

・景気の現状に対する判断理由等

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

1. 北海道（地域別調査機関：（株）北海道二十一世紀総合研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている やや良く なっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・観光シーズンに入り、車で来店する客が増えており、来客数が増加している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・ポイントカードによる販促が功を奏して、今月も販売量が前年比103%と伸びている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・タスポの影響による来客数の増加はやや沈静化してきたが、引き続き増加傾向にある。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・たばこの販売増により売上は前年以上となっている。ただし、天候不順により飲料水やアイスクリームなどが大きく減少しており、伸び率としては低い。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型の低燃費車が出たことで、売上に貢献している。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・海外旅行は個人客が依然として好調である。函館～ソウル便も微増している。業務性の個人航空券も依然伸びている。
		その他サービスの動向を把握できる者	来客数の動き	・観光シーズンが早まる傾向があり、6月に入ってからは一気に増収に転じている。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・大型店の1日限りの夏物セールに動きがあったが、前年を上回ることができなかった。客の生活防衛意識は変わらない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客が景気の話をしなくなっていることもあり、客の様子が分からなくなっている。
		スーパー（役員）	単価の動き	・先月と同様に売上は順調に推移しているが、1人当たりの買上点数が微減している。商品単価の上昇で客単価が前年比102.9%とやや上昇している。タスポ導入後のたばこの売上が前年比80%と激減しているが、外食の内食移行や営業政策による来客数の増加から、ここ数か月の売上には変化がみられない。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・ここ数か月、昼食の利用客が前年を10%程度下回る状況が続いている。物価の上昇やガソリンの高騰が、昼食利用客の大半を占める主婦層の財布のひもを固くしている。
		高級レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・6月はボーナス月なので売上が多くなりやすいが、それにしても今年は好調であった。しばらく節約していたビジネス客が飲食店を利用したようだ。札幌の高級居酒屋でも社員の利用で混雑したと聞く。洞爺湖温泉のホテルでは、洞爺湖サミット関係者の来日はずれ込みかなりの空室が出たが、道内客を中心に客室が埋まるなど、サミット効果の良い面が出ている。
		一般レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・5月に続き6月も来客数、売上が前年を大幅に下回っている。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・洞爺湖サミット関連の報道が相次いでいること、本格的な観光シーズンに入ったことなどから、販売量は前年を上回ったが、消費単価が上向く気配は依然として感じられない。売上はほぼ前年並みであり、物価の上昇が利益を圧迫している。
旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・原油高の影響で航空料金やバス料金が高騰していることから、取扱額は前年よりも増えているが、取扱件数は減っている。		
通信会社（企画担当）	競争相手の様子	・各社で固定電話と携帯電話間の通話無料サービスが始まり、競争が激化しているため、通信料収入の更なる減収が見込まれる。		
観光名所（役員）	来客数の動き	・引き続き海外客が順調に推移している。また関東の鉄道会社が提供するシニア層を対象とした会員サービスなどの影響から、後半に入ってから中高年客が目立つようになり、3か月ぶりに全体の来客数がほぼ前年並みとなった。		
設計事務所（職員）	お客様の様子	・新年度を迎え、予算執行の時期になったが、公共工事の発注が少ない。民間工事についても、金融機関の融資に対する慎重な姿勢から、設備投資が保留又は延期となる事態が多くなっている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
やや悪くなっている		商店街（代表者）	お客様の様子	・夏物のシーズンに入っても、なかなか商品の動きが良くならない。客単価も低下傾向にある。本当に必要な物しか購入しない傾向が段々と強くなってきている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・今月初旬は気温が低く、気温が上がってきた月後半にはセール待ちの客が多く、月を通して客の購買意欲が盛り上がる事がなかった。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・生活必需品がどんどん値上がりしていることに加えて、洞爺湖サミットの影響もあり、地元への旅行者が非常に少なくなっている。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・前半の売上の悪化が大きく響いている。月の後半になり、売上がやや持ち直しているが、月を通して悪い状況にある。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・客単価が低下していることに加えて、来客数も減少している。通りを歩く人の流れも少ない。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・来客数が伸びず、売上が厳しくなっている。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・客が価格に対してより敏感になっている。必要な物しか買わない傾向が強くなり、セールを前倒して実施しても、単品での購入が主であり、まとめ買いがほとんどみられない。夏のシーズン商材はセール待ちの姿勢が特に強く、秋カラーなど、買ってから長く使えるお得感を打ち出せない商材は動きが鈍い。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・ガソリンや食料品の値上げが継続していることに加えて、タスポの効果が終息しつつあり、景気はやや下降傾向となっている。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・イベント等を行っても集客があまり良くない。全体的に物を買わなくなっている傾向がみられる。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・6月は来客数が前年を下回った。土日のイベントや招待会は成功したものの、平日の来客数が減った。
		家電量販店（地区統括部長）	販売量の動き	・薄型テレビ等の大型家電製品の売行きが予想以上に悪い。また買上単価も前年度の90%台と低迷を続けている。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・深刻な顔で買物する客が増えてきた。余分な商品は買わない傾向が更に加速している。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・地域の観光客の入込数は前年を下回っているが、当店の来客数は前年を3%上回っている。観光客が8割、地元が客2割という客構成のなかで、メニュー内容の変更等で地元客の来店が増えている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・本州からの団体客が激減しているなど、観光客の動きが良くない。ツアーを組んでも少人数であり、宿泊単価も低い。洞爺湖サミットもプラス要因とはならない。地元客についても、個人客はますますだが、団体客が減少している。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・夏の旅行の受注が非常に悪く、前年から10%以上落ち込んでいる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・ガソリン高騰の影響で、自家用車からタクシーへの乗換えが進むことを期待したが、逆にタクシーからバスや地下鉄に客が移っている。
タクシー運転手	お客様の様子	・物価の高騰で利用客の乗り控えが起きている。いつも利用している客がタクシーに乗らない。		
美容室（経営者）	お客様の様子	・全般的に客の来店周期が以前より長くなっている。特にヘアカラーをする客の来店周期が伸びており、節約をしている傾向が感じられる。		
住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・石油やガソリン、灯油の高騰に加えて、原材料価格の高騰などの影響でムードが非常に悪い。		
悪くなっている		商店街（代表者）	販売量の動き	・様々な商品の値上げの影響で、特に夏物衣料の動きが鈍く、販売量が大きく減少している。6月に3回実施した歩行者天国の来場者も前年より減少している。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・父の日のギフトの動きをみると、商品がビジネスからカジュアルに移行していることから、客単価が低下している。また、ガソリン高騰の影響により、衣料品の買い控えがみられる。一方、食料品については、必需品ということもあり、売上が堅調に推移している。
		百貨店（役員）	販売量の動き	・6月に入り、これまでの厳しさに輪を掛けて厳しくなっている。今まで女性が消費を減らさなかった美容の分野においても販売量が減少しており、すべての分野において厳しくなっている。

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（店長）	それ以外	・来客数は減っていないが、衣料品、住居関連商品の販売不振がみられる。特に直接生活に関連のない商品の買い控えがみられる。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・6月の来客数は前年比91.6%となっており、来客数の減少が顕著になってきている。
		コンビニ（オーナー）	来客数の動き	・夜の来客数が減ってきている。気温が上がっても、夜の客の動きが例年よりもかなり鈍く、娯楽のために夜、出歩く人が少なくなっていることがうかがえる。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・今年3～4月の売上は前年を10%上回っており、ガソリンの再値上げがあった5月の売上も前年を5%下回る程度にとどまっていたものの、6月については前年を15%も下回った。買物も1点買いが多く、買い渋りの様子がみられる一方で、下旬から始まったクリアランスセールではまとめ買いがみられ、セールの売上は前年を20%も上回った。主婦客が多いため、価格に敏感な様子が見られる。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・洞爺湖サミット開催の影響による道内での旅行控え、原油高騰による燃油サーチャージの更なる値上げのあおりをまともに食らっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・6月はYOSAKOIソーラン祭りや札幌祭りなどのイベントがあることから、観光客が増え、タクシーの利用も増える時期であるが、今年は前年よりも利用客が減っている。夜のすすきも人出が少なくなっており、特に平日の夜間のタクシー利用が少ない。
		タクシー運転手 観光名所（職員）	販売量の動き 来客数の動き	・客から消費を控えているとの話をよく聞く。 ・燃料の高騰や世界的な物価高騰などを原因に、国内の団体客及び海外の団体客の減少がみられ、当施設の利用人数は3か月前から2.8%減少している。
企業 動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	輸送業（経営者）	取引先の様子	・燃料の高騰の影響を受けて、競争相手のちょっとした足踏みにより、状況が少し良くなっている輸送会社もあるが、これが長続きするかどうかは分からない。
	変わらない	金融業（企画担当）	それ以外	・中小企業の設備資金は低迷している。企業収益は原材料価格の上昇で厳しく、賃上げや賞与なども低率となった。ガソリンや食料品などの生活必需品の値上がりもあり、家計の節約志向も強い。洞爺湖サミットも間近となったが、今のところ波及効果も一部の地域と業種にとどまっている。
		司法書士	取引先の様子	・不動産取引や建物の新築等は低調なまま推移しており、景気は下降状況にある。
	やや悪くなっている	食料品製造業（団体役員）	それ以外	・イカ漁が解禁となったものの、燃料や資材の高騰から漁業生産者の経営は一段と厳しい採算状況となっている。また加工業者も製造コストの上昇により、価格交渉を行っても、販売製品の内容量を減らして販売している。
		食料品製造業（役員）	受注価格や販売価格の動き	・引き続き受注は活発だが、以前より動きがやや鈍くなっている。しかしながら価格改定は依然として難航している。値上げができないので、粗利益率がどんどん低下しており、体力勝負をしている状況にある。
		家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・住宅の新築着工件数の減少が家具市場に影響を与えている。
		出版・印刷・同関連産業（役員）	受注価格や販売価格の動き	・原材料ほか、すべての商品が値上げに向かっているが、他社との競争から価格への転嫁が難しい。
		輸送業（支店長）	取引先の様子	・建築、土木については、販売量や受注の大幅な減少、使用する資材や燃料の大幅な上昇で収支が悪化しており、改善の目途が立っていない状況にある。こうした状況のなか、一部の本州大手荷主においては、石炭などのエネルギー資源を大量に買い付けており、その部分の物流が近年にないほどの大幅な増加となっている。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・第1四半期の販売量の伸びに明らかな鈍化がみられる。
その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）		取引先の様子	・燃料や資材の値上げにより、やり繰りが厳しくなっていると話をよく聞く。	

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
	悪くなっている	その他非製造業 [鋼材卸売] (役員)	受注価格や販売 価格の動き	・製品の値上がりとともに品薄状態が続いており、発注予算が合わないため、取引の中止や保留が増えている。受発注金額は変わらないが、材料を含めた消費財の取引が減少しているため、収益を圧迫している。
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	学校[大学] (就職担当)	求職者数の動き	・企業の採用活動がおう盛で、学生も複数の内定を得ているケースが多い。その一方で、内定を獲得できない学生もいる。
	変わらない	求人情報誌製作 会社(編集者)	求人数の動き	・本州方面への派遣・請負の求人広告件数が約3割程度減少したものの、地元の求人件数は弱含みながらも現在のところ堅調に推移している。
	やや悪くなっている	人材派遣会社 (社員)	採用者数の動き	・企業の中途採用ニーズに極端な落ち込みはないが、採用に対しての慎重さが増している。企業ヒアリングで聞く限り、業績が大きく落ち込んでいるようではないが、経費については慎重な態度であり、人材の採用について、人件費と採用による効果を厳しく精査しており、なかなか採用に結び付かない状況にある。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・情報通信業、運輸業以外のほぼすべての産業で求人数が減少しており、有効求人倍率も11か月連続で前年を下回っている。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数は前年を15.0%下回り、3か月連続の減少となった。主要産業すべてで新規求人数が減少している。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・5月の新規求人数は前年を9.9%下回り、前月との比較では12.0%の減少となっている。新規求職申込件数は前年を3.1%下回り、前月との比較では29.6%の減少となっている。月間有効求人倍率は前年と同率の0.42倍となっており、前月を0.02ポイント下回っている。
		悪くなっている	求人情報誌製作 会社(編集者)	求人数の動き
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・5月の有効求人倍率は0.36倍であり、6か月連続で前年を下回っている。新規求人数は前年を24.8%下回っている。

2. 東北(地域別調査機関:(財)東北開発研究センター)

(- : 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	良くなっている	コンビニ(経営者)	来客数の動き	・4月以降右上がりの好調が続いている。来客数に変化はみられないものの、客単価が上昇している。これは商品価格が値上がりした影響とみられる。
	やや良くなっている	コンビニ(経営者)	来客数の動き	・タスポの導入に伴い、5、6月の売上、来客数は前年比でプラスに転じている。ただし、客単価は横ばい状態である。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・コンビニは、「タスポ特需」と言うべきか、タスポを保有していない客の来店が増えている。
		コンビニ(エリア担当)	販売量の動き	・タスポ導入により、自動販売機から店頭でのたばこ販売に客が流れており、売上が伸長している。
		住関連専門店(経営者)	販売量の動き	・岩手・宮城地震の発生で耐久消費財の売上に影響するのではないかと心配しているものの、前月受注した商品の納入があり、今月の売上が極端に落ち込んでいないことは無い。
		一般レストラン(経営者)	販売量の動き	・2、3か月前までが営業開始以来最悪の状態であったため、それとの比較では多少良くなっているだけで、水準的に景気が良いわけではない。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・受注量は10月分まで確保されている。前年の状況が悪過ぎたこともあるが、ほぼ倍増である。
変わらない	一般小売店[医薬品](経営者)	お客様の様子	・ボーナスの時期になっているはずであるが、客からそのような話題は聞かれない。繁華街であるにもかかわらず夜は人がすっかり消えてしまい、定刻よりも早く店を閉める店舗が多くなっている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・当店の客には高齢者が多いため、店頭の状態も年金支給に大きな影響を受ける。高齢者の医療制度施行の影響で、4月の年金支給日後には激しい落ち込みを経験したが、今月は、それなりの活況を回復している。数字的には良いとは言えないが、消費意欲にはそれなりの力強さを感じている。
		一般小売店〔カメラ〕（店長）	販売量の動き	・新製品の発売が一段落したカメラなどの販売は、小休止の状態になっている。写真プリントは、前年よりは若干良い傾向にあるものの、イベント、行楽なども無く落ち着いている。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・客が買わない状況はほとんど変わっていないが、優良客の来店は大きく変動していない。フリー客の減少、買い控えはとどまることを知らないが、量販店やショッピングセンターに流れている様子もない。衣料品は、物価の上昇や原油高騰といった経済状況に大きく影響されている。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・来客数は若干減少しているが単価の上昇がみられる。様々な物の価格上昇の影響が、売上は堅調であるが、今後の動向を注目している。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・6月の販売平均単価は、生肉、加工食品、乳製品等は5%強上昇している。単価が上昇した商品の買上点数は低下しているが、低単価の商品の売行きは良いため、全体的な推移は変わらない。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・5月のタスポ導入以来、郊外に行くほど売上、来客数、客単価が伸びている。逆に仙台市中心部の店舗では、たばこだけを購入する客の来店が増えて、結果的に客単価の低下を招いている。このように、現状の変化は制度上の問題であり、景気そのものは変わっていない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・タスポ効果がまだ続いており来客数は増加しているものの、他の商品に伸びはあまりみられず、たばこだけの売上が増加している状況である。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・客には派遣やパートなど、短期契約社員が依然として多い。その人たちは身分が不安定であるため、収入が減少しており、売上増に結び付きにくい。
		衣料品専門店（経営者）	それ以外	・小売店や製造販売店の廃業、売上減少に伴い、連鎖的に取引先の問屋が廃業するなどしており、景気の良い話はまるで無い。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・世の中の景気が悪くなっているとよく聞かすが、今月については気温が上昇したためか、夏物衣料の売行きは比較的順調に推移している。客は単価の安い物を探している傾向があるものの、確実に購入意欲を持って来店している様子であり、サマースーツ、半袖シャツ、クールビズ関連商品などが売れている。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・買上客数は増加しているものの、ビジネス衣料、カジュアル衣料共に必要最小限の購入にとどめている傾向が強まっている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・5月末に発表した新型車や主力の小型車が販売の中心となっているが、軽自動車の販売は伸び悩んでいる。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・車の状態が悪くなっているにもかかわらず、車検を通して乗り続ける客が増えている。
		その他専門店〔化粧品〕（経営者）	来客数の動き	・天気も良くなり人の動きは出てきたものの、先行きに対する不安や原料資材の高騰などにより、弱い景況感は続いている。
		その他専門店〔呉服〕（経営者）	お客様の様子	・客の話では「収入が少なくなっている」とのことであり、単価の安い物を選んだり、購入を控えたりしている。
		その他飲食〔弁当〕（スタッフ）	販売量の動き	・原材料高騰のためか、市内の至る所で販売価格の「値上げ」が目につく。消費者の購買は慎重になっており、売上は前年の9割を下回る厳しい状況となっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊部門は、前半は大型国際会議出席者の宿泊で好調な滑り出したが、後半は新規ホテルのオープンもあり個人客が伸びず失速している。レストラン、一般宴会は健闘している。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・一部の建設業界には景気回復の兆しがみられるものの、それ以外からは良い話が聞こえない。

