

・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	スーパー（店長）	・この数か月、連続して来客数、売上ともに増加している。
		コンビニ（店長）	・バブル時期に買い占められていた近隣の土地での建設が進み出し、7、8月にはこの周辺で働く人たちが少し増加する。
		衣料品専門店（店長）	・良質であれば高価格に設定した商品でも販売量が維持されている。
		住関連専門店（営業担当）	・単価の下落傾向が底を打った模様であり、夏季需要は前年を上回るとみられる。
		一般レストラン（スタッフ）	・客単価の下げ止まり傾向がみられ、観光客の来店も増加傾向にあり、売上の増加が期待できる。
		旅行代理店（従業員）	・サッカーワールドカップや、予定されている日中間の交流行事を契機として、アジアとの交流が活性化し、人の動きも活発になる。
	変わらない	商店街（代表者）	・夏物バーゲンと秋物の立ち上がりバーゲンがあり、販売量は増加するが、単価は回復しないとみられる。
		一般小売店〔酒〕（店長）	・今月はゴールデンウィークがあったが、販売量は減少している。また、取引先の店舗の購買力は非常に低下している。
		百貨店（売場主任）	・依然として来客数が減少したままであり、単価も上昇しない。
		百貨店（売場主任）	・気温が高いため、商品を前倒して値下げして販売しているため、売上がやや好調に推移している状況からみて、夏の売り尽くしに期待ができない。
		スーパー（店長）	・来客者の状況をからみて、消費者のマインドに変化がみられない。
		スーパー（企画担当）	・競合する各小売店舗間の販促チラシの新聞への折り込み頻度が相変わらず高く、催事やセール合戦も多い状況であり、販売単価の低下傾向は当面続く。
		衣料品専門店（店員）	・2、3か月先は気温がかなり高くなり、真夏日が続くという長期予報からみて、Tシャツを購入する客は増加するが、このころから入荷を始める秋物は動かない状況が続く。
家電量販店（店員）		・サッカーワールドカップでA V関連商品の売上が期待されるが、販売単価は低下傾向である。	
高級レストラン（スタッフ）		・数か月先の予約はほどほど入っているが、単価がとても低い。	
スナック（経営者）		・客からは世間が不景気という声ばかりが聞こえる。	
旅行代理店（従業員）	・旅行の安近短傾向が続いており、大幅な売上増加は期待できない。		
やや悪くなる	旅行代理店（従業員）	・これ以上悪くなりようがない程悪い状態である。	
	通信会社（企画担当）	・次世代モデルへの移行は低迷しているが、別の新商品の発売による効果が出る。	
	スーパー（店長）	・客の購買態度がシビアとなり、一品単価が下落している。また、競争激化により、来客数が前年を下回っている。	
	乗用車販売店（従業員）	・ボーナスが支給されたら自動車を購入するという客が例年に比べて少ない。	
悪くなる	旅行代理店（従業員）	・海外旅行の復調の兆しが鈍化しており、さらに、ニューヨークでのテロ予測報道が今後の需要に影響を及ぼす。	
	美容室（経営者）	・購買意欲が低下している。	
	コンビニ（エリア担当）	・来客数、買上げ個数ともに減少傾向である。	
	コンビニ（エリア担当）	・地域の購買層である農家について、狂牛病問題による収入の減少による影響が夏頃に表面化する。	
		スナック（経営者）	・観光客の入り込みも、例年と比べて減少するとみられる。飲食店で、建設関係、土木関係も非常に悪く、国家公務員倫理法の影響も含め、4月、5月と最悪の状況をむかえ、少しは良くなるかと期待しているが、この先も回復の見込みはないような気がする。

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
		タクシー運転手	・道路運送法の改正により、タクシー各会社間の競争が大変激しくなっており、生き残りのための運賃低下サービスが増加している。しかし、運賃が低下しても需要の増加が見込めず、収入は今後益々落ち込んでいく。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	家具製造業（経営者）	・そろそろ景気の底であるという感じが、家具業界でも感じられる。
		通信業（営業担当）	・取引先からの長期的な設備増強の話も少しずつではあるが増加していることに加え、取引先の志向も料金の安さよりも機能や品質へとシフトしている。
		通信業（営業担当）	・取引先に投資意欲が感じられ、この傾向が数か月は継続する。
		その他サービス業〔システムハウス〕（経営者）	・確定はしていないが、受注見込みの案件数は増加している。
	変わらない	その他非製造業〔機械卸売〕（従業員）	・出遅れていた公共事業の発注が進めば仕事がまわってくる。民間からの発注は渋いが見積依頼は出始めている。
金融業（企画担当）		・夏期は公共投資や住宅投資の最盛期であるが、前年の水準を下回ると見込まれており、道内企業で大きなウエイトを占める建設関連産業が停滞する。	
やや悪くなる	その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	・売上が上向く雰囲気はないが、極端に業績が悪化している取引先もない。	
	輸送業（支店長）	・道内トラック業界の輸送能力に見合う物流量がなく、業界の淘汰は今後も進む。	
	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）	・求人件数について、建設業、運輸業は前年と比較して減少幅が小さくなり、小売業、飲食業、サービス業ではアルバイト中心ではあるが、上向き傾向になっている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・求人件数に下げ止まり感はあるが、急激に増加する要素はない。
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	・夏期の短期募集や季節観光に伴う求人ニーズが若干出ているため、ある程度の出稿量は見込める。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・夏期の短期募集や季節観光に伴う求人ニーズが若干出ているため、ある程度の出稿量は見込める。
悪くなる	職業安定所（職員）	・欠員補充や増員した事業所ではパートの雇用が多く、求職条件とのミスマッチが目立つ。	

## 2. 東北（地域別調査機関：（財）東北開発研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	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（広報担当）	・来客数が微減状況であるとはいえ、買上客数は増加しており、単価の下落もない。目的買いの動きが強くなり、夏のセールや中元商戦などで消費の活性化が期待できる。
		百貨店（売場担当）	・ボーナスの支給が始まり、まとめ買いが増えている。 ・消費性向の高まりを感じており、また購買を促す、魅力のある商品が増えている。
		スーパー（経営者）	・4月後半から来客数が増えている。まだ客単価は上がらないが、このまま来客数が増えれば前年水準を維持できる。
		コンビニ（エリア担当）	・当チェーンでは新規事業の導入が次々進んでおり、特にチケット販売での売上が期待できる。
		コンビニ（エリア担当）	・商品を提供する側が、本当に客の欲しい商品を提供すれば景気は上向く。何も工夫をせず現状維持をしていれば、何も変わらない。
		乗用車販売店（経営者）	・今年は、リーズナブルな価格帯の新型車が立て続けに販売される予定であり、輸入車販売は期待できる。
		観光型ホテル（経営者）	・数か月先までの遠方客からの問合せが増え、料金も多少底上げの傾向にある。 ・地元の客は依然として低単価指向が変わらず、特にエージェント経由はその傾向が強い。
		観光型旅館（経営者）	・売上などは低調なままであるが、客の様子を見ると、悲観的な雰囲気は少なくなってきた。たまには楽しいことにも、お金を使ってみようという感じは出てきている。
		競馬場（職員）	・約1か月後に馬券の新商品が発売される。前評判が高く注目されているため、上向きになる。

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
	変わらない	住宅販売会社（経営者）	・展示場によって差はあるが、全体的には成約に結びつくような客の動きが活発である。
		商店街（代表者）	・ワールドカップは、みやぎ国体と同様に、自治体のPRほどは効果が期待できない。
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	・立地商店街の活性化イベントがこまめに実施されており、相乗り参加することで、今後順調な来客数の伸びが期待できる。
		一般小売店〔カメラ〕（店長）	・来客数が著しく減少しているということに加え、客の購買行動が一段と慎重で、同じ機材を購入するにしても他店と比較し、価格自体も低下しているため、粗利も減少するという厳しい状態が続く。
		百貨店（売場主任）	・県内では、地元の大手ゼネコン倒産の影響が当面続く。 ・今夏は冷夏予測が出ており、夏物商品の販売不振が予想される。
		百貨店（売場主任）	・特売会などを企画しており、売上増加を期待したいが、客に購買意欲が感じられず、シビアな買い方が続く。
		スーパー（経営者）	・客単価の下落幅と、来客数の増加が拮抗している。
		スーパー（経営者）	・客の動向や単価の動向が今後変化するとは考えられず、厳しい状況や客の堅実な購買行動が続く。
		スーパー（店長）	・来客数は前年実績を超え、一人当たりの買上点数も前年の5%増と回復の兆しはあるが、競合店との価格競争で一品単価が7%低下し、客単価も同様に前年実績割れを続けており、この傾向は今後も続く。
		スーパー（店長）	・価格競争がいまだに激しく、来客数、買上点数は前年並みであるが、一点単価の低下が全体の売上減少につながっており、この傾向はまだ続く。
		スーパー（店員）	・来客数は大きく言えば右肩上がりであるがジグザグを描いており、売上はほぼ前年並みである。予算を超える月が少なく厳しいが、来客数の伸びに期待している。
		スーパー（企画担当）	・健康関連商品などの一部にヒット商品はあるが、全体的な売上をリードするものではなく、今後も競合などの厳しい環境が続く。
		コンビニ（エリア担当）	・企業のリストラが更に進む一方で、企業倒産やその予備軍を含め、楽観視はまったくできず、地方都市においては公共投資が一段と少なくなっている。
		コンビニ（店長）	・これ以上悪くはならないだろうという楽観的な考えと、客単価の回復が明るい材料である。来客数は減少してはいるが、これ以上悪くはならない。
		衣料品専門店（経営者）	・良くなって欲しいとは思いますが、慎重な購買行動が習慣化しており、急激には変わらない。
		衣料品専門店（店長）	・ここ2、3年続いていた買い控えが、今年は上向きに転じているため、天候に恵まれれば業績は好転する。しかし、天候不順となれば厳しくなる。
		衣料品専門店（店長）	・客一人当たりの買上点数が増えず、前年以上に商品仕入の選定に厳しいものがある。
		家電量販店（店長）	・ワールドカップを控え、ハイビジョンやプラズマテレビ等の高額商品の動きが顕著である。しかし、購買層から判断すると、一時的なものであり、ワールドカップが終了すれば、また元に戻る。
		乗用車販売店（経営者）	・小型の新型車が増えており、また景気底入れ宣言はマイノリティ的の好影響をもたらすが、肝心の夏の賞与が県内企業では前年を上回る様子が無く、楽観的に見れば変わらない。
		乗用車販売店（経営者）	・見込度の高い客は増えているが、絶対数そのものが減少しており、受注台数も前年比70%程度である。
	乗用車販売店（従業員）	・販売量、来客数、販売単価、整備在庫などが悪く、客は車検は安い店で、買うのは中古車という状況である。	
	その他専門店〔呉服〕（経営者）	・農家の客が多く、減反や野菜の相場安などで収入が減少しているため、好転は望めない。	
	一般レストラン（経営者）	・来客数はやや増加しているが、一人当たりの単価が低下しており、売上に変化はない。	
	スナック（経営者）	・5店舗のテナントビルに入居しているが、去年2店舗が閉店し、先月1店舗閉店したため、ついでに立ち寄り客が減少する。	

