

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)		-	-	-
		衣料品専門店 (店長)	来客数の動き	・残暑が厳しく、スーツの需要が高まっていないこともあって、売上には結び付いていないものの、平日の来客数が増加している。客の購買意欲が上向いていることがうかがえる。
		旅行代理店(従業員)	来客数の動き	・夏の観光繁忙期である8月の航空機利用者は、国内線も、国際線も前年を上回り、増加傾向を維持している。9月に入ってからも、荒天の影響で一部の便で欠航が生じたものの、観光客や帰省客が堅調に推移している。
		タクシー運転手	販売量の動き	・当地の主要産業である農業について、前年並みの作況となっていることが、地域経済にとって明るい材料となっている。このため、景況感は好転している。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・9月に入り、国内観光客及び外国人観光客を見かけるようになってきた。ただし、土産品を購入している姿や買物をしている姿は余りみられなかった。例年であれば、比較的混雑している飲食店も、客が並んでいる様子はみられなかった。当区域を歩いている地域住民もまばらであり、景気の悪い状態が続いている。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・9月になり、暑さもようやく落ち着き始めたことから、客足が徐々に回復傾向にある。ただし、物価高やガソリン価格高騰の影響が続いていることから、消費マインドの低下は否めない。
		一般小売店[土産](経営者)	お客様の様子	・売上は、2024年比で102.4%、2023年比で116.7%、2022年比で202.1%、2021年比で426.1%、2020年比で388.2%、2019年比で141.9%となっている。自然災害に強い土地であること、晴天の日が続いたことなどがプラスに働いたとみられる。ただし、国内からの観光客は減ったままである。当地の街づくりに当たっての努力不足が要因とみられる。
		一般小売店[酒](経営者)	販売量の動き	・売上の増減に季節要因が大きく影響していることから、景気は変わっていない。今後しばらくは低調に推移することになる。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・株価が上がっていることで、富裕層による高単価商材の購入が好調なものの、物価高の影響でボリュームゾーンの商材の購入が伸び悩んでいる。全体的にみると、景気は変わらない。
		百貨店(販売促進担当)	来客数の動き	・一時期落ち込んだインバウンドの来客数は回復傾向にあるものの、購買点数をみると、以前ほどの勢いはなくなっている。客単価も横ばいで推移している。
		スーパー(店長)	お客様の様子	・物価高の影響が根強く残っており、消費者の儉約モードが続いている。
		コンビニ(エリア担当)	販売量の動き	・主食の弁当、パンなどの販売量は維持しているものの、嗜好品の飲料、ビール、アイス、チョコレートなどは減少している。客の生活防衛意識が強まっていることがうかがえる。
		コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・来客数の減少が続いており、大きな変化がみられない。
		コンビニ(エリア担当)	お客様の様子	・依然として、物価の上昇が続いていることから、客が消費を控えている様子がうかがえる。景気の厳しい状況が続いている。
	乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・販売店としてマネジメントをしっかりと行うことができれば、業績が安定するようになっている。景気よりも、運営サイドのマネジメントに左右される面が強くなっている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店 (従業員)	来客数の動き	・イベントを開催することで客は集まるものの、購入には余りつながっていない。メーカーからの割当て台数の問題で、客が欲しい車種を自由に販売できないなど、いろいろな要因が影響しており、こうした状況が改善されない限り、景気は変わらない。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・新車や中古車の販売状況は良くなっていない。車を見に来店する客も減っている。サービス部門については、一定の収益があるものの、全体的にみると、景気は良くなっていない。
		自動車備品販売店 (店長)	販売量の動き	・9月は、冬タイヤの販売を集中的に行ったこともあり、売上は前年比130%となり、想定を50%上回った。ただし、冬タイヤは消耗品として扱われる商材であるため、判断に難しい面がある。そのため、景気に大きな変化はみられない。
		住関連専門店 (役員)	販売量の動き	・3か月前と比べて、売上の前年比に大きな変動はみられない。販売動向をみる限り、景気が良くなっているとも悪くなっているともいえない状況にある。
		その他専門店 [ガソリンスタンド] (経営者)	単価の動き	・販売価格などについて、特に変化はないことから、景気は変わらない。
		その他専門店 [造花] (店長)	お客様の様子	・原材料などのコストが高騰していることで、商材の価格上昇が抑えきれない状況にある。価格上昇の影響は大きく、客の買い控えにつながっている。
		高級レストラン (スタッフ)	販売量の動き	・9月は地域の食のイベントが開催される時期であり、例年であれば、その影響で売上が減ることになるが、今年は前年を上回りそうな動きとなっている。客層をみると、顔なじみの客が少なく、若い世代の新規客が多かったことから、例年よりも気温が高いことで、冷房の効いた店内を求める客が増えたと考えられる。一方、年齢の高い顧客が減っていることで、マナーの良い客ばかりではなくなっていることが気掛かりである。地方のホテルや飲食店では、従業員不足が深刻なことから、作業の簡素化が進んでいる。ある飲食店では、販売量の少ないメニューに、売り切れシールを貼るようにしたり、あるホテルでは、前日夜に冷蔵した朝食弁当を当日朝にフロントスタッフが用意するようにしている。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・来客数も売上もほとんど変わっていない。これから景気が良くなるかどうか分からない。
		観光型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・来客数について、例年と同様の傾向で推移している。
		旅行代理店(従業員)	単価の動き	・来客数はやや減少しているものの、客単価がやや上昇していることから、前年並みの売上となっている。
		旅行代理店(従業員)	来客数の動き	・8月と比較して、来客数に大きな変化はみられない。9月の全体売上についても大きな変化がみられない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・一般客の利用についても、イベント関連での利用についても、余り変化がみられなかった。
		通信会社(企画担当)	販売量の動き	・例年9月に発売する通信端末について、客からの引き合いが例年並みとなっている。また、地域や場所にかかわらず、当地全体で同様の傾向となっているため、景気は変わっていない。
		観光名所(従業員)	来客数の動き	・当施設の利用者数をみると、過去最高を記録した前年とほぼ同水準で推移しており、9月も高水準を維持している。インバウンドについては、個人客化が進んでいることで、以前のような爆買いではなく、質の高さを求めるようになっており、単価の高い土産品やメニューの動きが良くなっている。また、大都市圏の宿泊費が高騰していることで、当地への修学旅行が回復している。
		住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・引き続き住宅着工は低調に推移している。物価高や燃料価格の高騰に変化がみられないことから、原材料価格も高騰したままであり、それにより需要が落ち込んでいる状況が続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・今後も新築分譲マンションの価格上昇が見込まれる なか、割安な中古物件が減っていることで、比較的 低価格の物件を中心に、客の購入申込みが増えている。
		住宅販売会社 (従業員)	単価の動き	・依然として建築単価が高止まりしていることから、 景気は変わらない。
		商店街(代表 者)	お客様の様子	・賃金の上げが、食料品や生活必需品の物価上昇に 追い付かない状態が続いていることから、客の節約志 向が強くなっている。
		商店街(代表 者)	お客様の様子	・客の様子は決して良いものではない。全ての物の価 格が上がっているため、客の反応が非常に悪くなっ ている。
		スーパー(店 長)	お客様の様子	・商品の値上げが続いていることで、客単価は上昇し ているものの、客1人当たりの買上点数が前年を下回 る状況が続いている。
		スーパー(店 長)	販売量の動き	・価格の高騰が続いていることから、景気はやや悪く なっている。
		スーパー(企画 担当)	来客数の動き	・前年と比べて、月全体の降水量が1.5倍と多かった ことから、来客数に影響が出ている。9月は秋の行楽 シーズンとなるものの、行楽商品の売行きも鈍化して いる。
		コンビニ(エリ ア担当)	販売量の動き	・様々な商品で値上げが続いているため、販売量の動 きが非常に厳しくなっている。新米が出回るようにな って、米の価格が一段と高くなっていることで、買 い控えが進むことも懸念される。今後の景気も今より 悪くなる懸念される。
		衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・顧客はそれなりに来店しているものの、振り客が大 幅に減少している。
		衣料品専門店 (エリア担当)	販売量の動き	・朝晩の気温は下がってきたが、日中の気温が高めで 推移していることから、前年と比べて、売上と客単価 の動きが厳しくなっている。また、食品や光熱費の値 上げが報道で取り上げられていることから、衣料品へ の支出が一層控えられ懸念される。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・新型車発売前の買い控えがみられる。また、賃金の 引上げに伴う人件費負担の増加に伴って、今後の物価 が一段と上昇することが懸念される。このため、新型 車の販売量が大きく伸びることは考えにくい。
		乗用車販売店 (従業員)	お客様の様子	・自社取扱商品に限らず、全体的にインフレ状態が継 続している。また、賃上げに伴いサービス部門の工賃 も上昇していることから、価格の安い専業他社に、客 が流出する傾向が強まっている。
		その他専門店 [医薬品](経 営者)	来客数の動き	・顧客が高齢化しているため、来客数の動きが天候に 左右されるようになっている。また、顧客の高齢化に 伴って、個別相談が増えていることから、早急に対応 策を講じていく必要がある。
		高級レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・レストランの来客数は安定的に推移している。ただ し、観光のピーク時期を過ぎたことから、土産品など の物販が落ち込んでいる。
		旅行代理店(従 業員)	販売量の動き	・当地の主要産業である農業において、夏の気温が例 年よりも高かったことから、作物が不作傾向にある。 その影響で、旅行需要が前年よりも弱い動きとなっ ている。また、大阪・関西万博への団体客が、想定より 少なかったこともマイナスである。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今年の夏は気温が高かったことから、タクシーの利 用が前年よりも増えており、タクシー1台当たりの売 上も前年比プラスであった。一方、9月になり、涼し くなると、タクシーの利用が落ち着き、タクシー1台 当たりの売上は前年並みにとどまっている。ただし、 乗務員の採用に注力した効果で、ドライバーが前年よ り増え、タクシーの稼働台数も増えていることから、 会社の売上は前年比プラス20%であった。
		タクシー運転手	販売量の動き	・地域の大きなイベントが一段落したことから、人流 が停滞している。また、乗務員不足も顕著であり、経 営に苦慮している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		美容室（経営者）	お客様の様子	・新米が予想以上の高値となり、主力農産品のじゃがいもや玉ねぎなどの価格も高騰している。そのため、価格に対する客の意識が強まっており、9月の売上は低迷している。最近は、予約のときに値上げをしていないか尋ねられることも増えている。
		美容室（経営者）	それ以外	・景気はやや悪くなっている。当社のみならず、周りの自営業の経営者からも経営難という話を聞くことが増えている。
		その他サービスの動向を把握できる者〔フェリー〕（従業員）	来客数の動き	・ツアー客の減少に加え、天候の悪化による欠航があったことから、輸送量が大きく減少している。
	×	一般小売店（経営者）	来客数の動き	・例年よりも暑い日が続いていることから、来客数の動きが鈍くなっている。
	×	スーパー（店長）	お客様の様子	・9月に入っても商品の値上げが続いているため、客の財布のひもがますます固くなっている。また、冬になると、暖房に灯油が必要になるため、貯蓄に回っている金も多いとみられる。
	×	観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・大阪・関西万博の影響で、国内からの団体客が減少している。インバウンドは、大災害の予言の影響がいまだに続いており、大幅減となっている。
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	・3か月前と比較すると、販売量は大きく回復している。ただし、8月と比較すると、横ばいでの推移となっている。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（営業担当）	取引先の様子	・主要取引先である建設業界において、人手不足問題はあるものの、国内建設投資が堅調なことから、受注条件が改善傾向にある。取引先によるばらつきはあるものの、全体としては堅調に推移している。
		農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・国や農業団体などからの発表があるわけではないが、今年の農産物について、猛暑、干ばつ、大雨などの影響が大きいとみられることから、引き続き厳しい状況にある。
		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注量の減少が続いている。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・案件はあるものの、人材不足のため、思うように業務を受注できない状況にある。
		建設業（役員）	受注量や販売量の動き	・これまでのところ、天候に恵まれていることから、各現場の工事の進捗に遅れはみられない。完成工事高が計画を上回るペースで積み上がっている状況は変わっていない。
		輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・トレーラ輸送については、紙パルプがやや停滞しているものの、農産品関連で新物の出荷を控えて、前年産の荷動きが増えている。また、本州からの雑貨についても、まとまった数量の荷動きがみられている。ただし、7月末の津波警報や大雨の影響により、本船ダイヤが大幅に乱れたことで、各拠点にコンテナ専用の台車が滞留していることがマイナスとなっている。集配の調整を余儀なくされており、その分のコストが増加している。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・例年であれば、輸送や倉庫保管の依頼が増える時期であるが、今年は農作物の出荷状況が余り良くないことから、例年ほどの発注がみられない。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・既存取引先からの受注量は微増傾向にあるものの、新規客からの引き合いや受注が微減傾向にある。全体的な販売量や取引額は3か月前と比べて変化がみられない。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・原材料価格や仕入価格が上昇していることから、販売価格への転嫁を進めているものの、販売量が減少しているという企業の声を聞くことが3か月前から増えている。9月も同様な声が多いことから、景況感には変わっていない。
		広告代理店（従業員）	取引先の様子	・受注につながった案件と受注に至らなかった案件が同じくらいの割合となっている。
		コピーサービス業（従業員）	取引先の様子	・取引内容や取引先の様子から、業種にかかわらず、景気が上向いているような様子をうかがえない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他非製造業 [鋼材卸売] (従業員)	受注量や販売量 の動き	・ここ数年、主力商品の販売量が少しずつ減少している。特に主要取引先である建築鉄骨関連市場の動きが悪い。建築コストの上昇により、計画の中止や規模の変更なども生じている。
		金属製品製造業 (従業員)	受注量や販売量 の動き	・新築戸建て住宅の着工棟数について、前年比で12%程度の減少が続いている。
		司法書士	受注価格や販売 価格の動き	・いまだに物価高が続いている。建築資材や食品だけではなく、紙や日用品までも値上がりしていることから、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	・3か月前と比較しても、前年と比較しても、販売量がやや減少している。周りの様子を見ると、特に不動産取引が停滞している。
		その他サービス 業[ソフトウェア開発] (経営者)	競争相手の様子	・知人の会社から、自動車関連の仕事で受注を逃して、人が余っているとの相談を受けた。
	x	-	-	-
雇用 関連 (北海道)		人材派遣会社 (社員)	採用者数の動き	・求人数は堅調に推移している。企業の採用意欲は強く、人材との面接依頼の件数が3か月前の倍近くまで増えている。ただし、選考基準の厳しさは、人手不足の状況でも変わっておらず、採用に至る人数は大きく変わっていない。人材の働く意欲に対する企業の評価もそれほど高くないように見える。また、人材側が細かい条件を求めるため、ミスマッチとなっているケースも散見される。
		求人情報誌製作 会社(編集者)	採用者数の動き	・建設やスーパー、小売、娯楽、派遣など、一部の業種では求人数が堅調に推移しているものの、全体的には求人件数が伸び悩んでいる。また、各社の採用人数について、以前と比べて押さえ気味だという話を聞く機会が増えている。
		求人情報誌製作 会社(編集者)	求人数の動き	・季節要因を除くと、全ての業種で3か月前と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	・多くの取引先で活気の乏しさがうかがえる。人件費、経費の高騰を要因として、増収減益となっている企業が目立つ。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・新規求人数は前年から6.4%の減少と2か月連続で前年を下回り、月間有効求人数は前年から3.1%の減少となったものの、求人数の落ち込みが大きいとまではいえない状況にある。
		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0.79倍であり、前年を0.01ポイント下回り、4か月ぶりに前年を下回った。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・3か月前と比べると、求人数は減少しているものの、例年と比べると、特に変化はみられない。
		職業安定所(職 員)	求職者数の動き	・新規求職者数に大きな変化はみられないことから、景気は大きく変わっていない。
		学校[大学] (就職担当)	求人数の動き	・企業の採用意欲に変化はみられない。求人数も安定して推移している。
		*	*	*
	x	-	-	-

2. 東北(地域別調査機関:公益財団法人東北活性化研究センター)

(- : 回答が存在しない、* : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (東北)		-	-	-
		一般小売店[医薬品] (経営者)	販売量の動き	・来客数は前年比約15%減だが、客単価が良くなっているため、売上はそれほど悪くない。しかし、前年と比べると数値を落としている。
		百貨店(従業員)	お客様の様子	・物価高による節約志向はみられるものの、必要な物については高額でも購入している。購買行動にメリハリがある。
	スーパー(店 長)	販売量の動き	・秋の旬の食材が入荷し、サンマも豊漁で安くなっており、売上が伸びている。新米なども出回り消費は上向き傾向にある。	

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
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・物価高の影響もあり、客単価は前年比5%アップしている。それでも来客数は堅調で、週末も来客数は増加している。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・物価の上昇により、売上は前年比105%、来客数は同100%を維持している。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・気温が高かったことに加え、値上げしたことで単価が上昇したため、売上が好調である。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・価格上昇は続くものの、猛暑が落ち着き、スポーツイベント等の開催が増え、コンビニ需要が高まっている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・決算期ということもあり、販売数が増加している。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・来客数は増えていないが、客単価がやや上昇し、最近では1番高いコース料理を注文する客も多少増えている。景気はやや良くなっている。
		観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊客数は前年比110%となっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・地震の噂の影響が少しずつ緩和し、インパウンドが戻りつつある。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・当社契約宿泊施設の先行販売額は、3か月前と比較して2%ほど上昇している。
		タクシー運転手	単価の動き	・3か月前と比べて、県外からの観光客が増加している。インパウンドも多く、市内から空港に向かう利用者が多くみられる。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・ショッピングセンターで加入促進イベントを開催したところ、テレビ、インターネット、電話の各サービスに多数の新規申込みがあった。特にこれまで不調であったテレビサービスの申込みが多く、きっかけを作れば加入者数を増やせることが分かった。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・携帯電話の購入を前向きに検討する様子がみられる。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・来客数は目標値に対し、3か月前は97.3%だったが、今月は100.1%と上向いている。ただし、売店に限ると店舗改装や閉店店舗の影響から、3か月前の106.4%に対し今月は92.2%と下向いている。
		観光名所（職員）	単価の動き	・個人旅行者は多くはないが、全国・東北規模の大会やコンベンションなどが好調で、それに伴う県外からの客が増加している。単なる旅行というより、ビジネス旅行系が好調である。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・入館者数は増加が続いている。外国人だけでなく日本人も多い。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・上旬まで暑さが残ったが、その後は落ち着いて客が戻った。イベントの効果もあり、来客数は前年を上回っている。
		ゴルフ場（支配人）	それ以外	・株価の上昇を実感している。
		美容室（経営者）	単価の動き	・客が料金アップに対して意識しなくなっており、美容施術単価が前年比107%と伸びている。
		その他サービス【自動車整備業】（経営者）	来客数の動き	・来客数、成約件数、売上共に好調で15%ほど伸びているが、粗利益は伸びておらず現状維持である。
		その他住宅【住宅展示場運営会社】（従業員）	販売量の動き	・来場者数は減少傾向にあるが、成約棟数が前年比微増で推移している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・中心市街地はにぎわっていても、商店街周辺ににぎわいはない。
		一般小売店【茶】（経営者）	単価の動き	・依然として値上げや物価上昇を実感することが多い。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・顧客の売上は前年比マイナス傾向が続いている。物産展や街でイベントが開催された際に来店する振り客の売上は前年比プラスとなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（経営者）	単価の動き	・9月は、商品原価の上昇分と社内加工品の値上げ等の価格転嫁が進んだため、1品単価が前年比4%上昇している。来客数は前年並みの推移だが、買上点数は前年割れしている。点数減少率より単価上昇率が高かったため、売上は前年をクリアしている。しかし、客の財布のひもは固く、消費の傾向は変わっていない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・値上げが続くなか、客が目玉商品を買回っていることから、来客数は前年を下回っている。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・米を始めとする商品価格の上昇により、客の生活防衛意識が高まっている。より安い店を選び、値引き時間に来店する、あるいは商品単価が高い内容量の多い商品は買わず、少量でも買やすい価格の商品を選ぶなどの工夫がみられる。
		スーパー（業務担当）	お客様の様子	・商品価格が目に見えて高くなっているため、客の買物を見て、購買意欲は上がっていない様子である。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・夏は売上が良かったが、今月に入り徐々に落ちている。来客数は気温の低下に比例して減少している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数は減少しているが、商品の値上げにより売上は横ばいである。景気は変わっていない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・天候や季節トレンドを踏まえても、来客数はほぼ横ばいである。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・客は財布のひもが固いというより、そもそも金がなくて買えない。給料日近くに公共料金の支払いのついでにささやかなぜいたくをするというのが最近の流れである。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・暑さが続いているため秋物の動きが低調で、売上が上がらず苦心している。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・月末ようやく涼しくなってきたが、秋物の動きはまだ鈍く、来客数も少ない。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・出張、旅行、ブライダル需要などモチベーションと連動したニーズは安定している。しかし、残暑の影響によりふだん着需要は不安定である。
		衣料品専門店（総務担当）	来客数の動き	・来客数は前年比90%の状態が1年近く続いている。物価上昇も続いており、消費者が衣服や趣味し好品を買い控えている状況は変わらない。
		家電量販店（従業員）	単価の動き	・スマートフォンの新機種発売に期待したが、余り盛り上がりがない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型車の発表やオーダー再開となった車種が出てきたにもかかわらず、販売量は伸びていない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型車の発表はあったが、東北向きの車種ではないため販売台数の上乘せは厳しい。既存車種の販売も在庫台数が決まっているため、売上が伸びることはない。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・来客数は一定程度ある。大型イベントを実施したが、天候に左右された部分もあり、来場者数が極端に増えることはなかった。
		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・直近の新車受注量はおおむね前年並みである。しかし、前年と比較して販売価格帯が低く、収益性は低くなっている。また、生産台数も伸びておらず、収益に結び付きにくい構図になっている。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・特段の変化はない。
		その他専門店 [白衣・ユニフォーム]（経営者）	販売量の動き	・売上の減少スピードが増している。理由としては、労働人口の減少による発注数の減少、企業の廃業・倒産、ライバル企業やネット販売との競争激化等が挙げられる。インバウンドの恩恵もない。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・来客数は前年比97%で推移しているが、平日夜をみると前年比85%である。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・来客数の推移は前年と変わらない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・クルーズ船の乗客や出張での利用者に加え、暑い日が続いたことで通院や買物での利用者数も例年より多くなっている。
		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。
		観光名所（職員）	単価の動き	・ここ1~2か月は数字的に落ち着いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他サービス [寮管理] (管理人)	お客様の様子	・新米の価格が高騰している。消費低迷の状況は変わらない。
		設計事務所 (経営者)	お客様の様子	・継続して案件の引き合いがある。
		住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・新築住宅については、資金のこともあり、親世代との同居を前提とした建て替えやリフォーム、同じ敷地内に子世代の新築を建てる話が出てきている。
		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、3か月前と比べてエアコン販売量の伸びは落ち着いている。コンロ、レンジフード、給湯器の交換も減っている。リフォームは、気温が高い日の屋外作業を控えたことから塗装工事が大きく落ち込んでいる。屋内はエアコンクリーニングと簡便な修繕工事が増加している。
		商店街 (代表者)	単価の動き	・今月、当地区の飲食店2店舗が米等の材料費高騰により閉店している。新型コロナウイルス感染症発生以降、物価や人件費高騰で自営業を始め会社の経営は厳しさを増している。
		一般小売店 [酒] (経営者)	お客様の様子	・夏休みやお盆が終わり、消費者の節約意識が再び高まっている。また、物価高や天候要因を背景に、外食などを控える傾向も強くなっている。
		一般小売店 [書籍] (営業担当)	販売量の動き	・例年と比べて来年の手帳やカレンダーの動きが鈍い。
		百貨店 (経営者)	販売量の動き	・前半に暑い日が続いたため、秋物の立ち上がりが鈍い。食料品の更なる値上がりで買上点数はシビアになっている。ただし、イベント催事は好調である。付加価値を求める客が増えている。
		スーパー (店長)	お客様の様子	・来客数の伸びはない。客が低価格のディスカウントストアに流れているとみている。
		スーパー (店長)	単価の動き	・客単価の伸びが鈍化しており、前年割れしている。
		スーパー (商品担当)	来客数の動き	・お盆明け以降、来客数がやや減少傾向にある。3か月前と比較すると前年比では2ポイント程度落ち込んでいる。
		スーパー (店舗運営)	来客数の動き	・相次ぐ値上げにより、買い控えが顕著になっている。
		コンビニ (経営者)	来客数の動き	・来客数、販売量が2か月連続で微減傾向にある。商品の値上げが大きく影響していると考える。
		コンビニ (エリア担当)	来客数の動き	・販売量は前年を超えているが、雨の日が多かったため来客数は例年よりも少なくなっている。
		衣料品専門店 (経営者)	お客様の様子	・残暑と物価高の影響により、外出を控える人が多い。
		衣料品専門店 (店長)	来客数の動き	・残暑が厳しすぎて秋物が立ち上がらず、厳しい状況である。
		衣料品専門店 (店長)	お客様の様子	・9月に入っても気温は下がらず、秋物商材が全く動いていない。特に女性キャリア向けの商品は例年以上に苦戦している。
		家電量販店 (従業員)	単価の動き	・暑さが落ち着き、季節商材を夏物から冬物に入替えつつセールを実施しているが、来客数、レジ通過客数共に前年とほぼ変わらない。全体的に売上は上がっていない。夏場にエアコンや冷蔵庫などを買換えた客が多かったが、買換えのための必要最低限の購入しかなく、単価も下落傾向にある。景気はやや悪くなっている。
		住関連専門店 (インテリアコーディネーター)	お客様の様子	・住宅やマンションを頑張って購入しても、家具などは買い控えるか予算をかなり抑えて購入する様子がよくみられる。
		その他専門店 [酒] (経営者)	来客数の動き	・10月から値上げする商品もあり、駆け込み需要がある。ただし、現状では打てる手段が限られており、非常に苦しい状況にあることは変わらない。さらに、来月以降は反動減や米価の動きがどうなるかという懸念もある。
		その他専門店 [ガソリンスタンド] (営業担当)	販売量の動き	・猛暑が落ち着き、販売量は前年並みに戻っている。

