

## 1. 景気の現状に対する判断理由等

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

### 1. 北海道（地域別調査機関：株式会社北海道二十一世紀総合研究所）

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連  (北海道)		観光名所（従業員）	来客数の動き	・来客数が例年を大きく上回る状況が続いている。特にインバウンドの個人客と若者の小グループ客による利用が増えている。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	お客様の様子	・9月の売上は2023年比で107.5%、2022年比で185.5%、2021年比で524.2%、2020年比で421.7%、2019年比で118%となっている。豪華客船が複数回寄港していることもあって、景気はやや良くなっている。
		住関連専門店（役員）	販売量の動き	・3か月前と比べて、売上の前年比が伸びている。特に日用品や季節商材の売上が増加しており、ふだん使いの商材の購買意欲が高まっていることがうかがえる。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・9月に入って暑さが一段落したためか、ランチの客足が好調で売上は前年を超えた。例年9月は地域の食のイベントに客が流れるが、今年は影響が少なかった。また、スタッフの健康面についても、暑さが落ち着いたことで、夏バテなどの問題がみられなかった。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・観光シーズンを迎えて、観光客に動きが出てきたことから、景気はやや良くなっている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・国内観光客が好調をキープしていることもあって、8月以降、来客数が高止まりしている。連休中の入込も好調に推移した。インバウンド需要が増加していることもプラスである。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・国内線の利用客数の推移をみると、夏季繁忙期に入った7月はコロナ禍前と同水準であったが、8月は台風などの影響もあって、前年をやや下回った。国際線は、韓国便が好調を維持していることに加えて、中国便が増加したこともあって、大きく増加した。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・客への聞き取り調査から、国内旅行については、ホテルの宿泊料金が高騰していること、全国的に気温が高く真夏日が続いていたことが、需要の減少につながっている。海外旅行については、世界情勢などの不透明感が強いいため、需要が伸びなかったとみられる。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・3か月前と比べると、問合せ件数が増えている。海外旅行に関する問合せも増えている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数がコロナ禍前の水準に回復している。一方、商材の客単価の2極化が進んでいる。趣味し好に関連する商品は高額でも売れるものの、ニーズ商品はより安い物を求める傾向が強くなっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・9月の北海道は災害が少なく、天候にも比較的恵まれたことから、入出が好調に推移している。日本人旅行者も好調を維持しており、商店街はにぎわっている。ただし、今年は暑い日が多く、秋を感じないまま冬を迎えそうなことから、ファッション系の店舗は秋物商材を中心に苦戦を強いられている。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・売上はやや減少しているが、季節要因によるものであり、全体的な傾向は3か月前と変わっていない。
		一般小売店（経営者）	販売量の動き	・8月に株価が暴落したが、その後、回復するにつれて、売上も回復してきた。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・9月に入り、インバウンドが大きく減少している。円高に振れ始めた影響もあるが、好調な首都圏と比べると、北海道を訪れる観光客は減っている。この傾向は年末まで続くともみられ、しばらくの間は景気が横ばいで推移することになる。
	スーパー（店長）	販売量の動き	・気温の低下とともに、衣料部門や住宅余暇部門の秋冬物商材、暖房関連商材が売れるようになってきた。一方、食料品の買上点数は落ち込んだままであり、客の節約志向が根強いことがうかがえる。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（役員）	お客様の様子	・2度の3連休があったことから、引き続き観光客が増加している。居酒屋関係者のまとめ買いも増加している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・新米が出回るまで米不足が続いていたため、納品された米がすぐに売れるなど、一時的には売上や来客数の増加がみられた。ただし、客の生活防衛意識が強まっている状況は変わっていない。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・本来であれば、秋物商材の投入が進むにつれて、客の興味が増し、販売量が上向いてくる時期だが、今年は客の反応が余り良くない。景気の良さを感じられない状況が客の購入意欲の低下につながっている。
		衣料品専門店（エリア担当）	来客数の動き	・必要な物を必要な時期に買うという客の動きに変化がみられない。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・決算期ということもあって、サービス部門も含めて、売上や販売量はかなり良い状況であった。ただし、他社と比較すると厳しい面もみられた。店舗間のばらつきも大きく、業績の良いところもあれば悪いところもあった。これらのことから、全体的な景気は余り変わっていない。
		乗用車販売店（従業員）	単価の動き	・ここ最近、出荷台数に大きな変化がないことから、景気は変わっていない。新型車の発表も遅れており、需要を刺激する材料が見当たらない。
		自動車備品販売店（店長）	お客様の様子	・客の様子をみると、必要な物は買う、不必要な物は買わないとはっきりしており、財布のひもが固くなっている。接客時に景気動向の話をする客も多くみられる。
		その他専門店【医薬品】（経営者）	来客数の動き	・北海道も暑い日が多かったことから、体調を崩している人が多いとみられるものの、客足は鈍いままである。高齢の客にとっては、9月下旬になって急に涼しくなったこともこたえている。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（経営者）	単価の動き	・石油製品価格に変動がみられないことから、景気は変わっていない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・9月に入ってから、来客数が前年や前々年とほとんど変わらない水準で推移している。そのため、これ以上、景気が悪くなることは考えにくい。
		観光型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・インバウンドを中心に客単価が上向いている。ただし、宿泊単価が上昇している分、稼働率が低下しており、全体的には現状維持で推移している。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・2024年度下期に向けて、新規の法人営業を続けているが、客から前向きな回答を得られない状況が続いている。前年に久しぶりの職場旅行を実施した企業も2年連続で実施できるほど景気が回復していない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・9月のタクシー1台当たりの売上は前年から約5%のマイナスであった。一方、今年に入ってから、乗務員の採用が増えており、前年から約30%の増員となっている。タクシー1台当たりの売上はマイナスとなったが、稼働台数が約30%増えていることで、会社の売上は前年から約30%の増加となった。
		タクシー運転手	来客数の動き	・8月はエアコン目的の利用客が微増していたが、9月に入り過ごしやすい気候となったことで、そうした客が徐々に減少している。また、9月に開催された食のイベントの効果で来客数が増加するようなこともなかった。全体的にはそれほど変化のみられない月であった。
		タクシー運転手	販売量の動き	・気温の変化が大きいこともあって、客の外出意欲が落ち込んでいる。業績も前年を下回っており、景気が良いという状況にはない。
		タクシー運転手	販売量の動き	・ここ3か月間、景気が若干上向きつつあるも、大きくは変わっていない。冬場を迎えると、タクシーの利用はどうしても落ち込んでいくため、今後の動向を注視していきたい。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・若干ではあるが、以前よりも旅行や外出の機会が増えており、それに伴って客の来店も増えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		美容室（経営者）	来客数の動き	・9月の売上はやや良かったが、ここ3か月の動きをみると、来客数も売上もそれほど伸びているわけではない。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・引き続き、住宅の販売量が減少している。販売価格も高騰したままである。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客の反応は決して良いものではない。景気そのものは上向いているのかもしれないが、商材の値上げ幅が大きいことがマイナスとなっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・来街者数の動きをみると、9月上旬は、地域住民、道内観光客、道外観光客のいずれも増加していたものの、中旬以降は、雨模様の日が多かったこともあって、地域住民を中心に来街者が減少した。また、車両のナンバーから判断すると、道内観光客の数は大きく変わっていない一方で、道外観光客が減少していることがうかがえる。外国人観光客は、ここに来て、数人の中国人グループ客の姿が前年よりも目立つようになってきた。全体的には、景気はやや悪い状態で推移している。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・来客数は競合他社からの流入もあって、前年よりも伸びているものの、買上点数の減少が続いている。商材の値上げが家計に響き、客の買い控えが強まっていることがうかがえる。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・競合の出店があったため、来客数が減少している。ここ数年続いていた値上げの動きは落ち着いてきたものの、客単価は低迷したままである。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・米の高騰が家計に与える影響が大きいこともあって、客がコンビニで買物する機会が減っている。
		乗用車販売店（経営者）	競争相手の様子	・地域全体の受注量及び販売量が、前年を大きく下回る水準で推移している。工場への在庫量も全体的に弱含んで推移している。
		その他専門店 [造花]（店長）	お客様の様子	・セール開催月であったが、来客数が見込みほど伸びなかった。また、季節商材について、需要の生じる時期が年々遅くなる傾向もみられる。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・国内団体客については、コロナ禍以降、漸減しており、集客が伸びていない状況にある。インバウンドは、欧米からの個人客が伸びているものの、航空機燃料の不足とグランドハンドリング人材の不足を要因に、近隣空港におけるチャーター便や新規路線の就航が滞っていることから、アジアを中心とした団体客の集客が減っており、全体の集客数が落ち込んでいる。
		タクシー運転手	販売量の動き	・秋の観光シーズンに入ったが、観光客の入込は今一つである。例年この時期から増え始めるコンベンション関係のビジネス客の利用がこれから上向くことを期待している。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・全道的に競合他社の通信サービスへの流出が想定よりも多く、逆に流入が少ない状況となっている。特に大型量販店やイベント会場での流出が顕著である。また、9月発売の人気端末については、前年並みの客の反応がみられるものの、期待ほどではなく、想定よりも収支が悪くなっている。
		美容室（経営者）	単価の動き	・物価高の影響で客の消費意欲が低下している。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・分譲マンションのモデルルームを来訪する客の予算面での制約が一段と厳しくなっている。
	×	百貨店（売場主任）	単価の動き	・円高、株安の影響もあって、客の買上率、客単価が低下している。
	×	スーパー（店長）	販売量の動き	・政権政党の総裁選、米国の大統領選挙の動向を気にかけている客が多く、景気がやや悪くなっている。
	×	スーパー（店長）	来客数の動き	・買う物を決めて来店する客が多く、必要な商品以外は買っていない様子が見える。
	×	衣料品専門店（経営者）	それ以外	・全国的に客の節約志向が続いている。特に当社の商材は少しおしゃれな外出着が中心であり、旅行や行事など、着ていく場面が、節約志向の影響を受けて減少している。また、9月は猛暑や台風など、天候面での影響もみられた。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
企業 動向 関連  (北海道)		食料品製造業 (従業員)	受注量や販売量 の動き	・9月の販売量は前年比プラス53%であった。3か月前の販売量は前年比プラス32%であったことから、景気は良くなっている。
		通信業(営業担 当)	取引先の様子	・コロナ禍後の人流回復に伴って、経済の好循環サイクルが生じていることで、道内でも設備投資に積極的な民間企業が出てきた。人手不足を補う面もあるが、建設業でDX投資が進んでいるほか、これまでIT投資に慎重であった中小企業においても、将来の需要取り込みに向けて積極的な設備投資を行う企業が増えている。
		金融業(従業 員)	取引先の様子	・値上げ効果を実感しているという企業の声を聞くようになってきた。原材料価格の上昇や諸経費の増加を引き続き問題視している様子もみられるものの、利益は改善傾向にあり、それに伴ってDX投資やIT投資に前向きな企業が増えている。
		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	・国内の建設投資は、公共工事も民間工事も堅調である。また、価格の適正化が徐々に進んでいることもプラスである。
		その他非製造業 [鋼材卸売] (従業員)	受注量や販売量 の動き	・商材の値上げなどの影響もあるが、受注案件が増えていることで、数か月前の予測よりも実際の売上が増える傾向がみられる。ただし、ベース商材の動きは低迷しており、市場の動きは2極化している。
		建設業(従業 員)	受注量や販売量 の動き	・発注量は多いものの、設計や施工の人手不足で受注できないケースが増えており、発注量の調整が行われている。忙しい状況ではあるが、作業の手配など、今までにない作業が増えたためであり、景気が上向しているわけではない。
		建設業(役員)	受注量や販売量 の動き	・天候に恵まれていることで、引き続き各現場の工事進捗に遅れなどはみられず、順調に出来高が積み上がっている。
		輸送業(支店 長)	受注価格や販売 価格の動き	・農産物の発送業務が本格化したこともあって、貨物量が増加傾向にあるものの、港湾作業員やドライバーなどの人手不足が課題となっている。残業時間の上限規制の影響で、対応し切れない状況も生じている。また、料金改定について、荷主から満額回答をもらえていないケースもあり、忙しい割に収益が伴わない状況が続いている。
		司法書士	受注量や販売量 の動き	・新たな取引に伴う案件ではなく、過去に登録していなかった案件の依頼が多いことから、身の回りの景気は良くなっていない。
		農林水産業(経 営者)	受注量や販売量 の動き	・全国的な猛暑の影響が計り知れない。ただし、影響が大きくなるのは10月以降とみられる。また、青果物においては、石川県の大雨による影響も心配である。
		食料品製造業 (従業員)	受注量や販売量 の動き	・例年9月から受注量が増えてくるが、今年は8月の受注量をやや上回る程度にとどまっている。
		広告代理店(従 業員)	受注量や販売量 の動き	・広告予算の削減、事業の見直しにより、取扱量が減少しており、景気はやや悪くなっている。
		司法書士	受注量や販売量 の動き	・例年、受注量が増えてくる時期であり、今年も同様の水準で推移しているものの、物価上昇の影響が大きく、収益を圧迫している。今後の動向によっては、収益がマイナスに転じることも懸念される。円安が主な要因であり、国による積極的な対応策を期待したい。
	x	-	-	-
雇用 関連  (北海道)		-	-	-
		*	*	*
		人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・求人数は3か月前と変わらず堅調に推移している。目標に対しても上振れしており、企業の人材ニーズは変わらず旺盛なことがうかがえる。また、どの企業に聞いても人手不足は解消されていないようである。採用した従業員が短期で退職することに悩んでいる企業は多いものの、業績維持と拡大に向けて採用を控える意思はみられない。
	求人情報誌製作 会社(編集者)	求職者数の動き	・非正規雇用の求人に応募する求職者の多くが、50歳以上のシニア層かシルバー層となっており、地域の産業を担う若年層の人材不足が顕著になりつつある。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		求人情報誌製作会社（編集者）	求職者数の動き	・合同説明会や相談会などのリアルイベントに参加するシニア層が前年と比べてかなり増えている。シニア層からは、物価高が進むなか、生活の足しにするため、少しでも収入を得たいとする声が多く聞かれる。ただし、求人数が減少傾向にあることから、高齢者の仕事探しは厳しい状況にある。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・季節要因を除けば、業種にかかわらず、求人数に大きな変化はみられない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	周辺企業の様子	・今年の農作物の収穫状況は比較的順調であり、当地を代表する収穫イベントも盛況に終わった。また、中規模商業施設のオープンもみられた。当地においては、好調な分野が少なからずあり、有効求人倍率も徐々に上昇している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・当地における8月の有効求人倍率は0.80倍であり、3か月前と同率であった。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職申込件数は前年から25.1%減少し、月間有効求職者数は前年から13.3%減少した。一方、新規求人数は前年から14.4%減少し、月間有効求人数は前年から10.6%減少した。求職者数も求人数も落ち込みが大きいことから、景気は厳しいまま変わらない。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・説明会への参加企業は増えているものの、参加者数にはそれほど変化がみられない。
		*	*	*
	x	-	-	-

## 2. 東北（地域別調査機関：公益財団法人東北活性化研究センター）

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (東北)		-	-	-
		商店街（代表者）	来客数の動き	・7月に商店街に隣接した大型商業施設が開業して以来、来街者数は特に土日祝日が増加している。売上については、飲食店は増加傾向にあるものの、衣料品関連が苦戦しており、全体としては横ばいである。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・前月までの閑散とした店頭の様子とは打って変わり、今月は非常に忙しく、客と話をする余裕がなくなっている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・米不足により米を求める客が多くなっている。米の販売量が前年比250%となっており、その分売上も増加している。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・車の買換えを検討する客が増えている。
		乗用車販売店（店長）	お客様の様子	・認証不正問題の影響下にあった車種も順次販売が再開され、足元の受注は増え始めている。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・受注生産をしているが、受注量が増えた分、販売量が増加している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・今月に入り週末を中心に来客数が多少増加している。これまで数年続いていた停滞感が少し変わり始めた感じがある。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・来客数がそこそこあり、高単価のものがよく売れている。
		競艇場（職員）	単価の動き	・大口客が多く来場したため、売上が良くなっている。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	販売量の動き	・販売量、売上額、粗利が3か月前より増加しており、前年比では約25%増加している。賃金や仕入価格、消耗品価格、光熱費の上昇分は売価に転嫁しており、好調な状態である。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・暑さが続いているため夏物商材がよく出ている。来客数も前年を超えており、1人当たりの販売点数も前年の1.5倍となっている。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・今月は残暑も厳しく、2週連続の3連休もあって期待していたが、販売量はそれほど伸びなかった。度重なる自然災害や公共交通機関の運休等により、県外からの旅行客のキャンセルが多かったことや地元の人豪雨等で外出を控えたことで予想以上に厳しい状況になったとみている。

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（企画担当）	販売量の動き	・食品と高額商品が売上上位を占める構造は変わらないものの、全体の売上は低迷している。特に売上の大部分を占める食品の不調は継続している。
		百貨店（経営者）	販売量の動き	・中旬から気温が低下し、季節の変わり目の衣料品を中心に久しぶりに消費が活発になっている。食料品は更なる値上げで生活防衛意識が強まり、売上は厳しい。
		百貨店（従業員）	お客様の様子	・来客数は横ばいだが、低単価でも必要最低限の物しか購入しない傾向が続いており、販売点数が微減している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・8月は米の売上が前年比200%を超えていたが、今月は同83%となっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・各種値上げの影響が大きく、買上点数の回復の兆しがみえない状況が続いている。
		スーパー（店長）	それ以外	・10月から最低賃金が引き上げられるが、社会保険の適用枠も拡大されるため、可処分所得が増える世帯は限定的とみている。
		スーパー（企画担当）	お客様の様子	・販売構成比の特売品比率が高い状態が続いており、客単価が伸び悩んでいる。値引き時間に合わせて来店する客や安くても必要な商品だけを購入する客が目立つ。商品価格の上昇が一段落したことや客が特売商品を選んで購入していることから、来客数は増えても売上は大きく伸びていない。
		スーパー（商品担当）	販売量の動き	・気温が前年より低めに推移したため、前年より夏物商材の販売量が減少しており、全体の販売数量も減少している。
		スーパー（業務担当）	来客数の動き	・残暑が長い分、商品の売行きに変化はみられたが、来客数に大きな変化はない。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・残暑が厳しく、冷たい物がよく売れている。例年ならば9月に売れ始めるホット商材は全く売れず、トータルの売上は前年を少し下回っている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数が横ばいのため、特に変化はない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・微増ながら来客数は前年超えを継続している。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数が天候に左右され、売上も安定しない状態が続いている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・風力発電関連企業からの作業服等の受注が好調で、売上が上がっている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・経済状況を踏まえた冷静な判断による購入が多い。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・出張やイベント用途などの需要は安定しているが、残暑の影響か、ふだん着需要の動きが不安定である。
		衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・来客数、客単価はほぼ予算どおりであったが、買上点数が90%だったため、売上が確保できていない。
		家電量販店（従業員）	単価の動き	・残暑が厳しくエアコン等夏物商材が好調である。省エネ型給湯器は補助金対象機器の買換えが締切り間近のため好調である。新型スマートフォン等で需要が喚起されているため秋商戦も好調である。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・車の納期が回復しているが、個人客の販売台数が余り伸びていない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売台数は変わらない。小型車と軽自動車の比率が逆転し、主力車種の動きが止まったのが気になるが、他の車種でカバーできている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・メーカーからの配車量は増加しているが、受注量が落ちている。
		自動車備品販売店（経営者）	お客様の様子	・他の業種でも、受注量が減少しているという話を聞く。
		その他専門店 [白衣・ユニフォーム]（経営者）	販売量の動き	・暑すぎたことが原因か、夏場の売上が大きく減少している。良くなる気配もない。
		その他専門店 [靴]（従業員）	販売量の動き	・良い商品には金を出すのが、必要に迫られていない商品には慎重になっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 [ガソリンスタンド] (営業担当)	販売量の動き	・販売量は前年を下回った状態が続いている。改善の要素も見当たらない。
		その他小売 [ショッピングセンター] (統括)	来客数の動き	・4～9月までの累計前年比をみると、売上、来客数、客単価は数%のプラスになっているが、エネルギーコストや人件費の上昇により景気の浮揚感はみられない。消費者は日常の食費を節約する一方で、日中の外出が増加したことにより化粧品の購入やカフェ・ランチを楽しむ時間消費型の施設利用が増えており、消費にメリハリがみられる。
		一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・来客数は前年比98%で推移している。
		観光型ホテル (スタッフ)	お客様の様子	・館内消費が伸び悩んでいる。
		観光型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・台風の影響で多くのキャンセルが出ている。予約数も伸び悩んでいる。
		観光型旅館 (経営者)	来客数の動き	・連休が2回あったことは良かったが、平日の動きは鈍く、その差が激しくなっている。
		旅行代理店 (従業員)	販売量の動き	・コロナ禍明け以降は宿泊申込みから宿泊までの日数が長くなっている。インバウンド需要も徐々に増えつつあり、雪山観光地の冬季インバウンド申込みが活発化している。
		旅行代理店 (従業員)	販売量の動き	・当社宿泊契約施設の販売状況は3か月前とほぼ同様である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・暑い日は続いているものの、他の月と比べてイベントや行事が少なく、3連休も2回あったため、利用客が少なくなっている。
		通信会社 (営業担当)	お客様の様子	・客の設備投資意欲に変化がみられない。
		通信会社 (営業担当)	お客様の様子	・客から良い話を聞かない。
		通信会社 (社会貢献担当)	販売量の動き	・販売量は横ばいで推移している。
		美容室 (経営者)	来客数の動き	・来客数は前年比94～96%で推移している。特に常連客の来店率が下がってきており、来店サイクルが伸びている。
		美容室 (経営者)	単価の動き	・物価高の影響か、ヘッドスパなどのサブメニューを注文する人が少ない。
		その他サービス [寮管理] (管理人)	お客様の様子	・景気に変化はみられない。消費者は物価高騰に対応する努力をしながら生活をしている。
		設計事務所 (経営者)	販売量の動き	・営業を掛けていた事案が順調に成約している。ただし、売上が立つのは先になる。
		住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・戸建て住宅は安価な規格住宅や建て売りが多く、客単価も低い。
		その他住宅 [リフォーム] (従業員)	販売量の動き	・住宅設備機器は、前月から先送りとなっていた省エネ型給湯器の工事は増えたが、残暑の影響で給湯機交換、石油暖房器具の買換えは伸びていない。リフォームは、生活必需品の相次ぐ値上げにより節約志向が高まり、緊急以外の工事を先送りするケースが増えている。
		商店街 (代表者)	来客数の動き	・暑さが収まっても客足が戻らない。
		一般小売店 [医薬品] (経営者)	単価の動き	・9月も多くの商品の値上がりがあったが、売上は3か月前と同じである。
		一般小売店 [雑貨] (経営者)	販売量の動き	・上旬から中旬にかけて残暑が厳しく、夏物のセール品しか動いていない。その後肌寒くなり秋物が少し動いたが、残暑が戻ったため衣料品の動きがピタリと止まっている。
		百貨店 (催事担当)	販売量の動き	・残暑により秋物の動きが例年より鈍い。一部改装オープンが予定より遅れ、売場を閉めていた期間が長引き、売上減少につながっている。
		スーパー (経営者)	単価の動き	・平均単価が前年割れし、来客数も中旬から前年割れとなっている。政治の影響や景気の先行きの様子見をしているようで、買い控えがみられ消費は低迷している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数、販売量共に減少している。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・米不足で一時的に米が異常に売れたが、新米が出てからは、買いためしているためほとんど売れていない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数は減少傾向にある。夜間は横ばいで推移しているものの、昼間の時間帯の落ち込みが顕著である。近隣でイベントがあるときだけ増加し、平日は厳しい状態である。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・悪天候の日が多く、3か月前より売上が下がっている。
		コンビニ（経営者）	それ以外	・残暑が続いているものの、気温の低下とともに来客数が減少している。本部の施策で廃棄物が増加している上に、買い控えもみられる。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数、販売量共に減少傾向で、4か月連続で前年割れしている。農家の収穫時期と重なったこともあり、人流は鈍い。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・天候不順や台風の通過によるイベント中止などマイナス要因が多く、来店頻度が低下している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・2週連続で3連休があり、本来であれば売上が伸びずタイミングだったが、どちらも雨が降り、来客数を伸ばすことができなかった。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・中旬までは暑く、秋物は動かなかった。少し涼しくなった下旬にようやく動き出している。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・気温の高い日が続いており、秋物商材の売上が振るわない。物価高騰による節約志向の高まりもみられる。
		家電量販店（従業員）	来客数の動き	・9月になると夜の気温が一気に下がる地域なので早めに冬物を展開しているが、今年は気温が30度を超える日もあり、冬物商材を見に来る客が減っている。中旬には新型スマートフォンが発売されたが盛り上がったのは2～3日である。決算セールを実施中だが反応は鈍い。
		住関連専門店（インテリアコーディネーター）	販売量の動き	・物価上昇が続いている。住宅用の部材や輸入品の価格も上昇している。それにより、建物本体も内装もなるべく予算を抑えようとする人が増えている。
		その他専門店【酒】（経営者）	販売量の動き	・地元では米の収穫が早まったせいか、全体的に飲食店の動きが鈍く、やや低調である。一般店頭販売も価格の上昇が継続しており、売上金額は確保できそうだが、数量は少なくなっている。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・10月以降の予約受注が鈍化している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・6月以降は予約数が減少しており、例年よりもやや悪くなっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・当地のほか、近県で発生した大雨などによる天候不良の影響でキャンセルがあった。
		旅行代理店（従業員）	単価の動き	・比較的高額な商品にも動きがあった以前と比べて、今月は購入単価が低い。安近短の商品に流れている。台風等の災害が続いているため旅行マインドが低下していることも影響しているとみている。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・放送サービスは、若者を中心にテレビ離れが加速しており、新規の加入者数が大幅に減少している。インターネットサービスは、携帯キャリアを中心とした競合他社のサービスへの乗換えが増えているため、加入者数が減少している。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・7月末の豪雨で当社は大きなダメージを受け、現在回復に努めている。元々多い予約客は営業活動などで確保できているが、風評被害の影響か、振り客が前年の3割程度に落ち込んでいる。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・2度の3連休が天候不順だったため、来客数は前年を下回っている。団体客はそこそこだが、一般客は低調である。
	×	スーパー（経営者）	お客様の様子	・食料品に限らず物価高が続いているため、節約・儉約志向が高まっている。