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
		観光型旅館（経営者）	・家族客の受入時期であるが、年々間際予約の傾向が強まっており、まだまだ見通しが立たない。 ・サマープランを早々に準備し、セールスを早目に仕掛けるとともに、テレビスポットの範囲を拡大し、早目の準備対策に徹する。
		都市型ホテル（経営者）	・携帯電話、遊戯業、家電、貴金属、カラオケなどの各業界から、新製品の発表会や展示会の受注が増えている。しかし、レストランの売上は、前年実績を下回っており、まだまだ個人消費は低迷を続ける。 ・消費者は将来不安があり、金は持っていて使う気になれないのが現状である。発表会や展示会の受注はあるが、総体的には変わらない。
		通信会社（営業担当）	・単価が低下しており、売る側ではコスト割れ寸前のレベルでの競争が激しくなっており、それに加え市場が盛り上がってこない状況で、変わらず厳しい。
		観光名所（職員）	・観光客の予約数はほぼ前年並みか、やや上回っているが、依然として低単価の要望が強い。
		住宅販売会社（従業員）	・戸建関係では値下げ圧力が特に強く、大型団地では500～700万円の値引で販売している。しかもこれは広告チラシとの二重価格になっている。この形での在庫のクリアランスが進めば、とりあえず悪化せず、現状が継続される。
		住宅販売会社（従業員）	・客には先行きへの不安感が根強くあり、契約に至らず途中で辞退するケースがしばしばある。これは今後もまだ続く。
	やや悪くなる	百貨店（売場主任）	・競合店が民事再生法の認可を受け、店の再生に向けて動き出しており、市内においても競争が激しくなり、ますます厳しくなる。
		コンビニ（エリア担当）	・昨年は天候に恵まれ好調であったが、今年はこのままの天候であれば前年水準は見込めない。人事を尽くして天命（天候）を待つといった状況である。
		衣料品専門店（経営者）	・依然として買い控えが続いている中、夏物商戦も終わりに近づいている。
		衣料品専門店（店長）	・冷夏予測もあり、夏物商戦の苦戦が予想される。
		家電量販店（店長）	・現在は、ワールドカップ関係の特需で売れている商品が多々あるものの、それ以外の商品は相変わらず低迷しているため、今後は現在の反動で悪化する。
		乗用車販売店（従業員）	・販売量ならびに販売単価が低下している。低額商品についてはやや動きが出ているが、中間の250、350、500万円クラスは販売台数が著しく落ちている。1000万円クラスは販売台数がもともと少ないためあまり変化はないが、中間クラスの動きが非常に悪い。
		スナック（経営者）	・当店の客の多くは接待利用であるが、接待が急激に減少しており、これからまだまだ悪くなる。
		通信会社（営業担当）	・今月も新規参入業者が出ており、料金面での価格破壊を行っているため、それに対抗せざるを得ず、通信業界はますます厳しくなる。
	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（経営者）	・高品質商品の首都圏向け出荷が順調に伸びており、全体としてもやや良くなる。
		木材木製品製造業（経営者）	・在庫調整が進行しつつあり、販売単価等の改善が進む。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・電子部品の供給増が続いており、このまま良い方向に向かう。
		電気機械器具製造業（総務担当）	・先行きは不透明であるが、受注増に対応するため予算外の投資が必要になっている。
		輸送業（従業員）	・輸出企業のオーダーが増え続け、航空会社も運賃値上げの検討を始めており、業界全体として動きが活発化している。
		通信業（企画担当）	・今後、自治体の情報化プロジェクトが具体的に進展するため、需要が増える。
		その他非製造業〔食料品卸売業〕（経営者）	・価値と価格のバランスが取れている商品は、動きが良くなっているが、価値のない商品はまったく動かず、二極化になっている。 ・総体的に物量が増えているので、良くなる。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	・厳しいと言われて中、理由は分らないが、地元の住宅会社は受注棟数を増やしており、家具屋も売上を伸ばしている。

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
	変わらない	農林水産業（従業者）	・設備投資の動きがなく、これといった需要も見込めない。また、秋になっても米価がそれほど変わらないと予想しているので、景気についても、それほど大きな変化はない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・半導体の業種が動き出しているとはいえ、限られたものであり、良くなったとは言い難い。 ・開発関係の受注は少しずつ入ってきているものの、組立て専門の業種は厳しく、依然としてスピードとコストの要求がきつい状況である。
		建設業（経営者）	・住宅のリフォーム関係工事が当面続く。
		広告代理店（従業者）	・得意先の販売量も伸び悩んでおり、現在の情報からも前年と変わらないため、このままの状況が続く。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・景気が停滞している現状で、早急な回復は難しいが、閉鎖したデパートの元従業員が、自らの資金で新しいデパートを立上げ、チラシを出すなどして周辺商店街などでは活気が出ており、差し引き変わらない。
		その他企業〔管理業〕（従業者）	・業務が増えても、すぐに収入に結びつかず、また会社の方針として今年度中は賃金カットや時間外割増し率の削減が打ち出されているため、これが終わらなければ安心感が出ない。
	やや悪くなる	一般機械器具製造業（経理担当）	・販売数量が伸びず、販売価格が低下しているのに加え、為替が円高傾向で、一時は130～134円で動いていたのが、125円割れの水準まで来ており、輸出の採算が悪化し、企業収益の圧迫要因になっている。
		建設業（経営者）	・今年度の公共工事予算は前年より約10%減少の見通しで、当社の受注見通しも減少する。 ・最近では公共工事への登録、参入業者も減少している。
	悪くなる	食料品製造業（経営者）	・例年6、8月は最も厳しい不需要期であるが、今年は原料不足による高価格化で、近年にない厳しさが予想される。
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）	・サービス業を中心に、県外からの進出企業が雇用を底上げしている。 ・正社員採用に動きつつある企業が多少増えている。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・オーダー依頼数は底固く推移するが、競合案件の増加や派遣単価の下落は今後も続き、業界として良い材料が見当たらない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・求人広告の伸びも期待できず、建設業の倒産などが続き、明るい材料は少ない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・当社で掲載している求人広告数は、前年実績を下回るか横ばいの状態であり、急に上向くとは考えられない。
		職業安定所（職員）	・一部の企業において求人が活発になるなど、回復の気配は見られるが、全体としてまだ底を打った状況になく、求職者数の減少は当面望めない。
	職業安定所（職員）	・経営基盤の弱い中小企業は、長引く不況で体力を消耗し、限界にきている会社が多く、全体的に明るいニュースはあったにしても、雇用、失業情勢は変わらない。	
やや悪くなる	人材派遣会社（経営者） 職業安定所（職員）	・3月末で契約終了となった派遣社員が多く、失業保険の給付期間が終了すれば、求職者数が増加する。 ・東北最大手の建設会社の民事再生法申請に伴い、今後大幅なりストラの可能性があり、下請や関連企業への影響が予想される。	
悪くなる	-	-	

### 3. 北関東（地域別調査機関：（財）日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	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	スナック（経営者）	・不景気な話をあまり聞かなくなり、暗い顔の客が少なくなっている。客単価はあまり改善していないものの、来客数は伸びてきている。良い店と悪い店がはっきり分かれてきている。
		住宅販売会社（経営者）	・今まで動かなかった客が、計画や見積などの具体的な打ち合わせに移り、2、3か月後には契約、着工なる見込みである。
	やや良くなる	スーパー（店長）	・現在、1割以上伸びている売上、来客数は、この先も1年程度は伸びが期待できる。
		スーパー（統括）	・周辺の基幹産業であるIT関連、製造業、金型の受注量ともに増加しており、流通の需要もやや良くなる。

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
		コンビニ（店長）	・売場をよく見ると、あちこちで売れ筋商品の欠品があることが分かった。欠品を防ぎ、売上につなげる技術面での課題を克服すれば、季節的にもチャンスを活かせる時期なのでやや良くなる。
		家電量販店（店長）	・来客数がやや上向きになりつつあるので、単価の上昇、点数の増加は取り組み次第である。2、3か月後は良くなるというプラス思考で、業務にまい進している。
		その他専門店〔携帯電話〕（従業員）	・携帯電話の新機種が発売され、ボーナス商戦も始まることから、やや良くなる。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（従業員）	・以前と比べ、一部ではあるが高額商品も売れてきているので、今後は徐々に上向いてくる。
		一般レストラン（店長）	・既存のレストランの改装、並びに新規出店が目につくようになってきている。今後は競争が更に厳しくなり、景気も良くなっていく。
		通信会社（営業主任）	・ワールドカップの開幕がケーブルテレビの視聴材料となり、短期的ではあるが、成長するものと期待している。
		設計事務所（経営者）	・先行きが上向くのではないかと期待感から、見積依頼、店舗建築等の相談が増加してきている。
	変わらない	商店街（代表者）	・6～8月にはイベントや祭りが多く、来客数、販売量の増加に期待している。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・専門店は多角化が難しく、取扱商品の販売量減少を他でカバーできない。量販店の出店、消費の低迷や単価の低下が命取りになりかねず、経営努力、経費節約にも限界があることから、閉店するかどうか、継続か決断の時期にきている。
		百貨店（売場主任）	・ファッション雑貨のトレンド品はベルトくらいしかなく、その他の普通の物を普通に売っている状況では、なかなか上昇しない。
		百貨店（販売促進担当）	・バーゲン品を買い求めていた客が、正規価格商品を買求めるようになってきている。以前より関連商品のまとめ買いも始まれ、価格より質重視の傾向が強みられる。
		百貨店（販売促進担当）	・6月以降、ギフトの早期受注の買取などで、多少購買行動は活発になるが、全体的な冷え込みは続く。
		スーパー（経営者）	・来客数が少しずつ増加傾向にあるものの、客単価は依然として低迷しているため、全体の売上は変わらない。
		コンビニ（店長）	・何か新しい画期的な物がない限りは、変わらない。
		衣料品専門店（店長）	・3か月後も、依然としてTシャツなどの単価の安い物しか売れず、購入点数や来客数の増加もあまり望めない。
		乗用車販売店（従業員）	・メンテナンス売上は安定しているものの、高額の新車販売が低迷しており、低価格車については現状維持が精一杯である。
		乗用車販売店（営業担当）	・長年取引のある客の会社が倒産しており、自動車の販売はあまり期待できないが、車検、整備に期待したい。
		住関連専門店（店長）	・倒産する会社が増え、来客数があるものの、あまり点数を買わない傾向は変わらない。
		観光型ホテル（スタッフ）	・ビジネス客の予約が減少しており、厳しい状況は変わらない。
		旅行代理店（従業員）	・個人客の買い控え、目的買いが一段と強くなっていることから、今後も価格重視の競争が続く。学校週5日制に伴う、個人客の増加を期待したい。
		タクシー運転手	・利用客が、お年寄りか、仕事で外から来る人などに限られてきており、この何年か夜の仕事がない。この状況は変わらない。
		通信会社（社員）	・普及率が6割に近い携帯電話市場は、成長率の鈍化が著しいが、映像やデータを送受信する非音声分野の開拓で成長の余地もある。
		観光名所（職員）	・来客数はあっても、節約型の客が多く、レストラン、ホテル等の利用者は少ない。
		遊園地（職員）	・フリーパスの購入割合は増加傾向にあるものの、売店単価が低下する等、全体としての単価の大きな上昇は期待できない。
		ゴルフ場（副支配人）	・雇用環境が不安定なために、平日にレジャーを楽しむ人が少なくなり、平日の集客に苦慮している。この状況は変わらない。
		競輪場（職員）	・今後2、3か月の間に、入場者、売上額が急激に増加するということは難しい。

