

景気判断理由集

- I．景気の現状に対する判断理由等
- II．景気の先行きに対する判断理由

Ⅰ. 景気の現状に対する判断理由等

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

1. 北海道

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・毎年8月に商店街で実施しているイベントの来客数が好調である。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・気温の上昇に伴い夏物の動きが好調に推移し、単価は低下したが売上は増加している。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・来客数、売上ともに前年を上回る動きで推移している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・低価格の車種が中心であるが、受注件数が2、3割増加している。
		高級レストラン（経営者）	販売量の動き	・観光シーズン到来と屋台村のオープンの相乗効果により、街に人出が増加し、売上が増加している。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・毎年、この頃から来春着工予定の物件の動きが開始するが、動き始めが良い。
	変わらない	商店街（代表者）	単価の動き	・来客数はやや増加傾向にあるが、買上単価が低い。
		スーパー（店長）	単価の動き	・競合店のチラシと比較する等、客の購買意欲は極めて慎重である。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・500円玉一つ使うのにも時間をかけて慎重に選ぶ等、客の買い方が慎重であり、単価が依然として回復しない。
		住関連専門店（統括）	競争相手の様子	・オーバーストアの状況が続き、単価が低下したままである。
		高級レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・食事の売上は例年と比べて1割増加したが、飲物は冷夏のためビール等を中心に例年の7割程度にとどまっている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・地元の夏祭り等の開催による観光客等で、観光入込は増加しているが、その時期以外は来客数が少なく、観光客に依存する形での経営が精一杯である。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・来客数は増加傾向にあるが、単価が上昇しておらず、売上が伸びていない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・観光客の入込はある程度みられるが、利用状況や客単価が芳しくない。
		観光名所（役員）	単価の動き	・来客数の動きはやや良くなってきたが、宿泊単価、飲料単価、物販単価の動きが良くない。競争相手も同様の傾向と聞いている。
		やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子
	一般小売店[酒]（店長）		販売量の動き	・取引先の廃業、一店当たりの単価低下、天候不順等により、ビール、ウイスキー、焼酎、リキュール類ともに不振であり、全体では売上が2割程度減少している。
	スーパー（店長）		単価の動き	・旭川地区においては地元信用組合の破たん、基幹産業である木工品、家具関係の相次ぐ倒産という状況の中で、不景気感が一層強まっている。
	スーパー（企画担当）		単価の動き	・来客数については前年程度を維持しているが、一品単価、客単価ともに低下している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		スーパー（企画担当）	競争相手の様子	・ 外食産業やコンビニエンスストアの低価格傾向は食品、惣菜単価の低下を招いている。また、日用雑貨もドラッグストアや 100 円ショップとの価格競争が激しい状況にある。これらの現象は、客の根強い低価格志向が背景にある。	
		衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・ 客の買い渋り、購買の慎重さがみられ、結果として単価、販売量ともに低くなっている。例年 8 月は洋服を買う客はそれほど多くないが、昨年と比べても売上が減少している。	
		住関連専門店（営業担当）	単価の動き	・ 一度、商品単価が低下したら元の価格には戻らない。また、客は単価が低下しても必要以上に購入しておらず、客単価も低下している。	
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・ レストラン利用や宴会の件数の減少がはっきりとみられる。	
		一般レストラン（スタッフ）	単価の動き	・ 来客数に変化はないが、客単価が低下しており、売上が減少している。	
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・ 洞爺湖への入込は 7 割程度回復したが、定山溪への入込が減少しており、単価も低下している。	
		タクシー運転手	来客数の動き	・ 例年 8 月はお盆の帰省客等で売上は伸びる時期だが、今年はその伸びがなく、逆に営業収入も減少している。また、観光でのタクシー利用も非常に減少している。	
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・ 3 か月前と比べて 8 月は販売数がやや減少している。通話料自体も徐々に減少している。	
		美容室（経営者）	お客様の様子	・ 客との会話で明るい話が出てこない。	
	設計事務所（所長）	競争相手の様子	・ 同業との会話で、仕事を受注したという話題があっても規模が小さくなっている。		
	悪くなっている	商店街（代表者）	それ以外	・ 気温が上昇しないこともあり、割引の期間でも客足が遠い。	
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・ 高額品の動きが良くなく、秋物の身の回り品、定価販売品の動きも芳しくない。	
		コンビニ（エリア担当）	競争相手の様子	・ 同業他社の新規出店や新業種、専門店の出店の加速などにより、来客数が減少し、客単価も低下している。	
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・ 来客数が減少しており、来店しても高額商品避けて単価が低い商品を買う傾向がみられる。	
		乗用車販売店（従業員）	単価の動き	・ 低価格商品ばかりに目を向け、購入している。	
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・ 例年より営業日は増加しているのに販売量が減少している。	
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・ モデルハウスへの来客数が減少している。新聞やテレビなどに広告を出しても増加しない。	
	企業動向関連	良くなっている	-	-	-
		やや良くなっている	-	-	-
変わらない		金融業（企画担当）	取引先の様子	・ 道内企業の資金需要が弱い。	
		その他企業 [コンベンション担当]（従業員）	受注単価や販売単価の動き	・ 消費単価が依然として低いままである。	
やや悪くなっている		食料品製造業（団体役員）	受注量や販売量の動き	・ 業界は繁忙期を迎えたが、3 か月前と比べて受注量に変化がみられない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・通信料金の取り巻く環境は、インターネットの普及に拍車をかけるブロードバンド化が進み、注目が集まっている。ユーザーは通信料金の価格に敏感であり、最近ではコストを度外視した低価格なサービスが登場し、様子見の取引先が多い。このため、問い合わせは多いが受注は軟調である。
		司法書士	取引先の様子	・企業の設備投資が減少しており、不動産関連、建築関連が低調である。また、住宅の新規着工が例年になく少ない。
	悪くなっている	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・一回の受注量が減少しており、新規の受注も少ない。
		金属製品製造業（統括）	受注量や販売量の動き	・行政機関等からの建設物件の発注が減少している。
		輸送業（支店長）	受注単価や販売単価の動き	・引き合い物件の減少に伴い、単価が大幅に低下する傾向がみられ、中には採算割れもある。
		司法書士	受注量や販売量の動き	・土地の売買、建物の新築が減少している。
		その他サービス業〔システムハウス〕（経営者）	競争相手の様子	・今までは、競合する事のなかった大手企業と競合する場面が増加している。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・居酒屋、喫茶店等の飲食業を中心に、求人が今までになく大幅に増加している。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・正社員を採用する企業が依然として少なく、契約社員、派遣アルバイトの需要が増加している。
		求人情報誌製作会社（編集者）	雇用形態の様子	・パート、アルバイトの需要が依然として大きく、求人広告全体の8割以上を占めるに至っている。その一方で、正社員の採用枠の減少が顕著である。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・派遣社員やパートをどのように活用したら正社員と同じ仕事ができるか等、人件費を減少させたいという相談が非常に多い。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・求人数全体では若干伸びているが、建設業、製造業、卸売業、運輸業は減少している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・卸売業、小売業の新規求人数が前年同月を下回る等、求人数の増加幅が減少している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数が減少しているなかで、求職者が増加している。
	悪くなっている	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数が4か月ぶりに対前年比で増加となっている。また、新規求人数はパートの占める割合が3分の1以上と多い。

2. 東北

（ - : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	一般小売店〔書籍〕（経営者）	競争相手の様子	・当社の2支店の近隣競合店舗が閉店や業態変更をしたため、売上が少し増加している。
		百貨店（広報担当）	単価の動き	・来客数は微減であるが、客単価、買上単価ともに2か月連続でわずかながらも前年を上回り、8月の売上高は前年を上回る見通しである。 ・中元商戦も全体で前年を上回っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店員）	来客数の動き	・来客数の減少が回復し、3か月前の水準になっている。対前年比では6月の落ち込みが大きく、7月が99.7%、8月が100.9%である。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・ワールドゲームズの影響で、来客数が増加している。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・他社との競争が激しくなっており、価格が低下傾向にあるものの受注量がやや良くなっている
	変わらない	百貨店（企画担当）	お客様の様子	・中元ギフトが対前年比2ケタの伸びであり、水着や浴衣などの夏の季節商品もよく動いているが、客は必要ない商品については全く関心を示さない。
		スーパー（店員）	単価の動き	・セールでは、良い品物であっても金額の高いものは売れず、単価が安ければ売れるという状況で、依然として客単価低下が続いている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・来客数はレストランを中心に対前年比で減少し、消費単価の下落傾向にも歯止めがかからない状況が続いている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・今月は天候不順で、夏物の売行きが不振である。
		一般小売店 [カメラ]（店長）	来客数の動き	・地元でイベントが開催されたにもかかわらず、来客数が減少している。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・中元ギフト商戦では、食品が好調であったものの、石けんや洗剤ギフト商品は苦戦であり、別会場に設けたセール品販売では、売上は良いが、単価が非常に低い水準である。 ・普段の売場は、来客数の減少が著しい。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・競争激化での来客数の減少もあるが、堅実な消費や節約などで、客の買物回数そのものも減少している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・今月に入り来客数が減少に転じ、売上が対前年比でマイナスとなっている。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・依然として一品単価を下げる動きが活発で、特売比率が上昇している。競合各社も同様であり、売上が思ったほど伸びない。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・3か月前と比べ来客数がおよそ5%強減少しており、平均単価も98.8%と1.2%低下している。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・比較的好調だったスラックスやビジネスシャツの売上が減少し、スーツや礼服などの重衣料の売上減少と重なり、来客数も減少している。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・客は2、3か所の店で価格比較をしてから来店しており、値引き要求をする客も多くなっている。
乗用車販売店（営業担当）		販売量の動き	・2か月前からの新型車を中心とした受注残を振替計上で、販売高は前年並みを維持しているが、今月の新車受注は前年比で10%のマイナスである。 ・サービス業務は順調に推移している。	
住関連専門店（経営者）		お客様の様子	・例年8月は、客が秋物に興味を示し、購入しないながらも商品をよく見ていたが、今年はそのような動向もなく、来客数も減少している。	
その他専門店 [ガソリンスタンド]（営業担当）		販売量の動き	・店舗ごとにばらつきはあるが、全体的に新規の来客数が減少し、トラックなどへの販売量の減少が目立っている。	
その他専門店 [ガソリンスタンド]（経理担当）	単価の動き	・販売量は対前年比で同水準だが、利益幅が縮小しており、同業者のほとんどが赤字経営で、中小業者のなかには、店主の私財をつぎ込んで経営を維持している店も多い。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		高級レストラン(経営者)	来客数の動き	・おいしいものを食べることにお金を使う人が少し増えてきてはいるが、全体としての景気は悪い。
		都市型ホテル(経営者)	単価の動き	・今年に入りずっと忙しかったが、客単価は前年を多少下回っている。 ・期待していた七夕の売上も前年を下回っている。
		旅行代理店(従業員)	単価の動き	・旅行相談では、少しでも単価の安いパック商品を確認してから話が始まっており、多少行程をずらしてでも、パック商品を利用する客が増えている。
		通信会社(社員)	単価の動き	・単価の安い契約に変更しても、通話量が増えるという動きはまったくみられない状況である。
		通信会社(営業担当)	単価の動き	・単価というより割引が大きい会社を選択する動きが強まっている。
	悪くなっている	一般小売店[スポーツ用品](総務担当)	単価の動き	・東北の太平洋岸では、ヤマセによる冷夏のため、水着、キャンプ用品などの売れ筋商品の売上が伸び悩んでいる。
		スーパー(経営者)	単価の動き	・客単価は、平成8年を100とした場合、73~75で、まだまだ下落する。このため店舗の売上はどんどん悪化しており、盛岡市全体でも消費者物価が大幅に下落している。
		住関連専門店(経営者)	単価の動き	・高額商品を主流に営業をしてきたが、最近は高額商品が売れず、単価が低下し、雑貨並みの販売を行っており、利益が上がらず四苦八苦である。
		その他飲食[そば](経営者)	来客数の動き	・当店の来客数の減少だけでなく、客の通る道が変わったのではないかと思われるほど人通りが少なく、車両通過台数も減少しており、オフィスピルの入居者も減少している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・タクシー利用客の動向のばらつきが大きくなり、金曜日がいちも良いわけでもなく、日曜日よりも月曜日の方が悪かったりしている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・利用客の減少により収入が減少し、生活が成り立たないため退社する者が増加している。 ・昼食はファミリーレストランを利用しているが、以前は満席で空席待ちの時間がかなり多かったが、最近は空席が多く待ち時間がない。
		通信会社(営業担当)	競争相手の様子	・ブロードバンド関連の料金値下げ競争が、もう限界まで達している。
		住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・チラシ広告に対する客のレスポンスがない。 ・6月から来客数が激減し、現在も回復していない。 ・自己資金を持つ客や年収の多い優良客が減少している。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている			
	変わらない	農林水産業(従業者)	受注価格や販売価格の動き	・農産物の店頭販売で、価格が安ければ客は来るが、高い商品は売れない。
		その他企業[企画業](従業員)	取引先の様子	・取引先の住宅会社の受注戸数が昨年より大幅に減少している。また、建売部門でもローコスト商品を出しているのに、見学者すら来ないという状況である。
	やや悪くなっている	食料品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・8月は観光シーズンであるが、土産品店を含め軒並み売上が例年よりも減少している。
		食料品製造業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・秋冬商品の商談会もほぼ終了したが、各大手スーパーからの値切り要請が一段と厳しくなっており利益率がますます圧縮されている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明		
		木材木製品製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・3か月前に比べて、製品原価が低下したものの、価格競争の激化により、販売価格の下落幅の方が大きく、売上が減少している。		
		電気機械器具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注が中休みしている状態で、見込みのあった案件も、まだ動いていない。		
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・最近の価格の決定状況が、今までの原価の積み上げ方式から市場価格によるものになってきている。		
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・今期契約予定であった半導体工場の増設と、食品工場の新設が先送りとなっている。		
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の状況を見ると、販売価格の低下を主因として非常に景況が悪化している。特に卸売業や小売業が厳しい。		
		広告代理店（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・異業種企業の参入により競争が激化し、受注価格が低下している。		
		その他企業〔管理業〕（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・工場ではラインの統廃合を進める計画があり、生産量が極端に低下したまま回復の兆しがみえない。		
	悪くなっている	一般機械器具製造業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・携帯電話向けの部品のうち欧米向け機種が生産休止となり、それが長期化する可能性がある。 ・OA機器などの民生分野では生産が海外にシフトし価格競争が激化している。		
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注が激減している上、コストダウン要求が想像以上に厳しい。		
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・航空貨物輸出量が対前年比で50%近くの減少で、3か月前と比べても30%の減少となっている。		
		コピーサービス業（総務担当）	競争相手の様子	・同業他社などの競争相手も最近では、倒産やそれに近い状況にあり、販売量も減少している。		
		その他非製造業〔飲食料品卸売業〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・注文が非常に減少し、少ない注文も価格先行で、数量をなかなかはっきり示さない。 ・良くて安く売れる商品や付加価値の高い商品だけを要求されるが、なかなかそれに見合った商品がなくて困っている。		
		雇用関連	良くなっている	-	-	-
		やや良くなっている	-	-	-	-
変わらない	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・人材派遣市場では、正社員の雇用が困難なため派遣の選択をしている会社が多い。 ・派遣でも金額的に高いという企業も出てきており、パートあるいは低賃金の契約社員を採用する傾向が出ている。			
やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・派遣社員を、契約終了後アルバイトとして採用するケースが出てきている。			
	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・企業整理による解雇人員が高水準にあり、事業主都合により退職した新規求職者が増加している。 ・雇用保険の受給者実人数が増加している。			
悪くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・これまで比較的堅調であったサービス業、小売業において、求人を控えるケースが増えている。			
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・5月から連続して新規、有効共に求人が対前年比マイナスである。 ・有効求人倍率が0.32倍で平成11年6月以来の低い水準である。			

3. 北関東

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・ 天气に恵まれ、県外客が増加している。
		美容室(経営者)	販売量の動き	・ 売上は、前年比で1%増であり、3か月前より良くなっている。 ・ 暑さのため、髪をカットする客が多い。
	変わらない	一般小売店[精肉](経営者)	お客様の様子	・ 客は夏休みで各地の納涼祭などへ出かけ、現地で金を使うため、地元には金が落ちない。
		百貨店(販売促進担当)	販売量の動き	・ 例年と比べ、盆の帰省土産などの買上客数が減少しており、客の節約傾向がうかがえる。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・ 来客数は変わらないが、売上が増加しない。
		衣料品専門店(統括)	来客数の動き	・ 街の活性化事業、街作り等いろいろなイベント行っているが、街ににぎわいがなく、来客数は変わらない。
		衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・ 賞与減少の影響を受け、公務員の来客数が減少している。
		自動車備品販売店(経営者)	お客様の様子	・ 全体としては変わらないが、車の修理代金を支払えない客が増加している。
		住関連専門店(店長)	販売量の動き	・ 来客数は横ばいか若干増加しているが、1人当たりの買上点数がやや減少している。
		観光名所(職員)	お客様の様子	・ 客は必要最低限の物しか購入しない。多額の費用を要する物は、購入を先送りしている。
		その他サービス[自動車整備業](経営者)	単価の動き	・ 車検や一般修理で在庫する際の付加的な仕事がなく、1台当たりの単価は変わらない。
		設計事務所(所長)	来客数の動き	・ 得意先やリピート客はあるが、新規の客に動きがない。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・ 昨年と同様のイベントを開催し、集客に一層の努力をしても、昨年実績はなかなか達成できない。
		商店街(代表者)	それ以外	・ 異常な暑さのせい、商店街の人通りが少なく、売上につながらない。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・ 商店街の通行量が落ち込み、来客数も相当減少している。
		一般小売店[衣料](経営者)	来客数の動き	・ 売出しをしても盛り上がりがなく、通常の定価販売の日はほとんど客が来ない。
		百貨店(店長)	単価の動き	・ 高額品の売上が減少し、低価格商品の売行きが伸びている。
		百貨店(担当者)	販売量の動き	・ 暑さで売行きが伸びている商品もあるが、必需品以外は依然として売れない。
		スーパー(統括)	お客様の様子	・ 来客数は若干増加しているが、客単価、1点当たり単価、買上点数は若干低下傾向にある。
スーパー(経営者)		販売量の動き	・ 低価格品の構成比が高くなり、客単価の低下が進んでいる。	
コンビニ(経営者)		来客数の動き	・ 建設業と土建業者の仕事がなく、関連客が減少している。	
コンビニ(経営者)		販売量の動き	・ 8月に入り、客単価が11円低下している。	
衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・ 猛暑の疲れにより、客の購買意欲が更に減退している。来客数、販売数量ともに減少している。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・販売量が減少しており、利益を確保したいが、ままならない状態である。
		自動車備品販売店 (経営者)	お客様の様子	・周辺の店がすべて倒産し、廃業している。
		住関連専門店 (経営企画責任者)	単価の動き	・買上単価が落ち込んでいる。
		その他専門店 [ガソリンスタンド](営業担当)	販売量の動き	・近隣に同業者が増え、販売量がやや落ち込んでいる。
		その他専門店 [ガソリンスタンド](従業員)	販売量の動き	・前年と比べ、販売量が大幅に減少しており、3か月前よりやや悪くなっている。消費者は趣味やレジャーには、ほとんど金を使わない。
		高級レストラン (店長)	来客数の動き	・盆過ぎから月末までの来客数が、極端に減少している。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・例年と比べ、来客数が減少しており、3か月前よりやや悪くなっている。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・宿泊客数は変わらないが、レストランの来客数の減少、祝宴会の客単価の低迷で、売上は厳しい。
		タクシー運転手	お客様の様子	・目的地までの乗車ではなく、最寄りの交通機関のバス停や駅までなど、必要最小限の乗車距離の客が目立つ。
		ゴルフ場(支配人)	来客数の動き	・8月に入って、予約が全く伸びない。来場者も、プレーが終わると、すぐ帰宅してしまう。
		ゴルフ場(営業企画担当)	来客数の動き	・来場者、売上ともに減少している。
		設計事務所 (所長)	競争相手の様子	・同業者の集まりで、受注量の減少が話題になる。
		住宅販売会社 (経営者)	単価の動き	・地価が5～10%程度低下しているため、それに応じた仕入れをしないと、なかなか利益が出ない。
		悪くなっている	一般小売店 [金物](経営者)	お客様の様子
	スーパー(経営者)		それ以外	・買上点数の減少、1品単価の低下が目立つ。
	コンビニ(店長)		販売量の動き	・売上、来客数、客単価のいずれも、前年割れの状況であり、3か月前より悪くなっている。特に、日曜日の売上が悪い。
	コンビニ(店長)		競争相手の様子	・近隣に同業他社が新規オープンした影響で、来客数、売上ともに大幅に減少している。
	衣料品専門店 (経営者)		来客数の動き	・商店街に客が来なくなっている
	乗用車販売店 (営業担当)		販売量の動き	・車の販売台数、工場への入場台数ともに減少している。
	乗用車販売店 (販売担当)		販売量の動き	・盆休みがあり、レジャー等で金が出たため、客の車の購入台数は極端に減少している。
	その他専門店 [携帯電話](店長)		来客数の動き	・来客数が減少しており、新商品が出て、客の反応は鈍い。
	高級レストラン (経営者)		来客数の動き	・客単価が低下し、価格を下げても注文が少ない。
	スナック(経営者)		来客数の動き	・盆明けから急激に悪くなっており、街の中に人がいない。既存客は激減し、新規客もほとんどいない。
観光型ホテル (スタッフ)	単価の動き	・客単価が低下する一方である。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル (スタッフ)	単価の動き	・客単価が低下している。 ・リピーターの利用がなく、大手業者からも予約をもらえない状況である。
		ゴルフ練習場 (経営者)	販売量の動き	・客は価格に敏感になっている。
企業 動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	一般機械器具 製造業(経営者)	受注量や販売 量の動き	・新規受注量が当初の計画数に達し、従来品の在庫調整は8月で終了する。
		輸送業(営業 担当)	受注量や販売 量の動き	・季節商品の配送量は減少しているが、全体では、まずまずの配送量を確保している。
	変わらない	食料品製造業 (製造担当)	受注量や販売 量の動き	・例年にない暑さに期待していたが、数量は意外に伸びず、前年と変わらない。
		輸送業(経営 者)	取引先の様子	・客が景気の悪い話ばかりしている。
	やや悪くなっている	化学工業(総 務担当)	受注量や販売 量の動き	・客の仕事が落ち込んでいるため、原材料品としての当社の受注量は減少している。
		金属製品製造 業(経営者)	受注量や販売 量の動き	・取引先の中間決算があるため、例年7～9月には受注量が多いが、今年は約30%の受注減である。
		輸送用機械器 具製造業(経営 者)	受注量や販売 量の動き	・当社も、取引先、周辺企業のいずれも、仕事量が激減している。
		新聞販売店 [広告](総 務担当)	取引先の様子	・折込チラシの出稿量が10%減少している。客の話では、8月は例年売上が伸びないので、広告宣伝費を削っているとのことである。
		その他サービ ス業[放送] (営業担当)	受注価格や販 売価格の動き	・3か月前と比べ、コマースの受注件数が低調に推移している。特に、スポットコマースの受注価格が低下している。
	悪くなっている	食料品製造業 (営業統括)	受注価格や販 売価格の動き	・500円以下のワインが主流を占め、月を追うごとにリトル当たりの単価が低下し、原価率が高くなっている。
		一般機械器具 製造業(生産 管理担当)	受注量や販売 量の動き	・受注量が全く増加せず、減少する一方である。
		電気機械器具 製造業(経営 者)	取引先の様子	・取引先の一部上場企業では、仕事量の減少により、45歳以上の従業員のリストラを実施している。
		精密機械器具 製造業(経営 者)	受注量や販売 量の動き	・取引先の業況が非常に悪く、仕事量が減少している。
建設業(経営 者)		競争相手の様 子	・同業者の倒産が増えてきている。官民ともに、仕事がほとんどない。	
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	新聞社[求人 広告](担当 者)	求人数の動き	・前年同時期と比較し、求人事業所数、求人件数、求人数のいずれも少ない状況で変わらない。
		民間職業紹介 機関(経営者)	それ以外	・近隣店の改装で求人が増加しているが、別の取引先でリストラがあり、相殺されて変わらない。
	やや悪くなっている	職業安定所 (職員)	求人数の動き	・新規求人数は減少し、新規求職者数、事業主の都合による離職者数は増加傾向にある。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・パート以外の求人数が減少している。特に、電気機械器具製造業での減少が顕著であり、情報処理サービスの求人にも力強さが無い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪く なっている	学校〔短期大学〕(就職担当)	求人数の動き	・例年であれば求人をする企業が、先行きの見通しが立たないため、採用を見合わせている。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・有効求人数が減少傾向にある。
		民間職業紹介機関(経営者)	求人数の動き	・科学技術者の中途採用に急ブレーキをかけた企業が2社あり、その他県内大手企業の業況も大変悪くなっている。求人があるのは、依然としてソフトウェア業界だけである。

