

・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）	お客様の様子	・今月は、低温続きであった春から一気に気温が上昇し、気温の高い日が続いたため、客の夏物への購買意欲が高まっている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・気温が例年以上に高いこともあり、ワンピース、ブラウス、カットソーといった夏物商材の動きが非常に良くなっている。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・百貨店全体の売上が前年から微減で推移するなか、当社の店舗では、前年並みを維持する店舗が多くなってきている。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・来客数の増加が続いている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・気温が上がったことから、衣料品が好調に推移している。肌着、カットソーの動きが前年に比べて非常に良い。
		スーパー（企画担当）	お客様の様子	・商品単価の低下に底が見えてきた。冷夏が予想されていたが、本格的な夏を感じさせる日が続いたことで、夏物商材の動きが良い。特に、少し質の良い商品、自分向けにちょっとしたのぜいたくを感じる商品に手ごたえを感じる。
		スーパー（役員）	販売量の動き	・6月中旬より気温が一気に上がり、夏物商材の動きが良くなっている。炭酸飲料、ビール等に加えて、殺虫剤、花火なども前年比120%以上の動きとなっている。動きの良い夏物商材のすそ野が広がっており、景気全体の底上げにつながっている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・前年と比較して天候が良かったため、夏型商品を中心に売上が増加している。5月は天候不順の影響で観光地や、第1次産業での不振により売上が低迷したが、そういったマイナス要因が今月に入って好転している。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・6月は気温の上昇に伴い、来客数と販売量が増加している。客単価は依然として低下しているが、売上は前年を上回っている。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・前年と比べて、商品単価が7～8掛けとなっているものの、客の買上率が上昇していることもあり、販売量が前年比140%となっている。それにより売上も前年を上回って推移している。
		観光型ホテル（経営者）	競争相手の様子	・競馬場の新装オープンや五稜郭公園の箱館奉行所再現などの観光素材の効果で徐々に活況を呈している。市内からのアクセスが悪い当リゾートまで好影響が生じることが期待できる。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・観光・ビジネス客の宿泊数は増えてきているが、前年からの単価低下が続いており、前年並みの売上確保には販売量の確保が課題となっている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・3か月前に比べて、来客数が219.4%の増加となっている。ただし、前年比では75.3%の水準にとどまっている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・例年と違い、6月に入ってから販売量が伸び始めた。従来、住宅需要の大部分は子育てファミリー層であり、それらの層は子供の入学や卒業などのライフステージに合わせて春先に住宅を購入する傾向にあった。しかし、最近の需要層は高齢者夫婦世帯、高齢の親とその子供など多種にわたっており、このことが影響している。
変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・6月になり、天候にも恵まれたことで、押さえられていた気分が開放され、軽衣料品などのように、商品によっては消費が活発化している。しかしながら、総体的には踊り場状態から改善されていない。	
	商店街（代表者）	お客様の様子	・気温の上昇に伴って、季節商材については少しずつ売上が増加している。しかし、全般的には、消費に対して慎重な傾向がまだまだ続いている。	

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
		商店街（代表者）	お客様の様子	・来客数は増加しているが、客の買い方は慎重である。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客の様子に変化はみられない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・中旬までは天候不良の影響もあり、4～5月に比べて来街者が減少していたが、下旬から天候が回復したこともあり、各所における夏のイベント等が始まるにつれて来街者が増加している。それに伴い、夏物衣料などでは販売量の増加がみられたが、商店街全体としては大きな変化はみられない。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・中旬から天候が回復し、気温も上がってきたことから、飲料品を始めとする主力商品が堅調に推移しているが、月初めから月中にかけての落ち込みが響き、月全体の売上が増えるまでには至らなかった。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・今年は冷夏と言われていたが、今月は天候にも非常に恵まれ、高温の日が続いた。特に、下旬は猛暑が続いたこともあり、カットソー・ブラウス・パンツの動きが顕著であり、前年にも増してよく売れている。しかし、前年によく売れたジャケット・スカートの動きが厳しく、全体としては大きく変わらない。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・今月も買上客数は前年比99%と前年並みで推移している。ただし、買上客数は、3～4月にかけては前年比102～103%で推移していたものが、5月は前年比99.7%となっており、やや前年割れの傾向にある。客単価も6月は前年比99%とやや前年割れの傾向にあり、3～4月にみられた復調の兆しが、5～6月は感じられない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・月後半の好天と気温上昇に伴い、飲料やビールの売上が増加したものの、店全体での販売量は前年を上回るのがやとの状況である。
		スーパー（企画担当）	それ以外	・低温、多雨などの例年になくない天候が続いており、飲料、アイスクリーム、スイカ、サラダ、枝豆などの涼味商材が低迷している。一方で、こんにゃく、しらたき、おでん、うどんなどのホット商材の動きが良く、季節感をとらえにくい状況が続いている。
		スーパー（役員）	単価の動き	・6月は前月と比較して商品単価がやや低下しているが、予想に反して気温が上昇したことなどから、買上点数が前年比104%と前年を上回っており、客単価は前年並みを維持している。売上も既存店ベースで前年比104%と好調を維持できている。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・6月は割と天候が良く、色々なイベントも行われたが、売上には結び付いていない。
		家電量販店（地区統括部長）	販売量の動き	・薄型テレビが引き続き好調に推移している。特に、サッカーワールドカップにおける日本チーム健闘の効果で、薄型テレビに加えて、ブルーレイレコーダーの需要が伸びてきている。冷蔵庫もここ最近の暑さの影響で前年を上回る需要がみられる。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・客の高齢化が進んでおり、年金の支給月には来客数や売上が20～30%増加している。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・今月は天候に恵まれたこともあり、平日・週末とも来客数が順調に推移している。来客数は前年比125%となっており、売上もそれに比例して好調である。また、観光シーズンに入り、高速道路の一部無料化が6月28日からスタートしたが、当地域までの区間は対象外であることから、効果は一時的なものに終わることが懸念される。
		観光型ホテル（経営者）	単価の動き	・格安ツアー商品の販売量が伸び、定価商品の販売量が減少しているため、客単価の低下に拍車がかかっており、利益が低下している。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・依然として、海外旅行は取扱人員の割に売上が伸び悩んでいる。国内旅行は、東京方面が引き続き好調であり、特にスポーツ商品である大型テーマパークの4日間プランが続伸している。
		旅行代理店（従業員）	単価の動き	・相変わらず客の低価格志向が続いている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・販売量があまり変わっていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー運転手	来客数の動き	・6月は北海道観光に良い時期でたくさんの観光客が訪れ、YOSAKOIソーラン祭りや札幌祭りなどのイベントも行われたが、今年のタクシーの売上は前年よりも大きく減少している。
		タクシー運転手	販売量の動き	・6月に入ってから、客からの電話注文や利用率が極端に落ち込んでいる。
		タクシー運転手	販売量の動き	・例年、売上の少ない3か月前と比較すると、売上が約6%ほど増えているが、前年比はほぼ前年並みとなっていることから、景気が上向いているとは判断しにくい。
		タクシー運転手	来客数の動き	・相変わらず電話注文数が減少しており、来客数も減少している。
		通信会社（社員）	お客様の様子	・サッカーワールドカップの効果があると思われたが、多チャンネルの普及が進んでいるせいか、特段契約量が増えるような動きはみられなかった。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・相変わらず新型多機能情報端末の売上が好調であり、無線通信機器の発売も重なったことから、引き続き現状ペースがそれ以上の販売量が期待できる。
		観光名所（役員）	来客数の動き	・新型インフルエンザ等に天候不順が加わり、大きく落ち込んだ前年と比較して、国内客、国外客とも来客数は上向いている。ただし、いまだ回復の動きは鈍く、実感が伴わない状況にある。
		パチンコ店（役員）	単価の動き	・客単価が落ち始めてからやっと今が底と感じられる。ただし、商売柄回復の見込みはほとんどないため、この状況が当たり前ととらえて、経営を進めていくことが最重要課題となっている。旧態以前の常識では通用しないことが多くなってきているため、現状を真しに受け止めた上で経営を考えていかなければ、景気が良くなるという実感はなかなかかわかない。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・今月は、前月の数字がかなり悪かったことの反動もあり、来客数が前年よりも増加しているが、2か月分を平均化すると増減がなく、ほとんど変わりのない状況にある。
		やや悪くなっている		家電量販店（店員）
乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き			・商品性能の向上に伴い、買換えの客が減少している。
その他専門店【ガソリンスタンド】（経営者）	販売量の動き			・自動車用燃料の販売量が大幅に減少している。
高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き			・暑い日に涼しいレストランでランチをとるといった動きが激減しており、前年の売上に達しなかった。参議院選挙はサービス業に微妙に影響を与えるが、高級店では政党などの活動をしている客も少なくない。
高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き			・北海道でも口蹄疫の問題でイベントが中止になっており、レストランの来客数が減少している。
旅行代理店（従業員）	販売量の動き			・6月の取扱額は、国内旅行で前年比104%、海外旅行で前年比76%となっており、国内旅行はやや前年を上回っているものの、海外旅行は前年を下回っている。国内旅行と海外旅行を合算すれば、やや悪い状況にある。
その他サービスの動向を把握できる者【フェリー】（従業員）	来客数の動き			・6月に入り、観光客の入込が前年を下回っている。特に団体ツアー客の利用が大きく減っている。
悪くなっている				
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている			
	変わらない	食料品製造業（団体役員）	それ以外	・夏型天候の到来による農作物の育成回復、道内各地域でのイベントの開催、観光客の増加などのプラス要因がみられるものの、水産加工品や土産品の購買意欲は弱く、節約傾向が依然として強い。

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	
		家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・高額商品の動きに底堅さはみられるものの、年初のような力強さに欠ける。	
		金属製品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・住宅の建築確認申請件数及び建築着工率が思ったより上昇しておらず、販売量及び受注量が前年並みとなっている。	
		建設業（従業員）	競争相手の様子	・民間建築工事の入札で、以前は一部の業者が低価格で落札していたが、現在では企業規模にかかわらず過半の業者が原価割れと思われるような低価格で応札している。	
		金融業（企画担当）	それ以外	・環境対応車への補助金の効果で新車販売は堅調である。一方、家電のエコポイント制度の効果は伸びがやや鈍化している。全体的に、原材料価格が上昇しており、各業界とも採算は厳しい。また、公共投資の削減で建設土木業界は大幅に落ち込んでいる。	
		司法書士	取引先の様子	・不動産取引、建物建築等の関連のいずれも下降傾向にあり、不安定な状況が続いている。	
		司法書士	取引先の様子	・依然として景気回復の実感に乏しい状況にあり、参議院選挙を控えて不動産等の取引も少ない。長引く景気低迷のため、会社などでも借入金の返済ができなくなり、事業をやめて、解散するところが増えている。	
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	競争相手の様子	・商材不足が続いており、競合が激しくなっている。	
		その他非製造業〔鋼材卸売〕（役員）	取引先の様子	・仕事量が極端に少なくなっており、取引先では消耗品ですら購入意欲のない状況にある。	
		やや悪くなっている	食料品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・受注量が相変わらず上向かず、販売額も3か月前よりやや減っている。
			通信業（営業担当）	取引先の様子	・ここしばらくは取引先や当社の業績推移からやや良いとの印象だったが、3か月前の業績や当時策定の計画と比較するとやや低調に推移している。また、取引先からは上期業績に対して慎重な発言が目立つようになり、景況感は楽観できない状況にある。
その他サービス業〔建設機械レンタル〕（総務担当）	受注量や販売量の動き		・今月の受注額を前年比でみると、3か月前よりも減少幅が拡大している。		
悪くなっている	司法書士	取引先の様子	・依然として不動産の売買、建物の新築などが少ない。		
雇用関連	良くなっている	-	-	-	
変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・前月、前々月に引き続き、求人件数が前年から20%ほど増加している。特に、先月から前年比がプラスに転じた注目業種の1つである建設業は、今月も20%の増加となっており、底から脱した感がある。		
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・今月も求人広告の売上が前年実績を上回り、約15%の上乗せとなった。農業、食品加工、環境衛生関係等が前年から大きく伸びたほか、前年を下回った職種も少なかった。ただ、前々年の水準にはいまだ届いていない。		
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年から17.4%増加し、4か月連続で前年を上回った。月間有効求人数は前年から12.7%増加し、4か月連続で前年を上回った。		
	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・前年と比較して、求人数は正社員、パートの総数で2割ほど減少している。求人数の動向をみると、大きな変化はないが、相変わらず正社員の求人は少なく、加えて採用基準が高くなっており、並みのスキルの人材では採用されない傾向がうかがえる。		
変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	雇用形態の様子	・求人数は前年比で微増となっているものの、アルバイトやパートなどの非正規の求人が全体の8割以上を占めており、正規社員の採用に企業がちゅうちょしている様子が見える。		
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・4～5月の有効求人倍率が0.3倍台で低迷している。また、パート求人の割合が前年よりも増加している。		
	職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・5月の新規求人数は前年を34.4%上回り、新規求職者数は前年を5.0%上回っている。月間有効求人倍率は0.38倍となっており、前年の0.33倍を0.05ポイント上回っている。		

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
		学校〔大学〕 (就職担当)	周辺企業の様子	・ほとんど2011年卒業生の採用活動を終えるという報告が多い一方で、前年並みの採用数確保を目指すため採用活動を継続するという企業情報も相当数寄せられている。こうした動きを受け、7月末日には学内企業説明会を実施することが決まっており、内定確保に苦慮する学生の採用機会につながる事が期待される。
	やや悪く なっている	職業安定所(職員)	それ以外	・5月の月間有効求人倍率が0.31倍となり、3か月前の0.36倍から0.05ポイント低下している。
	悪く なっている	-	-	-

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	-	-	-
	やや良く なっている	商店街(代表者)	単価の動き	・購入量の増加にまでは至っていないが、若い人の購買意欲が活発になっており、購入商品の価格帯が1ランク上がっている。
		百貨店(企画担当)	それ以外	・海外ブランド商品の好調が続いており、ブランドによっては前年の売上を上回っている。
		百貨店(広報担当)	来客数の動き	・子ども手当支給などプラス要素があるため、来客数が前年を上回っている。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・客単価は若干低下しているものの、父の日などのイベントや動機があれば購買に結び付いている。
		百貨店(経営者)	来客数の動き	・これまでの買い控えの反動に加えて、前年に比べて今年は夏らしい天候となっており、季節商材の動きが良くなっている。
		百貨店(売場担当)	来客数の動き	・クリアランスセール待ちの買い控え客に対応して、先行セールを始めたところ、季節商材の動きが良く、来客数が前年を大幅に上回っている。
		百貨店(販促担当)	販売量の動き	・日用品などの低価格な販売促進や季節に合わせた雑貨アイテムの提案を実施したため、3か月前に比べて販売量が増加している。
		スーパー(経営者)	お客様の様子	・子ども手当の支給により、限定的ではあるが子育て世代の消費動向がプラスに動いている。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・販促セールにより来客数は前年並みにまで回復しており、気温が高めに推移していることで飲料水の販売量が増加している。
		コンビニ(エリア担当)	お客様の様子	・5月以降、好天が続く、客の購買動向は回復基調にある。
		衣料品専門店(経営者)	販売量の動き	・3か月前よりは売上が多少増えている。
		衣料品専門店(店長)	お客様の様子	・リーマンショック以降の買い控えに疲れたせい、比較的高単価の商品を購入する客が増えつつある。
		家電量販店(店長)	販売量の動き	・天候不順によりエアコンの販売量が伸びず、高付加価値商品の売行きが悪いものの、テレビやレコーダーの売行きは堅調に推移している。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・自治体のエコカー購入補助制度の終了が近づき、駆け込み需要が見られる。
		住関連専門店(経営者)	来客数の動き	・来客数、注文数共に増加している。
		その他専門店〔酒〕(経営者)	販売量の動き	・ビアガーデンのオープンや結婚式イベントの増加に加えて、週末の飲食店ににぎわいが戻っているため、ケース単位の発注が増加している。
		高級レストラン(経営者)	販売量の動き	・2年前の水準には届いていないものの、前年の売上を若干上回っている。
		高級レストラン(支配人)	単価の動き	・低調だった客単価が、このところ上昇傾向にある。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・ランチタイムの客に動きがみられ、来客数が増加している。
	観光型ホテル(スタッフ)	お客様の様子	・見積依頼や問い合わせが非常に多くなっている。	
	都市型ホテル(スタッフ)	販売量の動き	・約3か月の休業を経て3月下旬にリニューアルオープンをしたが、少しずつ宿泊客が戻りつつある。	
	都市型ホテル(スタッフ)	それ以外	・老舗デパートが今月で閉店するため、連日その買物帰りの客でレストランの売上が伸びている。	
	旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・地域により差はみられるものの、海外旅行の申込は前年を上回っている。	

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
		住宅販売会社 (従業員)	それ以外	・新築住宅の受注は低迷しているものの、介護施設や一般民間物件の受注は増加しており、受注件数全体ではやや上向いている。
	変わらない	商店街(代表者)	販売量の動き	・物販店、飲食店共に依然として来客数、客単価が低迷している。物販店では中元セールを前に買い渋りや品定めをしている様子がみられる。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・天候不順により消費者が先行き不安を覚えており、消費に結び付いていない。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・天候の回復により、客足が戻っている。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・ボーナスシーズンを迎えたものの、販売側、消費者側共に盛り上がり欠けている。商店街の入口にあったファーストフード店が5月末で閉店したことも一因になっている。
		一般小売店 [茶](経営者)	それ以外	・チェーン店の進出により客足の減少で閉店に追い込まれるところがある反面、若い世代が衣料店や飲食店を新規開店する動きも出ている。
		一般小売店[医薬品](経営者)	お客様の様子	・ボーナス時期にみられるようなにぎわいがなく入客が普段の日と変わらない。また、サッカーワールドカップを家で観戦する人が多いため、サッカー不景気という言葉が囁かれるほど繁華街に人が出てこない。
		一般小売店[医薬品](経営者)	販売量の動き	・前年好調だった新型インフルエンザの関連商品の販売を差し引くと、来客数、販売量共に若干落ちてきている。
		一般小売店[カメラ](店長)	お客様の様子	・キャッシュバックキャンペーンがある高額品の売上は好調に推移しているが、客は一定の機能があれば低価格の商品を購入する傾向にある。
		百貨店(売場主任)	単価の動き	・暑い日が続く夏物セールが始まっているため、月末にかけて衣料品の動きが良くなっている。特に得意客はまとめ買いが多いため、買上単価が上昇している。ただし、フリー客は単品買いが多く、買物の仕方にはっきりとした違いが表れている。
		百貨店(経営者)	来客数の動き	・来店客数の減少と低単価商品の単品買い傾向から、前年比は減収である。春先は動きを感じられたが、ゴールデンウィーク以降の動きが悪い。
		スーパー(経営者)	単価の動き	・来客数は少し回復しつつあるが、客単価は相変わらず低迷している。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・競合店の特売が激しくなり、来客数の前期割れが続いている。また、特売品目当ての客の買い回り傾向がより強くなっている。
		スーパー(総務担当)	単価の動き	・来客数は前年並みだが、買上点数は前年比で4%強上回る状態が続いている。しかし、依然として低価格品を購入する傾向は変わっていない。
		スーパー(営業担当)	単価の動き	・来客数や販売点数は伸びているものの、特売品などに集中する消費者の傾向は変わらず、客単価の前年割れが続いている。
		コンビニ(エリア担当)	単価の動き	・景気回復の動きが一部地域で見られるものの、客の低価格志向は変わらず、単価、来客数共に低迷している。
		衣料品専門店(経営者)	単価の動き	・来客数や買上客数は回復しているが、客単価は前年を下回っている。
		衣料品専門店(店長)	お客様の様子	・春夏物の動きが悪かったため、夏物の定価販売を続けたいところだが、既にセールを開催している競合店があるため、定価品の買い控えが続いている。
		衣料品専門店(総務担当)	販売量の動き	・夏物を中心としたカジュアル衣料の売上が伸びない。
		家電量販店(店長)	販売量の動き	・一時的な傾向かもしれないが、客の消費行動が上向いている。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・自治体のエコカー購入補助金の駆け込み需要があり、受注が続いている。
	乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・エコカー購入補助金の効果で販売台数が前年より若干増えており、ゴールデンウィーク以降の需要の落ち込みは例年より小さくなっている。	
	乗用車販売店(経営者)	来客数の動き	・エコカー購入補助金の影響が落ち着いてきており、商談客数が低迷している。	
	その他専門店 [呉服](経営者)	お客様の様子	・生活に直接関係のない商品は購入してもらえない。	

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
		その他専門店 〔靴〕（経営者）	お客様の様子	・極端な買い控えや客単価の低下は見られない。
		その他専門店 〔酒〕（営業担当）	来客数の動き	・販売量は持ち直しているものの、得意先の飲食店には客が入らない状況が続いている。
		その他専門店 〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	競争相手の様子	・長期の景気低迷が企業の財務内容と資金繰りの悪化を招き、廃業する店が増えている。また、運営者が交代し、石油小売業から撤退する動きも続いている。
		その他専門店 〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・販売量に目立った変化はみられない。
		一般レストラン （スタッフ）	来客数の動き	・サッカーワールドカップの影響で若干来客数が減少しているものの、それを差し引くと変化がない状況である。
		一般レストラン （支配人）	来客数の動き	・夜間の来客数が前年比15～20%減で推移しており、苦しい状況は変わらない。
		その他飲食〔弁当〕 （スタッフ）	来客数の動き	・依然として週末の集客は悪い状況が続いている。
		観光型ホテル （経営者）	来客数の動き	・団体客数や宴会時の飲み放題メニューの注文、芸子の入る回数が増加するなど多少活気が見られたものの、売上は横ばいで推移している。
		旅行代理店（店長）	販売量の動き	・個人の海外旅行が若干回復し、団体旅行が前年並みで推移するなど、来客数や相談件数は回復傾向にある。
		通信会社（営業担当）	来客数の動き	・来客数は横ばいで推移している。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・新規端末及びアプリケーションの導入に関しては、依然として慎重な姿勢がうかがえる。
		テーマパーク （職員）	お客様の様子	・一部に消費意欲の回復が見られるものの、依然として様子見の状況が続いており、全体の買上点数は前月並みで推移している。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・3か月前と変わらず、来客数が前年を下回っている。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・一般客の来客数は弱含んでいるが、学校団体は例年並みを確保している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数、客単価共に依然として低迷している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・特に目立った変化はみられない。
	やや悪くなっている	一般小売店〔医薬品〕 （経営者）	来客数の動き	・消費者の低価格志向が進み、競合店との価格比較が強まっているため、来客数が減少している。
		一般小売店〔雑貨〕 （企画担当）	来客数の動き	・消費者の節約志向の強まりから、来客数、買上点数共に減少している。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・物価は安定しているものの購買力が低下している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・天候要因による夏物商材の不振や、競合店との価格競争が激化しているため、1品単価、売上共に落ち込んでいる。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・地域の雇用環境が厳しいため、来客数、販売量共に3か月前より減少している。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・天候要件により来客数は若干回復したものの、客単価が低迷しており、高速道路無料実験開始による影響で幹線道路沿いの店舗の売上が落ち込んでいる。
		衣料品専門店 （店長）	来客数の動き	・スーツを中心に動きがみられるものの、例年のボーナス商戦に比べて出足が遅く、いまだ客の波がきていない。
		乗用車販売店 （経営者）	販売量の動き	・受注残があるため新車販売は前年並みのペースで推移しているが、受注においては個人、法人、官公庁共に30%前後の前年割れとなっている。
		乗用車販売店 （経営者）	単価の動き	・エコカー減税や購入補助金の効果で新車販売台数は堅調に伸びているものの、低価格車に集中している。中古車・サービス部門の売上は伸びていない。
		住関連専門店 （経営者）	販売量の動き	・売上が前年を下回る月が続いている。