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
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・閉店が予定されている大型店でのセールは活況を呈しているが、商店街全体としては来街客の減少が感じられると共に、購買客の減少は顕著になってきている。
商店街（代表者）		お客様の様子	・商店街全体における売上は前年同月比マイナス3%程度にとどまっているが、10%以上落ち込んでいるような感覚であり、好調な業種が見いだせない。	
一般小売店〔医薬品〕（経営者）		販売量の動き	・来客数にはあまり変化がみられないものの、1人当たりの買上個数には減少がみられる。それに伴い客単価の低下もみられる。	
一般小売店〔雑貨〕（企画担当）		来客数の動き	・改正建築基準法の影響で、インテリア関係、収納、照明など、家の中に置く商品の売行きが落ち込んでいる。	
百貨店（売場主任）		単価の動き	・年金、ガソリン高騰などの問題は少し落ち着いてきているものの、購買の姿勢はシビアなままである。夏物はチュニック、ワンピースなどトレンドの物は前年を上回っているが、単品買いが目立っている。	
百貨店（企画担当）		販売量の動き	・前年の秋ごろから衣料品や服飾雑貨を中心に売上が漸減していたが、今年の春先からは単価の高いスーパーブランドの売上も悪くなっている。一部のブランドでは単価改定があり、予想以上に販売数量が減少している。	
百貨店（広報担当）		販売量の動き	・ガソリンの値上げなどで節約ムードが高まっており、客の買上点数が減少している。	
百貨店（販促担当）		お客様の様子	・ラグジュアリーブランドについては、値上げ前の一時的需要もあり前年の売上を上回っているが、美術、工芸品の売上は前年の約半分である。	
百貨店（経営者）		販売量の動き	・衣料品だけではなく、食料品などの日常品についても販売状況が芳しくない状況になっている。	
百貨店（経営者）		来客数の動き	・主力客であるミセス層の来客数減少が目立ち、婦人服の販売が苦戦している。	
スーパー（経営者）		販売量の動き	・諸物価の高騰など、客の心理にプラスになる要因が1つも無い。	
スーパー（店長）		販売量の動き	・燃料費、原材料費の値上げに伴い、食料品の価格の上昇は加速している。消費者の買い控えが多く、販売は低迷している。	
スーパー（店長）		販売量の動き	・原油高に伴うガソリン価格の値上げや、原材料の高騰に伴うメーカー品の販売価格の値上げがあるため消費の低迷は続いており、店舗においては買上点数、売上の減少がみられる。	
スーパー（店長）		単価の動き	・ここ半年間くらいは販売点数が増えているものの、一品当たりの単価は前年比5%程度低下しているという珍しい現象がみられる。つまり、消費者は必要な物の購入を、低単価の商品に切替えているということである。	
スーパー（店長）		販売量の動き	・3か月前と比較すると、客1人当たりの買上点数の減少が非常に大きい。商品の値上げに伴う買い控えとみられ、景気は下向きである。	
衣料品専門店（経営者）		お客様の様子	・セール前の買い控えが顕著であり、また、セール期に入ってから、少しでも良いものを安く買い求めようと、買い回りが非常に多くみられる。	
衣料品専門店（総務担当）		来客数の動き	・来客数が、予算、前年実績、3か月前実績などと比較して、およそ15%程度下回っている。	
家電量販店（店長）		単価の動き	・販売数量はあまり減っていないものの、単価の低下がみられる。客は安い物を買いたいようになっている。	
乗用車販売店（経営者）		販売量の動き	・ガソリン高騰が新車購入のマインドを冷やしている。燃費の良いコンパクトカーへの買い換え促進が、できそうでできない状態である。	
乗用車販売店（経営者）		来客数の動き	・新型車発表によって一時的に来客数が増えたものの、月末には収束していつもの閑散としたイベントが続いている。商談客からの断り文句は、依然として「物価高」を挙げるケースが多い。	
その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・ピヤガーデンなど夏に向けてのビール商戦が始まり、販売量が若干上昇傾向にあったが、暑い日は長く続かず肌寒い日があるなど天候が不安定なため、勢いが付かないでいる。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 [白衣・ユニフォーム] (営業担当)	販売量の動き	・ガソリンの値上げが大きく影響しているほか、岩手・宮城地震の発生もあり、購買意欲が低下している。企業は経費削減に取り組んでいるため、従来は毎年発注があった取引先が発注を見合わせるケースも出ている。
		その他専門店 [ガソリンスタンド] (営業担当)	販売量の動き	・原油価格の高騰の影響から、ガソリンなどの販売価格の値上げが続いており、セルフスタンドはまだ良いが、フルサービスの店舗の販売量が激減している。通勤、レジャーにおいては、節約を超越して「使わない」選択をするようになってきている。
		その他専門店 [ガソリンスタンド] (営業担当)	お客様の様子	・暫定税率が復活してから客の買い控え、すなわち車の乗り控えがみられる。
		一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・当社はロードサイドの店舗が多い外食産業であるため、自動車を利用して来店する客が多いのが特徴であるが、最近のガソリン価格高騰の影響もあって来客数が減少している。
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・3か月間の企画が終了して館内が閑散としているところに岩手・宮城地震が発生した。施設への被害は無かったものの、予約や問い合わせの電話は半減し、入込数は前年の改装工事期間中よりも少ない。特に、関西方面からの問い合わせはぱったりと止まっている。地元客と関東以北からの客で、何とか乗り切っているような状況である。
		都市型ホテル (経営者)	来客数の動き	・株主総会のシーズンであったが、総会後に行われる会食、会合などでも利用者の減少がみられる。飲食関係の出足も悪く、例年と比較して5%程度の売上ダウンがみられる。
		都市型ホテル (スタッフ)	お客様の様子	・土曜日などの休前日はそれなりの入客があるものの、平日に関してはにぎわいが少なくなっている。駅前に立地しているが、乗降客数の減少も目に付くようになってきている。
		都市型ホテル (スタッフ)	お客様の様子	・岩手・宮城地震の影響でイベントの中止が発生している。また、材料費の値上がりによる経費上昇を販売価格に転嫁できず、利幅も少なくなってきている。
		旅行代理店 (従業員)	販売量の動き	・団体・個人旅行共に、受注量が前年同期よりも少ない。
		遊園地 (経営者)	来客数の動き	・小学生などの団体客はほぼ予定どおり来園しているが、岩手・宮城地震の心理的影響もあるのか、一般の来客数は弱含みで推移している。
		競艇場 (職員)	単価の動き	・客単価の低下とともに、客の滞在時間も短くなっている。
		美容室 (経営者)	来客数の動き	・来客数は一定幅での減少がずっと続いていたが、今月については岩手・宮城地震の影響もあるのか、減少が急激になっている。
		美容室 (経営者)	単価の動き	・物価の上昇に伴い、様々なメニューのオーダーが少なくなっている。
		美容室 (経営者)	来客数の動き	・原油高騰、物価上昇の影響が、直接的に来客数の減少につながっている。
	悪くなっている	商店街 (代表者)	単価の動き	・単価が下がってきている。官公庁でも落札価格が厳しく、中小企業ではとても対応できない。そのため、公共事業を請け負っている会社の倒産が相次いでいる。
		一般小売店 [茶] (経営者)	それ以外	・マイバッグ運動の会合でも「食料品価格は確実に値上がりしている」「生活に欠かせない物ほど特売から外れる」という声が聞かれる。また、市内の飲食街も閑散としており、今月だけでも2、3軒は閉店している。
		百貨店 (営業担当)	お客様の様子	・母の日、及び父の日の結果を踏まえると、本来は百貨店の強みであるはずのギフト需要においても、かなりの単価ダウンがみられる。その時期の来客数自体も減っており、商業環境は良くない。
		百貨店 (経営者)	販売量の動き	・アパレル部門は前年比90%を下回るレベルで大苦戦である。気温が上がらない影響もあるが、客は明らかに買い控えている様子である。特に高額品が厳しい状況である。
		スーパー (経営者)	販売量の動き	・ガソリン、食料品などの値上がりにより、来客数は過去最大の減少幅となっている。客単価、買上点数など、その他の指標についても大幅に悪化している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・ガソリン価格は1リットル当たり176円を超え、生活防衛の動きはますます強まり、買い控え、買い回りが多くなっている。また、タスポ導入の影響で、自動販売機でのたばこ売上は低下している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・果物やし好品の動きが悪く、節約のムードがみられる。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・ガソリンなど諸物価の値上がりの影響があり、客単価は少しずつ低下している。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・今年に入ってから客単価の低下傾向が続き、今月も前年同月比95%と低下している。売上が良いのはたばこだけであり、それ以外の商品への支出は切り詰められている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・年金支給日以降の数日間は来客があるものの、それが続かずに来客数が少ない日が多く、苦戦している。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・相次ぐ値上がりで生活防衛型の消費に拍車がかかり、早い時期からセール待ちの様子がみられている。早くも夏物のセールを始めている同業店も出ている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・物価の高騰、岩手・宮城地震の発生などにより、ビジネスマンの消費意欲が低下している。また、クールビズの普及によりスーツ需要が縮小している。
		家電量販店（従業員）	販売量の動き	・夏が近づいているにもかかわらず、季節商材、特にエアコンの売行きが非常に悪い。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・低燃費車、省エネ車は底固く推移しているものの、ガソリンを始めとした諸物価の高騰の影響を受け、イベント時における来場者はじわじわと目減りしている。サービス入庫については必要最小限の整備しか行われず、用品の販売も低下しているなど、車両販売、サービス共に前年割れの厳しい状況である。
		その他専門店〔酒〕（営業担当）	販売量の動き	・原油を始めとする様々な原価高騰の影響もあり、5月から飲食店向け販売の落ち込みが特に激しいため、各方面で企画を立ち上げるなど対応を急いでいる。秋田では、岩手・宮城地震の直接的な被害はほとんどなかったが、観光関連を中心に長期にわたる経済被害を受けており、非常事態と言ってもおかしくない状況である。
		高級レストラン（経営者）	お客様の様子	・岩手・宮城地震に伴い、大量のキャンセルが発生している。そればかりではなく、前月の後半あたりから急激に流れが変わったかのように、どの業種についても客の様子が明らかに悪くなっており、経済状況の冷え込みを感じている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・岩手・宮城地震の影響があるのかもしれないが、ディナータイムの来客数が極端に減っている。2、3か月前も状況は良くなかったが、それよりも悪化している。
		一般レストラン（経営者）	それ以外	・当店のある繁華街の夜の人口は、一時期は2万5千人を超えていたものが、現在では1万人程度にまで減っているとのことである。1.8リットル3千円だったサラダオイルが今は約5千円になるなど、全体の仕入価格は30%程度上昇している。来客数の減少と仕入価格上昇のダブルパンチで、状況はかなり悪くなっている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・6月14日に発生した岩手・宮城地震の影響で、6月後半から多数のキャンセルが発生しているほか、新規予約も極端に減少している。6月だけで約20%の売上が減少、7月では少なめに試算しても30%以上の売上減少が予想される。行方不明者の捜索や、災害現場の報道が続くなか、予約が回復する兆しはない。秋の観光キャンペーンで何とか雰囲気を変えられないかと、期待をつないでいるのが現状である。
		タクシー運転手	単価の動き	・遠方の客が少ない。例えば、昨日は20人程度の乗客があったものの、ほとんどが近距離である。
		通信会社（営業担当）	単価の動き	・ガソリンなど燃料費の高騰により、消費動向が低迷している。買い控え傾向にある。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・岩手・宮城地震の影響により団体客のキャンセルが発生している。東北地方への旅行が避けられる傾向があり、来客数が激減している。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	販売量の動き	・この3か月間の物価上昇には目を見張るものがある。価格上昇した商品だけでなく、価格転嫁できなかった商品を含め、売上は全体的に縮減している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	土石製品製造販売（従業員）	それ以外	・岩手・宮城地震による震災復興へ向け、突発的な発注が増えている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・盆前という季節的な要因もあるが、物価上昇の天井が不透明なため、「今のうちに」という駆け込み的な要素もある。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・販売単価は前年よりも下降傾向にあるが、既存ユーザーへの契約継続へ向けた努力の成果もあって、一定レベルの利益を保っている状況にある。
	変わらない	電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・業種によって景況に大きな差が生じている。工業団地内の状況は、建設機械の部品加工業では繁忙を極めているのに対し、半導体関連はどん底の状態である。全体的に原油高騰に伴う諸物価の上昇もあり、景気は悪化傾向を一段と強めている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・食いつなぐのがやっとという、自転車操業的な中小企業が多い。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・県内の法人向け貸出は、前年比マイナス2%程度で推移している。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・チラシの折り込みは増加しているものの、一方で経済的な理由から新聞購読を中止する自営業者が複数いるなど、どちらとも言えないような状況である。また、チラシの微増は中央資本や通販によるものであり、地元からの依頼は少ない。
		公認会計士	取引先の様子	・取引先の今月の経営状況から判断すると、小売業は前年比での売上は低下しているが、3か月前と比較すればさほどの下落はみられない。建設業は設備関係、土木関係共に売上等は低い水準で推移している。
		その他非製造業〔飲食料品卸売業〕（経営者）	取引先の様子	・岩手・宮城地震が発生したが、天候も夏らしくならず、何を売ってよいのかターゲットが分からないような状況である。また、ガソリンや食料品などの値上げに関する報道も多く、購買活動に結び付かない。
	やや悪く なっている	農林水産業（従業者）	それ以外	・農薬など値上がりしている農業資材が多く、大変な状況になっている。
		農林水産業（従業者）	それ以外	・農業機械用の燃料だけでなく、肥料も急激かつ大幅に値上がりし、経営圧迫要因となっている。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・アメリカでのBSE発生以来続いていた原料高で客離れが進行していたところに、ガソリン代や食料品の値上げの影響が重なり、受注量、販売量は著しく低下している。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・岩手・宮城地震の影響で、駅や松島の店舗で影響が出ている。
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・新製品を投入し受注額は前年より伸張しているものの、原材料の値上がりによる原価上昇が続いている。
		電気機械器具製造業（企画担当）	取引先の様子	・取引先からの仕事量が減少傾向にある。
建設業（企画担当）		受注価格や販売価格の動き	・「単品スライド」の適用等、価格交渉の環境は良い方向だが、民間工事における交渉環境は非常に厳しく、具体的に価格転嫁できない影響額が徐々に明らかになり始めている。	
輸送業（経営者）		受注価格や販売価格の動き	・依然として軽油の高騰が続いている。国土交通省の指導により、サーチャージ制度の導入について、荷主との交渉を検討はしているものの、厳しい状況が続いている。	
輸送業（従業員）		取引先の様子	・輸出入共に全体的に取扱量が落ち込んできている。毎日定期的にあった貨物が、週何回かにまとめて発送するようになってきている。	
金融業（広報担当）		取引先の様子	・印刷業者、デザイン業者と取引があるが、いずれも前年に比べ受注量は減少、受注価格は低下している模様である。	
経営コンサルタント	取引先の様子	・栗原市の農家は岩手・宮城地震により壊滅的な打撃を受けている。保険が適用されないことが追い打ちをかけている。		
コピーサービス業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量は前年に比べて減少傾向に歯止めが掛からない状況である。また、店頭での来客数も減少傾向であり、在来のコピーサービスについては、各企業での内製化が進んでいるため、受注がほとんど無くなっている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他非製造業 [飲食料品卸売業] (経営者)	受注量や販売量の動き	・燃料や生活品の物価上昇に伴う景気後退感が、飲酒動機に悪影響を及ぼしている。
		その他企業 [企画業] (経営者)	取引先の様子	・取引先のほとんどが資材の値上げで苦しんでおり、当社への仕事については値下げを要求している。
	悪くなっている	出版・印刷・同 関連産業 (経理担当)	受注量や販売量の動き	・売上は前年同月比マイナス10%程度の状態が、6か月以上も続いている。
	一般機械器具製造業 (経理担当)	受注量や販売量の動き	・自動車部品については、国内市場の低迷と北米市場の悪化により、低調になっている。さらには、円高が定着したことにより、採算が悪化している。	
	広告業協会 (役員)	取引先の様子	・不動産関係は販売不振のため、広告出稿がかなり減っている。また、遊技場関連も広告を減らしており、地元広告業界は一段と厳しい状況になっている。大手の広告会社はこの秋オープン予定の商業施設に期待を寄せているが、地場の小規模会社はその恩恵にあずかれない。	
	広告代理店 (経営者)	受注価格や販売価格の動き	・原油高、原材料高の影響で取引先の経費削減に拍車がかかっている。広告は全体の発注量減少に伴い、当然のことながら発注額も減少している。	
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	新聞社 [求人広告] (担当者)	求人数の動き	・全体的に停滞感がある。京阪からの求人数は増えており、雇用機会は増えているものの、景気の高揚までには至っていない。この先の大型商業施設のオープンやデスティネーションキャンペーンに期待している状況である。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・求人数の減少幅が、前月と同じ状態で継続している。
	やや悪くなっている	職業安定所 (職員)	周辺企業の様子	・道路特定財源関係で工事の発注が止まった影響により経営の維持ができなくなった建設会社が出始めている。また、4月にあった県内大手建設会社の倒産の影響を受けて、事業活動の縮小を余儀なくされている会社も出ている。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・新規求人数が2か月連続で減少している。
		職業安定所 (職員)	周辺企業の様子	・採用活動が消極的であることに加え、少人数であるが、雇用調整を行う企業が散見される。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・新規求人数は、全数、常用、臨時、パート共に減少している。公共投資の減少に苦しむ建設業や、原油、資源価格高騰の影響が大きい製造業、運輸業の求人数に減少傾向がみられる。
	職業安定所 (職員)	求人数の動き	・新規求人数は、前年同月と比較して減少傾向が継続している。特に、ここ数か月は大幅に減少している。	
悪くなっている	人材派遣会社 (社員)	雇用形態の様子	・日雇派遣に関する行政の制約から、いわゆるスポット派遣やイベント派遣が激減しており、悪化要因となっている。	

3. 北関東 (地域別調査機関 : (財) 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	良くなっている	コンビニ (経営者)	来客数の動き	・成長の原動力になったのはタスポカード効果である。今はその勢いが止まらない状況である。タスポカード導入の前から入念な準備を従業員全員に徹底できたことで、売上が143%、来客数が132%と素晴らしい数字が上がっている。
	やや良くなっている	商店街 (代表者)	来客数の動き	・6月から新店舗ができ、移転した。新しい店舗には駐車場があり、来客数は増えている。
		百貨店 (営業担当)	販売量の動き	・紳士アパレル、婦人アパレル共に商品の値上げ等で、業界全体が非常に厳しい状況が続いている。当社においては、特殊なブランドを含めて非常に好調に推移して全体をリードしており、全体の数字が上がっている。
変わらない	スーパー (統括)	販売量の動き	・値上げになっている原価に対して売価への反映ができていないため、利益を圧迫している商品が多い。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（統括）	販売量の動き	・原油価格の高騰により、一部の漁船が休漁、廃船に追い込まれる等で、マグロやイカを始めとする水産物の値上がりが見え化してきているが、販売量は落ちていない。値上げに敏感になっている消費者の買物頻度は上がってきており、買上点数の落ち込みなど商品選択にシビアさはあるが、消費意欲はおう盛である。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・6月からのタスポカード導入で自販機が使えなくなったことで、タバコを購入する客は大幅増えてきたが、それも前半だけである。後半になったら特別大きな動きはなくなり、落ち着いてきた。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・宿泊については、客室の改装を行っても、なかなか単価を上げることができない。市内のホテル全体が安価な料金を設定しているために、思い切った料金の値上げができない状態である。また、懇親会でも4千円、5千円という会費がほとんどで、6千円以上の料金にはならない状態である。
		タクシー運転手	販売量の動き	・昼間の通院や買物の利用客は固定されているが、駅の客待ち、夜間の流しは苦戦続きである。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・3か月前と比べても来客数の動きは前年比でほとんど変わらない。客単価に関しては、依然低調気味の横ばいで、客の様子にしても同じ状態であり変わらない。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・来場者数が去年と同じである。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・当店及び近所の店に聞いても車での来店客が減っているとの声が多い。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・何もかも値上がりの状態になっている。大型店やスーパーも値上げしたり、個数を少なくして販売しており、客も必要な物しか買って行かない。
		一般小売店〔青果〕（店長）	販売量の動き	・例年6月は梅の売上で貢献するが、今年は、過去十数年で一番売れていない。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・商品群別に見て、特に、衣料品の不振が顕著であり、売上減の大きな要因となっている。また、中元ギフト商戦がスタートしているが、前年実績を確保できていない状況である。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・ガソリン、食材等の値上げに伴う消費マインドの低下により、婦人衣料、紳士衣料等の衣料品販売量が極めて大きく落ちている。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・6月は天候不順のため、衣料品関係が非常に悪かった。前年比で9割の実績である。季節商品、水着関係の出足が非常に悪い。
		スーパー（販売促進担当）	販売量の動き	・客の生活防衛の買い方に合わせ、店も価格を出しているため、食品については前年並みで推移している。衣料品については、気温が前年に比べ低めに推移しているため動向が特に厳しい。ただし、来客数については戻ってきている傾向があり、客単価の問題となっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・今年は梅雨が長いせいか、雨が長く観光客数が少ない。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・相次ぐ値上げにより、バーゲンセールをしても買い控えが目立っている。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・毎年恒例のDMセールを開催したが、前年比で販売数が約26%、来客数が約10%減少した。
		自動車備品販売店（経営者）	来客数の動き	・得意客は必ず来てくれているが、新規やフリーの来客数は例年より少ない。
		住関連専門店（仕入担当）	販売量の動き	・衝動買いの比率が下がっている。必要な物の購入に限定する傾向が高まっている。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・宴会に参加する客の減少や会話の中身等から景気はやや悪くなっていると判断している。また、売上金額が減少している。
		一般レストラン（経営者）	それ以外	・毎月の売上は維持しているものの、経費の割合が多く、経営が苦しくなっている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・夜の居酒屋の部は相変わらず悪いが、先月末からランチの来客数も減ってきている。開店以来極端な増減は無く推移してきたが、急に減ってきており驚いている。いろいろと値上げが相次いでおり、社員が昼食代まで切り詰めるようになってきているのではないかと。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・ガソリンの高騰と合わせて、食品類すべて値上がりし、今では、客はこれまでと比較して3回に1回くらいしか顔を出さなくなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・原油価格高騰による、燃油サーチャージの変更により、海外旅行申込が途絶えている。
		旅行代理店(支店長)	お客様の様子	・8月のお盆に向けた飛行機予約の動きが非常に鈍い。特に、海外旅行は苦しいスタートを切っている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・土曜、日曜などは利用客が少なく、2時間に1回の営業となる。
		美容室(経営者)	販売量の動き	・5月が前年度比6%減とあまり良くなく、その売上と今月はほぼ同様である。前年度よりは悪いところで落ち着いている。美容室に限らず町の商工業者はどこも元気がない。当店は駅前通りだが、人が歩いていない。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・蒸し暑くなったので、低価格のカットをする客が増えている。週末だけ込むようになったが、普段の日は空いている。
		その他サービス[自動車整備業](経営者)	来客数の動き	・車検の台数が、1~3月までの様相とは一転して、新年度に入った途端に3~4%減少している。
		設計事務所(所長)	来客数の動き	・上期前半が終わり、受注があると予測していたが、受注できない、計画していた仕事が取れない厳しい状況にある。
		設計事務所(所長)	来客数の動き	・電話での照会も訪れる客もない。開店休業の状態である。
		住宅販売会社(経営者)	お客様の様子	・引き合いも多少増えてきたように見えるが、実際にはなかなか成約にはならない。売れ残っている分譲地等もあり、かなり苦戦している。
		住宅販売会社(経営者)	販売量の動き	・販売量の落ち込みに加えて、来客数、電話、メール等での問い合わせが減少傾向にある。
	悪く なっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・当店が所在するのは、中心街のメインストリートであるが、日中から人通りの無い時間帯が長く、商店街の体をなしていない。
		一般小売店[衣料](経営者)	販売量の動き	・地域の学生関係の販売店であるため、今の時期は新学期が終わり、低迷することは必然である。そういった意味で販売の動きが悪く、官公業の関係も低迷している。
		百貨店(総務担当)	お客様の様子	・65歳から上の来客数が減少している。チラシの目玉商品以外は買って行かない。1人当たりの単価はかなり落ちている。
		衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・来客数、客単価、商品単価、すべての面で悪化の一途をたどっている。4月以来3か月間下落の一途である。
		衣料品専門店(販売担当)	来客数の動き	・年金問題、サブプライムローン問題、原油高など、家計や台所まで直撃している。通常お金が入ったら買物をしたい衝動に駆られるが、それを抑えて買物に出てこないという話を聞く。それだけ家計を直撃している。
		家電量販店(店長)	来客数の動き	・来客数が回復しない。前年比で85~90%と大幅に減少している。さらに客単価ダウンが進んでいる。商品自体の値段については、原材料の高騰の影響は、まだ出ていない。
		高級レストラン(店長)	販売量の動き	・6月の後半になってから売上の落ち込みが激しい。多くの客の話によると、当店以外の近隣の店舗や県内全域の経営環境や景気も目に見えて急速に悪化している。
		観光型ホテル(営業担当)	来客数の動き	・台湾等、海外からの観光客が大幅に増えているが、国内の落ち込みをカバーできるほどではない。
		都市型ホテル(経営者)	来客数の動き	・平日の個人客は減少が続き、前年比で20%減が続いている。
		タクシー(経営者)	お客様の様子	・昼も夜も動きが悪く、前年同期と比べて、3%の減少である。
観光名所(職員)	販売量の動き	・別荘の販売状況を見ると、高額な新築物件は以前に比べると大幅に減少しており、ほとんど動きが無い。比較的低額の中古物件に多少の動きがある程度で、全般的に非常に低調である。		
ゴルフ場(支配人)	単価の動き	・営業地域が狭い上に、集客営業コースが隣接県を含めて非常に多くなり、プレー料金がますます低下している。また、名義書換えによる新規の入会者も非常に少なくなっている。		
設計事務所(経営者)	単価の動き	・昨年6月20日の建築基準法の改正で、構造事務所への外注費が増大している。また、耐震の仕事の増加で構造設計外注の期間がままならない。		