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	x	衣料品専門店 (店長)	来客数の動き	・厳しい残暑の影響で秋物への移行時期が2～3週間ずれているようで、本来9月に動くはずの衣替え商品が全く動いていない。仕事用のスーツやジャケットといった当社の主力商品が全く動かず大苦戦している。
	x	一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・居酒屋部門は来客数、売上共に堅調に推移している。高単価設定の和食部門は、法人や団体の利用は堅調だが一般客が減少している。止まらない物価高が要因とみている。
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	・土産需要は堅調で、前年よりやや良い状況で推移している。
		食料品製造業 (製造担当)	受注量や販売量の動き	・修学旅行を含む団体客、インバウンド等により、飲食店、物販共に好調に推移している。一方で、対応するスタッフの確保に苦労している。
		一般機械器具製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・半導体設備用部品の今後3か月の受注見込みがやや増加傾向にある。その先も同水準で推移するとの客先情報がある。
		建設業(従業員)	受注量や販売量の動き	・受注は順調に推移しているが、人手不足のため仕事を選んで対応している。
		金融業(広報担当)	取引先の様子	・県内各地の夏祭りの人出も回復し、特に観光宿泊や飲食業界は堅調に推移している。一方、米などの物価上昇が、日常生活における消費マインドを冷やしている。
		広告代理店(経営者)	取引先の様子	・従来の広告業務とは違う形で新規取引の問合せが増えている。人手不足などを背景に、企業価値向上のニーズが高まっているのではないかと推察している。
		農林水産業(従業者)	受注価格や販売価格の動き	・農業団体の米の買取価格が発表になり、例年と比べてかなり高くなっているが、依然として生産コストの上昇は続いている。また、異常気象による長雨により米の収穫が遅れている。
		農林水産業(従業者)	受注量や販売量の動き	・今年は天候に恵まれ、病害や虫害もなく、生育も良好だった。販売も好調に推移している。
		食料品製造業 (営業担当)	受注量や販売量の動き	・販売量の前年割れが続いており、3か月前と比べても悪い状況に変わりはない。
		出版・印刷・同 関連産業(経営者)	受注量や販売量の動き	・役場を中心に印刷物の発注が激減している。デジタル化が進んでいる。
		出版・印刷・同 関連産業(経営者)	受注量や販売量の動き	・販売量の動きに変化がみられない。
		金属製品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・季節要因以外に目立った動きはない。
		電気機械器具製造業 (企画担当)	取引先の様子	・半導体関連の取引先からは開発、投資の積極的な商談が出てきているが、実際に契約までは至っていない。
		輸送用機械器具製造業 (経営者)	取引先の様子	・取引先からの引き合い数の伸び悩みが受注に影響しており、売上も減少傾向となっている。
		建設業(従業員)	受注量や販売量の動き	・設計に関連した受注契約があった。
		建設業(従業員)	受注量や販売量の動き	・受注量に変化がなく、変わらない。
		建設業(従業員)	受注量や販売量の動き	・受注量が限界を超えた状態が続いている。
		輸送業(経営者)	受注量や販売量の動き	・4～9月の売上は前年比4%弱の増収だが、依然として荷動きは良くない。運賃も上昇傾向にあったが、最近では業界全体で需要が減少しているため、停滞若しくは下降気味の状態になっている。
		通信業(営業担当)	取引先の様子	・顧客に余り積極的な動きは見られない。
		通信業(営業担当)	取引先の様子	・取引状況に変化はない。
		広告業協会(役員)	受注量や販売量の動き	・広告市場は3か月前とほぼ変わりなく、前年同月比では微減で推移している。イベントは通常どおり開催されているが、猛暑の影響もあり、新型コロナウイルス感染症発生前の人出には戻っていない。
		経営コンサルタント	それ以外	・物価は高止まりしており、消費マインドの停滞感は続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		公認会計士	取引先の様子	・顧客の月次決算状況から判断している。小売、サービス業は売上が回復し、業績も回復基調にある。建設業は一定の売上、利益を出している顧客が多い。製造業は相変わらず部品不足等で売上が上がらず、業績の厳しい顧客が多い。全体の景気はやや良い状況が続いている。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	それ以外	・当地では住宅の新築現場が全く見当たらない。地場工務店の需要が多い地域だが、関係者からは案件相談の件数が非常に少ないと聞く。
		電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・顧客が最優先事項に対応しているため、新規発注や追加発注が見込めるような状況にない。
		コピーサービス業（従業員）	取引先の様子	・破産企業が増えている。前月に続いて今月も不良債権が発生している。
		その他非製造業〔飲食料品卸売業〕（経理担当）	受注量や販売量の動き	・食品の値上げが続いており、販売量は前年をやや下回っている。
	x	窯業・土石製品製造業（職員）	受注量や販売量の動き	・単月では2019年8月から5年連続で前年同月を下回っている。また、年間でも10年連続で前年を下回っている。大変厳しい状況である。
雇用 関連 (東北)		-	-	-
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・4月以降前年比マイナス20%前後で推移していた求人数が、今月は前年比プラス7%前後で推移している。ここ数か月とは異なる傾向にある。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数は増えている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・人流の回復を受けて、交通誘導の求人数が増加している。また、派遣求人も増加傾向にある。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・飲食業や卸売業、物流倉庫などでは人材不足のため募集を続けているが、畜産業や建設業で経営が苦しくなっている企業が出始めている。
		人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・求職者の動きは活発だが、採用企業側の採用要件として経験者を希望する傾向が続いている。
		アウトソーシング企業（経営者）	それ以外	・受注量は前年並みで推移している。
		新聞社〔求人広告〕（経営者）	周辺企業の様子	・経営者との会合等でも、景気に変化がある話は聞かない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・秋祭りなどのイベントは盛況で、若干ではあるが広告に動きが出ている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・特定の業種では人手不足感が継続しており、求人活動が活発である。一方で、原材料や燃料費の高騰により、休業などの雇用調整を行う企業も増加傾向にある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・会社整理が一段落し求職者数は減少傾向にあるが、求人も伸びていない。
		民間職業紹介機関（職員）	周辺企業の様子	・取引先との面談では増産の話はない。
		学校〔専門学校〕	求人数の動き	・学校への求人数に変化がみられない。
		新聞社〔求人広告〕（経営者）	周辺企業の様子	・取引先からは、物価高騰と人件費増加により非常に厳しい状況にあるという声を聞く。資金繰りが厳しい顧客も散見され、状況の悪化は進んでいる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・最低賃金の引上げがあり、プラスとなる要因がない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数、有効求人数共に減少している。

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
	x	-	-	-

### 3. 北関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連  (北関東)		家電量販店（店員）	販売量の動き	・前年比では、前月は103%だったが、今月は110%と好調に推移している。テレビ125%、冷蔵庫117%、エアコン107%と構成比の大きい商品群が伸びている。残暑の影響が大きい。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・宿泊部門は、夏から秋にかけてイベントが多く、高単価、高稼働率で推移している。料飲部門も、夏は閑散期であるものの、新型コロナウイルス感染症発生前の売上を超える予約状況である。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・9月は大型音楽フェスティバルやイベントがあったため、来客数が増えている。開催中の5日間は特に客が多かったため、やや良くなっている。
		その他飲食【ファーストフード】（経営者）	単価の動き	・円安や原料価格高騰も一段落して、値上げした販売価格が定着し、原価も安定している。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・これから繁忙期を迎えるため、やや良くなっている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・海外旅行を含め、客が旅行先の視野を広げてきている。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・3連休が2週続く日並びに加え夏日も多く、比較的安定した天候の日が多かったため、来客数も増えている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・結婚式や同窓会の招待客が、徐々にではあるが、増えてきている。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・コロナ禍の数年間に途絶えていた動きが戻ってきて、問合せが増えている。通常、建築業の景気の動きは他業種から少し遅れる。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・天候が良くなり、コロナ禍も落ち着いてきたので、このところは趣味にお金を使う高齢者が増えている。ただし、価格面にはシビアで損得を考えている。
		一般小売店【精肉】（経営者）	お客様の様子	・今月も夏の延長のような暑さが続いており、人の動きは余り良くない。米不足の問題は、新米が出てきたので少し安心している。便乗値上げのようにもみえるが、他の生鮮品も値上がりしたままなので、家計は大変である。
		一般小売店【土産】（経営者）	販売量の動き	・前年を基準にした売上達成度で比較すると、3か月前とほぼ同水準の月となっている。3連休が2回あったが、いずれも天候に恵まれず、期待したほどの売上はなかった一方、平日は天候に恵まれた日が多く、購買意欲の高い外国人や壮年、高齢の国内旅行者が多く訪れて、購買量も堅調に推移している。
		一般小売店【青果】（店長）	単価の動き	・夏の暑さのせいで、野菜は全体的にかなり高騰している。9月に入っても特に、トマト系は、かなりの高値になっている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・引き続き、アパレル関連は堅調に推移しているものの、食品の不振が継続している。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・以前から同じ傾向だが、客はその場、そのときに必要な物をしっかり吟味して購入している。ついで買いや衝動買いといった行動もなく、リーズナブルな物でも検討を重ねて購入している。季節の推移で購入単価は上昇するものの、客の堅実な消費行動は継続し、劇的なV字回復等はなく、このままの勢いを維持するものと考えられる。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・厳しい残暑の日が多く、例年より来客数が少ない。また、秋物商材の動きが非常に悪い。
	家電量販店（営業担当）	お客様の様子	・来客数は前年比97%と苦戦している。見積件数も前年と比べて減少している。	
	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・この数か月、新車、中古車等の販売は低位安定である。その補填を車検等の整備部門で行い、帳尻合わせをしている。	
	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・受注が伸びない状況で、販売台数も減少傾向である。受注残も減少している。	

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
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・販売は、特に良いとも悪いともいえない状況が続いている。
		住関連専門店（仕入担当）	来客数の動き	・猛暑、ゲリラ雷雨の影響もあり、来客数が減少している。9月に入っての高温は、売上にマイナスの影響しかない。
		一般レストラン〔居酒屋〕（経営者）	単価の動き	・各種値上げ続きで、飲食への出費が抑えられているのか、来客数の割に単価が上がらない。
		一般レストラン〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・相変わらずであるが、フリー客の動きが鈍い。
		その他飲食〔給食・レストラン〕（総務）	単価の動き	・主力の給食部門は、夏休みが終わり通常の稼働に戻っているが、食材費の上昇や採用難に伴うパート社員の時給単価の上昇等により、収支の厳しい状況は続いている。機械化、省人化がなかなか進められない労働集約型の業界には、厳しい状況である。
		旅行代理店（所長）	来客数の動き	・月末になり猛暑も落ち着いてきたことに伴い、来訪者数も徐々に増えてきている。外国人客は堅調である。大きな台風の影響もなく、今後の伸びに期待を持てる。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・月初めより全体的に動きが悪く、前年同月と比べて8%の減少である。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・当社起因ではないサービスの解約相談が増加傾向にある。解約防止対策を継続して行うことで、解約数を最小限にとどめているのが現状である。
		通信会社（営業担当）	単価の動き	・10月も各社の値上げは続き、実質賃金の低下も相変わらず続いている。3か月前と基本的には変わらない。
		通信会社（局長）	それ以外	・やや円高傾向に推移してきたが、消費の現場ではまだ影響は出ていない。逆に10月からの値上げ商材もあり、回復の実感がない。今後の動向に期待している。
		ゴルフ場（従業員）	単価の動き	・残暑や台風の影響もあったが、来場者数は前年を上回ることができている。しかし、単価は伸び悩んでいる。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	それ以外	・ここ1年間、あらゆる業種での深刻な人手不足が、事業の体力を奪う段階に入っている。働き方改革、賃金向上の流れに追い付けない。果たして自分の職場は生き残れるのか等、客との会話から不況感が深刻さを増していることが分かる。大企業は別世界らしいが、格差は確実に広がっている。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・依然として、建築費が高止まりしており、客の動きが鈍い。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・不動産の大きな動きはないものの、物件の動きがちらほら出てきている。事務所関係のテナントは本当に数が少ないが、飲食店関係の引き合いは若干増えてきている。土地は、良い場所については引き合いがあるものの、少し場所が悪いと、まるで引き合いがない。
		その他住宅〔住宅管理・リフォーム〕（営業）	来客数の動き	・集中豪雨による雨漏り修繕の依頼が増えている。発生した不具合事象の修繕のため、景気が上向いたことによるものではない。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	来客数の動き	・必要な物以外は買わないという風潮が、強く出ている。買うにしても高いと言われてしまう状況にある。物価高の影響もある。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・お盆が終わり、催事等もなくなってきたので、大分暇になっている。
		百貨店（店長）	それ以外	・物価高や能登半島地震等の影響もあり、国内の消費マインド自体は良い状態とはいえない。加えて、これまで消費を押し上げてきたインパウンドが陰りを見せ始めている。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・9月に入り、来客数が伸び悩んでおり、売上が前年を下回っている。
		スーパー（商品部担当）	お客様の様子	・食料品、生活必需品等が値上がりしたことにより、物価高の印象を受けるといった客の声が多く聞かれる。客単価、買上点数等の落ち込みも回復傾向になく、苦戦が続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店 (販売担当)	来客数の動き	・季節用品を扱っているが、夏が長く、酷暑が続いている影響で客が外出しない。当店の顧客は高齢者が多いこともあり、コロナ禍からの外出自粛が続き、本当に外出しなくなっている。来店してもらえないよう、いろいろな手を打ち努力はしているが、なかなか来てもらえない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・タクシーの利用状況に関していえば、かなり悪い。地域によって違いがあるとは思いますが、観光地でもない地方では自家用車も多く、タクシーを利用する客が少なくなっている。今までの得意先が段々と減少している。夜から深夜の時間帯も利用客が少ない。
		通信会社(総務担当)	販売量の動き	・今月の着地は2割減少の見込みである。
		ゴルフ練習場 (経営者)	単価の動き	・商品価格が上がっているため、買い控えしている。
	x	一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・米不足などは落ち着いてきているが、値段は上がったままである。他の食品、生活必需品等も値上がり傾向で、客は節約している。家計の節約で最初に切られるのが外食なので、早く企業の賃金を上げてほしい。
企業 動向 関連  (北関東)		一般機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・大型案件がスタートし、2か月間はフル操業が続いている。それ以外の受注もやや上向いている。
		金融業(営業担当)	受注価格や販売価格の動き	・受注、販売価格共に、価格転嫁が進んでいる様子が見受けられる。
		窯業・土石製品製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・大きな変化はなく、売上も目標達成し、稼働している。
		一般機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・回復を期待していたロボット関連の仕事も低迷が続く、仕事量が全体的に少ない状況が続いている。
		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・材料が高くなっており、思ったほど売上が伸びない。なかなか材料が入らないために余分に買う。赤字の連続でもう危機的状況である。
		輸送用機械器具製造業(経営者)	取引先の様子	・若干良くなってきたところだが、取引先や競合先の様子等はほぼ横ばいで、この先良くなるか悪くなるか、余り分からない。
		輸送用機械器具製造業(総務担当)	取引先の様子	・主要取引先の生産がいまだ安定していない。
		輸送業(営業担当)	取引先の様子	・9月は残暑も厳しく、特に、飲料水の輸送量が好調である。また、季節替わりで秋冬物家電のこたつやヒーター、寝具、毛布等も例年並みの動き出しである。2024年問題で、ドライバーの残業時間の制約もあり車両不足が発生し、用車費等の費用も高く、利益は薄くなっている。
		広告代理店(営業担当)	取引先の様子	・広告出稿が減った時期から今まで、ほとんど変わらない。この状況が通常になっている。9月で25年間発行していたタウン誌が休刊になっている。
		司法書士	受注量や販売量の動き	・3か月前と比べると変わらないが、ここ1年くらいは、全体としてずっとやや良い状態が続いている。
		社会保険労務士	取引先の様子	・売上が増加している事業所は多いが、利益はそれほど増えていない。
		化学工業(管理担当)	受注量や販売量の動き	・客からの受注量が下がっており、大口の案件がない。
		不動産業(管理担当)	受注量や販売量の動き	・ビルのオーナーが改装時に床等の清掃コストを削減する仕様に変更したため、値上げ要請で単価は上がったものの、実施範囲や頻度が減っており、従来と比べてややマイナスとなっている。
		経営コンサルタント	それ以外	・夏休みが終わり、街中や行楽地の人出も減り、全体的に活況感は弱いため、消費も落ち込んでいる。地域企業の売上、受注や生産等の業績面は、盛り上がりがない。
x	建設業(開発担当)	受注量や販売量の動き	・公共工事主体で売上の95%を占める建設業である。公共工事は順調で大変有り難い。今期の公共工事受注額は前年比では5%、前々年比は21%減少で、決算が心配である。	
雇用 関連		-	-	-
		-	-	-