4. 南関東

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良 くなっている	百貨店(企画担当)	単価の動き	・来客数は前年比でマイナスとなっているが、リビング関係や時計、宝飾関係で単価の高いものが売れ、売上全体はやや増加している。
		百貨店(営業担当)	単価の動き	・高額のコートなど秋冬商品に加え、旬の商品についても、付加価値が付けば売行きは伸びている。低価格商品に飽き、ファッションにお金をかけるキャリア層が増加している。
		乗用車販売店(営業担当)	来客数の動き	・土日に加え、平日の来客数が増加しており、平日来店の客から短期間のうちに受注するケースが増えている。
		設計事務所(経営者)	お客様の様子	・内装修繕の仕事が多く出ている。
		住宅販売会社(経営者)	来客数の動き	・猛暑にもかかわらず、住宅を見に来る客が非常に多く、販売戸数も若干増加している。
	変わらない	一般小売店〔衣料・雑貨〕(経営者)	お客様の様子	・客は、高額品であっても、自分に合う商品であれば購入しているが、必要な商品以外は買わない。
		百貨店(総務担当)	お客様の様子	・必要であれば高額品でも購入するが、必要がなければ値下げした品でも購入しない。客は商品を選別して購入している。
		百貨店(販売促進担当)	販売量の動き	・ヤング、キャリア層の秋物の動きが良いが、夏物を引っぱっているミセス向けの婦人服、紳士関係は非常に厳しい。食料品は好調である。
		百貨店(営業企画担当)	お客様の様子	・婦人部門で、秋物商品が例年より早く動く一方、夏物の購入を決めるまでの時間が長引くなど、支出への慎重さも伺える。
		スーパー(統括)	販売量の動き	・部門による好不調がある。雑貨の売上は良いが、衣料品が低調であり、全体としては変わらない。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・客数は増加しているが、客単価が低下している。特に、食品の単価が落ちている。客数はイベントの時だけ増加し、終了後は減少している。
		スーパー(店長)	お客様の様子	・必要なものを必要なだけ購入する客の消費行動は変わっておらず、安くすれば売れるという状況ではない。
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・猛暑によるビールや飲料水等の売上の伸びに加え、中元用品販売の増加が、8月前半の売上減少分をカバーしている。
その他専門店〔ガソリンスタンド〕(団体役員)		販売量の動き	・販売量、売上ともに減少している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 [ドラッグストア](経営者)	来客数の動き	・来客数は増加しているが、売上及び利益が減少している。
		高級レストラン(支配人)	販売量の動き	・イベントによる売上は伸びたが、それ以外は以前と比べて良くなっていない。
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・海外パッケージ旅行、国内の宿泊の状況は、3か月前と変わらない。
		競馬場(職員)	単価の動き	・単価、全体の売上が10%減で推移しており、3か月前と変わらない。
		その他レジャー施設[アミューズメント](職員)	お客様の様子	・来客数が増加したが、客単価は変わっていない。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	お客様の様子	・1人当たりの買上単価がすべての業種で低下している。
		一般小売店[雑貨](経営者)	お客様の様子	・値切る客が増えている。商品を手取るだけで、なかなか購入しない。
		一般小売店[印章](経営者)	単価の動き	・3か月前に比べ、単価の高い品物を買う客が減少している。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・訳あり品、低価格品でないと売れなくなっている。
		百貨店(販売促進担当)	お客様の様子	・バーゲンであっても、価格だけでなく、品質や素材などにもこだわり、満足しなければ購入しないという客が確実に増加している。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・価格の下落傾向が一段落した感はあるが、来客数、買上客数の減少が目立っている。
		スーパー(経営者)	単価の動き	・昔と同じ低価格で販売している菓子に、客が集まっている。
		スーパー(経営者)	競争相手の様子	・競合店でチラシを出す回数が増加しており、チラシ掲載の実売価は低下している。当店も含め、売上増加に苦戦しているのが感じられる。
		コンビニ(経営者)	単価の動き	・ビールから、安い発泡酒に切り替える客が多い。
		コンビニ(経営者)	単価の動き	・例年は春より夏に客単価が上昇するが、今年は猛暑にもかかわらず、客単価が上がらない。
		衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・秋物を展開しても、客は1つの店で全部をそろえる買い方をしない。来客数も減少している。
		家電量販店(店長)	単価の動き	・高額品が売れず、安い物しか売れない。販売店も低価格品を目玉にして客を集めており、単価が低下している。
		乗用車販売店(経営者)	お客様の様子	・客が購入を決めるまでの時間が長くなっている。
		高級レストラン(経営者)	来客数の動き	・一般の来客数はそれほど変わらないが、会社関係の接待の数が減少している。
		都市型ホテル(スタッフ)	単価の動き	・客単価が平均で約2千円低下している。
タクシー(団体役員)	来客数の動き	・チケット契約の客が減少し、駅、構内での待ち時間も長くなっている。		
タクシー運転手	来客数の動き	・週末でも中、長距離の客が減少しており、売上が2割減となっている。		
通信会社(営業担当)	お客様の様子	・利用料の滞納が増加している。また、加入料金が低下している。		
通信会社(企画担当)	競争相手の様子	・同業者の大幅な値下げが、商品の拡販の大きな障壁となっている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他レジャー施設[アミューズメント](職員)	お客様の様子	・福利厚生プログラムによる利用者は増加しているが、全体的な客数は減少している。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・定期的に来店する客の来店頻度が落ちている。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・客は購入の決断に時間がかかっている。
		住宅販売会社(従業員)	来客数の動き	・8月は長期休暇があったにもかかわらず、展示場への来場者数は減少しており、契約件数も多少減少している。
	悪く なっている	一般小売店[文房具](経営者)	それ以外	・事務用品業界は、通信販売等の影響を大きく受けており、店舗での小売は大変厳しい。
		スーパー(統括)	販売量の動き	・来客数は変わらないが、買上点数が平均0.5件程度減少している。今まで以上に、必要な物以外は買わない人が増加している。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・来客数、販売量が減少し、単価も低下している。
		家電量販店(店長)	来客数の動き	・来客数が減少し、単価も低下している。特に、必需品以外の買い換えが非常に少なく、購入する場合も、とにかく安い物を選んでている。
		乗用車販売店(販売担当)	お客様の様子	・購入にあたり、客の結論がなかなか出ず、商談が長期化している。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・安定していたランチタイム時の来客数が、極端に減少している。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・送別会、歓迎会の2次会の客が流れて来ず、来客数が減少している。職場の飲み会の回数が減っている。
		通信会社(営業担当)	来客数の動き	・ADSLの進出によって、ケーブルテレビ、インターネットの新規加入件数が非常に落ち込んでいる。
		住宅販売会社(従業員)	来客数の動き	・契約本数が減少しているのに加え、契約直前でキャンセルが入るようになってきている。 ・満額で売れていたものが、今は値引きされている。
		企業 動向 関連	良く なっている	-
やや良 くなっている	電気機械器具製造業(経営者)		受注量や販売量の動き	・1回当たりの注文数が、やや増加している。
変わらない	電気機械器具製造業(経営者)		受注量や販売量の動き	・9月の出荷分が多く、生産ラインはフル稼働しているが、売上は5月と同程度である。
	食料品製造業(関連会社担当)		受注量や販売量の動き	・問屋、小売からの発注に勢いが無い。
	通信業(営業企画担当)		競争相手の様子	・各社が通話料金値下げを行い、ユーザーの目も厳しくなっているので、価格を下げないと選んでもらえない。
	広告代理店(従業員)		取引先の様子	・客の予算が全く変化していない。
やや悪 くなっている	繊維工業(経営者)		取引先の様子	・問屋に何度も足を運ばないと注文をもらえず、受注量は通常の3分の1にとどまっている。
	出版・印刷・同関連産業(営業担当)		受注量や販売量の動き	・例年になく受注量が減少している。特に8月の前半には、何もしない時間がかかりあった。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		精密機械器具製造業（経営者）	競争相手の様子	・競争相手である周りの工場をみると、数か月前は半導体がかなり良く、景気の良し悪しにばらつきがあったが、今はどこも悪い。	
		輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・仕事量が少ない。取引先の大手運送会社の取扱数量は、前年割れとなっている。	
		金融業（審査担当）	取引先の様子	・収益悪化により、借入金返済負担が重荷になっている企業が多く、返済額の軽減を依頼してくるケースが増加している。	
		金融業（渉外担当）	取引先の様子	・これまで比較的順調であった半導体関連の企業が、設備投資を手控えている。	
		社会保険労務士	取引先の様子	・日々の資金繰りに苦勞している会社や、社会保険の中でも保険料の高い厚生年金、健康保険に入るのが難しいという会社が多い。	
		その他サービス業[情報サービス](従業員)	取引先の様子	・客に発注計画はあるが、計画の繰延べや見直しがかなり多くなっている。	
		その他サービス業[廃棄物処理](経営者)	取引先の様子	・取引先において、倒産や廃業をここ1か月で、数件耳にしている。	
	悪くなっている	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・8月までの内示分で、特に半導体関連部品の突然のキャンセルが相次いでいる。	
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・見積価格が低下している。見積件数は多いが、決定率が低くなっている。	
		一般機械器具製造業（経営者）	競争相手の様子	・客の単価引き下げ要求が強くなっている。外国の単価と競争させられ、非常に厳しい。	
		通信業（経営者）	受注量や販売量の動き	・コンピュータソフト関連では、ほとんどが計画を中止しだしている。極端なことをいうと受注がゼロになりつつある、とんでもない状況になっている。	
		税理士	取引先の様子	・倒産等による顧客の減少で、業績が悪化している会計事務所が増加している。 ・顧問先主要10社にインタビューしたところ、10社とも景気が悪くなっているという回答である。	
	雇用関連	良くなっている	-	-	-
		やや良くなっている	職業安定所（所長）	求人数の動き	・前月比で新規求人数が8.6%、有効求人数が6.3%増加し、有効求人倍率も0.04ポイント上昇している。特に、建設業と医療関係の求人が増加している。
変わらない		学校[専門学校](教務担当)	それ以外	・コンピュータソフト開発等の求人は順調であるが、製造業、印刷業等の求人が相変わらず伸び悩んでいる。	
やや悪くなっている		人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・契約料の値下げ依頼、契約の途中解約がある。	
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・中小企業事業主の行方不明や、事業所の倒産が相次いでいる。	
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者数が増加している。特に、IT、家電関連で大量離職者の増加がみられる。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・一般機械、電気機械製造業の新規求人取扱数が、対前年比で6割前後の大幅減となっている。 ・新規求人全体の取扱数は、パート求人の増加により、対前年比微増となっている。 ・有効求人数も微増にとどまっている。	
	学校[短期大学](総務担当)	雇用形態の様子	・正社員でなく、1年契約の求人が多くなっている。 ・企業のアウトソーシングの影響で、金融関係の事務処理企業の求人が増加している。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪く なっている	新聞社[求人 広告](担当 者)	雇用形態の様 子	・求人募集費用の大幅な削減がみられ、費用が全く 出ない企業も増加している。 ・雇用しているパートの大多数を解雇する動きもあ る。

5. 東海

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	百貨店(販売 促進担当)	来客数の動き	・来客数と売上が前年をやや上回っている。
		百貨店(売場 主任)	単価の動き	・紳士靴売場では、通常は商品単価が2万円前後だ が、今月に入り3万円近くの物がよく売れるよう になっている。2、3足まとめ買いする客も増加して いる。
		テーマパーク (職員)	来客数の動き	・全体の来客数は減少しているが、暑かったのでプ ールなどの有料施設が若干伸びている。
		その他サービ スの動向を把 握できる者 [劇場](職員)	販売量の動き	・通常より金額を低く設定したところ、当日券の販 売数が増加している。
	変わらない	商店街(代表 者)	競争相手の様 子	・スーパーが近所に増加し、当店の仕入値よりも安 く売っている。大型スーパーの値段に対抗できな い。
		百貨店(売場 主任)	お客様の様子	・バーゲン品だからといってまとめ買いが多いわけ でもなく、秋物商品も手に取ってみるだけにとどま り、購入するには至っていない。
		百貨店(店員)	お客様の様子	・相変わらず買い方が慎重であり、安くて良い物を 選ぶために店をはしごする人が多い。
		スーパー(店 長)	お客様の様子	・客は全般的に商品の買い置きをせず、特売品に関 しても大量購入をしない。少量での購入がずっと続 いている。
		スーパー(店 員)	お客様の様子	・商品内容がどうであれ、1円でも低価格の物をと、 他の競合店と比べている。買上点数も減少してい る。
		衣料品専門店 (店員)	販売量の動き	・売上がほぼ前年並みである。
		家電量販店 (店長)	お客様の様子	・まとめ買いをする際にも慎重で2、3店舗買い回 りをしており、商品も高価格商品は少なく、比較的 低価格商品が多く含まれている。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・販売量、車検や点検の入庫が変わっていない。
		住関連専門店 (店員)	販売量の動き	・安物ばかり買う傾向は変わらず、品質の良い物を 買っていく人もいるが、全体としての販売量は低調 なまま変わらない。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・客単価が変わらない。
通信会社(社 員)	販売量の動き	・ISDN、ADSLの受注数からみると、伸び率 に変化はない。		
美容室(経営 者)	来客数の動き	・カットの頻度が1か月1回だったところが、2、 3か月に1回となってきている。		
やや悪く なっている	商店街(代表 者)	単価の動き	・商品単価の低下は相変わらず続いており、それも 著しく下落している。好調な取引先も買い換えをせ ずに、修理で済ませている場合が多い。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店 〔生花〕(経営者)	単価の動き	・今年の盆は例年通りの仕入れをしたが、思うように売れていない。来客数は維持したが、平均単価が低下している。
		一般小売店 〔酒〕(経営者)	単価の動き	・客の消費行動は、低単価で自分の好みに近い物を選ぶ傾向にある。注文量を含め、相変わらず出費を抑えようとする傾向がある。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・食料品売場に毎日来店していた客が、2、3日に1度と来店回数を減少させている。 ・商品価格に関するクレームや干渉が、最近増加している。
		スーパー(仕入担当)	単価の動き	・来客数の伸び率と比較して、客単価の伸び率が、非常に下回っている。
		コンビニ(経営者)	単価の動き	・商品の仕入単価は、以前と比較にならないほど値引きがある商品の話があるが、いくら安くしても客が必要以上に買わなくなっているため、大量に仕入れができない。今、販売能力があれば、利益を出せる商品がある。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・来客数がかなり減少しており、商品も安い単価の物が動く。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・販売台数が対前年比で80%ほどであり、過去3か年で最低の数字である。 ・問い合わせ件数や来客数は対前年比60%程度で、客は大変シビアな買物をしている。
		住関連専門店(営業担当)	販売量の動き	・売上、契約件数ともに、前月及び前年に比べマイナスになってきている。
		その他専門店 〔雑貨〕(店員)	来客数の動き	・来客数は前年並みだが、買上客数は前年割れであり、来店はするが、買上は慎重になっている。必要のない限り購入はしないため、財布のひもは固い。
		高級レストラン(スタッフ)	来客数の動き	・新しい季節メニューの導入や販売促進活動強化を行っているが、来客数の増加につながっていない。
		観光型ホテル(スタッフ)	来客数の動き	・家族利用が15~20%落ち込んでいる。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・第1四半期の4~6月は自動車メーカーや販売会社、携帯電話会社などの大型のインセンティブ旅行を中心に順調に推移してきたが、最近では法人需要の落ち込みが目立つようになってきている。 ・個人需要は底堅いが、低価格傾向にあり収入確保が難しい。
		タクシー運転手	来客数の動き	・深夜に帰宅する客が、12時を過ぎると極端に少なくなり、深夜客が激減している。
		テーマパーク(職員)	単価の動き	・客の入園してからの購買単価が、夏休みに入ってから、かなり低下している。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・カットの周期が、1か月に1回から3か月に1回と伸び、パーマやヘアカラーの周期も同様である。
	悪くなっている	商店街(代表者)	競争相手の様子	・パン屋関連企業が低単価で和菓子業界に入ってきたため、全体の商品価格が低下し始めている。そのために従来の価格での競争は難しくなっている。
		スーパー(経営者)	競争相手の様子	・来客数は増加しているが、客単価は低下しているため、売上が増加しない。 ・近くに大型店が出店してきているので競争が激しくなっており、一層悪くなっている。
		家電量販店(従業員)	来客数の動き	・今までは来客数減少の方がかなり上回っていたが、最近では客単価も同様に低下してきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車部品販売店(経営者)	お客様の様子	・客の買い方が一層慎重になっており、他店との価格比較がより多く行われている。値引きの要望が増え、決定までに時間がかかりすぎ、必要以外の物を買わない。タイヤと安いセット物以外はバラ買いが増加しており、なかなか売上に結び付かない。
		その他小売[陶器](営業担当)	販売量の動き	・販売量が減少し、客単価も低下している。同業者の倒産も増加している。
		高級レストラン(経営者)	お客様の様子	・客からは、景気が悪いので宴会の機会が全くないといった言葉ばかり聞かれる。身内の会や家族の会なら利用しても良いが、出せる金はせいぜい5,000円までといった意見が多く、来客数、客単価は低下している。交際費が出ないため、自費や割り勘の会が低単価で行われている。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・1~7月の売上は、対前年比で37%と低迷している。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	窯業・土石製品製造業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・就業時間内はほぼすべて、生産に従事する状況になっている。2、3か月前だと、就業時間内に仕事を終え、更に工場整備をしたりしていたので、いくらか良くなっている。
		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・客に見積書を提出してからの、受注期間が短くなっている。
	変わらない	電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・中間決算での契約達成の見込み店は、全契約店の10%にとどまり、売上達成が困難となり利益を出すのが厳しい。自社製品の生産高が減少し、スポット的な物件で工場操業度をしのいでいる。社会的事件や現象に関連した当社製品の動きは出てきているが、補正予算が多額にあるわけではなく、利益には結び付いていない。
		建設業(企画担当)	受注量や販売量の動き	・大型工事物件がほとんどなく、1つ1つの仕事の規模が小さくなっており、仕事量も減少している。
		広告代理店(制作担当)	取引先の様子	・取引先からの受注は、2、3か月前と変わらない。取引先が予算を削減した場合、値引きの要求を受ける事が多くなっている。
	やや悪くなっている	パルプ・紙・紙加工品製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・大口取引先の受注量が減少している。
		窯業・土石製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・8月の窯業原料の売上金額は6月と比較すると、陶磁器、タイルの消費不振と輸入品との価格競争が一段と厳しくなり、全体の売上金額は18%の減少である。
		金属製品製造業	取引先の様子	・設備投資の引き合い、新規物件案件、受注ともに減少している。
		輸送用機械器具製造業(統括)	受注価格や販売価格の動き	・受注価格と単価が落ちている。
		輸送業(エリア担当)	受注量や販売量の動き	・トラックの積載台数が2、3か月前より7~8%減少している。運賃値引も7月後半から8月にかけて(大手製造業等)4件で値引きをした。いまま2、3件の値引要請がきている。
	悪くなっている	建設業(総務担当)	取引先の様子	・予算枠が限られており、その予算枠がかなり厳しい数字になっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・当社では毎日約 700 便のトラックが全国で動いているが、1 台当たりの積載率が徐々に低下しており、満載になるトラックが減少している。比較的多く積載するドル箱路線便も、最近では満載になることが減少している。
		不動産業（企画担当）	競争相手の様子	・在庫を多く抱えるようになり、新規に土地を買うことをためらうケースが増えてきている。
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・企業からの派遣社員の注文と成約状況は、前月と変わらない。 ・IT 関連は依然として落ち込んでいるが、内容ははっきり分かれている。ハード関連は落ち込んでいるが、ソフト関連の注文状況は横ばいで推移している。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・新規派遣の受注が落ち込んでいる。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	周辺企業の様子	・IT 関連企業が生産縮小している。 ・自動車製造会社の一部工場閉鎖などで、期間工の人員削減が行われている。自動車製造業に代わる勢いのある業種が現れないため、雇用が吸収されない。結果として、かなりの労働者が失職状態に陥っている。特に、40 歳以上の男性と外国人労働者の雇用が厳しい。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・IT 不況の影響を受けて、業務請負業の人員整理や契約社員の契約解除があり、退職を余儀なくされている人が全年齢層に広がってきている。 ・製造業においては、希望退職者の募集、パートタイマーの解雇が継続して実施されている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・中高年齢層で非自発的離職者が増加している。
		民間職業紹介機関（エリア担当）	求人数の動き	・従業員 500 人未満の企業での求人数減少が、顕著になってきている。3 か月前から比べると 20% 程度落ち込んできている。
	悪くなっている	求人情報誌製作会社	求人数の動き	・大手電気機械関連企業の雇用調整発表後、これまで採用が困難であった技術系職種募集に対する応募が大幅に増加している。それにより中堅、中小企業の求人が充足し、新規求人が中止されるケースが目立っている。
		新聞社 [求人広告] (担当者)	求人数の動き	・求人広告の申込件数が、悪化しており、製造業を中心に業務請負業の募集が大きく落ちている。例年は盆明けに求人広告が増加してくるのだが、今年は一方向に増加せず、対前年比 84.4% である。 ・パートやアルバイトの募集も前年割れしてきており、90% を割り始めている。雇用情勢は確実に悪化している。
職業安定所（職員）		求人数の動き	・管内の有効求人倍率は、3 か月前に比べ有効求人数が 14.3% と大幅に減少したため、0.10 ポイント減少の 0.83 倍となった。有効求人数は、対前年同月比で 8.2% 減少している。	