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
		その他小売 〔ショッピング センター〕（統 括）	来客数の動き	・売上は前年比101%、レジ通過客数は同99%となっ ている。外出需要が大幅に増えた前月からの反動か、 財布のひもが一気に固くなった印象を受ける。レジ通 過客数では食品業種だけが前年比100%となってい る。売場では商品を1つずつ購入できるようにした り、まとめて買うと安くなるようにしたり、客単価を 上げるための工夫をしているものの、来客数の確保に 苦戦している。
		高級レストラン （支配人）	来客数の動き	・今年度から毎月イベントを行い来客数の底上げを 図っているが、予定どおりの集客ができていない。
		一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・景気はやや悪くなっている。来月の予約状況も例年 よりやや悪い状況である。
		観光型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・夏休みが終わった頃から客の動きが鈍くなってい る。
		観光型旅館（経 営者）	来客数の動き	・例年、紅葉シーズン前は客が少なめだが、今年は例 年以上に少ない。
		都市型ホテル （支配人）	来客数の動き	・台湾や香港からの訪日インバウンドツアーが減少し ている。
		旅行代理店（従 業員）	販売量の動き	・上期全体で前年を割り込んでいる。特に個人旅行の 夏の需要が減少している。物価高による買い控えや猛 暑による外出控えがみられる。
		通信会社（営業 担当）	それ以外	・物価上昇が激しく、対策の効果がない。
	×	一般小売店〔医 薬品〕（経営 者）	お客様の様子	・9月は大小様々なイベントが開催されたが、イベ ントで多くの人が街を訪れても、終了後、繁華街に人 が流れることはほとんどない。タクシー運転手もイベ ントがあるのに客が少ないとこぼしていた。
	×	一般小売店〔医 薬品〕（経営 者）	来客数の動き	・来客数が前月より大幅に減少している。さらに、前 月は多かった購入単価の高い客の来店も今月はなく、 売上も大幅に減少している。猛暑のためとも考えられ るが、下旬に暑さが和らいでも来客数に回復の兆しは みえない。
	×	一般小売店〔寝 具〕（経営者）	販売量の動き	・ここ数年にないくらい消費が落ち込んでおり、仕立 てはあるか、二次製品もほとんど動いていない。
	×	スーパー（経営 者）	お客様の様子	・消費者の買い控えが更に進んでいる状況である。
	×	コンビニ（経営 者）	来客数の動き	・商品価格が高くなりすぎているため、目的買いの品 数も少なくなっている。衝動買いもほとんどみられな い。3か月前よりかなり悪い。
	×	その他専門店 〔靴〕（経営 者）	販売量の動き	・来客数が減少している。客から購買意欲はうかがえ ず、割引商品を吟味している。
	×	一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・9月は来客数が激減している。ランチタイム、ディ ナータイム共に客足が悪く、客がゼロの日も数日あっ た。景気はかなり悪い。
	×	一般レストラン （経営者）	お客様の様子	・高単価の和食部門では、適正な範囲で値上げをして も客の反応が良くない。予算の都合で低単価の居酒屋 部門に流れていく人も多い。客の財布の事情は厳しい とみている。
	×	競艇場（職員）	単価の動き	・来場者数に変化はないが、大口客の来場が少ないた め、売上は大きく減少している。
企業 動向 関連 (東北)		農林水産業（従 業者）	受注価格や販売 価格の動き	・農業団体から支払われる米の概算金がこれまでに ない高値になっている。
		食料品製造業 （製造担当）	受注量や販売量 の動き	・飲食店は県外からの客も多く、土日祝日を中心に にぎわっている。ただし、以前は食事後に土産を買っ て帰るといった流れがあったが、現在は食事をして自 ら楽しんで帰るといったスタイルに変わっており、土 産を購入しないケースが散見される。
		金属製品製造業 （経営者）	受注量や販売量 の動き	・米国の関税政策の見通しが立ち、各社方向性が定 まってきている。ただし、具体的なアクションはこれ からとみている。
		電気機械器具製 造業（総務担 当）	受注量や販売量 の動き	・パソコンの現行OSのサポート期限終了の影響もあ り、受注量が過去最高の水準となっている。
		建設業（従業 員）	受注量や販売量 の動き	・小口の契約が一定数ある。
		農林水産業（従 業者）	受注量や販売量 の動き	・直売所の売行きをみても高止まり状態である。良好 な状態を維持している。

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
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前半の動きはかなり悪かったが、後半は連休の動きが良く、前半の落ち込みをばん回している。しかし、前年までは届いていない。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・特段の変化はない。
		電気機械器具製造業（総務担当）	取引先の様子	・取引先の状況に変わりはなく、急ぎの案件もない。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・資材価格や労務費が上昇しているため、採算を重視して営業活動を行っている。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・小規模の改善工事や修繕工事は、毎月同額程度の受注がある。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注量はこれ以上増やせる状況になく、横ばいが続いている。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・製造業の取引先は、生産量、製品出荷量共に低迷している。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・顧客からの細かい要望が増加しており、対応に追われている。
		通信業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・値上げが続いている。
		金融業（広報担当）	取引先の様子	・夏の観光シーズンでは観光・宿泊・飲食を中心としたサービス消費が堅調だった。一方、賃上げ余力は企業規模による格差が大きい。対応に苦慮している中小企業も相応に存在しており、消費マインドの上昇を阻む要因となっている。
		広告業協会（役員）	受注量や販売量の動き	・物価高が重くのしかかり、購買意欲以上に不安が先行している状況では、積極的な広報活動に予算を投入することは困難である。広告業界は低迷状態を脱し切れていない。
		経営コンサルタント	それ以外	・商工業、サービス業共に原材料高や人手不足が続いている。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	それ以外	・米の収穫量への猛暑の影響は少なく、価格も安定しているため、農家を中心に潤いがみられる。それを見越したスーパーのセールも活況である。また、地場産品をメインに扱う地域の店でも休日は朝から行列ができています。
		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、落ち込み幅は拡大傾向にある。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・印刷物の価格競争が激しい。
		広告代理店（経営者）	取引先の様子	・民間企業の広告出稿の熱が上らず、売上は前年比でも厳しい状況である。先行きが不透明な経済状況で、広告投資に慎重になっている。
		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。小売業、サービス業は好調な企業が多いが、建設業、製造業は前月より業績が悪化している企業が多い。特に建設業では売上が前年を下回り、利益も減少している企業が多い。
		コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・販売件数、販売金額共に減少しており、売上は前年比5%程度減少している。
		その他企業〔協同組合〕（職員）	受注量や販売量の動き	・3か月前より半導体関連発注先からの受注量が減少している。
	×	窯業・土石製品製造業（職員）	受注量や販売量の動き	・公共事業、民間事業共に発注工事が低調で厳しい状況である。
	×	輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・受注、売上共に減少している。業態にかかわらず苦戦している。
雇用関連		-	-	-
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数が増加している。
(東北)		人材派遣会社（経営者）	周辺企業の様子	・土木関連企業や小売店、飲食店などの業績は堅調だが、採用活動がうまくいかないため、人材不足を理由に事業展開が停滞している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数は緩やかに増加している。ただし、労働力の減少に対して、採用で対処するだけでなく省人化などに取り組んでいる会社が一定数あるため、未経験者を中心とした採用の案件数は減り続けている。よって、採用数は横ばいである。
		アウトソーシング企業（経営者）	それ以外	・販売価格を上げたため、賃上げを実施できている。しかし、仕事がAIに取って代われ、受注自体が減少している。
		求人情報誌制作会社（経営者）	周辺企業の様子	・企業が求人広告を新規掲載する目的が、既存業務の不足人員を補充するためであり、新規事業の立ち上げを目的とするものはみられない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・売上はほぼ前年並みである。3か月前と比べても余り変化はみられない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告の申込みがない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数、有効求人数共に前年を下回る状況が続いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比で増加しているが、一部企業で米国の関税政策の影響を受けており、受注減少の動きが見られる。
		学校〔専門学校〕	求人数の動き	・求人件数は前年同月と変わらない。
		その他雇用の動向を把握できる者	周辺企業の様子	・物価高により卸売業、小売業の採用意欲は低下している。建設業、製造業でも、資材価格や原材料価格の高騰による収益の減少を訴える声が多い。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数が前年同月比83%、前々年比でも84%となっている。求人数の減少傾向が顕著である。
	x	*	*	*

3. 北関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連		美容室（経営者）	来客数の動き	・若い客に人気のあるツイストパーマやホワイトブリーチ等、高単価のメニューが多く出ようになってきたため、少しずつ景気は上向いている。
(北関東)		百貨店（店長）	お客様の様子	・米国の関税問題の落ち着き、株価の高騰で富裕層を中心に動きが少し活発化してきた印象を受けている。中間層の動きは、物価高の影響もあり、特段回復した印象は受けていない。全体をみれば、少し良くなっているというレベルである。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・物価高の影響や来客数が増えていることが結び付いているとみている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・値上げは止まらないものの、来客数は前年を5ポイント程度上回り続けているため、悪くなる要素が見当たらない。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・販売量が特別多いわけではないものの、ここ1～2か月安定して販売につながっている。人の動きがやや良くなってきている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・少し涼しくなって人の動きが出てきている。前年と比べるとまだ悪いものの、前月と比べればまだ良い方である。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・繁忙期に向かうためやや良くなる。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・前月と同様で、やや良くなっている。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・全体的に動きが良かったので、前年同月と比べて12%の増収である。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・商店街の空洞化、シャッターを下ろしている店が増え、街に人が歩いていない。人の動きが中型店、大型店に集中しており、商店街としての体をなしていない。市の応援によるプレミアム付商品券が発行され、市民は期待している。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・今月も前月同様、暑さが続いて人の動きは悪い。熱中症に気を付けて外出を控えるようニュースでも呼び掛けているため、人出は少ない。

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〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・前年を基準とした売上達成度を3か月前と比較すると、いずれも前年を1割ほど上回っており、ほぼ変わらない。当店の位置する観光地は、9月は学習旅行が多い時期で、当社のターゲットである一般旅行者は一段落する。しかし、一般旅行者の出足も堅調で、夏休みに一旦落ち着いていた外国人旅行者も戻りつつあるため、前年の売上を超えたものと考えている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・以前と比較して大きな変化はなく、慎重な消費行動が継続している。食品の大型物産展など一部好調な部分も見受けられるものの、景況感の改善には至っていない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・残暑の影響と値上げ、価格高騰による消費マインドの低下で購買行動は落ち込んでいる。一時、初秋の衣料等が活性化したが、相変わらずの気温の高さに子供服などの低迷が続いている。比較的余裕があるとみていた中間層も購買に慎重さが目立ち、生活必需品以外の売上が鈍化している。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・前年比では売上がほぼ100%で推移している。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・来客数、売上共に前年並みに推移しているものの、休日等で価格が安くなる日に売上が集中している。平日は前年割れが多く、少しでも安いタイミングで購入する客が多い。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・上期末になるが、期待したほど受注がなく、売上が減少している。
		住関連専門店（仕入担当）	来客数の動き	・来客数は継続して微減状況で、1品単価の上昇でカバーしているものの、1人当たりの買上点数も微減のため、売上は前年実績を割っている。
		一般レストラン〔居酒屋〕（経営者）	お客様の様子	・来客数は変わらないものの、客の回転が少なく、早く帰る客が多い傾向は続いている。
		一般レストラン〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・平日、週末関係なく予約の入り方がまばらである。忙しい日と暇な日の差が激しい。
		その他飲食〔給食・レストラン〕（総務）	単価の動き	・給食事業では求人難が続いており、必要人材の確保ができない状況となっている。8月は人件費、食材費等の主要経費が比較的安定していたため、収支は横ばいで推移している。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・宿泊部門は近隣のイベントもあり、高単価、高稼働で推移している。しかし、料飲部門は9月は比較的静かな月間のため、トータルでは変わらない。
		旅行代理店（所長）	来客数の動き	・引き続き、外国人の来訪者数は欧米豪を中心に堅調である。ただし、国内客は、個人、団体共に伸びがない。
		通信会社（社員）	単価の動き	・前月に引き続き、当社サービス料金の値下げ要望がある一方、料金見直しの相談も増えている。相談するということは、当社サービスへの満足度が高い客だと考えられるため、今後は顧客満足の向上を追求し、顧客数を維持、更には増加させることができるとみている。
		通信会社（営業担当）	単価の動き	・10月からの食料品の値上げが、3000品目あることから、継続的な物価高による疲弊感が増している。現状から消費傾向が改善する見込みがない。
		通信会社（総務担当）	販売量の動き	・前年までは月による好不調があったが、4月以降、毎月の販売数は変わらない。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・物価高のため、計画を大幅に変更したり、減額や途中で断念する動きがある。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・貸店舗、貸家等については、最近余り動きがない。ただし、店舗等は、撤収や閉店が目立ってきている。
		その他住宅〔住宅管理・リフォーム〕（営業）	販売量の動き	・賃金の増加などの報道を春先から耳にするものの、客の安さ重視の選択基準は相変わらず続いている。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・業界的なものだが、夏が過ぎたのでエアコン等が一段落し、販売も下火になっている。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・飲食店向けの販売が、大分鈍くなっている。

