

・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)		-	-	-
		一般小売店〔土産〕（経営者）	お客様の様子	・台風18号の上陸があったにもかかわらず、外国人観光客、国内観光客共増えており、今までになかった雰囲気良さがある。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・来客数は前年比97%台で推移している一方で、売上は前年比105%台に増加した。高額ブランドや宝飾品の売上が伸びているなど、特に高額商材の動きが好調であり、客の買上単価アップにつながっている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数は全体的に伸び悩んでいるが、商品単価の上昇により客単価が伸びている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・たばこなどの嗜好品の売上が回復してきている。また、生活になくても構わないような商材の売上も回復してきている。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・高額のオーダースーツが前年比120%と好調に推移している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・需要の落ち込む冬を前にしたタイミングということもあるが、9月の決算期を迎えて、複数の車種の新型車効果が重なってきており、3か月前に比べて景気が良くなってきている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・わずかではあるが、新車販売台数が前年を上回って推移している。
		自動車備品販売店（店長）	販売量の動き	・冬タイヤと一緒に冬用ワイパーなどの冬季商材が売れている。また、バッテリーやオイルなどの消耗品の販売量も前年比120%と伸びている。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・商店街においてインバウンド効果が続いている。
		一般レストラン（スタッフ）	単価の動き	・6～8月に引き続き、9月も客単価、来客数共に前年を上回っている。
		商店街（代表者）	単価の動き	・天候不順であった割に、イベントなどへの人出はまずまずであったが、売上にはなかなか結び付いてこない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客の様子をみても、日々淡々と過ごしている。北朝鮮の弾道ミサイルが発射された際も、あまり脅威を感じているような反応はみられなかった。また、それにより経済活動が停滞するということもなかった。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街で運用を開始したフリーWi-Fiの影響などもあり、9月初旬から中旬にかけては若年層を中心に来街者が増加したが、下旬は雨模様の天候が続いたことから、地元客の来街が減少した。ただ、中旬以降は少数グループの外国人観光客が比較的多くみられたことで、地元客の落ち込みをカバーしており、全体的には大きな落ち込みにはならなかった。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・天候不順の影響で9月の一般消費は落ち込んでいる。観光客の入込は、外国人観光客は変わらないが、国内観光客が減少している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・夏が過ぎると同時に客足が落ちてきている。
		百貨店（担当者）	単価の動き	・周辺の商業施設との相乗効果もあり、当店の来客数は相変わらず増加傾向で推移しているが、買上客数及び客単価の動きにそれほど変化がみられないことから、景気は変わらない。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・9月中旬以降、来客数、買上率がマイナス傾向、客単価がプラス傾向で推移している。これは日常の買物をするような地元客が減少している一方で、外国人客が増加していることで、客単価を押し上げているためである。結果的に売上は前年を上回って推移しているが、全体的に客の購買意欲は決して高くない状況にある。
		百貨店（役員）	来客数の動き	・テナントの一部変更の影響もあり、景気は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
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数の前年割れが続いている。新規スーパー出店の影響もあるが、近隣スーパー各社がディスカウント合戦となっており、厳しい状況にある。客の節約志向も変わっておらず、景気は3か月前と変わっていない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・ここ数か月、来客数が10%以上減少する月が続いている。売上も前年から9～10%程度のマイナスとなっている。
		スーパー（役員）	来客数の動き	・人口減少が続くなか、競合店との客の奪い合いで各店の来客数が減少している。客単価や客1人当たりの平均買上点数は前年から1～2%上昇しているものの、来客数が前年から2%低下しており、決して良い状況とはいえない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・8月に引き続き天候に恵まれなかったことで、飲料水や冷菓などの動きが悪い。また、3連休についても台風の影響で売上、来客数共に減少した。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・9月は天候不順や台風上陸の影響が大きく、来客数は前年を大きく下回った。また、それに伴い飲料や主食系商材の販売量が落ち込み、売上も前年割れとなった。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・景気が良いといわれるのは東京だけであり、地方は段々と疲弊してきている。また、原材料の値上がりが進んでいるため、全体的に単価を引き上げることを予定している。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・昼はこれまでと同様に午後2時頃まで満席の続く日が多かったが、2度の連休が悪天候となった影響もあり、大幅に前年を下回った。夜は大学生や年配の夫婦、シーズン外れの観光客が多くみられた。全体売上は前年を9%下回ったが、地元観光施設の入込数が前年を25%下回っている状況を考慮すると健闘している。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・売上は前年並みであった。例年9月は祝日が2回あり、消費がレジャーに向けられることで売上がやや落ちるが、今年はそれほど影響がみられなかった。また、連休前後のランチは売上の良くない日が多いが、25日だけは給料日ということもあり、混雑した。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・中国、台湾、韓国などの外国人客の動員が堅調である。その反面、国内からの募集企画商品の動員が不振であった。
		タクシー運転手	来客数の動き	・前月までと同様、乗務員不足の影響でタクシーの稼働率が低下している。タクシー1台当たりの売上は前年から約4%増加しているものの、会社としての売上は前年から約2%減少している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・観光客の利用が若干少なかったが、イベント関係者からのオーダーが順調であり、全体的にあまり変化のない月であった。
		タクシー運転手	販売量の動き	・離職者があったため、事業維持に注力する必要性が生じている。販売量が人員数に比例する当業界としては大変苦しい状況にある。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・定期発売商材のリリースが2段階となったことで、見込んでいたほど販売に結び付かなかった。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・人の動きの活発な夏を過ぎても、夏とほぼ同じような来店率で推移しており、売上を維持できている。堅調に推移している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・新規客の数は増えていないものの、既存客の単価が上がってきている。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・客が分譲マンションの購入を判断するために、以前よりも長い時間をかけるようになってきており、商談にかかる時間が長期化してきている。
		百貨店（営業販売担当）	来客数の動き	・前年は8月後半の台風被害の影響で苦戦が続いたため、今年9月以降は来客数、売上が回復することを期待していたが、9月の来客数は前年を下回っている。売上もほぼ横ばいと回復からはほど遠い状況にある。特にこれまで好調に推移していた食品が来客数減少の影響でマイナスとなっている。
		スーパー（企画担当）	競争相手の様子	・大手小売業を始め、競合各社による価格引下げの動きが激しくなっている。当社を含めた各社の店頭売価はデフレに逆戻りしたかのようなのである。
		スーパー（役員）	お客様の様子	・総菜店でのO157による食中毒の報道を受けて、今まで好調だった総菜類の売上が悪化している。

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
		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（店員）	来客数の動き	・7月の猛暑で冷房機などがよく売れたことの反動で、9月も来客数が少なかった。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・新型車など、話題の少なさが影響している面もあるが、地場の基幹産業が奮わないことが売上に大きく響いている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・年初、年央と新型車が3車種ほど導入されているが、すでに新型車効果が薄れており、販売量がダウンしている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・これまで来客数がそれなりに増加してきていたが、現在は落ち込みがみられ始めている。9月の来客数は前年を上回っているが、前年は大型台風の被害で来客数が大幅に減少しており、その影響を考慮すると例年よりも減少傾向にある。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・夏場の観光シーズンが終わり、観光客が減少している。また、スポーツ合宿もピークが過ぎており、全体的に集客が落ち込んでいる。
		タクシー運転手	販売量の動き	・当市の人口が少しずつ減っていることもあり、同業他社も含めた市内全体での売上も減少している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・3か月前と比べて、売上が2～3%落ち込んでいる。9月の売上は北海道新幹線開業前の前々年と比べても減っており、景気回復の実感もない。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・この秋は話題のスマートフォンの発売に伴う販増を期待していたが、販売量は前年の8割程度と低迷している。特に地方部の量販店での苦戦が目立つ。
		観光名所（従業員）	来客数の動き	・9月は8月に引き続き天候不良の日が多く、利用乗降客数の大幅な減少につながっている。9月25日時点の前年比は約79%となっている。ただ、天候の良好な日に限れば、いまだに集客の勢いが感じられる。
		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	・台風の接近に伴う輸送量の減少がみられた。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・北海道はめったに台風が上陸しないが、9月は台風の上陸があった。また、ゲリラ豪雨などもあったため、多くの部門で客足が鈍るなど、影響がみられた。
	×	一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・9月は特に人出が少なかったため、飲食店の販売量が極端に落ち込んでおり、当店の売上にも影響があった。
	×	コンビニ（オーナー）	来客数の動き	・外国人観光客が減っている。
	×	その他専門店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・年金の支給月とそれ以外の月で、売上、来客数に顕著な差が表れ始めており、顧客の高齢化と買い控えの影響が大きくなってきている。
	×	観光型ホテル（役員）	来客数の動き	・国内客、外国人客共、個人旅行、団体旅行を問わず全ての動きが悪い。9月は紅葉の観光シーズンのピークだが、今年の集客状況はあまり良くない。台風に関する報道などを受けてのキャンセルも多数みられる。また、北朝鮮による弾道ミサイルの発射を懸念した外国人の団体観光客のキャンセルも発生している。
	×	タクシー運転手	販売量の動き	・運送収入が大幅に下落した。夜の酔客の利用が低迷している。観光客の入込はあるものの、タクシー利用にはつながっていない。
企業 動向 関連 (北海道)		*	*	*
		建設業（役員）	受注量や販売量の動き	・足元の完成工事高が事業計画を上回る水準にあるなど、好調に推移している。利益面においても、利益率の高い小規模工事の積み上げで計画不足分をカバーできている。
		コピーサービス業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・車業界の需要が好調である。新店舗開店や本社社屋建て替えなどに伴う積極的な話がよくみられる。
		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・売上、利益共に3か月前とほぼ変わらない。
		家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・北朝鮮問題や国内政治の不安定化などの外的なマイナス要素が地方経済にも悪影響を与えている。特に、百貨店を始めとして小売業が良くない。一方、請負契約物件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（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・10億円程度の民間建築工事に対して見積対応できる建設会社が少なくなっている。見積価格もそれなりであり、建設会社が上位となった選別受注が続いている。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・全般的に道外からの移入貨物、輸出入貨物は順調に推移している。その一方で、道外への移出貨物については、工事物件を始め、農産物以外、厳しい状態が続いている。
		輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・7月は長期予報どおり猛暑となり、飲料関連の輸送も順調であったが、それ以降、気温がそれほど上がらなかったこともあり、伸び悩んでいる。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・観光については、外国人観光客の増勢が続く一方、道南で北海道新幹線の開業効果の反動がみられる。その他の業種は高水準ながらも回復に一服感がみられる。道内景気は3か月前と比べて横ばいでの推移となっている。
		司法書士	取引先の様子	・人口減少や高齢化の影響により、不動産取引や建物の新築などが低水準のまま推移している。
		司法書士	取引先の様子	・景気回復や景気悪化の兆しがあるわけではないが、大手デベロッパーのマンションが建設中であることから、着工件数などが一服状態にある。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・前年の台風被害に伴う復旧需要がやや減ってきているものの、依然として一定水準を保っている。
		その他サービス業〔建設機械レンタル〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・売上の前期比は引き続き伸びているものの、伸び率が鈍化してきている。
		*	*	*
	×	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・6月の販売量は前年比プラス9%であったが、9月の販売量は前年比マイナス1%見込みとなっており、3か月前と比べて落ち込んでいる。
雇用関連 (北海道)		-	-	-
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・中途採用の求人は増加傾向にある。営業やIT、建設関係などの技術系でのニーズが高いことから、企業の業績が好調なことがうかがえる。また、派遣スタッフの稼働も上向いており、企業の業績回復による処理作業の増加に伴い、派遣ニーズが高まっていることがうかがえる。当社が行政官庁から受託している雇用対策事業においても、当社で受け入れた長期の失業者が多数の企業に採用されており、こうしたことから企業業績が上向いているようにみえる。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・前年と比較して、求人広告件数がやや伸びている。企業の人手不足による面が大きいのが、業績が良い、先々の仕事があるといった理由も聞かれるようになった。ただ、個人所得が伸びていない現状からは、景気が良くなったと手放しで喜べる状況ではない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・観光客の入込が順調に推移していることから、サービス業を中心とした企業の業績が好調に推移している。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・百貨店、スーパー、カーディーラー、ホテルなどの新卒採用担当者から、景気の良さに裏打ちされた採用活動が継続しているとの話を聞く。また、11月頃までは新卒予定枠の確保を掲げていることから、当面は学生の売手市場が続く。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・求人広告の受理件数に大きな変化がみられない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・建設業界、運輸業界の求人が増加している。飲食店など、個人消費関連の求人も前年よりも増加している。ただ、求人を出しても採用が決まらないことが求人増加要因となっている面もある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・月間有効求職者数が5年10か月連続で前年を下回り、月間有効求人数が7か月連続で前年を上回ったことから、有効求人倍率は1.03倍と前年を7年6か月連続で上回った。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・建設関連業種において、これまで求人を出していなかった事業所が求人を申し込むなど、募集活動が活発化しており、新規求人数が増加の一途をたどっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・8月の有効求人倍率は1.07倍と高い水準で推移しており、業種によっては人手不足の状況が深刻化している。
		*	*	*
	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)		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・秋物が本格的に動く時期となっており、顧客を中心に動きがある。ただし、この売上を維持するためには、新規客を確保することが課題である。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	単価の動き	・9月は季節の変わり目であり、体調を崩す人も多い。そのため、健康維持のための高額商材の売行きが好調であり、売上の前年比も良くなっている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・例年よりも気温が低く推移しており、秋物に対する注目が高まっている。また、実際に購入に至るケースも増えてきている。
		百貨店（総務担当）	単価の動き	・気温は高かったものの、秋物が動き始めており客単価が上がっている。さらに、まとめ買いも発生しており、少し景気が回復しているように見受けられる。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・天候が落ち着いていることもあり、今月も秋物を中心に婦人服、紳士服の好調が続いている。特に紳士服は、インポートブランドやデザイナーズブランドの動きが良い。一時期売上が低迷していた高額商材も、宝飾品、美術品を中心に売上が伸びてきている。一方、催事場の物産展は引き続き売上が厳しい傾向が続いている。
		百貨店（買付担当）	お客様の様子	・衣料品を中心に秋物の動きが良い。気温要因もあるが、定価品の動きが明らかに前年と違っている。ただし、食品は厳しいままであり、全体的な景気が上向きとまでは言い切れない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・買上率の増加により、客単価が104%と上昇傾向にある。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・秋の到来が早く、秋物の動きが例年以上に活発になっている。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・お盆を境に気温が低下し、秋物の立ち上がりは例年よりも早まっている。また、プライダルなどの目的買い需要が例年どおりに推移している。
		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により、新車販売数が増加している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・9月はほとんどの販売会社が半期決算月となり、かなりの動きが出るのが通常であるが、全体的な活気には欠けているように見受けられる。
		その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	販売量の動き	・売上が前年を上回っているが、その原因は不明である。たまたま業績が良い年回りの可能性もあるものの、顧客の購買意欲が高まりつつあるように見受けられる。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・レストラン全体の来客数が、前年同月と比較して上昇している。客単価は低いものの、食に対する消費意欲は高まっているように見受けられる。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	販売量の動き	・来客数、受注量、受注額の好調が続いている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・物販店、飲食店など業種にかかわらず客単価に大きな格差がある。ものが売れないわけではないが、客の購買行動にはかなりの厳しさがみられており、単価の吟味は価格の高低にかかわらず厳しい。
	商店街（代表者）	来客数の動き	・5月からずっと好天が続いており、前年と比較して来客数は105%と伸びている。しかし、客単価、買上客数は横ばいで推移しており、全体的な動きがあまりない状態が続いている。	
	商店街（代表者）	お客様の様子	・北朝鮮のミサイル問題などの世界情勢不安が地方にも波及しつつあるものの、景気自体は横ばいで推移している。	
	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・売上は3か月前と比較して横ばいであり、今月も107%前後で推移している。来客数も8～9月共に減少することなく推移している。	

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
		一般小売店 [酒] (経営者)	販売量の動き	・ 今月は祝日が多く週末の動きは良かったものの、平日は静かでも人も物も動いていない。良い時と悪い時の差が激しく、全く安定しない。
		一般小売店 [医薬品] (経営者)	来客数の動き	・ 6月に来客数が落ち込んで以来、回復しないまま9月まで横ばいで推移している。単価の高い顧客の来店頻度が落ちてきており、客が節約している様子がうかがえる。また、復興需要が落ち着き、地元の景気は冷めてきている。
		一般小売店 [カメラ] (店長)	販売量の動き	・ 全体的に販売量は横ばいで推移している。内容は低額商材の動きが鈍いものの、高額商材の販売が好調なことで、売上を確保している状況である。
		百貨店 (営業担当)	お客様の様子	・ 3か月前と比較しても、消費動向に大きな変化は見受けられない。衣料品は高額商材の動きが鈍く、ファストファッション的なリーズナブル商材に偏っている。ただし、食品の動きは安定している。
		百貨店 (売場担当)	来客数の動き	・ 根本的に大きな変化要因はない。新規客やフリー客が増加することもなく、顧客の来店頻度や客単価の上下により売上が左右されている。そのため、顧客動員をかけた期間は売上が集中するものの、それ以外の期間の売上は減少してしまう。
		百貨店 (経営者)	販売量の動き	・ 富裕層の消費動向が、高額商材を中心に比較的活発になっている。中間層は秋物衣料品の出だしが好調に推移しているものの、雑貨については夏場の好調から一転して苦戦している。
		スーパー (経営者)	来客数の動き	・ 競合店出店などの影響により既存店の来客数は減少している。競合店の影響のない店舗においても、天候が安定しているにもかかわらず微減しており、客単価も上がっていない。
		スーパー (経営者)	単価の動き	・ 客の消費傾向は前月と変わらず、1品単価は前年を下回っている。また、買上点数は若干増加しているものの、来客数は前年並みのため、売上も横ばいで推移している。
		スーパー (店長)	来客数の動き	・ 天候の悪い日が多く、来客数の減少に影響を与えている。
		スーパー (総務担当)	単価の動き	・ 来客数は前年を若干下回っているものの、客単価はそれを補っても余るくらいの状況となっている。
		スーパー (営業担当)	来客数の動き	・ 来客数が98.7%と前年を下回っているものの、1品単価が前年を上回ったため、何とか売上は前年を維持している。消費を抑えるという客の節約志向がみて取れる。
		コンビニ (経営者)	単価の動き	・ 買上点数は増加しているものの、客単価が低下しており、天候不順で飲料系の売上が減少した8月から改善しないまま、今月も横ばいで推移している。
		コンビニ (経営者)	来客数の動き	・ 春に人口がかなり減った影響で、売上が悪化したまま、横ばいで推移している。
		コンビニ (経営者)	来客数の動き	・ 来客数、客単価共に前年を上回っている。
		コンビニ (エリア担当)	来客数の動き	・ 来客数に変化がない。行楽シーズンではあるものの、週末の雨などマイナス要因が多い。
		コンビニ (店長)	来客数の動き	・ 例年に比べて残暑がなく気温も低いため、夏前と比較して来客数、売上共にあまり変化がない。
		衣料品専門店 (経営者)	お客様の様子	・ 秋らしく気温が下がったこともあり、顧客の秋物の購入は順調であるものの、一般客の購買意欲はまだ低い。
		衣料品専門店 (経営者)	単価の動き	・ 暑い日が続いているため秋冬物の動きが鈍く、価格競争が始まっている。
		衣料品専門店 (店長)	来客数の動き	・ 9月中旬に一時的に気温が上昇したことで、秋物目的の来客数が大きく減少している。
		衣料品専門店 (総務担当)	販売量の動き	・ 来客数は前年並みであるものの、買上点数が下回っているため、全体の売上は減少している。
		家電量販店 (店長)	来客数の動き	・ 来客数が伸び悩んでいる状態が続いている。
		家電量販店 (店長)	来客数の動き	・ 7月の猛暑でエアコンなどが前倒しで購入された影響により、来客数は前年比99%と若干前年には届かなかったものの、売上は前年並みとなっている。
		家電量販店 (従業員)	来客数の動き	・ 来客数の動きにほとんど伸びがみられていない。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・ 新型車が発表されたものの、成約に結び付く商談があまりない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・休日の来客数の動きに変化がない状態が続いている。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・受注生産のため、物件によって数量が増減するが、全体的にはあまり変化はない。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・小物商材で売上を維持している状態が続いている。取引メーカーや問屋も売上に苦戦しているとのことであり、好景気を実感するまでには至っていない。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・6月から施行された酒税法の一部改正に伴う売上への影響は落ち着いてきており、店頭での売上は部分的に戻ってきているものの、全体的には落ち込んだままである。堅調に推移している純米吟醸酒や純米酒も、徐々に伸びが鈍化している。
		その他専門店〔靴〕（従業員）	販売量の動き	・客は、必要な物や安い物は購入するものの、それ以外の商品の購入には慎重である。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・販売量が前年並みに推移しており、仕入価格も安定している。ただし、冬に向けて仕入価格は上昇傾向にある。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・販売量などに特に変化はなく、横ばいで推移している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・この低迷が外食産業全体のものなのかは不明であるが、特にイタリアンレストランで、客単価及び来客数が芳しくない状態が続いている。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・今月は、特段良くもなく悪くもなく、まずまずの結果となっている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・大きなイベントによる関係者の宿泊で、来客数は3か月前より上回っているものの、一般客の動きには特に変化がない。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・来客数、売上共に大きな変化はなく、例年並みで推移している。
		観光型旅館（スタッフ）	単価の動き	・夏休み期間と同様に単価の安いプランの申込が多い。また、ミドルクラスの価格帯の販売量が前年に比べて落ち込んでいる。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・9月はねんりんピックがあり、宿泊と一般宴会あわせて1千万円程度のプラスとなっている。ただし、6月もインバウンド効果やプライダル需要が押し上げており、3か月前との比較では変わらない状況となっている。
		旅行代理店（店長）	販売量の動き	・国内旅行、特に団体旅行の動きが鈍い。海外旅行についても、北朝鮮問題により予約の鈍化並びにキャンセルが発生している。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・個人旅行では、天候不順が続いた夏からの巻き返しを期待していたが、客の様子見が続いており、回復するまでには至っていない。そのため、団体旅行は好調であるものの、全体としては変わっていない状況である。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・ここ1か月の景気は上向いている。公共工事も頻繁に行われており、前月よりも飲食店がにぎわっているように見受けられる。ただし、通信業界は低迷している。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・顧客の設備投資意欲に変化はみられない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客はコスト削減の要求ばかりであり、新サービスが売れていない。
		観光名所（職員）	お客様の様子	・来客数は増加しているものの、前年より気温が低く飲料系の動きが鈍い。
		観光名所（職員）	お客様の様子	・出控え、買い控えがみられる。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・3連休に台風が通過した影響はあったものの、前月と比較して穏やかな天候で推移したこともあり、来客数はわずかながら前年を上回っている。
		競艇場（職員）	来客数の動き	・期待していた大きなイベントの波及効果が薄く、当日の来客数は通常より多かったものの、リピーターになるまでには至らなかったことから、売上増加につながっていない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数の前年比は95～99%の状態が続いている。景気は良くないが、実数としては横ばいで推移している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		美容室（経営者）	来客数の動き	・同業者が増えており、客は安い店に流れてしまう。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・遊休不動産の販売依頼が増えており、その仲介によって新築住宅の受注にもつながっている。
		その他住宅〔リフォーム〕（従業員）	来客数の動き	・リフォームの問い合わせが増えており、受付件数は前年比120.5%となっている。
		一般小売店〔寝具〕（経営者）	販売量の動き	・長雨が続いて早めに秋がきたため、夏物が大幅に売れ残っている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・売上の前年比は、6月の96.7%に対して現時点では95.7%で推移しており、緩やかに下降している。そのため、景気はやや下向きである。
		スーパー（営業担当）	来客数の動き	・競合店の出店が相次いでおり、全体的に来客数が減少している。チラシ、曜日別ポイントセールなど販促策を強化することで、買上点数、買上単価は前期を上回っているものの、来客数減少による売上のマイナス分をカバーできていない。営業努力により粗利益は前期並みに推移しているが、一方、人件費、販促費などの販売管理費が上昇しており、経営的に厳しくなっている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・天候不順により、飲料、アイスクリームなどの販売量が不振である。利益率も低く、オーナー収益が10%以上悪化している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・9月は全体的に気温の低下や悪天候となり、前年比の数値は厳しい状況である。また、購買意欲の低下よりも、購入単価の低下、買上点数の少なさが目立っている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・どの業界においても設備投資意欲が弱く、銀行借入が伸びていない状況である。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・商店街を歩く人の姿が少なくなっており、それに伴い、店舗への来客数も減少している。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・販売量の減少に歯止めがかからず、加えて天候不順により、行楽客の来店も少ない状況である。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・だんだんと気温が下がってきていることで、客足が遠のいている。来月には選挙を控えているため、なおさら景気は良くならない。
		一般レストラン（経営者）	それ以外	・日によって来客数の差が激しい。また、仕入価格も上昇しており、カニの剥き身などは2倍近い価格となっている。全体的に魚の価格が高騰しており、かなりのダメージとなっている。
		観光型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・8月は全国的なスポーツ大会などのイベントがあったため計画どおりの売上が確保できたが、9月の宿泊数は前年割れとなっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・一般宴会部門は前年並み、宿泊部門、レストラン部門は前年に届いていない状況である。駅前のデパートが8月末で閉店した影響もあるのか、来客数の減少が響いている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・数か月前より予約状況が低迷していたが、フリー客の利用により大きな落ち込みになっていなかった。しかし、今月はフリー客の動きも鈍く、全体的に悪化傾向にある。改善するような動きもみられず、厳しい状況である。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・夏が過ぎて、来客数が減少している。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・1年前から個人旅行の動きが悪くなってきているが、現在はその1年前よりも更に悪くなっている。団体旅行は堅調であるが、個人旅行の低迷により業界全体としてはあまり良くない状態となっている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・4Kテレビの普及が停滞しているなか、携帯端末などのモバイルで視聴できる無料のインターネットテレビが浸透し始めており、有料テレビへの加入は微減状態である。
	×	一般小売店〔書籍〕（経営者）	販売量の動き	・不透明な国際、国内情勢や異常気象の影響による生活への不安から、買い控えが一層進んでいる。
	×	スーパー（経営者）	お客様の様子	・可処分所得が伸びないなか、節約志向が更に顕在化している。

