければ行楽に流れ、悪ければ大きなイベントのある商業施設に流れるなど、客足を取られており、路面店としては厳しい結果となった。特に需要がない限り、なかなか足を運んでももらえないところに大きな課題がある。
	×	衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・今年は9～10月にかけて雨がが多く、気候の影響が大きかったために秋物が売れなかった。昨年は夏物が在庫として残ったが、今年は夏物と秋物が残っている。
	×	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数の減少傾向が継続している。そのうえ、買物目的の来街者自体が減っている。
	×	競輪場（職員）	単価の動き	・今月の客単価は9,422円で、3か月前の客単価の10,037円よりも下がっている。
企業 動向 関連 (近畿)		-	-	-
		化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・販売数量が前年比で約8%増加している。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・東京からの引き合いが増えている。東京の加工業者がオーバーフロー状態にあるらしく、しばらくはこの動きが続くと聞いている。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・海外向けの自動車部品関連が好調に動いており、このまま12月まで続きそうである。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・10月に入って、受注が決まり始めてきた。年度末に向けて、動き出している感じがする。ただし、延期になっている案件もある。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・リオデジャネイロオリンピック以降、テレビスポットCMが予想以上に好調である。
		繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・10～11月は、当地域ではタオルの最需期となるが、受注の動きがあまり感じられない。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・季節的要因を除けば、変化はない。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・全体の売上は少し上がっているが、顧客別にみると、数字の上がっている顧客よりも、下がっている顧客の方が若干多くなっている。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・自動車業界は生産が比較的活発であるが、生産設備の動きは低調である。そういった部分からも不透明感を感じる。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先からの引き合いは増えて、活発になっている。特に海外からの引き合いが増えているが、なかなか売上増にはつながっていない。海外は新規顧客がほとんどで、結果が出るまでに時間がかかっている。一方、国内では企業が非常に弱気で、なかなか成果が出ない。一層の工夫と努力のほか、成果が出るには時間が必要という思いで頑張っている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注の低迷が続いている。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・自動車産業からの受注に下支えされ、大きな変動を免れている。それ以外の引き合いも出てきているが、先行きの不透明感はぬぐえない。
		その他製造業〔事務用品〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・例年と比べて、受注量に変化がない。
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・好決算企業を得意先に持つ建設会社は、現在も設備投資が好調のため、案件はある。ただし、技能労務者、監理技術者不足のなかで、厳しい価格競争が続いている。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・最近は富裕層の顧客も、予算が厳しくなってきたように感じられる。
		輸送業（営業所長）	受注量や販売量の動き	・事務所の移転業務をしているが、関東は大型移転を含めて案件は多い一方、関西は乏しい。
		金融業〔投資運用業〕（代表）	それ以外	・ここへきて株価が底堅い動きをしているが、まだまだ水準は低い。このまま上がれば、若干景気にも影響が出るだろうが、そこまでの強い値動きではない。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・購読数は何とか維持しているものの、折込件数が減少しており、全体の収益が落ちている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・紙広告は依然として悪く、Web広告も前年を下回る動きが続いている。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・コンサルタント業界では景気の回復や上昇がみられず、うまくいっても横ばいの状態である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他サービス 〔自動車修理〕 (経営者)	取引先の様子	・景気が大きく変わる要素はない。
		食料品製造業 (従業員)	受注量や販売量の動き	・気候が穏やかになり、食の秋で少しは良くなると期待していたが、月後半には少しずつ伸びがなくなってきた。小売業は全体的に低調で、足を引っ張られているように感じる。
		食料品製造業 (経理担当)	受注量や販売量の動き	・インバウンドによる安い商品の大量購入が減少している。
		食料品製造業 (営業担当)	受注量や販売量の動き	・気温が急激に下がり、飲料水の売上も減少している。
		繊維工業(総務担当)	取引先の様子	・消費者向けの催事では売上がダウンしている。集客はあっても、来店客の顔ぶれが変わっておらず、売上が伸び悩んでいる。
		金属製品製造業 (営業担当)	受注価格や販売価格の動き	・円高によって輸出価格が下落し、採算が悪化している。
		一般機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・現在は受注残があるので、短期的に問題はない。
		金融業(営業担当)	競争相手の様子	・企業間の価格競争が激しい。
		不動産業(営業担当)	取引先の様子	・神戸からますます企業が撤退し、事務所や社宅のニーズが減少している。空室率が上がり、賃料も下がっている影響で、景気が悪くなってきている。
		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	・今月は、台風の影響もあって雨がやや多かったことに加え、気温も高低差が激しく、冬物商材が振るわなかった。一方、大阪市内の環状線沿線で開催されたイベントは、おおむねにぎわう形となっている。
		その他非製造業〔機械器具卸〕 (経営者)	取引先の様子	・輸出関連企業が得意先で多いため、円高の影響で受注は非常に少なくなってきた。このまま円高が推移すると、悪い状況が続く。
		その他非製造業〔衣服卸〕(経営者)	受注量や販売量の動き	・夏以降、全体的にチェーンストアは厳しい状況が続いているが、取扱商品がタオルのため、夏の間は特売によって売上を確保することができた。一方、秋口以降はタオルの需要期ではないため、通常の売場での定価販売が中心になると、売上の組立てが難しくなってくる。
	×	化学工業(経営者)	受注量や販売量の動き	・9月までは何とか昨年並みの売上を保っていたが、10月に入り、10%以上も一気に売上が落ち込んでいる。
	×	その他非製造業〔商社〕(営業担当)	受注量や販売量の動き	・屋外広告などのサイン業界でのLED価格が落ちており、案件数もかなり減っている。
	×	その他非製造業〔電気業〕(営業担当)	受注量や販売量の動き	・景気動向が見通せない。
雇用関連		-	-	-
(近畿)		人材派遣会社(支店長)	求職者数の動き	・年度末に向けて、少し動きが出てきている。
		人材派遣会社(営業担当)	求職者数の動き	・30代までの若年層や中高年層でも、即戦力となり得る求職者については、採用の決定スピードが上がっている実感がある。
		アウトソーシング企業(管理担当)	それ以外	・今月中旬ごろから仕事が入っているので、良い状況である。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・季節調整済みの有効求人数が過去最高の水準で推移しており、新規求人の動きも良い。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・3か月前に比べ、新規求人数、新規求職者数、就職件数は、それぞれ17.7%、7.8%、1.0%増加している。また、新規求人倍率も0.14ポイント上昇していることから、雇用環境は引き続き良好と感じる。一方、産業別の新規求人数では、製造業が著しく増加した反面、建設業や運輸郵便業が約10%の減少となっている。なお、宿泊業や飲食サービス業では約33%の増加となっており、引き続き堅調に動いている。
		民間職業紹介機関(営業担当)	求人数の動き	・季節的な動きもあるが、年末に向けて求人数が増加している。内容としては、年末調整業務、営業事務が増えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・年末に向けた慌たじろぎが、今年は派遣業界に出てきていない。企業、派遣先共に、じっくりと待ち、良い人材がいれば採用するという意識が感じられる。ただし、人材不足は否めない。一方、IT業界では特有の現象が出ており、特定言語の案件に需要が集中し、そのほかのIT技術者が余っている。
		人材派遣会社 (役員)	採用者数の動き	・10月1日から、一定規模以上の企業では、パート勤務者の収入が106万円を超えると社会保険に加入する形となるため、年末に向けて106万円を超えないように調整する動きが増える。年末調整業務などの繁忙期にパート社員不足が予想されることから、パートの採用意欲が盛んになってきている。一方、全般的な採用意欲は前月と変わっていない。