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	
企業動向関連	良く なっている	-	-	-	
	やや良く なっている	その他製造業 [環境機器] (経営者)	受注量や販売量 の動き	・小規模だが開発、製造、販売、保守と自社で全国展開できるようになっている。新開拓の環境機器は順調に製作、納品が続いている。	
		経営コンサルタント	それ以外	・物価高、資源や物資の供給制約が進行するなかでも、消費意欲が増しつつある部分が見受けられる。食、衣、住、車などのニーズは堅いものがあり、移動も活発化している。	
	変わらない	金属製品製造業 (経営者)	取引先の様子	・特殊車両等自動車業界、工作機械や産業機械等の機械業界では、このところ増産傾向で、利幅の多い大型の機種を引き合いが多い。また、特殊車両では上期7、8月は3割方が下方修正である。	
		輸送業(営業担当)	取引先の様子	・前年並みの輸送量確保はしているものの、燃料の高騰で利益は減少している。しかし、方面別の荷物の抱き合わせなどを行い、利益の確保を行っている。	
		新聞販売店[広告](総務担当)	それ以外	・ガソリンスタンドで、ハイオクガソリンを使用する車にレギュラーガソリンを入れる人が目につくようになっている。社内では、ガソリン価格は以前のような価格には戻らないだろうと、普通自動車から中古の軽自動車に変えた社員が2人いる。チラシ出稿量は前年比85%で12か月連続して前年実績を下回っている。	
	やや悪く なっている	食料品製造業 (製造担当)	それ以外	・石油関連商材の高騰に伴い、消費者は安い物に手を伸ばしているが、スーパーでは当社商品が値上げにより仕入れがカットされ、さらに、安い物を他県から探されている状況である。周りの事情は同じはずなのだが、いまだに下をくぐる業者がいて、共倒れの危険性が潜んでいる。脱100円セールをしなければ、企業の存続はありえない。	
				窯業・土石製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き
		金属製品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・住宅用の部品の加工をしているが、受注量がものすごく少なくなっている。作っている品物が客に合わないということもあるが、それ以外にも全体的に住宅関係の部品を使う量が少なくなっているため、建築数も少なくなっている。	
		一般機械器具製造業(生産管理担当)	受注量や販売量の動き	・大型の建設機械に関連する分野の仕事は動きが見られるものの、その他の仕事に関して全般的に受注が大きく減少してきている。	
		通信業(営業担当)	取引先の様子	・取引先の店頭を見ても、ボーナス時期であるにもかかわらず集客が低く販売に苦戦している様子である。物価の高騰に合わせて消費者の財布のひもが固くなっている印象を強く受ける。	
		悪く なっている	出版・印刷・同 関連産業(経営者)	受注価格や販売 価格の動き	・紙の値段は上がっているのに、見積を掛けられ、どんどん値は下がる一方である。仕事量も減っている。
			化学工業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・取引先も購入の余裕がなく、注文が当社に入っていない。追い討ちをかけて製造原価が大幅に上がっている。特に石油関連製品の価格は2.5倍になっている。転嫁すべく価格の改定中だが、いまだ合意に至っていない。
	電気機械器具製 造業(経営者)		受注量や販売量 の動き	・3月の売上を100とすると4月が70、5月が50、6月が60くらいとなり、急激に落ちている。	
	電気機械器具製 造業(経営者)		受注価格や販売 価格の動き	・先月から主要取引先のボタン電話の受注減により、当社の受注も3割以上減少が続いている。それと共に、主要機種の10%の単価低減要請を受けている。	
輸送用機械器具 製造業(総務担 当)	受注量や販売量 の動き		・受注面では3か月で若干の伸びは見られるが、素材、原材料、原油高に伴ってガス関係が値上がりしており、約3年前の2倍以上となっており、収益が大幅に悪化している。		
その他製造業 [宝石・貴金 属](経営者)	受注量や販売量 の動き		・今月はユーザー対象の宝石展が数多く開催されたが来場者数、売上とも軒並み減となった。月の売上も前年比で減っている。		
建設業(総務担 当)	受注量や販売量 の動き		・当社は公共工事主体の建設業者で、4、5月は受注がゼロである。これは道路特定財源の期限切れによる要因と、公募型工事発注のため最低価格による数社からの抽選になる案件が増えたことに起因している。6月は最低価格で4社抽選による工事を1件運良く受注できただけである。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金融業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・先月に引き続き値上げなどで経費支出を圧縮することができないため、支払額が増加している。発注や量の見直しを行っても値上げ分で吸収されてしまうので、経費自体を削減することは非常に難しい。
		不動産業（経営者）	それ以外	・アパート管理の仕事で気が付くことであるが、引っ越しゴミの内容物に変化が表れている。徐々に、100円ショップ等、安価な物が多くなっており、生活が低所得化していることを間接的に裏付けている。
		広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・仕入先の材料費が上がることで、かなり経営を圧迫している状況である。しかし、当社も簡単に受け入れられない。もう、現状では様々なものが値上がりしている状況なので、利益を確保するのが困難である。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	学校〔専門学校〕（副校長）	求人数の動き	・学生に対する求人社数、及び人数共に前年度より増えている。また、参加企業が毎年減少していた企業合同説明会の参加企業数が増えている。不景気の際は福祉系の仕事を希望する者が非常に多かったが、現在は、希望者が激減し、景気の良さが出ている。
	変わらない	求人情報誌製作会社（経営者）	周辺企業の様子	・周辺数社の求人情報誌を見てみると、求人募集企業がダブっていて、いくつもの求人誌に掲載している。また、求人業種も偏っている。
	やや悪くなっている	民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・一部の液晶関連設備機器メーカーを除き、求人をけん引する製造業において、原材料の度重なる値上げに対して価格転嫁が難しく、社員採用に慎重な姿勢が目立ち、現有勢力で乗り切る判断をしている。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・採用のピークを過ぎ、企業も一段落といった感じで、求人がなかなか無い状況である。活動に乗り遅れてきた学生や内定に結び付いていない学生にとっては具体的な活動がしづらい。また、地域による格差もあり、採用活動は夏前後までずれ込み、この時期は厳しい。
	悪くなっている	求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・求人広告の申込みが、当社の取扱っている北関東一帯で極度に落ちている。そのなかでも、派遣業が各地区で募集広告を出していたが、ここにきて出稿が出なくなっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・求人広告で、正社員の募集が減少し、パート、アルバイトの募集が更に多くなっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は前年同月に比べ26%以上も減少しており、有効求人も25%以上の減少で12か月連続で前年同月を下回っている。

4. 南関東（地域別調査機関：（財）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	良くなっている			
	やや良くなっている	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・駅前再開発事業の職人の来客数が相変わらず多く売上が増えている。ただし、純然たる来客数の増加ではなく、同じ人が複数回来店するためであり、客単価は落ちてきている。
		旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・今月は申込みの電話が多い。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・2011年のアナログ放送停波についての認識が高まってきており、デジタルサービスへの加入が着実に増加している。
		その他サービス〔結婚式場〕（従業員）	来客数の動き	・同経営のレストランは6月からメニューの値上げをしたにもかかわらず、来客数が前年より増えている。近隣の飲食店もいつも混んでいる気がする。一時より外食する人が増えたようである。
	変わらない	一般小売店〔印章〕（経営者）	販売量の動き	・客の動きがあまり見えず、非常に厳しい。地域的なものなのか、当店の魅力がないのか、なぜなのかわからないが、来客数は非常に少ない。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	それ以外	・同業他社はあまり良くないと言っており、当社も単価が下がっているが、来客数で何とか補っている。個人消費に関しては財布のひもが固いと感じるが、6月の四半期決算で企業関係の需要がそこそこ見込めている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（副店長）	お客様の様子	・物価の値上がり感が強く、客の購買がますます慎重になっている。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・物の値上がりが激しく、買い控えにより本来は景気は下向きである。しかし、我々の業界の商品は必需品であるということと、値上げによって単価が多少上がっているため、3か月前と比べても良くはないがあまり変わっていない状況である。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・雨の日が多く、梅雨寒が多かったため、夏物商材の稼働が鈍い。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・やや天候不順な月であったが、来客数、客単価共に前年と比較して改善がみられない。相変わらず、セール品等の値打ち感のある商品の動きが良いのが目立つ。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・3か月前に比べて来客数は約10%近く増えているが、客は完全に目的買いのため、余分な商品は買わずに済ませてしまう。生活防衛の意識がとて高まっている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・婦人のおしゃれ着に対しての売上は前年より伸びている。しかし、肌着、靴下等に関しては安い物を買うなど、見えないところにはお金を使っていないという感じを受ける。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車整備は順調に入っている。販売は新型車が出て、6月はボーナスの支給月のため例年だと良いはずだが、前月同様3割ほど販売が落ちている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新型車の発表で来客数は増えたが、販売量に直接影響するほどではない。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・丸の内の再開発に伴う近隣地区への多様なレストラン出店による競争の激化も一段落し、来客数もまた元に戻りつつある。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・原材料高騰のためにランチをやめ、余力を活用してメニューのバリエーションを増やしたことで、夜のピーターが増え、利益率は微増している。
		都市型ホテル（支配人）	お客様の様子	・現状の客の動きに大きな変化は見られない。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・国内団体旅行の問い合わせ電話が非常に多く、3か月前と同じような状況である。比例して予約状況も前年比105%と、同じような数字になっている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・電話、ネットは堅調だが、テレビの加入獲得が厳しい状況が続いている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・ボーナス時期を迎え、かつ、オリンピックを控えているにもかかわらず、ケーブルテレビの契約数が今一つ伸びてこない。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・北京オリンピックを2か月後に控え、テレビの買換えに伴うケーブルテレビの契約は横ばいを確保している。
		パチンコ店（経営者）	競争相手の様子	・自社の店舗やライバル店の来客数等を見ても、さほど大きな変化はない。
		その他レジャー施設 [アミューズメント]（職員）	販売量の動き	・例年、この時期は閑散期というか、一年の中でも売れる時期ではない。また展示会等もなく盛り上がり欠け、前年並みの販売数量である。
やや悪くなっている		商店街（代表者）	お客様の様子	・雨に弱い地域であり、4月から週末のたびに雨が降るといった天気の悪循環も手伝い、やや悪くなっている。クレジットカードの取扱高も前年同月比でほとんど伸びていない。
		一般小売店 [家具]（経営者）	来客数の動き	・3か月前と比べて、メーカーからやはり値上げの通知が来ている。客も値上げに対して敏感になっているようであり、先行きもやや見通しが暗い。
		一般小売店 [茶]（営業担当）	販売量の動き	・来客数は2%減であるが、それ以上にギフト需要が減少しており、売上を大きく下げている。
		一般小売店 [茶]（営業担当）	販売量の動き	・新茶の時期が来て販売量が増えてくると予想していたが、今年はあまり販売量が増加してこない。一連の物価高騰によって企業や個人客の発注数も良くない。
		百貨店（管理担当）	お客様の様子	・食品等の生活必需品に関しては、チラシ等に掲載された商品を単品で購入する姿が目立つ。また、食品以外の商品も、生活に必要な物のみ購入し、消費を抑える傾向が一層強まっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・地下鉄新線の開業効果もあり、来客数は増加傾向にあるが、時間消費のみで、物品消費には結び付かず、売上につながっていない。特に、婦人服を始めとする衣料品にこの傾向が顕著である。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・起爆剤として地下鉄新線開通イベントで売上増を見込んだものの、期待値には届かず、厳しい状況は変わらない。売上、来客数共に減少傾向がみられる。イベントの来客数は多かったが、直接の購買動機には連動しなかった。食料品については来客数増の影響もあり堅調に推移するものの、中元の立ち上がりは厳しい状況である。アパレル関連の不振は継続しており、前年の売上を維持するにとどまっている。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・低温悪天候が続き、夏物は動きが鈍く、中旬ごろから早くもセール待ちの様相である。物産展などへの反応は良好であるが、中元商戦への関心は低い。
		百貨店（販売促進担当）	それ以外	・小麦、石油等の値上げ、株安等の経済状況に加え、天候不順や各地の震災等、マイナス要因が重なり消費に影を落としている。
		百貨店（営業企画担当）	お客様の様子	・食料品やガソリン等、身近な物の価格上昇により、出来るだけ出費を控える様子がかがえる。どの部門が悪いということではなく衣料品から雑貨、宝飾品、食料品に至るまで全体に厳しい状況である。中元売上も同様に厳しい状況である。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・原材料の高騰によって、いろいろな食材等も値上げとなっているが、それでも食品等の日々必要な物についてはそれなりの売上を維持している。しかしながら、婦人服を中心に衣料品関係が精神的、感情的な影響のためか、非常に厳しい状況にある。
		スーパー（統括）	お客様の様子	・客の様子を見ると、価格訴求、朝市、日替わり等の事前に価格を公表した商品については開店から行列を作っても買いに来ない状況であるが、その商品を取って、買い回ってすぐにレジに並ぶという、本当に価格に敏感な様子を感じられる。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・今月に入って来客数が大幅に減っている。入店してもプライスは見るが購買に結び付かない。従来であればボーナス商戦時期であるが、客がボーナスの気配を感じさせない。商店街全体的にも、客の動きが悪い。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・客のまとめ買いがなく、決め買いの意識が強くなってきている。
		家電量販店（営業統括）	単価の動き	・食品、ガソリン等の値上がり、個人消費鈍化に一層拍車をかける状況になっている。テレビを中心に購入顧客は増加しているが、購入商品の単価がここにきて更に低下する事態となっている。単価アップを接客の中で営業するが、財布のひもは固い。
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・老朽化したトラックの台替えて商談要請があり見積を提出したが、なかなか受注が決まらない。原油の高騰で燃料代が相当上がり、一時期の倍になっており、客は現状の古い車であれば何とか利益を確保できるが、新車を買ってローンを払いながらの商売ではなかなか利益を取れないようである。原油高騰のため景気が徐々に悪化しており、新車の売上もだんだん落ちてきている。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・景気低迷感がまん延して、購入意欲を阻害している。特にガソリン代の値上げが、買い控えにつながっている。当社の販売台数についても、前年を下回っている。ただし、修理部門はなんとか前年を維持している。
		乗用車販売店（渉外担当）	販売量の動き	・原油高騰に歯止めが掛からず、また原油価格が200円まで上昇するという情報もあり、買い控えの要因になっている。新車販売量は前年比1.5%減、中古車販売、サービス商品売上も微減であるが前年割れと見込んでいる。
		住関連専門店（統括）	販売量の動き	・来客数も減少しているが、販売量も1件当たりでかなり減っている。商品の特徴として価格がかなり上がっているため、買い控えが一般的になってきている。
		その他専門店 [ドラッグストア]（経営者）	競争相手の様子	・先月は記録的に悪い成績だったので、それに比べれば今月は少し持ち直している。ただし、競合店がもう1店オープンしたため最寄り店の来客数が前月比80%と厳しい状況である。

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
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・披露宴の平均参加率が、前年比8%ほど落ちている。今後も少人数婚礼が増える見込みである。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊数は微減、レストランの来客数が和、洋、中すべての店舗にて減少している。特に単価の高い和食の店舗の減少幅が大きく、土、日曜日の家族利用や夜の接待の利用減少が目立つ。また、バイキングなどの「食べ放題」と冠のついたお得感のある店舗の商品は減少幅が少ない。宴会場は会場の利用を効率よく案内でき、前年同月とほぼ同じ売上になりそうである。ホテル全体としては、レストランの売上減少がそのまま会社全体の減少につながっている。
		タクシー（団体役員）	お客様の様子	・気象状況により売上に違いが生じている。特に、雨の日の流し営業は、深夜の繁華街の出入が極端に少なく、普段駅構内に入ることがない車両も駅で稼働している状況であり、大変厳しい。
		通信会社（営業担当）	来客数の動き	・客向けに商品体感イベントを行っているが、6月度の来客数は過去最低である。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・契約件数、新築建物の建築件数が減少している。客が将来の物価上昇を見込み、消費を控えているようである。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・6月に入り、前年同期と比べて急に来場者の落ち込みが目立つようになっている。
		競馬場（職員）	販売量の動き	・総売上は、前年度比9%減少し、1人当たりの購買金額も同6%減少している。天候不順もあるが、大幅な減少である。
		設計事務所（職員）	それ以外	・公共、民間共に案件発注数の伸びがみられない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・土地の流通が悪くなっている。地価急騰のため、建売住宅や新築住宅が低迷している。また建材価格の高騰が収益を圧迫してきており、いずれも厳しい状況になっている。
	悪くなっている	一般小売店〔靴・履物〕（店長）	単価の動き	・一番に来客数が減っており、こここのところ客が顕著に単価の安いものを選んでいく。良い靴を履いていた客が安いメーカーのものにしたり、またそういったものを探したりという様子が非常に多く見受けられる。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・ガソリンや食料品の高騰で、身の回り品への価格意識が高くなっている。セール待ちが多く見受けられ、来客数が全体的に減少している。
		百貨店（販売管理担当）	来客数の動き	・来客数は今年度に入ってから減少傾向が続いており、特に最近では、会社勤めの客が来店すると推測される夕方からの時間帯の減少が大きい。
		百貨店（店長）	来客数の動き	・6月の来客数前月比92.0%、買上客数前月比87.2%と5月よりもマイナス幅が広がり、かつ前年を大きく割れていて、春以降の消費意欲の低下が更に進み厳しい状況である。天候要因としては梅雨入り（6月2日）が例年に比べて早く雨も多く、売上動向としては夏衣料品全般において厳しい状況が継続している。比較的好調であった食料品も前年割れの状況である。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・今月は来客数も前年の93.2%、売上目標についても96%、いずれについても未達であり、3か月前に比べると月を追うごとに数字が悪くなっている。
		コンビニ（経営者）	競争相手の様子	・今月も近隣の同業者が閉店した。売上の低迷、人手不足による賃金上昇等、一段と厳しさが増し、更に閉店が増えそうである。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・3か月前より客が減っている。特に6月が一番悪い。今まではレストランで客が来なくてもケータリングでいくらか来ていたが、6月はケータリングも良くない。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・サラリーマン中心の店だが、飲む機会を減らして節約しているのが明らかであり、大変厳しい状況である。
		タクシー運転手	それ以外	・中央官庁職員への車内での接待、いわゆる居酒屋タクシーを取り沙汰されているが、6月23日の国会終了と同時に国交省他で一部タクシーチケットの発行を一時停止し、この影響が深夜一番の稼ぎ時に出ているようである。都心部のタクシー空車渋滞が以前に比べて一段と激しさを増している。景気があまり良くないなか、どうしようもないといった感である。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・案件情報が極端に無くなっており、特に金融関連の仕事がすべて中止になっている。