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
(北関東)		人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・例年同様、製造業やサービス業を中心に繁忙期対応や休職者の代替の依頼が増加している。長期派遣では専門職の求人が例年より増えている。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数が前年同月比で増減を繰り返している。
		学校[専門学校] (副校長)	それ以外	・政局が変化するタイミングのため、消費動向も様子見の感じを受ける。
		人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・今年は豪雨災害等で、生鮮食品や一般衣料等にかなり影響が出ている。ガソリン価格も上がったたり下がりたり、波があり、購買力はあるものの、幾分厳しい。住宅関連は、増改築、外壁や屋根の補修等の仕事が継続して出ているが、被災地の作業応援による人手不足もある。全般的には少し厳しい。
		人材派遣会社 (管理担当)	求職者数の動き	・派遣の求職者が減っている。
	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)		乗用車販売店 (総務担当)	販売量の動き	・上期の最終月、需要月であり、客の動きが活発化し、売上が伸長している。
		その他小売 [ショッピング センター](統 括)	販売量の動き	・これまで極端に不調だった映画の売上が前月から伸びてきている。その他では楽器販売が好調である。
		その他飲食[給 食・レストラン] (役員)	単価の動き	・前年度に実施した価格転嫁交渉の効果が今年度より現れ、前年比で年間3億円程度の利益改善がみられる。これは、今年度以降もベースアップとして継続する(東京都)。
		商店街(代表 者)	それ以外	・右肩上がり基調が続いている。街の経済はとても良い。クレジットカードの取扱高は好調であり、来街者数も伸びている。株価や地価が高いと、富裕層が多いこの街の特性として強く好調さが出る。イベント関連も集客に苦慮することはない(東京都)。
		一般小売店[家 電](経理担 当)	来客数の動き	・今月になってもエアコンの取付け依頼が多く、その他住宅設備関連の問合せも多くなっている。
		一般小売店[祭 用品](経営 者)	販売量の動き	・秋の祭事が復活し、需要が高まっている。
		一般小売店[文 房具](経営 者)	来客数の動き	・6月から8月の3か月は、景気というより猛暑の影響で売上が横ばいであった。今月は、中旬以降は気温がやや落ち着いてきたため、地元の買物客や遠方からの来街者が多くなり、売上もやや増加している。地域のイベントが活発に開催されていることも、来街者数増加の要因となっている。それにより当店への来客数も増加し、6月から8月の売上を上回っている。インバウンドも目に見えて増加しており、円安の影響もありまとめ買いが多く、客単価を上げている(東京都)。
		一般小売店[生 花](店員)	販売量の動き	・3か月前の6月は余り行事がなかったが、9月はお彼岸があるため、仏花が前年並みに売れている(東京都)。
		一般小売店 [茶](営業担 当)	販売量の動き	・前年と比べ、売上、来客数共に伸びている。
		百貨店(営業担 当)	お客様の様子	・複合商業施設内の店舗を例にあげると、家族や複数名での来店に加え、食べ歩きが以前より増えており、1点ごとの価格は低いものの、あちこちを買い回りながら時を過ごすことに価値を見いだしているようである(東京都)。
		百貨店(店長)	お客様の様子	・支出にシビアな状況は変わらないものの、9月中旬以降は旅行準備、エステやマッサージなど生活必需品以外の目的での来店も増えてきている。
		スーパー(経営 者)	来客数の動き	・8~9月と来客数が復調傾向にあるものの、買上点数は依然として低調である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（ネット宅配担当）	来客数の動き	・来客数及び販売点数が増えてきている。
		スーパー（食品担当）	来客数の動き	・買上点数、客単価共に微増している（東京都）。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・単価が少しずつ上がり、買上点数も伸びている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・9月にもかかわらず30度を超える気温が続いたことで、飲料やアイスなど季節商材の売行きが好調なまま推移している（東京都）。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・商品単価が上がっているなか、来客数は100%前後を維持しており、単価が上がった分だけ売上にしっかり跳ね返ってきている。
		コンビニ（従業員）	販売量の動き	・販売量がやや増えている。新商品を出すと初めはよく売れたりする。ドーナツやカレーパンなど試行錯誤していくことで販売量を伸ばすことができる。工夫次第で大きく変わる。きちんと客の方を向いていれば、景気も売上も良くなっていくのではないかと。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・気温が下がってから実用衣料品を中心に売れている。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・着物事業におけるセールの集客が、3か月前と比べて計画比100%を超える状況になり、売上も100%以上の実績を残せるようになってきている。一方、主力のドレス事業については、マーケットの回復により、9月はEC販売が計画比130%を超えている。課題は、実店舗の業績が3か月前よりは回復基調にあるものの計画に届かず、要因である競合店に対する優位性をより一段高める必要があることである（東京都）。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・実質賃金が物価上昇を超えていない現状にもかかわらず、買換えの際に、より付加価値のある商材を案内することにより、微増ではあるが客単価の向上につながっている。ただし、一時的な単価向上にならないように足元を固めていく必要がある。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・海外の夏休みも前月で終わったが、訪日旅行客の来客数は前年同月より増えている（東京都）。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車の整備は順調に入っている。これまで販売が余り芳しくなかったが、前月末から今月にかけて徐々に伸びている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新車の販売量が前年よりも増加している。サービス部門も伸びている。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・来店理由が買換えなどの具体的な話になっている（東京都）。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・決算月ということもあり、客の心理が活性化しているように見受けられる。
		高級レストラン（営業担当）	来客数の動き	・9月の売上は、2019年比95.8%、前年比111.7%となっている。来客数は、2019年比79.3%、前年比94.8%、客単価は、2019年比120.7%、前年比117.8%である（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・単価は上がっているが、来客数も伸びているため、首都圏においては対応できている（東京都）。
		その他飲食〔カフェ〕（経営者）	単価の動き	・いろいろな物が値上がりし、それにも慣れてきている様子が見受けられる。人材募集の時給も高くなっているため、景気が良くなっているような気がする。夏が異常なほど暑かったため、徐々にいろいろな物が動き出すのではないかと（東京都）。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・6月と比べると、単価が大幅に上がっている。戦略によるものだが、来客数も多く、売上が増加している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・通常は9月になると客の動きが大分鈍くなるが、今年に限ってはまだ暑さが続いており、タクシーの利用客が減らず、ある程度良い状態が続いている（東京都）。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・新型コロナウイルス感染症の影響が徐々に薄れ、人の流れが平常に戻りつつある（東京都）。
		通信会社（経営企画担当）	お客様の様子	・商談数、獲得数が増加傾向にある（東京都）。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・9月のシルバーウィークでの特需効果が出ている（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・猛暑が収まってきたため、ようやく人の動きが戻ってきて、前年同月比で2%改善している。
		その他レジャー施設 [ ボウリング場 ]（支配人）	お客様の様子	・団体予約が増えている（東京都）。
		設計事務所（経営者）	単価の動き	・全体の仕事量としては、前月と同等のやや良好という状況である。現在の政治の状況、周りの雰囲気からして、どのように伸ばしていけばよいのか、先行きが若干みえないところがある。最大の難点は人手不足である。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・新規案件を受注できたことにより、3か月前と比較すると景況感の良い。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・当社は不動産デベロッパー業と総合建設業である。インバウンドを含めた観光用ホテルを扱っているが、新型コロナウイルス感染症が落ち着き、インバウンドが増えてきているため、これからホテルの稼働率も上がってくる。一方、建設業の方は、材料費などがかなり高騰しており、公共工事を含め、スムーズに受注が受けられない状況になっている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・販売量が上向いている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・法人による社宅需要でのアパート購入の問合せが増えている。業績好調な法人が従業員の福利厚生のために必要としている。
		商店街（代表者）	単価の動き	・最近、価格をかなり重視する客が増えている。リーズナブルで納得のいく価格設定の物に対して興味を示している。
		一般小売店 [ 家電 ]（経営者）	販売量の動き	・とにかくずっと底辺のままで変わらない（東京都）。
		一般小売店 [ 食料雑貨 ]（経営者）	それ以外	・為替が影響している。
		一般小売店 [ 印章 ]（経営者）	販売量の動き	・この3～4日ようやく秋めいてきたが、気温の高い日が続いたため、集客力が非常に弱い。独立した路面店のため、天候にも左右される。
		一般小売店 [ 米穀 ]（経営者）	販売量の動き	・物価の上昇により、慎重な買物をする客が見受けられる（東京都）。
		一般小売店 [ 眼鏡 ]（経営者）	販売量の動き	・来客数は余り変化がなく、売上也変わらない。円安による資材高騰のため仕入価格が上昇している。賃金も幾らか上げないと人手を確保できないために無理に上げたが、求人を出してもなかなか応募がない。仕入価格、人件費が高騰するのは仕方ないが、もう少し来客数が増えてほしいものである。
		一般小売店 [ 茶 ]（営業担当）	販売量の動き	・販売数が今一つで、売出しをしても今までの金額に届かない。客はそれなりにいるが買ってくれないため、客の景気もそれほど良くないのではないかと（東京都）。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・価格改定、原材料価格の高騰は続いているが、インバウンドは変わらずに伸長して2割以上を占めており、物価高をカバーしている。富裕層は、秋冬重衣料の予約販売など、猛暑のなかでも順調に進んでおり、消費行動は変わらない（東京都）。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・客全体の消費行動はここ数か月と同様の状態である。訪日外国人による売上也引き続きある程度のボリュームで推移している。現状では良くも悪くもない平均的な動きであり、大きな変化はみられない（東京都）。
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・高付加価値商品は堅調に推移しているが、3か月前より一段上がったというより、良い基調がフラットに続いている状態である。デイリーな食料品需要などは、物価の上昇等による節約傾向なのか、3か月前より若干失速している（東京都）。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・インバウンドや高額品は引き続き好調に推移している。国内客の状況にも大きな変化はない。残暑が厳しいことが影響しているのか、来客数の伸びが若干縮小していることが気掛かりではある（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
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・今月もインバウンドのプラスの影響により化粧品や宝飾品などが好調に推移している。前年と同様に連日真夏日が続き、秋物衣料や雑貨の動きは鈍い。食品関連は、来客数が前年並みで、売上は値上げの影響による客単価上昇効果により前年を上回っている（東京都）。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・8月頃から潮目が変わってきて、インバウンドは中国を中心に一定の落ち着きを見せているものの、依然として堅調である。国内客の動向にも大きな変化はみられない（東京都）。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・来客数の動向は、前年実績とほぼ同じペースで推移し、微増である。買上率の動きも同様で、踊り場状態にある。今後は現状の動向がベースとなる見込みである（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・販売領域が縮小、限定となっている当社と件の現況下、宝飾、高級雑貨などの高額品、インバウンドは好調である（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・都心の百貨店はインバウンドや富裕層の需要により売上が伸長している。一方で、郊外店ではそういった需要は少なく、売上は前年比では増加しているものの、大きなプラスにはなっていない。この9月も残暑や物価上昇の影響が客の様子から見受けられる。
		百貨店（管理担当）	販売量の動き	・気温の低下とともに秋物衣料品が売れてきている。来客数も前年より増加している（東京都）。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・前年の今頃は地域還元事業がいろいろあり売上がかなり伸びていたが、今年はそれがなかったため、前年比では余り良くない。10月の競合店出店に備えていると販売促進を行っているため、何とか持ちこたえている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・値上げが一旦落ち着いて、客単価も落ち着いてきているが、販売側がある程度低価格志向に移りつつあるため、買上点数は伸びているものの1品単価が若干下落傾向になっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数、客単価は前年並みを維持しているものの、買上点数の前年割れが続いており、全体的に販売量が増えてこない（東京都）。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・買物行動に特に変わった様子はない。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・単価は今も上昇傾向にある。また、防災意識の高まりから、防災用品、特に防災用食品並びに乾電池等の消耗品が稼働している。しかし、来客数減少にまだ歯止めがかかっていない（東京都）。
		スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・令和5年産の米が品薄となり、令和6年産の新米価格が上昇しているため、米を買い求めて来店する客が増えている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・販売量が落ち着いてきている（東京都）。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・天候不順にもかかわらず、来客数、売上共に大きな変化はない。特に、ドーナツ、スムージーなどの新製品の売上が堅調である。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・値上がりが続いており、今までは2つ買った物も1つしか買えないというような様子である。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・暑かった夏が終わり、消費も落ち着いている。9月から値上げする商材も多いが、人の動きは良いため、現状維持が期待できそうである（東京都）。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・安価な物を好む傾向になってきて、買上単価が下落傾向にある。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・毎月のように商材の値上げがあるなか、来客数は増加傾向にあるものの、客単価が伸びていない。より安価な商材へ流れているように見受けられる（東京都）。
		コンビニ（商品開発担当）	販売量の動き	・残暑が続いているため、飲料やアイス等の夏物商材が売れている（東京都）。
		衣料品専門店（役員）	販売量の動き	・9月も気温が高いため秋物衣料への移行が遅く、夏物の残りを販売している状態である。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・来客数に大きな変動がない。高額商材もある程度出ているが、慎重な客も多い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店 (経営者)	お客様の様子	・消費意欲が低下している。
		乗用車販売店 (販売担当)	お客様の様子	・賃金が上がらないまま物価が上昇している。ロシアによるウクライナ侵攻や、イスラエルのガザ侵攻などにより、原油や食料品の価格が上昇しており、生活が厳しいという声をよく聞く。整備などではできるだけ単価を下げてほしいという客もいる(東京都)。
		乗用車販売店 (営業担当)	来客数の動き	・9月の決算期は販売が好調なことが多いが、今年は動きがない(東京都)。
		乗用車販売店 (営業)	販売量の動き	・販売台数、市場占拠率の確保が全くできていない。
		その他専門店 [ドラッグストア] (経営者)	販売量の動き	・販売量の動きが前月と同じなので、上向く見込みはなさそうである。
		その他専門店 [貴金属](統括)	それ以外	・直近1年間に2回値上げを実施してきた結果、販売単価は上昇している。一方で、販売数量が減少しているため、景気そのものは余り変わっていない(東京都)。
		その他専門店 [ガソリンスタンド](団体役員)	来客数の動き	・9月、10月は郵便料金に始まる仕入商材や各種手数料などの値上げの話があり、燃料を含めて各販売商材の値上げも必要であるが、なかなか価格転嫁できないのが現状である(東京都)。
		その他小売 [ショッピングセンター](統括)	お客様の様子	・可処分所得が上がらず、財布のひもは固い(東京都)。
		その他小売[生鮮魚介卸売] (営業)	お客様の様子	・商材価格が上がっているため、客が余り量を買っていかない(東京都)。
		高級レストラン (役員)	それ以外	・予約数、来客数などは増えてきているものの、コスト高により、利益については厳しい状況となっている(東京都)。
		高級レストラン (仕入担当)	来客数の動き	・利用頻度が頭打ちとなっている(東京都)。
		高級レストラン (経理担当)	単価の動き	・婚礼の列席者1人当たりの金額が高止まりしており、引き続き景気は良い(東京都)。
		一般レストラン (経営者)	それ以外	・外国人観光客の増加が落ちてきている。それに伴い、場所によっては回遊数も減少している(東京都)。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・3か月前と比べて来客数も余り変わらず、良くも悪くもない。人手不足や物価高が続いている。
		一般レストラン (経営者)	単価の動き	・昼間は客が来るものの、夜は街全体としてほぼ客が動いていない。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・今月は例年売上が減る月ではあるが、宴会予約もそれなりに入っていたため、大きく落ちてはいない(東京都)。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・一時的に円高が進んだが、国内の材料調達価格や諸経費には影響がみられない。元の100円近辺から160円台に進んだ円安が、かつてのレートに戻ることは考えられない。為替レートの振れ幅のスケールは大きくなったが、市場もそれに慣れてきたように見受けられる。世界情勢には改善の兆しがみられず、悲観的な見方が優勢な現状では、実業への健全な投資が伸びないと考えている。
		その他飲食[居酒屋] (経営者)	来客数の動き	・今夏は猛暑のため外出を控える人が多かったようで、人通りも少なかったが、9月後半からは明らかに人通りが多くなり、予約も増えてきている(東京都)。
		都市型ホテル (経営者)	来客数の動き	・8月はやや持ち直して少し上向いたようにみえたが、9月は6~7月と同様の悪い状況に戻ってしまった。週末に大きなライブ等のイベントがなかったことが一因である。また、前半は宴会関係も非常に少なかったこともあり、9月は低調である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・連休ということで、宿泊及びレストランについては家族連れを中心に連日高稼働となり、猛暑のためかインドアプールの利用も好調に推移している。一方で、婚礼宴会についてはオフシーズンということもあって販売量が伸び悩み、前年を割り込む結果となっている。
		旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・夏休みが終わり、学校や幼稚園、保育園も再開して、日常生活に戻っているが、物価の上昇がまだ続いているため、客としてはなかなか遠くまでは足を伸ばせない。地震や台風等の風水害もあるため、近くでどこか良いところがあればというような状況である。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・前年比110%で推移している(東京都)。
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・物価高で旅行費用が上昇傾向にあり、例年の予算では実施ができない団体が増加している。予算措置が取れない場合は、宿泊から日帰りへの変更の検討も必要になっている。
		旅行代理店(営業担当)	単価の動き	・販売価格の上昇が以前と比べて抑えられるようになっている(東京都)。
		旅行代理店(営業担当)	来客数の動き	・高額でも予定を決めて申し込む客が増えている(東京都)。
		タクシー運転手	お客様の様子	・猛暑のときには大変な数の利用客がいたのだが、ここにきて暑さが和らいできて、ほとんど落ち着いている(東京都)。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・新規加入、コース変更共に必要最低限の内容を選択する傾向は変わらない。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・当社でいうと、物価が上昇し始めて以来、変わらずに低価格プランが売れており、販売量はここ数か月ほぼ同じである(東京都)。
		通信会社(経理担当)	販売量の動き	・防犯カメラのサービスが売れているが、主力商材は少しずつ純減している。
		通信会社(経営企画担当)	販売量の動き	・堅調といえば堅調だが、限りなく横ばいに近い微増である(東京都)。
		通信会社(管理担当)	販売量の動き	・B to Cにて物価上昇の影響があるが、B to Bは堅調のため、大きな変化はない見込みである(東京都)。
		観光名所(職員)	来客数の動き	・新型コロナウイルス感染症発生前の水準に戻らない(東京都)。
		競輪場(職員)	来客数の動き	・インターネットでの売上対策や、動画配信者などを起用した広告により、売上は4倍ほど伸びている。その後の定着率も高く、効果は抜群である。しかし、来客数はそこまでの伸びが期待できず、余り客足が増えていない。
		その他レジャー施設[ボウリング場](従業員)	お客様の様子	・特別な変化はみられない(東京都)。
		その他レジャー施設[総合](経営企画担当)	お客様の様子	・景気動向は3か月前と変わらず、来客数、単価共に高水準を維持している。また、円相場は若干落ち着き円高に振れているが、インバウンドも引き続き旺盛であり、この傾向は当面続く(東京都)。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・猛暑のためか来店頻度が鈍っているような気がする。
		その他サービス[保険代理店](経営者)	販売量の動き	・3か月前との比較では変わらないが、売上は悪化傾向にある。
		設計事務所(経営者)	お客様の様子	・今までのプロジェクトが完成し、落ち着いている。
		設計事務所(職員)	それ以外	・建築業界の社会的な背景として景気が上向くような情報はないが、下向きともいえない(東京都)。
		一般小売店[家電](経理担当)	販売量の動き	・いろいろな工事は入っているが、商材の動きは悪い。9月は比較的静かな月ではある。テレビなど多少動きはあるものの、単価が低くなっている。
		一般小売店[酒類](経営者)	来客数の動き	・台風などの天候不順に翻弄され、来客数が減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	お客様の様子	・外商部の官公庁案件に関しては結構数が出ている。ただし、単価が低い案件が多く、大口案件は少ない。店頭部も、単価は上がっており、来客数も増えているため、しっかり伸びてきてはいるものの、値上げをしている分、もう少し売上が上がってもよいのではないかと。全体的な客の様子として、安価な物を買いたい客と、高い物を買いたい客が見受けられる。現在は高い物を求める客をターゲットにして何とか頑張っている。
		一般小売店〔書店〕（総務担当）	販売量の動き	・毎年秋に大学や専門学校で教科書の販売を行っているが、前年と比べると販売量が減っている。経費抑制により利益は確保できるが、それもやはりある程度の売上がないと成立しないことであり、このままでは事業として立ち行かない（東京都）。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・9月は猛暑の影響により衣料品、服飾雑貨関連の動きが厳しい。まだ前年実績は捉えているものの、伸び率の鈍化傾向は継続している。食料品中心に商材価格の上昇が続いており、購買単価は伸びているものの、販売点数が伸び悩んでいる。食料品は値上げ傾向が顕著にみられるのに対して、売上はほぼ前年並みであり、日々の購買点数を減らすなど消費動向の変化がみられる（東京都）。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・円安に伴う海外ブランド等の値上げ予告を受け、高額品やラグジュアリーブランドを中心に値上げ前の駆け込み需要が続いていたが、最近は購買意欲が落ち着いてきて、これまでのような伸びがなくなっている（東京都）。
		百貨店（財務担当）	販売量の動き	・円高に振れたことにより、インバウンドが大きく減速している（東京都）。
		百貨店（企画宣伝担当）	販売量の動き	・秋物衣類の動きが悪く、売上が低迷している。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・9月に入り、客は必要な物しか買っていない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・当社はコンビニエンスストアを6店舗経営している。業界全体としては分からないが、コンビニはやはり飽和状態で、物価高もあるため、来客数が前年比1～2ポイント下がっている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・5月から7月の売上は前年を上回っていたが、8月から9月は前年を2%程度割っている。減税効果が薄れたのか、猛暑が長引いたためか、要因は今のところ分からないが、前年割れが続いていることから悪くなっている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・前月と比べて伸びが鈍化し、販売数が減少してきている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・ふだん注文が入るところからの注文が入らない。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	来客数の動き	・9月は来客数がとても少なく、売上も全く伸びていない。かなり販売促進を打ち出しているものの、余り反応がみられない。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・3か月前はケータリングがかなりあり、販売量が多かったため、それと比べると今月の売上は2割くらい落ちている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・昼間の利用が少し減っている。今月は3連休が2週続き、家族サービスで外出したり、米を始めとして全ての物が値上がりしているため、タクシーの利用を控えているようである。
		タクシー（団体役員）	来客数の動き	・気温の低下により、乗客数が減っている。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・工事等は増加傾向だが、機器の受注が減少したため、やや悪くなっている（東京都）。
		通信会社（社員）	お客様の様子	・年度後半の契約打ち切りがあり、状況が厳しくなっている。打ち切り理由は特定の会社の事情なので、景気の影響ではないとみられるが、ムードが悪い（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（社員）	それ以外	・求人とのミスマッチが続いている。募集を出してもなかなか集まらないが、たまに来る応募者は意識が低く、着任に至らないか、すぐに辞めてしまう。辞めないうまでも、業績が伸びない人材がほとんどであり、そもそもが仕事をする意識の低い人材に頼るしかないのが現状である。売上が伸びず、業績評価のため給与も低いままである（東京都）。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・物価上昇の影響で必要以上の消費を抑える傾向が続いている。
		通信会社（局長）	それ以外	・このところ営業人員に欠員が出ており、募集しても応募者がかなり少なく、なかなか採用まで至らない。生産性の向上で何とか保っているが、限界である（東京都）。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・契約者の解約が思うように抑制できていない。着手している回線の光化更新工事の2期工区の着手が待たれる（東京都）。
		ゴルフ場（従業員）	それ以外	・物価が上昇し続けているなかで、誰が首相になるか、どの党が政権を取るかなど、スタートラインに到達していない。政治家が賃上げを実現させるとはどのようなことなのか。企業の経営状況で大きく異なる。早く政策実現の段階に移ってほしい。
		その他サービス [立体駐車場] (経営者)	お客様の様子	・解約件数に対して新規契約の増えない状況が続いている。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・今月の販売量は目標数字の約60%となり、悪い。3か月前と比べても約80%で、やや悪くなっている。今月は3連休が2回あったにもかかわらず販売量が落ち込んだのは、3連休ということでイベントを開催し、そちらに時間を取られてしまったためではないか。集客の増加を狙い住宅相談会や土地相談会などを行ったものの、販売量の増大にはつながらなかった。
		その他住宅[住宅資材] (営業)	販売量の動き	・建築資材の受注状況に上向き感は見られない。新築需要の頭打ちは確定だが、それをカバーしたいりフォーム案件も少ない（東京都）。
	×	一般小売店[家具] (経営者)	来客数の動き	・景気が悪いというよりも我々の業種そのものが悪い。以前からそうであるが、難しい時代に入ってきている。とにかく来客数が少ないので、非常に良くない（東京都）。
	×	衣料品専門店 (従業員)	来客数の動き	・様々なところで値上げの動きが続いている。また、購買意欲もないように見受けられる。
	×	ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・9月に入っても気温が下がらず残暑が厳しく、来場者数に大きな影響を及ぼしている。3か月前と比較すると11%減少しており、非常に厳しい結果となっている。
	×	ゴルフ場（経理担当）	来客数の動き	・9月に入っても厳しい残暑により、第3週までは酷暑下のプレーを忌避する動きが継続した上にゲリラ豪雨が重なり、稼働率は著しく低迷している。夏季は暑さ指数が33を超える場合にゴルフプレー制限を行っているが、9月に入っても当該制限が発動された日が多く、プレー中断リスクもあって、集客の余地は乏しい。従前より、物価の上昇、実質賃金の減少から生活防衛を意識する動きは増しており、プレー料金が割高となるピジター来場は大きく落ち込んでいる。水道光熱費、人件費を始め、営業費用の全般的な高騰の影響は大きく、固定費の回収も容易ではない。
企業 動向 関連  (南関東)		不動産業（従業員）	受注量や販売量の動き	・中国からのインバウンドが増えており、宿泊需要がより一層旺盛になる（東京都）。
		出版・印刷・同 関連産業（営業 担当）	受注量や販売量の動き	・印鑑、ゴム印、名刺印刷などの仕事をしている。通常、問屋への支払は15万円未満なのだが、今月は17万円である。見込みでの仕入れはなく、需要が発生したら仕入れているため、客から受けた注文がそのまま反映されている。また、会社設立印の注文は通常2～3本だが、今月は5本の注文があったので、やや上向いている（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先より内示があったため、受注量の増加は予想どおりだが、これがどの程度まで増え、どのくらいの期間維持されるかは不透明である。また、原材料、エネルギー価格の高騰による単価の見直しはゆっくりとしか進んでおらず、取引量増加による利益の拡大は鈍い印象を受ける。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・半導体製品を含む電子部品の受注量は景気の大きなバロメータであり、現時点では上向き傾向と考えているが、大幅な動きが出るのは今後になる。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	取引先の様子	・自動車メーカーは、台風による工場稼働停止を除けばほぼ予想どおりの生産を継続しており、下請企業にも順調な発注がきている。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・強くはないが需要が増えている（東京都）。
		通信業（従業員）	それ以外	・株価が多少上がっている（東京都）。
		税理士	取引先の様子	・9月のシルバーウィークの人流はゴールデンウィークより活況であった印象があり、百貨店の人出も多い様子だった。円安が少し収まり、輸入品の価格も落ち着いたように見受けられる。物価は引き続き上昇傾向ではあるものの、並行して賃上げも行われており、良くなっている。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・清酒製造業なので、今年の猛暑により非常に売行きが悪かった（東京都）。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月前半は3か月前と変わらぬ暑さのため、来客数が伸びなかった。後半はやや涼しくなったものの、相変わらず来客数は少なめである。
		繊維工業（従業員）	受注量や販売量の動き	・企業により好不調はあるものの、業界全体としては余り良くない状況が続いている（東京都）。
		出版・印刷・関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が少なくなっている（東京都）。
		出版・印刷・関連産業（経営者）	それ以外	・原材料価格の高騰、受注率の低下が続いている。良い方向に向かうことを願っている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・過去の実績と照らし合わせると大体同じ数字であり、良くも悪くもない（東京都）。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・物価の上昇及び高止まりによって物が売れなくなる。流通が少々停滞しているのではないかと。ましてや、当地域では不動産価格が高止まりしており、なかなか以前のように流通しない。
		建設業（経営者）	取引先の様子	・取引先を回っていると、景気の良いところと悪いところがはっきりしてきている。先がなかなかみえない。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注量が増えても物価高は変わらない。物価上昇を抑えてもらいたい。
		輸送業（経営者）	それ以外	・輸送品の市場が年々縮小を続けており、取扱量、運賃共に上昇する要因がない。撤退する事業者も増加しており、従来の輸送形態、方法等の変更が避けられない状況となっている（東京都）。
		輸送業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・例年どおり、物量のピークが過ぎて落ち着いている。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・繁忙期となり、物量は少しずつ増えている。ただし、燃料価格の高騰が続いており、収益に影響が出ている。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・人材不足が深刻で、採用に関わる経費が利益を圧迫している。
		金融業（総務担当）	取引先の様子	・小売業や飲食業は新型コロナウイルス感染症発生前の売上に戻りつつあるが、食品関係の値上がりや燃料費の高騰による輸送コスト増加、電気代の高止まりがあり、経費が大幅に増加している。全ての価格転嫁ができないことに加え、人件費も上昇しており、経営環境は厳しい。建設不動産は売上がキープできている。新型コロナウイルス関連の融資に関しては返済が厳しい取引先が増加傾向にある（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
		金融業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・製造業の受注状況に大きな変動はみられない。しかし、先の受注状況が良好化しているという意見は余り聞かれず、不透明感が増している。活況であった不動産関連も、県央部での価格下落が顕現化しており、それに起因する景気の押し下げが懸念される。
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・身内が遠方にあるものの関係性の薄い人が1人で住んでいるアパートの管理は毎月心配である。最近もマンションの賃貸契約後に親の介護が発生した方の契約解除があった。入居前であったが、手続上、返還できたのは一部の金額のみである（東京都）。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・主業の賃貸事業については、テナントの解約もなく順調に推移しており、特段の変化はみられない（東京都）。
		広告代理店（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・業務量は増えてきているものの、仕入価格の上昇分をそのまま得意先に転嫁できないため、以前よりも利益確保が厳しくなっている。
		広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注量は変わらないものの、社員の工数は多く、受注量と工数のバランスが取れていない（東京都）。
		税理士	それ以外	・夜10時過ぎに近隣駅から商店街までの間にある飲み屋などをのぞくと、まだ新型コロナウイルス感染症発生前のような状態には戻っていない（東京都）。
		社会保険労務士	取引先の様子	・補助金や助成金を活用したい会社が多く見受けられる（東京都）。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・消費者は値上がりに敏感で、余計な物は買わない。節約志向が強まっている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・中小製造業、特に金属加工業では、受注がやや減少している。材料費その他の値上がりで大変なかで、受注品の価格交渉はうまくいかない。他社に仕事を回すと言われることが多い（東京都）。
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	取引先の様子	・これといって大きな動きはなく、現状維持である。
		出版・印刷・同関連産業（所長）	受注価格や販売価格の動き	・用紙やインク等資材の再度の値上がりがあり、価格競争で苦戦を強いられている。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・医療品容器に関しては新規案件があるが、化粧品容器に関しては中国の不況の影響で受注が激減している。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同じ機種種の受注量が明らかに減ってきている。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前より受注量が減っており、前月は今年最低の受注量である。
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・物価高に現状が付いていない。
		通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・徐々に減速している（東京都）。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先からの依頼で、受注が中止となる仕事が発生している（東京都）。
	×	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注が好調であった顧客や取引先も落ち着きつつある。
	×	その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先工場の稼働が低迷している状況が、想定より長引いている。燃料、原料資材の値上がりもあり、苦しい状態が続いている。
雇用 関連  (南関東)		人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・派遣から直接雇用へ切り替えるケースが東京全体で前年比120%となっている（東京都）。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・求人依頼が増えている。
		求人情報誌製作会社（広報担当）	採用者数の動き	・当社及び周辺企業において、中途採用を増やすという話をよく耳にする。人手が足りない部門が多い（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・需要は引き続きあるものの、派遣スタッフが足りない（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数はおおむね横ばいに推移している（東京都）。
	人材派遣会社（支店長）	それ以外	・派遣依頼は前年を上回る受注数で堅調だが、人材紹介の受注が伸び悩んでおり、前年をやや下回っている（東京都）。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		人材派遣会社 (営業担当)	求人数の動き	・前月は求人数が大幅に減少したこともあり、前月比でみると上向いてはいるが、全体では大きな変化はない。求職者数、派遣総勤務人数においても大きな変化はなく、微増程度での推移となっている(東京都)。
		求人情報誌制作 会社(営業)	求人数の動き	・求人数に大きな変動がないことから、景気自体は特に変わらない。景気が良いという体感はないが、求人数からは特別悪くはなく、良くも悪くも変わった気がしない。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比でほぼ同水準で推移している。運輸業の求人が前年と比べて減少傾向だが、求人数全体として低迷感はない。
		職業安定所(職 員)	周辺企業の様子	・情報処理産業などの企業からは好況という声がよく聞かれるが、宿泊業、飲食サービス業や一部の建設業からは景気は厳しいと聞いている。同じ業界でも大企業と中小企業で好不況の明暗が分かれるなど、2極化している(東京都)。
		民間職業紹介機 関(経営者)	採用者数の動き	・企業業績は全般的には大きく変わっていない(東京都)。
		人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・特に小規模企業からの人材依頼が減っている気がする。周辺企業においても、新規採用を諦め、受注量を抑制して対応している様子がうかがえる。
		人材派遣会社 (社員)	それ以外	・景気の良い分野と悪い分野が混在しているが、物価の上昇を考えると、身の回りの景気はやや悪くなっている(東京都)。
		人材派遣会社 (社員)	求職者数の動き	・求職者からの相談件数が減ってきている(東京都)。
		新聞社[求人広 告](担当者)	求人数の動き	・非常に厳しい状況である。求人募集をしなくても、職安や以前募集を見たからと応募が来るということでは、求人の方は要らないのではないかと。今募集が出ているところは運送関係と介護、病院関係のみといったもよい。
	x	-	-	-