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
	×	コンビニ(店長)	単価の動き	・夏の天候不順を引きずっていることもあるが、それにしても全体的に数字が悪い。原因は不明であるが、特に客単価が下がっている。
	×	一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・当店は単価が多少高めであり、連休があると家族層は昼間の出費がかさむのか、夜の外食を控えられてしまう。そのため、連休が2回あった今回は来客数が激減している。
企業 動向 関連 (東北)	-	-	-	-
		食料品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・7～9月にかけて、地元ではスポーツ関係に始まり文化関係、サブカルチャー関係、特産品関係の全国的な大会がめじる押しであり、その効果で地元名産品の飲食、お土産品の販売が好調である。
		電気機械器具製造業(企画担当)	受注価格や販売価格の動き	・半導体製品の大口価格が徐々に上昇している。
		輸送用機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・設備改造などの受注が活発にきている。
		金融業(広報担当)	取引先の様子	・スーパー、コンビニ、ドラッグストア、家電専門店、ホームセンターの各小売業態において、売上が前年同月を上回っている。
		公認会計士	取引先の様子	・決算を迎えている建設関係は、前年より利益が増加している。その他サービス、小売業は売上、利益共に前年より減少している。建設業が好調のため景気はやや上向きである。
		その他非製造業[飲食料品卸売業](経営者)	受注量や販売量の動き	・9月に入ってからは天候も回復しており、全国的な大会や音楽イベントの集客に助けられて、景気が上向いている。
		食料品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・売上は前年並みであるが、販売ルートにより明暗が分かれている。駅構内の店舗はイベントが多くあったため2けた近く伸びているが、量販ルートは苦戦が続いている。
		出版・印刷・同関連産業(経営者)	受注量や販売量の動き	・売上が悪化していたのが回復してきたものの、良くなったとまではいえない。
		金属製品製造業(経営者)	取引先の様子	・新しい案件が出てきているが、既存製品に落ち込みがみられている。
		一般機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・国内受注は堅調に推移しているものの、海外受注が減少しており、全体としては横ばいか若干のマイナスとなっている。
		電気機械器具製造業(営業担当)	取引先の様子	・製造関連の中小企業では相変わらず受注量が多く、忙しい様子である。
		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・技術者の人手不足はあるものの、受注量は順調に推移している。
		建設業(従業員)	受注量や販売量の動き	・公共工事の発注時期の平準化効果もあってか、今月時点では3か月前と同水準で推移している。
		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。
		通信業(営業担当)	取引先の様子	・取引先の反応は悪くないが、価格低廉化の傾向は変わらず、薄利多売状況が続いている。
		通信業(営業担当)	取引先の様子	・設備投資よりも経費削減に重きが置かれている。
		金融業(営業担当)	取引先の様子	・企業は人材確保に苦労している。また、資金需要も強くはない。
		広告代理店(経営者)	受注量や販売量の動き	・インバウンド関連の仕事はあるものの、それに伴うパンフレットの数量が減少している。
		コピーサービス業(従業員)	受注価格や販売価格の動き	・機械関係の販売台数は若干減少気味であるが、売上は横ばいのため、大きな変化はない。
	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	・今年に入ってから、売上が前年を4～5%下回る状態が続いている。取引先である販売店が、毎月1～2店舗のペースで廃業しているため、その影響が徐々に表れている。	
	その他企業[企画業](経営者)	取引先の様子	・官公庁における印刷関係の需要に伸びがない。取引先の印刷会社からは、ネットの即時性への依存が高く、印刷物での広報、PRは従来踏襲型でその部数も減少している、と聞いている。	
	農林水産業(従業員)	受注価格や販売価格の動き	・農協より晩成種のももの精算書が届いたが、前年よりも販売単価が2割ほど低くなっている。	

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
		農林水産業（従業者）	それ以外	・7月の長雨と低温の影響により、米などの作物の収穫量が減少している。
		食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・酒税法の改正に対応するため、商品の値上げや販促費などの値締めを行った結果、卸会社への納品価格が上昇している。それに伴い、販売不振や商品カットにより、販売量が前年と比較して20%の減少となっている。
		出版・印刷・関連産業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・過去3か月の売上は、前年同月比約10%の落ち込みとなっている。紙の広告からインターネット広告へのシフトが加速している。
		窯業・土石製品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・地域により状況に差はあるが、震災復興需要はピークを過ぎており、終息に向かいつつある。また、これまで民間需要が堅調だった地区においても減少傾向がみられている。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・物量は安定しているものの、燃油価格が上昇傾向にあり、経費が増加している。
		広告業協会（役員）	それ以外	・広告業界は近年にない厳しい数字となっている。また、テレビ各社のイベントがあったものの、天候不順もあり盛り上がりせずに終了している。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・三陸一帯のイカやサンマの不漁は想定を上回っており、バリューチェーンの各段階において打撃を与えている。
		x	*	*
雇用 関連 (東北)		-	-	-
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・人手不足を背景に、求人数の増加傾向は継続している。サービス業、製造業、その他営業職など、運営していく点でコアとなる人材の確保に苦戦をしており、人材サービスの活用などお金を掛けて採用に動くケースが増加している。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・今年4月以降、新規求職者数の前年同月比は微増傾向にある。なかでも45歳以上の求職者の増加幅が大きく、45歳未満の求職者は減少で推移している。また、在職求職者割合も大きな変化もなく推移している。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・地元の外食産業、アミューズメント施設において、高校生対象の採用活動が始まっているが、関東からの求人によって押し込まれている。例年と比較しても地元企業の採用活動はかなり難航している。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求職者と求人のミスマッチが多い状態が続いている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・周辺企業の様子からも、景気が上向きような状況が見受けられない。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・求人募集は多いものの、人手不足に伴うものであり、賃金などの募集条件を向上させるような動きはみられていない。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者の減少傾向は続いているが、在職中の求職者数が前年と変わらないことから、安定した状況が続いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数の前年比は微増となっている。運輸や飲食サービスにおいては、小規模な新規営業所の開設や新規出店に伴う求人申込はあるものの、大口求人などの目立った動きはない。一方、求職者は2%程度減少している。
		学校就職担当者	求人数の動き	・前年と比較しても求人獲得数に大きな変化はない。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・大型受託事業の収益状況に改善がみられず、粗利で数百万円の欠損となっている。9月末の入札に漏れてこの受託事業は終了するため、決算には大きく影響しないものの、想定外の売上減少要因となっている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・採用難易度が高い状態が続いていることにより、中小企業の採用意欲を抑制している。また、新卒採用も前年を更に上回る内定率であり、秋採用においてもまとまった数の希望者を集められないでいる。
		アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・受注量が減少している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人に目立った動きはなく、求人難により相変わらず諦めムードが漂っている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・老人福祉介護事業所や時計工場、地元大手デパートにおいて、人員整理が行われている。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・まとまった求人もなく、水産関係においてもサンマの水揚げが全くされていない状態のため、求人数はかなり減少している。	

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
	×	人材派遣会社 (社員)	求職者数の動き	・例年9月は派遣社員の新規更新の節目であり、流動時期といわれているが、過去にないほど求職者の動きが鈍い。

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)		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・秋の行楽シーズンや運動会等のイベントが地域で行われていたため、来客数が多くなり良くなっている。
		その他サービス 〔葬祭業〕（経営者）	単価の動き	・葬儀の依頼や相談が多い。
		衣料品専門店 (統括)	販売量の動き	・例年、夏から秋にかけてお祭りシーズンとなるため、当店の販売量は多くなる。ただ、最近では個人で購入する若い人が少なくなっている。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・最量販車種のフルモデルチェンジが8月末にあり、新車効果が出ている。
		乗用車販売店 (管理担当)	販売量の動き	・製造業を中心に、景気は良くなっているようだが、自動車業界はハイブリッド車を中心に、販売が横ばいである。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・県外客用にメニューを限定したのが影響したのか、県外客の入りが良い。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・来客数はそれほど変わらないが、焼酎などで高めの物がよく動くようになっている。
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・9月は前年比で105%以上になる予想である。地域全体でも、今年は前年比で確実に100%以上になるとみている。要因は様々あるが、当地では緩やかに景気が戻ってきている。
		旅行代理店（所長）	来客数の動き	・名刹の改修完了や鉄道会社の新たな取組が功を奏して、堅調に推移している。
		テーマパーク (職員)	来客数の動き	・台風が3連休に直撃し、入園者数に大きな影響が出たものの、前年を超える来客数となっている。
		ゴルフ場（総務担当）	来客数の動き	・予約状況は、3か月前と比較してまずまずで、前年は下回っているものの、良くなっている。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・同業者や建設業者の話では、そこそこ忙しいようである。当社の周りでも住宅が建設されている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・時として良い波もあるが、1か月を通してみると、来客数は少ない。より良い物を求めてるというよりも、必要に迫られての購入である。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・天候不順で商店街イベントが中止となった。人出を期待し、売上に結び付くかと当てにしていたが、残念な結果である。
		商店街（代表者）	単価の動き	・今の客は余分な物は買わないため価格競争となり、どうしても単価の安い物に集中するので、商売は大変である。
		一般小売店〔精肉〕 (経営者)	お客様の様子	・前月に続いて天候不順の影響が本当に大きい。しかし、最近はいくらか安定してきている。また一方で、北朝鮮のミサイルに対する不安が、客からは見受けられる。
		一般小売店〔家電〕 (経営者)	お客様の様子	・2011年の完全地上デジタル化放送に伴う家電エコポイント制度利用で購入した、液晶テレビの買換え需要が少しずつ出てきている。ただし、当時より単価が下がっており売上増には至らない。利益率も低く、厳しい状況は続いている。
		一般小売店〔家電〕 (経営者)	お客様の様子	・客の購入意欲は、あまり良くはない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・購入の仕方は、相変わらず慎重というか、余計な物は買わない。新しい物や珍しい物は、比較的好調に売れている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・景況感に改善はみられず、厳しい状況が続いている。特に、ミセスからシニアを対象としたアパレルを中心に、中間層の不調が顕著である。
	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・食品、化粧品などの消耗品は堅調に推移している。衣料品も残暑が厳しくないため、秋物が少しずつ動いているが、前年の売上を上回る勢いはなく、店全体では3か月前と変わらない。	
	百貨店（店長）	販売量の動き	・売上の大きな落ち込みはないものの、同様に伸びもない。主力である婦人服の落ち込みは止まっているが、伸びてはいない。	

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
		百貨店（副店長）	お客様の様子	・以前は、人気催事やカード施策を集中させれば来客数や売上に大きな山を作れたが、最近はその山が低く、更に長続きしない傾向にある。富裕層の消費意欲は減退しておらず、実際に驚くような金額の大口受注も受けているが、いわゆる中間層は、今一つ盛り上がり欠ける状況が続いている。良いとも悪いとも判断しかねるといのが正直なところである。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・7月以降、来客数の減少があり、売上にも影響している。
		スーパー（商品部担当）	来客数の動き	・既存店での売上は前年並みで推移しているものの、集客が今一つ伸び悩んでおり変化がない。以前に比べてイベントの集客は良くなっているが、買上個数等、想定した数字が作れない。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・前年同月と比べて、今年は雨が少なく天候の良い日が多かったため、客が来てくれている。
		コンビニ（店長）	競争相手の様子	・競合他社が新規出店した影響で当店は厳しいが、景気自体は、特別大きな変化はしていない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新型車効果もあまりみられず、中古車販売も決して好調とはいえない。今月は車検や一般整備の目標を達成できないでいる。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・この数か月、景気が上向くでも下向くでもなく、景況感に変化がない。これでよしとするか、そうではないとするか、希望を持ってないのが辛い。当地ではチェーン店を中心とした飲食業が微増するくらいで、一般小売は良くない。また、製造業で良いのは大手のみで、2次下請以下は楽ではない。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・当社の自動車販売と車検、サービス関係、いずれも一応販売目標金額がある。目標金額に近くなるぐらいの売上はあるものの、新車販売は輸入車、国産車共に売行きが相変わらず鈍い。その代わり、中古車販売と車検、一般整備の入庫は順調である。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・特に目立った販売や人の動きはない。良くも悪くもない。若干下がり気味だが、自助努力で、なんとか維持している。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・単価の下落は微減ながら続いており、来客数の伸び悩みとともに、不安要素は多々ある。
		住関連専門店（仕入担当）	来客数の動き	・来客数の減少は続き、1人当たりの買上点数も伸びない。必要な物以外の購買は抑制されている。
		その他専門店【燃料】（従業員）	販売量の動き	・販売量は微妙に減少しているものの、大きな減少幅にはなっていない。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・8月に好調であったレストランの売上は落ち着いている。例年、秋に増える法事の件数が増えない原因は、夏場が比較的涼しかったため葬儀が少なく、四十九日法要が減っているためではないか。宴会の予約件数は例年並みに戻ってきている。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・休日にある程度の来客はあるが、観光客というよりは、近郊の家族連れが多いようである。
		都市型ホテル（支配人）	お客様の様子	・当ホテルの客の反応を見る限り、宿泊料金等に対する反応に変化はみられない。通年同一料金を行っているが、客離れ等の現象は起きていない。近隣同業者にも大きな値引き等の動きはみられない。
		都市型ホテル（副支配人）	販売量の動き	・9月は例年落ち込みがみられるが、今年は旅行代理店、インターネット予約を中心に安定した稼働を維持している。
		都市型ホテル（営業）	来客数の動き	・夏場を過ぎ、人の動きもやや良くなり、若干持ち直しつつある。これから、食欲の秋に向けて営業を徹底していきたい。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・今月中旬から昼の動きが悪く、前年同月と比べて3%の減少である。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・相変わらずの不景気続きである。さらに、東日本大震災以降、分割で支払っていた消費税や雇用保険料が、一括徴収に切り替わった。地方の中小零細企業は続けていけるのだろうか。
		遊園地（職員）	来客数の動き	・各種イベントの実施等により、前年実績は上回っていたが、台風の影響により来客数が伸び悩み、3か月前の推移と変わらない。
		ゴルフ場（経営者）	お客様の様子	・予約は順調に推移しているが、土日を含めた休日の若いゴルファーの姿が少なく、将来の不安材料である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		競輪場（職員）	お客様の様子	・入場者数、購買単価共に、ほとんど変化がみられないからである。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・いまだ残暑が続いており、当店の来客数は前月と変わりないが、客の要望は少しずつ変わってきている。以前はカット、パーマ、ヘアカラーなどを希望していたが、最近ではエステ、メイク、ネイルを希望する客が徐々に増えているため、単価が上昇してきている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・当地の祭礼時には、交通規制のため当店は午前中みの営業となるにもかかわらず、多くの来客がある。ただし、祭礼後には街が死んだように静かになり、人の往来も少なく、客足が回復するまでに少し時間がかかる。売上もそれに伴って減るが、1か月を平均すると変わらない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・繁忙だった8月の反動が9月に出る。今年は例年以上に売上が落ちており、街のイベントへの人出は多いものの、個々の店の売上につながらない。くたびれ儲けとやゆされても仕方ない。
		その他サービス [立体駐車場] (従業員)	販売量の動き	・来客数は、例年どおりの数、動きになっている。単価も横ばいのため、相対的に販売量も横ばいで、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	・イベント時の相乗効果はあるものの、普段はあまり変化がない。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・物件数が多く、対応は遅くなっている。
		設計事務所（所長）	単価の動き	・ある物件の見積合わせをしたが、想像以上の安値を提案してきた会社が数社あった。建設価格の上昇といわれているが、実態はどうも物件が少ないようである。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・5月以降、来客数が横ばいとなっている。たまたまかもしれないが、成約率は上がっている。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・貸店舗等については、今月も泣かず飛ばずで、引き合いがない。特に事務所系は、ほとんどないと言ってもよいくらいである。たまに、スナック等の問い合わせがあるが、飲食店ビルの方が、多少は良いようである。不動産も本当に安い物件の引き合いはあるものの、その他はない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・今年の9月の祝日は、大型連休とならなかった上に、長雨や台風の影響で客の出足が良くなかった。
		一般小売店[衣料] (経営者)	販売量の動き	・大雨が降ったり、いろいろと大変な今月だったが、今日は天候も良く、客が結構来ている。地元の名刹の修理が終わり、観光客もやや増えている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・客単価が低くなっている。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・前月も前年と比べて悪かったが、今月も9掛けで更に悪くなっている。衣料品、住居用品、食料品の全てで前年を下回っている。来客数も前年割れで、悪化傾向にある。
		スーパー（企画担当）	競争相手の様子	・客の購買力が落ちているため、多くの競合店が必要以上の安売り合戦を始めている。その波は大手から始まり、地方のショッピングモールまで広がっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・競合店の進出により、やや悪くなっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・今月は気温が低く、天候も不順で客足が伸びていない。特に、夜中の客足の伸びが悪い。前年より、売上は1日3万円減、来客数は1日当たり平均60名減、1か月で100万円前後のマイナスとみている。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・金額で前年を上回ったのはテレビとクリーナーで、他の耐久消費財の冷蔵庫、洗濯機、エアコンなどは天候不順の影響で振るわず、全体では前年比90%である。
		家電量販店（営業担当）	販売量の動き	・残暑があり季節商材の動きが良かった前年と比べると、やや悪い。
		その他小売 [ショッピングセンター] (統括)	来客数の動き	・真夏日の減少による消費不振が、初秋に入っても好転しない。前年は映画の大ヒットにも恵まれ、来客数は安定していたが、今年はヒット作も少なく、客の来店動機自体が低調である。前年の反動で、飲食店関連もこの上半期で最も低調に終わっている。
		一般レストラン (経営者)	単価の動き	・ランチ、ディナーの価格と共に、少しずつ客単価が下がっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スナック（経営者）	お客様の様子	・総選挙、北朝鮮問題と、悪い話ばかりでどうしてよいか分からない。
		観光型ホテル（支配人）	来客数の動き	・今月中旬の台風によるキャンセルが痛手である。その後も来客数は伸び悩み、インターネット予約も今一つである。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・秋の宿泊予約の入る時期である8月下旬から9月中旬は天候不順や台風の接近などがあり、行楽に行きたいという動機付けに欠けたためか、動きが悪い。
		都市型ホテル（営業担当）	販売量の動き	・県内に3店舗あり販売の動きからみると、売上、稼働は3か月前と比べて、軒並み落ちている。9月ということを見ると、ホテルによってばらつきがあり、良いホテルは良いが、悪いところは落ちている。ただし、全体的に落ちてきているところが気になっている。
		旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・国内旅行は長雨、大型台風等により、旅行に対する消費意欲が減少し、受注が激減している。また、海外旅行は北朝鮮情勢が不安定で、渡航を自粛する動きがみられる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・昼間もそうだが、夜間の人通りがなくなってしまっている。電車からはかなりの人数が降車しても、タクシーを利用する客が少ない。タクシー業界に限れば、景気は良くない。
		タクシー運転手	販売量の動き	・お盆明けからかなり成績が悪い。今のところ、前年比1割減くらいで、特に、夜の動きと単価が悪い。
		タクシー（役員）	それ以外	・ドライバーの確保が難しくなっている。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・保留、解約の増加傾向が続いている。
		通信会社（総務担当）	お客様の様子	・11月の新機種発売まで、客は様子見で購入を控える動きである。
		通信会社（局長）	それ以外	・長雨の影響で旅行を控えている客が多く、ホテル業等は不振となっている。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・なんとなく売上が弱含みである。
		その他サービス 〔自動車整備業〕（経営者）	それ以外	・地域のガソリンスタンド、コンビニ、フランチャイズレストランなどの退店が目立つ状況が続いている。消費が振るわない現状を映している。
	x	*	*	*
企業 動向 関連 (北関東)		一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・全体的な仕事量の増加に伴い、協力工場では処理能力に対して100%以上の受注を抱えるところが増え始めている。客の納期に合わせた作り込みに支障が始め、休日出勤での対応を余儀なくされている。
		その他製造業 〔環境機器〕 （経営者）	受注量や販売量の動き	・9月の太陽光発電事業の売上は、日射量が少なかったため、売上減である。10月決算に向けては、前年比20%増の予定である。
		食料品製造業（営業統括）	受注量や販売量の動き	・スパークリングワインが順調に伸びており、他のスタンダードワインの注文も、前年を上回っている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先数社のうちの1社だけだが、ものすごく状態が良く、前年から2～3割、仕事量が増えている。他の取引先は横ばいだが、好調な会社が群を抜いて伸びているので、当社も伸びている。しかし、周りを見ると仕事がなく困っている会社が多い。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・北米向けの輸出、販売が増えている。
		建設業（開発担当）	受注量や販売量の動き	・売上の95%を公共工事が占めている。現政権の誕生後は公共工事が順調に推移している。前政権時は、「コンクリートから人へ」の政策のもと、公共工事は悪者扱いされ建設業は冷遇されていた。今期の公共工事発注は、前年比20%増だが、前々年と比べると2%減と前年が厳しい発注であったことが分かる。当社も前年比10%増の受注だが、決算年度でみると、前年受注となるので、今年度決算は厳しい数字になるとみている。
		金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・海外の景気動向が良くなってきていることに加え、国内の季節的要因もあり、国内景気は徐々にではあるが、良くなってきている。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・ここ数か月、低迷が続いており、大変厳しい状態である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・多少動きが出てきている。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前から非常に景気が良く、今も変わらない状態である。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・この1年、主要取引先からの電話機組立業務受注が、4分の1まで減っている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・この2～3か月、取引先、競争相手等の様子はあまり変わらず、売上も横並びである。
		その他製造業【宝石・貴金属】（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月中旬に、国内各地で宝飾展示会が企画されたが、マスコミの台風に関する過剰な報道のため、来場客は大幅ダウンした。ただし、売上は微減で、市況は多少、回復基調なのではないか。相変わらず、卸販売では問屋の仕入意欲はない。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・今年は暑い日が多かったが、今月は冬物衣類や暖房家電、インテリアなどの動き出しが早い。特に、インターネット通販関係の物量が増えている状況だが、全体的には前年並みである。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・天候不順の影響や2極化の動きもあるが、製造業全体の景況感は改善傾向にあり、総じて横ばいの状況である。
		不動産業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・前月と同程度の業務量であり、単発業務や受注もなく、横ばいである。
		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92.4%と、依然として回復の兆しはみえない。その一方で、設備関係の企業では、人手不足で利益も低いため、仕事の依頼を断るケースも出ていると聞いている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・夏から秋への端境期で、各地の商業地、観光地への人出が一段落し、例年並みの消費活動のレベルである。雇用は依然として企業の人手不足感があり、解消できていない。
		司法書士	受注量や販売量の動き	・以前と違い、少し良くなっている。また、この先も少し良くなっていくだろうとみているが、やや良くなっているという選択肢までは、いかない。
		社会保険労務士	取引先の様子	・売上は伸びそうだが、人手不足で売上を思うように伸ばせていない事業所がある。
		その他サービス業【情報サービス】（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注、販売共に、特段変化はみられない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・長期的な仕事がなく、短期、低コスト、少量の生産が続く、厳しい状況になってきている。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注が少なく、発注量全体も前年より減っている。
	×	食料品製造業（製造担当）	取引先の様子	・取引先はなくなるか、新たなどころに変わり、原価で足元を見られることが多くなっている。
	×	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・ここ数年は、9月の販促活動が停滞傾向にあるが、今年はかなり厳しい。
雇用 関連 (北関東)		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率が上昇している。特に、製造業を中心に求人数が増加している。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・天候不順ではあったが、暑さは結構厳しく夏物衣料、生鮮食料品等は、一進一退であるが、物はそろっていたようである。住宅関連は建設業も含めて、一進一退である。建築等の増改築が、やや目立っている。製造業は、募集も落ち着いている。ただし、介護、教職関係の募集は依然として活発である。
		人材派遣会社（管理担当）	求人数の動き	・季節的な影響を除けば、求人数は一定である。
		人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・正社員での就業希望はあるものの、諦めている方も多い。先行きが不透明なためか、慎重にならざるを得ないようで、スキルのこともあるが、求める条件も高い。また、60歳を超えた方からの問い合わせもあり、年金受給に不安を抱えているようである。
		人材派遣会社（支社長）	求人数の動き	・求人数も少なく、業種業態を絞った募集が多くなっている。その結果、マッチングが成立しないため、いかに人材がいなかったかを客に説明することに終始している。
		求人情報誌制作会社（経営者）	周辺企業の様子	・今月は求人誌の掲載企業が、2～3か月前より15%ほど多い。製造業の募集も増えている。全業種を通して、以前より正社員の求人募集も多くなっている。