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
		設計事務所（経営者）	それ以外	・民間の建築設計は非常に悪く、ほとんど仕事が無い。行政の耐震診断、つまり地震に関する構造設計の仕事が入ってきている。当社は建築設計を営んでいるため、構造設計は外注しなければならず、外注費が非常に多くなって先が見えず、不景気な様子がうかがえる。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・どこの役所も指名から一般競争が多くなっている。窓口が広がってきて参加しやすくなったが、落札額が予算の45%を切っている状況であり、投げ売りが起こっている。
		設計事務所（所長）	それ以外	・建築工事費の上昇が止まらず、計画物件も減少し、建築全般に元気がなく、建築計画をする土地も動かない状況である。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・当社は不動産ディベロッパー業と総合建設業だが、分譲住宅については2、3年前より仕入れのコストアップで販売価格が上昇している。また、米国のサブプライムローン問題等の間接的な影響により、消費者が不況感を感じていることから、販売量が全く伸びずに激減している。建設業についても、公共事業の削減や新規設備投資の見合わせ等により、やはり受注量は激減している。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・今月は目標数字の60%の達成率と悪くなっている。大手新築マンション業者の販売価格値引きのニュースや建築会社の倒産のニュースも見かけるようになり、金利の上昇や原油の値上げに伴う建築資材の値上げなどにより、良い話がない状況となっている。
		その他住宅〔住宅資材〕（営業）	お客様の様子	・アルミの業界では3か月ごとの価格改定が一般的であり、7月から価格が上がる。これまでは価格上昇前に駆け込み需要で通常の2倍近い注文が入っていたが、今回は注文も増えない。先行きも読めないという客が多い。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	取引先の様子	・集合住宅における通信インフラの設備投資に対する必要性が高まってきており、ユーザーからの問い合わせや引き合いの件数が増えている。
	変わらない	建設業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・新年度になり公共工事の発注が始まったが、一般競争入札になり、受注価格が大幅に下がっている。しかし、材料費の値上がりは止まらないので、受注した企業は軒並み収益減であろうと思われる。
		金融業（審査担当）	取引先の様子	・取引先タクシー業者は、原油価格の高騰によりLPGも値上がりしておりタクシー料金の値上げを行ったが、収益への改善には至っていない。
		金融業（渉外・預金担当）	取引先の様子	・材料費の高騰に対して、いまだ販売価格に転嫁できていない。
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・中堅クラスの建売業者はほとんどが損切りで処分している。値下げの報道が多く、このところ客の購買意欲は低下している。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・一般的には景況感の悪化が叫ばれているが、当社では相変わらず好立地のビルは満室状態であり、不況感を感じない。また、分譲マンション部門も、建築費の高騰が著しいが土地の仕入れが幾分早かったため、多少割安感があるのか、ぎりぎりではあるが何とか採算は取れている。
		社会保険労務士	取引先の様子	・返済不要の助成金に興味のある会社が多く見受けられる。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・営業努力によって受注量を維持しているが、受注価格が抑えられているのと同時に、原材料費、燃料費の高騰で利益が圧迫されている。
	やや悪くなっている	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・得意先から発注される仕事量が非常に少なく、価格競争が激化している。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・改正建築基準法の影響で落ち込んだ住宅関連部品の受注が今月より回復予定だったが、客によっては依然として3～5割減で推移している。
	金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・毎月流れていた金型製品の取引先からの発注が、6月からストップしたような状態である。取引先にも在庫ができたため発注を見合わせているとのことであり、しばらく仕事がない状態である。他のものでカバーするしかない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送業（財務・経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・燃料代が上がっていく一方で、利益が圧迫され続けている。7月からもまた値上がりする。
		金融業（審査担当）	取引先の様子	・不動産、建設業等に対する金融機関の貸し渋りもあり、経営破たんが相次いでいる。個人の住宅購入意欲も減退している。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・原油高騰、ガソリン等の値上がりで、運送業を始め通常の会社の経費がかなり上がっている。また、原材料の高騰が相当響いて利幅を圧迫している。
		税理士	取引先の様子	・顧問先の建設業は特殊技術があり、商売上手で多くの仕事を取ってきているが、その得意先である大手ゼネコン等が石油高、材料高で工事を延期したり中止したりしている。それが下請に波及し仕事がなくなってきたり、今後、抱えている職人をどうしようか、などと言っている。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注案件が急減している。
	悪くなっている	繊維工業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・消費者物価が軒並み上昇するなかで、繊維製品販売店の店頭価格は、値上げどころか販売数確保に必死の状況である。また製造メーカーとしては、お盆前は受注が多く工場は十分稼働するはずが、受注が全く入っていない状況である。
		建設業（経営者）	取引先の様子	・材料の高騰がかなり響いており、新築工事の客が全くと言っていいほど無くなっている。来月から仕事量が激減すると取引先の客が話している。生産調整を余儀なくされているようである。
		輸送業（営業統括）	受注量や販売量の動き	・輸送する品物がないため、全体的に物流がない。会社全体で売上の数字が落ちており、3か月前から大分悪くなっている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・各企業の原材料、エネルギー高騰の影響が本格化している。特に中小企業では、値上げに踏み切れないところが多く、収益が目に見えて落ちてきている。飲食業では、客の滞留時間が短くなっており、アルコールなど飲料売上が落ちてきている。先行きへの警戒感が客単価の下落に結び付いている。
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	それ以外	・石油製品の値上げや石油価格の高騰で、経費が掛かり過ぎている。販売価格に転嫁できない。
雇用 関連	良くなっている			
	やや良くなっている			
	変わらない	民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・サブプライムローン問題や、その他燃油、物価の値上がり等によりコストが上昇し、企業はどこでも、特にメーカーは苦勞しているようである。そういった背景を踏まえ、企業は求人についてかなり慎重に考えている。ただし、優秀な人がいれば採りたいという基本的な考え方は変えていないようである。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・企業の募集職種で事務職の採用者数は前年度より少なめである。販売職の採用者数は前年並みである。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・今月は大きな求人は全くない。いろいろな企業に確認しても、求人するどころではなく人員整理をしたいという話が出ている。
		人材派遣会社（支店長）	求職者数の動き	・派遣登録者数が前年比6割程度に落ち込んでいる。
		人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・求職者が明らかに増加しているというより、仕事情報が減少しているので、仕事が決まらない求職者が増加している。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・新規求人数は、医療、福祉関連を除く業種で前年同期比での減少傾向が続いている。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・パート求人の割合が増加しており、新規求人数は減少している。特に、建設業は前年同月比で20%減少しており、生コンクリート製造事業所が閉鎖されるなどしている。	

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
	悪く なっている	新聞社〔求人広告〕(担当者)	求人数の動き	・例年6月は長期的な求人が減るかわりに中元期などの短期募集が集中し、売上を保ってきた。しかし今年は、中元期の短期募集の求人広告費を少なく済ませる企業が多かったため、売上を確保できず急激に落ち込み、悪くなっている。
		新聞社〔求人広告〕(担当者)	求人数の動き	・今月は売上が非常に悪く、今まで募集していた企業も募集を中止している。充足したという理由ではなく、経費削減のために人材不足のまま募集をかけないでいる。あるいは、募集をする場合でも数社から見積を取って一番安い業者と契約をしている。中には通常価格の半額やそれ以下の値段で投げ売りしてくる企業もあり、相当落ち込んでいる状況である。

5. 東海(地域別調査機関:三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株))

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	コンビニ(経営者)	販売量の動き	・近くのスーパーが閉店した影響で、客の流れが変わり、売上は前年同月比で10%増加している。またタスポの導入により、たばこの仕入れが5月の倍に伸びている。ただし、客の購買力は低下している。
		コンビニ(エリア担当)	それ以外	・タスポ導入の影響で、たばこやその他の商品の販売が好調である。
		コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・タスポの導入により、今までたばこを自動販売機で購入していた客が来店するようになり、来客数は前年同月比で10%ほど増加している。
		コンビニ(企画担当)	来客数の動き	・来客数が増加している。ただし、先月までは多くの商品の値上がりが続くなかで、来客数が減少し売上も前年割れしていた。今月の来客数の増加は、タスポの導入という当業界だけの特殊要因によるものである。
		衣料品専門店(販売企画担当)	販売量の動き	・販売量が、ここきて急激に増加している。
		家電量販店(店員)	販売量の動き	・液晶テレビや季節商品の動きが良くなっている。
	変わらない	一般小売店〔薬局〕(経営者)	単価の動き	・ガソリン、食料品の価格上昇や医療費の負担増などを背景に、必要最小限の物を少しでも安く買おうという傾向が、一層強くなってきている。近隣の100円ショップや生鮮食品が割安なスーパーの来客数は増加している。
		一般小売店〔土産〕(経営者)	お客様の様子	・相変わらず、余分な物は買わない状況が続いている。
		一般小売店〔自然食品〕(経営者)	来客数の動き	・値上げ商品が一段落したことで、固定客は従来どおり来店している。他店への流出はみられない。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・クリアランス前の買い控えはある程度予想されたが、予想以上の買い控えがある。
		百貨店(企画担当)	販売量の動き	・この数が月間ファッション関連商品の動きが鈍かったが、今月に入り、紳士服や雑貨の売上も厳しくなっている。父の日商戦の来客数も大幅に減少し、客単価も低下している。
		スーパー(店員)	販売量の動き	・土日の売上が減少している。
		スーパー(総務担当)	販売量の動き	・来客数、客単価共に、ほぼ横ばいである。
		コンビニ(店長)	販売量の動き	・タスポの導入により、たばこを店内で購入する客が増加して、ついで買いもある。しかし、全体的な売上の減少をカバーするには至っていない。
	コンビニ(店長)	来客数の動き	・来客数は増加しているが、タスポの導入という要因があり、景気が良くなっているとは判断できない。	
	衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・バーゲンセールが間近であるが、定価のウィンドウ商品を買ってくれる客も多い。	
	乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・ガソリン価格の高騰により、軽自動車の販売を主とする当社にとっては追い風が吹いている。しかしその一方で、競争が激化している。	
	乗用車販売店(従業員)	お客様の様子	・中古車は新車に比べて燃費が悪いため、中古車販売もガソリン価格高騰の影響を受けている。また、車の利用率が低下している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店（従業員）	単価の動き	・新型車効果があり、1台当たりの単価は大幅に上昇している。しかし、販売台数は前年より減少している。そのため、全体で見れば、増益には結び付いていない。
		その他小売〔水産物卸売〕（経理担当）	販売量の動き	・ここ4か月間ほど、売上の低迷が続いている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・最近、週末、平日共に、日によって来客数が大きく変動する。
		都市型ホテル（営業担当）	お客様の様子	・ガソリン、食品などの価格上昇に伴い、客の購買意欲は相変わらず低下している。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・販売量の動きは、依然として悪い水準にある。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・国内旅行はまずまずであるが、海外旅行は伸び悩んでいる。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・例年と比べて、フェリー等の利用による帰省客が減少している。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・団体旅行のピークにあたる今月は、例年以上に取扱量がある。会社の職場旅行や招待旅行、研修旅行が、多数実施されている。ただし、燃油価格の高騰を受けてバス代や飲食代などの仕入価格が上昇しているため、収入面では伸びていない。
		タクシー運転手	単価の動き	・6月は27日の1日だけ繁華街の人出が多かったが、それ以外は閑散としている。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・来客数は数が月前から伸びており、売上は引き続き前年同月を上回っている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・来客数は、例年並みである。
やや悪くなっている		商店街（代表者）	販売量の動き	・原材料価格の高騰とガソリン価格の高騰に伴う輸送費の増加により、販売価格が高くなっており、販売量は減少している。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・今月10日以降、売行きは極端に悪くなっている。商店街の通行量はあまり変わらないが、来客数は減少しており、客単価も低下している。また、季節商品の売上も伸びていない。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・ガソリン価格が高騰しており、客は節儉している。土産品はその対象になっている。観光客数も、一時ほどの勢いが無い。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・梅雨でも晴天の日が多く、天候としてはまずまずであるにもかかわらず、状況は良くない。ガソリン価格が急騰し、食料品価格も上昇していることが背景にある。また、タスポの導入により、自動販売機でのたばこの売上がこれまでの20%ほどに減少している。そのため、売上は今年最低の水準である。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	来客数の動き	・来客数がかなり落ち込んでいる。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	お客様の様子	・来客数が減少している。加えて、酒類を卸している飲食店の閉店も増えている。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・諸物価が高騰しているため、客は余分なお金があれば貯蓄している。そのため、贈答品の購買に対して顕著な影響が出ている。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・呉服、宝飾、美術品、特選ブランドなど、高額品の売上の落ち込みが目立っている。ただし、価格帯を下げたセール商品の売上は堅調である。
		百貨店（外商担当）	単価の動き	・外商顧客を対象に絵画展を開催したところ、前年と比べて、販売点数はまずまずであったが、単価は低下している。余裕が失われてきている。
		百貨店（婦人服販売担当）	お客様の様子	・前年と比べて、客単価、購入点数共に悪化している。客は、目当ての商品があるにもかかわらず、何度も下見を重ねてより安い商品を探している。
		百貨店（販売担当）	単価の動き	・ボーナス月ながら、非常に厳しい日が続いている。高額商品の動きが鈍く、来客数も減少している。セット販売もままならず、売上は減少している。客の購買意欲は、一段と低下している。
百貨店（販売担当）	お客様の様子	・見ているだけの客、セールの下見をしている客が、例年より増加している。また、近隣に大型スーパーが開店した影響で、2万円を超える商品は、手に取っても価格を見ただけで戻している。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（経営者）	単価の動き	・何かも値上がりしているため、これまでは価格を気にせず買物していた客でも、必ず価格を確認してから買うようになっている。他の客も、買い控えがみられる。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・日用品の値上がりが激しいが、所得は増加していないため、客は家計を切り詰めている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・食料品の値上げが相次いでおり、消費は冷え込んでいる。特売品でも以前のような低価格を打ち出すことは難しく、チラシでの集客は難しくなっている。また、以前より商品価格は高くても粗利益は低い状況で、経営を圧迫している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・客の購入量が減少している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・商品価格が上昇しているため、必需品以外は買わない傾向が出てきている。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・以前は菓子などの嗜好品がよく売れていたが、今は少しずつ減少している。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・来客数はほぼ横ばいであるが、客単価や一品単価は大きく低下している。割安なプライベートブランド商品の動きは良いが、それによって、単価は低下している。また生鮮食品も厳しい状況である。
		スーパー（仕入担当）	単価の動き	・諸物価の高騰が著しい一方で、スーパー各社は88円均一、77円均一などのチラシを毎週のように出して、安さを競っている。そのため、客の買い回りもますます増えている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・タスポの導入に伴う来客数の増加を期待していたが、思ったほどではない。たばこの売上は増加しているが、それ以外の商品の売上は逆に減少している。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・多雨と物価の上昇により、来客数は減少している。客単価も低下している。
		コンビニ（商品開発担当）	お客様の様子	・ガソリン価格の上昇により、沿道の店舗の売上の落ち込みが激しくなっている。また、タスポの導入により来客数は増加しているが、他の商品の売上の伸びは低い。客は必要最小限の購入しかしない状況である。
		衣料品専門店（企画担当）	販売量の動き	・衣料品の販売量は、大手、地域店を問わず、極端に減少している。
		衣料品専門店（売場担当）	販売量の動き	・セール前の買い控え対策として、セール前セールを実施している。それにもかかわらず、売上は伸びておらず、前年を大幅に下回っている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・パソコンの売上は、前年同月の9割ほどに減少している。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・既存店の来客数は、前年を下回る日が目立っている。また、大型テレビの単価の低下も続いている。
		家電量販店（店員）	競争相手の様子	・ショッピングセンターを含め、同業者の開店が増加している。原材料価格の高騰による影響もあるが、競争の激化による影響も大きい。
		乗用車販売店（経営者）	単価の動き	・ガソリン価格の高騰は、客の自動車関連予算を圧迫しており、点検を取りやめる客が増えている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・ガソリン価格の高騰に、他社系列の販売店による高級ワンボックス車の販売開始が重なり、競合車種の販売台数が激しく減少している。また、低燃費の小型車に販売が移行しており、1台当たりの利益は大きく減少している。利益確保は非常に難しくなっている。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・ガソリン価格の高騰による影響もあり、ボーナス月にもかかわらず、来客数は著しく減少している。ひやかし客さえも減少している。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・販売量の動きは、全体的に悪くなっている。
		住関連専門店（営業担当）	お客様の様子	・建築確認申請の遅れによる影響が長引いている。着工開始期は今なお遅れており、住宅、一般建築共に、新築現場は少ない。また、分譲マンション、分譲住宅の売行きも鈍化している。
		その他専門店【貴金属】（店長）	お客様の様子	・ぜいたく品に対する買い控えが広がり、客は価格に対してより一層厳しくなっている。
		一般レストラン（経営者）	それ以外	・乳製品を中心に値上がりが激しく、仕入れが立ちゆかなくなっている。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・当店の求人に対して、最近では異業種からの応募が増えており、他の業界も含めて景気が良くないことを実感する。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般レストラン（従業員）	来客数の動き	・ガソリンを始め諸物価の高騰により、来客数、客単価共に低いレベルで安定している。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・5月の連休明け以降、原油価格や諸物価の高騰など先行きに不安を感じる材料ばかりで、消費意欲は低下している。そのため、繁華街の商売は厳しい状況にあり、売上は前年同月比で2割近く減少している。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	単価の動き	・5月の連休明け以降、原材料価格の高騰に伴う価格転嫁が要因となり、販売量、受注量の減少が目立っている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・ここにきて、宿泊予約の動きが鈍化している、会食でも、前年と比べて昼食、夕食共に、予約のペースが非常に遅くなっている。
		観光型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・低迷していた婚礼需要が、今月は前年同月に対しても目標に対しても、大幅に上回っている。そのため、宴会部門は、一般宴会や宿泊宴会のマイナスを補って、良くなっている。しかし、宿泊部門は、個人の宿泊利用が全く伸びていない。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・宿泊部門の売上は、前年同月比で10%強も減少している。レストラン部門でも、来客数が減少している。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・解約数が増加しており、単価が低いサービスへの移行も目立ってきている。客に節約傾向がみられる。
		通信会社（サービス担当）	お客様の様子	・新規契約者が減少して、解約客が増加している。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・週末の天候による影響もあるが、来客数は増加しておらず、客単価もやや低下している。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・直前の予約件数が減少している。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客との会話の中で、ガソリン価格の高騰に関する話題が増えている。
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・諸物価高騰の影響で、来客数は極端に減っている。
		美顔美容室（経営者）	来客数の動き	・売上は、この2、3か月間続けて前年度を下回っている。諸物価の高騰が影響している。
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	それ以外	・原油価格や材料価格の高騰に伴い、仕入先から値上げ要請がある。しかし、介護サービス業界ではサービス価格への転嫁ができないため、経営は非常に苦しんでいる。
		住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・分譲マンションの売行きが悪く、販売価格を大幅に下げて販売している。立地、販売価格によって、空室が目立つマンションもある。
		住宅販売会社（企画担当）	お客様の様子	・ガソリンや食料品の価格が高騰し、光熱費なども値上がりしているため、年配客を中心に老後の生活に不安を持っている。商談でもその話題ばかりで、契約に至らないケースが増えている。
		その他住宅投資の動向を把握できる者〔工務店〕（経営者）	単価の動き	・建材等の値上がりが著しく、利益率は低下している。
	悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街全体の来客数が極端に減少し、客単価も低下している。売上の減少に歯止めが掛からない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・ガソリンを始め諸物価の上昇が、客の購買意欲を抑えている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・諸物価の高騰に伴い、100円均一の売上が増えている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・クリアランスセール待ちの買い控えもあり、平日の売上は目標に達していない。土日の来客数は変わらないが、午前中は閑散としており、平日よりも悪い状況である。父の日商戦も、紳士靴は売れていない。
		百貨店（販売担当）	来客数の動き	・客は交通費を掛けてまで来店する気はなく、来客数は大幅に減少している。割引やポイントアップの日でも、特に欲しい商品がなければ外出しない。セールに対しても、いくつかの店のセールを併せて実施しないと、来店しない。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・法人需要はあるが、個人需要は大きく減少している。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・来客数の減少が止まらない。一品料理や追加を勧めても反応は乏しく、客単価は低下している。財布のひもは固い。
		一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・50年来の営業の中でも、今月は最悪である。同業者と話をしても、状況は同じである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・旅行客数の減少に伴い、宿泊客数も著しく減少している。
		旅行代理店（経営者）	競争相手の様子	・夏休み向けに、ツアーの安売りが始まりつつある。それにもかかわらず、需要は低迷し始めている。
		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数が減少している。加えて、競争も激化している。
		設計事務所（経営者）	単価の動き	・建築基準法の改正以降、仕事が終了するまでの時間が掛かりすぎるため、建築単価が上昇している。
		住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・当社でも同業他社でも、広告を出しても反応がない。全く売れていない。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・生産が追いつかないほど、受注量が伸びている。
	変わらない	化学工業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・販売価格が徐々に上昇して、売上も増加している。しかしその一方で、原価も上昇している。
		窯業・土石製品製造業（社員）	受注価格や販売価格の動き	・原材料、燃料共に値上がりしており、コストが増加している。しかし、製品価格への転嫁は一向に進んでいない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先の業種によって、状況が異なる。情報分野は海外への生産移転に伴い減少しており、自動車やFA分野では引き続き好調である。
		輸送用機械器具製造業（統括）	受注量や販売量の動き	・主要取引先からの受注量は、少しずつ減少している。ただし、大幅には減少していない。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・原油を始め原材料の価格上昇により、利益が圧迫されている企業が多い。ただし、各社共に相応に耐えている。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・これまで継続していた定期的な案件が、少し減少してきている。
	やや悪くなっている	紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・消費者による買い控えの影響で、包装材である段ボールの出荷量も減少している。また、輸出用の梱包資材の出荷量も減少している。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・最近、原材料価格が上昇しており、受注量、販売量共に2～3%減少している。
		出版・印刷・関連産業（経営者）	取引先の様子	・取引先の半数以上が個人経営の商店であるが、物価高に伴う消費者の買い控えにより、各店共ダメージを受け始めている。
		化学工業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・原材料やエネルギーの価格高騰による影響が大きい。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・建築確認申請の遅れによる影響は徐々に解消しているが、受注量の減少は続いている。
		金属製品製造業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・物件数自体が少ないが、引き合いが来ても、低価格を求められる。原価割れでは受注はできないため、工場の稼働率は低下している。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注量はやや減少している。また、受注後に客から条件の交渉を求められることもある。
		電気機械器具製造業（企画担当）	取引先の様子	・関連業界でも受注量は減少しているようで、頻繁に営業を掛けられる。
		電気機械器具製造業（営業担当）	それ以外	・原材料価格の高騰分を、製品価格に転嫁できない状況にある。大幅値上げをした企業の多くでは、受注量が激減している。
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・取引先の輸出量が減少しているため、受注量が減少している。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・製造業では、目先の受注量が減少していないにもかかわらず、雇用を抑制し始めている。また、外部委託していた業務を内製化する動きも出ている。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・輸出、輸入共に、貨物量は減少している。
輸送業（エリア担当）		受注量や販売量の動き	・トラック貨物のうち、これまでは自車が50%、配送委託のよう車が50%であったが、荷物量が減少しているため、よう車分が20%ほど減少している。	
広告代理店・新聞販売店〔広告〕		受注量や販売量の動き	・家電メーカー、自動車メーカーの宣伝広告費が、かなり圧縮されている。そのため、広告量の減少が続いている。	