6 . 北陸

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
家計 動向 関連	良く なっている	-	-	-	
	やや良く なっている	自動車備品販 売店(従業員)	お客様の様子	・夏休みの旅行、帰省等の影響で、車に必要な高額商品の動きが目立っている。また、冬季必需商品の売出しを前倒して行ったところ、客の反応が良い。	
	変わらない	スーパー(店 長)	来客数の動き		・夏休み、盆期間は来客数が多いが、来店目的が買物というよりは、「安・近・短」の家族サービスやレジャーであるため、買い回り品の需要が少ない。 ・食品は良いが、衣料品は一部リゾート商品を除き、夏物が売れず、単価が低下している。
		スーパー(店 長)	単価の動き		・客の低価格志向が依然続き、買上品の吟味がより慎重になってきている。
		スーパー(総 務担当)	単価の動き		・客は安い物を中心に買い回る傾向がある。
		衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き		・相変わらず商店街の通行量、来客数ともに低調である。
		家電量販店 (経営者)	単価の動き		・パソコン関連の客単価は相変わらず低いままで、売上は伸びていない。特に土曜日、日曜日の売上低迷は著しい。
		住関連専門店 (店長)	来客数の動き		・インテリア用品の来客数は昨年を大幅に下回っているが、3か月前よりは若干回復している。ただし、家具の成約件数は昨年を大幅に割り込み、苦戦している。
		その他専門店 [ガソリン スタンド](経 営者)	それ以外		・ガソリンスタンド業界では、セルフスタンドを通じて、元売りの直接小売参加が始まっている。
		一般レストラ ン(店長)	単価の動き		・来客数は横ばいであるが、アルコール類の売上が伸びないため、客単価が上昇していない。
	やや悪く なっている	商店街(代表 者)	お客様の様子		・客の購買意欲は今一つで、2回、3回と下見をしながら慎重に買物を進めている。
		一般小売店 [鮮魚](店 長)	単価の動き		・一品単価が下がっている。品質よりも安さのみを求める買物が目立ち、特に特売商品の販売数量が増加している。一流メーカーでなくても、安い物であればよいという客が非常に増えている。
		百貨店(営業 担当)	来客数の動き		・ポイントが増加するイベント開催日などでは、来客数が少しずつ増加しているが、平常時の来客数は落ちている。
		百貨店(営業 担当)	お客様の様子		・相変わらず、客の慎重な購買動向が続き、無駄な買物は一切しない。
		スーパー(店 長)	単価の動き		・盆の商品では、刺身の盛り合わせやオードブルなど、昨年までは売れた5,000円の夕食商品がほとんど売れなくなっている。これに代わって、ボリュームのある3,000円の商品が売れている。
		スーパー(営 業担当)	来客数の動き		・日々の来客数は変わらないが、今まで1回で買物を済ませていた客が2回、3回と分けて、必要な物を必要な時に買物しているために、実質的な来客数としては減少している。これは客単価の低下にも反映している。
		コンビニ(経 営者)	来客数の動き		・8月初旬は来客数の減少をあまり意識しなかったが、旧盆以降は減少傾向がみられる。
		家電量販店 (店長)	単価の動き		・エアコンの販売金額は増加したが、それ以上にパソコンの落ち込みが大きい。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		観光型旅館（経営者）	単価の動き	・観光客の低価格志向が一段と厳しいため、エージェントの低価格商品が非常に増えている。したがって、売上自体もかなり減少している。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・レストラン、婚礼、宴会の単価が低下しているが、特に宿泊単価の低下が著しい。
		タクシー運転手	来客数の動き	・週末の乗客数は2～3割減少し、平日は更に激減しているため、売上は増加しない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・新機種価格、機種変更価格などの問い合わせは数多くあるが、最終決断の段階で見送る客が多い。
		競輪場（職員）	単価の動き	・お盆競輪やその後のビッグレースが開催されたが、入場者、売上ともに激減している。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・6、7、8月の販売量が前年の90%になっている。
		住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・イベントの来場者の足がリフォームやエクステリアのブースで止まっている。実際に新築よりも増改築の受注が増加している。
	悪くなっている	乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・客の購買意欲はますます弱く、販売条件や支払条件などに特別なメリットを付加しても効果がない。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・来客数が前年に比べて30%減少している。
		テーマパーク（経営者）	単価の動き	・従来と異なり、子供がお菓子やおもちゃをねだっても親はほとんど買い与えない。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・来客数の動きとして、大きな指標となる温泉地全体の動向が2ケタ近い減少と聞いている。当施設も前年同月比で2ケタ近い減少である。内訳は団体客の動きが非常に鈍く、春先まで堅調であったフリーの個人客もこの夏場にかけて非常に低調になっている。
		設計事務所（職員）	販売量の動き	・新規の物件が少なく、かつ小型化している。受注の件数、金額の減少になかなか歯止めがかからない。また、数少ない相談案件も受注につながらない。
	企業動向関連	良くなっている	-	-
やや良くなっている		輸送業（配車担当）	受注量や販売量の動き	・前年同月との比較で、受注量が約20%増加している。
変わらない		司法書士	取引先の様子	・売掛金回収の相談が非常に多いが、債務名義を取っても結局のところ強制執行で回収不能の事例がほとんどである。
やや悪くなっている		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・海外、特に中国から高品質で低価格の輸入品が増大している。
		化学工業（営業担当）	競争相手の動き	・医薬品卸の再編成が進行し、営業拠点の縮小、人員削減、配送の節約などが大変きめ細かく行われている。したがって、新規の需要の創造は大変難しく、同業者も売上増大には苦慮している。
		輸送業（配車担当）	受注量や販売量の動き	・全体的に受注量が減少している。受注単価も低下傾向にあり、競争相手の状況も非常に悪い。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・客はよりシビアなコスト意識を持ち、設備の有効活用方法を求めているため、3か月前まで進んでいたイントラネット等のシステム案件が、すべて中止状態になっている。
		不動産業（営業担当）	それ以外	・企業が次々とリストラを推進しているため、工場、倉庫等の大型売り物件が増加している。価格の低下にかかわらず、買い手の客が極めて少なく、設備投資の意欲が感じられない。
悪くなっている		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・北米市場の6～8月の売上は前年同期比で、4分の1ないし5分の1となっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		精密機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格	・業界内で中国製の商品が急激に伸びているため、その価格を参考にした定価の要求が業界全体に広がってきている。
		建設業（総務担当）	競争相手の様子	・工事物件の減少により、受注競争が一段と激化しているため、採算割れの入札が大半で、手が出ない状況である。共倒れの危機感がある。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	取引先の様子	・新聞折込チラシのサイズが小さくなり、折込枚数も10～20%減少している。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	-	-	-
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・例年8月は求人数自体も減少するが、今月は落ち方がかなり激しい。また、求職者数も減少しており、両面で停滞感がある。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・小売、サービス業の求人数はパート、アルバイトを含めて横ばい傾向が続いているが、製造業の求人数は引き続き減少し、それに伴い業務請負業でも減少している。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・常用求人よりパート求人が増えている。また、小さな企業からの求人が増加しているが、全体的には増加率は落ち込んでいる。相変わらず、IT関連を含めて、業務請負等の企業からの離職者が多い。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・企業からの求人数は半減しており、新卒者の採用意欲が感じられない。
悪くなっている	新聞社〔求人広告〕担当者	求人数の動き	・求人広告の売上が相当減少している。	

7. 近畿

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	一般レストラン（店長）	販売量の動き	・来客数が増加しており、夜10時ごろでも満席の日がある。売上も好調である。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が増加している。
	変わらない	一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・売上が前年比プラスで推移している。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・ユニバーサル・スタジオ・ジャパンの影響で、来客数が増加し、単価も上昇している。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・ブロードバンドに対する客の関心が高い。
		観光名所（経理担当）	来客数の動き	・来客数が増加している。
		商店街（代表者）	単価の動き	・来客数は前年並みで、買上単価の低い状態が続いている。
	悪くなっている	一般小売店〔野菜〕（店長）	販売量の動き	・相変わらず、客は必要最小限の物しか買わないし、単価の高い物は売れない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・売上があまり変わらない。客は値ごろ感のある物を選ぶ半面、手に入れたい物は高額品でもすぐ購入するという状況が続いている。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・平均単価が依然として低い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		百貨店（売場主任）	それ以外	・相変わらずまとめ買いをする客が少なく、慎重な買上が続いている。	
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・客の購買比率が変わらず、目的の商品を必要な量だけ購入するという形態が定着している。	
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・既存店売上の前年割れが続いている。	
		コンビニ（店長）	単価の動き	・安売り商品のみを買い求める客があり、客単価が上昇しない。	
		家電量販店（企画担当）	単価の動き	・残暑が厳しくエアコンは健闘したものの、パソコン、冷蔵庫等が前年を下回り全体では変わらない。	
		自動車備品販売店（従業員）	お客様の様子	・引き続き高額品の買い控えが目立つ。	
		観光型旅館（経営者）	単価の動き	・来客数は多く、土産品の買上点数もそこそこあるが、客単価が低い。	
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・来客数は維持している。	
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・来客数は減少しているが、単価は上昇し、全体の売上は横ばいである。	
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・来客数は確保できている。	
		都市型ホテル（副総支配人）	販売量の動き	・宿泊は依然として好調だが、夜のレストランの利用、婚礼件数は減少しており、全体は変わらない。	
		旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・国内は北海道、東京ディズニーリゾートが堅調だったが、海外旅行は伸びなかった。消費は堅調だが、金額をたくさん使う勢いはない。	
		競輪場（職員）	単価の動き	・客単価があまり変わらない。	
		その他レジャー施設（企画担当）	単価の動き	・提供するサービスに対して、それが評価されれば消費は起こるが、単価が想定ほど上昇しない場合が多い。	
		住宅販売会社（営業担当）	販売量の動き	・引き合いは多いが、最終的に契約に至る確率が低い。	
		やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数が減少している。
			百貨店（企画担当）	お客様の様子	・今まではクリアランスを中心に安ければ買うというスタイルが見られたが、欲しいときに適正な価格で購入する行動が顕著に表れている。
			百貨店（売場主任）	単価の動き	・客単価が低下している。
			百貨店（売場主任）	来客数の動き	・来客数の減少から、売上が減少している。
			スーパー（経理担当）	お客様の様子	・客は必要最低限の物しか買わず、し好品はほとんど動かない。
スーパー（経営者）	お客様の様子		・様々な店でそれぞれの特売品を買うという行動が顕著に見られる。		
コンビニ（エリア担当）	販売量の動き		・既存店売上の前年比伸び率が減少している。		
衣料品専門店（経営者）	販売量の動き		・バーゲンセールの上売が減少傾向にある。		
家電量販店（経理担当）	販売量の動き		・既存店売上の前年比が悪化している。		
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き		・新車が売れず、車検も減少している。		
乗用車販売店（営業担当）	単価の動き		・売れるのは非常に安い商用車を中心である。		
乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き		・新車購入の客は徐々に減少している。新車効果が小さい。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 [スポーツ用品](経理担当)	販売量の動き	・客単価が低く、売上が低迷している。
		その他専門店 [医薬品](経営者)	来客数の動き	・客単価が低く、買上点数が少ない。売価を抑えてでも売上を確保しようとするため、利益率の低下につながっている。
		その他専門店 [ゴルフ用品](経営者)	単価の動き	・手袋、ボールなど低価格の物しか売れない傾向がますます強くなっている。
		高級レストラン(スタッフ)	販売量の動き	・来客数がやや減少している。
		一般レストラン(スタッフ)	来客数の動き	・来客数、売上が少し減少している。
		観光型ホテル(経営者)	単価の動き	・問い合わせが減少しており、料金の問い合わせだけで終わることが多い。
		観光型旅館(団体役員)	来客数の動き	・受注量が減少し、単価が低下している。
		旅行代理店(店長)	販売量の動き	・国内旅行は順調だが、海外旅行はOL層からの受注が昨年の半分程度である。
		旅行代理店(広報担当)	来客数の動き	・来客数が減少しており、1人当たりの単価も低下している。以前は内容の良いホテル、食事を勤めると変更があったが、最近は価格に非常に敏感になっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・客数が減少しており、客単価が低い。
		タクシー運転手	来客数の動き	・客単価が低く、客数が減少している。客は、単価の安いタクシー会社を選んで乗る。
		通信会社(経営者)	お客様の様子	・客のITに投資する速度が遅くなってきており、決定に時間がかかる。
		ゴルフ場(経営者)	来客数の動き	・来客数が減少している。特に土、日曜日の減少が大きい。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・来店サイクルが延びている。
	住宅販売会社(従業員)	来客数の動き	・展示場への来客数が減少傾向で、土、日、祝祭日にイベントを開催しても集客が見込みより少ない。	
	悪くなっている	一般小売店[時計](経営者)	来客数の動き	・今まで経験がないほど来客数が減少している。下見やウィンドウショッピングの客もない。
		スーパー(経営者)	来客数の動き	・来客数が減少している。
		衣料品専門店(経営者)	単価の動き	・販売価格が低下しており、粗利益率も低下している。
		衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・来客数が減少している。
		衣料品専門店(総務担当)	単価の動き	・単価の下落だけでなく、販売数も減少している。
家電量販店(経営者)		お客様の様子	・客は必要な物以外にお金を出さなくなっている。	
通信会社(経営者)		販売量の動き	・販売量が減少している。	
通信会社(経営者)		単価の動き	・単価がますます低下している。	
競輪場(職員)	販売量の動き	・来客数の減少、客単価の低下から、売上が大きく減少している。		
競輪場(職員)	来客数の動き	・来客数、売上が減少している。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-	
	やや良く なっている	電気機械器具 製造業（経営 者）	受注量や販売 量の動き	・受注が増加し、製造、設計の現場が忙しくなっている。	
	変わらない	鉄鋼業（経営 者）	受注量や販売 量の動き	・受注量が少なく、価格を下げても売れない状況が 変わらない。	
		鉄鋼業（経営 者）	受注量や販売 量の動き	・販売量、受注量とも大きな変化はない。	
		金属製品製造 業（経営者）	受注量や販売 量の動き	・受注量、販売量とも比較的堅調に推移している。	
		輸送業（経営 者）	受注価格や販 売価格の動き	・受注価格が依然として低迷している。	
		不動産業（経 営者）	取引先の様子	・相変わらず飲食関連の出店が旺盛である。	
		広告代理店 （従業員）	受注量や販売 量の動き	・仕事を受注しても以前のように全体を任せられるこ とがなく、分離発注で売上が伸びない。	
	やや悪く なっている	食料品製造業 （経営者）	取引先の様子	・相手先の値引き要求が厳しい。新規導入量、デー タ量、運賃、事務品、等々あらゆる名目で値引きが 拡大している。	
		食料品製造業 （従業員）	受注価格や販 売価格の動き	・販売価格が低下している。	
		繊維工業（団 体職員）	受注量や販売 量の動き	・受注量が減少しており、価格が低下している。無 秩序な輸入による市場の混乱が影響している。	
		出版・印刷・ 同 関連産業 （経営者）	受注価格や販 売価格の動き	・価格競争がますます激化している。	
		電気機械器具 製造業（経営 者）	受注量や販売 量の動き	・ITの設備投資が削減傾向にあり、ますます受注 が減少している。	
		建設業（経営 者）	競争相手の様 子	・他社との競争激化に伴い価格が低下している。公 共工事入札価格の低下による競争激化から物件数 が減少している。利益率が下落している。	
		金融業（支店 長）	受注量や販売 量の動き	・IT関連分野で売上を維持してきた企業の落ち込 みが顕著である。	
		広告代理店 （営業担当）	受注量や販売 量の動き	・受注量が減少しており、業種の偏りが出てきてい る。	
		悪く なっている	繊維工業（経 営者）	受注量や販売 量の動き	・受注量の減少が顕著である。
			化学工業（経 営者）	競争相手の様 子	・家電業界からの注文がない。
	電気機械器具 製造業（経営 者）		受注量や販売 量の動き	・荷動きが停滞している。	
	建設業（経営 者）		受注価格や販 売価格の動き	・販売価格が低いにもかかわらず、来客数が少なく 契約率も低い。	
雇用 関連	良く なっている				
	やや良く なっている	人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・派遣社員要請の人数、件数が増加し、単価も若干 上昇している。	
	変わらない	職業安定所 （職員）	求人数の動き	・新規求人数が横ばいである。	
	やや悪く なっている	人材派遣会社 （経営者）	採用者数の動 き	・引き続きIT関連は好調だが、求人について厳し い考えをもつ企業が増加しており、特に物流関係で 採用を絞っている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		求人情報製作会社（営業担当）	求人数の動き	・求人数が大幅に減少している。特に証券会社の求人は全くない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人数が減少しており、職種が限定されている。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・職業紹介数はほとんど同数だが、就職件数が落ち込んでいる。また、求人の条件が悪化している。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人数が減少している。
	悪く なっている	学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・学生に対する求人数が激減している。

