

・景気の先行きに対する判断理由

景気の先行きに対する判断の理由について、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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
家計 動向 関連	良くなる やや良くなる	百貨店（販売促進担当）	・客単価は低めの動きだが、機能面などで付加価値の付いている商品は価格が高くても売れている。	
		スーパー（店長）	・今年に入ってから、5月を除いて販売量が前年を上回るなど、好調をキープしているため、2～3か月後についてもやや良くなる。ただし、それ以上先の景気については、懐疑的にならざるを得ない。	
		スーパー（企画担当）	・デフレが底を打ってきている。今年は前年の冷夏から一転して天候にも恵まれ、農作物の生育も順調であり、一時的なものかもしれないが、今後の消費に弾みがつきそうである。	
		スーパー（役員）	・前年と異なり、一変して気温が高くなっていることから、一部のメーカーでは夏物が品切れを起こしている。今後もお盆過ぎまで気温の高い日が続くと予想されていることから、客単価が多少落ちても来客数が伸びることになり、今後の消費動向は良くなる。	
		コンビニ（エリア担当）	・天候の影響もあるが、売上は安定的な数字が続いており、客の生活行動が安定してきていることがうかがえる。買う商品や買う頻度が落ち着いてきていることは、回復の兆しとみられるため、今後についてはやや良くなる。	
		コンビニ（エリア担当）	・景気悪化で遠方への動きが減っているなか、高速道路の無料化社会実験により近場の観光地が回復する。また、たばこの値上がり前の需要増も見込まれ、一時的に景気が回復する。	
		家電量販店（店員）	・3Dテレビなどの新製品が出てきたことで、テレビが売れ始めており、今後の需要に期待できる。	
		高級レストラン（スタッフ）	・暑い夏を避けるため、北海道での長期滞在客の入込が期待できる。	
		観光型ホテル（経営者）	・東京でビジネス需要が戻ってきているため、今後はリゾートにも好影響が出てくることが期待される。	
		観光型ホテル（スタッフ）	・宿泊予約の状況を見ると、イベント開催時の宿泊は、消費を待っていたかのように予約が集中してきている。ただし、平日は依然として予約が少なく、間近まで部屋が埋まらない状況にある。	
		旅行代理店（従業員）	・上期の終わる9月までは販売額が続伸で推移する。ただし、その後については、販売額の低下が懸念される。	
		旅行代理店（従業員）	・販売の先行受注状況が上向いてきているため、今後についてはやや良くなる。	
		タクシー運転手	・ここ数か月間の売上を前年実績と比べると、若干ではあるが増加傾向にあるため、今後も少しずつではあるが、売上が回復する。	
		通信会社（企画担当）	・客のブランドイメージが向上しており、また夏・秋の新モデルへの注目度も高いため、今後についてはやや良くなる。	
		観光名所（役員）	・来客数が前年を上回る月が続いているなか、近々新たな観光施設がオープンするため、先行きに明るさが出てきている。	
		観光名所（職員）	・国内景気が上昇傾向にあることに加えて、中国人のビザ発給要件の緩和や東南アジア各国の景気向上等の要因から、今後は北海道を訪れる観光客が増加する。	
		変わらない	商店街（代表者）	・明るい話題がほとんどなく、商店街のイベント等への参加客も年々減っている。にぎわいが段々と感じられなくなっているため、今後も厳しいまま変わらない。
			商店街（代表者）	・先行きに期待できる要因が見つからないため、今後も変わらないまま推移する。
			商店街（代表者）	・政権交代が行われたことで大きな変化が出てくることを期待していたが、変化がないどころか、実効性のある動きもみられず、消費者の不信感が徐々に不安感に変わりつつある。
	商店街（代表者）		・残暑が続くと言われていることから、秋物の動きが遅れ、売上が増加することは期待できない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		商店街（代表者）	・暑くなったり、寒くなったりと天候の変化が激しくなっているうえ、政治も不安定なことから、今後についても変わらないまま推移する。
		商店街（代表者）	・例年であれば、当商店街における最大イベントの終了に伴い、来街者が減少傾向となるが、今年は来街者が現時点で増加していないため、来街者数から判断すると今後も景気は変化しない。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	・今後は良くなると期待しているが、例年、夏のイベントが一段落すると客の動きが鈍くなるため、厳しい状況に返ることが懸念される。
		百貨店（売場主任）	・売上、買上客数とも前年割れの状況が続いているため、今後も厳しいまま変わらない。
		百貨店（役員）	・現状では、回復の兆しはみられないため、今後も変わらない。
		スーパー（企画担当）	・冷夏予想から一転、高温続きの天候の影響で涼味商材を中心に売上が伸びているが、全体の売上動向としては回復感が乏しく、また競合他社の低価格競争や客の低価格志向が依然として強いことから、先行きについても変わらない。
		スーパー（役員）	・猛暑により夏物商材の動きが良く、一時的に売上に底上げしている。しかし、こうした好調さも長続きせず、旧盆明けから客の財布のひもは固くなる。
		家電量販店（地区統括部長）	・歳末に家電エコポイント制度終了前の駆け込み需要が出てくるが、それ以前の月はほぼ横ばいでの推移となる。
		観光型ホテル（経営者）	・本州ツアー客を中心に漸減傾向にあり、道内個人客と海外客で穴を埋めている状態にある。全体の宿泊客は増加しているものの、宿泊単価の低下により、売上減、利益減の状態が鮮明となっており、3か月先の予約状況からも、現在の状況が続く。
		旅行代理店（従業員）	・相変わらず客の低価格志向と出張の日帰り傾向が続いていることから、今後も変わらない。
		タクシー運転手	・利用客があまり減らなければ、減車の効果が出てくることで、タクシー1台当りの売上が前年より増え、当社の売上も前年より減ることにはならないが、利用客が減り続ければ、減収が続くことになる。そうなれば乗務員の待遇改善もなかなかできない。
		タクシー運転手	・電話注文数や来客数の増える要素が思い当たらないため、今後についても変わらない。
		通信会社（社員）	・画期的な新商品や新サービスの開始がない限り、良くなるのは難しく、今後についても変わらない。
		パチンコ店（役員）	・余暇に対する消費の考え方は今以上に抑制されることになる。ただし、よりニーズにマッチした遊戯台を提供できれば、景気が良くなり始めていることを実感できそうな気配もある。
		その他サービスの動向を把握できる者〔フェリー〕（従業員）	・予約状況が今月とあまり変わらないため、今後も厳しいまま変わらない。
		住宅販売会社（経営者）	・住宅業界の動向にあまり変化はみられないため、今後も変わらない。
		住宅販売会社（従業員）	・最近、マンション市場はやや回復傾向にあるが、これ以上回復する要因は特に見当たらない。以前よりは緩やかであるが、マンション価格の下落傾向が依然として続いている。
	やや悪くなる	百貨店（売場主任）	・8～10月の長期予報が出たが、9月は残暑が厳しいという予報であったため、前年と比べて暑い日が続くようであれば、秋物の動きが厳しくなる。特に、今年のトレンドと言われているジャケットは、単価の高いものであることから先行き天候が懸念される。ただし、婦人服のカットソー・ブラウス・パンツは今後も堅調な動きが続く。
		スーパー（店長）	・競合店の閉店から1年が経過したため、売上が厳しくなる。現状は暑さの影響で夏物衣料が好調であるが、来月以降、秋冬物が夏物同様に好調に売れるとは思えない。
		コンビニ（エリア担当）	・増税に加えて健康志向の高まりから、たばこやアルコールの売上減少に歯止めがかからないため、今後についてはやや悪くなる。
		乗用車販売店（従業員）	・9月にはエコカー購入時の補助金も終わるため、エコカーへの減税だけが頼りとなるが、需要をかなり先食いしている状態にあるため、今後についてはやや悪くなる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		乗用車販売店（従業員）	・エコカー購入時の補助金終了後は、販売量が大きく減少することになる。乗換えサイクルが長くなり、これから厳しくなる。
		旅行代理店（従業員）	・先行受注額をみると、9月は国内旅行で前年比66%、海外旅行で前年比73%となっている。前年は9月の大型連休の効果で取扱量をかなり伸ばしたが、今年はカレンダーの日並びが悪く、このままでは前年割れを免れない状況にある。
	悪くなる	乗用車販売店（営業担当）	・エコカー購入時の補助金等の政府の景気対策が打ち切られるため、今後については悪くなる。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	食料品製造業（団体役員）	・新たな観光施設のオープンにより、観光客が増加し、関連する新商品等の販売が期待される。
		食料品製造業（役員）	・秋口発売に向けて、夏から新企画商品の提案が始まるため、今後、企画が決まっていくことでやや良くなる。
		家具製造業（経営者）	・住関連の耐久消費財は景気低迷の影響を受けやすく、減少傾向が続いていたが、景気の回復と所得の増加に伴い、家具の需要も伸びることが期待できる。
		輸送業（営業担当）	・北海道庁が発表した農作物の生育状況によると、春先の低温から一転して、好天に恵まれたため、水稲・小麦・ばれいしょ・豆類・てん菜・玉ねぎと順調な生育であり、秋の保管や輸送が期待される。原油価格が低下見込みであることも好条件である。
		その他非製造業〔鋼材卸売〕（役員）	・ようやく仕事量が増えてきたため、今後については稼働率が上がり、景気もやや良くなる。
	変わらない	出版・印刷・同関連産業（従業員）	・良くなる見込みがないため、今後も変わらないまま推移する。
		金属製品製造業（役員）	・住宅着工件数が少しずつ回復してきていることで、販売量も少しずつ上向きになってきているが、価格競争により、1件当たりの受注単価が下がってきているため、今後も変わらないまま推移する。
		建設業（経営者）	・官民ともに工事の絶対量が大幅に落ち込んでおり、稼働面での繁忙感はほとんどない。価格面も、過当競争状態が更に進んでいるため、利益どころか一般管理費のねん出も厳しく、今後も厳しいまま変わらない。
		建設業（従業員）	・今後3か月の間に、補正予算で発注される建築関連の公共工事はほとんどなく、民間工事の新規着工情報も全くないため、今後も厳しいまま変わらない。
		輸送業（支店長）	・国際コンテナについては、円高による懸念が若干あるが、今後も順調に伸びる。一方、主力商品である鋼材については、建築物の需要のなさや公共事業の減少により、厳しくなる。全体としては、プラスとマイナスが相殺されて、あまり変わらずに推移する。
		金融業（企画担当）	・観光関連は、国内景気の持ち直しや外国人観光客が増加していることから、堅調に推移する。住宅関連も住宅版エコポイント制度の効果に加えて、マンションの在庫調整が進んでいることから、低水準ながらも増加傾向となる。しかし、公共投資の削減で土木建設が一層厳しくなる。総じてみれば、景気は横ばいで推移する。
		司法書士	・政権が安定していないため、思い切った政策が実行されるとは考えにくく、現状維持が精一杯である。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	・企業の優勝劣敗が続き、全体では大きな変化はないまま推移する。
		やや悪くなる	通信業（営業担当）
その他サービス業〔建設機械レンタル〕（総務担当）			・公共事業の発注量の減少が見込まれるため、今後についてはやや悪くなる。
悪くなる	その他サービス業〔ソフトウェア開発〕（経営者）	・原価低減のため、大手企業が中国、東南アジアに作業を発注しており、今後、その傾向が更に強くなる。	
	その他サービス業〔建設機械リース〕（営業担当）	・低価格化がまん延していることから、今後については悪くなる。	
雇用	良くなる	-	-

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
関連	やや良くなる	求人情報誌製作会社（編集者）	・子ども手当の効果として、教育・学習支援系の求人が増加が見込まれるほか、外国人観光客の入込増による宿泊業関連の求人の増加が見込まれる。また、個人向けのサービス業だけでなく、企業向けのサービス業も徐々に上向きになる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・ここ半年ほどの動きをみても、大きく落ち込む可能性は低い。10～7月の求人広告の売上も前年比98%まで回復しており、8～9月の状況によっては、久しぶりに前年を上回ることが期待できる。
		職業安定所（職員）	・新規求職申込件数は前年とほぼ同数であったが、月間有効求職者数は2.2%減少し、2か月連続で前年を下回っていることから、今後についてはやや良くなる。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・当社で扱う人材派遣においては一般事務等のホワイトカラー系の派遣は特に増減はなく、現状維持的な動きである。医療関係の求人は増加傾向にあるが、この業界自体、ここ数年ニーズが高止まりで推移しており、景気が良いとは判断できない。販売系の派遣ニーズも横ばいで推移しており、中途採用の動きも大きな変化がみられない。自治体から発注される雇用対策事業は増加傾向にある。全体を通して、今後大きく変わる要素がみられない。
		人材派遣会社（社員）	・期間限定での雇用が若干あったが、長期的な見込みではないため、現状と大きな変化はない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・若年労働者の流出により、恒常的に労働者が不足しており、非正規求人のリピート需要の増加につながっている。正規雇用の需要は今一つ乏しい状況であり、今後もそうした傾向は変わらない。
		職業安定所（職員）	・4月以降、製造業の求人は前年を下回っている。建設業も4月及び6月は前年を下回るなど、基幹産業の求人の動きが鈍く、今後も変わらないまま推移する。
		職業安定所（職員）	・就職件数は前年を4.7%上回っているが、横ばいでの推移となっていることから、今後も変わらない。
		職業安定所（職員）	・政策効果の息切れや欧米・中国経済の下振れが懸念されることから、今後の雇用環境についてはやや悪くなる。
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・来春の卒業生を対象とする採用環境は、夏採用、秋採用を待たずして幕引きの感がある。未内定者の支援対策の一環として、機会確保のために7月末に学内説明会を実施したが、参加企業の意向としては、優秀な人材の確保が命題であり、採用の山場は当月であるとの発言も少なくない。採用側からは、とりわけ優秀な人材の推薦を依頼されることから、採用側の要望と内定を得られない学生の見えない溝は今後更に深まることになる。
学校〔大学〕（就職担当）			
	悪くなる	-	-

2. 東北（地域別調査機関：（財）東北活性化研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	商店街（代表者）	・新幹線開業キャンペーンを含めて、いろいろなソフト事業を仕掛けていくので、地域外からの客数増加が期待される。
		百貨店（営業担当）	・必要なもの以外の購買には慎重な姿勢が続くと思われるが、宝飾、時計などの高額品に若干動きが出てきており、景気回復の兆しがみられる。
		百貨店（販促担当）	・客の購買動向をみると、価格に対する意識が薄れ、本当に欲しい商品を買う傾向が顕著になってきている。百貨店としては、このようなプラスの流れが続くことが期待される。
		スーパー（経営者）	・梅雨明け後の好調な動きが10日近く続いており、このまま推移していくことが期待される。
		コンビニ（経営者）	・朝は1点買いの客が依然として多いが、客単価は上昇しており、客単価、買上点数の動きから、景気の持ち直しが期待される。
		衣料品専門店（店長）	・礼服など比較的高額な商品に客が戻ってきており、来客数の動きをみても、個人消費が少しずつ上向いていることから、季節要因などが例年どおりで、新作を用意するなど仕掛けをしっかりとすれば、落ち込むことはないと思える。
		家電量販店（店長）	・エコポイントの年末終了を前に、かなりの駆け込み需要が期待される。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他専門店〔靴〕 (経営者)	・冷夏の予想に反して暑い日が続いているため、業況が好転する業種が増えると予想される。
		その他飲食〔弁当〕 (スタッフ)	・12月の新幹線の延伸開業に向けて、地元の盛り上がりも徐々に高まってきており、関連イベントの開催による集客が期待される。
		観光型ホテル(経営者)	・9月以降の入込は、一般企業の団体客の予約が例年に比べて目立ってきており、期待が持てる。個人客は、年配者と同伴者の家族連れ、昼食付き日帰り客が依然多い状況が続く。
		観光型ホテル(スタッフ)	・問い合わせが増加しており、客の動きが良くなれば、景気は上向いてくる。
		都市型ホテル(スタッフ)	・新幹線の延伸開業による経済効果や、高速道路無料化による観光客の増加が期待される。
		旅行代理店(店長)	・団体旅行の先行受注は前年を上回り、新規の相談件数も増えている。一方、店頭での個人旅行販売については、国内旅行を中心に受注が弱まっているが、9月の大型連休による分散化を含めると今後の動向が期待される。
		住宅販売会社(経営者)	・住宅に関しては、絶対数が低迷しているものの、若年層の新築受注が動き始めている。加えて、木造戸建賃貸住宅や診療施設の受注見通しが年内の受注残を支えており、回復が期待される。
変わらない		その他住宅〔リフォーム〕(従業員)	・天候の安定による需要喚起が期待される。
		商店街(代表者)	・今月が景気の底と考えられ、これ以上落ち込むことはないと思われるが、現在の採算ラインを割った状態は今後も続く。
		商店街(代表者)	・地域住民の懐が温まる要因は見当たらず、しばらくこの状態が続く。
		商店街(代表者)	・小売商業者、特に中小零細店には、景気が上向いているという実感はなく、回復する要因は見当たらない。
		商店街(代表者)	・夏祭りや秋祭りに多少の盛り上がりは期待できるが、消費者の節約志向から大きな変化は望めず、厳しい状況は続く。
		一般小売店〔茶〕(経営者)	・この先いろいろ企画を予定しており、それが消費に結び付くことが期待される。
		一般小売店〔書籍〕(経営者)	・政情不安のなかで、地域格差は依然として広がる傾向にあり、効果的な景気対策等が講じられなければ、厳しい状況は続く。
		一般小売店〔スポーツ用品〕(経営者)	・景気回復の動きが東北に波及するには相当な時間を要する。
		一般小売店〔医薬品〕(経営者)	・近隣の地元スーパーが民事再生法の適用を申請したことから、景気が上向く兆しはみられない。
		一般小売店〔医薬品〕(経営者)	・売上は伸びているが、消費者の買い渋りや買い控えの傾向に変化はなく、現在の状況は続く。
		百貨店(売場主任)	・婦人衣料は秋物が早々と立ち上がっているが、暑いせいで動きは今一つである。この先も例年より気温の高い日が続くことが予想されるが、秋物の動きに影響が出ることが懸念される。
		百貨店(企画担当)	・マスコミから報道される景況感と消費者が生活のなかで実感する景気の間はずれがみられる。夏のボーナスは、数字の上では確かに伸びているものの、現実の生活に与える伸びしろは増えていない。したがって、年内の景気回復は期待できない。
		百貨店(広報担当)	・子ども手当は貯蓄に回る可能性が高く、大きな効果は期待できない。
		百貨店(経営者)	・雇用環境が回復していないため、当面、消費動向は変わらず、客単価の低下とともに消費者のシビアな買い方は継続する。
		百貨店(経営者)	・政局や株価等が不安定な状況が続いており、消費者心理として購買意欲は低迷したままで推移する。
		百貨店(経営者)	・プレミアム付き商品券が今年は発行されてないため、現在のような厳しい状況は続く。
		スーパー(店長)	・季節的な要因外での売上は厳しい状態が続いている。オーバーストアが続く中、更なる新店出店情報もあり、過激な価格競争はしばらく続くことが予想される。
		スーパー(店長)	・高単価商品の動きが依然鈍く、低単価で買い置きのできるチラシ商品の支持が高い状況が続いており、今後もこの傾向は続く。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（店長）	・今後、気温、気候が平年並みで安定すれば、景気がやや良くなっている夏商戦の流れが秋冬商戦にもつながっていくと期待される。
		スーパー（店長）	・好天により夏物商材が好調で、売上は一時的に回復しているものの、本格的な景気回復はまだ先である。
		スーパー（総務担当）	・猛暑が続く影響で、夏物・飲料系商材の販売増で売上にもある程度良い効果は出ると予想される。ただし、国内では株式相場が依然1万円を割り、為替相場も円高基調が続き改善が進んでいない。また、東北の有効求人倍率は0.5を下回り、完全失業率も5.3%と悪化し、エコカー購入補助金は9月末で終了する。さらに、ねじれ国会により予算執行や各種法案成立は順調に進まない。このようななかでは、消費に良い影響は期待できない。
		スーパー（営業担当）	・国会のねじれ現象等により今後の経済に明るさはみえず、先行きは不透明である。消費者の生活防衛意識も変化はみられず、食品を扱う小売業で客単価の伸びは今後も期待できない。
		コンビニ（経営者）	・地元の雇用環境は相変わらず厳しい状況が続く。また、将来の不安から、高齢者の財布のひもが固い傾向は続く。
		コンビニ（エリア担当）	・天候要因に左右されるが、それ以外に改善が見込める材料がなく、好調が持続するか予断を許さない。
		コンビニ（エリア担当）	・10月からのたばこ値上げによる特需が9月に見込めるものの、景気の底上げにはつながらず、客単価の増加に伴う本格的な回復が実感されないなかで、当面は現状のまま推移する。
		コンビニ（エリア担当）	・前年からの景気悪化に歯止めがかかっているものの、県内経済は依然として停滞傾向にあり、業績回復は予断を許さない。
		コンビニ（店長）	・1年や半年前の水準と比較すると底は脱しており、明るい材料といえる。ただし、単価の水準が依然として前年を下回っているのに加え、建設業の不況が深刻でこれらの客足が減っていることから、建設業の景気回復に目処が立つまでは厳しい状況が続く。
		衣料品専門店（経営者）	・中央街区の衰退により、小売業は厳しい状況が続いており、今後、閉店、倒産等が懸念される。
		衣料品専門店（経営者）	・例年10月ごろから秋冬商戦が始まるが、年々売上は落ちており、今年も厳しい状況が予想される。
		衣料品専門店（店長）	・例年、8、9月は紳士服が閑散期となるが、現在のような不景気が続けば、ビジネスマンの来店が更に減少することが予想される。
		衣料品専門店（総務担当）	・来客数、買上点数、客単価共に厳しい状況にあり、景気回復に期待が持てず、先行き不透明である。
		家電量販店（店長）	・季節商材以外の部門については、売上が前年比を割り込んでおり、販売台数は増えているものの単価が下がっているため、厳しい状況は続く。
		家電量販店（店長）	・政治不安とねじれ国会の影響もあり、先行き不透明な状況は続く。
		乗用車販売店（経営者）	・直近1か月はエコカー購入補助金による駆け込み需要が期待できるものの、9月以降は楽観視できない。
		住関連専門店（経営者）	・地方の景気は相当落ち込んでおり、当面、この状況は続く。
		住関連専門店（経営者）	・地方の給与水準は改善されておらず、ボーナスも悪かったため、消費に金が回るにはまだまだ時間がかかることが予想される。
		その他専門店 [パソコン]（経営者）	・客の購買行動をみていると、必要最小限の物しか購入しない傾向が強まっており、仕事の受注も小分けになってきている。このような現状から、当面、地方の市場が活発になる兆しはみえない。
		その他専門店 [食品]（経営者）	・消費を促進、助長する出来事がないなかで酷暑が続いており、食品販売において景気回復の要因は見当たらない。
		その他専門店 [酒]（営業担当）	・日本酒などが動く時期に向けて、落ち込む要因が少ないので工夫次第では販売量の増加が期待される。ただし、景況の悪化によっては更なる落ち込みが懸念される。
		その他専門店 [白衣・ユニフォーム]（営業担当）	・秋冬物に期待しているものの、売上増加につながるか予断を許さない。また、メーカーから値上げの話も出ていることから、厳しい状況は続く。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・原油の輸入価格が安定してきており、夏場の需要期に向けて乱売が避けられれば、また、今冬の需要期に向けて暖房用燃料の価格形成がうまくいけば、しばらくの間は安定した状況が続く。ただし、不採算店舗の淘汰に一層拍車がかかる見込みで、需要の先細り感と相まって石油業界における事態の好転には時間を要する。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・週末価格が落ち込み、安定していない現在の状況は続く。
		高級レストラン（支配人）	・市内に同業他社の新規オープンが相次ぎ、ホテル戦争に突入した影響を受け、しばらくは来客数が低迷する。
		一般レストラン（経営者）	・客の生活様式は儉約志向が定着しており、レストラン部門は厳しい状況がしばらく続く。
		一般レストラン（経営者）	・同業者や仕入れ先の話聞いても、今後良くなる要素は聞かれない。
		一般レストラン（経営者）	・売上が毎月落ち込んでおり、この先良くなる見通しが無い。
		一般レストラン（支配人）	・暑い日が続いているものの消費には結び付かず、消費が上向く要因は見当たらない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・ねじれ国会による混迷の度合いの強まりが国民の防衛意識を更に高め、消費が更に落ち込むことが予想される。また、円高の動向も懸念される。
		都市型ホテル（スタッフ）	・来月に新装オープンする競合他社の影響を受けることが予想される。
		旅行代理店（従業員）	・高速道路無料化などの良い材料はあるものの、景気刺激策にはなっていないため、潤うのは一部にとどまると予想される。
		タクシー運転手	・乗客数は増えつつあり、今後もこの傾向が続くことが期待される。
		タクシー運転手	・仕事をしたくても求人がないという声が乗客から聞かれるなど、良い話を耳にすることがない。しばらくはこの状態が続くと予想される。
		通信会社（営業担当）	・景気が回復する材料が見当たらず、2～3か月先でも大幅な改善は見込めない。
		通信会社（営業担当）	・政府や自治体による景気対策が不明確で、先行きは不透明である。
		観光名所（職員）	・予約状況が前年同期比で数%落ち込む状況は続く。
		遊園地（経営者）	・景気回復のプラス要素が少なく、前年の9月の大型連休を下回ることを予想される。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・先行きに対する不安から、消費者の購買意欲は低下したまま推移する。
		一般小売店〔雑貨〕（企画担当）	・個人所得の増加が見込まれる状況ではないため、個人消費については今後も厳しい状況が続くと予想される。
		百貨店（売場担当）	・7月の勢いが継続するかは予断を許さない。7月の売行きが良く、在庫状況は厳しくなっており、秋物も売れるわけではない。担当する「大きいサイズの婦人服」の夏物の販売期間は長く、秋物の本格的な売り出しは8月末からとなる。そうしたなかで、秋物の売り出しと並行して行う夏物の最終価格でのセールが売上をどこまでカバーできるかがポイントになる。
		スーパー（経営者）	・異常な暑さによる食欲減退から食料品の売上が落ちており、この状況はしばらく続くと予想される。
		コンビニ（エリア担当）	・猛暑の影響による売上改善は一時的なものであり、現状の客単価の推移を考えると、2～3か月後は売上の落ち込みが懸念される。
		コンビニ（エリア担当）	・10月からの増税によるたばこの買い控えから、客足は鈍くなる。コンビニにおいて、たばこ客の比率は高いため、影響は大きくなると予想される。
		衣料品専門店（経営者）	・3か月予報では9月まで残暑が続く見通しで、秋物商戦への影響が懸念される。
		衣料品専門店（店長）	・先行きがわからない現状では客の財布のひもは緩まず、買い控えが続くことが予想される。
		衣料品専門店（店長）	・政治も不安材料を多く抱えており、しばらくは厳しい状況が続く。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由		
		乗用車販売店（経営者）	・エコカー購入補助金が予定どおり9月末に終了すれば、その反動から新車販売の大幅減少が予想される。6～8月に発売する新型車に多少は期待しているものの、補助金終了後のマインド低下をカバーできるか判断を許さない。		
		乗用車販売店（経営者）	・自治体のエコカー購入補助金が終了し、その反動による販売量の落ち込みが予想される。		
		乗用車販売店（経営者）	・エコカー購入補助金の終了により、10月以降は、受注の大幅な落ち込みが予想される。		
		乗用車販売店（従業員）	・自治体のエコカー購入補助金の終了に伴い、客の買換え需要が一段落し、今後、受注の落ち込みが懸念される。		
		住関連専門店（経営者）	・現在の売上が良い分、その反動による売上の落ち込みが懸念される。		
		一般レストラン（スタッフ）	・価格競争が始まることが予想される。		
		観光型旅館（経営者）	・猛暑の影響で、客は山の温泉地よりも、海水浴に集中することが予想される。		
		観光型旅館（スタッフ）	・団体客は引き続き少ないパイの奪い合いとなり、価格面での競争激化は必至で、収益面の負担は大きい。したがって、通期の宿泊人数はかろうじて前年比を上回るものの、総消費単価の落ち込みは今後も続くことから、総売上高は前年を下回る。		
		都市型ホテル（経営者）	・個人客の売上は前年並みで推移しているが、法人関係については非常に動きが悪く、8月以降の予約率も低調で、入込は期待できない。		
		都市型ホテル（スタッフ）	・前半好調だった婚礼については、先日、後半に向けて大々的なブライダルフェアを開催したものの、猛暑のせいか思ったほどの集客がなく、新規受注は低迷したまま推移する。		
		タクシー運転手	・客の財布のひもが固くなっている状況はしばらく続く。		
		通信会社（営業担当）	・雇用環境は依然として厳しい状況が続いており、改善する要因が見当たらない。		
		悪くなる		一般小売店〔酒〕（経営者）	・7月は例年、商品の動きが活発になるが、今年は売行きが低迷しており、この先一層厳しさを増す。
				スーパー（経営者）	・消費者が生活防衛意識や買い控えの傾向に変化がないなかで、景気回復の要因が見当たらない。
コンビニ（経営者）	・失業者数は依然多く、来客数は月を追うごとに落ち込む。				
乗用車販売店（経営者）	・当初の予想を上回る駆け込み需要の反動から、エコカー購入補助金が終了する9月末以降は30～40%減と、リーマンショック直後の水準に逆戻りすることが予想される。				
乗用車販売店（経営者）	・エコカー購入補助金が9月で終了するため、それ以降は販売の大幅な落ち込みが予想される。				
乗用車販売店（経営者）	・エコカー購入補助金の終了による反動から、10月以降の需要は落ち込む。				
自動車備品販売店（経営者）	・エコカー購入補助金と減税による買換え促進により、車検や修理等の激減が3年続くことが予想され、自動車整備や補修用自動車部品の業界内での大幅な淘汰が予想される。				
競艇場（職員）	・増税論議が先行し、国民の収入増による消費拡大策が実施される見込みがないため、消費が落ち込みデフレ解消にならない。現状の政権下における政策では厳しい経営が続く。				
企業動向関連	良くなる やや良くなる	-	-		
		農林水産業（従業者）	・7月半ば以降の猛暑で果物が大変甘くなり、贈答用も例年並みの注文が来ていることから、売行きが期待される。		
		電気機械器具製造業（営業担当）	・受注量の動きからは、やや良くなることが予想されるが、利益率の低下は著しく、楽観はできない状況が続く。		
		輸送業（経営者）	・前年比で売上増となっており、今後も売上の伸びが期待される。		
		広告業協会（役員）	・テレビスポットや新聞折込の回復、新聞広告の下げ止まりなど、広告業界にも明るい兆しがみえている。		
		広告代理店（経営者）	・他社との競争は激化しているものの、12月の新幹線延伸開業に伴い、大型観光キャンペーン関連の受注増が期待される。		
		金属工業協同組合（職員）	・小ロット、超短期納期の状態が続いており、協力会社を探すのが非常に難しくなっているものの、製造業は総じて、半導体関連の受注量の拡大にけん引されながら、これ以上の悪化はないと予想される。		
変わらない		食料品製造業（経営者）	・前年比を上回る流れができており、この状況が続くことが期待される。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		食料品製造業（経営者）	・現在の経済状況からは明るい兆しが見えない。	
		食料品製造業（総務担当）	・秋の需要期に向けて、消費が盛り上がる要因は見当たらない。	
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・これといったプラス要因が見当たらない。	
		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	・取引先は各社とも経費削減策を継続している。宣伝広告費も削減したままの状態が続く。	
		土石製品製造販売（従業員）	・東北の建設業界は、全体的に発注工事が減少しつつあり、ここ2～3か月の間、景気が回復する要因は見当たらない。	
		電気機械器具製造業（企画担当）	・サッカーワールドカップ終了後、特別なイベントもないため、デジタル家電の製品需要は安定期に入っており、パソコンや新型多機能情報端末、携帯電話の需要拡大に期待するものの、景気回復をカバーできない。	
		建設業（経営者）	・新築工事の受注増が期待できる要因が見当たらない。	
		建設業（従業員）	・公共投資の動きは先行き不透明である。	
		建設業（企画担当）	・工事件数は、しばらく現状のまま推移するものの、厳しい状況は続く。	
		広告代理店（経営者）	・いずれの得意先も広告費の削減を継続中で、広告出稿の増加は見込めない。	
		経営コンサルタント	・政治の混沌による、民間企業の自立的回復基調への影響が懸念される。	
		司法書士	・政府の緊急経済対策による、住宅ローンの利率軽減制度を利用した新築住宅の購入者が増えており、施策には一定の効果がみられる。ただし、住宅を購入する層は収入によって固定されており、全体の景気を押し上げるほどのけん引力にはならず、新築住宅着工は低水準で推移する。	
		公認会計士	・建設関係は、受注見込みの話も聞いても前年より明るい材料がない。小売関係も売上が前年を下回る会社が多く、景気が良くなる材料が見当たらない。	
		コピーサービス業（経営者）	・政治の動き次第で変わる可能性はあるが、客にこれといった変化がみられないことから、低水準で横ばい状態が続くと予想される。	
		その他企業〔企画業〕（経営者）	・住宅エコポイントのエコリフォーム関係で動きがみられるものの、全体的に需要は低迷したままで推移する。	
		その他企業〔工場施設管理〕（従業員）	・残業規制や休日出勤の規制及び固定費削減など、相変わらず厳しい当社の状況から、景気回復はまだ先である。一部の取引先では、一時的に明るい話題も出てきているが、全般的には良くも悪くもない状況が続く。	
		やや悪くなる		農林水産業（従業者）
食料品製造業（総務担当）	・5月以降前年割れの状態が続いており、2、3か月後に好転する要因は見当たらない。			
一般機械器具製造業（経理担当）	・下期は自動車部品の国内需要の大幅な減少と急激な為替の動きから、業績の悪化が懸念される。			
通信業（営業担当）	・先行きを明るくさせる要因が見当たらず、契約更新を控えた顧客については、更に厳しい対応が予想される。			
新聞販売店〔広告〕（店主）	・客の間でも消費税の問題が取り上げられるようになっており、売上は停滞もしくは減少傾向が続くことが懸念される。			
その他非製造業〔食料品卸売業〕（経営者）	・低価格志向は一層進むことが予想され、売上維持が困難な状況は続く。			
悪くなる				
雇用関連	良くなる	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・取引会社のうち、製造業関係では今後ゆるやかに良くなるという印象を持っている担当者が多く、業況の回復が期待される。
			人材派遣会社（社員）	・住宅や不動産関係で、しばらく中止していた採用活動を再開させる動きがみられ、雇用環境の改善が期待される。
			新聞社〔求人広告〕（担当者）	・自動車関連の組み立て工場の本格稼働に伴い、求人数の増加が期待される。
			職業安定所（職員）	・製造業の生産が活発化してきているため、求人が上向いてくる。
			職業安定所（職員）	・産業によって温度差はあるが、全体的には新規求人数の前年比増加が続いており、当面、この傾向は続くことが予想される。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・陸路での貨物集積にハンデがあり、港湾からの発送量も他港に比べて低迷したままで、新たな工場や企業の誘致も少なく、景気が好転する材料が全く見当たらない。
		人材派遣会社（社員）	・求人数が低迷する状況はしばらく続く。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・今後の業績回復が見通せないため、多くの企業で採用意欲はあるものの踏み切れない状況が続く。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・自動車販売関連などは、これまでカンフル剤となっていたエコカー購入補助金の終了後、前年割れの状況に陥ることが懸念される。
		職業安定所（職員）	・新規求人数は前年同月比で3か月ぶりに増加に転じたが、月間有効求人数は依然として減少傾向が続いている。また、ここ数か月少しずつ下降傾向が続いていた有効求人倍率は一転上昇となっているが、今後も予断を許さない。
		職業安定所（職員）	・中小企業において新たに雇用調整を実施する動きは今後も続く。
		職業安定所（職員）	・新規求人数は前年比5か月連続で増加しているものの、伸び率の鈍化傾向は続く。また、有効求職者数は高止まりで推移する。
		職業安定所（職員）	・自動販売機設置業は、不況による取引工場等の倒産及び閉鎖や、コンビニ及びマイボトルの普及により、自動販売機の普及台数、売上共に減少傾向は続く。飲食サービス業は、長引く不況からくる節約志向のため来客数が減少しており、大変厳しい状況は続く。クリーニング業は、客の節約志向や他社との過当競争から、受注件数及び単価の減少傾向は続く。ビル管理業は、他社との価格競争激化により適正価格が崩れ、売上の減少傾向は続く。理美容業は、長引く不況の影響から客の利用回数、売上共に減少傾向は続く。
		職業安定所（職員）	・新規事業の情報もなく、正社員の求人も減少している状況であり、景気回復の兆しはみられない。さらに、9月のエコカー購入補助金終了に伴い、自動車販売量の減少による生産減少が懸念される。
職業安定所（職員）	・今月は一時的な臨時求人が多かったが、それらを除くと低調なまま推移する。		
	やや悪くなる	アウトソーシング企業（社員）	・当社のような川下の会社は景気対策の恩恵がなく、受注環境は一層厳しくなる。
	悪くなる	人材派遣会社（社員）	・上半期の9月を期限とした派遣契約打ち切りが増加する。