#### 5. 甲信越(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  (甲信越)		その他サービス [葬祭業](経 営者)	お客様の様子	・最近ではホームページを見て、連絡をくれる客が増えている。今月も1人暮らしの高齢者宅の遺品整理が入り、トラック8台分の量であった。周辺でもこうした依頼が増えてきており、墓じまいや仏壇の処分依頼もかなり入っている。
		コンビニ(経 営者)	競争相手の様子	・競合店のリニューアル工事に伴い、来客数が増加している。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・新車の販売台数が増加傾向にある。モデルチェンジ等のイベントはないものの、安定供給を背景に急な代替需要も目立つようになっている。
		自動車備品販売 店(従業員)	来客数の動き	・物価高の影響もあり、客単価は前年割れであるものの、来客数は前年よりも増えてきている。
		観光型旅館(経 営者)	販売量の動き	・露天風呂の改装後のため、例年よりも客が多い。風呂の改装という話題があると、料金がやや高くても来訪客は多いため、以前よりも景気は良いといえる。料金改定でやや高め料金でも利用するのは首都圏、中京圏、関西圏といった大都市圏の客が多い。県内でも県庁所在地等、都市部の客が増えているが、地元の老人会等のいまだ安い料金の感覚が抜けない層の利用は減っている。格差が広がっているのかもしれない。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・今月は前月に続き、市内では毎週イベントの開催があり、高値でも客が入る状況にあり、宿泊客がかなり伸びている。3か月前の6月と比べて宿泊は115%、一般宴会も110%ほどで、ある程度の単価でも販売できている。
		観光名所(職 員)	来客数の動き	・涼を求めて来訪したという客のコメントをよく目にする。今夏は特に暑かったため、避暑に訪れる観光客が多かったのではないかと。
		商店街(代表 者)	販売量の動き	・学校の新学期が始まると、当店はそれに準じて動くので、9月は忙しかった。



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	来客数の動き	・今月2回の連休に期待をしていたが、後半の連休は、想定より盛り上がりなかった。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・値上げムードに慣れてきたのか、消費者の駆け込み需要や買いだめもみられない。何ともいえないどんよりした状況が続いている。売る側もこれといった商材も施策もなく、冬物商戦に向かって明るい兆しがみえてこない。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・来客数、買上点数共に安定している。米の先食いがあって、数量は減少するも単価上昇で影響は軽微である。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・販売量には変化がないものの、米等の値上げで客単価が上がっている分、家庭の負担は増えている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・前年とは違い、今年は夕方に雨が降ることが多く、それも結構な集中豪雨だったため、来客数が減り売上が伸びず、厳しい。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・今月も気温がかなり高温で推移したので、日中は来客数が大分減っている。客はまとめて買う場合もあったが、比較的安価な物に移っているようで、その点が少し厳しい。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数は多少改善しているものの、販売数量や単価が改善していない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・車検、一般整備は目標をクリアしているものの、リサイクル部品を持ち込む客が若干増えている。車両販売については、依然として新車注文受付ができない人気車種もあり、契約に結び付かない。
		その他専門店〔酒〕（店長）	お客様の様子	・本来、9月は当店の主力である日本酒が上り調子だが、お盆休みや3連休等でお金を使った疲れからか、非常に波がある。いろいろな物価が上がり、当店でも扱っている米の在庫が不安定で、なくなりそうになったりした9月である。単価が高くなった上に、一般の客が一升瓶から720ミリリットルに変わったり、飲食店も価格の下がった物を扱ったりと、ふだんの月とは少し違った動きをしている。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・景気動向が鈍化している。
		旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・旅行需要は堅調のまま推移している。個人、団体旅行共に、需要の高い状態は維持している。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・新規加入数は横ばいである。現状、強調すべき材料は見当たらない。
		通信会社（社員）	来客数の動き	・新規はともかく買換え需要が伸びているようにはみえない。
		ゴルフ場（副支配人）	単価の動き	・客の動きから、平日来場分の値上げが難しい状況は変わらない。土日に関しては値上げが可能になっている。
		その他レジャー施設〔ボウリング場〕（経営者）	来客数の動き	・夏休みが終わり、一旦落ち着いているものの、3連休が2回続き、週末はにぎわっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・暑いからといって夏物一掃セールの効果があるわけではなく、秋物に手が出るわけでもない。通りのがらんとした状態は相変わらずで、店は開店休業状態が続く。
		百貨店（経理担当）	お客様の様子	・残暑が長く続き、気温が下がらず秋物衣料の動きが鈍く、衣料品を中心に苦戦している。期待していた食品催事も芳しくない。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・前年比では売上は17%減少、来客数は10%減少となっている。前年9月は1週間で売上180万円というイベントがあった。今年は大きなイベントが11月予定のため、9月は忙しい日々だったが前年割れの結果となっている。弁当製造販売についても原材料価格が上がっており、10月からは米も26%単価が上がるとのことである。弁当のご飯の量を減らして対応したい。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・夏休みムードも終わり、落ち着いてきている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・繁忙期より客足がやや少ないことに比例し、客単価が下がっている。買上点数が少なくなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数は僅かだが減少傾向にある。主にデザートだが、し好品の販売が落ちている。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・6月から8月までかなり良い景気が続いていたが、9月に入り予約状況も来客数も減速している。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・全体的にフリーの客の動きが低調で、宴会の予約も余り入らない。新型コロナウイルス感染症は落ち着いていて、余り影響がみられないため、暑すぎること等、何かが影響していると考えがよく分からない。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・明らかに個人の利用者数が減少傾向にある。週末は今までとそれほど変わらず、ある程度活況ではあるものの、平日利用の減少と全体的に夜の利用が大きく減少傾向にある。また、利用金額や商品価格に関しても今までよりもシビアにみられている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・前月までは前年比105%くらいで推移してきたが、今月は前年比100%も難しい状況になっている。昼間は乗務員の数と乗車する客の数がまずまずだが、夜間は利用客がおらず、特に24時以降はほとんどいない。夜間勤務の乗務員もいない。
	×	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・商店街の客の動きが全くみられない。物価高のせいなのか、暑さのせいなのか、人通りがない。
	×	遊園地（職員）	来客数の動き	・ゲリラ豪雨などの悪天候が影響したほか、大型イベントが少なかったため、悪くなっている。
企業 動向 関連 (甲信越)		*	*	*
		窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・店頭向け商材の受注がやや増加している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・比較的コンスタントに受注がある。ふだん、余り連絡のない取引先からも急な問合せが来て、受注につながっている。
		電気機械器具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注量が若干増えてきている。
		食料品製造業（営業統括）	受注量や販売量の動き	・酒販店や業務店からの引き合いは、依然として弱い状態にある。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注状況は順調だが、人手不足が続いている。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・在庫調整の遅れが継続していた一部製造業では、持ち直しの動きが見え始めているが、企業間で改善の差が大きくなっている。非製造業は、観光関連で改善の動きが続いているものの、人手不足や原材料価格上昇が業績面に影響している。
		金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・原材料等の価格高騰により、賃金や受注価格上昇の実感は薄く、生活感や資金繰りの改善を実感できない。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・物価高による家計の節約のため、新聞販売も購読停止が高止まりしている。折込出稿についても前年比微減で推移している。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・8月末に行われた全国規模の展示会は、台風の影響で交通網が乱れ、来場客が大幅に減少したことから売上は大きくダウンした。最近の間屋企画の催事では高額品が売れず、売上単価の低迷が続いている。ここ数か月の暑さで服装もカジュアル化しており、装飾品もライト感覚な物が主流になっており、ジュエリーは売れない。
	×	食料品製造業（製造担当）	それ以外	・仕入資材の値上げが止まらないため、現在の売価ではとても吸収できない。
雇用 関連 (甲信越)		-	-	-
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・当所管内の有効求人倍率は、前年同月比で上昇傾向がみられる。
		人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・前月同様、採用状況は変わらずに足踏み状態である。
		*	*	*

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
	x	-	-	-

6. 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）	来客数の動き	・客の金払いが良い。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・良くなっていることは間違いない。ただし、長く続く猛暑と台風等の天候不順というマイナス要因が足を引っ張っている。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・来客数が減少しても客単価は良い日が多い。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・競合店の閉店に伴う来客数の増加が売上増加につながっている。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・令和の米騒動で他店には在庫がないため、当店で米を購入する客が多い。併せて他の商品も買うため売上が伸びている。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・長く続いていた猛暑が一段落したことにより、客足が回復してきた。それに伴って販売量がようやく回復してきた状態である。
		コンビニ（本部管理担当）	単価の動き	・売上は前年比101.9%であった。直近では株価の乱高下などが発生したが、特に影響はなかった。小売業界では3か月前と比較して状況が悪化する大きなニュースもなく、総じて天候も安定しているためポジティブな経営状態にある。
		衣料品専門店（売場担当）	お客様の様子	・宝石等の高額商品を購入する客が増加傾向にある。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・必要最低限の買換え需要がほとんどだが、少し良い商品が選ばれている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・全体的な流れが非常に良い。実際に売れ始めており、客の動きも良い。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（経理担当）	来客数の動き	・来客数は引き続き回復傾向にある。
		都市型ホテル（営業担当）	お客様の様子	・予約状況が相変わらず良い。インバウンドに加えて高水準な株価の恩恵も受けている様子である。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・パリオリンピックも終わり、来年に向けての旅行相談が増加してきた。ようやくコロナ禍からの脱出を実感する。
		タクシー運転手	来客数の動き	・少し涼しくなったため、タクシーの利用客は多い。特に朝晩の利用が多く、インバウンドも多い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・初秋になり夏の猛暑の頃から比べれば出足は段々と増えているため、以前より良くなっている。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・景気が良くなっているとまでは言えないが、解約数は横ばいの方、新規契約数は微増傾向である。
		テーマパーク（職員）	お客様の様子	・3連休が2回もあったので、予約客の来園数が伸びている。
		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・時期的や地域的な要因もあるが、前年と比べて売上も来客数も上がっており、景気の上昇を感じている。
		その他レジャー施設〔鉄道会社〕（職員）	来客数の動き	・新型コロナウイルス感染症発生前の数値にほぼ戻っており、今後の利用増加も期待できる。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・入出は多く、特に週末や祝日は商店街を歩くのも大変なほどである。ただし、客単価は依然として低く、販売量が伸び悩んでいる。
	商店街（代表者）	それ以外	・原材料価格の高騰と仕入価格の上昇が止まらない。値上げせざるを得ず、消費者の財布のひもは固くなるばかりである。	
	百貨店（売場主任）	単価の動き	・商品の値上げは少し落ち着いたが、国産品でも5万円近くする物が多いため、買物の際は3万円程度でと先に予算を提示する客が増えている。全体的に客単価は低い状態である。	

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
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・8月の南海トラフ地震臨時情報の発表や台風関連の大雨などにより、消費マインドは下がりつつある。インバウンドの動きも我が国の暑さや気候などに懸念があるのか、落ち着きを見せ始めている。今月は暑さが続き秋物衣料が不振である。株安となったこともあり富裕層の高額消費も勢いを失いつつある。売上を大きくけん引してきた材料が少なくなり、売上全体の伸びも小さくなっている。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・来客数、購買者数や購買単価の全てで前年同月を上回っているが、3か月前と比較すると、上向きでも下向きでもなく同水準にある。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・客は買物の仕方が2極化しており、セールなど値引きをしても必要のない物は買わないが、欲しい物は価格にそれほどこだわらずに購入する傾向が続いている。
		百貨店（営業企画担当）	お客様の様子	・特選ブランドコーナーのリニューアルオープンは盛況である。外商顧客だけではなくこれまで買い控えの様子があった一般客なども多くみられた。ただし、食品や化粧品などは商品の値上げ等もあり、まだまだという印象を受ける。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・目的買いがメインで高額品が変わらず稼働しており、単価も高い。インバウンドは月の後半から増加傾向にあり、中国人旅行客は国慶節を前に来日している様子である。
		スーパー（店員）	単価の動き	・令和の米騒動に始まった9月は、少量でも入荷した米は飛ぶように売れた。残暑が続き、果物の売行きは今一つだった。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・猛暑の影響を受けて客が少なくなっている。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・売上予算達成は続いている。駅弁イベントも大好評であった。
		コンビニ（企画担当）	販売量の動き	・売上の伸びは鈍化しており、ほぼ横ばいになりつつある。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・夕方以降の人通りは、以前と比べてそれほど増えていない。週末等の人出は、多少増加傾向にある。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数が伸び悩んでいる。単価的にもやや厳しい。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・依然として低空飛行のまま推移している。様々な値上げにより、客は家計を切り詰めてやりくりしているようだ。
		コンビニ（商品企画担当）	単価の動き	・客単価が伸び悩み来客数も前年割れしていることから、これまでのような伸びはみられない。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・業種によって景気の良しあしが異なっている。10月から相次ぐ値上げ前の駆け込み需要で潤っている会社や、地元には仕事がないため県外へ出張している会社がある。全体的には客の購買需要はまだ向上していない。来客数は前年比100%をぎりぎり保っている状況である。
		衣料品専門店（販売企画担当）	販売量の動き	・単価は上がったが、その分販売量が減少している。
		衣料品専門店（売場担当）	来客数の動き	・天候がかなり影響している。暑さが続くためまだスーツを着なくてもよい、シャツとスラックスのみでよいと考える人が多い。スーツも徐々に売れ出しているが、就職活動や成人式等イベント向けであり、日常使うスーツの販売は余り芳しくない。スーツよりも今月は礼服の売上がやや良かった。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・物価高騰や米不足などで消費者は敏感になっている様子が見受けられるものの、車両整備に関しては、必要という見方を持っている。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・客は商品購入に当たり、今必要なのか、本当にお買い得に買えるかなど多角的な視点で検討していると強く感じる。懐具合が楽になり購買意欲が大きく高まっている様子の客は、余りみられない。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・株価暴落、米騒動や物価高騰などの問題はありますが、新内閣への期待感などと相殺され、景気は変わらない。

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
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・販売台数は前年並みで悪くない傾向であるが、最近 は自然災害が多く、従業員や客の安全のため丸1日休 業を余儀なくされることもあり、売上が思うようには 伸びなかった。
		乗用車販売店 (営業担当)	販売量の動き	・新型モデルが予約できるようになり、予約受注は増 えてきたが、売上にできる在庫車が枯渇しているた め、どちらともいえない状況になっている。
		その他専門店 [書籍](社員)	販売量の動き	・教育機関向けに秋学期用の販売量が順調に推移して いる。
		高級レストラン (経営企画)	来客数の動き	・日常的な飲食店は前年より大きく伸ばしているが、 高単価の店は節約志向から伸び悩み、前年並みとなっ ている。
		一般レストラン (従業員)	単価の動き	・法事利用でも客単価がぐんとするほど下がっている。
		その他飲食[仕 出し](経営 者)	お客様の様子	・景気が良いのか悪いのか、印象がとても曖昧であ る。株価の乱高下や人手不足など不安要因はたくさん あるが、不景気とも感じられない。
		その他飲食[ワ イン輸入](経 営企画担当)	来客数の動き	・前年末から夏頃にかけて続いた円安傾向が改善して いる。この1年に2回値上げを実施し購買意欲が減退 するかと想定していたが、販売頻度に増減はない。
		観光型ホテル (支配人)	来客数の動き	・宿泊、宴会及びレストランのいずれも前年並みの水 準で、伸びがみられない。
		都市型ホテル (総支配人)	来客数の動き	・宿泊の予約時期が早まっている。インバウンド需要 は引き続き高いが、価格を上げると予約は取れなくな る。宴会は、新型コロナウイルス感染症発生前に回復 している。レストランは、昼は比較的良好のもの、夜 は低迷している。
		旅行代理店(経 営者)	競争相手の様子	・円安や少子高齢化の影響もあり、以前のように海外 旅行に行く人が減っている。中小旅行代理店はインバ ウンドの恩恵を得ることもなかなか難しく、次の旅行 業免許を更新できるかどうかと同業者の話題に上がっ ている。海外旅行以外で自社商品を開発できるなど体 力的に持ちこたえられる業者と、代理販売しかできな い旅行代理店で差が付きつつある。鉄道会社系列の代 理店においても窓口の縮小が進みネット販売に移行し ており、従来型の旅行業はますます難しくなってい る。
		旅行代理店(営 業担当)	それ以外	・秋の行楽シーズンに入り旅行需要は好調だが、自然 災害に伴い連鎖的に生じるキャンセルも、多くはない ものの発生している。自然災害と業況悪化を関連付け るのは余り良くないかもしれないが、これからは常識 化が見込まれる。
		通信会社(営業 担当)	お客様の様子	・外資商品の機材については値上げの通告が相次ぎ、 クラウドやシステム等商品構成の見直しが検討される 機会が多くなっている。
		テーマパーク (職員)	お客様の様子	・購買量は、大きく増減していない。
		テーマパーク職 員(総務担当)	来客数の動き	・夏休み期間が終わっても暑い日が続いており、9月 前半は特に来客数が減少した。レジャーでの外出はい まだ控えられている印象を受ける。
		観光名所(案内 係)	お客様の様子	・暑さの影響で高齢者が街に出る機会が減っている。 これでは来街者数も伸びない。
		美顔美容室(経 営者)	販売量の動き	・キャンペーンセール中の商品売上が前月に引き続き 順調である。
		美容室(経営 者)	お客様の様子	・客の話題は、最近は物価が上がって生活が大変とい う話ばかりである。毎回どの客も口をそろえて言っ ているため、景気は良い状態ではない。
		美容室(経営 者)	お客様の様子	・米を始めとして物価が上がっているため、客の来訪 回数が減少している。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・販売量は横ばいが続いている。
		その他住宅[展 示場](従業 員)	お客様の様子	・酷暑、地震や台風等の外的要因もあり判断は難しい が、来客数は少し落ち込んでいる。
		その他住宅[不 動産賃貸及び売 買](営業)	単価の動き	・世の中は物価高で修繕需要が伸びない。

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	・いろいろな店を見て回っても、どこも非常に人が少ない。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・来客数、販売量共に僅かであるが落ちている。お彼岸の花も前年と比べ15%ほど販売量が減少した。物価上昇の影響で買い控えがある。
		一般小売店〔生活用品〕（販売担当）	来客数の動き	・酷暑や台風など天候不良により月の後半は通りに全く人がいなかった。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が前年比98%を超えない。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・来客数が減っている。
		スーパー（総務）	来客数の動き	・今年は猛暑が続いて年配客が来店せず、来客数が減少している。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・物価が上がってきたこともあって、通常価格では売れなくなってきた。値下げするか、値段以上の価値が認められる物でないとなかなか売れない。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・例年以上に猛暑の影響が大きかったため、おにぎりや弁当など日配品の売上が前年を割るなど、主力商品の売上減少によるダメージがあった。夏によく売れる飲料や酒なども、猛暑に比例して売上が急伸長するまでには及ばなかった。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・販売数、来客数、客単価共に減少しており、特に販売数の減少が大きい。商品の値引き戦略は好調で、高価格よりも低価格での商品値引きの方が好調である。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・連日の猛暑で外出を控えているという客が多かった。気温が高い日が続くので、客に対する秋物商材のアプローチもちゅうちょする。
		家電量販店（フランチャイズ経営者）	来客数の動き	・7月から8月は猛暑のお陰でエアコンが売れた。9月も残暑は厳しいが、エアコンなどの季節商材は前月までに売り切ってしまったようで前年割れしている。来客数の減少が続いており、季節商材以外の通常商品の売行きが悪い。
		家電量販店（営業担当）	単価の動き	・エアコンは好調であったが、季節商材も落ち着いてしまい家電全体が伸びていない。特に映像商品の落ち込みがひどかった。期待した新型スマートフォンの売行きも例年ほどではない状況である。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・今月は販売台数が伸び悩んだ。法改正の影響で生産が止まっている車種もあり、動きづらい。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新車販売停止の車種がどんどん増えてきており、人気車種の多くは購入できない状況が続いている。改良予定車種の発表も遅れており、新車の発売予定もない。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・販売量の動きと客の様子から判断した。買い控えの傾向が続いている。
		その他専門店〔貴金属〕（経営者）	来客数の動き	・投機的に高額品を購入する客が若干みられるが、店頭への来客数は非常に少ない。一般的な低中価格帯では商品の動きが非常に鈍い。
		一般レストラン（経営者）	それ以外	・今までと比べて仕入れには予想以上の金額が必要となる。特に生鮮食品については、購入したい商品自体がない状況である。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・一般消費者にとってほぼ全ての物が高騰している影響で、常連客の来店頻度が少なくなっている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・来客数が3か月前と比べ減少傾向にある。例年9月は夏休み明けで閑散期になるが、今年は企業活動等の団体客が余り入っていないため景気は下向きとみる。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・今冬から来春にかけての海外旅行は契約数が伸び悩み、価格が高いため、海外から国内にシフトしている。行き先を国内に変更する客の中にも、旅行時期を来年以降に延期する客がいる反面、懐に余裕がある客は前向きで、直近は値段が高くても契約に至る。ただし、新型コロナウイルス感染症の収束後は持病など体調の事情で旅行を断念している客も多く、景気は戻っていない。
		通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・新規の申込みが減少している。家族全員が携帯電話を持つことによって自宅の固定電話は解約が増えている。