		新聞社[求人広告] (管理担当)	求人数の動き	・今月も、新聞求人に関内景気の方向性を示すような大きな動きはないため、景気は変わらない。
		新聞社[求人広告] (担当者)	それ以外	・新聞広告の推移をみると、3か月前とほぼ変わらない。リオデジャネイロオリンピックの影響が一段落した模様。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・直近の求人数は前年比で6.7%減少し、14か月ぶりに減少に転じた。ただし、大手飲食チェーン店による求人数の整理、圧縮が要因であり、それを除く求人数は増加している。また、求人数が増えている業種は、卸・小売業、学術研究・専門・技術サービス業などであり、事業所への景況感に関するヒアリング結果では、普通という回答が多い。
		職業安定所(職員)	周辺企業の様子	・英国のEU離脱問題の影響はないが、海外との取引がある企業には、為替の変動による受注への影響が続いている。
		民間職業紹介機関(職員)	求人数の動き	・日雇い求人数は9割を建設業が占めているが、昨年の水準を若干上回って推移している。
		民間職業紹介機関(営業担当)	求人数の動き	・求人数に特に変化が感じられないため、良い状態が続くと予想している。
		学校[大学] (就職担当)	それ以外	・近隣のスーパーに時々出かけるが、新鮮な野菜を中心に非常に価格が上がっており、一度に買う買い物かごの中身が少なくなっている。生活防衛が進み、消費が伸びていないことを痛感する。
		アウトソーシング企業(社員)	雇用形態の様子	・大阪府の最低賃金は上げられたが、最低賃金以下の企業でなければ変化はない。
		学校[大学] (就職担当)	求人数の動き	・求人数は多く、特に今まで定期的に採用できなかった企業の動きが多い。大手企業については、少し採用を絞る様子がみられる。
	x	-	-	-

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)		一般小売店[紙類] (経営者)	来客数の動き	・全体の水準は低いが、観光客の動きが活発になっている。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・日本シリーズの開幕で多少の買い控えがあったが、地元プロ野球チームによる経済効果で景気はやや良い状況である。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・イベント開催によるためか、客の経済状況が良くなったためか定かではないが、このところ来客数が増えてきている。
		一般小売店[印章] (経営者)	来客数の動き	・9月の半期決算後の人事異動による名刺印刷の注文や新会社設立による印鑑注文が多い。
		一般小売店[靴] (経営者)	単価の動き	・商店街から離れて、駅や大型商業施設などがあるオフィス街の近くに店舗を移転したため客が増えている。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・先月は高気温の影響により秋物商品の動きが鈍く苦戦したが、10月に入り気温が下がったので、コートやブルゾンなどの高単価商品が好調に推移し、売上が前年をクリアする見込みである。
		スーパー(店長)	単価の動き	・野菜の高値が続き、客は単価に敏感になっているため、バラ売りの品が売れやすい。

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
		コンビニ(副地域ブロック長)	単価の動き	・日々の生活を支援する位置づけでコンビニが期待されており、スーパーが品ぞろえするような商品の購入が増えている。また地元プロ野球チームのリーグ優勝の効果で、市内を中心に飲料や軽食の売上が前年同時期に比べて伸長している。
		コンビニ(支店長)	単価の動き	・来客数、客単価共に前年より伸びている。
		家電量販店(店長)	単価の動き	・改装開店したため来客数が増えている。
		乗用車販売店(総務担当)	販売量の動き	・新型車の受注が順調に伸びており、今後更に増えそうである。
		住関連専門店(営業担当)	来客数の動き	・初めての店じまいセールを行ったので来客数が増えているが、セール後の売上低下が危惧される。
		その他専門店[和菓子](経営者)	販売量の動き	・修学旅行生が例年と比較して多い。
		その他小売[ショッピングセンター](所長)	来客数の動き	・9月下旬に大型スーパーが開店し、その影響で来客数が増加している。今後も地域経済を取り巻く諸条件を左右する同店への来客数増加がショッピングセンター全体をけん引することが期待できる。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・地元プロ野球チームがリーグ優勝したことで当地域の景気が盛り上がっている。
		一般レストラン(店長)	来客数の動き	・前年はプレミアム付商品券の影響で売上が増加したが、今年はそれが無いにもかかわらず前年よりも来客数と売上が共に伸びている。またインバウンドも好調である。
		観光型ホテル(営業担当)	来客数の動き	・来客数は少しずつ着実に改善しているが、先行予約は思うように伸びていない。
		都市型ホテル(スタッフ)	お客様の様子	・地元プロ野球チームのリーグ優勝で客の消費マインドが向上している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・新しいイベントがあり景気がやや良くなっている。
		通信会社(販売企画担当)	販売量の動き	・新商品発売で来客数が増加している。
		通信会社(工事担当)	お客様の様子	・客の様子がやや良い。
		通信会社(総務担当)	それ以外	・県外からの観光客による消費増加に期待できる。
		設計事務所(経営者)	販売量の動き	・以前と比べてリフォームやリノベーションの工事に動きが出てきている。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・客は商品をすぐに購入せず、購入する場合も必要以上の余分を買い取ることがない。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・買い控えの客が目立つ。
		一般小売店[茶](経営者)	販売量の動き	・国内景気は相変わらず悪く、少しずつ前年を割っており、消費者も販売者も我慢をしている。
		一般小売店[食品](経営者)	単価の動き	・来客数や購入点数、1品単価の動きからは消費の向上は見られず、客は生活防衛に当たっている。
		百貨店(経理担当)	販売量の動き	・このところ前年の売上を下回る月が続いている。不振が続く部門が多い中、美術品、貴金属、呉服は仕事が好調であったこともあり、前年を上回る実績を上げている。しかし全体では今月も前年実績を割る見込みである。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・来客数は増加しているが、婦人服の販売量は前年より減少している。カード会員優待日には全体の売上は低下しているものの、販売量が伸び客単価は前年より上昇している。その一方で優待日以外の日には厳しい状況である。
		百貨店(購買担当)	お客様の様子	・今月は前年に比べて日曜日が多いので売上増を期待していたが、台風が来たり気温が下がらなかつたりしたため、衣料品関係がダメージを受けている。アパレル業界もヒット商品がなく、商品づくりをかなり抑制している。宝石や時計といった高額商品に客の購買意欲が向き、食品が値上がりしている分、衣料品関係に金をかけない傾向が見受けられる。
		百貨店(売場担当)	販売量の動き	・500万円を超える宝石が売れた以外に動きがないので、景気はまだ上向いていない。
		百貨店(人事担当)	お客様の様子	・普段の買物は控え目であるが、売り出し日には前年より売上が伸びるため、客は使う必要があるときにまとめて買う傾向が見られる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・競合店の深夜営業が夕方から夜間の来客数や惣菜の売上に影響する。客は酒をドラッグストアやディスカウントストアなど安いところで買いまわりしている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・この半年は売上と客単価が前年の102%、来客数は100%で推移している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・3か月前と比べて客単価に変化はない。
		スーパー（業務開発担当）	販売量の動き	・先月と比べて販売点数に変わりはないが、青果物の高騰で売上が伸びている。
		スーパー（管理担当）	単価の動き	・客単価にあまり変動がなく、節約傾向は依然続いている。
		スーパー（財務担当）	販売量の動き	・天候に恵まれたこともあるが、大手自動車メーカーの再稼働後、下請業者も含めて徐々に受注が増加しており、気分的な安心感から来客数や買上点数が回復しつつある。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・ここ数か月、前年比90%前後と来客数の減少が続いている。天候不順や近隣競合店の影響もあるが、客の声を聞く限りでは、インターネットでの購入頻度が増えている。
		スーパー（販売担当）	単価の動き	・野菜の価格高騰により販売量が減っているが、売上に変化はない。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・朝晩の気温低下によりペットボトルや缶ジュースといったドライ飲料などの販売は下降気味であるが、H O T 商材の動向が良くなってきている。
		乗用車販売店（店長）	来客数の動き	・新車目的の来客数が前年の75%であるが、サービス関連で前年の90%を維持している。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・10月の販売量は前年比70%と大変厳しい状況である。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	お客様の様子	・将来不安からなのか、高齢者の購入頻度が減少している。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（管理担当）	お客様の様子	・土日の客の流れを見ると景気の変動はほとんどないが、気温が下がらないので冬物衣料の動きが遅く、アパレル商材を扱っている店舗は苦戦気味である。クリスマス商戦開始日以降の動きに注視する。