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
	やや悪くなる	設計事務所（所長）	・仕事は今のところ落ちついて変わらないが、計画中の物件が進めば2、3か月は安定するので、期待したい。
		商店街（代表者）	・学校週5日制により、学校関係の行事が取り止めになり、今まで毎年売れていたキャンプ用品等の商品が動かなくなっている。
		衣料品専門店（販売担当）	・ボーナスシーズンで幾分良くなるものの、来客数が少なく、消費行動がないという状況は変わらず、良くなる要素はない。
		一般レストラン（経営者）	・駅周辺に居酒屋チェーン、大手物販店等が出店し、既存の商店街とは全く違った商店街が形成され、若者等が流れてしまっている。既存の商店街を歩いている客はまばらで、今後、売上の減少も目に見えており、不安である。
		一般レストラン（業務担当）	・前年と比べ、3か月先までの宴会、コンパニョンの予約数が2割、1件当たりの客数が15～20%減少している。
		都市型ホテル（スタッフ）	・第1～第2四半期の途中までの宿泊実績は、対前年比2千名以上の減少、宴会、会議等も同様の状況であり、今後もやや悪くなる。
		旅行代理店（経営者）	・法人客が激減しているが、個人的に1年に何度か旅行しようという雰囲気にはなりつつある。大口の客がないのが、大きな痛手になっており、すぐには上向かない。
		ゴルフ場（支配人）	・梅雨のせいもあり、予約数が曜日に関わらず激減している。現在、誘客のDM、割引等で対応している。
		設計事務所（所長） 住宅販売会社（経営者）	・3か月後の受注の目安が立っていない。 ・公示価格、路線価、固定資産評価、全てのデータが下落しており、単価、販売量ともに悪くなる傾向はぬぐえない。
	悪くなる	一般小売店〔金物〕（経営者）	・末端の商業者同士では、このままでは営業が先行なくなると、危機感が強い。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	輸送業（営業担当）	・取引先が繁忙期を迎え、仕事量が増加する。
		金融業（融資担当）	・客の間に、今の商品価格がほぼ底値であるという考えがあり、今後の値上げを懸念して、数か月の間に買っておこうという動きにより消費が伸びる。
		金融業（経営企画担当）	・製造業における在庫調整が進み、一部で受注増加による残業が出てきている。
	変わらない	プラスチック製品製造業（経営者）	・悪い部分として海外シフトがあり、良い部分としては半導体部門の上向きがあるが、全体としては横ばいである。
		金属製品製造業（経営者）	・鋼材メーカーが、価格の値上げと在庫圧縮を表明し、各業界と価格を交渉中である。今後の状況、その結果次第である。
		一般機械器具製造業（経営者）	・受注量が低い水準で安定してしまっている。
		電気機械器具製造業（経営者）	・2002年度の設備投資などをみると、底を打った感じはするが、低迷状態は依然として続く。
		精密機械器具製造業（経営者）	・景気は底を打ったと言われているが、現実には厳しい状態が続いている。特に製造業においては、QCD（品質、コスト、納期）が厳しく、回復の実感はない。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	・4月にコストを3～5%削減しており、その影響がある。車の販売価格が是正されることから、受注も今一つ変わらない。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者） その他サービス業〔放送〕（営業担当）	・情報化投資を含めた設備投資には、依然として新規投資が少なく、更新投資が多い。予算も絞り込まれていることから、厳しい状況は当面続く。 ・新規のスポットコマースの引き合いが出てきているが、長期のコマースの受注が少なく、伸びは見込めない。
	やや悪くなる	建設業（経営者）	・官公庁の発注が早期に行われたい限りは、良くならない。
	悪くなる	電気機械器具製造業（経営者）	・いくつかの取引先から、今後更に仕事量が減少する計画があると聞いており、悪くなる。
建設業（総務担当）		・受注単価は、2割減が当たり前になってきており、施工方法や作業効率の面で、更なる努力が強いられている。	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-

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
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・鋼材関係で生産調整がかなり進展しているが、現状のままの人数で少ない受注に対応している。プラスチック材関係も、平均的な在庫調整で稼働しているが、注文が増加するこの時期でも期待が持てない状況である。 ・3か月先までの予測しか立てられない状況の中で、人数は抑えて、コストも削減するという状況の中で作業をしており、非常に厳しい。
		人材派遣会社（経営者）	・大手企業の仕事量が少なく、派遣の契約期間が短くなっている。
		人材派遣会社（経営者）	・一部IT関連企業に求人の動きもあるが、製造業全般、公共事業が抑制されている土木建築、住宅産業などが活発にならない限り、求人情勢に変化はない。派遣業界も、営業、一般事務の求人が増加する見込みがない現状では、変わらない。
		職業安定所（職員）	・管内の大手電機メーカー及びグループ企業からの離職者に加え、大手電線メーカー及びグループ企業のリストラ策による離職者が発生してきている。今後も、離職者の増加が見込まれ、雇用情勢の悪化は止まらない。
		職業安定所（職員）	・引き続き、小規模事業所の人員整理による求職者の増加が見込まれ、求人数が多少増加しても、雇用状況の改善は見込めない。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	・今春卒業生への求人問い合わせの時期であるが、規模、業種間格差はあるものの、厳しい状況は変わらない。
	やや悪くなる	求人情報誌製作会社（経営者）	・仕事の発注量の見通しが減少傾向にある。
	悪くなる	-	-

#### 4. 南関東（地域別調査機関：（財）日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	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）	・今後、買い控えの目立つ夏物、盛夏物の動きが出てくる。 ・ワールドカップ等のイベントによる特需が見込まれる。
		百貨店（企画担当）	・セール待ちの来客数の増加が見込まれる。ただし、売上を確保できるかは、売れ筋商品の手配次第である。
		スーパー（店長）	・客の買上点数が若干増加しており、今後は盛夏商品や食品を中心に売上が増加する。
		コンビニ（経営者）	・客にゆとりがみられる。ギフト商品に対する問い合わせが増加し、期待が持てる状況になってきている。
		乗用車販売店（経営者）	・高級車のフルモデルチェンジの効果が現れる。
		旅行代理店（従業員）	・1～3か月先の旅行に関する客の問い合わせが増加しており、申込も入っている。
		タクシー運転手	・26台の増車により管轄地域が拡大され、従業員の教育、新規顧客の開拓につながる。タクシー待ち時間の短縮など、利用者へのサービスの拡大にもつながる。
		通信会社（営業担当）	・放送サービス、インターネットサービスともに、販売量は増加し始めている。単価も下げ止まっているので、やや良くなる。
		観光名所（職員）	・今年の来客数を、前年より3%増やすことを目標としているが、その目標に向かって順調に推移している。
		その他レジャー施設〔アミューズメント〕（職員）	・家庭用のゲーム機が売れている。 ・ゲームセンターでは単価は下落しているが、来客数は増加しているため、見込みがある。
		その他サービス〔語学学校〕（総務担当）	・子供の来客数が多い7、8月に合わせ、夏期講座等のキャンペーンを開催するため、やや良くなる。
		変わらない	一般小売店〔鞆・袋物〕（従業員）
	百貨店（売場主任）		・カード優待セール中に購入が集中するなど、客の購買行動は依然としてシビアである。中元商戦を控えているが、あまり期待できない。
百貨店（営業担当）	・この数か月好調だった婦人関連を始め、紳士服、子供服が低迷している。主な要因は天候不順と思われるが、BSE、表示偽装等の影響で低迷している食品と合わせて考えると、個人消費の底上げにはまだ時間がかかる。		

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（営業企画担当）	・食品の売上は順調に推移する。中元に関しても、客の反応が良く、売上に期待できる。ただし、衣料品が良くなる動きがみられないため、全体としては変わらない。
		百貨店（副店長）	・買い渋り、特売志向が強まり、単価、利益の向上が難しい。今後もこの傾向は続く。
		スーパー（経営者）	・好材料が見当たらない。客の購買行動は、必要な物は買うが、それ以外は節約するという最低限のものにとどまっている。
		スーパー（店長）	・来客数は増加しているが、食品の精肉、鮮魚や婦人、紳士衣料等で、単価の低下に歯止めがかからない。今後は来客数の伸びも期待できず、単価の下落が止まらない限りは改善しない。
		スーパー（店長）	・今後も不安定な天候と季節の変化が早まることにより、実際に消費者が認識している月と季節商品の最盛期にズレが生じ、販売に苦労する。
		コンビニ（経営者）	・来客数は確実に増加しているが、客は必需品以外には支出せず、単価が上昇しない状態が続く。
		コンビニ（店長）	・購買意欲を刺激する商材や要素がない。
		衣料品専門店（経営者）	・無駄な物は購入しない消費者の購買行動は、景気が多少好転しても変わらない。
		家電量販店（店長）	・ワールドカップ需要が落ち着いた後、成長商品が特別見当たらない。売上が減少することはないが、現状のまま推移する。
		乗用車販売店（販売担当）	・高額車の購入を検討している客は、現金での購入を考えておらず、割賦にしてもボーナス併用が厳しいと話している。
		住関連専門店（販売責任者）	・1人当たりの買上点数は上昇しているが、1点単価、客単価が低下の一途をたどっており、この傾向は変わらない。
		その他専門店〔眼鏡〕（店員）	・10万円以上の高額商品が都心店舗を中心に順調に推移しているなど、一部では上向きになっているものの、全体としてはやや良くなっているとまでは言えない。
		その他専門店〔燃料〕（統括）	・当分の間、原油高は進むが、市況販売価格は変わらない。
		一般レストラン（経営者）	・ファーストフード店とスローフード店の使い分けが明確になっている。
		一般レストラン（経営者）	・今後も来客数の増加が見込めず、同業者のつぶし合いが続く。
		スナック（経営者）	・来客数の減少とともに、客が使うお金がシビアになっており、この状況は今後も続く。
		通信会社（営業担当）	・加入獲得営業に関し、種々の方策を立てているが、明るさがみえない。
		ゴルフ場（支配人）	・向こう2～3か月の予約状況は、ほぼ今月並みに推移している。
		設計事務所（所長）	・民間の動きの悪さは4月と同じである。役所の業務も、新築物件はほとんどなく、改修設計が主体であり、発注物件も減少している。
		住宅販売会社（従業員）	・客の購買意欲に特に変化がない。銀行も住宅ローン強化によって、良い金融商品を出してはいるが、特に状況は変わらない。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・通行客は減っていないが、買物袋を持っている人が少ない。買上の比率が下がる傾向は今後も続く。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	・百貨店では、中元商戦の開始が昨年よりも1週間早まることで、当店もDMに加え、直接客に電話をする等の方法を取らないと、客が百貨店に集中してしまう。
		百貨店（営業担当）	・中元商戦は、土日が6月末に入り込んでいることで前年を上回ると思われるが、7月に反動が予想される。 ・セールに関しても、晩夏物企画などメーカー、小売りが新しい切り口で商品提案をしているが、売上の大幅な増加は期待できない。
		百貨店（営業担当）	・ワールドカップ以降の動向が読めない。企画、イベント不足に加え、商品の同質化が顕著になり、売れ筋商品の確保も大きな問題となっている。来店に結びつく大型商品や企画がなければ、売上は悪化する。
		百貨店（営業企画担当）	・食品の安全性、衣料品のファッション性等、物やサービスに対する消費者の要求水準が、かつてないほど高い。来客数に占める買上客数の割合は減少し続けており、真に満足する商品しか購入しない傾向は、今後更に強まる。