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
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・今月は比較的好天に恵まれたが残暑が続き、来客数は伸び悩んだ。3か月前と比べても少し悪い。9月になっても真夏並みの猛暑が長く続いたことが大きい。
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・余り客が来ない。
		その他サービス [介護サービス]（職員）	販売量の動き	・ここ2か月ほど福祉用具レンタルの解約件数が増加傾向で、売上が増えていない。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・前月までは小規模案件の処理で忙しかったが、今月は小規模案件すらない。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・客から景気に関する話題が出てこない。
		その他住宅[住宅管理]（経営者）	それ以外	・南海トラフ地震臨時情報の発表や各地での自然災害発生により、家具の転倒防止や雨戸の点検など細々とした仕事は増えてきているものの、利益の出る仕事は減っている。小さな仕事でもこの先のリフォーム事業につながればと考えている。徐々に問合せも増えており、景気の回復に期待している。
	×	一般小売店[結納品]（経営者）	販売量の動き	・商店街で商売をしているが、業種の関係なのか景気は非常に悪い。
	×	一般小売店[酒類]（経営者）	来客数の動き	・街中の飲食店への来店客は、2回の3連休と台風の影響を受けて非常に悪い状態だった。
	×	スーパー（店員）	単価の動き	・全体的に単価が低い物、価格の安い物に購入が偏っている。
	×	タクシー運転手	お客様の様子	・政権与党の総裁選が終わったが、客の話題はネガティブである。
	×	美容室（経営者）	お客様の様子	・3か月前は景気が良く売上も多かったが、その後は暑さで客足がガクッと落ち込み、良くない状態である。
	×	住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・所得が上がっても物価の上昇で相殺され、住宅ローン資金に回す余裕がない。また、物価の上昇が購入意欲をかき消している。
	×	住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・地元ビルダーのCMが少なくなった。
企業 動向 関連  (東海)		-	-	-
		金融業（従業員）	取引先の様子	・特に自動車産業においては、休日出勤も増えて忙しくしている人が多い。
		不動産業（経営者）	それ以外	・例年よりも暑い日は多いが雨の日が少ないこともあり、外出や遠出をする人がやや増加傾向である。今月の売上は前年を上回っている。
		公認会計士	取引先の様子	・実質賃金が2か月連続で前年同月比プラスとなり、消費活動指数もプラスになっている。特に個人消費向けのサービスを展開している取引先では、来客数も増加傾向にあり売上も少しではあるが上向きである。物価高もやや落ち着き、粗利益率も改善傾向にある。
		その他非製造業 [ソフト開発]（経営者）	受注量や販売量の動き	・世の中は少し円高に向かい、輸入品物価も安定し始めてホッとしている。我が国はまだ金利を大きく引き上げるタイミングではなく、新内閣になってもかじ取りをしっかり行ってほしい。
		食料品製造業（社員）	取引先の様子	・飲食店への販売量は伸び悩んでいる。原材料費高騰に伴う卸価格の見直しに対しても抵抗感が強い。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（顧問）	受注量や販売量の動き	・円安、物価上昇、猛暑の影響を受けており、自動車関連需要も低調なため受注量、販売量共に増加せず、景気は3か月前と変わっていない。
		化学工業（総務秘書）	それ以外	・景気の変動はさほど大きくないが、やや上向きで安定している印象を受ける。株価は政権政党の新総裁が決まった瞬間に下振れする等トピックがあると敏感に動く傾向にあるが、すぐに修正されることも、これまでと同様の傾向である。
		金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・そこそこ忙しい状況だが、少しピークを過ぎた印象を受ける。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ここ数か月間は売上の変動もなく、生産量も横ばいが継続している。
		輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が多少増えているが、それほど大きな増加ではない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・8月の南海トラフ地震臨時情報発表以降、非常食や防災用品が爆発的な荷動きをしたが、前月の速報値をみると売上と利益を増やしたのは小売業だけである。運送業は割高なコストで車両をかき集めたため、大きく利益を圧迫された。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・2024年問題を始めとする各種経費増加のため荷主に値上げを要請し、全てではないが了解を得られたが、4月以降の荷量が少し減少しており、思っていたほど忙しくない。これが一時的なものかどうか、荷主に聞いても不明瞭な状況である。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・物流業界においては、2024年問題で輸送物量が過多になり各社で恩恵があると考えていたが、物量は前年並みである。採用面でも、ドライバーや整備技術者の確保が難航している。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・今月は上半期締めのものであるが、期末に向かっての荷動きが芳しくない。通常であれば駆け込み需要があるため出荷量が増えるが、今月は8月から変わらず、2～3か月前とも変わらない状況であった。
		通信業（法人営業担当）	それ以外	・今夏は暑かったことと電気代節約のため、省エネや熱中症予防でエアコンの購入が増えている。一方、名目賃金と実質賃金は過去25年間ほぼ横ばいのなかで物価が上がっているため、なかなか庶民の生活は厳しい状態から変わらない。
		金融業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・中小企業においては、受注価格が下がっている。一方で原価率が上昇して採算が厳しい。さらに、人材確保には相応の給与引上げも必要で、人件費増加が業績に与える影響は大きくなっている。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・異常気象や猛暑も続いたため、夏のイベント企画は人出が今一つで、売上も伸びなかった。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・最近では売上単価の引上げも受け入れられているようで、一般消費者が取引相手ではない顧問先は利益を伸ばしているが、最低賃金の伸びが大きいことから各社の賃金総額は増加している。一方、一般消費者を取引相手とする小売店や飲食店は来客数の伸びが悪く、余り売上も伸びず苦戦している。
		食料品製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・長引く残暑で秋冬商材の荷動きが極端に悪い。
		窯業・土石製品製造業（社員）	受注価格や販売価格の動き	・前年までは原料価格の大幅な上昇があったものの、製品価格への転嫁には比較的理屈を示してもらえた。最近もじわじわと原料価格が上がっているにもかかわらず、価格転嫁に理解を得にくい状況になっており、利益が圧迫されている。
		一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・北米の半導体向け設備投資で、ほぼ受注確定といわれていた案件が延期になったり、投資が中止になっている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・人材不足などの影響が出てきている。
		輸送用機械器具製造業（管理担当）	それ以外	・賃金は結局上がっていないが物価の上昇は止まらず、結果として苦しい状況が続いている。
		建設業（役員）	受注量や販売量の動き	・住宅販売は、例年ならば夏休み明けで客の動きが活発化するが、来場者数が伸びず契約も低迷した。今年は連休も多く、客の意識がレジャーに向いていた影響と考える。
		通信業（総務担当）	それ以外	・米の価格高騰に象徴されるように、相変わらず食料品の物価高が続いている。鶏卵の価格高騰も予測されており、消費者は不安になっている。国民が食べることに心配になっている状況では、景気はやや悪くなっている。
		通信業（法人営業担当）	それ以外	・店頭から米がなくなり備蓄米も放出されないなど暮らしのなかで景気の悪化を感じる出来事がありすぎる。国民のなかでチャレンジ精神が育たないことや、くじかれてしまうことが問題である。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・物価の上昇から、飲食店等は決して景気の良い状況ではないとみられる。



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
		新聞販売店〔広告〕（店主）	競争相手の様子	・物価高による価格転嫁が多くみられ、生活必需品を含む多くの物品が値上がりしている。一方で収入面での改善はなく、経費負担が増えている。ランニングコストを抑え、現状設備の維持でしのぐ動向が見取れる。
		行政書士	受注量や販売量の動き	・印刷物、広告、新聞など紙を扱う物流業者では、紙の貨物量が減少している。
	×	鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、発注量共に大幅に減少している。ふだんより10%以上落ちている。
	×	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が減少している。価格も下落傾向である。
雇用関連		-	-	-
		*	*	*
(東海)		人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・求人数は微増から横ばいの状況で推移しているが、求職者数は減少傾向にある。一部企業では、採用手段の多様化、人材母集団の拡大、求人条件の見直し、紹介会社や派遣会社の拡大など幅広く取り組んでいる。
		人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・消費、仕事、投資という様々な日常生活のなかで、景気の上向きを感じない。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・当社に限らず同業他社でも求人数は高水準が続いている。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	周辺企業の様子	・国内自動車販売は前年比増加で推移しているが、中国や海外の消費マインドが弱く輸出生産が落ち込んでいるため、全体的な生産量は減っている。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	それ以外	・上向く材料が見当たらない。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	周辺企業の様子	・県内の景気状況は横ばいである。大きな変化はないが業種によってはコスト増加が打撃となっている。
		職業安定所（所長）	求職者数の動き	・企業からの求人数は増加傾向にある。前月から減少し始めた企業の退職者数及び求職者数については、引き続き減少している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・産業別の新規求人数について、医療福祉は大幅増加、卸売小売業は微増であるが、製造業を始め建設業、運輸業、宿泊・飲食サービス業など他の産業は軒並み減少となっている。結果として新規求人倍率は、0.95ポイントの上昇となった。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・製造業事業者から、受注は堅調に推移しているものの、原材料費高騰と円安が業績へ影響を及ぼしているという声を聞いた。建設業においては、働き方改革で社員の勤務形態変更等に伴い人件費の増加や工期の遅れ等の影響が出ており、先行きも不透明との話があった。
		民間職業紹介機関（営業担当）	採用者数の動き	・採用に至る企業と苦戦する企業の2極化が継続している。景気動向等を見据えながら下期の採用計画に変化が出ている企業もある。
		人材派遣業（営業担当）	それ以外	・軒並み飲食店で値上げが実施されている。この半年以内でも値上げラッシュがあったにもかかわらず再度の値上げラッシュは、原材料等のコスト上昇が継続している証明である。この影響により小売店を始め各所で景気後退がみられる。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・夏季のイベントが終わり、やや悪くなっている。
		人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・長期派遣就業者に対して派遣先への直接雇用化が進み、派遣ポジションを縮小する企業が増加した。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人数が前年比で3か月連続減少し、特にフルタイム求人数が4か月連続で減少している。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・中国、韓国などアジア圏の景気低迷の影響なのか、取引先からの受注が3割減少となったという電子デバイス製造業があるほか、複数の企業より取引先からの受注が減っているという情報を受けている。

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
	×	人材派遣会社 (社員)	求職者数の動き	・求職者の動きが非常に鈍い。積極的に活動をする求職者を求人企業が取り合っているような状況である。

7. 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)		-	-	-
		スーパー (総務 担当)	販売量の動き	・小売店が価格競争しているなか、客の買上点数は増えているように見える。
		一般レストラン (統括)	お客様の様子	・北陸地域の観光客やインバウンドは夏前から一旦落ち着いているが、地元の人たちが活発に外出、外食している印象を受ける。9月に2回あった3連休も近隣へ出掛ける人が多く、来客数の増加に貢献している。
		都市型ホテル (役員)	単価の動き	・台風により稼働率は伸び悩んだが、販売価格を上げたことによって、前年を上回る売上を確保することができている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・観光客が増加している。また、今月の大雨でタクシー利用が増え、忙しくなった。能登方面への電車が止まったことで、この方面へのタクシー利用が増加した。
		通信会社 (役員)	販売量の動き	・通信、放送サービス共に、契約者数が前年同月と同レベルまで戻ってきている。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・能登半島地震発生後、復興が後押しとなり、新築住宅や大規模リフォームの注文が増えていたが、今回の集中豪雨の影響で今後の受注を心配している。
		商店街 (代表 者)	競争相手の様子	・朝晩は幾分過ごしやすくなってきたが、日中はまだ夏を感じさせる気温のためか、衣料店は秋物商戦が完全になくなってきている。大手アパレルメーカーもネット直販では既に秋冬商材の割引セールを実施しており、売上の悪さを表している。比較的調子の良かった飲食店も、ここに来て売上の減少に悩んでいる。
		商店街 (代表 者)	お客様の様子	・1度の来店で購入を決断せず、他店と比較して店に戻ってくる客が増えている。
		商店街 (代表 者)	来客数の動き	・今月は2回の連休と季節の変わり目の相乗効果で、ある程度の人出と売上を期待していた。しかし、連休中の雨と酷暑の影響や物価高による買い控えの傾向が続いており、人出、売上共に伸びていない。
		百貨店 (売場主 任)	来客数の動き	・9月21日の能登豪雨による災害発生で再び消費マインドが低下することを懸念したが、前月までの状況と特に大きな変化はない。婦人雑貨や化粧品、婦人服、海外の特選ブランドが好調に推移し、店全体は前年実績を超えている。地震発災の1月を除けば、11か月連続で前年実績を超えている。
		百貨店 (販売促 進担当)	お客様の様子	・残暑やメーカーが秋物衣料の製造を縮小している影響で、アパレルの動きが依然として弱い。反面、話題性の高い食品催事は人気で、新商品などを中心に好調に推移した。また、今月は3連休が月内に2回あったことで、食品催事やレストランが好調に推移した。帰省する人や近場で楽しむ客が多い傾向がうかがえる。
		百貨店 (販売担 当)	お客様の様子	・高気温の影響が大きいと考えるが、衣料品に関しては、セール商材を含めて動きがない。都心の情報では半袖が好調であったが、地方では購買行動は非常に慎重である。また、秋の連休における旅行需要を期待したが、ほとんど動きがなかった。一方、食料品も衣料品以上に値上げをしているが、物産展や期間限定店など手に入りやすい商材は好調に推移している。購買行動が食に集中する動きが強くなっている。
		スーパー (経営 企画)	単価の動き	・物価上昇の影響により、状況は大きく変わっていない。
		コンビニ (店舗 管理)	単価の動き	・今春より客単価の落ち込みが激しく、前年比95%程度で推移している。
		衣料品専門店 (経営者)	お客様の様子	・9月後半になり暑さも和らいで、客も少しずつ秋物を見に来店している。
		衣料品専門店 (経営者)	お客様の様子	・天候不順の影響と客の節約志向のため、なかなか売上が上がらない。
		家電量販店 (店 長)	販売量の動き	・残暑が続いているため、エアコンの販売が例年と比べて好調である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		家電量販店（本部）	単価の動き	・補助金が出る商品についてはプラスだが、前年と比べると売上は悪くなっている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・県内での新車販売量が前年実績割れの状態が続いている。メーカーからの新車入荷も遅れがちで、販売量がなかなか増えない。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・メーカーの生産計画による影響で受注ができない車種があるなど売上増加につながらない。
		自動車備品販売店（役員）	お客様の様子	・自動車販売の低迷、特に新車販売は依然厳しい状況が続いており、付随するカー用品販売にも大きく影響している。冬季タイヤの販売については、例年よりスタートを遅らせたことで販売量が増加している。比較的高品質のタイヤを求める客が多いようだが、ホイールセットの購入者比率は例年と比べると低い状況である。
		住関連専門店（役員）	来客数の動き	・来客数が回復する見込みもなく、苦しい状況が続いている。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・店頭販売は悪い状態だが業務用は調子が良いため、プラスマイナスゼロといった状況である。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	それ以外	・厳しい残暑が一段落し、秋物商材や料飲部門の動きが好調である。一方で、電気代の高騰による費用負担の比重が大きい。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・9月の売上は前年比130%と増加し、北陸新幹線の延伸開業効果が続いている。
		観光型旅館（経理）	それ以外	・能登半島地震により休業中でまだ再開のめどが立っていない。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊部門はインバウンド需要が減少している。国内旅行者の利用も予約段階から伸びず、豪雨も重なり月末まで回復しなかった。暑さのためか物価高のためか、原因は分からない。また、レストラン部門では食材の値上がり分を転嫁できていない。消費に対する客の慎重さがある。
		タクシー運転手	来客数の動き	・天候不順や自然災害のおおりに受けて観光客が減っている。訪れる観光客の大半は大型バスでの団体移動が多く、少人数でのタクシー移動を利用するケースがほとんどない。
		通信会社（職員）	お客様の様子	・客からの問合せ内容に変化がない。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・新規獲得契約者数は減少傾向である。ただし、客が求めている通信料金の水準に関しては変化がみられないため、景気変動とは別要因であると考える。
		テーマパーク（役員）	来客数の動き	・個人客の動きはやや鈍くなっているものの、団体客はやや増加しており、全体としては前年並みに推移している。
		その他レジャー施設〔スポーツクラブ〕（総支配人）	お客様の様子	・物価が軒並み上がっているなか、健康づくり、趣味や生きがいづくりにおける金の優先順位が下がってきているのは確かである。そのため、現役世代や高齢者の入会が減少している。辛うじて子供世代の入会は前年並みに推移しているのが救いである。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・土地に関する問合せがコンスタントにある。住宅の方も、新規分譲地の販売が進んだこともあるが、例年以上の販売件数である。また、長期滞留物件についても販売の動きがある。
		住宅販売会社（営業）	来客数の動き	・若干の地域差はあるものの、展示場の来場者数に大きな変化はない。商談から契約までの成約率を維持することによって損益はプラスで推移しているが、景気が良いとみる要素は少ない。
		一般小売店〔精肉〕（店長）	販売量の動き	・物価高の影響か、豚肉の構成比が非常に高くなり、牛肉の構成比が低くなっている。売上は前年並みで動いているが、この点が懸念材料である。
		一般小売店〔書籍〕（従業員）	来客数の動き	・来客数の減少がずっと続いており、今月は特に、客のいない閑散とした時間が多くみられる。
		スーパー（店長）	単価の動き	・安価な商材を中心とした購買に変わってきている。特にし好品の動きが悪い。

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（仕入担当）	来客数の動き	・競合店との競争や周辺人口の減少から来客数がやや減ってきている。また、1人当たりの来店回数も減少している。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・取扱車種のなかで、現在販売できない車種が複数あり、販売数量を増やすのが難しい状況である。
		旅行代理店（従業員）	それ以外	・台風や大雨など天候不良の影響で、予約キャンセルが発生している。
		競輪場（職員）	お客様の様子	・前年、前月と比べて、売上が伸び悩んでいる。月末に株価が急落した影響もあり、客が消費に対して慎重になっている雰囲気がある。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・利用客の減少傾向に歯止めがかからない。客単価を上げることで売上は維持しているが、それにも限度があり、この先が心配である。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・能登半島地震の影響が、展示会の来場者数が増えない。
	x	衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・気候変動に景気が大きく左右されている。異常気象により季節感が崩れ、消費動向が読めない。
	x	スナック（経営者）	来客数の動き	・前月の後半から来客数が減り、常連客の来店も減少している状態で、前年比2割強の減収である。ただし、居酒屋などは若い客を中心に満席と聞いている。
企業 動向 関連  (北陸)	-	-	-	-
		食料品製造業（経営企画）	受注量や販売量の動き	・能登半島地震で被災した工場の生産機能はおおむね回復しているが、受注や販売の方は伸びが緩やかで回復に時間が掛かっている。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・販売量は増えてきている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・公共事業の土木工事で、大型案件の受注があった。採算は余り良くない見通しだが、社員の手が空かずに済むので助かる。
		輸送業（経理）	受注価格や販売価格の動き	・2024年問題の対応について主要荷主が理解を示し、販売価格の見直しに同意してくれたため、収益に改善傾向がみられる。
		金融業（融資担当）	受注価格や販売価格の動き	・観光業については、北陸新幹線延伸によって関西からの乗換えが不便になり、旅行客が減少傾向とのことだが、インバウンドは堅調である。その他の業種も大雨の被害があった能登地区や一部の企業を除けば、回復基調が続くとみている。
		税理士（所長）	取引先の様子	・少しずつではあるが価格転嫁を受け入れる傾向にあり、円高とあいまって、売上金額は増加傾向である。利益を確実に残せているかどうかは企業によるが、黒字企業が増えてきている。
		繊維工業（総括）	受注量や販売量の動き	・生産高は既に能登半島地震発災前のレベルに回復しているが、本格復旧工事に係る費用負担が重くのし掛かっている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・現行生産品目の受注量が余り伸びず、受注金額自体が伸びていない。かつ、新規引き合い案件の量産受注の日程が6か月以上先なので、目先の販売増加が見込めない状況である。
		精密機械器具製造業（財務担当）	受注量や販売量の動き	・大口の受注自体は堅調だが、大きく増加はしていない。
		輸送業（管理会計担当）	受注量や販売量の動き	・前年同期と比べて物量に大きな増減がない。
		通信業（営業）	受注量や販売量の動き	・3か月前と受注量は変わっていない。特に増加もしていないため、当面は現状のまま推移するとみている。
		司法書士	取引先の様子	・会社設立、役員追加、事業目的追加といった商業登記が多いが、事業承継者不在による会社解散登記も続いている。
		一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・2022年のピーク以降、売上が緩やかに下がり続けている。
	不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業者の情報では、販売量の動きが悪く、個人客からの問合せも少ないということである。	
x	-	-	-	-
雇用 関連		-	-	-
		-	-	-
		-	-	-

分野	景気の現状判断	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)		人材派遣会社 (役員)	周辺企業の様子	・派遣先企業の状況をみていると、派遣依頼が増えている企業と派遣契約解除や依頼数が減っている企業の数が同じくらいである。
		職業安定所(職員)	求職者数の動き	・求職者数は若干減少しているが、ほぼ横ばいの状況である。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・求職者数、求人倍率などに大きな変化はみられないが、有効求人数は令和6年3月から5か月連続して徐々に減少し、令和6年8月末現在で前年同月比3%程度減少している。北陸新幹線の延伸効果が薄れ、原材料費、燃料費、光熱費などの高騰が影響していると考えられる。
		民間職業紹介機関(経営者)	求人数の動き	・人手不足や不人気の業界は常に募集をしているものの、人が集まらずマッチングしない状況である。
		新聞社[求人広告] (担当者)	求人数の動き	・求人広告数が減少している。
	x	-	-	-