		高級レストラン（宴会サービス担当）	来客数の動き	・来客数は前年並みに推移している。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・9月の大型連休の曜日まわりが影響し、客の外食利用の機会や来店頻度の減少につながっている。鳥取県中部地震の影響もかなりあり、今後の来客数への影響が懸念される。
		一般レストラン（外食事業担当）	お客様の様子	・ここ数か月、前年の91～92%であった来客数が10月は95～97%になっているものの、休日、平日共に売上が低下し、21時以降の来客数が減少している。食事利用の来客数は増えているが、アルコールを提供する頻度が低下している。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・市や県のイベントがあっても夜の飲食業の景気は全然変わらない。地方は中小企業の景気回復がないと低迷したままで良くならない。
		都市型ホテル（企画担当）	来客数の動き	・宿泊ではアジアからの団体客が大幅に増加し、個人客では香港からが好調である。レストランの来客数が伸びているものの単価は減少している。
		都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・10～11月はオンシーズンで例年並みの予約状況である。インバウンドは地元空港に9月中旬と10月下旬に新規就航した航空便の動向に期待できる。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・年末年始の需要は前年と比較して好調であるが、前年より売上、取扱量共に減少している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・地元プロ野球チームのリーグ優勝の影響と観光客が増えたことで忙しい。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・スマートフォンやS I M等に対する客の関心度が薄まってきている。携帯電話が普及期に入ったこともあり、低価格の訴求が一般的になっているが、それによって消費が抑えられる状況ではない。
		テーマパーク（管理担当）	来客数の動き	・入館者数と商品販売高は前年同月と比べて変動がない。
		ゴルフ場（営業担当）	お客様の様子	・3か月前とあまり変わりなく、客の動きは順調である。
		競艇場（職員）	販売量の動き	・売上が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
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・客の問い合わせ数が安定しており、受注もそれに比例している。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・景気浮揚の要因がない。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・新築住宅の引き合いが低調な状態が続いているが、リフォームの引き合いは増加しており、現在リフォーム件数が新築件数を上回っている。建築主は住まいに対して投資を抑える方向に向かっている。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・住宅展示場とイベント会場の来場者数が依然として低調に推移している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・秋の観光シーズンに入って観光客数は増加しているが、地元客の来店が少ない。
		商店街（理事）	お客様の様子	・なかなか気温が下がらず、雨のため野菜価格が高騰するなど日常生活に良くない材料が多過ぎて、客はすぐ必要な商品しか購入せず、生活防衛本능が働いている。
		百貨店（営業担当）	競争相手の様子	・地域内に競合店がひしめいているが、どこも売上が前年を大きく下回る数字であり、客の消費マインドが低下している。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・高い気温が一因ではあるが、衣料品の売上の低迷が継続している。美術品や宝飾品といった高額商品の動きは堅調で、富裕層と中間層の購買動向の格差は拡大傾向にある。また鳥取県中部地震の発生後、来客数や売上が大きく落ち込んでいる。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・2～3か月前まではそこそ前年に近い推移で売っていたものが今月は非常に苦戦しており、食品、雑貨、婦人服、紳士服とほとんどのアイテムが前年に届かない状況にある。
		百貨店（営業推進担当）	販売量の動き	・これといった要因はないが、衣料品、食料品を問わず、先月に比べて売上と来客数が苦戦している。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・月初めから地元プロ野球チームの日本シリーズ優勝セールを期待する声が多く、客は月末に向けて買い控えの傾向がある。特にコートやジャケットなど高単価なものはより買い控えられている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・依然として客の購買意欲は低下傾向にある。必要な物だけを購入する傾向が強く、安くても必要以上には購入しない。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・売上が前年を割っている。
		スーパー（販売担当）	お客様の様子	・鳥取県中部地震以降、来客数が減少している。客は非常時を考えて必要な商品しか購入しない傾向になっており、地震の影響で買い控えが目立つ。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数は前年の100%を達成しているが、本部の施策があつての数値なので、それがなければ前年を割っていたことが予想される厳しい状況である。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・来客数と売上が減少している。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数の落ち込みが顕著である。前年の90%前後が常態化しており、客の財布のひもは固くなり、足が店へ向かわない。特に冷蔵庫やエアコンなどの白物が苦戦しており、本来なら旧型処分て値ごろ感があるはずなのに、それでも購入しない状況からも客は先行きに不安を感じている様子がうかがえる。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・客の消費は必要最小限に抑えられている。
		家電量販店（販売担当）	販売量の動き	・客の購入単価が下がっている。
		家電量販店（企画担当）	販売量の動き	・地元プロ野球チームの優勝セールの反動が出ており、販売量が落ちるとともに冷蔵庫とデジタルカメラの動きが悪い。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・販売量の前年割れが続いている。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・原因は不明であるが、業界全体で前年と比べて少しずつ売上が低下している。
		その他専門店〔布地〕（経営者）	お客様の様子	・秋になり様々なイベントが開催されているところはにぎわっているが、街で買物をする客が少ない。

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
		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	・サービスエリア沿線の高速度道路の交通量が減少しているため来客数が少ない。
		観光型ホテル (宿泊担当)	単価の動き	・客はますます安い単価に流れる傾向にある。
		都市型ホテル (企画担当)	来客数の動き	・宿泊の稼働は好調であるが、先の婚礼と宴会の受注は前年より低迷している。レストランの個人客の夕食利用頻度も減少している。ガソリン価格が徐々に値上がりする傾向にあり、冬支度にはまだ気温も高いので、客の消費マインドは低下している。
		旅行代理店 (経営者)	お客様の様子	・東京では景気回復と言われるが、当県では全く景気回復を感じる事ができない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・鳥取県中部地震の影響で自粛ムードが漂っており、特に夜の客が減少している。
		通信会社 (広報担当)	販売量の動き	・新商品発売の時期であるが、特に販売数が増える様子はない。
		テーマパーク (営業担当)	来客数の動き	・秋の行楽シーズンで観光客の動く時期であるが、鳥取県中部地震の影響により、団体旅行のキャンセルなどもあり鳥取県への動きが鈍くなっている。
		美容室 (経営者)	お客様の様子	・客は娯楽に金を使うが、そのほかは節約傾向で店での売上は伸び悩んでいる。
		美容室 (経営者)	競争相手の様子	・値下げをしないと客が来ない状況で、忙しいのに利益が伸びない。
		住宅販売会社 (営業担当)	お客様の様子	・季節的に活発に動く時期であるが、客の動きが鈍い。
	×	商店街 (代表者)	単価の動き	・10月の暖かさで秋冬物の動きが悪く、デフレ傾向が続いている。客は必要な時に必要な商品をより安く買う傾向があり、売上が落ち込んでいる。
	×	一般小売店 [眼鏡] (経営者)	来客数の動き	・鳥取県中部地震の影響で高額品の売上が落ち込んでいる。
	×	その他専門店 [海産物] (経営者)	来客数の動き	・10月になり今までより多少客は増えているが、例年より少ない。
企業 動向 関連		輸送用機械器具 製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・受注量は順調に推移している。
(中国)		農林水産業 (従業者)	それ以外	・9月と6月を比較すると、水揚げ数量は692tの減少、水揚げ金額は1億1,300万円の増加である。減少原因は大中型まき網漁と中型まき網漁の減少で、増加原因は沖合底引き網漁、大中型まき網漁、イカ釣り漁の増加である。
		木材木製品製造業 (経理担当)	受注価格や販売価格の動き	・日銀のゼロ金利政策が浸透して住宅ローンの金利が下がったため、住宅着工戸数も前年同期に比べ増えており、住宅業界としてやや良くなっている。