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
		その他専門店 〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・消費意欲が低調なため、販売量が例年を下回っている。
		一般レストラン （経営者）	それ以外	・まれに忙しい日もあるが、暇な時は極端なほど暇で、来客数、売上共に3か月前よりも厳しい状況にある。
		観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク以降の宿泊予約については、団体客が急激に落ち込んでいる。
		都市型ホテル （経営者）	来客数の動き	・総会を開催する団体数は前年並みで推移するものの、出席人数や2次会利用が減少したため、売上が落ち込んでいる。
		都市型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・閉店セールでにぎわった百貨店に出店するデリカショップの動きは良かったが、ホテルの客足は鈍く、消費は冷え込んだままである。消費者の財布のひもは依然として固い。
	悪くなっている	住関連専門店 （経営者）	来客数の動き	・決算セールを行うものの、来客数の伸びには結び付いていない。
		一般レストラン （経営者）	お客様の様子	・天候不順が農作物の収穫時期に影響して、出荷の遅れや集客の減少につながっているため、地域全体の収益が大幅に減少している。
	観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・来客数が激減しており、前年比で30%以上の落ち込みが続いている。	
	タクシー運転手	単価の動き	・タクシー料金1,000円以上の客が1名という日もあるなど、遠距離の乗客が減少している。	
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	木材木製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・住宅部材の需給バランスが良く、採算が改善している。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新築工事を見送る客は多いが、生活の不便不安を解消するためのリフォーム工事は増加している。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・4～6月の販売量が伸びており、前年比150%となっている。
		金融業（広報担当）	取引先の様子	・設備投資にかかわる資金需要が、少しずつ出始めている。
		広告業協会（役員）	それ以外	・流通関係の出稿が前年より増加していることから、テレビ広告の動きが少し良くなってきている。また、新規オープン店、既存店共にテレビ広告を出し始めており、景気が持ち直してきている。
		その他非製造業 〔飲食料品卸売業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・価格は依然として低迷しているものの、前年の売上を3%上回っている。
	変わらない	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・需要の微増に伴い、牛タンの仕入れ価格も若干上昇しているものの、販売量は前月並みで推移している。
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・飲食店向けの動きが非常に悪いのに加え、低価格商品の動きも鈍くなっている。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上は若干落ち込んだものの、参議院選挙関連の仕事が入ってきたことで、多少持ち直している。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・自動車部品の受注量は国内向け、海外向け共に増加傾向にある。
		電気機械器具製造業（企画担当）	競争相手の様子	・競争相手と比較しても、春先に見られた上向き傾向は弱まり、前月並みの水準で推移している。
		建設業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・官民ともに工事件数は増えているものの、コスト競争が更に激化している。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・公共工事の減少や住宅着工の低迷により、依然として建設業界は苦しい状況にある。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・製造業の受注は最悪期を脱したものの、特に大きく好転する状況ではない。
公認会計士		取引先の様子	・得意先の決算状況から、業績は回復していない。特に、建設関係の多くは依然として売上減少と利益減少が続いている。	
その他企業〔企画業〕（経営者）		取引先の様子	・住宅版エコポイントへの問い合わせは多いが、思ったような受注には結び付いていない。	
	その他企業〔工場施設管理〕（従業員）	取引先の様子	・新築件数の減少から、地域の木材業者等は大変厳しい状況が続いており、廃業に追い込まれるところがある。	

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
	やや悪くなっている	農林水産業(従業者)	受注価格や販売価格の動き	・さくらんぼの農協買い取り価格が前年より安くなっている。
		広告代理店(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・官公庁の入札では各社が極端な低価格で応札しており、受注額は3か月前を下回っている。
		新聞販売店[広告](店主)	受注量や販売量の動き	・経済的理由から新聞購読を中止する人が増えおり、折込チラシの動きも悪くなっている。
		コピーサービス業(経営者)	受注量や販売量の動き	・商談案件が小口化しており、競合との価格競争が激しくなっている。また、件数は減少している。
		その他非製造業[飲食料品卸売業](経営者)	受注量や販売量の動き	・売上が前年並みの低水準に戻っている。
	悪くなっている	食料品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・中元商戦に入ったものの、参議院選挙の影響もあり動きが非常に悪い。夏のボーナスも前年の半分ほどしか支給できない。
出版・印刷・同関連産業(経理担当)		受注価格や販売価格の動き	・受注量の減少に加え、受注競争が激しいため受注価格は前年比で約10%低下している。	
雇用関連	良くなっている	人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・求人数の問い合わせが増加している。
	やや良くなっている	人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・欠員補充のみならず、必要に応じた増員の求人が徐々に増えている。
		人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・製造業を中心に求人数がやや増えている。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・前年に比べ新規求人が増加している。
		職業安定所(職員)	周辺企業の様子	・雇用調整による休業などの実施件数が減少している。休業を実施している企業でもその規模は縮小傾向にある。
	変わらない	人材派遣会社(社員)	求職者数の動き	・とりあえず登録するという人が減っているため、登録希望者は例年の約半数にとどまっている。
		人材派遣会社(社員)	採用者数の動き	・求人数の低迷に加え、求人、求職のニーズにミスマッチが生じている。
		新聞社[求人広告](担当者)	求人数の動き	・求人数は低水準で横ばいの状態が続いている。
		新聞社[求人広告](担当者)	雇用形態の様子	・エコカー購入補助金で業績の良い自動車販売店でさえ、従業員の雇用形態を正社員から派遣にシフトしている。
		新聞社[求人広告](担当者)	周辺企業の様子	・決算期を終え、減収減益の企業が多く、雇用促進につながる動きは見られない。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人は増加傾向にあるものの、求人倍率の回復にはつながっていない。
		職業安定所(職員)	求職者数の動き	・製造業、運輸業の新規求人は前年を上回っているものの、企業ごとに状況は異なる。一方、求職者は在職者からの応募も増加しているため、有効求人倍率が改善していない。
職業安定所(職員)		周辺企業の様子	・訪問する企業の状況を聞くと、特にこれといった変化がみられない。	
やや悪くなっている	アウトソーシング企業(社員)	それ以外	・前年と比べてコンサルタント関連の受注が更に減少している。	
	職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数は前年に比べて大幅に減少し、2か月連続して減少している。	
悪くなっている	人材派遣会社(社員)	雇用形態の様子	・大規模事務センターへの派遣就労が職種制限に抵触するため、打ち切りとなっている。	

3. 北関東(地域別調査機関:(株)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	テーマパーク(職員)	来客数の動き	・新規投資した展示物の反響が予想をはるかに上回る来客数になっている。
		一般小売店[家電](経営者)	販売量の動き	・エコポイント商品のテレビをはじめ、エアコン、冷蔵庫等の夏物商品の動きが順調になってきている。
	やや良くなっている	スーパー(経営企画担当)	来客数の動き	・ポイントの販促での効果があったこと、梅雨でも日中の降雨が少なく天候に恵まれたことにより、客数が5%、売上も3%ほど増加した。子ども手当は実感できるほどのプラス要因にはなっていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
変わらない		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・サッカーワールドカップでカメルーンに勝ったあたりから、気持ちの高揚感、高ぶりのようなものがあり、それが買上につながったという感じがある。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・少しではあるが、土木建築の作業員や、営業担当などの客が増えてきている。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・購買客数は前年と変わらなかったが、客単価が高く、売上が約20%増加している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ここ2、3か月、天候不順等で客足が遠のいていたが、今月に入り、予約客の増加によって売上が多少伸びている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・はやぶさの帰還やサッカーワールドカップ等、良いニュースが続いたおかげか、来客数が少し伸びてきている。試合がある日は巣ごもりの傾向に拍車がかかるようで、通行人もまばらになってしまう点は困るが、それでも街に活気が戻ってきているように感じる。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・ようやく製造業の活況が見えてきたので、客も気分的に動き出している。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・前年比で考えれば、販売量はまだまだ8割程度にしか届かないが、前月、前々月と比較すると上向きに転じている。
		その他サービス [立体駐車場]（従業員）	来客数の動き	・3か月前比でも前年比でも、来客数は10%ほどの伸びを示している。単価に関しては横ばいであるが、総売上は若干上向いている。各テナントの来客数も増えており、客の様子からも少しずつ持ち直していることがうかがえる。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・契約も若干伸びているし、同業他社の状況からみても良い。
		商店街（代表者）	単価の動き	・仕入れは同じでも、販売単価が落ちているので、例年より競争が激しい。単価を安くしないと出ないという時代になってきているが、水着やキャンプのシーズンなので、ある程度は動いている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・客の買上点数が落ちている。
		商店街（代表者）	単価の動き	・飲食店では今月は動きが悪いと言っており、物販も夏物があまり出ないという。安いものや単価の低いものは今までと同じように動くが、値が張るものは動きが鈍い。
		一般小売店 [精肉]（経営者）	お客様の様子	・入梅のうっとうしい陽気のせいなのか、平日は静かで変わりがない。土日は少しだけ客の動きがあるが、特売でも目玉商品が残っている。
		一般小売店 [家電]（経営者）	お客様の様子	・子ども手当やエコポイント等の政治的施策が出たにもかかわらず、相変わらず商品の動きは鈍く、今のところ消費者の購買意欲に変化は見られない。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・4月に全店改装があり、今は少し落ち着いた状況になっている。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・婦人服は、過去長期にわたり前年割れが続いていたが、先月に引き続き前年をクリアできており、改善傾向にある。中元ギフトが始まったが、個人、法人需要共に減少傾向にあり、7月中旬のギフト終了まで、このような傾向は続く。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・店頭がほぼ横ばい、外商が極端に不振となっており、店全体の売上額はここ3か月ほぼ横ばいである。
		スーパー（経営者）	競争相手の様子	・ディスカウント志向は変わらない。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・一時の下げ幅は脱出したが、依然として前年割れが続いている。
スーパー（総務担当）	販売量の動き	・3月に改装して売場をかなりきれいにしたため、食品、その他の商品についてはほぼ前年並みで推移し、衣料品は久しぶりに前年比をクリアした。		
スーパー（統括）	販売量の動き	・6月前半から年金支給日ごろまで売上高は前年比105.8%と非常に好調に推移したが、20日以降、97~98%と急激に落ち込み、売上の好不調の波が大きい。ただし、衣料品、特に婦人と実用の売上高が約1年半ぶりに前年を超えてきており、復調の兆しが少しずつ見えてきている。		
コンビニ（経営者）	販売量の動き	・売上、客数、客単価共に、ほぼ前年に近い数値に戻ってきている。		
コンビニ（経営者）	単価の動き	・例年に比べ、客単価は相変わらず低く、20~30円のマイナス、買上点数も少なくなっている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ(店長)	単価の動き	・客数は若干増えているが、客単価ほどにかく減っていて、その差し引きで変わっていない。客は必要なものは買うが、それ以外は買わない。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・依然として販売量の低迷が続いており、非常に厳しい状況である。
		乗用車販売店(販売担当)	販売量の動き	・車の展示会を行ったところ、今月はいつもと異なり、かなりの来客数と販売量があった。小さい車しか売れないので、1台当たりの利益は薄いのだが、エコカー補助金制度の問い合わせも多く、その駆込み需要なのか、販売量は増えている。しかし、これも制度の終了するまでの一時のことで、結局は変わらない。
		自動車備品販売店(経営者)	販売量の動き	・当社は営業努力で、ほぼ前年レベルで推移しているが、客の話では、農産物やその他の消費が落ち込んでおり、出荷してもなかなか売れないという話が多く、明るい材料が周りからはあまり入ってこない。
		住関連専門店(開発業務責任者)	販売量の動き	・来客数は横ばいであるが、1人当たり買上点数の減少が続いている。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・景気の良い時は営業回りの方と営業先の方とで昼食を共にすることが多々あったが、現在は常連の年配客がほとんどである。今は特に観光シーズンでもないの観光客も少ない。
		観光型ホテル(スタッフ)	販売量の動き	・売上状況、ボーナス支給額等がこう着状態で変化がない。
		観光型ホテル(営業担当)	来客数の動き	・宿泊客の動きはほぼ前年並みで、春からの宴会や食事需要も横ばい傾向である。
		都市型ホテル(経営者)	来客数の動き	・企業の出張などの経費が相変わらず抑えられており、売上に響いている。
		都市型ホテル(支配人)	お客様の様子	・宿泊に関しては、ビジネスマンの動きは依然弱いですが、新空港の開港によって、アジア地区からの外国人旅行者や団体観光客がプラスになっている。マイナスとプラスが入り混じった状態なので、トータルでは変わらない。
		都市型ホテル(スタッフ)	来客数の動き	・週休2日制が定着しているのか、どうしても宿泊関係で多忙なのは木～土曜日で、来客が集中してまう。これが客の取れない原因になっているかもしれない。一番の問題である。また、日曜は依然として暇で、月～水曜日はそんなに動きがない。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・先月と今月は夏休みの家族旅行の申込が多い月であるが、長距離の旅行申込は例年よりも極端に少ない。
		旅行代理店(副支店長)	お客様の様子	・社員旅行や研修旅行等の受注が少なく、個人客も見えないところで旅行をしているようで、思うように受注が伸びて来ない。悪くはなっていないものの、3月くらいと比べると結局のところ変わりが無い。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・商品の受注を受けても、リース契約を結べない客が増えてきている。
		通信会社(局長)	お客様の様子	・家計の出費を抑え、無駄を削る傾向がやや強まっている。
		ゴルフ練習場(経営者)	お客様の様子	・消費者の購買意欲が依然として低く、物を買うときにはバーゲンや少しでも安いものを選ぶ。
		ゴルフ場(従業員)	来客数の動き	・来場者が昨年よりも若干少なくなっている。
		ゴルフ場(支配人)	来客数の動き	・コンペの数が少なくなり、その規模も小さくなったものの、梅雨時期でもさほど強い雨が降らなかったため、予約は減らなかった。
		その他サービス[清掃](所長)	それ以外	・子ども手当が支給されたことにより、多少は消費に回されたと推測できるが、景気が上向くまでには至っていない。
		その他サービス[フィットネスクラブ](マネージャー)	お客様の様子	・セール等の割引をしたときにしか商品が売れなくなっており、客もセールを待って、安い価格で商品を購入する状況が続いている。
		設計事務所(経営者)	お客様の様子	・改修等の相談が出てきたが、あくまでも計画である。
		設計事務所(所長)	販売量の動き	・仕事の受注は相変わらず少なく、売上も少ない。何とか綱渡りで過ぎているが、これは当事務所だけではない現象で、業界全体が同じような状態である。
		設計事務所(所長)	来客数の動き	・打ち合わせばかりが多く、忙しさに反して受注がなかなか取れない。客がとにかく慎重で、今一つ受注に結び付かない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
やや悪くなっている		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・相変わらず物件の引き合いが無い。撤収はやや止まったような感じがするが、新規入居や、土地を求めている客がない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・居住用の戸建て住宅の受注は堅調で、アパート、店舗等の収益物件の受注は低調という状況がここ数か月ずっと続いている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・最近、客が賢くなってきており、運動会や行楽等に掛ける時も多く、店を回って価格を比較している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・七夕の飾りが仕上がり、雰囲気だけは盛り上がる気配だが、肝心の来街者はさっぱりで、気温とは逆に寒いかぎりである。客への働きかけを続けているが、効果は今一つである。
		百貨店（総務担当）	単価の動き	・衣類は値下がりの様子見をする人が多くなり、夏物の購買は今一つ不足している。日々の温度差が大きく、半そでが売れていない。また、単価は大体3,000～5,000円で、5,000円以上の動きは鈍い。中元商戦も盛り上がりには欠け、早期割引商品や安い商品だけが動いており、5,000～1万円の商品の減少、前年比55%くらいで現在進行中である。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・売上、客数共に前年比100%ちょうどであるが、3か月前と比べると明らかにブレーキが掛かっているように感じる。
		衣料品専門店（販売担当）	お客様の様子	・通常は景気に左右されないような客層の客足です。2～3か月前から徐々に遠のいており、そこまで来たか、という感じが見受けられる。品物の良し悪しではない背景があるのではないかと。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・今年の梅雨は高温多湿のため、エアコンが好調に動き出した。しかし、地上デジタル放送対応テレビや前年好調だった冷蔵庫などのエコポイント商品が不振で、前年比をクリアするのが厳しい状況である。
		高級レストラン（店長）	販売量の動き	・ランチタイムはそれほど変わらないが、ディナータイムの予約は壊滅的な状況で、売上が前年同月比で15%落込んでいる。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・夜の来客数が著しく少なく、客単価も非常に低い。
		旅行代理店（副支店長）	来客数の動き	・1日当たりの平均来客数が向上せず、それに伴い夏休みの旅行受注数の伸びも鈍い。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・今月の中ごろまでは昼間の動きは前年並みであったが、月末になって動きが悪くなり、前年同月比4%の減少となっている。
		その他レジャー施設 [アミューズメント]（職員）	それ以外	・競合店との関係で、ゲームの単価が下がりつつある。単価を下げた競合店には客が流れていき、単価を下げない店は客が減る、といった価格競争に入りつつある。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・民間の依頼は少なく、来月にはほとんどが終わってしまう。公共工事をまだ何件か受注しているが、それが完了すると仕事があるのか不安である。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・同業者の話だが、まだあそこがあると思っていた取引先が閉鎖、外注廃止などですべて無くなってしまったということである。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・当社はインターネット中心の不動産の販促を行っているため、全く問い合わせがないことはないが、数は減っている。同業者には、全く土地の動きがなく、開店休業状態のところもある。
	悪くなっている		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き
		乗用車販売店（販売担当）	単価の動き	・100万円以下の安い中古車などは比較的出ているが、輸入車の新車は6月に入ってから本当に1台も受注が無い。営業だけではやっていけないので、現在は修理サービス部門の方から営業で売れない部分を補ってもらっており、最悪の状態に推移している。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・本当にこの6月は悪い。
		遊園地（職員）	来客数の動き	・20～30代を中心とした、カップルやグループ客の来園者数が減少している。
企業動向関連	良くなっている	輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は前年比150%近くを維持する非常に好調な状態に推移しており、年度内いっぱい高い水準の受注が続く。

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	
やや良くなっている	やや良くなっている	金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・親会社が生産コストの安い海外自社工場での生産や、中国や新興国の需要の取込み等を達成した結果、リーマンショック前の状態に戻っているため、当社のような一次下請では今後も忙しさ、受注増が続く。	
		一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・建設機械関連の仕事で、社内の負荷が対応能力を越えたために、加工応援してもらいたいとの話が数社から入り始めている。	
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・飛び込みの仕事などもあり、忙しくなっている。まだまだ売上の的には低空飛行が続いているが、全般的に動き出した感がある。	
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・取引先も受注量等も大分良くなっている。	
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・5月から天候不順が続いていたが、気温が高くなり暑い日が続いているおかげで、夏物家電の動きが特に良く、月半ばから量販店、ホームセンター、ショッピングセンター、様々なネットショップ向けの輸送依頼が増えている。ただし、デフレ経済の中で、運賃的にはなかなか厳しいところがある。	
	変わらない	変わらない	化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・多少引き合いは出て来てはいるが、成約するのはほんのわずかである。まだまだ回復の雰囲気にはなっていない。
			窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・特注品の話はあり、見積を出す受注までには至らない。
			一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・相変わらず賃金の安い海外で物を作る動きが進んでおり、それが戻ってくることはない。
			電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・安定した受注は無いが、以前に比べ、何とか仕事量を確保している。休業をしないで良くなっている。
			その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上は昨年と同様の低水準で、店頭での販売はまだ回復していない。金地金などの材料高騰が続いているが、商品価格に転嫁できない。商品が売れないため、新商品の開発ができず、新商品がないので更に売れない、といった悪いパターンになっている。
			金融業（総務担当）	取引先の様子	・受注はある程度増えてはいるが、価格を下げられているので、売上では横ばいかやや低下気味と取引先が話している。
			金融業（役員）	取引先の様子	・自動車部品製造業において、売上の回復基調が頭打ちの状況にある。
			不動産業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・仕事は賃貸と宿泊関係だが、どちらも販売が伸びていない。近隣の新たなライバル店の影響もあるだろうが、そもそも全体のパイとしての物量、客の量共に伸びてないので、変わらない。
広告代理店（営業担当）			受注価格や販売価格の動き	・チラシ等の見積金額が、ここへ来てまた下落している。印刷会社や広告代理店の消耗戦は、いよいよ終盤に差し掛かっている。	
新聞販売店〔広告〕（総務担当）			受注量や販売量の動き	・今月のチラシ出稿量は前年比94.4%となり、36か月連続して前年同月の売上額を下回っている。前例もなく、10年以上前の額に落ち込んでいる。二ツ折以上の大判は極端に減少し、配布地域の縮小も目立っている。首都圏では上向き傾向との話も聞かれるが、地方ではまだ先の話のようである。	
経営コンサルタント	取引先の様子	・建設業、同周辺業種は依然として不振で、産廃中間処理の一部、農商工関連の一部に動きはあるが十分ではない。いまだ、借入金返済の条件緩和といった経営改善の相談が多い。			
社会保険労務士	取引先の様子	・海外に製品を輸出している事業所と取引があるところは多少売上が増えているが、それ以外の事業所は大きく減ってないが増えてもいない。			
やや悪くなっている	やや悪くなっている	不動産業（経営者）	それ以外	・1棟あたりの空き部屋が以前よりも増えてきているのに、新築賃貸物件も増えてきて、建築中の物件もよく見かける。	
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・相変わらず主力の客先からの受注が伸びていない。	
悪くなっている	悪くなっている	通信業（経営者）	受注量や販売量の動き	・仕事そのものが無くなっている。	
		雇用関連	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
	やや良くなっている	職業安定所(職員)	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・6月の新規求人数は26日の段階で前年同月を上回っている。求人内容はあまり良くなっていないが、先月あたりから製造業の派遣の求人が増加している。 ・5月の新規求人数は前月比10%減となったが、前年同月比では上昇している。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	
	変わらない	人材派遣会社(経営者)	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・自動車関連部品の組み立て、家電、電化製造、住宅関連の一部資材の製造部門といったものは動き始めている。また、介護関係、サービス業、医療で、求人が目立っているが、依然として求職者の動きは鈍っている。生産関係で人の動きがあるようで、住宅関連の住宅着工や修繕が幾分目立ってきている。
			求人数の動き	
		人材派遣会社(営業担当)	求職者数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・主婦層や、中高年層の求職が増加しているが、本来、求人対象となる核の年齢層の求職活動は穏やかで、雇用不安に深刻さが無いかのようである。
		人材派遣会社(管理担当)	雇用形態の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・労働者派遣法の改正が延期され、将来の雇用形態状況が不明である。
		求人情報誌製作会社(経営者)	周辺企業の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・求人広告誌で募集する企業が多少増えてきたものの、福祉、医療、サービス、流通などが多く、まだまだ周辺企業では景気の低迷が続いている。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・パートを除く一般の新規求人数が前年同月比で14.4%減少し、パートの新規求人数が同49.4%増加している。パート、臨時の求人に動きがあるものの、一般正社員の求人は依然低調のままである。
		民間職業紹介機関(経営者)	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・求人をけん引する製造業において、新卒社員入社の影響か、中途採用に若干の伸び悩みが目立ってきた。大手企業は社員数が多く、業務量の増加は現行社員でシェアするため、新規求人に結び付かない傾向が続いている。
		学校[専門学校](副校長)	採用者数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・新卒採用を予定している企業は昨年より多いと感じるが、採用基準がかなり高く、良い人ならば採用しても良いが、無理に新規採用はしないという状況がうかがえる。
やや悪くなっている	新聞社[求人広告](担当者)	周辺企業の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・取引先でも、さらなるリストラを行っている。 	
	職業安定所(職員)	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・新規求人数が前月比で9.3%減、有効求人数は8.5%、424人減となっており、求人数は前月比で大きく減少しており、求人関連の景気はやや悪くなっている。 	
悪くなっている	-	-	-	-