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
		スーパー（商品部担当）	来客数の動き	・物価上昇、競合店出店の影響など、厳しい状況が続いている。価格施策を実施しても前年割れが続いている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・前年イベントの反動で、今年は来客数が減っている。
		衣料品専門店（販売担当）	来客数の動き	・物価高が相当影響している。年末に向かってますます物価高は進むとみているが、それを解消、補填できる材料もない。国を挙げて国民のために政策を実行する雰囲気も全くないため、残念ながら、当店の扱う婦人服は、最後の最後の選択になることから、ますます悪くなる。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・この数が月、新車販売が低迷しており、中古車販売も低価格車を中心である。整備等の売上は微増となっている。
		旅行代理店（営業担当）	来客数の動き	・前年同期と比べて来客数が減少している。秋の紅葉シーズンで回復することを願っている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・景気が悪いと実感することがかなりある。タクシー利用客はもちろん、飲食店やその他の個人店が、かなり閉店している。地方では、1人1台、車を持っているため、タクシーの利用客が少ない。また、買物は郊外のショッピングセンターでしているようである。
		通信会社（局長）	単価の動き	・基本的には悪いままかもしれないが、景気対策が行われない現状では、毎月悪くなっている。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・繁忙期である連休の降雨に加え、前年を少しずつ下回る日が多く発生している。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・降雨や台風予報の影響で、来場者が前年の95%程度にとどまっている。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・首都圏でマンション販売が好調なのは、投資目的が多く、実際に居住目的で購入しているわけではなさそうである。客が郊外に目を向けるには、もう少し時間が掛かるかもしれない。
	×	家電量販店（店員）	販売量の動き	・前月は前年比102%だったが、9月は91%と大幅に悪化している。主要商材の冷蔵庫が60%、洗濯機は82%、テレビが92%と振るわない。健闘した商材は、サポート終了に伴う買換え需要によるパソコン本体の230%、高温が継続したことによるエアコン100%である。
	×	乗用車販売店（経営者）	それ以外	・物価高で、消費が落ち込んでいる。
	×	住関連専門店（店長）	販売量の動き	・売上実績、来客数、点数全てで下降しており、給料支給日の25日以降が特に鈍化している。
	×	ゴルフ練習場（経営者）	単価の動き	・電気、ガス料金の補助も終わり、一般的に商材単価が値上げラッシュとなっている。
企業動向関連 (北関東)	-	-	-	-
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新米が続々と出始めているが、近年での最高値の更新となっている。そのため、取引先からの受注は最小限に調整されている。また、米以外の食品も軒並み高値となっており、受注量は伸びていない。
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・大きな動きもなく稼働している。
		一般機械器具製造業（経営者）	競争相手の様子	・同業者の全国的な会合に参加したが、いずれの企業も仕事量が低迷している状況で、適正価格での受注はなく、仕事の確保を最優先に動いている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・通常は年末まで3～4割増えていくが、今年は現状が変わらずに続いている。ただし、ゆっくりとは上昇するとみている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先、その他受注、営業先も余り良くない。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	取引先の様子	・3か月前と比べても、良くも悪くもなっておらず、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
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・暑い日が続き、飲料配送も今月中旬まで良い状況で、物量を確保していた。また、季節も移り、冬物商材の初回の配送で、電気カーペット、こたつ、寝具、インテリア等の物量も前年並みを確保している。ただし、9月は企業の引っ越し等の依頼や新米集配等に車両を取られ、全体的に運賃コストが高く、利益は薄くなっている。
		金融業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注や販売の減少を懸念して、原材料価格やエネルギー価格、人件費、物流費の上昇分等の価格転嫁が全くできていない中小企業は少なくない。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・広告出稿の予算は増える気配がない。SNSの活用がかなり浸透しているため、広告の外注に予算を大きく使うという概念すらなくなっている。
		経営コンサルタント	それ以外	・米国の関税政策は、地域の中小企業ではそれほど目立った影響はみられない。一方、インフレにより消費面にじわじわ影響が出始めて、需要が伸び悩んでいる。
		司法書士	受注量や販売量の動き	・4～5年前に法律改正があって、当業界は恩恵をかなり受けている。5～6年前と比べればやや良くなっているものの、3か月前と比べたら変わらない。
		社会保険労務士	取引先の様子	・値上げが続いており、暑さもあるのだろうが、消費行動は余り強くない。
		不動産業（管理担当）	それ以外	・取引先の新規開拓を行っているものの、既存の取引先を減らさないよう現状維持することが精一杯の状況である。退職者の補充で求人をしているが、人が集まらず、現在働いている人に時間外労働を依頼しているため、割増賃金の分だけ人件費が増えてしまっている。事務所ビルの空きテナントも新規入居がない。
	x	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・工業部会のイベントで、家族経営の会社社長や社員数3000名の社長など10名程と話す機会があり、現況を聞いたところ、全社で減収減益、試作や開発関係の受注も例年より明らかに減っている。
雇用関連		-	-	-
(北関東)		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）	求人数の動き	・求人数は、一時期の勢いはなくなり、増えなくなっている。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・求人募集の内容は、職種としては販売や製造関係のスタッフが多く、採用する側は、製造部門や販売でもテクニックやキャリアのある方を望んでいるようだが、採用に至る確率はかなり低い。ただし、求職者の多くは、物価高や公共料金の値上げにより生活が厳しいために仕事を探すという人のため、これからも増えていくとみている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・繁忙期の割に事務職の求人依頼数が増えていない。また、新規求職者の登録数も前年割れとなっている。
		人材派遣会社（管理担当）	採用者数の動き	・サービス派遣、製造派遣共に採用数が減少している。
	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		一般小売店〔文房具〕（経営者）	販売量の動き	・カレンダーやダイアリーなどの季節商材や新商品の動きが早く、客単価やレジ客数も上向きである。近隣のイベントも活発に行われ、来街者数も増加傾向にあるため、今後も売上の増加が見込まれる。前年同月比でみると、売上は2～3割程度、レジ客数は4割程度増加している（東京都）。
(南関東)		一般小売店〔生花〕（店員）	販売量の動き	・9月はお彼岸があり、花の納品先がいろいろあるのでとても忙しく、良くなっている（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
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・今月の販売量は、前月に続き目標数字の約100%達成となり、景気はどちらともいえないが、3か月前と比べると約150%で良くなっている。住宅展示場への来場者数は減っているものの、住宅相談窓口やインフルエンサーからの紹介が増えており、販売量の安定につながっている。
		一般小売店〔眼鏡〕 (経営者)	来客数の動き	・材料費、人件費などが上昇し厳しい経営状態だが、夏場は通常レンズとサングラスの2本が売れるため、1人当たりの客単価が上昇している。
		百貨店(総務担当)	お客様の様子	・食料品が堅調に推移している。ファッションに関しては、気温が落ち着いた最終週の施策が奏功して盛り返し、大型催事で宝飾品等の高額品も動いたため、全体として良い結果になっている。
		百貨店(総務担当)	来客数の動き	・インバウンドが回復しつつあることに加え、国内客の売上も順調に推移している(東京都)。
		百貨店(広報担当)	お客様の様子	・国内客の消費意欲は総じて堅調で、3か月前からは緩やかに伸びている。ただし、けん引役は当社へのロイヤリティが高い暮らしにゆとりのある客層への高付加価値提案の結果であり、国内客全体を通した力強さには欠ける。インバウンドは3か月前の底からは脱したとみている。しかし、国内客以上に不安定な状態で、インバウンドの伸びがそのまま百貨店の売上増加につながっているとはいえない(東京都)。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・今月は前年と比べ日曜、祝日が1日少なく、中旬には豪雨による鉄道の一時運休の影響もあり、前年割れで推移していたものの、3連休以降は気温も落ち着き、売上が好調に推移している(東京都)。
		百貨店(営業担当)	来客数の動き	・海外旅行客の来店数はまだ前年に届かないが、3か月前と比較するとマイナス幅が圧縮されてきている。国内需要においても食品やボリュームファッションを中心に活発化し始めている(東京都)。
		百貨店(販売促進担当)	来客数の動き	・ラグジュアリーブランドのジュエリーなどで、10月からの値上がり前の駆け込み需要があり、好調である(東京都)。
		百貨店(財務担当)	販売量の動き	・国内客及びインバウンドの販売量が堅調に推移している。株高などが国内客の消費マインドにプラスに作用している。また、円安基調で推移した為替もインバウンドの販売量増大に寄与している(東京都)。
		コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・近隣で大型イベントが複数開催されたため、来客数の増加、客単価の上昇につながっている(東京都)。
		コンビニ(エリア担当)	単価の動き	・物価高ではあるが、以前と比べて高単価商材を販売しても販売数が伸びる傾向にある。
		衣料品専門店 (経営者)	販売量の動き	・売上は微妙に伸びているが、経費が掛かり過ぎている。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・9月は四半期決算月でセールを打った効果があり、新車の売上が前年より増加している。
		乗用車販売店 (経営者)	お客様の様子	・発注が増えてきている(東京都)。
		一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・ケータリングの動きが活発になってきており、9月中旬以降は連続で注文が入り、手が回らないような状態になっている。それ以前は大体例年どおりだったが、9月後半にケータリングが動き出してから忙しくなっている。そのため、3か月前と比べると若干だが売上が良くなっている。
		都市型ホテル (経営者)	来客数の動き	・今月は近隣の大型コンベンション施設での展示会、イベントが非常に好調で、それに伴って宿泊の稼働状況もかなり良くなっている。前年同月と比べても格段に良くなっており、新型コロナウイルス感染症発生前の状況に完全に戻っている。宴会関係は前年並みで推移している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・週末は1日を通して平均して利用がある。ロングの客も深夜に限らず昼間もいて、売上が伸びている。
		通信会社(経営企画担当)	販売量の動き	・商談案件数、受付件数共に今月は非常に伸びている(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
		通信会社（管理担当）	お客様の様子	・DX化の動きは堅調で案件も多い。個人消費に関しては、物価上昇等もあり控える傾向はあるものの、法人、個人でならして見ても良好傾向にある（東京都）。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・販売数はやや改善傾向である。政権政党総裁選挙での影響に関して注視している（東京都）。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・天候に恵まれている。当地のメディアへの露出があったことで、来客数が伸びている（東京都）。
		観光名所（職員）	競争相手の様子	・当社の客は前年比では微減しているが、他の多くの施設では客が増えている様子である。当社の努力不足、工夫不足が原因の1つと考えている（東京都）。
		ゴルフ場（従業員）	お客様の様子	・降雨が少なく、来場者数が増えている。
		その他レジャー施設 [ボウリング場]（支配人）	お客様の様子	・規模の大小にかかわらず、予約の問合せが多い（東京都）。
		設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・当事務所は行政の競争入札による仕事が大半を占めている。また、一般の営業もしており、営業担当者が直接いろいろな客のところへ情報を聞きに回っている。全体的には行政の仕事が非常に多く、頑張っている仕事を取れている。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・新たなプロジェクトに関する事前打合せがあった。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・客が事業に対して前向きになっている。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・当社は不動産デベロッパー業と総合建設業である。インバウンドを含めた観光用ホテルを扱っているが、インバウンドがかなり増えてきたため、ホテルの稼働率も上がってくる。一方、建設業では、材料費がかなり高騰しており、公共工事を含め、スムーズな受注ができない状態が続いている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・当社新築アパートへの問合せ及び成約件数が増加している。個人、法人問わず需要があることがうかがえる。
		住宅販売会社（総務担当）	販売量の動き	・住宅着工戸数は微減で推移しているが、1棟単価の上昇をカバーできる購入層が増えてきている。また、オプションに掛ける費用も増加している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・月前半は大変な暑さが続き、来客数が減ってしまった。特に11時から15時くらいまでの客の少なさの影響が大きく難しい状況である。
		商店街（代表者）	それ以外	・クレジットカードの取扱高が鈍化している。前年と同等若しくはやや悪いくらいである。今夏は暑過ぎて人出が減っており、来街者数、売上共に影響を及ぼしている（東京都）。
		一般小売店 [家電]（経営者）	販売量の動き	・悪い状態が続いており、変わっていない。話は多少出てきているものの、露骨な価格競争がある（東京都）。
		一般小売店 [家電]（経理担当）	販売量の動き	・家電製品の動きはそれなりにある。省エネ補助金の問合せ、見積り診断が続いている。今年は申請が多く、締切りが近付いていることもあり、申請の手伝いなどに対応しており、いろいろと忙しい。
		一般小売店 [食料雑貨]（経営者）	それ以外	・これからオープンする店舗が多くある。
		一般小売店 [印章]（経営者）	販売量の動き	・販売量もそうだが、やはり来客数が激減している。涼くなったので期待はしているが、余り変化はない。
		一般小売店 [祭用品]（経営者）	来客数の動き	・秋らしくない気候だからか、9月も今一つ盛り上がりには欠けている。
		一般小売店 [米穀]（経営者）	来客数の動き	・消費者物価指数が上昇している。また、天候による影響等で客が買物に慎重になっている（東京都）。
		一般小売店 [文具]（販売企画担当）	単価の動き	・店頭部の来客数はそれほど変わっていないものの、単価がやや低くなっている。外商部の案件数はそれほど多くない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・秋の観光シーズンを迎え、気温も落ち着き始めたことで、家族連れの来店客も増えており、客単価が上がる秋冬衣料品の動きが活発化してきている。インバウンドは落ち着いている（東京都）。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・食料品の動きが良くない。前月は前年実績を捉え、復調の兆しがみられたものの、今月は数字が落ち込み始めた3か月前の状況に戻ってしまっている。相変わらず食料品価格は高止まり傾向にあり、主食である米の価格も再び上昇傾向にあることから、財布のひもが固くなっている。宝飾品等の高額品の動きも悪い。関税の引上げなど将来の不透明感が強まっている（東京都）。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・訪日外国人の売上の伸びはない。残暑が厳しく、婦人衣料等の動きは厳しいが、株高などの影響が高額品の動きは良い。客の消費行動は、良い意味での平行線である（東京都）。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・国内客の客単価は上がっているものの、継続しているインバウンドの大幅マイナス分をカバーできていない（東京都）。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・国内客の消費は一定レベルで回復基調にあるものの、インバウンドは引き続き前年実績を下回っており、前月と同じ状況である（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・月初めに台風の影響を受けたが、前年比ではプラスである。ただし、高温の影響もあり、主力のアパレルは紳士、婦人共に悪い。特に、ビジネス関連商材が動かない。
		百貨店（店長）	お客様の様子	・食品を中心とした物価の上昇により売上は伸長しているものの、賃上げが追い付いていないため、買上点数は減少傾向にある。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・販売量の動きが以前と変わらない。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・米価の高騰がけん引し、1品単価は上昇しているものの、買上点数が減少しているため、客単価は微増にとどまっている。全体の売上は好調だが、最低限の上がり幅で、節約しながらも不可避な出費が増えている。
		スーパー（店長）	それ以外	・猛暑の影響を受けて、9月中旬までは夏物商材の動きが非常に良かったが、お彼岸辺りから気温が下がり、飲料等の動きが落ち着いてきている。日中はまだ暑さが続いているため、商材の切替えがうまくできていない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数、単価は前年を超えているものの、買上点数の前年割れが依然として続いている（東京都）。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・商材の価格が上がっている。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・猛暑の影響で夏物商材の稼働が良く、販売量が増加している。生活防衛意識がまだ強く、猛暑もあいまって来客数は減少しているものの、販売量の増加分が相殺している。野菜を中心とした食品全般の単価上昇が売上を押し上げている大きな要因である（東京都）。
		スーパー（仕入担当）	単価の動き	・新米が出てきたが、農業団体の概算金が前年度より高く、割安な備蓄米の在庫もないため、新米価格は前年より高く流通している。生活必需品の牛乳や卵も高くなっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・売上は伸びているものの、来客数は前年を割っており、単価の上昇分が伸長しているのみである。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・備蓄米が放出され、それを買いに客が押し寄せるかと予想していたが、特に慌てて買う様子もなく、たくさん並んでいるから1袋買っておこうかというくらいの反応である。買物全体がそうした感じで、買い控えというより、買えないのではないかとみている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・9月に入っても高温が続き、飲料等を中心に販売が好調だったが、気温が落ち着いてきた結果、前年と同程度の販売状況になっている（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
		コンビニ（従業員）	販売量の動き	・夏の間は近隣の市民プールがオープンしていることから販売量が大きく増える。9月になりプールが閉鎖されたことで販売量が減っている。年内は大きな動きは余りないが、クリスマスやおせちなどの予約商品で忙しくなることも予想される。
		コンビニ（従業員）	販売量の動き	・販売量の動きからみて、大きな変化はない。秋の行楽シーズンになるとふだん外出しない人たちも出てきて客が増えるため、若干上向くかもしれないが、大きな変化はなさそうである。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・着物事業については、集客催事が好調で、前年比2けた増加している。催事の事前準備の取組精度が向上している。課題は日々の新規来客数である。ドレス事業は、前年比では上回っているものの、計画には届いていない。価格改定により単価上昇、粗利率上昇で、利益面では改善がみられる（東京都）。
		衣料品専門店（役員）	販売量の動き	・9月の気温が高過ぎて、秋物は下旬になってようやく動き出している。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・繁忙期でも来客数が少ない、暑い日が続いたため、前年よりは増えたようだが、物価高が響いている。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・3か月前と比較して来客数の伸びは変わらないが、前年同月比では増加している（東京都）。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・自動車の整備は順調に入っている。販売は余り良くなかったが、新型車が出たことで来客数が増えている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・決算期だが、例年よりも客足が鈍く、先行きに不安がある。
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・新車は、以前は軽自動車であれば100万円も出せば十分買えていたのが、今は200万円を超える軽自動車がたくさんある。普通乗用車も300万円くらいで買えたが、やはり500万円を超え、ハイブリッド車となると600万円などとなっている。車の値段は1.5倍から2倍になっているが賃金はそこまで上がっていないため、今後の見通しは暗い（東京都）。
		その他専門店 [ドラッグストア]（経営者）	来客数の動き	・客はどこへ行ってしまったのか分からないが、残念ながら来客数が減少している。
		その他専門店 [貴金属]（統括）	単価の動き	・販売総額は余り変化がないが、内訳をみると販売数量の減少を販売単価がカバーしている（東京都）。
		その他小売[生鮮魚介卸売]（営業）	お客様の様子	・秋物商材が多く出回るようになってきたが、季節商材への反応が余り盛り上がらない（東京都）。
		その他小売 [ショッピングセンター]（統括）	販売量の動き	・施設内のキーテナントが休業中のため、来客数が減少している影響が大きい。景気動向の実態は何ともいえない。
		高級レストラン（営業担当）	来客数の動き	・9月の売上は前年比99.9%、来客数は前年比96.3%、客単価は前年比103.7%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	・前年と変わらず人数、価格共にさほど変わらず好調に推移しているが、大幅な利用増加ではなく、更なる景気向上には至っていない（東京都）。
		高級レストラン（経理担当）	単価の動き	・猛暑が一巡して来客数は増加しているものの、季節変動要因を排除するために継続的に使用している平均単価は3か月前とおおむね同水準で高止まりしている（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・仕入価格の高騰などもあり、来月から宴会料金を少し値上げする。今まで法人などではコース料理が主流だったが、最近はアラカルトで好きな料理を注文することが増えており、やはり慎重になっている（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・暑すぎた夏が終わり、気温も下がってきて外出する人が増え、景気は上向きである（東京都）。
		その他飲食[カフェ]（経営者）	それ以外	・このところ賃料は上昇傾向にあるが、新規出店の希望者が増えている（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
		その他飲食〔カフェ〕（経営者）	それ以外	・コーヒー相場は、円安が更に加速していることもあり、売上は上がっているものの、利益率が下がって厳しい状況である（東京都）。
		その他飲食〔給食・レストラン〕（役員）	単価の動き	・今年度に入ってから原材料費、人件費については、前年度の価格転嫁交渉による値上げ分が入ってきているため、おおむね賄えている。今年度のマーケットの値上げ幅は材料費、人件費共に大きく、特に、これからの最低賃金の引上げが大きく影響を及ぼすことが予想されるため、下期で失速する可能性がある（東京都）。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・9月の販売量は前年比では120%である。ただし、一般的に9月の販売量は7～8月より落ちるが、今年は前年よりも下げ幅が大きい（東京都）。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・物価高の影響で旅行費用は増大しているものの、消費者も受け入れ始めており、例年どおりに実施する団体が多い。
		タクシー運転手	来客数の動き	・通常9月になるとタクシー業界は静かになるのだが、今年は暑さが続いたため客数は変わらない。ただし、夜だけを見ると人の動きが大分少なくなっている（東京都）。
		通信会社（社員）	お客様の様子	・前月に引き続き、CM番組制作の依頼が続いている。小口の案件で増収までの勢いはないが、明るい兆しである（東京都）。
		通信会社（社員）	それ以外	・慢性的な人手不足である。特に、飲食業は昼夜を問わず店が回っておらず、客が来店しても対応できない状況がみられる。フロービジネスは全般的に働き手不足に伴う売上減少と質の低下が否めない。中長期的にみて、産業の地盤沈下が予想される（東京都）。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・必要最小限のサービス内容を選択する意識は相変わらず強い。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・景気の影響なのか、今月に入って、娯楽に対する出費を見直す客が増えている。最低限のプランでよいという客が多い（東京都）。
		通信会社（経理担当）	お客様の様子	・冬のボーナスが出るまでおとなしくしていると客に言われることがある。特に景気は変わっていない。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・契約数が伸び悩んでいる。通信回線はコモディティ化している商材のため、同スペックであれば付加価値も含め家計への影響を抑制するための材料になりやすいことから、価格、付加価値等での差別化を推進していく必要がある（東京都）。
		その他レジャー施設〔ボウリング場〕（従業員）	お客様の様子	・1週間を通じて客の流れが変わらない（東京都）。
		その他レジャー施設〔複合文化施設〕（財務担当）	販売量の動き	・実態を伴わない株高や値上げ品目の増加が発生している（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	・猛暑や7月の災害の噂の影響によりインパウンドの動きが伸び悩んだが、秋以降は徐々に回復傾向にある。一方、物価上昇に伴う節約志向からか、高単価商材の動きが鈍ってきている（東京都）。
		その他サービス〔立体駐車場〕（経営者）	来客数の動き	・今月はイベントがあったため、来客数が増えている。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	来客数の動き	・中旬以降、来客数、電話の問合せ件数共に激減している。例年9月は売上が落ちるが、前年と比べて3割も落ちている。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	単価の動き	・来客数が非常に少ないこともあるが、来店しても商品単価が上がっているため販売に結び付きにくくなっている。また、このところ米価も大分上がっているため、消費をちゅうちょしていると考えられる（東京都）。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	来客数の動き	・9月も猛暑だったため、熱中症アラートが発出され外出を控えるよう放送が流れていた。その影響もあってか、外を歩いている人が少なく、来客数も減少した。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店 [傘] (店長)	販売量の動き	・遮光遮熱の日傘の販売が一段落したためである。
		一般小売店 [茶] (営業担当)	単価の動き	・前年と比べ来客数が減少しているものの、商材の値上げにより売上が増加している。
		一般小売店 [茶] (営業担当)	販売量の動き	・今月の大型コンベンション施設で開催したイベントでの売上が前年をクリアできなかった。まとめ買いをしてくれる客が徐々に少なくなっている (東京都)。
		一般小売店 [書店] (総務担当)	お客様の様子	・物価上昇が継続しており、客は支出に対して慎重な姿勢を取っている。また、教育関連の支出にも影響を及ぼすおそれがあることから、客が総裁選挙の動向を注視している可能性がある (東京都)。
		百貨店 (企画宣伝担当)	販売量の動き	・残暑が続き、秋物衣料の動きが鈍化している。
		百貨店 (管理担当)	販売量の動き	・気温が下がってきたにもかかわらず、秋物衣料が売れない。食品も頭打ちになっている (東京都)。
		スーパー (経営者)	来客数の動き	・今月に入ってから非常に良くない。月曜日始まりという曜日並びもあるが、なかなか予算に届かず、前年をクリアできない状況が続いている。月の最後までこの状態のままでいってしまわないかという努力しているが、なかなか上向いてこない。
		スーパー (食品担当)	競争相手の様子	・2キロメートル圏内にグループ会社のスーパーがオープンした。規模は小さいものの品ぞろえも似通っており、折込チラシも当店周辺に配布されているため、来客数がやや減少している (東京都)。
		スーパー (販売担当)	販売量の動き	・値上げが続き、買い控えをしている。
		コンビニ (経営者)	販売量の動き	・近隣にまた大きなスーパーができたため、来客数が激減している。
		コンビニ (経営者)	お客様の様子	・近隣大型店の特売競争が続き、客が流れ、来客数が減少している。さらに、人手不足が進み、経営環境が大幅に悪化している。
		コンビニ (経営者)	販売量の動き	・ここ4か月ほど売上が前年比で3%減少している。近隣の店舗も同様のようなので、やや悪くなっている。
		コンビニ (経営者)	来客数の動き	・8月度から売上、来客数共に減少傾向が続いている。9月は前年よりおおむね8%悪い。物価上昇が続くなか、コンビニは単価が高めなので敬遠されているのではないかとみている (東京都)。
		コンビニ (エリア担当)	来客数の動き	・来客数を前年同月比でみると、前月から激減しており、今月は101.7%と鈍化している。右肩下がり傾向になっているため、このままだと3か月後はマイナスになるのではないかと懸念している。
		コンビニ (商品開発担当)	販売量の動き	・気温が落ち着いてきて、台風も発生している。これまでの特需から本来の秋需要に近づいてきている (東京都)。
		家電量販店 (店長)	来客数の動き	・物価高が進むなか、客の生活防衛意識が強く、新製品の売行きがやや鈍化し、平日の来客数は減少傾向にある。対象者限定ではあるが東京都のキャンペーンが新しく始まり、一部の客はエアコンの購入に足が向いているため、地域によって売上は良いものの、当地のような東京都外の店舗は来客数、売上共に厳しい。
		家電量販店 (店員)	お客様の様子	・来客数が少ない。
		乗用車販売店 (経営者)	単価の動き	・物価が上昇している。
		乗用車販売店 (営業)	販売量の動き	・販売車種が限られてきている。
		その他専門店 [ドラッグストア] (経営者)	販売量の動き	・来客数は増えているものの、客単価が上がらない。前年業績を達成するためには3倍くらいの労力を要する。
		その他小売 [ショッピングセンター] (統括)	お客様の様子	・メディアが米価など物価高をおおる報道をするため、消費者の不安が先行し、消費マインドが低迷している (東京都)。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		高級レストラン（役員）	それ以外	・政権政党総裁選挙などもあるが、米国の関税政策の影響、具体的な物価高対策もまだ不透明ななかで、国内及び米国株価が上がっているものの、まだ景気は下向き傾向にある（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・最も大きい物価高の影響に加え、今夏は暑過ぎたので光熱費が増えたことや、夏休みで出掛けたりしてお金を使ったため、3か月前と比べて消費がやや控えめになっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・繁華街の飲食店だが、夜は歩いている人がほぼいない。個々の飲食店の企業努力といわれればそれまでだが、世の中の景気が悪すぎて、夜に酒を飲みに行くという文化自体が完全にすたれてしまうのではないかと考えている。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・政権政党総裁選挙及び関連ニュースが影響している。再び円安が進んでおり、物価も上昇している。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・9月は連休が多いこともあり、飲食店への来店が少なくなっている。当店のある飲食店街も人出が少ない（東京都）。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・稼働が伸び悩み、単価を下げて販売したため、ある程度の稼働は確保できたが、売上は減少している。
		旅行代理店（営業担当）	単価の動き	・客は旅行代金を安くして、旅行先での食事代などに回している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・猛暑の終了とともに客の動きも落ち着いている（東京都）。
		タクシー（団体役員）	来客数の動き	・過ごしやすい気温になり、タクシーではなくバスや電車を利用するのではないかとみている。物価高もあり、節約志向でタクシーの利用は控えられている。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・前月よりも機器の受注が減少傾向である。また、工事等の受注も増加傾向に至っていない（東京都）。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・テレビの有料プランの見直しを求める客が増加している。
		通信会社（局長）	販売量の動き	・直近3か月をみると、契約状況が余り良くない（東京都）。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・来客数が前年比93%となっている。猛暑の影響が大きいのが、涼しくなっても客足が戻ってこない。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・少し涼しくなり、来場者数が戻ってきてはいるが、平日利用の高齢客の戻りが特に遅く、過去の同時期に比べて減少傾向である。
		その他サービス〔保険代理店〕（経営者）	単価の動き	・仕入価格高騰の傾向がしばらく続いている。
		設計事務所（職員）	それ以外	・直近3年間と比べて、土木系公共発注量の減少により受注の伸び悩みが顕著である（東京都）。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・期末なのに受注数が伸びない。
		その他住宅〔住宅資材〕（営業）	販売量の動き	・建築資材の需要動向に高揚感はなく、低位のまま推移している（東京都）。
	×	スーパー（ネット宅配担当）	来客数の動き	・月前半の天候不順の影響が大きく、来客数が減っている。
	×	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・コンビニチェーンの一部加盟店で、消費期限の改ざん問題があった影響により、現在販売していない商品があるため、来客数が大きく下がっている。
	×	衣料品専門店（従業員）	来客数の動き	・猛暑や物価高の影響で来客数がかなり減っている。必要な物しか買わない。
	×	乗用車販売店（総務担当）	来客数の動き	・来店客が激減し、新車の売上にダメージを受けている。
	×	旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・業種的に、多少時間とお金に余裕がある人が利用する機関であるため、諸物価の上昇の影響により、予約が一切なくなっている。
	×	ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・3か月前と比較すると来場者数が10%減少している。夏休み期間にレジャー消費が多かった影響か、売上のにも厳しく、22%も下がっている。10月からの値上げに向けて消費を控えているような印象もある。