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
		経営コンサルティング	競争相手の様子	・郊外の住宅団地では、投げ売りが始まっている。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	取引先の様子	・円高等の影響により、IT関連の開発案件は先送りになっている。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・引き合いが減少するなど、厳しくなっている。これまで好調であったライバル企業でも、仕事量は減少している。
	悪くなっている	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・建築確認申請の遅れによる影響が続いている。加えて、燃料を始め諸物価の高騰や、中国、タイ、ベトナムなどからの輸入に対して、対抗できていない。
		鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・鋼材価格の高騰により、建築物件の大幅な減少が続いている。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・建築確認申請の遅れによる影響が続いており、発注件数が少ないため、ダンピングが日常的に行われている。原価以下でなければ受注ができない状態である。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・日用雑貨の荷動きが低調である。また、燃料価格が高騰しているが、運賃への転嫁は難しい。値上げすると、値上げ幅の小さい他業者に移る客もある。
		輸送業（エリア担当）	取引先の様子	・取引先の中規模企業で、倒産が出始めている。原油高の影響で、経営がひっ迫してきている。
		不動産業（経営者）	それ以外	・金融機関の融資条件が厳しくなっている。そのため、物件の早期売却などが増えてきている。
		不動産業（開発担当）	受注量や販売量の動き	・分譲マンションの成約率が低下している。同業他社でも同様の状態にあり、一部の例外を除いて、ほとんどの物件が苦戦している。
公認会計士		それ以外	・顧問先企業の業績が悪化している。	
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	職業安定所（管理担当）	求人数の動き	・当地域の有効求人倍率は、3か月連続して低下している。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・ここ数年間、求人数は増加の一途であったが、最近では停滞している。製造業の求人数はわずかに増加しているが、開発関連の求人数は減少している。
		人材派遣会社（経営企画）	周辺企業の様子	・企業の研究開発費が抑制されてきており、技術者派遣への需要も減退している。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求職者数が増加している。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・6月に入ってから、主婦の求職者が目立っている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・企業からの派遣注文は、前年同月比で10%ほど減少している。特に新規注文の減少が著しい。派遣料金の値上げも進まず、収益確保が厳しくなっている。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・派遣社員の需要は、停滞してきている。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・5月以降、企業からの求人数は減少してきている。6月に入り、その傾向は一段と顕著になっている。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	採用者数の動き	・派遣、請負への需要が、音を立てるようにして縮小している。その背景には、景気の低迷に加えて、間接雇用から直接雇用への移行、規制緩和から規制強化への転換がある。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・一般求人広告の件数は、減少傾向にある。これまで好調であった製造業の下請企業でも、減少し始めている。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・来春の新卒大学生への求人数は、6月に入って伸びが低調になっており、前年の3分の2になっている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・有効求職者数の前年同月比は、4か月連続で上昇している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・輸送用機械器具製造業の求人数が、急激に減少している。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人数は3か月続けて減少している。特に証券業からの求人数が減少している。
	学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・中小企業の人手不足は続いているが、大企業では採用の引き締めが始まっている。	
	悪くなっている	求人情報誌制作会社（編集担当）	求人数の動き	・中途採用の求人数は、4月以降急速に減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・製造業の求人数は、正社員、派遣、請負にかかわらず、大きく落ち込んでいる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数が減少している。特にフルタイムの一般求人数の減少が顕著である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・浜松地域の求人数は減少傾向にあり、小売業では前年同月比で30%超も減少しているほか、輸送用機械器具製造業やサービス業でも、2%程度の減少になっている。

6. 北陸（地域別調査機関：（財）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	良くなっている	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・タスポカードの導入により、たばこを店頭で買う客が増加している。ついで買いも見られ、売上は堅調に増えている。ただ、利益に対する貢献度は低い。
	やや良くなっている	観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・売上は前年比123%、宿泊客数も同119%と、5月に引き続き好調に推移している。
		通信会社（営業担当）	来客数の動き	・携帯電話の新機種発売に合わせ、客からの問い合わせなどが増加傾向にある。また、新料金プランの発表で照会件数や来客数が増加し、スタッフ1人当たりの稼働時間が増えてきた。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・住宅ローン減税の期限接近、原油高騰による価格上昇、ローン金利の上昇などから、景気に敏感な客が動いている。
	変わらない	スーパー（店長）	販売量の動き	・客は値上げにも慣れ、買物態度にも落ち着きが見られる。しかし、無駄な物は買わないという態度は変わらない。また、同じ商品であれば、価格の安いプライベート商品を選ぶという傾向も徐々に見受けられる。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・チラシやメモを持参している買物客が以前より多くなっている。無駄な物を買わない、少しでも安い物を買いたいという強い姿勢がうかがえる。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・タスポカードの導入により、来客数は前月に比べ30%増加し、たばこの売上は前年比40%増と好調に推移した。しかし、パンを中心とした中食の落ち込みが大きく、売上全体では同5%の増加であった。最近では記念硬貨や古銭、古いビール券での買物が散見され、客の財布の中身は厳しくなっている。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・新型車が発売されたにもかかわらず、来客数はあまり変化していない。
		その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	販売量の動き	・ガソリン価格の値上がりにより、客の来店頻度は減少したが、買上点数が増えたため、売上では微増となっている。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・回転ずしの一部メニューで値上げをしたが、来客数、客単価にほとんど変化はない。マイカー客の減少も見られない。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク後の来客数は平日も土・日曜日も前年比95～97%程度で落ち着いてきている。サラリーマンのリピーター客の回数が減ったように感じる。極端な落ち込みもないが、回復の兆しもない状況である。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・レストラン利用客の低迷が続き、客室の稼働状況も伸び悩んでいる。全体的にみても引き続き低調である。
	やや悪くなっている	競輪場（職員）	お客様の様子	・車券の1人当たり購入額はほぼ同額であった。
		住宅販売会社（従業員）	それ以外	・大型の契約に支えられ、住宅新築契約額では前年を上回ったが、戸数ではほぼ横ばいで推移した。見込み先リスト数も少なく、他社との競合がますますきつくなっている。
商店街（代表者）		お客様の様子	・年々、セール時期は前倒しになっているが、盛り上がりは感じられない。	
一般小売店〔書籍〕（従業員）		販売量の動き	・値上がりする商品が多く、販売数の落ち込みが毎月続いている。	
	百貨店（売場主任）	単価の動き	・客の価格に対する意識が高まっている。購入を意識した商品でも、単価の低い物を選択することが多い。	
	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・客の財布のひもは依然として固く、生活防衛のパターンは変わらない。最近、靴やアクセサリーの修理が多くなってきた。新たに購入するより、修理して何とか使い続けようという姿勢が感じられる。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・来客数が前年の9割に減少し、店頭の様子が厳しい。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・ガソリン価格の高騰により、客の外出機会が減少している。特に買物では遠くまで出かけず、近場で済ませている傾向が見受けられる。
		スーパー（営業担当）	お客様の様子	・ガソリン、食品の値上げにより、客は従来以上に特売品に対する関心が高く、また不必要な物は買わない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・ガソリンを始めとする諸物価の上昇に伴い、客の消費に対する姿勢は消極的になる一方である。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・来客数は横ばい状態だが、1回の買物での買上点数は減っており、内容的にも安物を買う傾向が強くなっている。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・異業種ながら、大型倒産や連鎖倒産、廃業が相次いでいる。客の話題もこのニュースに関連して暗い内容が多い。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・販売台数は前年比ほぼ横ばいで推移しているが、ガソリン価格の値上げや車両価格の上昇により弱含み状態である。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・郊外の大型店舗にとって隣県も大切な商圈だが、ガソリン価格の高騰により大幅な集客減を強いられている。また、高単価の店舗では物価高で節約を心掛けている主婦層に敬遠され、ランチの集客も厳しい状況である。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・売上は例年に比べ1割程度多いが、同業者を含め来客数の減少が目立つ。客の洋品店経営者からも来客のない日があるという話が聞かれ、周辺の雰囲気厳しさが増している。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・売上はすべての部門で減少しており、特にレストラン部門で苦戦している。
		旅行代理店（従業員）	それ以外	・船、航空機などの値上げが顕著で、かつ先々の再値上げが予想されるため、団体旅行などの料金が確定できない状況である。しわ寄せはホテルや旅行代理店などの収益縮小で対処せざるを得ない。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・個人旅行の先行契約高が前年に比べ大きく下回っている。特に海外旅行、北海道・沖縄など遠距離の国内旅行では顕著に表れている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・運賃値上げの影響で、タクシー利用客が減っている。諸物価の値上げムードのなかで、客が夜の街へ外出する機会も減っているように見える。後部座席のシートベルト着用を敬遠する客も見受けられ、タクシーの利用離れが目につく。
		タクシー運転手	販売量の動き	・高齢者の通院のためのタクシー利用が非常に少なくなった。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・携帯電話の販売量、来客数共に減少傾向が続いている。生活費の増加が続くなか、客は単価の安い商品を選んでいる。割賦販売を行っている携帯各社は各店でイベントを実施しているが、来客数は伸び悩んでいる。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・食料品やガソリンなど生活必需品の相次ぐ値上げにより、家計支出の節約傾向は強まりつつある。この状況のなかで、ケーブルテレビ多チャンネルサービスの新たな契約数は徐々に鈍化傾向にある。
		その他レジャー施設（職員）	単価の動き	・3か月前と比較して客単価の低下幅が大きくなっている。特に飲食単価の落ち込みが大きい。
悪くなっている		商店街（代表者）	お客様の様子	・高齢者の財布のひもは固くなってきている。先行きの不安からか、客は余分な物は一切買わない。また、車の通行量は極端に少なくなっており、客に外出を控える傾向が見られる。前倒しのバーゲンも、全く勢いが感じられない。
		一般小売店〔鮮魚〕（従業員）	お客様の様子	・ガソリン価格高騰のせいか、郊外型の居酒屋や回転ずし等の売上が落ちてきている。消費者はマイカーでの外出を控えている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・ガソリン価格の最高値は日々更新状態である。また、原材料の高騰による商品価格の値上げは多品目にわたっている。
		自動車備品販売店（従業員）	販売量の動き	・来客数はそれほど低下していないが、客は欲しい商品だけしか購入しない。そのうえ価格には敏感で、高額品になるほど検討期間が長くなっている。

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
		任関連専門店（店長） テーマパーク（職員）	それ以外 来客数の動き	・買物の優先順位では下位にランクされる耐久消費財は厳しい状況にある。 ・来客数は前年比1割近い減少となっている。団体や募集ツアーの客はもちろんであるが、バス1台程度のグループ客や個人客の利用が急激に減っている。また、ガソリン高の影響で、特に遠方からのマイカー客の減少が目立つ。
企業動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	税理士（所長）	受注量や販売量の動き	・経営者にとって、原材料高の問題はあるが、原油高やサブプライムローン問題の混乱などには落ち着きが見られる。設備投資は一時的にストップしていたが、最近では予定どおり進行している企業も見受けられ、全体的には若干のプラス方向に動いている。
	変わらない	プラスチック製品製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・住宅の需要は伸びず、売上は苦戦している。一方、原材料価格は上昇が続いている。
やや悪くなっている		一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・国内市場では原油高や仕入価格の高騰で原価が上がっている。客も同じ条件であり、設備投資意欲が落ちてきている。特に国内市場の落ち込みが激しい。
		電気機械器具製造業（経理担当）	取引先の様子	・受注量は落ちている。特に新製品の不在が響いている。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・特に中・高価格帯の眼鏡フレームの受注量やリピート率が、以前に比べ落ちてきている。
		輸送業（配車担当）	取引先の様子	・原油の値上げが続いており、燃料費などのコストアップにより利益を上げにくい状況となっている。
		金融業（融資担当）	受注量や販売量の動き	・ガソリン価格の高騰がボディーローのように各業種に広がっている。建設資材や食品価格の高騰が景気の先行き不透明感につながっている。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・仕入価格の上昇により販売単価が上がり、増収の企業が増えたが、反面、完全な価格転嫁ができないため、増収減益の企業が多い。
		司法書士	取引先の様子	・個人の債務整理の相談が増加している。その理由として、給与減額など所得の低下により、これまでの支払が困難になったとの回答が多い。
		食料品製造業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・高額商材の販売低迷、廉価品の販売増加により、中心価格帯が安い方向へ移っている。その結果、売上高、利益の減少が顕在化してきた。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注先の大企業の厳しい在庫管理や発注方針変更などにより、受注が大幅に減少している。一方、コストの上昇が顕著で、収益面で苦しい。
		建設業（総務担当）	それ以外	・建設資材価格の上昇が続いており、さらに鉄骨等の納期が長期化している。採算、工期共に厳しい。
新聞販売店〔広告〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・広告枚数、件数、売上高共に前年比過去最低のマイナスとなっている。当社の統計では約40業種のうち30業種で前年比マイナスとなっている。		
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・4～6月の需要件数は前年を下回っている。景気の影響や新卒採用の増加も考えられる。
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・3か月前に比べ情報誌1回の発行につき数10件単位で求人数が減っている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・景気悪化の影響もあり、新規求人数は前年比減少している。特に建設業と製造業で減少幅が大きい。
		民間職業紹介機関（経営者）	周辺企業の様子	・自動車関連の事業所で、事務系の派遣要員の契約満了打切りがあった。また、県内大手建設会社の倒産があり、周辺企業への影響が懸念される。
悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告の出稿量は前年の6割に落ち込んでいる。	

7. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所（株））

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連	良くなっている	コンビニ（店長）	来客数の動き	・タスポ導入以降、まだカードを作っていない客が来店するようになり、たばこだけでなく、ほかの商品も購入している。

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
	やや良くなっている	スーパー（管理担当）	単価の動き	・食品では値上げが続いているため、売上は3か月前に比べて良くなっている。ただし、衣料品と住居関連商品は引き続き悪い。
		コンビニ（マネージャー）	来客数の動き	・タスポの導入以来、他店と同様に新規の来店客が増えている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・6月後半に入り、個人事業主による会社のパーティーで何度か利用された一方、公務員の客が少なくなっている。
		通信会社（企画担当）	競争相手の様子	・ゲームソフト業界では大手企業による独占状態も落ち着き、ほかの企業にチャンスが出てきている。
変わらない		商店街（代表者）	販売量の動き	・相変わらず客の引きが早く、週末しか売上が伸びない。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	お客様の様子	・全体に若い客が減っており、来客数、販売量共に伸びがみられない。立地の特徴もあるが、客との会話では年配客よりも若い客の方が生活は厳しい。ボーナスや給料の増加といった話は全くなく、自分のためにお金を使う余裕がないとの声が多い。
		一般小売店〔食料品〕（管理担当）	販売量の動き	・中元用の商品の動きは例年並みとなっている。
		一般小売店〔カメラ〕（販売担当）	お客様の様子	・中高年のレジャーのあり方が大きく変化してきている。今までは同行者との間で写真のやり取りがあったが、最近は自分用にプリントするだけになってきている。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・来客数の減少のほか、客単価の低下が顕著となっている。軽めの単品物しか売れないため、客単価がなかなか上がらない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・セール前の買い控えが本格化しているほか、同業他社では客の購買意欲の低下もみられる。自営業者や開業医などの会合でも少しでも安い物が求められるなど、傾向が変化し始めている。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・日ごろは余り動きがないが、夏物商材のトップブランドでバーゲンセールを行うと、かなりの引き合いとなっている。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・前年実績の確保が難しいほか、来客数も減少傾向にある。ただし、当店の食料品には賞味期限などの表示に信頼があるため、前年実績は確保できる状況となっている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・5月の連休明け以降、食品価格や間接費などの上昇が激しいため、客が少しでも安い物、安い店を求めて動き回っている。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・生活必需品の価格上昇で家庭での食事が増えているほか、食品の安全志向で国産品の購入が増えており、商品単価の上昇につながっている。その一方、広告を出した日に来客数の増加する傾向も続いている。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・100円均一といった企画が効果を上げている一方、父の日などのイベントでも客単価が低下するなど、客の間で生活防衛意識が強まりつつある。
		スーパー（広報担当）	お客様の様子	・低価格志向が続いており、父の日に売出しを行った牛焼肉やステーキよりも、鶏肉や豚肉の方が好調であった。一方、衣料品では来客数が減少、住居関連品では客単価が低下するなど、全体的に不調となっている。
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・必要な物以外では購入意欲がみられないほか、買い換え需要も少ない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・物価上昇の影響をあまり受けない単身者や学生などの購買力は落ちていない。
		住関連専門店（店長）	お客様の様子	・ヨーロッパからの輸入商品は、これまでは高額であっても商品価値が認められれば売れていた。それが今では、価格が絶対的に高すぎて買えないとの声も多く、状況が変わってきている。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・必要最小限の商品、数量しか買わない慎重な客が多い。また、できるだけ特売日にまとめ買いする傾向も強まっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・販売量に大きな変化はないが、客の希望価格が著しく下がっている。近隣エリアでのホテル客室数が増えていることも原因の1つである。
		タクシー運転手	来客数の動き	・ボーナス時期になって酒を飲む人も増えているが、例年に比べると質素で、大体は電車のある時間に帰っている。