4. 南関東(地域別調査機関:(株)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	衣料品専門店(営業担当)	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・近隣の駅ビルが改装して当店のターゲットとするミセス層の店舗がすべて撤退したため、客数、売上は共に上がっている。7か月連続で前年比100%以上となり、今月は同120%である。新規客に当店のファンになってもらうため、良い品を手ごろな価格で組み合わせさせて喜んでもらい、客が外で褒められてまたリピートしてもらうことを目標に、経営努力をしている。
		家電量販店(営業統括)	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・エコポイント対象商品に関しては若干息切れしている状況であるが、パソコンの新製品、携帯電話の新機種や新型多機能情報端末など人気商品によって来客数は増加している。また、ここに来て気温の上昇と多湿な状況が続き、エアコンの販売数が伸びてきている。総じて上昇傾向にある。
やや良くなっている		商店街(代表者)	それ以外	<ul style="list-style-type: none"> ・クレジットカードの取扱高が、かなり高水準で前年同月比を超えている。財布のひもは相変わらず固いと言われているが、クレジットカードが使われる価格帯は持ち直しつつある。
		一般小売店[生花](経営者)	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・欲しい物で手ごろな値段であれば、客はすぐに買って行く。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・購買に対する意欲が出てきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・購買単価の下落が続いているが、来客数が徐々に回復傾向にあり、売上の伸びはようやく回復に向かっている。直近ではサッカーワールドカップの盛り上がりで後押しし、ユニフォームをはじめ関連商品の売上がプラス要素となっている。衣料品についても、前年を上回る実績を重ねるようになっている。
		百貨店（業務担当）	販売量の動き	・全体的な流れをみると、衣料品も含め、各売上の前年比のマイナス幅は徐々に縮小してきている。まだ前年を越えてはいないが、良くなってきつつある。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・販売単価は相変わらず低いが、来客数、販売数量はわずかながら伸びている。特に話題性のある商品、ブランドは得意面である。子ども手当支給による恩恵を当てにしていたが、それほどの動きは見られず、今後を期待したい。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・3か月前と比較すると、5%くらいは伸びている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・近隣に競合店が開店したが、売上自体はそれほど落ちておらず、むしろ少し上がっている。客単価が上がっているわけではなく、人の動きが良くなり、客数が増えて上がっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・今後の見通しとしては楽観視できないが、現在は来客数が多少増え、業績はやや向上している。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・6月は気温の高い日が多く、売上、客数は共に7%増加と、久しぶりに売上が回復している。婦人アウター、おしゃれ物が良く動いているが、1,000円～1,900円までの単価の低い商品である。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・価値と価格がリンクしていれば、ついで買いといえ、まとめ買いをする傾向が強くなっている。
		衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・今年は空梅雨の様で気温が高く、夏物商品がよく出ている。また、父の日と相まって売れている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・エコカー購入補助金の終了が近付き、若干、動きが良くなっている。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・エコカー購入補助金制度の継続と新型車の投入で、前年比110%で推移している。新型車投入効果も長続きはしないと思うが、9月までは好調を維持できる見込みである。
		その他専門店【ドラッグストア】（経営者）	来客数の動き	・新型インフルエンザ流行時の前年と比べると、マスクの売上減少分が大きく、なんとか前年並みを確保するのが精一杯である。今月は改正薬事法施行後1年で、医薬品の数字が少し戻ってきている。
		その他小売【ショッピングセンター】（統括）	来客数の動き	・紳士服、婦人服、ファミリー衣料の客数は3か月前と比較して3割ほど増えているが、客単価は1割ほど下がり、下落傾向に歯止めが掛かっている。飲食は映画のヒット作が無いことに連動しているため、客数、客単価共に5%減少しており、伸び悩んでいる。
		高級レストラン（副店長）	来客数の動き	・単価の上昇はみられないが、その分を十分にカバーする来客数がある。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・ボーナス月ということもあり、来客数が若干伸びている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・来客数の増加が一番よく表れているのがレストランと宿泊である。レストランは前年同月比で約1割増、宿泊も同1割強の増加である。平均客単価は下がったが、それを補う来客数の増加があり、売上も増加している。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・国内団体旅行の問い合わせの電話や、見積依頼の件数が多くなっている。受注件数もそれに伴って増えている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・都内23区では優良乗り場が数か所新設され、一般客には評判が良いようである。また、チケット客は大手法人タクシーが強く、空車列の途中からでも引き抜いて乗車するようであり、クレジットカード利用の遠距離客は個人タクシーの高級車を選ぶようである。最近客層が変化しているようで、景気は悪くない。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・サッカーワールドカップという特殊要因はあったものの、テレビ有料放送の契約数が堅調に推移している。年初と比べても需要は高まっている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・梅雨にもかかわらず天候が良かったため、全般に良い。

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
変わらない		ゴルフ練習場 (従業員)	単価の動き	・練習場の入場者数、売上は、前月、前々月等よりも良くなっている。前年比では2%ほど落ちているが、客単価等は上がっている。付帯するレストランの売上も前年比、前月比は共にプラスであり、景気はやや良くなっている。
		ゴルフ場(支配人)	販売量の動き	・季節料金及び試合を行ったため、販売量及び来場者が15%増である。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・今月の販売量は目標数字の85%達成となり、景気はやや良くなっている。目標までは届かなかったものの、ここ数か月間景気が悪かったので、やや良い兆しが見えてきている。低金利と優遇税制、更に住宅版エコポイント制度、地方自治体独自の金利優遇があり、ようやく消費者が動き出した実感がある。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・暑くなってきたため、朝のうちに大体用を済ませようと、午前中の来客がかなり増えており、午後からは非常に少ない。また、周辺のディスカウントストアが非常に安売りに走っているため、大変厳しい。
		商店街(代表者)	単価の動き	・今行っている売出しでは、単価が低い物に非常に集中して、物が動いている。販売量はさほど減っていないが、単価が下がっている。
		一般小売店[和菓子](経営者)	それ以外	・今月はまとまった大口の注文が何件が入ったため、売上は多少良かったが、来客数、販売量等をみるとあまり良いとは言えない。総合すると、それほど変わらない。
		一般小売店[家電](経理担当)	来客数の動き	・1年のうちでもボーナス時期の今が1番売れる時であるが、前月よりは少し良い程度である。
		一般小売店[衣料・雑貨](経営者)	お客様の様子	・6月始めより夏物商品の売行きが悪くない。上着類、インナー商品類が良く売れており、まずまずである。前年度は超えており、個人消費が徐々に戻りつつある。
		一般小売店[文房具](経営者)	来客数の動き	・当業界では今月は閑散期のため、いくらか悪いようであるが、そう心配するほどでもない。
		一般小売店[米穀](経営者)	お客様の様子	・普段は比較的空いている道路が、父の日は混んでおり、道路沿いの焼き肉屋やすし屋は非常に混雑していた。特別な日だからお金を使ったのか、そろそろ節約も限界なのか。そろそろ底なのか、底を早く見たいものである。
		一般小売店[祭用品](経営者)	販売量の動き	・例年の夏季に比べて出足が悪く、販売量も少ない。出費を控える傾向がある。
		一般小売店[靴・履物](店長)	単価の動き	・今まで良い物を買っていた客は、単価が多少下がっても物を買えるようである。今まで低価格ばかり買っていた客はなかなかそれも買えず、何を履いているのだろうという状態である。
		一般小売店[文具](販売企画担当)	販売量の動き	・このところ来客数は前年に比べて伸びていたが、ここ2、3か月は大体変わらない。売上は上がるとも下がるとも言えず、景気は変わっていない。
		一般小売店[茶](営業担当)	販売量の動き	・毎年夏の茶道具セールを実施しているが、今年は高額品の動きが悪く、売上を大きく落としている。お茶のギフトは、配送品の売上は減少したが、持ち帰り品の売上が増え、全体としては前年同様の売上に落ち着いている。
		百貨店(売場主任)	単価の動き	・今月の父の日ギフトも、従来の衣料品、雑貨中心から低価格の和洋酒、焼酎などに移っている。また、中元も客単価減少の傾向で、前年比80%台と低迷が続いている。
		百貨店(総務担当)	販売量の動き	・月により、前年の売上高を超えたり下回ったりという状況が続いている。
	百貨店(総務担当)	来客数の動き	・来客数が前年割れのなか、客数、単価はほぼ前年並みになっている。マイナス幅の改善が見られるものの、全体の売上としては、前年割れが続いている。	
	百貨店(企画担当)	来客数の動き	・前年と比較すると、売上の下げ止まり感が5月は顕著であったが、6月はまた売上の伸びが鈍化するなど、不安定な状況が続いている。	

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
		百貨店（広報担当）	販売量の動き	・前年度は売上不振からセールを拡大したが、今年度は百貨店に対する客の期待を重視し、プレクリアランスセールを縮小した結果、定価品は前年比で増加し、差益率には良い影響を与えている。来客数、客単価は前年比で増加したものの、来客の買上率が減少したため、売上はやや前年を下回っている。ただし、中元については店頭ギフトセンターの客単価、届け先件数は下げ止まった感があるが、客数の減少で全体を押し下げている。今年もウェブ利用者は増える一方、届け先件数、客単価は共に下がっている。
		百貨店（広報担当）	単価の動き	・百貨店売上全体では、前年同月比で一進一退を繰り返している。著しい悪化はないものの、連続して売上好調ということもない。ただし、時計類などでやや高額品の動きもあり、低価格品一辺倒からは脱却の可能性が見えてきている。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・実感は良くなっている気がするが、来客数は増えておらず、前年の低い売上にも届かない状況がいまだに続いている。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・客単価は依然低いが、買上客数は伸長している。ただし、本格セール前の優待企画への反応や、生活回りへの出費など、購買動機を促す限定条件がうかがわれる。一方、伝統工芸の浴衣や宝飾の記念日需要など、こだわり商材への好反応も目立ち、高齢層の消費が戻ってきた感がある。今後期待できる要素と、周辺条件が変われば一変する要素が混在している。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・新規テナントの導入などで来客数は増えるものの、目玉品や企画品のみが売れ、全体の底上げになっていない。買い控えはまだ続いている。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・店舗自体は、売場の効率化を図る等の方策により目標売上に届いてはいるが、客単価は上がってこない状況が依然として続いている。
		百貨店（営業企画担当）	お客様の様子	・夏物衣料品はおおむね好調であったが、父の日ギフトや中元ギフトセンターでの客の反応はそれほど高くない。サッカーワールドカップ応援グッズにちなんだイベント、地産地消やプチ社会貢献的消費には敏感だが、すべて高額品には向かず、地に足の着いた消費傾向が依然根強い。全体でみると、リーマンショックの影響を受けていた前年を上回ることはない。
		百貨店（副店長）	お客様の様子	・廉価商品は頭打ちである。しかし、単価アップにはつながらない。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・紳士婦人の衣料品を中心に苦戦している。中元については堅調に推移している。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・相変わらず1点単価の下落が続いており、デフレが続いている。来客数はそれほど減っていないが、やはり前よりも若干減り、あまり良い状況ではない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・景気の悪化は底を打った感があるので、どん底は脱したと思う。しかし、依然として高単価な商品は動きが悪く、客の目は安い物にしかいていない。以前なら多少単価が高くても手が出ていたような物を、量と単価を抑えて買いやすい価格で提案している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・中元はきちんと買い、その自分自分の生活分を切り詰めるという客が多く見られる。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客数が前年比で98.5%、買上単価も同98.4%、金額ベースで29円減と落ち込んでいる。安い物だけ買って、他の店に行く客が非常に多く見られる。先日、特売で卵を98円で販売したが、その後競合店を見に行ったところ、当店の袋を持った客が買物をしていた。客は相当買い回りをしているようで、厳しい。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・衣料品は非常に天候に左右され、特に気温が低い時の売上が非常に厳しい。また、単価が非常に落ちており、特にナショナルブランド商品において、価格競争が競合と激しくなっている。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・相変わらず将来への不安が単価を押し下げている。
		スーパー（仕入担当）	単価の動き	・支出がかさむ夏を前に自己防衛意識があり、消費が活性化していないままである。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・客数は変化がないが、客単価が低下したまま推移しており、売上は5%下がっている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・販売量も来客数の動きも、前年と比べてあまり変わっていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・単価はまだまで、デフレ感はあるが、来客数は前年を上回ってきている。
		コンビニ（商品開発担当）	お客様の様子	・サッカーワールドカップ効果を狙った新企画で客の呼び込みを促進しているが、新たな購買にはつながっておらず、既存の商品しか売れていない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・夏物ピークの月だが、デパートやショッピングセンター等で中元セールの前倒しをやっているため、来客数が上がり、一進一退の状態が続いている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・整備は順調に入っているが、販売はあまり芳しくない。前月より3割減となっている。
		乗用車販売店（渉外担当）	単価の動き	・エコカー購入補助金の打ち切りまであと3か月に迫り、駆け込み需要が続いているが、低価格帯の新車の割合が高い。売上単価、利益が低いので、景気は変わらない。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・エコカー購入補助金が前倒しで終了するかもしれないと話しても「10万くらいじゃ」と客の反応が薄い。
		その他小売【ゲーム】（開発戦略担当）	販売量の動き	・特に業界的なヒット商品もなく、大きな動きがない。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・食堂は法人利用、特に夜の接待の利用がほとんど回復していない。今後も急速な回復は見込めず、利用単価もほぼ横ばいか、やや下がっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・3か月前と今月の前年比はほとんど変わらず、客数は98.5%、売上は95.3%である。相変わらず良くない。
		一般レストラン（経営者）	それ以外	・年中無休、24時間営業の店舗が増え、それに伴って集客の営業時間帯が広がっている。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・3か月前と比べてそう変わっていないが、これから大企業などが黒字になったという報道などで、売上が少しは上向いてくれば良い。前年より良い店も悪い店もあり、客の話を聞いても、当店はそんなに安い路線ではないので、全体ではあまり左右されている感じを受けない。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・悪く下げ止まっているということで、変わらない。動きとしては本当に分からないが、良いとは決して言えない。落ちてはいるが、ぎりぎりの線で下げ止まっている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・天候の関係や、サッカーワールドカップのため、テレビを置いていない当店では来客数が時間的に引いた時期もあった。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・客は婚礼にはお金を掛けるが、列席者の人数が減っているため、売上は伸び悩んでいる。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・前年比で100%を維持しているが、前年度はインフルエンザがあったため、予断を許さない状況である。
		旅行代理店（支店長）	お客様の様子	・秋の法人旅行の問い合わせや見積が増えているが、販売に結び付かない。また、上海万博等もあるが、当店ではそういう問い合わせはない。個人の旅行に関しても、夏の第1弾の販売に入ったが、出足が悪い。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・3～5月に獲得が好調だった反動で、テレビ、ネットの加入獲得が鈍くなっている。
		通信会社（総務担当）	お客様の様子	・例年、この時期は契約数も増加基調になるのだが、今年は4、5月期と代わり映えない。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・集合住宅向けサービスについてはやや上向き傾向になってきたが、個人宅向けサービスでは解約数が依然として多く、純減を免れるのがやっとの状況である。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・契約数が減少している。地上デジタル放送への改修を先延ばしにする顧客が多くなっている。
		通信会社（局長）	お客様の様子	・必要と判断すれば即購入する様子が見えるので、景気は下向きではないと思うが、結局先行き不安感がぬぐえないため、シビア感はいまだに停滞している。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・前年後半から続いた販売量の減少、解約の増加は止まっている。
		通信会社（支店長）	販売量の動き	・特定の人気機種の販売については好調だが、通常の機種については夏商戦の新機種の買い控えがあり、低調となっている。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・企業努力、天候不良の影響もあると思うが、思うように来客数が伸びない。
		パチンコ店（経営者）	競争相手の様子	・当店も競合店も、人数にさほど変化が無い。

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		競馬場（職員）	販売量の動き	・27～29日までの開催では、売上が前年より落ち込んだが、30日はプラスとなっている。景気は変わらずで推移し、消費者は商品の選択を厳しくするようになっている。
		その他レジャー施設〔ホール〕（支配人）	来客数の動き	・販促活動は継続しているが、この数か月来客数は増えず、残念ながら好転の兆しはみえない。今は我慢の時と、手を抜かず活動していくしかない。
		その他レジャー施設（経営企画担当）	お客様の様子	・プロスポーツ関連の商品、サービスは底堅く、対戦カードや曜日によってはニーズが集中する状況である反面、夏休みの予約状況等はまだまだこれからという感じである。
		その他サービス〔福祉輸送〕（経営者）	単価の動き	・一部の上場企業あるいは官公庁を除いて、一般の中小企業での給与水準等は全く上がっていない。また、損益も良くなる状況を見せていないので、そういう意味ではニュース等で流れる大企業等の利益更新といった話とは無縁な部門である。
		その他サービス〔保険代理店〕（経営者）	お客様の様子	・依然として先行きが見えない。顧客の購買意欲があまり感じられず、以前と代わり映えしない。客は新たな商品に関心を示すが、購入まではいかない。
		設計事務所（経営者）	それ以外	・当社の業務は行政の仕事が約8割となっている。民間の仕事もちろんやっているが、非常に冷え込んでいるため、設計は無い。行政の仕事はほとんどが耐震診断になっている。耐震診断は構造事務所と連携してやらなければならないもので、なかなか思うような単価、仕事量になく、なおかつ今年くらいで終わってしまうという不安要素がある。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・以前とほとんど変わらず、悪い状態が続いている。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・前年と比べると、今年は行政からの物件も少なくなり、また予算もかなり厳しくなっている。
		設計事務所（職員）	それ以外	・前期の業績は目標を達成することができたが、大型案件が少ない状況は依然として変わらない。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	お客様の様子	・3か月前は当初のエコポイント制度の最終期限となっていたため、業界として販売は良かった。その時期と比べると、悪くなっている。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・業務店への販売が不振であり、店のほうも開店休業のような状態である。固定費が増える一方で、家賃収入によってまかなっている。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	お客様の様子	・ここ数か月、お茶等の原料の売上低下も進んでいるが、自動給茶機の売上台数についても、下降の一途をたどっている。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・3月はエコポイント制度の対象品目変更の恩恵があって非常に好調だったが、その反動で足元はやや厳しい。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・パソコン業界は技術革新により、単価が下がってきている。低価格化が進み、昔のように利益が取れなくなってきた。
		家電量販店（統括）	単価の動き	・テレビの単価下落に歯止めが掛からない。3Dテレビの登場により単価の上昇は期待できるものの、売上構成比はまだまだ低く、効果がみえない。
		家電量販店（副店長）	販売量の動き	・エコポイント駆け込み需要の時期と比べ、販売台数が落ちている。価格が安くなっても購入に至らないため、夏季賞与後に動いてくるのではないかと。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・エコカー購入補助金の問題で、事業用車の補助金は今月でほぼ枯渇するという推測が出ている。その結果、大型の受注が激減し、今月は計画の約10分の1の受注しかできないという状況に陥っている。
		住関連専門店（統括）	販売量の動き	・来客数があまり伸びず、それに伴って販売量の伸びも低迷している。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・3か月前は卒業式、入学式、謝恩会などいろいろと行事があり、客足、販売量共に多かった。
都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・前年と比較して、やや販売量が落ちている。		
タクシー運転手	お客様の様子	・今月は本来ならば割と忙しい月になるのだが、参議院選挙が始まったため、街は非常に閑散としている。		
タクシー運転手	来客数の動き	・3～4月はやや回復し、売上が戻りつつあったが、5月の連休以降、6月中旬まで低迷傾向にあった。6月後半からやや動き出しているが、昼間の企業関係や夜の飲食店街の利用客はまだまだ少ない。		

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
		タクシー（団体役員）	お客様の様子	・天候に左右される業界なので、天気が悪い時は多少良いが、天気が良い日は利用者が少ない。特に夜の繁華街は客も少なく、今月の実車率はかなり悪い。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・より低価格なサービスへ契約を変更する客が増えてきている。
		その他レジャー施設 [ボウリング場]（支配人）	お客様の様子	・家族層の来場が目減りしている。
		設計事務所（所長）	それ以外	・建物の計画及び土地の動き等について、動きが出てきたような気がしたが、途中でぱったりと消えてしまい、後ろ向きになった感じである。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・同業者間でも仕事が非常に無く、先の見通しが付かないため、見積、入札等でもかなり無理な値段が入っている。先行きがこれ以上上昇するとは予想だにできない。いずれにしても、仕事量が少ない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・契約単価が同じである。
	悪くなっている	一般小売店 [家具]（経営者）	来客数の動き	・6月ということもあるが、客が全く来ない。来ても販売に結び付くようなことがほとんど無い。
		一般小売店 [食料雑貨]（経営者）	来客数の動き	・来客数も前年を下回るようになってきている。
		百貨店（販売管理担当）	来客数の動き	・中元ギフトが来客数減少で苦戦している。クリアランスセールも前年に比べて動きが悪く、やや好調に推移してきた景気にブレーキが掛かっている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・来街者が大幅に減っているため、当店も客数、売上共に大幅に減少している。来店しても春夏物に興味を示さず、価格のみをチェックするデフレ感の強い客が多い。
		その他小売 [生鮮魚介卸売]（営業）	お客様の様子	・とにかく消費がひどく落ち込んでいる。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・例年夏休みの予約等がたくさん入ってきているのだが、今年はなかなか動きが鈍い。参議院選挙もあり、高速道路料金上限制度の動きも定まっていないので、遠出をしたがらない客が多いのではないかと。客が二の足を踏み、たんす預金に回っているようである。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・受注案件が極端に少なくなっている、また官公庁の入札に参加したが、売上原価以下の金額で入札する業者が出てきているため、受注までいけない。
		遊園地（職員）	来客数の動き	・梅雨入りにより、月半ばから毎週末、降雨予報で客足が鈍っている。景気回復となるような気配も無く、レジャー産業には厳しい状況が続いている。
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・当社は不動産デベロッパー業と総合建設業だが、前年より都内あるいは東京近郊の住宅は数年ぶりに増え始めている。しかし、分譲価格が下落したままであることから、全く利益が出ない。建設業でも受注単価が非常に厳しく、利益が出ない。公共工事に関しては、元々最低落札価格で受注していたが、新政権になってから発注量も激減し、困った状態が続いている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・3か月前は不動産自体が例年よく動く月なので、それで余計に悪くなっているように感じる。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・今月は会社の設立印が10本、個人で象牙の実印が3本出て、例年に比べて多い月である。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・得意先の海外向けが好調のため、当社への部品発注も増えている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・全体的に発注量が増えてきている。どれも突出して出ている物はないが、全体的に数が増えてきているということで、総体的には売上が上がってきている。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注が毎月5%ずつ増えている。建機関係もようやく動き出した感がある。
		精密機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先から今後は増えるかもしれないという話があったので、そのような方向になる。
		金融業（渉外・預金担当）	取引先の様子	・取引先の表情に明るさが出てきている。計数面も確実に上がっており、前向きな資金需要も出ている。

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		金融業（支店長）	受注量や販売量の動き	・製造業を含む取引先の各業種の売上が、一時期より大分戻ってきている。中小企業の売上が上がっているということは、景気が少しずつ戻ってきている。
		金融業（役員）	取引先の様子	・物流業者のガソリン代と高速代が増えている。物流の動きが以前に比べて多くなっていると、客の決算書を見て感じる。
		広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・取引先の予算額が若干上がったたり、相談件数が増えている。
		その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・撮影などが数年振りに増えている。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	取引先の様子	・仕事量が明確に少ない。用紙店、製本所共に仕事不足で、難渋している様子を耳にする。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	取引先の様子	・例年の6、7月は中元向けの売出しなどの仕事が多くあったが、近年はそのような仕事は大変少なくなり、活況が無くなっている。
		プラスチック製品製造業（経営者）	取引先の様子	・住宅関連部品、化粧品容器の受注は比較的回復してきているが、ピーク時に比べると8割程度である。何とか経費を節約し、粗利を搾り出している。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・1か月ほど前は少しは良くなる気配が見えてきたかという感じだったが、全然変わらず、同じである。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上はこの春までは前年比20%減の水準だったが、このところはやや回復し、同10%減の水準まで回復している。しかし、売上減に変わりはない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・業界全般の景気が悪く、輸出産業でないため、景気の上昇気流に付いていけない。現状維持で、メンテナンス業務が主体となっている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新聞でもテレビでも少し良くなったと言っているが、当社に入っている油や工具、切粉を処理する業者達は、皆工場を何十軒と回っているが、良いという話は全然しない。このギャップはどうなっているのか。
		その他製造業〔鞆〕（経営者）	取引先の様子	・ここへきて大きくハンドバックの世界が変わってきている。皮革の感覚と技術を元に、例えば右は家具、左は着物というように、革と技術を活かした方向で他の業界に進出している。本来のハンドバックだけではやっていけないということを感じ、特に最近は皆精一杯頑張っている。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・商品が売れない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・都心部の不動産だけが流通しており、他地域は非常に厳しい。
		建設業（経理担当）	競争相手の様子	・同業他社が大手のフランチャイズに加入したり、他の産業に参入したりと、本業の先行きが上向かないと判断した行動を取り始めている。しかし、どこも思うとおりにはいっていないようである。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・仕事が出たかと思うとすぐに止まってしまうという状況で、決して良いとは思えない。何とか景気の回復を願っている。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・テナントのオフィス解約、縮小の申入れが相変わらず来ている。一方、増床に応じてくれるテナントもあり、全体的には一進一退の状態が続いている。景気が回復傾向にあることは感じるが、いつもと違う何か力強さに欠ける点が気に掛かる。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・30周年の節目を迎えるはずだった市民イベントのジャズ祭りが、この夏は無念の見送りとなっている。入場料以外の収入源として頼りにしていた企業の協賛金が、ここ数年集まりにくくなっていたが、今年はこれまで以上の状態になっている。協賛企業の地域貢献意欲は強いが、金銭面での締め付けが強い。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・中小製造業では多少の受注増があったものの、2年前の50%前後の売上で推移している。介護福祉関係は交付金などがあり、若干息を付いている。
		税理士	取引先の様子	・特殊技術を持っている建設会社は単価を思い切り低くし、また、交際費を多く使って、大手建設会社の下請をしている。交際費を結構使ったりするとそれなりに仕事が取れており、今回の決算では利益も少しだが出ている。前は悪いと思っていたが、どちらとも言えない。