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
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・求人をけん引する製造業では、求人は堅調であるものの、全業種からみると一服感が広がり始めている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数が増加傾向にあり、求職数は減少傾向が続いているため、求人倍率も上がるとみている。
	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)		スーパー（経営者）	それ以外	・頑張った分だけ売場も従業員の動きも良くなっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・今月は週末の客入りがとても好調である。ランチ時は一時混雑することがかなりみられた（東京都）。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・3か月前は梅雨の走りの6月となり、観光地にとっては閑散期に入る。9月については、夏が終わってやや涼しくなり、観光に向いている季節のため、客が増えている（東京都）。
		競輪場（職員）	単価の動き	・利用者数はあまり変わらないが、1日の平均売上が伸びている。
		設計事務所（所長）	販売量の動き	・当社は仕事が完了して入金があったため、資金的には良いが、全体的には小さい事務所はギリギリの状態が続いているのではないかと（東京都）。
		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150%となり、3か月前も景気は良かったが、さらに販売量が良くなったので、景気は良いと判断している。一戸建ての建て替えの注文請負も悪くないが、土地購入がらみの受注、アパート建築の受注が好調である。
		一般小売店〔和菓子〕（経営者）	販売量の動き	・今年は敬老祝いのお菓子の注文が前年より増えたため、売上につながっている。
		一般小売店〔祭用品〕（経営者）	販売量の動き	・今年は秋の祭事の発注が多い。
		一般小売店〔文房具〕（経営者）	単価の動き	・来客数は1割程度増加している。客単価は前月及び前年同月と比較して微増ではあるが上がってきている（東京都）。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	販売量の動き	・店頭では特殊な金庫が何台か売れており、外商も案件が少しずつ決まってきた。当社は様々な物を扱っているため、そのなかで大物が売れたり、来客数が増加し、若干良くなっている。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・婦人雑貨、食料品に加え、気候が安定し台風の影響も小さかったことから、秋物衣料の販売が順調に推移している。久しぶりに婦人衣料が前年を超え、消費全体を押し上げる要因となっている。
		百貨店（広報担当）	単価の動き	・宝飾品、高級時計、海外ブランドの洋服、雑貨の動きが良いという点では前の3か月と大きくは変わらない。足元の3か月では、秋冬の重衣料の動きが顕著である（東京都）。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・ブランドショップを始め高額品が堅調に推移している。また、インバウンド需要として化粧品の動きも良くなってきており、全体の底上げが図れている。既存客の購買は厳しいものの、新規客が徐々に伸びてきており、やや明るい兆しが見えてきている（東京都）。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・月前半より秋物婦人ファッションと食品が堅調に推移している。また、インバウンド需要は化粧品、ラグジュアリーブランドが好調を維持している。富裕層中心に美術宝飾品も売上を伸ばしており、回復の兆しが見える（東京都）。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・9月は気温が低く、秋物衣料品の動きが良い。また、宝飾など高額品の動きも堅調である。インバウンドも前年比でプラスとなっている（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・秋冬商材の動き、下見の動向を合わせて動きがある（東京都）。
	百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・来客数が春先から引き続き好調に推移していることに加え、客単価が3か月前と比較すると改善傾向にある。客単価は衣料品や雑貨など食料品を除いた商材の単価の伸びが顕著であり、ファッションなどへの支出がやや改善してきている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・服飾雑貨の高額品の売行きが良く、客単価を押し上げている（東京都）。
		百貨店（計画管理担当）	販売量の動き	・気温が急に下がってきたためか、秋物衣料の売行きが好調に推移している（東京都）。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・今月に入り、衣料、雑貨から食料品までほとんどの商品群で売上が上向いている。
		百貨店（店長）	来客数の動き	・秋の改装効果もあるが、ハウスカード会員の買上額が向上している。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・これまで売上がけん引してきた訪日外国人客や富裕層を差し引いても、好調な様子がうかがえる（東京都）。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・近隣に工事現場があるため、やや良くなっている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・売上がやや伸びている（東京都）。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・売上は若干上向きであるが、消費性向が上がったわけではなく、店の努力によるものではないか。
		衣料品専門店（統括）	単価の動き	・秋の立ち上がりとはいえ、オーダーなどの高額商材の販売量、単価をもって、前年より好調に推移している。
		衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・前年の9月は苦戦したが、今年は最終的に前年比102%で終わっている。しかし、前々年の78%という最悪な前半期と比べて102%なので、喜んではいられない。衣料品の購買力がなく、大変厳しい。
		家電量販店（経営企画担当）	来客数の動き	・レジ精算客数が前年を超えている。全部門ということではないが、カテゴリ別売上の前年比の分布も広がりがあがる。また、インバウンド需要は旺盛である（東京都）。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・四半期の決算セールの効果があり、新車販売が順調に伸びている。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・来客数は以前の店と比べかなり多くなってきており、購入する車種も変わってきている。
		住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・システムバス、システムキッチン等の高単価商材、複合リフォーム等の成約件数が増加基調にある（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・空き店舗が出るとすぐに埋まる。家賃は上昇を続けている。高い家賃でも入居希望が多いということは、地域に利便性が生まれてきているのではないかと（東京都）。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・やや良くなっている。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・雨の日は客足が途絶えることが多かったが、今月は入客が多く、祝日も同様である（東京都）。
		その他飲食〔給食・レストラン〕（役員）	お客様の様子	・取引先との交渉により、受託料が上がり、改善している（東京都）。
		観光型旅館（スタッフ）	お客様の様子	・商品の値上げを行ったが、特に不満の様子はない（東京都）。
		旅行代理店（販売促進担当）	販売量の動き	・今月から修学旅行が始まっているので、教育旅行は順調に推移している。また、大きなイベントが2つあり、それも無事に終了している。そういった国内需要が順調なので、やや良くなっている（東京都）。
		タクシー運転手	お客様の様子	・いわゆる駅出し配車回数が伸びている。ちょい乗りが増えており、深夜の遠距離利用客も戻ってきているので、景気はやや良い（東京都）。
		タクシー（経営者）	単価の動き	・企業や遠距離の利用が増えている一方、短距離の利用が減ってきている。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・夏～秋に向けたイベントが多く開催され、集客状況や配布物の減り具合等から察するに、客にもやや余裕が出てきているようである（東京都）。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・携帯電話の販売数が予定を上回り、他のサービスの売上のマイナスを補填している。
		ゴルフ場（経営者）	お客様の様子	・建設業の客から景気が良くて忙しいという話を聞いている。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・9月第2週より例年並み以上の客が来場している。
		パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・前年同月比もやや来客数が増えている。それに比例して、売上も微増ではあるが伸びている。

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（代表者）	来客数の動き	・最近、レンタルを利用する客の動きがかなり活発化してきており、物を買ってくれる客の数が激減している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・最近天候がやや持ち直しているため、客が大分戻っている。この状態が少し続くと良い（東京都）。
		商店街（代表者）	それ以外	・景気回復が言われているが、小売の分野ではそうでもない。クレジットカードの取扱は堅調であるが、業種によってばらつきがある。株価が良いと単価が高い物が売れるが、回転率で利益を見ると今一つである（東京都）。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・天候は良好だったが、一般家庭の消費はまだ上向いていない（東京都）。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・8月からの降雨の多さと、9月になっても商品の動きが悪く、客も少ない。購買意欲が感じられない。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・9月中頃からは商品が動くようになったが、前半はなかなか厳しいものがあった。客もシビアで、インターネットで価格を調べているようだが、当店はそういった商売とは根本的に違う。それでいて困った時や細かい仕事は頼まれる。コストパフォーマンス重視のつもりだろうが困ったものである。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・来客数、売上共に前年並みとなっているが、18時以降からは来客数がわずかに減ってきている。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・相変わらず販売量も伸びを欠き、新規の受注も思わしくなく苦戦をしている。現状を維持するのが精一杯である（東京都）。
		百貨店（総務担当）	来客数の動き	・目的買いの客が多く、他のぜいたくな買物についてはあまり見向きもしてくれない。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・改装効果で来客数は順調に伸びているが、買い回りにつながらず、全体の売上が伸びていない。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・前月に引き続き免税売上げけん引し、化粧品、高額品を中心に好調に推移しているものの、来客数はあまり伸びず、前年並みにとどまっている（東京都）。
		百貨店（副店長）	お客様の様子	・今月の消費動向は、季節変化がはっきりしていたこともあり、衣料品などの秋物商材の動きが良い。また、化粧品を中心とした婦人雑貨も好調で、安定的な売上確保ができています。しかし、食料品などの日用品の売上は前年とほぼ変わらないということもあり、明確な景気の上向き傾向は感じられない。
		スーパー（販売担当）	単価の動き	・競合店との価格競争もあり、いまだに商品の平均単価が下がる傾向がある。客の買上点数は前年並みかそれ以上あるが、平均単価が下がっている分、客1人当たりの合計買上額がなかなか前年に達しない状況がいまだに見受けられる（東京都）。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・以前に比べて、売上より来客数の減少の方がやや目立っている。今月は天候もあまり良くなかったため、それも影響しているのかもしれない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が前年比93.3%という状況である。買上点数と単価は前年並みだが、来客数が減少している分だけ前年の売上に届いていないため、来客数を増やさないと限り売上も伸びない。また、予算が未達の状況になっているので、来客数を増やすことを第一に考えている（東京都）。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・単価及び来客数は前年並みを維持しているものの、買上点数及び販売量の増加がみられない。客は必要以上に買物をしていない（東京都）。
		スーパー（営業担当）	来客数の動き	・8月は夏物商材が不振であったが、9月に入り秋物商材の動きが活発になってきている。夏の落ち込みが薄れてきていることは確かだが、全体としては2～3か月前と変わらない（東京都）。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・当社の開発商品の伸びが顕著である。
		スーパー（販売促進担当）	来客数の動き	・天候気温と件から判断すると変わらない。
		スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・今年は気温が高いため、気温の低下とともに動向が良くなっていく秋の季節商材の売行きが良くない。特に、サンマが不漁のため高値になっており、魚の売上が低下し続けている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・天候による変化もなく安定しているが、ビールの売上が低下している一方、リキュールの売上が増加しており、し好の大きな変化がみられる。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・販売量の動きを見ているが、夏場とあまり変わらない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・客単価は前年比で103%だが、来客数は前年比で95%と低迷している。地区平均も前年比で99%となっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・8月は長雨で来客数に影響が出たが、今月は前年並みである。客単価が前年よりも3円ほど下がっているため、景気は変わらない。
		コンビニ（商品開発担当）	来客数の動き	・来客数が減少傾向にあり、節約志向が強くなっているように感じられる（東京都）。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・気温が下がり、秋物アウターは例年よりも早く動き始め、目新しいデザインと色で購買意欲が出ている。一方、実用衣料品が振るわず、来客数と売上が前年に届いていない。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・販売単価が下落しているが、その分を販売客数の伸びでカバーし、前年実績を確保している（東京都）。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・既存店の来客数減少が続くなか、単価でカバーしている状況から脱皮できていない。逆に、インバウンド市場では、来客数は2けたの伸びを示すが、単価の下落が止まらない。インターネット通販の寡占化等、マーケティング戦略が大きな差をもたらす（東京都）。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・家電量販店については、市場が落ち着き始めている（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をしている。整備は順調であるが、販売は今月芳しくない。新型車が出たので来客はあるが、なかなか契約に結び付かない。
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・建設関係、車関係の客から、「そこそこ忙しく、収益も上がってきている。将来的にも期待感があり、多少景気が良い」という話がある。いずれの業種も現場の人手不足があり、その結果忙しいのかもしれないが、現場的にはやや良い状態が継続しているように見受けられる（東京都）。
		乗用車販売店（総務担当）	来客数の動き	・新車が出ているものの、客の反応は鈍い。
		その他小売 [ショッピングセンター]（統括）	お客様の様子	・良くも悪くも、購買意欲に大きな変化はない（東京都）。
		その他小売 [ゲーム]（開発戦略担当）	販売量の動き	・前年に比べ大きな新作がなかったにもかかわらず、旧作中心に堅調に推移しているため、底上げしている（東京都）。
		高級レストラン（副支配人）	来客数の動き	・法人関連の宴席の予約状況は、ほぼ前年同様に推移している（東京都）。
		高級レストラン（仕入担当）	単価の動き	・販売単価、来客数、売上いずれも前年並みで、変わらない（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等もあまり変わらない。景気が良くなっている、又は悪くなっているという状況は感じられない。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・3か月前の6月1～27日の前年比は売上104.7%、来客数100.6%である。9月1～26日の前年比は売上113.0%、来客数108.1%である。スクラップ&ビルドで7月14日にオープンした24～38坪の店舗の売上は、前年同月比で163.8%である（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・当社のレストラン部門については、テレビで放映されたことで店舗、通販共に売上が伸びているが、食品輸入卸部門に関しては前年比で売上が減少している。上記の条件がなければ収益は悪化していたかもしれないので、現実には景気が良いとの判断はしていない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・同じ繁華街でもエリアによって違うが、来客数が伸び続けている店舗がある。客単価も決して安くはない飲食店だが、若者層の来客数が伸びている（東京都）。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・8月の反動で9月は来客が少なく、団体客や訪日外国人客の利用も少ないため、稼働率が上がらない。
		都市型ホテル（総務担当）	来客数の動き	・飲食等の来客数で良い部分があれば、宿泊等の厳しい分野もあり、一概に良いとはいえない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・過去3か月と比較して、出張件数、参加人数はほとんど変わっていない（東京都）。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・販売量に顕著な伸びはみられない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・9月になり、夜の利用客が減少している。全般的に、夜の残業が会社で認められていないので、タクシー業界は終電後は静かになってしまっている（東京都）。
		タクシー運転手	お客様の様子	・悪くなっていると話す客はあまりいないが、良くなっていると話す客はますますいなくなっている。客は特に好況を感じていないようである（東京都）。
		タクシー（団体役員）	来客数の動き	・8月は夏季休暇の影響が若干の回復が感じられたが、9月はその反動なのか、前年より街中に活気が感じられない。
		通信会社（営業担当）	単価の動き	・有料多チャンネルサービスの販売比率が下がっており、安価なサービスへ流れる傾向が続いている。
		通信会社（局長）	来客数の動き	・インターネット契約数は伸長しているが、同時に他社への契約切替えも増加している。単に客が乗り換えていて、業界全体の成長にはつなげていない（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、節約意識から必要最低限のプランを選択する傾向が相変わらず続いている。
		通信会社（総務担当）	お客様の様子	・異常気象の影響で生鮮食料品がいまだに高騰しており、そのあおりを受けて、他の消費が若干落ち込んでいるように見受けられる（東京都）。
		通信会社（経営企画担当）	販売量の動き	・商談数は増加傾向であるが、受注が伸びていない（東京都）。
		通信会社（経理担当）	単価の動き	・前年度から続いていた単価下落が一時的に止まっている。安価なサービスでも「これでも十分」と満足度にさほど差がなければ、安いほうを選択する傾向は変わらない。
		ゴルフ場（従業員）	それ以外	・飲食業、建設土木業などは人手不足のようだが、それが景気の良さと直接関連しているようには思えない。
		その他レジャー施設（経営企画担当）	来客数の動き	・訪日外国人客数はやや減少しているが、日本人の来客数は堅調に推移している（東京都）。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来店頻度が鈍っている。
		その他サービス [保険代理店]（経営者）	販売量の動き	・売上は前年同様で横ばいであり、前年比でも3か月前と同じで、あまり増減がない。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・今年度の官庁案件の発注は、ほぼ終了した感がある。民間案件は相変わらず少ないため、当分は現状維持で推移する。
		設計事務所（職員）	それ以外	・発注件数はそれなりにあるが、受注には結び付いていない（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。消費税増税以降、住宅の売行きが全く良くない。45年ほど今の仕事をしているが、こんなに売れないことはなかった。中小企業の給料が上がっていないのに、物価が上がっているため、将来に不安を持っているのが理由である。そのため客は住宅ローンを組みたがらない。また、国が住宅取得に対して積極的な政策をとっていないこともある。一方、総合建設業では、工事原価が異常に上昇しているため、公共工事はたくさんあるが、赤字になるため入札不調がかなり出ている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・受注については依然として賃貸住宅、戸建て住宅共に前年割れしている。集客自体は前年並みだが商談に時間がかかっている。また、他社との競合が激しくなっている（東京都）。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・受注量は3か月前と変わらないが、半期締め9月ということ考えると、例年より少ない気がしている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・戸建て住宅の受注状況が良く、前年度比15%増となっているが、アパート建設などの資産活用案件は苦戦している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他住宅〔住宅管理・リフォーム〕（経営者）	競争相手の様子	・状況は変わらず、あまり仕事の動きはない。
		その他住宅〔住宅資材〕（営業）	販売量の動き	・住宅着工数の推移からも建築資材の需要に大幅な増減はなく、比較的低い水準で安定している（東京都）。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・買上客数が減少している。特に、ハウスカードの顧客の来店控え、離れが顕著である。最も支持されている中高年層についても、今月は来客数、買上額共に減少しており、大変厳しい。紳士、リビング用品が特に厳しく、高額品が前年ほど動いていない。3か月前から厳しい状況だったが、秋物商戦は更に厳しさを増している。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・婦人服に興味はあるものの、不急品ではないという判断からか、来店が少ない（東京都）。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・来店頻度が減っている。また、単価も下がっている（東京都）。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・今月は非常に厳しい。特に、食料品に関しては前年より1割ほど売上が悪くなっている。来客数も、頻度性の高い商材ほど下がっている。青果物、鮮魚物を除いた客単価はほぼ前年並みだが、来客数の落ち込みが売上の落ち込みにつながっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数、単価共に前年を割っている（東京都）。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・当店は例年7月に最盛期を迎え、8～10月にかけて少しずつ来客数及び売上が減っていく。今年も例年と同様に7月の売上が一番良く、来客数も多かったが、8月は若干落ち、9月もまた若干落ちるという形で、変わらない動きをしている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・新商品の売行きが良く、客単価が上昇しているが、8月の天候不順に続き台風の直撃もあり、来客数が減っているため、全体としては悪い傾向である（東京都）。
		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・新車販売台数、車検台数共に減少しているため、収益等が非常に厳しい。
		住関連専門店（統括）	販売量の動き	・来客数が以前に比べて減少し、販売量も伸び悩んでいる。
		その他専門店〔雑貨〕（従業員）	来客数の動き	・近隣の店舗環境などの影響もあり、来客数が明らかに減っている（東京都）。
		その他専門店〔貴金属〕（統括）	競争相手の様子	・競争相手で売上が伸びている企業は少ない。業界全体を見ても、大きく伸ばしている企業はない。当社も、売上拡大のための施策を実行することにより売上を維持しているが、費用対効果が悪くなってきている（東京都）。
		その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	単価の動き	・秋の主力商品のサケ、サンマ、カツオが軒並み高売上、アフリカ産タコ等、輸入関連商材も値上げが続き、利益が出ていない（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・今月はいつもの月より売上が少し落ちている。例年9月は少し回復するのだが、この7～9月で落ち込んだまま、なかなか回復してこない。客足がやや遠のいている。
		一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・当店の売上もかなり悪くなっているが、それ以上に商店街のいわゆる安い居酒屋、一杯飲み屋や立ち飲み屋なども総じてがらがらの印象である。9月に入って極端に悪くなっているように見受けられる（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・世の中では景気が良いという発表をしているようだが、本当にそう思っている人が何人いるのだろうか。当地域では、夜に街に出る人が激減している。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・7月までは好調だった宿泊も、8月以降は天候不順も手伝い、前年割れの状況が続いている。大型コンベンションがあり、宴会及びレストランについては販売量をやや伸ばしているが、個人の動きは相変わらず鈍く、特に夜の集客に苦戦している。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・天候不順による大雨等の自然災害で、客が二の足を踏んでしまい、旅行に行こうと思ってもなかなか行けない状況のため、販売量が激減している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月に入り昼間の利用が減っている上、夜の利用も少ないため、かなり厳しい日が続いている。この状況から抜け出せる日がいつ来るのか不安である。
		通信会社（管理担当）	単価の動き	・ここ1～2か月の販売量が前年に比べて微減している。
		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が減少傾向にある（東京都）。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・当社はケーブルテレビ会社であるが、最近若年層のテレビ離れが深刻であると感じている。テレビを観ずに、スマートフォンのインターネット動画配信サービスの契約をしまい、当社との契約をしなくなってきている（東京都）。
		パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・パチンコのビックタイトルが入ったが、期待したほどではなく、今一つである。全体的な影響もあり、厳しい状況にある（東京都）。
		その他サービス【電力】（経営者）	お客様の様子	・既築マンションの電力一括受電は厳しい状況が続いている（東京都）。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・最近では、衆議院選挙の問題が浮上ってきて、落ち着きのない状況である。新しい仕事を求めるために営業展開しているが、目に見えないプレッシャーがかかり、周囲ではどうしたらよいか分からないという状況がある。しかし、当社は新入社員が10月から2名入るなど、希望に燃えた形のなかで営業展開している。
	×	一般小売店【家具】（経営者）	来客数の動き	・8月末～9月にかけて、客が全く店に入っていない状況である。景気が非常に悪くなっている（東京都）。
	×	一般小売店【印章】（経営者）	来客数の動き	・8月末日が当地域のプレミアム付商品券の利用期限であった。11億5千万円の規模の商品券だったが、当社が扱ったのは1万円未満であった。路面店は非常に厳しい状況である。
	×	コンビニ（経営者）	競争相手の様子	・周りの業種についてはよく分からないが、コンビニ業界は競争が非常に厳しくなっている。同業の、しかも同じ看板の店が近隣に出店した影響が非常に大きく、悪くなっている（東京都）。
	×	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・秋物の動きが偏っており、外出するにしても、安価な羽織物で間に合わせている。特に、高齢者が出費を控えている様子が見える。
	×	設計事務所（所長）	競争相手の様子	・仕事の全体量がなかなか足りていないというのが現状である。
企業動向 関連 (南関東)		税理士	取引先の様子	・にわかに関わった、世の中が騒がしくなる衆議院選挙の景気への影響は大きい。北朝鮮の動向により下がっていた韓国の景気が反動で上がることを期待する。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・敬老の日に、自治会、老人会などからの注文が前年より多くもらえた。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	それ以外	・利幅は少ないが、動きが良くなってきている。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・印鑑やゴム印、名刺印刷等の注文をしている小売店である。今月は会社の設立で印鑑の注文が7本あったが、すでに設立した会社が、少し資金的余裕ができたのか、もう1本予備を作りたいという仕事もある。通常は月に3～4本くらいだが、今月は法人の注文が多くきている（東京都）。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は多くなったが、納期が短く、能力に限界がある。また、価格の引下げがあり、利益が出ないのが現状である。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・国内向けは堅調である。また、海外向けの受注も増えてきている。
		建設業（営業担当）	競争相手の様子	・駅前商業地域の地価が上昇し始め、土地売買入札を行ったが、駅周辺の住居地域でも、民間ベースの地価は通常価格の25%増にて落札されている。
		建設業（経理担当）	取引先の様子	・これまでは医療、福祉系の受注が多かったが、賃貸マンション等の集合住宅の仕事依頼が入ってくるようになってきている。居住系は久しく依頼がなかったため、投資家が、この地方でもまた採算ベースを考えて建設に踏み切ってきているようである。
		金融業（統括）	取引先の様子	・資金ニーズが若干出てきており、設備関係も多少増えている。