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
		競輪場（職員）	単価の動き	・6月の客単価は13,941円と、3か月前の13,211円に比べるとほとんど変わらない。
		その他レジャー施設 [イベントホール]（職員）	お客様の様子	・イベントの開催状況のほか、グッズ類の販売数、金額共に大きな変化はない。
		美容室（店長）	来客数の動き	・セット販売を行っている化粧品を若干値上げしているものの、売行きに影響は出ていない。
	やや悪くなっている	一般小売店 [鮮魚]（営業担当）	お客様の様子	・売上増のための特価販売を行っても、売行きが悪い。
		一般小売店 [自転車]（店長）	それ以外	・客の需要にさほど変化はないが、原油高の影響による部品入荷の遅れにより、客への納品も遅れるという悪循環となっている。
		一般小売店 [花]（店長）	それ以外	・原油高による物価の上昇で買い控えが進んでいる。
		一般小売店 [精肉]（管理担当）	お客様の様子	・単価は上昇しているものの、豚や鶏といった比較的安い商品を買う動きが強まっている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・高額品のみならず、食料品や化粧品といった日用品も低迷している。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・価格の手ごろな生活必需品については、動きは決して悪くない。ただし、百貨店のファッション性の高い高額商品については、月を追うごとに動きが悪くなってきている。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・様々な商品での相次ぐ値上げにより、買上単価、買上点数の悪化が激しい。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・食料品の売上が減少してきている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・訪問販売では、10万～30万円程度の宝飾品は今までどおり売れているが、高額品は引き合いすらなくなっている。店頭販売についても、買上金額、点数が急激に少なくなっている。
		百貨店（マネージャー）	単価の動き	・衣料品を中心に特価品だけが売れる傾向となっているが、そのなかでも3,000円、5,000円といった商品しか動かない。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・様々な商品の値上げが続いているため、売上に特売品の占める割合が高くなっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・各商品の値上げが相次ぐなかで、客単価は上昇している。その一方、客が買物回数を調整しているほか、特売商品の買い回りを進めていることで、来客数は減少している。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・最近の原油高で食品類の価格が上がっており、客の購買意欲が低下している。それに伴い、販売量が全体的に減少している。
		家電量販店（管理担当）	競争相手の様子	・家電メーカーからの話によれば、苦戦している店が多い。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・ガソリンの値上がりにより、高速道路でいつも混んでいる場所も車の通行が少ない。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・ガソリンの高騰で来客数は4月に比べて非常に落ち込んでいるものの、低燃費車が好調に売れている。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・ガソリン価格などの上昇で新車の購入意欲が低下しており、販売台数は前年を下回る結果となっている。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・販売台数が落ち込んでいるほか、修理や車検でも価格を強く意識している客が多い。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・天候の影響はほとんどないものの、来客数の前年割れが解消できておらず、若干伸びるはずの時期に売上が確保できていない。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・ガソリンの値上げなどで家計がかなり圧迫されており、今月に入ってからの来客数の減少が著しい。
		一般レストラン（店員）	販売量の動き	・学生の客がドリンクバーだけで長くとどまるなど、回転率が悪化している。
		その他飲食 [コーヒーショップ]（店長）	来客数の動き	・3か月前に原材料の高騰分を販売価格に転嫁したことで、来客数が減少している。飲食業界全体で値上げ傾向が進んでいるが、販売量は縮小傾向にある。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・原油の高騰に伴う物価上昇の影響が出てきているものの、販売価格を上げる訳にはいかない。むしろ他社との競争により下がってきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・好調であった宿泊の売上が半年ぶりに前年を下回っている。大阪市内の競合店も中旬以降に失速し、特にビジネス客の減少が目立っている。婚礼や宴会、会議では新規客が取り込めたものの、レストランの来客数はランチで前年比約10%減、ディナーで約16%減と、大幅に減少している。
		都市型ホテル (マネージャー)	来客数の動き	・宿泊部門は海外からの客が堅調であり、法人客や個人客の減少をカバーしている。一方、食堂部門は高額店舗が低調で全体的にもマイナスとなっている。宴会部門は、件数はほぼ前年並みであるものの、規模の縮小傾向により利用人数が減少している。
		都市型ホテル (役員)	それ以外	・宿泊はビジネス利用が減少しており、単価を下げても増加がみられない。レストランも宿泊客の減少で朝食利用が減っているほか、企業による夜の利用も減っている。さらに、宴会も小規模宴会のみが増加し、件数では前年を上回っているものの単価は低下している。
		都市型ホテル (営業担当)	来客数の動き	・宿泊は個人予約の伸びが悪い。特に首都圏からの予約が減少し、売上は今年初めて前年を下回っている。一般宴会は株主総会や小規模の受注が多く、売上は確保できているものの、婚礼の受注数が今月も激減し、厳しい状況となっている。
		旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・燃油サーチャージの上昇が、海外旅行の予約の足を引っ張っている。海外旅行の需要は単純には国内旅行へシフトしないため、全体では前年割れとなっている。
		旅行代理店(広報担当)	お客様の様子	・海外旅行商品の売行きが悪い。燃油サーチャージが7月から更に上がるほか、海外から入ってくるのは天災や事故などの悪い情報が多いため、客の購入マインドは3か月前よりも悪くなっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今年は梅雨らしい天気が少ないので暇である。さらに、最近では原油高の影響で自家用車が少なくなっているものの、タクシーの利用も伸びていない。
		通信会社(経営者)	販売量の動き	・割賦販売の増加により、買い換え需要の落ち込みが顕著になりつつある。
		その他レジャー施設[飲食・物販系滞在型施設](企画担当)	来客数の動き	・ガソリン高騰のほか、全体的な物価上昇がレジャー支出にとって逆風となっている。
		その他サービス[ビデオ・CDレンタル](エリア担当)	販売量の動き	・レンタル、書籍売上が前年割れの傾向となっている。
		住宅販売会社(経営者)	単価の動き	・原油高の影響などで建築コストの上昇が続く一方、販売価格に転嫁できない状況にある。
		住宅販売会社(従業員)	来客数の動き	・4月以降、来客数が更に減少している。広告を行ってもほとんど反応がないなど、客の購入マインドが著しく低下している。
		住宅販売会社(従業員)	競争相手の様子	・不動産事業に対する銀行の融資姿勢が厳しくなっており、新興、中堅の不動産会社では資金繰りが悪化している。
		住宅販売会社(総務担当)	来客数の動き	・住宅展示場や、建売住宅の販売会への来場者数が減少している。
		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	・特定の買主に対しては、金融機関も少し前向きに融資を行うようになったものの、客の間では買い控えが増えている。
		その他住宅[展示場](従業員)	来客数の動き	・住宅展示場への来場者数が減少傾向にある。
		その他住宅[情報誌](編集者)	お客様の様子	・分譲マンション各社の在庫が増加しており、値引きなどの動きが激しくなっている。ただし消費者の反応は鈍く、購入マインドが高まるどころか、かえって冷え込みが大きくなっている。
	悪くなっている	一般小売店[珈琲](経営者)	単価の動き	・仕入価格が上昇するなか、販売価格への転嫁が追いつかない。得意先をみても、来客数や販売量の減少を恐れて値上げが進んでいない状況である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	単価の動き	・春以降、客の購買単価が月を追うごとに悪くなっている。ショッピングモールや路面店など、どの店も来客数や客単価が悪化している。
		一般小売店〔精肉〕（管理担当）	販売量の動き	・6月に入り、牛肉の高級部位といった高付加価値商品の動きが鈍くなっている。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	販売量の動き	・客の購買意欲が低下している。最近では食料品価格の高騰もあり、衣料品に回すお金が一層少なくなっている。
		一般小売店〔雑貨〕（店長）	販売量の動き	・タスポの導入以降、自動販売機での販売が激減している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・店全体の来客数は前年比98%であるが、業種別では食品が100%と横ばい、衣料品が93%、住居関連が98%となっており、衣料品での減少が顕著である。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・飲料品をサービス価格にするなど販売量の増加を図っているものの、デザートの上売が減少している。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・主婦層は節約を進めており、婦人服を買うような状況ではない。さらに、今月は月末からのパーゲンで半額になるのを待っているため、前年の水準を大幅に下回っている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・4月中旬以降、来客数の減少が続いているほか、ガソリンや食料品、日用品価格の上昇による影響も出てきている。
		衣料品専門店（営業・販売担当）	販売量の動き	・例年、今の時期は夏物スーツの受注の最盛期となるが、今年は注文が少ない。
		衣料品専門店（管理担当）	販売量の動き	・業界では買い控えが進んでいるほか、日常の買い回り品もガソリン高騰などの影響を受けている。当店の売上が8%ダウンする一方、経費は前年並みであるため、利益が圧迫されている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・当社の66店舗について、1店舗当たりの買取り台数は21.6台であり、前年比で72%と落ち込んでいる。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・原油高に伴うガソリン価格の上昇により、売上はここ数か月で2～3割ほど減少している。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・客の様子をみると、食事中の会話が少なく声も小さいなど、明るさがない。
		観光型ホテル（経営者）	販売量の動き	・団体客、個人客共に動きが悪い。また、宿泊単価が低いほか、館内消費も非常に少ない状況である。販売量としては前年比で1割程度悪化している。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・新規の客もみられたが、リピート客の来館回数が前年比で16%減と大きく落ち込んでいる。
		観光型旅館（団体役員）	来客数の動き	・来客数が前年比で90～95%と減少している。
		旅行代理店（店長）	販売量の動き	・消費財の物価上昇で客の財布のひもが固くなっており、海外旅行だけでなく、国内旅行の予約まで低迷している。
		タクシー会社（経営者）	お客様の様子	・夜の街に出掛ける人が減っているほか、タクシーを利用せずに電車で帰るといった節約傾向が更に強まっている。
		競輪場（職員）	単価の動き	・前月中旬以降、入場者数、平均購買単価共に悪化傾向となっている。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・販売量が減少しているほか、広告に対する反響の悪化が著しい。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・北京オリンピックを前に、薄型テレビやブルーレイディスクレコーダーなど、これまで以上に活発な荷動きとなっている。
	変わらない	繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・国産品への需要が徐々に出てきているものの、全体的な需要の減少や外注加工費の上昇などで、採算は取れていない。
		出版・印刷・同関連産業（情報企画担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は前年とほぼ変わらず、どちらかといえば微増となっているが、材料費の高騰で利益が圧迫されている。
		化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・今月の出荷量は不振であった3月と同程度であり、前年の水準を下回るのほぼ確実である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・建築確認の遅れは徐々に解消されつつあるものの、全体的に需要はまだ停滞している。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・設備投資に対する意識が、前向きな企業と後ろ向きな企業に分かれてきており、どちらかといえば前向きな企業が少ない。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・エンドユーザーとの厳しい価格交渉や、競争相手の参入により、受注が少なくなっている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ここへ来て受注量がやや減少している。外部要因が多いものの、土地価格の下落の影響も大きい。
		輸送業（営業所長）	受注量や販売量の動き	・取引先から運賃の見直しを迫られているが、既にこれまで数回の値下げを行っているため、今後は赤字になる業務も出てくる。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・クライアントには建築関連が多いが、依然として業況の悪化が尾を引いている。
		コピーサービス業（従業員）	競争相手の様子	・コピー業界では原油の高騰に伴い、紙やプラスチックの仕入価格が上がっている。競合他社も一部のサービスで値上げを始めているが、コピー代は企業の経費削減対象となっており、非常に厳しい状況である。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	取引先の様子	・先月に引き続いて見積りや引き合いが少なく、受注量も減少している。
	やや悪くなっている	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・原材料、資材の値上がりに対し、製品価格はまだ値上げしていないものの、荷動きは今一つである。食品は全般的に値上がり傾向にあるため、すべての商品で買い控えが起こっている。
		繊維工業（総務担当）	それ以外	・大手量販店からの処分品が安値で市場に流れ、卸値が低下したために、高額商品の動きが非常に悪くなっている。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量や納品数が若干減少している。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・鋼材を中心とした値上げ攻勢により、荷動きが鈍化傾向にある。
		金属製品製造業（管理担当）	受注価格や販売価格の動き	・鋼材や燃料の高騰が利益を圧迫している。販売価格を見直しているものの、同業他社の動向によっては大幅な値上げはできない。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・大型案件の引き合いが減っているほか、取引先の設備投資に対する意欲が低下している。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・売上の前年割れに歯止めが掛からない状況で、月を追うごとに前年との差が大きくなっている。
		その他製造業〔履物〕（団体役員）	受注量や販売量の動き	・引き合いがあってもサンプル品の製作にとどまり、受注にまでは至らない。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・公共工事の減少で競争が激化し、最低入札価格を下回る入札が増えている。民間の工事も、マンション在庫の増加などで住宅建設が減少している。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・建設資材の高騰で2次製品まで値上がりし、進行中の物件が予算オーバーとなる可能性も出てきている。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・原油の高騰などによる消費者の買い控えが目立ち、荷物の動きが鈍化している。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・自動車部品製造業などの取引先では、原材料価格の上昇分をほとんど転嫁できておらず、収益の悪化が続いている。また、不動産業や建設業の取引先では資金繰りが非常にタイトになっている。
金融業（支店長）	取引先の様子	・ガソリンスタンドを3店舗経営している業者では、毎月の値上げの影響で一般客の購入金額が減っている。それに伴い、オイルや洗車の需要も激減している。		
新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折り込み件数が減少しているほか、新規購読の獲得数も落ちている。		
広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・夏期のプロモーション受注が例年よりもかなり少ない。		
広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・新聞広告の出稿依頼が予想よりも少ない。		

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
		経営コンサルタント	取引先の様子	・小売業の取引先では、仕入原価や燃料費の上昇で先行投資意欲が低下している。製造業の取引先も大手電機メーカーの進出に期待しているものの、具体的なメリットが見いだせていない。なかには、当社には関係ないといったあきらめムードまで広がっている。
		その他非製造業〔衣服卸〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・4月以降、身の回り品の荷動きが悪くなっている。様々な商品の値上げやトレーサビリティの問題で、消費者が慎重になっているほか、製造原価も上がっており非常に厳しい状況である。
	悪くなっている	化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・先月までは、売上は悪いながらも前年比で伸びていたが、今月中旬から急速に出荷量が減っている。
		化学工業（企画担当）	取引先の様子	・ゴールデンウィーク直前に食品メーカーへの値上げを実施したが、先に値上げした同業者の売行きが絶不調になるなど、価格転嫁が進みにくい状況となっている。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・土地価格の下落で、マンション業者が高値で買った土地を分譲できない状態が続いており、倒産が増えている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・紙媒体の広告受注の落ち込みが月ごとに大きくなっている一方、インターネット媒体は前年並みとなっている。
その他非製造業〔民間放送〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・スポット受注量が年々悪化している。		
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・中小企業の採用がうまく進んでおらず、紹介予定派遣の依頼が増えている。ただし、派遣求人は増えていない。
	変わらない	職業安定所（職員）	それ以外	・3か月連続で有効求人倍率が低下し、1倍を下回る水準となっている。ただし、雇用保険の被保険者数が増加しているほか、失業給付の受給者実人員も減少しており、全体としては悪くない。
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・採用者数に大きな変化はないが、採用担当者からは大変だとの声が聞かれる。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・仕事量がかなり減少しており、特にIT関係の技術者が派遣登録に多く訪れている。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・派遣先企業からの求人依頼件数は、減少傾向が続いている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・取引先の中小企業は経営が苦しくなっており、広告予算に対してより一層シビアになってきている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・比較的好調であった医療求人広告についても頭打ち感がある。企画などで新規広告を開拓しても、その後の出稿が続かない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・原油高などの影響で、各企業からは経費削減の声が多く聞かれる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・管内に多い機械メーカーからの求人が好調で、求人全体は前年とほぼ同じである。一方、卸売、小売業、飲食業からの求人は大幅に減少している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・サービス業を中心に、新規求人が前年比で30%減少している。派遣、請負求人の適正化が主な要因であるが、原油、資源価格の高騰も求人の減少に拍車を掛けている。一方、就職者数が前年比で増加しているなど、求職者の動きに大きな変化はみられない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・サービス業での求人数減少が顕著であるほか、建設業も大手ゼネコンが受注を独占して中小企業まで仕事が回っておらず、新規求人の増加につながっていない。全体的に仕事が減るなかで、建設業の自営業者がほかの仕事を探すケースも出てきている。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・建設部門が大部分を占める日雇求人では、日雇雇用型は前年並みにまで回復してきている。一方、10日、30日といった期間は宿舎に入り、満期日に給与を精算する期間雇用型は、前年比で約50%減と前代未聞の状態である。
		民間職業紹介機関（支社長）	採用者数の動き	・求人企業による採用選考数はあまり減少していないが、内定数や内定率は前年を下回る状態になっている。
	学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・理系学生への求人は多い一方、文系は少ないなど、求人内容に偏りがみられる。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪く なっている	人材派遣会社 (社員)	雇用形態の様子	・派遣求人減少によって人が余り始めている。新入社員の入社などで人手不足が解消されているほか、景気の後退観測で追加採用が抑えられている。
		求人情報誌製作 会社(編集者)	求人数の動き	・前年に比べて出稿状況が全体的に落ち込んでおり、特に人材派遣の落ち込みが大きい。ただし、出稿企業の採用環境には好転の動きもみられる。
		新聞社[求人 広告](営業担 当)	周辺企業の様子	・関西の新聞社では求人広告の受注が前年割れとなっているほか、求人広告を扱う広告会社の売上も低迷が続いている。

8. 中国(地域別調査機関:(社)中国地方総合研究センター)

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	百貨店(売場担 当)	来客数の動き	・店を替わり新たにオープンしたショッピングセンターに勤める事になったが、オープン初日と翌日の2日間で12万人の来客数があった。以後も、半径30~40kmの範囲内からの集客があって、週末の来客数は6~7万人になった。店全体の売上額も当初の予想をオーバーしている。
	やや良く なっている	コンビニ(エリ ア担当)	来客数の動き	・5月からのタスポカード導入の影響により客が当店に流れており、引き続き来客数が増加している。
		コンビニ(エリ ア担当)	販売量の動き	・今月中旬から下旬にかけて、新規の大型取引店出店が相次いだため、売上は増加している。先月までの値上げの寄与もあり、今月は好調に推移している。
		コンビニ(エリ ア担当)	販売量の動き	・タスポカードの導入によりたばこの売上が伸びている。それに伴って缶コーヒーなどの売上も伸びている。
		家電量販店(店 員)	単価の動き	・ボーナス商戦に入った感じがあり、客の購買意欲が上がって、買上げ単価も上昇している。またオリンピック・地デジも追い風となっている。
	変わらない	商店街(代表 者)	お客様の様子	・物価の高騰の影響が相当あるものの、ボーナスによる好影響もわずかだが感じられる。私の関与しているクレジットの共同購入組合は、相変わらず普通の伸びである。
			一般小売店 [靴](経営 者)	単価の動き
		百貨店(営業担 当)	単価の動き	・相変わらずガソリンや食品の値上げが報道されており、消費者の不安感がぬぐえないため、客の来店回数・購入単価共に低下してきている。
		スーパー(店 長)	販売量の動き	・ここ半年以上、来客数については前年比102%、販売点数については前年比104%とずっと伸び続けている。ただし、諸物価の高騰で、少しずつ販売点数が減少している。売上そのものは、来客数が伸びているため、変わらない状態が続いている。
		スーパー(経営 企画)	単価の動き	・既存店売上高と客単価の前年比がほぼ100%で、3か月前と変わらない。
		スーパー(販売 担当)	来客数の動き	・広告の内容にもよるのだろうが、来客数が月初めよりも月末に向けて若干減りつつある。
		コンビニ(エリ ア担当)	お客様の様子	・確かにコンビニエンスストアは、タスポカード効果もあり売上は増加しているが、客の様子から見ると、仕方なく来店している節がある。その客が他の商品に手を伸ばしているかと言えば、期待ほどではない。非常にシビアな買物をしているという実感である。
		乗用車販売店 (統括)	販売量の動き	・6月25日現在販売台数で前年比103.3%となっているが、前年に売上を大きく落としているためであり、厳しさは依然変わらない。
	乗用車販売店 (統括)	お客様の様子	・需要期に入ったため、景気が悪いようには感じないが、商談中に、口癖のように「ガソリンが上がった」「食料品が高くなった」という話題になるような状況で、高額な商品は動かない。	
乗用車販売店 (サービス担 当)	来客数の動き	・新車を見てまわるだけの客も動きが無く、平日は全く来客数がない日もあり、土日でも店頭は寂しいことがある。とにかく店頭で新車購入をすぐ決めるようなことはなく、厳しい状況である。		
高級レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・現状は前年と同じような予約状況で、特に良くも悪くもない。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
やや悪く なっている		タクシー運転手	お客様の様子	・客は交通費を節約しようとする意識が強い。特にタクシーは、バスや自転車で代用できるので、節約される状態が続いている。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・ボーナスシーズンを迎えるにあたって、原油等物価高の影響をかなりなものと想像していたが、思ったほどは落ち込んでいない。日用品は少し買い控えをしつつも、本当に必要なもの、価格含めて合理的と感ぜられるものには消費する傾向がある。
		通信会社（総務担当）	お客様の様子	・契約獲得が伸び悩む一方、解約も高水準で推移しており、厳しい状況が続いている。
		ゴルフ場（営業担当）	来客数の動き	・梅雨入りが他の地区と比べて遅かったのと、日中の雨が少なかったため、当日の予約が例年よりも多かった。結果的に来客数が増加したが、事前の予約数が少なかったため、売上は例年並みである。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・今月新店のオープンに伴い、若干上向き加減になったかと思ったが、石油高騰の影響が、今一つ売上の動きが鈍い。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・最近、客からの問い合わせが少ない。リフォームや新築に対して動きが鈍い。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・来客数・販売量共に非常に落ち込んでいる。ただし、単価は変わっていない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・ガソリンを始め食品の値上げで、客の財布のひもがますます固くなっている。客との会話でも、物価高騰についての話題ばかりで、買い控えというか、消費に慎重になっている姿勢が顕著である。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・少子化・デフレ・オーバーストアの三重苦にあえいでいるが、昨今の原油ガソリン高、食品を中心とした生活必需品の高騰等により、生活防衛のために消費者の購買意欲がますます減退し、めったなことでは物を買わない。非常に厳しい局面である。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	販売量の動き	・今月に入って、また売上が減少してきている。ますます消費者は「守り」に入ってきている。
		一般小売店〔酒店〕（経営者）	競争相手の様子	・他の酒店も、飲食店の注文が少ないと嘆いている。ガソリン、食料品関係の値上げが消費者に買い控えや儉約意識を与え、無駄な支出を控えているため、街の雰囲気は活気がない。5月6月共に低調である。
		一般小売店（経営者）	競争相手の様子	・まわりの同業者の状況でも、前年に比べて悪いという話が多い。
		一般小売店〔印章〕（営業担当）	お客様の様子	・価格の安い印鑑を求める客が多く、厳しくなっていることがうかがえる。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・春夏物の衣料品の動きが継続して鈍く、実売期に入った水着の売上も伸び悩んでいる。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・6月に入り再度諸物価が高騰し、より購買姿勢がシビアになっている。特に婦人・紳士を中心としたファッション部門の落ち込みが顕著で、早くからセール待ちが始まるなど、客は価格に対して、今まで以上にシビアになっている。反面、15%OFFと価格メリットのある中元早期受注は大きく数字伸ばした。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・3月下旬から4月上旬にかけていったんは持ち直したかに見えた売上高は、その後低迷を続けている。今月もほとんどのテナントが前年同月を大きく割り込んでいる。現在の状況は、3か月前と比べて、平行線からやや下降気味になっている。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・前年はギフトで、早期の注文にかなり特典や割引を付けたことで6月の注文はかなり上向きだった。今年も同様に割引拡大幅を広げてかなり特典を増やして早期に注文を受け付けたが、前年割れという状況である。ギフトに対しても購入数や購入価格がよりシビアになっている。また、衣料品関係についても、買い控えだけでなく良いのだが、本当に必要な物しか購入しないという状況は相変わらずで、衣料品関係は低迷している。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・今月も近隣に大型ショッピングセンターがオープンし、月初は招待会強化などでしのいできたが、来客数などで中旬以降ボディーロー的にじわじわと影響が出始めた。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・この春のリニューアル後好調に推移してきた売場も、今月は前年を割り込んでいる。また、依然として紳士・婦人共に衣料品が低迷している。

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
		スーパー（店長）	それ以外	・商品の価格値上げなどが続き、消費の減退に大きく影響している。さらに、公共事業の削減による建設業の倒産や廃業、人員整理、また原材料・配送コストの高騰による中小卸売業の倒産などが続いている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・食料品の値上げの影響と思われるが、1人当たりの買上げ点数がかなり減少している。購買意欲がなかなかかわかず、かなり買い控えがある。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・購買自体を控える客が増加している一方で、高品質・高単価の物を求める客も増加の傾向にある。客単価は上昇したが来客数が減少し、全体的に言えば厳しい状況である。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・次から次とあらゆる物が値上がりし、自社のアンケートに「2日に1回来ていたけど3日に一度にしている、ガソリンも上がったしね」との声があり、それも1割2割でなく8割9割の人が来店する回数を減らしたと記入した。アンケートの回答同様、1回当たりの客単価や点数は上がったものの来客数が落ちている。
		スーパー（経理担当）	お客様の様子	・消費うんぬんよりも、建設業等の倒産が出始めて、地域全体に暗い雰囲気が漂っている。
		スーパー（財務担当）	販売量の動き	・価格の上昇及び無駄な物の節約のためか、買上げ点数が減少している。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・客は製造者（場所）・定価・バリューを以前より一層注意している。原材料高騰・産地偽装などに対して敏感になっていることが、消費の冷え込みにつながらないか懸念される。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	競争相手の様子	・地域の大規模ショッピングセンターの改装後、来客数が減少している。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・客との会話の中で、「先行き不透明」「物価上昇でなるべく貯蓄に回す」という話が非常に多い。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・白物家電商品については、平均単価がだいぶ下がってきている。今後もこの傾向は続く。
		家電量販店（予算担当）	販売量の動き	・ガソリン代の高騰や食料品の値上げなどが続くためか、消費に強さが全く感じられない。「給料は上がらなくても物価は下がるもの」という感覚が通用しなくなっている。北京オリンピックも今ひとつ盛り上がり欠けており、一方で気温も上がらず、季節関連の商品もまだ大きく動いていない。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・自動車の商談の時に、燃料高騰の話が奥様方から強く出て商談が長引いている。また、値引きの要求が非常に強くなっている。
		自動車備品販売店（経営者）	来客数の動き	・来客数の推移が5月のゴールデンウィーク以降前年度を下回る日が多く、特に土日の来客数が減少している。またオイル交換の件数が落ちてきている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・今月は雨が多かったために来客数はやや減少した。月末に近づくと幸い雨が少なくやや持ち直している。
		一般レストラン（店長）	お客様の様子	・一部商品の値上げをして1か月たったが、客が「仕方ないよね」と言いながら、暗い表情をしているのを目の当たりにしている。
		スナック（経営者）	それ以外	・組合の会員店をまわってみても、どこも良くないという話である。ボーナスが出たらという期待はある。
		その他飲食[ハンバーガー]（経営者）	来客数の動き	・前年度の状況が良すぎたのか、来客数、単価共に先月より悪化傾向にある。
		都市型ホテル（従業員）	来客数の動き	・レストラン、宴会、宿泊共に、前年に比べやや悪化している。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宴会に関しては、前年に比べ客単価が低下しており、利用人数も少なくなっている。原因としては物価高による経費の削減がホテルでの出費を抑えていることと、他の飲食店が低価格で打ち出しているため、客が移っているものと思われる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・乗客との会話の中で、先行き不安という声が多い。内容的には、年金・介護・ガソリン価格等である。車をやめて自転車にするという声も聞く。タクシーの運転手を30年しているが、これほど不安や景気が悪いという言葉は聞くのは初めてである。