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	
		経営コンサルティング	取引先の様子	・小規模企業において経営改善の相談は依然として多くあり、特に大きく変化していない。	
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・多少の契約増はあるが、解約や減額もあるので、総体的には変わっていない。	
		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	・まだ回復軌道に乗り切れていない取引先が多く、依頼件数も受注量も低迷状態が続いている。	
	やや悪くなっている	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・業種的に消費の落ちる時期ではあるが、例年より季節商品の売上が悪い。	
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・とにかく引き合いが少ないの1点である。	
		出版・印刷・同関連産業（所長）	それ以外	・関東に生産設備が無いいため協力会社に依頼をしているが、協力会社数社から、言い値で構わないので機械枠を埋めて欲しいとの要望が来ている。印刷物の全体的な動きが鈍く、当社だけの問題ではない。	
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・見積の件数はあるものの、発注者は価格先行で品質は二の次である。納期の長い物を外国で、短い物を国内で作る傾向にある。したがって量販店で買う品物は以前に比べると品質が落ちたような気がする。昔は自社製品、ブランドに自信を持ち、販売店も何々のメーカーの取扱店ということ自信を持ち、メーカー同士が競争して売上を伸ばしていたものだった。しかし今は量販店やメーカーで安売りをし、販売店も悪い物を買った場合はクレームですぐに交換するというだけで、店で扱っている製品に自信を持っていない。消費者も安い物だから仕方ないというような傾向にある。	
		輸送業（経営者）	競争相手の様子	・取扱量が依然として低迷しており、荷動きも鈍く、活気が感じられない。同業他社の廃業、撤退が目立つ。	
		輸送業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・発注量が少ないところに更に発注単価が下がっているため、デフレスパイラル的な要素が非常にある。これから先、回復する見通しはまだ遠い。	
		輸送業（所長）	受注量や販売量の動き	・物流が停滞気味である。客の指示書の発注も以前より少ない。売上が前年同月より1割弱落ちる見込みである。	
		通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・受注は4月以降はほぼ横ばいで、年初の勢いは無くなっている。	
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・前年度に比較して大手は成約が伸びているようだが、収入面の伸びは少ないようである。中小は、今年度は全く成約に至らない。賃貸も築20年ぐらゐの物件が決まらなくなっている。	
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年同月に売上の多くを占めていた案件が今年もリビートしたおかげで、前年同月比は微減にとどまっている。	
		広告代理店（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・取引先の車販売店も売上が厳しく、宣伝費等を絞っているところである。	
		税理士	取引先の様子	・大手企業の決算は減収増益で賞与も前年並みに支給されているようだが、中小零細企業は減収減益傾向のまま決まらずに良くない。	
		社会保険労務士	取引先の様子	・資金繰りの厳しい会社や、支払いが滞る会社が多く見受けられる。	
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・マンション建設業界が回復の兆しを見せ始めたが、マンションの新築工事が思ったほど多くないというのに、低い価格帯が多いため、通信関連設備投資の受注件数が半減している。	
		その他非製造業〔商社〕（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・採用価格が定額である。	
		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	・ニット業界では海外製品に押され、前月同様、注文が全く無い状態が続いている。
			建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・新築の案件があっても、競争で破格な値段となり、ますます悪化するばかりである。景気対策も金融機関への返済期間を延ばすだけで、何もなっていない。
輸送業（総務担当）	取引先の様子		・荷主の生産体制が、新年度から毎月減産体制である。大手企業は体力があるので調整できるが、中小の物流会社は、仕事量の激減とそれに伴う資金繰りが厳しい。運賃、作業賃の単価が低すぎる部分もある。		

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
		金融業（支店長）	取引先の様子	・どの業種も減収決算である。コスト削減が奏功し増益の場合もあるが、売上減少に歯止めが掛からないため、景気好転の兆しはみえない。
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	取引先の様子	・公共事業の受注が減っている。受注が大幅減及び値下げ要請で、見通しが立たない。
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（業務担当）	周辺企業の様子	・どの企業も経費削減で直接雇用を最小人数で運営しているが、給与の減少等で離職する人も増えている。労働者派遣法改正をにらみ、発注を差し控えていた企業も、欠員の穴埋めを派遣スタッフで乗り切ろうとする動きがやや活発になってきている。
		人材派遣会社（支店長）	それ以外	・前年ほどではないが、受注数は増えてきている。一方、他社との競合もし烈で成約率が上がらず、思うように業績へつながっていない。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・派遣求人は一時的かもしれないが、今月は若干増加している。とはいえ、リーマンショック以前との対比では3分の1程度の求人数である。
		人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・参議院選挙の特需で短期、単発の採用が出てきている。また、携帯電話販売員の採用が増えつつある。
		求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・国内新卒採用は相変わらず厳しい状況が続いているが、留学生採用に少し動きが出てきている。特に、インド、ベトナムから日本に留学している学生への需要がみられる。一方、国内の学生は来年に向けて早めにスタートしたい、という意気込みがあり、特化したイベントは盛況である。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	求職者数の動き	・数か月前ならどんな職種での募集でもかなりの問い合わせがあったが、一般的な事務職の採用応募への問い合わせ数が減ってきている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求職者数が前月比24.5%の大幅な減少となり、新規求人数は同5.9%の増加となり、新規求人倍率が1.21倍で同0.35ポイントの改善となっている。
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・製造業、メーカーの得意先が多いが、良い人がいれば採用するというところで、実際そういう動きになりつつある。
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・採用者数が前年を超える状況が、4月に入ってから続いている。
変わらない		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・どの業種でも、求人が増えるという所は無い。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・受注量の増加から休業規模を縮小する事業所、一時的に休業を実施しない事業所が見られるようになってきたものの、雇用調整助成金の申請が相変わらず多く、製造業のうち零細な事業所が中心となり、利用件数は横ばいの状況が続いている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者数は3か月前と変わらない数字である。日々相談に訪れる求職者数も、人数が多く変わらない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・製造業、運輸業、卸、小売業での減少傾向がなお続いている。
		学校〔専修学校〕（就職担当）	求人数の動き	・求人数は前年同月比で大きく変化はなく、横ばいである。
やや悪くなっている		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・新たな企業からの求人が少し増えているが、今までニーズがあった企業からの求人が減少しており、全体的には動きが無い。
		求人情報誌製作会社（編集担当）	周辺企業の様子	・求人数の動きは低水準が続いている。1～3月あたりは問い合わせや新規の案件等が多少あったが、このところこうした動きが鈍っている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は、前年比では増加しているが、前月比では減少しており、雇用失業情勢はまだ厳しい。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・企業は四大生採用になっているので、短大には全くと言っていいほど求人票が届かない。また、合同面接会の参加企業は増えず、介護系と飲食系の企業ばかりである。事務系での募集はほとんどない状況にある。

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
	悪くなっている	求人情報誌製作会社（広報担当）	求人数の動き	・世の中では景気は上向きと言われているが、全く雇用には反映されていない。企業は生産拠点を海外に移したり、更なる業務効率化を加速しているため、景気が良くなっても新規求人が生まれる見込みはない。相変わらずの欠員補充、厳選採用、中高年疎外。転職サイトに応募しても、入社できるのは宝くじを買うような確率で、全く雇用対策にはつながらない。

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	商店街（代表者）	お客様の様子	・来客数が増え、客単価も徐々に上昇している。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・週末の高速道路料金引下げに加えて、一部無料化の社会実験も始まっている。対象となった当地域にはマイカーが押し寄せ、駐車場不足によって国道周辺は混乱しており、週末だけでなく平日にも影響を及ぼしている。ただし、鉄道客は減る一方であり、特急の本数も減っている。海上交通でも、フェリー会社の撤退はもはや止めようがなくなっている。また、来客数が増加しても、客単価は低下している。
	やや良くなっている	一般小売店〔薬局〕（経営者）	販売量の動き	・セールをすれば来客数が増え、高額商品も売れるため、多少は上向きになってきている。
		一般小売店〔食品〕（経営者）	お客様の様子	・6月の気温は平年並みであり、湿度は例年よりも低かったため、外出しやすく来客数は比較的多くなっている。売上も前年同月比11%増加している。客の消費にもやや積極性が出てきている。
		百貨店（企画担当）	来客数の動き	・低価格志向は継続しているが、特価品だけが動くような偏った傾向は払しょくされつつある。実売期に入っても、宝飾・時計などの高額品から衣料品などの一般アイテムまで、偏りなく売につながってきている。フロア全体で来客数を安定的に獲得できるようになっており、一時的な復調ではない。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・今月中旬から客足が戻ってきている。単価は高くないが、ボーナス需要らしき様子もある。これまで客はセール品や安い商品にしか興味を示さなかったのが、今では多少高くても気に入った商品を選ぶ傾向が出てきている。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・テナント店での定価品の売上が好調であり、売場では対予算目標、対前年同月共に早々にクリアしている。平場やテナント店の一部ブランドでは、先行セールもスタートしているが、セール商品に対する反応も良い。また、これまではセール品を展開していると定価品の動きが鈍る傾向が強かったが、最近はセール商品と定価品を吟味して、気に入れば定価品を選択するという客も増えてきている。
		百貨店（営業企画・販売促進）	お客様の様子	・来客数の減少幅が小さくなってきている。
		コンビニ（企画担当）	来客数の動き	・来客数は、前年比で前月よりも若干が改善している。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・まだ前年同月の売上をクリアできていないが、3か月前と比べれば、前年同月比は3%改善されている。また、前年は不景気のために中止された花火大会が今年は開催されることになり、チケット販売などで売上は増えている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新車購入の客が、少し増えている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・9月でのエコカー補助金終了が大きく報道されているため、駆け込みの来客や商談が多くなっている。ただし、ほとんどが減税対象車種の商談で、客は減税率も気にしている。ハイブリッド車を除くと小型車が中心で競争も厳しく利益確保は難しい。
		都市型ホテル（営業担当）	お客様の様子	・製造業を中心に、利用が増えてきている。この1年間は自粛ムードが強かったのが、徐々に緩和されてきている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月は雨が多く、急に激しく降った日もあるため、タクシー利用は増加している。ボーナスが出たため、買物客の利用も増えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		美容室（経営者）	それ以外	・今月の売上は、今年に入って一番多い。3～4月の利用が少なかったことと、今月は急に暑くなったことにより、パーマ、カットが増えている。
	変わらない	一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	販売量の動き	・販売量が増えては減るといふ繰り返してあり、なかなか明るくならない。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・天候のすっきりしない日が多く、客の出足は今一つである。スーパーへ出荷している商品の販売量も減少している。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	来客数の動き	・依然として、来客数が伸びない状況が続いている。
		一般小売店〔書店〕（経営者）	販売量の動き	・客単価が安定していない。景気が悪い状態であってない。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・父の日があったが、靴は高いため、8千～1万円のサンダルが売れば良いほうであるが、今年はあまり売れていない。今年は3～5千円の低い予算で商品を探す客が多くなっている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・客は、単価が低いだけでは購入しない。商品を見極めて、必要品のみ購入する様子が見える。
		百貨店（販売担当）	販売量の動き	・景気が良くなりつつある兆しが、ファッションや高額商品の動きが良くなってきたことからうかがえる。ただしこれは、一部の客に限られる。季節商材やセール品を購入する実需型の動きには改善が見られず、前年よりも更にシビアになっている。天候や気温に売上が大きく左右され、必要に迫られないと購入しないという客の動きが浮かび上がる。
		百貨店（外商担当）	販売量の動き	・クリアランスを間近に控えているため、定価品の販売が低調に終わっている。高額品に関しては、一向に動く気配がない。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・近隣では、客の高齢化が進んでいることを感じる。高齢世帯では所得が減り、医療、介護にお金がかかるため、その他の消費や貯蓄も減り続けている。毎日の食料品の購入単価も大幅に低下している。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・安くなければ売れないのが現状である。景気は決して良くなっていない。
		スーパー（経営者）	それ以外	・とにかく悪い状態が続いている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・特売日の客当たり買上単価は上昇しているものの、特売日以外では低くなる傾向がある。客はお買得な日に買物しようとしており、節約志向はまだ強い。
		スーパー（店長）	単価の動き	・単品単価の下落は止まってきているが、客単価は上昇せず、依然として厳しい状況にある。必要品以外の商品は動いていない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価には依然として回復の兆しがなく、96%前後で推移している。買上点数、1品単価共に、前年を下回っている。ビール類に関しては、第3のビールが圧倒的に定着していることに加えて、各社がプライベートブランドの低単価を開発しており、低価格化に拍車を掛けている。
		スーパー（店員）	単価の動き	・客の購入数が少ない。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・来客数は前年同月比5.6%減少しているものの、客単価は1%上昇している。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・客単価が上昇してこない。景気の先行きにはまだまだ不安があり、消費にお金がかかっている。子ども手当の半分は消費に回ると聞いているが、教育費や夏休みの旅行などに使われるため、食品などの売上には影響がない。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・依然として、売上は前年をクリアできていない。衝動買いも減少傾向にある。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数、単価共に上昇していない。売上は伸びておらず、前年同月比はマイナスである。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数の増加傾向は変わっていないが、客単価が上昇していないため、全体としてはどちらとも言えない。

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
		コンビニ（商品開発担当）	販売量の動き	・主力の米飯類を含めて、売上は悪い状態が続いている。30円引き等の販促策を実施した分野が良くなって、その代わりに別の類似分野は悪くなる。また、販促策が終わると、一時的に増えた売上はたちまち元に戻ることを繰り返しており、全体が良くなることはない。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・客単価が低迷している。
		衣料品専門店（経理担当）	販売量の動き	・来客数は順調に増えているものの、販売額、販売数量は、それに比例していない。また、良い月と悪い月のばらつきが大きい。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・パソコンの夏モデルが出そろったが、販売台数は伸びていない。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・引き続き、販売量、客の動き共に活発である。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・良くはなっておらず、横ばいが続いている。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・エコカー補助金終了前の駆け込み受注もあり、客の動きは例年よりも激しくなっている。
		乗用車販売店（従業員）	競争相手の様子	・売れている所と売れていない所の差が激しいため、景気の状態は今一つ把握しにくい。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・前年同月と比べれば良くなっているものの、今年度の目標に対してはやや未達成である。ボーナスキャンペーンの時期にしては、一服感がある。また、土日にひどい雨の日が多く、来客数も少ないことが影響している。
		住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・建築業界では、公共工事が落ち込んでおり、民間需要に関してもアミューズメント関係だけが良く、設備投資も微増であるものの、分譲、賃貸マンションは横ばいである。厳しい状況が相変わらず続いている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・依然として、来客数は増加していない。特に新規客が伸びていない。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・どの地域でも、日曜日の夜8時以降の来客数が芳しくない状況が続いている。
		一般レストラン（従業員）	お客様の様子	・サッカーワールドカップの影響で、来客数は減少している。客は、家で観戦すると言っている。4年前、8年前も同じ状況であった。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・ボーナスが出ている会社もあり、繁華街の人出は増えると思われたが、増えたのはサッカーのユニホームを着た若者だけである。サッカーワールドカップが始まってからは、繁華街は逆に静かになってしまい、予想以上の影響を受けている。
		観光型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・今月も、全社的には前々年の水準には達しないものの、予算目標は達成できそうである。個人客が前年同月比35%増、前々年同月比20%増であり、全体の底上げに寄与している。
		都市型ホテル（経営者）	単価の動き	・来客数は前年同月と比べて回復しているが、単価が戻っていない。
		旅行代理店（経営者）	単価の動き	・来客数が減少しており、単価も低い。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・7～8月の夏休み旅行の動きは、急に鈍化している。
		旅行代理店（経営者）	競争相手の様子	・旅行業界では、依然として個人客の販売量が減少している。ネット販売に流れていることも否定できないが、業界全体で減少傾向にあることは変わっていないと思われる。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・例年ならば、今の時期には既に夏の旅行の予約が入っていなければならないが、今年は十分な余裕がある。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・例年ならば6月の週末は夏休みを控えて来客数が増加するはずであるが、今年は5月とあまり変わらない状況が続いている。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・店頭への来客数が少ない。夏の旅行商品が一通りそろい、今の時期は夏休みの旅行計画で繁盛するはずであるが、極めて少ない。天候不順やサッカーワールドカップ等の影響で、旅行よりも家庭で余暇を過ごすという人が増えているためであろうか。
		タクシー運転手	お客様の様子	・前年同月比でみると、やや悪い。夜中の繁華街の人出が少ない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・解約数の減少傾向が収まりつつある。また、新規契約数もかなり厳しい。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・インターネット光回線の純増数は、伸び悩んでいる。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・総合的に見ると、このところは来客数、売上共に前年同月を下回る月が多い。来客数は天候によって左右されることもあるが、売上単価は徐々に悪くなっている。
		美顔美容室（経営者）	来客数の動き	・来店しなくなって久しい客は相変わらず来店しないが、現在の客は3か月前と変わらない。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客の話によると、仕事量は回復してきているが、消費はまだ低迷しているとのことである。
		その他サービス【介護サービス】（職員）	販売量の動き	・主力分野への新商品の投入効果は、1か月で落ち着いてしまっている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・来客数、販売量、販売高共に伸びていない。今月は、特に来客数が極端に少ない。
		商店街（代表者）	それ以外	・商品の仕入先が次々に廃業、縮小しており、十分な商品供給がされなくなってきている。商品供給が不安定になると、客の信頼も薄くなってしまい、一層の来客数の減少や売上の減少につながる事が懸念される。また、製造業者から聞いた話では、国内工場はもとより、海外に進出した業者も立ち行かなくなってきているケースが増えつつあるとのことである。
		一般小売店【贈答品】（経営者）	お客様の様子	・中元の早期受注期であるが、早期割引に対して受注が増えた例年とは異なり、安いだけでは反応しなくなっている。人々は付き合いの範囲を狭め、中元を控えている。
		一般小売店【惣菜】（店長）	販売量の動き	・中元のピークを迎えようとしているが、前年と比べて、個人、法人共に売上は伸びていない。中元、歳暮は、年々購入時期が前倒しになる傾向がある。毎年6月だけはある程度の結果が出るものであるが、今年はそれも見られず、非常に苦しい。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・売上は前年並みを確保しているが、数か月前には前年の売上を超えていたことを考えると、若干ペースダウンしている。特に中元は来客数、単価、件数共に前年を下回っており、厳しい状況である。
		コンビニ（経営者）	それ以外	・酒類問屋の話では、今月は落ち込みがひどいとのことである。非常に良くない状態にある。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・100円均一商品を増やしたところ、その商品は売れるものの、他の商品をついで買いつく動きはなく、売上増加には結び付いていない。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・来客数は、横ばいからやや減少の状態にある。客単価も低下しており、財布のひもは固くなっている。特に消費税の増税の話題もあり、節約傾向になっている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・客単価は、前年の落ち込みから回復してきている。しかし、来客数は、ディナー客の大幅な前年割れが続いている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・当ホテルでは夕食、昼食は地元客の利用が多いが、来客数が減少している。宿泊客の落ち込みはあまりない。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・今月に入り、宿泊数が減っている。単価も低下している。
		テーマパーク（職員）	お客様の様子	・来場者数は減少している。
		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数の動き、競合店の動き共に、やや悪くなっている。
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・客の話によると、ボーナスは期待できないとのことであり、良くなっていない。
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・最近美容院が増え、100メートル以内に4店舗が立地しており、激戦区になっている。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・取引先の営業マンが来る回数が減っている。景気の良い話も聞かれない。
		住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・売上が減少しているため、値引きして売っている。利益を増やすというよりも、赤字が出なければ良いという状況にある。

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
	悪く なっている	住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・ゴールデンウィークごろから、大手メーカーが有料調査などでも低価格路線を打ち出してきており、必死の攻防が続いている。高級路線の住宅メーカーは、それによって来客数、契約数共に苦戦している。
		住宅販売会社 (企画担当)	お客様の様子	・今月は団地を売り出しているが、来客数が極端に悪く、例月の約50%である。
		一般小売店[時計] (経営者)	来客数の動き	・客単価が低い。
		一般小売店[自然食品] (経営者)	来客数の動き	・来客数、売上共に、前年割れになっている。一部の客層を除いて、少量、低価格商品へと移行している。また、通販での購入機会が増え、小売店での購入機会が減っていることも大きい。
		百貨店(外商担当)	競争相手の様子	・閉店セールを実施している店の売上が前年同月比300%を超えており、その店の近隣では高水準で推移している。しかし、その他の地域の売上は、前年同月と比べて減少している。特に衣料品の減少が大きい。
		スーパー(経営者)	お客様の様子	・来客数が減っている。
		衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・バーゲン期に入り、販売量は増加しているものの、売上には結び付いていない。来客数も減少している。
		その他専門店 [貴金属](店長)	お客様の様子	・高額商品の動きは、止まったままである。高額商品を購入することが罪悪であるかのような風潮が高まっている。
		一般レストラン (経営者)	競争相手の様子	・前月も同業者が廃業する話を聞いたが、今月も何軒か撤退するとの話を聞いている。
		理容室(経営者)	お客様の様子	・相変わらず、景気の良い話は聞かれない。客は安い店に流れている。
		住宅販売会社 (従業員)	競争相手の様子	・同業他社の話によると、前年度の決算は何とか黒字になったが、手持ちの工事がなくなり、今年度の目処は立っていないとのことである。
企業 動向 関連	良く なっている やや良く なっている			
		化学工業(企画担当)	受注量や販売量の動き	・前年同月比で、受注量、販売量共に増加している。半年前に比べても、回復傾向が見受けられる。
		窯業・土石製品製造業(社員)	受注量や販売量の動き	・受注量は、リーマンショック前の9割ほどにまで回復している。残業なしではこなせない仕事量で、土曜日出勤も復活している。
		一般機械器具製造業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・北米の自動車産業の一部では、前年までの買い控えの反動か、急激な立ち上がりをみせている。納期が非常に短い大型設備投資プロジェクトの引き合いが入ってくるようになっている。
		電気機械器具製造業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・既存案件が堅調で、新規案件の追加もあり、受注量はやや増加している。
		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・自動車、電機、通信、工作機械など、満遍なく回復を実感できる程度にまで、回復してきている。
		電気機械器具製造業(営業担当)	競争相手の様子	・同業他社では、来年の完全地上デジタル化に向けて、地デジ対策関連の仕事で業績を伸ばしている。
		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・不動産業では、マンション、一戸建て共に、来客数及び成約数が上向きつつある。
		輸送業(経営者)	受注量や販売量の動き	・製造業を中心に、設備増強に伴う輸送の引き合いが増えている。
		輸送業(エリア担当)	受注量や販売量の動き	・アジア圏の貨物の動きが活発である。
		輸送業(エリア担当)	受注価格や販売価格の動き	・売上は、前年同月の3か月前比が7.5%減であったのに対して、今月は同11.7%増と、19.2%も改善されている。今年の3、4月が底であったように思われる。現在は、まだ低水準ではあるものの、落ち着いている。
		輸送業(エリア担当)	受注量や販売量の動き	・発送個数は、順調に増加している。
		不動産業(開発担当)	競争相手の様子	・新規事業用地の入札に対して、関心を示す企業が増えてきている。将来の需要回復を見越した動きであると考えられる。
変わらない		パルプ・紙・紙加工品製造業 (総務担当)	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共に、横ばいが続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上は、前年同月比で約2%減少している。経常利益に関しても赤字が続いているが、赤字幅は約3分の1に改善している。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・前年同月と比べると良くなってきているものの、数か月前と比べれば、受注の伸びは落ち着いてきている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・一部企業では相当量の受注があるものの、国内向け等においては回復傾向は見られない。
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・リーマンショックの影響が残っていた前年の今頃と比べると、売上は2倍近くになっている。ただし、2～3年前の売上と比べれば、まだ3割ほど少ない。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・自動車企業に勤務する客は、以前と比べて多少忙しくなった様子である。しかし全体的に見ると、景気が回復しているという具体的な話は聞かれない。
		金融業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・自動車関連を中心に、受注量には回復の兆しが見られる。しかし、単価は低水準で横ばいになっており、景気が回復しているとは言い難い。
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・販売価格は低下している。また、中古マンションの売却が進んでいない。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・出稿量はほとんど変わっていないが、価格を少しでも低く設定した業者が受注することが多い。
		行政書士	受注価格や販売価格の動き	・主要な顧問先である運送業者では、運賃が低下している。
		その他サービス業〔広告印刷〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・売上は、相変わらず低迷している。多少の波はあるが、業界全体が静かである。
	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	・受注量は4月までは前年同月比プラスであったが、5月、6月と月を追うごとに、前年並みになっている。仕事量は、目標を大きく下回っている。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	取引先の様子	・競合会社が定価の半値以下の価格で営業活動をしており、当社への影響が出てきている。
		鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車需要は横ばいであり、建築需要、設備資材は低迷しているため、厳しい状態が続いている。客からは、7～8月の需要は5～6月と比べて2割ほど減少すると言われており、今後も厳しい状況が続く。
		金属製品製造業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・せっかく引き合いがあっても、低価格化が止まらず、利益確保ができないため、受注判断が悩ましい。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・前月に続き受注量は徐々に減少しており、今月末の受注残高は前期末の受注残高と比べて、約13%減少している。足元の操業度は、所定時間内の稼働で何とか維持している状況である。
		建設業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・今まであった仕事が減り、新規の仕事も増えていないため、悪くなってきている。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・前年6月の貨物量は前々年と比べてかなり減っていたが、今年はそれ以上に減っており、運賃単価は更に低下している。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前の出荷量は前年同月と比べて増えていたが、今月に入り落ち込んでいる。
		金融業（法人営業担当）	取引先の様子	・先行きに対する慎重な見方から、地元取引先の製造業の設備投資は抑制されている。減価償却内での既存設備の更新がほとんどである。
不動産業（管理担当）		受注量や販売量の動き	・これまで頻発していた事務所家賃の賃下げ交渉は収まっているが、事務所の空室率はまだ上昇し続けている。	
悪くなっている	公認会計士	それ以外	・顧問先企業の売上減少が止まらない。地域金融機関の貸出先では、倒産等が増加している。	
	経営コンサルタント	取引先の様子	・宅地開発とともに、競売物件も売れにくい状態にある。	
	会計事務所（職員）	取引先の様子	・建設業者では、特に鉄筋、鉄骨といった建設資材の価格の値下がりと同時に、工賃単価もかつてない水準にまで低下し、値下げ競争がし烈である。企業の業績悪化が多数見られる。	
	その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・7か月間ほど続いた商品開発が止まり、売上は減少している。他社でも商談が成立しない状況が続いており、全体として難しい局面にある。	
	金属製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・原材料価格は値上がりしているのに対して、受注価格は低下している。	
雇用関連	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
やや良くなっている		人材派遣会社（経営企画）	周辺企業の様子	・取引先企業からの研究開発ニーズが、継続的に発生している。
		人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・中小企業では、正社員採用の動きが活発になってきている。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・採用を抑制してきた企業が、受注増に伴う業務繁忙等により、優秀な人材の獲得に動き始めている。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・約3年間悪化を続けてきた中途採用の求人広告に、反転の兆しが見えている。業種別にみると、流通関連や飲食等のサービス業では、冷えたまま横ばいが続いているのに対して、製造業では、わずかながら良くなってきている。全体的には、底打ちが見え始めている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・製造業からの求人数が増えている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者数が減少している。求人数も、それなりに出始めている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者数が減少している。求人数も、それなりに出始めている。
変わらない		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・半年間以上、求人の動きがない状況が続いている。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	周辺企業の様子	・周辺の派遣会社では、短期の派遣契約が増えている。ただし、従来のような長期の派遣契約はない。全体としては、良くも悪くもない状況である。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・4月以降、新聞の求人広告量は、前年同月比90%を超えるようになっている。底打ちしている。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・新規求人数は低水準で推移しており、企業の求人意欲は依然として低調である。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・有効求職者は若干減少傾向にあるものの、全体としては横ばいで推移している。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数には減少傾向がみられるものの、有効求職者数は高水準で推移しており、失業の長期化は解消していない。依然として厳しい状況が続いている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規常用求職者は、事業主都合の離職者数が前年同月比及び前月比で減少しているといったプラス材料がある。その反面、新規求人数は伸びておらず、学卒求人の動きも良くないといったマイナス材料もある。
やや悪くなっている		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・政府の通達を受けて、大手メーカーでは派遣社員から直接雇用へとシフトし始めている。
		求人情報誌製作会社（企画担当）	求人数の動き	・1～3月には回復している雰囲気があったが、現在は停滞感、減退感が出ている。
悪くなっている		-	-	-