8. 中国

（ - : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	百貨店（売場担当）	販売量の動き	・改装前の売り尽くしセールを行い好調である。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・例年ならば販売量は減る時期だが、売上が伸びている。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・観光施設が多くできて、観光客が多くなっている。
		一般レストラン（店長）	単価の動き	・客単価が30円上昇しており、セットを注文する客が増えている。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・来客数が1.5倍になっている。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・山口きらら博やインターハイの影響で、客足が良くなってきている。
		都市型ホテル（従業員）	来客数の動き	・山口きらら博の影響で地域の景気が良くなってきている。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・新サービスの導入により契約が増えている。
	変わらない	一般小売店〔酒〕（経営者）	単価の動き	・贈答先が減少し、商品価格も低下している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・販売件数が伸び悩んでいる。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数は1.8%増加しているが、客単価は110円低下している。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・特売商品のみを買う客が多く、単価的にも安い商品が売れる。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・従来、客は気に入ればすぐ買っていたが、最近は気に入って、値段の折り合いが初めて買う傾向にある。
		コンビニ（エリア担当）	競争相手の様子	・他店の出店数、自店の出店数ともに、さほど変化していない。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	販売量の動き	・好天候が続き、夏物衣料が好調であるものの、低価格商品の購入が多く、客単価は上昇していない。
		家電量販店（店長）	それ以外	・猛暑の影響で、エアコンの買い換えがある。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・低価格車の販売台数が伸びている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・来客数は多いが、販売に結び付かない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		住関連専門店 (広告企画担当)	単価の動き	・例年より単価が5%下がっている。
		その他専門店 [贈答品] (店員)	来客数の動き	・出産祝い、寿祝いの品を購入する客の数、売上とも伸び悩んでいる。 ・プライダル関連商品の単価が低下している。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・夏休みにもかかわらず、予想に反して客が多ならない。
		その他レジャー施設(営業企画担当)	来客数の動き	・昨年の新館オープンの効果から、入館者数は例年より上回っているものの、増加率は期待したほどにはなっていない。 ・客単価は2、3か月前とあまり変わらないが、低下している。 ・客が館内での飲食を控える傾向がある。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・来客数に変動がない。 ・広告を出すと効果はあるが、客が割引を求めため、客単価が上がらない傾向にある。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	お客様の様子	・特売セールに対する反応が良くない。
		一般小売店 [靴](経営者)	来客数の動き	・客の予算が明確で、それを上回っても買おうという意向がうかがえない。
		一般小売店 [茶](経営者)	来客数の動き	・客が安売りしている店に行く。
		百貨店(総務担当)	販売量の動き	・3か月前から販売量に陰りが出てきている。 ・最近では改装工事に助けられて、何とか前年並みの売上をクリアしている。
		百貨店(営業企画担当)	単価の動き	・来客数は増加しているが、単価が低下している。
		百貨店(営業担当)	来客数の動き	・盆を中心とした帰省客の動きが感じられない。 ・平日においても来客数が少ない。
		百貨店(営業担当)	来客数の動き	・来客数が減少している。 ・婦人服や婦人雑貨に売行き落ち込みがある。
		スーパー(店長)	お客様の様子	・客が買う商品のグレードが落ちてきている。
		コンビニ(エリア担当)	お客様の様子	・中元に、より安い物を選ぶようになっている。
		衣料品専門店 (地域ブロック長)	販売量の動き	・客が必要なときに必要な物しか購入せず、低価格を要望する傾向が増し、購入数量も減少している。
		衣料品専門店 (地域ブロック長)	単価の動き	・シューズや礼服の客単価が4,000~5,000円低下している。
		家電量販店 (店員)	販売量の動き	・月の前半は良かったが、後半は来客数が減少し、客単価も低下するとともに、特に販売数量が著しく減少している。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・先行き不安で財布のひもが固く、販売に結び付かない。
		乗用車販売店 (店長)	販売量の動き	・来客数が減るとともに、客が新規に購入するという話も減っている。
		都市型ホテル (営業企画担当)	お客様の様子	・例年に比べ、宴会部門でのイベントのチケット販売が悪い。 ・テーマパークの来客数減少により、ツインルームの稼働が上がっていない。 ・インターネットによる安価な予約が多い。 ・婚礼関係で仮予約が決まりにくい。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー運転手	お客様の様子	・インターハイ開催の影響で客の利用はあったものの、チケットの利用が大幅に少なくなっている。
		タクシー運転手	それ以外	・深夜の利用状況が悪化している。
		通信会社（通信事業担当）	単価の動き	・料金引き下げの圧力が強い。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・ケーブルテレビへの加入者はそれほど変わらないが、料金の滞納者が増えている。
		設計事務所（職員）	販売量の動き	・発注が極端に少なくなっている。
		住宅販売会社（営業担当）	単価の動き	・売行きは高価格商品と低価格商品とに2極分化している。
	悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・客は欲しい品物があっても、購入を見合わせている状況である。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・低価格商品を買う人が圧倒的に増えている。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・来客数がかなり落ち込んでいる。 ・商品を増やしたことで、客単価がわずかながら上昇している。
		観光型ホテル（店長）	来客数の動き	・客の使う金が少なくなっている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・PHSや携帯電話の販売台数が、各社とも減少している。
		企業動向関連	良くなっている	-
やや良くなっている	金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注金額が5%上昇している。	
	輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・新しい商談で成立する案件が出始めている。	
変わらない	繊維工業（統括担当）	受注価格や販売価格の動き	・中国製品の増加や、有力低価格ブランドの浸透現象により、単価引上げに対して抵抗が非常に強くなっている。	
	化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・電子機器等の原材料の売上が減少している。	
	窯業・土石製品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・最大顧客である高炉メーカーへの落ち込みが激しくなっている。 ・新規顧客である電子部品メーカーの市況が依然として低迷している。	
	鉄鋼業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・問屋の在庫が増加しており、販売量が目にみえて減少している。	
	非鉄金属製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・IT不況の影響で、主力ユーザーが不調であり、安価な製品の増加により販売量が激減している。	
	通信業（社員）	受注量や販売量の動き	・受注量がこれまでの7、8割までに減っている。	
	会計事務所（職員）	取引先の様子	・得意先の売上が横ばいか減少となっている。	
	やや悪くなっている	電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注が減少している。
建設業（経営企画担当）		競争相手の様子	・自社の受注量はまだ落ち込んでいないものの、同業者間のなりふり構わない足の引っ張り合いが増えている。	
建設業（営業担当）		受注量や販売量の動き	・公共工事の発注が6割以下になっている。	
輸送業（総務担当）		受注価格や販売価格の動き	・値下げ圧力を同時期に数社から受けている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注の大幅減が続いている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・求人広告が激減している。
		その他サービス業〔商業写真〕（管理担当）	受注価格や販売価格の動き	・デフレにより、経費削減を余儀なくされている。
	悪くなっている	その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・海外向けが増加し、国内向けが減少している。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・窓口を訪れる求職者が減る傾向にない。
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・雇用のミスマッチが多い。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・製造業関係の雇用が減少している反面、営業関係の求職が増えている。
		求人情報誌製作会社（支店長）	求人数の動き	・採用する会社の数が減少してきている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・求人数が減少している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・時間外手当がなくなっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率が最低水準となっているなか、電気機械製造業や建設業での停滞感が強まっている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者の増加傾向に歯止めがかかっていない。
		学校〔大学〕（就職担当）	周辺企業の様子	・電気部品製造会社で、パート45名中30名が解雇されるという状況がある。
	悪くなっている	人材派遣会社（経営者）	雇用形態の様子	・企業が従来の正社員中心主義から脱却していることにより、人材派遣に高い需要があるものの、依然として雇用情勢は厳しさを増している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告の受注が減っており、特に新規の受注がほとんどない。
職業安定所（職員）		求人数の動き	・新規学卒求人の減少や、一般求人の減少がみられる。	

9. 四国

（ - : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	一般小売店〔書籍〕（営業担当）	販売量の動き	・衝動買いが少しずつ増えてきている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・単価の高い若い女性向けの秋物衣料の動きが早い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	百貨店（営業担当）	それ以外	・ピール等の季節商品は好調であるが、パーゲンセールに対する反応に変化がみられない。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・パーゲンセールは比較的好調であるが、客単価が低下している。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・猛暑の影響でエアコンなどの季節商品は好調であるが、単価が低下しており売上高はマイナスで推移している。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・ブランド品と低価格品の二極化が進んでいる。
		乗用車販売店（管理担当）	販売量の動き	・販売数量の前年割れが続いている。
		通信会社（総務担当）	競争相手の様子	・競合会社で人員削減が進められるなど厳しい状況が続いている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・来客数が減少しており、来店しても商品を見るだけで買わない客が多い。
		一般小売店 [生花] (経営者)	競争相手の動き	・同業者の話によると、販売数量は前年並みでも単価が低下したため売上が落ち込んでいる店が多い。
		一般小売店 [中古書籍・CD] (従業員)	販売量の動き	・新規事業の売上が落ち込んでいる。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・台風後、来客数が減少したままである。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・生鮮食品などは、値下げ商品から先に売れていく傾向が以前より強まっている。
		スーパー（統括担当）	競争相手の様子	・閉鎖、倒産するスーパーが増えている。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・パーゲン品にもかかわらず、価格、品質のチェックが大変シビアである。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・高額商品の売行きが悪く、パーゲン品のウェイトが高くなっている。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・新型車の発表が続いているが、来客数が思ったほど伸びていない。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・実働日数が少なかったこともあるが、販売台数が非常に少ない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・宴会の数が非常に少ない。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・ゴルフパックの利用者が非常に減少している。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・団体客数が減少しているだけでなく、客単価も低下している。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・見積書の修正提出回数が増え、細かな値引き交渉が増えている
ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・来客数が減少し、単価も低下している。		
住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・会社のリストラが進み、契約を解除する客が現れている。		
その他住宅 [不動産] (経営者)	競争相手の様子	・仲介の件数が減少し、同業者の廃業も増えている。		
悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・パーゲンセールが非常に低調である。 ・周囲を気遣い、高級店の手提げ袋を持って歩くことを断る客が多くなっている。	
	一般小売店 [酒類] (経営者)	競争相手の様子	・規制緩和により新業態店、ディスカウントストアが現れたため、売上が落ち込んでいる。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店 [乾物](店員)	販売量の動き	・中元、盆の手土産とも、前年の8割程度に減少している。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・イオン水の無料サービスを行っているが、容器を持ち、このサービスだけのために来る客が増えている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・過去最低の売上であり、特に夜の客が少ない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・サラリーマンの自転車通勤が増えて、利用回数が減少している。
企業 動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	輸送業(配車担当)	受注価格や販売価格の動き	・業種によっては荷動きが良くなってきているところもあるが、全体的には厳しい状況であることには変わらない。
	やや悪くなっている	家具製造業(営業担当)	取引先の様子	・取引先にリストラや人員削減を進めている会社が多い。
		パルプ・紙・紙加工品製造業(経営者)	取引先の様子	・見積の回数、発注量ともに減少している。
		一般機械器具製造業(経理担当)	受注価格や販売価格の動き	・入札価格が毎回下がり、競争が厳しくなっている。
		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・海外からの受注で平年ベースを維持しているが、国内からの受注は従来の3分の2程度である。
		電気機械器具製造業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・見積においてすべてが中国製品と比較されるため単価が下がってきており、他の業界も含めますます仕事が減っている。
	悪くなっている	建設業(総務担当)	受注価格や販売価格の動き	・受注価格が採算ラインぎりぎりか、採算割れでないと成約しなくなっている。
		通信業(支店長)	受注量や販売量の動き	・不況の影響で企業向けシステム販売が不振である。
繊維工業(経営者)		それ以外	・輸入が相変わらず増えており、受注数、単価とも厳しい状況にある。	
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	人材派遣会社(経営者)	求人数の動き	・求人誌に掲載すると、問い合わせが非常に多くなる状況が続いている。
		職業安定所(職員)	求職者数の動き	・依然としてリストラや勧奨退職による求職者が多く、求職者数が減っていない。
	やや悪くなっている	人材派遣会社(支店長)	求人数の動き	・企業の採用意欲がかなり低下している。
		求人情報誌製作会社(従業員)	雇用形態の様子	・パート、アルバイト等の求人はあるが、正社員の求人が少なく、また、条件も厳しくなっている。
		新聞社[求人広告](担当者)	周辺企業の様子	・特定の企業だけが元気であり、残りは厳しい状況にある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・求人数、有効求人倍率ともに5か月連続で低下している。
	悪く なっている	-	-	-

10. 九州

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良 く なっている	商店街(代表者)	お客様の様子	・中元の来客数が少し増加した。
		一般小売店 [青果](店長)	来客数の動き	・先月に比べ若干涼しくなったことで、客の動きが良くなっている。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・衣料雑貨など非食品の動きが良くなって販売量が増えている。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・夏の気温が例年に比べて高かったため、夏物商品の動きが活発である。
		都市型ホテル (副支配人)	来客数の動き	・フリーの客が日々増えている。
		旅行代理店 (従業員)	お客様の様子	・9月4日に東京ディズニーシーがオープンするので、問い合わせ及び予約が多い。 ・航空会社の割引運賃の発売により、来客数が増えている。
		通信会社(総務局長)	販売量の動き	・通信分野ではインターネットへの関心が高まっており、契約件数、利用件数が順調に伸びている。
	住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・住宅公庫の民営化の動きで客が動いている。	
	変わらない	商店街(組合職員)	お客様の様子	・客は安くても不要な物は買わないし、バーゲン品についても慎重である。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・客は用途を吟味して購入しており、購買に対する慎重さは変わらない。
		スーパー(経営者)	お客様の様子	・売上は、盆までは順調であったが、それ以降は減少しており、買上単価も低下している。
		スーパー(総務担当)	単価の動き	・通常、盆などの買い置き商品は、まとめ買いする客が多いが、今年はそれが少ない。
		衣料品専門店 (店員)	それ以外	・あるブランドで祭事などをした時、売上が前年を上回ることが度々あったが、全体としては変わらない。
		住関連専門店 (店長)	お客様の様子	・去年は帰省の時期になると、それに必要な商品が売れたが、今年はそうした動きがあまりない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・長崎は帰省客が非常に多いために、昼間の客は多かったが、水商売はかなり悪い状況が続いているため、深夜の客は減少している。
		通信会社(担当課長)	お客様の様子	・通話料金割引商品に関心がある客が多く、少しでも通話料金を節減しようとしている姿が見える。
	やや悪 く なっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・例年にない猛暑により、スーパーなどの涼しい所や駐車場が広い所に客をとられ、商店街としては、客の出足がさっぱりである。
		一般小売店 [輸入雑貨] (店員)	お客様の様子	・買物客は夕方くらいから数人見かける程度であり、また、ウインドーショッピングのみで終わっているようである。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・食品を含めて実需品の売上が減少しており、伸び率を支えているのが特定商品に限られている。
百貨店(営業担当)		それ以外	・売上の勢いが8月中旬以降ダウンしており、夏物クリアランスセールも今一つ盛り上がり欠いている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（企画担当）	お客様の様子	・客は必要最小限の買物しかせず、買上単価が下落している。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・ファーストフード店や牛丼屋、弁当屋等の値下げや時間延長、100円ショップ店の多店舗化等により競争が激化し、来客数も減少傾向である。
		コンビニ（店長）	それ以外	・パンが70円、おにぎりが80円、弁当が380円と低価格化が進んでおり、売上が減少している。
		衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・以前はシーズン先取りの客が結構いたが、現在はバーゲンが終わるとばたりと客足が少なくなる。
		家電量販店（店員）	お客様の様子	・特價商品のみ売れていて、通常商品が売れない。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・客はまだ安くなると期待して衝動買いが少なくなっており、なかなか売上に結びつかない。
		一般レストラン（スタッフ）	単価の動き	・日替わりメニューを頼む客が減少している。
		タクシー運転手	それ以外	・1時間当りの稼働率が極端に悪化している。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・駐車場を貸しているが満員にならない。観光事業については盆に5000人ほどとみていたが、半分にとどまった。
		競輪場（職員）	販売量の動き	・発売額が過去最低の記録を更新した。
		悪くなっている		スーパー（店長）
高級レストラン（経営者）	来客数の動き			・例年、盆前後は帰省客や観光客が多いが、今年は半減している。
タクシー運転手	お客様の様子			・暑い時期は車の稼働率が高いものだが、今年は猛暑にもかかわらず動きが悪い。
設計事務所（所長）	競争相手の様子			・ライバル会社のダンピングが多く、値下げに歯止めがきかない。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
		農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・チキンインフルエンザの関係で、中国産チキンの販売がストップになり国内物の引き合いが強い。 ・加工品は、居酒屋を中心に夏のメニュー商材の受注が好調である。
	変わらない	建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・工事の受注が順調であり、現場を管理する人手が足りないため、求人を1～2名出している。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・盆前は食品、飲料水など季節商品が好調だったが、盆過ぎはその反動がおこり、全体的に動きが悪い状態が続く。
	やや悪くなっている	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・生コン及びコンクリート製品の業界では、工事が少ないため、過酷な競争が始まっている。
		一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・8月になり、新規案件の見積が止まり、受注も減少している。取引先の休みが多かったことが要因の1つである。
		精密機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先企業が設備投資を凍結し、IC関連の年内の受注が見込めない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信業（経営者）	取引先の様子	・ソフトのパッケージを小売店や卸業者に販売していて、以前は月一度のまとまった注文が多かったが、今は小分けにした注文が多くなっている。発注が抑えられると同時に社内での仕事も煩雑になっている。
		広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注量やチラシの折込枚数、折込件数が、前に比べると減少している。
	悪くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・リードフレーム業界では、大手からの受注が減少しているため、安い単価かつ短納期で受注しなければならない。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・漁船の製造修理をしているが、修繕関係の価格が低下しており、仕事量も極端に減っている。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・派遣の契約成約率は上がっているが、短期化、単発化している傾向にある。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・大手企業からの中高年の退職者が増加しており、現在受け入れが間に合わないほど登録者が増えている。
		求人情報誌製作会社（総務担当）	求人数の動き	・中途採用誌の掲載企業数が対前年比で減っており、求人が減少している。特に半導体関連での需給バランスによる採用ストップの話が良く聞かれる。
		民間職業紹介機関（支店長）	周辺企業の様子	・派遣の新規依頼が減少している。自社員やグループ内で補充し、それでも足りない場合に派遣会社へ依頼がくるようである。
	悪くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求職者の中で事業廃止やリストラなどが原因の方が多いようである。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	求人数の動き	・求人が出ない。出たとしてもパートか臨時的職員で、正職員の求人がない。