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
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・空室率の改善に加え、賃料の値上げができる状況になっている（東京都）。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先工場等の稼働率上昇がみられ、受注量が回復してきている。
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	取引先の様子	・マンションの新築工事、公共事業の解体工事等、仕事が順調に入ってきているが、警備員が不足している。受注単価を更に上げなければ、人手不足は解消できない。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・仕事の依頼が増えてきており、中途採用も開始している。
		食料品製造業（営業統括）	競争相手の様子	・見た目の数字は良くなっているが、実際はサービス品などが伸びているだけで、一般品の売上は横ばいもしくは下がってきている。
		出版・印刷・関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・業界全体の景気が悪い（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	・業種によって景気動向はかなり違うように見受けられる。景気が良い人もいれば、悪いという人もいるので、ならば大きな変化はないのではないかと。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は、医療品容器、化粧品容器の新製品の立ち上がりが一服し、横ばい状態が続いている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・客がいくらか忙しくなったため、仕事が増えてきている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・東京オリンピックに向けて建設業界は忙しいが、我々のところには回ってきていない。業種によって景気に濃淡がある気がする（東京都）。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・3か月前に比べ受注量は3ポイント上昇しているが、コストダウン要請があり、販売価格は1ポイント減少している。
		その他製造業〔鞆〕（経営者）	取引先の様子	・売場からいくらか落ち込んできているという情報が入っている。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・商品が思った価格で売れない。
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・少子高齢化のため、変わらない。
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・公共工事が激減しており、土木業者は悲鳴を上げている。予算の扶助費が増え、建設投資費が下がっている。
		輸送業（経営者）	それ以外	・取扱量の低迷が長期化し、沈滞感が増すなか、燃料、諸機材の値上がりや人手不足に加え、労働時間の規制強化等で、経営環境への重圧感が増大してきている（東京都）。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・荷主メーカーの出荷量は日々増減があり、安定的な出荷が少ないが、微増で推移している。
		輸送業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・荷動きに大きな変化はなく、安定している。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・北朝鮮問題が世界経済の不安要素になっている。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の客の様子は、不動産業は相変わらず商品販売、仕入れが好調で、都内では収益物件建設も継続して多い。小売業の売上状況はやや低迷し、運送業はガソリン高騰により利益率が低下している。全体では、人手不足の影響もあり、賃金が上昇しているため、利幅に若干影響し、景気が良いとはまだ言えない（東京都）。
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・8月の物件も契約され残り5室となったが、完成より7か月かかると、同地域に管理している1Kも1年が経過したが、客がつかない。駅前再開発物件もまだ全店オープンに至らず、春に報告した駅から1分の物件も新築から1年半が経過し、また残室がある（東京都）。
		広告代理店（経営者）	それ以外	・終了業務の後継社への引継ぎが一通り済み、当社に引き合い情報が入ってこなくなっている。
		税理士	それ以外	・夜に商店街の飲食店をのぞいてみると、客が入っていない。店も経営者が絶えず入れ替わっており、長続きしているのはチェーン店くらいである（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
		社会保険労務士	取引先の様子	・申請不要の厚生労働省関係の助成金を活用したいという会社が増加している（東京都）。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・依然として客の財布のひもが固いという話を聞く。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・レストラン店主の話によると、今月は、客単価は変わりなかったが、来客数の落ち込みが目につく。臨時の出費が多い夏休み明けで、主婦たちが財布のひもを引き締めている。これは毎年のことだが、加えて今年は天候不順により外出機会が減っていることが響いているようである。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・中小製造業、特に機械、金属加工関係では、取扱品により浮き沈みがあるが、総じてほとんど変化なく推移している（東京都）。
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注額はやや伸びてきているが、人手不足で作業員の募集金額も上がっているため、ほとんど変わらない（東京都）。
		その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引相手の変化はあるが、全体の受注量は変わらない。業種によって好不調が分かれているように見受けられる（東京都）。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	競争相手の様子	・毎年動きのあまりない時期なので、良い話も悪い話も聞かない（東京都）。
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	取引先の様子	・8月は夏休みの影響もあり、取引先の注文が減少したが、9月に入り活性化している。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	競争相手の様子	・50年以上の社歴のある同業他社が、業績不振で倒産した（東京都）。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・景気の持続性は短期的なものに終止すると見込まれるので、あまり景気が良いという実感は出てこない。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・毎年実施している販促関連業務が今年はなく、売上が低迷している。他の業務も全般的に受注減、荷量減の状況が続き、依然として厳しい。
		通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・一進一退の状況が続いている（東京都）。
		金融業（役員）	取引先の様子	・アパートローン等、収益物件に係る融資案件が一時期に比べ減少しているほか、不動産業者の建売事業についても、完売までが長期化するケースがやや増えている。
	×	出版・印刷・同関連産業（所長）	受注量や販売量の動き	・受注量が極端に減少しており、非常に厳しい状況である。
雇用 関連 (南関東)		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・依然として求人数が少なく、時短や扶養内希望者のマッチングが増えている（東京都）。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・前月及び前年の求人数と比べても上昇傾向である。
		求人情報誌製作会社（所長）	周辺企業の様子	・人材を採用する企業がやや増えている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同期比で増加しており、増加割合も3か月前と比べて拡大している（東京都）。
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・新卒採用を継続している企業が前年より多く、IT系やフードサービスに限らず、今年は福祉系の企業が目立っている（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・どの業種も特に求人が増加しているものはない（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・企業からの求人依頼は3か月前と変わらず堅調に推移している。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・所属企業の採用状況、給与水準、周囲の消費動向に変化はみられない（東京都）。
		人材派遣会社（支店長）	それ以外	・派遣依頼だけではなく、人材紹介の依頼も増えてきている一方、人材不足もますます加速しているため、依頼数の割に成約数が伸びてこない（東京都）。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・エンジニア派遣事業では継続的に引き合いが発生しており、製造業の堅調さを感じる（東京都）。
	求人情報誌製作会社（広報担当）	求職者数の動き	・年齢を問わず、転職者が多い。転職適齢期とは思えない40代、50代で転職を成功させている例をいくつか見ており、景気が良く、人材が流動的になっているように見受けられる（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）	求人数の動き	・製造業、販売業など全般的に求入は多いが、採用条件が厳しいところが多い。短期的には労働力は欲しいが、中長期的に欲しいポジション（技術、海外営業、コアポジション）の条件は厳しい（東京都）。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人意欲は引き続き活発である。求人数もIT業界や事務系専門職などを中心に増えている（東京都）。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・前月に比べて求人数が減少している。例年8月は減少し、9月は増加するが、今年は増加せず動きが鈍っている。また、新規派遣求職者もあまり増えていない状況で、一服感が出てきている。
	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)		商店街（代表者）	お客様の様子	・客の表情が明るくなってきている。東京オリンピックが近づいて、景気は上向いている。
		一般小売店〔書店〕（営業担当）	販売量の動き	・秋の繁忙期に入り、徐々に受注量が増えている。
		百貨店（経理担当）	お客様の様子	・所得の高低にかかわらず、あらゆる層で積極的な消費意欲がうかがえる。
		百貨店（経営企画担当）	お客様の様子	・株高を背景として宝飾や時計等、高額品を中心に富裕層の購買が活発化し、売上増加に貢献している。
		百貨店（計画担当）	お客様の様子	・不振が続いた婦人服は、気温の低下が前年より早いためか秋物の動きが良く好調である。インバウンドの急伸により、化粧品を中心とした雑貨の売上も好調である。
		百貨店（売場担当）	単価の動き	・来客数は増えてないが、客単価が上がっており、前年を超える売上となっている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・全体的な景気は弱いですが、大企業では良くなりつつある。グローバル化で輸出型の大企業は円安により伸びているが、中小企業等の下請には無理な原価引下げ要求をし、銀行等は大企業に低金利で貸し出し、その分を取り戻すため中小企業には高い金利で貸している。大企業と中小企業との格差がますます広がっている。中小企業に勤めている人は、所得が増えず良くない。台風18号で農業も大きな被害を受けたため、野菜や果物等が収穫できず、夏物商材はあまり売れなかった。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・全国各地の地場商品の企画が当たり、売上が増加している。
		コンビニ（企画担当）	販売量の動き	・若干ではあるが前年同期比では改善し、売上が回復している。店の立地によっては依然厳しいところもある。
		コンビニ（企画担当）	競争相手の様子	・現役世代の消費が拡大している。天候の影響で足元の数字は変わらないが、同業他社や小売業全般、新規マンション数、大型レジャー施設の来客数等は順調である。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・弁当、おにぎり、カウンターで売っているファーストフード商品等の販売が伸びている。主力商品なので良い傾向にあるが、その他の商品は、回復していない。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	来客数の動き	・客は特売日やポイントサービスデー等をよく知っており、その日の来客数は増加している。
		その他専門店〔書籍〕（店員）	来客数の動き	・近隣に大型店がオープンし、しばらくは客が流れると心配したが、週末は逆にこちらに客が流れてきて、前年を超える売上となっている。
		一般レストラン（従業員）	来客数の動き	・秋の行楽シーズンに入ってから、家族連れの客が増えてきている。
	その他飲食〔ワイン輸入〕（経営企画担当）	お客様の様子	・賃金の上昇や労働環境の改善等、労働者にとっては良い状況が続いており、景気にも良い影響を与えている。	
	観光型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・前年同月にはスポットの宴会が複数あったので、前年並みは厳しいと当初は見込んでいたが、周年記念の宿泊宴会が複数泊で入り、減少分をカバーして更には若干の上積みがある。3か月前と比べても良くなっている。	

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
		都市型ホテル (支配人)	来客数の動き	・宿泊については、客単価は低下しているが、稼働率は前年よりプラスで推移している。レストランの客単価は低迷している。
		都市型ホテル (営業担当)	販売量の動き	・法人客の宴会予約数が3か月前と比べて増加している。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・販売については徐々に上向きになっている。
		美顔美容室(経営者)	販売量の動き	・8月はセット商品がたくさん売れたため、9月は前月に比べると少なくなっているが、3か月前と比べれば良くなっている。
		美容室(経営者)	それ以外	・客層が高齢化しており、天候の良い日や涼しい日が多ければ繁盛する。
		その他サービス [介護サービス](職員)	それ以外	・就労支援施設は、施設数、利用者数共に増加している。製造業等から依頼される内職も増加傾向にあり、人手不足である。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・数字にはまだ表れていないが、販売量は徐々に上向き傾向にある。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・ここ数か月、客には購買意欲が見受けられるが、なかなか販売につながっていない。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・客はより安い物を求めており、節約志向がかなり強くなっている。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・商店街、量販店や駅売店等、どこの売店にも好不調の要因が見当たらない。客は低価格志向が依然として強く、売上増加の気運は感じられない。
		一般小売店[高級精肉](企画担当)	販売量の動き	・衆議院選挙までは様子見である。
		一般小売店[結納品](経営者)	販売量の動き	・引き続き、あまり良くない景気が続いている。
		一般小売店[酒類](経営者)	お客様の様子	・相変わらず個人経営の飲食店には閉店が目立つ。
		一般小売店[生花](経営者)	販売量の動き	・お彼岸の販売量は前年とほぼ変わらなかった。その他の日も販売量は変わらない。お盆を過ぎてから価格は安定しているが、客は必要な物は高くても買うが、不要なものにはどんなに安くても金を使わない。
		一般小売店[薬局](経営者)	来客数の動き	・景気は、どちらかといえば下向きの横ばいである。夏のバーゲンセールも終わって端境期となり、来客数は落ち込んでいる。地下食料品売場は何となく活況にみえるが、他のテナントではぼやきの声ばかりである。天候不良の影響をまともに受け、祭日、土日の来客数が極端に落ちている。調剤部門は引き続き安定している。
		一般小売店[贈答品](経営者)	お客様の様子	・大企業の半期決算で、ある程度の売上を見込んでいたが、一部の大口先を除いて来客数は減少している。売上は少数の大手企業で支えられ、何とか現状を維持している。
		百貨店(経理担当)	販売量の動き	・美術品、貴金属等の高額品には動きがあるが、衣料品等は引き続き不調である。
		百貨店(販売担当)	お客様の様子	・動きの良い商品の価格帯はさほど変わらないが、自家需要に関しては、一時の購買意欲の高い客が多かったところと比べると、購入に慎重な客が目立ってきている。ギフト需要は安定している。
		スーパー(経営者)	お客様の様子	・八百屋等、中小小売店を営業している人の話では、経営的にはあまり変わりないとのことである。
		スーパー(店員)	販売量の動き	・暑さも徐々に和らぎ、初秋の天候に恵まれ、昼間の来客数が回復してきている。これといって売れる商品がないため、業況としては横ばいである。
		スーパー(販売促進担当)	販売量の動き	・店全体の売上は前年同期の97%である。売場改装の成果か、住居用品のみ107%と前年をクリアしているが、食品が相変わらず不振である。
		スーパー(販売担当)	それ以外	・9月中旬の台風で需要があり、何とか売上予算を達成できたが、それを除けば、3か月前と景気は変わらない。
		スーパー(営業企画)	お客様の様子	・特に客の消費傾向には変化はない。必需品に対しては低価格志向が強い一方、嗜好品については高額な商品も動いている。
		スーパー(ブロック長)	単価の動き	・競合店への対抗で目玉商品を数多くそろえているが、値下げ品やポイント対象の商品で何とか売上を確保している状態であり、利益確保は難しい。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（人事担当）	単価の動き	・購入単価に大きな変動はない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・キャンペーンによる集客増加で、デザートや菓子の動きが特に良く、前年同月比で1.3%の売上改善につながっている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・売上、来客数共に前年比で2割減の状況が続いている。外的環境の変動が主な理由で、特に回復するような兆しはない。
		衣料品専門店 〔紳士服洋品〕 （売場担当）	お客様の様子	・依然として衣料品の動きが厳しい。手にはするが購入までには至らない。衣料品以外の雑貨や靴については、回復傾向がみられる。
		衣料品専門店 （販売企画担当）	競争相手の様子	・同業他社の集まりでは、良くなってきている会社も悪いままの会社もあるが、悪い会社の方が多い。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・日によってばらつきはあるものの、買換え需要に支えられ1か月のトータルでは例年どおりである。
		乗用車販売店 （営業担当）	来客数の動き	・9月の決算期にもかかわらず、来客数が伸びない。
		乗用車販売店 （経営者）	販売量の動き	・引き続き買換え客が多く、なかでも新車への買換えが多い。
		乗用車販売店 （経営者）	お客様の様子	・政府の経済政策も、鳴りを潜めている感があり、特に代わり映えのしない経済状況である。
		乗用車販売店 （従業員）	お客様の様子	・景気が悪くなっているというほどではないが、衆議院選挙や北朝鮮の問題等があり、国民全員が不安を感じている。
		乗用車販売店 （従業員）	販売量の動き	・新車のショールームは客でにぎわっており、決算期らしい風景だが、思ったほど成約に結び付かない。ハイブリッド車種への関心は高いが、他の車種は不振である。ファミリー層向けのミニバンを除き、全体的には横ばいである。
		乗用車販売店 （従業員）	販売量の動き	・新車販売台数については、半期決算ということもあり前年並みを維持しているが、店頭での新規客への販売は少なく、地道な活動による自社買換え客がほとんどである。
		乗用車販売店 （従業員）	販売量の動き	・秋から年末に向けての増販月に入っているが、これまでけん引してきた車種には勢いがなく、中間決算による販売促進にもかかわらず、客の動きは鈍い。
		乗用車販売店 （従業員）	販売量の動き	・高い車はあまり売れないが、全体としての動きは悪くない。
		乗用車販売店 （営業担当）	販売量の動き	・前半は競合店が決算セールを行っており、新規来客数も受注数も少なかったが、後半に入って盛り返し、前年同月並みとなっている。月全体で見れば平均的な来客数となり、あまり変わらない。
		住関連専門店 （営業担当）	お客様の様子	・持家住宅は、戸建て、マンション共に減少気味である。大規模改修やリフォームは増加している。
		その他専門店 〔貴金属〕（営業担当）	お客様の様子	・客の動きが少しずつ変わってきている。高額な貴金属や宝飾品に金を使うよりも、自分へのご褒美としてプチぜいたくを求める傾向にあり、金額の大きな商品はなかなか売れない。
		その他小売 〔ショッピングセンター〕（経理担当）	販売量の動き	・売上高は前年比でマイナス0.8%。来客数は前年比マイナス1.2%である。
		一般レストラン 〔パン・カフェ〕（経営者）	それ以外	・いろいろな仕入先に聞いても、景気は今一つである。当店でも、来客数は変わらないが、購入点数が少なくなっている。
		一般レストラン （スタッフ）	来客数の動き	・金を使う人は使うが、使わない人は使わない。金の使い方や動きが明確になってきている。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	販売量の動き	・北朝鮮の問題や不安定な政治情勢等で、景気回復への良い流れがなかなか生まれてこない。
		都市型ホテル （経営者）	来客数の動き	・予約時のリードタイムは、相変わらず短い。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・消費が2極化している。都心部と郊外では地価を始め様々な物の値段に差が出てきている。ターミナル駅エリアの高層ビルの従業員でも、高級レストランで昼食を取る人とコンビニ弁当や自宅から弁当持参の人等、細かく分析する必要がある。

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
		旅行代理店（経営者）	単価の動き	・今年も残り3か月で、最近11月から年明け等、次のシーズンの問い合わせが増えている。価格面ではお買い得な一方で質の良い商品が求められている。グアム、韓国の問い合わせは少なく、アジア方面では気候の温暖な場所の問い合わせが多い。欧州方面は、テロの影響で問い合わせが少ない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・夜の繁華街は長い間人出が少ない。以前は、週末になると人出が多くなり期待を感じる日もあったが、最近はそのような日はない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・8月は旅行やお盆帰り等、タクシーを利用する機会が多いが、9月は外出する頻度が少なくなる。客足は落ち着いている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・前月とあまり変わらない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・利用客としては高齢者の通院や買物等が多いが、このところ減少が続いている。夜の利用客も減少している。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・新規契約数は減少、解約数は増加と、数字だけでみれば悪化しているが、特に販促等を仕掛けなくてもこの状況ということは、それほど悪くはない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・あまり変化がない。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・前年同期並みで販売数が推移している。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・春先は客の動きが良い方向にあったが、夏以降はそれが感じられない。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・来客数は前年同期より増加しており、売上も少し増加している。台風の影響もあって予算には達しなかったが、景気としては悪くはない。
		その他レジャー施設〔鉄道会社〕（職員）	来客数の動き	・観光列車の予約状況が芳しくない。
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	それ以外	・景気を左右するような動きは、あまり感じられない。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・以前からの計画案件が実施設計の段階に進んでいる。案件自体は小規模なままである。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・大きな動きはない。
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・建築塗装業は、従前から低迷状況が続き、これ以上は悪くなりようもない。新築物件が減ってリフォーム物件も一段落の感がある。
		その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕（経営者）	お客様の様子	・9月の3連休にイベントを開催し、来客数はかなり多かったが、即決する客はなく、営業力がないと需要の取り込みは難しい。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・来客数は変わらないが売上は厳しい。イヤホンで音楽を聞きながら聞こえないふりをして商品をみたり、携帯で話しながら店内を回ってから出ていく人が多く、購入客は少ない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・安い特売品はよく売れる。客は価格に敏感になっている。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・9月に入ってから、前月よりも販売量が少なくなってきた。
		スーパー（商品開発担当）	販売量の動き	・今月の売上は予算比98.5%、前年比94.7%と大きく下回っている。粗利も前年比94.5%と、非常に厳しい数字である。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数が前年割れの店舗が増えており、全体の8割に達するような状況である。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・購入点数の減少が気にかかる。夏休み明けということもあるが、週末の客単価が下がっている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・今月は残暑がそれほど厳しくないで飲料やアイスクリーム等の売上が悪く、全体としても前年同期をやや下回っている。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・政治情勢を含む不安要素が、消費者の購買意欲を抑制している。ひとまず政治が落ち着くまでは、このまま様子見が続く。客との話でもこの先どうなるかわからないと不安を感じる人が多く、全体的に悪い方向に向かっている。
		高級レストラン（役員）	来客数の動き	・前年同月比で来客数が減少している。特に日曜・祝日の客足に勢いがいない。