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	-	-	-
	やや良くなっている	一般小売店〔書籍〕（従業員）	販売量の動き	・文具に関しては新商品、ヒット商品などが増え、市場は活気づいている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・今月に入り、来客数が前年同月実績を超えている。ふるさと商品券や子ども手当等により、客の買物動向が上向いている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・売上の推移をみると前年後半は前年同月比80%台、今年の3月には同90%、前月は同93%台、今月は95%台にまで回復してきた。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・新車購入補助金の非対象車にも独自の特典を設けたり、あらかじめ買得感のある特選車をアピールして、引き合いを発生させて、やっと反応が感じられるようになり成約の動きが出て来た。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・新車購入補助金の期限が迫っているからか、来店客が増えている。ディーラー間での宣伝も活発である。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊、レストラン、宴会など各部門とも前年比増加している。
通信会社（職員）	お客様の様子	・ボーナス商戦に向け、販促活動に対する客の反応がやや上向きになりつつある。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
変わらない		美容室（経営者）	販売量の動き	・地元の商工会議所が10%のプレミアム付き商品券を発行し、その券を利用する客が出てきている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・展示場の来場客数は減少に歯止めがかからない。しかし、見込み管理先との交渉件数が増えており、契約額も順調に推移している。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・販売棟数、販売額ともに上向いている。客の動きもある程度ある。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・商談回数及び受注数が安定かつ増加している。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・土地の販売が動き、さらに住宅を建てる動きが以前と比べ出てきている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・日々の売上にムラがある。特に土日も毎週、両日売れることが難しくなっている。客数減のなか、売上を客単価でカバーしているが、専門店といえどもこれ以上の客単価のアップはかなり厳しい。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・セールが始まっているが、盛り上がりには欠ける。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・一時期上がった高額商材の動きは鈍くなってきたものの、一般客の購買意欲は徐々に高まっている。品質の確かなものを選択する傾向がある。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・夏物が動き始める時期だが、全体的にはファッション雑貨を中心に前年比90%を下回っている。客の関心は価格にあり、7月から始まるバーゲンを待ち望んでいる客は例年以上に多い。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・来店客数は相変わらず前年を下回る状況が続いているが、買上客数は復調がみられる。しかし、前々年実績までは戻っていない。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・平均してみると、客数、売上には変化がない。しかし、売出し日やポイントサービスの割増日などにより一層集中する傾向がみられるようになった。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・購入頻度は変わらないが販売点数が伸張しておらず、消費者の生活防衛意識は変わらない。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・買上点数は前年と変わらないが、1品当たりの単価が下がっているため売上高が前年を下回る状況が続いている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・前月、前々月と比較し変化がない。曜日に関係なく、晴れた日にはより顕著に来客数が多く、雨の日はより顕著に来客数が少なくなってきたのが最近の特徴である。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・6月末からの半期に一度のサマーセールは雨もそれほど多くなく、前年並みに推移した。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・高額商品も一部売れ始めているが、依然として全体では低価格志向が強い。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・経営者は現在の立ち位置が妥当であると見極めたのかもしれないと接客して感じる。また、サラリーマンはまだ余裕がないように感じている。
		衣料品専門店（総括）	単価の動き	・どうしても単価の低い商品を求めている客が多い。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・前年同様同時期にダイレクトメールセールを実施したが、売上は前年をかなり下回った。しかしセール後は前年を上回る日が多く1か月を集計するとほぼ前年並みとなった。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・生活家電商品は省エネタイプが好調だが、デジタル関連商品の単価ダウンが大きい。
家電量販店（店長）	単価の動き	・テレビの販売台数は伸びているが単価下落が激しい。高付加価値商品の売れ行きが悪くなっている。		
乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・ハイブリッドカーの受注・販売が伸びている。結果的には、業績としては前年をかなり上回っているが、7月以降は前年と同条件となる。また、10月からの新車購入補助金打ち切り以降は厳しい局面に遭遇するであろう。		
乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・乗用車販売量は、前年同月比約2割増加しているが、これは新車購入補助金に拠るところが大きく、今月の受注高そのものは横ばいである。		
自動車備品販売店（従業員）	単価の動き	・集客面も厳しい状況は続いているが、趣向品の単価ダウンが続いている。特に主力品であるカーナビゲーションは価格下落が止まらず、ポータブル比率の向上も影響して前年からも大きく落としている状況である。		

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
		その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・景気回復の兆しは、酒類販売業界では全く見えない。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・例年6月は株主総会後の会食などで潤うが、今年は単価が下がるだけではなく、会食そのものの中止も数多い。景気の底打ちなどが伝えられるが、接待などの交際費は絞られたままの企業が多いと思われる。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・5、6月と客の集中する日と閑散日との格差が大きく、トータルすると前年比ダウンになっている。
		観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・総売上は前年同月比103.8%、宿泊人員は同103.4%、消費単価は同101%となった。宿泊人員の増加がそのまま前年をクリアした原因である。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・前年は新型インフルエンザの影響などで旅行自粛があったが、今年は例年並みの販売高を確保している。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・見積依頼案件数が増加しているが、案件毎の単価（規模）が小口化しており、本格的な景気の回復といえるレベルには達していない。
		タクシー運転手	販売量の動き	・春の結婚式が前年よりやや少なかった一方で、県外からの営業マンが若干増えたように感じる。
		通信会社（社員）	それ以外	・関係先営業担当者との会話では、景気好転の話題がほとんど聞かれない。ただ、悪くなっているとの話もない。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・大手通信事業者では量販店によるインターネット販売を強化しているが、その比較のなかで廉価であるケーブルインターネットのコストパフォーマンスの良さが認められ、前年同月を上回る勢いで契約数が伸びている。
	やや悪くなっている	百貨店（売場担当）	販売量の動き	・ギフト関連の売上が減少している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・来客数、客単価ともに微減が続いており、そのため総販売量は低下している。また、客の財布のひもは固いようで、低価格商品がよく動いている。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・6月に入り右肩下がりになっている。特に土日が悪い訳でもなく、全体的に落ちている。子ども手当の支給が始まっているが、もらった人は生活費の足しにする人がいる一方、対象でない人は消費税の値上げを見越し節約・節約ムードがより強くなっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・6月に入りレストラン利用客が減少し、夜は閑散としている。宴会や宿泊の利用客の減少もあり売上は前年を大きく下回っている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・購入比率自体は、来客数と比較してさほど低下していないが、携帯電話端末の質よりも、価格を重視する客が目立った。
		競輪場（職員）	販売量の動き	・販売額が上がらず、下がり傾向となっている。
	悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・土日祝日を通して、駐車場に入庫するための買物客の車の列がほとんどみられなくなり、街は閑散としている。これまでに例を見ないような、惨たんたる状況で、全くのどん底状態である。買物客よりも店員のほうが多いという状況である。
		一般小売店〔事務用品〕（営業担当）	お客様の様子	・中小企業ユーザーにセールスをして、物の購入計画や建屋の新築計画がなく、また消耗品の購入も控えているようである。
		住関連専門店（店長）	お客様の様子	・耐久消費財である家具は特に慎重となっており、なかなか購買に結びつかない。パーゲンなどの販促を打てば来客数は増えるが、それ以外は逆に落ち込む。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・商店街の経営者からは客の出入りが少なくなっている、中小企業の経営者からは前年よりは良いものの7割程度の回復である、と聞いている。閑散とした日が目立ち、当店では安定はしているが、底を這っている状況である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・節約傾向が依然強く、タクシー利用は極力最小限にとどめている。参議院選挙が始まり夜の街は閑散としている。
		テーマパーク（職員）	単価の動き	・全体の利用人数は、前年同月比約4～5%のマイナスとなった。また、これまで客単価は前年同月実績を維持してきたが、当月は客単価が6～7ポイント低下した。特にこれまで堅調であった個人の消費単価が急激に落ち込んでおり、客の財布のひもが固くなってきたと感じている。

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	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ここ1～2か月の受注は、前年同月比で130%程度にまでなっている。
		一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・新規の設備投資が大幅に伸びることなく微増であるものの、国内、海外とも設備投資が動き出している。
		電気機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・引き続き価格は非常に厳しいが、数量ベースでは、従来品、新製品とも増加傾向にある。
		輸送業（配車担当）	受注量や販売量の動き	・少しではあるが荷動きが良くなっている。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・一部の機械製造業において、これまでの生産調整から生産フル稼働に移行していると聞いている。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・前々年までの水準には達していないが、前年と比較すると足元の業況は良い。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業者の話を聞くと、不動産取引に動きが出てきたとする声と動きが鈍いとする声の両方がある。
		司法書士 税理士（所長）	取引先の様子 受注量や販売量の動き	・個人住宅、分譲マンションに限れば取引がある。 ・取引先のなかで、製造業や販売業では量的な面では前年より回復しているが、売上は円高の影響もあって、伸びていない。
	変わらない	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・スポーツ関連および自動車関連で数量面の回復があり、生産面では稼働が順調である。しかし、原料の確保難や多品種小ロット生産で工場の効率は決して良くない。
		化学工業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注量が期待するほど伸びない。
		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	・住宅市場は回復がみられず、3か月前、6か月前とほとんど変わらない状況が続いている。
		精密機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・原材料サプライヤー、委託加工メーカーともに、他社からの受注量は非常に厳しい状況が続いている模様であり、相変わらず回復の兆しは見えないようである。
		輸送業（配車担当）	それ以外	・昨今の気候変動の影響を受け季節感が薄れ、動くべき物流が動いていない。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・前年同月と比較すると売上高、折込枚数ともに横ばいである。
	やや悪く なっている	食料品製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・春先までは販売量が前年同月実績を超えていたが、数量自体が前年同月実績を割る状況となっている。販売価格が前年比で10%前後落ち込んでいる状況が前年より続いており、量と価格の両面にて収益を圧迫する内容である。
	悪く なっている	建設業（経営者）	競争相手の様子	・前月に引き続き今月も、老舗の建設会社が破産申請した。両社とも市や県の建設業協会の役員を務めていた会社であるが、公共投資抑制や受注単価の下落などで売上が減少し、事業継続を断念したものである。
		建設業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注価格競争が依然として、し烈である。特に大手業者の低価格競争への参入が目立ってきた。
	雇用 関連	良く なっている	-	-
やや良く なっている		職業安定所（職員）	求人数の動き	・当所管内の5月の有効求人倍率は、3か月ぶりに前月を上回った。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・製造業の求人が前年同月と比較し増加し、新規求人数が増加した。
		民間職業紹介機関（経営者）	周辺企業の様子	・ある機械メーカーは増産のため、60人規模の求人を行ったが、結果はミスマッチで10人採用に留まった。
変わらない		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・4月新卒者採用の関係で、社内的に落ち着き始めているためか、派遣の需要発生が極小であり、見通しも悪い。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・派遣・紹介求人も退社社員の交代要員ばかりで増員によるものはほとんどない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告の売上は、前年同月比約8割となった。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・前月に続いて求人数は減少傾向にあり、依然として厳しい状況が続いている。
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	・求人数が少しづつ減っている。

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
	悪くなっている	-	-	-

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 やや良くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・高額商品に対する客の購買意欲が高まっているほか、来客数も増えている。	
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	来客数の動き	・景気は悪いものの、来客数は徐々に増えている。	
		一般小売店〔酒〕（店員）	単価の動き	・高額商品への問い合わせが増え、動きが良くなっているほか、他店が開いた催事でも大きな売上があったと聞いている。	
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・慎重な買い方は続いているものの、来客数、買上点数が上向くなど、消費マインドが改善している。新商品や、品質、デザイン性の高い商品の動きは良くなっている。	
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・前年の新型インフルエンザによる落ち込みの反動で、来客数は前年比で明らかに回復している。それに伴って生鮮品やそう菜の動きも良い。前年によく売れたラーメンといった保存食は動きが鈍いものの、月下旬の暑さにより飲料などは伸びている。	
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が前年比で4%増と全体では増加傾向となっている。業種別では、衣料品で7%増、食料品で6%増となり、住関連でもほぼ前年並みとなっている。前年は新型インフルエンザでマスクの購入客が増えたことを考慮しても、順調な来客数を確保できている。	
		スーパー（店長）	来客数の動き	・全体的に客単価は低下したままであるが、来客数は回復傾向にある。ただし、食料品はある程度売れているが、食品以外は回復が遅れている。	
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・前年の6月以降に落ち込みが激しくなり、約1年が経過している。天候に恵まれた面があるにせよ、ここへきて悪化傾向に一巡感が出てきている。	
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・1日に2～3回来店する人が増えているほか、間食にフライ物を買う客も増えている。	
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・客単価の伸び悩みで売上は前年を下回っているものの、来客数は前年に近い水準となっている。	
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・平城遷都1300年祭の記念事業が次々と行われており、観光客が確実に増加している。	
		タクシー運転手	来客数の動き	・週の後半に臨海部の人気エリアでイベントがよく行われるが、梅雨に入ったこともあり、タクシーの利用が増えるなど良い影響が出ている。	
		通信会社（店長）	お客様の様子	・夏モデルの発売が始まったが、新商品に対する客の反応が良い。	
		その他レジャー施設〔イベントホール〕（職員）	来客数の動き	・新規の子ども向けイベントの前売り状況が好調であり、夏休みの恒例の催しや60歳前後の客を対象とした催しも全般的に好調である。	
		その他レジャー施設〔飲食・物販系滞在型施設〕（企画担当）	来客数の動き	・前年は新型インフルエンザで落ち込んだため比較は難しいが、天候などが良い日は来客数が前年以上となっている。ただし、海外からの観光客に下支えされている感もあり、国内客に力強さが戻ってきているとは言いがたい。	
		変わらない	一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・天候に恵まれなかった影響もあり、来客数が前月に続いて全く伸びていない。また、近くの大規模商業施設が夏のバーゲンを前倒しで始めた影響も受けている。
			一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	販売量の動き	・販売量、売上共に3か月前と同じような水準となっている。
			一般小売店〔食料品〕（管理担当）	販売量の動き	・中元時期なので忙しいが、例年に比べると暇である。
			一般小売店〔菓子〕（経営者）	来客数の動き	・給料日を境にして客の数が変わってくる。単価の安いスイーツでも購入を悩むような状況で、まさに今の景気を表している。
	一般小売店〔衣服〕（経営者）		販売量の動き	・夏物衣料の動きが鈍い。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔野菜〕(店長)	お客様の様子	・当店には飲食店の客が多いが、非常に業況が悪い。
		一般小売店〔花〕(店長)	お客様の様子	・法人客、個人客の買い控えは依然として続いている。地域のスーパーによる撤退、縮小が目立つなど、不安が高まる一方である。
		一般小売店〔雑貨〕(店長)	販売量の動き	・売行きが悪化したままとなっている。
		一般小売店〔菓子〕(営業担当)	販売量の動き	・これから中元セールに向けて在庫も増やしていきたいが、前月と同様に販売量が伸びておらず不安である。
		百貨店(売場主任)	来客数の動き	・まだ店舗をリニューアルしている途中であるが、来客数は依然として目標に届いていない。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・物価の下落を利用して必需品の需要を満たしている一方、不況が続いていることで、ぜいたく品に対する購入意欲は依然として低下したままである。ただし、良い物を買いたいという意識は強く、付加価値が明確な商品は売れている。
		百貨店(売場主任)	来客数の動き	・まだまだ倒産の増加や給料の減少といった生活の不安要素が多い。内需拡大による雇用安定のほか、所得の安定による消費拡大が必要である。
		百貨店(企画担当)	来客数の動き	・中元関連商品の動きが悪い。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・高級ブランド品の購買意欲が減退しており、盛り上がりには欠けている。
		百貨店(サービス担当)	お客様の様子	・5月までは前年の実績を確保できていたが、今月は梅雨の影響で来客数が減少し、前年実績の確保に苦戦している。特に、婦人洋品の夏物商材を中心に苦戦している。
		百貨店(マネージャー)	販売量の動き	・前年の新型インフルエンザによる落ち込みのため、前月の売上は回復したようにみえたが、6月は前年比がマイナス6%前後と以前のような水準に戻っている。
		百貨店(売場担当)	販売量の動き	・取扱商品やブランドによって好不調はあるが、この2~3か月は婦人服全体で前年の実績に近い水準となっている。ただし、前年は2年前に比べて大きく落ち込んでおり、現状はそれさえもクリアできていないため、良くなったとはいえない。
		スーパー(経営者)	お客様の様子	・今月は客が一段と価格に敏感となっている。少しでも価格が高ければ、値打ち商品であっても買わない傾向が強まっている。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・数か月にわたって来客数の前年割れが続いている。周囲での新規出店が一巡しても、来客数が伸びてこない。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・前年の販売量が維持できない。特に衣料品の動きが悪く、販売点数が減少している。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・客単価は前年比で99%と回復しつつあり、来客数の減少傾向も緩やかになってきている。
		スーパー(企画担当)	販売量の動き	・売上の前年比は88%前後で推移しており、ここ3か月は横ばいとなっている。
		スーパー(社員)	お客様の様子	・来客数に大きな変化はなく、堅調に推移している。ただし、イベントやチラシ投入日のほか、年金や給与が支給される月後半は来客数が大きく増える一方、普段はやや減少傾向となる状況が続いている。
		スーパー(販売担当)	競争相手の様子	・競合店の広告をみると、ポイントを通常の3~5倍に増やし、カード会員に優待制度を設けるといった内容になっている。少しでも客を増やすための競争が激化している。
		コンビニ(経営者)	お客様の様子	・サッカーワールドカップによる売上増を多少期待していたが、日本戦の開始前と直後に来客数が多少増えただけで、それほどの影響は出ていない。
		コンビニ(店長)	単価の動き	・販売価格の低下は一段落したが、状況は以前と変わらないため、客単価の改善はみられない。
		コンビニ(マネージャー)	来客数の動き	・前月に比べ、来客数、客単価共に変化がない。
		衣料品専門店(経営者)	単価の動き	・夏物商品のセールを今月の初旬から行っているが、高額品やスーツ、ジャケットといった重衣料が売れない。
		衣料品専門店(販売担当)	お客様の様子	・固定客の動きに変化はないが、新規の客が減っている。