11. 沖縄

（ - : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている			
	やや良くなっている	スーパー（経営者）	販売量の動き	・暑さに加え、会社の創意工夫による多種の企画実施により販売量が増加している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数が増加している。特に年輩の客が増えている。
	変わらない	百貨店（副店長）	単価の動き	・今月の売上は前年同月比で若干減少している。特に高級雑貨といわれる宝飾時計類が前年比70%、高級衣料が95%と、高級品が前年に対して悪化しており、一品単価、客単価は先月同様安価で推移している。
		スーパー（財務担当）	販売量の動き	・来客数は増加しているが、1人当たりの買上価格が減少しているため、売上は前年を下回っている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・必要な物以外は買わないという客の動向が数か月間続いている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・商品1個あたりの購入単価はこのところ前年比95%程で推移している。天候が良かったため販売数量は前年同様の水準を維持しているものの客の動向としてまとめ買い、ついで買いが少なくなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店 (経営者)	お客様の様子	・県内自動車業界はレンタカーの台数で大きく左右され、昨年よりレンタカー台数は増加しているものの、個人消費は変化していない。また、最近では小型乗用車に対するニーズが高まっており、小型乗用車の需要は増加傾向にあるが、その他自動車の状況は車種によって異なっている。
	やや悪くなっている	家電量販店 (総務担当)	販売量の動き	・パソコン販売量が3か月前に比べると確実に減少している。沖縄のパソコン普及率は全国水準に達していないにもかかわらず、購入者数が減少している。
		家電量販店 (副店長)	販売量の動き	・6月の猛暑に比べ、エアコンと季節に左右されやすい商品の動きが悪くなっている。
		その他専門店 [楽器](店員)	お客様の様子	・来客数が減少している。商品に対する客の価値観が大変厳しくなっており、販売後のサービス体制も商品購買の動機づけのひとつとして重要視されている。
		その他専門店 [書籍](店長)	お客様の様子	・来客数自体は例年通りだが、立ち読み客が増え、商品を購入する客がかなり減少している。雑誌等はほとんど動いていない。書籍ではベストセラー作品や経済に関するもの以外は動きがほとんどなくなってきている。
		居酒屋(経営者)	単価の動き	・客の平均単価が2800円から2300円に下落している。この時期に多い観光客は、地元客より単価が高い傾向があり、例年であれば平均単価は5000円程であったのだが、今年は飲み放題や半額料理といった安売りの商品に流れている。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・那覇市内のホテルは例年通り、夏場の売上が減少しているが、特に今年は、宴会需要、レストラン需要が落ち、全体的に売上が減少している。
	悪くなっている	ゴルフ場(従業員)	来客数の動き	・2、3か月前に比べ、暑くなったため来客数が減少している。
		住宅販売会社 (従業員)	単価の動き	・最近、商品の単価が非常に安くなりつつあり、競合他社の動きをみても販売価格を下げる様相がある。また、客の予算自体が減少している。
企業 動向 関連	良くなっている	輸送業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・今年の夏は例年より暑く、クーラー等の販売量が増加し、輸送量が増加している。
	やや良くなっている	通信業(従業員)	取引先の様子	・企画中の新しいサービスに対する取引先の関心が高まっているが、具体的な成果がみえるのはまだ少し先になる。
	変わらない	不動産業(支店長)	受注量や販売量の動き	・来客数、申込数、成約数、売上等が横ばいである。
	やや悪くなっている	建設業(経営者)	競争相手の様子	・当社が出店しているモデルハウス総合住宅展示場内の同業者が倒産している。
		通信業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・比較的小規模のベンチャー企業からの回線受注が減少しており、解約も増加している。
	悪くなっている	-	-	-
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	学校[専門学校](就職担当)	周辺企業の様子	・企業からは公共工事等を含め良い話が聞こえてこない。昨年に比べて悪い状況が続いているという話を聞く。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪く なっている	人材派遣会社 (営業担当)	採用者数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・これまで携帯電話会社を中心とする情報通信業界からの派遣依頼が多かったが、このところは派遣社員数も減らす方向にある。 ・求人広告において取り扱っていた事業所の閉鎖等がかなり増加している。
		求人情報誌製作会社(経営者)	求人数の動き	
	悪く なっている			

II. 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

(- : 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）	・客の秋物を求める動きがみられ始めている。今年の秋物はトレンドがはっきりしており、客の求める物が明確なので、商品の動きが良くなる。
		百貨店（販売促進担当）	・依然として来客数、売上ともに増加している。
		住宅販売会社（営業担当）	・住宅金融公庫の民営化がニュースで取り上げられるようになってきている。2、3か月後にもっと具体的情報が出てきたとき、来年以降に家造りを計画している人が前倒しをして取り組む可能性がある。
	変わらない	百貨店（売場主任）	・婦人服、服飾雑貨関係で依然として来客数が低迷している。この数か月、食品の動きが目立っている状況からみると、必要以外の物の出費を抑える状況が続く。
		百貨店（売場主任）	・身の回り品、コート関係の動きが昨シーズンよりも明確であり、秋物に期待をしたい。
		スーパー（店長）	・客単価、一品単価の低下が依然として続いており、客が必要な物しか買わない傾向が今後も続く。
		スーパー（店長）	・夏物衣料が不振なので、見切り価格で販売しても消化状況が良くない等、良くなる要素がほとんど見当たらず、先がみえない。
		スーパー（店長）	・競合店と比較して買う傾向が強い等、消費者が購買に対し非常に慎重である。また、政府が補正予算をどの程度組むかが非常に大きなポイントになる。
		スーパー（企画担当）	・客単価が低下している状況は今後も続くこととみられ、この状況が普通だと思って取り組まないといけない。
		コンビニ（エリア担当）	・秋以降も競合の出店が続き、価格競争を避けられない。
		衣料品専門店（店員）	・3か月先は、秋物、冬物等、高単価の物が売れる時期だが、これらはコストも高い商品なので売上利益はそれほど変わらない。
		家電量販店（店員）	・来客数は減少しており、今後も景気が良くなると思われない。
		乗用車販売店（従業員）	・客の購買傾向に低価格車種への移行が依然としてみられ、ローンで購入する客も増加している。
		高級レストラン（スタッフ）	・予約客の単価が低い。秋に名産品フェアを開催するが、現状維持が精一杯である。
旅行代理店（従業員）		・旅行の先行受注状況は増加していないが、締切り間際の申込が増加傾向にあるので例年と変わらないとみられる。	
観光名所（役員）	・客は低価格に対する違和感が無くなってきており、価格に見合う価値、サービスに対する目が厳しくなっている。		
やや悪くなる	商店街（代表者）	・先行き不安のためか買物がより慎重になっており、安い物しか売れない。	

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	
		スーパー（企画担当）	・中元ギフト商戦も全般的には堅調に推移したが、これは他業界の客を取り込んだ結果とみられる。例えば、例年はビールのギフト需要が大きく伸びるが、今年は発泡酒需要の伸長が顕著であり、このような面からみても節約ムードはまだまだ続くとみられる。	
		スーパー（企画担当）	・景況感の悪化、失業率の5%超過等の状況からみて、客はますます生活防衛に走る。具体的には一品単価の低下が続き、来客数を維持しても販売量や売上が前年を下回る。	
		衣料品専門店（店長）	・中年層以上の客は、将来の年金等、生活に不安を持っているので、買い控えが進む。	
		乗用車販売店（従業員）	・釧路地方の基幹産業があまり良くないので、これから先行き悪くなっていく。	
		住関連専門店（営業担当）	・夏期関連の在庫が多く、秋物商戦も出遅れている。また他店との競争で低価格が進展している。	
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	・今必要な物をできるだけ安く購入しようとする客が増加しており、健康増進関連の高額商品は、店頭での動きが悪くなっている。また、化粧品については、利用率が低下している客が増加している。	
		スナック（経営者）	・地域経済の状態が良くない中で、地元信用組合が破たんし、その受皿の見通しが立っておらず、飲食店がダメージを受けている。	
		観光型ホテル（経営者）	・構造改革がより具体化すると職を失う人が多くなり、観光マインドが徐々に冷え込むため、売上の減少が危惧される。	
		観光型ホテル（スタッフ）	・予約の入り方が遅くなっている。また、単価の下落も今後懸念される。	
		旅行代理店（従業員）	・先行受注の状況が悪い。	
		通信会社（企画担当）	・携帯電話は若年層、ミドル層で相当普及しているが、ローティーンや主婦層、シニア層等の新規の獲得が難しくなっている。また、通話量も減少しており、将来の景気の悪い要因になる。	
		美容室（経営者）	・商店街で廃業する店が出てきており、これが今後の売上にも影響が出そうな気がする。	
		悪くなる	スーパー（店長）	・破たんした地元信用組合の受皿が不透明であり、中小企業の倒産が引き続き多発する。
			スナック（経営者）	・来客数が減少している。
旅行代理店（従業員）	・旅行の予約状況が、ここ数年来経験したことがない程度に悪化している。			
設計事務所（所長）	・現状において非常に厳しい受注見込みであり、明るい話題がない北海道で今後受注が増加するという予想を立てられない。			
住宅販売会社（従業員）	・住宅用土地価格の低下や、仕事等の先行き不安等で、長期ローンを組んで住宅や不動産を買う意欲が出てくる気配がない。			
企業動向関連	良くなる	-	-	
	やや良くなる	その他サービス業〔建設機械レンタル〕（総務担当）	・機械の動きが活発になってきており、公共工事の対前年発注指数もやや上昇傾向にある。	
	変わらない	食料品製造業（経営者）	・価格競争が厳しく、1回当たりの受注量も減少している。	
		通信業（営業担当）	・IT化が叫ばれるなかで、システム再構築、イントラネット等にそろそろ取り組もうとする客も出てきている。ただし、どの業種も総じて売上が低調であり、システム投資に回せる余力は少ないという話を聞くので楽観できない。	

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
		その他企業[コンベンション担当](従業員)	・売上を維持することが精一杯である。
	やや悪くなる	金融業(企画担当)	・構造改革が具体化する時期であり、経営者のマインドが更に冷え込むと予想される。また、業種を問わず、過当競争、それに伴う価格競争が激化しており、人員の抑制傾向も強く、前向きな投資が乏しくなる。
		その他サービス業[システムハウス](経営者)	・同業の大手企業の受注状況が単価、量ともに厳しくなっている。
	悪くなる	輸送業(支店長)	・年度始めに計画された建築物件も参議院選挙後は、無期延期となっている物件が多発している。このため、道内の建築関連メーカーは道外の採算割れの物件も受注している。また、取引先からの情報によると、金融機関で貸し渋りや資金の引上げも一部で進んでおり、9、10月にかけて金融不安が増大する。
	司法書士	・地元信用組が破たんし、新しい信用組合設立も不調であり、資金繰りに困る企業が増加している。	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	人材派遣会社(社員)	・周囲で閉鎖した企業、来年の新卒者を採用しない企業が増加している。
		求人情報誌製作会社(編集者)	・季節要因となる農業を除くと、パート、臨時職員、アルバイト等の需要は変化なく推移する。
		学校[大学](就職担当)	・学生の就職活動の状況からみて、例年と変わらない。
	やや悪くなる	求人情報誌製作会社(編集者)	・建設業、製造業、卸売業、運輸業の業績悪化が、小売業、飲食業、サービス業等の動きにマイナスに影響する可能性が十分あり、全般的に悪化していく。
悪くなる	新聞社[求人広告](担当者)	・構造改革の進展により、土木・建設業を中心に厳しい状況になる。	
	職業安定所(職員)	・公共事業の減少や建設単価の低下等により、土木・建設業界で合理化の検討をしている企業が増加している。また、在職求職者の増加が著しい。	

2. 東北

(- : 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(売場担当)	・これから秋に向け、百貨店では催事関係や秋物の売れ筋商品をアピールして店頭に並べる計画であるため、来客数の増加が見込まれ、売上の増加も期待できる。
		乗用車販売店(経営者)	・年末にかけ新型車が発売予定であり、後期に向けて販売戦略を検討中である。
		都市型ホテル(スタッフ)	・選挙やワールドゲームズが終了したので、一般客がもっと気軽に来館してくれると期待している。
		通信会社(営業担当)	・契約数が増加しつつあり、また経費削減の効果が浸透してきている。
	変わらない	商店街(代表者)	・これから年末にかけ各種イベントがあり、景気が悪くなるとは考えられないが、極端に良くなるともいえない。
百貨店(売場主任)		・店の売上が減少し、経費削減のためチラシの折込回数を減らし、店としては悪循環に向かっているが、客の動きに期待が持てるため、差引き変わらない。	

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
		百貨店（広報担当）	・最近是好調な月と不調な月の波があり、月によって消費傾向にバラツキが出ているため、8月が若干の回復基調であるとしても、持続性には疑問が残る。
		スーパー（経営者）	・現在、自社でも店舗の縮小や人員の削減を行っているが、まだまだ、厳しい状況に変わりはない。
		スーパー（店長）	・目玉商品しか動かない状況が続いている。客の買い回りは今後も続くので、客単価や店単価が上昇する見込みはない。
		スーパー（店長）	・お盆は年末に次ぐ繁忙期であるにもかかわらず不発で、客の財布のひもはかなり締まっている。
		衣料品専門店（店長）	・主力商品として扱っているスーツは、経済状況や世情の変化により購買人口の増加が見込めない。
		家電量販店（店長）	・客の購入予算が低くなっており、冬のボーナス払いやカードの分割払いなどが増えている。 ・購入動機も今まで使っていた電化製品が壊れて、仕方なしにという場合が多い。
		その他専門店〔家電〕（経営者）	・情報家電の単価が低い。 ・買い換え需要は期待できるものの、客の態度が慎重過ぎて、売上増に結び付かない。
		一般レストラン（スタッフ）	・ここ数か月の傾向として、来客数は確保しているものの単価が下落しており売上が増えない。
		都市型ホテル（経営者）	・8月末から国体が始まるため関連業界は忙しくなるが、国体を除いた受注関係は悪くなっており、差引き変わらない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・DM発行やチラシの枚数を多くしているが、回収状況や客の反応は今一つである。いろいろな手段で集客を図っているものの状況は変わっていない。
		やや悪くなる	百貨店（売場主任）
	スーパー（企画担当）		・市内の同業他社の閉店が相次いでいる。利益を削って売上を確保する取組にも限界があり、低価格に追随ができず来客数の確保が困難になっていく。
	衣料品専門店（店長）		・競合他社に単価を下げる動きがあるため、当社も追随していかなければならない。来客数が増えない時期に単価を更に下げれば、売上が厳しくなる。
	乗用車販売店（経営者）		・法定点検、車検に関しては受注数が減少し単価も低下している。これを補う臨時整備もできるだけ控える客の行動は年末まで続く。
	乗用車販売店（営業担当）		・県内では大手進出企業の工場閉鎖並びに撤退が相次ぎ、夏のボーナスの支給状況も悪い。全般的ムードが悪いためか、客の車輛買い控えが発生している。 ・車両の買い換えサイクルが長期化しつつあり、また、新車から中古車への客の移行が目立ってきている。 ・低価格の新型車やミニバンはある程度好調であるが、新型車効果の期間が短くなっている。
	住関連専門店（経営者）		・客が欲しい商品を見つけて買おうかどうか迷っていても、接客しているうちに、結局、前に買った物で間に合わせることにし、販売につながらないケースが多い。
	その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）		・低価格のセルフスタンド出店の影響により、価格競争に歯止めがかからず、マージンの圧縮が続いている。
	その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経理担当）		・ガソリンではほとんど利益が出ないため、洗車や車検に力を入れている。個人の現金客のカード利用が増加して店の現金が減少し、法人客も節約志向が強くなり売上が伸び悩んでいる。

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
		高級レストラン（経営者）	・厳しい状況ではあるが競争相手の倒産などにより、多少は来客がある。
		一般レストラン（経営者）	・低価格に歯止めがかかったように思っていたが、牛丼店を始めコンビニやファミリーレストランが単価を下げてきており脅威である。
		観光型ホテル（経営者）	・予約数では前年同様であるが、家族連れの割合が高く、館内消費などが望めない。 ・観光地の大型ホテルは、団体客が入らなければどうにもならない。
		通信会社（営業担当）	・安くないと客に選んでもらえない状況が続いており、今後も更にそういう動きが強まる。
		住宅販売会社（従業員）	・融資が受けられず、建築をあきらめる客が出てきている。
	悪くなる	スーパー（総務担当）	・電気機械器具製造業でのリストラが始まっており、9月以降は更に失業者の増加が予想され、その影響は間違いなく小売業にも及ぶ。
		衣料品専門店（経営者）	・ビジネス関係のスーツ等を作る顧客がほとんどの割合を占めているが、新しく買うよりリフォームする傾向が増えている。
		その他飲食〔そば〕（経営者）	・昨年末にかけ、近隣の貸しビルのテナントが撤退し、活気がなくなった時期があり、現在それと同じような状況になっている。オフィスビルの空き部屋はあまり目立たないが、リストラが進んでいるという話をよく聞く。 ・周辺ではコンビニが出店したり、小さな商店が撤退したりと、街全体の出退店の動きが激しく、来客数の減少は当店に限らずすべての商店についていえる。
		旅行代理店（従業員）	・秋に地元で国体が開催されるが、旅行シーズン中の地元開催であり、旅行代理店にとっては販売増には結び付かず、むしろ縮小気味となる。
		タクシー運転手	・3時間も空車で走る事もある。 ・タクシーチケット利用者も激減している。
競輪場（職員）		・競輪の客層の多くが、年金受給者であることから、来客数の自然減が見込まれる。	
住宅販売会社（従業員）		・建売住宅の販売会を開催したが、年収、自己資金が十分な客の来場が少なく、この傾向は今後2、3か月続く。	
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	輸送業（従業員）	・国体により一時的でも、売上増が見込まれる。
	変わらない	農林水産業（従業者）	・農産物の収穫量は変わらないが、販売価格が低下し、収入が減少するため、設備投資が困難である。
		電気機械器具製造業（総務担当）	・設備投資の見直しなど損益対策を行っているが、3か月先に効果が出るとは思えず、現状維持になる。
		金融業（営業担当）	・取引先の資金需要の動向をみると、運転資金、設備資金ともに極めて慎重であり、停滞は当然続く。
		その他企業〔企画業〕（従業員）	・定期受注物件であっても納入価格に対する値引要請が一段と強まり、安定収入が期待できない状況が続く。
	やや悪くなる	電気機械器具製造業（従業員）	・夏までに受注できると思われていた案件が、ほとんど秋以降にずれ込み、しかもめどがついていない。
		建設業（従業員）	・公共事業が対前年比マイナス10%である。小口発注の場合は地元の入札業者の枠が下方へ広がり競争が激化している。 ・民間は需要低迷で設備投資を縮小しているため、今期の入札は対前年比で20%近く減少する見通しである。

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
	悪くなる	一般機械器具製造業（経理担当）	・ 為替が一時よりも円高で推移しているため、収益の柱であった輸出品の採算が悪化している。 ・ 携帯電話向け部品の生産調整が長期化する見通しである。
		電気機械器具製造業（経営者）	・ 先の見通しが全く読めない状況のなか、取引先でかなりのリストラを始めている。かつてはアウトソーシングで製造していたパーツ等を、自社で抱え込んでいた余剰人員で製造するようになってきている。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・ メーカーが操業度を大幅に縮小してきているので、先行きは極端な悪化が予想される。
		輸送業（従業員）	・ 東北地域のIT関連企業の工場閉鎖や生産の海外シフトが増加しており、今後ますます輸出の荷動きが鈍る。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・ スポーツクラブやアミューズメント施設のオープンに伴う求人などまとまった受注はあるが、既存企業の事務所の縮小などが多い。受注は減少しているわけではないが、樂觀はできない。
		人材派遣会社（社員）	・ 人員の削減を検討している企業が多く、派遣契約の更新をしない場合が増えてきているため、新規オーダーを取っても、現状維持がやっとである。
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・ 2、3か月先に派遣契約を打ち切るという話が多く、逆に2、3か月先の新規契約の話はほとんどない。
		職業安定所（職員）	・ 常用の新規求人数が少なく、臨時やパートの新規求人数が増えている。 ・ 企業整理による解雇人員が増加している。
悪くなる	職業安定所（職員）	・ 求人数が新規、有効ともに連続して減少しており、特に電気機械器具製造業、精密機械器具製造業の求人数が対前年比で70～90%の大幅下落である。	

3. 北関東

（ - : 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）	・ 各部門の企画、販売体制を強化しており、9月以降には効果が出て、売上は若干上向く。
	変わらない	百貨店（販売促進担当）	・ 関連商品を勧めても、客は必要以上の商品購入はせず、財布のひもが固い。
		百貨店（販売促進担当）	・ 来客数、客単価、売上伸び率等に変化はない。
		スーパー（管理担当）	・ ヒット商品がなく、客単価も低下傾向にある。来客数は前年維持である。
		衣料品専門店（店長）	・ 秋冬の商品においても、価格低下や買上客数の減少が続き、悪い状況で変わらない。
		衣料品専門店（統括）	・ イベントや催物を行う計画であるが、街に人出が少なく、集客につながらない。
		衣料品専門店（販売担当）	・ 通常であれば、秋の立ち上がりで売上は若干上向くが、客に活気がなく、ファッションを自分で取り込む感じではない。
		乗用車販売店（経営者）	・ イベントで集客はできるが、販売につながるには言い切れない。
		乗用車販売店（従業員）	・ モーターショーの開催により、新型車に対する興味は盛り上がるが、購買にはつながらず、客の慎重さは続く。
自動車備品販売店（経営者）	・ 客は無料のオイル交換には来るが、財布のひもが固く、他の商品は購入しない。		