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
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・客からは消費マインドが感じられない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・9月に入ってから、販売量が減少している。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・来客数は減少傾向にある。3か月前は、前年同月比で5～10%のプラスであったが、足元では5～10%のマイナスになっている。景気は悪くなっている。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・北朝鮮情勢の悪化やバリ島の噴火予測等で、海外渡航客の不安要素が増えており、旅行を中止する人もいる。
		旅行代理店（従業員）	それ以外	・北朝鮮のミサイル問題で海外旅行を控える人が増えている。修学旅行等の教育旅行でも、グアムを避けたり旅行を中止する学校があり、かなりの風評被害で売上や利益が減少している。今後も米朝のやりとり次第で、悪化する可能性が大いにある。
		通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・事務用回線の新規申込は増加しているが、住宅用回線の申込は減少している。
		テーマパーク（職員）	お客様の様子	・世界情勢が不安定のため、インバウンドが前年同期より少ない。
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・もう少し来客数があってもいいはずだが、まだ暑いいためか、なかなか来てくれない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・天候の問題もあり、以前よりも来客数が減少している。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・地域から人口が流出し、景気が良くない。将来も不安である。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・客の話の中でも、景気が良くなる話は聞かない。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・お盆休みの集客で今の状況が決まっている。来場者が少なかった分、9月は客足が伸びない。今後も期待が薄く、12月までこのままの調子で続く可能性が大きい。
		その他住宅〔住宅管理〕（経営者）	単価の動き	・仕事量はあっても発注価格が低いため、年々利益が出なくなっている。利益率の悪い物件では断る仕事もある。この状態がしばらく続く。
	×	商店街（代表者）	販売量の動き	・9月の売上は、後半はやや持ち直したものの、前半は低調で非常に悪かった。前年同月比でもかなり減少している。
	×	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・残暑のせいばかりではないが、一見客の来店がほとんどない。なじみ客に飽きられないよう、数年ぶりに新しいメーカーの商品を取り入れたところ、比較的感触が良くて安心している。
	×	乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・今月は客の動きが悪い。需要を喚起するマイナーチェンジやモデルチェンジがなく、天候も不安定で週末の来客数が少ない。
	×	パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数の動きや単価の動きが悪くなっている。
	×	理容室（経営者）	お客様の様子	・客足は、相変わらず安い店に流れ、お手上げである。
	×	住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・広告を出してもなかなか客が来ない。少子化で分譲住宅の購入者が少なくなり、先行きも不安である。
企業 動向 関連 (東海)		*	*	*
		化学工業（人事担当）	それ以外	・建物のオーナーから30%の賃料値上げの申入れがあった。ターミナル駅エリアは再開発が進み、新規のオフィスビル等の建設が進む一方、会社等の流入が続いているため、既存物件でも賃料が高騰している。
		一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・海外自動車生産向けの設備では、近年はメキシコ、カナダ向けが多かったが、最近は米国本土向けでかつ短納期の案件が増えてきている。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・地域や製品により計画未達はあるものの、全体としては好調な売上が続いている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・円安傾向で価格面に好影響がある。
		電気機械器具製造業（総務担当）	取引先の様子	・2018年末から本格的にスタートする4K放送に対応するため、ケーブルテレビ事業者では光回線化等、設備の高度化が進められている。それに伴って設備更新工事や光関連機器の需要が増えている。

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
		輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	取引先の様子	・微増ではあるが、製品の生産数が増加傾向にある。
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・新型車種発売の効果もあり、生産が増加している。
		不動産業（用地仕入）	競争相手の様子	・競合他社では都心の高額マンションの売行きが良い。
		行政書士	受注量や販売量の動き	・貨物には荷動きが出てきている。
		会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・客先の決算が好調である。納税額も増えている。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	受注量や販売量の動き	・取引のない先からも問い合わせが舞い込んでくるが、実態として余力がなく、断っている。
		食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量は前年並みだが、長期的には年々減少傾向にある。
		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、景気は横ばいである。
		化学工業（総務秘書）	それ以外	・飲食店やデパートの来客数をみると、良くも悪くもなっちはおらず、相変わらず景気はやや良い状況が横ばいで続いている。
		鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共に、秋の需要期としては期待ほどではない。例年なら、夏場の平均需要より1～2割程度は増加する時期だが、今年は5%程度にとどまっている。
		金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・今期の足元の仕事量が固まっていない。プロジェクトの動き出しが遅れた結果、足元にはあまり仕事がなく、来年度以降に集中する懸念がある。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・8月は客の稼働日数の関係で若干減少したが、9月に入ってから例年並みに回復し、受注量、生産量共に横ばいである。
		建設業（営業担当）	取引先の様子	・新しい事業を提案しているが、なかなか予算がつかない。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・輸入貨物が、前年同期比で3%ほど減少しているが、その他の荷動きは堅調に推移している。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・荷動きはわずかながら増加している。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・景気が横ばいで、輸出入量が変化する要因がない。
		輸送業（エリア担当）	競争相手の様子	・同業者との会合でも景気についての話題になるが、景気回復の起爆剤になるような要因は聞かない。
		通信会社（法人営業担当）	それ以外	・消費者物価が2年10か月ぶりの高水準である。求人倍率も横ばいで、依然として人手不足感があり、雇用情勢も上向きが続いている。
		通信会社（総務担当）	それ以外	・企業は生産性の向上に必死であるが、需要は増えていないため、景気の上昇感を感じない。観光バスやタクシー等の状況から市内や近郊観光地への客足をみても、3か月前とあまり変化していない。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・地元の自動車産業の景気等は良くも悪くもなく、代わり映えのない平穏な日々が続いている。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・為替や株価に大きな動きがなく、個人投資家の含み益も大きくは変わらないため様子見の客が多い。利益を確定したり含み益が大きくなれば消費意欲も高まるが、現状では動けない状況である。
		不動産業（経営者）	それ以外	・例年より雨天が少ないこともあり、好調が続いている。売上は前年同月比で10%上回っている。駐輪場は必要かつ低額で利用できるため、この支出を惜しむほど景気は悪くない。
		不動産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・大きな価格の変動は見受けられない。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・受注量としては紙媒体も電波媒体もあまり変化はなく、数か月前の状況とほぼ同じである。
		公認会計士	それ以外	・客先の中小企業の業績はとも厳しい。人手不足、電気料金の引上げ、輸入材の価格高騰、大企業への販売価格の頭打ち等が中小企業の収益性を厳しくしている。

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
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・大企業では合併や提携が加速し、シェアを伸ばす企業がある一方、中小企業は苦戦している。建設工事においては、大手から中堅企業が独占して中小企業まで受注が回らない。飲食店でも大手チェーンの安売りで、小規模店は厳しい状況である。
		その他非製造業 [ソフト開発] （経営者）	取引先の様子	・受注量や新規の物件等の案件は引き続き多く、やや良い状況が続いている。来月以降の受注もあり、年末に向けては忙しくなる。
		窯業・土石製品 製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・前年まで売上の2割以上を占めていた主力製品が、他社製品に切り替えられ、受注量がついにゼロになった。残業は全くなく、在庫が増えつつある。
		金属製品製造業 （経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が減少している。
		輸送業（エリア 担当）	受注量や販売量の動き	・貨物の動きが前年同期比マイナス1.4%と悪くなっている。
	x	電気機械器具製 造業（経営者）	取引先の様子	・規制等によって、客先業界全体が不景気になっている。客の設備投資状況も悪くなっている。
雇用 関連 (東海)		-	-	-
		人材派遣業（営 業担当）	採用者数の動き	・求人数は引き続き多く、今後も採用活動を強化する傾向が見受けられる。
		人材派遣会社 （営業担当）	周辺企業の様子	・9月も、従来から続くやや上向きの景況感に変化はないが、エンジニアの稼働率は3か月前よりもやや高い水準となっており、更に景気はやや良くなっている。
		アウトソーシング 企業（エリア 担当）	採用者数の動き	・下期の自動車生産台数を確保するため、雇用者を確保する動きがある。
		職業安定所（職 員）	求職者数の動き	・3か月前に比べて、有効求人数は変わらず、有効求職者数が4.7%減少している。
		人材派遣会社 （社員）	求職者数の動き	・引き続き求職者が不足している。
		人材派遣会社 （支店長）	求人数の動き	・求人数は3か月前に比べて10%増加、前年同月比では数%の増加傾向が続いている。
		人材派遣会社 （営業担当）	それ以外	・株価の動きに変化がない。
		職業安定所（所 長）	求職者数の動き	・新規求職者は前年同月比でマイナスが続いているが、マイナス幅はこれまでより縮小しつつある。
		民間職業紹介機 関（営業担当）	採用者数の動き	・既存分野にはなく、新規分野での事業化に注力する企業が増えている。
		民間職業紹介機 関（支社長）	求人数の動き	・求人数は引き続き堅調である。
		人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・例年よりも悪い状況である。9月中旬にイベントが終了し、それ以降は法人客の利用が少なく、やや悪くなっている。
		新聞社 [求人広 告]（営業担 当）	周辺企業の様子	・秋の声を聞いても大きな変化はない。多くの人にとって、購買意欲につながるようなモチベーションが欠けている。
		職業安定所（職 員）	求職者数の動き	・雇用情勢は数字の上では安定しているが、管内企業からは離職についての相談が多数あり、不採算拠点の閉鎖という話も少なくない。企業は決して経営に余裕があるわけではなく、先行きの不透明感から常に経営体制の再構築を考えている様子である。
		職業安定所（職 員）	求職者数の動き	・雇用保険受給者が4か月連続で前年同月を上回っており、事業主都合による退職者も増加している。求人も、正社員より非正社員の募集が多い。
	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)		-	-	-
		百貨店（営業担 当）	来客数の動き	・食品、雑貨、化粧品を中心に好調である。リニューアルオープンやニューオープンしたショップの後押しもあって来客数が伸び、それに伴い売上も好調に推移している。
		スーパー（店 長）	単価の動き	・季節限定商品などで、通常より高単価の商品の動きによって以前より改善している。
		観光型旅館（ス タッフ）	来客数の動き	・前年比で総売上87%、宿泊人数87%、宿泊単価98%であり、北陸新幹線開業前の水準に戻っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊と宴会、レストラン部門共に前年売上を上回っている。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・インターネットや電話、テレビの新規契約や増設契約の問い合わせが、若干ではあるが増えてきている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・問い合わせやイベントへの来場者が増えていない。また、商談に時間を要する客が多くなり、成約までに通常の2倍以上の時間がかかっている。しかし、契約数、契約高は共に増えている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・前年も同じような状況だったが、朝夕の気温の低下に伴って羽織ものに関心が高まり、購買につながっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・前月は夏物セールの売上不足を秋物でカバーしたが、いち早く売れ始めた秋物需要の好調維持は難しく、需要の先食いに終わる懸念がある。商業地中心部の記念行事では共同販促のための抽選会に参加し、入込客は増加したものの、客の利用は飲食関係が中心で全体のにぎわいには結び付かなかった。
		一般小売店〔精肉〕（店長）	来客数の動き	・来客数が増えているようである。
		一般小売店〔事務用品〕（店員）	販売量の動き	・個人客の売上は減少しているが、企業向けの売上は微増している。
		一般小売店〔書籍〕（従業員）	販売量の動き	・学生の購買が多く、販売量が伸びている。
		一般小売店〔鮮魚〕（役員）	販売量の動き	・決して暇なわけではないが、忙しいという状態でもない。あまり変わらないまま、今後もこの状態で進むと考える。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・9月前半は秋物衣料の動きが好調に推移した。連休を含む中旬以降は、食品物産展を開催して催事場はにぎわったものの、各階への買い回り効果にはつながらずファッション関連を中心に苦戦している。要冷蔵品を購入して、そのまま帰る客が多い。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・一時的ではあるが店内外のイベント効果によって来客数が増えている。食品や化粧品が好調であるのに加えて、不振のミセス婦人服には回復傾向がみられる。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・競合店の改装休業のため、一部店舗では来客数が増加し売上が伸びている。最近では、食品スーパーの全面改装や売場の一部改装が増加しているようである。
		スーパー（統括）	来客数の動き	・客の節約志向は依然として強く、来客数は伸び悩んでいる。
		スーパー（店舗管理）	来客数の動き	・8月は旧盆セールにより若干の増加があったものの、月間でみると来客数は横ばい状態である。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・新タイプの煙の出ないたばこが大変好調に推移しており、たばこの販売量が伸びている。しかし、主力の弁当やおにぎりといったものが前年を下回っている。トータルでは売上は前年並みで推移しているが、傾向としてはあまり良くない。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・販売量と客単価が前月比でほぼ変化がない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・総選挙が決まってから、固定客の来店が少し減っている。
		衣料品専門店（総括）	単価の動き	・来客数は伸びているが、客単価が下がっている。
		家電量販店（本部）	販売量の動き	・季節要因を除くと特に変化がみられない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新型車が発売されたが、販売量は前年とあまり変わらない。むしろ中古車の販売が少し活発になっており、低価格帯の車への需要がみられる。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・特に大きな変化がみられない。
		乗用車販売店（役員）	お客様の様子	・新車購入において、上級グレードを求める割合が増えてこない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕	販売量の動き	・食料品は一部の野菜で相場高が続いたが、早く相場が回復してほっとしている。客単価は前年並みだが、来客数は前年割れである。特に郊外の大型店舗で2%減と厳しい状態が続いている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・連休中の台風によるキャンセルもあり、9月の宿泊客数が前年比10%以上まで落ち込んでいる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル（役員）	販売量の動き	・宿泊部門は堅調に推移しているが、レストラン部門と宴会部門は例年と同じ状況にあり、景気動向は変わらない。
		旅行代理店（所長）	販売量の動き	・前年と比べ実績や受注に大きな変化がみられない。
		旅行代理店（支店長）	お客様の様子	・客の様子には特に目立った動きがみられない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・秋に入り、今月後半から観光客が昼間にかけて増えている。全国規模の学会や大会などがある日は忙しく、タクシーが駅に1台もいなくなることが何度もある。しかし、催物がない時は暇であり、全体的には変わらない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・タクシーの利用はますますである。
		通信会社（営業担当）	来客数の動き	・新商品が発表され、全体的に来客数が増えると考えたが予想以下である。店舗独自のイベントなどで集客を続けている状況である。
		その他レジャー施設（総支配人）	来客数の動き	・施設見学や体験のニーズはあるのだが、大人も子供もなかなか入会には結び付かない。
		美容室（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る。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・建て売り住宅や宅地売買の進行状況があまり良くない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・ここにきて、衣料品はもとより食料品関連の店でも売上が低迷している。極端に悪いということはないようだが、毎日のことなので、じわじわと売上が減少しているようである。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・テレビの買い控えや、エアコンなど夏物商材の好調の反動がみられる。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・9月の販売量は前年同月比99%である。3か月前の販売量は前年同月比116%であったので、3か月前との比較で下向きである。
		自動車備品販売店（役員）	販売量の動き	・半期決算で集客のための販促を行っても、例年より反応が弱く、来客数は前年を下回る結果になっている。それに伴って、自動車用品販売における高額商材の動きも鈍化傾向にあり、単価も前年割れと更に厳しい状況になっている。
		その他小売 [ショッピングセンター]（統括）	来客数の動き	・シネマ部門は前年好調だった反動を受けて、来客数の前年割れが続いている。それに伴って飲食店も前年割れとなっている。また、衣料品については苦戦が続いている。客単価としては前年を超えているが、来客数及び購入率の低迷によって売上の前年割れが続いている。
		一般レストラン（統括）	それ以外	・飲食やコンビニなど接客の仕事では、現場の人手不足が止まらない。営業時間の短縮による売上高の減少や、求人費を含む人件費の上昇によって利益が減少する状況に加え、生鮮3品の原料価格の上昇が重なっている。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・家庭向けの固定ブロードバンド市場がほぼ飽和状態にあるなかで、大手通信キャリアとの競争が激化している。一方で、解約は増加傾向で純増件数は伸びていない。
		テーマパーク（役員）	来客数の動き	・北陸新幹線開業から3年目に入り、特に秋の行楽シーズンで団体客の動きは落ち着きをみせている。前年同月比で1割近く来客数が減少している。
		住宅販売会社（営業）	来客数の動き	・集客チャンスの期間であったにもかかわらず、来客数は一向に上向き様子がない。
	×	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・地方の中小零細ファッション衣料店は、いよいよ深刻に悪化している。市場の縮小やネットとの競合など、構造的な問題にまで発展している。
	×	スナック（経営者）	来客数の動き	・連休以降は、全く客の気配や出入りが無い。開店休業の状態で不安になったが、赤字ぎりぎりといったところである。付近の同業者でも閉店時間を早めている。
企業動向関連		-	-	-
		プラスチック製品製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・住宅着工件数はやや頭打ちながら、非住宅分野では引き続き受注できており、販売量の動き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
(北陸)		一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・欧米、国内共に順調に受注している。その一方で、部材が入らずに客の要望する納期に間に合わないケースが出ている。
		精密機械器具製造業（役員）	受注価格や販売価格の動き	・数か月前に比べれば、取引先の国内大手企業の在庫調整がほぼ終わっている。比較的高価格の商品の仕入れは、ばらつきがあるものの、全体的には回復の兆しがみられる。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・地元自治体の工事発注が始まり、受注できている。
		司法書士	取引先の様子	・住宅以外の不動産取引や会社設立、役員増員など企業活動に関連する業務依頼が多い。
		食料品製造業（経営企画）	受注量や販売量の動き	・コンビニエンスストア向けの商材が好調に推移している。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・何とか前年並みの受注が確保できているものの、分野ごとのばらつきが大きい。自動車関連の資材やユニフォーム関連については堅調に推移している。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注状況は、前月とあまり変化がない。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・最近の受注量は順調に推移している。
		建設業（役員）	受注価格や販売価格の動き	・工事発注量は増加傾向にあると考えるが、当地域の一部においては厳しい受注価格競争が起きている。
		輸送業（配車担当）	取引先の様子	・アベノミクスの効果で徐々に運賃が上がり、収益が改善されている。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・従業員の確保に苦労している企業が、特に飲食店などサービス業で多い。堅調な需要に対する障害となっており、消費の足を引っ張る状態になっている。
		税理士（所長）	取引先の様子	・客の状況をみると、前年の数字では製造業や建設業、サービス業も含めて、それほど大きくへこんだり、大きく上回る企業はない。しかし、過去5年の比較では徐々に市場が縮小しているのではないかと考える。3か月サイクルでは、あまり大きな変化が感じられない状況である。
		金融業（融資担当）	受注量や販売量の動き	・夏場から休日に天候不順が重なることが続いているため、観光業や飲食業の勢いが弱い。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業者から聞いた話によると、動きが良いという人と少し動きが悪いという人が半半ずつの割合である。
		x	-	-
雇用 関連 (北陸)		-	-	-
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・求人広告の正社員とパートの割合が、前年同月と比較するとパートが大きく増えている。また、県発表の求人状況をみると、正社員として働ける人の就職数はあらかじめ固定されており、パートなどで浮動人員が雇用されていると考えられる。就職者の数が多くなれば景気にも寄与すると考える。
		新聞社〔求人広告〕（営業）	周辺企業の様子	・住宅や車など高額商材を取り扱う企業から、消費税増税を見越した消費者の動きがあるとの話を聞いている。
		人材派遣会社（役員）	求職者数の動き	・有期雇用契約への求職者数が全く伸びないため、需要があってもマッチングができない。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求職者の数が相変わらず少ない。1～2年前と比較すると激減している。
		求人情報誌制作会社（編集者）	求人数の動き	・3か月前とほとんど求人数が変わらない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は前年同月比でやや増加しているが、前月とほぼ同数であるため状況は変わらない。
		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やや減少となったが、8月の新規求人数については前年同月比3.4%の増加、前月比6.2%増加となっている。増加幅が小さいことと前月比減少といったことなどを含めて、変わらないと判断している。
		民間職業紹介機関（経営者）	求職者数の動き	・人材派遣や人材紹介を希望する登録者、求職者が極めて少ない状況にある。
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・製造業に対する大学生の内定状況は、前年度の同時期と比べて95%以上と5%ほど早く進んでいる。企業からの2次募集の案内も前年よりも多くきている。
	-	-	-	-