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
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・6月は1店舗当たりの販売台数が16.4台と、前月の14.5台よりも少し増えたが、来客数は増えていない。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・製造業と比べて、小売業は状況がますます悪くなっている。
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・少し上向いている感もあるが、業界内ではまだまだといった声が聞かれる。
		住関連専門店（店長）	販売量の動き	・売上を落としているわけではないが、伸びてもない。全体的に苦しい状況が続いていることに変化はない。
		住関連専門店（店員）	お客様の様子	・売上目標の達成できない日が続いており、達成率は前月と同じ80%程度で推移している。
		その他専門店【宝石】（経営者）	お客様の様子	・宝石、貴金属の需要は株価の変動に影響されやすいため、株価の低下で来客数が減少している。
		その他専門店【医薬品】（経営者）	来客数の動き	・梅雨のシーズンで客の出足が良くなく、動いているのは湿気取り程度である。ただし、サッカーワールドカップの観戦による影響か、ドリンク剤や眠気覚ましの商品は動いている。
		その他専門店【食品】（経営者）	販売量の動き	・販売量の前年比に大きな変化はない。
		その他専門店【スポーツ用品】（経理担当）	来客数の動き	・消費税率引上げなど、消費ムードを高める話題が少ないほか、今年は冷夏予測で夏物の売行きも不調である。
		その他専門店【宝飾品】（販売担当）	お客様の様子	・展示会などでスポット的な購入客はみられるものの、固定客にはなりにくい。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・前月と比べて、客の様子などに大きな変化はない。
		一般レストラン（スタッフ）	単価の動き	・ここ3か月はメニューの単価を下げた来客数の回復を図ったが、客単価の低下だけが進み、業績が悪化している。当社の常連客であっても、最近は低額商品に流れる傾向がみられる。
		一般レストラン（経理担当）	お客様の様子	・節約疲れで客の購買意欲が一時的に高まったものの、所得環境の悪化による落ち込みをカバーするまでには至っていない。
		一般レストラン（店員）	お客様の様子	・客単価、販売量共にあまり変化がなく、客の動きにも大きな変化は感じられない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・客の年齢層が高いため、サッカーワールドカップなどの影響も受けず、売上は安定している。
		その他飲食【コーヒーショップ】（店員）	来客数の動き	・来客数に大きな変化はなく、客単価も微減にとどまっている。ただし、客はできるだけ支出を抑えている感がある。
		観光型ホテル（経営者）	販売量の動き	・前年は新型インフルエンザで多くのキャンセルが出たため、予約件数は前年比で160%以上となっているが、2年前に比べると15%近く落ち込んでいる。
		観光型旅館（経営者）	単価の動き	・安い商品が市場にあふれており、通常料金だと割高なイメージを持たれてしまう。
		観光型旅館（団体役員）	来客数の動き	・来客数が前年比で81.2%と、依然として厳しい水準となっている。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・子ども手当により個人消費は上向くと期待していたが、動きはみられず、逆に3～4月よりも少し悪化している。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・今月は、宿泊の低価格戦略や宴会での周年行事の複数受注などで、最近にない大きな売上となっている。ただし、既存客ベースでは単価が下がったままで推移しており、宴会がセットとなった会議も、経費削減で宴会が中止となるケースが増えている。
		都市型ホテル（マネージャー）	来客数の動き	・宿泊部門は平城遷都1300年祭の影響で個人客の動きが好調である一方、レストラン部門は店舗ごとの差が大きく、低価格帯の店舗では来客数が減少している。全体的に良くなっているとは判断しにくい。
		都市型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・前年の売上は新型インフルエンザの影響で底の状態であったため、前年比では20%増となっている。個人客による間際予約の伸びが相変わらず良い一方、飲料部門は客室の稼働率に比例して売上が伸びているものの、夜間の来客数には伸びがみられない。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・海外旅行の予約受付は金額が大きく伸びているものの、国内旅行の動きは件数、金額共に悪い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店(広報担当)	お客様の様子	・数字の上では前年を上回っているものの、前年は新型インフルエンザで落ち込んだことを考えると、それほど良くなっていない。2年前の水準は上回っておらず、この状況は今年度に入ってから変化がない。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・周辺企業の間には相変わらず好調の兆しはなく、企業への来訪者の数もまだまだ少ない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・客との会話でも上向いている感はない。大手企業は収益が改善しているものの、消費者の財布のひもが緩むまでには至っていない。
		通信会社(経営者)	お客様の様子	・客からの値下げ要望が続いているなど、大きな変化はない。
		通信会社(企画担当)	販売量の動き	・販売量は依然として悪く、改善の動きはみられない。
		テーマパーク(職員)	お客様の様子	・前年の新型インフルエンザによる落ち込みと比べれば来客数は回復しているが、まだ2年前と同じような水準で推移している。
		美容室(店員)	販売量の動き	・ここ3か月は安定した売上となっている。
		その他サービス[コインランドリー](経営者)	来客数の動き	・例年は来客数の落ち込む時期であるが、キャンペーンやチラシの投入を行った結果、現状維持となっている。
		住宅販売会社(経営者)	お客様の様子	・不動産の購入希望客数は安定しているが、売却物件が少し減少気味である。
		住宅販売会社(経営者)	販売量の動き	・製造業者からは一時に比べて良くなったとの声もあるが、不動産業界では中小零細企業に上向きの動きは全くない。
		住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・各社共に在庫件数は減少傾向にあるものの、販売員を増員し、減額対応を柔軟に行った結果である。まだまだ消費者の購入意欲が上向いているとは言い難い。
		住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・マンション販売では、割安感のある物件は好調に推移しているが、それ以外は苦戦が続くといった二極化が進んでいる。
		住宅販売会社(総務担当)	販売量の動き	・受注は減少傾向であるが、建築の請負契約は住宅版エコポイントが下支えとなっている感があり、全体的には良くも悪くもない。
		その他住宅投資の動向を把握できる者[不動産仲介](経営者)	お客様の様子	・金融機関による融資姿勢は以前とあまり変わらないため、取引数も増えていない。
		その他住宅[情報誌](編集者)	お客様の様子	・新築マンションの購入希望者は、ゴールデンウィークの前後に少し改善の動きがみられたが、今月に入って停滞感が少し出てきている。経済情勢に変化が起きつつあるため、企業決算などが良くなっても先行きへの不透明感が高まっている。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	販売量の動き	・夏のバーゲンセールを6月中に前倒したものの、買い控えがみられる。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・今月に入って、客の間に欲しくても買わないという動きや、安くても買わないといった動きがみられるなど、品定めの姿勢が厳しくなっている。
		一般小売店[珈琲](経営者)	来客数の動き	・直営店で来客数が減少している。
		一般小売店[精肉](管理担当)	販売量の動き	・販売経路によっては良くなっている部分もあるが、日常的な店舗の動きは新型インフルエンザで落ち込んだ前年よりも悪化している。前年は店頭から客がいなくなったように感じたが、今年はそれよりもまだ悪い状況である。
		一般小売店[家具](経営者)	競争相手の様子	・競合店が次々に閉店、撤退している。
		一般小売店[カメラ](販売担当)	単価の動き	・3か月前は購買意欲に多少でも回復の兆しがみられたが、今月に入ってから悪化している。梅雨の影響もあるものの、不安を感じさせる動きとなっている。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・スポーツ、旅行といった趣味的な要素の強い商品は堅調に動いているが、ビジネス、カジュアルウェア及び紳士用雑貨といった不要不急の商品は動きが鈍くなってきている。
		百貨店(売場主任)	販売量の動き	・3～5月は緩やかな上昇傾向となっていたが、6月に入ると衣料品を中心に前年を大きく下回っている。中元商戦も前年の実績に届かず息切れ状態であるほか、子ども手当の効果も今のところは出ていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・先行クリアランスがスタートしたが、予想された開店待ちの列がほとんどなく、客の反応は非常に鈍い。これには平常時の値引き販売が増えている影響もある。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・久しぶりに高額な美術品の購入がみられたが、ダイヤモンドの鑑定機関に関する疑惑問題で、宝飾品は一定額以上の商品を中心に、売上がかなり低迷している。
		百貨店（婦人服担当）	販売量の動き	・3か月前は売上が前年を上回っていたが、今月は大変苦戦している。夏物商材の動きも悪く、大幅に落ち込んだ前年の実績すら超えられない。
		スーパー（広報担当）	お客様の様子	・エコポイント制度による効果が一巡し、関連商品の需要が落ち込んだほか、競合店による販促の影響もあり、来客数、販売点数の減少が目立っている。
		スーパー（企画）	販売量の動き	・ようやく下げ止まり感が出てきたものの、ここへきて総理大臣が1年足らずで変わり、消費税率引上げに関する動きもあるため、消費者の節約志向が和らぐ気配はない。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・エコポイント制度の変更に伴い3月に駆け込み需要が生まれたが、その反動による販売量の減少が続いている。天候不順で季節家電の売行きも低調である。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・エコカー購入の補助金制度が9月で終わるため、駆け込み受注の増加が予想されたが、期待していたほどではない。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・6月は例年忙しくなるはずであるが、販売台数が前年を10%以上も下回る低調な結果となっている。
		その他専門店〔医薬品〕（店員）	販売量の動き	・季節商品の入替えがすべて終わり、新製品を含む新たなアイテムを増やしたが、チラシを投入しても販売量が伸びていない。
		一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・近隣では閉店が目立つが、次の店がなかなか入らない。また、ランチ需要が減少気味で、路上販売の安い弁当やコンビニの弁当が人気となっている。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・6月に入った途端、来客数が減少傾向になると同時に、客単価も低下している。これが景気の影響かどうかは判断が難しいが、前月までは好調であったものの、今月は極端に落ち込んでいる。
		旅行代理店（店長）	お客様の様子	・例年であれば夏商戦の始まっている時期であるが、来客数がなかなか増えず、受注も増えていない。
		タクシー会社（経営者）	お客様の様子	・前年は新型インフルエンザの影響で非常に落ち込んでいたが、今年も前年と売上がほぼ変わらず、水準としては非常に悪い。客が活発に出歩かず、タクシーの利用が控えられている。
		通信会社（経営者）	単価の動き	・通信会社では顧客からの使用料収入が減少しているため、販売店に対する手数料の減額傾向が進んでいる。
		通信会社（社員）	来客数の動き	・地上デジタル放送の開始による押し上げ効果が薄れ、契約件数が減っている。
		パチンコ店（店員）	来客数の動き	・前月に比べてかなり落ち着いてきたが、まだ来客数が若干悪い。
		競輪場（職員）	単価の動き	・年1回の大きな大会を開催したが、前年よりも客単価、来客数共に大きく悪化し、売上がかなり落ちている。
		競輪場（職員）	単価の動き	・今月の客単価は10,822円と、3か月前の11,322円に比べてやや悪くなっている。
		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	・レンタル売上は前年比で2けたのマイナスが続いている。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	来客数の動き	・住宅展示場の来場数が前年比で減少している。天候不順の影響もあるが、政府による優遇税制などで4、5月に盛り上がった住宅取得熱が一休みとなっている。
	悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・原因は不明であるが、売上の落ち込みが激しい。ポイント交換についても低いポイントが大半となっている。
		スーパー（経営者）	競争相手の様子	・近隣スーパー同士の価格競争が止まらない。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・定価品の販売が不振で、売れているのは割引商品ばかりであるため、収益が悪化している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		家電量販店(店長)	単価の動き	・前年はエコポイント制度により来客数や客単価が伸びたのに対し、今年は客単価が前年比で88%となっている。サッカーワールドカップに伴うテレビやDVDといった商品の需要も、あまり売上の増加にはつなげていない。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・商店街の数軒の店がこの5、6月で閉店となったため、人通りが減っている。
		観光型旅館(経営者)	単価の動き	・利用客の減少により、施設使用料や食事、売店売上が落ち込んでいる。購買意欲の低下や買い控えも目立つため、客単価も12%下がっている。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・近くのとどの商店からも、来客数が減ったとの声が聞かれる。
企業動向関連	良く なっている やや良く なっている	-	-	-
		化学工業(管理担当)	受注量や販売量の動き	・5月の販売量は4月よりも10%減と悪かったが、今月は4月並みに回復している。
		一般機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・当社の顧客には原子力発電や造水装置関連の企業が多く、設備投資が活発化している。
		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・今年に入って電気製品や情報機器関連の受注が急増し、好調が続いている。国内でも商談は増えているが、圧倒的に輸出関連の注文が多く、内需が中心であった当社も輸出比率が50%に近づいている。ただし、スマートフォンや新型多機能情報端末の人気商品の製造に関わっているが、国内企業への発注比率が落ちている点が懸念される。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・中小企業の間では、製造業で新製品開発の意欲が高まっている。4年前から新事業や新製品の開発支援を行っているが、今年度の支援申込は過去最高の件数となっており、助成金があれば開発に踏み切りたいといった動きがみられる。
		コピーサービス業(従業員)	受注量や販売量の動き	・教育関連業界からの新たなチラシ作成依頼が増えている。一方、夏の天候が年々予測できなくなっており、夏物商戦の企画書の作成時期が遅くなっていることから、入稿がようやく始まっている。
		その他非製造業[衣服卸](経営者)	受注量や販売量の動き	・天候不順で消費に悪影響が出ると懸念していたが、売上は堅調に推移している。サッカーワールドカップの盛り上がりも消費を刺激している。
	変わらない	繊維工業(団体職員)	受注量や販売量の動き	・受注量が前年比で減少しているほか、原材料の綿糸価格が高騰しているものの、販売価格への転嫁ができていない。
		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	・夏の閑散期に入っているため、受注量は減少している。業界別には、医療業界の動きは順調であるが、住宅業界では戸建住宅の受注量が依然回復していない。一方、電機などの弱電業界では、液晶関連の製品が出てきているためカタログに動きがある。
		プラスチック製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・前月は一次的に持ち直していたが、今月は3～4月の水準にまで低下している。まだまだ体力がないため、結局は落ち着く所に落ち着いた感がある。
		金属製品製造業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・材料となる鋼材価格が値上がりしているにもかかわらず、輸入品との競争もあり、製品価格への転嫁ができていない。
		金属製品製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・今年度の公共工事の注文が出てきており、夏休み時期の受注も動き出している。
		電気機械器具製造業(経営者)	取引先の様子	・大手製造業に関しては、中国や東南アジア方面への設備投資は前向きであるが、国内での設備投資は金額が少ない。
		電気機械器具製造業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・回復の兆しはあるものの、受注は低迷したままである。
		電気機械器具製造業(企画担当)	受注量や販売量の動き	・4、5月は展示場やショールームへの来客数が少し増えたが、6月に入ってその動きが鈍ってきている。売上も前年比で102%程度と停滞気味である。
		電気機械器具製造業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・今月の仕事の予定はあるが、その先は決まっていない。
		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・5、6月にかけて受注がやや増えた感もあったが、ここへきて少し落ち着いている。ただし、不動産は動いているといった話がよく聞かれるようになっている。

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		
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・最近、同業者の倒産や廃業がまた増えてきている。		
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・個人住宅、設備投資共に単価や予算が低く、売上、利益共に低調となっている。		
		輸送業（営業所長）	取引先の様子	・関東で行っているルート配達が関西でもできないかという話が数件あるものの、店や工場の配達場所が関東よりも少なく、1件当たりの配達コストが高くなるため、話がまとまりにくい。		
		金融業（支店長）	取引先の様子	・取引先の伸線機メーカーでは、伸線機の買換え需要が非常に停滞している。		
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・購読者数が減少し、折込件数も減少したまま戻ってこない。		
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・年度始め以降、広告の出稿が活発化する様子はない。		
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・主要な顧客企業の業界については、回復の動きが今一つ進んでいない。		
		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	・得意先からの値引き要請が多く、やむを得ずに応じているため利益が落ち込んでいる。		
		やや悪くなっている		繊維工業（総務担当）	取引先の様子	・販売では催事に依存する傾向が強まっており、経費と売上のバランスが悪化している。また、社員が出向いて販売しなければ売上が伸びなくなっている。
				パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・20日過ぎから月末までの受注量が急激に減少している。
化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き			・今年に入って売上は順調に回復していたが、ここへきて回復度合いが悪くなっている。前年の売上が芳しくないにもかかわらず、前年比の動きが鈍い。		
化学工業（企画担当）	それ以外			・取引先の業種による差があり、前年比で売上がマイナスの業種も出てきている。原料価格との差益でここ数か月はもうかっていたが、逆転現象が顕著になっている。		
金属製品製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き			・鉄材などの原材料価格が値上がりしている一方、販売価格には転嫁できないため、利益が圧迫されている。		
電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注価格や販売価格の動き			・薄型テレビは、台数ベースでは堅調な荷動きを示しているが、単価の下落で金額ベースでは前年を割り込む状況となっている。		
広告代理店（営業担当）	取引先の様子			・今月になって営業収入がかなり落ちている。		
その他サービス〔自動車修理〕（経営者）	取引先の様子			・取引先からの注文の内容が厳しくなっており、見積もできるだけ安くするように求められている。		
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	・原因はよく分からないが、急激に売上が落ちてきている。業務用の新規事業は伸びているものの、既存の取引先の落ち込みが激しい。取引業者に状況を聞いても、どの業種でも売上が落ちている。		
		食料品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・前月は過去10年で最低の実績となったが、6月も引き続き悪化が進んでいる。		
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・当地域の賃貸住宅、事務所市場では、解約が増加している。		
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・売上の前年比は、1～3月までは100%に近づいていたが、5、6月になって70～80%台まで落ち込んでいる。		
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	・製造業を中心に受注が増え出している。紹介予定派遣の受注も多く、企業の採用姿勢が積極的になってきている。	
			人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・一部の製造業やサービス業からの受注が、若干であるが増えている。	
			人材派遣会社（役員）	求人数の動き	・金融を除く派遣求人の受注数が前年比で130%増となるなど、上向き感がある。ただし、正社員求人は前年並みであり、企業の間では人件費の固定化に慎重な姿勢がみられる。全体的には、派遣規制の強化がなければ、派遣需要はもっとおう盛になっていた感がある。	
			職業安定所（職員）	求人数の動き	・失業保険の受給資格決定件数が減少傾向にあるほか、求人数が増加傾向となっている。	

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
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が2か月連続して前年を上回っている。特に、製造業の増加が目立っている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・生産の回復に伴い、製造業の求人が前年を上回ってきている。また、情報通信業や貨物運送業、卸売業などの関連業種でも求人が増加に転じている。
		民間職業紹介機関（支社長）	採用者数の動き	・求人企業数、求人数共に増加傾向となっている。それに伴い、面接数や内定数、採用者数といったすべての指標で、前年及び3か月前の実績を上回っている。
		民間職業紹介機関（営業担当）	周辺企業の様子	・一部の産業では上向き傾向となっている。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・求人数の前年比は依然としてマイナスが続いているが、上向き気配も出てきている。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・学内の就職セミナーへの参加企業が前年比で3割程度増加している。少し採用動向が上向きになってきた感がある。
	変わらない	求人情報誌製作会社（企画担当）	それ以外	・売上はほぼ前年並みで推移しており、良くもなく悪くもない状態である。
		新聞社〔求人広告〕（管理担当）	求人数の動き	・雇用については効果のある対策は全く行われていない。当社も来年の新卒採用を見送る方針に変わりはないなど、景気に変化はない。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・第1四半期を終えたが、求人動向に目立った動きはみられない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数の前年比は、4月がプラス20%、5月がプラス13%で、累計ではプラス16%と増加傾向が続いていたが、6月はほぼ前年並みとなる見込みである。これが一時的な動きか、求人の回復傾向に水を差す動きとなるのかは注意が必要である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人が前年比で若干増加している。小売業やサービス業に明るさがみられるほか、前月に続いて製造業が回復しており、派遣や請負求人が増加している。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・今月は7～9月の予測を立てる上で非常に重要な月であるが、契約の打ち切りや、契約終了後に後任派遣の依頼がないといったケースが多い。企業は規制の厳しくなっている派遣について、求人そのものにシビアな姿勢となっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・関西企業による広告出稿は落ち込み幅が鈍化しているものの、まだまだ前年の水準を超えられない。
	悪くなっている	-	-	-

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	-	-	-
	やや良くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・客単価は上昇しないが、来客数が全体的に増加している。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・6月に入り、個人店を中心に、得意先からの自発的な注文となる「オンライン注文」が、前年に比べ5%程度増加している。
		コンビニ（営業担当）	来客数の動き	・来客数は前年を上回りつつある。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・6月の販売量は、前年比138%、前々年比132%と、補助金効果により大きく増加している。
		乗用車販売店（統括）	お客様の様子	・求人申込の問い合わせなども多く、仕事の量も多くなっている。今までとどこが変わったかははっきりしないが、動きが大きくなっている感じがする。
		その他専門店〔海産物〕（支配人）	来客数の動き	・昨年は新型インフルエンザ等の影響で悪すぎたが、今年は昨年より団体客が増加してきた。
その他小売店〔ショッピングセンター〕（営業担当）	販売量の動き	・売上高の前年同月比の比較では、先月に比べ今月は5%ほど上昇している。		

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		観光型ホテル (支配人)	販売量の動き	・例年6月は梅雨時期で閑散期であるが、今年は団体、個人とも好調に推移し、例年を上回る売上で推移している。特に婚礼部門の伸びが大きく、個人客の利用も堅調で、飲料部門も順調であった。
		都市型ホテル (従業員)	販売量の動き	・4、5月低調であった宴会、宿泊部門が、6月から回復している。
		タクシー運転手	販売量の動き	・約半数の企業でボーナスが出ており、客からは「去年より良い」という声をよく聞く。また、当社の売上も3か月連続して前年を10%上回っており、景気はやや上向いている。
		テーマパーク (管理担当)	来客数の動き	・入館者が増加している。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・中心市街地活性化の動きがあるが、新しい店舗がようやく動き出した段階で、すぐに人通りや来客者の増加につながることはなく、話題になっているだけの状況である。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・高速道路料金引下げによる、土日の集客力の低下が依然として続いている。
		一般小売店 [茶](経営者)	販売量の動き	・明るい話題がなく、相変わらず厳しい状態が続いている。
		一般小売店[印章] (営業担当)	お客様の様子	・相変わらず中小企業及び一般顧客の注文が少なく、景気が上向いているという一部報道に対して、良くなっていると感じられない。また、新聞チラシ5万枚を、市内に配布したが、前面に売りたい商品を出し、客の求める安い商品を出さなかったため、客の反応が悪かった。
		百貨店(営業担当)	単価の動き	・婦人服、婦人雑貨は、相変わらず気候、気温に影響され、少し気温が上がれば来客は増加するが、客単価の低さは変わっていない。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・4月には前年同月の実績を上回ったことから、5月には期待したが、天候不順で同95%と落ち込み、6月も90%を少し上回る程度で低迷を続けている。
		百貨店(販売促進担当)	単価の動き	・中元商戦がスタートし、割引価格の適用がある6月は順調に推移している。また、3,000円未満のギフトが人気を集めるなど、価格に対して慎重な客の姿勢が続いている。なお、子ども手当でも支給されたが、購買促進にはつながっていない。
		百貨店(営業企画担当)	単価の動き	・食品の特売日を新規に設定したところ、低価格商品へは顧客の強い反応があった。
		スーパー(店長)	単価の動き	・来客数の増加は今一つで良くはなく、販売量も件数が増加していない。
		スーパー(店長)	単価の動き	・ここ3か月以上、客単価は前年比96%が続いており、金額にすると約70円の低下となっている。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・ここ3か月、来客数は前年比90%前後で推移している。依然として厳しい状況であるが、悪いなりに同じ状況が継続することで、底打ち感がある。
		スーパー(店長)	単価の動き	・来客数は回復基調にあるが、平均単価の上昇が望めない状況である。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・今年は厳しかった昨年以上に厳しい状況で、来客数の前年割れが2年以上続いている。
		コンビニ(エリア担当)	単価の動き	・来客数は、前年同期比では10%減少しているが、前月比では1~2%改善している。一方、客単価は前月、前々月と20~30円程度低下し続けており、客単価低下の影響で売上は非常に厳しい状況である。客の多くは昼食にコーヒー、野菜ジュース、パンだけ、またはおにぎり2つとお茶だけで過ごしている。
		衣料品専門店 (地域ブロック長)	来客数の動き	・セールによって来客数の増加を図っているが、引き続き単価については厳しい状況が続いており、単価の低下分を来客数の増加でカバーしている状況である。
		衣料品専門店 (店長)	お客様の様子	・依然として客は必要品以外は購入しない傾向にある。また、セール、夏物バーゲンも毎年実施が前倒しとなっているものの、実際の客の購入時期は、ボーナスが支給された後である。
家電量販店(店長)	お客様の様子	・商品の比較に慎重で、他店との価格の比較等に研究熱心な客が多くなり、財布のひもが固いこともあって、買上までに時間を要している。		

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 (経営者)	来客数の動き	・毎週、催物やイベントの開催で集客しており、来客数に大きな変化はなく推移している。補助金の期限が9月末であることから、対象車両は順調な販売ができており、大きな落ち込みはないが、駆け込み需要と言えるほどの需要でもない。
		乗用車販売店 (営業担当)	来客数の動き	・補助金効果も落ち着いて、安定してきている。
		その他専門店 [布地](経営者)	単価の動き	・夏物が少しずつ売れるようになってきたが、値段の高いものは敬遠されている。
		その他専門店 [和菓子](営業担当)	来客数の動き	・3月に回復傾向にあったが、それ以降は変化がない。
		高級レストラン (スタッフ)	単価の動き	・客は予約のときに低単価志向で、内容の良いものを選択する傾向が強い。
		その他飲食[ハンバーガー] (経営者)	来客数の動き	・客単価の落ち込みはサイズアップなどにより解消してきたが、来客数が維持できなくなっている。
		都市型ホテル (総支配人)	販売量の動き	・参議院選挙が真近ということもあり、6月に入り宴会を中心に予約が伸びておらず、販売金額で前年を下回っている。
		都市型ホテル (支配人)	販売量の動き	・6月を代表するイベントである展示会や婚礼等の需要があった。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・今年5月は、昨年新型インフルエンザの影響で悪かった反動で良かったが、6月に入りその勢いがなくなった感がある。結婚式の会場下見に来る客の人数が昨年と比べ少し減少気味となっている。
		通信会社(企画担当)	販売量の動き	・サッカーワールドカップ、新型多機能情報端末、3Dの話題は、映像サービス商品の積極的な購入を後押ししている。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・ネットワークの更新情報はあるが、新規の構築案件はなく、全体として費用削減の要求は強くなっている。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・昨年からの解約数が計画を上回って推移するなかで、新規契約の引き合いが弱い状況が続いている。
		通信会社(広報担当)	お客様の様子	・消費活動は控えめに推移しており、目に見えた来客数の増減はないが、注目の商品があれば購入に動いている。
		テーマパーク (業務担当)	来客数の動き	・梅雨入り後の週末に、降雨を観測する日が多く来園者は伸び悩んでいる。
		テーマパーク (広報担当)	来客数の動き	・天候不順が続いて個人客が減少しているが、団体客は前年と比べ増加している。
		ゴルフ場(営業担当)	来客数の動き	・梅雨入りし前年同様雨は少ないものの、事前予約が少なくなっており、同業者の割引も依然として変わっておらず、売上は減少傾向にある。
		競艇場(職員)	来客数の動き	・来客数、売上金額共に横ばいである。
		設計事務所(経営者)	競争相手の様子	・新築の件数が大幅に減少している。競合他社からも、仕事が少ない情報はかりが入ってくる。
		設計事務所(経営者)	来客数の動き	・引き合いの件数が減少したままで、客の話を聞いても回復の兆しは感じられない。
		住宅販売会社 (従業員)	来客数の動き	・来客数は、前年同時期に比べて依然1～2割増加が続いている。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	単価の動き	・少し前までの消費が冷え切っているという状態ではない。子ども手当が支給され、その影響が若干あることから、売上は前年ベースで見ると底を打った感があるものの一部にとどまっている。
		商店街(理事)	販売量の動き	・客の購入姿勢について、買い控えではないが、先行きの不安から、「必要なものを、必要な時に、必要なだけ」という買い方をしており、余力があっても蓄えに回っている。
		一般小売店[酒店] (経営者)	お客様の様子	・5月に続き6月も、得意先の飲食店からの注文が低調である。昼夜共に人の動きが悪く、大学生の減少が飲食、物品販売の減少に影響してきている。
		一般小売店[紙類] (経営者)	来客数の動き	・外部からの観光客の数は、順調に増加しているが、地元周辺の商圏に住む人の活動が止まっている。
		一般小売店[酒店] (営業担当)	販売量の動き	・商売上手な店でも、なかなか来客がない状況で、料飲店の売上が軒並み減少している。また、土日に売上が集中し、平日は客が非常に少ない状況である。