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）	・競合相手の新規開店があり、影響を受ける。
		美容室（経理担当）	・当社が入居している大手スーパーの集客率の低迷により、当社の売上も減少している。固定客の安定的確保に努力しているが難しい。
		設計事務所（所長）	・一般の客は、建築しようという意志を持っていない。多くのマンションが建っているため、新しくマンションを建てても価格が上がらず、非常に厳しい。
	悪くなる	通信会社（総務担当）	・6月以降も解約者が増加する。
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）	・新規受注の話が入ってきており、今後何件か立ち上がる。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・今後3か月の受注量が増加している。ただし、値引き要求が厳しく、仕事をしていても利益が出ない状況で、明るい気持ちにはなれない。
	変わらない	食料品製造業（関連会社担当）	・食品関係の需要が今後数か月で大きく増加するとは考えにくい。
		化学工業（従業員）	・2か月先の受注状況から、予定生産数量が現在と同じと決定している。
		金属製品製造業（経営者）	・新年度の予算執行が開始される時期となり、見積、受注件数とも増加しているが、予算額が減少するとの声もあり、持続的なものではない。
		一般機械器具製造業（経営者）	・売上が若干回復したように感じていたが、5月の受注量は4月より減少しており、今後にも期待できない。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・今後のスケジュールに関して、親会社から全く指示がない。別分野にも進出しているが、大会社が動かず、仕事の進展が遅い。
		建設業（経理担当）	・受注に向けた案件が相変わらず少なく、この先も景気が良くなる状況にない。
		輸送業（総務担当）	・公共性が強い商品を扱っているのが、後半に期待しているが、前半は採算割れしながらも、現状を維持するため、安い運賃設定で回転数を上げる等の企業努力を行うつもりである。
		金融業（審査担当）	・各業種とも依然として借入金の負担が大きく、リストラ策も効果が弱い。
		金融業（渉外・預金担当）	・取引先からは短期の受注しかなく、2、3か月先の受注が取れていない。
		広告代理店（従業員）	・悪くはならないが、高額の仕事が見込めないため、現状維持が続く。
	その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・平成14年度の設備投資関係の予算は、一般的に削減傾向にあり、今後景気が良くなるような話が出てこない。	
やや悪くなる	輸送業（経営者）	・トラック協会の話を聞くと、入会者が減少する一方で、脱会者が増加し、脱会者の中には倒産、廃業も出ているとのこと。先行きに不安を感じる。	
	不動産業（総務担当）	・大手テナント関連会社の統廃合によって、2、3か月後に事務所スペースの縮小が予定されている。	
悪くなる	電気機械器具製造業（経営者）	・引き合いの数は増加しているが、実際に契約が成立する数は、逆に減少している。	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・2、3か月先には良くなると思える中小企業経営者が増加し、下期に向かって体力をつけ、採用を検討する企業が急激に目立っている。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・この数か月、事業拡大の中核となる人材採用を積極的に行っている企業の話を目にしている。特に、飲食業での事業展開の話をよく聞く。
		学校〔専門学校〕（教務担当）	・IT業界の採用担当者に勢いがある。他の業界についても、資格等を持った優秀な学生であれば、積極的に採用している。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・単発、短期的な派遣需要はあっても、固定費削減のため、社員の早期退職や組織の統廃合を行う企業があり、雇用の拡大が見込めない。
人材派遣会社（支店長）		・現在取引している会社の大半から、当面は派遣人員を増やす予定がないと聞いている。	

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
		職業安定所（職員）	・新規求人数は、11か月連続のマイナスから、前年比9%増加となっているものの、増加分はパート求人では占められている。パート求人の増加によって、求職者数が減少傾向に転じることはない。
		民間職業紹介機関（経営者）	・派遣など非継続雇用の増加、公募による採用が好調であるが、このような雇用形態は、新規事業を立ち上げて目算に合わなければ撤退し、従業員を解雇する事業展開を可能にしておき、雇用環境の改善や雇用吸収力に期待できない。
	やや悪くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・多少なりとも募集を出している企業でも、2、3か月後の募集は更に減少するという話が出ている。
		職業安定所（職員）	・雇用調整助成金に関する問い合わせが増加している。
		学校〔専修学校〕（就職担当）	・6月以降の採用予定企業で、採用実施を再検討している企業が増えている。
	悪くなる	-	-

### 5. 東海（地域別調査機関：（株）UFJ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	商店街（代表者）	・客の購買意欲が少し出てきている。
		商店街（代表者）	・悪い店が淘汰される中で景気も底を打ち、多少上向く。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	・客が土日に集中する傾向が顕著になっており、来客数は増加する。
		一般小売店〔和菓子〕（企画担当）	・消費が伸びる兆しがみられる。
		百貨店（売場主任）	・客の財布のひもが少し緩くなっている。
		百貨店（販売促進担当）	・客の購入点数が徐々に増加しつつある。
		スーパー（店長）	・安い商品だけでなく、高くてもこだわりのある商品が動き始めている。
		スーパー（店長）	・競合店を含めて販売努力が実を結び、需要を掘り起こしている。
		スーパー（店長）	・旅行カバンの売行きが回復しており、今後レジャー関連の動きがますます活発になってくる。
		スーパー（総務担当）	・5月の後半の販売量が上向いており、特に生鮮食品の動きが良い。
		スーパー（仕入担当）	・競合店との差別化商品の導入が決まっており、売上は伸びる。
		乗用車販売店（営業担当）	・販売台数が増加しており、売上が伸びている。
		住関連専門店（店員）	・高額商品が売れるようになっており、来客数が増加しているため、ニーズにあった物を提供すれば結果はついてくる。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	・品揃えや販売方法を徐々に変更しているため、売上が増加する。
		一般レストラン（スタッフ）	・ここ数か月をみても変化がみられないので、これからすぐに変化がでてくると思えない。
		通信会社（企画担当）	・キャンペーンを打たなくてもある程度の契約を維持している。
		通信会社（営業担当）	・サッカーのワールドカップが良い刺激を与える。
		通信会社（営業担当）	・高付加価値商品を値下げするため、多少活発化されていく。
		その他サービス〔語学学校〕（経営者）	・入校予定者数が増加している。
変わらない		商店街（代表者）	・客単価が低下傾向である。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	・店頭売りはまずまずだが、葬儀用等企業からの注文が減ってきている。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	・客の所得が増加していない。
		百貨店（売場主任）	・夏物の動き待ちの姿勢が続く。
		百貨店（企画担当）	・パーゲンの動きは活発になるが、普通の商品の動きは鈍くなる。
		百貨店（企画担当）	・既に夏物衣料が売れており、夏の商材が不足する。また、クリアランスで客単価が低下する。
		百貨店（企画担当）	・売上を引っ張る夏物商材が不在であり、ヒットアイテムも見当たらない。
		百貨店（外商担当）	・サッカーのワールドカップ特需以降、その反動が出る。

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
		百貨店（売場担当）	・ボーナスの大小に影響されるが、これまでとあまり大差ない。
		スーパー（経営者）	・客は安い物を買いたい傾向が強いうえに、必要量以上は買わない客が多い。
		スーパー（経営者）	・来客数、売上ともに増加しているが、客単価が上昇してこない。バーゲン商品を買いたさっている状況である。
		スーパー（店長）	・回復の兆しを感じられない。
		スーパー（店員）	・来客数、売上ともに前年を上回っているが、競合店の出店も控えている。
		スーパー（店員）	・競合店は低価格を売りにしており、特売日以外は来客数が減少している。
		スーパー（店員）	・季節商品の動きは良いが、その他の売行きが悪いため、全体の売上は変わらない。
		コンビニ（エリア担当）	・売上の回復スピードが今までよりも鈍化している。
		コンビニ（店長）	・来客数は変わらないが、客単価は1人当たり20円ほど低下しているため、売上にはあまり変化がない。
		衣料品専門店（経営者）	・まだまだ悪い状態が続いており、明るい兆しが見えない。
		衣料品専門店（企画担当）	・単価の下げ止まり傾向はあるが、客の購買意欲に大きな変化はみられない。
		家電量販店（店長）	・競合店ができて一時的に市場が活性化しているが、全体として客の動きは読めない。
		乗用車販売店（経営者）	・売れ筋価格帯は依然として低いが、下取りの解体比率も相変わらず高いため、先月同様積極的な購買動機はあまりみられない。
		乗用車販売店（従業員）	・現在の販売量は好調だが、新車効果が続かないため、現状維持である。
		乗用車販売店（従業員）	・小型車の販売が好調だが、客の財布のひもが固い表れである。
		乗用車販売店（総務担当）	・車の購入を見合わせたり、ローンの支払い金額を低くしたりと、消費者はかなり慎重になっている。
		その他専門店〔玩具〕（店員）	・客の動きに伸びがみられない。
		その他小売〔貴金属〕（経営者）	・全体的には変わらないが、女性と高齢者の購買力が増加しつつある。
		高級レストラン（経営者）	・各会社とも接待をする余裕がなく、宴会予約は減少気味で、人数が少ないものが多い。
		高級レストラン（スタッフ）	・客は低価格メニューを選んでおり、客が増えても集客できたという実感が乏しい。
		一般レストラン（経営者）	・学校5日制の影響も、今のところはあまりみられない。
		スナック（経営者）	・客が多い日と少ない日の差が極端である。
		バー（経営者）	・オープン4年で客数が最低となっている。
		都市型ホテル（従業員）	・予約状況に変化がない。
		タクシー運転手	・人出が少なく、乗車率が悪い。
		タクシー運転手	・相変わらず、特に深夜12時過ぎは客が減少している。
		通信会社（社員）	・IT関連は郡部では増加しているが、大都市では横ばいになっている。
		テーマパーク（職員）	・客は依然としてお金の使い方に慎重である。
		ゴルフ場（経営者）	・来場者は増加傾向だが、単価は厳しくなっている。
		設計事務所（経営者）	・2か月後までの仕事量は確保している。
		住宅販売会社（従業員）	・自らの力で売上を伸ばす企画力のある企業が多くない。
	やや悪くなる	一般小売店〔時計〕（経営者）	・店頭にいっても来客数は少なく、訪問販売をしてもなかなか商談がまとまらない。
		百貨店（経理担当）	・ここ数か月下降線をたどっている。
		百貨店（販売促進担当）	・現在ヤング部門が好調だが、後で必ず反動がくる。
		コンビニ（エリア担当）	・客単価が上昇する材料が見当たらず、競合が厳しくなる一方であるため、来客数も落ち込む。
		コンビニ（店長）	・来客数の減少傾向がまだまだ続いている。
		家電量販店（店員）	・他社との競合に加えて、販売量の落ち込みも顕著である。
		乗用車販売店（従業員）	・ボーナスが減少すると話す客が多い。