## 8. 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(サービス担当)	お客様の様子	・今月は人気の催事やファミリーイベントが好調で、来客数は前年比で約5%増となった。特に食料品の総菜や菓子などに加え、防災備蓄商品が人気を集めたほか、婦人服のTシャツや冷感素材の衣料品を中心に売上が伸びている。
		百貨店(管理担当)	お客様の様子	・売上は前年を上回る状況が続いているが、円高傾向も影響し、けん引役のインバウンド需要には一時の勢いがなくなっている。
		スーパー(店長)	お客様の様子	・地震や台風などの自然災害の脅威による特需が、売上に大きく影響している。
		スーパー(企画)	来客数の動き	・来客数は増加しており、売上也伸び続けている。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・来客数を増やすため、酒やたばこが買えて、現金の取扱もできるセルフレジを導入した。支払をスピードアップさせ、客の待ち時間を減らすことで、来客数の増加を狙う。
		乗用車販売店(支店長)	販売量の動き	・やや良くなっているものの、先行きは不透明である。
		その他専門店[ドラッグストア](店員)	単価の動き	・来客数が少ない割に、1人当たりの単価が依然として高い。物価の上昇や、災害に備えたまとめ買いの影響であり、売上也前年比で増加している。
		都市型ホテル(客室担当)	単価の動き	・インバウンド需要の回復に伴い、販売価格が高水準で推移している。
		都市型ホテル(販売促進担当)	来客数の動き	・宿泊部門の稼働率は85%と、予想をやや上回った。相変わらずインバウンドの宿泊は多いほか、国内のビジネス客も春からの流れで多くなっている。レストランも好調であり、平日のランチでは利用客が40人を超える日も多く、にぎわいをみせている。単価の高い料理の注文も少しずつ増えている。
		都市型ホテル(客室担当)	販売量の動き	・欧米からのインバウンドの需要が高まっている。
		遊園地(経営者)	来客数の動き	・来客数に加えて、客単価も上向いている。展開しているコンテンツの人気もあるが、支出に対する意識が第1四半期よりも改善している。
		その他住宅[情報誌](編集者)	お客様の様子	・物価の上昇には悪い要素が含まれるが、経済環境としては、物価の上昇を前向きに評価する経営者が増えている。
		一般小売店[時計](経営者)	来客数の動き	・9月に入っても猛暑日が続く、店の前を歩いている人が少ないため、来客数も少なくなっている。月末になり、時計のバンドを交換する客の来店が続いたが、夏は皮製のバンドが傷みやすいからであり、今年もバンド交換の動きが目立っている。
	一般小売店[衣服](経営者)	来客数の動き	・9月に入っても猛暑日が続く、当店は高齢客が多いため、例年と比べて来客数が少ない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔化粧品〕（経営者）	単価の動き	・9月は前半に大きく売上が伸び、中旬に少し失速したが、月末に大量購入がみられたため、売上は前年を5%ほど上回る結果となった。特にラグジュアリー系の化粧品ブランドが若年層から幅広い年齢層の支持を集め、売上のけん引役となっている。商材別ではフレグランス関連が好調に推移した一方、ボディケアやヘアケア商材はやや伸び悩んだ。ギフト需要が下降気味となるなかで、フレグランスギフトがその代わりに伸びている。
		一般小売店〔野菜〕（店長）	単価の動き	・物価が上昇しているなか、悪天候の影響で葉物野菜の価格も上がっている。乾物類や魚介類も値上がりしているため、客の買い控えが増えている。
		一般小売店〔呉服〕（店員）	販売量の動き	・高額の着物を扱っているが、先行きへの不安から、客の財布のひもが緩まない。
		一般小売店〔菓子〕（営業担当）	販売量の動き	・ようやく暑さが落ち着いてきたが、販売量も落ち着いている。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・前年は9月1日から地域の消費振興策が始まったため、売上は月初から好調に推移した。今年は同様の振興策がないため、売上は前年比で落ち込んでいるが、2～3か月の平均でみると回復している。
		百貨店（外商担当）	お客様の様子	・猛暑が例年以上に長引くなか、秋冬衣料の商戦は厳しい状況であるが、海外特選ブランドには堅調な動きがみられる。ただし、悪影響を受けるブランドと、動きの順調なブランドの差がより一層顕著となっている。
		百貨店（商品担当）	販売量の動き	・インバウンドの動きが落ち着いてきたほか、国内消費もラグジュアリーブランドの値上げに客が付いていない。
		百貨店（マネージャー）	お客様の様子	・国内の中間層は、暑さの影響もあってファッション関係では苦戦しているが、食品関係は総菜や菓子を中心に堅調に推移し、全体では微増となっている。富裕層にも同様の動きがみられる。その一方、インバウンドは客単価が低下しているものの、来客数は増えており、売上は2けた増を維持している。
		百貨店（販促担当）	来客数の動き	・大きな変化は見受けられず、物価の上昇によるデパ地下の苦戦や、厳しい気候による季節商材の苦戦が続いている。来客数は堅調であり、前年並みを維持しているほか、インバウンドの動きも悪くはないが、エリア全体での大きな動きにはつながっていない。
		百貨店（販売推進担当）	お客様の様子	・残暑の影響もあるが、衣料品の売上は厳しいままで推移している。一方、調理食品や生鮮3品は前年の売上を何とか維持している。
		百貨店（特選品担当）	来客数の動き	・インバウンドの来店は少し戻っているが、明らかに低価格品を狙ったバイヤーが中心である。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・原料価格や資材価格の高騰を受け、やむを得ずに値上げした商品もあるが、販売量は減少気味である。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・食品を中心に値上げ傾向が続いているため、客の買物の動きは慎重である。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・来客数が一定の推移であるため、売上も横ばいとなっている。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・地震や台風への備えとして、米やパックご飯の販売量の急増や品切れにつながり、一時的に売上が増えたが、足元は新米も出回り始めたことで、販売量は少し落ち込んでいる。今のところは、新米価格の高騰もあり、改めて物価の上昇意識が高まっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・周辺のホテル稼働率も上限に近く、この数か月は来客数がほぼ横ばいである。値上げラッシュも一旦落ち着き、客単価にも変化はない。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・客の様子はほとんど変わらないが、安心価格ということで、比較的単価の低い商品を購入する客が増えている。それに伴い、いつもと同じような売れ方でも、なかなか売上が伸びなくなっている。
		コンビニ（店員）	お客様の様子	・来客数、販売量共に大きな変化はなく、順調に推移している。
		コンビニ（店員）	お客様の様子	・常連客がほとんどであり、夏休み前の販売状況に戻っている。

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
		コンビニ(店員)	お客様の様子	・朝晩が涼しくなってきたため、冷たい商品の売行きは少し落ちている。
		コンビニ(店員)	来客数の動き	・売上に大きな変動はないが、来客数が伸び悩んでいる。
		衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・客は店のショーウィンドウをよく見ており、新しい洋服に興味はあるものの、物価の上昇で購入にブレーキが掛かっている。ただし、気に入った商品は即決で購入する動きがみられる。
		衣料品専門店(店長)	来客数の動き	・9月は単価が横ばいとなった一方、来客数は微減となった。様々な要素が考えられるなか、特に今月は残暑が厳しかった。また、客との会話では、政府や日本銀行の政策に市民が余り満足しておらず、物価の上昇率に収入の増加が追いついていない状況が続いている。
		家電量販店(経営者)	販売量の動き	・省エネ補助金の効果が年内は続くと思われる。
		乗用車販売店(役員)	お客様の様子	・今月の販売台数は目標を上回りそうである。新車価格の上昇もあり、売上も今月の目標、前年の水準共に上回る見込みである。ただし、人気車種に売上が偏っているほか、輸入車はブランドによる優劣の差が出てきている。客は、価値のある車は納車待ちでも金額に関係なく購入するが、条件を満たさない車は簡単には購入しない傾向にある。
		乗用車販売店(営業担当)	販売量の動き	・中古車の相場が少しずつ悪くなっており、問合せ件数も減っている。
		住関連専門店(店長)	お客様の様子	・客の財布のひもが固く、受注を逃すケースが増えている一方、高額注文も増えており、格差社会の実態を肌で感じる。
		その他専門店[宝石](経営者)	お客様の様子	・物価がどんどん上がっている。円安傾向は改善しているが、物価の上昇が消費者の生活を圧迫している。
		その他専門店[ガソリンスタンド](経理担当)	来客数の動き	・ガソリンの販売量は前年比で微増であるが、景気の影響というよりも、暑さの影響で増加している。
		その他専門店[宝飾品](販売担当)	来客数の動き	・夏の休暇シーズンの後も、インバウンドが減ることはないが、来客数全体は低迷したままである。
		その他専門店[医薬品](管理担当)	販売量の動き	・9月に入ってから暑い日が続く、特にスキンケアを中心とした化粧品や化粧雑貨は順調に動いた。一方、食品や日用品などの生活必需品は横ばいであり、健康食品や衛生用品は減少が続いている。3か月前と比べて大きな変化はなく、客単価は上昇しているが、買上点数は若干減少している。
		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	・新カタログの発刊前であり、受注数は例年どおりとなっている。
		その他小売[ショッピングセンター](総括)	販売量の動き	・残暑が厳しいため、季節感がずれており、秋物商材の売行きが悪い。また、今年は地元球団の優勝セール等のイベントがないため、売上は前年比でマイナスとなっている。
		高級レストラン(スタッフ)	来客数の動き	・夏の間も、新型コロナウイルス感染症や天候不順の影響で、予約が直前に埋まる傾向にあり、動向が読めない。
		一般レストラン(経営者)	お客様の様子	・インバウンドには一定の来店がみられるが、特定の店舗でしっかりと食事をするというよりも、複数の店舗を回って様々な食文化を体験しており、費用対効果が特に良いわけではない。また、物価の上昇などで節約志向が強まるなか、平日の夜は個人客の利用が中心で、宴会需要は減少傾向にある。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・飲食店の業況は天候に左右されやすく、猛暑が和らいだことで、ランチ営業の来客数が増えている。
		一般レストラン(企画)	販売量の動き	・売上の前年比は上半期の水準を下回ったままであるが、7月を底として改善の動きがみられる。ただし、来客数はまだ前年の水準に届いていない。

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
		観光型ホテル（経営者）	販売量の動き	・9月は2度の連休があり、個人客の動きは好調であったが、団体客のキャンセルなどがあり、販売は思ったほど伸びなかった。団体客の利用が想定以下であったため、飲料関連や売店の売上なども悪い。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・8月の地震に加え、進行の遅い台風により、太平洋側の観光地はキャンセルなどが相次いだ。その分の影響が、9月から10月の予約にまで少しずれ込んでいる。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・消費マインドは相変わらず下がっているが、これという物は購入する印象があり、価値を打ち出せているホテルは集客ができています。
		都市型ホテル（客室担当）	来客数の動き	・客室部門は、引き続きインバウンドが単価を押し上げており、収入を確保できている。一方、レストラン部門は物価の上昇により、地元客の客足が遠のいている。
		都市型ホテル（総務担当）	来客数の動き	・宿泊の利用が堅調に推移するなか、飲食を伴う宴会はかつての水準にあと一歩であり、レストランの利用は7割程度と伸び悩んでいる。
		都市型ホテル（管理担当）	販売量の動き	・地震や台風による外出減少の影響が続き、9月は集客が悪化したが、受注件数には回復傾向がみられるため、販売量の変化は少ない。
		旅行代理店（店長）	販売量の動き	・来客数、販売量共に大幅に増える動きはなく、横ばいが続いている。また、台風に伴う交通機関の長時間の乱れにより、キャンセルが相次いで減収となっただけでなく、その直後は新規申込みも減少している。
		旅行代理店（役員）	販売量の動き	・9月は夏休みの旅行需要も落ち着く時期であるが、酷暑による外出の減少などもあり、受注件数の減少が続いている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今までは、暑さで仕方なく乗る客が多かったが、最近では目的地に行くために利用する客が見受けられる。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・原材料価格が高騰する一方、価格転嫁は困難となっている。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・販売実績は前年の水準を上回っているが、ここ2～3か月は横ばいとなっている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・円高が進んでいるものの、販売量に影響は出ていない。
		その他レジャー施設 [ スポーツ施設 ]（業務担当）	それ以外	・夏という季節要因もあって利用状況は良いが、諸経費の増加もあり、実質的には変わらない。
		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	・天候要因を除けば、景気に大きな変化はない。8月末の台風10号の上陸時は、進路の予想が大きく外れ、約1週間にわたって大きな影響を受けた。9月は3連休が2回あったものの、いずれも天候は良くない。
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・建築資材や生コンクリート価格の上昇が緩やかになってきたものの、まだ止まっていない。
		その他住宅 [ 展示場 ]（従業員）	単価の動き	・資材価格の高騰による建築単価の上昇傾向が続いている。
		一般小売店 [ 鮮魚 ]（営業担当）	それ以外	・今月の売上が前年比で10%減少している。
		一般小売店 [ 衣服 ]（経営者）	販売量の動き	・残暑が厳しいせいも、昼以降の来客数がめっきり減り、販売量も落ちている。一時に比べて涼くなったとはいえ、まだ暑いことに変わりはない。この状態で消費者の目が冬物衣料に向かうはずがない。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・今月に入り、来客数が前年を下回る状況となりつつある。特にインバウンドの減少が顕著となっている。
		百貨店（売場主任）	競争相手の様子	・当店から500メートルの場所に競争力のある食品スーパーが開店し、生鮮品が苦戦している。29日まで生鮮品の売上が前年比で4.3%減、売上全体でも1.7%減となった。ただし、競合店を含むエリア全体での客は増えているため、来客数は3.9%増と好調に推移しており、今後の動きを注視している。



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・厳しい暑さが続き、秋冬ファッションへの移行が鈍くなっている。また、やや円高基調にあることで、免税売上は前年を上回っているものの、増勢には一服感がある。
		百貨店（マネージャー）	来客数の動き	・9月としては記録的な猛暑の影響で衣料品関連が苦戦したほか、生鮮食品や総菜関連も厳しい状況にある。米不足による値上がりの影響で、食品全体で節約傾向が強まっている。
		百貨店（マネージャー）	お客様の様子	・セール時期を経て秋物シーズンが立ち上がる時期に、新規商材の動きが鈍いほか、インバウンドの伸びも鈍化しているなど、コロナ禍以降の特需が収束傾向にある。さらに、異常気象や残暑、地震への警戒感なども、消費の悪化要因となっている。
		百貨店（外商担当）	販売量の動き	・今月に入ってから、円高を要因としたインバウンド売上の悪化がみられる。来客数は減少していないが、主な購入商品の内容が、海外の高級ブランド品から化粧品などの低価格品にシフトしている。
		百貨店（商品担当）	お客様の様子	・7月以降の円高傾向により、インバウンドが失速気味である。国内の富裕層の購買意欲が高い金製品は好調であるが、残暑の影響で婦人服や身の回り品など、ボリュームゾーンの秋物商材の売上が不調となっている。秋物衣料を買わず、冬物の実需期まで来店の予定がない客もみられる。
		百貨店（売場マネージャー）	来客数の動き	・3か月前と比較すると、訪日外国人の売上の鈍化が著しい。円安から円高に変化したことで、ラグジュアリーブランドを中心に売上の増加率が縮小している。
		百貨店（宣伝担当）	単価の動き	・円高や厳しい残暑の影響で、売上の大きなラグジュアリー関連の客単価が大きく下落したほか、ファッション関連の動き出しが非常に遅い。夏休みが終わって航空券の価格が下がるため、本来はインバウンドが増える時期であるが、売上は落ちている。
		スーパー（店員）	単価の動き	・暑さや台風の影響で入荷のない野菜もあり、価格が大きく上がっている。
		スーパー（販売促進担当）	販売量の動き	・景況感の大きな変化は感じられないが、前月は南海トラフ地震への懸念や台風対策でのまとめ買いがあったため、その反動での販売量の落ち込みがみられる。
		スーパー（企画）	お客様の様子	・今月は前月の台風に伴う需要増の反動もあり、売上は芳しくない。店頭には新米が並び始めたものの、価格は以前の1.5倍ほどに上がっており、食品価格の上昇の動きが実感される。
		スーパー（企画）	販売量の動き	・売上目標は何とか達成しているが、1人当たりの買上点数が減っている。部門別には、畜産品や日用品での目標達成度が低い。
		スーパー（社員）	販売量の動き	・前月は地震や台風といった災害への準備として、食品を中心に大きく売上が伸びた。今月は動きがやや落ち着いたことから、再び買い控えがみられ、販売点数も伸び悩んでいる。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・9月は3連休が2回もあったので、外出するための節約の影響で、飲食店への客足が減少している。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・外国人客の来店が減っている。
		衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・今年は猛暑日が例年よりも長く続いたこともあり、客の購買意欲が落ちている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・物価の上昇で消費マインドが低下しており、それに比例して来客数が減少している。
		家電量販店（人事担当）	販売量の動き	・残暑が続き、エアコンの販売は好調であるが、米不足や食料品の値上げの影響で、調理家電の販売は振るわない。一方、豪雨や地震に対する防災意識が高まり、ポータブル電源などは好調に推移している。
		乗用車販売店（営業企画）	単価の動き	・為替は円高傾向と円安傾向が繰り返す形となり、貿易取引が混乱している。
		一般レストラン（店主）	お客様の様子	・海外からの客が多くなり、状況が読みにくい。現状は、店側の発想や対応の転換が遅れている。
		その他飲食〔自動販売機（飲料）〕（管理担当）	競争相手の様子	・大阪・関西万博による影響が出始めている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店（支店長）	お客様の様子	・株価の乱高下により、年配客の旅行意欲が高まらない。旅行以外の消費に興味が移っているという話もあり、業界の景気は悪くなっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・連休中は人の動きは良いものの、最近の傾向として、平日の夜は余り出歩かなくなっている。無線予約の数も減っており、1度帰宅すれば外出しない。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・新規顧客の獲得の難易度が上がっており、現状は月間目標の9割に満たない。
		通信会社（役員）	それ以外	・集客や販売量に大きな増減はない一方、販売代理店に支払われるキャリア手数料などの条件変更により、収益が悪化している。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・新築マンションの販売状況については、都心物件は販売価格を上げてても売行きは変わらないが、郊外の物件は販売価格が購入可能な上限に達しており、集客や売行きが鈍っている。
		住宅販売会社（総務担当）	お客様の様子	・購入者の多くは価格を気にしており、賃金が上がらなければ厳しい状況である。
		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）	それ以外	・不動産の取引は減少している。
		その他住宅〔住宅設備〕（営業担当）	単価の動き	・前月からの米不足については、新米の出荷で小売店に商品が並び始めたが、価格は高いままで例年の2倍となっている。高過ぎて買えないという声もあるなか、米すら好きに買えない状況は不景気の証拠と考えられる。
	×	百貨店（企画担当）	販売量の動き	・インバウンドの売上は前年を上回っているが、円高の影響もあり、6月の3分の2程度となっている。インバウンドによる化粧品の上は6月の1割減であり、特に高額品の売上が大きく減少している。また、株安による影響か、国内客の売上も余り良くない。
	×	百貨店（売場マネージャー）	販売量の動き	・3か月前は、売上、販売量共に改善傾向であったが、8月後半から9月にかけての猛暑や台風で客足が止まり、衣料品を中心に厳しい状況が続いている。
	×	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・残暑の影響もあるが、来客数が少ない。
	×	家電量販店（店員）	来客数の動き	・来客数は前年比で10%強の減少となり、販売単価も低下している。
	×	家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・政権政党の総裁選挙の結果を踏まえ、投資家の期待値が株価に大きく影響している。また、10月1日からの様々な商品の値上げにより、生活必需品以外の耐久消費財は購買意欲の低下が予想される。
	×	競輪場（職員）	単価の動き	・今月の客単価は8167円と、3か月前の9585円よりも低下している。
企業動向関連 (近畿)		*	*	*
		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・製品の値上げが遅れていたが、徐々に値上げが進み、利益率が上がっている。買い控えの動きもあるが、生産量も少しずつ増えている。
		出版・印刷・同関連産業（企画営業担当）	取引先の様子	・問合せが順調に入るなど、好調に推移している。
		金属製品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・売上の減少傾向に底打ち感が出てきている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・相談案件や受注案件が増えているが、人材不足で仕事を回すのが難しい。今や人材の確保が最重要課題になっている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・Web媒体、紙媒体共に、広告売上が前年を上回っている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・取引先の商店街をみると、都心部や観光地に立地している商店街ではインバウンドが増えており、飲食だけでなく小売関連の売上も増えている。
		食料品製造業（営業担当）	取引先の様子	・10月からの値上げで飲料の価格も上がるが、駆け込みでの注文もなく、売上に大きな変化はない。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・食品関連でも販売量が減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・在庫調整を行いつつも、最低限の部品調達を行っているほか、製品の多品種化も進めている。その結果、生産量や売上に変化はなく、インバウンドを狙った商品開発案件が入ってきている。
		窯業・土石製品製造業（管理担当）	取引先の様子	・過度な円安は落ち着いたものの、物価の上昇は続いており、消費には節約傾向が目立つ。賃金の上げが名目ではなく実質的な動きとなり、持続的に行われるかどうか注目したい。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・荷動きに大きな変化はないが、徐々に値上げが認められ、売上が前年の水準に近づいているため、明るさがみられる。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・現段階の引き合いをみる限り、景気が上向くとは考えられない。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・テレビや冷蔵庫、洗濯機などの大型白物家電の販売状況は、前年割れとなっている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・売上が大幅に減少している。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・契約後の建設資材価格の上昇や、納期の不安定化が続いている。また、技能労務者の不足もあり、厳しい状況に変化はない。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・建築確認件数が減り続ける一方、小規模なりフォームが増えている。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・運賃の値上げがほとんどの取引先に認められたが、その一方で、一部の取引先では運賃の値下げが始まった。これまでの付き合いで仕事を引き受けているものの、赤字になっている。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・家具が売れる時期となり、多少の動きはみられるが、そこまで売上は伸びていない。
		金融業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・台風の上陸といった季節変動に左右され、米や野菜の価格が高騰しているほか、米国での利下げで株価も大きく変化しており、先行きは不透明である。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・交通広告の需要は、前月と大きく変わっていない。
		その他サービス業〔店舗開発〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・予想どおりに残暑が続く、秋物商材の販売が進まない。その一方、懸念材料の米不足については、各店舗は年間契約もあり、供給に不安はないと聞いている。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・機械工具業界では2年前から値上げが続いているため、それが落ち着けば需要が安定してくる。
		その他非製造業〔衣服卸〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・業者間の卸売取引量が景気を反映するなか、全体的に天井感が出てきている。業者間での価格競争が激しくなっており、販売単価が徐々に下がる傾向もみられる。
		繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・受注量は前年の水準を下回っている。
		繊維工業（総務担当）	それ以外	・加工賃や輸送費、原材料費、宿泊代、こん包材費など、全てにわたって値上げが進み、原価や経費が増えている。その一方で、販売価格は値引き要請などで現状維持であるため、利益が減っている。
		化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・家電や建設資材向けの動きは堅調であるが、オートバイや自動車向けの電装関連の出荷量が減少している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・政治の動きが不安定なほか、半導体企業の業績も不調であるため、先行きが不安である。
		その他製造業〔履物〕（団体職員）	受注量や販売量の動き	・秋冬商材の受注状況がかなり悪い。価格に対する消費者の反応が敏感過ぎて、値上げも難しいことから、利益率が厳しくなっている。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・金利が上がっており、不動産会社による借入れ負担が少し厳しくなっている。不動産の売り物件も増えているため、これまで上昇傾向にあった価格も、今後は下がり始める。
	×	金融業〔投資運用業〕（代表）	それ以外	・ガソリンなどの物価上昇が止まらないほか、様々な増税によって可処分所得が減っていく。また、金利が上がったものの、円安の解消に全く寄与していない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	x	その他非製造業 [電気業] (営業担当)	受注価格や販売 価格の動き	・物価がますます上がっている。
雇用 関連 (近畿)		-	-	-
		職業安定所 (職 員)	求職者数の動き	・事業主都合の離職者が減少傾向にあるなか、自己都合の離職者も減少しつつある。
		人材派遣会社 (管理担当)	求職者数の動き	・求人数は増加しているが、求人にもマッチする求職者が減少している。
		人材派遣会社 (支店長)	採用者数の動き	・案件自体はあるが、採用の決定までにかかなりの時間を要する。
		人材派遣会社 (営業担当)	求人数の動き	・当地域では求人が増えている印象はなく、求職者が希望する事務関係の仕事も、建設業界以外では減少している。
		人材派遣会社 (役員)	求人数の動き	・企業の採用意欲は引き続き高いが、求人数はおおむね横ばいの推移となっている。
		人材派遣会社 (営業担当)	求職者数の動き	・求人数に大きな変化はない一方、求職者の動きは、欲しい人材というよりも、シニアの動きが中心となっている。
		新聞社 [求人広 告] (営業担 当)	それ以外	・政権政党の総裁選の結果により、今後の景気にも影響が出ると予想されるほか、今後は米国の大統領選挙も控えている。それらの結果が出るまでは、大きな動きはないと予想される。
		新聞社 [求人広 告] (担当者)	それ以外	・新聞広告やデジタル広告に対する企業の出稿意欲は、ほぼ3か月前と変わらない。
		職業安定所 (職 員)	求人数の動き	・8月の新規求人数は前年比で増加となった。増加した業種の比率は、公務、農林漁業、不動産・物品賃貸業、宿泊・飲食サービス業、運輸業・郵便業の順に高くなっている。
		職業安定所 (職 員)	採用者数の動き	・求人数、求職者数、採用数のいずれも、3か月前と比較して、ほぼ横ばいでの推移となっている。
		職業安定所 (職 員)	求人数の動き	・新規求人数は増加したが、有効求人数はほとんど変わっていない。業種別には、金属製品製造業の求人が増えた一方、宿泊・飲食サービスでの減少が顕著である。
		学校 [大学] (就職担当)	求人数の動き	・9月に入っても、採用活動を継続している企業は多い。飲食や観光関連の業界では、インバウンド需要の回復で事業を拡大しているため、求人数も緩やかな増加が続いている。
		学校 [大学] (就職担当)	雇用形態の様子	・企業による新卒の採用意欲は旺盛で、福利厚生に力を入れる企業が増えている。
		学校 [大学] (就職担当)	それ以外	・病院での入院生活により、医療職の人手不足が身近に感じられた。通院の患者にも高齢者が多く、節約を進めている人が多いため、消費は伸びにくい。
		その他雇用の動 向を把握できる 者	周辺企業の様子	・人手不足ではあるが、多くの中小企業は、賃金を引き上げてでも採用したいという経営状況ではない。
		民間職業紹介機 関 (営業担当)	求職者数の動き	・求人数が少し減っているなか、人材不足で人選に苦戦しており、売上が減っている。
	x	-	-	-