		鉄鋼業 (総務担当)	受注量や販売量の動き	・販売単価は上がらないものの、出荷重量は増加しつつある。
		非鉄金属製造業 (業務担当)	受注価格や販売価格の動き	・金属相場が高値で推移し、IT系原料の需要も高い状況で推移している。
		輸送業 (支店長)	受注量や販売量の動き	・地元プロ野球チームのリーグ優勝のおかげで特需が発生している。そのチームからの発送に加え、スーパーや百貨店、メーカーからのチーム関連商品の発送需要がネット販売を中心に増えている。またそれに加えて電子商取引関係の荷物が堅調に伸びている。
		金融業 (融資企画担当)	取引先の様子	・地元の自動車部品メーカーでは完成車メーカーからの受注が緩やかながら増加傾向となっている。国内販売はそれほどでもないが、中国など海外販売が底堅いため、操業は残業対応をしている。
		食料品製造業 (総務担当)	受注量や販売量の動き	・売上が伸び悩んでおり、商品の収益率も良くないため、製造や製品の見直し検討に入っている。
		化学工業 (総務担当)	受注価格や販売価格の動き	・セメントなどの素材製品の売上が伸びない。前年同月期に比べて素材製品は売上が減っており、回復する見込みもない。
		窯業・土石製品製造業 (総務経理担当)	受注量や販売量の動き	・大型受注案件の最終段階で納期確保の追い込みとなっている。このため時間外労働も多くなっているが、鉄鋼向け製品の受注は低水準の状態が続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		鉄鋼業（総務担当）	取引先の様子	・東京オリンピックに向けた建築案件の動き出しに期待するが、まだ環境の好転が見込まれず、相変わらず荷動きは低調である。エンドユーザーへの再販価格の転嫁も進んでいない。
		金属製品製造業（総務担当）	取引先の様子	・残業規制がかかっている得意先が下半期の受注計画を下方修正している。
		電気機械器具製造業（総務担当）	それ以外	・為替が円高に向かう傾向にあるため、設備投資に踏み切れない状況である。また国内需要は低調に推移しながらも、一段と価格競争に拍車がかかっている。
		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	・主要客からの受注量はほぼ内示どおりを維持している。
		その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・当社は主に国内向け商品を製造しているが、国内景気があまり良くなく、商品の売行きが悪く、受注量も現状維持か減少傾向である。
		建設業（総務担当）	取引先の様子	・原油価格がやや持ち直して米国の利上げがありそうなことから、景気はやや良くなりそうであるが、まだ特に動きがない。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・手持ち工事で目一杯の状態が継続しており、受注を調整している状況である。
		輸送業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・ここ数か月、倉庫関連貨物の荷動きが鈍い状態が続いており、国際関連貨物の荷動きも同様である。
		通信業（営業企画担当）	取引先の様子	・製造系や流通系の客をベースに情報セキュリティ商材への関心が高く、提案機会が増加している。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・通信機器等の売上はほぼ例年どおりで推移している一方で、通信機器設備への投資は相変わらず伸びてこない。
		金融業（貸付担当）	取引先の様子	・取引先の話では、個人消費の落ち込みで売上は思いのほか伸びない。8月の試算表ベースで売上高は前年並みを維持している状況であり、身のまわりの景気は変わっていない。
		不動産業（総務担当）	それ以外	・来店数や成約件数から景気はあまり変わっていない。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・当初は受注量が上向きになる見込みであったが、客の事業種別に増減があったため、変動が見られない状況で推移している。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・小売業では景気はやや上向き傾向になっているが、建設業とサービス業では人手不足の影響が大きく、受注を確保しても対応し切れなくなる事態を懸念し、なかなか前向きな受注獲得に動いていない。
		輸送用機械器具製造業（財務担当）	取引先の様子	・国内造船各社は1.5～2年程度の仕事量は確保しているものの、新規商談は皆無で景況感は悪化を続けている。
	×	食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・販売数量の減少が止まらない。
	×	化学工業（経営者）	取引先の様子	・メーカー各社の自動車向け販売不振等により、主力の高機能樹脂向け製品で増産計画見合わせの動きがあり、現時点で増産時期も未定となっている。
雇用 関連 (中国)		-	-	-
		人材派遣会社（経営企画担当）	求職者数の動き	・登録者数のエントリー状況は比較的好調に推移しており、求人数も悪くない。売り市場なので求人魅力をしっかり把握して就業機会を創出できるよう、人材会社として引き続き意識を高める必要がある。
		職業安定所（雇用開発担当）	周辺企業の様子	・企業から注文が入るようになり、新規学卒の入社を待つのでは注文の処理が間に合わないため、既卒の若い人を採用したいとの相談を受けるようになっている。
		職業安定所（産業雇用情報担当）	求人数の動き	・人手不足が幅広い業種に広がっており、月間有効求人倍率も前月を上回る1.76倍となっている。また正社員の有効求人倍率も1.04倍となっている。
		人材派遣会社（支店長）	求職者数の動き	・地方の人材不足は深刻で、給与を引上げてでも応募が少ない状況が今夏以降から続いている。地方の魅力が直に求職者に伝わる仕組みを考えなければならぬ。
		人材派遣会社（支社長）	求人数の動き	・職種や業種を問わず、求人数は高いままで推移している。

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
		求人情報誌製作会社（広告担当）	求職者数の動き	・新卒の大学生は9割近くが内定を獲得している。企業側は新卒採用が充足しない場合、既卒者など採用者の枠を拡大している傾向がある。売手市場でも公務員志望者や就職活動を継続している既卒者が数万人はいる。企業選択の方法も新卒時と異なり、既卒者を受け付けてくれる企業を探し、業種も幅広く受ける傾向に変化している。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・新規求人は大幅増員のあった土産菓子製造会社の影響で製造業が対前年度比2割増となったものの、サービス業など減少した業種も多く、求人全体では横ばいとなっている。
		職業安定所（産業雇用情報担当）	求人数の動き	・新規求人数は3か月前と比べて8.5%増加している。介護関係、建設業関係での人手不足は相変わらずであるが、コンビニやスーパーでも人手不足との相談がある。
		民間職業紹介機関（職員）	求職者数の動き	・前年に比べ内定辞退者数が倍増しており、売手市場であるという現状は変わらない。
		学校〔大学〕（就職担当）	周辺企業の様子	・求人に関して企業側に大きな変化はない。
		学校〔短期大学〕（学生支援担当）	求人数の動き	・景気の悪化が継続する状況から回復傾向にある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・個人消費の低迷が続き、大手スーパーの撤退など、景気回復となる契機がまだ見出せない。駅前の再開発プロジェクトが発表されたが、現段階でその波及効果はない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・最低賃金の引上げで中小企業、特にパートを含む従業員10人前後の零細事業所がコスト増に泣いている。当地方の菓子製造業者は製品価格に転嫁することも検討しているが、値上げをした際の売上減少などの影響が怖くて踏み切れないでいる。通らざるを得ない通過点であることは分かっているが、厳しい状況下にある。
	x	-	-	-

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)		-	-	-
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・オーバーストアの影響により客数は減少しているが、客単価の上昇で売上は前年をクリアしている。客の購買意欲が感じられる。以前は欲しい物を買わないで節約していたが、今は節約していても欲しいものは買うという意識へと変化している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・10月の新車受注は、前年比110%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	・9月発売の新型車効果で3か月前より良くなるはなっているが、来店数が不安定になっており10月の受注数は微増にとどまり、長続きする見込みは薄い。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・円安で株価が戻ってきていることは、景気に対して多少イメージは良い。道後のアートイベント効果もあって、9月と10月の売上は伸びている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・60年に一度の丙申でうるう年の今年は、ご利益があると言われている「逆打ち」のお遍路さんが多い。お遍路の仕事を中心にしているが、現在は多忙で、来月も予約で埋まっている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・総務省指導の影響はあるものの、買換え需要は堅調に推移している。
		通信会社（営業部長）	販売量の動き	・販売量は前々月・前月比10%増となった。
		通信会社（企画）	お客様の様子	・集合住宅の一括契約が少し伸びてきている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・10月も暑い日が続く、秋物が全く売れない。週末は雨の日が多く、観光客はたくさん入ってきているようだが、地元客の買いが細いように思う。
		商店街（代表者）	それ以外	・着工を待つだけとなっていた再開発事業が白紙撤回され、反対派の新市長が提出した代替案は全協議委員から拒否されている。街づくりの基本思考が欠落した市の対応に混乱している。