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
	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)		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・外国人観光客の増加や、株高による景況感の回復で、高額品の動きが好調となっている。
		百貨店（マネージャー）	単価の動き	・9月は売上が前年比で11%増、入店客数は4%増、買上客は3%増、平均単価は8%上昇と、好調に推移している。要因としては、前年に比べて雨が少なく、入店客数を下支えたほか、気温も最高、最低共に前年よりも低く、秋物商材の衣料品や家庭用品の動きが良かった。また、富裕層を中心に時計や高級ブランド品の購入単価が上がり、客単価の上昇につながっている。インバウンド売上も好調で、前年比で90%増とほぼ倍増の勢いである。
		百貨店（マネージャー）	単価の動き	・直近は、店舗全体の売上が前年比18%増、訪日売上を除いても8%増と好調である。販売数量は2%減となったが、宝飾品、時計、特選衣料雑貨が2けた増となり、全体の客単価を押し上げている。また、ポイントアップの優待売上も大きく伸び、婦人服飾、紳士服、子供服、リビング用品など、幅広い商品で前年を上回っている。訪日客の売上も前年から倍増し、引き続き化粧品や特選衣料の伸びが続いている。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・入店客数が、8月以降は前年比1～2%の増加に転じており、売上も同様に前年を1～2%上回りつつある。その一方で人手不足が顕在化してきている。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・円安、株高傾向が進み、店舗売上の半分以上を占めるインバウンド売上や外商売上は、3か月前と比べて前年比の伸び率がかなり拡大している。特にインバウンド売上に関しては、前月までは化粧品の拡大が売上増の主因となっていたが、今月は特選品や時計などの高額品の動きも活発となり、来客数、単価共に大幅増となっている。
		百貨店（服飾品担当）	販売量の動き	・高い気温の影響で不調となった前年に比べ、今年は初旬から気温が低下してきたため、9月商戦は都心店舗、郊外店舗共に好調に推移し、苦戦していた婦人衣料がほぼ前年を上回る売上となった。特に、先進性や話題性のある情報が発信できている売場は好調で、ファッション性の高い商材の動きが良かった。化粧品関係も依然として好調であり、大きく売上を伸ばしている。この勢いは当面続くと思われ、一般消費者の美容関連のニーズは、商品の広がりと共に拡大している。
		百貨店（外商担当）	販売量の動き	・インバウンド売上が引き続き好調に推移している。買上商品についても、従来の化粧品や日用品に加え、時計などの高額商品が再び売れ始めており、売上全体に占めるインバウンドの比率は、前年に比べて高くなってきている。
		百貨店（売場マネージャー）	販売量の動き	・前年の残暑に比べて比較的涼しく、秋物商材が好調である。婦人衣料は前年並みであるが、紳士衣料は前年を数%上回っている。高級ブランドや輸入化粧品は、引き続き2けた増を続けており、店全体の売上も前年を上回っている。
		百貨店（宣伝担当）	単価の動き	・引き続き、化粧品や特選ブランドのインバウンド需要に加え、株高により、外商顧客を中心とした時計や宝飾品などの高額品の売上も好調である。入店客数は前年と同じ水準であるが、売上は前年の15%以上の増で推移している。
		百貨店（商品担当）	販売量の動き	・インバウンド需要が依然として堅調で、化粧品や特選雑貨、時計、子供服などが全体をけん引している。また、気温の低下で衣料品も動いている。
		百貨店（販促担当）	販売量の動き	・ファッション衣料は不振が続いているが、雑貨、食品が堅調に動き、前年を上回る推移となっている。気温も順調に低下し、慎重さはあるものの、消費意欲は感じられる。
		百貨店（営業企画）	販売量の動き	・衣料品や服飾雑貨が好調で、入店客数も改善している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	来客数の動き	・7月を底に、8～9月は来客数のトレンドが上向きつつあるが、客単価、買上点数に大きな変化はなく、引き続き顧客の生活防衛意識は強いと感じる。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・1人当たりの買上単価が上がってきているが、複数店舗での買い回りの傾向に変化はない。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・残暑もなく、秋冬物の季節商材の動きが前年よりも早くなっている。
		スーパー（社員）	来客数の動き	・競合店との価格競争が厳しくなりつつあるほか、前年に比べて野菜相場がやや低下しているため、店頭価格の低下が続いている。ただし、イベントやチラシに対する客の反応は良く、売上は堅調な水準を確保できている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・加熱式たばこの種類が増えているが、品不足ですぐに完売となる。特典カードの利用者が多くなり、客単価の上昇につながっている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・前月に比べて、ランチ、ディナー共に予約件数が増えている。
		高級レストラン（企画）	来客数の動き	・夏までは鈍かった企業宴会の受注が、この3か月間で緩やかに回復しており、今後は前年の動きを上回る予測となっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・業績が厳しかった店舗でも、来客数のアップにより、回復基調となっている。
		一般レストラン（企画）	来客数の動き	・ピークタイムの来客数は引き続き前年をクリアしており、客単価も前年を50円上回っているなど、質の高い物への需要は増えている。関東、関西、関西以西共に、同様の傾向がみられる。
		都市型ホテル（管理担当）	来客数の動き	・引き続きインバウンド、特に中国からの個人客が好調に推移し、客室部門は好調である。ただし、朝食を取らない宿泊者が多く、朝食レストランは不調に終わった。ホテル全体としては、宿泊、一般宴会の好調でプラスとなっている。
		旅行代理店（役員）	販売量の動き	・欧州方面への旅行需要が伸びてきている。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・携帯電話会社と連携し、新たなサービスプランを立ち上げたところ、解約率が大幅に低下している。
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・相変わらず、市内中心部の地価は上昇気味に推移している。
		商店街（代表者）	単価の動き	・商店街では安い物しか売れない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・先行きへの不安から、購買意欲が低下している。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・少し気候が穏やかになった影響が、客が若干戻ってきた。ただし、販売量は少なく、夏の暑さで傷んだバンドの交換が目立った程度であった。平均単価は低いいため、売上はあまり良くなかったが、来客数が少し増えたことが救いである。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	お客様の様子	・アパレル専門店のジリ貧傾向に変化はないが、9月後半になって先行受注が目立ち始め、単価も前年比で8%アップしている。月末の3日間は、全店で予想以上の数字が上がっている。
		一般小売店〔菓子〕（経営企画担当）	販売量の動き	・今年9月と6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9月が94.4%で、6月が92.6%、関東は9月が91.7%で、6月が94.4%、中部は9月が95.2%で、6月が91.2%、中国は9月が105.5%で、6月が89.4%となり、各地区合計の平均は9月が96.7%で、6月が92.1%となった。全国的に悪いが、中国地区ではプロ野球チームの優勝セールが行われたため、前年よりも好調である。
		一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	それ以外	・3か月前と比べると、売上はほぼ横ばいである。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	販売量の動き	・夏物のバーゲンセールが終わった後、冬物の立ち上がりが悪い。販売量、来客数共に減っている。
		一般小売店〔野菜〕（店長）	お客様の様子	・当店と取引のあるゴルフ場などは、食事込みの安い値段を打ち出しているものの、状況はなかなか厳しいとの声もあり、景気が回復しているとは思えない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・今月の売上は、目標及び前年実績を共に上回る見込みである。引き続きインバウンドが好調であり、好調な商品には変化がないものの、例年と比較して気温が低いこと、秋物の実需商材も好調に推移している。ただし、商品全般が好調というわけではないほか、実需商材が好調である点をも、客が積極的に商品を購入している状況ではない。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・気温が低めに推移したことで、低迷していた衣料品に動きが出て、一時的に売上が回復している。ただし、景気が回復して、継続的に売上が向上しているわけではない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・海外高級ブランドの宝飾品の値上げが告知され、駆け込み需要が増えている。それに伴い、高級ブランド品の動きは好調である。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・今月も傾向に変化はなく、インバウンド効果が大きく貢献し、前年実績の約25%増で推移している。特に、特選洋品や化粧品、子供服が好調に動いている。また、新企画の催事も好調で、入店客数やレジ客数も前年比で大幅に伸びている。
		百貨店（マネージャー）	お客様の様子	・基本的に節約志向の国内消費マインドは変わらない。顧客の買い方として、必要な物を必要な時に、価格を見極めて買っている。当社も業界全体も、一時的なインバウンド需要で業績を維持している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・買上点数が減っているため、なかなか売上が伸びない。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・来客数は横ばいで推移しており、ほぼ前年並みである。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・例年以上に気温の低下が早く、秋冬商材の動きが早まっている。元々売場は季節を先取りすることが多いため、足元は堅調な動きとなっている。
		スーパー（開発担当）	お客様の様子	・夏休みも終わり、消費に関して大きな動きはない。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・フードやドリンク類の新製品が少なく、予想したほど売上が増えず、横ばいとなっている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・祝日の来客数が大きく増えている。
		コンビニ（広告担当）	来客数の動き	・3か月前と比べて、北朝鮮関連の地政学リスクや国内の政治問題などがあるが、消費者の動向としては、あまり変化が感じられない。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・暑い日が続いていたので、飲み物を買にくる客が増えている。
		衣料品専門店（販売担当）	お客様の様子	・販売が増える時期であるが、女性だけでなく、男性の買い控えも続いている。
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・家電製品の買換えサイクルが伸びている。財布のひもが固く、購入単価も低いため、売上増につながらない。
		家電量販店（店員）	お客様の様子	・今月は決算セールであったが、来客数は前年と変わらないものの、大型家電の販売量がやや厳しい結果となっている。
		乗用車販売店（営業企画）	単価の動き	・例年の9月に比べると良くない。
		自動車備品販売店（営業担当）	競争相手の様子	・相場の値崩れが起きている。
		その他専門店【医薬品】（経営者）	来客数の動き	・集客の増える土日や祝日に、台風や雨が重なり、客の出足が鈍かった。また、生活必需品であるシャンプーやリンス、洗剤、柔軟剤の売上が芳しくないなど、客の節約志向が感じられる。
		その他専門店【宝石】（経営者）	お客様の様子	・株価が2万円前後で安定しているため、来客数も比較的安定している。この状況が続けばよいが、もうすぐ衆議院選挙もあるので、その結果が心配である。
		その他専門店【食品】（経営者）	販売量の動き	・3か月前に比べて売上はやや悪いものの、例年9月は売上が伸びないため、景気が悪くなったわけではない。
		その他専門店【宝飾品】（販売担当）	販売量の動き	・北朝鮮によるミサイル発射で、為替と金の相場が一時変動したが、更なる購買意欲の低下につながるほどの影響は出ていない。
		その他小売【インターネット通販】（企画担当）	お客様の様子	・ハンドバッグや婦人靴といった雑貨関連の売上は堅調に推移した。主力の婦人服については、気温の低下とともに持ち直しの兆しがみられるものの、動きは鈍い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他小売〔インターネット通販〕（オペレーター）	販売量の動き	・受電数や受注金額には変化がなく、新カタログを発刊しても反応が薄い。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・単価が高くても売れる物もあれば、安くても売れない商品もある。ぜいたくにお金は使えないが、満足度に見合う品質の商品には、料金を払う客が増えたように感じる。
		観光型ホテル（経営者）	販売量の動き	・9月については、団体客の先行予約は好調であったが、個人客の動きは良くなかった。団体客の減少などによる空室に対し、個人客がうまく充当できていない。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・今月は団体客の動きが良い。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・特に、来客数には変化がない。
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・数か月前からほとんど変化はない。インバウンドが増加しているとの情報はありますが、当社にはあまり影響がない。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊はインバウンド効果が高止まりするなかで、価格のコントロールにより、微増ながら前年をクリアし続けている。さらに、朝食効果で食堂の収入も増えている。一方、前月から宴会収入が厳しくなっており、単価アップの傾向はみられるものの、新規の問い合わせが少なく、件数が伸びない。
		都市型ホテル（総務担当）	来客数の動き	・宿泊稼働率は前年を上回っているが、客室単価は前年を下回る状態が続いている。一方、宴会部門は好調であり、レストラン部門も前年を上回っている。
		都市型ホテル（管理担当）	販売量の動き	・相変わらず、中国からの個人旅行者は減少しておらず、国内客の減少を下支えしている。
		旅行代理店（店長）	お客様の様子	・業界を取り巻く環境が不安定になっており、国内も海外も不安が目の前に迫っている。まだ実感がないため、現状に大きな変化はないものの、不安材料があるのは確かである。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・北朝鮮などの政情不安に加え、個人消費にも回復の兆しがみられない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・夏休みが終わって通常の生活に戻り、日曜日以外は、子供を連れて出かけることが少なくなっている。ただし、気温も下がってきているため、少しずつ利用は増加する。
		タクシー運転手	お客様の様子	・残暑の影響もあり、客の乗車機会に前月と大きな変化はない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・京都市内では外国人観光客が多くみられるが、交通機関を利用する人も多い。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・客の受注状況に、大きな変化はない。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・来場者は落ち込んでいる一方、販売量はその落ち込みをカバーする動きとなるなど、不思議な状況である。
		その他レジャー施設〔イベントホール〕（職員）	お客様の様子	・来場者数が伸び悩んでおり、物販の売上も低調である。
		その他レジャー施設〔飲食・物販系滞在型施設〕（企画担当）	来客数の動き	・大きな伸びはないが、集客は天候要因などで堅調である。ただし、お土産消費の盛り上がりなどは、特にみられない。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・不動産の契約数は好調に推移しているが、物件価格が高止まりしつつある。
		その他住宅投資の動向を把握できる者〔不動産仲介〕（経営者）	お客様の様子	・不動産の取引事例に変化はみられない。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	お客様の様子	・新築マンションの価格は、引き続き高騰中である。都心のタワー物件を中心に、富裕層向けや、投資用は非常に好調に推移しているが、1次取得者向けは集客に苦戦している。戸建てや中古マンションに対して、価格面での優位性がない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他住宅〔住宅設備〕(営業担当)	お客様の様子	・部品交換やリニューアルの件数などは、3か月前と比較して大きな変化はなく、横ばいである。
		一般小売店〔事務用品〕(経営者)	販売量の動き	・期待するほど売行きは良くない。競争は激化しているので、利益を減らす結果となっている。
		一般小売店〔珈琲〕(経営者)	販売量の動き	・一般的に喫茶、飲食店の売上は、営業日数の少ない影響で、2月と8月が低めとなるが、今年は9月が前月を下回る見込みである。
		一般小売店〔精肉〕(管理担当)	販売量の動き	・9月の売上は年間で2月の次に低くなるが、台風の影響もあるのか、全体的に販売量が減少している。夏休みの影響が出ている可能性もある。ただし、給料日前となった秋分の日の連休は、久しぶりに客の動きが活発となっている。
		一般小売店〔家具〕(経営者)	お客様の様子	・北朝鮮問題などが消費者心理に影響し、財布のひもが固くなっている。
		百貨店(営業担当)	来客数の動き	・インバウンドの動きはかなり良いが、9月は台風の直撃で入店客数が減少したほか、ボリューム層による中間価格帯の商品購入も引き続き鈍い。また、富裕層の購買動向も、弱含みで推移している。
		百貨店(販売推進担当)	販売量の動き	・インバウンドの動きは相変わらず堅調であるが、一般客の買上額が減少傾向にある。特に、主力アイテムである食料品や化粧品といった消耗品の動きが鈍くなっている。衣料品も、ミセスの動きが依然として悪く、販促も効果が出にくい状況である。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・最近の傾向であるメリハリ消費が顕著で、長期休暇やハレの日などには消費が活発であるが、普段の生活では抑える傾向が強い。特に、食品の買上点数の伸び悩みが、その最たる特徴である。
		コンビニ(店員)	来客数の動き	・少し涼しくなったため、アイス類があまり売れない。
		家電量販店(企画担当)	来客数の動き	・北朝鮮のミサイル問題や、米国大統領による発言などが国民の不安を高めており、消費が増えにくい。
		家電量販店(人事担当)	販売量の動き	・夏の暑さが和らいで、過ごしやすい季節になったことで、売上をけん引する商品も無くなっている。
		住関連専門店(店長)	お客様の様子	・相談の際に、客が淡白で集中力に欠けると感じるが増えた。当店だけでなく、一般的な消費意欲の低下を感じている。
		一般レストラン(経理担当)	お客様の様子	・消費マインドの改善は全く感じられない。
		その他飲食〔自動販売機(飲料)〕(管理担当)	お客様の様子	・新規の設置もあるが、撤去の動きも多い。
		都市型ホテル(客室担当)	来客数の動き	・今年度に入り、外国人比率は常に前年を上回っていたが、9月は1ポイント下回る見込みである。ホテルの新規開業による影響が出ている。
		旅行代理店(支店長)	お客様の様子	・北朝鮮によるグアムの攻撃予告で、個人旅行や団体旅行、修学旅行共にキャンセルが相次いでいる。教育旅行以外は、振替ではなく様子見のキャンセルとなっており、状況は悪化している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・夏休みでのお金の使い過ぎや、夏の暑さもあり、消費者が財布のひもを少し締めているような気がする。
		美容室(店長)	来客数の動き	・今月は来客数が低調で、売上が伸びていない。
		その他サービス〔ビデオ・CDレンタル〕(エリア担当)	販売量の動き	・レンタルが好調であった前月の反動か、レンタル、販売共に悪化が目立つ。店舗の規模によっては、書籍関係の売上も前年割れが続いている。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・新築マンションは、これまで大阪市内のタワーマンションや京都市内の物件が市場をけん引してきたが、大阪市内のタワーマンションは、高層階や投資用の専有面積の狭い住戸のみが何とか売れている。また、京都市内の物件も、価格の高騰により販売状況は悪化している。
		住宅販売会社(総務担当)	販売量の動き	・景気の減速か、世界情勢の変化による影響かは分からないが、契約量が減少傾向にある。
		その他住宅〔展示場〕(従業員)	来客数の動き	・住宅展示場の来場者は、台風や天候の影響もあり、前年比で1割減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・お盆明けから今月の20日過ぎまで、来客数が前年の半分になっている。
	×	一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・飲食店は天候に左右されやすく、今月は台風の影響で宴会などもキャンセルとなったため、来客数が減少している。
	×	競輪場(職員)	単価の動き	・3か月前の客単価は10,979円で、今月の客単価は9,061円と下がっている。
企業 動向 関連 (近畿)		金属製品製造業 (営業担当)	受注量や販売量の動き	・自動車向けや、住宅、建築、建設機械、工作機械向けなど、全体的に出荷量が増えている。
		電気機械器具製造業 (営業担当)	受注量や販売量の動き	・受注量が増えている。
		広告代理店(営業担当)	受注量や販売量の動き	・紙広告、Web広告共に、申込や問い合わせ件数が増えてきている。
		広告代理店(営業担当)	受注量や販売量の動き	・衆議院選挙関連の広告出稿が出てきており、上向いている。
		広告代理店(企画担当)	取引先の様子	・商業施設や百貨店の物販、飲食の動きが良くなっている。トレンドが変わったこともあるが、気候が涼しくなったこともあり、秋物需要が高まっている。秋のイベントも好調に推移している。
		食料品製造業 (従業員)	受注量や販売量の動き	・台風は上陸したが、全体的に過ごしやすい日が続いている。ただし、商品の動きは良くもなく悪くもない。近隣に大型ショッピングモールが開店し、オープン当初は人出もあったものの、平日は閑散とした状況のようである。当社の商品も販売してもらっているが、思ったほどの売行きではない。
		食料品製造業 (営業担当)	受注量や販売量の動き	・特に、得意先の受注状況に変化はない。気温も下がってきたため、飲料水の売上はあまり変わらない。
		パルプ・紙・紙加工品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・当業界では板紙原紙の値上げが実施されるにもかかわらず、値上げ前の仮需がほとんどみられない。
		化学工業(管理担当)	受注量や販売量の動き	・電装関連や建設資材関連、半導体関連共に、出荷数量が好調に推移している。
		プラスチック製品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・受注の多い状態がずっと続いており、特にリピートの案件が多い。
		金属製品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・同じ業種でも、受注量が増加している企業と減少している企業の格差が出てきている。
		電気機械器具製造業 (経営者)	取引先の様子	・6月以降、受注件数は平均的であるが、引き合いは増えている。海外からの引き合いも増えている一方、なかなか受注には至らないが、これは自助努力の問題であり、景気には関係がない。
		電気機械器具製造業 (経営者)	取引先の様子	・特に、中国などの海外の人件費高騰により、省力化関連の注文が増加している。
		電気機械器具製造業 (宣伝担当)	受注量や販売量の動き	・景気に大きな動きはないと思われるが、今月は冷蔵庫や洗濯機、液晶テレビなど、単価の高い大型商品の荷動きが、前年に比べてやや鈍い。
		輸送用機械器具製造業 (経理担当)	受注量や販売量の動き	・自動車産業自体は堅調であるが、受注に関しては頭打ちの感が拭えない。二輪車の海外工場のライン改修、増設の引き合いを、いかに受注につなげるかが課題である。
		その他製造業 [事務用品] (営業担当)	受注量や販売量の動き	・年末に向けての受注量は、例年と変わらない。
		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・受注残もあり、全体的な動きは良いが、問い合わせはやや落ち着いている。
		建設業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・民間の入札物件については、相当厳しい価格でないとは落札できない。昨今の人手不足に伴う人件費の高騰を考えると、利益が出るとは思えない。
		建設業(経営者)	競争相手の様子	・官庁関係では激しい価格競争が続いている。技能労務者や監理技術者が不足するなかでの価格競争は厳しい。
	輸送業(営業担当)	取引先の様子	・土日の配達料金の有料化で、配達件数が減っている。	
	金融業(副支店長)	取引先の様子	・取引先に訪問した際の会話では、受注の動きはあまり良くなっていない。	
	金融業[投資運用業] (代表)	それ以外	・経済は上向きとしているのに、政治や地政学的リスクが足元をすくっていると感じる。中長期的には、北朝鮮問題を含む東アジアの様々な問題解決が不可欠である。	

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
		金融業（営業担当）	競争相手の様子	・取引先の動向をみていると、値引き交渉ばかりが目につく。多くの企業が、トカゲのしっぽ切りのような形で、生き長らえているように感じる。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・神戸からの企業の撤退が続く、社宅や事務所のニーズが減っている。それに伴って賃料が下がり、住宅の空室率も上がってきている。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・ショッピングモールが開業し、オープニングのチラシなどの折込が増えている。
		経営コンサルタント	それ以外	・近年は、景気が良いのか悪いのか分からなくなってきている。いざなぎ景気を越えたといわれても、全く実感が無い。これは私だけではないはずである。
		その他サービス〔自動車修理〕（経営者）	取引先の様子	・決算時期であるが、あまり忙しくない。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・今後予定されている見積件数などに大きな変化はない。通常の受注量であり、どちらかといえば若干少なめで推移している。
		食料品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・インパウンドの増加も一段落したのか、売上は前年比で5%強の減少となっている。
		繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・1日当たりの生産量は増えているが、操業日の減少により、生産全体は前年を下回っている。
		繊維工業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・催事での販売が増え、単価の上昇がみられる。ただし、販売量全体は減少しており、生産量とのバランスでは、供給過多になりつつある。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量の増えている同業者もいるが、周囲ではかなり厳しい状況が続いている。当社自身も、前年に比べて受注量は減っており、やや悪くなっている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月になって、少し引き合いが弱まっている。通常の小規模な注文はあるが、大型案件の引き合いが減っている。
		経営コンサルタント	それ以外	・統計的には回復基調にあるといわれているが、実際に中小零細企業の様子を細かくみていると、そのようには思えない。ただし、企業の規模に関係なく、自社の特色を出し、客のニーズを捉える努力をしている企業は良くなっている。
		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	・9月に入って気温が低下したほか、3連休に台風18号が直撃したこともあり、主要駅を始め、多くの駅で客足が遠のいている。
		その他非製造業〔商社〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・新製品の販売が遅れており、競争力がなくなっている。
		×	その他非製造業〔電気業〕（営業担当）	受注量や販売量の動き
雇用 関連 (近畿)		-	-	-
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・注文が断続的に入ってきている。
		人材派遣会社（役員）	求職者数の動き	・今月から求職者の動きが活発になっているため、派遣業界では人を送り込む機会が増えている。要因としては、主婦の働く場所が増え始めたほか、労働契約法や労働者派遣法の改正による影響で、雇用の移動が始まったことが挙げられる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は高止まりしており、人材不足対策の観点から、正社員求人が増えている。特に建設業では、ほかの業種に比べて、その割合が非常に高い。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・製造業や建設業、運輸業、医療、福祉など、幅広い業種で求人伸びが続いている。特に、製造業や建設業では中小企業からの求人が増えており、景気回復の広がりが感じられる。
		民間職業紹介機関（マネージャー）	求人数の動き	・求人数は引き続き堅調で、企業からの求人依頼は前年比で110%以上という状態が続いている。一方、登録者数は微増にとどまっている。
		民間職業紹介機関（営業担当）	求人数の動き	・年末調整の事務など、オーダーが増加している。衆議院選挙関連の特需もみられる。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・お盆明け以降は、景気が少しずつ上向くという期待感があったが、今のところは全くの期待外れとなっている。特に、IT関連の雇用については、今後もけん引役として期待していたが、活発な動きがみられない。また、今回の衆議院解散総選挙により、今後の不透明感が増している。

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
		人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・特定のクライアントでは新入社員の定着率が悪く、その補充のための派遣依頼が出ている。
		アウトソーシング企業（社員）	雇用形態の様子	・雇用形態が全く変わらない。
		アウトソーシング企業（管理担当）	それ以外	・予定されていた仕事は入っているが、例年の仕事が入ってきていない。
		新聞社〔求人広告〕（管理担当）	求人数の動き	・マスコミでは人手不足と報じられ、新聞求人では物流や建設などの特定業種で求人が増えているが、全体としては景気の方向性を示すような顕著な動きはみられない。
		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、年末に向けた第3四半期の数字に大きな変化はない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・依然として有効求人倍率が伸びており、医療・福祉、製造業、卸売・小売業を中心に、大半の業種で求人数が増加している。一方、運輸業の人手不足については、深刻な影響もみられる。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・建設日雇い求人は、3か月前比や前年比、一昨年比でみても、ほぼ同率で推移している。関西圏では、公共投資や住宅の新規着工数などに頭打ち感が強く、少なからず影響を受けている。
		民間職業紹介機関（営業担当）	求人数の動き	・例年は秋になると新卒の求人が減ってくるが、今年は減らず、継続して募集している企業が多い。ただし、求人は多いものの、人材募集の費用に対する企業の考え方がシビアになりつつある。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・求人企業数の伸びが、前年よりも若干縮小している。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・求人数は堅調に伸びてきているが、業界が偏っている。
		学校〔大学〕（就職担当）	雇用形態の様子	・今年度の大学生の就職戦線は短期集中型であったのか、最近のリクルートスーツ姿がみられなくなった。結果的に景気は上向いているとも感じるが、大きくは変わらない。
		-	-	-
	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)		通信会社（総務担当）	販売量の動き	・新築件数の増加が大きな要因となり新築客の新規加入件数がこれまでと比較して大幅に増加している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・地元プロ野球チームのリーグ優勝に伴う優勝セール等により、多少の景気の浮揚感が漂っている。当面は生鮮食品やデパートの特売品の販売が好調であるが、前年と比べるとまだ売行きはやや低調である。
		一般小売店〔眼鏡〕（経営者）	単価の動き	・前年同月より8%程度購入単価が上昇している。
		一般小売店〔靴〕（経営者）	お客様の様子	・通常商品よりもオプション付きの単価が高いものが売れている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・気温が低下した9月下旬から秋物が動き始め、特にヤングゾーンの売上は前年を大きく上回っており、ミセスゾーンの動きも良く前年をクリアしている。外出用の服の動きが良く、婦人服全体で予算と前年数値をクリアできている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・来客数は微減ながら、ここ数か月低迷していた紳士婦人衣料が好調に推移している。また、前年より気温が低く秋物衣料が好調で客単価も前年を大きくクリアしている。
		スーパー（業務開発担当）	販売量の動き	・近隣にディスカウント店ができて売上が一時期落ち込んだものの、前年並みまでには盛り返している。営業努力もさることながら、定番商品もそれなりに動いている。
		スーパー（販売担当）	お客様の様子	・今年は気温の低下が早く、季節商材の動きが活発になっており、特に薄手の羽織物が好調である。低調になっていた夏物商材の動きは値下げ効果で回復しつつある。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・キャンペーンで売上が良かった前年数値をクリアできている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・単価の前年割れが続いているが、来客数は前年を上回っている。
		乗用車販売店（店長）	競争相手の様子	・サービス在庫は前年並みで、来客数は前年の90%まで回復しているが、新車は他社との競合があるため売行きが予想を下回っている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・新型車の発売で他の車も必然的に注目されている。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・当社が扱う全ての商品分野で前年よりプラス傾向がみられ、景気が良くなりつつある。
		その他専門店【土産物】（店長）	販売量の動き	・ブドウやイチジク、秋の魚などの販売量が多く、売上を全体的に押し上げている。総菜販売のニュースでピュッフェスタイルを採用している当施設のレストランへの影響が心配されたが、今のところ来客数に変動はない。
		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のリーグ優勝で当地の景気は良い。
		観光型ホテル（営業担当）	単価の動き	・秋の行楽シーズンには必然的に単価上昇の動きがある。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・地元プロ野球チームのリーグ優勝で来客数が増加し、客の消費意欲は上向いている。
		テーマパーク（営業担当）	来客数の動き	・行楽シーズンに入り客の動きが活発になっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・客は必要以上に買わず、財布のひもは固い。
		商店街（理事）	お客様の様子	・客の動きに変化はない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・前年9月より観光客数が少なく、地元客の動きも鈍い。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客の買い控えが目立つ。
		一般小売店【印章】（経営者）	販売量の動き	・9月の決算期であるが、新会社設立や組織変更の動きは例年より低調である。
		一般小売店【紙類】（経営者）	来客数の動き	・来客数に変化はない。
		一般小売店【食品】（経営者）	販売量の動き	・青果高騰による販売数量の純化、酒税法改正の影響による販売価格の値上げのため、販売数量の減少が顕著である。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・服飾雑貨、化粧品、美術催事は好調で前年を上回っているが、婦人紳士ファッション部門は不調が続いている。また、観光部門は連休中に台風が来た影響で売上が減少しており、全体では前年売上を下回っている。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・9月に入り秋の陽気になって秋物衣料の動きが順調であるが、堅調に動いていた宝飾品や特選ブランド品、美術品などの高級品の動きが鈍くなっており、食品も競争が激しくなっている。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・9月前半は地元プロ野球チームのリーグ優勝セールを待っての買い控えと台風の影響で、衣料品、食品共に動きが鈍かったが、優勝セールがスタートしてからは来客数が増え、それに伴って動きが活発になり、累計でも前年の売上実績をクリアしてきている。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・9月後半は気温の低下とともに季節商材が動き始めているが、客はまだ品定めの段階である。また、アパレル業界は売上が厳しく、人件費削減が課題である。食品は物産展を行っているが、旅行に出かける人が多いためか客足が伸びない。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・秋物のスタートとしては悪くなく、他の百貨店でも好調な化粧品部門は堅調に推移している。また、定番の買い回り商材には客が金をかける状況が続いている。
		百貨店（人事担当）	単価の動き	・衣類は好調であるが単価が低下し、リビング用品などの動きが鈍い。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客単価と販売量に変化はない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・ここ半年、来客数は前年の97%前後で推移している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数は増えているが、販売量の増加はみられない。客が余計な物を買わない傾向が強くなっている。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・来客数が増えず、売上も伸びていない。