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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向関連	良くなる	一般レストラン（経営者）	・客単価に加え、家族連れ、仲間同士での客が増えている。
		テーマパーク（職員）	・新規投資が好調で、宣伝費の増加や、冬季イベントへの発展が見込まれるので、やや良くなる。
	やや良くなる	一般小売店〔家電〕（経営者）	・客の購買意欲が活発になって来ている。
		スーパー（店長）	・この夏は今のところ、昨年のような冷夏になっていないため、夏向け商品が絶好調である。猛暑による熱中症対策で機能性飲料の品薄が続いたり、今までにない夏となっているので、今年の夏は売れる。
		コンビニ（経営者）	・競合店の閉店による売上増を見込める上、近くにディスカウントストアがオープン予定なので、集客増も見込める。
		コンビニ（店長）	・梅雨明け後、猛暑が続き、清涼飲料水等が大幅に伸び、売上、来客数をかなり押し上げている。3か月後は通常、悪化するが、たばこ増税を控えているので、たばこの売上が伸びて、それが売上全体に大きく寄与する。
		衣料品専門店（店長）	・今月は梅雨明けが早く、猛暑の日が多かったので、客数が減少したが、3か月先は昨年並みに戻る。
		衣料品専門店（販売担当）	・お金を使わない限界をとうに越しており、客から聞き直った発言を聞いている。季節を肌で感じられる状況が続いているのも後押ししているようで、消費行動が、いくらか聞き直って定着しつつあるという感じを受けている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
変わらない		自動車備品販売店（経営者）	・数年来、身近なところは不景気風に覆われている。会社や工場が海外に移転して仕事が少ないので、皆不安な状況にあり、消費も緊縮状態になっていることが理由である。しかし、いつまでも緊縮しては行かず、客の間でも多少お金を使う傾向にあり、お金がなくても車を買う人が出てきているので、我々が頑張れば景気も上がっていく。
		旅行代理店（副支店長）	・海外旅行の需要が増えてきており、客の増加や旅行単価の上昇からみて、今後伸びるのではないかと判断している。それに加え、下期の国内旅行に向けた販売促進が良い方向に向かっている。
		通信会社（経営者）	・お盆以降、秋口の成約が期待される案件が多く出てきた。客の、このままではいけない、という思いが少しずつでも動きに転じると期待している。
		通信会社（営業担当）	・ここ最近、客の財布のひもも緩くなり、消費についても少しずつ動きを見せている。また、ユーロ安の影響から、旅行の需要も増えていることで若干景気の刺激になっている。
		美容室（経営者）	・ここ最近、少しずつであるが、新規の客が入っている店があるという話を聞いているので、だんだんと良くなる。
		その他サービス〔立体駐車場〕（従業員）	・商業施設内のテナントが2店舗撤退したが、その後のテナントが決まっているので、そちらの集客による相乗効果でまた来客数が増えると予想される。そのため、当社の単価の動きも上がり、景気はやや良くなる。
		設計事務所（所長）	・参議院選挙が終わり、これまで暖めていた計画を進行しようという意欲を持つ客では、今後、具体的に行動しようとの機運が高まってきたと感じている。
		住宅販売会社（経営者）	・住宅取得等資金の贈与に係る非課税枠が来年1月に縮小するため、特需が見込まれる。
		商店街（代表者）	・大手鉄道会社が秋に実施するキャンペーンの効果で増客を望む。
		商店街（代表者）	・大手企業は良いという話を聞くが、中小零細企業はまだまだ先といったところである。
	一般小売店〔精肉〕（経営者）	・当地で大型店撤退が決まったが、その後の店が入る予定がまだない。核になる大型店がないと、人の動きが見られなくなる。	
	一般小売店〔家電〕（経営者）	・より安価な物を購入する消費者が多く、売れないからと大型店はどんどん価格を下げている。安価な商品が動いているようでは景気の回復は厳しく、小売業はますます厳しい状況である。	
	百貨店（営業担当）	・新聞紙上では景気は上向きとのことで、受注関係も増えているようであるが、個人消費についてはまだまだ良くなっていない。なお一層厳しくなる可能性もある。	
	百貨店（営業担当）	・先行きへの不安材料が払しょくされない限り、個人消費が大幅に回復するとは考えにくい。	
	百貨店（販売促進担当）	・婦人服が回復基調にあるが、他の商品群をけん引するまでには至っていない。	
	百貨店（販売促進担当）	・市内の大型店2店舗が相次いで撤退を決定しているが、過去に大型店が撤退した後も大きな増加には至らなかったため、今回もそれほど増加は見込めない。また、消費マインドも改善されているとは感じにくく、政権運営も不安定なことから、今後も同様の状態が続く。	
	スーパー（経営者）	・消費者心理は改善できていない。	
	スーパー（総務担当）	・民間のボーナスは減少し、残業も増えているわけでは無く、実質の家計収入は減ったままのため、自己防衛として支出を抑える傾向は今後も続く。	
	スーパー（総務担当）	・7～8月に関しては暑い天候が続き、特に食品関係、衣料品関係の動きが良いが、9～11月については天候次第でどちらに転ぶか分からない状況である。	
	スーパー（統括）	・衣料品が前年を確保できたことで、客数と売上の安定化が見込めるが、地域の製造業の業績の回復が遅れており、まだ楽観は出来ない。	
コンビニ（経営者）	・真夏の需要をできるだけ秋にも続けていきたい。		
コンビニ（店長）	・世間ではブチ賢沢と言って少しだけ良い物を食べようだが、その分、何か別のものを抑えることになり、客単価が伸びていけないので、全体としては景気に変化していない。		
乗用車販売店（営業担当）	・貸金業法改正の影響か、各ローン会社の審査が厳しく、なかなか思うように自動車を購入できない客が以前より目立つようになっている。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		乗用車販売店（販売担当）	・この界隈のホテルがすべて安い旅館に変わっており、従業員の給料も上がらず、パートタイマーが多い。また、高級車が売れなく、車検も格安車検になっている。良くなる要素が1つもないので、当分はこのまま景気の悪い状態が続く。
		住関連専門店（開発業務責任者）	・株価の不安定さに加え、消費者に将来への生活不安が見られるため、変わらない。
		観光型ホテル（営業担当）	・宿泊の8、10月の予約状況は概ね好調であるが、9月は連休の日並びが良くないためか不振である。
		都市型ホテル（支配人）	・景気の動向、社会情勢、経済不安等で、行楽客やビジネス利用客の動きが大きく変わりそうで読めず、この先、2～3か月の予約状況は決して楽観できない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・当市では空き店舗が非常に目立ってきている状態で、今後景気が回復する見込みはなく、しばらくこの状態が続く。
		旅行代理店（副支店長）	・県内の百貨店の閉店や、近隣の百貨店の消費動向を考えると、まだまだ非常に厳しい。レジャーに対する消費は小売業の回復が進まないと伸びてこないで、変わらない。
		通信会社（経営者）	・個人消費は相変わらず買い控え状態であり、極力物を買わない習慣が定着してきた感がある。
		通信会社（局長）	・経済環境に変化をもたらすであろう社会情勢、政治情勢に明るい材料がなく、また企業業績と個人消費が連動していない状況もかんがみ、好転材料が乏しい。
		通信会社（営業担当）	・どうしても必要となる場合以外は、買い控えが顕著である。
		通信会社（総務担当）	・企業の業績は持ち直しているが、景気の先行きが不透明なことから、個人の消費が低迷している。
		遊園地（職員）	・夏の最盛期を迎え、期待感はあるものの、一般家庭の所得減少によるレジャー支出抑制の影響がある。
		ゴルフ場（従業員）	・来場予約が昨年よりも下回っている。
		ゴルフ場（支配人）	・8月は暑い夏が予想されているので、避暑客の来場を期待しているが、お盆を含め、予約が埋まるのが非常に遅い。
		競輪場（職員）	・他場の記念競輪の売上が軒並み目標から低下している。
		その他レジャー施設 【アミューズメント】 （職員）	・格別、今月と比べて良くなる、悪くなる、という変化が見受けられず、このままの状態でも推移する。会社では効率化を意識した指示があり、拡大基調における増益増収という期待はできない状況である。
		その他サービス【清掃】 （所長）	・行楽シーズンになるが、レジャー等に支出する費用を抑える傾向は変わらないため、大きな変化はない。
		その他サービス 【フィットネスクラブ】 （マネージャー）	・海外の不安材料が無くなり、ある程度、経済が安定して行くと思うが、日本の内需が伸び悩むので、変わらない。
		設計事務所（経営者）	・公共工事の受注はいくつかあるが、民間の仕事は少なく、多くの企業が設備投資するまではまだ時間が掛かる。
		設計事務所（所長）	・9月には決算イベントがあるので、それに合わせて、客へのアプローチがうまくできるよう努力したい。
		住宅販売会社（経営者）	・来客数、販売量共に先月より大分落ち込んでいる。
やや悪くなる		商店街（代表者）	・スポーツ用品店では、秋の体育関係の販売時期になるが、今までを見ていると必要なもの以外は買わない傾向であり、これからはもっと厳しくなる。
		商店街（代表者）	・同じような商品をどこでも販売しているため、前年同月の売上を維持するのが難しい。
		一般小売店【乳業】 （経営者）	・消費意欲回復の要因が無い。まだまだ消費意欲の減退は続く雰囲気がある。
		百貨店（総務担当）	・中元では、これまでの建築土木関係の客が極端に少なくなり、商店街の空洞化により郊外の大手スーパーに売上を食われているようで、来客数の減少が目立っている。
		百貨店（営業担当）	・紳士ものの状況を見ると、猛暑ということがあるが、なかなか厳しい。
		スーパー（経営企画担当）	・9月末に大規模な競合店が出店するなど、競争環境が厳しくなるほか、相変わらずデフレ基調も続く。
		コンビニ（経営者）	・7月は梅雨明けと同時に毎日真夏日が続いているが、2～3か月後は必ずしもこのような暑さは続かないだろうし、5月のように雨が続く可能性もあるので、今後はいづれか悪くなる。
		家電量販店（店長）	・好調な季節商材が止まったあとは、若干閑散期に入ってしまう。12月に向けてはテレビのエコポイント制度の駆け込み需要が期待できそうである。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		乗用車販売店（従業員）	・環境対応車のみ販売需要がある状況となる。
		乗用車販売店（営業担当）	・エコカー補助金の終了が迫っており、今は駆け込み需要があるが、終了してしまえば販売量は激減する。
		乗用車販売店（管理担当）	・エコカー減税により、やや消費は上向いているが、今後の経済対策の状況によって秋口の消費は分からない。
		住関連専門店（仕入担当）	・猛暑による景気改善が7月には見られたが、デフレ傾向は変わらず、8月以降はまた厳しい状況が予測される。
		高級レストラン（店長）	・大企業や都市部を中心に景気の回復が言われているが、地方はいまだに下げ止まりの実感すら感じられず、日に日に悪化している。
		都市型ホテル（経営者）	・自動車や電気産業が主力産業である当地では、下請、孫請がメーカーからの生産金額を圧縮され、今まで以上に厳しくなっている。宿泊施設もチェーン店が増えるなど悪循環である。
		旅行代理店（副支店長）	・雨の災害による旅行中止や、為替が不安定であることの心配もあるせいか、秋から先の旅行の動きが鈍く、企業動向が見えない。現況では企業等の出張、宿泊に動きがあるが、今後の状況次第では悪化していく。
		タクシー（経営者）	・6、7月と落ち込んでいるので、この先も悪い。
		ゴルフ場（業務担当）	・今月は売上、来客数共に前年比でわずかに減少しているが、来月については前年の状態までもいかない状況である。料金の変動に客が敏感に反応しており、例えば食事をつけずに料金を下げるとすぐに反応があるなど、稼動しても売上に連動しない。秋についてもコンペの引き合いはあるが前年比では低調である。
		住宅販売会社（従業員）	・デフレ、雇用、増税等の懸念材料が続く。
住宅販売会社（従業員）	・契約、受注に至るまでに数か月の期間を要する業態であるため、今の時期に集客が図れていない状況は今後の受注減につながる危惧がある。		
悪くなる		乗用車販売店（経営者）	・9月末でエコカー補助金が終了するので、悪くなる。
		乗用車販売店（販売担当）	・エコカー補助金が9月で終了するのに、今の景気が良くないので、制度が終了した後は、不安になるくらい景気が悪くなる。仲間内でも、10月以降は本当に大変になると話している。
		スナック（経営者）	・無駄な金は一切使わないということが当たり前になっており、先行きがまるで見えてこない。
		スナック（経営者）	・景気が上向きになるようなことが見当たらない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・今後市内に2軒新しいホテルが進出し、400～500室増加することになる。当方では自己資本でのハード面のメンテナンスに限界を感じているが、ネット投稿で客は非常に細かな点に率直な意見を述べているので、今後はソフト面で付加価値を高めていく必要がある。
		住宅販売会社（経営者）	・銀行融資が大変厳しく、買う場合でも、借りる場合でもお金が出辛いのが実情である。そうなると不動産の動きは止まってしまうので、金融の厳しさが足かせになっている。
企業動向関連	良くなる	-	-
		やや良くなる	食料品製造業（製造担当）
		一般機械器具製造業（経営者）	・中国向け建設機械用の製品が特に好調であり、新規の組立ラインを構築すると共に、人員を増やして増産に対応する予定である。
		一般機械器具製造業（経営者）	・10月からは若干、作業量が増加する。特に落ち込みのひどかった建設機器関係が元に戻りつつあり、全体として最盛期の80%に復活する予定である。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・数社ある親会社の長期予想では増える会社が多くなってきたので、この2～3か月は大丈夫だと思っている。
		金融業（役員）	・卸小売、また、サービス業において、売上が好調に推移しており、消費の拡大がうかがえる。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	・外部環境の大きな変化がない限り、受注量は少しずつ増加すると思われる。しかし、当面価格の下落傾向が続き、収益は厳しい状況が続く。
変わらない	窯業・土石製品製造業（経営者）	・例年の年末商品受注の見込みは多少あるが、一段と厳しい状況が予想される。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	・悪い状況に変わりがなく、徹底的な経費削減を行っている。
		金属製品製造業（経営者）	・7、8月は仕事がいくらかあるので今は結構仕事をしているが、9月になると全然分からないので、とても不安である。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・ものを作るというところが増えれば良くなると思うが、今の時点では何も変わりはない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・次の主力機種モデルチェンジまで受注回復の期待はできない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・3か月くらいは受注の内示が出てきており、高原状態が続いている。1～3月と比較すると、格段の違いが出てきており、売上も2～3割上がってきた。昨年の7月と比較すると、約4割の上昇となっており、少しは一息つけるかという状況である。
		電気機械器具製造業（経営者）	・製造業は全体に良くなっている感じがしているが、まだ安定しておらず長期的な受注は少ない。先に対してはまだ不安を抱えている事業者が多い。
		その他製造業〔環境機器〕（経営者）	・小人数で開発、直売、自社物のメンテナンス管理込み賃貸業を営んでいるため、量産工場と違って極端な上下が無い。
		輸送業（営業担当）	・天候の良さの恩恵で、夏物家電や飲料水の動きが良く、予想量を確保している。残暑の状況によって引き続き伸びていくと思うが、物自体は動いているものの、まだまだデフレが続いており、子ども手当の動向も影響する上、取引先から求められている運賃コストの見直しを無視できないので、景気回復にはつながっていない。
		金融業（経営企画担当）	・自動車や半導体関連等においては受注増など、やや回復の兆しが見えてきた。特に中国関連の受注が好調になってきているが、製造業においては経営環境の厳しい企業が多い。
		金融業（調査担当）	・企業へのヒアリングによると、製造業はアジア向け受注は堅調な推移が予想されているが、円高や外需動向への警戒など慎重な姿勢も見られる。
		不動産業（営業担当）	・取引先の客の様子からすると、経費を使えない状況が継続しており、現在のところ、それを改善するような様子は無いので、変わらない。
		広告代理店（営業担当）	・広告宣伝を控えている状態が長いと、これが普通となり、引き合いすらない状態となる。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	・購買意欲は始めているとの話も聞くが、広告面で見るとまだまだ店や企業の慎重さがうかがえる。夏祭りでも不況を吹っ飛ばすと掲げても、予算は減少していると聞いている。
		経営コンサルタント	・経営不振企業と、業績向上企業との色分けが更に進む。企業の設備投資活動は部分的であり、地域経済上の効果はあまり期待できない。
		社会保険労務士	・今年の夏は暑そうなので、その恩恵を受けられる事業所以外は売上が回復する要因が見当たらない。
司法書士	・このまま少し下がった状態で推移する。		
やや悪くなる		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・競争が厳しく、仕事を取れても値段を叩かれる。
		化学工業（経営者）	・引き合いはあるが、なかなか成約とならず、秋にかけての工場の稼働予定はまるで立っていない。じっと待つのみである。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・公共事業の抑制と民間の設備投資の減少が相変わらず続いており、仕事量の減少はもちろんだ、受注の価格競争が厳しく、なかなか受注できなくなっている。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	・主力メーカーからの生産の3か月見通しでは、9月がピークで、10月以降は大幅に落ち込む。10月は、これまでにない落ち込みとみている。北米での伸びが見込まれるが、エコカー補助金終了による国内での生産調整開始が背景である。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	・夏の暑さが続くことは宝飾品の販売の足を引っ張ってしまい、このまま売上下下が続く製造側も仕入れ側も動きが取れない。9月の秋冬用の新作展示会への影響は大きい。
		金融業（総務担当）	・取引先はどこも経費削減で値引きを要求される状態が続くので、今までと同じ状態を維持するには、社内での人件費削減などを考えていかないと話している。
悪くなる	建設業（総務担当）	・政権交代の影響で予算の執行が遅かったため、今後の受注いかに変わる。競争入札は相変わらず同金額によるクジ引きであり、神頼みの状況がまだまだ続き、決算が心配である。	
雇用	良くなる	-	-