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
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕(従業員)	・法人需要が回復しないと、販売量は増加しない。
		旅行代理店(従業員)	・受注量、来客数、客の様子、他社の動きに変化がない。単価も現在の低価格のまま推移するので、競争は依然として激しい。
		旅行代理店(従業員)	・昨年の先行受注と比較すると、申込時期は遅くなっているが、受注量は昨年並みで推移している。
		通信会社(社員)	・携帯電話の販売数の伸びがそれほど期待できず、1契約当たりの通話料収入は減少する。
		ゴルフ場(営業企画担当)	・秋のゴルフシーズンで入場者は増加するが、客単価が低下しているため、ますます厳しくなる。
		その他サービス〔自動車整備業〕(経営者)	・客の財布のひもが固くなってきており、最低限の修理で車は走れば良いという雰囲気が強い。
		設計事務所(所長)	・設計事務所を始めて26年になるが、これほど悪い状況は初めてである。
		設計事務所(所長)	・受注につながる具体的な話や問い合わせが少ない。
	やや悪くなる	商店街(代表者)	・中心街の人通りは、土日でもなかなか増えない。このまま客の少ない状況が続く。
		商店街(代表者)	・商店街に人があまりいないため、来店した客が驚いて、どうなっているのかと聞かれる始末である。
		一般小売店〔青果〕(店長)	・単価の張る商品の動きは鈍い。
		百貨店(企画担当)	・来客数に変動はないが、売上が伸びない。客は必要最小限の買物にとどめている。
		スーパー(経営者)	・チラシの特売品掲載比が高くなっており、利益が減少している。
		コンビニ(店長)	・来客数、客単価ともに落ち込んでいる。台風の季節となり、1年を通じて、ますます来客数が減少する。
		衣料品専門店(経営者)	・1年を通じて最も販売が増加するシーズンとなるが、夏の状況から来客数、販売数量ともに期待できない。
		一般レストラン(業務担当)	・予約は、前年比で5～10%程度下回っている。
		一般レストラン(経営者)	・来客数は、県外客、地元客ともに減少傾向にある。
		都市型ホテル(スタッフ)	・他店の新規出店もあり、婚礼、宴会の予約の入込が悪い。
		タクシー(経営者)	・夏休みの入出が悪く、盆時期も売上が低下しているため、このままいくと9月以降やや悪くなる。
		タクシー運転手	・駅に家族を迎えにくる車が増加している。深夜11時を過ぎると、以前は2、3台であった迎えの車が、今は20～30台待機している。タクシーの仕事は減る一方である。
遊園地(職員)	・競合他社のオープンに伴い、業況はやや悪化する。		
その他サービス〔自動車整備業〕(事務長)	・客の町工場経営者が、経費削減のため、所有する11台の車輛のうち5台を廃車にする。		
住宅販売会社(経営者)	・モデルハウスやイベントへの来場者数は減少しており、今後もこの傾向が続く。		
悪くなる	一般小売店〔金物〕(経営者)	・取引先や地元のIT関連企業の廃業、倒産の動きが出てきている。	
	コンビニ(店長)	・客は商品ごとに店を選別しており、商品に対するコスト意識が高くなっている。	
	高級レストラン(経営者)	・同業者の状況、仕入先の倒産から考えて、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
		一般レストラン(店長)	・客に聞くと、リストラや賞与カットなどの話が出ており、これから先も厳しくなる。
		スナック(経営者)	・回復の兆しがみえず、状況は相当に深刻である。これほどひどい状況は初めてである。
		観光型ホテル(スタッフ)	・ビジネス客が減少している。
		都市型ホテル(スタッフ)	・客の業況は悪く、宿泊、会議、懇親会のすべての部門で、業績が低下しつつある。
		ゴルフ場(支配人)	・取引業者のコンペ予約数は、昨年実績には全く到達しない。特に、建設業者の予約が少ない。一度入った予約が、1週間前にキャンセルされることも考えられる。
		住宅販売会社(経営者)	・不動産価格の下落で銀行の担保価値が上がらないのも、景気を悪くしている原因である。
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(経営者)	・新規製品の受注量が計画より多くなっており、やや良くなる。
	変わらない	食料品製造業(製造担当)	・主力の得意先向けの売上が低迷している。
		プラスチック製品製造業(経営者)	・盆休みの影響で売上が大きく減少しているが、今後も悪い状況で変わらない。
		電気機械器具製造業(経営者)	・これ以上悪くなったら、会社の存亡の危機にかかわる。仕事が人件費の安い中国に移行してしまうため、生き残りをかけて、必死で国内に残る仕事を探している。
		輸送用機械器具製造業(総務担当)	・受注量は横ばいか、やや減少傾向にある。
		建設業(経営者)	・受注量増加の見通しが全くない。同業者の倒産も更に増加する。
		経営コンサルタント	・受注や売上が大幅に増加する要素がない。販売商品やサービス、事業内容を見直し、客のニーズに迅速、かつきめ細やかに対応することで、辛うじて業績を維持している。
		やや悪くなる	食料品製造業(営業統括)
	化学工業(総務担当)		・取引先2社が従来の仕事から撤退する。今後、他社でも製造中止から撤退への動きは増加する。
	金属製品製造業(経営者)		・企業の設備投資に関する特別償却廃止問題が具体化すると、親工場も大きく生産を見直すため、やや悪くなる。
	一般機械器具製造業(生産管理担当)		・例年受注量が伸びる時期であるが、今年は前年の3分の2程度しか受注が取れない状況である。
	その他製造業[宝石・貴金属](経営者)		・展示会で新商品を提案しているが、秋冬の商材に対する関心度が低く、取引先はぎりぎりまで仕入れを調整している。
	その他サービス業[情報サービス](経営者)		・年末に向かい、例年であれば販促経費を使う時期となるが、今年はどこも経費削減で、受注の先行きが厳しい。
	その他サービス業[放送](営業担当)		・企業が広告経費の節減、見直しを行っており、商業価格の値引要望が強くなっている。
	悪くなる		電気機械器具製造業(経営者)
		建設業(総務担当)	・当社も、リストラ計画を具体化しなければならない状況である。
		その他サービス業[情報サービス](経営者)	・中小企業が一段と冷え込んでおり、情報化投資に陰りがみられる。大企業では投資の意欲はあるため、格差が更に広がる。

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
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（経営者）	・衣料品関係で、購買力を高める販売員や人材の派遣要請がある。派遣先では、時給を下げて、人数を増やして対応しているところが多い。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・製造業の一流企業で業況が悪く、派遣依頼がない。
		求人情報誌製作会社（経営者）	・受注状況に変化がない。
	やや悪くなる	人材派遣会社（経営者）	・求人数、派遣の長期契約が減少している。
		職業安定所（職員）	・受注の減少や業績不振による解雇者が徐々に増加しており、雇用保険受給者実人員も増加傾向にある。
		職業安定所（職員）	・求人数は減少しており、求職者は増加している。学卒求人も減少しており、最近では求人の取消しもみられる。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	・合同就職面接会が行われたが、各種設計、ソフト開発など技術者の募集がほとんどで、他の採用予定はないという企業が目立っている。
悪くなる	人材派遣会社（社員）	・派遣先の契約解除、契約金額削減の要求がかなり増加している。契約を増やす企業もあるが、契約全体では減少している。	
	職業安定所（職員）	・求人数全体の中で大きなウェイトを占める製造業が冷え込んでおり、求人件数は減少傾向で推移している。	

4. 南関東

(- : 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（売場主任）	・8月後半のリニューアル以降、客の動きが良い。9月初旬の再度のリニューアルで客も戻り、売上も増加する。
		衣料品専門店（経営者）	・秋冬衣料は、質、単価ともに向上する。
		高級レストラン（経営者）	・客からの問い合わせがかなり増加しており、2、3か月後には予約が入ってくる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・10～12月は繁忙期であることに加え、イベントの開催も予定されており、客室は満室となる。
		旅行代理店（経営者）	・団体旅行が増え、9～11月の予約が入ってきている。
		ゴルフ場（支配人）	・秋口の予約状況が比較的良好。
美容室（経理担当）	・10月からダイレクトメールを発送するので、来客数が増加し、売上も伸びる。		
変わらない	一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	・商店街の入口に家電量販店がオープンし、商店街が活気付いてきている。 ・衣料品の秋物の立ち上がりは悪くない。	
	一般小売店〔茶〕（営業担当）	・今年の秋はダイレクトメールを出し、顧客の来店を促す計画である。	
	百貨店（企画担当）	・暖冬の影響により、衣料品の売上維持は期待できないが、売場を改装している化粧品やハンドバッグ、婦人靴等の婦人雑貨に売上増を期待している。	
	百貨店（営業企画担当）	・秋冬商材へ関心を寄せる客が一部にいる一方で、セールの特別提供品以外購入しない客もいる。消費の二極化が進んでおり、総じて景気動向は変わらない。	
	百貨店（販売促進担当）	・この数が月、客の低価格志向が続いている。 ・商品動向の良し悪しも月ごとに異なるなど、不透明な状態が続いている。	
	百貨店（販売促進担当）	・キャリアやヤング向けの婦人服では動きが早い分、後半の伸びに期待できないが、ミセス関係が伸びてくるため、全体では変わらない。	

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
		スーパー（店長）	・競争激化による値引きで、粗利益の確保が難しくなっている。
		家電量販店（店長）	・ヒット商品となるような製品の発売予定がない。
		乗用車販売店（販売担当）	・新型車が投入され、来客数は増加するが、即座に受注には結び付かない。
		乗用車販売店（営業担当）	・新型車と特別仕様車の投入により、現時点での好調さを維持出来る。
		その他専門店〔燃料〕（統括）	・市況は良くなっているが、粗利構成は変わらない。
		旅行代理店（従業員）	・2、3か月先の受注状況が前年並みである。
		その他サービス〔フィットネスクラブ〕（支配人）	・通常では来館者数が増加する時期であるが、現状では入会者の獲得もままならない。
		住宅販売会社（経営者）	・リストラで社宅を追い出される客が、住宅の購入に向かっている。ただし、将来の収入や雇用に不安があり、大きく変動することはない。
	やや悪くなる	一般小売店〔家電〕（経営者）	・大型量販店の開業、得意先の購入前倒しの影響でやや悪くなる。
		百貨店（企画担当）	・来客数が減少傾向にあり、減少割合は大きくなっている。売上数量も減少している。
		百貨店（営業担当）	・婦人服、婦人雑貨が、徐々に低迷し始めている。
		百貨店（営業担当）	・客に購買意欲はあるものの、メーカー側に体力がなく、客の望む商品を瞬時に提供できない可能性がある。客の購買意欲を駆り立てるような、新しい品そろえ、展開が出来にくくなってきている。
		スーパー（店長）	・紳士用スーツを1着7,500円から販売するなど、単価の低下傾向は今後も続く。 ・100円、500円均一ショップの品そろえが充実しているため、家庭用品等の売上が大きく減少している。
		コンビニ（経営者）	・猛暑で販売量が伸びた制汗化粧品以外に、伸びているものがない。 ・次いで買いの減少、客単価の低下が更に進む。
		コンビニ（店長）	・客は、限られた収入の中で、購入点数を減らしたり、安い物を買って求めたりしている。
		衣料品専門店（経営者）	・品質の高い低価格衣料が増加し、従来と同じ数量を販売するだけでは売上が減少していく。トレンド商品を販売しない限り、売上の増加は見込めない。
		家電量販店（店長）	・消費をけん引していたパソコン関係が暗転している。
		家電量販店（店長）	・年末にボーナスが出ないところも多いという話を聞いている。
		乗用車販売店（販売担当）	・荷動きが悪くなり、運賃単価も低下している。共同配送など合理化を図っているため、運送業は悪くなっていく。
		高級レストラン（支配人）	・予約が入らず、周りの客からも予算がないという話しか聞かない。
旅行代理店（従業員）	・国内の宿泊や海外旅行商品の価格に関して、細かく質問されると同時に、必ず値切られる。		
旅行代理店（従業員）	・旅行の中止や、1泊から日帰りへの変更が、特に団体旅行で顕著にみられる。		
通信会社（営業担当）	・インターネットの利用料金が大幅に低下している。 ・参入業者が多く、競争が激化している。		
通信会社（営業担当）	・解約、滞納、ケーブルテレビのみの加入という客が増加し、このまま下降線をたどる。		
通信会社（営業担当）	・ADSLの価格が低下してきており、CATVインターネットの新規加入は、今後しばらく伸び悩む。		
その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・夏期講習の参加者数が、前年比1割減となっている。		

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
	悪くなる	住宅販売会社（従業員）	・来場者数が減少しており、客の購入計画内容も縮小している。
		コンビニ（経営者）	・大型店が休日削減や夜11時までの営業時間延長を行うなか、小規模商店が良くなる見込みはない。
		衣料品専門店（販売担当）	・ミセスを対象とする当店では、季節を先取りした購入が見込めない。
		スナック（経営者）	・今までの常連客が来なくなっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・秋から新年にかけての予約が少ない。パーティ等の計画中止や規模縮小があり、来客数の減少がはっきり予想できる。
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）	・秋から冬にかけて、病院や高齢者施設向けの商品が売れる。 ・ビルのリニューアル関連商品が、今後売上に結び付く。
	変わらない	化学工業（従業員）	・生産予定数量にこの半年大きな変化はなく、今後も変わらない。
		金属製品製造業（経営者）	・取引先の業況は、しばらく回復しない。
		金融業（渉外担当）	・前向きな設備投資をするとの話もなく、当面は現状のままである。
		その他サービス業【廃棄物処理】（経営者）	・倒産や廃業が多いが、廃棄物処理に関する問い合わせもあるので、相殺してそれほど変わらない。
	やや悪くなる	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・印刷に充てる予算が縮小、削減されたり、なくなったりしているという話を客から聞く。
		建設業（経理担当）	・今後の受注が見込める大型案件が見当たらない。
		輸送業（支店長）	・主な取引先である電気業界でリストラの計画が出るなど、取引先も大変厳しく、荷物の動きも鈍くなる。
		金融業（審査担当）	・建設業を中心に、資金繰りが極めて悪化している。 ・景気の先行きに対する不安を持つ経営者が多く、設備投資の意欲は、依然として低い。
		金融業（営業担当）	・小売業では売上が低下していて、今後も売上げが見込めない。製造業では親会社の受注が減少しており、銀行も融資を渋っている。
		税理士	・顧問先10社へのインタビューで、8社が今後の景気は悪くなると回答した。建設業の受注の落ち込みや小売店の売上減を考慮すると、状況はまだ悪くなる。
	悪くなる	金属製品製造業（経営者）	・注文を受けても、採算割れの仕事が多く、一層苦しくなる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・取引先からの見積物件の予算見直し、キャンセル等が増加している。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・大手メーカーが、過剰在庫で発注を落としている。海外生産へのシフトも進んでいる。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	学校【大学】（就職担当）	・前年度に比べ、現時点での求人件数が約200件多く、8月の追加募集の件数も約3倍近く増加しており、今後もこうした傾向が続く。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・大手得意先企業において、派遣を含めた採用に関し、積極的な行動が全くみられない。
		学校【専修学校】（就職担当）	・情報関連職種や企業で採用が進んでおり、それ以外の業種、職種についての求人等数は変わらない。
	やや悪くなる	人材派遣会社（支店長）	・周辺では企業倒産やリストラが増加しており、雇用情勢は悪化する。
		職業安定所（職員）	・大量離職の相談に来る企業が継続的にあり、在職中の人々が相談に来る割合も上昇している。

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
		民間職業紹介機関（経営者）	・スキルと年齢の両方がかみ合わないと、就職が決まらず、決まるまでの時間が長くなっている。
	悪くなる	求人情報誌制作会社（企画担当）	・求人広告のキャンセルが増加している。
		職業安定所（職員）	・IT関連産業の元請け、下請けの段階で、大量解雇が出ている。今後、本体のリストラが進めば、更なる悪化が予想される。

5. 東海

（ - : 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）	・ブランド商品などの高額品に動きが出てきている。今後このような動きが一般衣料品に波及する。
		その他小売〔総合衣料〕（店員）	・単一的な安い商品に消費者が飽きてきており、値段が高くても独自性のある商品が求められてきているため、当社のような企業でリスクを取って商売をしていくと、商売チャンスが増えていく。
		通信会社（社員）	・インターネット利用者の増加に加え、ISDNやADSLなどの料金値下げから、利用者の大幅増加が見込まれる。
		その他サービスの動向を把握できる者〔劇場〕（職員）	・団体客がかなりの数で入場している。
		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）	・住宅着工件数が増加している。
	変わらない	百貨店（売場主任）	・七五三の問い合わせがある時期であるが、今年は少ない。お金をかけてきちんと行事ごとをする家庭が減少している。
		百貨店（企画担当）	・欲しい物は値下げするまで待つ客が増加しているため、秋物商品の動きが鈍い。メーカーも定番商品の価格を従来より下げているため、客単価の低下は続く。
		スーパー（店長）	・商品単価の下落が依然続いており、客の購買動向が今後良くなるような様子は全くない。今の消費傾向に客が慣れている。
		スーパー（店員）	・他店との価格比較をかなりしている様子である。競合店から安くチラシが出れば、同時に売出しをしたその日でも、競合店へ流れていってしまう。1店で買いそえる行動は、価格が安定しない限りは、まだまだである。
		コンビニ（エリア担当）	・売上の前年割れ店舗が増加しており、今後もこの傾向は当分続く。
		家電量販店（店長）	・11月にパソコンの新しいOSが売り出されるものの、それ以外は買い回るような魅力のある商品の開発がないため、景気の上昇は見込めない。
		乗用車販売店（従業員）	・東海地域はIT関連企業に勤める客が多いが、リストラの報道が多く、これから車の購入を買い控える話がある。今後新型車が出てくるが、その効果を相殺する。
		観光型ホテル（スタッフ）	・秋の行楽シーズンの予約が、家族客を中心にグループなどで対前年同月比15%程度減少し、このままいくと5~10%落ちそうである。現在の低迷状況は今後も続く。
		都市型ホテル（スタッフ）	・11月の婚礼予約がかなり少なく、宿泊、宴会等の予約も少ない状態が続いており、今後予約数が伸びる見込みもない。

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
		その他サービス [パチンコ機器製造販売] (エリア担当)	・パチンコ産業はレジャー産業であるため、サラリーマンの懐が暖かくなならない限り、売上が増加する要素がない。
	やや悪くなる	商店街 (代表者)	・家電店に客が魅力を感じるような商品が出てきていない。家電のネットワーク化が進んでいるが、操作が難しいなど利便性に問題があり、普及に拍車がかからない。
		一般小売店 [酒] (経営者)	・店の収益や体力がかなり落ちてきており、商品構成や販売方法に柔軟な対応がなかなか取りにくい。それが客にも敏感に伝わっている。
		スーパー (経営者)	・売上がないために、各店は安い単価のチラシ合戦をするが、ますます単価の安い品物のバーゲンだけがが増えて、利益の確保ができない。
		スーパー (店長)	・1品当たりの商品単価が低下しており、競合店との対策上や顧客ニーズの対応からは、くい止める事ができない。
		コンビニ (店長)	・ビールの落ち込みが大きく、低単価の発泡酒や酎ハイへの移行が顕著にみられる。
		コンビニ (エリア担当)	・おにぎりや弁当商品においても、低価格商品へと客が移行しており、買上点数の増加もなく客単価の低下が更に続く。
		乗用車販売店 (経営者)	・客が動く指標である問い合わせ件数などが全く増加してこない。
		乗用車販売店 (従業員)	・次々と新型車の発表や発売は続けられるが、既販車の落ち込み量が多く、全体の販売量は確保しづらい。
		高級レストラン (スタッフ)	・客の行動をみていると、日ごろは低価格の食事で節約し、家庭の記念日などで高級店を利用するといったように、選択がかなり厳しくなっている。
		スナック (経営者)	・客から、接待費や給料、ボーナスなどのカットといった話をますます頻繁に聞かれるようになってきている。レストランなども身近の人達が現実さらされていることから、客にとっても私たちにとっても先行き不安であり、客単価の低下はまだ続く。
		旅行代理店 (経営者)	・予約を受けている関係で、半年先の受注状況を的確に把握しているが、全体的な受注量や消費単価が、弱含みで推移している。
		タクシー (営業担当)	・現在はタクシーをどうしても必要とする人しか利用しない状況であるので、今後これ以上落ち込むことはないと思うが、少ない利用客を同業者間で奪い合う競争は激しくなる。
		ゴルフ場 (経営者)	・9～11月の予約は、対前年比で10%程度減少している。この状態は12月以降も変わらない。
	悪くなる	商店街 (代表者)	・まだまだ価格競争、安売り競争に入っていく。人員整理などで価格の維持はしているが、これ以上の価格競争にはついていけない。
		コンビニ (店長)	・暑いといわれていたこの夏の7、8月の売上は前年を12～13%割り込んでおり、この先涼しくなるとこの売上が回復するとは到底思えない。
		乗用車部品販売店 (経営者)	・高額商品の支払を、年末ボーナス一括払いへと先送りする客が増加している。夏のボーナス月直後からそういった様子がみられ、可処分所得が増加しない限り、客の商品購入に対する慎重さは変わらない。
		高級レストラン (スタッフ)	・予約が入るのが非常に遅くなってきており、直前まで予約が入らず不透明な感じが大きい。料金に対して客が敏感で、特別な魅力がないと利用してくれない。
		旅行代理店 (従業員)	・下期に向けて、団体旅行の先行受注状況はあまり良くない。好不調の企業間格差が広がっており、いかに好調な業界や企業を囲い込めるかにかかっている。更に厳しい価格競争が繰り広げられる。