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
		スーパー（財務担当）	単価の動き	・野菜の相場安の影響もあるが、1品単価と来客数が前年を下回っているため、売上が前年割れとなっている。
		スーパー（管理担当）	お客様の様子	・客単価は前年と比べて変化がなく、来客数も減少したままで上昇傾向がみられない。
		コンビニ（支店長）	来客数の動き	・来客数が若干前年割れとなっている。
		コンビニ（副地域ブロック長）	来客数の動き	・天候の要因が大きく、特に飲料や弁当類の販売が苦戦している。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・景気が良い話を全く聞かない。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・3か月前と同様に主力であるスーツの販売量と来客数が前年を大きく割っており、厳しい状況が続いている。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・改装オープンで売上が良かった前年と比較すれば状況は良くないが、来客数は増加している。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・来客数は前年を超える傾向が続いているが、売上の前年比とのかい離が依然発生している。購入客数も前年を超えているのに単価の低下が著しく、特にエアコンの落ち込みが激しい。
		家電量販店（企画担当）	単価の動き	・来客数が前年の80%であるが、客単価が上昇しているので売上は維持できている。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・9月の販売台数は前年、前々年とほぼ同じとなっている。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・新型車が出たが、前年比で来客数があまり増えていない。
		住関連専門店（営業担当）	来客数の動き	・大きなイベントを行って来客数が増加している。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	単価の動き	・来客数は3か月前より微増しているが、高額品の購入が少なく、都市間競争で消費が流出している。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（所長）	来客数の動き	・ファッションブランド店跡のテナント空き区画は催事に使用しており、来春の改装まではこの状況が続く。競合店である市内の大型ショッピングセンターが改装前で、30区画以上の仮囲い状態なので、競合と件としてはプラスである。
		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	・今月は地元プロ野球チームのリーグ優勝があり、お祝いセールに合わせた来館が多いが、高価格帯の購入は控える傾向であり、引き続き客の財布のひもは固い。
		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）	来客数の動き	・客の入店状況が益以降例年同様に減少しており、今後も大きな変化はない。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・来客数は前年と変わらない傾向にあるが、前年と同様地元プロ野球チームのリーグ優勝セール期間中だけは来客数が大きく増加している。ここ数か月に比べて当月はインバウンドの来客数が少ない傾向にあるが、一般の来客数は比較的好調なので差引きでは前年並みに推移している。
		都市型ホテル（企画担当）	単価の動き	・宿泊客の稼働状況は相変わらず高い状況で維持できており、レストランの来客数や売上も前年同時期と比べて大きな変化はない。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・経済状況に変化がなく、景気回復もあまり見込めないため、経営者は経営をどのように進めるかを検討している。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・状況は変わらないし、変わるような要素もない。
		タクシー運転手	販売量の動き	・売上は前年の107.6%である。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・モバイル系新サービス、料金体系に客の関心が引き続き高い。
		通信会社（販売企画担当）	来客数の動き	・客は新商品の発売を待っている様子である。
		通信会社（工事担当）	お客様の様子	・客への聞き取りから、あまり設備投資ができない状況がうかがえる。
		通信会社（総務担当）	それ以外	・通信業界には景気が上向き様子はない。
		テーマパーク（管理担当）	来客数の動き	・前年同月と比べて入館者数と商品販売高に変動がない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		ゴルフ場（営業担当）	お客様の様子	・9月の予約状況は悪くなかったが、台風の影響によりキャンセルが多く入場者は若干減少している。
		競艇場（職員）	販売量の動き	・3か月前と比較して売上は横ばいである。
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・駅前の商業施設に人が流れ、土日は人通りが少なく、週末に集客ができない。
		美容室（経営者）	単価の動き	・客の様子に変化はなく、売上も伸びないので景気は良くない。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・住宅購入の意欲は高いが住宅地の価格など総合的に勘案して予算オーバーの傾向にあり動きは鈍い。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・消費に向かう傾向が見受けられない。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・新築物件が例年より減りつつある一方、中古のリフォーム物件の問い合わせは出てきている。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・分譲マンションなど大型物件は動いているが、戸建て住宅や小規模ビルなどの引き合いが少ない。オーナー事業者からは、建築費が高い現在、建築をしばらく見合わせたいとの意向が示されている。
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・他社の状況を見聞きしても、特別良い会社はなく、どこも厳しい状況である。
		住宅販売会社（営業担当）	来客数の動き	・秋に入り客の動きが活発になると予想していたが、まだ動きが鈍い。
		商店街（代表者）	単価の動き	・9月は夏物の最終セールを行っているため売上は伸びているが、まだ厳しい状況である。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	販売量の動き	・相変わらず当店を取り巻く環境は厳しく、年々少しずつ国内の売上が落ち込んでいる状態である。いろいろと新商品を考えるが、飲み物があふれているので、なかなか思うようにいかない。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・地元プロ野球チームの優勝セールの影響で100万円を超える絵画が売れているが、前年実績には届かず厳しい状況である。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・天候不順による来客数の減少が顕著であり、特に月半ばの3連休に台風が直撃したことが、大きく来客数を減らす要因となっている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・人口の割に競合店が増えている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・取引先の話では各地方での展示会での売行きは悪い。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・チラシの効果は薄く、イベントを行っても来客数と売上は伸びていない。
		家電量販店（販売担当）	販売量の動き	・夏の需要期が終わってしまっている。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・新車だけでなく整備部門も前年比での実績が悪化しており、来客数の減少が著しい。
		その他専門店〔和菓子〕（経営者）	来客数の動き	・前年と比較して来客数が減少している。
		その他専門店〔布地〕（経営者）	お客様の様子	・秋になっても暑い日が続き、秋物衣料を求める客が少ない。
		一般レストラン（外食事業担当）	来客数の動き	・3連休の台風の影響で売上が大きく低下しており、前年をクリアできていない。大手チェーン店の出店で客の選択肢が増えて、来客数が前年の93～94%になっており、ランチも95%で推移している。予約は前年の86%で法人関係が減少している。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・9月は毎年7～8月より客の出足が鈍るが、今年は例年より更に悪い。
		都市型ホテル（企画担当）	来客数の動き	・夏季観光シーズン後の落ち着きもあるが、宿泊、宴会、レストラン共に来客数、利用件数などはやや低迷しており、レストランではランチでの来客数が減少している。駅周辺のショッピングセンターの来客状況にも活気がなく、ガソリン価格なども高騰しているため、一般消費への勢いはない。
		都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・月初めの予約状況の動きが悪く、月を通じて伸び悩んでいる。国内は台風の影響によるキャンセルや総選挙モードも影響してインバウンドの動きも伸び悩んでいる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・9月は雨が多いため行楽地に出かける人は少なく、夜の客も同様である。
		通信会社（広報担当）	お客様の様子	・客は商品の良しあしではなく、価格の安さのみで判断している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		テーマパーク (業務担当)	来客数の動き	・多くの来園が見込まれた連休に台風の接近もあり、来園者が減っている。
	×	乗用車販売店 (営業担当)	販売量の動き	・新車の売上が目標の70%前後で景気は悪い。
	×	自動車備品販売店 (経営者)	競争相手の様子	・人口密度に対してオーバーストア化し、価格競争激化で売っても売っても利益が出ない。また、インターネットで購入する人も増えてきているため、店頭販売はますます厳しい。
	×	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	・高速道路の交通量が減少しているためサービスエリアへの来客数が少ない。
企業 動向 関連 (中国)		輸送用機械器具 製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・受注量が多くなっている。
		化学工業(経営者)	受注量や販売量の動き	・PPS樹脂又は農薬原料用途の化学会社、廃水処理用途の鋳業、製紙会社等総じて増産による受注量が増加基調にある。
		窯業・土石製品 製造業(総務経 理担当)	受注量や販売量の動き	・大型案件の製造が本格化していることに加えて、通常品の生産が増加しており、2交代勤務で対応している。
		鉄鋼業(総務担 当)	取引先の様子	・若干ではあるが荷動きに改善の兆しが見え始めており、鋼材市況も踊り場から上向くのではないかと期待感が出てきている。
		鉄鋼業(総務担 当)	受注量や販売量の動き	・工具鋼材、産業機器機材、エレクトロニクス材共に受注は増加傾向にある。
		非鉄金属製造業 (業務担当)	受注量や販売量の動き	・液晶関係の電子材料、自動車関係の一部の電池材料の受注が堅調に推移している。
		一般機械器具製 造業(管理担 当)	受注量や販売量の動き	・国内外で災害需要が伸びている。
		建設業(総務担 当)	受注価格や販売 価格の動き	・相変わらず受注の引き合いが多い。
		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がリーグ優勝し、チーム関連商品や荷主の優勝セール等の荷物の動きが活発になっている。
		輸送業(経理担 当)	受注量や販売量 の動き	・倉庫案件が堅調に推移しており、鋼材関連も国内、輸出共に堅調になってきていることから好転している。
		通信業(営業企 画担当)	取引先の様子	・モノのインターネット、セキュリティ、電子商取引関連の新サービスが取引先に浸透しつつあり、サービス紹介の依頼や提案機会が増加している。
		不動産業(総務 担当)	それ以外	・新規来客数と成約件数が増加している。
		農林水産業(従 業員)	受注量や販売量 の動き	・連休前にはそれなりに動きがあるが、平日に関してはそこまで動きがない。
		食料品製造業 (総務担当)	受注量や販売量 の動き	・夏商戦が落ち着き、10月から変更されるバリエーションの準備段階となり、売上に大きな変化はない。
		化学工業(総務 担当)	それ以外	・もともと当社は素材産業であることから大きな景気変動は起こりにくいため、直近の状況は可もなく不可もなくの状況であり、変化が起こる兆しもない。
		金属製品製造業 (総務担当)	取引先の様子	・得意先の受注量は増えているが、当社への発注は増えていない。増加分は海外からの調達量を増やして対応していることが影響している。
		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	・新製品の受注量は旧モデルをしのぐ勢いではあるが、全体の受注量は前年度並みである。
		建設業(総務担 当)	受注量や販売量 の動き	・予定物件で技術職員の配置が目一杯の状況が継続している。また、新規物件の依頼数も変わりなく続いている。
		輸送業(総務担 当)	取引先の様子	・仕事の受注量に変化はない。
		通信業(営業担 当)	受注量や販売量 の動き	・インターネット環境などのセキュリティにやや伸びが見受けられるものの、顕著な通信系の設備更改などは見受けられないことから景気は横ばいである。
	金融業(融資企 画担当)	取引先の様子	・為替が円安傾向のなかで、系列完成車メーカーの新型SUVの輸出好調により、地元部品メーカーの受注は高水準を維持していることから、土曜操業や残業により納期対応している部品メーカーが多くみられる。	

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
		金融業（貸付担当）	取引先の様子	・公共工事の請負金額は発注額が減少して前年度に比べてマイナスの状態である。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量を上向きに対応してもらっている客もあるが、下向きとなっている客もあり、現状では平行線で推移している。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・今月は連休があったものの、レジャー関連は案外良くない状況である。サービス業や販売業も売上、利益共に前年よりやや減少しており、製造業関連も相変わらず人手不足に悩まされている。
		食料品製造業（経営者）	競争相手の様子	・得意先から高額商品と高付加価値商品への移行が徐々に進んでいるが、量的には厳しい状況である。客が2極化していることもあり、戦略的に付加価値商品の開発が必要である。
		木材木製品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・高付加価値商品を重点に販売して利益率は維持しているが、販売量は新設住宅着工戸数減少の影響もあり、前年度と比較してやや減少気味である。
		その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・今一つ国内販売状況が思わしくなく、受注量が減少している。
	x	*	*	*
雇用 関連 (中国)		-	-	-
		人材派遣会社（支店長）	求職者数の動き	・週替わりで求職者の動きに変化はあるが、転職希望も含め9月にしては例年よりも求職者の反応が良い。求人数が多いのも影響しており、能力のある人材は転職活動を積極的に行っている。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・求人増加による採用コストが増加傾向にある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・県内の有効求人倍率は1.82倍に上昇し、高校生の求人も過去20年間で最高水準となり、企業の採用意欲は依然高いレベルで推移している。
		職業安定所（雇用開発担当）	求人数の動き	・窓口での求人者からは人手不足の声が引き続き聞かれ、好調を維持しているが、当安定所管内の9月の有効求人数は前年同月比で、平成28年1月以来のマイナスとなっている。
		人材派遣会社（支社長）	求人数の動き	・人手不足による採用難により、今まで派遣を利用したことがない企業からの新規の求人受注が増加している。
		人材派遣会社（経営企画担当）	求職者数の動き	・引き続き求職者不足の状態に変化がない。
		求人情報誌製作会社（広告担当）	求人数の動き	・景気に変化はないが、求人数が伸びている。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・新規求人は受注が好調な食料品製造、ハードウェア製造など製造業の需要が高く、また、グループホーム新設に伴う介護職員の大口求人が目立つ医療福祉など、高水準となった業種が少なくないことから、求人全体で前年比1割増となっている。
		職業安定所（産業雇用情報担当）	求職者数の動き	・新規求職者数は5%減少しているが、有効求職者数は0.8%の微減でほぼ変化はない。
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・東海地区在住者が中国地区本社の企業から面接依頼を受けるも就業予定場所である東海事業所ではなく、面接会場が本社であったことから面接を辞退した。面接は社長含め役員が出席を予定していたが、面接辞退の報を受け日を改めて東海事業所で面接をすることになった。従来であれば辞退者に対し面接会場を変えてまで面接は実施しなかった企業であるが、候補者の能力や経験以外にも人材不足感からそうした状況を招いている。
		民間職業紹介機関（人材紹介担当）	求職者数の動き	・求職者の動きを促進させる施策が必要であるが、実行まで至っていない。
		学校〔短期大学〕（進路指導担当）	求人数の動き	・求人数に大きな変動はない。

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
		学校〔大学〕 (就職支援担当)	採用者数の動き	・企業の採用動向はほぼ前年並みであり、これといった動きもなく、現状では劇的な変化もない。
		-	-	-
	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)		スーパー(店 長)	単価の動き	・生鮮食品を中心に単価が安定してきている。前年に比べて景気は良くなっていると感じられる。
		家電量販店(副 店長)	競争相手の様子	・競合店との競争である程度、客は固定化しつつあるが、引き続き様子を見ていく。
		乗用車販売店 (役員)	販売量の動き	・県内のディーラー平均でも、前年を上回る受注が獲得できている。
		乗用車販売店 (営業担当)	販売量の動き	・軽自動車の届出は前年比106.7%、登録車を含むと同101.6%、当月受注も同113.0%と前年を上回っている。しかし、買い回りの新規ユーザーは目立った動きがない。
		観光型旅館(経 営者)	来客数の動き	・8月は例年以上に良かったので、9月は落ちるとみていたが、予想外に客は増えている。
		通信会社(営業 部長)	販売量の動き	・販売量が3か月前より15%増加している。
		商店街(代表 者)	それ以外	・残暑が続く、秋物のスタートが遅い。また、台風の影響でイベントが中止となったことなどから、日曜日の売上がかなり下落している。
		商店街(事務局 長)	来客数の動き	・株価が2万円を超え、富裕層の消費が活発化し全体をけん引すると思われる。しかし、北朝鮮情勢が緊迫しており、先行きの見通しは難しい。
		一般小売店〔書 籍〕(営業担 当)	販売量の動き	・売上は、悪すぎた前年よりはプラスになったが、2年前と比べるとマイナスになっている。
		百貨店(販売促 進担当)	販売量の動き	・7～8月と比べると回復傾向にあるも、台風や競合SCオープンの影響により前年を下回っている。とりわけ食料品が苦戦している。
		スーパー(企画 担当)	来客数の動き	・台風の影響等により来客数が伸びない。
		スーパー(財務 担当)	単価の動き	・久しぶりに客単価が前年比プラスとなったが、来客数の減少は続いている。
		コンビニ(店 長)	単価の動き	・客単価は前年を上回っているものの、直近では一番伸びが弱い。
		コンビニ(商品 担当)	単価の動き	・開店セールを実施しても、以前ほど買上点数や単価が上がらない。
		コンビニ(総 務)	来客数の動き	・天候や気温に左右されるが、業績は企業努力によるもの。景気の影響ではない。
		衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・台風の影響や、祝日が少なかったことなどから、売上はやや減少している。
		衣料品専門店 (経営者)	販売量の動き	・8月とあまり変わらない。
		衣料品専門店 (総務担当)	販売量の動き	・台風の影響もあったが、秋物の動きが前年より良く、売上は前年比プラスで推移している。
		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	・台風と競合店の影響を受けて、週末の来店客が減少している。
		都市型ホテル (経営者)	来客数の動き	・基本的には好調であったが、台風の影響から連休の顧客確保ができず、客数は伸び悩んだ。
	旅行代理店(営 業部長)	お客様の様子	・秋の行楽シーズンに期待したい。	
	通信会社(支店 長)	来客数の動き	・特に目立った変化は感じられない。	
	通信会社(技 術)	販売量の動き	・この時期は、新規申込件数が減少する傾向にある。	
	競輪競馬(マ ネージャー)	販売量の動き	・売上は3か月前に比べて減少傾向にあり、来場者数も伸び悩んでいる。	
	美容室(経営 者)	来客数の動き	・新規客が少なく、ほぼ固定客でまわっている。	

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
		商店街（代表者）	来客数の動き	・3か月前と比べて客単価は変わらないが、来客数が減少傾向にある。特に、客単価の高い深夜帯で減少しており、業績は厳しい。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・来客数は変わらないが、購入単価は低下傾向にある。見栄えが同じなら、客は安い商品を選ぶ。
		一般小売店〔酒〕（販売担当）	販売量の動き	・例年どおり9月は売上が伸びず、繁華街も閑散としている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・販売高の減少に歯止めが効かない。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・新型車発売で新車販売増を見込んでいたが、来店客がすぐに購入してもらえるような商談は少ない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新車の受注は、前年比80%程度で推移している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・6月と比べると、やや悪くなっている。乗客の話によると、飲み会や移動の回数が少なくなっているようだ。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・9月は客の動きが悪い。
	x	-	-	-
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	・増設したキッチンペーパー部門の増産も順調で、売上は好調に推移している。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・全国的に小売店は厳しく、地方では廃業が相次いでいる。今後一層厳しくなる。
		木材木製品製造業（資材購買）	受注価格や販売価格の動き	・販売量、価格共に横ばい。原材料の値上げ圧力が始めていることを懸念している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・大型物件を受注したので売上は確保できているが、太陽光発電設備は激減している。
		電気機械器具製造業（経理）	受注量や販売量の動き	・販売数量と販売単価は3か月前と比べて大きな変動はなく、おおむね安定している。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・国の公共事業発注量が増えても、大手には勝てない地元企業の受注は増えない構図になっている。また、自治体の発注額は年々減少しており、良い材料はない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・相変わらず仕事がない。特に、公共事業が減少している。
		金融業（副支店長）	取引先の様子	・取引先企業の業績は、業種によってバラつきは見られるものの、おおむね前年並みを維持している。しかし、増加運転資金など積極的な資金需要は見られず、景気が上向いているとは感じられない。
		公認会計士	取引先の様子	・各企業の決算書、試算表等を分析すると、前年比でほとんど伸びていない。
		農林水産業（職員）	取引先の様子	・青果物は、台風等の影響で入荷減と単価高が続いていた。9月に入り入荷量は回復したものの、店頭価格が上昇して消費者の購買意欲が減退し、全体の荷動きは低下している。
		鉄鋼業（総務部長）	受注量や販売量の動き	・受注量は依然として低迷中。
		輸送業（営業）	受注量や販売量の動き	・日本列島を縦断し、秋の大型連休の行楽客の動向に大きな打撃を与えた台風18号の影響は、取扱物量を更に減少させた。経営努力も限界を超え、苦しい状態が続いている。
		x	輸送業（支店長）	それ以外
雇用関連		-	-	-
(四国)		人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・派遣登録に来るスタッフが、これまでで一番多い。
		職業安定所（職員）	それ以外	・8月の有効求人倍率は1.44倍で、3か月前と比べて0.09ポイント上昇している。
		人材派遣会社（営業）	周辺企業の様子	・地元での国体開催で観光、飲食、広告など大変景気が良くなっている。それと同時に、事業者としては人材不足が更に深刻化している。
		求人情報誌（営業）	求人数の動き	・企業の求人数は高止まりが続き、人員確保ができていない。景気は変わらない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・営業数字などが低調なまま推移している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・企業の採用意欲は高く、人員さえそろえば受注も増加するという話も聞か、今いる従業員も含め雇用条件を改善させることには積極的でない。
		民間職業紹介機関（所長）	雇用形態の様子	・多くの製造業では、大学の工学部系や工業高校の学生・生徒を採用できず、半ば新卒採用について諦め感が強くなっている。
		*	*	*
	×	人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・有効求人倍率が高水準で推移し、派遣の登録が減少している。そのため募集の経費も膨らみ、業界としては非常に厳しくなっている。