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
		住関連専門店（営業担当）	・住宅購入の意欲が冷え込んでいる。
		旅行代理店（経営者）	・景気の牽引役がない。
		旅行代理店（従業員）	・旅行業はボーナスの出方次第だが、今の賃金状況ではあまり良くならない。
		タクシー運転手	・売上が確実に低下している。
		美容室（経営者）	・客の顔ぶれは同じだが、来店間隔が伸びており、回転が悪い。
		設計事務所（経営者）	・計画件数は変わらないが、実設計にはなかなか至らない。
		住宅販売会社（従業員）	・アパートの入居率が低下しており、地主の新築アパート建設意欲が低下している。
	悪くなる	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）	・客からの問い合わせ数が減ってきている。
		観光型ホテル（スタッフ）	・予約状況が例年に比べて悪く、特にファミリー利用が大きく落ち込んでいる。
		設計事務所（営業担当）	・発注量、単価ともに非常に厳しい状況が続いている。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	窯業・土石製品製造業（経営者）	・マンションの着工件数が好調であるため、需要は増える。
		電気機械器具製造業（経営者）	・国内販売、欧州向けの輸出をはじめとして、受注量が回復する。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・各企業の在庫が底をついたため、半年振り、1年振りの注文が始めている。
		輸送用機械器具製造業（統括）	・取引先の業績が回復しているため、数量が増加する。
		輸送業（エリア担当）	・客の在庫が減少しており、またアジアで景気が回復しているため、物流が活発化してきている。
	変わらない	食料品製造業（企画担当）	・販売価格の低下が続いているが、販売数量の増加に結びついていない。
		化学工業（企画担当）	・国内向け食品加工分野の好調がしばらく持続する。
		非鉄金属製造業（社員）	・仕事はあっても価格が上昇しない。
		金属製品製造業（従業員）	・設備関連の引き合いに若干動きがみられるが、全体としては変化がない。
		一般機械器具製造業（販売担当）	・現在の受注量を維持する状況が続く。
		電気機械器具製造業（経営者）	・ほぼ1年間、現在の水準の売上が続いている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・引き続き国の予算が地方インフラの整備に使われているため、今後も好調に推移する。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・円高による業績の下方圧力がある。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	・受注量の傾向が変わらない。
		輸送用機械器具製造業（工務担当）	・生産ラインの負荷はやや減少するが、水準としては十分である。
		建設業（経営者）	・発注単価の低い総改築はやや増えているが、法人の大型設備投資や個人住宅の大型案件が激減している。
		建設業（企画担当）	・新規の大型工事情報がなく、また仮に中型物件等の工事が若干増えたとしても、コストダウン競争が厳しいため、変わらない。
		輸送業（従業員）	・荷物の動きからは、顕著に上向き兆しはみえていない。
		輸送業（エリア担当）	・製造部門の海外シフトの動きが顕著になりつつあるため、国内産業の取引量はそれほど増加してこない。
輸送業（エリア担当）		・中堅の鉄鋼関連企業など顧客先で在庫調整が進むなど、やや良くなる傾向が続いている。	
金融業（従業員）		・取引先、顧客の話では、変化の兆しはみられない。	
金融業（企画担当）		・引き続き、各企業ともコストダウンを迫られ利益の出ない状況にある。	
広告代理店（制作担当）		・広告予算が取れない状況が続いている。	
税理士	・顧客企業では、悲観的な経営者が多い。		
税理士	・顧客企業の売上が思ったより伸びていない。		
やや悪くなる	鉄鋼業（経営者）	・引き合いが減っており、発注を増やす見込みの顧客が、時期を先延ばしする傾向にある。	

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
		新聞販売店〔広告〕 (店主)	・流通、不動産のチラシが大幅に減っている。
		経営コンサルタント その他サービス業〔社会労務士〕(経営者)	・土地の新規取得が低調である。 ・顧客企業で、賞与を減らすというところも多くある。
	悪くなる	窯業・土石製品製造業 (経営者)	・住宅着工数が下降の一途にあるうえ、取引先が中国やマレーシア等に生産拠点を移転しており、受注量が激減している。
雇用 関連	良くなる	求人情報誌製作会社 (編集者)	・自動車関連企業に、非常に積極的なエンジニア中途採用計画が出ており、将来に向けた投資が増えている。
	やや良くなる	職業安定所(職員) 民間職業紹介機関(エリア担当)	・事業縮小等による人員整理が比較的減少している。 ・求人社数、求人数は3～4か月前を底として、緩やかに上昇している。
	変わらない	人材派遣会社(社員) 人材派遣会社(社員)	・新規の派遣需要が落ち込んでいる。 ・人材派遣の注文は、プラス企業とマイナス企業がほぼ同数で、横ばいが続いている。
		アウトソーシング企業 (エリア担当)	・求人数は下げ止まりから上昇に転じているが、さらに上昇していただくだけの要素はない。
		求人情報誌製作会社 (編集者)	・求人数はやや上向き傾向だったが、直近ではこの2～3か月の平均値にまで低下している。
		求人情報誌製作会社 (企画担当)	・アルバイト、パート中心の求人傾向に変化はない。
		新聞社〔求人広告〕 (担当者)	・地元企業の求人は製造業を中心に動きが鈍いが、製造業の業務請負の求人が少し上向いてきている。
		新聞社〔求人広告〕 (担当者)	・求人広告件数の推移からは、まだ明るさがみられない。
		職業安定所(所長)	・求職者数が減少する要素が見当たらない。
		職業安定所(職員)	・中高年を中心に求人が減少している。
		職業安定所(職員)	・パート雇用の増大やワークシェアリング等の雇用形態の検討が進んでいるものの、雇用状況はまだ不安定である。
		職業安定所(職員)	・求職者が減少する要因が見当たらない。
	職業安定所(管理部門担当) 学校〔専門学校〕(部長)	・有効求職者数が増加傾向である。 ・就職志望者の内定率が例年と比較して上昇していない。	
	やや悪くなる	人材派遣会社(社員)	・リストラ関係は一段落して、激しい動きはみられなくなっているが、コストダウンを継続している企業はまだ多い。
		民間職業紹介機関(職員)	・派遣需要が伸びず、正社員を増やす企業も少ない。
		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	通信会社(社員)	・携帯電話の新製品の投入効果が高まる。
	やや良くなる	百貨店(営業担当)	・営業時間の延長が定着するにつれ、来客数の増加に連動した売上が期待できる。
		家電量販店(経営者)	・4月以降、家電関係はテレビを始めとしてほぼ全商品にわたって動きが良くなっている。今後も引き続き期待できる。
		家電量販店(店長)	・月の後半から徐々に来客数が増加してきている。
		乗用車販売店(総務担当)	・現在ヒット中のコンパクトカーに加えて、更に前人気の高かったミニバンが発売早々高価格でありながら好調な受注状況である。6月にはまた新型車が発売されるため、更に期待が持てる。
	変わらない	一般小売店〔果物〕 (経営者)	・相変わらず来客数や客単価に変化がみられない。
百貨店(売場主任)		・中元等はこれから年々少なくなるという客の情報が日々耳に入ってくる。	
百貨店(営業担当)		・客のファッション傾向としては毎日使えるカジュアル的な商品の支持率が圧倒的に高く、装飾性のあるエレガンス商品や新しい物に飛びつくという行動はあまりみられない。	

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）	・ここ数か月間、客の購買行動や商品に対する動きに変化がみられない。相変わらず、価格には非常に敏感であり、不急の物は買わない様子は変わっていない。また、買い回り品など単価の高い物は時間をかけて選択する傾向があり、決定まで時間がかかっている。しかし、今年らしいトレンド商品、今まで見られなかったものやタンスの中に入らない商品は分野に関係なく売れている。
		スーパー（店長）	・客は自己防衛的に商品を買っている。値段の安い物を求めて周りを調べたり、チラシを見たりして、お金を非常に大切に使っている。
		スーパー（店長）	・4月以降、悪いベースアップの影響が客単価に表れてきており、この厳しい状況は今年いっぱい変わらない。また、客からも就職難や低賃金などで困っている様子が生々しく伝わってくる。
		スーパー（営業担当）	・買上単価や買上点数は下げ止まりであるが、売上の増加を図るためには営業時間の延長や改装を行うなど、何かを変えない限り現状から脱することができない。
		乗用車販売店（経営者）	・限定車の投入や販促キャンペーンを行っても、前年並みの売上を確保するのが精いっぱいである。
		乗用車販売店（経理担当）	・新型RV系やコンパクト車はますますの受注であるが、セダン系車種は相変わらず受注が少なく、総数では前年同月比で9割にとどまっている。
		自動車備品販売店（従業員）	・同業者間の競争激化により、商品の低価格化、客の取り合い等が生じており、大きな売上は望めない。また、時期的にも大々的に販売する商品がない。 ・当店の売上は1月ごろに底を打ち、2、3月は順調に推移したが、4月以降は再び集客、売上面で悪化している。5月も同じ状況で前年同月を下回り、6月以降もこの傾向が続く。
		住関連専門店（店長）	・来客数が変動しなくなり、ある程度の売上は確保できる状況である。客の動向としては特価品の売行きが思わしくなく、また高額品は低調で若干の単価ダウンが発生している。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	・石油の過当競争は今後も続く。
		一般レストラン（店長）	・販売促進のためチラシ広告を出しても、以前に比べてほとんど効果がない。現状は打開策のないまま営業している。
		スナック（経営者）	・ボーナスシーズンに入る時期であるが、客からは減額や支給ゼロの話が多く聞かれる。また、大手ゼネコンの社員整理が進められており、呉服、繊維関係者からは夏物の売行きがあまり期待できないなど、暗い話が多い。
		タクシー運転手	・観光客は以前より増加しているが、タクシーの乗客数には反映しない。また、夜の繁華街は依然として厳しい状況が続く。
		タクシー運転手	・自家用車での外出が相変わらず多く、タクシーの利用が減っている。
		競輪場（職員）	・競輪は土、日、祭日に比較的多くの客が入るが、ウィークデーはあまり入らない。入場者数や車券売上高は曜日によりバラツキがあるが、全体平均では今後も変わらない。
		住宅販売会社（従業員）	・受注は少し入るようになり、営業担当者からも客の態度が柔らかくなってきたという声が聞かれるが、多くは期待できない。
		住宅販売会社（従業員）	・建設業界では、特に住宅の戸建ての受注が低迷しており、依然大変苦しい状況である。5月は建設リサイクル法施行前の駆け込みのため受注が少し増加したが、今後は引き続き厳しい状況が続く。
	やや悪くなる	一般小売店〔鮮魚〕（店長）	・1人の客が何度も来店しているような気がする。本当に必要な物を必要なだけ買うという態度が目立ち、余裕のある買物ぶりがみられない。
		百貨店（営業担当）	・夏物の売行きが3月の高気温で一度は上昇したが、その後落ち着いている。また、夏に向かったのヒット商品がまだ見つかっておらず、夏物のサンダル等についても前年の7割を切る程度で推移している。
		スーパー（店長）	・生活防衛意識の高まり、価格競争の激化、倒産やリストラの継続などにより、消費低迷がより進行する。