## 9. 中国 (地域別調査機関：公益財団法人中国地域創造研究センター)

(- : 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)		乗用車販売店 (営業担当)	販売量の動き	・今月が決算月ということもあり、来客数は増加傾向、成約率も上昇している。今までにない好景気に恵まれており、このまま市場の動きが継続することを期待している。
		設計事務所	お客様の様子	・業務に入る前段階の相談も多く、新規案件の依頼が増加している状況で、各社で受注案件の選別が行われている。
		百貨店 (広報担 当)	来客数の動き	・コロナ禍前から人気だった催事やイベント、また、新規の催事やイベント等を実施すると、来客数の伸長がみられるため、何らかの企画を実施すれば、来客数や売上につながると考える。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・今月の来客数は前年を下回っているものの、週末や連休中の来客数は前年を上回っており、売上を伸ばすことができた。気温が高く、まだ客が晩夏物などを求めているが、取引先が前年と比べ秋色夏素材などの商品を多く打ち出したため、売上の増加につながった。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・来客数が増加し、式典に合わせた洋服の売上も増加している。
		百貨店（総務・経理担当）	来客数の動き	・前年と比べると来客数は増加傾向にある。ただし、1人当たりの売上単価は来客数に比例しておらず、伸び悩んでいる。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・来客数は前年をやや下回っているが、売上は前年並みとなっている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・新商品の効果と決算期による追い込みで景気がやや良くなっている。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・9月の販売量は前年比105%と多少良くなっている。
		乗用車販売店（業務担当）	販売量の動き	・少しずつ配車台数が増えてきている。
		その他専門店〔土産物〕（経営者）	来客数の動き	・観光バスの数や旅行客の来店が増加し、景気が多少上昇傾向にある。
		観光型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・秋の観光シーズンが到来し、昼食の利用や宿泊、団体客の増加がみられる。
		都市型ホテル（総支配人）	販売量の動き	・個人客の単価が上昇している。また、大会、学会の参加者や個人、団体の観光客の先行予約が堅調に推移している。
		都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・8月の宿泊は台風の影響もあり、前年を5%以上下回ったが、9月に入り、予約ペースが前年を3%前後上回っており、レストランも同じ傾向となっている。
		通信会社（工事担当）	お客様の様子	・新型コロナウイルスの感染状況が落ち着いたため、景気はやや良くなっている。
		テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・天候に左右されるが、週末、連休を中心に来客数が多くなっている。
		ゴルフ場（営業担当）	販売量の動き	・日中はまだ30度を超える暑さが残り、客の動きはもう少しである。ただし、ようやく朝晩が秋らしい気温となり、予約件数が伸びてきている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・少し涼しくなってきたが、高齢者が多少歩くようになったように感じるが、まだまだ来客数は少なく、必要以上に物を買わないため、購入単価が上がらない。
		商店街（理事）	来客数の動き	・暑いため、来客数が減少している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・客の買い控えが予想以上に長引いている。
		一般小売店〔食品〕	来客数の動き	・来客数の減少が続いているが、販売単価の上昇により売上を確保している。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	販売量の動き	・国内の売上はいまだ低調で、前年を下回っているが、輸出は前年と比べると良くなっている。ただし、新型コロナウイルス感染症発生前の水準には戻っていない。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	販売量の動き	秋らしくなってきたが、景気の回復は期待できない。
		一般小売店〔眼鏡〕（経営者）	来客数の動き	・お盆前から来客数が徐々に減っており、今月も増加していない。
		一般小売店〔洋裁附属品〕（経営者）	販売量の動き	・客の動きは良くなっているが、売上につながっていない。
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・来客数は多いが、厳選して消費している様子である。気温の高い日が続いた影響で秋物の動きが鈍い。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・気温が高く、秋物商材の動きが良くない。例年9月はダウンベストが入荷し、購入客があったが、今年は入荷がなく、客単価も低くなっている。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・数十万円のブランドのバッグなどが売れたが、厳しかった。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・今月は敬老の日や十五夜、秋のお彼岸などプチ催事が多い月で、全てのプチ催事で売上が前年比105%と週末催事は好調だった。しかし、平日の買物は厳しく、客の財布のひもは固い状況で、客がぜいたくをするときと節約するときがはっきりと分かれている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	販売量の動き	・原材料の値上げや高騰のため、店頭価格を引き上げざるを得ない状況である。客の買上点数は伸長せず、1品単価の上昇が目立ち、全体の点数は前年を下回っている。1品単価が上昇しても、販売点数の伸びがないため、売上増加につながらない。客の割引デーでのまとめ買い傾向がより強くなっており、週末と平日との差は大きい。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・来客数や客単価に大きな動きはなく、相変わらず低迷している。
		スーパー（業務開発担当）	販売量の動き	・来客数や売上は4ポイント程度伸びているが、特売商品以外の販売額が伸びない。
		スーパー（財務担当）	販売量の動き	・単価の上昇と地震等の影響により、一部の商品は前年実績を大幅に上回っているが、販売点数は前年を下回る状況が続いている。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・敬老の日を含めた3連休や野球関連のセールでは少し来客数が増えたが、それ以外の日の来客数は少ない。
		スーパー（販売担当）	お客様の様子	・客単価が上がっていないし、いまだ価格の安い商品の売行きが良い。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・電気料金が高騰している状況で、依然として販売点数は伸び悩んでおり、変化を感じることはない。商品がさっと手に取り購入できる価格ではなくなっている。
		コンビニ（副地域ブロック長）	単価の動き	・来客数は増加しているが、客単価が頭打ちである。今まで販売をけん引していたデザートの販売が減少し続けている。また、単価が高めの主食品から低単価商品に客のニーズが移行しているように感じる。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・娘の結婚のため着物を作ってあげたいというような客が増加している。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・余り状況は変わっていないように見受けられる。
		衣料品専門店（代表）	来客数の動き	・猛暑が客の秋物の購入意欲を低下させる要因になっている。また、食品の値上がりも客の買い控えに影響しているとみられる。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・猛暑が続き、客の財布のひもが固くなり、売上が前年割れとなっている。
		家電量販店（販売担当）	販売量の動き	・来客数は増えてきているが、購入点数や購入額は増えていない。
		家電量販店（副店長）	販売量の動き	・来客数や販売数が前年並みである。
		乗用車販売店（リース担当）	来客数の動き	・来客数が激減し、客、特に奥様からは景気が悪いという声がよく聞かれる。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・良くもなく悪くもなく今は落ち着いた販売状況にある。
		その他専門店【和菓子】（経営者）	単価の動き	・物価上昇の影響が、商品の売行きが悪く、客単価が下落傾向にある。
		その他専門店【時計】（経営者）	来客数の動き	・残暑が続き、月の前半は来客数が少なかった。
		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	・米不足や一般消費財の値上がりなど家計に厳しい報道などがあるが、客の動向に大きな変動はないように感じる。祝日などのイベントには多くの客が参加しているが、ついで買いや高額商品の需要は伸びていないように感じる。
		高級レストラン（事業戦略担当）	来客数の動き	・景気が芳しくない状態が続いている。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・全体では前年を上回っているが、ランチタイムは来客数、客単価、売上が前年割れとなっており、サラリーマンの利用が減少し、利用金額も200円程度低下している。また、週末の家族連れや常連客の利用も減少している。一方で、ディナータイムは金曜日にサラリーマンの飲み会が増加し、前年を大幅に上回っている。
		観光型ホテル（副支配人）	来客数の動き	・9月になっても暑い日が続いており、週末は近くの川遊びで来る人が多いため、施設の利用者は多くなっている。

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
		都市型ホテル（宿泊担当）	販売量の動き	・高単価商品の売行きに停滞がみられる。価格訴求型商品については好調である。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・9月の能登半島の大雨により、10～11月の旅行の中止や延期が出てきている。平成30年7月豪雨では、各地区より支援物資をもらったので、今回はそのお返しをする企業が増加しており、旅行どころではなくなっている。
		旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・天災や天候不順が多く、旅行気運に水を差している感も否めない。取消しも多く発生し、売上に影響を及ぼしている。海外旅行需要の回復がまだ遅れており、2019年度の50%にも届かない状況が続いている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・好景気を維持しているが、今以上に良くなる傾向にはない。
		通信会社（総務担当）	来客数の動き	・来客数に大きな変動がない。
		放送通信サービス（総務経理担当）	お客様の様子	・利用料金の延滞及び回収の状況にほぼ変化はない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客の月々の出費の抑制が継続しており、高齢者の固定電話の解約が引き続き発生している。
		競艇場（企画営業担当）	販売量の動き	・1日平均の売上がほぼ横ばいである。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・景気が良くなっているような感じはするが、安いメニューにしないと客が来店しないし、単価を下げないと予約が入らない。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・コロナ禍により中断していた幾つかのプロジェクトが再開し始めた。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・来客数の増加はなく、予算面で客の2極化が進んでいるため、全体が上昇するような感じはない。
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・競合各社の受注も微減くらいでしのいでおり、住宅用地の仕入れなどはやや停滞気味である。
		住宅販売会社（住宅設計担当）	販売量の動き	・エリア内のここ半年の販売量が停滞中で、浮上しておらず、価格総額を抑えた販売手法で踏ん張っている状況である。
		住宅販売会社（事業推進担当）	単価の動き	・土地や建物原価が高騰しているため、マンション単価を引き上げざるを得ない状況が続いている。
		商店街（代表者）	単価の動き	・暑いため、秋物商材が売れない。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・今月もミセスの婦人服が好調に推移するものの、少し若いアダルトブランドは大苦戦で推移した。この流れが数か月続いており、将来に不安を残す状況となっている。館の集客催事も前年実績をクリアできそうにない状況で、来客数も減少気味である。
		百貨店（外商担当）	販売量の動き	・残暑の影響で、秋物商材の動きが鈍い。また、高級腕時計の入荷がなく、顧客のニーズに対応できていない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数はほぼ前年並み、売上は前年をやや上回っている。ただし、販売量は落ち込んでいる。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数はほぼ前年並みであるが、客の節約志向により販売点数は前年をかなり下回っており、売上が鈍くなっている。
		家電量販店（企画担当）	販売量の動き	・季節商材の販売量が減少したため、売上も3か月前と比べ、やや悪化している。
		乗用車販売店（店長）	来客数の動き	・販売可能な車種に制限があり、客を呼びにくい状況が続いている。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・前年と比べると、販売量が少ない。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・天候の影響もあるかもしれないが、来客数は前年と比べて8%下がっており、目に見えて客が減ったと感じる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・雨や台風などで天候が良くない状況で、タクシーの利用客は多くなかった。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー会社 (営業所長)	お客様の様子	・日中の利用客は、前年と比べると、プラス4ポイントとなっているが、17時から3時までの利用客は、客が夜間の外出を控えていることもあり、前年と比べると、マイナス7ポイントとなっている。このため、利用客は全体では前年を下回っている。これから涼しくなってくれば期待できるが、暑さがまだ続くという予報があるため、先行きについては不透明な部分が多い。
		通信会社(企画担当)	お客様の様子	・夏が過ぎて、客から家計を引き締めるという声を聞くことが多くなっている。
		通信会社(広報担当)	お客様の様子	・客にコストカットの動きがあり、高くても良い物をという感覚はない。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・前月までに髪を切った客が多いため、今月は来客数が多少減少している。
	×	衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・9月になって来客数が激減している。
	×	一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・客の先行きに対する不安感が強く、外食する人が非常に少ない。
	×	その他飲食[喫茶店]	お客様の様子	・客が景気が悪いと言っている。
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	・生産がまあまあの状態で推移している。
		食料品製造業 (営業担当)	受注量や販売量の動き	・発注量が前年を上回っている。
		繊維工業(財務担当)	受注価格や販売価格の動き	・商品の販売価格の改正と賃上げが共に進んでいる。
		窯業・土石製品 製造業(総務経 理担当)	受注量や販売量の動き	・輸出向け生産が入り、一部の部門ではあるが多忙な状況となり、交替勤務対応で生産している。
		輸送業	受注価格や販売価格の動き	・受注は増えている。
		不動産業(総務担当)	それ以外	・来客数や成約件数が約10%増加している。
		農林水産業(従業員)	受注量や販売量の動き	・高くても売れるとこういう商品は余りない。
		木材木製品製造 業(経理担当)	受注量や販売量の動き	・新設住宅着工戸数の減少傾向が続き、厳しい市況である。一部回復傾向もあるが、横ばいの状態が続いている。
		化学工業(総務担当)	取引先の様子	・引き続き自動車産業の動向に不透明感があり、様子見の状況が多く見受けられる。また、米国大統領選挙を控え、その動向を注視している様子がある。
		鉄鋼業(総務担当)	受注価格や販売価格の動き	・景気は低調で、回復の兆しが少ない。
		金属製品製造業 (総務担当)	受注量や販売量の動き	・定時操業程度の受注はあるが、それ以上に増えてきていない。
		建設業(経営者)	取引先の様子	・民間建築工事において、客の投資意欲を感じるが、スピード感がなく、様子を見ながら慎重に事が進んでいる。
		建設業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・インフレや働き方改革に対する市場への理解が進み、ある程度の価格転嫁が進むとともに、予定物件が順調に受注につながっている。
		輸送業(業務推進担当)	取引先の様子	・特に景気に関する大きなプラス要素やマイナス要素がなく、取引先にも目立った動きはない。
		輸送業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・3か月前から大きな変化はなく、受注量は横ばいである。
		通信業(企画担当)	受注量や販売量の動き	・データセンター、クラウド、ICT関連サービスへの客からの引き合い量や価格に大きな変動はない。企業の計画的な投資時期に合わせて購入していると想定される。
		金融業(経済産業調査担当)	それ以外	・春闘の結果を反映した賃上げの動きが見られるものの、上昇は緩やかで、消費マインドが改善するには力不足である。
	金融業(支店長)	取引先の様子	・当地区の大手プラントメーカーの繊維プラント撤退により、協力会社の受注量が低下していることから、景気悪化傾向に変化はない。	
	広告代理店(営業担当)	受注価格や販売価格の動き	・下期の受注量はほぼ横ばいとなっている。	



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		会計事務所（経営者）	受注量や販売量の動き	・値上げの効果で、物価の上昇によるコストの増加や人件費の上昇をカバーすることができている。他方、物流事業者の倒産や顧客M & Aによる顧客構造の変化が生じるなど、マイナス面も併存している。
		食料品製造業（経営者）	競争相手の様子	・暑いことで秋冬商材の品ぞろえが1か月から1か月半遅くなったため、売上が低迷している。10月も暑い日が続く見込みで、厳しい状況が続く。
		電気機械器具製造業（総務担当）	取引先の様子	・プリント基板は、半導体向けの需要が回復傾向にあるが、電子機器部品関係は、取引先の生産調整が続き、減少している。子会社においても、主要取引先の生産調整や中国経済の減速に伴う需要減少により、減収減益となっている。
	x	-	-	-
雇用 関連 (中国)		民間職業紹介機関（人材紹介・派遣担当）	求職者数の動き	・人材紹介及び派遣事業において、求職者からの問合せ数が前月比176%、登録者数が前月比142%となっている。年内採用を視野に入れた企業からのオーダー数も伸びている。
		人材派遣会社（事業部長）	求人数の動き	・求人数は、前年を下回っているものの、減少幅は小さくなってきており、増加傾向にある。
		人材派遣会社（経営企画担当）	求職者数の動き	・季節需要に伴う短期求人数の受注件数が例年と比べて減少しており、派遣スタッフ数の増加につながっていない。
		求人情報誌製作会社（総務担当）	求職者数の動き	・求人広告掲載先数が横ばいで、求職者からの応募状況にも大きな変化がない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・富裕層の動きは良いが、物価高騰によって、中間層の消費活動が鈍っている。酷暑の影響もあってか、外出控えも見受けられた。
		職業安定所（事業所担当）	求人数の動き	・新規求人の受理件数は、前年同月比で3.2%減少、有効求人倍率は、前年同月比で0.11ポイント減少し1.52倍となった。新規求人数を産業別に前年同月と比較すると、増加した主な産業は、運輸業・郵便業が5.5%増、学術研究・専門技術サービス業が29.4%増、宿泊業・飲食サービス業が18.3%増、減少した主な産業は、建設業が17.2%減、卸売業・小売業が2.6%減、生活関連サービス業・娯楽業が47.1%減、サービス業（ほかに分類されないもの）が16.7%減となっている。
		学校〔短期大学〕（進路指導担当）	求人数の動き	・3か月前と比較し、一般企業からの求人数が余り増えていない。
		人材派遣会社（求職者対応）	求職者数の動き	・6月と比べて応募数が約半数、8月から閑散期が続いている。
		求人情報誌製作会社（大卒就職支援担当）	採用者数の動き	・企業が必要な人員を確保できない状況が続いている。
		民間職業紹介機関（職員）	求職者数の動き	・新規登録者数が3か月前と比べ25%超減少した。リクルーティングコストもかさみ、原価を押し上げている。
	x	-	-	-

#### 10. 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)		-	-	-
		商店街（代表者）	来客数の動き	・今月の2回の連休共に、かなりの数のインバウンドも含めて、観光客や外来者が多かった。イベント等も多くの人でにぎわい、それが飲食中心に売上に貢献している。
		百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・インバウンド向けと高額品が引き続き好調に推移している。
		スーパー（人事）	来客数の動き	・3か月前が電気料金負担増の月であり、そのときの節約志向は薄れつつある。
	スーパー（財務担当）	来客数の動き	・販売促進強化もあり、7月以降、来客数の前年比プラスが継続している。	

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
		その他専門店 〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・大分涼しくなり、それなりに客の動きも活発になっている。それに加え、当地域は秋祭りがあるため、少し景気が良くなっている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・海外からの地元空港直行便運航の効果が出てきており、来客数を底上げしている。
		競艇場（マネージャー）	販売量の動き	・物価高傾向の不安にも慣れてきたため、販売量は増加傾向である。
		商店街（常務理事）	販売量の動き	・残暑が厳しく秋物商戦に火が付きにくい状況である。消費者はイベントやレジャー、季節の催し事には積極的に足を運んで参加しており、これらに伴う消費は堅調な模様である。ただし、全体的には経済や所得の先行きの不透明感から、大半の人の財布のひもは固いままである。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	お客様の様子	・新型コロナウイルス感染症や猛暑が落ち着いてきて、来客数も例年並みに戻ってきた。物価高騰も納得して購入されるが予算は抑えたい様子である。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・コスト増加に伴う商品価格のアップなど依然として先行きが不透明である。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・売上に関しては継続している値上げの影響で増加しているが、猛暑の影響で衣料品の販売数が減少しており、総合的に横ばいの傾向である。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数が前年比5%減少となっている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数は、やや減少傾向が続いている。商品の価格上昇で、売上額はほぼ前年並みを確保できているが、来客数の減少が懸念される。
		コンビニ（総務）	来客数の動き	・来客数の前年割れが回復傾向にない。
		コンビニ（商品担当）	単価の動き	・依然として、容器、包材及び原材料などの価格高騰が商品価格に影響している。
		家電量販店（副店長）	販売量の動き	・9月より、当地域の省エネ家電購入応援キャンペーンの開催に伴い、冷蔵庫、エアコン、テレビ、照明の売上が160%から200%の伸長になっている。一方、その他主要商品については前年割れの状況である。
		乗用車販売業（営業担当）	販売量の動き	・人気車種を中心に販売停止車両が多く、苦戦している。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・受注状況について大きな変化はない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（館長）	来客数の動き	・9月は台風の影響で月初めの数字が悪かったが、それ以降は順調に推移している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・3か月前と比べて、売上や客の人数等はおおむね横ばいである。現状を1週間サイクルでみると、月曜日から木曜日までは客の移動等が少ない。一方で、金曜日及び土曜日は、客の移動や飲食などの状態も良くなっているものの、1週間全体でみると客足は少ない。
		観光遊園地（主幹）	来客数の動き	・来場者数の推移が横ばいである。
		設計事務所（所長）	単価の動き	・建築費の高止まりの状況は、依然として続いている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数が、多少ではあるが前年比で減少傾向にある。いろいろな物の値上げ等による物価高が少しずつ消費者に影響している。経費や人件費が上昇しているため値上げは仕方がないが難しい状況が続いている。
		一般小売店〔文具店〕（経営者）	来客数の動き	・今夏は、例年と比べて販売量の動きは低迷していたものの、9月に入り、少しではあるが増加した。例年と同様の動きではなく、今年は特に厳しい状況である。年度末及び年度後期に期待して仕事に励んでいく。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・真夏日が続いたことや8月の備蓄需要もあり、買い控えがみられる。
		スーパー（統括担当）	競争相手の様子	・各スーパーの新聞折込チラシが増加している、あるいは紙面が大きくなっている。来客数が減少している証である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・9月は、8月のバーゲンセールが下火になり、徐々に初秋物が増加していく季節になる。しかし、今年の場合は非常に残暑が厳しく、ほぼ夏のような気候であったことから、単価の高い初秋物の動きがなかったとともに、夏物が大きく売れたわけでもなかったため厳しい状況であった。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・物価が上昇し、消費自体が良くない。国は賃金上げを希望しているが、中小企業は今後かなり厳しくなる。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・来客数は変わらないものの、購入せずに帰ることが増加している。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・8月の地震後の臨時情報、そして2つの台風の影響による売上減少後、来客の動きが良くない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・例年どおり9月及び10月は、余り人が動かないため売上が減少する。
	×	一般小売店〔酒〕（経営者）	お客様の様子	・物価上昇のため、必要な商品以外の購入はない。
	×	一般小売店〔書籍〕（営業担当）	お客様の様子	・10代から20代の若年層の電子書籍の利用が急激に増加している。この年代の本の需要は、ますます減少している。
	×	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数は、減少している。新型コロナウイルス感染症の影響が小さかった前年から増加していない。
	×	タクシー運転手	来客数の動き	・四国遍路の仕事が、本格的に始まるのは来月からになる。そのため現時点では、街でほぼ仕事をしていて、夜は週末の人出はあるものの、平日はなかなか人出が多くないことから、それほど売上は増加していない。
	×	美容室（経営者）	来客数の動き	・暇な日が続いて、閑古鳥が鳴いている。
企業 動向 関連 (四国)		-	-	-
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・9月中旬を過ぎても猛暑が続いており、引き続き受注は旺盛である。地方の小売店もおおむね好調で、全国的には悪くはない。全国の小売店からの受注内容をみていると、インパウンド需要が北海道、東北、九州などの地方都市や観光地に流れている。
		通信会社（総務担当）	それ以外	・本社から訪問する出張者が増加しているが、ホテルがほとんど予約できない状況である。しかも、地域のボランティア活動に参加する社員やOBが増加していることに加え、他の企業からの参加者も増加している。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・我が国では、大規模工事が実施・計画されている一方で、慢性的なオペレーター不足や労働時間上限規制の影響見極めの動きもあり、需要は減少している。海外では、アジア、オセアニア、アフリカで需要が減少したものの、全体としては増加している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・社会人や事業者のマインドが低い。能登で自然災害があり、改めて南海トラフ地震の危険を感じており、そのようなマインドがどうしても払拭できていない。事業欲や向上心が、事業者のなかで少し薄らいでいる。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・相変わらず、官民とも出件物件が少ない。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・変化がみられないことに懸念がある。
		金融業（副支店長）	取引先の様子	・3か月前から大きな変化はない。
		税理士事務所	取引先の様子	・売上は多少増加しているものの、経費が増加していることから、利益に変化はみられない。
		農林水産業（職員）	受注価格や販売価格の動き	・青果物の卸売価格は、猛暑から多くの品目で生育が悪く、絶対量不足から高値傾向が続いてきた。ただし、小売価格は卸値に比例して上昇しきっておらず、店持ちの悪さも加わり量販店の利益率は低下傾向にある。このため、卸値も品目によっては数量が少ない割に単価が伸び悩む傾向がみられてきており、販売環境は悪化傾向にある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	x	木材木製品製造業（営業部長）	受注量や販売量の動き	・受注量が大幅に減少した。台風や温暖化の影響を受けて現場の進捗が大幅に遅延したことが主要因であるが、それでも受注減少幅が大きいとみている。今後もこの傾向は継続する。
雇用 関連 (四国)		-	-	-
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・構造的な人手不足要因に加えて、このところのインバウンド需要で更に人手が不足しており、求人数が増加している。
		人材派遣会社（総務部長）	求職者数の動き	・求人数に比べ求職者の数が少ない。
		求人情報誌（営業）	採用者数の動き	・企業の求人数は微増傾向であるが、既出の求人数が充足しないまま、新規求人数が積み上がっている。求職者数は一定数いるものの、マッチングが難しく、充足できていない企業が増加している。
		職業安定所（求人開発）	求職者数の動き	・新規求職者数は前月と比べると若干増加したものの、3か月前と比べると余り変わらずに推移している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・民間で広告費が増加しているところはほとんどない。
	x	-	-	-