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	ゴルフ場（経理担当）	来客数の動き	・9月になったといっても中旬過ぎまで厳しい残暑に見舞われ、稼働率は8月と比べて一定の改善を示したものの、効果は極めて限定的である。猛暑下のゴルフプレーを忌避する傾向は顕著であり、経営に及ぼす影響は甚大かつ深刻である。ビジター需要の低迷は著しく、物価上昇及び実質賃金低下を背景に、生活防衛を意識した高額レジャー支出抑制の動向が強固に定着しつつある。乏しい来場者数に加え、来場者の中心が会員であるため、収益確保は困難である。止まらない物価上昇により営業費用は累増の一途をたどり、到底利益を創出できる状況になく、事業継続に係る問題となっている。
	x	その他サービス〔葬祭業〕（経営者）	販売量の動き	・毎年夏場は忙しかったが、今年は火葬場の予約状況等から亡くなった方が少ないようで、葬儀依頼が少なかった。
企業 動向 関連 (南関東)		その他サービス業〔ディスプレイ〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・新型コロナウイルス感染症による落ち込みからの回復が進むイベント需要が、ここに来て新型コロナウイルス感染症発生前の繁忙期に肉薄してきている（東京都）。
		その他非製造業〔商社〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注量が多く、忙しい（東京都）。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・暑さが収まり、来客数が3か月前と比べて150%くらいに伸びている。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自社はさておき、同業他社の受注量は順調に伸びている。特に、物的、質的に大物を扱っている同業他社は今年度一杯は受注があり、当面は忙しい。ただし、あくまで身の回りの話であり、個人的には景気は余り良くなっていない。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・メインの取引先からの受注量が若干増加傾向にあり、取引価格もやや改善がみられる。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・A I関連製品の受注量の拡大と同時に、電子部品大口価格が上昇傾向にあるため、業績が良い。社員の景気も上向き傾向にある。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月までは受注量、金額どちらも前年比、前月比共に増えている。
		不動産業（従業員）	受注量や販売量の動き	・インバウンドは引き続き堅調である（東京都）。
		広告代理店（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・ようやく人件費等の高騰について取引先にも理解してもらい、利益の確保ができるようになってきている。
		税理士	取引先の様子	・株価の最高値更新が続き、金利も上昇して、普通預金の利息が上がったことに驚きを感じている様子がかえる。物価の上昇に合わせて賃上げも少しではあるもの実感できている。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・値上げをしているが、販売量は大きく変わっていない（東京都）。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が減少したり、受注予定がなくなるなどしており、相変わらず景気が悪い（東京都）。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	それ以外	・受注よりも見積りや確認事項が多くなっており、対応が重なってきている。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・印鑑、ゴム印、名刺印刷などを行っている。会社の設立は段々と少なくなっていて、受注件数は3本で、3か月前と比べて余り変わっていない。唯一伸びているのは多店舗展開している薬局で、順調な得意先であるが、また注文をもらっている（東京都）。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	取引先の様子	・米国との関税交渉は決着したが、影響がみえてこないため、今までどおりである。
	その他製造業〔化粧品〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・猛暑により、サロンへの客足が遠のいている。物価高によるサロンの出店意欲も減退している（東京都）。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・当地域特有かもしれないが、地価がある程度上がり、コロナ禍よりは若干落ちてきているものの、高止まりしている。建築費用も高騰しているため、なかなか家を建てることも少なくなっている。
		建設業（経営者）	取引先の様子	・様子見ムードが高まっている。設備投資が止まり始めている。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注量はほぼ横ばいで、燃料費の高騰が続いているため、状況は良くない。
		輸送業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・5月から変更された配送ルートが定着し、1車両当たりの売上の増減幅が小さくなったため、収益は安定してきている（東京都）。
		輸送業（経理担当）	それ以外	・大きな変化はなく、これから荷主との料金交渉を進めていければ従業員の給与が安定してくる。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・繁忙期に入り、少しずつではあるが物量が増えている。ただし、燃料価格の高騰は続いているため、収益は伸び悩んでいる。
		通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・前年並みで一進一退の動きが続いている（東京都）。
		金融業（総務担当）	取引先の様子	・不動産は、東京23区内の販売は順調なもの、23区外の販売では陰りが出始めている。建設業やサービス業では人手不足が深刻で、人件費も上昇している。小売業では、値上げが続いているため必需品以外の買い控えがあり、売上は減少傾向にある。観光業は、夏休みが終わって一息ついている（東京都）。
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・景気の動向は変わらない。高層マンション建設により日当たりが悪くなる賃貸物件では、未更新であった2軒のうち1軒の更新があった。日当たりは全くないが駅に近い物件なので我慢するとのことである（東京都）。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・テナントの入居率は変わらず高水準であり、新規入居希望の問合せも増えている（東京都）。
		広告代理店（経営者）	取引先の様子	・取引先の飲食店では、8月から9月にかけて売上の落ち込みがみられ、集客のために値引きやキャンペーンを実施する動きが目立った。猛暑による外出控えも影響していると考えられる。一方で、当社への新規デザイン依頼の件数に大きな変化はなく、例月並みの水準を維持している。全体としては厳しい環境が続くつつも、取引先の工夫や努力により、景況感そのものは大きく変わらない（東京都）。
		税理士	それ以外	・夜に近隣駅までの商店街にある飲食店をのぞくと、新型コロナウイルス感染症発生前までと比べ、比較的客人が入っている店でも7～8割程度で、以前ほどにはぎわっていない（東京都）。
		社会保険労務士	取引先の様子	・返済不要の助成金を活用したい会社が多くみられる（東京都）。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・原材料や経費が上昇傾向にあるなかで、更に賃上げへの準備などにより利益が厳しくなっている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・中小企業の製造業、特に金属加工業では受注が戻らず、低迷したままである。米国の関税政策の影響が徐々に出てきており、なかなか戻らない。今夏の酷暑で、様々な事業活動にも悪影響が出ている（東京都）。
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・全体的に利益率が悪く、経費等の見直しをしている。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・相対的に景気は良くないが、医療品容器、化粧品容器共に新企画の話が舞い込んできており、極めて悪いわけではない。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・建築基準法の改正により、建築確認の遅れが発生し、建設業のみならず、建材、部材を提供している様々な業界に悪影響を及ぼしている。
		金融業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・製造業は、取引先全般において受注調整傾向がみられ、低調な推移となっている。人件費等の高騰もあり採算は更に悪化している。建築関連は、受注量は横ばいであるものの、労働力不足や労務費の上昇により、やはり採算は悪化傾向にある。高止まりする不動産価格の恩恵もあり、不動産業のみ業績が伸びている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・今年度で予算とのかい離が最も大きい月となっている（東京都）。
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	それ以外	・人手不足により人件費が高騰している（東京都）。
	×	出版・印刷・同関連産業（所長）	受注価格や販売価格の動き	・多岐にわたる資材や配送コスト値上げの動きがあり、販売価格に転嫁するのが非常に難しい（東京都）。
	×	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・国内向けの受注が止まっており、受注が増えてこない。
	×	建設業（経営者）	競争相手の様子	・人手不足及び原材料の高騰の影響により、悪くなっている。
	×	その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先工場の稼働低迷が思いのほか長引いている。燃料、原材料、資材の値上げもあり、苦しい状況が続いている。
雇用関連 (南関東)		-	-	-
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・社会課題解決型の案件受注が好調である（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・3か月前の7月と比べれば求人数が増加しているため、一時的に良くなっている（東京都）。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・求人数の推移において、前月は夏休み等もあり大幅に減少していたが、今月は増加に転じている。また、前年同月と比べても求人数が増加している。ただし、求職者とのマッチングがなかなかうまくいっておらず、成約数は余り増加していない（東京都）。
		人材派遣会社（支店長）	それ以外	・中小企業を中心に人手不足感が強く、派遣依頼が増えてきている。一方、人材は奪い合いとなっているため、受注に比例した成約数にはなっていない（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・3か月前同様、受注する求人数に対して、求職者の確保が追いつかず、売上増加につながっていない。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・10月からの秋のピークシーズンを迎えるなか、求職者の反応が薄い（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・景況に大きな変化はみられず、横ばいが続いている（東京都）。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・自動車業界を始めとするエンジニアの派遣ニーズは引き続き高く、需要に対して供給が間に合っていない（東京都）。
		求人情報誌製作会社（広報担当）	採用者数の動き	・景気の動向を懸念してか、新卒採用、中途採用共に計画を見直す企業が出てきている（東京都）。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・原材料価格の高騰、人手不足、最低賃金の引上げ等に対する不安の声は聞こえてくるが、今のところ景気が良くなっている又は悪くなっているとの話は聞こえてこない。
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・製造、販売含めて企業からの求人は多岐にわたっているものの、要件に見合う人材、特に合う年齢層がなかなか見当たらない（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・物価の上昇に歯止めがかからない一方で、賃金は上昇していない（東京都）。
		求人情報誌製作会社（営業）	採用者数の動き	・食品工場などでは原材料価格が上がっているため、生産を抑える動きが目立つ。元々の採用計画も見送るなど、影響が出ている。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・新卒採用を取りやめたり、目標より少ない人数しか採用できない状況がある（東京都）。
	×	*	*	*

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)		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・接待、法事や慶事等、人の集まる機会が増えている。
		その他サービス〔葬祭業〕（経営者）	お客様の様子	・今月は粉骨の依頼が非常に多く、永代供養墓の依頼も多かった。

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
		百貨店（店長）	来客数の動き	・久しぶりの物産展催事が好調で、来客数の増加を実感している。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・例年、夏休み明けで落ち着いた月ではあるが、今年の9月は3連休や人によっては4連休で、非常に人の流れが多かった。また、天候が安定したことや、気温が落ち着いてきたこともあり、更に人の流れが増加したようである。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・客は食べ物に出費をしているようで、スポーツ用品を販売している当店では、売上にかなり響いている。どうにも履けなくなったとかなくなってしまったとか以外は、履き替えで買うという客がほとんどいない。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・来客数などから見て、消費は堅調のようである。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・前年比では売上は5%増加、来客数は4%減少となっている。4月から病院向けの外販が増えているが、税理士から5月は単月で利益が出ていると報告があり、実感はないが気分的には非常に嬉しい。毎月利益が出ることに期待している。10月上旬に近隣に大型ショッピングセンターがオープンする。当店でどのような影響が出るか予想もできないが、良い方向になることを期待している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・寒い時期に向かうため、来客数的に伸び悩んでいる。物価高もあり、売上は余り良くない。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・節約している様子が見受けられる。目的買いが多く、不要な物は買わない。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・来客数は増えているものの、客単価が上がらない。買上点数を抑えているようにも見える。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・イベントが急にあったので、何とか売上を保っている。日々の売上もようやく前年並みを維持してきたため、2～3か月前と比べても余り変わっていない。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数の減少が続いている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新車販売が停滞している。新型イベントを前に、客の動きも慎重になっており、来場者数も少ない。
		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。また、猛暑の影響でエアコン関係の修理もあり、プラスアルファとなっている。車両販売は、物価高に歯止めがかからない状況から、車の購入を控えて、何とか修理で対応する客が多くなっている。
		自動車備品販売店（従業員）	お客様の様子	・来客数は減少傾向のままだが、タイヤの値上げもあり、客単価は上がっている。
		その他専門店【酒】（店長）	販売量の動き	・売上自体は3か月前と比べて、前年比を大きく上回っているが、価格転嫁がかなり進んでいるため、前年や3か月前と単純には比較できない。米価やそれに伴う日本酒の原材料の価格転嫁も多少あり、運賃等の値上がりも続いている。売上は伸びているものの、販売量の動きを見ると変わらない。
		旅行代理店（副支店長）	販売量の動き	・販売量の減少や物価高で、旅行への支出を控えてきている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・1年前と比べると、今月の売上は85%である。理由としては、乗務員が1年前より25%減っているためである。人数が減っていることで、1人当たりの売上は1割増えているが、やはり乗務員の人数が足りない。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・基本となるテレビやインターネットサービスは、販売量自体に特段変化はないものの、新しいオプションサービスへの問合せは増えているため、顧客当たりの単価が今後変化する可能性はある。
		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入込客数には迫っているものの、国内団体客が伸びない。貸切バスについて、運転手の改善基準告示により、日帰りで行われた近県からのツアー設定が極端に減少している。ツアーマン運行によるツアー代金の値上げも影響している。
		遊園地（職員）	来客数の動き	・月初めの台風接近に伴う悪天候や多くの集客を予想していたイベントの開催日が雨天となった影響で、大きな伸びはみられなかった。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・株価上昇でもうかっている顧客がいるのも事実である。
		その他レジャー施設〔ボウリング場〕（経営者）	来客数の動き	・9月になっても暑い日が続く、大学生はまだ休みのため、平日もにぎわっている。前年は3連休だった秋分の日が、今年は飛び石の休日であった分、前年比では売上は落ちている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・9月に入っても暑い日が続く、来客数も伸び悩んでいる。値上げ続きで客単価は上がっているものの、買い控えをしているのか思うような売上にならない。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・消費者の購買意欲が全くみられない。物の値上がり報道で、必要な物に対する出費を一段と控えている様子が見受けられる。
		百貨店（経理担当）	お客様の様子	・9月下旬まで続いた残暑が、実売時期の秋物衣料の販売の足かせとなっている。北海道物産展等の催事、特選ブティック、高級腕時計等は好調に推移したものの、衣料、食品の不振で、店全体では厳しい結果となっている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・物価高で、やや悪くなっている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・最低賃金の急激な上昇に耐えられない企業や個人事業主が出てくる。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・自転車の飲酒運転の厳罰化以降、来客数が減っている。常連客が多かったため、かなりの打撃であり、元に戻る見込みもないため、非常に困っている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・夏は猛暑で標高の高い当地への来客が多く、連日混雑していたが、気温が下がり涼しくなってきたため、来客数がかかり減っている。相変わらず、単価は高めで推移していることから、それなりに景気は良いが、夏季と比較すると来客数がかかり落ち込んでいるため、やや下降傾向である。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・今月の来客数だが、6月から8月と比べて、特に8月は夏休みであったため、県内県外問わず多く、特に県外客は非常に多かった。それ以降は一服感があり、9月はかなり来客数が落ち込んでいる。8月の夏休みにお金を使ってしまい、財布のひもが固くなったようである。ディナーの数字も落ちている。
		ゴルフ場（副支配人）	来客数の動き	・ハイシーズンとなっても平日の集客が難しい。また、以前は食事での客単価上昇がみられたものの、最近は落ち込んでいる。
	×	商店街（代表者）	お客様の様子	・街への人出は一段と悪く、退店する店も少なくなっている。
	×	スーパー（店長）	単価の動き	・物価高による値上げが続いている。新米価格が高いため、新米の勢いが弱い。備蓄米への問合せは続いており、安い商材にはニーズがあることが分かる。
	×	その他飲食〔カフェ〕（経営者）	販売量の動き	・客が外出を控えている。
企業 動向 関連 (甲信越)		*	*	*
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・見積依頼が増えたほか、見積りを提出して回答待ちだったものから注文が入るようになってきている。急に動きが活発になったようである。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・大型店の新規出店の出稿増に加え、近隣の同業他社も対抗出稿を行っているため、9月の出稿売上は前年比5～7%プラスになる見通しである。
		食料品製造業（営業統括）	受注量や販売量の動き	・新酒の動きは若干出てきたものの、前月に続く猛暑の影響は避けられず、相変わらず苦戦を強いられている。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・店頭販売品の受注は、僅かではあるが多くなっている。
		電気機械器具製造業（従業員）	それ以外	・見積依頼が引き続き多い。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・相変わらず、催事の集客に苦労している。高額品も売れていない。金価格の高騰で商材価格が大幅に上昇しているため、今月の売上も前年実績を上回っているものの、販売総数は低下している。マーケットが縮小してきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・工事の受注量は増えており、単価も少しずつ変化している。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・製造業の業況感は、今のところ米国の関税政策の影響は限定的だが、一部で受注に弱さもみられる。非製造業については、個人消費関連は物価高の影響がみられるものの、観光関連は底堅く推移している。
		金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・特に変動はない。
		*	*	*
	x	*	*	*
雇用 関連 (甲信越)		-	-	-
		-	-	-
		人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・とにかく稼げないため、購買意欲がなく安い物を求める人が多い。一方で、富裕層は相変わらずの生活水準を保っている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数を前年同月比でみると、増減はあるものの大きな動きは見られない。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・米国の関税政策について品目を変えて関税を課すといった報道や原材料や光熱費の高止まり、最低賃金の引上げ等、企業収益が改善する見通しが立ちにくく、求人の増減や離職、転職の方向性が判然としない。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・現場技能者の求人が増える分、開発等分野の高度な求人が減る傾向がみられる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・当管内の令和7年8月有効求人倍率は1.27倍と、前年同月比で0.08ポイントの下降となっている。月間有効求人倍率が前年同月を下回るのは16か月連続である。
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	・来客数が継続的に増えている。他業種も同様の様子である。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・気候要因が大きく影響している。猛暑が収まったことで人が動き出したようで、9月中旬以降は問合せや来店も増加し、成約につながった。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・高齢者においては、猛暑が続き旅行気分が損なわれたり、雨が降らず景観が変わってしまったりで、行楽への意欲が高まらない。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・猛暑が落ち着いて過ごしやすい気温になり、乗やみかんなどの入荷が始まり食欲の秋の気配が出てきた。夏に見受けられた買い控えの雰囲気はない。
		コンビニ（企画担当）	販売量の動き	・来客数が前年割れしている店舗が多いものの、客単価の上昇により売上は前年を上回っている店舗が多い。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・今月も記録的な猛暑で、ドリンクやアイスクリームが大変良く売れた。前月までは来客数の伸びがみられず、値上げによる単価の上昇で売上が増加するという結果だったが、今月は来客数自体の伸びが幾分みられる。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・今月中旬頃から暑さが少し弱まり、人の動きが戻ってきた。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	お客様の様子	・米国関税問題なども小康状態で、ネガティブな報道も少なく、株価上昇もプラスになり雰囲気が良くなっている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・3か月前は日本で地震が起きるといふ風評のためインパウンドが激減していたが、その不安が払拭されたことと暑さが和らいできたことで、新型コロナウイルス感染症発生前と同等の団体利用まで回復した。
		観光型ホテル（支配人）	来客数の動き	・猛暑のため、日中のランチ利用が低調であったが、宿泊者数は堅調に推移している。
		都市型ホテル（従業員）	来客数の動き	・工場への設備関係の出張に来る人の利用が多い。
		都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・祝日の関係で中国からの旅行者が非常に多い。レストランは、引き続き夜が低迷している。

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
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・コロナ禍の影響からようやく受注が徐々に回復しつつある。
		タクシー運転手	お客様の様子	・最近では昼間の客の動きが以前と比べてかなり良くなっており、通院以外でも利用する人が増えて夕方までの売上が増加している。反面、夜の乗車はあるものの、週初めから週末に乗車率が上昇している。
		美顔美容室（経営者）	販売量の動き	・7月から販売された新しいメイク用品の販売が好調である。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・客単価は相変わらず低いが、商店街への来客数は依然として多く、現在でも増えてきている。
		商店街（代表者）	単価の動き	・仕入価格、光熱費、燃料費等全てが上がって非常に厳しい。販売価格に転嫁せざるを得ないが、やはり売行きは悪くなっている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・新しく家電を買いたいというより、今使っているもので満足している様子である。
		一般小売店〔結納品〕（経営者）	単価の動き	・暑さが影響した。少し涼しくなってきたため、今後は人の動きが出てくることを期待したい。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	来客数の動き	・来客数は徐々に減少しており、お彼岸の墓参りに花を購入する客は前年より10%近く減少した。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・例年9月は決算月で法人関係の発注が増えて売上が伸びるが、今年は財布のひもが固い印象を受ける。物価高や政治の先行きの不透明感が影響し、法人客を中心に余り動きがなく変わらない状態が続いている。法人も個人も物価高の影響により消費に慎重になっている。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・9月中旬頃まで暑さが続いたこともあり、秋物衣料品を中心に動きが鈍い。また、下旬頃から気温が下がったこともあるが、食料品を中心とした物価高騰などの影響を受けて、衣料品などの支出が減っている。株高ではあるものの、外商顧客を中心とした購買意欲がこれまでとは異なりなかなか回復しない。米国関税による製造業の収益動向や先行きの不透明感などもあり、消費マインドが下がっている。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・月後半は急激な気温低下に伴って秋物商材の売上は増加したが、売上が低迷した月前半の落ち込みをカバーするには至らず、月全体で見ると商況に大きな変化はない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・暑い日が続いたことで来客数が減少傾向であったが、9月下旬になって気温が下がり始めたことで、来客数も回復傾向にあり、全体としては売上も含めて横ばいである。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・販売促進イベントが成功し、来客数、売上共に増加した。特に富裕層には高額品が稼働し、購買意欲の高さを感じた。一般客に関しては、買う気はあっても価格面から見送る人も目立ってきた。
		百貨店（営業企画担当）	来客数の動き	・暑さが長引いていたが、20日過ぎから気温も下がり来客数が増えた。秋物などが動くことを期待する。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・季節商材の販売が難しい時期である。対策はしているが天候が予想以上に難しいため、売上低迷につながっている。
		スーパー（店員）	来客数の動き	・来客数はほぼ横ばいで推移している。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・夕方の来客数は相変わらず多い。
		スーパー（販売担当）	お客様の様子	・物価高の意識はかなり強く、猛暑による生鮮商品の高騰もあり、必要最低限の購入にとどまっている。販売側の販売促進策が必ずしも需要の発掘になっていない。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数は継続して増加しており、販売促進施策が効果を発揮しているとみられる。

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
		コンビニ（本部管理担当）	単価の動き	・1日当たり売上高は前年比100.6%、乗客数は97.1%、客単価は103.7%となった。来客数は前年割れしたが、物価高で客単価が上昇したため、前年並みの売上で推移した。当社のこの状況は恐らく小売業全体も同様である。一方、この状況は好転しているとも悪化しているとも言い難く、景気は変わらないと判断した。
		衣料品専門店（売場担当）	販売量の動き	・スーツを必要とする客が少なくなっており、最近はやりのソフトスーツと呼ばれる安価でカジュアルなセットアップを求める人が増えている。また、夏場はジャケットを必要とせずワイシャツのみという人が多かった。変わらないのは礼服くらいである。
		衣料品専門店（販売企画担当）	販売量の動き	・物価高が続き、客の購買意欲が少なく、売行きは良くない状態が続いている。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・冷蔵庫やエアコンは比較的高級品が売れる傾向にある。
		家電量販店（営業担当）	来客数の動き	・来客数、単価共に前年を少し割ってきている。3か月前の状況と余り変化がない。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・10月から食品類の値上げがまたあり、米価も高止まりしている。車両整備は必要に応じてしてもらえが、景気が良いとはいえない。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・相見積りが増え、客の節約志向がうかがえる。
		乗用車販売店（従業員）	単価の動き	・新車の販売価格が上がっているため、1台当たりの単価は上昇している。ただし、昔に比べカーナビやドライブレコーダー等が全て標準装備になっているため、附属品の販売が少ない。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・生活防衛のため出費に対し慎重になっている様子が見受けられる。猛暑のため電気料金もかさみ、ガソリン価格も変わらず高値で推移している。生活基盤をなすコストの上昇により余裕ある生活がなかなか成立しにくくなってきている。新車に興味を持ってもらってもなかなか話を進めるのが難しい。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・前月から変わらず悪い状態が続いているが、会話では景気が悪いと言いつつもある程度の金は持っているようで、消費をしている様子が見られる。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・決算期であるが来店客は少なく、前年と比べ8割ほどである。新車の売行きが鈍ってきているなか、中古車の売上は伸びている。特に状態の良い中古車や未使用車は、展示するとすぐに売れていく。今の新車は高額というイメージがあり、少しでも総額が安い中古車に人気が集まっている状態になっている。
		その他専門店【書籍】（社員）	販売量の動き	・秋学期向けの販売量が増加している。
		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	・来客数はおおむね堅調であるが、物価やエネルギー高騰の影響については引き続き注視していく必要がある。
		高級レストラン（経営企画）	来客数の動き	・6月以降、おおむね前年を超える水準で推移しているが、大きな伸びはない。特に平日の夜の来客数が伸び悩んでいる。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・来店時の客の会話を聞くと、少し前までは米の価格についての話題が多かった。最近では介護職の人が介護報酬が余りにも安く大変な状況だと嘆いていた。
		その他飲食【ワイン輸入】（経営企画担当）	販売量の動き	・来客数や販売量は大きな変化はなく安定している。イベント時の集客も想定どおりで、大幅な売上増加になっていない反面、売上減少もしていない。
		都市型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・インパウンド需要、同窓会などの個人消費や接待需要など高い水準を維持している。来客数は若干減少しているが、単価で十分にカバーできている。当面はこの状況が続く。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・秋らしい季節になり紅葉や冬の間合せも増えているが、旅行費用をコロナ禍前の安い価格で予定している客もたまにあり、料金の折り合いが全く付かない。2026年の新婚旅行の間合せも増えつつあるが、予算がかなりないと新婚旅行は難しいような動向で、これもインバウンドによる運賃上昇が影響している。
		旅行代理店（経営者）	それ以外	・10月からタクシー代の値上げも始まり、他の飲食料も値上げされる。近くにある高級スーパーも頻繁な割引を始め、様々な価格の割引政策でようやく来客数を維持している。地下街など人の往来が多いところでも、テナントが埋まっていないなどコロナ禍以前には想像できなかったことも起きている。文化施設の飲食店テナントの休業なども来客数の減少を物語っている。値上げと買い控えに加え少子高齢化がますます影響している。
		旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・毎月のように物価や仕入価格の上昇があり、旅行代金を上げざるを得ないが、この状況でも旅行の申込みはある。ただし、その需要は鈍化している印象を受ける。荒天や季節性の感染症も影響し、取消しも徐々に増えてきている。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・新規契約数、解約数共に停滞気味で、人が動いていない印象を受ける。
		テーマパーク（職員）	お客様の様子	・大阪・関西万博で客が減っており、また、10月からの値上がりが多いため旅行を控える傾向にある。
		テーマパーク職員（総務担当）	来客数の動き	・前年と同様、9月初旬は厳しい残暑で、特に平日の集客が激減した。中旬以降はやや涼しくなり、客足が戻ってきた。
		観光名所（案内係）	お客様の様子	・夕方以降夜にかけて、街中の人出が非常に減っている。
		ゴルフ場（経営者）	単価の動き	・物価上昇に対する価格転嫁が難しく、利益が減少傾向にある。
		パチンコ店（従業員）	単価の動き	・通常貸単価の来客数が鈍化している。スロットの利用者は微増、パチンコの利用者は微減した。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・ほとんどの客が物価高に対する話題を毎回口にしており、景気は厳しい。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・物価高騰の影響が大きい。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・横ばいが続いている。
		その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕（営業）	来客数の動き	・第2繁忙期であるため、入退去が多い。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・米は高いままで、その他の物も急速に値上がりしているため、消費者は大変苦労している。ダブルワークをしている人も非常に多く、景気が上向く要素が見当たらない。
		一般小売店〔生活用品〕（販売担当）	来客数の動き	・毎年夏休みが終わると来客数が減るが、今年は例年以上の落ち込みだった。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・8月のお盆過ぎから、来客数は変わっていないが店内の滞在時間が長くなり、かつ、見るだけや試着のみで購入せずに帰る人が多い。接客も長時間対応しているが、その場で即決する人はほぼおらず、売上につながらないため厳しい状況である。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・秋がなかなか来ないため、秋商材に対する意識が高まらない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・夏場からの値上げで、7月以降来客数が減少している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・サンマの豊漁で魚部門の売上は増加したものの、食料品の値上げなどで節約志向もあり、少しでも安いディスカウントストアやドラッグストアに客が流れている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・特売期間以外で、来客数が前年を超えない。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・近隣の競合店があちらこちらで改装オープンしたため、そちらへ客が流れた。