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	
		コンビニ（経営者）	・週末は観光客の来店がいつもより多いが、売上の大部分を占める平日は悪い。	
		都市型ホテル（スタッフ）	・観光客の増加により宿泊部門は前年を上回る見込みであるが、一般宴会が伸び悩んでいる。また、1件当たり売上額が減少している婚礼宴会は前年を下回る見通しで、全体としても前年を下回る。	
		都市型ホテル（スタッフ）	・婚礼の予約件数は引き続き減少しており、厳しい状況である。宴会部門の予約は多くなっているが、1件当たりの金額が減少している。また、レストランの予約は横ばいである。	
	悪くなる	コンビニ（経営者）	・売場では来客数、売上ともに減少している。また、来店客からも「給料が下がった」など、明るい話が全く聞かれない。	
		コンビニ（エリア担当）	・来客数が減少している。また、1人当たり客単価の減少が続いているが、一品単価の低下よりも買上点数の減少の影響が大きい。	
		テーマパーク（職員）	・来客数の目安となるレストランの予約状況は前年同月比で1～2割の減少となっている。また、ツアーの設定等も少なく、集客は悪くなる。	
企業 動向 関連	良くなる やや良くなる	-	-	
		食料品製造業（企画担当）	・販売単価が徐々に回復の兆しをみせ、上昇しつつある。また、量販店の棚に並ぶ高額商品の割合が徐々にではあるが増加しつつある。	
		精密機械器具製造業（経営者）	・国内の受注量は変わっていないが、ヨーロッパを中心に海外からの受注が増加傾向にある。理由は一時中国に動いた受注が日本に回帰したためである。	
	変わらない	金融業（融資担当） 司法書士	・決算資金や賞与資金の需要が前年に比べて増加している。 ・商業登記分野では、会社の設立や営業目的の追加などの依頼が増加している。	
		繊維工業（経営者）	・受注状況などに変化がみられない。	
		金属製品製造業（経営者） 建設業（総務担当）	・受注は確かに下げ止まったが、回復する兆しが全くみえない。 ・公共工事の発注量の減少が更に厳しくなっており、先行きの期待が持てない。しかし、民間建築の見積もり依頼が若干増加しており、差引きでは変わらない。	
		通信業（営業担当）	・携帯電話の新規加入数は減少するが、既存客の月々の使用量は現在の水準で推移していく。	
		不動産業（営業担当）	・賃貸物件の引き合いは少し多くなっているが、全体的に大きな流れとはなりえない。	
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	・取引業者から支払い延期の申入れがあり、運転資金に困窮している様子がうかがえる。	
	やや悪くなる	電気機械器具製造業（経営者）	・グループ企業の再編成作業が行われているため、受注量は伸び悩んでおり、受注残高も減少している。 ・取引先の話でも景気の底打ちを実感している人は少ない。	
	悪くなる	建設業（経営者）	・14年度の公共工事予算は国、地方で7～10%の削減となるため、新設の工事量では30～40%の減少になる。景気は底を打ったといわれており、建設業は常に遅れて回復するパターンではあるが、設備投資等もまだ堅調でない状況での公共工事の削減は大きなダメージとなる。	
	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）	・正規社員の求人数の増加は見込めない。パート、アルバイト、契約社員の求人数増加は期待できるが、大幅なものとはなり得ない。	
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・求人者の動きはあまり変わらない。	
		職業安定所（職員）	・事業主都合による離職者は今後も増加する危険性が高い。求人数に増加の兆しがあるものの、求職者とうまくマッチするとは思えず、当分はこの厳しい状態が続く。	
		職業安定所（職員）	・新規求人数が増加傾向にあるが、一方で大手建設関連企業から大量の解雇者が出るなど、解雇者と求職者の増加傾向に歯止めがかからない。	
		学校〔大学〕（就職担当）	・県内の主要企業を求人依頼のため巡回訪問しているが、下期の決算内容が悪いため、採用意欲に活気がみられない。新卒の就職活動は例年5、6月がピークであるが、当分は求人回復の兆しが期待薄である。	
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	-	-

7. 近畿（地域別調査機関：（株）大和銀総合研究所）

（-：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	一般小売店（店長）	・客は気に入った部分ではお金を使う傾向があるので、徐々に良くなっていく。
		スーパー（店長）	・商品の動きは徐々に良くなって来ている。来客数も着実に増加し、買い上げ点数も下げ止まって少し回復傾向になっている。
		スーパー（経理担当）	・野菜の相場の上昇や、牛肉の売上回復が続き、入梅が遅れそうなことなど短期的には、売上増加に結び付く要因が比較的多い。
		家電量販店（店長）	・家電の売上要因は、基本的には買い替え需要であるが、今まで無理をして使っていた商品がここで一気に買い替えようという前向きな買い替えへと移っていく。
		乗用車販売店（営業担当）	・新型車の扱いを開始しているが、4～500万円の車をおもちゃのように買う客もいる。高額にも関わらず良く売れている。
		その他飲食〔コーヒーショップ〕（店長） 都市型ホテル（スタッフ）	・ワールドカップ効果と、好天続きにより来客数は増加する。 ・7月には大阪で世界規模の団体の大会が開催予定で、かなりの先行宿泊予約が入っている。 ・夏休みにかけての観光客の宿泊予約も、前年並みに順調に推移している。
		タクシー運転手	・規制緩和による運賃の値下げが各社各様に実施されつつあり、6月からまさに料金戦国時代に入っている。一般需要は停滞しているが、料金値下げの効果が出ることを期待している。
		その他レジャー施設〔球場〕（企画担当） 設計事務所（所長）	・地元プロ野球球団もようやく調子を取り戻し、このまま優勝争いに絡むと来客数の増加が見込まれる。 ・土地の動きが非常に早く、建築の仕事も増加する。
	変わらない	商店街（代表者）	・人出は多いが、物はなかなか買わない。単価も含めて慎重である。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	・単価が上昇すると来客数が増加せず、全体としては変わらない。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	・土日の来客数がかなり減少してきている。
		一般小売店〔野菜〕（店長）	・客は、来店しても必要な物以外は見る雰囲気になく、買いだめすることもなくなっている。
		百貨店（売場主任）	・来客数の減少傾向が続く。
		百貨店（売場主任）	・来客数が前年を上回る状況が続くものの、売上は前年を下回っている。客の購買に対する活発な動きが一向にみえてこない。
		百貨店（売場主任）	・現状は円高に振れているが、昨年からの円安で輸入品の小売り価格が上昇している。売上好調なときは販売数量が減らず売上増になるが、現状では消費者に対して心理的な逆効果を与えている。 ・為替によるコストアップを価格に転嫁できない商品は、利益率が低下し、更に商品供給面の足かせになる。
		百貨店（売場主任）	・これといったベストセラーとなる商材がない。
		スーパー（経理担当）	・夏の賞与は多く出る可能性が低く、将来に対する不安その他で貯蓄に回る可能性がある。
		スーパー（経理担当）	・目新しい商品を開発しなければ消費者は購買しない。
		スーパー（広報担当）	・販売量は増加するものの、商品単価の下落はまだまだ続き、売上そのものは平行線をたどる。
		コンビニ（経営者）	・ユニバーサル・スタジオ・ジャパン効果は開業してから1年以上経ち、やや薄れてきている。 ・来客数、単価ともあまり変化がなくなってきた、そこで落ち着いた感がある。
衣料品専門店（店長）	・低単価傾向は依然続き、必要な物を慎重に買う動向は変わらない。		
家電量販店（経理担当）	・起爆剤になりそうな商品が見当たらない。		

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
		家電量販店（企画担当）	・まだまだ消費は低迷しており、ヒット商品が出てもすぐに好転するとは思えない。
		自動車備品販売店（従業員）	・客の買い控え、目的買いに徹する傾向は継続する。 ・欲しい商品があるものの、すぐに購買に走れない客の苦しい状況は依然続いている。
		その他専門店〔宝石〕（経営者）	・円高傾向がしばらく続くと見込まれ、扱っている輸入品の価格は低下するが、その分価格競争も厳しくなる。
		高級レストラン（支配人）	・日々の売上の変動が大きい。
		観光型旅館（経営者）	・来客数の大きな減少はなく、客に使い渋りも見当たらず、今後もほぼ変わらない。
		観光型旅館（経営者）	・価格の2極化が進んでいるとはいえ、大半の庶民層が安い物狙いなのは明らかであり、この傾向が当たり前になっている。
		都市型ホテル（経営者）	・依然として受注状況は非常に弱く、改善する感じはない。
		旅行代理店（広報担当）	・間際での申込みが増加しており、最終的には前年比90～95%程度にはなるが、客の足は良くない。 ・2、3か月後は夏休みの旅行シーズンであるが、悪い状況はその時点でも変わらない。必要な物全てにお金を使った後、余裕があれば使おうという客が多い。
		旅行代理店（営業担当）	・国内旅行の予約高は昨年を上回るものの、海外旅行は大幅に昨 years を割り込み全体の6～8月の動きは低調である。
		通信会社（社員）	・需要の分散化がみられる。
		観光名所（経理担当）	・連休は好天に恵まれ、来客数と売上は前年を大幅に上回ったが、連休後はまた落込み、累計では良い数字となっていない。
		遊園地（経営者）	・来客数、客単価の落込みは当分回復が見込めない。
		競輪場（職員）	・現在の来客数、購入単価から、今後売上が増加する状況にはない。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・年度変わりに入塾するイメージが崩れてきており、毎月、入塾の問い合わせが続いている。
その他サービス〔ビデオ・CDレンタル〕（エリア担当）	・客の利用単価に上向き方向性が出ていない。 ・FC企業の出店意欲が不透明である。		
やや悪くなる		百貨店（売場主任）	・日用品は長期にわたり徹底した最安値商品を買ひ、切りつめて節約したお金で短期にスーパーブランドを買うパターンが定着し、市場全体が停滞気味で特定マーケットのみが明るい。 ・全体の市場は低位で、生産を減少しても物が余り、価格が下落するという悪循環が今後はより一層広がる。
		百貨店（企画担当）	・店頭売上の苦戦が続く状況では、上半期の山場となる中元ギフトや、クリアランスについても期待ができず、今後も厳しい状態が続く。
		コンビニ（エリア担当）	・月販は前年より下落傾向にあり今後2、3か月は悪くなっている。
		一般レストラン（経営者）	・ナベ等の主力商品に代わる核商品がないため、売上減少が予想される。
		都市型ホテル（副総支配人）	・ユニバーサルシティ駅前のホテルや、周辺レストランの進出でしばらく緒を引く。
		旅行代理店（営業担当）	・夏のボーナス支給は芳しくない報道があり、期待していない。ワールドカップ後の動向に注目している。安価な商品をスポット的に出しているが、反応は鈍く、今後も期待できない。
		通信会社（社員）	・7、8月は新商品が揃うので、瞬間的には拡販が期待できるが、全体的な傾向としては落ち込みつつある。
ゴルフ場（経営者）	・民事再生法等の適用を受け、身軽になったゴルフ場が大幅な値引きを行うため、客がそちらに流れる状況である。 ・コンペに関しても値段を比較したり、入札を行うような状況となっている。		
悪くなる		一般小売店〔衣服〕（経営者）	・天候の不順で、夏が早く来すぎて合い物が奮わず、夏物衣料の対応もできず、これから先悪くなる一方である。
		タクシー運転手	・規制緩和により、新運賃の申請が6月中に認可されるが、客の奪い合いが激しくなり、より一層厳しくなる。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	・インターネットでの住宅販売は利益率が低く、インターネット戦略も頭打ちで、今後住宅市場がどうなるのか、不透明極まりない。