10. 九州（地域別調査機関：公益財団法人九州経済調査協会）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (九州)		*	*	*
		商店街（代表者）	販売量の動き	・秋物販売で、客のまとめ買いが少しずつ見られるようになってきた。
		一般小売店〔精肉〕（店員）	単価の動き	・来客数は例年と変わらないが、客単価が好調であった。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	来客数の動き	・前店を解体し、隣に移動し、9月に店の形が出来上がり販売を開始した。3か月前は前店のビルを解体していたため、全く販売ができなかった。また、解体中に店の設備を誤廃棄されてしまい、切り花が置けない状況で全く仕事ができなかった。それに比べると9月は良かった。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・台風もなく天候に恵まれ、熊本地震復興工事などがあるためか、景気は良い。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・台風の影響を差し引くと、客の購買が増えている。特に食料品、酒類が伸びている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・前月に引き続き好天に恵まれ、飲料や氷菓の売上が前年比10%増で売上全体をけん引している。客数は前月を下回っているが、客単価が大幅に伸びている。景気回復の兆しが地方にも出始めている。
		高級レストラン（支配人）	単価の動き	・比較的高額なコース料理、ワインの販売量が増えた。
		都市型ホテル（販売担当）	販売量の動き	・宴席の入り具合や客単価が上がっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・稼働率が3か月前より2ポイント上昇した。単価も500円以上上回っている。先の予約状況も良く、11月までは好調が続く。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・10月以降の予約数が国内、海外共に前年同月比を超えてきている。ただ、海外旅行への不安は北朝鮮情勢が更に悪化することも予測されるため、不透明な部分もある。
		タクシー運転手	お客様の様子	・当地における現在の景気動向は順調である。10月に総選挙があり、その後景気が停滞するのではないかと危惧している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・9月に入って過ごしやすい季節になり、地元客のタクシー利用が減っている。ただ、新しく中・小規模のホテルの開業が増加し、それに伴い観光客も前年比でかなり増えておりタクシー利用も増えている。夜の繁華街は前年並みである。
		通信会社（業務担当）	販売量の動き	・業界内の景気が後退気味ということもあり、競合他社が業界から退く事態が発生している。そのため、客が当社へ流れてきている。業界自体は今後も景気の後退が考えられるため、当社の一時的な景気回復は業界全体の話ではない。
		観光名所（従業員）	来客数の動き	・台風が3連休の中日に来て、例年であれば町内自体が渋滞するが、それがなかった。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・週末に催事を行うことで少しずつ客が増えている。ただ、若者のゴルフ離れを懸念している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数は増えたが、購買につながらないのが現状である。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・朝晩涼しくなってきたが、日中はまだ暑い日が続いている。当地の商店街の客は6割が高齢者のため客の様子がつかめない。

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	・夏場は高温により来客数が減少したが、今月に入って気候が安定しても相変わらず購買意欲がない。天候の影響ではなく、将来に対する不安からの慎重な購買意欲は変わらない。
		一般小売店 〔茶〕（販売・事務）	来客数の動き	・例年この時期から日本茶の販売量が増えていく。自宅用の購入がほとんどだが、野菜の高騰から節約できるところは節約するという傾向があり、日本茶は低価格での販売が多い。このところ高級茶は贈答品以外では販売していない。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・今月中旬は台風の報道や交通機関の運行停止により週末の来客数が激減したが、通過後の月、火曜は反発し、催事も盛況となった。カード催事で店頭効果を発揮し、台風の影響以上に、購買客数、客単価、売上伸長率は好調であった。外国船入港による外国人観光客の需要も続いている。ただ、台風一過の涼しさがなく高温多湿の気候が継続し、季節商材は伸びない。一方、衣替えの紳士・婦人衣料及び雑貨・家電・調理用品など普段使いの自家需要商品や、嗜好性の高い輸入雑貨・貴金属・美術商品は依然好調が続いている。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・台風などにより、天候の影響を受けたものの、必要な物かどうか慎重に考える客が多い。ただ機能など商品の価値が伝わると、値段を聞かれることもなく購入することが多い。
		百貨店（店舗事業計画部）	お客様の様子	・復調傾向にある外国人観光客の下支えや、地元野球球団の優勝により売上は前年以上を維持しているが、夏休み明けの消費は慎重で、時計や高級品の動きが鈍い。
		百貨店（営業統括）	来客数の動き	・7月の九州北部豪雨の影響は落ち着いたが、以前との比較では、ほぼ横ばいである。前年8～9月はオリンピックや猛暑で来客数が大きく落ち込んだことを踏まえると反動の増額が十分ではない。ただし9月は気温が平年並みに下がり、季節商材は順調に動いている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・平均客単価が下がっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・売上状況は依然厳しい。特に来客数が落ちている店舗が目立つ。店舗によってはかろうじて単価でカバーできているが、全体としては厳しい。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・今月は鮮魚と総菜でかなり苦戦した。食中毒問題で総菜が前年比90%、鮮魚もマグロが相変わらず売れず、前年比75%と、共に苦戦している。青果は相場が前年ほど高くないので前年比98%で推移している。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・生鮮部門の一部に回復傾向が見られるものの、全体的には来客数の減少が続いている。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・暑さがかなり残ったこともあり、菓子やパン類の売上が不調であった。野菜は土物については今年豊作で廉価、サラダ系は大雨・曇天で高騰している。
		スーパー（統括者）	単価の動き	・競合他社が値下げした商品については、当社も値下げしないと売上が悪化していく。仕入単価が下がらない状態での値下げ競争となっており、売上、利益については回復傾向とはいえない。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・ここ2か月、わずかに前年を下回った。1～2か月で即断できるものではないが少し悪くなっている。天候も悪くなった要因のひとつで、8～9月は暑い日が多かったため、飲料関係の売上が落ちた。
		コンビニ（エリア担当・店長）	販売量の動き	・レジ周りのプラス1品を購入する客が相変わらず少ない。季節商材のホットスナックについては声を掛けて売ろうとするがまだ効果は表れない。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・9月は晴天日が少なく来客がほとんどなかった。
		衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・地元野球球団の優勝セールがあったが、全く盛り上がりなかった。通常、婚礼の需要が多い時期だが今年は少ない。新調しない人が多いようである。
		衣料品専門店（総務担当）	来客数の動き	・婦人衣料関連の恒常的な不況や、同一商圏内に新しい商業施設ができたことにより、来客数が減っている。
		衣料品専門店（取締役）	お客様の様子	・今年は秋が早くきたため、季節商材が早く出た。物自体は動いているが景気とは全く関係ない。
		家電量販店（総務担当）	来客数の動き	・季節商材がないこの時期は、集客にも非常に苦労する。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		家電量販店（広報・IR担当）	販売量の動き	・大型商品で若干単価が下がっている。白物商品は前年並みで好調である。液晶テレビも一時期の落ち込みから回復傾向にある。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・今年度になり新車販売台数が毎月前年を上回っている。9月は前年実績を上回り、計画も超える見込みである。
		その他専門店 [コーヒー豆] （経営者）	来客数の動き	・前年比で来客数がほぼ横ばいである。売上もほぼ前年と変わらない。客の動きは良いが販売単価が下がっている。
		その他専門店 [ガソリンスタンド] （統括）	販売量の動き	・燃料油の小売価格はやや上げ基調である。9月の3連休は観光客の増加を見込んでいたが、台風接近などもあり、期待どおりではなかった。
		その他小売の動向を把握できる者 [ショッピングセンター] （支配人）	販売量の動き	・施設としては、前年大ヒットをして社会現象にもなった映画の影響もあり、前年比で集客に苦戦している。客の消費動向に大きな変化はないが、前年比での来客数の減少が痛手となっている。特に来客数と売上が比例する飲食店の減少が大きい。
		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	・前年の熊本地震の反動もなくなり、売上・来客数共に前年並みで推移している。
		高級レストラン （経営者）	来客数の動き	・天候が影響しているのか、客の出足が悪く来客数が伸びない。
		一般レストラン （経営者）	単価の動き	・来客数はさほど変わりはないが、注文内容がこれまでよりも安価なメニューになってきており客単価は下がっている。
		都市型ホテル （スタッフ）	単価の動き	・中国や東南アジアからの外国人観光客は相変わらず好調だが、中国の日本旅行渡航制限策の先行きが懸念される。
		都市型ホテル （副支配人）	単価の動き	・団体及び個人の客単価が安定している。ただし日曜宿泊は減っている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月は人の動きが良いようだったが、昼夜共にタクシー利用は伸びなかった。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月は買物に出掛ける客が多く、荷物を抱えてタクシーを利用する客が日中は多かった。ただ、国会が解散してからは夜の動きがさっぱりである。さえない展開である。
		通信会社（営業担当）	それ以外	・大きな悪化要因がなく、むしろ消費・観光客増につながる話題が多い。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・商材に関する客の関心が低い。魅力不足である。
		競輪場（職員）	販売量の動き	・開催ごとの発売額に顕著な変化がない。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・熊本地震の影響で移転を余儀なくされたが、新しい店舗への準備をしているところである。客の対応をあまりしていないが周りの話だと景気は下向きで良い話は聞かない。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・業界的にはだんだん良くなるはずであるが、景気回復していないのが現状である。販売量が増えていくようなことを計画している。新しい景気対策をお願いしたい。
		美容室（店長）	お客様の様子	・世間では景気が良くなっているようだが、身近ではあまり影響はなく、景気が良くなっている感じはない。
		音楽教室（管理担当）	来客数の動き	・秋の生徒募集の期間になるので来客数が増える。
		その他サービスの動向を把握できる者 [介護サービス] （管理担当）	お客様の様子	・台風の影響により予約の取消しが発生したものの、一定の仕事量は確保できており、業界環境も大きな変動がない。
		住宅販売会社 （従業員）	お客様の様子	・来客の月々の返済予算がこちらのもくろみより安い。予算が足りない客がローンを増やす流れになっており、あまり景気は良くなっていない。
		住宅販売会社 （従業員）	販売量の動き	・来客数はほぼ変わっていないが、受注状況が若干良い。建築条件付き土地の販売についても地域によっては即完売になるところも出てきている。
		住宅販売会社 （代表）	販売量の動き	・基本的には良くも悪くもない。来客数が減少している。実際にはうまく受注できているところとそうでないところの2極化が更に進んできている。

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	
		商店街（代表者）	販売量の動き	・単価も販売量も下がっている。購買意欲が感じられない。高齢者は終活に向かっており購買を差し控えている。来店はするが購入に至らない。	
		一般小売店〔青果〕（店長）	お客様の様子	・彼岸の4～5日前まで当地もかなり暑く、雨の影響で人の出足も悪く、県外の野菜の入荷が不安定で、野菜の高騰もあり、悪条件ばかりで厳しい状況であった。	
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	お客様の様子	・魚屋が皆、売れない、客が来ないと言っている。少量多品種を心掛けたり、こまめに声を掛けたり、いろいろ努力はしているが、なかなか売上が伸びない。	
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・不振が続く衣料品が秋に入りやや回復感はあるものの飲食、特に宴会对応の店舗が周辺の店舗増加による競合激化により大変厳しい状況となっている。特にアルバイト等人手不足が深刻で、売上減と経費増といった二重苦の状況である。	
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・9月の中旬以降気温も下がってきて、季節商材の出だしが前年比で良い状態である。紳士時計など的高額品の動きが良い。また、食品が持ち直してきており、催事は好調に推移している。ただ、地政学的な危険性もあるので予断を許さない状況である。	
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・天候要因によるところが大きい、動員が減少している。	
		百貨店（売場担当）	競争相手の様子	・どちらともいえないという景況感だが、3か月前に比べると悪い。	
		百貨店（売場担当）	それ以外	・立て続けに豪雨や台風による被害が出ているため、接近中だけでなく、その後も心理的に購買意欲が低い。	
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・夏物が終わって冬物に替わる時期で、客の出足が鈍い。	
		ドラッグストア（部長）	販売量の動き	・台風の影響により接近時の売上が落ち込み、その後も落ち込んだ分の売上が回復していない。	
		その他小売の動向を把握できる者〔土産卸売〕（従業員）	販売量の動き	・書き入れ時の9月の3連休が台風の影響で、関東、関西からの飛行機が欠航したため、前年比で売上が落ちた。	
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・今月の景気はかなり悪かった。前月、先々月と比べても悪く、前年比も下回っている。	
		観光型ホテル（専務）	お客様の様子	・総選挙があるときは客の動きが悪くなる。特に団体の動きが非常に悪い。	
		旅行代理店（企画）	お客様の様子	・客の申込が3か月前に比べて鈍化している。	
		設計事務所（所長）	それ以外	・被災後の復旧工事の動きは活発だが、被災者の生活再建が先行しており、建築関連の動きはまだ鈍い。	
		×	商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街は9月は敬老月間で高齢者の来街が例年多いが、台風による大雨の影響で来街者は大変少なかった。販売も不振である。
		×	乗用車販売店（販売担当）	来客数の動き	・前月に引き続き、来客数が減り続けている。
	企業 動向 関連 (九州)		農林水産業（従業者）	受注量や販売量の動き	・11月にかけて市況は高くなる時期である。物が出ればお金になる時期となる。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年比で商品の引き合いは少ないが、生産量・販売量共に比較的順調に推移している。	
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・春先から夏にかけて動きが上向している。8～9月の実績が上昇している。	
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・価格は相変わらず厳しいものの、金属部品加工の受注量は増加傾向である。	
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・主な取引先である半導体製造装置メーカーからの受注が下期6か月においても好調である。	
		電気機械器具製造業（取締役）	受注量や販売量の動き	・営業をかければ仕事が出てくる状況で、取引先も見積を出す注文が来るので、見積を出すのもためらわれとのコメントもあった。	
		建設業（社員）	受注量や販売量の動き	・手持ち工事が多く入札を辞退したり、一般競争入札に参加しない業者が出てきている。下請業者がいなかったため入札を回避する業者もいる。年度末に向けてもっと受注しないとならない業者も多いが、今は仕事内容を吟味している業者も増えてきている。	

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
		金融業（従業員）	取引先の様子	・九州北部豪雨により観光面で一部で宿泊客が減少している。一方、住宅販売が高水準で推移しているほか、新車や家電の販売も増加している。
		金融業（営業）	取引先の様子	・製造業、建設業など幅広い業種で数か月先までの受注を確保している。
		その他サービス業〔物品リース〕（支社長）	取引先の様子	・業種問わず、比較的好決算の先が多い。節税関連の需要が高く、即時償却目的の投資案件が増加している。熊本地震の復興需要も徐々に表面化し、年末に向けて好調である。
		農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・8月は台風の影響が大きかったが、9月は台風の上陸はあったものの週末であったため一般消費に大きな影響はなかった。毎年9月はお盆需要の反動で消費が落ち込むが、今年はその反動が少なく計画以上の売上が期待できる。
		農林水産業（営業）	取引先の様子	・取引先の販売状況は変わらず好調である。
		繊維工業（営業担当）	それ以外	・仕事の受注は多いが、今月は段ボール箱の値上げと最低賃金の22円という大幅な値上げが非常に痛い。
		家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・今月は受注額、受注量共に前年比で95～98%程度である。小売は前年比で87%程度だが、コントラクト向け家具はホテル需要により前年比107%となった。全体的には微減といったところである。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・9月に入っていくらか受注量が増えたが、産地として全体ではまだ落ち込んでいる。
		金属製品製造業（事業統括）	受注価格や販売価格の動き	・特に例年との違いは見受けられない。
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・生産量が計画に対して上乗せで推移し安定している。
		建設業（経営者）	取引先の様子	・客の流れ、考え、行動は3か月前と変わっていない。
		輸送業（従業員）	取引先の様子	・現場から営業に異動になり今まで以上に取引先である荷主と話すことが多くなった。そのなかで、当地に限っては物流の拠点として位置付ける荷主が多くなっており、倉庫の引き合いが多い。しかし、倉庫が不足している状態で全体として盛り上がるまでにはなっていない。荷主もBCP含めいろいろと見直しを行っている。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・荷動き自体に大きな変化はない。依然運送会社より値上げ要請が後を絶たないが、荷主に値上げを都度要請しており、交渉が続いている。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・企業活動については、限定的ではあるが自動車販売がかなり好調である。ただ、全体でみると景気はそう悪くもないし良くもない。ボーナスも出ておりあまり大きな動きはない。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・取引先の需資に変化はない。
		経営コンサルタント（社員）	競争相手の様子	・同業者の集まりがあったが、どこも似たような状況である。
		経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・取引先に最近の業況について聞いてみたが、多くの企業で大きな変化がないようである。
		その他製造業〔産業廃物処理業〕	受注価格や販売価格の動き	・売相場の価格は高値だが、なんとか為替で持ち堪えているだけで実売価格としては一定もしくは下げに動いている。仕入れは市場価格がベースになるので利幅が減少しており、物量も少ないため、良いとはいえない。
		経営コンサルタント（社員）	取引先の様子	・安価の商品は動きが良いが、高級品は売れていない。広告を出しても低価格商品しか売れていない。
		経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・9月には当地で大きな祭りがあるが台風で流れてしまったり、観光も含め少し厳しかったようだ。
		その他サービス業〔コンサルタント〕（代表取締役）	取引先の様子	・九州北部豪雨により、被災した自治体が今年度策定を予定していた調査や行政計画策定業務が、中止となり、発注自体が行われなくなった。そのため、これらの業務について営業していたコンサルタントは、業務を請けることができなくなった。
	x	-	-	-

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
雇用 関連 (九州)		人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・派遣や人材紹介の求人数が共に増加している。新規求人の賃金上昇も続いている。そのため、既存の派遣社員の時給昇給ができていない企業からの退職者が増加している。人員の流動化が明らかに進んでいる。また、下期需要に向け建設関連業からの求人依頼が増加している。
		人材派遣会社 (社員)	求職者数の動き	・前月に引き続き、求人依頼が増えている。特に自社募集で全く反応がないとの理由で、依頼してくる企業が多い。また、面接を受けていて結果待ちの登録スタッフが多く、結果的に直接雇用で決まる人が多い。登録スタッフの求職活動も盛んになっているのに加え、面接結果もすぐ出ており、仕事が決まるのも早い。
		人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・企業からの派遣社員の求人数は増加傾向だが求職者の動きが鈍い。地域、職種を問わず企業からの問い合わせが多い状況である。
		民間職業紹介機関 (社員)	求人数の動き	・事務職の派遣依頼は微増である。
		人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・特に目立った求人採用の動きはない。
		人材派遣会社 (社員)	それ以外	・影響力のある人材の依頼が増えている。企業広告や催事の予算を抑えて直接訴求できる企画の要望がある。
		人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・売り市場が続いており、企業からは引き続き依頼がきている。
		新聞社 [求人広告] (担当者)	それ以外	・猛暑も一息つき、観光や行楽が活発になるが、外国人観光客のかつての爆買いはなく、安くてそこそこの物を選ぶようだ。
		職業安定所 (所長)	求人数の動き	・募集を行っても、思うように人が集まらず、結果として募集が続いている。
		職業安定所 (職員)	雇用形態の様子	・雇用形態は、依然として非正規雇用が多く、正社員求人は更新求人が占めている。
		職業安定所 (職員)	採用者数の動き	・当所管内は、派遣会社からの求人が20%弱を占めているが、その中の多くは生産現場やIT関連の業務であり、経験や知識が必要とされることが多い。また、携帯電話やスマートフォンの販売店員の求人も多いが、希望する求職者はほとんどおらず、求人が滞留している。
		職業安定所 (職業紹介)	求人数の動き	・引き続き求人数の増加がみられ、管内の有効求人倍率も高い水準で推移している。
		学校 [大学] (就職支援業務)	求人数の動き	・新卒採用に向けた求人票の受理件数は、前年比で若干減少している。しかし、福祉関係の求人は順調にきている。
		×	求人情報誌製作会社 (編集者)	求人数の動き

11. 沖縄 (地域別調査機関：一般財団法人南西地域産業活性化センター)

(- : 回答が存在しない、* : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (沖縄)		ゴルフ場 (経営者)	単価の動き	・単価を上げたが、それでも来客数が増えている。
		百貨店 (店舗企画)	販売量の動き	・9月3～5日が旧盆にあたり、食品を中心に堅調な伸びを見せた。また、インバウンド客の増加に伴い、化粧品動向が店舗全体の売上を押し上げる。中国人客の携帯端末での決済が増加傾向にある。
		コンビニ (経営者)	来客数の動き	・観光客の増加に伴い、来店客数が増加している。
		その他飲食 [居酒屋] (経営者)	それ以外	・近隣200メートル内の古いビルを壊して、一気に複数のホテル建設が始まっている。店舗の修繕を大工さんに頼んでも忙しくてすぐには対応してくれない。街頭に韓国からの観光客が増えている。
		旅行代理店 (マネージャー)	お客様の様子	・社員旅行や慰安旅行の話をする会社が増えてきている。10～11月の連休での実績が伸びている。
		観光名所 (職員)	来客数の動き	・事前予約がある。

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	
		その他のサービス[レンタカー](営業担当)	来客数の動き	・予約台数は、前年比107%と好調であったが、単価が下落傾向にあり売上は前年並みであった。レンタカー各社が前年以上に増車をしているものの、増車以上に稼働が上がらなかったため、ネットで安売りを仕掛けたのが単価下落の一因として挙げられる。	
		住宅販売会社(営業担当)	来客数の動き	・住宅展示場への来場者数が3か月前に比べ微増で推移している。	
		スーパー(販売企画)	単価の動き	・前年との旧盆の時期の違いによって、9月は旧盆効果が大きく影響しており、前年比では売上は大変良かった。しかし同条件にて比較すると、1品単価が下がったためマイナスである。	
		観光型ホテル(代表取締役)	競争相手の様子	・新規ホテル参入や、不法な民泊などの宿泊施設が増えている。全体的にパイは増えているが、それ以上に競争相手が増えており供給過剰な状態になってきている。売上や稼働率は落ちている。	
		通信会社(サービス担当)	販売量の動き	・良くなる要素が、まだあまり見受けられない。	
		住宅販売会社(代表取締役)	販売量の動き	・個人住宅、投資用賃貸物件、商業施設などバランスよく工事受注を行っている。また設計プラン作業を行っている顧客も多く、今後の受注が見込める。	
		衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・季節の変わり目ということもあり、客層としては当店のファンが多く、一見客は少なくなっている。	
		通信会社(店長)	販売量の動き	・前月は好調だった販売数が、今月に入り前年比80%となっている。前年も同じ時期に新商品が発売され好調な売行きだったが、今年の新商品は人気がなく前年割れの原因となっている。	
	x	商店街(代表者)	競争相手の様子	・多くの客が大型店で商品を買うようになり、外国人客もスマートフォンを活用し、事前に調べて買物に行っているような状況である。商店街ではそのような対応ができず、大変厳しい状況に置かれている。	
	x	観光型ホテル(マーケティング担当)	販売量の動き	・沖縄県への入域観光客数の伸びは前年実績を大きく上回る状況で好調だが、弊社ホテルは稼働率において前年同月実績を大幅に下回る状況である。9月単月の稼働率としては過去10年間を通して最も低い状況である。	
企業 動向 関連 (沖縄)		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・新築住宅の仮契約、及び本契約が増加している。	
		*	*	*	
		窯業・土石製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・公共、民間工事向け出荷は共に横ばいである。	
		*	*	*	
x	-	-	-	-	
雇用 関連 (沖縄)		人材派遣会社(経営者)	求人数の動き	・求人依頼は、既存ユーザーからの追加依頼と新規依頼共に好調を維持し、増加を続けている。	
		人材派遣会社(総務担当)	求職者数の動き	・夏休み後に求職者の増加を期待したが、低調な動きだった。	
		求人情報誌製作会社(編集室)	求人数の動き	・9月の週平均件数は944件で、3か月前の6月の927件と比較すると微増だった。件数的には大きな変化はなかった。	
		学校[専門学校](就職担当)	周辺企業の様子	・IT業界でも人材不足と言われているが、採用基準は依然として厳しい。簡単には内定を出さない。	
		-	-	-	-
	x	-	-	-	-