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
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・9月に入り、来客数が減少傾向にある。残暑の影響もあり、外出控えが発生している店もある。商品では、ホットスナックやパスタなどの秋物商材の売行きが例年と比べて良くない。各商品値上げの影響による購買数の減少もあるかもしれない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・これまでの来客数は前年比1～2%程度のマイナスだったが、今月はマイナス5%となった。前年と比べ低い気温だったこともあるが、消費者のインフレ疲れもみられる。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・前月と比べて、静かな1か月となった。週末の売上増加が期待できる日も、結果は期待したほどではない日何日もあった。車通りも来客数も少なく感じた。本部による販売促進施策は効果を見せていただけに、残念な数値となった。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・商品の値上げもあり売上は前年比プラスで推移しているが、来客数が減少傾向にある。8～9月と連続してこのような状況であり、景気は低迷している。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・暑い日々が続いており、客の心理としては夏物購入は今更であり、冬物もまだ要らないという状態が継続している。また、物価上昇や米国関税の問題もあり、当地域は影響を受けやすい企業が多いため、地域経済が良くなっていく印象は持てない。
		家電量販店（フランチャイズ経営者）	来客数の動き	・今夏も猛暑によりエアコンが売れた。9月も残暑が厳しいが、必要な人は8月までに買っているためエアコンの販売は伸びていない。一方で、パソコンの現行OSのサポート終了が迫り、売行きが好調である。来客数が前年比15%減少したが、高単価な商品が売れているため売上は前年より小幅な減少となっている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新車販売は少し失速気味である。
		乗用車販売店（営業担当）	単価の動き	・新車の価格が上がり、中古車を求める客が増えた。販売も新車が売れず、少しでも安い中古車や中古車ばかり売れている。
		一般レストラン（従業員）	単価の動き	・米価格の上昇により、値上げを余儀なくされている。
		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・今の時期は、1年を通して最も売上が悪くなる時期である。
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・客が余り来ない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・今年の異常な暑さで客足が伸びなかった。
		その他サービス【介護サービス】（職員）	単価の動き	・取引先から秋の新商品の発売が案内されているが、従来品より価格が高騰している。介護保険の福祉用具貸与対応商品のため、従来品の貸与価格の上限価格に左右され、貸与価格の値上げに踏み切れない。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・客から景気が良い話を聞かない。
		その他住宅【住宅管理】（経営者）	お客様の様子	・管理業務をしている物流倉庫では、ドライバーの業務時間変更による人件費の増加や、トラックの購入費用、保険料、車検、整備費用やタイヤ等、全ての値上がりやを価格に転嫁できず、売上を圧迫している。荷物が増えても利益に結び付かないとオーナーが嘆いていた。
	×	一般小売店【酒類】（経営者）	販売量の動き	・アルコールの仕入先である問屋への発注がゼロの日も出るほど、飲食店からの注文が少ない。問屋の配達トラックもまばらで、午前10時前に配達に来て、今日はもうこれで終わりだと話すドライバーもいる。
	×	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・今月中旬以降は猛暑で外出を控えていた客が来店し、夏素材で秋色の商品を初秋向け商材と抱き合わせてバーゲンセールで販売した。常連客ですら、以前のような先物買いをする人が少なくなっている。
	×	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・販売量の動きが悪く、来客数も少ない。
	×	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・9月は来客数が特に少なく、来客がゼロという日もあった。

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
	×	住宅販売会社 (従業員)	それ以外	・建築業の下請業者が以前は休みが取れないほどの仕事量があったのに、最近は休めるくらいの仕事量になってきた。
	×	その他住宅[展示場] (従業員)	販売量の動き	・売れなくなっているという声を耳にする回数が増加した。
企業 動向 関連 (東海)		-	-	-
		化学工業(営業 担当)	受注量や販売量 の動き	・生成AI等、最先端に使用される半導体の電子材料 薬品が好調で、特に材質プラスチックのクリーン容器 の需要が好調である。
		食料品製造業 (社員)	受注量や販売量 の動き	・受注量、販売数量共に大きな変化はみられない。
		窯業・土石製品 製造業(社員)	受注量や販売量 の動き	・自動車の米国関税問題が決着して以降、自動車業界 に関連する客からの消耗材の注文が急に増えた。関税 の先行きを懸念して生産を控えていた様子である。
		電気機械器具製 造業(経営者)	取引先の様子	・取引先に設備投資の意欲がなくなっており、受注量 が全体的に減少している。年末にかけて客先業界は設 備投資が増えるため今後に期待するが、現在は中だる みの状態である。
		電気機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・8月は稼働日数の関係で生産量が減少していた分、 9月になって回復を見込んでいたが、6～7月の水準 までは回復していない。
		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	・生産量は3か月前と余り変わらない。
		輸送用機械器具 製造業(管理担 当)	それ以外	・政権政党の動向が心理的に影響する。物価高も相変 わらず続き不安しかない。
		建設業(役員)	受注量や販売量 の動き	・住宅販売においては3か月前と比べると変化なく低 迷気味である。
		建設業(営業担 当)	受注価格や販売 価格の動き	・報道されている食品関係の値上げだけでなく、仕事 に関わる工事材料や委託工賃も上がっている。価格は 年間を通じて固定ではなく、メーカー等は何度でも値 上げする一方、受注契約は原材料費や工賃を含めて決 まった金額なので、当初見積もった予算を超えること がある。
		輸送業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・住宅設備、工作機械など荷動きが低迷している。
		輸送業(従業 員)	受注量や販売量 の動き	・受注量は前年並みをキープしている。荷主からの話 では、年内はこの調子でいけそうだが、年明け以降の 見通しについてはどの荷主に聞いても不透明である。 同業他社からは、物価は上がっているが運賃の方は後 回しという話を聞く。当社は少し値上げできただけ でも良い方かもしれない。
		輸送業(従業 員)	受注量や販売量 の動き	・前年同月と比較して、国内輸送物量は増加傾向にあ る。
		輸送業(エリア 担当)	受注価格や販売 価格の動き	・半年ほど前に単価を引き上げるという話があった が、依然として引き上がらない。荷主から良い返答が もらえていない様子である。
		金融業(従業 員)	取引先の様子	・総裁選挙で新首相が誰になるかを国民は注目してい る。今後どのような政策がどのように進められていく のか、現状とどう変わるかの不安感から様子見が続く ため、景気は変わらない。
		金融業(企画担 当)	受注価格や販売 価格の動き	・中小企業では、原材料費や人件費の上昇をなかなか 受注価格に反映させることができていないため、原価 率は従来比で上昇している。反映させて、従来並みの 利益が確保できることが望ましいが、当面の反映は困 難とみられ、給与の引上げも限界がある。よって個人 消費の増加も限界があると言わざるを得ず、景気も良 くならない。
		不動産業(経営 者)	それ以外	・例年よりも暑く晴れの日が多いが、外出や遠出をす る人は増加傾向にある。今月の売上は前年を上回っ ている。
		広告代理店(制 作担当)	取引先の様子	・地元での夏イベントも、猛暑が収まらなかったため か入出が減少していた。

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
		公認会計士	取引先の様子	・B to Bのサービスを展開する企業については、業種ごとに多少の差はあるものの緩やかに持ち直している。個人消費については物価高の影響による節約志向がまだ続いている。特にサービス業については、長期休暇の反動を受けて9月は売上が前月比で落ち込むところが多かった。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・製造業の顧問先は利益を出しているが、一般消費者が客となる飲食店や小売店は売上が低迷している。この傾向は変わっていない。
		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	・取引先がここ2か月ほど赤字を計上しており、材料費や光熱費の高騰で苦戦している様子がうかがえる。これを放置すれば段々と経営を圧迫し、利益を出すことが難しくなる。
		パルプ・紙・紙 加工品製造業 （顧問）	受注量や販売量の動き	・暑い日が続いており、飲料品関係の荷動きは良いが、それに比べて農産物や青果物、自動車関連等の受注量と販売量が減少しており、景気はやや悪くなっている。
		金属製品製造業 （経営者）	受注量や販売量の動き	・販売量が減少している。受注量もこれまでになく落ち込んでいる。
		金属製品製造業 （従業員）	受注量や販売量の動き	・仕事量が乏しいという声は仕入れ側の材料業者や客先の建築業界共によく聞く。数字の伸びも良くない。確かに市内でタワークレーンを余り見掛けない。
		一般機械器具製造業 （営業担当）	受注量や販売量の動き	・米国の関税が確定するまで待ち状態になっていた案件の注文が一段落し、本格的に関税による実質的な値上げの影響が出てきて、北米での半導体関連の設備投資に陰りがみえてきた。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・自社の取扱物量は、夏場をピークとして徐々に落ちている。通常、連休前には物量が大幅に増える傾向にあるが、物価高の影響により余り消費が伸びていないことから、物量は低空飛行となっている。
		通信業（総務担当）	それ以外	・食料品など生活必需品の値上げが相次ぎ、日々の生活が精一杯になってきている。消費者は苦しい状況にある。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・飲食店では原材料価格の高騰が影響し、週末においても客入りが以前より悪くなっている。株価などは上がっている一方、総裁選挙も控えており、景気は不安定である。
		新聞販売店 [広告]（店主）	それ以外	・客先での注文動向として、生活必需品以外の日用品は1000円台の価格が購入のきっかけとなっている。それ以上の価格帯では、し好品や買換え時期でない限り、財布のひもは固い。
	×	鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・8月より物量は少し増えた印象を受けるが、例年この時期からの受注量増加には全く及ばない。
雇用 関連		-	-	-
		*	*	*
(東海)		人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・前月はイベントもあり少し良かったが、3か月前と比べると変わらない。
		人材派遣会社 （社員）	求職者数の動き	・ここ3か月ほど求職者数や求人数に変化はない。引き続き求職者側が好条件や高待遇の企業を選んでいる様子が顕著にみられる。
		人材派遣会社 （営業担当）	求人数の動き	・自動車関連メーカーを中心に設計開発への人員投資が引き続き好調で、当社にも多くの引き合いがある。
		人材派遣会社 （営業担当）	それ以外	・引き続き、物価上昇に賃上げが追い付いていない印象を受ける。
		人材派遣会社 （営業担当）	採用者数の動き	・求人数、採用者数に大きな変化はなく、引き続き求人数に対して採用者数が低い状況が続いている。
		人材派遣会社 （営業担当）	求職者数の動き	・10月の求職者の動きは前年よりも鈍化している。特に専門職も長期就業化や直接雇用が進んだ影響もある。
		アウトソーシング 企業（エリア 担当）	周辺企業の様子	・自動車関税増税による影響により各メーカーが減益の決算を予想し悪い影響は避けられない。原材料価格の上昇、水道光熱費の高騰などの影響も追い打ちを掛けている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・事業は拡大傾向であるが、最低賃金引上げ等の影響により人件費が増加し利益につながらないという声がある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は3か月前と比較して、全体で6.3%減少した。産業別では、情報通信業、不動産業・物品賃貸業、学術研究・専門・技術サービス業の新規求人数は増加、卸売業・小売業、宿泊業・飲食サービス業、生活関連サービス業・娯楽業の新規求人数は減少となった。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・人手不足分野の職種以外は、求人を手控えている様子が見え始める。職種による求人倍率は、従来と変わらず差が生じている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数は微増であるが、大きな変動はみられない。
		民間職業紹介機関（営業担当）	採用者数の動き	・大手企業の採用意欲の鈍化やクローズなどがあるものの、引き続き中小企業は人材獲得に苦戦を強いられているため幅広いニーズがある。
		人材派遣業（営業担当）	周辺企業の様子	・最低賃金上げにより企業負担が増加する一方で、賃金上昇を物価上昇が上回っており、景気は変わらず後退している。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・礼服を主体とするアパレル卸売業が、コロナ禍以降に家族葬等が増えたことなどで売上が減少し続けており、今後も回復の見込みが立たないとして複数の事業所が廃業した。
	x	-	-	-

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)		一般レストラン（統括）	来客数の動き	・夏休み期間であり、3連休もあったため、北陸はインバウンドや国内観光客でにぎわい、店舗への来客数が増えている。前年同月比で100%を超えている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・インバウンドはもちろん、日本人の観光客も購買意欲が出てきている。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・残暑が続く、エアコンなど夏物商材の売行きが良い。
		タクシー運転手	来客数の動き	・9月に入り観光客が減少している。夏休みが終わり、8月に金を使ったためか夜の街は少し静かになっている。
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・能登半島地震からの復興が進み、住宅の建設が増えている。しかし、工期の長期化や資材費及び販売価格の高騰など課題も多い。客の住宅取得意欲は高いが、職人が不足しており、現場体制の構築に問題が多い。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・猛暑と雨を繰り返す不安定な天候のため、季節の切り替わりがはっきりせず、衣料品の売上が芳しくない。今月後半は隣接する百貨店でのイベント効果により入出はややあり、最寄品店は好調だったが、買回品店では客の購買意欲がさほどではないと聞いている。
		一般小売店〔精肉〕（店長）	販売量の動き	・余り変化はない。販売量が減っている部分はあるが、値上げをしているため、金額で見ると平年並みである。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・食品物産催事は前年に過去最高売上を達成したが、今年も好調に推移し、前年実績を更に上回って過去最高売上を更新している。反面、秋物衣料品は気温が平年より高めであるため厳しい状況である。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・日頃の客の様子からは依然として節約志向がみられる。購買の傾向、買上点数、客単価に変化はない。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・チラシに掲載した商品のみを購入する客が多い。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・9月に入っても暑さが続いていたが、中旬から秋の気配がみられるようになり、秋物商材が動き始めている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・節約志向が定着しており、衣料品などは特に影響が大きい。
		家電量販店（本部）	販売量の動き	・パソコンの現行OS切替えの特需で、パソコンの販売量が大きく伸長している。全体としては堅調である。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新車の販売量が3か月間前年を下回っている。今年に入ってから新車の価格が上がったことも要因だろうが、景気がまだ良くなっていないと考える。

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
		乗用車販売店（経理）	販売量の動き	・新車受注の勢いに衰えがみられない。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・取り扱う商品群で差はあるが、販売量は全体として前年並みの水準である。
		住関連専門店（役員）	販売量の動き	・買上点数、客単価共に減少傾向が続いている。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	お客様の様子	・10月に清酒の値上げがあるにもかかわらず客の財布のひもは固いままで、この先どうなっていくのか心配である。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	販売量の動き	・秋物衣料品の動き出しが遅く、販売量が少ない。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・大阪・関西万博の影響か、9月は関西圏からの集客が落ち込んでいる。
		観光型旅館（経理）	それ以外	・前年発生した能登半島地震以降休業状態が続いており、再開までに1年以上の期間を要する。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・大阪・関西万博の開催で宿泊部門はインバウンドがもっと増えると想定していたが增加せず、国内旅行者の動きも弱く、関西に一極集中している。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・客の動きから、特に景気が良くなっている様子はない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・富裕層の動きは活発であるが、景気が上向いていないため、一般の人たちの金回りが悪く、利用者も減っている。
		通信会社（職員）	お客様の様子	・客の問合せ内容に変化がない。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・通信、放送サービス共に契約数が前年同月と同レベルの数字で推移している。相変わらず解約数は高止まりしている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・販売量や契約受注数が横ばいで変化がみられない。
		住宅販売会社（営業）	来客数の動き	・景気の良しあしを判断できるような来客数の動きが見られない。
		一般小売店〔書籍〕（従業員）	販売量の動き	・来客数の落ち込みがひどい上、1人当たりの買上点数も少なく、今月はかなり厳しい。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・食料品は堅調だが、ファッション関連の動き、販売量が低調である。
		百貨店（販売担当）	販売量の動き	・来客数は微減だが、購入する客が減少している。2年ほど前は、来客数と購入客数がほぼイコールであったが、現在は10%程度減少している。品ぞろえの課題も大きい。各種イベントや食催事を実施しても増加しない状況である。さらに、商品を複数購入する客が減り、目的のものだけを買う傾向が強い。全国有数の車社会の地域であるため、ガソリン価格の上昇などもあり、県外の大型モールでワンストップショッピングをしていると考える。
		スーパー（役員）	お客様の様子	・セール日やポイントデーのまとめ買いが続いている状況である。また、生肉でも量を増やし通常品より割安で販売しているボリュームパックなどは好調に売れている。少しでも得になるような購買行動が顕著にみられるため、依然として家計は厳しい状況が続いていると考える。
		コンビニ（店長）	それ以外	・最低賃金引上げによる人件費増加を、現在の利益では補い切れていない。販売価格の上昇により、売上は前年比98～101%、粗利も前年と同じくらいで推移しているが、コンビニ事業は本部に支払うロイヤリティが約50%あり、値上げしたことで増加した粗利の半分を本部に支払う必要がある。30万円ほど経費が増えるとして、値上げなどにより粗利が30万円増えたとしても、そこから15万円程度を本部に支払うため手元には15万円しか残らない。値上げ分の粗利を全て得ることができず、経費の高騰分を補い切れないため更に追加値上げをするといった、悪い循環になっている。

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
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・高単価商品の販売が低調である。通常品の増量品は好評で売行きも好調であるが、全体的な販売量に大きな変化はない。今が正に厳しいというほどではないものの、売上に下降圧力が掛かっており、年末にかけて客の動向を注視している。
		コンビニ（店舗管理）	それ以外	・米価格の高騰が経営を大きく圧迫している。新米が出ればと期待していたが、むしろ数年前の約2.5倍に値上がりしている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・残暑が続き、夏物の在庫が少ない上に秋物の定価品も動きが鈍く、数字につながらない。
		都市型ホテル（役員）	来客数の動き	・ビジネス、レジャー共に国内個人予約の動きが弱く、前年の稼働率を下回っている。
		競輪場（職員）	販売量の動き	・競輪事業の販売量が下がっている。今月に入り異常気象が緩和したことで、インターネット中継やオンライン投票によって楽しむ競輪事業のような娯楽から、他の娯楽にシフトした可能性が考えられる。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・猛暑と物価高の影響が、来客数が前年より3%ほど減っている。
	×	商店街（代表者）	それ以外	・食料品などある程度売上が見込める業種は値上げをしているようだが、そうでない業種は需要が減り、逆に値下げを余儀なくされている。業務用品の業者が商店街を回って、値下げ合戦を繰り広げている。値上げしたくてもできない状況である。
	×	スナック（経営者）	お客様の様子	・客の年齢層が高い当店では高温や雨などの天候に左右される部分もあるが、やはり物価高の影響が大きく、今月は赤字で状況はますます悪くなっている。会社経営者からも、景気が悪くなっているという話を耳にする。
	×	テーマパーク（役員）	来客数の動き	・大阪・関西万博や物価高の影響もあり、団体客、個人客共に来客数の動きが前年同月と比べて悪くなっている。
企業 動向 関連 (北陸)		-	-	-
		建設業（経営者）	それ以外	・先日、久しぶりに飲食店街に出掛けたが、居酒屋、スナックには多くの客が入りにぎわっていた。居酒屋では、満席で断られる客もいた。
		税理士（所長）	取引先の様子	・人手不足は続いているものの、業種を問わず全体的に受注状況が良い。顧問先の電気工事業者は、LEDへの置き換えや電気設備の交換需要があり、好調である。
		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てから機能の復旧に半年強を要し、それから1年余りが経過したが、今なお震災前の売上水準を大きく下回る状態が続いている。一度失った商売は簡単には取り戻せない。
		繊維工業（総括）	受注量や販売量の動き	・繊維産業はサプライチェーンが長いため、米国の関税引上げの影響はまだ顕在化しておらず、スポーツやアウトドア向け製品は堅調な状況が続いている。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注状況は3か月前と比べて変わらず推移している。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・量産品目においては特に受注量の増加傾向はなく、新規に量産を開始した品目も目先の案件としてはない状況である。また、先々の受注量や受注品目が増える材料が少なく、しばらくは横ばいが続くと考えられる。
		輸送業（管理会計担当）	受注量や販売量の動き	・企業間物流の物量に大きな変動がない。国際物流においても米国の関税の影響は余りみられない。
		通信業（営業）	受注量や販売量の動き	・株価上昇に伴い受注量が安定しているものの、3か月前と比べて大きく伸びてはいない。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・おおむねどの業種も、受注量、受注額共に増加傾向にある。一方で、人材確保のための人件費増加、資材価格高騰の影響から利益率は悪化している。増収でも、利益水準は横ばいしないし減益で推移している企業が多い。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業者からは活発な話を聞くことができない。法人関係の情報が少ない状態である。
		司法書士	取引先の様子	・駅周辺の再開発が進んでおり、中心地では不動産取引の依頼はあるが、活発な動きのある地域は限定されている。
		*	*	*

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
	x	-	-	-
雇用 関連		-	-	-
		*	*	*
(北陸)		職業安定所(職員)	求職者数の動き	・求職者数、求人数共に若干減少している。求職者から、身の回りの景気に変化があるような話は聞いていない。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・求職者数、紹介件数、就職者数に大きな変化はないが、前年同月と比較すると有効求人倍率が徐々に下がり続けている。人件費、原材料費、燃料費、水道光熱費の高騰などが影響している。
		民間職業紹介機関(経営者)	求人数の動き	・人手不足が継続しており、特定の業界、特に中小企業は常に募集をしているなど求人数に大きな変化はみられない。また、高齢者や短時間勤務希望の求職者が多く、企業が求める人材が集まらない状況からマッチング成立が難しい。
		人材派遣会社(役員)	求人数の動き	・製造業からの新規の派遣依頼が少なくなっている。
	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		一般小売店[時計](経営者)	販売量の動き	・今月は来客数、販売量共に良かった。今夏の異常な暑さで手首に汗をかくことが増え、腕時計の故障による買換えや修理の増加につながった。スマートフォンが時計代わりになることも多いが、時計の存在感が実感できている。
(近畿)		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・大阪・関西万博の開幕まであと2週間となり、インバウンドも多いが、それ以上に国内客の家族連れも増えている。それらの客に対し、片手で食べられるサンドウィッチやおにぎり、パンなどの商品を充実させて対応している。
		家電量販店(企画担当)	来客数の動き	・猛暑で来客数が激減していたが、23日以降は涼しくなって来客数が増え、エアコンやリフォーム需要が上向いている。
		都市型ホテル(フロント)	単価の動き	・大阪・関西万博の影響が大きく、駆け込みでの来場も重なって、高単価、高稼働の動きが続いている。万博の閉幕後も、秋のトップシーズンということもあり、需要の陰りは全くみられない。
		一般小売店[書籍](管理担当)	来客数の動き	・大阪・関西万博の終了に向けて、来客数が増えている。
		百貨店(企画担当)	販売量の動き	・売上は、インバウンド、外商、外商以外の国内売上の全てで、前年を上回っている。インバウンドは大阪・関西万博の効果があるほか、国内売上では株価の好調が影響している。前年は8月に株価が急落し、9月の売上が非常に厳しかったため、その反動増による影響もある。
		百貨店(商品担当)	販売量の動き	・インバウンド売上は前年を下回っている。ただし、大阪・関西万博の効果もあって国内客の売上は前年を上回り、インバウンド売上の減少を補っている。
		百貨店(宣伝担当)	来客数の動き	・大阪・関西万博の会場の混雑と平行して、来客数が右肩上がりとなっている。インバウンドだけでなく、国内客の売上も伸びており、季節雑貨や食料品が好調であるほか、苦戦していた高級ブランドの売上も回復傾向にある。
		百貨店(マネージャー)	来客数の動き	・6月の来客数は前年比で1.8%減であったが、9月はこれまでのところ前年並みと改善がみられる。ただし、県内では国民スポーツ大会の期日前競技もスタートしており、関係者の来店もあるとみられる。こうした特殊要因を除けば、物価上昇の影響などで厳しい状況が続いている。
		百貨店(外商担当)	販売量の動き	・大阪・関西万博との相乗効果もあり、来客数は前年を上回っている。また、株価の上昇に伴い、富裕層を中心とした宝飾品などの高額品の売上が伸びている。インバウンド売上も少しずつであるが回復している。