### 11. 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)		-	-	-
		一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・当店には固定客から葬儀用スタンドの注文がある。今月は単価2万円前後のスタンドに8～10基の注文を受け、かなりの売上になっている。加えて、開店祝いなどの引き合いもあり、継続的に見込める売上ではないものの、予想以上の伸びになっている。
		百貨店（企画担当）	単価の動き	・毎年この時期に開催している、外商の顧客を対象とした宝飾展が過去10年間で1番の売上となっている。ゴールドの価値が高くなっているという追い風もあるが、高額品が売れる兆しがある。
		百貨店（経営企画担当）	お客様の様子	・高額商材が好調であることが売上をけん引しており、数値は3か月前と比較すると改善している。しかし、販売来客数は前年を割り込む状況が続いており、楽観視はできない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・物価高騰の影響が前年から続いており、営業収益に直結する要素は全て前年と比較して超過傾向である。特に来客数は顕著に増加傾向にあり、インバウンド需要が為替の影響で大きく貢献している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・週末、祝日の人の動きが活発になり、来客数は増加している。行楽イベントや家族・グループの動きがコンビニエンスストアの売上を後押ししている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・9月に入っても猛暑が続き、飲料やアイス等が売れ、売上自体は好調である。来客数はほぼ前年と同じであるが、客単価の伸びは大きく売上を押し上げている。
		家電量販店（従業員）	販売量の動き	・残暑の影響で夏物商材の売行きが好調である。また、例年だと9月の売上は苦戦するが、下旬以降は秋冬商材の動きが活発化しており、今年はかつてないくらい好調になっている。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・新車の生産が順調に進み、今月の登録販売は前年の1.5倍である。年内は前年を上回る配車が計画されているため安心している。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・メーカーの生産が回復基調にあるため、登録や納車の販売が増加している。
	住関連専門店（従業員）	単価の動き	・例年、季節の変わり目は売上が低迷する。今月の来客数は落ちてきたものの、単価の高いマットレスを始めとした敷寝具が好調となり、売上はおおむね良好である。	
	その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	お客様の様子	・店頭でのコーヒー豆の需要は、前年との比較では、猛暑の影響で若干売上が減少しているが、インバウンドや旅行関係の客が増加した影響もあり、卸業者の需要が増加している。したがって、売上がやや良くなっている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他小売の動向を把握できる者〔ショッピングセンター〕（支配人）	お客様の様子	・6月下旬はバーゲンセールの影響で全館がにぎわっていたが、シネコンが不調であったため、結果として全体的にマイナスとなっていた。現在はシネコンも復調し、更に主要店舗が好調であることから、全館に好影響を与えている。定量的にも現在の方がやや良化している印象を受ける。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・これから観光シーズンを迎えるに当たり、個人・団体共に予約数の増加がみられる。利用客が多いからこそであるが、高単価販売でもしっかりと稼働が上がっている。
		旅行代理店（職員）	販売量の動き	・国内旅行の売上は3か月前とほぼ同じであるが、海外旅行の売上は3か月前の約2倍に増加しており、全体的にやや良い傾向である。
		旅行代理店（統括者）	単価の動き	・旅行需要では、法人や個人の取扱数の比率が2019年を割っているものの、単価の上昇により売上が2019年を上回っている。
		通信会社（営業担当）	それ以外	・昇給などの話題も耳にしているし、消費活動も活発になっている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・貸切バスが来るようになり、来客数も増加している。
		ゴルフ場（従業員）	お客様の様子	・ゴルフ用品の買換えや若いゴルファーが増えてきている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・9月前半は猛暑で来客数がほとんどなかったが、後半は朝夕が少し涼しくなり来客数が前半より伸びている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・9月は中旬まで暑さが続いたため、商店街への高齢者の来街が減少している。そのため、販売量、売上共に厳しい状況が続いている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・販売量が悪い状態が何か月も続いている。景気より気候の影響が大きく、気温が高すぎて外出をしないため来客数が減少している状態である。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・景気が上向いているとは全く考えられない。周辺の企業も景気が悪い状況なのか、キャンペーンを打って対策を講じている。
		一般小売店〔精肉〕（店員）	単価の動き	・引き続き高単価商材の売上が順調である。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	お客様の様子	・客との会話では、このところ売行きが悪い状態が続いている状況である。漁獲量が少なく、魚価が高くなっているが、仲卸としては、高価格でもそろえなくてはならず、残った魚は原価を切っても販売をしなければならない。需要が少なく厳しい状況である。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	来客数の動き	・9月は猛暑で売上が伸びず、来客数が減少している。敬老の日の贈答品の注文により、どうにか前年と変わらない売上を維持している。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・衣料品全般の売上は依然として回復傾向にないが、食料品・飲食等は好調に推移している。また、インバウンドの売上も若干増加傾向にある。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・土日祝や人気企画の催事、また、恒例の物産催事があったこと、試食・茶席の復活や子供催事が盛況であったことから、会場を楽しむ来客や店内の回遊も増えている。しかし、猛暑の影響もあり平日の来客数が増加せず、加えて自社クレジット催事は苦戦している。クルーズ船の寄港や国内外からの観光客で街のにぎわいが戻り、コード決済やクレジット決済は伸び、商品単価の上昇を補っている。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・9月下旬であるが、猛暑日を記録するなどの要因もあり、客が外出を控え来客数が減少している。そのため、秋物の立ち上がりに興味を示さず、物価高に慎重になっている。加えて、自然災害の発生などもあり、消費マインドにブレーキが掛かることが多い状況である。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・残暑が長期化しているが、来客数や販売量に大きな影響はない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・販売点数は前年並みかやや下回る状態が続いており、消費意欲は高くない。景気は低い水準のまま横ばいである。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・売上は値上げの影響もあり前年比増で推移しているが、買上点数は前年比では減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（企画担当）	お客様の様子	・一般食品の値上げが続き、米不足による価格高騰もあって客単価の上昇傾向は続いており、客の購買動向が特売日に集中している。景気が上昇傾向にあるとは言い難い。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・景気が良くなる要因がないため、好況感はない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・猛暑の影響等による青果の価格高騰で、客の消費マインドが低下している。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・猛暑であるが売り上げが伸びていない。競合店の立地の動きも影響していると考えられる。
		衣料品専門店（取締役）	お客様の様子	・9月については、残暑が厳しく客が買物に外出できないような暑さであった。月末には幾分か気候も落ち着いてきているが、厳しい状況は変わらない。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数が前年比90%になっているため、売上も比例し減少している。単価は多少なりとも上昇してはいるものの、売上減を補えない状況である。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・来客数減少による販売量の低下が続いている。毎月の価格上昇も重なり、慎重な購入になっている。
		住関連専門店（経営者）	お客様の様子	・都市部ではキャンペーンの回数を増やしたため売上が上向いているが、客の動きは良くない状態である。客は高額耐久商材の購入に慎重となっており、1回の来店で購入を決定しないため時間が掛かっている。
		その他小売の動向を把握できる者〔ショッピングセンター〕（統括者）	お客様の様子	・韓国からの客は減少気味であり、また地震や台風などの自然災害が多く発生しているが、景気は変わっていない。
		観光型ホテル（管理）	来客数の動き	・宿泊単価は徐々に増加しているものの、来客数が伸び悩んでいる。
		観光型ホテル（営業）	販売量の動き	・観光面で目立った話題がなく、旅行の気運としては盛り上がりには欠けている。
		旅行代理店（統括者）	来客数の動き	・ここ数日で円高傾向が進んでいるが、海外旅行の申込みは相変わらず低調である。また、国内旅行についても予約が少ない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月はイベントが多かったため人の動きも良く、タクシー利用が昼夜共に順調であった。
		タクシー運転手	来客数の動き	・夏休みが終わり、9月に入ると国内外の観光客はやや減少し、イベントも減少傾向であったが、猛暑の影響でタクシー需要はますますと堅調である。
		通信会社（役員）	お客様の様子	・当社サービスへの新規加入の伸びが鈍化している。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・光回線の販売数は、引き続き低迷している。
		テーマパーク職員	来客数の動き	・来客数は3か月前と比べて増加していないが、好調を維持している。
		競馬場（職員）	販売量の動き	・販売量の動きは変わらず、景気の変化はみられない。
		美容室（店長）	お客様の様子	・物価が上がっているため客は慎重に買物をしているが、近年の来客数に大きな変化はない。
		その他サービスの動向を把握できる者（所長）	販売量の動き	・今月の売上はほぼ計画どおりとなっており、前年比も同程度となり、状況は変わらない。
		学習塾（従業員）	来客数の動き	・申込件数が3か月前と比べて変わらない。
		その他サービスの動向を把握できる者〔介護サービス〕（管理担当）	それ以外	・新型コロナウイルス感染症は収束し、サービスキャンセルは減少傾向である。しかし、4月からの訪問介護のマイナス報酬改定が単価を押し下げており、人材確保も厳しいため正社員数も前年比で大きく減少し損益改善の見通しが立たない。
		設計事務所（代表）	来客数の動き	・景気が良くなる材料に乏しい。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・商談時に競合他社も関わるようになっており、客の動きが出ている結果だと考えている。例年この時期の客の動きと比較するとやや少ないようである。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・客の様子では景気はあまり変わらない。インバウンドや転職に伴う海外顧客からの引き合いが多く、景気は変わらず良い状況である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街への来街者数が減少している。午前中に生鮮食料品を購入する客は多いが、買い回りする客は少なく、目的外の消費は控えている。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・国内客の売上は3か月前とほぼ同水準で維持しているが、インバウンドの来店や購買量が極端に目減りしている。3か月前の6割ほどまで落ち込んでいる。
		百貨店（企画担当）	来客数の動き	・インバウンドが減少し、特に平日のにぎわいがみられない。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	客単価は上昇しているが、買上点数がわずかながら減少している。コンビニエンスストアの客の購買スタイルでは客単価の上昇はついで買いによるものと判断され、好景気の1つの指標といえる。しかし、現状は、商品値上げに起因する1点単価の増加によるものと考えられる。
		衣料品専門店（店員）	販売量の動き	・1点単価が値上がりしているため購入商品の数量が少なくなり、結果として客単価が下がっている状況である。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・来客数が3か月前と変わらない。例年の決算期と比べても非常に来客数が少なく、販売台数もかなり落ちている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・インバウンドが増えているにもかかわらず売上が減少しており、その結果、国内の外食需要が減少していると考えている。
		観光型ホテル（専務）	来客数の動き	・夏休みの動きが非常に良かったため、今月の動きが悪くなっている。
		観光型ホテル（総務）	お客様の様子	・市場が冷え込み、一部で顧客離れが発生している。
		タクシー（統括者）	単価の動き	・前年の8月と比較すると、客単価が下落している。前年は新型コロナウイルス感染症の分類が5類感染症へ移行後のお盆ということもあり、個人消費が大きくなったと推測され、その反動を受けている状態である。
		ゴルフ場（従業員）	単価の動き	・レストランの利用が減少している。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・9月の景気は2～3か月前と比べると非常に悪い。秋口になり、化粧品業界では客のファッションに変化が現れ動きが出てくるが、現実的には売上に繋がっていない状態である。秋が遅くなっていることも要因の1つだと考えるが、今後の景気対策に期待したい。
		美容室（経営者）	単価の動き	・金額を若干安めに設定しているが、客は更に安いサービスを望んでおり、結果的に売上が低くなっている。
		設計事務所（所長）	単価の動き	・材料や製品単価の上昇が続いているが、仕事の対価は増加していない。さらに、生活必需品の価格上昇もまだ続いており、地方の自営業の人件費は上がってこない。
	×	商店街（代表者）	来客数の動き	・9月も猛暑が続いたため、客は商店街に足を運ばなくなっている。
	×	商店街（代表者）	来客数の動き	・猛暑の影響で、日中の商店街への来街者数が激減し、来客数も例年の半数以下になっている。
	×	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・台風と猛暑が続いているため衣類を購入する客が少なく、また、おしゃれをする機会も減っており、客の足も遠のいている。
	×	高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・9月は台風等の影響で営業日が少なくなっており、来客数や客単価共に伸びない月である。
	×	都市型ホテル（販売担当）	単価の動き	・単価の上昇が難しい状況である。
	×	ゴルフ場（営業）	来客数の動き	・猛暑の影響でゴルフ場のコースが荒れ、来客数が減少している。
企業 動向 関連  (九州)		*	*	*
		農林水産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・九州では米が高値であるが、加えて、高温の影響で野菜は作付け不良が起きている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・2～3か月前と比較すると、受注量が徐々に増加している。しばらくこの傾向は継続すると予想している。
		電気機械器具製造業（取締役）	受注量や販売量の動き	・車載や半導体関連では、各取引先において引き合いが強い状況である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		建設業（社員）	受注量や販売量の動き	・工事が終了し次の工事を開始するタイミングで技術者もスムーズに配置できている。余裕のない状況であるため、指名競争入札に関してほぼ辞退の応札をしている。ただし、作業員が不足気味ではあるが、一般競争には必ず参加をしている。
		農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・8月までは販売も生産も好調で良い成績を収めていた。9月に入り販売の引き合いは強い状況であるが、生産現場には原料となる鶏が入荷しないため、機会損失が発生している。原因は、暑さによる産卵の低下と出荷予定の鶏が出てこないためである。卵価格統制のため、鶏の絶対羽数が減少していることによる。この状況は11月まで続くと予想される。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月は前年の9月と比べ売上は落ちており、Web商品の動きも前年と比較すると減少している。産地全体で売上が鈍く、活気が少ないため景気対策を講じてほしい。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注動向など以前と大きな変化はない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・半導体製造装置メーカー等の主要取引先から10月以降増産傾向と伝えられていたが、現時点ではかなり後ろにずれ込む状態になっている。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・例年9月は半期決算のため荷動きは良くなっていたが、今年はそれほど荷動きが良いわけではない。人件費や物流費の高騰により物価が上昇しているため、商品の売行きが芳しくなく、原料や材料の荷動きも低調である。2024年問題もあり、荷主は全国の拠点を増加する傾向にあるため新規の引き合いはあるものの、物流施設の賃料の高騰により各倉庫の賃料も値上げしており、なかなかマッチングしない状況もある。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・物価が上昇している分、物量は減少している。各荷主が見込んだほど売上はないが、景気が悪いというほどではない。
		通信業（統括者）	受注量や販売量の動き	・顧客との取引状況において、セキュリティ被害を踏まえたニーズの拡大による販売増加は少しずつみられるものの、全体を押し上げるほどの受注量は見受けられない。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・住宅の販売や家電の売行きは弱みながら、公共工事はやや増加している。また、雇用や所得環境が緩やかに改善傾向にあり、百貨店やスーパーマーケットの売上が回復し、ホテル・旅館の稼働率も上昇傾向をたどっている。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・地元企業の景況感に大きな変化はなく、良くも悪くもないという状況である。当地においても米価格は上昇しており、新米以外は品薄状態が続いている。また、コロナ禍で運休していた国際線定期便に再開の動きがあり、旅行需要が期待される。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・企業から人手不足であることをよく聞くようになった。
		金融業（営業）	取引先の様子	・夏休み後半にかけて、猛暑や台風などの影響で消費が伸び悩んだようである。
		広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・8月については毎年売上が減少傾向となり、前年比もマイナスとなっている。世界情勢ではウクライナ侵攻やガザ侵攻が長期化しており、3か月前と比較しても余り変化はない。
		経営コンサルタント（代表取締役）	受注量や販売量の動き	・自社の受注状況に大きな変化がない。
		経営コンサルタント（社員）	競争相手の様子	・同業の会合で現状の情報交換をしたが、特別な新規の動きはない。
		繊維工業（営業担当）	取引先の様子	・明らかに在庫調整のため生産量を減らしている。そのため、工場では生産調整のため休みが多くなっている。今年は工場を稼働し続けることに苦労しており、存続の危機である。最低賃金引上げへの対応も難しい状況である。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・台風等による影響もあり、商品の荷動きが余り良くない状態である。



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
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・日本銀行の利上げに伴い、貸出金の基準金利が上昇するため、取引先の中小企業へ案内を実施している。金利の上昇について理解と承諾はもっているものの、金利の影響もあり、新たな資金需要は乏しい状態である。
		不動産業（経営者）	それ以外	・他業種の企業など、現状の販売状況等が余り芳しくない状況である。
		経営コンサルタント（社員）	取引先の様子	・温暖化や物価高の長期化、原料米の高騰、杜氏の高齢化により、清酒メーカーの不調が続いている。
		その他サービス業〔コンサルタント〕（代表取締役）	競争相手の様子	・市町村から発注される調査や計画策定支援業務について入札が行われるが、前年までは辞退が多かった業務についても数社は入札に応じており、価格が30～40%引きとなっている。このため、前年までの落札価格の水準では落札できないようになっており、やや景気は悪い。
	x	その他製造業〔産業廃棄物処理業〕	取引先の様子	・受注が少なく、生産が止まっている状態である。特に自動車向けの生産に動きがなく、景気が悪くなっている。
雇用 関連  (九州)		-	-	-
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・当県のスポーツ大会絡みの案件や秋のイベントが復活し依頼が増えている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・人材募集の問合せが幅広くかつ増加しており、登録者数も同様に増えている。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・9月に入り求職者の活動が活発になっており、求人に対する問合せや応募、スタッフ登録は2割増しである。
		学校〔大学〕（就職支援業務）	求人数の動き	・9月以降も採用活動を継続している企業は多く、有効求人数も前年と比較して確実に増加している。売手市場が続いており学生にとっては有利であるが、企業や団体にとっては採用活動の長期化が進み、人材確保が大きな課題になっている。人手不足の状況は今後も続くことが予想され、求人の動きは今後も拡大傾向にある。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・例年、この時期になると求人が活発に動くが、前年度より動きが鈍くなっている。当県の場合はインバウンド効果はあるが、地元経済の活気がみられない。
		新聞社〔求人広告〕（社員）	それ以外	・継続的にインバウンドをよく見掛けるが、需要は増加していない。地元の人々の消費も横ばいである。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・中心市街地への人出や郊外の大型ショッピングモールなどの来客数は多い状態で推移している。アジアを中心としたインバウンドも好調となっており、観光客も目立っている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数、求職者数共に前年度より微増しているが、8月の地震、台風等で求人・求職をちゅうちょしていた人が9月に入って登録を行ったため、景気が良かったと判断できない。
		民間職業紹介機関（職員）	求職者数の動き	・企業の採用選考早期化の影響もあり、前年比では10%程度良い状況である。求人数は多いが、応募する学生が少ない状態が続いている。特に理工系が顕著である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・最低賃金が引き上げられるものの、生活費の支出は減らない。余暇やレジャー、趣味などに回す金がないと景気は良くなるらない。
	x	-	-	-

## 12. 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)		-	-	-
		商店街（代表者）	来客数の動き	・飲食・観光関連が良くなっているが、雑貨店など小売が厳しい状況にあるとみられる。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数及び単価が伸びている。
		観光型ホテル（企画担当）	販売量の動き	・6月の販売室数が前年比33%増加なのに対し、9月は前年比28%増加となっており、プラス幅が縮小している。

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
		旅行代理店（マネージャー）	単価の動き	・微増ではあるが売上が前年を上回っている。取扱数量は少ないが単価が高いことが影響している。
		百貨店（経営担当）	お客様の様子	・衣料品では夏物と秋物の端境期ということもあり購買意欲の変化がみられない。
		乗用車販売店（経理担当）	来客数の動き	・イベント時の集客に変化はない。
		その他専門店〔陶器〕（製造）	販売量の動き	・新しく仕入れをしたいという連絡がある一方、注文数が減少している取引先もある。
		一般レストラン（代表者）	販売量の動き	・客単価が上昇していない。
		住宅販売会社（役員）	競争相手の様子	・分譲マンション、建売住宅のどちらも完成在庫が徐々に増える傾向にある。一定数の需要はあるが需給調整をしていることがつかえる。
		住宅販売会社（取締役）	単価の動き	・単価が以前より落ち着いてきたが、まだ不安定な部分もある。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・今月の来客数は、3か月前と比べて落ち込んでいる。近隣に競合店が開店した店舗では、来客数が落ち込み苦戦している。
		コンビニ（副店長）	販売量の動き	・直近3か月の販売は当初の予想を上回り好調だったが、今月はやや低迷している。
		コンビニ（経営企画担当）	来客数の動き	・3か月前と比較して、直近では来客数が減少しており、台風の影響が大きく出ている。悪天候が続いており、観光客の影響が少ない地域では、地元客の動きが鈍い状況が続いている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・9月は前月比で来客数が減少している。長引く景気の悪化と、物価高騰などが理由とみている。
		家電量販店（営業担当）	来客数の動き	・デジタル家電が前年度より大幅に減少している。生活家電は比較的好調である。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・ここ数か月の販売数が前年を下回ることはなかったが、9月は90%と前年割れをしている。新商品発売の初動は良かったが数日で落ち着いた。
		x	その他飲食店〔バー〕（経営者）	来客数の動き
企業動向関連 (沖縄)		-	-	-
		食料品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・県内の調査機関の景気動向調査によると、県内の個人消費、観光関連市場の拡大が続いている。実感としても特に観光関連販売の拡大が続いている。
		窯業土石業（取締役）	受注量や販売量の動き	・受注状況に大きな変化はないが、見積依頼は3か月前と比較して民間工事が増加傾向にある。
		会計事務所（所長）	それ以外	・国内の政治状況だけでなく世界全体の政治状況が不安定であり、生活、経済面の動向が見えない。
		x	-	-
雇用関連 (沖縄)		-	-	-
		学校〔専門学校〕（就職担当）	求人数の動き	・前月同様、2025年卒向けの求人数は落ち着いているが、2026年卒採用に向けてのインターンシップの案内が増加している。
		人材派遣会社（総務担当）	採用者数の動き	・求人募集を行っても、求職者の動きが鈍くなかなかマッチングにつながらない。
		求人情報誌製作会社（営業）	求人数の動き	・3か月前から求人数はほぼ横ばいである。業種や職種などにおいても全体的に大きな変化がみられない。新型コロナウイルス感染症発生前や過去2年の秋口は求人数が増加していたため、求人数増加を見込んでいたが、それもみられなかった。求人の動きが少し変化している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が減少傾向にあるため、変わらないと判断している。
		学校〔大学〕（就職支援担当）	それ以外	・物価高の継続による購買意欲が低下している。
	x	-	-	-