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
		商店街（事務局長）	販売量の動き	・物販、飲食は軒並み低迷が続いている。体験型やコト消費に伸びしろはあるが、中小の小売店単独での取り組みやアイデアには限界がある。地域や商店街が一体となり、サービスやイベントなど継続的に取り組む必要がある。まずは商店街に足を運んでもらう努力が求められている。
		一般小売店〔酒〕（販売担当）	販売量の動き	・外食で飲酒を控える傾向にあるのか、飲食店への売上が伸びない。家庭用は激安店で購入するようで、さっぱり売れない。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・周年事業で数字を上げているが、客の動きは変わらない。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・化粧品や食品は健闘しているが、高額品の動きが鈍化している。衣料品は、猛暑だった9月より回復傾向にあるが不十分。
		スーパー（企画担当）	お客様の様子	・来店客数はほぼ前年並みだが、天候不順による野菜の高騰などで単価が上昇し、買い控えが発生している。
		スーパー（財務担当）	販売量の動き	・客数は微減が続いているが、値下げした商品の買上点数は順調に増加している。
		コンビニ（商品担当）	来客数の動き	・毎年10月に実施しているイベントの集客効果が無かったこと、そこで聞こえてくる様々な会話から、良くなっているとは感じられなかった。
		コンビニ（総務）	来客数の動き	・客数が前年を上回っているものの、気温や天候によるものが大きい。景気には直接関係ない。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・低価格商品ばかりが売れて販売数が伸びていても、全体の売上は変わらない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・自動車販売量が増える傾向は見られない。新型車効果や販売施策でどうにか売上がキープしているのが現状。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（副支配人）	来客数の動き	・天候の影響で一時鈍っていた客足が元に戻っているが、景気が良くなっているとは言えない。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・宿泊は堅調に推移している。料理部門では来客数が若干増えているものの単価は下落傾向にあり、全体ではあまり変わらない。
		旅行代理店（営業部長）	来客数の動き	・台風など天候が非常に不安定で、客足は減少傾向にある。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・総務省の指導等により販売方法の見直しが行われ、前年に比べると販売量は低調に推移している。
		通信会社（支店長）	お客様の様子	・現時点で動きは感じられないが、年末商戦に向けて動向を注視している。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・来客数は増えているものの、前年と比べて中盤と後半の伸びが小さく、全体では若干悪くなってきている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・忙しい日もあれば暇な日もある。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・来場者数は少ないままだが、受注数は増えてきている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数が前年を下回っており、3か月前と比較しても前年比の減少率が大きくなっている。顧客の動きも鈍く感じられ、客単価も多少マイナスになっている。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	それ以外	・仕入れ価格の高騰、市場の入荷量減少、客単価の下落で動きが悪かった。周辺の居酒屋など5～6軒が相次いで閉店し、人通りも減少した。
		一般小売店〔書籍〕（営業担当）	販売量の動き	・店頭、外商ともに売上は前年を割り込んでいるが、外商の大口売上は前年並みにとどまっている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・10月上旬はそこそこ良かったが、気温が高めで雨も多かったため、中旬以降は平日はかなり厳しく、週末土日の数字ではばん回できなかった。
		衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・昨年はプレミアム付商品券が売上に貢献したが、今年の売上は大きく下落している。天候不順も影響し、非常に厳しい推移をしている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・例年、夏の行楽地及び帰省での出金が多くなった分のしわ寄せが10月に来るため、タクシー業界はあまり良くない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		競艇場（職員）	販売量の動き	・10月の売上は前月比5%減、3か月前比10%減、前年比34%減となった。売上が伸びなかったのは、本場開催日数が直近月や前年同月と比べて一週間以上少なかったことによる。また、台風の影響も大きい。
	×	スーパー（店長）	販売量の動き	・販売促進策を講じ、低価格商品を多数投入しても買上点数の増加がみられない。景気がそこまで冷え込んでいる。
	×	コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数の減少に歯止めが掛からない状況が続いている。競合店の出店の影響もあるが、それだけでもない消費の弱さを感じる。
	×	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数、販売量など今まで商売をしてきたなかでかなり景気は悪い状態にある。とにかく来客数が極端に少ない。Web通販に力を入れている店舗だけが売上を維持できている。地方の街中の景気回復には今までと違った対策が必要かもしれない。
企業 動向 関連 (四国)		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上が前年より15%以上伸びており、利益は前年比5%増になると予測している。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・遅れていた自治体からの発注が出てきたことに加えて、国の仕事も前倒し発注されたことで、手持ち仕事量が増えている。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・都市部の百貨店など、特に関東地区はインバウンド消費に陰りがあるようだが、関西地区、他地方でも元気のある中堅都市の百貨店は相変わらず好調である。全体的には前年比で少し良い程度である。
		木材木製品製造業	それ以外	・木造住宅プレカット工場の10月度受注状況は全国的に高水準になっているそうだが、ハウスメーカー、ビルダーの着工計画から推測すると、需要が底上げされているとは判断し難い。
		鉄鋼業（総務部長）	受注量や販売量の動き	・前月同様に、産業用機械向けの受注が不調。
		建設会社（経理担当）	受注量や販売量の動き	・販売量は増加したが、受注量は減少している。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・予想通りに受注できていない。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・大きく変わらないと感じる。
		輸送業（営業）	競争相手の様子	・運転手の給与引下げに伴う離職・転職により運転手不足に拍車がかかり、同業社間で引き抜き合戦に発展することも珍しくない。同業社間での転職で取扱貨物が異なる場合は、ミスマッチングとなって転職が成立しない事も多い。運転手不足は慢性化している。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・物量の増減がさほど感じられない。
		金融業（副支店長）	取引先の様子	・貸出金利は低下局面にあるが取引先顧客の新たな資金需要動向に大きな変化は見られず、積極的な設備投資案件も少なく、やや景気の停滞感が感じられた。
		農林水産業（職員）	取引先の様子	・青果物が不作で仕入れに苦労している。仕入れ値が実需への納め価格に十分転嫁できず、利益率が悪化している。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・国内需要は、復旧復興・防災減災・インフラ老朽化対策・民間建設投資等によりおおむね堅調に推移している。海外需要は地域ごとにばらつきはあるが、原油価格の影響や新興国経済の減速を受け、全体では減少している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・太陽光発電事業を柱にしているが、案件が少なくなり、動きが非常に悪くなった。尻すぼみの状況になっている。
		電気機械器具製造業（経理）	受注量や販売量の動き	・季節要因と得意先の在庫調整等要因を補正すれば、景況感に大きな変動はみられない。一部のドル建て販売において為替の悪影響が生じているものの、ドル建ての仕入との相殺を考慮すると、影響は限定的である。
		公認会計士	取引先の様子	・決算・試算表等を見ると、売上が前年比マイナスになっている企業が増えている。なかでも小売業、タクシー等の運送業が特にマイナスになっており、景気はだんだん悪くなっているのではと心配している。
	×	-	-	-
雇用		-	-	-

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
関連 (四国)		人材派遣会社 (営業)	採用者数の動き	・慢性的な人材不足が続く中、各企業では常用雇用採用の枠を拡大して、中長期経営における人材育成、採用計画を実施している。若年層の常用雇用が増えると経済が活性化するが、経費の効率化を問われる。
		職業安定所(職員)	それ以外	・9月の有効求人倍率が1.34倍で、5月以降上昇が続いている。