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	・6月は日中の客の利用が低下している。夜の繁華街についても非常に少なく、通常であれば週末の金・土はにぎわうのだが、前半は寂しく月末25日以降のみ顕著ににぎわうという月1回ペースになっている。観光については若干仕事が入ってくるが、長距離や2泊3日というような滞在は少ない。
		テーマパーク (財務担当)	来客数の動き	・6月は閑散期であるが、平日は学校団体を中心に平年並みであるのに対して、個人客中心の土・日の客数の減少が目立つ。
		テーマパーク (広報担当)	来客数の動き	・この時期は行楽シーズンの端境期で地元の客が中心となるが、6月に入って建設・土木関係の地元企業の倒産が相次いだこともあり、地元客が激減している。
		テーマパーク (業務担当)	来客数の動き	・3月ごろから気温の低い日が続いた異常気象により、初夏の売りにしていた植物の生育が良くない状態で、来客数も前年比ではやや悪くなっている。また、このところ続いている物価高の影響がじわじわと出てきている。
		設計事務所(経営者)	競争相手の様子	・老舗同業者の廃業、倒産件数の増加、売上の減少、金融の貸出し停止など何一つ良い話題がない。
		設計事務所(経営者)	単価の動き	・建築物価の高騰が著しく、いくつかの建築計画が中断してしまった。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・受注量が1割減となっており、受注金額も減少傾向にある。
		住宅販売会社 (販売担当)	来客数の動き	・展示場、イベントへの新規来客数の前年比減が、春以降続いている。
		住宅販売会社 (経理担当)	それ以外	・他社の動きや、金利上昇、金融機関の厳格化など全てが厳しくなっている。
	悪くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・商店街への来客数や各店の販売数など減少している。高齢化により今後期待される業種でも、異業種からの参入があり、価格が下がり、乱売状態になっている。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・相変わらず近隣市で大型郊外店の出店が相次ぎ、土・日になるとそちらに客を取られている。
		商店街(代表者)	それ以外	・原油高や穀物の高騰により原材料が上がり、食堂関係の店舗が苦戦をしている。先行きをみても、落ち着いた気配がなく不安だけである。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・物価が上昇し、必需品以外買わなくなっている。
		一般小売店[紙類] (経営者)	販売量の動き	・来客数は多いが、購買力が非常に落ちており、販売量がかなり悪くなっている。
		百貨店(営業担当)	来客数の動き	・折込み広告やテレビCMなどで来店強化を図っているが、訴求効果が続かない。
		百貨店(売場担当)	販売量の動き	・近年にない厳しきで売上は前年比90%を割った。対策として先行的なクリアランスに6月末から入ったが、初日の一瞬の盛り上がりで、2日目以降は前年割れで推移している。季節商材の動きが特に悪く、長く定番的に使える商品への関心度が高く、数字が今一歩である。
		百貨店(売場担当)	販売量の動き	・催事の来客も少なく、無理をして買物をしない買い控えが目立つ。
		コンビニ(エリア担当)	それ以外	・原油の値上げに伴い、それに付随して商品も値上がりし、消費意欲が落ち込んでいる。
		衣料品専門店 (地域ブロック長)	単価の動き	・先月に比べ一品単価が前年を大幅に下回る傾向が続いている。これから先、売出しも終わり閑散期に入っていくので、客単価が伸びるような動きは生まれない。
		衣料品専門店 (販売促進担当)	来客数の動き	・今月はDM(ダイレクトメール)を出した客の反応はいいが、その他の一般客の来客が少ない。DMは割引があるため、買上げ単価も下がり、当然売上もダウンで、苦戦の月である。
		住関連専門店 (広告企画担当)	お客様の様子	・客は購入決定までとても慎重である。できるだけお金を使いたくないという雰囲気が強い。
		その他専門店 [時計](経営者)	来客数の動き	・今月に入り、地金高騰の影響のためか、食料を含めた日用品の高騰のためか、買い控え感があり、高額品を買い求める客の来店が少ない。
		その他専門店 [布地](経営者)	来客数の動き	・生活関連商品が値上がりしたためか、一般商品の売行きが良くない。来客数も昨年6月よりも非常に少なくなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 [カメラ] (店長)	来客数の動き	・前から厳しかったが4月から急激に来客数が減少し、主力商品であるプリントの落ち込みがひどくなった。
		一般レストラン (店長)	来客数の動き	・誕生日や結婚記念日等のイベントやお祝い事の時の来店はあるが、平日の来客数が前年比で減少している。
		観光型ホテル (経理総務担当)	販売量の動き	・地元客が主体のラウンジの落ち込みが目立つ。6月からスタートした、ビアガーデンの入込みも芳しくない。
		都市型ホテル (総務担当)	販売量の動き	・重油高騰による燃料サーチャージへの上乘せや、外国人を対象とした日本への入国旅行の催行中止が響いており、全体的に客が動かない月となり、宿泊、販売共に影響があった。
		旅行代理店 (営業担当)	お客様の様子	・燃料高騰になり、まず海外旅行が減った。大学内の店などで、既にゼミ旅行などの海外から国内への変更依頼が出ている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・閑散期が終わりこれから忙しくなってほしいのだが、運行回数が落ちている。
		通信会社 (総務担当)	販売量の動き	・販売数が伸びない、消費意欲の低迷が懸念される。
		美容室 (経営者)	競争相手の様子	・同業者の店長が集まって話をしても、この2~3か月は今までになく売上が落ち込んでいて大変だという話だった。
企業 動向 関連	良く なっている			
	やや良く なっている	不動産業 (総務担当)	受注量や販売量の動き	・来客数、成約件数が増加している。
	変わらない	農林水産業 (従業者)	それ以外	・今月と3か月前を比較すると、大中型巻き網船・地元中型巻き網船が増加したため、水揚数量で1,200tの増加、水揚金額も3億5,600万円の増加となった。今月単月の前年比では水揚数量で399tの増加、率で121.3%。反面、水揚金額では700万円の減少、率で99.0%である。水揚数量の増加理由は大中型巻き網船・イカ釣り船が増加したためである。水揚金額の減少理由は沖合底引き船が減少したためである。
		鉄鋼業 (総務担当)	受注量や販売量の動き	・ここに来て、国内の受注の勢いが止まり、踊り場の状況になってきている。客の先行き不透明感が強まったこと、在庫が増えてきていることが影響している。
		金属製品製造業 (総務担当)	受注量や販売量の動き	・受注量は多く、フル生産で対応している。特に、大型部品の受注は好調である。小物部品の受注がやや低下してきているものの、総じて受注量は高水準にある。
		電気機械器具製造業 (総務担当)	受注量や販売量の動き	・好調な受注を維持してきた自動車関連が、原油高から米国向けトラックの販売不振で受注が低下傾向となっている。携帯関連も新モデルは出ているものの、受注増加には至っていない。
		輸送用機械器具製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・クライアントである地元自動車メーカーが、春先から若干低迷気味ではあるが、受注量は変わらない状況が続いている。
		通信業 (営業企画担当)	受注価格や販売価格の動き	・商品メニューや価格も昨年来あまり変化がなく、新規受注の呼び水に乏しいこともあり、法人向け通信サービスの受注停滞は変わらない。F T T H (光ファイバーによる家庭向けのデータ通信サービス)の伸びも鈍化しており、通信サービス全体が冷えた状況にある。
		金融業 (業界情報担当)	取引先の様子	・主要受注先では北米向けは景気低迷から輸出が減少しているが、アジア向け輸出が依然として好調で、受注全体では高い水準を維持している。
	やや悪く なっている	食料品製造業 (総務担当)	それ以外	・受注価格が問題視され、会社自体が大きく変わってきている。取引先が今後どのようなようになるのか不安を感じる。
		繊維工業 (統括担当)	受注量や販売量の動き	・景気の影響や気候の影響で、夏物の数量が伸びない。
	化学工業 (総務担当)	受注価格や販売価格の動き	・仕入商品の値上げ要請が厳しい。また、相変わらず燃料費の高騰による影響も厳しい。	
	窯業・土石製品製造業 (総務経理担当)	受注量や販売量の動き	・新規案件の引き合いが少なく、大口案件の生産の谷間で生産水準は低調である。原材料の価格高騰の影響が大きく、収益面でも厳しい。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般機械器具製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・展示会を開催したが、客の出足が悪く、また購入意欲も見受けられなかった。売上も伸びず、厳しい状況である。
		その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・前月に引き続き材料等が値上がりしており、収益を圧迫している。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・建築確認の遅れによる仕事量の落ち込みが、ある程度回復すると期待していたが、地域の状況は悪いままである。また、燃料等の高騰によるコストアップが大きく影響し、せっかくとった案件も全く利益が出ない状況である。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・建設業の受注は、公共事業の減少、民間工事の手控えにより期待できない状況にある。今年になってアメリカ景気の後退、商品市況の上昇が企業収益の悪化に拍車をかけ、春闘での賃上げ交渉も大幅なものとならず、個人消費も先行き不安から停滞しており、景気そのものが少し悪化の方向に進んでおり、厳しさを増している。
		輸送業（統括）	競争相手の様子	・同業者が当社の客に対しアプローチしており、客の取り合いとなって、更には値引き競争となってきている。
		輸送業（運送担当）	取引先の様子	・更なる原油価格の高騰により、明らかに運送業者の物量が減少している。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・公共工事が無いのは相変わらずである。出たとしても、7掛けというのが相場となっていて、現場経費は出ても本社経費が出ず、トータルで赤字という状況が続いている。また、原油・ガソリン代が値上がりし、運送会社では月当たり1,000万円以上経費が増加している。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・4月以降、製造業の業績の落ち込みが目立つ。単価の切下げはシビアに迫られ、受注量の大幅な減少で、当面の売上高確保をコスト管理よりも優先させなければならない状態のところもある。また、いったん受けた受注を一部取り消された事業所もある。
	悪くなっている	コピーサービス業（管理担当）	取引先の様子	・客からの引き合い件数が少なく内容も少量である。
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている			
	変わらない	求人情報誌製作会社（担当者）	採用者数の動き	・合同企業説明会の問い合わせの件数が、若干落ち着いた。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（支社長）	周辺企業の様子	・求人数が減少傾向にある。
		人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・派遣から正社員登用となる紹介予定派遣の件数が前年と比較して6割程度と、企業の正社員採用意欲が落ちている。また派遣スタッフとして勤務していて、途中から正社員として採用されるケースも前年と比較して8割程度と、こちらも低い数字が出ている。
		求人情報誌製作会社（支店長）	周辺企業の様子	・原価高騰により今期減益予測となり、採用意欲も低下傾向である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人は、建設業、卸売・小売業、サービス業での減少が著しく、件数・求人数ともに減少した。原油・原材料価格の高騰で収益が圧迫されている状況のなか、中小企業を中心に先行きの不透明さが深刻化している。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・原油高による漁業の不振の影響で、人員整理をした造船業や、公共投資の削減による受注減のため人員整理をした建設コンサルタント、建設業など、景気の変動による人員整理件数が増加傾向にある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人は減少傾向にあり、それに伴って正社員求人も減少している。ただしパート求人の減少はそれほど目立たない。
		職業安定所（雇用開発担当）	求人数の動き	・新規・有効求人数共にほとんどの産業で前年を下回る状況が続いている。特に小規模・零細企業における求人意欲の落ち込みが懸念される。
	民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・求人は間違いなくあるのだが、同じ求人でも採用基準を一年くらい前と比較すると上げているので、安定した正規雇用者の増加が望めない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪くなっている	-	-	-

9. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	コンビニ（経営者） 旅行代理店（従業員）	販売量の動き 販売量の動き	・タバコのタスポ導入で、来客数・売上共に増えている。 ・6月は企業の親睦社内旅行、趣味団体の発表会・親睦旅行、企業の視察旅行などの団体旅行が順調であった。個人旅行もシルバー世代の仲間との旅行、家族旅行など7月から8月にかけての相談・予約が多かった。全般的に順調に推移し、昨年より売上は増加している。
変わらない		家電量販店（営業担当）	お客様の様子	・中旬以降、エアコンの販売台数が、土日を中心に伸びてきているが、例年に比べて価格帯は低下している。それに対して冷蔵庫は大容量型が売れている。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・国内販売低迷が続く、売れている実感はほとんどない。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・来客数は週によってムラがあり、当月受注計画が思うように上がらず、当月受注は前年を割り込んでいる。届出登録実績は先月の受注残により前年を上回っている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・宿泊客が増えない。地元の宴会や会議等の利用も旅館ではなく、安いところに流れている。ビジネスホテルや居酒屋との競争になっている。
		タクシー運転手	それ以外	・物価高により、経費節減のためタクシーに乗り控えている。ガソリン代が値上がりし、利用を期待していたが効果はない。
やや悪くなっている		一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・飲食店への販売量が低調である。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・来客数、売上共に前年同月を下回った。ファッション関連商品及びブランド商品群が苦戦した。また、宝飾、美術品等の高額商品も前年を割り込み総じて低調に推移した。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・前年実績を下回る売場が多く、中元ギフトも低迷している。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・ガソリンの高騰と多品種にわたる値上げにより、販売促進に苦慮している。競合店でもチラシ配布の頻度を増加したり、価格を下げたり、ポイントの倍率を増やしたりと方法に変化が出てきた。
		スーパー（企画担当）	それ以外	・製造メーカーの第二弾・第三弾の値上がりが発表されており、必要なもの以外の購入が控えられている。
		スーパー（財務担当）	販売量の動き	・青果、海産物の売上が前年より減少しており、惣菜が大きく伸びている。原材料から加工するよりは、出来ているものを購入するほうが経済的と考える人が増加している。果物のような二次的なものは減少傾向にある。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・土日の売上減少が顕著である。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・例年6月は7月のバーゲンセールを控えて、買い控えの動きが顕著になるが、今年は中旬以降の動きが特に鈍い。月末に掛けて一部でプレセールも始まるが盛り上がりには欠ける。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・買上客数が前年に比べ、約5%低下している。競合店も、同じような状況だと聞いている。
		乗用車販売店（管理担当）	販売量の動き	・ボーナス月の影響が全く感じられない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・5月の連休明けに、15年ほど続けてきた安いランチだけを1割程度値上げした。1か月ほど経った状態で、15%から20%の売上減である。来客数も減少した。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・売上高、来客数に大きな動きはないが、値上げによる単価の上昇により買上点数が悪化している。特に雑貨や衣料品が大きく下回っている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・物価高の影響でタクシーに乗るのを控え、利用客が減っている。

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
		タクシー運転手	単価の動き	・例年6月は株主総会等があって人の動きがあるものだが、今年は少なかった。
		通信会社（総務担当）	販売量の動き	・前月に比べ契約件数が落ちている。成約価格も安価なものになっている。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・6月上旬に夏モデルの主力商品が出揃ったものの、6月下旬はその反動等によりやや停滞感があり、店舗の来店者数も下降気味である。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・前年よりも来客数が減っている。個人客についても前年より減ってきている。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・前年と比べ、来客数が非常に伸び悩んでいる。
		設計事務所（所長）	それ以外	・首都圏から地方に不動産を買いに来ていたファンド等の動きが、パタリと止まった。
		設計事務所（職員）	競争相手の様子	・同業の中堅どころの倒産が今月2件あった。価格競争が一段と激化しており、赤字覚悟の仕量量の確保が顕在化してきている。
	悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・全般的に来街者数が減っており、売上減少につながっている。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	単価の動き	・例年5月、6月は、新築や店舗移転などで、お祝いの鉢植えが結構出るが、従来だと1万円前後がよく売れていたが、最近は単価が下がって、5,000円前後に移行している。高額商品が少し売りづらくなっている。
		一般小売店〔乾物〕（店員）	販売量の動き	・販売の低迷、仕入価格の上昇、経費の増大という三重苦にある。
		一般小売店〔酒〕（販売担当）	販売量の動き	・店頭での値上げ及び取引料飲店との値上げ交渉は一段落したが、販売量が更にジリ貧になっている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・値上げした食料品は売れなくなった。土日にイベントで北海道フェアをしても以前ほどの売上はない。余分な物は買わなくなった。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・いよいよ原油高、原料高の家庭への影響が大きくなってきて、実質所得の目減りが、コンビニエンスストアの売場でも実感できるようになってきた。
		その他飲食〔ファーストフード〕（経営者）	お客様の様子	・物価上昇、ガソリン単価高騰などによる家計の圧迫が外食産業にとっては一番の打撃になっている。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・民間工事で、工場増設の引き合いが増えており、まとまった規模の受注が獲得できた。
	変わらない	食料品製造業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・中国産冷凍ギョウザ問題以降、冷凍食品への信頼が回復しておらず需要が伸びない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注が全く伸びない上、仕事そのものが少ない。
	やや悪くなっている	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	それ以外	・重油価格の上昇に伴い、パルプや薬品、加工資材の値上がり急激で、単価がそれに追いついていけないため、採算が悪い。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・設備関連の提案書や企画書がなかなか決まらない。先延ばしされるならいいが、即「出来ない」というような返事がくる。電気機器、電力関係、化学関係、いろいろな会社が同じようなパターンであり、企業は設備投資を抑えている感がある。
		輸送業（役員）	受注価格や販売価格の動き	・顧客サイドの物流合理化に拍車が掛かり、受注機会、単価が下げ止まらない。
		通信業（営業担当）	それ以外	・大型量販店、スーパーのマネージャー等との会話で、「ボーナスサンデーに期待し、人員体制、目玉商品などを準備したが、売上高は通常の週末と比べ大きな差はなかった」「地デジ商品など“旬”の商品も爆発的に売れていると言えない」「消費に対して慎重になっている」というような愚痴を聞く事が多い。
金融業（融資担当）		取引先の様子	・取引先のマグロ業者から聞いたところでは、燃料高騰で台湾等からのマグロ漁船の出船が取りやめになっていて、仕入単価が急激に上昇しているという状況である。	

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
		広告代理店（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・原油価格の高騰を受けた資材価格の上昇が本格的になった。用紙メーカーの値上げが市場に反映されるのも時間の問題となる。また、それ以外の資材については、価格上昇前の在庫が市場から無くなりつつあり、ほとんどの石油関連資材は価格が上昇している。しかし、販売価格に直接結び付かない。
		公認会計士	取引先の様子	・6月の各企業の決算書、あるいは月次の試算表等を見ると、前年比でも一段と悪化している企業がほとんどである。
	悪くなっている	一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・クレーンチャーター業界の稼働状況は悪化している。チャーター料金の改善も進まず、ユーザーの経営内容悪化で購入マインドは低下している。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・学生への求人数が確実に増加している。
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・5月の新メディアの発刊で受注が好調だったが、実際の採用が予想以上にできていることと、競合誌の反撃キャンペーンで、求人ニーズは現在横ばいとなっている。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・派遣利用の積極性がなくなっている。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・昨年と比べて、紹介数は10%程度の増加が見られるものの、就職数は逆に10%ほど減少している。企業の求める人材と応募者とのミスマッチが増加しており、また、求職者数自体は減少している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・5月の有効求人倍率は、3か月前より0.11ポイント下回り、0.68倍となった。
	悪くなっている	民間職業紹介機関（所長）	求職者数の動き	・業種間で差はあるが、登録者の中で退職理由が企業のリストラにより退職する例と企業倒産でやむなく退職している例が増えてきている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・新聞の求人広告が前年同期に比べ70%以下になっている。新店舗等のオープン広告もほとんど見当たらない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・管内新規求人は1,959人で、前年比25.4%減、676人減少した。サービス業、卸・小売業の減少が大きく、それ以外でも、医療以外はおおむね減少を続けている。

10. 九州（地域別調査機関：（財）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	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	スーパー（店長）	単価の動き	・加工食料品類は販売個数が減少したが、商品単価は3%上昇し、売上は好調となった。また、生鮮産直野菜や精肉豚、鶏が好調で、不振の牛肉をカバーしている。売上、来客数の増加は、商品の値上げ効果と、客の安全意識によるものである。衣料・服飾雑貨・住関連は、天候不順で肌着が苦戦したものの、全般的には上昇してきた。原油価格高騰による影響を5月ほど感じない。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・2倍、5倍サービスポイントデーに大きな天候の崩れが少なかったことや、原材料価格高騰のなか、日々のタイムサービスや品切れ防止のための発注対策等の運営努力が功を奏し、前月と同様に来客数、客単価共に上昇した。特に来客数が伸び、販売実績は好調に推移している。業態別では、ホームセンター、ドラッグストアとの競合激化や、商品の値上げによる雑貨類の不調分を好調な食品類で補った。
		通信会社（業務担当）	販売量の動き	・6月は、キャンペーン開始と新商品・新サービス開始もあり、月初から週末を中心に来客数が多く、販売数も伸びた。月末のボーナス商戦は今一歩だったが、前年の販売数は上回った。
		競輪場（職員）	販売量の動き	・来客数の減少は続いているものの、それを補うかたちで、発売額が前月に比べ上昇している。