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
関連	やや良くなる	人材派遣会社（管理担当）	・抵触日を迎える企業が直接雇用の方針から請負にシフトしている。派遣契約を終了して請負契約に変わり、売上の安定と雇用の継続、技術の構築が見込めるため、やや良くなる。
		職業安定所（職員）	・求人数はほぼ横ばい状況にあるが、求職者及び雇用保険受給者が減少傾向にあることから、雇用情勢は厳しい状況にあるものの、穏やかに持ち直しが見られるものと考えている。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・仕事量が少なく、仕事が出ても短期間ですぐいらなくなったり、悪い条件がそろいすぎている。
		人材派遣会社（経営者）	・製造業については、旧盆の稼働日数が少ないこともあって、若干追いつきの生産関係で伸びる。しかし全体的には前年より落ち、求人数は少なくなると見込んでいる。
		求人情報誌製作会社（経営者）	・例年夏のシーズンになると、小売、飲食業、サービス業の季節的なパート、アルバイトの求人広告が多くなるが、今年度は例年に比べ極端に少ない。
		職業安定所（職員）	・便宜上変わらないと回答したが、不透明で分からない、というのが実際のところである。現在、派遣の求人が広範囲にわたって出ているが、秋口から先の受注が分からないために、派遣の求人に頼っている事業者が多いということである。直接雇用の求人は今のところ出て来ていない。
		職業安定所（職員）	・雇用調整助成金の数について、しばらく活用しない会社も数社あり、活用人数、活用日数は減少傾向にある。ただし申請企業数は前月同様に推移している。
		職業安定所（職員）	・従業員数が過剰である、又は過不足なしと考えている企業が依然多く、求人、採用への意欲がまだ低い。
		民間職業紹介機関（経営者）	・製造業において、大手を中心に業績回復が目立つが、独自技術の少ない企業は回復が遅れ、二極分化が顕著になっている。
		学校〔専門学校〕（副校長）	・いままでこの時期に求人情報をもらっていなかった企業からの求人の問い合わせが増えてきているが、実際の採用には結び付いていない。受験者の人数が多く、また、企業の採用基準が高いことが原因と思われる。
やや悪くなる	職業安定所（職員）	・中国を中心としたアジア方面の輸出が今後やや鈍る傾向にあると思われるので、製造業を中心として、現在フル稼働を行っている所の稼働率が鈍って来る。	
悪くなる			

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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向 関連	良くなる	家電量販店（統括）	・10～12月の3か月は、特需が期待できる。12月は3月以上の駆け込み需要が発生すると見込んでいる。しかし、その先の1～3月は反動があるので、下期については通期での判断が必要だと考えている。
		乗用車販売店（店長）	・新型車の受注増と補助金の駆け込み増により、先行きは良くなる。ただし、補助金が終わった後の反動を思うと非常に恐ろしい。
		旅行代理店（支店長）	・秋の旅行シーズンに突入し、法人客、個人客共に旅行の機会が多くなる。特に今年の場合は春先の旅行が思わしくなかったため、団体や法人については秋から暮れに掛けての旅行が多くなるように感じているので、先行きは良くなる。
やや良くなる		一般小売店〔家電〕（経理担当）	・家電のエコポイントは12月までなので、その間は少しは売れる。ただし、売れているのは単価の安い物なので、売上はあまり増えない。
		一般小売店〔文房具〕（経営者）	・来客数が前年度より増えており、品ぞろえによって売上も伸びているので、これから先も伸びるのではないかと考えている。
		百貨店（販売管理担当）	・来客数、販売数量の回復傾向が顕著になってきている。ただし単価の下落は続いている。
		スーパー（店長）	・広告の目玉商品の極集中は相変わらずだが、客の購買意欲が徐々に上がってきている。以前と比べ定番価格の商品動向が確実に上向いており、季節催事についても単価を落とすことなく敏感に反応するようになってきている。
		スーパー（店長）	・ここ3か月は売上だけでなく、粗利益も順調に伸びてきている。今後もこの状況は続く。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		家電量販店（営業統括）	・引き続き8月上旬までは猛暑特需が続くと見ている。その後は、エコポイント終了の駆け込み需要をどのように取り込むことができるかが課題だが、販売数量を伸ばすチャンスであることは間違いない。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・安定して暑いので、その余波で夏ばてや虫関連の商品などに期待できるが、ただ販売するだけではだめで、きめ細かいカウンセリングが必須である。
		その他専門店〔雑貨〕（従業員）	・夏期休暇に入る人も多く、旅行や買物なども少しずつ増えていく。
		高級レストラン（支配人）	・業種によって差はあると思うが、業績の回復している企業も多く、法人利用はやや回復傾向にある。
		通信会社（経営者）	・企業の業績が少し上向くにつれ残業代等も多少は良くなり、消費も上向く。
		通信会社（営業推進担当）	・駅周辺での休日来店が5%程度増えている。消費するために外出している行動の表れであり、実際の接客においても「不景気だから」と口にする客が減っている。
		ゴルフ練習場（従業員）	・8月は回数券販売のセール期間で毎年売上が上がる時期である。付帯するレストランの6月上は前年を上回っているため、やや良くなっている。
		ゴルフ場（支配人）	・料金体系をある程度値引きした形に変えたため、3か月先まで予約を確保できている。
		設計事務所（職員）	・官公庁物件と異なり、民間物件では様々なリスクを抱えた状態で業務を行わなければならないため判断が難しいが、少なくとも緩やかに上向く傾向にある。
		住宅販売会社（従業員）	・景気が良くなる要素があまり見当たらないが、新築分譲業者による土地購入が増えており、周辺エリアの新築分譲住宅の供給数が増えそうなので、周辺エリアが活性化し、一時的に景気が良くなるのではと期待している。中古物件は値下がりが続く、売主があきらめるケースも出てきており、買換え層が動きにくくなっている。
		住宅販売会社（従業員）	・マンション販売が回復してきているので、先行きはやや良くなる。
変わらない		商店街（代表者）	・景気の良さにそれほど力強さを感じることもなく、状況的に大きな上昇曲線を描く要素に乏しいので、先行きも変わらない。
		商店街（代表者）	・この猛暑が続き、秋になって急激に温度が下がれば衣料品関係は非常に良くなるし、食料品も相対的に良くなるのではないかと思っているが、とにかく天気次第である。
		商店街（代表者）	・今後の景況見通しが良くなるとは思えないと感じているため、客の財布のひもは固くなっており、買物に対する心構えも慎重になってきている。売上への影響は今後も続く。
		一般小売店〔和菓子〕（経営者）	・エコポイントや購入補助金が終了して大型の買物が無くなり、嗜好品などに回ってくればという期待感があるが、現在の消費の動きを見ると、一概に良くなると思えない。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・商品の売上等はなかなか伸びないが、エコポイントでは地上デジタル放送に切り替えるということで、テレビの売上は増加する。ただし、単価自体が下がっているため、前年の売上を超えるのは難しい。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	・夏の季節商品は終わるが、エコポイントは12月までであるので、テレビが駆け込み需要に入り、アンテナ工事なども出てくる。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	・このところ気温が上がって暑いので、昼間は人が歩いていない。購買意欲も無いようなので、まだ暑さが続くと、このような状態のまま変わらない。
		一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	・7月は気温の上昇、猛暑と夏物バーゲンの前倒しで売行きが良いが、単価が低い方向にシフトしていくため、今後は苦戦する。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	・現在のような異常気象が続くと、車で出掛けられる大型店へ集中し、分散型の商店街への集客はどうしても弱まってしまう。
		一般小売店〔靴・履物〕（店長）	・一般の給与所得は上がらず、むしろ下がっている状態なので、当分景気は変わらない。
		百貨店（売場主任）	・9月以降も残暑が続くという予報なので、秋物の動きに影響する。
		百貨店（総務担当）	・依然として積極的な購買意欲は感じられない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（企画担当）	・売上、乗客数は下げ止まった感があるが、構造的な消費行動の変化への対応策ははまだ明確でなく、先行きの不透明感 は払しょくできない。
		百貨店（広報担当）	・7月3週目から展開している秋冬物が順調に動いている。 婦人ではドレス中心のスタイルからトップス&パンツへと変 化しており、期待できる。紳士でも重衣料の先買いが見られ る。ファッション顧客を先頭に購買意欲の戻りが感じられ る。
		百貨店（広報担当）	・参議院選挙時の消費税問題がくすぶっている。改正貸金業 法が完全施行となり、消費者の資金流動性は低下し、消費意 欲は減少する。これらに直接関係ない人々も雰囲気にならな い。購買行動はより消極的になっていく。いずれにしろ、景 気にプラスとなる材料は見当たらない。
		百貨店（営業担当）	・政治不安、円高、株安等の経済的不安が払しょくされてい ないため、変わらない。
		百貨店（営業担当）	・気温の高い日が続き、日傘、帽子、ハンカチ、機能下着等 の服飾雑貨が好調である一方、食品全般が低迷している。景 気は当分現状が続く。
		百貨店（営業担当）	・デフレ傾向について急激に改善されることはないと思うの で、前年より大きく伸びることはないが、婦人衣料関連に復 調の兆しがみられるなど、急激に悪化するような要件も特に ないため、現状の推移が続く。
		百貨店（営業担当）	・エコカー減税などの影響もあり、大きな変化は望めない。
		百貨店（販売促進担 当）	・ヒット商品などが出ない限り、価格を抑えた消費動向は変 わらない。
		百貨店（営業企画担 当）	・景気が好転するきっかけがない限り、個人消費は上向いて こない。
		百貨店（店長）	・円高、株安により好調だった輸出が急激に後退、内閣支持 率も大幅に低下と、明るい材料が何もない。
		百貨店（副店長）	・季節商材以外は従来と変わらず流れていく。
		百貨店（営業企画担 当）	・気候等の影響による部分も大きい、大きな変動はない。
		百貨店（営業企画担 当）	・秋物への興味も垣間見えること、本格的な暑さが到来して いることから、晩夏物、秋物への期待感が高まっている。
		スーパー（仕入担当）	・一品単価、客単価は戻らず、悪い状況は続く。
		スーパー（仕入担当）	・競合各社によるナショナルブランド商品の価格訴求が続 き、販売数の伸びが鈍化する傾向になっている。単価アップ の施策を図っているが、客は低単価商品に流れてしまってい る。
		コンビニ（経営者）	・夏は夏らしく暑く、冬は冬らしく寒くメリハリが効いた天 候になると店も商売がしやすく、客もその季節なりの商品を 購入する。長期天気予報では9月も残暑が続くということな ので、売上は安定していく。
		コンビニ（経営者）	・良くなりそうな材料が見つからない。不安材料も結構あ る。
		コンビニ（エリア担 当）	・今の状況は天候要因でやや良いとも感じられるが、天候が 今後特に良くなるとも感じられないので、今のままで変わら ない。
		コンビニ（店長）	・土用のうなぎの取り組みについては、前年を超えたが、中 元については、今一步である。年間祭事の取り組みを検証し て、更に強化して地域と密着化を図るという方法をこれから も取り組んで行きたい。また、取り組んで行かないとなかなか 難しい状況である。
		コンビニ（商品開発担 当）	・盛夏期間の拡大により若干消費が上向くと期待している が、天候以外で消費が上向くような好材料が見当たらないた め、景気が良くなるとは考えにくい。
		衣料品専門店（経営 者）	・行楽の季節になるが、客の話を聞くと、出費を抑えた旅行 が多く、まだ回復している様子は感じられない。
		衣料品専門店（店長）	・ここ何か月間か客の動向にさほど変化がないため、2~3 か月先も大きな変化はない。
		衣料品専門店（店長）	・大手企業では若干給与が増えてきているようだが、中小企 業はまだまだなので、消費意欲が上がるまで時間が掛かる。
		家電量販店（経営者）	・エコポイント効果も一巡して一服感が出てきている。その 空いた穴を、エコポイント非対象商品で好調なパソコンやデ ジタルカメラで埋めたいと考えている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		乗用車販売店（経営者）	・整備は順調に入っているが、販売は前年の2割減となっている。賞与が出ているにもかかわらず販売があまり出ないのは、将来の不安から貯蓄に回っているからである。
		乗用車販売店（販売担当）	・事業用車の環境助成金が7月いっぱい終わってしまうということで、8～10月以降については全く分からない状態であるが、景気については悪いままで変わらない。原油は高値安定で、公共投資もなく輸送量が大幅に減っている環境下では、トラック業界の需要は増えてこないで、良くならない。
		その他小売〔ゲーム〕（開発戦略担当）	・年末に向け新ハード、デバイスの発売があり、市場の期待感が高まるかと思われたが、価格が高いことが判明し、トーンが低めとなってきている。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・バーゲンセールにより来客数は増加しているが、客単価の下落傾向は続いている。セール後の動向を注視する必要がある。
		高級レストラン（副店長）	・予約状況の推移をみると、先行きも変わらない。
		一般レストラン（経営者）	・売上を上げるための対策をいろいろと実行しているが、客の反応はあまり良くない。周りの店舗の経営者からも良くなる話はないので、今後も良くない状況のままで変わらない。
		一般レストラン（経営者）	・近くの免税店は中国人観光客などで常時にぎわっているが、現在、周辺の外食産業にはまだつなっていない。
		一般レストラン（経営者）	・秋になるといろいろな会合や結婚式などでケータリングについては少し良くなるが、レストランへの来店客は少ない。
		一般レストラン（店長）	・付近はオフィス街なので、特に目立ったイベント等もなく今後その予定もないので、集客にはかなり苦労する。
		都市型ホテル（スタッフ）	・法人宴会は前年並みの人数を取り込んでいるが、単価を下げての取り込みである。レストランは6月に入ってから来客数の伸びが弱くなっているため、秋ごろに伸びているとは考えにくく、単価を下げての集客はまだまだ続くものと考えている。宿泊については催しの関係で団体予約の入込が前年を少しオーバーしているが、こちらも単価を下げての取り込みである。この傾向は続く。
		都市型ホテル（スタッフ）	・ブライダルは、オンシーズンである秋の予約が思ったほど伸びていない。単価の伸びも今一つである。
		旅行代理店（経営者）	・例年であれば6月前半から7月後半に掛けて秋の予約が入ってくるが、今のところ予約があまり入っていない。
		旅行代理店（従業員）	・昨年はインフルエンザの影響があったので確実な比較にはならないものの、先の受注状況が110～120%で推移している。一昨年との比較では90%である。
		旅行代理店（従業員）	・企業業績の回復基調は確かにあるが、それを支える政治が安定しないので、相殺されて変わらない。
		旅行代理店（従業員）	・参議院選挙も終わり旅行需要が増えそうな環境が整ったにもかかわらず、問い合わせだけで終わり受注には至らないなど、今一つ動きが鈍い。キャンセルも増えている。
		タクシー（団体役員）	・企業や一般客の節約傾向は今後も続く。交通費等の節約でタクシーを利用しないことに慣れてきた感じがしている。
		通信会社（経営者）	・営業強化をするものの、販売量の停滞は続く。放送デジタル化の波が一服の感じで、来年7月に向け最終の波が来るのも年末ではないかと考えている。
		通信会社（総務担当）	・社会全体で不景気感がぬぐえておらず、生活防衛をする人は減らない。
		通信会社（営業担当）	・利用料金が低いコースの契約数は引き続き堅調に推移することが見込まれるが、多チャンネルサービス及び利用料金が低いサービスはしばらく伸び悩む。
		通信会社（営業担当）	・他社との競合がより厳しくなることが予想される。低価格商品の比率が増加することにより、全体では低迷が続く。
		通信会社（営業担当）	・客が消費する傾向になく、貯蓄をしている。
		通信会社（営業担当）	・地上デジタル放送移行まで1年を切り、客の関心は高まっているが、新規加入が増加するのと同様に他社サービスへの乗換えも増加するので変わらない。
		通信会社（支店長）	・今後、スマートフォンの販売を中心に、新規、買換え共に販売量が堅調に伸びていく。
		通信会社（局長）	・大手競合との厳しい戦いは今後も続き、参議院選挙の結果による影響がどのようになるかも不明なため、決して安心できる状況ではない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		パチンコ店（経営者）	・これだけ暑くなってきたので、もう少し涼を求めての来店があって良くなるかと思っていたが変わり映えしていない。2～3か月後は落ちる可能性があるかもしれないが、なんとか現状を維持したい。
		その他レジャー施設 [ホール]（支配人）	・既に、秋公演のチケットを数多く発売しているが、どの公演も買い控えの様子で伸びが悪く、先が見えない。周辺の商業施設は大型施設の1人勝ち状態で、他の多くの施設は入居テナントの入替えや改修を図ったりして集客を促進しているが、まだ全体としては消費が復活しているとは思えない。
		その他レジャー施設 [ボウリング場]（支配人）	・日本の財政不安や政治不安が根強く消費者のマインドを冷やしているので、景気回復とはほど遠い状態である。
		住宅販売会社（従業員）	・戸建または土地を買おうという客はいるが、今年に入ってから土地等の仕入れができていないため、売る物件がなく、3か月先の販売量も今月と変わらない。
		住宅販売会社（従業員）	・来場者数が変わっていない。
		住宅販売会社（従業員）	・ユーザーの最終意思決定には相変わらず時間が掛かっており、集客状況も横ばいで伸びていないため、短期間で良くはならない。
		その他住宅[住宅資材]（営業）	・取引先の状況を聞くと、良いところは良いまま、悪いところは悪いままの状況で変わらない。
やや悪くなる		一般小売店[家具]（経営者）	・1日2～3人しか客が来ない日もあるくらいで、客の求める価格帯も非常に低くなっている。今後もまだこの状況が続く。
		一般小売店[茶]（営業担当）	・今年の夏は気温と共に湿度も多く、熱いお茶等の注文が激減し、冷たい麦茶やウーロン茶に移行し、販売額が減ってきている。この先も暑い日が続くと予想すると、お茶の売上維持は困難になってくる。
		スーパー（総務担当）	・夏季賞与において、昨年またはそれ以前を下回った形での支給がされている企業や周りの話をよく聞く。そういった生活給の一部としての賞与支給が、年々非常に少なくなっていることで、スーパーでの購買力も落ちている。必要な物は買うが欲しい物は買わないという状況は今後も続く。
		スーパー（営業担当）	・今月は梅雨明け後の猛暑の影響で商品の動きが活発であるが、基本的に客の財布の口は非常に固い。将来への不安も払しょくされていないので、今後も苦戦する。
		コンビニ（経営者）	・好天とセール頼りの現状なので、先行きは不透明である。
		衣料品専門店（経営者）	・夏物バーゲンの様子を見ても、客は財布の中身と相談しており、高額品については2～3割引ではなかなか購入しない。この状況はまだ続く。
		衣料品専門店（経営者）	・なかなか景気が良ならず、良い情報もないので、消費者も購買意欲がわかない。
		衣料品専門店（営業担当）	・8、9月は衣料品は苦戦の月である。夏物の良い商品が少なくなりバーゲン価格での販売、それに加え8月末から秋の立ち上がりとなるが、残暑が厳しく、すぐには晩夏初秋物は売れない。売れる物は必ずあると考え、努力するしかない。
		乗用車販売店（販売担当）	・補助金制度が終わりに近付き、買換えの客も一段落して販売は伸び悩む。
		乗用車販売店（総務担当）	・補助金制度も9月で終結する影響で、9月一杯までは、かなり忙しくなるが、10月以降が恐ろしい。
		乗用車販売店（営業担当）	・補助金効果が無くなり、再び買い控えになる。エコカー減税だけの効果では、ユーザーのお得感は薄いようである。
		乗用車販売店（渉外担当）	・自動車業界が恩恵を被った補助金があと2か月となり、今までの新車受注で実績は出しているものの現在の受注は下降線である。また、前倒しでの購入は否めないため、一時的にはかなり悪くなる。
		住関連専門店（統括）	・経済の情勢や消費の動向等がまだよく見えない状況で進んでいるので、今後もまだ買い控えが続く。
		その他専門店[服飾雑貨]（統括）	・集客数は順調に推移するも、デフレ傾向のため商品単価、買上単価共に低迷しており、客数増ではカバーできない状況である。
		都市型ホテル（支配人）	・先々の販売量が前年より悪化している。
		都市型ホテル（スタッフ）	・結婚式の下見に来る客が減少しているため、成約件数にも影響が出てくる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		タクシー運転手	・非常に安い飲み屋などが出てきており、乗客はかなり少なくなっている。タクシー業界も30か月連続のマイナスになるのではないかと非常に心配である。
		その他サービス〔保険代理店〕（経営者）	・先々の不安が購買意欲を減少させ、ますます買い控え傾向になる。小さな店舗は廃業し、淘汰されていく。不当廉売店に集中し、その廉売店すら過当競争で淘汰されていく状況である。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・塾そのものの単価を下げているので、人数は変わらないが売上の伸びは下がっている。景気が良くなる可能性はあまりない。
		設計事務所（所長） 設計事務所（所長）	・この状態では明るい展望もなかなかない。 ・新築物件の情報が非常に少ない。土地が動いていないこともあるが、先行きへの不安からクライアントが計画を取り止めたり差し控えたりしている。
	悪くなる	商店街（代表者）	・良いところと悪いところがはっきり分かれているが、良いところもいつ悪くなるか分からない。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	・仕入先、問屋、同業者、商店街の皆が、7月の後半から今までに比べて急に景気が悪化してきたと言っているため、先行きは悪くなる。
		一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	・個人の給与所得が増えるという期待感が持てないので、悪くなる。
		百貨店（総務担当）	・マスコミの流すマイナス情報が消費者心理を冷やし、財布のひもを固くしている。
		衣料品専門店（経営者）	・このまま猛暑が続くと来月よりの初秋晩夏の商材が不安である。また、夏物最終売出しはかなり値引きしても厳しい状況となる見込みである。
		乗用車販売店（経営者）	・補助金の終了後は反動で受注が落ちる。
		その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	・良い要素は何一つない。
		美容室（経営者）	・商店街で長年やっていた魚屋が店を閉め、続いて寿司屋も閉店し、段々シャッター通りになって悪くなる一方である。
		その他サービス〔立体駐車場〕（経営者）	・少ない来車数が更に減ってきているので、先行きは厳しい。
		設計事務所（所長）	・現在の受注額は前年度の1/3しか受注できていないので、先行きが不安である。
企業動向 関連	良くなる やや良くなる	電気機械器具製造業（経営者）	・8月以降もそれなりに引き合いがあり、何とかかなりそうである。営業部門、製造部門共に少し活気づいてきている。
		建設業（営業担当）	・滞っていた分譲マンションの計画やビル計画が動き出している。土地オーナーも、資材の高騰や懸念されている消費税増税を意識して、設備投資を考え始めている。
		不動産業（総務担当）	・期待含みではあるが、大手企業から新規入居の打診がきている。ただし、入居に際しての賃貸条件が厳しいので成約するかは微妙なところである。
		その他サービス業〔ディスプレイ〕（経営者）	・今後も問い合わせが増えてくると予想している。1つずつ確実に受注できるように努力していけば好転してくる。
	変わらない	繊維工業（従業員）	・消費者の関心は単価の安い衣料品に向いており、一向に高単価の製品には見向きもしない。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・著しく好転が見込める状況下にあるとは思えない。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・法人関係は良くなっているが、来店客の様子を見ると、個人需要は横ばいかやや下向きで低調である。
		出版・印刷・同関連産業（総務担当）	・外注費の削減のため、社内での作業量は例年より多くなっているが、低価格受注のため、利益的には変わらない。
		化学工業（従業員）	・取引先からの注文単位が少量になっているが、在庫量は以前と変わらないとのことである。今後しばらくは少量の発注が続き、生産及び販売量の増加は見込めない。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・今後3か月の受注量は見通しがついていないが、スポット的な要素を含んでおり、楽観視は到底できない。
金属製品製造業（経営者）	・受注増、短納期により社内の残業時間が増加し、外注に頼る状況となってきている。ただし、夏休み後の見込みは薄い。		
一般機械器具製造業（経営者）	・売上がこれ以下ではやっていけなくなってしまうという最低ラインを上下している。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他製造業〔靴〕 (経営者)	・当社が狙い目としている商品は特別に高い物でも安い物でもなく中間層のところであるが、その中間層の景気が良くなければ財布のひもも緩まないの、すぐどうなるということはない。
		輸送業(所長)	・会社全体の営業報告を聞くと、特に新しい動きはなく、苦戦しているとの事である。したがって2~3か月ぐらいでは特に変わるような事は無い。
		通信業(広報担当)	・デフレを克服しない限り、内需の力強い成長は見込めない。
		金融業(渉外・預金担当)	・商品サイクル等が早く安定的に受注することが難しい状況で、継続的な動きではないという取引先が多く、全体的には変わらない。
		金融業(役員)	・円高による輸出の減少と、政治の不透明感から資金需要が低調である。
		金融業(支店長)	・中小企業の売上は上がっているが、短期的な受注であって、それ以降の先行きは見えてこない。9月まではなんとかつなげるが3か月以降先はあまり変わらない。また、中小企業金融円滑化法で融資の元金据置き等が行われている影響から、当分は今の景気が続く。
		広告代理店(経営者)	・状況的には今月と変わらないという意味で、どちらともいえない。要するに、悪い今期との比較で悪い状況が維持されるという意味である。
		広告代理店(従業員)	・特別、売上増の要素はないが、減少の可能性も見当たらない。
		税理士	・良くなる材料も無いが、これ以上の悪化もない。
		経営コンサルタント	・改善の要素が見当たらない。
		経営コンサルタント	・自動車、省エネ、環境関係が伸びているものの、中小企業への影響は小さい。
		社会保険労務士	・良くなるという要因が見当たらない。
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕(経営者)	・新規事業を立ち上げているが、実績が出るかどうかは未知数なので、現状維持が精一杯になる。
		その他サービス業〔情報サービス〕(従業員)	・供給戸数の大きな伸びがないと通信設備の投資にもつながらないため、厳しい状況が続く。
		その他非製造業〔商社〕(営業担当)	・客先の様子から判断すると変わらない。
やや悪くなる		プラスチック製品製造業(経営者)	・7月は受注、売上共に若干増えたが、景気回復の方向に向かっているという内容には思えない。2~3か月先はまた少し悪い方向に戻るのではないかと考えている。
		金属製品製造業(経営者)	・政治的に日本の将来の展望が読みにくく、大企業は投資を控えているような様子がある。計画があっても価格面で相見積等により相当苦しくなり、安い仕事となってしまう。
		金属製品製造業(経営者)	・中国向けをはじめ現地生産現地組立になるため、現在は忙しいが、日本国内が忙しくなってそれに伴う生産が起これなければ、一時的な忙しさを終わってしまう。
		電気機械器具製造業(経営者)	・現在の景気の状況が上向いていくような経済条件というのは大手の一部を除いて全くない。また、季節的要因での一時的な景気以外で一般産業や製造メーカーに需要拡大の様相は全く見受けられない。
		建設業(経理担当)	・工事案件が少ない、予算がない、ないない尽くしで、景気が上向くとは思えない。
		輸送業(経営者)	・例年の傾向ではあるが、夏期休暇による稼働日数の減少と、8~9月に予想される猛暑による販売低下が大変懸念される。
		金融業(支店長)	・中小企業金融円滑化法に関連した条件変更により事業は継続しており、景気回復の兆しも若干見え始めてきている。新たに受注確保できた場合、運転資金を増加する必要があるが、今後の資金調達はやや不透明で、これをスムーズに調達できるかが事業継続への鍵となる。
		不動産業(経営者)	・空室増大、客の激減で苦戦する。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕(経営者)	・先行きに対する不安定要素が大きく、低迷状態がしばらく続きそうである。
悪くなる		出版・印刷・関連産業(所長)	・年末に向けて業績回復を見込みたいが、どのクライアントもかなり慎重な状況で価格交渉も限界点まで達している。良くなる状況は見えない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		建設業（経営者）	・大手の景気は戻りつつあるが、中小企業は薄利多売で、減産見通しから今後は悪くなる。9月に二番底と考えている企業も多い。	
		輸送業（総務担当）	・荷主の今の計画では減産での推移となり、増産は当分見込めない。出荷量は激減しており、他社の仕事をもらっているが、量が少なく単価も下がっている。資金繰りが非常に厳しい。	
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	・新規売上を伸ばすべく営業を強化しているが、すぐには売上には結び付かない。	
雇用 関連	良くなる やや良くなる	人材派遣会社（支店長）	・新たな部署なのに、派遣を利用する企業があり、雇用の拡大が見込まれる。	
		人材派遣会社（営業担当）	・製造業を中心に採用の動きが出てきている。また、各企業とも業績回復の兆しがうかがえるため、人材業界にも良い方向での影響が出てくる。	
		求人情報誌製作会社（編集者）	・新卒採用の局面は少しずつ回復に向かう傾向にある。中堅企業に採用を控えていた反動、中小企業の採用支援の政府施策効果が見られる。	
		職業安定所（職員）	・4月以降、新規求人数は上昇傾向にあり、企業の採用意欲が増してきたことから潜在的求職者が就職活動を開始し、新規求職者数も増加している。2～3か月の間に新規求職者数が減少し、新規求人数が増加していけば、雇用情勢は改善する。	
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・今後も現状維持化、悪い方向で落ち着く。	
		人材派遣会社（業務担当）	・これからはますますタイムリーな生産や出荷能力が必要になる。大企業の派遣受入れ停止などの話も聞くが、正規雇用が増えているわけではなく、アルバイト並みの賃金で契約社員へ移行させている状況から、退職者も続出している。企業の対応力が極端に低下しているため、今後も派遣頼みの傾向は続く。	
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・各企業の新規事業に伴う新規募集案件が増えてきている。また、景気後退に伴い採用を見合わせていた企業の動きや派遣雇用の動きも出始めてきている。しかし、季節的な要因も考えられ、この流れが継続的に動くかどうか不鮮明であるため、変わらない。	
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・継続的な求人利用が少ないため、変わらない。	
		求人情報誌製作会社（編集担当）	・問い合わせも含め、求人案件の推移は依然低調である。秋に向けて、流通関係の商戦や企業の業務拡張などによる効果を期待したいところだが、今のところそうした積極的な動きはみられない。	
		職業安定所（所長）	・求人数が伸びており、特に製造業求人の動きは顕著であることから、やや良くなると言いたいところだが、小規模事業所ではまだ回復の実感がないとの声が聞かれる。新規求職者数も減少傾向にはあるものの高止まり感があることから、いまだ踊り場状態である。	
		職業安定所（職員）	・受注量の増加から休業規模を縮小する事業所や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ているものの、大きな変化は無い。	
		職業安定所（職員）	・求人数は変わらないので就職者数が増えるという予想にはならない。	
		職業安定所（職員）	・サービス業の契約社員等、パート求人が増加しても、正社員求人の増加は見込めない。	
		民間職業紹介機関（経営者）	・急に良くなる感じはしないが、今既にかなり回復している。もうしばらくはこのような状態が続く。	
		民間職業紹介機関（職員）	・業績回復の兆しは見えるものの、欧米や中国の動きが見えず、10月以降下期の不透明さが大きい。大きく落ちることはないと思われるが、採用に慎重な企業が多い。	
		学校〔専修学校〕（就職担当）	・今後の採用活動に関して募集再開を考えている企業は少なく、雇用環境に大きな変化が見える状況ではない。	
		学校〔専門学校〕（教務担当）	・求人票が1社も来ない日が続いており、問い合わせをすると今年度は採用しないという企業が多い。内定者についても前年同時期の半数にも達していない状況である。	
		やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・下期以降の製造業の動向が不安定で、多少の影響が出る。
			人材派遣会社（営業担当）	・単発的な採用に力を入れたため、長期的な採用が伸び悩んでいる。下半期がスタートする10月の採用数増加に期待したい。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		人材派遣会社（支店長）	・新たに労働局から明示された号数解釈による取引量低下の影響は避けられない。企業は派遣を敬遠気味で、パートやアルバイトへのシフトも続いている。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・求人数が一向に増えてきていない。
	悪くなる		