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（サービス担当）	お客様の様子	・今月も人気の恒例催事など、様々なイベントや催事が好調であり、前年の実績を上回る状況となっている。残暑が続くなかで、機能素材を使用した婦人用品が人気を集めたほか、帽子やグローブなどのUV対策商品も好調に動いている。また、大阪・関西万博の関連商品の売場も引き続き好調に推移している。
		百貨店（商品担当）	お客様の様子	・インバウンド売上の減少傾向が縮小し、高級ブランドは前年を上回っている。物産展などは以前から集客が好調であったが、館内の買回率が少し上がっている。ただし、9月は元々売上が小さな月であるため、10月以降は不透明である。
		スーパー（企画担当）	それ以外	・売上だけをみると増加傾向にあるが、内容としては米の売上の増加が中心であり、特に備蓄米の量販による特需であるため、全体的には厳しい状況が続いている。ただし、新米も価格は下がっていないものの、一定量は売れている。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・前年は品不足によって米の売上が減少していたが、今年は一定量の供給があるほか、価格も上昇しているため、売上の増加につながっている。
		スーパー（企画）	単価の動き	・米が安定的に入荷して販売量が増えているほか、価格を意識した販売政策の効果も出ている。特に、加工食品を中心に売上が好調となっている。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・安定的に売上は増えているが、涼しくなれば外出の機会も増えるため、今まで以上に来客数、売上共に増加する。売上が前年を大きく上回る品目もあるなど、店の販売戦略も功を奏している。日中の来店客は8割が海外からの客であり、大阪・関西万博による効果も出ている。
		乗用車販売店（支店長）	それ以外	・このところは株価が上昇し、過去最高値となる4万5000円まで上がった。年内に5万円を超えるとの見方もあり、その影響で景気も上向くことが予想される。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・販売量は3か月前と比べて増えているが、自動車業界特有の決算月による影響が大きい。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・直営店のカフェでは来客数が増えている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・7～8月は大阪・関西万博関連の団体客は少なかったが、9月は万博関連の団体客が多く、来客数も増えている。
		その他レジャー施設〔飲食・物販系滞在型施設〕（企画担当）	来客数の動き	・今月も大阪・関西万博の影響で来客数の減少がみられるが、一部の施設では回復傾向となっている。
		住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・高額物件の売行きが好調に推移している。
		その他住宅〔住宅設備〕（営業担当）	販売量の動き	・新たな着工件数が半年前の1.5倍に増えており、作業員の人手が足りなくなるなど、良い傾向にある。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・業種ごとに売上の格差がみられるほか、買回品の動きが悪い。
		一般小売店〔呉服〕（店員）	販売量の動き	・呉服の販売を行っているが、生活に必要な物ではなく、すぐに購入しなくてもよい商品であるため、動きは良くない。
		一般小売店〔菓子〕（営業担当）	販売量の動き	・販売量の動きがまだ鈍い状況にある。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・暑さが長引いたことで、秋物商材の動きは鈍かったが、下旬になってから気温も落ち着き、秋物商材が動き始めている。
		百貨店（広報担当）	販売量の動き	・国内客の購買動向は、個社の特殊要因を除けば前年並みで推移している。ただし、気温の高さで秋物ファッションの動きが鈍く、想定よりも状況は厳しい。一方、免税売上は前年並みに戻っているなど、3か月前と比べてやや勢いが戻りつつある。
		百貨店（外商担当）	来客数の動き	・大阪・関西万博の閉幕に近づくにつれて、近隣エリアへの入込が更に増加し、来客数の増加につながっている。それに伴い、万博閉幕後の反動減が、少なからず懸念される。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（販売推進担当）	お客様の様子	・今月上旬は残暑が厳しく、衣料品を中心に苦戦したが、中旬から下旬にかけて秋物衣料の動きが出てきたことで、9月全体ではほぼ前年並みとなっている。
		百貨店（営業推進担当）	販売量の動き	・来客数は横ばいで、客単価には上昇がみられるが、買上点数は減少傾向にある。
		百貨店（売場マネージャー）	販売量の動き	・前月に続き、景況感の大きな変化はない。中旬までは気温の高い日が続いたため、秋冬商材を中心に動きが鈍い状況である。
		百貨店（マネージャー）	お客様の様子	・国内中間層や富裕層の購買姿勢は3か月前と変化はなく、慎重な選択消費や、資産価値消費、ハレの日のこだわり消費といった傾向が続いている。特徴としては、特選品や化粧品、フレグランスのほか、大阪・関西万博、サブカルチャー関連のコンテンツは好調を維持しているが、アパレルや食品は客単価の下落などで、厳しい状況が続いている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・商品ごとの単価が上がり、通常の買物でも支出が増えることから、消費者は余分な物が買えない状況である。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・お彼岸用の墓花がよく売れたほか、シャインマスカットが値下がりしており、これもよく売れた。野菜ではキャベツが安かったため、よく売れたが、その他の価格の高い商品は全く売れていない。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・来客数は安定しており、特に変化はみられない。
		スーパー（販売促進担当）	来客数の動き	・来客数はほぼ前年並みである一方、商品単価の上昇によって、売上が上振れしている傾向に変化はない。
		スーパー（企画）	販売量の動き	・9月の売上も目標を大きく上回っているが、内容を見ると、米の売上がけん引している。他の商品も売上目標は上回っているものの、全体的な販売量は前年を僅かに下回る状況にある。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・インパウンドを中心に大阪・関西万博の効果が続いており、来客数が高い水準を維持している。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・今月も外国人客が多く来店し、忙しい日が多い。
		コンビニ（店員）	お客様の様子	・物価の上昇に伴って客単価は伸びているが、客の間に買い控えの動きがみられる。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・3か月前と比べて来客数はやや減少し、単価は横ばいであるため、売上は減少傾向が続いている。その要因としては、9月も残暑の影響で、秋物商戦の来客数が伸び悩んだことが挙げられる。
		衣料品専門店（店員）	単価の動き	・気温が徐々に下がってきたが、まだ暑さが続いているため、秋冬商材は売れない。現状は、単価が低いセール品の動きで、売上が伸びている状況である。
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・客の購買行動はシビアであり、故障しない限り、買換えを検討しない傾向がみられる。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・依然としてあらゆる物価の上昇が進むなか、様子見の動きが続いている。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・今月は新車の販売台数が目標比、前年比共にマイナスとなっている。車両単価の上昇による影響や、本国の業績悪化で商品や販売施策に目新しさがなかったことが要因である。中古車の販売台数は目標を上回ったものの、相場の低下で利益率が悪化し、利益が確保できていない状況である。
		住関連専門店（店長）	お客様の様子	・リピーターによる購入はみられるが、新規客は減少している。
		その他専門店【食品】（経営者）	販売量の動き	・大きな変化はなく、客の動きが鈍い。
		その他専門店【ドラッグストア】（店員）	お客様の様子	・当地域でのバーコード決済キャンペーンの対象店から外れているため、来客数が1割減となった。その一方、残暑が厳しいため、クール関連商品の売上は伸びている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 [医薬品] (管理担当)	販売量の動き	・気温が落ち着いてきたことで、これまで好調であったスキンケア用品やUV関連、制汗剤などの化粧品や化粧雑貨の動きが鈍化し始めている。食品や日用品などの生活必需品は好調であったが、医薬品や衛生用品の販売は減少が続いている。3か月前と比較して客単価は上昇しているものの、来客数や買上点数に変化はない。
		その他専門店 [ガソリンスタンド] (経理担当)	販売量の動き	・ガソリンの販売量は微減となっている。主に気候面の影響が大きく、景気の変化による影響はみられない。
		その他専門店 [宝飾品] (販売担当)	お客様の様子	・売上が増えないため、仕入れも控えざるを得ないが、目新しい商品がなければ、既存客の購買意欲は高まらない。
		その他小売 [インターネット通販] (オペレーター)	販売量の動き	・受注量に変化がなく、問合せも少ない。
		その他小売 [ショッピングセンター] (総括)	販売量の動き	・前年の実績を上回っているほか、インバウンドも増えている。
		高級レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・残暑が厳しかった影響で、客足の伸びは小幅にとどまっている。
		一般レストラン (企画)	販売量の動き	・6月以降の売上は堅調に推移しているが、ほぼ前年並みで推移している。一方、来客数の前年比は微減傾向にあるなど、客単価の上昇で売上を確保する状況が続いている。
		その他飲食 [自動販売機 (飲料)] (管理担当)	販売量の動き	・10月からは再び値上げとなるが、客による値上げへの反応は鈍化している。もう諦めているのか、値上げに気が付いていないような反応がみられる。
		観光型旅館 (経営者)	来客数の動き	・前年比でみると良くなっているが、前年は修繕工事の影響で売上が減っていたため、その点を考慮すると悪くなっている。
		都市型ホテル (客室担当)	販売量の動き	・稼働率が90%を超えるなど好調である。
		都市型ホテル (管理担当)	来客数の動き	・景気が上向いている様子は、客の動きにはみられない。
		旅行代理店 (役員)	販売量の動き	・大阪・関西万博は終盤を迎え、問合せが増えている。ただし、会場が近場であるため、チケットだけの販売が中心となり、大きな売上にはつながっていない。また、11～1月の予約も増えているが、現時点では例年並みとなっている。
		旅行代理店 (支店長)	販売量の動き	・大阪・関西万博の問合せもあり、来客数は多いものの、客単価は上がらない。
		旅行代理店 (支店長)	お客様の様子	・大阪・関西万博が終盤に近づき、駆け込み来場の気運が高まる一方、予約が全く取れないという声が多く、需要の増加にはつながっていない。近場の旅行需要が万博の影響で伸びない状況にも、大きな変化はない。
		タクシー運転手 タクシー運転手	お客様の様子 来客数の動き	・大阪・関西万博による効果は絶大である。 ・最近の気温の上昇により、短い距離の移動であっても涼しさを求める客が多い。
		通信会社 [貴金属オークション] (経営者)	販売量の動き	・売上は前年比で130%以上を維持するなど順調であるが、販売の内容は良いとはいえない。ただ単に、貴金属の地金相場が過去最高を更新している恩恵によるものである。
		通信会社 (経営者)	お客様の様子	・仕入価格の上昇が続くと予想される。
		通信会社 (社員)	販売量の動き	・猛暑のため、インターネットサービスの需要が少し増えている。外出するよりも、自宅での動画視聴などが増えていることが要因とみられる。
		通信会社 (役員)	販売量の動き	・今年度の累計販売台数は前年並みで推移しており、今後は新型スマートフォンの売行きに期待している。
		観光名所 (企画担当)	来客数の動き	・大阪・関西万博の影響が続いており、関西圏内からの客が引き続き減少している。

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
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・大阪・関西万博の影響で、観光、レジャー施設は苦戦が続いている。特に、直近では万博の1日あたりの来場者が20万人を超えており、なかなか厳しい状況である。
		競艇場（職員）	販売量の動き	・インターネット投票の売上が前年を上回っている。
		美容室（店長）	来客数の動き	・厳しい暑さが和らぎ、来客数は若干戻ってきているが、売上が良いわけではない。
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・建築単価の動きが少し落ち着いている。
		住宅販売会社（企画担当）	販売量の動き	・高額な物件には底堅い動きがみられる。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	販売量の動き	・展示場全体の成約数は、3か月前と比べて、ほぼ横ばいとなっている。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	お客様の様子	・実需層向けのマンションの販売は2極化が進み、好不調が明確になり始めた。富裕層向けでは、希少性の高い物件は、高額でも好調な動きが続いている。
		一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	お客様の様子	・インバウンドは増えているが、近隣からの客を含む、国内客の来店が少なく、マイナス材料となっている。
		一般小売店〔化粧品〕（経営者）	来客数の動き	・9月は前年よりも日曜日が1日少なく、厳しい売上となった。来客数も全店舗で減少し、前年比で92%となるなど、この数か月で最低の水準となっている。商品の値上げによる客離れと、商業施設全体での来客数の減少が主な要因とみられる。客単価は105%と伸びているが、年末商戦に向けた新材の投入が前年よりも遅れていることもあり、10月も厳しい状況が予想される。
		一般小売店〔野菜〕（店長）	単価の動き	・10月の値上げを控えて、客が価格に敏感になっており、スーパー等との安売り競争に巻き込まれている。
		スーパー（社員）	来客数の動き	・近隣に競合店が出店した店舗だけではなく、多くの店舗で来客数が減っている。客の低価格志向は根強く、特にディスカウントストアに客が流れている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・毎年9月は暇になるが、今年も動きは良くない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・繁忙期が終わったほか、値上げの継続や賃上げなど、雇用主にとっては良いことがない。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・消費の内容を絞る傾向が進むと予想される。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・今年はエアコン需要が少ないほか、価格の高騰もあって、これから年末にかけて買い控えが増える。特に、高単価のエアコンや冷蔵庫の需要が減るため、ボーナスの支給時期までは厳しい状況となる。
		家電量販店（店員）	お客様の様子	・物価の上昇で消費マインドが悪化し、最低限必要な物だけを購入する動きが多い。新内閣発足の見通しによる先行き不安もあって、景気はやや悪くなると予想される。
		家電量販店（人事担当）	販売量の動き	・残暑が厳しいため、暖房機器の販売が例年よりも遅れている。その一方で扇風機や冷風機などの夏物家電の需要も既に一巡しており、処分が進んでいない。
		乗用車販売店（経営者）	競争相手の様子	・他社の動きをみると、販売台数が苦戦している。
		住関連専門店（店員）	単価の動き	・以前と比べて、購入価格の平均価格帯が下がった。物価の上昇により、生活に必要な物にはお金を掛けられないという声が増えている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・大阪・関西万博の連日の大盛況で、商店街の人通りが激減し、当店の来客数も激減している。来店客をみても、万博の話題で盛り上がっているような状況である。
		観光型旅館（団体役員）	来客数の動き	・夏休み期間の後は、客の動きが少し閑散とするため、10月以降の動きに期待したいが、見通しは良くない。
		都市型ホテル（客室担当）	単価の動き	・高単価での販売が困難で、価格を下げての販売にシフトしている。また、経費の高騰で利益が圧迫されている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・物価の上昇で原価が上がっている。予算の動きが想定を上回っており、販売量が落ちている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		テーマパーク（職員）	お客様の様子	・現状は目立った景気対策もなく、特に中小企業には良い影響がみられない。
		その他レジャー〔スポーツ施設〕（業務担当）	単価の動き	・行政指定管理施設の運営業務では、政府の補助があっても、今夏の猛暑による水道光熱費の上昇や、人件費の高騰による経費の増加が負担となっている。
		その他住宅投資の動向を把握できる者〔不動産仲介〕（経営者）	それ以外	・不動産の取引額が少し減っている。
	×	一般小売店〔衣服〕（経営者）	来客数の動き	・来客数が減少しているほか、必要最低限しか買わない客が増えている。
	×	一般小売店〔ガラス細工〕（店長）	お客様の様子	・国内客の需要が伸びず、参議院選挙後の政治の停滞による影響が顕著となっている。海外からの観光客は元気であるが、国内客については不安要素が払拭されていない。
	×	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・9月に入っても暑く、来客数が極端に減少している。
	×	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・店のショーウィンドウをみている客はいるが、店内には入ってこない。
	×	家電量販店（店員）	販売量の動き	・商談スピードを上げるために、台数を限定して値下げを行っても、全く効果がみられない。壊れて修理や買換えが必要となっても、即決はせず、他社の価格を調べた後で、価格交渉のために改めて来店する。もし価格交渉ができないとなれば、再び来店することはない。こうした状況から、更なる価格の見直しが必要であり、物価の上昇が続くなかでは、やはり価格設定が重要であることは間違いない。
	×	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ランチ需要の動きに大きな変化はないが、企業の宴会やグループでの食事会を含む、ディナーの利用者が大幅に減少している。長引く物価上昇による経済的な不安もあって、タイムパフォーマンスやコストパフォーマンスを重視する傾向が高まり、外食が減少している。
	×	競輪場（職員）	単価の動き	・今月の客単価は8449円であり、3か月前の9648円よりも下がっている。
企業 動向 関連 (近畿)		経営コンサルタント	取引先の様子	・取引先の商店街の店主によると、都市部の商店街は大阪・関西万博の恩恵で来客数や売上が伸びているが、郊外の商店街もコロナ前の水準に戻っている。
		食料品製造業（営業担当）	取引先の様子	・9月も残暑が続いているほか、大阪・関西万博への外国人観光客の来場者数増加に伴い、飲料の売上が少し増えている。
		化学工業（製造担当）	それ以外	・大阪・関西万博に会場した際、価格が高い印象を受けたが、土産物などの売行きは順調となっている。
		輸送用機械器具製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・補修やメンテナンス主体の受注から、新規設備の導入の受注へとシフトしつつある。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・コロナ禍以降は余りみられなかった、9月の決算期での駆け込み需要が今年は増加している。
		その他サービス業〔店舗開発〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・各駅構内の期間限定ショップでも、大阪・関西万博関連の商材が飛ぶように売れている。一方、外国人客の動きにはやや陰りがみられる。
		その他非製造業〔衣服卸〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・小売チェーンでのタオルの販売は低迷しており、従来状況に変化はないが、大阪・関西万博会場での売上は絶好調なほか、プロ野球関連での別注タオルの販売も好調である。さらに、映画館での入込客の増加により、館内の売店での販売が大きく増え、売上は大きく伸びている。
		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・ここ数か月は値上げの動きが落ち着き、販売数量に大きな変動はみられない。
		食料品製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・大阪・関西万博の影響で比較的好調に推移している。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前月までと同様に、月末になると受注量が減少する。
	プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・仕事量が増え、勤務時間も長くなっているが、納期の短縮や仕様の変更により、売上に変化はない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		窯業・土石製品製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・物価の上昇が続いており、消費者の節約志向は相変わらずであるが、季節要因も少ないため、需要は安定している。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・米国の自動車関税問題で、米国向けの国内生産を減らし、関税の影響のない車種に変更しているため、安定するまでは時間が掛かる。
		電気機械器具製造業（経理担当）	取引先の様子	・9月は元々動きの悪い時期であるため、特別悪いという認識はない。むしろ先々の案件は増えていることから、景気は上向いていると捉えている。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・9月に入っても暑い日が続き、エアコンの店頭売上は前年比で2けたの増加となっているが、冷蔵庫や全自動洗濯機などの大型商品は、売上が前年を割り込んでいる。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ここ数か月は変化がなく、増えもせず、減りもしない状況である。これから年末や年度末にかけて、少しずつ動きが出てくると予想される。
		建設業（経営者）	取引先の様子	・業績が回復している取引先からは、設備投資の計画も出てきているが、技能労務者や監理技術者が不足するなか、工期等の問題で受注できないケースもある。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・工事現場への荷物が増えている一方、店舗への荷物は少し減っている。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・家具の価格や送料の値上げにより、販売量が落ち込んでいる。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の決算書の内容や、訪問時の会話によると、売上はそれほど増えていない。
		金融業（営業担当）	それ以外	・物価の上昇により、食料品の需要にも影響が出ている。
		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	・商品の値上げは少し落ち着いてきたが、値上げ分は売上が増えるはずが、前年とそれほど変わらない。商品の動きが減少しているなど、状況は良くない。
		繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・値上げの影響が出ている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・数か月前と比べて、引き合いや受注量が減っている。
		その他製造業〔履物〕（団体職員）	受注量や販売量の動き	・今期の秋冬商戦はこれまでになく悪い状況であり、国内市場が中心の当業界は厳しい情勢が続く。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・あらゆる物の価格が高騰し、家計が圧迫されるなか、住宅などの高額な買物を控える傾向が顕著となっている。
		その他サービス業〔受託調査〕（調査担当）	それ以外	・米国の関税の動向が少しずつみえてきたが、鉄鋼やアルミニウムには高い関税が課されるなど、予断を許さない状況が続いている。
	x	金融業〔投資運用業〕（代表）	それ以外	・10月も3000品目以上の値上げが予定されている。ガソリン価格は相変わらず高く、最近では外国人による犯罪も増えている。経済に限らず、全ての場面の雰囲気が悪いなど、何かを始めるにも気持ちが高まらない。
	x	不動産業（営業担当）	競争相手の様子	・インターネットでの購入が当たり前になり、実店舗の必要性が低下するなか、大手アパレルなどの店舗は統廃合が進んでいる。他の企業でも動きが進んでいるため、空室率が上がり、賃料は下がるなど、業況は悪化している。
	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	・物価の上昇が止まらない。
雇用 関連 (近畿)		-	-	-
		人材派遣会社（管理担当）	求人数の動き	・引き続き、大阪・関西万博への人材供給が順調に推移している。その一方、他の観光産業では案件数は増えているものの、条件に合った人材の応募がなく、伸び悩んでいる。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・完全失業率が低下しているほか、県内の有効求人倍率がやや上昇している。
		民間職業紹介機関（営業担当）	求職者数の動き	・大阪・関西万博の就業者の間では、再就労を希望する声が多い。
		人材派遣会社（役員）	それ以外	・取引先から賃上げの話をよく聞く一方、物価の上昇が続いており、両者は均衡した状態にあるとみられる。

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
		人材派遣会社 (営業担当)	求人数の動き	・求人の際の募集時給が上がっていない。
		人材派遣会社 (営業担当)	それ以外	・大阪・関西万博もあと2週間程度で閉幕する。万博終了後の求職者の増加に関心を持っており、人材をうまく活用できれば、景気の回復が期待できる。
		人材派遣会社 (支店長)	採用者数の動き	・例年であれば、下期に向けて採用数が増える時期であるが、今年は大きな動きがないため、このままの状況が続くそうである。
		新聞社 [求人広告] (営業担当)	それ以外	・株価だけをみれば景気が良いとも受け取れるが、平均賃金や物価の動きを考えれば、景気が良いとは判断できない。
		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への出稿は、前の四半期とほぼ変わらない。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・地域の求人数は減少傾向にあるものの、減少幅は小さく、大きな変化はみられない。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・求人数自体は微減にとどまっているが、最低賃金の引上げによる賃金の見直しで、求人の申込みを見送る声が出ている。ただし、今のところは求人を出さず動きもあるなど、今月は特に変化がないと予想される。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・求人の前年比の動きは、4～6月は3か月連続でプラスとなったが、7月はマイナスとなり、8月は再びプラスとなった。9月も前年を上回っているが、一部で持ち直しの動きがみられるものの、今後は最低賃金の引上げに備えて慎重になるという声もある。
		民間職業紹介機関 (職員)	求人数の動き	・人手不足が続いており、事業者からは、仕事を受けたくても受けられないという声が出ている。
		民間職業紹介機関 (営業担当)	周辺企業の様子	・新卒採用市場では、2026年卒の採用での内定式前の追い込みによる求人募集や、2027年卒の採用で秋冬インターンの広報が活発化している。10～11月に開催される、インターンシップの合同企業説明会の出展募集は、例年よりも早いペースで申込みが埋まっている。
		学校 [大学] (就職担当)	採用者数の動き	・新卒の採用は好調であるが、全体の雇用条件の改善には至っていない。
		学校 [大学] (就職担当)	それ以外	・採用活動の早期化が進んでいるが、早期に採用活動を始めると医療機関が増える以上に、学生が早期に就職活動を始めると動きが増えている。ただし、内定を得る人数は特に増えておらず、売手市場の傾向が高まっているとはいえない。
		その他雇用の動向を把握できる者	求人数の動き	・製造業を中心に、原材料価格の上昇や猛暑による電気代の負担が大きく、収益の悪化につながっている。また、卸売・小売業からは、物価の上昇による節約志向により、利益の増加につながらないという声もある。
		学校 [大学] (就職担当)	それ以外	・10月からの値上げも多く、物価の上昇が更に顕著となるため、先行きは不透明である。
	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)		タクシー運転手	来客数の動き	・観光客が増えている。
		競艇場 (企画営業担当)	販売量の動き	・今月下旬に開催した全国発売のレースで十分な売上が確保できた。
		一般小売店 [印章] (経営者)	来客数の動き	・猛暑が和らぎ人の動きが多少良くなった。
		百貨店 (売場担当)	販売量の動き	・地域で唯一の店舗が複数オープンし、好評である。高級バッグや時計など数十万円から数百万円の商品が売れ、売上は好調に推移しており、来月も期待できる。
		コンビニ (副地域ブロック長)	単価の動き	・商品単価が上がっている。来客数は増えていないが、販売量は伸びている状況であり、特に食品関係の伸びが大きい。
		家電量販店 (副店長)	販売量の動き	・現行OSのサポート終了の影響でパソコンの動きが好調である。また、新しいスマートフォンも好調である。
		乗用車販売店 (営業担当)	販売量の動き	・9月が上期の決算期なので、市場の動きも上向きである。それに比例して売上も好調である。