		人材派遣会社 (営業担当)	求職者数の動き	・大型店出店など求人が増加しており、求職者の減少で時給がアップしているが、求職者のミスマッチも増え、就労に繋がらないケースもある。景気は現状維持状態が続いている。
		人材派遣会社 (営業担当)	雇用形態の様子	・紹介予定派遣の依頼件数が増えるなどの動きはない。
		求人情報誌(営業)	採用者数の動き	・県内企業の採用難が続いている。特に中途採用では、採用が難しい職種・業種が多く、横ばいの状態。
		職業安定所(職員)	採用者数の動き	・正社員の採用数には変動が無い。
		民間職業紹介機関(所長)	周辺企業の様子	・多くの経営者が閉塞感を感じており、打開策を見出せないでいる。
		学校[大学] (就職担当)	周辺企業の様子	・現時点の求人は順調であるが、景気の動向とは関係なく、単に人手不足の影響だと考えられる。
		新聞社[求人広告] (担当者)	それ以外	・新聞広告などの受注が、例年より減少傾向にある。
		x	-	-

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)		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・気温の低下と共に衣料品の販売が上向いてきた。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・10月に入り気候も安定してきたせいか、来客数、販売量共に若干増えた。
		商店街(代表者)	それ以外	・印刷物作成の受注件数が増加した。
		一般小売店 [茶](販売・事務)	来客数の動き	・過ごしやすい季節になり少しずつ来客数も増えてきている。売上も伸びてはいるが季節的な要因であり、景気が回復しているわけではない。新規の客も増えている。
		スーパー(経営者)	お客様の様子	・給付金や支援金が行き始め、購買意欲が出てきた。
		スーパー(経理担当)	販売量の動き	・8~9月の下落からは多少改善している。ただし日照不足や天災による野菜や牛肉等の高騰により、客の購入点数が減少している。
		コンビニ(経営者)	それ以外	・上向いていると判断したが、景気が良くなっているというより当社の努力が実を結んだ結果、わずかに前年を上回ったということである。
		乗用車販売店 (総務担当)	販売量の動き	・新型車効果があり計画どおりの売上、収益を確保できている。
		その他専門店 [コーヒー豆] (経営者)	販売量の動き	・気候も寒くなりつつある。冬場の熱いコーヒー飲料の消費が多くなり販売量も増加している。
		その他小売の動向を把握できる者 [ショッピングセンター] (支配人)	お客様の様子	・全館の来店客数、売上の伸長もそうであるが、今月はショッピング以外のイベント販売やシネマ動向の伸びが顕著に表れている。ハロウィーン市場も拡大を見せており、趣味嗜好へお金を使う流れが増えている。
		その他小売の動向を把握できる者 [土産卸売] (従業員)	来客数の動き	・天候が比較的良かったので、行楽客も多く空港利用者も増え前年より売上が伸びた。
		観光ホテル(総務)	販売量の動き	・九州ふっこう割第2弾が始まったが、第1弾に比べ、影響は少ない。
		観光型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・鉄道会社による観光キャンペーンが始まり宿泊者数も伸びている。宴会も例年以上に取り込めている。
		都市型ホテル (販売担当)	販売量の動き	・婚礼の売上は落ちているが、宴席利用と宿泊は少し良くなってきている。具体的な数字は出ていないが地震の影響もない。
	旅行代理店(従業員)	来客数の動き	・九州ふっこう割の第2期販売も順調に推移し、今まで低迷していた東京、京阪神方面も若干の回復がみられる。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー運転手	来客数の動き	・夜の繁華街はあまり良くないが、昼間の観光地の予約が大変良く、連日車が不足している。遠距離の客も増え、海外の客も若干増えている。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・これまでに引き続き受注できている。
		観光名所	来客数の動き	・長雨が続く中でも、客は雨具を身につけて当地にやってくる。
		美容室（店長）	お客様の様子	・運送会社の人の仕事の量が増えて忙しくなったと言っていた。
		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）	単価の動き	・前年4月の介護報酬マイナス改定において、業界全体が非常に厳しい経営環境となっていたが、1年が経過し、中間決算が好転する主要企業も出始めている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・商店街全体の動向を見ても上向いている店は見受けられない。しかし、月の売上が悪くなってきている様子でもない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・10月は週末ごとに台風や雨で来街客がかなり減った。売上もかなり厳しい状況である。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	お客様の様子	・魚、特にサバが少ない。秋はサバの季節で儲け頭なのだが、型が良く、鮮度の良い、脂の乗ったおいしいサバが入荷しない。捕れる魚種が変わってきている。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・気温は安定してきたが天候が悪く、客足が伸びないため、飲食テナントを中心に厳しい状況である。紳士服はアウターが悪く、全体の足を引っ張っている。地元球団が優勝を逃し、セールに勢いがなかった。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・特待会員の金券交換、次年度コースへの入会で記帳コーナーは混雑した。報道効果と入会促進施策により入会口数は増加しているが、特待会員の金券交換率と新規入会率が低下している。また、特待会員向け催事、クレジットポイントアップ催事と店舗改装による来店客数と金券利用の増加を期待したが、客は購買に慎重で即日利用が減少、売上押し上げ効果は出なかった。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・季節商材も本格化する時期だが、衣料品を中心に売れない。気温も高く、まだ本格的な衣替えとはいかないものの、必要のないものは買えない、まだまだ震災後の片付けでどれだけお金がかかるかわからない、と言う客もいる。
		百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・10月に入り、季節商材主力のコートを含め十分な品ぞろえだが、コート自体の動きはあまり良くない。その中でも、比較的安価な、軽めの羽織系が売れ筋となっており、今後コートが衣料品売上をけん引していくのは難しい。高めに推移する気温の影響である。
		百貨店（店舗事業計画部）	お客様の様子	・気候の推移が遅れ10月にもかかわらず、9月の商品が売れるなど客は気候変化に敏感に反応している。中価格から高価格品の動きは鈍く、長いシーズン使える商品が持ちこたえている。バーゲン品への反応も良い。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・野菜の高騰により野菜部門の売上は上がっているが、その他の販売量が伸びていない。
		スーパー（店長）	それ以外	・気温が高く、食品や衣料品を含めて季節商材の動きが良くない。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・客の商品の買い方を見ても、特に変わりがない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・熊本地震の影響で競合店の閉店により前年比170%で推移している。競合店の復興により今後変わってくる。青果物の相場が前年比180%で推移しており売上も順調である。
		コンビニ（エリア担当）	競争相手の様子	・天候不順により売上の増減が激しく前年比で大きく下回っている。競合他社の出店もあり厳しい状況が続いている。
		コンビニ（エリア担当・店長）	販売量の動き	・テレビ番組で新商品が取り上げられると、その商品は売れるが既存の商品が伸び悩む。プラス1品がないので客単価もたいして上がらず、前年並みの状況に落ち着いている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・商店街から人の動きが消え、来店客がほとんどない。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・客の動きがなかなかつかめない状態である。あまり良い方向には向かない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店 (店員)	販売量の動き	・コーディネートを購入するより、吟味してニットを1枚買っていく客の方が相変わらず多い。
		衣料品専門店 (総務担当)	来客数の動き	・地域環境の悪化により来街者、入店客共に減少している。また高温により衣料品の購買意欲が減少し、来店数が大幅に減っている。
		衣料品専門店 (取締役)	お客様の様子	・高額秋冬物の売上が悪く、すぐに着れる合物を購入する客がほとんどで、ファッションとしての先買いがなく、今月は厳しかった。
		家電量販店(店員)	販売量の動き	・「気温に影響される家電製品は6月ごろから上げ下げが続いていたが、この3か月は続いている。
		家電量販店(総務担当)	来客数の動き	・残暑も終わり端境期のため、いろいろな仕掛けをするが客数が伸びない。
		乗用車販売店 (代表)	お客様の様子	・あまり景気の良い話を聞かない。
		住関連専門店 (経営者)	お客様の様子	・客は来るが買物に慎重で、決定するまでに時間がかかる。地元の産業祭の来場者は多いが、なかなか売上に結び付かない。
		その他専門店 [ガソリンスタンド](統括)	販売量の動き	・10月の3連休と地方祭が重なり、前年以上の販売量を期待したが、前年並みだった。燃料油の小売価格はやや上昇傾向ではあるが、販売量はやはり前年並みである。
		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	・気温が高く、秋物への移行が遅れている。前年の地元球団リーグ優勝セールのも反動も大きい。