5. 東海（地域別調査機関：三菱UFJリサーチ&コンサルティング（株））

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向 関連	良くなる	商店街（代表者）	・リーマンショックなどで落ち込んでいた製造業でも、3年ほど前の水準に戻ったと聞いている。これから上向きになると思われる。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・今まで消費を抑えてきたため、今後は少し良くなるように思われる。
		一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	・暑い夏は、栄養を付けるためか、精肉の売行きが順調なことが多い。そのため、今後も猛暑が続けば、売行きは良くなる。
		百貨店（営業企画・販売促進）	・客は相変わらず大きな買物はしないものの、節約疲れが見え始めている。これから秋シーズンが到来すると、購買意欲がそそられる。
		スーパー（総務担当）	・中元の売上は、前年と比べて4.3%増加している。ここ1週間で、お茶、ジュース、ビール等の飲料の売上も、前年同月比で18%ほど伸びている。今後もやや良くなる。
		スーパー（営業担当）	・3か月前から来客数の動きが良く、夏休みを契機にやや回復基調になる。
		コンビニ（店長）	・猛暑続きで、飲料の売行きが良い。今後もこのまま続く。
		衣料品専門店（経営者）	・秋物が入荷し、来客数が増える。ただし、手持ちにない目新しい洋服としてお勧めする商品が、少なくなってきた。
		乗用車販売店（従業員）	・エコカー補助金の駆け込み需要は、9月まで続きそうな勢いである。今までは現金での購入が多かったが、ローンでの購入も増えてきており、利息を払っても今購入する方が得と考えている客が多いようである。客の様子からみても、しばらくこの傾向は続きそうである。
		乗用車販売店（従業員）	・エコカー補助金が終わる9月までは、かなりの販売が見込める。ただし、9月以降は大幅に減少する。
		乗用車販売店（総務担当）	・エコカー補助金は9月で終了するが、それまでは駆け込み需要が続く。
		旅行代理店（経営者）	・9月以降の旅行の販売が増加してきており、販売量は現在よりも増加する見込みである。
		通信会社（サービス担当）	・光回線の提供エリアの拡大に伴い、販売量は若干増える。
		テーマパーク（経営企画担当）	・予報によると3か月間の天候は良く、宿泊の予約状況も前年より良い。
		美容室（経営者）	・8、9月は、猛暑で来客数の増加は見込めない。10、11月には8月に来店できなかった人たちが来店するため、やや良くなる。
		その他サービス〔語学学校〕（経営者）	・在校生の口コミによる入校者が漸増している。そのため、今後はやや良くなる。
		住宅販売会社（従業員）	・住宅版エコポイント制度は、12月31日が建築着工の期限であるため、10月頃までの契約物件が対象になる。そろそろ駆け込み需要が入ってくるため、来客数は好転する。
		住宅販売会社（従業員）	・今後、多少は上向き傾向になってくる。
		変わらない	一般小売店〔土産〕（経営者）
	一般小売店〔酒類〕（経営者）		・暑い夏は、消費者の財布のひもをを少しは緩ませる。しかし、消費を大きくけん引するところには至っていない。
一般小売店〔自然食品〕（経営者）	・政治も含めて、世の中の混沌とした雰囲気が変わらない限り、動きはない。		
一般小売店〔食品〕（経営者）	・景気回復を実感する部分もあるが、消費者の買い方は慎重であり、客によってばらつきもある。最悪期は脱しているものの、もう一段上への上昇には、もう少し時間が掛かる。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（売場主任）	・クリアランスセールが終盤に入り、商品は減ってきている。見た時に購入しないと在庫はなくなってしまいが、1週間前にあった商品の在庫を尋ね、ないとそのまま帰ってしまう客もいる。今後クリアランスが終わると売上も減るが、新商品の購入や下見客が増えるため、売上は変わらない。
		百貨店（売場主任）	・セール品でも購入を控える傾向が、相変わらず続いている。中元は止めて歳暮のみの付き合いにするなど、出費を抑える傾向は今後も続く。
		百貨店（企画担当）	・クリアランスセールの前半は不調であったが、中盤はやや好調に推移し、後半は前半を下回る日が続いている。今後も前年並みを軸に、好調、不調が交互に続く。好調が持続する流れにはならない。
		百貨店（経理担当）	・商品の種類にかかわらず全体的に不調であり、今後もこの傾向は続く。
		百貨店（販売担当）	・現在は来客数が減少しても客単価は上昇していることから、安さだけというよりは高くても価値ある商品を購入しようとする傾向にあることが見て取れる。また、セールの低迷から、客は数量よりも品質、価値を重視している。先行きに対する不安が目立つなか、こうした傾向は今後も続く。
		百貨店（販売担当）	・セールの売行きは、前年よりもやや悪い。ジャケット等の高単価商品の動きが悪い。
		百貨店（外商担当）	・全体的には少しずつ消費は増えているようであるが、様子見はまだしばらく続く。売上も一気に増加するのではなく、しばらくはじわじわ上がる。
		百貨店（経営企画担当）	・最近の気温上昇により、夏物商材の販売拡大が下支えになる。しかし、本格的な景気回復には不十分である。
		百貨店（販売担当）	・急激に良くなる要素は、まだ感じられない。しかし、最悪の状態には戻らない。
		百貨店（営業企画担当）	・前年12月以来の回復傾向は、今後も続く。しかし、11月には一巡する。
		スーパー（経営者）	・季節的には良い方向に向かうが、現状の悪さから、今後も現状と変わらない。
		スーパー（経営者）	・地元スーパーは、全体の20%のみが黒字で、残りは全部赤字という情報を聞いている。大変な時代になったことがよく分かる。今後も小売業はますます大変になる。
		スーパー（店長）	・たばこ等の値上げが予定されている。今までに比べると大きな値上げ額であるため、不安材料になっている。それに伴い、様々な商品の値上げが発生すれば、先行き不透明である。
		スーパー（店長）	・ビール類は第3のビールが圧倒的となり、プライベートブランドの低価格ビールの出現で客単価は更に低下傾向にある。また、買い置きできる商品は特売時にまとめ買いする傾向が強く、特売の構成比率が高まっている。この傾向は今後も更に高まっていく。
		スーパー（店員）	・来客数は増加しているが、客単価は変わらない。今後もこの状況が続く。
		スーパー（店員）	・ここ数か月間、変化の様子は無い。今後もこの状況が続く。
		コンビニ（エリア担当）	・今月は天候が良くまずまずであったが、売上そのものは天候が悪かった前年と同じくらいであるため、好転はしていない。今後もこの状況が続く。
		コンビニ（エリア担当）	・暑さが収まると売上も落ち着き、伸びはなくなる。
		コンビニ（店長）	・景気が良くなる要因は、今のところ考えられない。
		コンビニ（商品開発担当）	・天候要因を除くと、大きな改善は見込みにくい。給料の長期的な減少により、コンビニでは弁当類の消費が落ちているが、回復の兆しは見えない。
		衣料品専門店（経理担当）	・来客数、販売量、客単価共に、数か月前から動きは変わっていない。一進一退を続けており、今後もこの状況が続く。
		家電量販店（店員）	・現在は、猛暑のため必要に迫られてエアコンなどが動いている。しかし今後は一服しそうである。
		乗用車販売店（営業担当）	・景気が良くなる要素はない。
		高級レストラン（スタッフ）	・毎年恒例の夏休みシーズンのイベント以外に、業績が変動する要因は見当たらない。今後も、現状の底ばいが続く。
		一般レストラン（経営者）	・製造業では、円高がかなり厳しい。飲食に支出する金額は減っているように思われ、今後も厳しい状況が続く。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	・猛暑の影響で、今後も食品の売上は伸びていかない。
		観光型ホテル（経営者）	・秋のシーズンを迎えるが、予約数は前年比5～10%減で推移している。明るい話題がないと、改善されないのではないかと。
		観光型ホテル（販売担当）	・8月の夏休み期間中の入り込みは、今のところ前年並みで推移している。しかし、秋口から始める募集に団体が集まるか、催行されるかは不透明であり、不安でいっぱいである。
		都市型ホテル（支配人）	・単価が上昇し始めない限り、景気の回復は見えてこない。
		旅行代理店（経営者）	・来客者の動きが止まっている。地域の基幹産業である製造業、建設業の環境が停滞しているため、今後も横ばいが続く。
		旅行代理店（経営者）	・節約志向が高いように見えて、消費はされている様子であるため、今後も現状並みが続く。
		旅行代理店（従業員）	・7月に入り非常に暑い、8、9月も天気が安定すれば、例年並みの動きはある。
		タクシー運転手	・悪いなりに横ばいで変化がなく、3か月後も変わらない。
		通信会社（企画担当）	・ボーナス期に入ってくるものの、競争環境はますます厳しい。政治の先行きも不透明であり、好転にはまだ至らない。
		通信会社（営業担当）	・現状から抜け出すような新しいサービスがなく、エリア拡大のペースも遅いため、今後も現状並みが続く。
		ゴルフ場（企画担当）	・予約が入りにくい天候が続き、2、3か月先の予約数は若干悪くなってきている。今後の天候次第では、猛暑の反動でゴルフ愛好者が動く可能性もあるが、ここ2、3か月間はそのまま少し悪い状態が続く。
		美容室（経営者）	・客をみていると、お金を使うところと使わないところを上手に調節している。今後も現状並みが続く。
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	・少し長い目で見ると、単価は確実に下落していく。競合先に負けないサービスを提案しない限り、脱落する。
		住宅販売会社（経営者）	・今後は各社が値引きして売却するため、販売件数は変わらないが、利益は減少する。
	やや悪くなる	一般小売店〔贈答品〕（経営者）	・今後も可処分所得が増えない限り、客は付き合いの範囲を広げられない。家庭の交際費が増えないと、交流を深める贈答品の購入は生じない。生活防衛のため、今後もマイナス傾向が続く。
		スーパー（店長）	・売上増加のための施策を打っているが、効果は出ていない。地道に基本的なことを継続するしかなく、現状は変わらない。
		コンビニ（企画担当）	・先行きが不透明で収入も増えないなかで、生活していくしかないため、客は無駄をカットしていく。あと1年くらいは少しずつ緩やかに減速していき、底に達する。
		コンビニ（エリア担当）	・たばこの増税を控えて、9月は一時的に駆け込み需要がある。しかし、その後は、禁煙者や節煙者が増加するため、来客数の減少や客単価の低下が予想される。
		コンビニ（エリア担当）	・たばこの増税のため、9月は好機である。しかし、10月以降はたばこの売上と共について買いの需要も減少するため、大きくダウンする。
		コンビニ（店長）	・現在は、暑さにより飲料水、アイスクリーム類が伸びているだけである。不景気そのものが改善されているわけではないため、気温が落ち着けば、景気は悪くなる。
		コンビニ（店長）	・たばこの増税を10月に控えて、本数を減らしたり禁煙する人が増えたためか、たばこの売上が大きく減少してきている。この傾向は、今後更に強くなる。
		家電量販店（店員）	・景気対策の自動車、家電等のエコポイントの効果がなくなり、関連業種では心配しているという話を聞く。ボーナスも、新聞では増加と報道しているが、周囲からは金額的には大したことはないとも聞く。そのため、今後は厳しくなる。
		乗用車販売店（従業員）	・全体の販売台数が少なく、流通量も少なくなっており、新車の売行きが9月以降どうなるか不透明である。どちらかと言えば、やや悪くなる。
		住関連専門店（営業担当）	・公共工事の減少が続いており、民間設備投資についても見通しは暗い。持ち家住宅も減少する。増えているのはリフォーム工事や大型改修工事などであるが、全体的に弱い。
		スナック（経営者）	・お盆休み中はレジャーにお金が行くため、その後の繁華街は静かになる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		都市型ホテル（経営者）	・不安定な要素、不透明な要素が多すぎる。このまま一本調子で景気が回復するとは考えられない。
		テーマパーク（職員）	・これまでは交通アクセスの改善等による恩恵があったが、その効果は一巡する。今後は、下げ幅が大きくなりそうである。
		パチンコ店（経営者）	・同業他社を含めて、業界自体が曲がり角にきている。
		理美容室（経営者）	・節約傾向は続いており、今後も景気は良くならない。
		設計事務所（経営者）	・案件数は、相変わらず少ない。以前は実施設計にならない計画もあったが、現在は計画自体が極端に少ない。そのため、今後案件数は一段と減少する。
		住宅販売会社（企画担当）	・客との会話では、将来に不安があるとか、息子の就職が決まらないとか、年収が増えないといった話題が多く、なかなか契約に結び付かない。この状況は今後も続く。
		その他住宅投資の動向を把握できる者〔室内装飾業〕（経営者）	・今のところ、大きな物件につながる見積等はほとんどない。そのため、今後は更に悪くなる。
	悪くなる	一般小売店〔時計〕（経営者）	・めぼしい景気対策がないなか、消費税の増税論議の影響なども考えられる。
		衣料品専門店（販売企画担当）	・消費者の財布のひもは固く、今後は一段と厳しくなる。
		乗用車販売店（経営者）	・エコカー補助金がなくなるため、新車購入者は減少する。
		乗用車販売店（経営者）	・エコカー補助金が終了した後に、売上は確実に減少する。
		乗用車販売店（従業員）	・エコカー補助金の駆け込み需要が相当あるため、終了後は非常に悪い状況になる。
		乗用車販売店（従業員）	・エコカー補助金は、予算満了により期限を待たずに終了する可能性がある。また、9月末までに車両登録する必要があるため、駆け込み需要はもう続かないと考えられる。さらに、これから秋にかけての反動が、不安を大きくしている。
		その他専門店〔貴金属〕（店長）	・景気の悪さを強調したデフレ報道が消費者心理に大きく影響しているためか、販売は大幅に落ち込んでいる。デフレは相当進行しており、景気はますます悪くなるという雰囲気が出ている。非常に不安である。
一般レストラン（経営者）	・毎月、同業者が廃業している。その様子を見ると、決して良くなるとは思えない。		
美容室（経営者）	・テレビや新聞は一部の大手企業の収益が増加していると報道しているが、末端ではまだ良くなっていない。今後も厳しい状態が続く。		
住宅販売会社（従業員）	・客は、契約に対して二の足を踏んでいる。交渉段階から契約に至るまでの時間が長くなり、年間の工事量が減ってしまう傾向がある。この傾向は今後も続く。		
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	・新機種の設備投資が、あと数か月間は続く。
		建設業（経営者）	・懸念材料はあるものの、明るさも少しずつ見えてきており、景気は徐々に回復する。
		輸送業（エリア担当）	・中国を中心としたアジア経済が伸びると予想され、国際貨物量は増加する。
		輸送業（エリア担当）	・通販市場はまだ拡大しており、発着共に拡大している。そのため、今後もやや良くなる。
	変わらない	食料品製造業（企画担当）	・直近の商品の動きは低価格商品に集中しており、販売店の客単価も低下傾向にある。デフレによって消費は萎縮しているため、今後も良くはならない。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	・受注量、販売量共に、大幅に増える要素はあまりない。現在と変わらない状態が今後も続く。
		窯業・土石製品製造業（社員）	・エコカー補助金の終了を見越して、減産に入り始めた取引先企業もある。現状以上の景気回復は、期待しにくい。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・窯業界の先行指標となる住宅着工件数に関して、平成22年3～5月期の累計と平成21年12月～平成22年2月期の累計を比較すると、100.4%になっている。平成22年5月は6万戸を若干下回ったものの、急激な変化ではなく、どちらとも言えない。
		金属製品製造業（従業員）	・価格の下落圧力が止まらない限り、展望は開けない。この2、3か月で価格の低下が止まることは、難しい。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由		
		一般機械器具製造業（営業担当）	・北米、中国、インドの自動車産業で、設備投資が増えているが、急激な立ち上がりで、短納期での納入を求められ、価格もリーマンショック以前に戻っておらず、円高も続いていることから、価格競争で敗れ受注できない状態が続いている。		
		一般機械器具製造業（経理担当）	・以前、受注先からは、今年度下期から発注量が回復するとの内示があった。最近になって、回復は1期遅れそうだとの情報があり、下期の計画を見直している。見直し後の下期の計画も厳しく、景気の回復感はない。		
		電気機械器具製造業（企画担当）	・景気は、いつ底割れしてもおかしくない。		
		電気機械器具製造業（経営者）	・受注見込みは、9月までは現状を下回ることはない。しかし、10月以降は全く不透明である。		
		建設業（営業担当）	・景気が良くなったと言っても、倒産する会社も多い。今後、あまり変わらない。		
		輸送業（経営者）	・取引先の慎重姿勢は、依然として続く。消費者の財布が緩まないため、消費財への支出も特売品を除き相変わらず低調であり、関連する荷動きも低調である。		
		輸送業（エリア担当）	・お盆休みを多くとる荷主が多いため、今後も横ばいが続く。		
		金融業（従業員）	・以前と比べれば、多少良い状況になってきている気配はある。しかし、先の見通しはまだ立たず、不安は大きい。		
		金融業（企画担当）	・企業業績には回復の兆しが見られるが、個人所得は増えていない。個人所得が回復し、個人消費が増えない限り、景気は回復してこない。		
		不動産業（経営者）	・現在の様子見が、今後も続く。		
		不動産業（管理担当）	・新規契約の引き合いがない。ここ3か月間でも回復する兆しが見えないため、しばらくは現状維持である。		
		広告代理店（制作担当）	・企業側から、値引き要求が結構ある。新しい動きもなく、明るい見通しは見えていない。		
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・折込広告は、回復してこない。新聞を購読しない世帯も目立ってきている。		
		会計事務所（社会保険労務士）	・大企業が十分に回復してからしばらく経たないと、中小零細企業には波及してこない。大きい仕事が入ったという企業も1社あるが、単発であるため、厳しい状況はまだ続く。		
		その他サービス業〔広告印刷〕（従業員）	・受注量に多少の変動はあっても、低迷状態のまま続きそうである。まだ半年間ほどは、変化はなさそうである。		
		やや悪くなる		紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者）	・同業他社に状況を聞いても、悪い状況が続くとの回答が多い。当社も新規案件が少なく、低調は今後も続く。
				印刷業（営業担当）	・どこに聞いても、良い話はあまり聞かれない。景気が良くなる材料はない。
				鉄鋼業（経営者）	・中小零細企業は大手企業からコストダウンを強いられ、見積の競合により、加工代等の単価を安く叩かれている。そのため、非常に苦しい状況は加速している。採算割れの赤字受注が続いており、発展する糸口は見つからない。
				電気機械器具製造業（営業担当）	・取引先からは、今後より厳しい要求が増えると思われる。
				電気機械器具製造業（経営者）	・4月に続き9月にも、鋼材価格の値上げが決定されている。それらを価格転嫁すると、受注量等が減少することが見込まれる。
輸送用機械器具製造業（財務担当）	・今後3か月間における得意先からの内示を見る限り、受注量は10月以降減少する見通しである。				
建設業（経営者）	・景気が良くなる材料は、全くない。政治の混迷もあり、これから良くなるとは思えず、このまま耐えていくしかない。				
輸送業（従業員）	・原油価格の高止まりと原材料価格の高騰により、石油製品を使う産業では打撃が大きい。また、鉄価格の値上がりも、自動車や建築等の価格に反映されてくる。さらに、エコカー補助金の終了後に見込まれる自動車販売の激減が、裾野の広い自動車関連産業に影響を与えることが懸念される。				
輸送業（エリア担当）	・荷動きは非常に悪い。橋りょう等の輸送もストップしており、いつ動き出すのか見当も付かない。				
金融業（法人営業担当）	・9月末のエコカー補助金の終了後に、自動車販売の反動減が予想される。また、地元企業の設備投資は依然として償却範囲内に止まっており、先行きに対して慎重な見方が強い。				
悪くなる		金属製品製造業（経営者）	・引き合い件数が減少しているため、今後の仕事量は減少する。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		輸送用機械器具製造業 (総務経理担当)	・完成車メーカーからは、秋以降の発注量は減少するとの内示を受けている。その要因の1つは、エコカー補助金が9月末で終了し、生産台数が減少することである。
		公認会計士	・大企業の業績回復は、従業員の給与削減や中小企業の負担増加によるものであり、今後も中小企業の財務内容は悪化する。また、政府にも具体的に効果的な景気浮揚策がない。
雇用 関連	良くなる やや良くなる	-	-
		人材派遣会社(経営企画)	・技術者の派遣需要は底堅く、今後も増加することが見込まれる。
		人材派遣会社(社員)	・新卒採用を手控えた企業では、中途での正社員採用を増加させていく。
		職業安定所(所長)	・半導体製造大手が新工場の建設を着工しているため、建設、設備関連で需要が見込まれる。ただし、自動車製造大手が新工場の建設を取り止めたことは悪材料である。
	変わらない	職業安定所(職員)	・新規求人数は増加傾向にあり、新規求職者数は減少傾向にある。この傾向は、今後も続く。
		人材派遣会社(経営者)	・当地域では、IT業界そのものが非常に厳しい状態にある。しかし国の助成のためか倒産している企業はほとんどないため、今後も現状並みが続く。
		人材派遣会社(営業担当)	・求人件数は増えてきているが、期間限定業務や産休・育休交代など必要最低限の期間での求人が中心である。企業のコスト意識はまだ厳しく、今後も現状並みが続く。
		求人情報誌製作会社(企画担当)	・エコカー補助金終了後の製造業の動向はまだ定まっていな。不確定要素は多い。
		新聞社[求人広告](営業担当)	・エコカー補助金が9月末で終了することを考えると、自動車産業が基幹産業である当地域では、景気が回復するとは言えない。
		新聞社[求人広告](営業担当)	・例年ならば秋口は、新卒を含めた4月入社社員の退職補充のため、中途採用の求人が増える。しかし今年は前年と同様に、そのような補充求人の動きは鈍い。その一方で、2012年新卒者の募集企画が始まっているが、動きは全体的に鈍い。特に製造業で、縮小傾向が強い。
		職業安定所(職員)	・雇用状況は、緩やかながら改善傾向が続く。しかし、企業の倒産や事業縮小等も、高水準で推移する。引き続き厳しい状況が続く。
		職業安定所(職員)	・製造業各社に聞いても、まだ方向性が分からないため、正社員を増やす計画は聞かれない。当分変わらない。
		職業安定所(職員)	・求人を出しておらず、設備投資も低調な企業が多い。この状況は今後も続く。
		職業安定所(職員)	・新規求人数は3か月連続して前年同月を上回っており、就職者数も増加している。しかし、月間有効求職者数の高止まりも相変わらず継続している。大きな変化はまだ見込めない。
		民間職業紹介機関(営業担当)	・求人数の前年同月比が鈍化している。今後も、この傾向は続く。
		やや悪くなる	人材派遣会社(社員)
人材派遣会社(支店長)	・企業による派遣社員の自由化業務契約への切替えや、直接雇用化の流れは、今後も続く。今後、派遣労働者から労働局に対して申し立てがあった場合は急速に直接雇用化が進むため、各派遣会社の売上は更に減少する。		
アウトソーシング企業(エリア担当)	・エコカー補助金が9月末で終了することにより、自動車業界は減産する見込みである。派遣請負の注文が打ち切りとなる可能性は、非常に高い。		
職業安定所(職員)	・9月末でエコカー補助金が終了する。また、中小零細企業では、仕事の受注量はまだまだ少ない状況にある。このため設備投資や雇用も難しく、景気は先行き不透明である。		
	悪くなる	-	-