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
		乗用車販売店 (業務担当)	販売量の動き	・年末や年度末に向けて生産量が増加する。
		観光型ホテル (予約担当)	来客数の動き	・ゴールデンウィーク後の閑散期と比べると来客数は増えている。
		都市型ホテル (宿泊担当)	単価の動き	・宿泊における団体客の件数は減少しているものの、インバウンド団体客の連泊需要の増加やF I Tの増加により、単価を大きく下げることなく稼働がキープできている。
		通信会社(運用担当)	お客様の様子	・客の様子から景気はやや良い。
		商店街(理事)	来客数の動き	・猛暑が続く、体調を崩したり、外出を控える傾向がある。また、物価高も重なり、景気は良くない。
		商店街(代表者)	単価の動き	・売上は良くなっているが、まだ目標数値ではない。
		一般小売店[洋裁附属品](経営者)	来客数の動き	・客の動きはあるが、売上にはつながらない。
		一般小売店[茶](経営者)	お客様の様子	・茶業界は抹茶ブームで、抹茶を取り扱っている業者は好調である。同じ茶業界でも格差が広がっている。
		百貨店(広報担当)	来客数の動き	・来客数に大幅な増減はなく、月を通して前年並みの推移となっている。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・ハイブランド商品やおせちなど高額な商品は動いているが、その他のブランド商品や一般商品は厳しい状況となっている。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・販売促進策を強化しているが、売上は前年の90%となっている。
		百貨店(外商担当)	販売量の動き	・9月に入っても気温が高く、衣料品を中心に苦戦している。
		百貨店(売場担当)	お客様の様子	・今月の前半は連日30度超えの暑さで、衣料品を中心に大苦戦を強いられたが、半ば以降は気温が下降気味で、ある程度回復基調となっている。後半に実施した物産展の売上が前年割れで推移し、様々な商品で進みつつある値上げの影響がみられる。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・主に食品分野において、価格上昇分で売上が確保できている。来客数、販売数についても大きく増減がない状況である。高単価商品の動きは鈍いが、低単価商品は堅調に推移している。収入面では微増傾向で、客の節約傾向に変化はなく、生活防衛意識は高い。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・来客数は前年比103%と増えているが、食品の値上げなどの影響もあり、販売数量が伸びず、売上は前年並みとなっている。客の財布のひもは固く、販売数量を伸ばす工夫に苦勞している。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・半年以上、来客数が2～3%ほど前年を割っているが、商品の値上げで売上は前年をクリアしている。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・節約傾向は高く、チラシ掲載商品や特売品の売上比率が伸びている状況である。割引や企画がない日の落ち込みが大きい。1品単価の上昇で売上は前年を上回っているが、全体での販売数量は前年を下回る状況が続いている。
		スーパー(財務担当)	販売量の動き	・1品単価の上昇が続き、既存店売上は前年を上回る状況が続いているが、節約のため1人当たりの買上点数は前年割れの状態が続いている。
		スーパー(販売担当)	販売量の動き	・引き続き値上げ商品が多々あり、今まで売れていた商品も動かなくなった。
		コンビニ(店長)	来客数の動き	・相変わらずインバウンドの観光客は多いが、毎月の物価上昇で国内観光客の消費は鈍化している。
		衣料品専門店(経営者)	お客様の様子	・景気の良くなる要素がない。株価高騰の影響が中小企業に反映されていないとみている。
		衣料品専門店(経営者)	単価の動き	・仕入価格が上昇し、伊達締めは倍額になっているが、販売価格に転嫁することは難しく、経営は厳しい。
		衣料品専門店(代表)	販売量の動き	・可処分所得が上がらず、物価高が影響し、気分的に買い控えの傾向となっている。
		家電量販店(店長)	来客数の動き	・暑さのため来客数が減少している。エアコンの動きは悪くないが、他の商品の購入に客は慎重である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店 (リース担当)	販売量の動き	・大手自動車メーカーからの販売数の制限があり、販売できる車が少ないため、客に来店を促すことが難しく、景気が良くなることはない。
		乗用車販売店 (店長)	来客数の動き	・依然として市場に変化はない。安定して売上はあるものの、景気が上向いている様子はまだみられない。
		その他専門店 [土産物](経営者)	来客数の動き	・近隣からの買物客は安定しているが、観光客が幾らか減っており、残暑の影響があるとみている。
		その他専門店 [宝石店](店員)	単価の動き	・8月と比べるとインパウンドの需要が戻っている。
		高級レストラン (事業戦略担当)	来客数の動き	・相変わらず目立った話題が少なく、ウェディング需要は落ち込んだままである。
		一般レストラン (経営者)	単価の動き	・全体的に物価高の状況は変わらず、主食である米も新米の季節を迎えたのに値段は変わらない。
		都市型ホテル (宿泊担当)	単価の動き	・ビジネス客の需要はあるものの、レジャー層の動きが弱く、単価上昇に苦戦している。
		旅行代理店(支店長)	販売量の動き	・秋の繁忙期に入り、9月も連休があったが、前年比90%と前年を割っている状況である。第3四半期を通じては現状100%を超えており、これから年末にかけての旅行需要獲得を目指し、海外を中心に商品設定を行っていく。
		タクシー運転手	お客様の様子	・高齢者や自家用車を持っていない人の通院や買物、飲酒により運転ができない人、観光客や出張による市外県外からの来訪者、冠婚葬祭に関わる人が主なタクシー利用客である。地域によって差はあるが、コロナ禍以降、飲酒の仕方の変化や、若者が会社関係の飲み会を敬遠する影響なのか、飲酒による夜間の利用者が減少気味である。
		タクシー会社 (営業所長)	来客数の動き	・一般タクシー、ハイヤーの売上は前年とは変わらない。期待されていた大阪・関西万博の効果も今一つである。芸術祭夏会期も前回と動きは変わらない。
		通信会社(企画担当)	お客様の様子	・前期より、引き合い数は若干多かったが、売上は変わらない。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・特段変化はみられない。
		放送通信サービス (総務経理担当)	お客様の様子	・月次の利用料金の延滞率及び回収について、大きな動きはない。
		通信会社(企画・総務担当)	販売量の動き	・同業他社においても、販売促進を目的として新たなサービスの導入等の施策が展開される見通しである。
		通信会社(総務担当)	それ以外	・生鮮食料品価格が高止まりとなっていることや政治の停滞も続いていることから、景気回復の実感はなく変わらない。
		テーマパーク (業務担当)	来客数の動き	・最近2～3か月前の予約が減少し、直前の天候状況で来場を判断する人が多い。予約数は少なく、週末の雨予報により客足が伸び悩んでいる。
		ゴルフ場(営業担当)	来客数の動き	・予約状況は例年並みであったが、9月は前年と比べて雨天や真夏日の日が続き、客が減少した。最近、朝の気温も下がってきたため、10月からの予約に期待している。
		設計事務所	お客様の様子	・案件相談の数に変化はない。
		設計事務所(経営者)	お客様の様子	・新築住宅やリノベーションの引き合いは活発であるが、建築資材の価格上昇の影響で、話が進まないケースが多い。
		設計事務所(経営者)	お客様の様子	・来場客の所得の伸びが悪く、慎重な様子である。ただ、購入に関しては、物価上昇を仕方なく受け入れる様子も見受けられる。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・住宅購入を検討する客が予算面に対して非常に慎重になっている。
		住宅販売会社 (事業推進担当)	来客数の動き	・販売進捗が立地条件に左右されることは間違いないが、郊外であっても廉価物件は徐々に動いている。市況に合った価格設定でも、坪単価250万円以上の高値物件は進捗が鈍い。
		住宅販売会社 (住宅設計担当)	販売量の動き	・販売量が以前から低下気味である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	来客数の動き	・夏休みに支出したので、現在は必要最小限の購入になってきている。
		一般小売店〔眼鏡〕（経営者）	お客様の様子	・商品の値上げが続いているため、高齢者層には商品のグレードを下げて、予算内で購入できるものを提案している。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・高額品は堅調に推移しているが、生活必需品などの最寄り品は物価高の影響から価格重視の傾向が強く、購買先がスーパーや量販店に切り替わっている。
		百貨店（総務・経理担当）	販売量の動き	・売上は前年同月比、前月比共に伸び悩んでいる。外国人の客が減少している。
		スーパー（業務開発担当）	販売量の動き	・販売点数や来客数が減っている。
		コンビニ（支店長）	来客数の動き	・米国の関税の影響により、輸出企業では生産量が減少しており、それに伴い作業員の数も減っている。最低賃金引上げは、中小企業の経費面での圧力となっている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・来客数が少ない。立地に左右されないような集客の施策が必要である。
		家電量販店（企画担当）	販売量の動き	・エアコンとパソコンの動きは良いが、それ以外の商品の販売量が減少している。パソコンは現行OSのサポート終了により需要が高い。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・条件及び金額面で要求が厳しくなっている。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・新型の発売日の遅れで、9月の販売台数は前年比67%と大変厳しい状況である。
		自動車備品販売店（経営者）	お客様の様子	・物価の高騰により生活が厳しくなっているという声が多い。収入は変わらないのに、今までと同じ生活をしているだけで出費が増え、生活必需品以外に使う金はなくなってきた。
		その他専門店〔和菓子〕（経営者）	お客様の様子	・物価高で消費が低下している。
		その他専門店〔革製品〕（店主）	お客様の様子	・以前と比べて、財布のひもが固くなっている人と、変わらない人と分かれてきている。用心深い人や収入や生活に不安がある人は、引き締めているとみられる。明るい話題が求められる。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・客の動きが非常に鈍く、早い時間帯に帰宅する。景気の悪化が浸透しており、物価上昇が身に染みてきている様子である。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・9月に入り来客数が大きく減少している。前年比で10%以上の減少となっており、常連客の来店も減っている。8月は好調だった予約も9月は減少傾向で、客の数自体が少なくなっている印象である。
		観光型ホテル（副支配人）	来客数の動き	・夏季に施設の利用が集中した反動からか、今月は動きが悪くなっている。
		都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・宿泊予約のペースは、3か月前は前年比約5%の増加傾向であったが、現在は前年並みとなっている。飲食に関しては、8～9月は前年を下回る状況となっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・9月の前半は好調であったが、連休は期待していたほどではなかった。
		通信会社（広報担当）	お客様の様子	・客は価格の安い商品を求めており、品質よりも価格を重視する傾向である。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・近隣の大規模施設が改装のため2年半ほど休館になり、人の流れがない。再開時に客が戻ってくるか不安である。
	×	商店街（代表者）	来客数の動き	・駅に新施設が誕生し、市の中心部の来客数がかかり減少している。
	×	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・9月になり、来客数、売上共に悪化している。客単価は今年に入って一番悪い状況である。来客数が前年より10%程度減少しており、それに伴って売上も悪くなっている。
	×	自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・商品の動きが悪く、売れるのは単価の低い海外製品ばかりである。安心と安全のためには国産品が望ましい。国産品への購買意欲が湧くような施策を打ち出してもらいたい。内需拡大がなければ、企業の収益向上は難しいと思われる。

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
	×	一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・お盆過ぎより、客の利用時間とメニューの変化がみられていたが、9月に入りその傾向が顕著になっている。平日のディナータイムにおける会社関係の食事は前年並みであるが、一般客とファミリー客の利用が前年の半分以上に減少している。週末はファミリー層による、お買い得感のあるセットメニューの注文が増え、ランチタイムの利用は前年の105%、休日は120%となっている。
	×	美容室（経営者）	来客数の動き	・今月は、今年一番来客数が少ない。客は節約傾向で、来店間隔が開いている。
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	・繁忙が続く。
		通信業（営業担当）	競争相手の様子	・IT投資の拡大に伴い、各社積極的な投資姿勢がうかがえる。
		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	・一部の部門ではあるが、ガラス業界向け製品の生産で多忙な状況となっている。
		輸送業	受注価格や販売価格の動き	・受注が増えている。
		不動産業（総務担当）	それ以外	・前月と比べ来客数は約16%増加、成約件数は約10%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	・暑さが少し和らぎ、注文数量が徐々に増加しているが、計画数に追いついていない。秋口からの値上げが影響している。
		繊維工業（財務担当）	受注価格や販売価格の動き	・長引く猛暑の影響により、季節の変化による購買行動がみられない。
		化学工業（総務担当）	取引先の様子	・設備投資に慎重な取引先も見受けられ、景気動向は注視している。
		鉄鋼業（総務担当）	取引先の様子	・人手不足が依然として解消されていない。
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は3か月前と同水準であり、定時工数以上の生産量を確保している。
		一般機械器具製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・製品区分別では、小型作業機が堅調に推移する一方、産業機械は減少傾向にある。農業機械は米価上昇により購買意欲が高まり、全体としては大きな変動はない。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・物価高や需要停滞により設備投資は減少している。電子部品関係も生産調整が続いており、減少している。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・公共工事は以前のような厳しい価格競争がなく、適正価格で受発注されている。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・手持ち工事や受注予定物件などは安定している。資材の価格高騰は継続しているが、価格転嫁の環境が整ってきている。
		輸送業（業務推進担当）	取引先の様子	・特に大きなプラス要素やマイナス要素はなく、取引先の動向にも目立った様子はない。
		輸送業（企画担当）	取引先の様子	・取引のある設備メーカーは相変わらず十分な受注案件を抱えている。
		輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・客に新規の積極的な動向はみられない。
		通信業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・ICT、データセンター、クラウド関連の引き合い量や受注量に変化がない状態が継続している。計画的な一定のニーズがあるため、大きな変化はない状況である。
		金融業（経済産業調査担当）	それ以外	・個人消費が弱い状況が続くなか、景気が上向き材料は乏しい。
		金融業（副支店長）	取引先の様子	・受注量の低下や原材料費の高止まりによる利益率圧迫が顕著であり、設備投資の抑制などもあって、景気の変化はみられない。
	会計事務所（経営者）	受注量や販売量の動き	・定例受注業務は安定しているが、臨時的業務の受注が少ない。人件費の上昇による負担が増している。	
	農林水産業（従業員）	受注量や販売量の動き	・サンマの動きは好調だが、それ以外がかなり悪い。	
	食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・8月と比べて受注が大幅に減少している。	
雇用	×	-	-	-

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
関連 (中国)		求人情報誌製作会社（広告担当）	採用者数の動き	・次年度の新卒採用人数を検討する時期だが、今年の採用人数と同数が微増する企業が多い。採用できていないから増やすのではなく、採用はできており、かつ、業務拡大などで増員が必要との理由が多い。
		民間職業紹介機関（人材紹介・派遣担当）	求職者数の動き	・人材紹介サービスにおいて、求職者からのエントリー数が3か月前と比較して106%上昇している。9月においては、今期で一番のエントリー数を記録している。
		学校〔短期大学〕（進路指導担当）	求職者数の動き	・保育系の仕事を希望する学生の就職活動は9月以降に本格化し、3か月前と比べると内定者数が着実に増加している。
		人材派遣会社（経営企画担当）	採用者数の動き	・企業に請求する派遣料金は上昇しており、当社の利益構造は改善が進んでいる。一方で、派遣の稼働者数は前年を下回る水準で推移しており、事業規模の拡大が喫緊の課題となっている。
		人材派遣会社（求職者対応）	求人数の動き	・企業からの派遣依頼数が前年と変わらない。
		人材派遣会社（支店長）	求職者数の動き	・良い求人があっても、大幅に登録が増えることはなく、これまでと変わらず売手市場が継続している。
		人材派遣会社（事業部長）	それ以外	・生成AI及びBPOの進展、景気の先行きの不透明さから、事務職の受注が減少している。エッセンシャル領域を含むブルーカラーの受注は好調に推移しているが、求職者ニーズとのギャップが大きく、マッチングが進まない。
		求人情報誌製作会社（総務担当）	求人数の動き	・求人数は大きく変化がないものの、求人広告掲載社数は減少している。広告費用捻出が難しくなっていると考えられる。
		求人情報誌製作会社（新卒採用担当）	採用者数の動き	・景気に左右される可能性がある2026年4月と2027年4月の新卒採用数に関しては、今のところ変動がない状況である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率が前年同月と比較して低くなっている。これは、米国の関税の影響とみられる。米国の関税の交渉がまとまったことにより、回復の兆しはみえるものの、まだ実感がない。
		職業安定所（事業所担当）	求人数の動き	・有効求人数は前年度と比べて減少傾向が続いているものの、有効求人倍率は、ほぼ横ばいとなっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・物価高騰で消費動向が2極化している。企業活動については米国の関税の影響が落ち着きを見せているが、市民生活は悪化傾向である。
		職業安定所（事業所部門）	求人数の動き	・求人数は全体的にやや減っている。ただし、好調な企業もあり、一概にはいえない。
		民間職業紹介機関（職員）	それ以外	・金曜日の夕方、中四国最大の歓楽街に新規オープンした飲食店で食事をしたが、閉店まで当方以外の客はいなかった。曜日、時間帯、場所を考えると想像し難かったが、現状を痛感するとともに景気の悪化を感じた。
	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（常務理事）	来客数の動き	・通行量も高止まりしており、街ににぎわいが絶えないでいる。月初めから高い気温で推移していたものの、月末に気温が下がり、過ごしやすくなった。セールを含め夏物の売上が堅調であり、秋物の動きも良くなる。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	それ以外	・閉店や閉院していた空きテナントで居抜き開業が増えている。祝い商品の注文が増加している。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・米の販売価格の上昇や、他の商品の値上げによる価格上昇が売上の伸びにつながっている。ただし、来客数の伸びは悪い。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・価格転嫁で単価も上昇しているなか、行楽シーズンに入り客数も前年より増加し、景気はややよくなっている。
	通信会社（営業部長）	販売量の動き	・特筆すべき事象はないが、景気はやや改善している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	来客数の動き	・イベント目当ての客や観光客が増えている。飲食店を中心ににぎわっている。
		商店街（代表者）	それ以外	・インフレが鮮明になる一方で、客の収入が増加する要素は余り見当たらない。我が国の株式市場もようやく史上最高値を更新したが、機関投資家による生成AIなど限られた分野で作られた状況が多く、一般投資家の可処分所得の増加に十分つながっていない面もある。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客からは、家計が厳しいという声が出ている。
		一般小売店〔文具店〕（経営者）	販売量の動き	・メーカーからの値上げ交渉があったが、値上げ幅は大きくなかったことから、客も納得している。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	お客様の様子	・猛暑で外出が控えられ、物価高で節約志向が続いている。消費者の財布のひもは固い。
		百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・今年度に入り、インバウンドの売上が大幅に減少した。一方で、地元客の売上はやや増加している。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・1品単価は上昇しているが、買上点数は減少している状況が継続しているため、景気は変わらない。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・お盆の時期の西日本における豪雨の影響から回復しつつある。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数、売上共に前年並みであるが、依然として物価高で商品価格が上昇しており、客は余分な消費をしない姿勢である。
		コンビニ（商品担当）	単価の動き	・米の値上げが継続し、野菜なども高騰している。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・衣料品販売では、来客数が以前と比較して、減少している。インバウンドの来店がある店舗以外は、売上が厳しい。物価が上昇しすぎている。
		衣料品専門店（営業責任者）	販売量の動き	・前年比で売上は10%程度減少している。暑さが続き、外出を控える客が多く、来客数の減少が目立っている。
		家電量販店（副店長）	来客数の動き	・全般的に大きな変化はないが、パソコンについては、現行OSのサポート終了に伴い、売上が前年比200%を超えて推移している。
		乗用車販売業（営業担当）	販売量の動き	・人気車種は受注停止で販売できず、状況に変化はない。
		乗用車販売店（役員）	お客様の様子	・客の購買意欲などに大きな変化はない。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・SNSなどの広告が功を奏し、来客数は前年比より増加した。しかし、客単価は減少した。
		タクシー運転手	お客様の様子	・9月は閑散期であり、客の声や乗車率に変化はない。
		観光遊園地（主幹）	来客数の動き	・来客数の前年同期比の推移に大きな変化がない。
		競艇場（マネージャー）	来客数の動き	・来客数に大幅な変化はない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・商品の値上げが続くなかで、販売数量が減少傾向にあり、売上が伸び悩んでいる。
		スーパー（統括担当）	来客数の動き	・ここ数年、来店者数が減少していたが、特にお盆以降に大きく減少した店舗が出てきた。競争環境が厳しくなり、店舗間の格差も拡大した。
		スーパー（人事）	販売量の動き	・夏休み期間が終了し、改めて家計の引締めモードと節約への意識から販売数が減少している。
		スーパー（財務担当）	来客数の動き	・競合店の進出が加速しており、8月以降、来客数が減少している。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数が前年割れとなった。
		コンビニ（総務）	来客数の動き	・売上は、前年を上回っており好調だが、3か月前と比較すると来客数が若干減少している。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・今年は残暑が厳しく、夏物が多少は売れたが、前年比では売上は減少している。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・パソコンの買換え需要があるものの、それ以外の商品の売行きが鈍化している。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・秋祭りの影響から、売上は上昇しているが、景気は良くない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他小売 [ショッピング センター] (館 長)	来客数の動き	・入館者数、売上、客数の伸びが鈍化している。コンベンション等の状況もあるが、好調だった3か月前と比較すると景気はやや悪化している。国際定期便の運休もあり、近隣のホテルの宿泊数が減少した影響を受けた。
		都市型ホテル (経営者)	販売量の動き	・宴会需要が増加しない。
		美容室 (経営 者)	来客数の動き	・この時期は、客の動きが鈍く、売上が減少する。
		美容室 (経営 者)	それ以外	・最低賃金も大きく上昇しており、扶養の範囲でのパート労働者の労働時間が減少していることから、シフトが組みづらくなり、営業に支障が出ている。
	x	一般小売店 [書 籍] (営業担 当)	競争相手の様子	・同じ地域内の書店が閉店した。
企業 動向 関連 (四国)		食料品製造業 (商品統括)	それ以外	・大手では、得意分野への特化が進んでおり、将来の成長に向け得意分野への設備投資が進められている。
		繊維工業 (経営 者)	受注量や販売量 の動き	・日中は暑い日が続いており、受注は好調である。事業所の記念イベント、行事、販売促進用にタオルの注文が増加している。
		木材木製品製造 業 (営業部長)	受注量や販売量 の動き	・価格改定を更に進めないと利益の確保は難しいが、受注量は回復傾向である。
		輸送業 (経営 者)	受注量や販売量 の動き	・我が国が変革されており、良くなっている。
		鉄鋼業 (総務部 長)	受注量や販売量 の動き	・米国の関税政策により、設備投資が控えられている。
		一般機械器具製 造業 (経理担 当)	受注量や販売量 の動き	・国内では、大規模工事が実施、計画されているものの、慢性的な人手不足や資材価格高騰の影響を受けている。一方、海外では、一部地域を除き、ここ数年の急速な需要増加傾向が落ち着いてきている。
		建設業 (経営 者)	受注量や販売量 の動き	・政治の影響を受けている。
		建設業 (経営 者)	受注量や販売量 の動き	・官民とも依然として発注が少ない。
		通信会社 (総務 担当)	それ以外	・地域のイベントにおいて、参加企業が例年よりも減少していた。
		税理士事務所	取引先の様子	・取引先において、大きな変化がなく景気は変わらない。
		化学工業 (所 長)	受注価格や販売 価格の動き	・特筆すべき事象はないが、景気はやや悪化している。
		電気機械器具製 造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・見積書を作成しても受注につながらない状況が続いている。物価高の状況において、賃金の上昇が進んでいないことから、景気はやや悪化している。
		金融業 (副支店 長)	取引先の様子	・客から、不動産の販売状況が芳しくないとの声が出ている。
		不動産業 (経営 者)	受注価格や販売 価格の動き	・土地の価格、建築費、人件費は上昇しており、金融機関の審査も厳しく、客の反応も良くない。
		x	-	-
雇用 関連 (四国)		-	-	-
		-	-	-
		人材派遣会社 (総務部長)	求職者数の動き	・依然として、人手不足感がある。
		求人情報誌 (営 業)	採用者数の動き	・県内企業の新卒採用は低調である。中途採用については、欠員補充や増員を図る企業において、一定の成果が出ているものの、大きな増減はなく横ばいである。
		職業安定所 (求 人開発)	周辺企業の様子	・主要企業において、前月比、前年同月比の売上や生産は減少若しくは変化なしといった回答が多く、景気は変わらない。
	人材派遣会社 (オフィス責任 者)	周辺企業の様子	・最低賃金の上昇に伴い、給与の増額を余儀なくされているが、その分の利益を確保できておらず、苦しい状況である。	
	新聞社 [求人広 告] (担当者)	それ以外	・マス広告は、メディアの多様化もあり、減少傾向である。売上をセールスプロモーション広告に頼る状況が継続している。	