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
変わらない		商店街（代表者）	来客数の動き	・景気が落ち込むなか、近隣のスーパーとの競争が激化している。また、今月は天候不順で来客数がかかり落ち込んでいる。その上、ガソリン等の諸物価の値上げで客はかなり買い控えている。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	来客数の動き	・一時的なものかもしれないが、多少来客数が増えた。産地偽装等の不安からなのか、客が専門店に足を運んでいるとみられる。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・アクセサリー、宝飾、特選ブティック等、生活必需品以外の動きが悪い。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・天候の影響も大きいですが、物価上昇への備えの意識が高まっている。平日の来客数、購買は前年実績を維持しているが、土日の落ち込みが大きい。平日の公共交通機関での来店に比べ、土日の自動車によるファミリー客の来店が減少しており、売上が伸びない。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・食料品はそれほどでもないが、衣料品、住居用品については長雨の影響や気温がなかなか上がらない影響もあり、夏物の動きが非常に悪い。客が必要最低限のものだけ買いそろえるという傾向は、3か月前と変わらない。
		コンビニ（エリア担当・店長）	単価の動き	・タスポカード導入による店頭販売の増加から売上は伸びているが、客単価が下がっている。たばこだけを買う客が売上を伸ばしているだけで、他の商品は売れていない。
		コンビニ（エリア担当・店長）	お客様の様子	・動向に変化がない。客の購入状況としては、必要なものを必要な分だけ購入する様子がかがえる。
		衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・3か月前は思ったより来客数が伸びなかったが、6月に入り、3月に来なかった客が来ている。しかし、全体的に客単価は下がっている。一部のセール品やシークレットセール品、プロパー品で単価が下がり、今月の売上も前年比10%減となっている。これまでの傾向と同様に、来客数は変わらないが、買上点数が非常に厳しい。
		衣料品専門店（店員）	販売量の動き	・夏のバーゲンが始まったが、まとめ買いが少なく、客単価が上がらない。客の買い方がとてもシビアで、商品単価の安いものばかりが売れる。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・客を呼び込んでも、買う意思がないのか、なかなか来店してくれない。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・以前は来客数が増えると販売量も増えたが、最近では来客数が若干増えているにもかかわらず、販売量は以前と変わらない。
		スナック（経営者）	単価の動き	・客が懐具合を気にしながら酒を飲んでいる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・物の値上がりが激しく、客は新聞のチラシをよく研究し、とにかく安いものを買うという傾向が強く、買いためをしている。子どもが多い家庭は特にその傾向がある。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・観光施設はNHK大河ドラマの効果もあり入園者が多いが、これがいつまで続くか不安である。様々な商品が値上げされるなか、当社のサービスは必需的なものではないため、需要が減少することが懸念される。ゴルフ場利用者は天候が悪かったが、前年実績は維持できている。
住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・土地に関する問い合わせは多いが、資材高騰でうわ物の価格が高くなっているため、土地代を安くしてくれと言われることが多い。着工の増加も期待できない。		
やや悪くなっている		商店街（代表者）	販売量の動き	・一番購買力が良い時期なのに、消費行動に結びついていない。天候の影響もある。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・客は、あらゆる手段を使い、また情報を収集し出費を抑え、自己防衛している。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	来客数の動き	・来客数が減少している。当店の客の大半が年配の方であるため、高齢者の医療制度も客単価の低下、売上の減少に關係している。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・衣料品や身の回り品の販売量が大きく減少している。また高級ブランドの売上も低迷している。日常品の物価上昇が消費者の購買意識を冷やしているのを実感できる。また株価の低迷から、富裕層による高額消費も減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・6月1日に当店の隣に共同駐車場が開業し、来客数は前年比104%と増えている。しかし、購入率は同94%となり、前年の同96%を下回っている。客の必要な物以外は購入しないという傾向がより強まっている。
		百貨店（営業推進担当）	販売量の動き	・売上が前年を大きく下回った。特にラグジュアリーブランド、婦人服ブランドの下落が大きい。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・来客数の減少、買上単価の下落、買上数量の減少と、苦しい状況が続いている。父の日キャンペーンでは、ポロシャツを中心に前年実績を達成したものの、紳士服全体では、紳士のスーツ等の重衣料の低迷の額が大きく、前年実績を下回る結果となっている。
		百貨店（企画）	単価の動き	・客単価、買上商品単価共に減少傾向が続いている。
		百貨店（業務担当）	販売量の動き	・客との会話のなかで「今すぐ購入せず、また今度考える」といった話が聞かれ、客は買物に慎重になっている。これから先に必要になるであろうものについて、客は必要になった時に考えれば良いと思っており、見込み買いがほとんどなくなっている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・原油価格高騰により、客の購買がシビアになっている。客は、衣料品を中心に我慢できるところは我慢して、必要な物だけを買っている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・客の買上単価は変わらないが、食品の値上げがあった分だけ、買上点数が1点減っている。その結果、買上点数が前年比97%まで落ち込んでいる。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価は、衣料品が前年比94.6%、住居用品が同96.7%、総合で同98.6%と低下傾向にあるが、食品については同103.1%と伸張している。特にチラシに掲載した特売商品のまとめ買いが目立つ。商品単価は、衣料品が同94.6%、住居用品が同96.6%、総合で同98.5%となったが、食品については同104.6%となっている。原材料価格の高騰により、商品価格に転嫁された分だけ単価が上がっている。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・当店は郊外型商業施設であるが、最近、来客数が若干減少している。ガソリン価格の高騰が若干影響してきている。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・原材料価格高騰による商品値上げにより多くの食品で買上単価が上がったが、買上点数が減り、結果的に客単価は下落している。
		衣料品専門店	単価の動き	・ガソリンの値上げや年金記録問題等の不安要素から、我慢してワンランク下のものを購入したり、購入する数を減らすといった傾向がみられる。
		乗用車販売店（管理担当）	お客様の様子	・ガソリン価格の高騰で、イベント等をしてもなかなか受注が上がらない。コンパクトカーの契約は決まるが、売上は厳しい。
		住関連専門店（店長）	販売量の動き	・客の買上点数がやや少なくなってきた。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（統括）	販売量の動き	・燃料油の仕入価格は5、6月と上昇している。4月末、5月末と駆け込み需要があったが、販売量は前年割れである。個人客は定量、定額での購入が増加しており、必要な分だけを購入している。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・例年6月は厄入りや還暦祝い等の個人の宴会がかなりあるが、ガソリンの高騰や多くの食料品の値上げの影響から節約ムードがあり、今年は少ない。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・4、5月に比べると来客数は少しは多いが、まだまだ苦戦が続いている。原油高に伴い、料理屋に関しても原材料の高騰で厳しい。
		高級レストラン（専務）	来客数の動き	・鹿児島はNHK大河ドラマの効果で県外客の入込は少々あるが、県内客の消費は極めて少なく、動きがない。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・新事業の展開でカルチャーセンターに入居した。食の安全志向からか、客単価が上がっている。しかし、来客数は減っており、流れとしては悪い。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・売上の中心である婚礼が予算を下回り、それに伴い宿泊・レストランが影響を受け、前年を下回った。一般宴会は予算を達成したが、前年を大きく下回っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・客が低価格のホテルに流れていて、上位ホテルは苦戦している。婚礼はハウスウェディングとの競争激化で苦戦しており、食堂も来客数の減少で厳しい状況である。ただ、宴会は総会等の大会ものの需要で、比較的順調である。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・ガソリンの値上げによるバスツアーの特需は、期待したほど増えていない。むしろ高齢者を中心に出控えのほう強い。
		旅行代理店（業務担当）	販売量の動き	・海外旅行の落ち込みが激しい。企業需要も伸びていない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・団体客は減っていないが、雨が多い割にはタクシーの利用が少ない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・スーパー等の特売品は以前は夕方まであったが、今では昼過ぎにはなくなっている。消費者は1円でも安いものを買いたいと躍起になっている状況である。
		通信会社（総務担当）	販売量の動き	・個人消費は弱含みで推移しており、当社の売上高にも影響している。当社では視聴料金の未回収が増加している。
		ゴルフ場（支配人）	単価の動き	・ゴルフ場利用客の、プレー単価に対する関心が高くなった。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・天候不順で来客数が前年比15%減となった。ガソリン価格が高くなったことから、客は、これまで1人1台の車で来ていたのが1組1台、4人で1台で来るようになった。
		美容室（店長）	来客数の動き	・毎月来店する客も、2か月に1度となるなど、来店周期が多少長くなっている。
	悪く なっている	商店街（組合職員）	来客数の動き	・中心商店街の歩行通行調査が過去最低となり、10年前の約50%まで落ち込んでいる。商店街の空洞化が目に見えて進んでいる。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街に客が来ず、単価以前の問題である。売上も上がらない。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・担当する商品にプラチナ素材（リング）がある。原材料の高騰により商品単価は上がっているが、客単価、購買商品単価は下がってきている。通常、プラチナのリングといえばプラチナが主流であったが、現在はホワイトゴールドへ客が流れている。プラチナ、金共に値上がりしているが、金の方がプラチナより価格が比較的安いためである。値上がりからプラチナが買えず、単価の安いホワイトゴールドの売上が急速に伸びている。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・来客数が前年比約5%下落している。これはここ半年で最も悪い状況である。当店の売上は前年比94～95%となりそうであり、近隣の大型店についても、良いところで同98%、悪いところで同95%程度になりそうである。商品別では、紳士用品と婦人服洋品が悪い。食品についてはやや前年割れである。特に高額品が売れない。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・当店の近隣に婦人服の安売り量販店ができ、競争が更に激化している。また、食料品等の生活必需品の価格が軒並み上昇しており、婦人服という特性上、今まで2枚買っていたのを1枚にする等、物価の上昇の影響を受けている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・原油価格の高騰に伴う原材料の値上がりやガソリン価格の高騰等により、消費者の購買意欲がかなり減退してきている。特に衣料品部門においては、前年に比べ非常に厳しい実績で推移している。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・3月、6月の小麦粉の値上げによるパンの異常な値上げや、原油高によるガソリンを始めとする物価上昇により、コンビニ内でも安価なものしか売れない状況になっている。売上が前年割れとなっており、厳しい状況である。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・全般的に商品が値上がりしているの、買い控えが起きている。必要な物でなければ、また、必要であっても最低限のものを買うといった傾向が見受けられる。
		衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・恒例の婦人服大バーゲンを実施したが、ミセスの売上が大幅減、ヤングも小幅減、来客数も前年比12%減である。特にミセスの商品選別が厳しく、購入までの時間が長い、レジスターの購入カウントが減っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（管理担当）	お客様の様子	・客から、料金支払を待つて欲しいとの申し出が増加している。
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	-	-	-
	変わらない	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・梅雨のため、スーパー向けを中心に少し低調である。ただ加工メーカー用の納入は相変わらず引き合いが強く、納品しきれない状況で、国産志向の影響がはっきり出ている。
		農林水産業（従業者）	受注量や販売量の動き	・飼料価格が上がっているが、幸い製品価格も上がってきた。現時点では変わらない状況である。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・フラットパネルディスプレイメーカーのモデルチェンジ用の引き合いが3か月前に比べ多くなってきた。そのほかの業種では、様子見の客が多くなってきた。今のところ、平均して仕事量は何とか確保できている。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・電子部品関連、リードフレーム、コネクタすべての業種で、大手、中堅企業共に全国的に落ち込みが大きい。特に6月がひどい状態で、先行きが全く不透明である。また精密部品加工においても、ペットボトル用の金型のほか、半導体関連装置も動きが鈍い。
		建設業（総務担当）	競争相手の様子	・県内でも大手の建設会社の経営が破たんした。受注不振、赤字受注による利益率の低下によるものである。次はどこの業者に順番が回ってくるのが皆不安である。
		金融業（得意先担当）	取引先の様子	・ここ数か月、取引先の倒産がかなり続いた。足元は小康状態にあるものの、景況感はかなり悪い状況である。
	やや悪く なっている	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が大変厳しくなっており、原材料も単価の交渉もなく一方的に値上がりしてきている。前年は石膏型が4割、絵具が2～3割、金、燃料のガスも限りなく上昇したが、今年に入ってパラフィンが4割近く上がっている。景気の下降により、新商品でさえ原材料価格の上昇分を価格に思うように反映できない。
		窯業・土石製品製造業（取締役）	競争相手の様子	・メーカーとしては資材の高騰が一番響く。高騰分を価格に転嫁できない状況である。
鉄鋼業（経営者）		それ以外	・足元の出荷は堅調だが、中小の建築物件において、資材価格の高騰などによる不採算のために計画の延期、取りやめが発生している。また中小建築業者やディベロッパーなどで資金繰りに不安が生じる可能性もあり、先行きの需要減が懸念される。	
金融業（営業担当）		取引先の様子	・ガソリン価格を始め、石油関連製品の値上げが続く、中小企業の経費負担が続いている結果、利益圧迫を招いている。	
金融業（調査担当）		取引先の様子	・原材料等の価格上昇を販売価格に転嫁できず、収益を圧迫されている企業が多い。消費動向も弱くなっており、商業も低迷している。	
不動産業		競争相手の様子	・同業者から、仲介料売上が減少しているとの話をよく聞く。そのため、仲介をする際に、建物、部屋に付帯した商品販売を始める業者が増えている。	
経営コンサルタント		受注量や販売量の動き	・酒造メーカーにおいては、焼酎の量り売りですら売上が前年比20%下落している。経済性、環境性をねらった商品であっても、消費者の買い控えが進んでいる。	
その他サービス業〔物品リース〕（従業者）		受注量や販売量の動き	・景気の減速傾向が強まるなか、取引先の設備投資に対する姿勢がかなり慎重になっている。その結果、3か月前に比べ契約高が約2分の1程度に落ち込んでいる。	
悪く なっている	家具製造業（従業者）	受注量や販売量の動き	・今までに経験したことがないほど市場が冷え込んでいる。家具の小売店も軒並み20～30%近く売上が落ち込んでいる。特に首都圏での落ち込みが大きく、今後地方に波及するのは間違いない。	
	一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・北米向け自動車の不振から、自動車関連の受注が不振である。	
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	-	-	-

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	新聞社〔求人広告〕(担当者)	求職者数の動き	・原油高や円高の影響で大手製造業の利益確保が問題になっているが、採用の手控えも各所にみられる。
	やや悪くなっている	人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・求人数が減少している。また、契約終了後は人を増やすのではなく、現状の人数で対応する企業が増えている。人件費を掛けられないという理由がほとんどである。
		人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・ゴールデンウィーク以降の求人数が前年比70%で推移している。特に大手証券銀行からの依頼に鈍さが目立つ。
		求人情報誌製作会社(編集者)	それ以外	・これまで市場の求人件数が減少するなかで、当社の求人は前年実績を維持してきたが、ここにきて前年を下回ってきている。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・5月の新規求人数が前年に比べ544人、前年比で16.0%減少している。
		民間職業紹介機関(社員)	求人数の動き	・年度末以降、派遣依頼は一段落した。販促・受付などの単発ものも落ち着いている。事務派遣も後任不要の動きが相変わらず続いている。電機・半導体業界では一部生産ラインの休止も継続しているため、生産調整が長引いている。客は増員よりも補充あるいは繁忙期のためのスポット利用に派遣活用の意識が働いている様子である。
	学校〔大学〕(就職担当者)	求人数の動き	・総合職系の採用活動が一段落した時期ではあるが、景気の後退局面という状況のなかで、来訪企業の採用担当者からは、求人意欲が徐々に低下してきていることが感じられる。	
悪くなっている	求人情報誌製作会社(経営者)	それ以外	・食料品を始めとし、値上げラッシュで生活に全くゆとりを持つことができない。また、今月は岩手・宮城地震や秋葉原の無差別殺傷事件で、消費者の不安感にますます拍車がかかる。	
	職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数が、10月以降すべての月で前年を下回っており、最新の4月は前月比16.3%減、前年比18.6%減となっている。特に小売業では前月比37.3%減、前年比42.1%減と大幅に減少している。また、道路貨物運送業においても前月比41%減、前年比31.3%減となっている。	
	職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数が3か月前に比べ22.0%減少し、前年比でも35.1%減と10か月連続で減少している。減少幅も大きくなっている。	
	民間職業紹介機関(支店長)	求人数の動き	・派遣契約満了後の後任要請が減少し、派遣終了、再契約中止の傾向が好転しそうにない。	

11. 沖縄(地域別調査機関：(財)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	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	百貨店(担当者)	販売量の動き	・食料品や家庭用品の一部など、堅調に推移している商品群もあるものの、衣料品や宝飾品などは春以降継続的に苦戦しており、物価高が消費マインドに与える影響が感じられる。3か月前と比較すると、極端な悪化こそしていないものの、改善もみられない。
		コンビニ(経営者)	お客様の様子	・お中元は、低価格の商品が早めに売れる。
		コンビニ(エリア担当)	お客様の様子	・来客数や客単価は前年よりやや上昇傾向にあり、一部商品の値上げもあり売上には寄与している。買い控えも落ち着き、今のトレンドがしばらく続く。
	やや悪くなっている	その他専門店〔楽器〕(経営者)	販売量の動き	・前年に対して売上の減少が続いている。6月中旬以降はボーナス時期と重なり多少は回復感があつたが、前年割れは今後も継続する。
		コンビニ(エリア担当)	単価の動き	・諸商品の値上げにより買い控えは進んでいる。
家電量販店(総務担当)	販売量の動き	・ガソリンを始め、様々な価格高騰で消費活動が停滞気味の感がある。特に携帯電話やフィットネス商品などに顕著に傾向が出ている。また全体的に低価格商品のニーズが高い。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		観光型ホテル（商品企画担当）	来客数の動き	・4月から6月の累計の稼働率では、前年より約2%ほど下回る状況となっている。
		観光型ホテル（営業担当）	単価の動き	・客室単価の減少により、全体的な売上金額が減少している。
		通信会社（店長）	販売量の動き	・電話機自体が飽和状態にある。3～4月は入学シーズンでもあり需要があったが、それ以降は新規の客が減り販売量が確実に落ちている。
		通信会社（サービス担当）	お客様の様子	・ガソリン値上げ、他商品値上げ等で客の財布のひもが固くなり良くなる材料が見つからない。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・当施設の利用者数は、3か月前の3月は前年同月比で110.1%であった。今月は6月25日現在で106.1%と前年同月比でやや低い伸びとなっている。この伸びからすると6月の沖縄への入域観光客数は、前年同月程度と推測される。来園者は、一般団体、修学旅行、家族連れ等が中心である。
		ゴルフ場（経営者）	単価の動き	・安い単価で、利用者人数を増やす傾向がかなり強い。県内全域にそういうゴルフ場がある。安くするため、キャディ料金をカットし、キャディを付けない。キャディの生活が危ぶまれるという状況がそろそろ出てきている。
		その他のサービス[レンタカー]（営業担当）	単価の動き	・5月からのガソリンの値上げにより、低燃費車の軽自動車等の利用が増え全体的に稼働単価が下がっている。
悪く なっている		衣料専門店（経営者）	来客数の動き	・単純に「通り」というより「街」の人通りが少なくなっている。当店のある商店街も同様である。
		その他専門店[書籍]（店長）	単価の動き	・現状では単価の維持が出来ないようで、各出版社の商品の値上げが始まっている。子供向けのコミックですら値上げ等がみられる。活字離れに拍車をかける。
		その他飲食[居酒屋]（経営者）	競争相手の様子	・今月に入って、地域の居酒屋の倒産が相次いでいる。観光客は結構歩いているが、平日地元客の来客数が激減しているのが響いている。
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	食料品生産業（管理部門）	それ以外	・原料肉類、副資材類、光熱費、燃料費は継続して高騰し経営を圧迫しているが、それ以上に円高効果と輸入商品の売上増が貢献している。
		輸送業（代表者）	受注量や販売量の動き	・改正建築基準法の影響で、民間工事は依然低迷しているが、一部の地区を中心に公共工事の土木関連が堅調で、生コンやアスファルト用砂及び碎石の受注がある。
	変わらない	通信業（営業担当）	取引先の様子	・前月と同じく、受注案件の話はあるが受注に至らない。
	やや悪く なっている	輸送業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・燃料費高騰、各種原料価格上昇により物流費圧縮の動きが各取引先で活発になっている。
	悪く なっている	-	-	-
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	-	-	-
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・派遣依頼数はそれほど落ち込むことは無く、さほど変化は無いが、時間単価や他の条件面が厳しくなっている。企業が引き締めに入っている印象を受ける。
		学校[専門学校]（就職担当）	求人数の動き	・県内外の求人数は前年同期と比較して、業界により多少の増減はあるものの安定して推移している。
	やや悪く なっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・平成20年5月の新規求人数が2,582人で3か月前に比べ19.2%、前年同月比では10.9%減少している。常用求人数は2,201人で3か月前に比べ0.2%、前年同月比では9.4%減少している。
悪く なっている	求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・原油高等の影響により業績が悪化し、見通しが立たない状況から求人数が減っている。	