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	
企業 動向 関連		設計事務所（職員）	・小さな仕事もこないの、持ち出しが多くなっている。	
	良くなる	-	-	
	やや良くなる	電気機械器具製造業	・取引先の在庫量は減少しており、2～3か月先には少し動きが出てきそうである。	
	変わらない	電気機械器具製造業（経営者）	電気機械器具製造業（経営者）	・IT関連が頭打ちで設備投資が減少となり、今後当社に 関係する顧客は設備の更新すらままならない状況である。 当社の主力製品が節減対象になっているので、国内市場で は多くの期待はできない。
			輸送用機械器具製造業（総務担当）	・3か月先までの生産の内示が、極めて低調である。
			建設業（企画担当）	・受注量が若干増加したとしても、各社によるコストダウン競争が激しくなるだけである。
			輸送業（エリア担当）	・相変わらず受注量の増加がみられない反面、新規で新しい取引先とのビジネスがスタートし、期待も持てる。
			金融業（貯金担当）	・一部の業種では入金金額が増加したが、全体としては減少している。
			輸送業（エリア担当）	・受注量が若干増加したとしても、各社によるコストダウン競争が激しくなるだけである。
	やや悪くなる	食料品製造業（企画担当）	・商品単価の低下は今後も続き、販売数量も増加してこない。結果として企業収益が圧迫され、企業活動も縮小される。	
	悪くなる	輸送用機械器具製造業（工務担当）	化学工業（総務担当）	・企業の国内生産の縮小と海外移転が引き続いて行われており、今後も続く。
			窯業・土石製品製造業（経営者）	・窯業原料の需要先である、陶磁器、タイル業界の売上動向は、6か月前の住宅着工件数と密接な相関関係にある。過去2月と5月の住宅着工件数を比較した時、95%で5%減少しているため、11月はやや悪くなる。
			一般機械器具製造業（経理担当）	・以前は、故障すればすぐに修理や新品にする感じであったが、現在は代用品で済ませたり、修理が少しでも受ければ新品よりも修理を選んだりという傾向がある。
			輸送業（エリア担当）	・トラックの積込台数が減少してきており、増加する要素が見当たらない。運賃値下げも大荷主からの要請が強く、値下げが一方的である。値下げの受入れをできないところからは、やめていただいてもかまわないとの強気な回答が返ってくる。値引率も2%～10%位になる。
建設業（経営者）			・個人住宅に多少動きがあるが、企業の設備投資が少ない。	
雇用 関連	良くなる	-	-	
	やや良くなる	-	-	
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	・営業、サービス業の求人は多いが、その業界に就職する人は相変わらず少ない。 ・求人情件数は月の前半にやや増加したものの、月末には減少している。結局全体では変わらない。	
		職業安定所（職員）	・求職者数は過去最高レベルで高止まりをしている。求人があっても、求職者の年齢、能力とのミスマッチが生じており、紹介件数の伸びほどには就職者数は増加していない。	
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・派遣契約の更新期間が以前は6か月以上だったものが、最近では3か月といった短期のものが多くなり、先行き不安な企業が増加している。	
		アウトソーシング企業（エリア担当）	・製造業の生産縮小、求人数の減少、求職者数の増大という傾向は、年初から月を追って深刻化している。この傾向は今後も続く。	

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
		新聞社 [求人広告] (担当者)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 求人件数の堅調さも、自動車産業などの一部業種の臨時工募集などに偏っている。 ・ 建設業などの求人は 70% 台である。今後、他の業種の落ち込みも本格化すると考えている。
		職業安定所 (職員)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 中高年齢層の非自発的離職者が増加しているが、中高年齢者対象求人が激減しており、就職はより一層厳しく時間的滞留が拡大する。
	悪くなる	新聞社 [求人広告] (担当者)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 求人広告は、例年益明けに多少伸びてくるのに、今年はさっぱりである。製造業が多い静岡県西部地区の求人は対前年比で 82% まで落ちており、業務請負業や現業社員の募集広告などは、68.4% まで落ちている。求人広告が減少している理由は、企業の雇用マインドが落ちてきている事もあるが、求人広告を出さなくても色々なつてを使って採用して欲しいといった動きが出てきているため、求人しなくても人が採れるためである。 ・ 8 月は先月より更に悪くなっているなど、この数か月下降傾向にある。この先更に悪化すると考えている。
		職業安定所 (職員)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 新規求人の状況を対前年同月比でみると、5 月以降連続して減少しており、特に 6 月以降は 2 ケタ台の減少となっている。7 月を産業別でみると、製造業で 44.9%、卸売業、小売業で 25.0% と大幅に減少している。当地主要産業である輸送用機械製造業や電気機械器具製造業の減少が目立っている。景気先行き不透明感を背景に企業の求人活動はここにきて慎重に転じており、更に厳しさが続く。

6 . 北陸

(- : 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	家電量販店 (店長)	<ul style="list-style-type: none"> ・ ADSL の普及と新しいパソコン OS の発売により、パソコンの需要が喚起される。
		自動車備品販売店 (従業員)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 最近の客の購買動向は慎重で、購入までに時間をかける傾向があるが、商品は中級品から低価格商品まで幅広く選択するため、売上拡大につながる。
		住宅販売会社 (従業員)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 9、10 月に住宅展が開催され、業界でも大々的に PR を行うため、住宅購入の動きが高まる。
	変わらない	商店街 (代表者)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 商店街の人通りや売上は横ばいであるが、売れている店と売れていない店との格差がはっきり出ている。
		一般小売店 [精肉] (経営者)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 競争がますます厳しいため、仕入単価が相当上昇しても販売単価を上げることができない。
		百貨店 (営業担当)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 皮革雑貨を中心に材料費の値上がりが見られるので、小売価格は上昇し、ますます厳しい状況が続く。
		スーパー (営業担当)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 客は一層必要最低限の買物しかせず、無駄な物は買わない。
		家電量販店 (経営者)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 秋から、パソコン関連や AV 機器の新製品が数多く登場するが、客の関心が薄いため問い合わせ件数も少ない。
		乗用車販売店 (経理担当)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 秋の増販期に各社から新型車が発売されるため、例年であれば市場は活性化するが、消費者の購入意欲、決断力が非常に弱いため期待できない。
		住関連専門店 (店長)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 客単価が低下し、売上は大幅に減少しているが、客はそれなりに買物をしているので、これ以上の売上減少はない。
スナック (経営者)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 例年 8 月は夏休み等の影響で来店客が少ないが、今年は開店以来最も悪い状況である。客からも「あまり外に出ない」「自分でやっていた仕事を辞めて、今仕事を探している」「いつまで耐えられるか」等の厳しい話が聞かれる。 		

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	
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊部門、宴会部門の受注額が前年に比べて下回っており、今後の伸びが期待できない。	
		タクシー運転手	・次の乗客までに時間がかかり、1か月間のタクシー乗車回数は相変わらず増加しない。	
		通信会社（社員）	・今後3か月以内に画期的な新商品が登場する見通しがなく、現状の延長戦上での商品の販売競争になる。	
		住宅販売会社（従業員）	・受注が増加する材料も見当たらず、リフォームから建て替え等の新築に変わる材料も見当たらない。	
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・スーパーや飲食関係のチラシの折込回数が大幅に増加している。 ・客の会話では、最近特に生命保険の見直しや解約、洋服やぜい沢品の買い控えの話題が多い。	
		一般小売店〔鮮魚〕（店長）	・客の買物の様子が以前よりも厳しくなり、必要でない物は買わない。また品質の良し悪しよりも、とにかく安い物を買うという態度が目立つ。	
		百貨店（営業担当）	・セール品でも客の見る目は厳しいが、秋物の定価品は更に慎重に選ぶため、後日の返品、交換が多く発生する。	
		スーパー（店長）	・来客数は増加しているものの、買上客数は増えていない。客単価、一点単価の上昇もみえない。客は目的がはっきりしない物、今買わなくてもいい物には手を出さず、できるだけ購入点数を抑えようとする態度が更に顕著になる。	
		乗用車販売店（営業担当）	・来客数は激少している。広告宣伝量を増やしても、来客数は増加しない。	
		高級レストラン（スタッフ）	・来月以降の予約状況は非常に悪く、来客数が増える要因も見当たらない。	
		一般レストラン（店長）	・忘年会シーズンとなっても、客単価は低く抑えられる。	
		一般レストラン（店長）	・回転ずしの100～300円の皿のうち、250円、300円クラスの高い皿がなかなか売れない。	
		観光型旅館（スタッフ）	・9月以降の予約の保有状況は前年を下回っている。	
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊、宴会、婚礼の予約が少なく、また規模も小さくなっている。	
		旅行代理店（従業員）	・客の「安・近・短」を求める傾向が強くなっている。	
		テーマパーク（経営者）	・客の購買力がますます弱くなっているため、テーマパークで遊ぶこと自体が少なくなり、入場者数が減少する。	
		競輪場（職員）	・ファン増加のためのPR、イベント、ファンサービスを行っているが、入場者数、売上の増加につなげていない。	
		住宅販売会社（従業員）	・6～8月の来場者数は、3～5月との比較で20%増加しているが、前年6～8月との比較では90%に落ち込んでいる。また、1件当たりの受注単価も前年比で約100万円の減少となっている。	
		悪くなる	コンビニ（経営者）	・所得増加の気配がないため、客の財布のひもは固く、購買意欲もない。
			テーマパーク（職員）	・2、3か月後の予約状況は2ヶタ近い減少となっている。特にレストランの予約は3割近く減少している。また、これから団体シーズンに向かうが、予約や問い合わせの声はまだ聞こえてこない。
設計事務所（職員）	・収入減のため、先の見通しが立たないと言う個人客が多い。また、以前は設計を先行するケースもあったが、今はリスクが多いため先へは進めず、受注は更に悪化する。			
企業動向関連	良くなる	-	-	
	やや良くなる	-	-	
	変わらない	繊維工業（経営者）	・海外、特に中国の価格競争力には勝てない。	

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
		通信業（営業担当）	・携帯電話市場では、同業他社と既存顧客の奪い合いが続く。
		司法書士	・売掛金回収や給与未払の相談などが多く、景気が上向くとは思えない。
	やや悪くなる	食料品製造業（企画担当）	・安い物でないと売れないため、量販店の秋、冬の棚替えにおいて、パイヤーの低価格志向はますます強くなっている。
	悪くなる	金属製品製造業（経理担当）	・中小企業においても受注残高の減少から先行き不安感があり、一部人員削減をしなければならない。
		精密機械器具製造業（経営者）	・眼鏡業界では中国製の嵐が吹き荒れ始めている。産地の生産が3割減っていると言われていたが、更に4割、5割と減少するのは目前である。
		建設業（総務担当）	・宅地造成や分譲マンションの売れ残りが出始めており、値引きによる売却がみられるため、更に業界全体の採算悪化が懸念される。
	新聞販売店〔広告〕（従業員）	・企業の経費節減のため、新聞購読の中止が続いている。	
雇用関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・求人広告の掲載件数は横ばいで推移している。
		学校〔大学〕（就職担当）	・中堅企業4社の採用担当者から、「新規採用どころではなく、当面はリストラを継続せざるを得ない」という発言がある。
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・例年、秋の需要の問い合わせが随分入る時期であるが、今年は秋から新入社員入社までのつなぎの話がなかなか入ってこない。
		職業安定所（職員）	・新規事業による大量求人の話も、求人の改善の兆しも全くない。一方、リストラによる求職者は賃金面で条件が合わず、雇用情勢は一段と厳しさを増している。
		職業安定所（職員）	・求人の減少傾向、求職者の増加傾向が長期化し、求人倍率は悪くなる一方である。なかでも、リストラによる非自発的離職者が増加しており、歯止めがかからない。
悪くなる			

7. 近畿

（-：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	都市型ホテル（スタッフ）	・行楽シーズンに、ユニバーサル・スタジオ・ジャパンの効果が加わり、個人、団体とも予約が好調である。
	やや良くなる	百貨店（売場主任）	・売上単価が上昇している。 ・秋冬物商材の動きが良い。
		衣料品専門店（経営者）	・秋冬の商品が動き始める。
		一般レストラン（経営者）	・店舗改装の結果、売上が増加基調で推移する。
		通信会社（社員）	・新商品が発売になったことから販売量が順調に推移する。
		ゴルフ場（経営者）	・9、10月の予約状況がほぼ前年並みまで回復している。
		住宅販売会社（営業担当）	・引き合いは増加している。
	変わらない	商店街（代表者）	・客単価の下落が続く。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	・季節物の動きは良くなるが、景気は変わらない。

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	
		一般小売店〔衣服〕 (経営者)	・高額商品の売行きが伸びない。	
		一般小売店〔野菜〕 (店長)	・価格、購買量とも変わらない。	
		百貨店(売場主任)	・客が慎重に買物し、不要な物は買い控えている。	
		百貨店(売場主任)	・安い物は売れるが、高額品が売れない。	
		百貨店(売場主任)	・依然慎重な買い回りが続いている。	
		百貨店(営業担当)	・特価品はよく売れるが、普通品の売上が悪い。	
		スーパー(経理担当)	・大幅な売上増に結び付く要素がない。	
		スーパー(経営者)	・買い控えムードで、購買意欲が感じられない。	
		コンビニ(エリア担当)	・来客数はわずかに増加するが、客単価が低下し、売上はあまり変わらない。	
		乗用車販売店(営業担当)	・売上は増加しているが、単価は下落しており、今後もこの状態が続く。	
		自動車備品販売店(従業員)	・引き続き客単価の上昇しない状況が続く。	
		観光型ホテル(経営者)	・相変わらず料金面で厳しい状況が続く。	
		観光型ホテル(経営者)	・予約の件数、内容が変わらない。	
		都市型ホテル(経営者)	・業績は一進一退である。	
		旅行代理店(店長)	・国内旅行はディズニーシー関係を始め受注が伸びるが、海外旅行はOL層の意欲が非常に鈍い。	
		タクシー運転手	・もうこれ以上景気は悪くはならないと言う客は結構多いが、少しでも良くなるという客はほとんどいない。	
		タクシー運転手	・売上の減少が続く。	
		観光名所(経理担当)	・来客数は増加しているが、客単価が低下する状態が当分続く。	
		やや悪くなる	商店街(代表者)	・自己破産や閉店が多い。
			商店街(代表者)	・衝動買いが非常に少なく、ローン、分割販売の購入がますます減少する。
百貨店(売場主任)	・ミセス、ヤングにおいて、本当に必要な物には支出するが、取り立てて必要のない物は安い物を求める傾向が続く。			
百貨店(企画担当)	・相変わらず美術や宝飾品の動きが悪い。ファッション関係も秋物の動きがあまり良くない。			
スーパー(経理担当)	・客の節約志向が強い。 ・客は食費の予算を考え、安い他店へ動いている。			
スーパー(店長)	・客の買上単価は更に低下する。			
コンビニ(店長)	・冷たい物の衝動買いが控えられ、必要な物だけの買物になり、客単価が低下する。			
衣料品専門店(総務担当)	・販売が前年を上回らない。			
衣料品専門店(営業担当)	・客との話の中で、受注が少ないという声をよく聞く。			
衣料品専門店(経営者)	・紳士衣料のデフレ傾向が進む。高級品の売上は特に伸び悩む。			
家電量販店(経理担当)	・既存店売上がずっと右肩下がりになっていて、右肩上がりになる材料が見当たらない。特にパソコンの落ち込みが大きい。			
乗用車販売店(経営者)	・問い合わせが激減している。			
乗用車販売店(営業担当)	・来客数が減少している。			

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
		その他専門店〔ゴルフ用品〕(経営者)	・価格を下げないと売れない傾向がますます強くなっている。
		高級レストラン(スタッフ)	・個人客の利用が減少している。
		一般レストラン(スタッフ)	・予約状況からみて、売上は増加しない。
		一般レストラン(スタッフ)	・来客数の減少が続く。
		都市型ホテル(支配人)	・宴会部の予約がやや低調で、価格も厳しい状況が続く。
		都市型ホテル(スタッフ)	・宿泊、宴会とも予約状況が非常に悪い。
		都市型ホテル(副総支配人)	・婚礼の予約状況が悪く、レストランもやや悪い。
		旅行代理店(営業担当)	・年末年始の旅行を売り始めたが、あまり売上が伸びない。
		タクシー会社(経営者)	・客は財布のひもが固く、タクシーは節約されやすい。
		競輪場(職員)	・客単価が下落する。
		美容室(経営者)	・客は長くもつスタイルを考えている。
		その他サービス〔学習塾〕(経営者)	・講習会参加の生徒がそのまま入塾につながっていない。
		悪くなる	商店街(代表者)
	百貨店(経理担当)		・通常の売出しでは、来客数は増加しない。
	衣料品専門店(経営者)		・来客数が減少する。
	高級レストラン(支配人)		・来客数が減少し、客単価が低下する。
	遊園地(経営者)		・ユニバーサル・スタジオ・ジャパンの影響で、団体客のキャンセルが続出している。
	競輪場(職員)		・大きなレースも普通のレースも売上は前年を大きく下回り、下落傾向が顕著である。
	住宅販売会社(従業員)		・将来の所得環境の悪化から、長期の債務を抱えることになるマンション販売は低迷する。
	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(企画担当)	・受注状況にやや明るい兆しが見える。
		輸送業(営業所長)	・輸入貨物の件数が増加する。
変わらない		食料品製造業(経営者)	・受注が小口化している現状が続く。
		出版・印刷・同関連産業(経営者)	・需給バランスの良くない状況が続く。
		金属製品製造業(経営者)	・受注残高をみると、大きな変化はない。
		電気機械器具製造業(経営者)	・IT産業の設備は過剰気味であり、IT製品が動きにくい状況が変わらない。
		輸送業(経営者)	・荷動きの活発でない状況が続く。
		金融業(支店長)	・IT関連企業の落ち込みはあるものの、一部製造業では受注が安定してきている。
		不動産業(経営者)	・比較的高額と思われる新築、賃貸マンションに対する申込が順調に推移している。
やや悪くなる		食料品製造業(従業員)	・価格の低下圧力が強い。
		鉄鋼業(経営者)	・見積件数が減少している。

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
	悪くなる	金属製品製造業（営業担当）	・構造改革が進む中で、公共事業の削減、住宅取得促進税制の廃止等、建設業界に与える影響が大きく、需要が減退する。
		金融業（支店長）	・製造業では全般的に受注量が減少傾向にある。建設業では工事の請負が先送り傾向にある。
		不動産業（営業担当）	・不動産の売り物件が増加しており、不動産価格が下落する。
		広告代理店（営業担当）	・テレビ以外でも、広告の発注がかなり抑えられている。
		広告代理店（従業員）	・既存の客からの受注は少なく、新規の客は見込まれない。
		繊維工業（団体職員）	・低価格、輸入品の増加が続く。
		建設業（経営者）	・公共事業が減少する。
雇用 関連	良くなる	学校〔大学〕（就職担当）	・学生が大企業中心に流れている結果、中小企業は現時点で未充足が多く、秋以降も引き続き求人意欲は強い。
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・客の注文通りに優秀な派遣社員を採用できれば、売上の伸びが二ケタになる。
	変わらない	求人情報製作会社（営業担当）	・求人数はある程度増加するが、欠員補充程度である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・小口の申込が続き、大きな伸びは期待できない。
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・現在は求人があるが、3か月先はわからない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・職種が限定され、求人数が減少している。 ・大型の広告出稿が減少している。
		職業安定所（職員）	・希望退職の募集や人員整理が進むことから、求人数は増加しない。
	悪くなる	職業安定所（職員）	・求人の内容だけでなく、量的にも求職者の希望に添えなくなっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・求人募集の広告主が動かない。

8. 中国

（ - : 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	美容室（経営者）	・予約の状況がだんだん良くなっていく。
	やや良くなる	百貨店（営業担当）	・消費者に非常に人気がある商品を取り扱う店舗を秋にオープンさせるため、既存店もそれに合わせて売上が伸びる。
		家電量販店（企画担当）	・家電リサイクル法施行前の駆け込み需要の反動が続いていたが、回復してくる。 ・パソコンの新しいOSが発売される。
		観光型ホテル（スタッフ）	・来客数が1.5倍になっている。
		旅行代理店（団体営業担当）	・着座数が継続して伸びており、この傾向が3か月は続く。
		テーマパーク（職員）	・週末ごとに新しいイベントを展開することにより、新しい集客が見込まれる。
	変わらない	ゴルフ場（従業員）	・涼しくなるため、来場者が増えてくる。
		商店街（代表者）	・商店街の空き店舗数に変化がなく、出店に関する問い合わせもない。 ・新規顧客の来訪が少なく、また従来顧客の来店頻度も落ちている。