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
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・6月は前半梅雨入りが遅れ、サンダルなど季節物が順調で、婦人服を中心に先行優待会も好調で、前年を上回って推移していたが、後半の21日以降急失速した。店全体としては、昨年のクリアランスセールを大幅に下回り、前年比97%となる。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・6月は、子ども手当支給に向け、店内挙げて仕掛けを行ったが、売上には全くつながらない状況である。また、「うまいもの店」等食品関係の催事を行ったが、売れる商品は限定的で、他の商品が厳しかった。更にクリアランスセール前ということで、客の買い控えを懸念したが、来客数自体が減少しており、今月はかなり厳しい状況が続いている。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・都市圏では、前年比で下げ止まり感が出てきているようだが、地方においては依然として前年に比べ厳しい状況が続いている。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・天候不順のため、半袖やTシャツ等の夏物商品の売行きが悪いこともあり、客の買い控えが続いている。
		スーパー（開発担当）	販売量の動き	・景気の問題ではなく口蹄疫の影響だと思われるが、精肉、特に和牛が8ポイントも落ち込んでおり、単価の張る食材なので厳しくなっている。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・暮らしの目玉だった「冷凍食品半額」のセールは、競合店も定期的に行うため、まとめ買いをする人がいなくなっている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・今月の売上はひと月を通して前年比1%弱悪い状況が続いている。昨年が悪かったことから今年は期待したが、天候の影響で来客数も少なく、客単価は大幅に低下している。また、計画的な商談は順調だが、計画外の特別な商談は成立していない状況である。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・来客数では昨年からの落ち込みは底を打ったが、買上個数、1品単価の低下に歯止めがかかっていない。
		衣料品専門店（経営者）	競争相手の様子	・悪い景気のまま先月に続き商店街の別の同業者の閉店セールが始まった。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	販売量の動き	・競合店では低価格での販売が続いており、当社も値段の安い商品しか売上が伸びていない。
		衣料品専門店（販売促進担当）	販売量の動き	・6月は、前半は来客数、売上共に昨年より動きが良かったが、20日以降の梅雨入りから来客数が減少し、売上も昨年をやや下回っている。特に女性客は夏のバーゲンを待っている様子である。男性物では5分袖シャツとショートパンツが前年比200%と好調だが、ジーンズとTシャツが苦戦している。
		乗用車販売店（サービス担当）	お客様の様子	・客の購買意欲が低下している。昨年は店頭での成約率が50%程度だったが、今は30%程度に落ち込んでいる。客は車は必要だが、安くて良いものを物色している様子である。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・タイヤやナビゲーション等の主力商品は、単価の低下はあるものの、先月までは数量は前期実績を上回っていたが、今月の中旬以降は、前期実績を下回るようになってきている。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	単価の動き	・宝飾品の売行きが悪い状況である。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・団体旅行の動向が非常に悪い。景気の回復もなく、参議院選挙もあり、今後2～3か月は旅行動向が見込まれない。
		タクシー運転手	販売量の動き	・ゴールデンウィーク明けからの落ち込みが、いまだ尾を引いている状態である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・梅雨に入ると客の利用が増えるが、出歩く人が少ない状態が続いているため、タクシーの利用は非常に落ち込んでいる。
		通信会社（通信事業担当）	単価の動き	・既存顧客についても、サービスメニューの見直し、オプションサービスの解約などがあり、単価が低下している。
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・安価な商品の店に客をとられ、ますます客が減少していく状況にある店が多い。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・改正貸金業法の完全施行で、クレジット等の借入金額は年収の3分の1という引き締めが行われたことで、客の財布のひもが固くなっている。

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
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・客の消費行動が鈍化し、慎重になっている。
		住宅販売会社（経理担当）	お客様の様子	・住宅の販売イベントを実施しても集客数は少なく、依然顧客の動きが悪い状況である。販売価額を大きく値下げすれば、その物件だけ顧客が来場する状況であり、できるだけ安く購入しようとする顧客の心理が表れている。
	悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・昨今の公共事業等の大幅な削減に加え、政治が不安定なうえで参議院選挙も始まり、特に飲食業等の落ち込みがかなり厳しい状況である。
		スーパー（財務担当）	単価の動き	・競合店との低価格競争がますます激しくなっており、1品単価の低下で、客単価が前年の99.1%になっている。
		住関連専門店（広告企画担当）	単価の動き	・単価の低下が続いている。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・前年比二けた台の減少が続いている。
		スナック（経営者）	お客様の様子	・参議院選挙のほか雨の日が多く、人の動きが悪くなっている。
その他飲食 [サービスエリア内レストラン]（支配人）	販売量の動き	・6月に入り一部観光客数の減少もあり、販売量が急激に減少している。特に飲食関係の落ち込みが厳しくなっている。		
企業動向関連	良くなっている	輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車部品製造を請負っているが、地元メーカーの生産が上向いている関係で、忙しくなっており受注が多くなってきている。
	やや良くなっている	化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・環境関連の特定部門の受注が増加基調にある。
		鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・自動車部品やエレクトロニクス材料の受注は堅調に維持しており、今年上期はこの状況が続く。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・リーマンショック前の水準の9割程度まで回復してきている。先行きは欧州経済の動向など不透明感があるが、直近はまずまずの景況感である。
		通信業（営業企画担当）	取引先の様子	・今年度の設備投資に係わる提案依頼が増加している。3か月前と比べると、客の検討スケジュールや導入時期も明確となっており、本格的な投資が検討されている。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・取引先は従来より売上低迷に苦しみ、費用削減によりなんとか事業存続しているところが多いが、ここに来て売上がわずかではあるが前年同月比で増加に転換するという話を聞くようになった。これは、ここ数年で全く見られなかった傾向であり、力強さには欠けるが景気としては少し明るい希望を持てる状況になっている。
	変わらない	化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・工場の生産量は少し上向きつつあるが、生産調整は依然として続いている。
		非鉄金属製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注量の変動はほとんどみられない。
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は生産能力の50%程度にとどまっており、厳しいと言わざるを得ない。この状況は昨年7月以降変わっていない。
		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	・自社製品の売上について、国内では回復に向かっており増加傾向がみられるが、海外は引き続き伸び悩んでおり、厳しい状況である。
輸送業（統括）		それ以外	・輸送部門のうち、海運関係で東南アジア方面は輸出が好調で景気が上向いているが、トラック輸送等陸上部門が低調なため、全体的にはほとんど変わらない。	
輸送業（運送担当）		取引先の様子	・他の運送業者から得意先の件数が減ってきているとの話をよく聞いている。	
金融業（業界情報担当）		取引先の様子	・部品サプライヤーの国内生産は前年比プラスを継続し、残業・休日出勤が増加している。コスト削減効果により、利益率は大幅に上昇しているところが多い。	
やや悪くなっている	会計事務所（職員）	取引先の様子	・一部の製造業には受注量の回復の兆しがあるものの、金額面では反映されておらず、販売業も動きが鈍いことから、前期の売上高を上回るところは少ない。	
	食料品製造業（業務担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注価格、販売価格共に低下してきている。	

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
		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	・鉄鋼業向けは回復しているが、自治体焼却炉向けの受注量が激減しており、6月は部署によっては休業及び教育訓練など2～5日の雇用調整を実施している。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・親会社から3年間の段階的な製品の値引きを要請されている。6月末に今回の価格が判明するが、それによって親会社や外部販売先と品目別に値段を再交渉し、少しでも売上を確保しようとしている。
		不動産業（総務担当）	それ以外	・来客数、成約件数共に減少している。
		その他サービス業〔建築物清掃業〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注価格が更に低下している。
	悪くなっている	農林水産業（従業者）	それ以外	・5月の状況を3か月前である2月と比較すると、水揚数量は1,800トン、水揚金額は5,380万円の減少である。また、前年同月と比較すると、水揚数量は1,200トン（前年同月比38.5%）、水揚金額は6,610万円（同83.4%）の減少となっている。
		その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・国産商品に関しては相変わらず値下げ要請が続いており、高付加価値商品が不振である。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・製造業からの人的需要が少しずつ増えてきている。海外需要の復活に起因する増員や、リストラで人を減らし過ぎたことによる補充的増員など、その背景も様々であるが、製造業の多い当地域においてはやや明るい傾向である。
		人材派遣会社（支社長）	求人数の動き	・3か月前に比べると求人数が若干増加している。
		求人情報サイト運営（支店長）	求人数の動き	・今までは事業の見通しが不明確だったことから、採用活動が抑制されていたが、先の見通しが立ってきたことから、企業からの中途採用に関する問い合わせが増加している。
		求人情報誌製作会社（担当者）	周辺企業の様子	・企業への聞き取りアンケートでは、来年度の採用を増やすと回答した企業が昨年より増加している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人数が前年同月比3.8%増加しており、少し動きが出てきている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は5か月連続で前年同月を上回った。製造業は8割増となり、特にハードウェア製造関係の増加が目立ったが、中長期的な見通しが立たないことから、臨時求人にとどまり、常用求人の提出には至っていない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・わずかではあるが製造業を中心に、新規求人数の増加がみられる。介護、福祉関係も求人意欲が高い。
	変わらない	求人情報誌製作会社（支社長）	求人数の動き	・正社員の求人が少しずつ増加している。
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・企業から増員に向けた中途正社員となる人材紹介の依頼を受けたが、結果的に契約社員採用となった。企業は正社員の採用に慎重になっている一方で、正社員勤務を希望する離職者への対応もむげに断れない状況である。希望通りの条件での採用が難しく、雇用情勢が回復している状況にはない。
やや悪くなっている	-	-	-	
悪くなっている	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求人数は前年と変わらないが、中高年齢層の求職者が、就職が決まらず長期滞留する傾向があり、窓口は4月同様に混んでいる。	

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	美容室（経営者）	来客数の動き	・梅雨の影響もあり、来客数が多い。
	やや良くなっている	スーパー（店長）	来客数の動き	・一部、品ぞろえを変えたこともあって来店頻度は向上している。販売量も増え、売上が上昇している。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・客数、客単価が下げ止まった。特に出勤と退社時間帯の来客が回復した。

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
変わらない		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・6月中旬までは、これまでと同様に思わしくなかったが、中旬以降は、地方公務員や銀行のボーナス支給や子ども手当の支給などが関係しているためか、持ち直しが感じられる。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・夏のボーナスや子ども手当を見込んでの購入が増え、ここ数か月徐々にテレビやエアコンの販売台数・金額が増加してきている。
		家電量販店（営業担当）	販売量の動き	・6月前半はテレビが主力であった。中盤から徐々に冷蔵庫、洗濯機の台数が上昇しはじめ、販売の主力となっている。なお、テレビは、2台目、3台目の購入目的が多くなっている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・エコカー購入補助金制度の延長に伴い、購買意欲が昨年以上に強い。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・6月は、受注数の増加等がみられる。また、販売については人気ハイブリッド車が堅調に推移している。
		通信会社（企画）	お客様の様子	・有料サービスに対するお客様の関心が高くなってきている。より高額なメニューにも興味を示している。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・入場者数が5月と比較して5%以上増加している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客にバーゲン待ちの様子がみられる。本来であれば6月は夏物が平価で売れる時期にもかかわらず、動きが非常に悪い。天候不順も一要因とみられる。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・人の動きが少ない。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・悪いまま停滞している。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・月末にかけて、7月からのクリアランスセール待ちで下見だけして帰るケースが多く見受けられる。前年に比べ、来店数・販売数・売上高すべて下回った。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客数減が続いている。対応としてチラシ価格やポイントを強化している。
		スーパー（企画担当）	それ以外	・子ども手当の支給月であり、どの程度消費に回るかと期待していたが、直接消費に結びつくことはなかった。また、サッカーワールドカップの影響で外食産業は影響が出ているようである。
		スーパー（財務担当）	来客数の動き	・各スーパーでの特売品、低価格商品の買い回り現象は続いており、客単価や来店客数は回復していない。
		スーパー（人事）	販売量の動き	・子ども手当支給に明確な好影響は認められず、政策による景気の変化が現れていない。
		コンビニ（総務）	来客数の動き	・天候や気温上昇に伴い、通常であれば来客数が増加する月であるにもかかわらず、5月同様横ばいである。
		衣料品専門店（総務担当）	単価の動き	・5月はいったん持ち直していたが、6月は季節的要因もあり売上が低迷する月でもある。客数は維持しているが客単価は前年比3%程度下落しており、その分売上は低下している。客単価の下落率は縮小しつつも、継続的に下落している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・5月、6月と販売量に大きな動きはない。昨年はエコカー購入補助金制度の開始時であったため、前年比較はできない。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・客数の動きは競合店の出店状況により異なるが、価格比較のできるナショナルブランド商品については、少しでも安い店で購入する動きがある。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・6月は少し宿泊者数が伸びたが、旅館の内部での消費が少なく、売上はそれほど伸びていない。5月はゴールデンウィークに集中して、一般の企業の利用や会合・コンベンション等がなかった。6月はその反動を期待したが、伸びなかった。
旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・5月に引き続き、国内個人旅行の売上が前年同期比を下回っている。高速道路料金引下げの継続の影響による近場旅行と参議院選挙の影響で動きが鈍っている。		
タクシー運転手	単価の動き	・全国的には、景気が上向きだといわれているが、地方では感じられない。利用回数が全く伸びない。1回の利用金額が非常に低い。		
美容室（経営者）	単価の動き	・前年同期比と比較して来客数は同じが微増ではあるが、客単価が相変わらず低く推移している。		
住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・商談数は変わらないが、金額面でシビアになっている。		

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
	やや悪くなっている	一般小売店〔書籍〕（営業担当）	単価の動き	・単価500円までの商品の売行きは良いが、1000円超については売行きが鈍くなっている。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・前年同月比で来客数、売上高共に下回った。売上高では宝飾品・特選商品等のラグジュアリーブランド、リビング、美術品および紳士用品が苦戦し、総じて低調に推移した。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・来客数が減少しており、客も慎重に買うようになっている。一方で高額品を買う客も徐々に増えている。
		衣料品専門店（副店長）	お客様の様子	・6月は春夏セールを通常より1週間早めに行っている。来客数はさほど変わらないが、客単価は低下している。前年同期比では、かなり悪い。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・テレビは販売台数では前年比115%であるものの、単価については前年比75%と落ち込んでいる。冷蔵庫についても86%ということで、非常に厳しい数字となっている。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・6月に入り、梅雨も影響して来客者が非常に少ない。単価を下げると入ることもあるが、個人消費は悪くなっていると感じる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・昼間の動きが悪い。病院関係、朝のホテル客の利用も減っている。夜についても、飲みに出る人が少なく、車で帰る人、公共交通機関で早めに帰る人が多く、タクシー利用者は減っている。2時間待って、1回動く状況である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・乗客からは、チケット発行などの経費扱いがない、飲食会が少なくなった、という声を多くきく。
		競艇場（職員）	販売量の動き	・本場のみ6月売上については、5月比で25%減少、3月比で13%減少している。前年比では12%減少である。
		設計事務所（職員）	販売量の動き	・受注額、売上額とも減少傾向に歯止めがかからない。低価格での受注が恒常化しており、利益も上がらない。
	悪くなっている	ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・来場者数は、2、3か月前と比較し悪化している。前年比でも悪化している。特に平日は予約状況が悪い。
企業動向関連	良くなっている			
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・6月以降は小売店でも発注が増加しているところも多くなり、多少景気が上向いている。ただし、支払が遅延するところも見られ、格差が出ている。
	やや良くなっている	通信業（部長）	受注量や販売量の動き	・商談件数は増加している。ただ価格低減要求は依然強く、受注量は増加しても増益効果は薄い。また、価格競争の厳しい状況が続いており、気の抜けない状態である。
	変わらない	農林水産業（総務担当）	取引先の様子	・出荷品は天候要因で減少している。単価は上昇しているが、需要自体は活発でない。中元需要も動きが鈍い。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・トイレットペーパーやティッシュペーパーは価格が下落し、その上、量も出ない。かろうじて新商品のクリーナー関係が少しずつ伸びてきている。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・同業他社との価格競争が一段と厳しくなっている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・太陽光発電の企画・設計・取付を行っている。少しずつではあるが、上向きに推移している。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・1件、公共事業を受注したものの、受注価格は非常に低い。
		建設業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・民間工事では介護関係、公共工事では耐震工事関係の受注が引続き順調に推移している。手持ち工事量は、前年同期を上回っている。しかし、収益面では依然競争が激しく、収支トントンが続いている。
輸送業（経営者）		取引先の様子	・株式市場などをみていると不安であるが、幸いにも関係会社には業績悪化の様子はあまり見受けられない。	
輸送業（統括）	取引先の様子	・口蹄疫の影響により、宮崎県向けの飼料運搬がストップしたが、全体でのウェイトは小さいため、影響は軽微である。		

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
		通信業（営業担当）	それ以外	・円高が続いている影響から、株主総会を終えても株価が低迷しており、個人・法人企業ともに節約モードである。上向きつつあった景況感、経済状況に閉塞感がある。第1四半期を迎え、期末バーゲン、中元商戦に消費拡大の工夫をしているが厳しい状況が続いている、との声を多くの経営層から聞く。
		広告代理店（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・以前から継続受注していた商材でも、価格引下げ、またはキャンセルが発生しがちである。クライアント側のコスト削減の意志は非常に強い。
		公認会計士	取引先の様子	・各企業の6月決算、あるいは月次試算表を昨年と比較すると、売上、利益ともにプラスに転じている企業等が点在する。しかし、全体としては前年と変わらない状態が続いている。
	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	・販売数量が伸び悩んでいる。
	悪くなっている	輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・工業製品原料の輸送数量が2～3月と比較し80%と、減少傾向にある。また、原油価格高騰により、軽油の仕入価格が前年同月比で13.3円上昇している。
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（営業部長）	求人数の動き	・企業の人員調整が進み収益が出る経営体質に戻りつつあり、採用を再開する動きが出始めている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・即戦力及び幹部系求人の中途採用のニーズが少しずつ回復してきた。松山以外では有力な求人メディアが無いため、特に東予・南予地域からのインターネット求人サイトのニーズが高い。これら地域の企業からの受注は増加傾向にある。
	変わらない	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数、求職者数ともに、5月比で大きな動きはない。業種により求人数の変動が大きく、見通しは立たない。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・企業の受注の減少により、雇用調整が減少傾向にあったが、6月から増加に転じている。
		民間職業紹介機関（所長）	周辺企業の様子	・余剰人員を抱えている企業はまだ多く、配置転換、グループ内での転籍等で人員をまわそうとしている。従って、中途・新卒ともに採用を控える企業が多い。
	やや悪くなっている	学校[大学]（就職担当）	求人数の動き	・前年同期に比べ、求人数は減っているが、3か月前との比較では特に大きな変動はない。事務職の求人は激減している。一方で、営業や販売支援、介護関係の求人はある。
		新聞社[求人広告]（担当者）	周辺企業の様子	・景気を牽引してくれる業種が見当たらず、低レベルで安定している。夜の飲食店街の人通りは少ないままである。カーディーラーが、エコカー購入補助金制度の9月終了を見込んで広告出稿を増加することも予想したが、期待はずれである。NHK大河ドラマに関連して観光部門は好調を持続しているが、これも一過性とみる。
悪くなっている	職業安定所（職員）	それ以外	・5月の有効求人倍率は0.51倍と、3か月前より0.08ポイント下回った。	

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	音楽教室	販売量の動き	・今月限定かもしれないが、楽器展示会の売上は全体的には前年より減少したものの、購入単価は非常に高かった。通常2ケタ台の物が中心に売れるが、100万円台の商品が売れている。現在も売れており、総じて売上は増えている。
	やや良くなっている	百貨店（売場主任）	競争相手の様子	・景気自体は良いとは言えないが、競合店の売上は前年比90%後半で推移しており、少しずつ良くなっている。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・4月は前年比でマイナスであった客単価が5、6月は連続して前年比プラスで推移している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・クリアランス前で買い控えが増える6月であるが、ヤング、キャリアの婦人服の動向が良い。宝飾や時計、美術も回復の兆しがみられ、本格的な回復感がある。催し物の影響もあるが、来客数も過去数か月に比べると回復している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が全体で前年比2%程度上昇し、特に食料品は単価の落ち着きに伴い、買上点数もプラスとなっている。競合店の開店の影響がなければ、1%程度は上昇していた。また、婦人服中心に上昇傾向がみられる。子ども手当を支給された若い家族連れが多く、その影響を感じる。
		スーパー（店長）	単価の動き	・年金と子ども手当が支給され、店内においては6月10日から例年よりスケールアップしたセールを開始した。父の日ギフト商品も単価が前年比1割程度上昇し、食品でも国産牛を含め、通常あまり売れない高単価商品が好調に売れた。衣料、住宅用品、食品それぞれ前年より売上が5%伸長している。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・前年は商品改廃や運営の見直しにより、来客数が減少して、国内消費も落ち込んでいた。今年は販促やイベントの効果等によってカバーし、来客数が回復している。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・消費の縮小による大幅な売上の下落から1年経過し、売上は下げ止まりか横ばいとなっている。低水準ではあるものの、安定している。
		コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・量販店の売上が前年比104.6%、コンビニエンスストアが同102.4%、ローカルスーパーが同106.4%と全体的に前年を上回っている。特売商品を3、4割増やし、販売強化したことが前年比増を達成した結果となった。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・競争相手が2件ほど減少し、その分がプラスとなっている。
		家電量販店（総務担当）	販売量の動き	・地上デジタル放送対応テレビに加えて季節商材の動きも良くなっている。
		乗用車販売店（管理担当）	来客数の動き	・エコカー補助金制度が9月で終わるので、駆け込み需要が始まっている。イベントなどの来場者数が以前よりやや多い。8月前半まではこの状況が続く。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・エコカー補助金制度の期限が迫り、新車販売において駆け込み需要が発生している。新車の受注、販売が好調に推移し、全社の収益を押し上げている。
		自動車備品販売店（従業員）	それ以外	・アナログ放送が来年7月で停止になるため、地上デジタル放送対応の車載用チューナーの需要が増えている。
		住関連専門店（店長）	来客数の動き	・買上点数が増加傾向にある。
		その他専門店【コーヒー豆】（経営者）	販売量の動き	・販売量は前年比105%と微増だが伸びている。今後夏場に向け、冷たいコーヒー飲料の需要が出てくるため、販売量、売上の増加が見込める。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・来客数は伸びているが、客単価は依然低い。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・地域経済をけん引している大手企業の業績が回復傾向にあり、人的な動きが活発になりつつある。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・特に海外旅行の動きが良くなっている。国内旅行では九州内の動きはまずまずである。ただし、口蹄疫の影響が、九州域外からの入込が悪くなっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・サッカーワールドカップの影響で人が動かず、落込んでいる。特に日本戦の日は閑古鳥が鳴いている状況であったが、長崎は坂本龍馬の人気により観光客が多く、少し良い状況である。
		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）	競争相手の様子	・21年度決算では軒並み黒字決算となり、22年度以降において、新規出店を計画する積極的な同業他社が多い。
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・店内を見て回るものの、客は購買にまでは至らない。年金が入ると多少の動きはあるが、見るだけで購買に至らないケースは多い。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・ここ数年、来客数が減少し続けており、厳しい状況が続く。