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
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）	・見積件数が毎月微増している。
		建設業（経営者）	・客の様子をみても、受注が増加しているようである。
		広告代理店（営業担当）	・新しくキャンペーンやイベントを行う企業が若干増加している。
	変わらない	その他サービス業〔イベント企画〕（経営者）	・新規案件も含め、物件の発生件数が増加している。
		食料品製造業（従業員）	・食品関係の事故、事件が取り上げられ、景気の悪さに加えて食品のイメージもダウンして、敬遠される。
		繊維工業（経営者）	・仕入が増加せず、委託の商品が増加している。
		化学工業（経営者）	・売上が前年比で少し増加したかと思えば、また減少し変化がみえない。
		一般機械器具製造業（経営者）	・得意先の年度予算がほとんど横ばいであるため、現状維持程度である。
		建設業（経営者）	・受注については一時期の激しい安値競争は落ち着いたが、官庁関係工事の予算激減、民間設備投資の期待薄などあまり明るい展望は望めない。
		建設業（社員）	・土地価格は引き続き下落しているものの、建築費等の物価は底を過ぎ横ばい若しくは上昇している。
		輸送業（営業所長）	・輸入取り扱いの会社の話では、秋までは大幅に増加する要素はない。
	やや悪くなる	司法書士	・現在受けている案件から考えて、飛躍的に増加することも、現状をかなり下回る変化もない。
		繊維工業（経営者）	・販売数量が減少している。
		電気機械器具製造業（経営者）	・ヒット商品もなく、物が売れない時代になっている。
輸送業（経営者）		・価格の下落傾向が続くなか、仕事の全体量は増加せず、経営が厳しくなる。	
悪くなる	金融業（支店長）	・受注が減少する。	
	繊維工業（団体職員）	・法人需要の回復が望めず、受注の回復を全く期待できない。	
雇用 関連	良くなる やや良くなる	-	-
		人材派遣会社（経営者）	・派遣に関して求人数は底を打ち、今後、雇用は増加していく。
	変わらない	民間職業紹介機関（支社長）	・ここ2～3年採用しなかった企業が採用を再開している。特に特徴のある中小企業が元気である。
		人材派遣会社（社員）	・昨年来リストラを推進してきた企業が雇用を再開する傾向にあるのに対し、長期的、段階的に人員を削減している企業もあり、回復基調とは言い難い。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・中途採用、新卒採用ともに不振で、問い合わせ件数、申込件数ともに奮わない低調な状態が続く。
		職業安定所（職員）	・求人は微増しているが、求職者が高水準で高止まりしている。
		学校〔大学〕（就職担当）	・事業主都合の離職者が、前年比で4割近く増加している。
	やや悪くなる 悪くなる	-	-
		職業安定所（職員）	・本年度の内定報告の状況をみると、前年と比べ時期は少し早くなっているが、内定数は増加していない。
	-	-	・管内企業数社の大規模なリストラ計画が実施される。

## 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）	・現在が売上においても底である。これから中元商戦にも向かっていくので、2、3か月先は好転する。
	スーパー（店長）	・4月度より少しずつ良くなってきており、5月度で来客数、売上とも例年を完全にクリアできてきている状況からして、2～3か月先は来客数も上昇し景気も良くなる。	
	スーパー（総務担当）	・現在の青果物の単価高は異常だが、少なくとも売上高ベースで例年をクリアしてきており、乳製品等も堅調に推移し、全体で2～3%上昇してきている。	

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
変わらない		家電量販店（店長）	・ここ半年全体的に良くなっており、右肩上がりになっている。
		家電量販店（店員）	・シーズン商品がやや動くようになるため、買上点数がやや増加し単価が上昇する。
		その他専門店〔書籍〕（店員）	・書籍売上の下げ止まりがみられるとともに、講座受付けが大幅に上昇しているため、売上の上昇が見込まれる。
		一般レストラン（店長）	・家族連れが非常に上昇しており、予約も6月中旬くらいから上昇する。
		都市型ホテル（経営者）	・婚礼の受注件数が例年よりも上昇している。
		通信会社（営業担当）	・インターネット事業の拡大により、新たな家計支出が見込まれる。
		競艇場（職員）	・来月の中旬には新投票所が設置され、また下旬には大きな競争があるため売上がかなり上昇する。
		商店街（代表者）	・買替えが進み個性的な商品は動いているが、普通の商品に対しては客の興味が低くなっており、その状況が続く。
		一般小売店〔印章〕（営業担当）	・一般市民の購買力は回復しない。
		百貨店（営業担当）	・特招会、優待会など、買得感のある催し以外、来客数に大きな伸びはなく、衝動買いの傾向は依然としてない。
		スーパー（店長）	・ワールドカップが始まって、直接売上に結びつく好材料がない。 ・他の競合店をみても苦戦している様子で、これといって景気が良くなる材料が具体的にみつからない。
		スーパー（店長）	・業績は若干向上しているものの、競合店に対する販促の強化、および経営改善による顧客補給力の向上が図れた結果であり、消費動向は現状維持で推移する。
		スーパー（店長）	・最近の傾向として、来客数は伸びているが、客単価が低下している。
		スーパー（店員）	・必要最小限の物だけ買っていき、もしくは広告の目玉商品だけ買っていきという動向にあまり変わりはない。
		コンビニ（エリア担当）	・今后来客数に変化はなく、パン1つ買うにしても、100円の物を買っていた客は80円の物へと、安価な方へとシフトしていき、客単価は低下し、売上也減少していく。
		コンビニ（エリア担当）	・来客数、客単価からみると横ばいで比較的安定してきた感があるものの、客が余分に買うとか、積極的に足を運ぶということはあまりなく、まだ財布のひもは固く当面変化はない。
		家電量販店（副店長）	・本当に必要なものしか購入しないという傾向に変わりはない。ついでにこれもといった衝動買い的な動きが出てこないことと上昇気運は生まれてこないが、まだまだそういうところまで客の気持ちになっていない。
		乗用車販売店（統括）	・新車の発売効果が長続きしなくなっている。
		乗用車販売店（総務担当）	・今月はほぼ計画通りの販売台数を確保できたが、もともと目標を低く設定しており、また高級車の売上が上昇してない
		高級レストラン（スタッフ）	・学校週休2日制による土日の連休に期待したが、依然として来客数は変わらず、これが夏休み近くまで続く。
		都市型ホテル（スタッフ）	・客は単価の低いプランを探しており、高単価の商品、イベント企画がなかなか出でならず、当分そうした状況が続く。
通信会社（経営者）	・新規加入実績が例年平均値を大きく下回ったままであり、客の反応もより厳しく、財布のひもが固い。		
テーマパーク（広報担当）	・売上は例年に比べて3%程度の上昇で推移しており、ほぼ横ばい状態である。 ・今后来客数が上昇する要素がこれといって見当たらない。		
レジャー施設（営業企画担当）	・温泉部門の実績は、今月は早い段階から例年を超え、110%程度の見込みである。 ・今後3か月は近隣に海水浴場や飲食店がオープンするため、客の流れが変わることに期待しているが、やや良くなる方向に近いところで変わらない見込みである。		
住宅販売会社（従業員）	・展示場への来場者の反応が弱く、受注金額も低迷のままで上昇気運はみえてこない。		
住宅販売会社（経理担当）	・新規の発売物件が予定されていないため、契約数の上昇が期待できない。		
やや悪くなる	百貨店（売場担当）	・ヒット商品が特になく、サンダルの上売が例年に比べて悪い。	

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（所長）	・今月はたまたま新型車が出たために売上が良くなったが、逆に既販車については売れ行きが悪くなっていて、この状態が続く。
		住関連専門店（広告企画担当）	・顧客の客単価の低下が止まらないので、このまま客を増加させ続けられるかどうかにもかかっているが、そのための経費が非常にかかってくるので、今よりも良くなることはない。
		一般レストラン（店長）	・3か月ぐらいイベントを行っているが動きが鈍く、来客数も増加しない。
		観光型ホテル（スタッフ）	・観光客の減少のため売上が悪くなる。
		都市型ホテル（従業員）	・宴会やレストランの予約数が低下している。
		旅行代理店（団体営業担当）	・米国テロの影響からの反動需要が思ったより芳しくない。
		タクシー運転手	・ピアガーデンもピークになる時期だが、そこが終われば帰宅する客が多く、早い時間帯なのでバスや電車の利用が多く、タクシーの売上はあまり見込めない。
		タクシー運転手	・深夜の歓楽街への人出の減少が止まっていない。
		通信会社（総務担当）	・インターネットはブロードバンドでの利用エリア拡大によって期待できるが、電話は他社の参入の影響により売上が悪化する。
		パチンコ店（企画担当）	・ワールドカップ期間中の設備投資を、行政の指導で自粛せざるを得ないので、新規顧客の獲得の手段を講じることに困難がある。
		美容室（経営者）	・安売りの競合店がキャンペーンを打ったりしているので、そちらに客が流れ来客数が減少している。
		設計事務所（経営者）	・仕事量が少なくなっている。
		悪くなる	乗用車販売店（営業担当）
企業 動向 関連	良くなる やや良くなる	-	-
		農林水産業（従業者）	・スルメイカ漁と合わせて今後期待できる。
		鉄鋼業（総務担当）	・受注はエレクトロニクスの材料を中心にかなり急速に回復をしてきているので、やや良くなるかと判断しているが、全体を通じて売り値が下がってきているので、収益、業績は下がってきているところはまだ残っている。
		非鉄金属製造業（経理担当）	・価格面はともかく、販売量は拡販努力、電池業界全体の需要回復により徐々に回復傾向にある。
		電気機械器具製造業（総務担当）	・開発系の受注が多くきている。
		建設業（営業担当）	・施行先の責任者から、多少無理しても施設の充実を図ることを検討中であるとの話をよく聞く。
		輸送業（総務担当）	・受注数量が上昇してきており、新しい物件の話も徐々に多くなっている。
	変わらない	通信業（営業担当）	・通信業界も値下げ競争からメニュー競争に変わりつつあり、IT化を本格的に推し進める時期になったと言える。
		化学工業（総務担当）	・原料価格の高騰により、収益の低下も懸念されるが、高稼働率を維持しているため大きな変化はない。
		窯業・土石製品製造業（統括）	・IT関連業界は在庫調整のより一層の進展で、引続き生産が上向くものと想定される。
		金属製品製造業（総務担当）	・鉄鋼業界は今後2～3か月先も市況低迷が続くものと想定され、受注量の回復はほとんど期待できない。
		一般機械器具製造（企画経理担当）	・最近の受注動向をみると、2～3か月先の売上や仕事量が上昇する可能性はなく、むしろ低下する。
		輸送業（総務担当）	・販売量が例年を下回る状況で低迷しており、今のところ回復の兆しがみられないため、現在のあまり良くない状況が続く。
金融業（営業担当）	・アウトソーシングの仕事が入ってくる状況が当分続く。 ・3月決算企業のほとんどが減益で、納税額が減少しており、納税資金の借入れををしなくても良い状態である。 ・例年どの業界も6月ごろまでは動きが鈍いが、今年は特にリストラ等も進んでおり、固定費削減により運転資金の需要も少ない状況である。		