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
	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)		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・決算であるため、乗客数や販売数が多くなっている。
		一般小売店〔青果〕 (店長)	単価の動き	・3か月前の厳しい時期と比べ単価が落ち着いたが、当地産のトマトや北日本の玉ねぎ、人参などは高騰が続いている。調理のベースとなる食材が、今後他の物の単価を押し上げてくると推察している。
		一般小売店〔精肉〕 (店員)	来客数の動き	・取引依頼の顧客数が増えている。
		百貨店(企画担当)	販売量の動き	・インバウンド売上が3か月前より改善しており、販売量、売上共に安定をしている。また、国内売上に関してもボリュームゾーンの秋物販売は今一つではあるが、ラグジュアリー素材の秋冬が堅調に推移するなど所得層による違いは出ているものの、安定的に推移している。
		コンビニ(経営者)	お客様の様子	・暑い日が続き、夏物素材が好調な売上であるが、食品関係を中心に五月雨的な値上げが続いている。客単価の上昇を検証すると、客もその値上げを受け入れている。
		コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・9月に入り来客数が増加傾向になってきており、キャンペーン商品への反応も良好である。
		衣料品専門店 (店員)	お客様の様子	・まだ暑さが続いているものの、秋の旅行シーズンに向けて秋物の購入意欲が高まってきている。
		乗用車販売店 (総務担当)	競争相手の様子	・競合他社の売上及び受注が伸びている。
		住関連専門店 (従業員)	単価の動き	・9月から始まったプレミアム付商品券がうまく活力源となっている。特に今年は1人分の上限額が過去最高になっており、高単価の商品を提案する際に機能している。
		その他専門店 〔コーヒー豆〕 (経営者)	お客様の様子	・前年と比較すると、来客数や販売量は変わらない状態であるが、新規の客が若干増えているため、その分売上・利益が増えている。
		その他小売の動向を把握できる者〔ショッピングセンター〕 (支配人)	販売量の動き	・3か月前の景気は決して良くはなかったが、推移としては悪くはない状況であった。今月と比較すると、映画館の好調に引っ張られる形となり、当館は全館的に好調な商況になっている。また、継続する映画のヒット作により、飲食店やゲームセンターは比例するように売上が伸長している。
		その他小売の動向を把握できる者〔ショッピングセンター〕 (統括者)	来客数の動き	・映画館を有する商業施設であるため、話題映画のヒットで集客増に寄与している。
		観光型ホテル (管理)	競争相手の様子	・他業種を含め、周りの状況を比べて判断すると景気は徐々に良くなっている。
		旅行代理店(職員)	販売量の動き	・大阪・関西万博の影響があり、関西方面の募集型企画商品の販売量が3か月前の約1.5倍に増加している。
		旅行代理店(統括者)	お客様の様子	・当地空港における8月の海外旅行者数は2018年同期比112%、訪日外国人旅行者数は2018年同期比117%とマーケットは拡大している。国内では大型レジャー施設効果で沖縄、海外では韓国と台湾が順調に推移しており企業のインセンティブ旅行やアッパーミドル層の個人旅行が好調となっている。
	ゴルフ場(従業員)	来客数の動き	・9～10月から繁忙期に入っており、予約状況は堅調に推移している。また、県外や国外からの問合せも多くなり、今後半年間は順調に推移するとみられる。	
	ゴルフ場(営業)	来客数の動き	・暑さが和らぎ、来場者が増えてきている。	
	その他サービスの動向を把握できる者(所長)	お客様の様子	・客先の受注が好調となっており、株価も伸長し、損益も予想を上回っている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	来客数の動き	・数か月間の猛暑の影響により来客数が減り続けている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・物価高騰が長く続いているため人通りが少なくなり、飲食店や小売店の経営が厳しい状況にある。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・来客数が減少しており、来店しても購入する客は余り増えていない。多くの物が値上がりしており節約している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・現状の当商店街では屋根がなく、加えて今年の夏の猛暑は想像以上となり大変であったため、客に対してのサービスが提供できない状態である。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・物価高と猛暑の影響により客足が減少傾向にある。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・ギフトがメインの花屋であるが、消費のイベントがあれば売上は上がっていく。しかし、例年9月には敬老の日があるが、目に見えて売上が上がることはない。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	お客様の様子	・今月も猛暑が続いているため来客は少ないが、敬老の日の贈答品の注文は前年より多くなり、売上は前年比を若干上回っている。
		百貨店（企画担当）	来客数の動き	・8月の来客数は前年を上回る水準であり、苦戦していた婦人衣料品も前年の売上を超えている。しかし、9月に入った途端に来客数や衣料品は一転苦戦しており、好調が継続していない。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・物価高の影響や公共交通機関の運賃の値上げ等もあり、来客数が増加しないため売上がなかなか伸びず、全般的に苦戦が続いている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・消費者の購買動向に変化はみられないのが現状である。物価高騰が続いているが具体的な政府対策の効果がないため消費者の生活防衛意識は常に高く、買物頻度の減少や特売日に集中しており、来客数が前年割れを起こしている要因になっている。
		スーパー（店員）	お客様の様子	・特売商品や割引商品が中心に売れている。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・食品価格の上昇により客単価は前年比プラスで推移しているが、買上点数は前年並みかやや下回る水準で推移している。消費者は物価高対策として、特売品を中心に購入点数を抑えている。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・売上は前年比98.5%となっており、客単価は上昇傾向である。
		スーパー（従業員）	販売量の動き	・食料品の価格高騰の流れは続いており、客はついで買いを控えることで支出を抑えようとしているが、販売単価は上がっているため売上は横ばいで推移している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数の推移は前年並みで安定しているが、景気が良いとはいえない。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・猛暑の影響により飲料の売上が増加しており、全体的な売上が伸びている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・来客数の前年比が減少しており、多くの商品が値上げになったためセール商品への購買増加が目立ち、物価上昇分の売上は横ばいとなっている。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・景気は相変わらず悪い状況である。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・毎月の来客数を前年と比較すると減少が続いており、戻る気配がない。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・景気が変わる要素がないため、先行き不透明である。
		乗用車販売店（役員）	来客数の動き	・仮決算商戦で業界全体のイベント効果もあり、客の回遊を含めて来客数は多く、注文数も多かった。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・2～3か月前も現在と同じ悪い状態が続いており、景気は変わらない。
		観光型ホテル（専務）	来客数の動き	・ここ3か月は暑さと物価高の話題ばかりで、景気が悪いまま推移している。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・販売量について比較すると6月や7月と変わらない。海外からの需要は2～3か月前と比べ上昇しているが、来客数は変わらない状況である。既に9月を超えて10月以降に動きがある。
		旅行代理店（統括者）	来客数の動き	・過去と比較しても余り変わっていない状況である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー運転手	お客様の様子	・県外からのゴルフ客は増えてきているが、市内のタクシーの動きが余り伸びていない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・大型イベント数が多く、猛暑も影響したことで、タクシー利用者数が増えている。インバウンドなどの要因で一定の売上が確保できているものの、相次ぐ物価高により深夜の歓楽街は客足がやや減少傾向がみられる。
		タクシー（統括者）	単価の動き	・客単価は向上しているが、一方で乗務員の退職が増加している。
		通信会社（役員）	単価の動き	・来客数の減少、契約単価の低額化等の状況が継続している。
		競馬場（職員）	販売量の動き	・販売量の実績は、おおむね横ばいで推移しており、景気動向に変化はみられない。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・2～3か月前から比較すると秋口になると動きが出てくるが、客の動きは横ばいが続いているのが現状である。なかなか売上回復が見込めず、景気対策が必要であると考えている。涼しくなるにつれ、衣料品にも動きが出てくるため、期待できると考えている。
		美容室（店長）	来客数の動き	・猛暑のため来店を控えていた客が少しずつ戻ってきたが、景気が良くなったとはいえない。
		住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・建て替えや土地所有の客の割合がやや多い傾向にあり、棟単価もやや上昇している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・通行量調査により商店街への来街者が2割ほど減少している。各店舗への来客数も減少しており、物価高による買い控えは堅調である。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・7～9月は猛暑日が多かったため客の通行量が減少し、商店街としては苦しい時期であった。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・暑さが続いており、秋物を購入する動きが少ない。秋色で夏素材のトップスは反応があるものの、単品買いにとどまる傾向である。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・天候と猛暑で平日の来客数は伸びていない。大催事場では ヤング・物産・子供衣料用品開催など各催事共に、開店と同時に目当ての店や商品購入のため夕方まで行列が続き、加えて、飲食コーナーも設定し、食品に対する期待感が大きく工芸品を上回っている。しかし、子供用品催事は、親子孫の3世代が来店し、初日は混雑したが2日目以降には午後の来店が減少した。秋冬準備の購入が多くなっているが、商品価格への敏感な反応が目立っている。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・記録的な猛暑が続き、例年のような季節の移行による衣替えなどの需要が発生しない。客の中には秋物不要の考えもあり、衣料品の動きのみならず来客数が減少し、売上は非常に厳しい。
		百貨店（営業企画担当）	お客様の様子	・来客数の減少並びに購買単価の低下がみられ、猛暑による消費マインドの低下と物価高により高額消費が鈍化している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・単価上昇の動きは変わらないなか、生活防衛意識はより高まっている。消費意欲の上昇が見込めず、景気好転の要素は見当たらない。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・商品値上げにより商品単価が上昇しているが、買い控えで販売数量が落ち込んできており、結果的に売上の減少になっている。また、衣料品は長引く猛暑を要因に季節商材の秋物の消費につながらず、売上が厳しい状況である。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・物価高が影響し動きが悪くなっている。
		コンビニ（エリア担当・店長）	来客数の動き	・暑い季節から比較すると気温は落ち着き、涼しくなるにつれ客の動きが鈍くなっている。それに伴って、客単価も夏物が売れなくなり、少しずつ下がっている。
		家電量販店（従業員）	販売量の動き	・原材料等の値上げによる商品販売単価が、来客数減少を補っている。売上の数値は、問題ないようにみえるが、このまま来客数の減少が続くと不安である。
		住関連専門店（経営者）	それ以外	・前年に引き続きプレミアム付商品券の発行等により地元の売上は伸びているが、都市部でのキャンペーンの落ち込みが大きく、全体では厳しい状態である。
		通信会社（営業担当）	それ以外	・生活用品の物価高は相変わらずで、それに反して収入が増えない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・光回線の販売件数が低迷している。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・客単価やレストランの売上が減少傾向である。
		その他サービスの動向を把握できる者〔介護サービス〕（管理担当）	それ以外	・最低賃金の大幅なアップが決定したが、介護業界は公定価格で価格転嫁ができないため、利益削減に直結する。
		設計事務所（所長）	単価の動き	・材料や製品の単価は下がらず、仕事の対価としての収入は増えない。生活必需品の価格上昇も収まらない状況である。
		設計事務所（代表）	来客数の動き	・イベントの来場者数が少なくなっている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・景気の判断が付きにくい状況である。物価高に賃金が追いついておらず、非常に生活が圧迫されているため、その影響が出てきて景気は悪くなる。
		住宅販売会社（代表）	販売量の動き	・物価高と金利上昇により来客数が激減している。また、受注額に対しての返済比率が上がってきているため、客がためらっている。
	×	百貨店（経営企画担当）	来客数の動き	・今月の来客数は前年比91.4%となり、若干増加している。プレミアム付商品券の販売もあり、増える要因はあったものの前年を下回る結果となっている。
	×	スナック（経営者）	来客数の動き	・平日、週末共に閑散としている。
	×	観光型ホテル（営業）	来客数の動き	・例年と比べても、まれにみる悪さである。事前の問合せは少なくなかったが、結果的に他方面に流れてしまった。大阪・関西万博の駆け込み需要が、要因の1つとみられる。
	×	観光型ホテル（総務）	来客数の動き	・猛暑による外出控えや7月の風評被害の影響により、インバウンド、国内旅行共に停滞している。
企業動向関連 (九州)		-	-	-
		電気機械器具製造業（取締役）	取引先の様子	・個別案件ごとに異なるが、自動車関連などは米国関税の影響により、予算先送りの影響が出ている。
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・上期については、予算計画数量以上の生産台数を維持している。
		経営コンサルタント（代表取締役）	受注量や販売量の動き	・人材育成に投資をする企業が増えている。
		農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・9月は例年10月、11月の行楽シーズンを前に少々落ち込む時期であるが、今年は順調に進んでいる。2年前の鳥インフルエンザの影響により原料となる鶏が少なくなり工場稼働が落ち込んでいるが、販売は在庫で補うことができ計画を達成することができる予定である。特に外食を中心に居酒屋など順調に動いている。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・生地単価と下請の単価が上昇しているため、その分の値上げをしているが、売上自体は芳しくないため、売上を伸ばす策を考えなければいけない。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量が過去3か月間横ばいである。客には輸出が多いため、恐らく関税問題が解決するまでは注視しているところだとみられる。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・半導体分野の低迷で思うような受注ができない。前々年比の40%程度の売上が続いている。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・3か月前と比較するとほぼ変わらない。
		その他製造業〔産業廃棄物処理業〕	取引先の様子	・工場の拡張や生産ライン増設はあるものの稼働は4割ほどで今のところ生産は少ない。しかし、今後に備えての拡張のため期待感がある。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・貨物の荷動きが鈍く、良くも悪くもなっていない状況である。
		金融業（経営者）	取引先の様子	・会員企業の状況では、入退会の数が均衡している。

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
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・猛暑が続き、小売店では夏物衣料や熱中症対策商品の売場を9月末まで縮小しない動きがあった。食品関連では物価高の影響により、価格を抑えた小分け商材に人気が集まっている。建設・運輸業界では、現場作業員や大型車の運転手の不足感が一段と強まっている。
		金融業（営業）	取引先の様子	・物価高に対して賃金は上昇していない。生活が苦しくなっている消費者の声が多く聞かれる。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・建設業では受注は好調であるが、資材価格や人件費の上昇などにより利益が減少しているという状況である。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・会社の受注状況や受注金額等に鑑みて、3か月前から変動はない。
		経営コンサルタント（社員）	競争相手の様子	・同業者との意見交換では新しい動きはない。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・9月は半期決算の会社も多く例年荷動きは好調となるが、本年は例月と変わらない程度の荷動きであり、決算でも物が売れる状況ではない。特に輸出に関しては、月間の本数の減少もあり、2か月で数本になるパターンもあり全体的に減少している。荷主によっては輸出から国内販売へシフトしている会社もある。以前は輸入・輸出共に新規案件もまとまって話があったが、最近ではスポット本数程度である。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・猛暑が長引き、取引先の中小企業における営業活動は停滞感がある。人件費や物価の上昇によって企業利益は低下しており、設備投資の動きも鈍い。
		広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・売上の前期比、前月比では減少に歯止めがかからない状況である。国内では政権政党が衆議院・参議院共に過半数割れとなってスピード感がみられず、国外に目を向けても紛争が収まる兆しがみえないため、不安定な状態が続いている。当社を取り巻く環境は相変わらずやや悪いというのが実感である。
		経営コンサルタント（社員）	取引先の様子	・売場で価格をみるものの、安くても買わずに帰る客が多い。
		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	・市町村から福祉やまちづくりに関する調査や計画策定の業務を請けているが、9月に入り、高齢者や障がい者の福祉に関するアンケート調査の業務の発注が増えている。しかし、本数は多くはないため、入札時に40%から50%引きで応札する業者がいるため、受注の可能性が低くなっている。このため、景気はやや悪くなっている。
	×	繊維工業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・国内の人件費高騰で海外生産が多くなり、仕事の依頼が少ない。工賃は量が少ない分からは値上げを要望したいが、生産量を減らされる心配もあり交渉が困難になることが考えられる。毎年70円程度の賃上げであるが、毎年ではなく1～2年ごとの対応でなければ、中小企業の下請はかなり厳しい状況となっている。
雇用 関連 (九州)		-	-	-
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求人への応募者や登録者が約1割増加している。求人媒体に係る費用は同じであるが、問合せや登録につながる人員が増えており、登録には至らなかった人でも採用決定が多い。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・3か月前と比べて企業からの求人件数に大きな変化はない。人手不足感は続いているが、新たな求人を積極的に拡大する動きは乏しく、当社に寄せられる求人件数も横ばいの状況である。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・依然として求人数が2023年度を下回り、低迷している。
		新聞社〔求人広告〕（社員）	それ以外	・依然として物価が高止まりしたままであり、景気上昇の要因を見付けられない。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・中小企業は物価高で厳しい経営状況であるが、パートやアルバイト向けのキャリアアップ助成金制度で賃金や社会保険の加入促進を始めている。一時的に良い制度かもしれないが、景気が良くなるとは考えにくい。	

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
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・中心市街地や郊外大型店などへの入出も多くなっており、インバウンドも多くみられることなどから、ある程度景気の良い状態が継続しているとみられる。しかし、数か月前から同じような動向であり、右肩上がり状態ではない。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・管内の新規求職者数は前年度に比べて増加傾向にあり、特に物価高を背景とした高齢者層の求職活動の増加がみられる。一方、より好条件での就労を目指して求職活動をする現役世代もみられる。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・管内事業所の新規求人数は前年比では減少が続いているが、就職件数は前年比では増加しており、事業所の採用意欲に大きな変更はないとみられる。
		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、深刻な人手不足を背景に求人数は増えている。学生には有利な状況ではあるものの採用活動の長期化が進み、企業や団体にとっては人材確保が深刻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、採用活動に苦戦している企業や団体も多く、10月以降も採用活動を継続する企業は少なくない。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・派遣求人数や登録者数は前年を下回っており、受注活動に力を入れているが、求人数が伸び悩んでいる。シーズンごとに見込んでいた企業からの受注が落ち着いている。
	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)		コンビニ（経営企画担当）	来客数の動き	・7～8月は客足が鈍化していたが、9月に入り増加に転じている。台風の接近が例年よりも少ないことも一因とみている。
		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27%減少なのに対し、9月は前年比18%増加に転じている。
		一般小売店〔土産〕（営業部長）	来客数の動き	・観光客数が増加して、購買量も増えている。
		スーパー（店舗管理）	来客数の動き	・インバウンドと国内観光客に加えて、県内客の購買意欲が継続している。また、旧盆商戦が9月にずれ込んだため、売上の落ち込み幅が想定よりも小さくなっている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・猛暑の影響により飲料や冷たい商品の販売量が増えている。
		家電量販店（営業担当）	来客数の動き	・前年6月の省エネ家電買換えキャンペーンによる反動減が徐々に落ち着き、対象商品のエアコンの売上が前年に戻りつつある。
		その他専門店〔書籍〕（部長）	販売量の動き	・繁華街周辺はインバウンド客が増加している。事業所の売上は予算と同程度であり、下げ止まりがみられる。
		その他飲食店〔ファーストフード〕（総務部）	お客様の様子	・9月に入り学生の観光客が多く、依然として好調である。
		観光型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・大型レジャー施設需要が継続して追い風となっている。今後夏から秋にかけて台風の影響がなければ、例年よりも堅調になる見込みである。
		住宅販売会社（営業担当）	お客様の様子	・分譲住宅の販売問合せが活況である。
		一般小売店〔酒〕（店長）	単価の動き	・物価高が止まらず、飲食店の入替えが多い。
		百貨店（経営担当）	お客様の様子	・残暑の影響により秋物商材の動向が鈍く、購買意欲につながっていない。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・県内客は安定しているが、観光客は減少している。
	その他専門店〔陶器〕（製造）	販売量の動き	・夏に客単価が増えると期待していたが、余り変わらない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他飲食店 〔バー〕（経営者）	お客様の様子	・前半は人の動きが少なかったが、連休から人の動きが増えている。
		旅行代理店（マネージャー）	お客様の様子	・中小企業の慰安旅行なども増えてきたが、個人予約はかなり伸び悩んでいる。会社として使える金はあるが、賃上げや個人に還元できるのはまだ厳しいようである。
		住宅販売会社（役員）	競争相手の様子	・地価の上昇や建築費の高騰が続くなか、現在の県民所得の上昇率では新築マンションや新築住宅を購入できる層が減少傾向にある。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・沖縄の旧盆が9月にずれただため、売上動向を正確に把握するのは難しいが、前年の旧盆含む時期と比べると、売上は前年と同じ水準を維持している。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・イベントや天候による違いはみられないが、工事関係者などの客足が遠のいたことにより、前年や直近数か月と比較して、来客数が減少している。周辺経済の停滞が懸念される。
		コンビニ（店長）	それ以外	・前月に比べ9月は来客数、売上共に減少している。今月下旬に子供向けの新商材が発売されることから、来客数の増加を期待していた。実際は業務に影響が出るほど転売目的の問合せがあり、客足も伸びていない。
		通信会社（営業担当）	単価の動き	・顧客の購入意欲が落ちている。価格を気にして購入を検討することが多い。
		通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・新型スマートフォンの予約も例年と比べて減少傾向にあり、在庫入荷の遅れも重なり、販売台数が伸び悩んでいる。新プランの通信料金見直しや割引キャンペーンによる契約獲得競争は続いているが、全体的な販売の勢いは限定的である。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・7月以降、前年割れが続いている。前年度に営業時間を改定し、県民に対して期間限定で優遇措置を執ったことが影響して、今年度は落ち着いている。
		×	一般レストラン（代表者）	来客数の動き
企業 動向 関連 (沖縄)		-	-	-
		窯業土石業（取締役）	受注量や販売量の動き	・前月より着工が遅れていた受注工事が重複して始まり、一時的な繁忙期により製造が増加している。
		輸送業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・前年同月と比べ増収増益となっている。
		通信業（総務）	それ以外	・自営業者の複数名の方から良い景況感が聞かれている。
		食料品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・観光関連の消費は好調を維持しているが、県内消費は旧盆明けの影響で落ち込みが続いている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注は、3か月前と変わらず順調である。
		輸送業（経営企画室）	それ以外	・外食業態の店舗数の増加が続いているが、発注量は例年並みになっている。
		会計事務所（所長）	それ以外	・物価高に伴い、人件費増加も進んでいるが、そのバランスがまだ比例していない。
		-	-	-
		×	-	-
雇用 関連 (沖縄)		-	-	-
		人材派遣会社（総務担当）	求職者数の動き	・求職希望者のキャンセルが多く、マッチングにつながらない。求職者の動きが読めない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・前年同月比で求人数は減少しているが、求人者から人手不足についての相談は多い。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	周辺企業の様子	・例年9月は、県内企業の求人数が増えてくるが今年は前年より少ない。企業から、高校生へのIT企業の求人数が増えていると聞いている。
		学校〔大学〕（就職支援担当）	それ以外	・食品等も含めた物価高騰が続いており家計を圧迫している。
		求人情報誌製作会社（審査）	求人数の動き	・観光やサービス業の夏場繁忙期以降の一時的な求人減少が考えられる。また、建設や不動産など一部産業で人手不足の継続や採用難が顕著になっており、労働需要はあるが供給側が頭打ちの可能性がある。
		×	-	-