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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	商店街(代表者)	・節約疲れがみられる。少しファッション性の高い物に移行しそうだ。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
変わらない		百貨店(売場担当)	・猛暑で夏物の動きが良くなる。
		衣料品専門店(経営者)	・客との話題の中で、景気の話や給料の話が少なくなっている。不満足な状態で生活防衛が定着しているのではないかと。
		衣料品専門店(総括)	・昨年よりボーナスが増額され、今まで抑えられていた分、消費が増えるのではないかと考える。また、直近の売上が上昇傾向にある。
		家電量販店(経営者)	・12月の家電エコポイント終了まではテレビを中心に売上が期待できる。
		家電量販店(店長)	・現時点でエコポイントは12月までとなっており、また地上デジタル放送完全移行まで1年を切ったことにより、更にテレビの買換えが進んでいく。
		旅行代理店(従業員)	・中国からの観光客の流入が大きく貢献する。
		旅行代理店(従業員)	・国内における、コンベンション等のMICE需要を中心とした問い合わせの活発化が、今後海外MICE需要に派生していくことに期待が持てる。
		美容室(経営者)	・前月、今月と客数の前年比マイナス幅が縮小している。
		商店街(代表者)	・今年も暑い日が続くそう、例年のように外出を控える傾向が予想される。必要最低限のものを購入して、さっさと家に帰るといった行動パターンが多いように思われる。
		一般小売店[精肉](店長)	・売上の増加がみられるが、他店の閉店、ギフト需要の増加などが重なった結果であり、これから先も続くとは限らない。
		一般小売店[書籍](従業員)	・消費マインドの大幅な改善はないように見え、現状のまま推移する。
		百貨店(売場主任)	・顧客格差がますます拡大傾向にあり、需要を拡大できる商材が見つかりづらい傾向に変化が見られない。
		百貨店(営業担当)	・デフレ傾向がまだまだ続き、販売点数が同じであれば全体的な売上は低下する。また、秋物が始まったが、秋のトレンドファッション商材の供給量が前年を下回っており、総合的には前年実績を超える売上にはならないであろう。
		百貨店(営業担当)	・婦人ファッションに関しては、夏物、初秋物どちらもヒットアイテムらしきものが出ているが、価格に対しては厳しく、安い価格帯のものを求める傾向に変化はないであろう。
		スーパー(店長)	・今月は、ボーナス、中元商戦で伸びているが、今後の景気回復にはつながりにくく変わらない。
		スーパー(総務担当)	・気温が上昇しても客は必要なものしか購入していないため、今後も売上の大きな伸びは期待できない。
		コンビニ(経営者)	・外部要因的に変化が見られるのは、競合店開店1周年の年末くらいまでなく、ここ2~3か月では現在の状況が続く。
		コンビニ(経営者)	・悪くなる要素も良くなる要素も見当たらないのが現在の正直な感想である。
		コンビニ(店長)	・今月は前月、前々月と比較し非常によい状況で推移している。客の流れ、客単価からは、徐々に前々年の実績にまで追いつきつつある流れは途切れないと予測する。
		コンビニ(店舗管理)	・10月からのたばこの値上げ前の特需は期待できるものの、一般的に変動する要因が見当たらない。
		衣料品専門店(経営者)	・知恵を絞って客の購買意欲を喚起しているが、なかなか継続しない。
		住関連専門店(店長)	・特別化する様子はない。変化しそうな与件もあまり感じられない。
		その他専門店[ガソリンスタンド](経営者)	・中小企業の客の声は、先行き悲観論一色である。
		その他専門店[医薬品](営業担当)	・生活に必要なものの買い控えが顕著にみられないため、極端に悪くなる兆しはない。
		高級レストラン(スタッフ)	・製造業の一部に景気回復の兆しがあり受注につながっているようだが、接待費や交際費など法人利用に大きく依存していただけに、底打ちは見えない。
		スナック(経営者)	・客の会話からは先々についての良い会話が聞かれず、当店もこの状態が継続する。
		観光型旅館(経営者)	・夏休み以降の予約人数が前年並みか月によってはマイナスになっている。また、引き合いのある団体客の見積料金は安価などところでの競争になっている。
都市型ホテル(スタッフ)	・予約状況は厳しく、猛暑がどう影響するか不明である。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		タクシー運転手	・今後、全国健康福祉祭「ねんりんピック石川2010」など大きなイベントを控えており人出が予想される。
		タクシー運転手	・相変わらず、夜は電車やバスが動いているうちに帰宅する人が多い。
		通信会社（職員）	・株式市場や円相場の不安定要因から、夏場の成績が良かった分の反動で秋以降やや落ち着くものと思われる。
		通信会社（役員）	・9月よりデジタルテレビサービスの廉価版を含めた新たなコースの取扱を予定しており、新たな需要層の開拓による契約者の獲得増を期待している。
		通信会社（営業担当）	・新商品が出るまでの間は現状維持になる。
		住宅販売会社（経営者）	・受注見込工事高より判断して現状と変化がない。
		住宅販売会社（従業員）	・新築物件は低価格化が避けられず、今後の受注予想はうまくいって横ばいであろう。リフォーム物件はエコポイントもあり、秋までは順調に推移する。
		住宅販売会社（従業員）	・住宅エコポイント、金利優遇などの措置期間が残っており、現在の客の動きはまだ数か月続くと思われる。
	住宅販売会社（従業員）	・消費者の購買意欲がまだまだ安定していない。優遇税制などの追い風で顧客は動いているが、この勢いがどこまで継続出来るか不透明である。	
	やや悪くなる	一般小売店〔事務用品〕（営業担当）	・客の様子など2～3か月先の見込みを確認すると、いい話が聞こえてこない。
		スーパー（店長）	・今後良くなる材料が見当たらない。また、客は買物回数を減らし、より安くは当然、価格以外の要素、ポイントやプレゼントなど少しでもメリットのある買い方をしている。
		乗用車販売店（経営者）	・新車購入補助金などの施策で押し上げた販促策なので、一巡と期限切れで冷えてくる。
		乗用車販売店（経営者）	・これからは、政府の新車購入補助金などが利用できなくなり、受注は厳しくなると予測される。
		乗用車販売店（経理担当）	・現在でも若干受注ペースが落ちているので、新車購入補助金制度廃止となる10月以降は徐々に厳しさが増してくるものと感じている。
自動車備品販売店（従業員）		・エコカー減税や新車購入補助金の終了に伴い、新規の需要低下が予想される。	
	一般レストラン（スタッフ）	・値下げに踏み切る牛丼業界の影響がある。また今夏は2007年並みの猛暑になると予測が出ており、暑すぎると家から出なくなるか、ショッピングセンターなど冷房の効いた集客施設に人が集まる傾向になるなど、外食産業業界では厳しい夏になる。この反動が秋口の集客につながれば良いが、葉もの野菜が品薄で値上がりすることも予想される。	
	観光型旅館（スタッフ）	・7月は宿泊人員は前年同月比96%、8月の予約状況は同99%、9月は同98%、10月は同83%、11月は同76%と6月までの予約の伸びが感じられない。	
	通信会社（営業担当）	・携帯電話市場ではスマートフォンの発売で加熱気味だが、総販売数でみると増加がなく、今後需要の伸びがあまり期待できない。	
	競輪場（職員）	・今年度の全体的な販売量が前年度同時期比15%減となっており、上向きになる傾向が見られない。	
	住宅販売会社（従業員）	・販売数には変化がないと思うが、金額（単価）が下がると考えられる。	
	悪くなる	テーマパーク（職員）	・団体の先行予約は、前年同月と比較しても、まだ回復基調にはなっていない。あわせて、ここ数か月の傾向であるが、客の消費単価が急激に落ち込み、まだまだ悪化する見通しである。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	一般機械器具製造業（総務担当）	・引き合いは増えているが、当社の主力である欧米からの受注が円高の影響でスムーズに立ち上がっていない。
		電気機械器具製造業（経理担当）	・2～3か月先という短期間であれば、景気が上昇する余地はまだ十分にあるが、年末にかけては、このままの景気が継続するかどうかは疑問である。
		通信業（営業担当）	・全体的に通信設備の投資が進んできているようだ。
		金融業（融資担当）	・製造業などの受注の回復が継続していくようであれば、やや上向き兆しがみえてくる。
		不動産業（経営者）	・不動産取引について個人・法人とも問い合わせ件数が増加しており、2～3か月先には期待できる。
	税理士（所長）	・取引先の中では、アパレル関連、電気製品関連は猛暑のため忙しく、この傾向は続くと思われる。また、輸出関連やシルバー市場関連では動きが好調であり、当面は手堅く推移するのではと思われる。	
	変わらない	繊維工業（経営者）	・円高・ユーロ安の悪影響が輸出面で懸念され、欧米向けでは先行き不安の材料になっている。反面、中国向けの拡大に期待している。国内では消費回復の足取りが重く、大きな期待ができない。
		繊維工業（経営者）	・非衣料については先行き期待できるものの、衣料については10月以降受注が読めない。
		化学工業（総務担当）	・取引先の状況から今後の受注状況はあまり変わらない予定である。
		プラスチック製品製造業（企画担当）	・住宅以外の分野では以前と比較し動きがみられるが、8割以上を占める住宅建材向けでは、相変わらず変化がなく、3か月先に住宅市場が好転するとはとても思えない。
		金属製品製造業（経営者）	・2～3か月先の受注の入り具合は、現状と変わらない。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・ここにきて鋼材価格が大幅に上昇しているが、製品価格に転嫁しにくい環境がある。収益圧迫要因が多いため見通しがやや悪い。
		精密機械器具製造業（経営者）	・一部の商品では今後上積み計画になっている一方、円高状況の中、特に海外向け商品では厳しい状況も想定される。
		輸送業（配車担当）	・今後急激に景気が上向くとは思われない。取引先の営業担当では、コスト意識が前面出てきて、運賃なども低下傾向になっていくであろう。
金融業（融資担当）		・景気が上昇局面にないと考えられるが、製造業の生産活動が比較的しっかりしており、これ以上の下落懸念も薄い。ただし、小売業などでは前年割れが続いており、注視が必要である。	
新聞販売店〔広告〕（従業員）		・前年8月は衆議院議員選挙特需があり伸びたが、今年は土曜日が一日多かった7月のプラス分が8月でマイナスになる。	
司法書士	・住宅ローン以外の融資案件が全く無い。		
やや悪くなる	食料品製造業（企画担当）	・主原料価格の上昇が顕在化しており、以前からの在庫との総平均単価が徐々に上がってくる傾向である。販売単価は依然として低価格で推移しており、かつ製品価格の値上げができる環境下でもなく、原料高の製品安がより色濃く現れてくるものと予測している。	
	建設業（経営者）	・国の今年度公共事業予算の前年度比18.3%削減の影響で、どの発注官庁にも予算がなく、盆を過ぎてから発注される工事がさっぱり見えない。12月決算の当社にとって、年次決算に与える影響は深刻である。	
	悪くなる	建設業（総務担当）	・建設投資は依然低水準が続くと思われる。し烈な受注価格競争が今後もさらに厳しくなると予想され、ますます状況は悪くなる。
雇用 関連	良くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・求人する企業が多くなっている。
	やや良くなる	-	-
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・一般企業の雇用形態で、正社員ではなく、一時的な契約社員、パート契約、期間社員的な採用が見られる。派遣契約には結びつかない。派遣契約については企業もやや慎重な姿勢である。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・製造業での求人が一時的との話もあり、一方、IT業界やサービス業などでは回復の兆しが見えない。
		・求人数が伸びる要素が見当たらない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		職業安定所（職員）	・雇用調整助成金申請のための事業所からの休業等実施計画の提出件数に減少の気配がない。
		職業安定所（職員）	・新規求人は増加しているものの、正社員求人の増加幅は小さく、求職者の職業選択の幅が広がっていない。依然として雇用情勢は厳しい。
		民間職業紹介機関（経営者）	・企業は人員に余剰感があり、相当多忙にならない限り、雇用増加につながらない。
		学校〔大学〕（就職担当）	・求人数の動きに回復が見られるが、今後の求人に反映されるかわからない状況である。
	やや悪くなる	-	-
	悪くなる	-	-