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
		一般小売店 〔茶〕（販売・事務）	単価の動き	・新茶販売から徐々に贈答品の注文があり、売上は前年と変わらない状態であるが、数か月前から利幅を縮小して販売しているため、利益は上がっていない。1箱当たりの受注金額は相変わらず減少している。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・豪雨などの影響で来客数が伸びず、物産催事や父の日ギフトへ大きく響いた。一方、文化催事は大きな反響があった。再来場者数も多く、物販も好調であった。また中元ギフト内見会も好調で、ギフトへの手ごたえは感じられた。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・3か月前比と前年比はいずれも97%でほぼ同じである。紳士服は前年比100%とほぼ同じ水準で推移しているのは特徴的である。婦人服は前年比96～99%間を推移している。衣料品は、従来あった波がほとんどなくなり、安定している。食料品も前年比98～100%で推移しており、今月も同98%とほとんど安定した動きである。動きとしては全般的に落ち着いており、来客数もほぼ同じである。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・前年に引き続き、前年割れの状況が続く。業界には一部好転の話題や都心部での景気回復の話が聞かれるが、地方の百貨店では、客は価格に敏感であり、単価の低下傾向が続いている。ファッションの訴求から食や、暮らしにテーマを絞ったイベントでは、一部に好転の兆しはあるが、全体では下降傾向が続く。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・一部で景気は回復傾向にあるという報道があるものの、客の感覚はシビアである。子ども手当の支給に伴う動きも感じられない。天候に左右されるというよりも、客は必要性、値段を見極め、価格での買い得感だけでは購入に至らない。
		百貨店（企画）	販売量の動き	・一時的に改装効果があったものの、長続きしない。客の動向は、相変わらず必需品が中心で、かつ買得感のある商品への訴求が高い。父の日セールを中心商品もポロシャツ等の外出着から家内着へ、また、衣類から酒類等の食品へ移行しており、実需を求める傾向がより強くなっている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・食料品では売場の形態を変えて、生鮮食品以外の一般食品は青果を中心に前年比10%の伸びとなっている。鮮魚、精肉は相変わらず厳しい状況である。父の日の衣料品等、ギフトは良く売れたが、前年並みである。夏物衣料は相変わらず売れない状況が続いている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・節約志向やデフレ傾向が引き続きなが、なかなか単価の上昇に伴う動きがみられない。特に、食料品は低価格商品へ需要はシフトしている。他社との値下げ競争で収益も悪化している。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・父の日の物の動きがあまり良くなく、中元ギフトの出足も前年より遅れている。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・客のデフレ志向があり、低価格商品へのニーズが高い。買上点数も多くない状況が、依然として続いている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・客単価が依然として低い水準にある。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・天候不順によって売上が大きく減少している。客の購買行動は、必要な物を買求める傾向が強く、衝動買いが少なく、単価も大きく下がっている。
		コンビニ（エリア担当・店長）	お客様の様子	・公共料金の支払いに来店する客が増えており、来客数自体は伸びているが、客単価、プラス1品の買物の動きが伴っていない。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・依然として売上が低迷しており、前月比も変わらない。
		衣料品専門店（店員）	販売量の動き	・フェアやシークレットセール等を開催すれば客は来店するが、買上点数は減っている。前年なら2、3点は買っていた客が、気に入った商品を1点だけ購入するケースが目立つ。
		衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・景気は依然として低迷している。3か月前の3月は天候不順で非常に寒く、春物は壊滅的な状態だった。6月の最初はある程度初夏物も動いていたが、中旬以降になるとセール待ちの客がかなり増え、物が動かなくなった。一部でシークレットセール等も行ってはいたが、その分、単価も下がるため、全体的にはあまり良くない状況のまま、来月の本格的なセールを迎える。

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（従業員）	単価の動き	・単価の安いエコカーや軽自動車を購入する客ばかりである。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・自動車の販売は季節的な要因に左右されやすい。現在の販売量は前年より確かに良いが、それはエコカー補助金制度によるもので、以前と比べて購買意欲が高まっているとは言えない。
		その他小売の動向を把握できる者〔ショッピングセンター〕（支配人）	来客数の動き	・若干ではあるが、先月までは上向きの兆しを感じられたが、今は停滞している状態に戻っている。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・最近若い客が少なくなっており、よく来店していた学生がめっきり減っている。
		観光ホテル（総務担当）	販売量の動き	・企業業績は少しずつ回復しているが、ファミリー層などを中心に個人の消費が厳しい。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・前年に比べて総会等の宴席が増加しているが、宿泊に関してはNHK大河ドラマの効果もほとんどみられない。
		都市型ホテル（副支配人）	販売量の動き	・大きな団体客もなく、個人の出張も大変少なくなっている。
		旅行代理店（業務担当）	販売量の動き	・売上が格段に伸びている状況にない。前年比はクリアしているが、前々年比をクリアしていない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・相変わらず客の動きが悪い。昼間の商店街は閑散としている。夜の歓楽街はタクシーの空車が目立ち、交通の妨げとなっており、大きな社会問題にもなっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・もともと人の動きが悪いのに加えて、選挙を控えていることで、人の動きは更に悪い。
		通信会社（管理担当）	それ以外	・資金繰りの厳しい状態が続いている。
		通信会社（総務担当）	お客様の様子	・景気は中国やアジア向けの輸出や景気刺激策に頼るところが大きく、自律回復ではないため、消費者が日常生活において景気回復を実感するには程遠い。所得環境の冷え込みが続くなか、生活防衛的な節約志向が緩むことはなく、景気は良くならない。
		通信会社（業務担当）	販売量の動き	・今月は新商品が相次いで発売された。このため来客数が増え、人気商品を中心に販売台数が少し持ち直している。しかし、その他の商品の動きは活発ではなく、まだ一時的な回復基調となっている。
		美容室（店長）	競争相手の様子	・近隣の大型チェーン店が2か所閉店する。そのため景気が悪いと感じるが、当店の売上は前年と比較すると横ばいである。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・販売量は若干増えているが、単価は下がっており、相殺している。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・最近の天候不順、特に飲食業界の不振で、夜の街の人口がかなり減少している。大型スーパーは、土日の家族連れのお客でにぎわっているが、低価格の目玉商品に集中しており、総じてかなり落ち込んでいる。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・梅雨の天候不順もあり、客の出足がなかなか伸びず、その分、売上不振が続いている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・3か月前は入学、就職関係で人の動きが目立ったほうであるが、今月に入って雨も多く、中だるみの状況となっている。小売は冷えきった状態となっている。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	販売量の動き	・とにかく物が売れず、通常の値段ではまったく動かない。原価くらいまで下がらないと売れない状況である。何とか付加価値を付けて売る必要があるが、それでも簡単には売れない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・株価が1万円を割り込んでいることから消費マインドが低迷しており、客は高額品に目をくれない。九州では大雨が続いており、客足も鈍っている。また、宮崎の口蹄疫などの影響もあり、消費マインドは低いままである。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・宮崎は口蹄疫問題で非常事態宣言が出ており、引き続き街には人がいない。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・口蹄疫の影響で客入りが悪く、また政治不信や将来の不安から買い控え傾向にある。
		スーパー（店長）	単価の動き	・単価の下落傾向が続いており、加えて買上点数や来客数の伸びも鈍い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店（総務担当）	それ以外	・秋冬物の受注会が前年より非常に厳しい数字となっている。
		住関連専門店（経営者）	お客様の様子	・例年夏場は売上が落ちるが、毎年あった大口得意先も買換えを控えており、相変わらず来客数、客単価共に厳しい。
		その他専門店〔書籍〕（店長）	販売量の動き	・レジを通過した来客数は減少していないが、それが売上に比例しておらず、売上量は減っている。生活必需品以外の物は、財布のひもが固い。また、サッカーワールドカップで日本戦がある日は、売上が落ちる傾向にある。
		その他小売の動向を把握できる者〔土産卸売〕（従業員）	単価の動き	・商品の販売単価が下がっている。1,500円以下の商品の動きが良く、2,000円を超えると商品の動きは非常に悪い。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・景気動向は月全体を通してみると前年よりは良いが、月始めに人の動きが少しあり、半ばは少なくなり、月末になるとばたばたと増えてくる。トータルでみて今一盛り上がり欠ける月である。
		高級レストラン（専務）	来客数の動き	・参議院選挙が始まって宴会、会合が少なくなり、居酒屋は若い客が少しいるが、料理屋、ホテルへの客は少なくなっている。
		その他飲食〔居酒屋〕（店長）	来客数の動き	・6月の来客数は一段と少なくなった。サッカーワールドカップ、大相撲の事件などが影響している。飲食店の客は、もう少し世の中が明るくならないとお酒は飲めないという様子である。来客数は今までの3分の1で6月は一番苦しい。
		観光旅館組合（職員）	来客数の動き	・梅雨に入ったこともあるが、例年以上に入浴に来る客が少ない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・県内の様々な行事がキャンセルとなり、人は動かず、県外の人の来県も減っているため、タクシー利用が少なくなっている。
		通信会社（営業担当）	それ以外	・口蹄疫の影響で県内全体が暗くなっており、携帯電話についても営業しにくい状況である。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・口蹄疫問題で依然として各種イベントの中止や延期が拡大している。終息するまではイベントの自粛を促されている状況であり、厳しい。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・今月は予約が、前年並みまたはそれ以上あったが、口蹄疫の影響や例年より雨の日が多かったこともあり、当日のキャンセルが相次ぎ、ゴルフ場の来場者数が減少している。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・選挙も始まり客の動きが非常に悪い。天候も悪く、サッカーワールドカップの影響もあるかもしれないが、景気対策の効果が少しも出ていない。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・土地の売買の問い合わせ数は3か月前と変わらないが、客は購買意欲がなくなっている。土地の売買に関しては景気は良くない。
悪くなっている		商店街（代表者）	販売量の動き	・商店街を歩く人が極端に少なくなっており、店前の通行量も減っている。
		一般小売店〔青果〕（店長）	それ以外	・口蹄疫の影響や消費の閉塞感があり、旬のマンゴーの県外からの発注が全くなくなっている。かなり厳しい状況である。
		コンビニ（エリア担当・店長）	販売量の動き	・原因は分からないが、コンビニの主力商品であるかき氷の販売数が急激に落ち込んでいる。口蹄疫の影響が更に深刻化しており、県内の入込客数も前年を大きく下回る状況である。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・雨続きで客の出足が鈍っている。暑いのも困るが、雨も困る。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・テレビはエコポイントの効果で需要はあるが、気温が上がらずエアコン等の季節物が動かない状況が続いており、それをカバーするだけの主力商品がないという状態である。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・来客数がこの8年間で過去最低の月となり、店の存続が危機的状況にある。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・料金の値引き競争に歯止めがかからず、地域内で必ず一つ下をいく値段設定のクラブが現れ、客はそちらに引き寄せられる。結果として、近隣のクラブは来客数が減少している。天候不順も3月以降続いており、雨の日が前年よりも多く、客入りが悪い。
		競馬場（職員）	販売量の動き	・ここ数か月の販売量が前年比で10%前後落ち込み、回復の兆しが無い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		その他住宅投資の動向を把握できる者〔住宅情報誌〕（経営者）	販売量の動き	・不動産、住宅建設関係の情報誌を発行しているが、客の需要が低迷しているため、広告、出稿、売上いずれも毎月減り続けている。	
企業動向関連	良くなっている やや良くなっている	家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・家具の小売店販売も、低価格商品からやや上のランクの価格帯に移行しつつある。また、家具の中でも1点のみ豪華な買い物をする客が増えている。商業施設では相変わらず低価格の要求が強いが、確実に受注件数は増えている。	
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・半導体関連並びにLED関連はここ数か月非常に忙しい状況が続いている。一時的な現れかと思われたが、現状、非常に安定しており、この好景気が継続される。	
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車関係の動きが良くなり、新車の生産も開始され、生産数が増加しており、景気はやや良くなっている。	
		建設業（社員）	受注量や販売量の動き	・官公庁の発注が増加傾向にあり、3か月前と比べると随分良くなっている。ただ競争は激化し、受注できる業者とできない業者の差がはっきりしている。	
		金融業（営業）	取引先の様子	・3か月前に比べると、製造業の下請け企業は横ばいか若干のプラスで推移しており、資金繰りは落ち着いている。ただし、当初見込んでいた大手メーカーからの受注の増加は遅れている。大手メーカーも設備投資などで本格的な生産増加に踏み切っていない様子である。この要因は、今後の国内需要の推移が不透明なため、新製品やモデルチェンジを遅らせているとの声を聞く。	
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・外航船、内航船共に建造などの契約までには至らないものの、契約の手前の動きは出ている。	
		経営コンサルタント（代表取締役）	受注量や販売量の動き	・飲食サービス等の売上は、前年を若干上回っている。全体的なレベルとしては非常に厳しい状況が続いているが、ここ2、3か月では改善している。	
		経営コンサルタント（代表取締役）	受注量や販売量の動き	・受注件数や問い合わせが増えている。	
	変わらない		農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・梅雨ということもあり、6月は4、5月に比べると厳しい月であるが、今年は特に口蹄疫の影響もあり本当に厳しい状況である。3、4月が前年以来の悪い状況から抜け出す数字が出ていただけに少し残念なところである。
			食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・全体的に既存の商品は不調気味であるが、スポット商品の受注や一部商品が好調のため比較的悪くない。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・現在の受注量は3か月前と比較して、半導体関連が増加しているものの全体としては変わらない。	
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・とにかく受注が回復せず、変わらない状況が続いている。	
		電気機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・以前であると見積からすぐに契約、製作に入っていたが、相手先の都合でその時期が伸びたり、着工が遅れる機会が多くなったりしている。景気は良くなっておらず、このままの状態だと厳しくなる。	
		輸送業（総務）	受注量や販売量の動き	・東京や名古屋、大阪では、荷物がそこそこ動いているようであるが、九州ではまだまだ荷物の量が増えない。	
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・今月はあまり気候が安定していなかったため、飲料の荷動きが悪く、他の荷物の動きもあまり良くない。6月は4半期の決算であるが、それを踏まえても荷動きは悪い。	
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・得意先から預かっている商品の荷動きがあまり良くない状態が続いている。	
	通信業（経理担当）	それ以外	・年度が替わって新たなスタートのタイミングで、マインドが上昇することが期待されるが、九州では口蹄疫の問題が経済全般に暗く影を落としたままである。		

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（得意先担当）	取引先の様子	・取引先を訪問し、ヒアリングを行っているが、一部の大都市、大企業では景気が回復しているといった話が聞かれるが、地方、特に中小零細企業では景気が上向している実感が全くないという話をよく聞く。その話を裏付けるように融資の申込みもあまり良くなく、現状は後ろ向きの資金の融資が多い。	
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・中小企業の資金調達は、設備向けの調達でなく、過去に調達した資金の折り返し資金の申込みが大半であり、現状維持の状況は続いている。	
		経営コンサルタント	それ以外	・今月は株主総会があることや政策の行方が定まらないため、動きが非常に不活発である。	
	やや悪くなっている		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・商店街の一部に立地しているが、やはり大型店、ショッピングセンターの影響は計り知れないものがあり、商店街は衰退の一方である。
			繊維工業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注が全く増えない。取引先も在庫の縮小ばかりで新しい物が出てこない。取引先が縮小傾向にあるため、こちらと同じ方向に向かわざるを得ない。お願いもできない状況にある。
			窯業・土石製品製造業（経営者）	競争相手の様子	・現状は商社の動向、売行きが大変厳しく、同業者間では金曜日から休んでいるところもある。特に夏場に向かって、焼き物の商品の動きは例年に増してますます悪くなっている状態である。低価格で特注を取っており、回転は良いが、価格面が大変厳しい現状である。
			輸送用機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・自動車生産台数でみると、三河地区はハイブリッド車等が好調に動いているが、九州地区はそうではない。
			その他サービス[物品リース]（従業員）	受注量や販売量の動き	・景気の緩やかな回復基調とは裏腹に、足元では回復の実感には程遠い。契約額は前年比10%強のマイナスで推移しており、厳しい状況が続いている。
			悪くなっている		農林水産業（営業）
	経営コンサルタント	取引先の様子			・中元時期を迎えたが、酒類販売店はギフトに期待ができない。
	その他サービス業[設計事務所]（代表取締役）	競争相手の様子			・市町村から委託を受けて調査や計画を行うコンサルタントは、入札時に予定価格の30%台で入札するようになっている。通常、予定価格の半分以下になると利益は生じないが、30%台となると人件費や経費を捻出するのも困難となる場合もあることから、市町村の予算が削減されるなかで、無理を承知で仕事をしようとしている業者が増えている。
	雇用関連	良く	-	-	-
なっている		-	-	-	
やや良くなっている		新聞社[求人広告]（担当者）	求人数の動き	・6月の求人広告の申込みが前年を上回っている。企業の採用動向もやや改善している。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人は4、5月に大きな動きはないが、相対的に回復傾向である。離職者は減少しており、解雇による離職者は前年比で大きな減少を続けている。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・平成22年5月の新規求人数は2,712人と前年比546人増で同25.2%増加となっている。また、有効求人数についても前年比で4月より増加に転じている。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数のうち一般求人は前年比で2か月連続、パート求人は7か月連続で増加している。3か月前と比べて一般求人数の伸びが大きく、やや良くなっている。	
		民間職業紹介機関（支店長）	求人数の動き	・先月に引き続き、穏やかではあるが人材派遣需要が回復しつつある。主要取引先である情報通信や金融、鉄鋼、自動車などの製造業で注文が増加しつつある。ただし依然として、リーマンショック以前の水準には至っていない。	
		学校[専門学校]（就職担当）	求人数の動き	・求人数の動きが少しずつ活発化している。ただし、採用人数は絞られており、全体の採用人数の増加については疑問である。	
変わらない	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・各企業担当者によると、派遣を利用してまで人件費をかけられない。今いる人数で対応する企業が、今月も多い。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・依然として長期派遣求人の数は、例年の水準に戻っていない。規制強化により派遣労働者を活用しにくい状況になりつつある。
		人材派遣会社（管理担当）	求人数の動き	・年度末から年度初めにおける、企業の採用機会が一段落して、大きな変化が感じられない。
		新聞社〔求人広告〕	求人数の動き	・求人数の動きは前年並みに推移し、やや回復基調であるが、今後については先がみえない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・5月の新規求人数は前年比で増加しているが、前年5月は特に求人数が少ない月であり、企業の採用意欲は横ばい状態である。
		学校〔大学〕（就職担当者）	求人数の動き	・平成23年3月卒業対象者向けの求人は、極めて低調なままである。就職環境が悪化した状況は、これまでと変わらない。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・最近になって取引先が40歳以上の社員全員のリストロを行うという話を聞いた。市場は落ち着いているように見えるが、その中身は一層厳しくなっている。また、自社においても役員2名を退任させ人件費を浮かせている。
		人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・政府主体の緊急雇用対策として教育、訓練方面及び雇用調整助成金制度を利用するなど手は打っているが、根本的に先行き不安からの消費拡大につながらないことが、低迷に起因している。
		求人情報誌製作会社（編集者） 民間職業紹介機関（社員）	周辺企業の様子 求人数の動き	・募集計画があっても、具体的な求人活動となると慎重な姿勢を示す企業が増えている。 ・求人は短期的な需要に対するものが多く、労働者派遣法の改正を前に、派遣利用に対する不安が広がり、一方で直接雇用する予算や人手もいないというジレンマがある。
	悪くなっている	-	-	-

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	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・6月は売上規模の大きい会員向けの割引企画の開催を見送っているため、店舗全体の売上高の前年比は、3か月前とほぼ同水準ながらも、実質的には若干上向いていると考えられる。このところ厳しい推移となっていた呉服、美術工芸、眼鏡などで売上高の前年比に改善が見られる。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数が前年をクリアしてきている。
		観光型ホテル（マーケティング担当）	販売量の動き	・3か月前と比べると、稼働率の前年比が若干良くなってきている。しかしながら、今月も前年を大きく下回る実績になるとみられ、依然として厳しい。
		旅行代理店（代表取締役）	競争相手の様子	・沖縄でインターハイが開催されるので、観光業界、同業他社含め関連する業種すべてにおいて今年の夏は忙しいような雰囲気である。
		その他のサービス〔レンタカー〕（営業担当）	来客数の動き	・貸出台数が前年比106%と増加している。観光客のレンタカー利用が前年に比べて伸びている。
	変わらない	スーパー（販売企画担当）	来客数の動き	・来客数のマイナスが続いている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・梅雨明け等で暑さが増し、季節的にアイスや飲料の販売数は一気に伸びてほぼ前年並みに推移している。客単価が前年と比べ1%減少しているのは3か月前と同じである。暑くても必要な物以外買わない傾向は変わらない。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・ここ数か月、一点単価、客単価共に前年比で10%ほど上回っているものの、来客数は前年より10~20%ほど下回っている状態である。
		通信会社（店長）	販売量の動き	・販売数の前年割れが続いている。景気は良い状態とは言えないが、前年比は悪いながらも同水準を保っており、大きな落ち込みは無く安定している。

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
		観光名所（職員）	来客数の動き	・施設利用者数が、前年同月比で9割台である。前年の6月、3月も9割台である。このことから、沖縄観光は回復しておらず、厳しい状況である。来園者は、修学旅行等の団体が中心である。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・低単価での集客が主流であるが、それによってゴルフ業界全体の利用人数が伸びたわけではない。また、コースの値下げが練習場の値下げにもつながっている。
	やや悪くなっている	家電量販店（総務担当）	単価の動き	・エコポイント制度が一巡し、前年比の伸長率が低くなっている。併せてテレビの単価下落が一段と激しくなっている。
		その他専門店【楽器】（経営者）	来客数の動き	・連休後は復帰の日や慰霊の日など、来客数にばらつきがある。景気の底を打った感じがするが、微妙に売上が減っている。商品も競争が激しく、在庫処分等で値引きしてやっと対応している。前年の数字の維持が精一杯である。
		その他専門店【書籍】（店長）	来客数の動き	・3月は来客数が前年比で6%減、4月は同8%減、5月は同10%減である。前々年と前年の同時期を見ても同じような数字になっており、年を追うごとに来客数の減少傾向が見受けられる。
	悪くなっている	その他飲食【居酒屋】（経営者）	競争相手の様子	・周りの飲食店舗の廃業が増えている。平日の外出（特に飲酒）をする客の減少が目立ち、少ない来客数を異常な低価格で奪い合っているため、体力がもたない。
観光型ホテル（総支配人）		来客数の動き	・宿泊人数で3か月前比で48.4%、前年比で81.5%と大幅に減少している。景気回復基調という経済観測の実感はまだ無い。	
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・8月、9月向けの受注案件が出てきている。
	変わらない	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新築住宅及びリフォームの契約件数が横ばいで、伸び悩んでいる。
		輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・取扱貨物量や物流に関する相談は増えているが、物量増については前年比で増えているわけでもなく、季節的なものである。また、新規の相談についても現状取引業者とのコスト比較が多く、受注を目指すにも非常に厳しい単価となっている。
		輸送業（代表者）	受注量や販売量の動き	・例年落ち込み始める時期であるが、受注残があるため船がフル稼働している。特に宮古地区の活況が強く感じられる。
		会計事務所（所長）	取引先の様子	・沖縄県の主要産業である観光業は、以前は消費単価が減少しても入域観光客数は多かったが、今は入域観光客数そのものも増えていない感がある。
	やや悪くなっている	コピーサービス業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・公共機関の予算に大きく影響を受けている。
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	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・新規の派遣依頼や、既存のユーザーからの追加派遣依頼が増えてきている。過去の営業先からの問い合わせ等も含め、全体の売上増が見込まれる。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者、前年同月比25.5%増加と漸次増加傾向にあるが、新規求人は同9.3%増、有効求人数は同17.6%増、就職者は6.3%増である。完全失業率7.9%は前年同月比0.7%ポイント低下と、不景気の底を打ち、微妙ながら改善傾向に転じたと思慮する。
	変わらない	求人情報誌制作会社（営業担当）	求人数の動き	・3か月間で見ると求人数は増減を繰り返しており、大きな動きは無い。
	やや悪くなっている	-	-	-
悪くなっている	-	-	-	