		高級レストラン (専務)	来客数の動き	・アジアの客と、地元客及び観光客で格差があり、支払金額が両極端である。
		高級レストラン (支配人)	来客数の動き	・ディナー、ランチ共に前年前月割れである。
		一般レストラン (経営者)	単価の動き	・客数は若干増加傾向にあるが、注文が安価なものに集中しており全体的な売上は横ばいである。年末に期待したい。
		観光型ホテル (専務)	来客数の動き	・熊本地震による風評被害の影響がまだあり、遠方からの客が減っている。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・インパウンドの消費額が明らかに落ちてきている。
		都市型ホテル (副支配人)	単価の動き	・熊本地震後、9月以降はインパウンドが戻ってきており単価が上がっている。
		旅行代理店(企画)	お客様の様子	・以前に比べ、秋の行楽旅行シーズンのパッケージの販売が伸び悩んでいる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・人は動いているがタクシーはあまり動いていない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・地域住民の客足はやや鈍く夜の繁華街も人出は少ないが、外国人を含む観光客のタクシー利用が増加している。
		通信会社(営業担当)	それ以外	・全国規模の台風の影響がこの時期になって波及してきている。
		ゴルフ場(従業員)	来客数の動き	・インパウンド、県外からの客、社員旅行のコンペが多くなっているが地元のコンペがあまり良くない。この状況が年末まで続く。客単価を安く設定して週末の販売促進につなげる。
		競輪場(職員)	競争相手の様子	・他場のグレードレースの売上に大きな変化がない。
		美容室(経営者)	販売量の動き	・少しずつ景気が良くなっているが数字でみると横ばいが続いている。この先景気回復が望まれる。
		住宅販売会社 (従業員)	来客数の動き	・来場客数も横ばいが続いている。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・客の様子からは景気の良い悪いは特に見えない。日経平均や株価が上がるのが景気が良いということなの分らないが、仕事や賃金の増加には反映されていない。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・衣替えの季節だが購買意欲が出てこない。生活必需品や食料品などの値上げが、購買意欲をより慎重にさせている。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・スーパーマーケットや大型店が中心部の外回りに数多くあるので、目的外の客の減少を止められない。
		商店街(代表者)	単価の動き	・同じものであればより安いものを購入する傾向が以前より強くなった。アベノミクスで少し商品が売れる方向に向かっていたが、現実には給料は上がらず、年金は手取りが減り、買物を渋っている。単価が下がっているので売上も下がっており、デフレから脱却できていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔精肉〕(店員)	販売量の動き	・飲食店向きの卸売の販売量が減っている。
		一般小売店〔生花〕(経営者)	販売量の動き	・季節柄来客数が減る。年末にかけては増えるが様子見の状態である。
		百貨店(営業担当)	単価の動き	・10月は秋物、冬物の準備のトップシーズンであるが、紳士服が極めて厳しい。従来であればこの時期から紳士服が動いてくるが、今年は大きな動きはみられない。高額品が少し良くなってきている。
		百貨店(企画)	販売量の動き	・宝飾等的高額品は好調であるが、主力の衣料品は苦戦が続いている。
		百貨店(売場担当)	競争相手の様子	・売上が3か月前に比べるとやや悪い。9月以降衣料品を中心にあまり良くない状況である。
		百貨店(営業統括)	来客数の動き	・月初からの台風、暑さ、選挙等、外的マイナス要因もあり、来店客数が伸び悩んだ。衣料品全般が苦戦が続いている。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・10月は非常に気温が高く季節商材の動向が悪い。衣料品、暮らしの品が非常に悪く、食品についても鍋商材の動きが悪い。
		ドラッグストア(部長)	販売量の動き	・来店数、購入単価共に伸び悩んでいる。前年と比べ気温が高く、気温が下がると販売が伸びるかぜ薬等の商品の販売が前年ほど伸びていない。
		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	・インバウンド売上の落ち込みと天候不良による衣料品不振が長期化しており、小売全体に大きく影響している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月は阿蘇山の噴火の影響で観光客が減っている。また、歓楽街の動きが非常に悪い。
		通信会社(営業)	販売量の動き	・販売量の動きが弱い。
		音楽教室(管理担当)	来客数の動き	・体験レッスンの数が減り、体験しても入会を検討する人が多い。月謝制が問題である可能性もある。
		設計事務所(代表)	お客様の様子	・来店客数が少ない。
	×	商店街(代表者)	来客数の動き	・来客数が減少していることから、かなり景気は後退している。
	×	一般小売店〔青果〕(店長)	単価の動き	・8～9月は続げ様に台風が来て、夏野菜の産地である北海道がことごとくダメージを受けた。その影響が10月に顕著に表れた。記録的な単価高になり、売上も伸びず、利益も出ないという厳しい状況であった。
	×	乗用車販売店(販売担当)	来客数の動き	・新車購入を検討している人が減少している。
	×	高級レストラン(経営者)	来客数の動き	・とにかく悪く、予約数も伸びていない。
企業 動向 関連 (九州)		農林水産業(従業者)	それ以外	・農業関連の事業公募が開始され、地方創生の公募と重なり、瞬間的にバブル経済のような状態になりつつある。農作物は天候不良もあり、今週あたりから出荷が伸び始め、11月中旬に出荷のピークを迎える。
		食料品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・季節商材が堅調に販売できている。
		繊維工業(営業担当)	それ以外	・受注面だけなら、量や工賃共に上昇しているので良いが、毎年信じられないペースで最低賃金が上昇しており、利益はすべてそちらに持って行かれる。
		窯業・土石製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・秋口ということもあり受注や売上は良くなっている。ギャラリーの客も当地に来て購入している。
		金属製品製造業(事業統括)	取引先の様子	・例年の事であるが、下期に入り受注量、生産量共に拡大傾向にある。
		一般機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・受注量が少しずつ上向いているので徐々に良くなる。
		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・受注量が安定しており非常に仕事がしやすい。良い方向に向かっている。
		電気機械器具製造業(取締役)	取引先の様子	・付き合いのある取引先は一様に繁忙の状況である。
		建設業(社員)	受注量や販売量の動き	・良くはなっているが、いつから着工するか、完成した後の手持ち工事があるのか等、まだ不安の方が大きい。年度末までの工事や繰越工事の受注に向けてより一層努力していきたい。

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（従業員）	取引先の様子	・天候不順の影響もあり、百貨店・スーパーマーケットの売上がやや伸び悩んでいるが、自動車の売上は持ち直し傾向にある。また、公共投資の発注が増加しており、雇用者所得も持ち直してきている。
		金融業（得意先担当）	取引先の様子	・九州ふっこう割の効果もあり、足元の景況感にはなっている。ただし、地震直後に比べての良化であり、前年比ではマイナスの状況である。
		金融業（営業）	取引先の様子	・製造業はフル生産にはまだ遠いものの、中国景気の低迷に端を発した世界的な需要の低迷は底を脱した感がある。年末から来年前半の受注はめどが立ちつつある。
		経営コンサルタント（社員）	取引先の様子	・酒小売業が業態変更で好転し始めた。
		農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・本来10月は行楽シーズンや年末に向けての需要がある時期だが、今年は動きが悪い。データを分析しても消費は悪くなく、畜産物に関しては生産増による過剰供給が原因である。それでも居酒屋、スーパーマーケット向けは加工品を中心に順調であった。
		農林水産業（営業）	受注価格や販売価格の動き	・例年に比べ盛り上がりには欠ける。
		家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・今月の受注内容を見ると、ホテル物件等の東京オリンピック特需以外は前年同月比で10%弱減少している。ホテル用の家具受注があり、全体では10%近く増加している。受注内容が特需に依存している現状から2020年以降の落ち込みが心配である。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・機械設備の製作の取引先の受注状況が良くない。海外向けの大型案件が2件続けて棚上げとなった。
		その他製造業（産業廃物処理業）	取引先の様子	・客の生産量が低迷している。特にスマートフォン向けのラインが減産し、自動車向けに転向しているもののまだまだ安定していない。
		建設業（経営者）	取引先の様子	・客の状況が変わりない。見積件数が減っていない。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・年末需要に向け、商品の入庫が多いが出荷がないので保管スペースが厳しい状況である。運転手不足を考慮して荷主が前倒しで荷物を倉庫に送っている。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・企業動向は上向きになる要因が見当たらない。家計の方は収入が伸びず財布のひもは固くなる一方である。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・融資状況に変化はない。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・建設業、不動産業、運送業は好調な状況が続いているが、一般消費者に関わりのある飲食業や物販は低迷しており、総じて景気は変わらない。