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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	商店街（代表者）	・8月末から10月末のハロウィーンにかけて、商店街の特色を活かしたイベントを行うため、やや良くなる。今の商売を考えると、仕掛けのない販売は通用しなくなっている。
		商店街（代表者）	・消費者の購買意欲が高まりつつあり、今まで我慢していた消費が動き始めているため、全般的に上向いてくる。
		一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	・猛暑のピークが過ぎれば客足も戻ってくる。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	・来客数の増加によって、業況は良くなる。
		一般小売店〔酒〕（店員）	・今夏の売上は緩やかに上向いており、来月も今月以上となる見込みである。ただし、売れているのは高額商品ではなく、比較的求めやすい価格の商品となっている。
		百貨店（売場主任）	・あと2～3か月で入口などの整備が進むため、更に良くなる。
		スーパー（店長）	・参議院選挙の結果もあり、政治の先行き不透明感は依然として残っているものの、猛暑で一部の季節商品が売れるため、売上全体が押し上げられる。
		スーパー（社員）	・売上が前年比で増えている店舗数は月ごとに増えている。競合店との競争は激しいが、イベントや販促がうまく客の購買につながり始めた実感があるため、先行きはやや良くなる。
		スーパー（企画）	・景気の悪化が始まってから丸1年が経過し、消費税率が引き上げられなければ、ようやく底入れしそうな感がある。小売業界は気温に左右される部分が大きいため、このまま異常気象にならなければ、回復傾向が徐々に強まってくる。
		コンビニ（店長）	・今年の気候を考えれば、売上は例年よりもかなり増加するため、前年の水準もクリアできる。
		衣料品専門店（販売担当）	・普段よりも秋冬物に関する話をしている客が多いため、先行きはやや良くなる。
		高級レストラン（支配人）	・7月上旬から販売量は順調に伸びていたが、中旬からの天候不順で、販売量、来客数共に大きく落ち込んでいる。その後、天候の回復と、夏休みに入ったことで徐々に回復しつつあるため、先行きはやや良くなる。
		観光型ホテル（経営者）	・しばらくは好調が続くものの、平城遷都1300年祭が11月で終了するため、それ以降の落ち込みが懸念される。
		観光型ホテル（経営者）	・猛暑の影響で来客数が少なかったほか、売上の大部分を占める婚礼件数が少なく、思ったほど売上が伸びていない。今後2、3か月は7月よりも予約件数が多いため、やや良くなるものの、消費税率の引上げ問題などもあり、まだまだ先行きは不透明である。
		都市型ホテル（スタッフ）	・客単価は低水準であるが、販売量は増加している。依然として土日は稼働率が低いものの、徐々に観光客も増えてきている。
		通信会社（社員）	・地上デジタル放送対応がまだ済んでいない客が徐々に動き始めており、先行きはやや良くなる。
		住宅販売会社（経営者）	・不動産の供給過多の状況が徐々に改善しているため、先行きはやや良くなる。
変わらない	商店街（代表者）	・客足はかなり回復してきたが、買上げは単価の低い商品が中心であるため、売上が前年の水準を超えるのは困難である。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般小売店〔衣服〕 (経営者)	・秋口の客の動きについては、乗客数は横ばい、客単価は低下傾向が続くなど、今月に似た動きとなる。
		一般小売店〔精肉〕 (管理担当)	・夏休みに入り、お盆前後には消費が一部で盛り上がるものの、それ以外の日は今まで以上に動きが悪くなる。消費のメリハリが極端になってくるため、ここから3か月の動きは浮き沈みの激しいものとなる。
		一般小売店〔菓子〕 (営業担当)	・景気の上昇にはまだまだ期待できない。当社の商品はぜい沢品やし好品に当たるため、消費者の買い控えは今後も続くことになる。
		一般小売店〔カメラ〕 (販売担当)	・夏休みに入って少しはレジャーが活気付いており、販売量もそれなりに増加しているため、今後これ以上落ち込むことはない。
		百貨店(売場主任)	・不安定な政局や低調な株価など、先行きは楽観視できない。小売業界では売上が伸びないなか、新規出店の増加や店舗面積の拡大で競争が激化し、経営環境は厳しさを増している。日本人の消費が伸びないなかで、外国人観光客の免税手続きは前年比で60%増えるなど、大幅に増加している。今後は特に、中国人観光客の消費が増える。
		百貨店(売場主任)	・客はここ数年、ファッションに関する消費をかなり抑える傾向にある。その反動で一部の高額品は好調な動きとなっているが、全体的には厳しい状況が続いている。今後、ファッション関連の需要については、景気がかなり良くならなければ回復することはない。
		百貨店(営業担当)	・夏物バーゲンによる効果もなく、客の買物は今後も慎重な動きが続く。
		百貨店(売場担当)	・今年も9月中旬から10月にかけて厳しい残暑が予想されているほか、特に消費意欲を刺激する要因も見当たらない。気温が平年並みにならなければ、客は本格的に動き出さないため、防寒衣料を中心とする冬物商品の動きも11月中旬以降となる。
		百貨店(婦人服担当)	・3か月の長期予報によると、今年は厳しい残暑となるため、秋物衣料の売出しには良い材料が見当たらない。
		百貨店(マネージャー)	・景気の下げ止まり感はあるものの、参議院選挙の結果としてねじれ国会となり、経済政策の決定もスムーズに進まないため、景気回復はなかなか進まない。
		百貨店(サービス担当)	・天候不順であるが、電気製品などの季節商材が好調で売上は伸びている。ただし、今後は新商品や目立ったヒット商品がないほか、秋物商品の展開時期も年々難しくなっている。
		スーパー(経営者)	・他店との競合により、チラシを入れるたびに単価の下がる動きが顕著であるため、今後も厳しい状況となる。
		スーパー(経営者)	・相変わらず地方の雇用情勢は厳しく、家計の収入も減少傾向にあるため、消費の回復は困難である。
		スーパー(経営者)	・今月は好調であったものの、天候による影響が非常に大きく、消費者の必要以上に買わないという傾向に変化はない。食料品の一品単価はまだまだ前年を下回っており、買上点数の増加でカバーしている状態である。株価上昇など環境の改善があれば良くなるものの、基本的には今のような状況が続く。
		スーパー(店長)	・今夏は猛暑関連の商品を中心に売行きが好調であるが、9月以降はプラスの要素が見当たらない。当店の客には年金受給者が多く、子ども手当の効果も薄い。
		スーパー(店長)	・景気がやや悪いなか、小規模スーパーマーケットの新規オープンが続く。小さなパイの取り合いが続くため、来客数が伸びる可能性は低い。
		スーパー(店長)	・少しは持ち直したものの、回復が更に進む要素は見当たらないため、短期間で回復は難しい。
		スーパー(企画担当)	・経営環境や商圏の状況に変化はないため、今後も大きな動きはない。
		スーパー(経理担当)	・消費の回復感はあるものの、猛暑の影響も否定できない。夏休みから初秋、食欲の秋にかけて回復が続けば、年末に向けて状況は良くなるが、現時点では不透明である。
		スーパー(管理担当)	・猛暑の影響で一部に好調な商品もあるが、一時的な好調にとどまる。
		スーパー(販売担当)	・雨の日は来客数が自然と減少するものの、最近始めた雨の日限定のサービスは利用が増えている。今後も全体的に大きく落ち込むことはない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		コンビニ（店長）	・たばこの売上はタスポ導入時には伸びたものの、その後は下がり続けている。今後、10月の値上げ前にはまとめ買いが起り、その後は反動減となるが、たばこの売上自体は意外に現状維持で推移すると楽観している。
		家電量販店（経営者）	・消費者の景況感を押し上げる要素が見当たらない。政治、経済の先行きに安心感を持てるような政策が望まれる。
		家電量販店（店長）	・エコポイント制度が12月で終了するという告知が少ない。終了月の12月は台数、金額ベースの需要が期待できるものの、8～11月は期待できない。テレビや冷蔵庫、エアコンの最近の動きをみると、第3四半期までの累計実績が前年を上回る様子もないため、マスメディアによる終了の周知が必要拡大につながる。
		家電量販店（店員）	・購入の際に質よりも金額で決定する傾向に変化はない。まだまだ財布のひもは緩んでいないため、今後も厳しい状況となる。
		乗用車販売店（経営者）	・現時点で好材料はないものの、同業社間の仕事が動き始めているため、今後は一般顧客の需要にも動きが出てくる。
		乗用車販売店（経営者）	・良い材料が出てくるまでは景気に大きな変化もなく、消費は低調な動きが続く。
		乗用車販売店（経営者）	・修理などの在庫台数があまり伸びていないほか、新車の購入や車検の予約も少ないため、今後も厳しい状況となる。
		乗用車販売店（経営者）	・不安定な政治や悪い雇用情勢、物価の下落と、悪い材料がそろい過ぎている。
		住関連専門店（店長）	・地上デジタル放送対策など、必要な消費が一段落するまでは趣味にお金を使う気にならないといった声が多い。まだまだ消費が活発になるまでには時間が掛かる。
		住関連専門店（店員）	・売上の上昇につながるような景気対策が一切行われなため、大きな変化はない。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	・今年は暑さが一段と厳しく、残暑も長く続きそうである。当社では季節商品の取扱いが多いこともあり、夏物商材の動きは前年よりも良くなる。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	・天候不順がなければ、今の状況から大きな変化はない。
		その他専門店〔宝石〕（経営者）	・株価や政情が非常に不安定であるので、この状況が変わらない限り、今の景気が良くなる見通しは立たない。
		その他専門店〔医薬品〕（店員）	・いまだに客の間では低価格志向が強く、チラシを打っても値引き商品しか売れないため、先行きの見通しは厳しい。
		高級レストラン（スタッフ）	・近隣に競合店がオープンしたばかりで、その影響がどう出るかはまだ不透明である。
		一般レストラン（スタッフ）	・3か月先に大きく変化する見込みもなく、現状維持が精一杯である。
		一般レストラン（店員）	・大きな上向き材料が見当たらない。
		その他飲食〔ファーストフード〕（店員）	・来客数や販売量に大きな変化はないため、今後も現在の状況が続く。
		観光型ホテル（経営者）	・かなり思い切って宿泊単価を下げても、思ったほど予約数の増加につながらない。消費の冷え込みは今後もしばらく続く。
		観光型旅館（経営者）	・特に目立った動きがないため、先行きに大きな変化はない。
		観光型旅館（経営者）	・高速道路料金の無料化による影響が徐々に始めている。今後、レジャーや行楽の移動は負担の少ない方へ流れる。
		観光型旅館（団体役員）	・最需要期であるにもかかわらず、客の動きは低調である。客単価も低迷しているほか、当地は高速道路料金の無料化路線からも外れているため、良くなる要素がない。
		都市型ホテル（マネージャー）	・企業の宴会や、宿泊の予約状況に大きな変化はなく、個人客の動きにも勢いはみられない。特に、比較的安価なレストランに客足が戻ってこないことが、大きな懸念材料である。
		旅行代理店（経営者）	・国内旅行の動きは少し戻ってきているが、不安定な株価は海外旅行にとってはマイナスである。円高の好影響はあるものの、社会全体で閉そく感が高まっているため、今後も厳しい状況となる。
		旅行代理店（店長）	・旅行業界では需要の回復が進むような情報もないため、大幅に旅行需要が回復することはない。
		タクシー運転手	・タクシーの利用は必要最小限に抑える傾向が定着しており、景気全体が上昇しない限りは今の状態が続く。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		タクシー運転手	・まだまだ景気の先行きが良くなる見込みはない。タクシー業界では労働時間の抑制も進められており、状況としては厳しい。
		タクシー運転手	・大手企業が残業ゼロ運動を始めるなど、夜勤者が減る傾向にあるため、今後も良くはならない。
		タクシー会社（経営者）	・需要の増える見込みはなく、しばらくは悪い状態のまま横ばいが続く。
		通信会社（経営者）	・秋までは大きなキャンペーンや新商品の投入といった予定がないため、市場は盛り上がり欠ける。
		通信会社（店長）	・猛暑が刺激となってバーゲン商戦の売行きに好影響が出ているものの、安売りによる悪影響も今後徐々に出てくる。今後の景気はどちらに向かうか予測が立たない。
		観光名所（経理担当）	・来場者数には一定の回復がみられ、今後も回復に向けた動きが続く。ただし、客1人当たりの売上については、前年だけでなく2年前の水準にも追い付かず、苦戦している。
		観光名所（経理担当）	・今月の梅雨は前年よりも雨が多かったほか、中旬以降は猛暑となったため、夏休みであるにもかかわらず来客数が伸びていない。例年は多くの予約客や飛び込み客が集まる、ガラス工芸などの体験教室も、今年は受講者数が少ない。もちろん物販の状況も芳しくなく、飲食店の売上も前年とあまり変わらない。売上全体ではほぼ前年並みであるものの、夏休み期間の割に出足が悪いことから、消費者の財布のひもは今後もなかなか緩まない。
		遊園地（経営者）	・ほかの業種では業績が回復傾向にあるものの、各社で従業員の所得が増えるまでには今しばらく時間が掛かる。
		パチンコ店（店員）	・景気が良くなるような明るいニュースもないため、周囲の様子が変わることはない。
		競輪場（職員）	・近隣だけでなく、遠方の同業者からも良い情報が聞かれない。
		その他レジャー施設 [飲食・物販系滞在型施設]（企画担当）	・高速道路料金の無料化で人の流れが変わっても、使われるお金が増えるとは考えられない。基本的には地域間の取り合いに終わり、市場全体として景気が良くなる要素は少ない。
		その他サービス[コインランドリー]（経営者）	・例年落ち込んでいく時期となるが、ポストイングなどの集客活動によって、来客数は維持することができる。
		その他サービス[生命保険]（営業担当）	・参議院選挙の結果、国会がねじれ状態となり、今後の景気対策への期待が持ちにくくなっている。それに伴い、消費者が景気の先行きへの警戒感を強めている。
		その他サービス[ビデオ・CDレンタル]（エリア担当）	・値下げ競争が落ち着くまでは、苦戦する状況が続く。
		住宅販売会社（従業員）	・経済全体の上向く要素があまりにも少な過ぎる。
		住宅販売会社（従業員）	・各地域で一定数のマンション需要はあるものの、今後伸びることはない。地域ごとに適正な戸数は売れるが、供給過多地域では全く売れない。
		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）	・周囲では給料の据え置きや減給といった声が聞かれるなど、消費が増えることはないため、中小企業の経営は苦しくなる。今後の市況回復は金融機関の融資姿勢によって左右される。
		その他住宅[展示場]（従業員）	・更なる住宅需要喚起策がない限り、足元でみられる需要の先取りによる押し上げも一巡する。
		その他住宅[情報誌]（編集者）	・政治要因によって経済の停滞が続くなか、不動産市況についても消費マインドの上向く要素が見当たらない。円高が続くことで経済に変調をきたす不安も出てきている。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・大型スーパー同士の競争が激化しており、商店街への人通りがますます減少している。商店街では週休2日の店舗も増えつつあるため、人通りの減少は更に進む。
		一般小売店[時計]（経営者）	・若年層の来店回数が減ってきている。特に子育て世代の減少が大きいと、生活のなかでの優先順位が下がっている感が強い。先行きが不透明であるなど、全く安心できない状況となっている。
		一般小売店[衣服]（経営者）	・今年の残暑は厳しいと報じられている。残暑が長引くと、冬物シーズンまでの期間が非常に厳しくなる。
		一般小売店[花]（店員）	・客の節約志向が強く、花をますます買わなくなっているため、売上アップは望めない。さらに、天候不良による原価の高騰もあり、利益が圧迫される。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（企画担当）	・気候要因で回復の動きがみられるものの、残暑が残る予報も出ているため、秋物商品の売行きが懸念される。
		百貨店（営業担当）	・海外からの観光者の来店が更に増えるものの、直接的な売上の増加にはつながらない。一方、優良富裕客が海外からの観光客で混雑する売場を嫌い、来店をためらうようになっている。
		スーパー（店長）	・夏のボーナスが前年比で6.2%増となったものの、中小企業ではボーナスを支給しない企業が49%と多く、ボーナス商戦以降の売上の伸びは期待できない。家電でもエコポイント制度による効果が薄れ、薄型テレビやエアコンの動きが鈍化しつつある。扇風機は堅調な売行きとなっているものの、今後も単価の下落傾向が続く。
		スーパー（広報担当）	・今月の好調は梅雨明け後の猛暑によるものであり、一時的な動きにとどまる。先行きはまだまだ不透明感が強く、回復傾向が一時的には進まない。
		コンビニ（経営者）	・牛丼チェーンの値下げ競争が更に激化することで、近隣の弁当屋も価格を下げてくるため、ますます客単価が低下する。
		コンビニ（店員）	・たばこの値上げに伴って禁煙する人が増えているため、先行きの見通しは厳しい。最近では売上が1割程度減ってきている。
		衣料品専門店（経営者）	・販売不振で売物がなくなってきている。メーカーも生産を抑えているため、今後良くなることは期待できない。
		自動車備品販売店（営業担当）	・エコカー補助金が9月で終了した後、販売量の悪化することが目に見えている。
		一般レストラン（スタッフ）	・高校授業料の無償化などの施策が継続困難となっており、今後は景気対策も特にならない。所得の増加する期待が持てないため、外食産業では低価格業態へのシフトが強まる。これによって一部の企業は伸びても、マーケットの縮小につながるため、先行きの見通しは厳しい。
		スナック（経営者）	・周囲では若い人が経営する店も増えつつあるが、短期間で開店と閉店を繰り返している状況であり、見通しは依然として厳しい。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊では、月間千人を超える大口顧客の利用が、経費削減によって下半期から低価格ホテルへシフトする。先方の希望料金では収支が合わないため、引き止めを断念したが、穴埋め対策が進んでいない。ほかの顧客からも値下げ要請が強まりつつあるなど、先行きの見通しは厳しい。
		都市型ホテル（営業担当）	・客室売上は稼働率の上昇で例年の水準まで戻りつつあるが、一般宴会の動きがここへきて止まっており、回復の兆しもみられない。キャンペーンなどの販促活動を強化しているが、消費者の動きそのものが止まっているため、先行きは深刻な状況となる。
		旅行代理店（広報担当）	・9月末から10月末の動きは、現状よりも悪くなる。夏休みの旅行を申込んだ客からは、これ以降はしばらく旅行に行かないといった声が多い。9～10月は気候の良い季節であるにもかかわらず、旅行マインドは今よりも悪くなる。
		タクシー運転手	・特に良くなる要素もなく、落ち込みが進む気配となっている。
		競輪場（職員）	・前年の傾向に比べると悪くなっている。景気が急回復して消費者の購買意欲が上昇するような要素も見当たらない。
		その他レジャー施設 [球場]（経理担当）	・8月はプロ野球の試合やコンサートが開催されるため、多数の来場者を見込んでいるが、10月は野球もシーズンオフとなるため苦戦する。
		住宅販売会社（経営者）	・顧客数が減っているほか、1棟当たりの予算も減少している。さらに、複数の住宅会社で値引き競争を行うため、性能や仕様の良い住宅を提供したくても、価格だけで判断されて負けてしまう。米国の大手金融機関の破たん以降、受注のひどい失敗が続いているため、先行きの見通しは非常に厳しい。景気は回復傾向と報じられているが、底なし沼に陥って抜けられない感がある。
		住宅販売会社（総務担当）	・同業他社との値引き競争が続くなか、体力のある間は良いが、徐々に厳しくなっているため、先行きの見通しは厳しい。
	悪くなる	一般小売店 [貴金属製品]（従業員）	・政治の迷走で株価も低迷するため、売行きに悪影響が出る。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般小売店〔花〕(店長)	・先行きの不透明感はますます高まるほか、政治に対する不安も増す一方となる。
		一般小売店〔雑貨〕(店長)	・10月にたばこ税が引き上げられると、売上が更に落ち込む。
		コンビニ(経営者)	・近隣に競合店が開店する予定であり、売上に悪影響が出る。
		乗用車販売店(経営者)	・政府による補助制度が期限を迎えるため、先行きは悪くなる。
		乗用車販売店(営業担当)	・エコカー補助金の期限まであと少しであり、それが終われば新車販売が一気に冷え込む。
		乗用車販売店(営業担当)	・エコカー補助金の終了による反動減は免れない。
		その他専門店〔宝飾品〕(販売担当)	・円高で海外旅行の価格が下がっているのに対し、宝飾品の価格は下がっていないため、今後も購入意欲は高まらない。
企業動向関連	良くなる やや良くなる	木材木製品製造業(経営者)	・ある程度まとまってきた下半期の事業計画をみると、今期よりも事業が増え、受注数量が増える。
		出版・印刷・同関連産業(情報企画担当)	・医療業界では文献のデータベース化の動きが出てきており、情報の新しい作成方法が求められている。今後、環境やエネルギー関連で変化が起これば、産業界も大きく変わる。
		一般機械器具製造業(経営者)	・当社の顧客には原子力関連の企業が多いため、ここ数か月の業況は良くなる。
		電気機械器具製造業(経営者)	・新興国における自動車の普及はこれからも進む。電気自動車や燃料電池自動車の開発も更に進むため、受注の好調な動きは今後も続く。
		電気機械器具製造業(営業担当)	・先の案件が増えているため、やや良くなる。
		建設業(経営者)	・急激に受注が増えることはないが、前年まで止まっていた案件を含め、動きが出てきている。
		金融業(支店長)	・取引先の建売業者では、住宅ローン減税の入居条件もあり、下半期には需要の増加が期待できる。現在は交通条件の良い宅地を探している状況である。
		経営コンサルタント	・特別な根拠はないが、しばらくは回復傾向が進む。
		経営コンサルタント	・顧客企業の業績、販売状況を見ると、今後はやや回復傾向に向かう。
	変わらない	家具及び木材木製品製造業(営業担当)	・仕事量に変化がないため、今の状況が続く。
		パルプ・紙・紙加工品製造業(経営者)	・取引先からは良くなる情報が聞こえてこない。
		化学工業(経営者)	・月末の売上が非常に悪く、月初に少し取り戻すといった動きが続いている。取引先は仕入れをかなり慎重に行っており、先行きが良くなるとは考えていないことが分かる。
		化学工業(企画担当)	・全体としては回復傾向にあるものの、欧州の金融不安や円高の影響により、輸出関係の事業は先行きが不透明である。
		プラスチック製品製造業(経営者)	・様子見の状態が、いつの間にか普通の状況になりつつある。悪い状態でバランスが取れているため、現状打破には何らかの起爆剤が必要である。
		金属製品製造業(総務担当)	・夏場の学校関係の改修工事が一段落した後は、受注の見込案件がない。
		金属製品製造業(管理担当)	・大阪のコンクリート業者によるストライキにより、新築物件の工事が大幅に遅れている。ストライキが終わった後、遅れている工事が急ピッチで進められるため、一時的には忙しくなる。
		電気機械器具製造業(経営者)	・年内は好調が続くものの、市場の悪い部分は悪いままか、更に悪くなることが懸念される。今後は良い部分と悪い部分の二極化が著しくなる。
		電気機械器具製造業(宣伝担当)	・エコポイント制度の終了に向け、一時的に需要が増える可能性もあるが、終了後の需要落ち込みも十分懸念されるため、景気回復につながるには言い難い。
		電気機械器具製造業(企画担当)	・今後も年末までは大きな変化はない。LED照明の品不足で売り逃がしが出ているため、それが解決できれば少しは上向く。
電気機械器具製造業(営業担当)	・今後も状況は大きく変わらない。		
その他製造業〔履物〕(団体職員)	・景気は上向いていると報じられているが、消費者に実感がないため、今後も厳しい状況に変化はない。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		建設業（経営者）	・高速道路料金の無料化実験による移動コストの低下で、他府県の同業者が参入しやすくなる。
		輸送業（営業所長）	・取引先の目は品質よりも料金に向けられており、コストダウンの話がほとんどであるため、今後も厳しい状況となる。
		輸送業（営業担当）	・衣料関係の荷物が前年の半分程度に減っている一方、電子部品工場からの出荷は倍近くに増えている。これはエコカー補助金の期限前の特需であるため、来月以降も好調が続くことはない。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・読者の入れ替わりはあるものの、購読数に大きな変化はない。購読を止める客も、他紙に奪われているのではなく、経済的な理由での休止が多い。
		広告代理店（営業担当）	・秋に向けての良い話は聞かれない。
		広告代理店（営業担当）	・今後、顧客企業が広告予算を増やす予定はなく、むしろ減らすという声が聞かれる。
		司法書士	・今月も事件数、案件数共に少なく、これから増加する要素もない。事件も単発的な物が中心で、継続性が期待できない。
		コピーサービス業（従業員）	・マンション管理や教育関連の企業は現状を商機ととらえ、活発な動きとなっているものの、それ以外の業界では外注費の圧縮が続く。製薬会社でもその動きは顕著で、主力医薬品が特許切れとなる2010年問題の影響も出てくる。
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（営業担当）	・特に米国の大手金融機関の破たん以降、業況は悪くなる一方である。何の景気対策も施されていない現状を考えると、今後良くなることはない。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	・今後は設備投資の案件もないため、状況は大きく変わらない。
やや悪くなる		食料品製造業（従業員）	・これから秋に向けて食欲の高まる時期となるが、市場は低価格品を求めており、高付加価値品の売行きが悪いため、見通しは厳しい。従来、少容量の主力商品は価格が少し割高であったが、今は価格の安い少容量製品が売れている。
		化学工業（管理担当）	・エコカー補助金の期限切れや、原材料価格の上昇、円高による輸出環境の悪化といった悪い材料が多いほか、米国の失業率もなかなか下がらないなど、先行きの見通しは悪い。
		金属製品製造業（経営者）	・自動車関連では、7～9月は例年並みの推移となるが、10～12月はエコカー補助金の期限切れで注文の内示が減少している。
		広告代理店（営業担当）	・秋物衣料の立ち上がりに期待しているものの、残暑が長引けば苦戦することになる。
		その他サービス〔自動車修理〕（経営者）	・周囲からは良い話が聞かれないため、先行きはやや悪くなる。
		その他非製造業〔衣服卸〕（経営者）	・売上は一時的な不況を脱し、巡航速度での推移となるものの、原料の綿糸価格が高騰を続けている。今後は仕入価格が上がってくる一方、販売価格への転嫁が難しいため、収益状況は苦しくなる。
悪くなる		繊維工業（団体職員）	・今後は年末を迎えて最需要期となるが、綿糸価格の高騰分を製品価格へ転嫁するのは簡単ではない。先行きは非常に不透明であり、同業者からは転廃業の声も聞かれる。
		繊維工業（総務担当）	・販売面の改善や経費削減も限度にきている。現状は通常の流通による販売が機能していないため、新たな販売方法を考えねばならない。
		繊維工業（総務担当）	・今後3か月は消費者の購買意欲が更に低下する。価格の下落と販売量の減少のダブルパンチにより、状況は更に厳しくなる。
		金属製品製造業（営業担当）	・円高や公共事業の削減、エコカー補助金の期限切れといった悪い話ばかりで、良くなる話が全く聞かれない。
		建設業（営業担当）	・大型の設備投資が抑えられており、生産機器やソフトウェアへの投資計画は耳にするものの、建築計画の情報は少ない。当地域の情報関連企業は業績回復が進んでいるものの、更に広い範囲での動きがなければ、建設業の回復にはまだまだ時間が掛かる。
雇用関連	良くなる	人材派遣会社（支店長）	・下半期に向けてソフト関連の受注が増えるなど、受注増が更に進む。
	やや良くなる	人材派遣会社（支店長）	・一部の業界に限られるものの、回復傾向が徐々に進んでいるため、下半期に向けて受注は堅調な動きとなる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	変わらない	職業安定所（職員）	・雇用調整助成金などの受給対象者数が減少傾向となりつつあるほか、当初は非正社員が中心であった新規求人の増加も、ここ2か月は正社員の求人が増えている。まだまだ厳しい業況の企業は多いものの、新たに正社員を募集をする事業所も出始めているため、先行きはやや良くなる。
		民間職業紹介機関（大学担当）	・更に悪くなるかもしれないという危機感がある一方、良くなってほしいという期待感もある。先行きを楽観視するしかないが、景気は少しずつ回復に向かっている。
		人材派遣会社（経営者）	・派遣に対する企業の対応が落ち着きつつある。短期間であれば派遣社員でつなぐ動きが浸透してきたため、今後も現在の状況が続く。
		人材派遣会社（経営者）	・製造業では緩やかな派遣求人の回復が進むものの、事務系の採用抑制傾向はしばらく続くため、全体的には厳しい状況となる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・大阪の地元企業の回復がみられないため、今後も悪い状況が続く。業種によっては回復の動きもみられるが、ほんの一部であり、報道されているような回復気運は全くない。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・第2四半期のスタートを切ったが、先行きに良い材料が見当たらない。経済の活性化する兆しが出てくれればよいが、タクシー業界でも規制緩和から再び規制強化の動きとなっている。
		新聞社〔求人広告〕（管理担当）	・雇用情勢は相変わらず悪く、本格的な回復軌道にはない。当社でも忙しい部門と暇な部門があるなど、本格的に上向く感はない。
		職業安定所（職員）	・中小企業緊急雇用安定助成金の支給が減らず、新規相談も数件あった。規模的には零細事業所の相談が多く、今後も当分の間は続くことになる。
		職業安定所（職員）	・雇用調整助成金の支給件数があまり減っておらず、まだまだ回復しているとは言えない。ただし、休業日数そのものは全体的に減少している。
		職業安定所（職員）	・雇用保険の資格喪失数は14か月連続で減少している。資格取得数も5月から増加に転じているなど、改善の動きが出始めている。産業別新規求人では、建設業が2か月連続で前年比3割増となったほか、運輸・郵便業も日本郵便の宅配統合による臨時求人もあり、増加に転じた。ただし、求人数の大きなサービス業、飲食業は4割減となっているため、今後も求人数の動きに大きな変化はない。
		職業安定所（職員）	・大企業は受注量が大きく回復しているものの、中小企業はまだまだ厳しい状況が続いているため、大きな変化は起こらない。
		民間職業紹介機関（職員）	・工事現場の日雇求人が増えているものの、お盆前の増加は例年の動きであり、一時的な伸びに終わる。
		民間職業紹介機関（営業担当）	・雇用情勢の回復する新たな要因が見当たらない。
		民間職業紹介機関（支社長）	・企業からの求人依頼の動きは底堅いものの、求人件数はほぼ一定で、増加する気配は乏しい。下半期以降の採用計画は不透明という企業もあり、楽観視できない状況である。
		学校〔大学〕（就職担当）	・もう少し様子を見なければ、判断は難しい。
			やや悪くなる
	悪くなる	-	-