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
		一般小売店〔酒〕(経営者)	・必要以外の商品が動かない。
		百貨店(売場担当)	・ミセスの購買意欲に見通しが立っていない。ヤングのトレンドカラーは黒で、デザインが変わっているため、どれだけ需要があるか分からず、期待薄である。
		スーパー(店長)	・競合店の安売りが激化し、客に安売り商品の目的買いがある。
		スーパー(店長)	・来客数、単価の伸びが期待できない。
		スーパー(店員)	・本当に安くて良い商品は良く売れるが、それなりの物はあまり売れないという状況が変わらない。
		コンビニ(エリア担当)	・客が本当に必要な物を買う傾向が続く。
		コンビニ(エリア担当)	・単価的に厳しいが、数量はそれなりに動いているので、大きく変わりはない。
		衣料品専門店(地域ブロック長)	・引き続き低価格での購入が続き、品ぞろえもそれに合わせるため、大きな売上の伸びは期待できない。
		家電量販店(副店長)	・売上は前年並みで、来客数は増えているが、客単価が落ちてきている。
		乗用車販売店(店長)	・新車を買いたい先行き不安があるので我慢する客の話がある。
		乗用車販売店(総務担当)	・客の買い控えが多い。
		乗用車販売店(従業員)	・来客数は増えてきているが、販売量には結び付いていない。
		自動車備品販売店(店長)	・単価の高い商品が良く売れている。
		その他専門店〔贈答品〕(店員)	・お返しの平均単価が低下している。 ・高額な物ではデパート商品券が多くなっている。
		その他飲食〔ハンバーガー〕(エリア担当)	・来客数の伸びがみられない。
		都市型ホテル(スタッフ)	・ホテルのイベントが計画されておらず、街の活性化策もない。
		テーマパーク(広報担当)	・観光業界は団体から個人に客層が変わる過渡期にあるが、個人消費の冷え込みに変化の兆候がみえない。
		その他レジャー施設(営業企画担当)	・2、3か月先の宴会の予約は例年並みで、景気の好転を示すものがない。
		住宅販売会社(経理担当)	・モデルルームへの来客数や購入価格に良くなる材料がない。
	やや悪くなる	百貨店(営業企画担当)	・大手自動車メーカーの工場移転や、大手百貨店の閉店で、地元が盛り上がらない。
		百貨店(営業担当)	・平日の来客数や購買行動からみても厳しい状況が続く。
		百貨店(営業担当)	・来客数が減少し、婦人服の低迷が続いている。
		スーパー(店長)	・企業の営業時間が短くなっており、販売に影響する。
		コンビニ(経営者)	・昨年周辺に新しいコンビニができた影響で、最近ある程度回復しているものの、売上が落ち込んでいる。
		衣料品専門店(経営者)	・商店街の客の通行量が減少している。
		衣料品専門店(地域ブロック長)	・客が価格に厳しく、低価格志向が続いている。先行き不安もあるため、不必要な物を購入しない。
		衣料品専門店(地域ブロック長)	・秋口に競合店の出店があり、来客数が減る。
		家電量販店(店長)	・家電リサイクル法施行前に対象商品に駆け込み需要があり、やや落ち着いてきているものの、需要が冷え込んでいる。

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	
		家電量販店(店員)	・リストラなどの影響で、購入を控える客の声が多発している。	
		乗用車販売店(総務担当)	・新型車の発表もないために、売行きも悪化する。	
		乗用車販売店(営業担当)	・購入決定までの期間が延びる傾向にあり、客が高額商品の購入に対して慎重になっている。	
		住関連専門店(広告企画担当)	・単価が下がっていくので、購入客数が増加しない。	
		その他専門店[時計](経営者)	・取引先の倒産がある。	
		高級レストラン(スタッフ)	・婚礼の受注が20組ほど減少している。	
		一般レストラン(店長)	・アルバイトの応募で深夜働きたい社会人が増えており、過去の例だと売上が今後減少する見通しである。	
		都市型ホテル(経営者)	・公共事業の削減により、宴会利用に影響が懸念される。	
		都市型ホテル(従業員)	・例年秋に行われていた地元で開催される地方大会やイベントが山口きらら博に合わせて前倒しとなっており、今後は相対的に伸び悩むと想定される。	
		タクシー運転手	・乗客の話題に景気が上向く材料がない。	
		通信会社(営業担当)	・PHSや携帯電話の新規購入、買い換えブームが終了し、市場は悪い状況が続いている。	
		競艇場(職員)	・隣県の競艇場が新しい舟券を導入するので、その影響で売上が悪くなる。	
		住宅販売会社(営業担当)	・販売量の激減が見込まれる。	
		悪くなる	スーパー(総務担当)	・食品の購入価格が低下している。
			コンビニ(エリア担当)	・夜10時までのスーパーが12時まで営業するようになっていたので、その影響を受ける。
住宅販売会社(従業員)	・市場の価格が下がっており、来場者も少なくなっている。			
企業 関連 動向	良くなる	-	-	
	やや良くなる	農林水産業(従業者)	・休業していた沖合底網漁が始まるため、期待が持てる。	
		金属製品製造業(総務担当)	・受注が増える見込みである。	
	変わらない	化学工業(総務担当)	・更なるコスト削減をしている。	
		窯業・土石製品製造業(営業担当)	・最大顧客である高炉メーカーへの落ち込みが続くと予想され、新規顧客である電子部品メーカーへの販売量は依然として伸びない見通しである。	
		輸送用機械器具製造業(経理担当)	・新しい顧客との商談が成立し始めているが、主要顧客からの注文の増加は当分見込めず、減少傾向である。	
		輸送業(総務担当)	・新規顧客がほとんどない。	
	やや悪くなる	金融業(営業担当)	・土木工事が一段落し、公共事業のうち建築物となる受注が少ないため、銀行の引当融資も少なくなる。 ・建設業界の資金繰りが悪化している。	
		食料品製造業(総務担当)	・かまぼこ等の水産練り製品の売上低迷と、価格競争による価格の低下により、減収減益がこれからも継続する。 ・食品衛生面に関するクレームで、一般顧客や問屋が敏感になっている状況のもと、それに対応するために費やす設備、人件費で相当のコスト増になっている。 ・大型機器設備の老朽化が進んでおり、金融機関からの借入れも難しい。良い製品を安く提供するという製造業本来の使命を果たすのが困難になっている状況にある。	
		電気機械器具製造業(総務担当)	・納入先での在庫が減っており、今後3か月の受注も低い水準が提示されている。	
建設業(営業担当)		・公共工事の大幅な減少が影響する。		

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
		不動産業（経営者）	・仕事量、販売量が減少し、売上が少なくなる。
		会計事務所（職員）	・得意先における今後の受注が例年に比べて極端に減少している。 ・新たな仕事の見通し、売上増加の見込みがない。
	悪くなる	鉄鋼業（総務担当）	・エレクトロニクス、自動車、機械関係からの受注が厳しくなっている。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	民間職業紹介機関（職員）	・支度金、準備金の支給など、雇用に対して少しずつ上向きな材料が出ているので、企業の求人活動が活発になる可能性があるものの、採用のハードルが高く、さほどの変化には結び付かない。
		学校[大学](就職担当)	・企業で計画されている求人、リストラに関して、良い情報も悪い情報も入っていない。
	やや悪くなる	人材派遣会社（経営者）	・人材派遣はある程度堅調だが、一般の雇用が減少する。
		人材派遣会社（支社長）	・年度前半は雇用見直しによって人材ビジネス業は伸びてきたものの、取引先の状況から判断して今後はかなり低迷する。
		新聞社[求人広告](担当者)	・新規募集で囑託のところが多。
		職業安定所（職員）	・今後も製造業を中心に人員整理や休業などの発生があり、更に求人数が減少する。
		職業安定所（職員）	・製造業で出向や配置転換等の厳しい雇用調整が見込まれている。
		職業安定所（職員）	・従来求人の良く出していた建設業関連、運転手関係の求人の出方が少し悪くなっている。
		民間職業紹介機関（職員）	・採用手控えの流れが出つつある。
		学校[大学](就職担当)	・企業の求人が悪くなるばかりである。
	悪くなる	新聞社[求人広告](担当者)	・求人の前年割れが必至な状況にある。
		職業安定所（職員）	・求人はパートやアルバイトが多く、正規雇用は少ない。更に人員整理が多く行われており、安定就労を希望する受皿は減少傾向にある。

9. 四国

(- : 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	一般小売店[中古書籍・CD](従業員)	・社内の業務改善により、売上の改善が見込まれている。
		百貨店(販売促進担当)	・秋物の動きが良く、特に独身女性向けの商品は単価も上昇してきている。
		スーパー(店長)	・営業時間の延長により、来客数、売上とも期待できる。
	変わらない	商店街(代表者)	・商品単価の低下は落ち着いてきたが、購買意欲の回復が遅れている。
		百貨店(売場主任)	・秋物商品の立ち上がりはまずまずであるが、先行きに不安がある。
百貨店(営業担当)		・ブランド品は着実に増加しているが、パーゲン品については買い渋りの傾向が強い。	

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）	・消費マインドが冷え込んでおり、特に高額品、し好品等の売上が不振である。
		スーパー（企画担当）	・低価格品はそれなりに販売量があるが、まだまだ生活防衛型の消費が続いている。
		コンビニ（経営者）	・特売品の動きだけが目立っており、特売期間が終わると元に戻る。
		コンビニ（店長）	・現在のところ、前年並みの売上を維持しており、思ったより落ち込みが少ないと予想している。
		観光型旅館（経営者）	・色々なプロジェクト、イベントが計画されており、現状レベルを維持できる。
		旅行代理店（経営者）	・客の動向や営業担当者の売上見込みから判断して、ほとんど変化はない。
		タクシー運転手	・宴会の回数が少なくなり、また2、3次会がなくなったとの話を聞く。
		美容室（経営者）	・客の動きが2、3か月ずっと変わっていない。
	やや悪くなる	スーパー（店長）	・ご主人の給与、ボーナスが下がり、冬のボーナスも当てにできないとの話を聞く。
		衣料品専門店（経営者）	・最近、商店街の空き店舗が2店舗増えたが、買主がまだみつかっていない。
		家電量販店（店長）	・夏物商品は好調であったが、パソコンが低迷している。来客数は増加しているが、客単価が低下している。
		乗用車販売店（営業担当）	・月によってムラがあり、安定していない。
		その他専門店〔CD〕（店員）	・物価が下がっているが、それに見合うだけの販売量が確保できていない。
		都市型ホテル（経営者）	・宴会の予約状況が非常に悪い。
		観光名所（職員）	・団体客の予約や問い合わせが少ない。
	悪くなる	住宅販売会社（従業員）	・客が慎重になっており、具体化するまでに時間がかかっている。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	・安売り店の広告が目立つようになり、先代の関係で取引いただいている客がいつまで続くか疑問である。また、公共工事、民間工事が減っており、忘年会シーズンが不安である。
		スーパー（店長）	・パート、アルバイトの従業員募集に40代、50代の男性からの問い合わせがある。 ・中高年の失業が多いということ、仕事をしていてひしひしと感じる。
	企業動向関連	悪くなる	-
やや良くなる		-	-
変わらない		一般機械器具製造業（経理担当）	・一部の高速道路関連の業者はクレーンの稼働率が良いが、全体としては低調である。リース単価も底ばいで推移しており、購買意欲は相変わらず減退している。
やや悪くなる	建設業（経営者）	・公共事業は多く望めなく、また、民間事業については異常な受注競争になっている。	
	一般機械器具製造業（経理担当）	・10月に親会社に吸収合併される老舗メーカーがあり、価格競争に一層の拍車がかかる。	
	電気機械器具製造業（経営者）	・人員を増加して営業強化を図ったが、受注が計画の半分以下しかとれない。	
	輸送業（支店長）	・荷動きが悪く、同業他社の経営危機が噂されだしている。	
	不動産業（経営者）	・取引先からあまり良い話がない。	
広告代理店（経営者）	・地場産業の家具業界が、売上不振のため長年続けていた見本市を中止したとの話がある。		

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
		広告代理店（経営者）	・広告出稿の比較的多い得意先の携帯電話会社の広告費も減少傾向にある。
	悪くなる	家具製造業（営業担当）	・受注の集約やリストラを計画している得意先が多い。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	職業安定所（職員）	・サービス業関係の求人は堅調に推移するが、製造業関係の求人は更に減少するので、有効求人数が増加する傾向はみえてこない。
		職業安定所（職員）	・引き続き、電機部品製造業関連の下請企業から離職者の発生が懸念される。
	やや悪くなる	人材派遣会社（支店長）	・業務の縮小、統廃合などにより、9月末の契約の更新がされないケースが目立っている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・経営状態の悪い企業がいくつか見受けられる。
悪くなる			

10. 九州

（ - : 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（営業担当）	・夏物のセールの売上は悪かったが、秋に入りプロパー商品が少しずつ伸びている。
		高級レストラン（経営者）	・2、3か月先になると「ふぐ」目当ての客が増えて売上が見込めるので良くなる。
	変わらない	百貨店（営業担当）	・消費をけん引するほどのヒット商品が期待できないため、今後も変わらない。
		乗用車販売店（従業員）	・2、3か月先は新型車が出ず、景気が良くなる材料がない。修理で利益を上げようとしても、最近では、少々の傷では修理に出さない客が多くなっている。
		旅行代理店（従業員）	・旅行者数は伸びているものの、旅行単価が低下している。
		テーマパーク（職員）	・夏休みは、例年より少ないとはいえ、かなりのにぎわいがあったが、今後はゴルフのトーナメントがあること以外に明るい材料が見当たらない。
		設計事務所（職員）	・ここ3か月契約件数が増えておらず、これから先も契約になりそうな案件がない。
		住宅販売会社（従業員）	・民営化が言われている住宅公庫の方向性が決まるまでは現在の状況が続く。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・入居しているビルを運営管理していた会社が自己破産し、来月以降は営業できるかが分からないので、周辺商店街への来客数も減少してくる。
		一般小売店〔輸入雑貨〕(店員)	・客は特別な日にだけ買物をし、どんなに安くても衝動買いをしなくなっている。 ・週末には若者が多くみられるが、流行している店はアイスクリーム屋やセンスの良いカフェくらいであり、ただ街を徘徊しているだけである。
		百貨店（売場担当）	・来客数が7月で10%、8月で8%減少となっている。売上もそれにつれて減少しており、購買率の低下がこのまま続く。
		百貨店（総務担当）	・北九州地区では大型百貨店が2店閉鎖したが、この効果も1年たつて薄れてきている。競合店が増床リニューアルを行ったこともあり、高額品や婦人服に回復感が感じられない。

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	
		スーパー（店長）	・生鮮食品や食料品の売上が減少し、来客数も減少している。低価格化が進んでおり、衣料品、住関連に新商品もなく、秋物商品の動きも悪い。	
		コンビニ（店長）	・コンビニは飽和状態の中でも、依然出店している。 ・鹿児島では外食産業のジョイフルが進出している。ジョイフルの昼のランチは450円ほどであり、コンビニに行かなくても安くランチが食べられるような状況にある。	
		衣料品専門店（総務担当）	・金土日の衝動買いが大幅に減少している。目的のみの買物が目立つ。	
		家電量販店（店員）	・パソコン販売において明るい材料が見当たらない。ブロードバンド、ITといったキーワードがあるが、なかなかそれが実際の販売量に結び付いておらず、見通しは暗い	
		乗用車販売店（従業員）	・毎週土日にイベントを開催しているが、来客数はなかなか増加しない。	
		タクシー運転手	・観光客が少なく昼間に稼げないので、夜勤専門の希望者が多くなっている。	
		設計事務所（所長）	・官庁の発注工事が一通り終わり、民間からの仕事はない状況にある。	
		住宅販売会社（従業員）	・住宅金融公庫の民営化が言われているので客が様子をみている。 ・リストラで雇用不安が広がり、住宅業界は大きく影響を受ける。	
	悪くなる	一般小売店〔青果〕（店長）	・青果販売業界でも倒産という言葉がささやかれるようになってきている。	
		百貨店（販売促進担当）	・客の買い控えがみられ、来客数は増加しているが、購買点数、購買単価ともに落ち込んでいる。	
		家電量販店（店長）	・多くの商品で買い換えサイクルが長くなっている。	
		スナック（経営者）	・客の表情が暗く、疲れがたまっている。	
		住宅販売会社（従業員）	・客は、住宅を購入したいという希望はあるが、借金返済に対する不安がある。	
		企業動向関連	良くなる	-
やや良くなる	農林水産業（経営者）		・輸入チキンに抑制がかかっていることと、9、10月の行楽シーズンを控えていることもあり、加工品を中心にかなり期待できる。	
変わらない	農林水産業（従業者）		・農作物の小売価格等に大きな変化はみられず、今後3か月の気象予報は、好天が続き、作況の良好が見込まれる。	
	精密機械器具製造業（営業担当）		・景気回復の話が全く聞こえず、受注の増加する様子も全くない。	
やや悪くなる	繊維工業		・海外生産への依存度はますます高くなる。	
	一般機械器具製造業（経営者）		・IT及び半導体関連の景気が非常に悪くなっているため、これから先、仕事量が減少する。	
悪くなる	家具製造業（従業員）		・日本の製造業の人件費は海外と比べて高いので、海外生産の依存度が高くなる。日本の高賃金に合う付加価値をみつけないと、製造業としては生き残れない。	
	輸送用機械器具製造業（経営者）		・国からの巻き網漁船の減船が急速に進みつつあり、減船した分だけ仕事量も減っている。	
雇用関連	良くなる		-	-
	やや良くなる		-	-
	変わらない	-	-	
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・求人数が少ない上に、派遣会社の同業他社も多いので、派遣料金の値崩れがおきている。	

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
		人材派遣会社（社員）	・大手企業から、リストラの受皿対策として中高年者の再就職支援の要請が出ており、この状況は来年までは続くものと考えられている。
		求人情報誌製作会社（総務担当）	・中途採用誌については、ここ数か月で求人社数が増えるとは予測できない。 ・当座の不足人員は派遣で補おうという動きがあり、派遣ニーズが高い。
		民間職業紹介機関（支店長）	・半導体とエレクトロニクス関連の求人が、ほぼ完全に失速するのではないかと懸念している。製造業についても、一部自動車関連とその販売にしか、明るい兆しがみえない。
	悪くなる	人材派遣会社（社員）	・最近、大手企業を中心に数千、数万人規模のリストラの話が出ている。それに伴い、正社員をリストラする変わりに派遣を減らすという動きが増えてきている。
		職業安定所（職員）	・ＩＴ関連企業のリストラ等により退職者が増加することが目にみえ、就職状況が悪化する。

11. 沖縄

（ - : 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）	・店の近隣でのキャンペーンやイベントが多く予定されている。
		衣料品専門店（経営者）	・秋物の商品が入荷し、少しずつだが来客数が増加している。
		都市型ホテル（マーケティング支配人）	・今月前半については宿泊の来客数が減少したが、後半は、順調に推移している。
	変わらない	一般小売店〔衣料・雑貨〕（店長）	・現状の経営状況は良く、今後もこの状況が続く。
		百貨店（総務担当）	・衣料品に期待はするが、客単価は依然として低迷している。
		スーパー（企画担当）	・単価の下げ幅はこれ以上拡大しないと思うが、上昇する要因も見受けられないため、しばらくはこの厳しい状態が続く。
		住宅販売会社（従業員）	・3か月前に比べ、来客数が5分の1程度になっている。営業の段階から、商談をする客自体が減っていることから、今後急激に良くなるとは思えない。
	やや悪くなる	一般小売店〔鞆・袋物〕（経営者）	・販売員募集に対して、従来は女性からの応募問い合わせがほとんどであったが、最近は男性からが増えており、男性の失業者が増加しているように感じられる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・客の消費行動が減退する傾向がみられる。
	悪くなる	商店街（代表者）	・商店街の方達は、出費はあるが収入はないという状態にあり、商店街の来客数は周辺の大型店に押され減少しているため大変厳しい状況である。
		コンビニ（経営者）	・従業員募集をかけ面接をしたところ、7人中4人は会社倒産による失業者である等、状況は厳しくなっている。また、通りをみても空き店舗が目立ってきている。
		その他専門店〔書籍〕（店長）	・店頭での求人雑誌等の売行きがかなり良い。リストラ等の増加により、特に年輩の方の購入が目立っている等、今後不安が感じられる。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	建設業（経営者）	・客からの問い合わせ、引き合いが若干増えている。

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
		通信業（従業員）	・企画中の新サービスに対して取引先の関心が集まるなど、市場ニーズを見据えた商品・サービスであれば市場は受け入れる力を残している。現在企画中の新サービスを市場に投入することで新たなビジネス、商品の売上利益が期待できる。
	変わらない	通信業（営業担当）	・新規契約回線はコンスタントにあるものの、既存回線の解約が増加傾向にあり、結果として売上増加につながらない。また、受注単価も競争の激化で低下傾向にある。
		輸送業（営業担当）	・秋の荷物の動きは修学旅行の影響を受けやすいが、現在のところあまり変化は予測されない。
	やや悪くなる	輸送業（総務担当）	・猛暑の夏が終わり、エアコン等の販売が落ち着く。
		不動産業（支店長）	・売手、買手の価格ギャップが大きく、見込み客そのものの数も少なくなっている。
悪くなる	-	-	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・給与等を含む雇用条件は2、3か月先も同じ現状と思われ、今動きのあるIT産業についても全体的な動きをみると、今後の見通しは明るくない。
		学校[専門学校](就職担当)	・ある業界の方の話では、仕事が入ってくる様子がないとのことであり、雇用状況に関しても上向きの状況は見受けられない。
	やや悪くなる	人材派遣会社（営業担当）	・企業からの人件費削減を目的とした派遣依頼が多くなっている。また、これまで派遣社員を多く活用していた企業が派遣社員数を削減する傾向にある。
		職業安定所（職員）	・今後構造改革が進むとリストラ圧力が強くなり、就職者数は減少し、求職者数が急激に増加する。
	悪くなる	-	-