		新聞社〔広告〕（担当者）	受注価格や販売価格の動き	・企業広告の出稿が多く前年を超える売上となったが、主力の通販や旅行広告は前年を下回っており、景気が上向きとは言えない。
		経営コンサルタント	それ以外	・3か月かけて今月セミナーを企画した。チラシの配布、メールや電話での勧誘をしたが反応はそれほどでなかった。
		経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・熊本地震の影響は大分落ち着いてきたが、作業が進んでおらず仮設住宅ができて一段落となっている。保険業者や仮設住宅の工事での長期滞在者がいなくなり、その分前月比で悪い。
		経営コンサルタント（代表取締役）	受注量や販売量の動き	・受注件数や問い合わせ件数に大きな変化がみられない。
		その他サービス業〔物品リース〕（支社長）	取引先の様子	・設備投資案件の引き合いが少ない。相変わらず低金利競争は続いている上、不良債権化するものも出てきている。建設工事の客は業績堅調である。九州域外に介護施設の賃貸事業を行うなど、金融機関の協力も得て、本業以外の収益の柱を作ろうとしている。数人の知人が家を購入した。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・10月に入っても暖かい日が続く、冬物商品の回転が悪い。ようやく冷え込んできたので回復傾向にはあるが、今後の取引先状況をよく注視する必要がある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		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	・市町村がコンサルタントに発注する調査・計画等の委託業務で、今月は他の業者が予定価格の半額近くで落札する入札が続いており、発注される仕事が少ないことが影響している。また、入札ではなく企画提案で決定するケースが多くなってきていることから、実績や体制のそろった大手の受注が多く、中小企業では受注することが難しくなっている。
	x	-	-	-
雇用 関連 (九州)		職業安定所（職員）	求人数の動き	・パートを含む新規求人数は、前年同月比26.0%増で、2か月連続の増加、単月の求人数で過去最高となった。新規求人のうち、フルタイム求人は34.8%増、パート求人は17.8%増であった。特に運輸業、郵便業、卸売・小売業、医療、福祉で2けた以上増となった。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・新たなコールセンターの開設もあり、人手不足感が出ている。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・派遣スタッフの転職に対する意識が高い。直接雇用へのエントリー希望者も多い。次の当てがなくても動くという意思表示がうかがえる。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数が増加している。企業の採用意欲は高まっているが、業界によって差がある。サービス業の求人は増加しているが、製造業の求人は伸びていない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・熊本地震で休業していた郊外店等がほぼ復旧した。中心市街地でもイベントが多く行われており、人の流れや購買意欲も活発になっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・全業種において新規求人が増えているが、中でも労働者派遣業を含む製造業や娯楽業の求人が増加している。
		民間職業紹介機関（社員）	求人数の動き	・事務あるいはCAD操作の派遣依頼が若干増加し、継続した依頼となっている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・接客、販売の求人は増えているが、慢性的な人手不足である。事務の求人で新規は数が少ない。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・3か月前と比較しても安定的に求人依頼がある。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・今まで不人気職であった携帯販売や営業職の希望者が増えてきた。求職者も給与条件にシビアになっており、特に中高年の求職者の動きは、仕事を選べない状況になってきている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・株価上昇の動きがない。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・当県の有効求人倍率は17か月連続で1倍台を維持している。
		職業安定所（職業紹介）	求人数の動き	・新規求人数、有効求人数共に前年比で増加が続いており有効求人倍率も高い。正社員求人数も増加している。
		民間職業紹介機関（支店長）	求人数の動き	・求人倍率が全国的に続伸していることは、人材派遣会社にとってはマイナス要因である。直接雇用が派遣よりも安定就業であることの証左である。
		学校〔大学〕（就職支援業務）	求人数の動き	・一部企業においては人材の確保に苦慮しているが、求人数は前年度と同推移である。
		求人情報誌制作会社（編集者）	周辺企業の様子	・求人情報誌に求人を出してもなかなか採用に至らないので、チラシを作ってポスティングをする会社も出てきた。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・新聞社主催の講演会の会員の退会がこの半年で増えてきた。退会理由は業績の悪化による経費削減が多く、百貨店や大手スーパーマーケット等流通業が多い。
	x	-	-	-

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		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・営業上、客単価を上げているが、それでも入込人数は良い方向へ動いている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・外国人観光客の増加により来客数が前年より増加している。

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
(沖縄)		その他のサービス[レンタカー](営業担当)	来客数の動き	・予約件数が前年比110%と好調に推移している。特に観光客のインターネット経由での予約が好調となっている。
		一般小売店[菓子]	販売量の動き	・今のところプラス、マイナスの要素は特に見当たらない。
		スーパー(販売企画)	来客数の動き	・客数は3か月前と同じように昨年を若干上回る状況が続いている。
		その他飲食[居酒屋](経営者)	販売量の動き	・求人がここ数か月とれず、店休日を入れて対応しているため営業日数は減っているが、売上は落ちていない。実質的な売上増加ではあるが、原価の上昇で仕入はきびしい。
		旅行代理店(マネージャー)	販売量の動き	・特に可もなく不可もなく横ばいである。
		通信会社(サービス担当)	単価の動き	・成熟社会、消費マインドの低下で消費者の財布のひもが固くなっている。
		住宅販売会社(代表取締役)	来客数の動き	・設計事務所から見積依頼や、設計基本プラン段階での建築概算金額の積算協力依頼などがあり、受注は安定している。また、建築請負契約目前の案件も多い。
		観光型ホテル(マーケティング担当)	販売量の動き	・3か月前は、稼働率において前年同月実績に対しプラスで動いていたものの、今月の稼働率は前年実績を下回る見込みである。
		通信会社(店長)	販売量の動き	・9月下旬に発売された新商品により市場が活気付くと思われたが、初動のみで長続きはせず落ち着いてしまっている。毎月の出費を抑えたいという要望も多く、新規契約の獲得も少なく予想に反して振るわない1か月だった。
		住宅販売会社(営業担当)	来客数の動き	・イベントへの来客数が3か月前と比べ20%減少している。
		× 商店街(代表者)	競争相手の様子	・個人店舗の集まっている商店街では、大型店とは値段の面でも太刀打ちできなくなっているようである。今後どういう状況になるか大変危惧する。
		× 百貨店(店舗企画)	販売量の動き	・今月上旬の台風接近により臨時休業を余儀なくされ、1日分の売上が取れないまま月末を迎えた。また、昨年に比べ、気温が2度以上高いこともあり、秋冬物の衣料品の動きが厳しい状況である。免税売上も中国の国慶節期間に台風が接近したことも影響し、尖閣列島問題以来の前年割れとなった。
	× 其他専門店[楽器](経営者)	販売量の動き	・今年は夏ごろまでは問い合わせや客の注文などが多かったが、夏が過ぎると客の訪問や注文、売上が大幅に減少した。別部門の仕事を始めたこともあるが、新規の事業もあわせ当分は厳しい状況である。海外の客は期待できない。本土の客もほとんどがリピーターでインターネットの利用やメール、携帯電話での問い合わせで対処している。	
企業 動向 関連 (沖縄)		-	-	-
		食料品製造業(総務)	受注量や販売量の動き	・観光土産向け商品が毎月着実に伸びている。
		窯業・土石製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・公共工事向けも民間工事向けも、前年比で増加している。
		輸送業(営業)	それ以外	・受注量は良好だが、人員不足などにより倉庫内作業や配送業務の対応に四苦八苦している。また、10月からの最低賃金増に対する運賃改定も先が長い商談となる。
		×	-	-
雇用 関連 (沖縄)		-	-	-
		*	*	*
		人材派遣会社(総務担当)	求職者数の動き	・依然として登録者数が低調で、さらに求職者の求める就業条件も高くマッチングできない状況がある。
		求人情報誌製作会社(編集室)	求人数の動き	・週平均の求人数は3か月前の985件と比較するとマイナス10件程度で、さほど変化はなかった。
		学校[専門学校](就職担当)	求人数の動き	・各業界が人材不足と言われているものの、採用人数は変わらないようにみられる。
		×	-	-