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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	商店街（代表者）	・以前の深刻な状況から様変わりし、中年から老年の始まり世代が商店街を楽しんで散策しているのをよく見かける。
		百貨店（営業担当）	・テナントにより前年同月対比100%を超えるところが出てきていることから、回復の兆しが見えるようになってきた。
	スーパー（開発担当）	・夏らしく暑い日が続き、涼味商品の動きが良い。中元ギフト品の動きが悪い点は心配だが、総じて堅調な伸びが続いている。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（管理担当）	・前年の冷夏に比べ、今年の猛暑は夏物の商品の動きを良くしている。その影響は大きく、売上高、来客数、客単価のいずれも前年を上回っている。この勢いの流れで少しずつではあるが、右肩上がりの状況になることが見込まれる。
		コンビニ（オーナーサポート担当）	・今までは客単価が前年比で上回っていたが、今月は来客数も回復してきており、今後の売上に期待が持てる。
		衣料品専門店（店長）	・選挙も終わり出雲大社の行事に全国からの来客が見込め、特に食料品や土産、青果の動きが見込める。
		乗用車販売店（統括）	・9月末まで補助金効果で好調に推移する。
		乗用車販売店（サービス担当）	・新車の補助金がなくなれば、少しは中古車の方に客が流れ来る。
		その他専門店〔海産物〕（経営者）	・NHKの連続テレビ小説による集客効果はまだ続き、売行きも期待できる。
		その他専門店〔和菓子〕（営業担当）	・マイナス要素がない。
		都市型ホテル（従業員）	・先の宴会予約で、昨年は取りやめになっていた案件が復活しており、景気が回復してきている。
		旅行代理店（経営者）	・関東、関西では多少動きがあるので、地方ではその2～3か月後に影響が出てくる見込みである。
		タクシー運転手	・会社としては第2段階の減車や人員整理で、前年並みの売上維持がやっとであるため、3か月先も同じ状況が続く。ただ客に明るく落ち着いた状況がみられるようになり、10月には第25回国民文化祭・おかやま2010が開催されるため、売上も少しずつ伸びて景気も良くなることに期待が持てる。
		テーマパーク（業務担当）	・夏以降に大きな行事を控えており、それによる来園者の伸びを期待している。行楽にも一層の低価格節約志向が働くことが予想され、高速道路料金の引下げや無料化実験などによるプラス効果にも期待できる。
	変わらない	商店街（代表者）	・中心商店街に人が集まる仕掛けづくりが少しずつ進んではいるが、来客数、購買金額に結び付いていない。
		商店街（代表者）	・秋冬のファッションに期待したいが、ファッションの流れが変わりそうもない。
		商店街（代表者）	・今月の下向きの売上高や景気動向が続く見込みである。
		商店街（理事）	・長引く景気停滞のなかで、客には「買物しよう」、「今月は抑えよう」という上がり下りの心理があり、3か月を平均すると変化がない。
		一般小売店〔靴〕（経営者）	・中心市街地で物販店やパチンコ等の閉店、廃業が増えており、良くなる材料が全くみつからない。
		一般小売店〔酒店〕（経営者）	・現状では大きく変わる材料が乏しい。地元が韓国ドラマのロケ地に選ばれて、インバウンドを狙う動きが出てきているが、どうなるか未知数である。
		一般小売店〔紙類〕（経営者）	・地元客の購買数は減少しているが、特に悪い理由もなく一過性のもので判断されるため、状況的には変わらない。
		一般小売店〔印章〕（営業担当）	・この不況にありながら、半年前にショッピングタウンが開店し、オーバーストアとなっている。一部大手スーパーは撤退を決めたが、過当競争でどの店も採算が取れなくなる。
		百貨店（営業担当）	・近年のトレンドから判断すると、高級婦人服ゾーンでも残暑が厳しければ秋物の動きに期待が持てない。
		百貨店（販売促進担当）	・秋には郊外へ大型生活雑貨店舗がオープン予定である。近隣にはショッピングモールがあり、今後そのエリアがますます集客を強めると想定される。商圏人口が減少傾向にあるなか、競合関係は更に強まり、全体として地域の小売環境が良くなるとは考えにくい。
		百貨店（購買担当）	・子ども手当については、当初貯蓄や塾等の費用に回り、購買意欲に影響はないものと思われたが、継続支給だと多少衣料関係の購買意欲にもつながってくる。ただし天候次第で衣料関係の動きも鈍ってくる恐れがある。
		百貨店（電算担当）	・消費が活発化せず前年比の売上高がマイナス4.9%で、依然として明るい光が見えない。衣料品も食品もマイナス傾向にあり、売上を押し上げる商品がない。中元の売上は前年マイナス2.6%となり、前年の売上高を確保するのが難しい状況になっている。
		百貨店（販売担当）	・景気が劇的に回復する要因が見つからないなか、売上が低迷した昨年の実績を維持できるかどうかで、一進一退を繰り返す状況になる。
		百貨店（営業企画担当）	・将来への不安が消費マインドを低下させているとともに、異常気象による影響が頻繁に見受けられる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（店長）	・猛暑により夏物商材は好調に動いているが、一過性のものである。客は基本的に必要最小限のものしか買わず、買上点数は依然伸び悩んでいる。
		スーパー（店長）	・良くなる要素が少ない。買上点数が増加する要素が少なく、例え増加してもデフレ傾向が強く、利益を圧迫する。
		スーパー（経理担当）	・依然として安価な商品の購買が目立ち、客単価が低下している。
		スーパー（販売担当）	・このまま暑い日が続けば、飲料等の売上は伸びるが、野菜等値上がりするものも出てくるため、売れるものと売れないものの差が目立ってくる。
		スーパー（経営企画）	・上昇傾向であった来客数と客単価をみると、7月の来客数は上昇維持だったものの、客単価は下降しており、景気が回復局面にあるのか一時的な上昇なのかの判断がつかない。競合他店との競争も更に激化しており、短期的な上昇、下降が繰り返されている。
		スーパー（営業システム担当）	・現在のの上向きの傾向は、猛暑や夏休みという状況重なったの一時的なものである。
		コンビニ（エリア担当）	・景気回復はまだまだ難しい状況である。挨拶や客へ一声かける等の接客の工夫をしながら、客単価を上げる地道な努力で対策を考えている。
		コンビニ（エリア担当）	・先行きの明るい材料が見当たらず、このままの状態が続く。
		衣料品専門店（販売促進担当）	・まだまだ必要なものしか買わない客が多く、目的買いであり衝動買いが少ない。ついでに買っておこうとする客が増えてこそ客単価も上昇するが、夏が長そうなので先物を買うことには期待できない。
		家電量販店（店長）	・梅雨が明け平年並みに戻っている。昨年と違い冷蔵庫、地デジ対応テレビ等エコポイント商品が低調である。
		家電量販店（店長）	・エコポイントが終了する12月までは、対象のテレビを中心に冷蔵庫、エアコンが好調を維持するが、金額構成の高いOA商品群の伸びに期待ができず、全体としては前年並みとなるほか、猛暑の反動も懸念される。
		家電量販店（店長）	・景気を回復させるだけの有効的な抜本的対策が見られないため、状況が大きく好転することはない。
		自動車備品販売店（経営企画担当）	・客の節約志向は強く、高単価商品やし好みへは一向に手が出ない状況であり、来客数の伸びにも期待できない。
		自動車備品販売店（店長）	・来客数は前年比で大幅に落ち込んでいるが、単価は前年より上昇しており、判断が難しい状況である。
		その他専門店[時計]（経営者）	・既存の小売、サービス業は停滞するが、新たな形態の小売やサービスの提供形態は増えていく。しかしながら市場のパイが変わらないので景気に変化はなく、個々の店で差が出てくる。
		その他専門店[布地]（経営者）	・客の購入予算が厳しい状態であり、あまり期待が持てない。
		その他小売店[ショッピングセンター]（営業担当）	・例年に比べて、客はなるべく無駄な消費を抑え、今必要とする商品を買う傾向が強まっている。
		一般レストラン（店長）	・外食するファミリーが少ない状態がしばらく続く。
		一般レストラン（店長）	・6月は売上、来客数とも前年を上回っていたが、7月に入ってかなり落ち込んでおり、予約数も減っているため、先行きは不透明である。
		スナック	・公共工事等が減少しており、関係者の会議や話合いが少なくなっているため、来客数も減少している。
		その他飲食[ハンバーガー]（経営者）	・不安定要素はまだ多く、夏休みの高速道路無料化実験や新規高速道路開通の影響がまだ顕著に現れていない。
		その他飲食[サービスエリア内レストラン]（支配人）	・昨年は9月に大型連休がありかなりの売上が伸びたが、10月はその反動で伸びなかった。今年は9月が前年割れで、10月は前年以上に伸びる見込みなので、2か月間でみると前年並みになる。
		観光型ホテル（スタッフ）	・特に変わる要因がない。
		都市型ホテル（総支配人）	・ビジネス、観光ともに宿泊客はほぼ前年並みの入込みが見込まれることから、景気は大きく上下しない。
		都市型ホテル（支配人）	・販売量の伸びが悪く、見込みを達成できるかどうか陰しい状況である。また婚礼に関しても、日取りを決める六輝が週末に悪いと選択しない場合があり、秋の婚礼獲得が少ない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		通信会社（社員）	・6、7月のボーナス時期で特に変動がなく、しばらくは変わりがない。
		通信会社（企画担当）	・販売を伸ばすには単価を下げざるを得ない状況であり、販売量が伸びるような明るい材料が出てくる見込みはない。
		通信会社（通信事業担当）	・サービスについての問い合わせなどは依然少なく、見込み客も増えない。
		通信会社（営業担当）	・客の動きや商談状況からみて上向く材料がなく、当面現状に変化はない。
		通信会社（営業担当）	・個人消費が回復する要素は当面見当たらず、大手業者との競合が厳しいなかで、加入者の大幅な伸びは見込めない。
		通信会社（総務担当）	・販売数の伸びがなく、客の購買意欲が感じられない。
		通信会社（広報担当）	・今後の税制改革をみると、サラリーマンにとっては、将来に備え貯蓄しておかなければならないと考える人がほとんどであり、変わる要素がない。
		テーマパーク（管理担当）	・来客数でみると、良くも悪くもない営業成績である。
		テーマパーク（広報担当）	・天候が安定すれば多少客足は回復するが、高速道路料金の引下げの効果も少し薄れてきており、人々の観光への意欲がなくなってきた。
		ゴルフ場（営業担当）	・秋になれば自然と客は増えてくるが、中国地区のゴルフ場来場者は減少傾向にある。
		設計事務所（経営者）	・公共建築物の耐震改修の発注は出ているが、構造設計を行っていない当事務所にはそれが回ってこない。公共建築物等における木材の利用の促進に関する法律が公布され、その効果に期待が持てるが、施行されるのはまだ先である。
		設計事務所（経営者）	・建築に関して景気が上向くような話題が何も見当たらない。
		住宅販売会社（従業員）	・販売件数は増えたが、単価は低下しており、来場者数の伸びも認められない。
		住宅販売会社（販売担当）	・今月の受注量は前年に比べ7%増加しているが、客単価が10%低下している。
		住宅販売会社（経理担当）	・首都圏ではマンションの販売に回復の兆しがあるとの報道があり、広島においてもマンション用の土地仕入れが活発になっているとの明るい情報もあるが、継続的な景気刺激策がなければ、消費者の購入意欲はすぐに低下し買い控えとなる。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・客の可処分所得が改善されないなかで、購買に回る金が制約を受ける状況下では、生活に必要なものから買う傾向が続くため、劇的なことが起こらない限り景気が上向くことはない。
		商店街（代表者）	・政権交代以降、地方に金が回らない状態が続いている。
		百貨店（売場担当）	・猛暑の特需で売上が一時的に伸びているが、取引先は退店や人員カットなどコスト削減が限界を超えており、経営状況が非常に厳しく、新商品の提案や納入在庫がどんどん減っている。
		百貨店（売場担当）	・残暑が厳しくなり、秋物の立ち上がりが例年にも増して厳しくなることが予想されるため、ロングランで販売できる夏物商材の追加発注指示が出ている。
		スーパー（店長）	・今の状態では良い材料が見つからず、悪くなる傾向が継続する。
		スーパー（店長）	・売上に大きく影響する来客数は、特別な外的要因等がなければ一気に回復することはなく、当分ここ数か月の流れが継続する。
		コンビニ（営業担当）	・タバコの値上げによる来客数の減少が見込まれる。
		衣料品専門店（経営者）	・商店街の競争相手の閉店が続き、その分来客数が増加すると思いきや、逆に減少してきている。
		乗用車販売店（店長）	・エコカー購入補助金終了による駆け込み需要で販売は安定していたが、その後の展開が読めない。
		乗用車販売店（担当者）	・エコカー購入補助金などがなくなる影響が秋から冬に出ないかと心配している。
		乗用車販売店（営業担当）	・エコカー購入補助金終了間際の駆け込み需要が増えているが、終了後の冷え込みには相当不安がある。新型ハイブリッドカーなども登場するが、不安の方が強い。
		観光型ホテル（支配人）	・10月以降の予約状況は不透明であり、特に10～11月の婚礼予約次第で、前年を大きく下回る可能性がある。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊ではインターネットによる締切間際の低料金での予約が増えてきており、今後はそれが更に増えることから、稼働は上昇しても売上は減少する。
		タクシー運転手	・昨年の秋は特需があったが、今年はないため全体として売上はマイナス基調である。
		競艇場（職員）	・7月ほど集客が見込めるレースがない。
		美容室（経営者）	・まだまだデフレ状態が続き、年内は景気回復を実感できる状況にない。
		美容室（経営者）	・現状では客の購買意欲は向上していないため、このままだと売上にはつながらない。
	悪くなる	スーパー（財務担当）	・今後も競合店のディスカウントへの業態変更があり、低価格競争が続く。
		乗用車販売店（業務担当）	・エコカー補助金制度の終了に伴い、売上が大幅に落ち込む。
		住関連専門店（広告企画担当）	・集客コストは以前と変わらないのに購入単価が落ちているため、状況は更に悪くなっていく。
		美容室（経営者）	・景気が良くなる材料も見当たらず、当分はこのまま推移する。
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	農林水産業（従業者）	・今月は中型巻網船が不漁である。浜田沖の魚場にアジ、サバ、イワシの青物魚が回遊していないことが原因か、特に県外船の入港が大幅に減少したが、本来の脂の乗ったアジ、イカの水揚げが期待される。
	変わらない	輸送用機械器具製造業（経営者）	・2～3か月後も地元自動車メーカー関係の受注で忙しくなるとともに、他社メーカーについてもエコカー購入補助金終了への対応で忙しくなっている。
		不動産業（総務担当）	・秋ごろ多少の需要が見込まれる。
		化学工業（経営者）	・現状の受注量は増加しているものの、今後の見通しについては確実性に乏しく、これ以上の景気回復は不透明である。
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	・地元大手鉄鋼会社からの高炉改修工事の受注に期待しているが、他社との競争が厳しい。当面は現状の生産が継続する見込みである。
		鉄鋼業（総務担当）	・国内受注は全体としては現状維持を見込んでいるが、円高による中国を中心とするアジア地域への輸出の減少が懸念される。
		非鉄金属製造業（経理担当）	・受注見込みに大きな動きはない。
		金属製品製造業（総務担当）	・案件情報は増えつつあるが、成約までの時間がかかっているため、受注量としては現状と同水準とみている。原材料価格は10月以降に値上げがあると推測しているが、この先2、3か月は変わらない。
		一般機械器具製造業（総務担当）	・受注量や販売量の動きに大きな変化はない。
		一般機械器具製造業（経営企画担当）	・海外市場の冷え込みは当面続く見通しであり、非常に厳しい状況である。
		電気機械器具製造業（広報担当）	・受注がある程度見込める状況にある。
		電気機械器具製造業（総務担当）	・良くなる材料が見当たらない。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・上半期中は、受注量及び付加価値の高い商品群ともに好調さを維持する。
		輸送業（統括）	・鉄鋼関係のスポット業務が終了すると厳しくなる。
		輸送業（運送担当）	・ここしばらくどんな政策が実施されても地方では景気回復の兆しが全くみえない。今後もよほどの起爆剤でもない限り回復は見込めない。
		通信業（営業企画担当）	・引き合い、商談内容ともに2か月前からの継続中のものがあり、大幅に増加する傾向はなく、この状況が続く。
		通信業（営業担当）	・ねじれ国会の影響で政策による景気へのテコ入れもなく、先行きが不透明である。
		金融業（業界情報担当）	・輸出は欧州向けは伸びが緩やかだが、北米向けが増加基調を強め、中国など新興国向けも好調を持続すると期待が持てるため、全体では回復が続く。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		金融業（営業担当）	・経営者は景気回復しているとの明確な感触を持っておらず、景気回復を見据えて積極的な投資を行う意欲がほとんどない。業況実績も回復の兆しを認識できるまでの状況になく、不安定ながらもなんとか横ばいで推移している状況である。地域の景気回復には中小企業が前向きな考えを持てる環境整備が必要だが、現状ではそれも整っておらず、今後3か月でも変わらない。
		会計事務所（職員）	・製造業関連は自動車関係にとどまらず、秋口以降の受注は上向きになってくるが、今の動向を見る限り卸小売には期待薄である。
		コピーサービス業（管理担当）	・見積段階で薄利の半値に近い価格で提示しても敗退しており、価格で対抗することは容易でなく、今後も失注が予測される。
	やや悪くなる	食料品製造業（業務担当）	・今のところ練物業界の景気が急回復する要素が見つからないうえに、原料もじりじりと値上がりし始めている。
		木材木製品製造業（経理担当）	・景気の回復気配を感じる反面、円高基調が継続しており、下振れ懸念も強い。
		鉄鋼業（総務担当）	・自動車はエコカー購入補助金が上期で終了するため、その反動が想定される。また先行きの不透明感から消費マインドが今よりも冷え込む。
		建設業（総務担当）	・受注先ではますます価格に厳しくなっており、相見積を取るなどの厳しい環境が予想される。
		その他サービス業〔建築物清掃業〕（経営者）	・良くなりそうな要素がない。
	悪くなる	輸送用機械器具製造業（総務担当）	・親企業では船舶の受注が増えておらず、3割程度の価格引下げを余儀なくされている。そのため、今までのプロジェクトをこなしながら、引下げ分を補う新規プロジェクトの検討も平行して行わなければならない状況にあり、当社もその影響下にある。
		その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	・地元企業は非常に苦しい状況が続いている。特に水産関係企業は魚が獲れず大変である。
雇用関連	良くなる	職業安定所（職員）	・現在、中高年層の失業期間の長期化による滞留や、給与収入の減少による主婦のパート就労希望者の増加により、求職者数が増えている。一方で、事業所の求人意欲は高まっており、求人者の動きも活発となり、求職者も増加しているため、2、3か月先には状況が良くなる見通しである。
	やや良くなる	求人情報誌製作会社（サイト運営担当）	・新卒採用において優秀な学生の確保のための計画の予算措置が講じられる見通しである。
	変わらない	人材派遣会社（支店長）	・3か月先も良い情報がない。
		人材派遣会社（営業担当）	・求人数の動きが停滞してきている。
		人材派遣会社（看護師紹介担当）	・派遣や人材紹介の依頼は増加しているが、作業職に関しては期間限定の一時的な需要であり、中長期的な先行きはまだ不透明である。事務職の派遣依頼も既存派遣枠の交代受注が多く、大きくは伸びていない。求人は増えてきているが、求職者の派遣離れ傾向が見られ、マッチングに苦労している。
		職業安定所（職員）	・新規求人は増加傾向にあるが、企業からの受注は増加しているものの単価が下がっているため、売上増につながらず、常用求人者の提出には慎重にならざるを得ないとの声が聞かれる。
		職業安定所（職員）	・6月は新規求職者数、有効求職者数ともに減少したが、新規求人数も減少しており、特に常用求人者の減少が目立つ。パート求人は比較的多く、常用求人者の減少分をカバーしている状況にある。しばらく、一進一退の状況が続く。
	民間職業紹介機関（職員）	・エコカー減税など需要の先取りの反動がどの程度現れてくるか分からないため樂觀はできず、雇用回復気味とはいえ再度採用引き締めの方に振れる可能性も高いことから、現状維持で推移する。	
やや悪くなる			

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	悪くなる	-	-

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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	観光名所（職員）	・行楽シーズンに入ると、NHK大河ドラマの効果が現れる。
	やや良くなる	一般小売店〔菓子〕（総務担当）	・夏季休暇、お盆の時期と、節約疲れのタイミングが重なるため、消費は活発になる。
		スーパー（店長）	・景気最悪期も一回りして、徐々に景気回復基調にあると感じる。さらに、今年は猛暑のために夏物の動きが上昇してきた。
		コンビニ（店長）	・客の厳しい経済状況が少し緩み、ゆとりが出てきた。7月は買上点数や客数が増加に転じた。今後もこの傾向が続くと考える。
		衣料品専門店（経営者）	・7月中の販売動向は底堅く推移している。8月以降についても、そろそろ底値が固まってきたため先行きを期待している。
		旅行代理店（支店長）	・地元開催の瀬戸内国際芸術祭の効果で、インバウンド観光の活発化が期待できる。
		通信会社（支店長）	・感覚的には景気は上向き傾向にあると感じられる。しかし、販売数量に大きな変化が表れていない。
		通信会社（管理担当）	・新商品の投入を予定している。
	変わらない	商店街（代表者）	・景気は底を打った状況であるが、財布のひもがなかなか緩まない。先行きに対する不安から、消費者マインドの上昇になかなか繋がらない。
		商店街（代表者）	・国が経済政策を打ち出さないと景気は好転しない。
		百貨店（営業担当）	・ブランドによっては、前年との乖離幅が縮小している。しかし、相変わらず高額商品の美術・宝飾品の不振が続いている。クリアランスセールも初日はにぎわいが続かなかった。また、食品類の販売は健闘したが、衣料品および雑貨商品では当用買いが目立った。
		百貨店（営業担当）	・客の節約志向は根強く、販売点数はまだ少なくなる。
		百貨店（販売促進担当）	・来店数が少しずつ増加しているが、価格への慎重な反応が続いている。
		百貨店（売場担当）	・所得が向上する要因はなく、政府の景気対策も尻すぼみである。エコポイント対象家電やエコカー購入補助金制度の対象車以外の購買には慎重な傾向が続く。
		スーパー（店長）	・食品販売関連では、主だった景気回復策がないため、景気は横ばいで推移する。
		スーパー（店長）	・客数、客単価とも回復傾向である。ただ、節約志向は変わっていない。
		スーパー（企画担当）	・7月は消費が喚起されているが、景気が上向いているという実感は感じられない。
		スーパー（人事）	・変化に結びつく要素が見当たらず、しばらく、このままの状況が続く。
		コンビニ（総務）	・足元で消費動向は良いが、根本的に好転している状況ではない。あくまでも、天候や気温に恵まれた一過性のものであり、時期が来れば元に戻ると考える。
		衣料品専門店（経営者）	・良くなる具体的要素がない。
衣料品専門店（総務担当）		・客単価の動きをみても、まだ、景気回復の兆しが見えない。また、初秋に入っても暑さが続くと予報されているため、秋物衣料の販売への悪影響が懸念される。	
衣料品専門店（副店長）	・2～3か月先は、秋冬物が大量に入荷し、販売強化月になる。今の状況とさほど変わらず、引き続き、来店客は多いと見込んでいる。		
家電量販店（店長）	・最近の販売実績を勘案して変わらないと判断した。		
一般レストラン（経営者）	・夏以降で同業他社の出店が複数店決まっており、その中にはディスカウント業態もある。いったん落ち着いた様子があった売価競争が再燃し、さらにエスカレートすることが懸念される。消費者も同質商品なら価格の安いほうに流れる。この傾向は更に強くなる。		
一般レストラン（経営者）	・政治の不安か、景気の後退を心配してか、ますます人の出が悪く、予約も少ない。明るい話題も少ないようだ。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		観光型旅館（経営者）	・現在の予約状況を見ると、3か月先の業況は横ばい或少し悪くなる。	
		都市型ホテル（経営者）	・ここ7か月間、大河ドラマの影響で、県外からの観光客は順調に伸びている。しかし、地元の消費動向は相変わらず低迷している。大河ドラマ放映終了後は分からないが、2～3か月先は同様の状況が予想される。	
		タクシー運転手 タクシー運転手	・9～10月は、例年と同じような季節動向を予想する。 ・会社関係者に聞くと、もう悪い時期は脱しているという意見が多い。その恩恵がタクシー業界、飲食業界にも回ってくると思う。また、秋になれば、四国遍路が始まるため、少しは仕事も増えるであろう。街の景気も現在より良くなると思う。	
		通信会社（企画）	・良くなる大きな要因がない。	
		美容室（経営者）	・客との会話によると、ボーナスの減少や手当の減少などによる節約志向がまだ続いているようである。	
		やや悪くなる	商店街（代表者）	・客から良い話が聞こえてこない。
			一般小売店〔酒〕（販売担当）	・8月の夏祭りの後に、毎年、急激な消費控えになるので、夏の売上が伸びないまま、秋を迎えそうである。
			家電量販店（店員）	・この時期にエアコン等の販売数が伸びると、その反動で、他商品の販売数が減少する。
			家電量販店（営業担当）	・7月の需要を伸びは、季節的な要素が強い。今後も来客数を伸ばすのは難しい。
			乗用車販売店（従業員）	・影響が少なくなったとはいえ、エコカー購入補助金は販売効果がある。補助金制度終了後、自動車販売はどん底が予想される。10月以降は明らかに低迷する。
			住関連専門店（経営者）	・個人消費がなかなか元に戻らないため、販売量が伸びていない。
			競艇場（職員）	・7月のSGレースが起爆剤となり得なかったことから、8月のお盆レースを含め多くを期待しづらい。
			設計事務所（所長）	・土地の価格が下落して、不動産を買う人が増えてきている。資金が建築投資に回れば景気も良くなる。
			設計事務所（職員）	・例年より大幅に落ち込むことが予想される。下半期の公共事業受注面に明るさはなく、仕事量減少に伴う時間外手当の減少は家計の消費動向に大きく影響する。特にローン返済者の財布の紐は一段と固くなること必至である。
			悪くなる	衣料品専門店（経営者）
乗用車販売店（従業員）			・9月末までのエコカー購入補助金制度が終了した後は、売上高は悪化する。	
乗用車販売店（従業員）			・エコカー購入補助金制度が終了する9月末までに納車出来ないケースが次第に多くなっている。今後、受注の減少が心配である。	
乗用車販売店（営業担当）			・エコカー購入補助金制度が9月末で終了となり、10月以降、大きく市場環境は変わると予想する。どこまで落ち込むかは予想が付かない。	
乗用車販売店（役員）			・エコカー購入補助金制度が終了するため、販売意欲が減退する。	
ゴルフ場（従業員）			・予約状況が非常に悪い。昨年と比べても予約率が低下した。来客数の様子、来場者数が徐々に悪化してきている。	
企業動向関連	良くなる	-	-	
		やや良くなる	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・今後の需要動向は全体的に少しずつ良くなる。
			輸送業（経営者）	・先行きに大きな変動が感じられない。
			通信業（営業担当）	・子ども手当の効果に加え、夏から秋に向かい行動的になる季節などの影響で、ここ数年続いている個人消費の減少傾向が、増加の方向に変わりかけた潮目を感じている。
			繊維工業（経営者）	・店頭では消費者の購買力に明るさが見えない。
	変わらない		木材木製品製造業（経営者）	・当分変わる要素がない。
			鉄鋼業（総務・人事統括）	・売上高は、リーマンショック前の水準まで回復しないまま、横ばいで安定化してきた。収益は、輸入原料価格が円高進行で恩恵を受けた。中期的には原料価格の上昇が懸念されるが、目先に大きな変動要因は見当たらない。
			電気機械器具製造業（経営者）	・急激な円高による採算性の悪化が依然として続く。
			-	-

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		電気機械器具製造業（経営者）	・引き続き、太陽光関連、電子機器、照明・特殊用途などのLED関係は一定して伸びている。今後も、現状の受注水準が継続する見込みである。	
		建設業（経営者）	・当分、変わる要素がない。	
		輸送業（統括）	・客先での話題から判断して、現状の状態が続くと思う。	
		通信業（部長）	・夏場の連続休暇のため、商談が本格的に展開しづらい。また、数少ない商談案件についても客先からの価格低減要求が強く、利幅は小さい。	
		不動産業（経営者）	・不動産業界は、ずっと冷え込んでいる。特に、例年夏場は厳しい状況であり、今まさにその状況が続いている。消費者は模様眺め、あるいは立ち止まっているという状況である。銀行の審査がかなりシビアに対応しているため、今後も厳しい状況が予想される。	
		広告代理店（経営者）	・消費低迷により、多くの得意先は広告費削減を続けている。新規案件は価格競争激化により採算が合わないケースが多くなっている。	
			公認会計士	・関与先の社長方との話では、業況はまだ厳しいという意見が大半である。土地の購入や投資についても、しばらく控えるという意見がほとんどである。
	やや悪くなる		食料品製造業（従業員）	・市場が伸びる要素がまだみえない。業務用を中心に外食向けの商品が苦戦しそうである。
			広告代理店（経営者）	・2～3か月程度で変化があるかどうか分からない。しかし、電子書籍などの影響が、商業印刷に対して何らかの形で出始めるのではないかと思う。
	悪くなる		輸送業（支店長）	・生産数量を対前年比で減少させる取引先がある。また、同業他社の倒産もある。今後、人件費の増加の影響もあり、今後の景況感に懸念がある。
雇用 関連	良くなる	-	-	
	やや良くなる	人材派遣会社（営業部長）	・新卒の就職は未だ厳しい。しかし、中途採用再開の動きが出てきている。	
		求人情報誌製作会社（編集者）	・医療福祉系企業からの求人ニーズは更に増加の見込みである。昨年より回復基調にあるため、今年10月から本格的に始まる新卒採用も少しは良くなるであろう。	
		求人情報誌製作会社（従業員）	・前年同期と比べ、求人数が順調に増えている。	
		学校〔大学〕（就職担当）	・求人件数は少しずつ増えている。今後、秋採用の求人も増えてくるであろう。	
	変わらない	職業安定所（職員）	・相変わらず企業のリストラが発生している。倒産件数も増えている。経済対策も一段落といった状態であるため、景気の上昇に繋がる要素が少ない。	
		職業安定所（職員）	・月間有効求人倍率は先月と同じで、横ばいとなった。	
	やや悪くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・高知県は製造業が脆弱なため、外貨が獲得出来ない。ここ数年の景気低迷で消費マインドも購買力も底に近づきつつある。どこの商店主からも「物が売れない」という言葉しか聞かない。大型小売店ばかりが集客しており、地元で金が還流しないため、地元経済は浮上の糸口がない。	
		職業安定所（職員）	・求職者が他地域へ流出しているため、今後の企業の人材確保に影響が出る。その結果、企業活動の低下につながる。	
		民間職業紹介機関（所長）	・新卒採用の人数を減らす企業が多く見られた。また、中途採用も手控えるという企業も多い。特に製造業に多く見られる。	
悪くなる	-	-	-	

10. 九州（地域別調査機関：（財）九州経済調査協会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	百貨店（営業担当）	・8月末には県内に口蹄疫の終息宣言が出される予定である。その後、市のプレミアム付き商品券の発売も予定されており、景気は回復する。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・今が非常に悪いので少しは良くなる。気候的にも観光シーズンとなり、人の動きが良くなる。
		商店街（代表者）	・低下価格競争が続き、安くなった衣料品に消費者は慣れている。一方で良い物を買おうとする客は商店街を念入りに見て回っている様子である。今後、少しずつ良くなる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		商店街（代表者）	・宮崎県内の口蹄疫の非常事態宣言が7月27日で解除され、完全終息に向けてイベントが始まった状況である。これから復興に向け、各方面で良くなる。
		商店街（代表者）	・猛暑続きのなか、購買客数の増加はないが、2年前の客単価に戻りつつあり、売上も微増している。近年はボーナスが支給されても財布のひもが固く、客は家計の先行きを不安がる様子がかがえたが、今年はボーナス時期の売行きがよく、客の購買意欲が少々上向きになっている。
		百貨店（営業担当）	・将来に対する先行き不安感は払しょくされていないが、節約することに疲れた客がやや増えている。7月に入り既に秋物の動きが出ていることから、9月以降は少し持ち直す。
		百貨店（営業企画担当）	・来客数が前年を上回るまでとはいかないが、3か月前に比べると減少幅が縮小しており、消費者の購買意欲は回復している。
		百貨店（企画）	・今まで大きく下回って推移したことを勘案すれば、完全に良くなったとは判断できないものの、リーマンショックから2年経ち、売上高の前年比は今年よりは上回って推移する。
		コンビニ（販売促進担当）	・夏休みということや今後企画するプレゼント企画が奏功し、好調に推移する。
		家電量販店（総務担当）	・年末までの5か月間はエコポイント終了に向けての駆け込み需要が期待できる。
		自動車備品販売店（従業員）	・アナログ放送が来年7月24日に終了することを受けて、関連商品の需要が高まる。
		観光旅館組合（職員）	・これからの時期は観光シーズンになるので、例年通り良くなる。今より悪くなることはない。
		観光ホテル（総務担当）	・9月までは厳しい状況が続くが、10月は宴会の予約が多く、現在よりは上向く。
		都市型ホテル（スタッフ）	・9月以降は大型宴席や学会の予約が多く、全館での売上上昇が見込める。
		旅行代理店（業務担当）	・2か月後は当業界では需要拡大の時期であるが、予約状況をみても良い状況である。肌で感じるレベルでの景気回復が期待できる。
		タクシー運転手	・口蹄疫による家畜の移動制限解除によって、夜の街も少しずつ人が増えている。人が昼も夜も動き出すようになれば景気は良くなる。
		ゴルフ場（従業員）	・大雨や宮崎の口蹄疫の影響で客が少なかったが、8月後半から9、10月と予約状況は前年以上に良くなっているため、やや良い傾向にある。
		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）	・4月の診療報酬改訂から3か月が経過し、診療報酬の利用者負担増に伴う介護サービスの利用控えが懸念されたが、それも一段落している。
	変わらない	商店街（代表者）	・地元で地域振興券が出たことにより、いくらか好転することを期待しているが、夏場はもともと売れない時期であるため、状況は変わらない。
		商店街（代表者）	・空き店舗であったスーパーに新しい店が入ったため、少しは良くなる。
		商店街（代表者）	・3か月先となると9月は行楽の秋であるが、景気は不安定であり、商店街が良くなる期待はできない。
		商店街（代表者）	・将来的に良くなる理由が見当たらないため、商店街は、この悪い状況が続く。
		商店街（代表者）	・年金受給者や高齢者の社会保障等の先行き不安により、客の購買力の低下がみられる。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	・生花ギフトは7～9月の暑い時期は避けられる傾向があり、今年も例年通り低調に推移する。10、11月ぐらいいなれば多少は上向きになるが、今年は厳しい状態である。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	・暑い日が続き、厳しい状況ではあるが、低価格でも販売量を増やす必要がある。夏場は仕入れを控え、在庫商品を減らしていかなざるを得ない。
		百貨店（売場主任）	・先月同様、購買意欲を喚起する気配はなく、先行き不安定なので、客が消費へ積極的になる要素が見当たらない。
		百貨店（営業担当）	・クレジット取扱シェアが増加しているものの、現金を手元に置く慎重な姿勢は維持されている。ギフトは送り先を慎重に選び、送り先を絞り込んでいる。また、セール待ちでの購買が多く、今後もこの状況が続く。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（営業担当）	・ボーナスの支給があっても、売上は大きく増加せず、消費者の購買意欲は依然として低いままである。しばらくは前年比マイナスで推移する。
		百貨店（売場担当）	・衣料品の単価が下落した今の状況が常態化していく。可もなく不可もない状況である。前年の7月は梅雨が1か月間続いたが、今年は梅雨明けが早く売上を押し上げた。8月は若干下がるかもしれないが、ほぼ変わらない動きをする。
		百貨店（営業企画担当）	・一部のエコ関連の自動車や太陽熱、電化製品は好調に動くが、エコ関連商品を取り扱っていない当社では厳しい状況が続く。
		百貨店（業務担当）	・子ども手当の支給などにより、幾分期待していたが、需要増の兆しは感じられない。夏休みに入り、家計の中で事に関する出費は予算組みされても、物を購入する出費は抑えられる計画をもった客が多い。
		スーパー（店長）	・気温が高く、飲料関係ではビール、衣料関係では肌着、婦人服の定価商品が売れており、売上を底上げしている。しかし、天候に影響されやすい状況で、まだまだ予断は許さない状況である。
		スーパー（店長）	・来客数は前年比15%増と伸びているので、毎日の安さと売場の工夫をすれば、今後も伸びる要素はある。衣料品に関してはバーゲンのタイミングで前年並みの売上に戻る。
		スーパー（店長）	・依然として消費者の先行き不安は払しょく出来ておらず、今の慎重な購買の動向が今後も続く。
		スーパー（店長）	・単価の下落が続いている。価格に対する客の反応が以前に増して敏感になっている。今後も今の状況が続く。
		スーパー（店長）	・ギフトの時期は前年並みで推移している。送り先を絞り込む客や品物を吟味する客が多く、販売個数は大きく変わらないが、単価は前年より下がっている。今後も安い物に集中する状況が出てくる。
		スーパー（店長）	・長期天気予報で西日本地方は、平年より気温が高い予測が出ている。夏型商品の売行きが良くなる。消費者に合わせた商品構成の品ぞろえ、変化をすれば、現状維持が見込まれる。
		スーパー（総務担当）	・猛暑の影響で飲料、特にビールや住居用品の暑さ対策関連商品等の売上が伸びているが、一過性のものである。この暑さが衣料品の売上回復にはつながらず、まだ生活必需品のみの購買傾向が続く。
		スーパー（企画担当）	・大きく消費を底上げする見通しが無いので、このまま小売関係の消費動向も景気も変わらない。
		スーパー（経理担当）	・前年は秋までが最悪の結果となっていたが、今年もその状況が続く。
		スーパー（業務担当）	・小売業界ではある程度の可処分所得の上昇がないと、個人消費は伸びない。現在の客の消費動向をみると、それは望めそうもない。
		コンビニ（エリア担当）	・宮崎の口蹄疫問題で地域の祭等イベントが中止となったこともあり、今後もその影響が続く。
		コンビニ（エリア担当・店長）	・来客数はあまり変わらないが、天候次第で客単価や時間に応じての来客数が若干変わる。
		衣料品専門店（店員）	・毎日接している客の様子から景気が上向きになりそうな気配は感じない。
		衣料品専門店（取締役）	・例年通り3か月後の10月は涼しくなり、秋物衣料は動く。景気が良くなる状況はあまりないが、財布のひもが緩むような商品選び、企業努力で他店と差別化していくことが重要となる。似たような店が多いなかで、独自性を持ったやり方をすれば現状維持ができる。
		家電量販店（店員）	・猛暑の影響でエアコンがかなり売れているが、少し猛暑の時期が遅かったのが残念である。テレビに関してはサッカーワールドカップも終わり、以前ほどの需要はない状況である。東京などの大都市では景気が良くなっているという話があるが、地方都市では景気回復感はない。
		家電量販店（店員）	・地上デジタル放送への移行に伴い、テレビの売上が伸びているが、売れ筋テレビの商品が小型化しており、前年に比べると単価は30~40%落ちている。まだまだ販売台数は伸びるが、売上はそこまで上がらず、現状と変わらない。
		住関連専門店（店長）	・企業レベルで考えると、景気は上向くが、一般家庭に反映されるのはまだまだ先である。客の様子をみても、上向く様子は見受けられない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	・前年と比べると変わらない。販売量は増えるものの、購入金額が若干減っている。新規の客は少し増えているので、それを加味すると前年比と同率かほぼ横ばいの状態となる。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	・8、9月については新車購入補助金の制度の期限が近づいてくるため、車関係は駆け込み需要が見込めそうだが、子ども手当支給については不透明感が漂っており、今後、消費から貯蓄に回すような客の様子である。
		その他小売の動向を把握できる者〔土産卸売〕（従業員）	・販売金額の動きをみると、人の動きが前年並みであっても購買力は前年以下である。自分のためには消費しても、土産等のぜいたく品は人のための物で、それにお金は費やさない客が多い。
		高級レストラン（専務）	・人の動きもなく、売上も下がったままである。やがては良くなるかもしれないが、それまで店が維持できるのかという状態が続いている。
		高級レストラン（支配人）	・現在来客数は増えているが、一過性のものかもしれない。このまま大きな変化はない。
		一般レストラン（経営者）	・やはり口蹄疫の影響で売上が上がらない。政府や県によるバックアップの効果で、少しの売上は見込めるが、景気の底として完全に冷え込んでおり、この状況は10月も変わらない。
		スナック（経営者）	・依然として客の財布のひもは固く、この状態はしばらく続く。
		都市型ホテル（副支配人）	・旅行代理店からの予約は極端に減っているが、インターネットの予約は単価を下げれば入ってくる状態である。今後この状況が続く。
		旅行代理店（従業員）	・前年9月の大型連休の反動もあり、出足は鈍い。そのなかで海外旅行の予約が前年を大きく上回っている。
		タクシー運転手	・県内企業のボーナスの時期となるが、あまり明るい話が客から聞かれず、今後も良くはならない。また依然として客の財布のひもは固い。
		タクシー運転手	・2、3か月先はNHK大河ドラマの影響がまだ残っており、その影響でいくらか良い。
		通信会社（総務担当）	・景気が上向いていると報道されているが、当地における景気の回復感はなく、今後良くなっていくのかどうかも不透明である。
		通信会社（企画担当）	・客が飽和状態であり、パイが大きくなる要素はなく、引き続き競争の激しい状態が続く。
		通信会社（営業担当）	・宮崎は全業種に口蹄疫の影響が大きく、すぐには回復せず、しばらくは低迷した状況が続く。
		テーマパーク（職員）	・口蹄疫問題は8月27日の最終的な終息宣言まで影響を受けそうである。秋以降のプランをどうするかも懸念材料となっている。
		ゴルフ場（支配人）	・9月末の夏季期間が終了するまでは来場者数は伸びない。来場しても日中を避け、涼しい時間帯が好まれるため、昼食の売上が伸びない。
		競輪場（職員）	・売上等などが上向く要因が見当たらない。
		美容室（経営者）	・例年2、3か月先の秋口は、非常に期待の持てる時期となる。その時のために今から何か手を打たなければいけないが、景気回復が見込まれず、厳しい状況が続く。一部報道等では、大手企業や輸出入関連企業は回復しているというが、小さな美容業界などの中小企業が回復するまで、本当の意味で景気回復はしない。
		美容室（店長）	・来客数が伸びず、客の話からも景気が良くなる様子はない。
		音楽教室	・今月は、先月の楽器展示会の影響でたまたま楽器が売れたが、来月からまたしばらく落ち着きそうなので変化ない。
		設計事務所（所長）	・われわれの仕事は3か月先位に結果がでるが、今手持ちの案件が非常に少ないため、今と変わらず良くない。
	やや悪くなる	スーパー（経営者）	・政治や今後の景気が不安定なため、客の買い控え傾向が続く。
		衣料品専門店（経営者）	・呉服の業界は全体的に動きが悪い。
		衣料品専門店（店長）	・8月は毎年売上が見込めない月であるが、猛暑の影響もあり、更に良くない。
		乗用車販売店（従業員）	・エコカー購入補助金制度が終わり、どれだけ落ち込むのか想像もつかない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		乗用車販売店（販売担当）	・10月以降は政府のエコカー購入補助金制度がなくなり、通常の販売となる。基本的に購買意欲はリーマンショック以来、改善されていない。
		住関連専門店（経営者）	・来客数や売上がなかなか伸びず、同業者の話からも景気の回復は感じられない。
		高級レストラン（経営者）	・例年のことではあるが、8月の予約状況は悪い。法事関係の利用をホームページなどで促しているが、今一つ集客状況は芳しくない。知り合いで何組か法事を入れてもらったり、毎年行なっている大口の宴会が入ったりしているが、全体的に動きが鈍く、かなり厳しい。
		その他飲食〔居酒屋〕（店長）	・先行きが真っ暗である。いつ良くなるのか、32年続けてきた店も閉店を考えなければならないかと悩んでいる。
		観光型ホテル（スタッフ）	・通常7～9月の夏場は一般宴会は減少するが、今年は9月が過去最低の予約状況である。現在、原因分析中である。
		タクシー運転手	・当地は観光が盛んな町ではないので、行楽シーズンはどうしても客が少なく、売上はあまり上がらない。今の厳しい状況が続く。
		通信会社（業務担当）	・8月は7月に引き続き夏季キャンペーンを開催しており、ある程度の販売は期待できるが、商品やサービスに目新しさがなく、新規販売、取換え共に先月より厳しい。
		理容室（経営者）	・年間のなかで例年12月の次に8月が忙しいが、8月以降は11月まで悪くなる。過去のデータをみても、良くなることは期待できない。また、来店回数のサイクルが伸びており、より悪くなる。
		美容室（経営者）	・9、10月はイベントもなく、寒くなるため、髪の毛をカットする客は少なくなる。今年は現状も悪いため、例年以上に景気は悪化する。
		美容室（店長）	・オフィス街に立地しサラリーマンを対象としているが、周辺企業が駅側に会社を移転しており、来客数が厳しくなる。
		その他サービスの動向を把握できる者〔フィットネスクラブ〕（営業）	・消費者の買い控え傾向が続き、客単価は減少する。
		住宅販売会社（従業員）	・不動産の仲介は、問い合わせ数、物件の動きが非常に停滞しており、今後の景気についてはやや悪くなる。原因として景気が悪く、不動産投資が消極的なことが考えられる。
		悪くなる	
コンビニ（エリア担当・店長）	・10月1日にタバコの増税があり、タバコの買い控えが発生し、タバコの売上が大幅にダウンする。それに伴い、これまでタバコを買っていた客が著しく減るので、コンビニの来客数自体が著しく減り、深刻な売上減が予想される。		
衣料品専門店（店長）	・生活様式の変化、考え方の変化などにより、何が求められているか全く先が読めず、厳しい状況が続く。		
乗用車販売店（管理担当）	・エコカー購入補助金制度が9月末で切れるため、駆け込み需要が発生する。受注生産は8月中旬まで、在庫車については9月中旬までに登録しないと間に合わない。10月以降の落込みは目に見えており、景気が悪くなる。前年に比べて半減する。		
乗用車販売店（総務担当）	・エコカー補助金制度が9月末で終了する。新車の販売不振は目に見えている。今までの需要の先食いをしてきたので、当然の結果である。大変厳しい状況が目前に迫っている。		
企業動向関連	良くなる やや良くなる	農林水産業（経営者）	・口蹄疫による家畜の移動制限の解除で人の動きが良くなっており、今夏はとりわけ暑いこともあり、焼き鳥などの居酒屋向けが大いに期待できる。加工向け商品も原料肉の不足が言われ始めており、動きは良くなる。
		食料品製造業（経営者）	・受注状況を見ると、忙しくなる見込みである。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・2、3か月先の焼物業界は例年動く時期であり、月末から先の受注が少しずつ入り始めている。
		建設業（社員）	・上半期終了時まで受注できる業者は、年度末までの工事量確保が可能である。利益率の良い仕事、悪い仕事の選別をしなければ、全体的な工事量の確保は可能である。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		金融業（営業）	・取引先の製造業は今後も大手からの安定した受注が見込まれている様子であり、先行きがみえなかったこれまでの状況から変化がある。受注する単価は低く、十分な利益が出る状況ではないが、先がみえる安心感から総じて明るい。
		金融業（営業担当）	・取引先の中小企業全般に設備投資に関する投資情報は前年比で増加傾向にある。
		金融業（調査担当）	・取引先の設備投資の需要はみられないものの、取引先の倒産や信用コストの悪化はみられず、回復していく方向にある。
		不動産業（従業員）	・商業施設の売上がやや回復傾向にある。
	変わらない	農林水産業（従業者）	・今、非常に景気が悪く、畜産物関係についても同様に数量的に良くない。景気が回復して末端消費者の購買意欲がわかないと今の状況が続く。
		家具製造業（従業員）	・今年の猛暑により一部潤う業界もあるが、家具業界は低迷したままである。車のエコカー購入補助金制度もあと少しで終了するため、その反動が再び景気を下げる要因になると懸念される。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・地図利用者数に変動がみられない。
		鉄鋼業（経営者）	・国内で建設需要が回復する兆しがみられず、特に地方においては公共事業の削減から需要の盛り上がりもない。今以上の需要減少ないが、緩やかなりともいつから回復基調になるのか、全く予測出来ない。このままの状態では、建設業界に与する様々な業種で与信問題が取りざたされ、危機的な状況に至ることが危惧される。一刻も早い内需拡大政策の施行が必要である。
		一般機械器具製造業（経営者）	・リチウムイオンバッテリーや半導体に関連する設備及びこれらの部品加工については当分今の状況が続く。
		電気機械器具製造業（経営者）	・景気そのものは順調に推移してきたが、ここにきてやや停滞気味である。夏枯れの一時的な現象かと思われるが、推移を十分注意して見守りたい。なお、景気そのものの動向はそんなに変化はない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・受注量はある程度安定しているが、受注価格に問題がある。受注量が下がった場合、受注価格の下落に対応できるのか危惧される。受注量と受注価格をみて、工場の稼働率をどのように設定するかによって景況感の判断をするが、今後は現状と変わらない。
		輸送業（総務担当）	・預かっている商品の大半が国内向け商品である。ほとんど変化がなく、現在のまま推移する。
		通信業（職員）	・社内全体としては厳しい状況が継続しているが、情報通信部門は大規模官庁件名の受注などがあり、年度内は順調なまま推移する。
		金融業（得意先担当）	・各取引先企業において、役員報酬を始め、人件費などの固定費削減により、何とか事業存続しているのが実情である。景気回復には時間を要する。
		金融業（営業職渉外係）	・米国の景気も回復が遅れており、円高が進行している。輸出産業を中心に収益悪化の原因となり得ることから、現状と比べ景気が良くなるとは言えない。
		広告代理店（従業員）	・新聞折込チラシの7月の受注枚数は前年比100.5%と、ここ3か月間変わらない状態が続いている。子ども手当の支給で子ども用品の消費が活発になるかと思われたが、特段の変化はない。現状維持がしばらく続き、我慢比べになっている。
		広告代理店（従業員）	・売上の前年比が上がったり、下がったりを繰り返し、安定しない。得意先でも広告の出稿が全くないところもある。景気が回復し、広告に予算が回るまでには時間がかかる。
		経営コンサルタント	・まだ景気は不安定であり、企業の取組姿勢もあまり積極的ではない。
		経営コンサルタント（代表取締役）	・受注見込み案件数も変化がなく、取引先に将来の見通しを聞いても大きな変化はないという回答が多い。
		その他サービス業〔物品リース〕（従業員）	・景気が持ち直している動きがあるが、企業の設備は未だ過剰感があり、設備投資の回復には程遠い状況である。先行きは現状とほぼ変わらない。
やや悪くなる	食料品製造業（経営者）	・口蹄疫の影響が大きく、人の移動が大幅に減少している。終息宣言をしたものの、回復にはかなりの期間を要するものと考えられ、その影響で売上は減少している。今後も景気低迷に拍車をかける。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	・エコカー購入補助金制度の終了の影響により、得意先の生産計画が減少する。
		建設業（従業員）	・見積案件は数多く出ているが、競合の数が多すぎて利益確保もままならない。また雇用情勢も大変厳しく、企業は採用を手控えている。先行き不透明なため、消費が抑えられており、総じて景気はまだ悪くなる。
		経営コンサルタント（代表取締役）	・春先から若干良くなってきているのは、自動車、電機などが多い。飲食は若干回復しつつあるが、その他の小売店は相変わらず厳しい状況が続いている。エコカー購入補助金制度が打ち切られることもあり、自動車販売は厳しくならざるを得ない。電機関係もエコポイント関係でどうなるのか、これがマイナスにふれると全般的な消費の落ち込みはかなり大きい。
悪くなる	繊維工業（営業担当）	・大企業から私たち町工場まで、まだまだ業界は縮小傾向である。中国でストライキが多いようであるが、日本に生産が戻れば雇用も増えて、景気が良くなる。	
	一般機械器具製造業（経営者）	・取引先の話によれば2～3か月先に新規の金型受注はないと言う。修理やメンテナンスで食い繋ぐことになるが、そろそろ限界に近い。	
	その他サービス業〔設計事務所〕（代表取締役）	・市町村の建設関係の予算が今後も削減され、発注量が減少することが予想される。このため、建設業や建設コンサルタントの業績悪化は今後も続く。失業者対策の緊急雇用事業についても今年度で終了するため、業績を改善する手立てを失うことになるため、景気は更に悪くなる。	
雇用 関連	良くなる やや良くなる	-	-
		求人情報誌製作会社（編集者）	・来年3月の九州新幹線全面開通に伴う博多駅周辺の再開発により、秋口から雇用の創出効果が出てくる。
		職業安定所（職員）	・離職による新規求職者が減り、求人数が増加しているため、在職者の動きが活発になっている。また、無業者の就職など雇用者数が増加傾向にある。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・来年始動の新規求人の話が多く、今年の回復は見込めない。
		人材派遣会社（社員）	・中元時期でさえ、注文が少ない状況なので、2、3か月後に増えることはほとんどないと、企業担当者の話を聞く。年末には期待したいが、何とも言えない。
		人材派遣会社（管理担当）	・円高の影響も出ており、先行きの人員調達に慎重になっている。
		新聞社〔求人広告〕	・製造業やサービス業の求人が増えれば、回復の兆しはみえてくるが現状そういった動きがない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・エコカー購入補助金制度が終了することなどから、景気は良くなるならない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・夏のボーナスの支給など製造業が回復したような報道があるが、取引先をみると、努力しても良くなる現状維持が精一杯の景気が続いている。
		職業安定所（職員）	・新規求人数は前年とほぼ同数となっており、改善していない。今後の状況についても先行きは依然、不透明である。
		職業安定所（職員）	・産業別の新規求人数では、前年比で増加している業種がほとんどであり、減少した業種の減少幅も縮小している。今後も求人数の増加が見込まれる。
		職業安定所（職員）	・新規求人数の増加など企業の採用意欲は増してきている面もあるが、エコカー購入補助金制度の終了や円高基調など不安定要素があることに加え、新規卒求人の伸び悩みなどもあり、先行き不透明感はなかなか払しょくできない。
		民間職業紹介機関（支店長）	・回復しつつあるが、リーマンショック以前の状況にはほど遠い。
学校〔専門学校〕（就職担当）		・年末までの採用計画もはっきりとした回答をもった企業が少ない。	
学校〔大学〕（就職担当）	・人事担当者からは、秋採用の展開を予定しているとの話はあまり聞かれず、好転する要素がない。一部で公務員志望からの転向者や帰国留学生を対象とした母集団形成を考えているとの話が聞かれる。他の一般学生にとっては、低調なままで推移する。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・政府の緊急雇用対策については、保障費の上積みと職業訓練に対する補助がメインであるが、職業訓練を逆手にとって補助金目当てにスクールを作り、生徒をハローワーク前で勧誘し、無職者は訓練期間の保障が長期化するため、それを目当てに訓練所に申し込んでいるのが現状である。まさに公金がばらまかれている実態である。
		人材派遣会社（社員）	・8～9月は企業の動きもさほど活発ではないため、低調な動きが続く。
		職業安定所（所長）	・口蹄疫による家畜の移動・搬出制限が7月27日に解除されたが、観光業、小売業を中心に売上が半減しており、大変厳しい状況が続いている。また、それらへの不安感が雇用にも広がりがつづつある。
	悪くなる	-	-

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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	コンビニ（経営者）	・来客数は前年をクリアしてきている。更にインターハイが来客数の増加につながり、客単価の下落をカバーできると見込む。
		コンビニ（エリア担当）	・観光客の戻りが期待できる。また、インターハイは当県にとってプラスであると判断する。
		その他専門店〔楽器〕（経営者）	・台風等の天候の影響さえ無ければ、売上も少し上向きになるものと期待している。
		観光型ホテル（総支配人）	・夏場の観光繁忙期を迎え、予約受注状況も好調に推移している。ただし、安価な旅行商品が選ばれる傾向にあり、収益率は低くなると予測する。
	変わらない	百貨店（営業担当）	・全体的には緩やかに回復しているようにも感じられるが、販売動向が短期的に落ち込む時期もあり、依然として動向には振幅がある。店舗に近い市役所が建て替えの為に仮移転してから1年が経過する10月以降に、純粋な売上高の前年実績との比較ができると見ている。
		スーパー（販売企画担当）	・子ども手当の効果が全く感じられないことからしても、消費者の財布のひもはまだ固い。
		コンビニ（エリア担当）	・客単価が前年比で1.5%下落している状況が続いており、更に競合等で絶対客数も減っているため、多くの店舗は前年割れが続く。夏場の売上と利益の確保が無いと、9月以降の経営が厳しくなる。
		その他専門店〔書籍〕（店長）	・個人消費はいまだ改善することは無く、ここ2、3か月の来客数も変わらないことから、日用必需品ではない書籍を購入する客が増えるとは見ていない。
		観光型ホテル（マーケティング担当）	・現在の受注状況から見ると8月に関しては、若干前年を上回る稼働率になると予測されるものの、9月の予約状況は悪い状況である。前年あった9月の大型連休が今年はないためと考えられる。
		通信会社（店長）	・新商品が出揃っているなかで、今後市場が活気付く要因は無く、この状態が続く。
		通信会社（サービス担当）	・携帯は既に1人1台持っているもので、動向は落ち着いている。一部スマートフォンの新規購入もみられるものの、全体的に飽和状態である。競合会社間でも、どちらかが伸びればどちらかがマイナスとなっている。
		観光名所（職員）	・売上も前年から減少の傾向が続いている。今月も前年同月比で減少している。現在の日本の政治経済状況を考えると、景気の回復は厳しく、県外入域観光客に頼る沖縄観光は厳しい状況が予想される。
ゴルフ場（経営者）	・11月ごろまでこのような状況は続く。ただし、12月以降の本土客の入込がどのように変化するのはまだ読めない。本土からのゴルファーの増減が影響する。客観情勢からは、増えることはあっても減少することは無いと考えられるが、過大な期待が持てないというのが現状である。		
やや悪くなる	衣料品専門店（経営者）	・ここ数か月、1点単価、客単価ともに前年をクリアしていたが、今月はともに前年より10%ほど下がっている。相変わらず来客数が少ない状態が続いている。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
	悪くなる	その他飲食〔居酒屋〕 (経営者)	・低価格のイベント以外は、客の反応が悪い。週末に乗客が集中しても、収容できる客の数に限りがあるので、平日の来客不足をカバーできない。	
企業 動向 関連	良くなる	-	-	
	やや良くなる	輸送業(営業担当)	・離島県である沖縄県への物資の輸送は海上、航空輸送のみとなっており、もろに燃料高騰のあおりを受ける状況に毎回置かれている。荷主は、その輸送コスト増分を売価に反映することができないことも多く収益の悪化につながっている。数か月先は燃料高騰が収まる傾向があり、その影響や観光客増も含め若干の景気回復が期待できる。	
		通信業(営業担当)	・本土の発注者の様子を見てみると、視察等の訪問も増えていて、今後のビジネスパートナー探しが本格化してきているような印象を受ける。	
	変わらない		窯業・土石製品製造業 (経営者)	・公共工事は前年比で減少し、民間工事は依然大型物件が少なく、製品出荷は横ばい状態である。この傾向が続く。
			建設業(経営者)	・問い合わせや引き合い件数、及びモデルハウスへの入場客数の動きが鈍い。
			輸送業(代表者)	・季節要因を除いては、宮古・八重山・久米島の全地区とも堅調に推移する。
			広告代理店(営業担当)	・国の沖縄振興予算による補正予算が今年もあるため、景気が上昇してるかのようにも感じられるが、必ずしも県内企業が潤うとも言えない状況である。やはり観光産業を軸とした県内消費が活発化することに期待せざるを得ない。
		会計事務所(所長)	・一度固くなった財布のひもが緩くなるには、まだ時間を要すると見ている。	
	やや悪くなる	コピーサービス業(営業担当)	・各公共機関の受注減少が影響している。各公共機関がまだまだ様子見している感がある。	
	悪くなる	-	-	
雇用 関連	良くなる	-	-	
	やや良くなる	職業安定所(職員)	・求人数は前年同月比で19.9%増加しており、漸次増加傾向にある。	
	変わらない	求人情報誌製作会社 (営業担当)	・求人到此れ以上は費用をかけられずに、今から人員削減に着手する企業もある。ただし正社員の募集は少しずつ増えている。	
		学校〔専門学校〕(就職担当)	・県内求人数は減少傾向が続いている。県外に関しては当初採用枠の増加が予想される企業もあるものの、予定どおりか、逆に減少させる企業もあり、トータル的にはさほど求人数の増減はない。	
	やや悪くなる	-	-	
	悪くなる	-	-	