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
		広告代理店（営業担当）	・2月に倒産した大型総合スーパーを同業大手が買収し5月から営業を開始したが、一般の小売業の不振は目を被うものがあり、とても広告を打って出る元気がなく、かろうじて中古車、輸入車と住宅からの広告でもっている状態である。
	やや悪くなる	食料品製造業（総務担当） 会計事務所（職員）	・夏場にかけては製造量も受注量も伸びがない。 ・クライアントの中小零細企業の動静は大手の意向にかかっているが、大手は自分の生き残りを計って、片っ端から中小零細企業に対して極端な値引きを要求してきているため、今後もこの傾向がまだまだ当分続き、良くなる見込みがない。
	悪くなる	-	-
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	求人情報誌作成会社（支店長）	・IT業界の先行きが良くなり、そこからの仕事が増加してきている。
	変わらない	人材派遣会社（支社長）	・民間企業を中心に外注を手控える傾向があり、上期中は企業の慎重な姿勢が続く。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・新聞広告の申込状況は、依然として例年の90%で推移している。
		学校〔大学〕（就職担当）	・求人数が4月、5月とも例年との比較で20%程度低下している。
		学校〔大学〕（就職担当）	・求人数の低下が極端に強まることはない。
	やや悪くなる	人材派遣会社（支店長）	・正規社員、契約社員、派遣社員、パート・アルバイトといった雇用形態ではなく、業務のクォリティーに合致した賃金体系が早晩確立しない限り、先行き明るいことなどない。
		職業安定所（職員）	・新たな雇用調整の相談があり、雇用調整をやっているところは、まだそれを打ち切る考えがない。 ・求人ではパート、臨時雇用の割合が高くなっている。
	職業安定所（職員）	・100人規模の事業所閉鎖が予定されている。	
悪くなる	人材派遣会社（支店長） 職業安定所（職員）	・4月以降求職者数が増加している。 ・製造業や建設業を中心に、事業縮小や一時休業などの情報が複数寄せられており、新規求職者数の一層の増加が懸念される。	

#### 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	-	-
	やや良くなる	衣料品専門店（経営者）	・買上点数が増加し、家族連れ客の購買姿勢も積極的で、雰囲気も変わってきている。
		乗用車販売店（従業員）	・新型車の人気がますます良い。
		スナック（経営者）	・ワールドカップ関連と夏の暑さから、少しは良くなる。
		観光名所（職員）	・地元では、ピアガーデン等のイベントを企画しており、来客数の増加が見込まれる。
		住宅販売会社（従業員）	・数年前に住宅展示場に来場された客の再来場が目立っており、住宅建築を計画している客が増えている。
		その他住宅〔不動産〕（経営者）	・事業用、居住用ともに買い注文が増加している。
	変わらない	商店街（代表者）	・5月の連休は、例年以上の人出があったが、まだ、客の財布の紐は固い。リニューアルする店も増えてきているが、売上増加につながっていない。
		百貨店（売場主任）	・夏物商品の動きは、低単価商品がよく動いているが、単品買いが多く、夏のセールにあまり期待できない。
		百貨店（営業担当）	・有名ブランド商品は、ブランドにより好不調が現れてきている。高額商品及び大口購入は、前年よりも苦戦しているものの、比較的好調に推移しており、顧客の動向に大きな変化はみられない。
百貨店（販売促進担当）		・必要なものだけを買って済ませようということに止まっており、夏のバーゲンについても、客単価の上昇があまり期待できない。	
	スーパー（企画担当）	・買上点数が少ない状況が続いている。また、商品単価の下落も続いている。	

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	
		コンビニ（エリア担当） 衣料品専門店（経営者） 衣料品専門店（店長） 家電量販店（店長） 家電量販店（営業担当） タクシー運転手 設計事務所（所長）	・ここ数か月、乗客数、客単価ともに、ほとんど変化がない。天候にも左右されるが、今後、あまり期待できない。 ・夏季賞与が増えない状況の中では、高級品の購入に慎重な態度が続き、また、品物の選択も非常に厳しい。 ・今まで2着買っていた客が、1着で済ませるなど、衣料品類も買い控え傾向が続いている。 ・家電リサイクル法施行により、買い控えをしていた冷蔵庫を中心に期待が持てるが、なかなか見通しが立たない。 ・生活必需品以外の動きが悪いため、全体的な数字がなかなか良くならない。しかし、単価については大きく下がることはなく、販売量によっては期待できる。 ・暑くなるため、本来ならタクシーに乗る客は増えるはずであるが、飲みに出る客が増えるような要因が何もない。 ・相変わらず大型物件が少なく、耐震や改修工事の物件が多い。	
	やや悪くなる	コンビニ（店長） 設計事務所（職員）	・3月以降、極端に悪くなっており、今後も悪化が続く。 ・ここ数か月先まで、販売量、受注量の増加が見込まれない。当分は、仕事量が低迷する。	
	悪くなる	通信会社（企画担当）	・通話料が非常に落ちている。電話をあまり使わないという状況にある。	
	良くなる	-	-	
	企業 動向 関連	やや良くなる	家具製造業（営業担当） 化学工業（営業担当） 不動産業（経営者）	・中国製品の流入がかなり進んでおり、コストダウン要求がかなり厳しい。しかし、荷動きはかなり良くなっているため、今後、やり方次第では良くなる。 ・受注量が上向きの傾向にある。 ・取引先や客からは、以前に比べると明るいニュースが多くなっている。
		変わらない	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者） 電気機械器具製造業（経営者） 建設業（総務担当） 輸送業（支店長） 通信業（支店長） 金融業（融資担当） 広告代理店（経営者） 広告代理店（経営者）	・引合い、見積依頼等が、従来とほとんど変わらない。 ・見積依頼、発注量ともに、良い方向には向かっていない。底這いにある。 ・公共工事の発注が減少しており、数少ない案件をめぐり、競争が激化し、安値受注が続く。 ・同業他社の倒産や統合整理で、車両が300台ぐらい減少しているが、全く影響がみられない。全体として、輸送物量が落ち込んでおり、このままの状況が続く。 ・受注に応じてくれる企業が少なく、元気が出ている企業が見当たらない。 ・取引先の決算内容を見ると、減収減益が多く、資金繰りに行き詰まる取引先も出ている。 ・例年なら、サマーセールなど夏の広告プレゼンテーション依頼があるが、今年は遅れている。 ・広告出稿が多い通信事業会社が、効率化のため、各地域での広告出稿から東京や大阪からの一括出稿に変更してきている。
		やや悪くなる	一般機械器具製造業（経理担当）	・建設用クレーンの総需要は、依然として前年を下回っており、また、稼働率も低下していることから、もう一段の需要低迷が心配される。また、小型のクレーンについても、トラックの登録台数が前年同月比を大幅に下回っていることから、その影響を受けることが予測される。
	悪くなる	-	-	
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）	・良くなる要素が見当たらない。常に求職者で混雑している。	
	やや悪くなる	人材派遣会社（支店長） 人材派遣会社（支店長） 職業安定所（職員）	・企業の求人は、派遣利用よりも、パート、アルバイトの利用が増えている。 ・主要取引企業の業績不振による契約の終了が増えており、この動きは続きそうである。また、派遣料も下落傾向にある。 ・卸小売業関係の求人のうち、8割がパート求人となるなど、パート求人の増加と求人の賃金水準の抑制傾向が強まっている。	

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	-	-

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 やや良くなる	-	-
		商店街（代表者）	・客の流れが良くなっている。旅行用品等が良く売れている。
		商店街（代表者）	・周辺地区の大型スーパー閉鎖の影響もやや一段落し、今後は街中に人が戻ってくる。
		スーパー（店長）	・近隣に超大型店が出てきたのが先々月末なので、ここである程度の底を打ち客数が戻りつつある。買上商品も、安いもの一辺倒から多少付加価値のある高いものに変ってきている。
		スーパー（企画担当）	・買上点数が若干増えており、来客数は大幅に伸びている。今後もこの傾向は続く。
		コンビニ（店長）	・近くに大型商業施設がオープンしたため、今後は客の流れが良くなる。
		衣料品専門店（店員）	・夏物衣料の動きが良くなり、旅行関連商品の動きも戻ってくる。また、セール待ちの客がたくさん来店しているので、セール時期の売上が期待できる。
		衣料品専門店（総務担当）	・来客数が増えおり、婦人服や、中級、高級の宝石類の売上が好調である。今後もこの傾向が続く。
		衣料品専門店（経理）	・来客数が増えており、客は今までより良いものを求めており、薦めれば2点、3点買っていく傾向にあるため、今後も買い上げ単価が上昇していく。
		家電量販店（企画担当）	・ここ1～2か月前から来客数が増えており、今まで売上が不振だったパソコン等が回復しつつある。また、新しいマイナスイオンの製品や住宅関連の生ごみ処理機、除湿機などがよく動いている。今後の売上が期待できる。
		乗用車販売店（従業員）	・新型車が出て、形が良ければ来場も多くなっており、契約も増えている。よって、今後は徐々に良くなっていく。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	・今後は原油価格の安定と円安に向かうと思われる。元売仕切りも落ち着き、小売価格も下落し、需要が伸びてくる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・ワールドカップサッカーがある時期は、多くの人が家でテレビをみるためホテル利用は落ち込むが、2～3か月後は終了しているため、ある程度は上向いていく。
	旅行代理店（従業員）	・米国テロの影響は、海外部門ではまだ若干あるものの、最近7、8月の夏休み期間の旅行申し込みが増えている。特に、ヨーロッパなど長期旅行の需要が多い。	
	通信会社（営業担当）	・買上単価はなかなか上がらないが、販売量が少しずつ増えている。	
	通信会社（総務局長）	・新規契約数、来客数の状況から、今後の売上はかなり上向きになることが予想される。	
	設計事務所（所長）	・新しい企画や、新築、増築の相談事の持ち込みが多くなっているため、今後は期待できる。	
	変わらない	商店街（代表者）	・当商店街には空調設備、冷暖房の設備がないため、夏は暑く、冬は寒い。また、個人的な商店であるため商品管理も難しくなっている。このような問題に商店街全体で早期解決を図っているが、金銭的な問題が含まれているので、解決されていない。厳しい状況は今後も続く。
		商店街（代表者） 商店街（組合職員）	・来客数が増えているが、購入まで至っていない。 ・来街者は車を所有していない病院帰りの高齢者が多いため、買物は専ら食品が多く、必要なものだけ購入している。今後もこの傾向が続く。
		百貨店（売場主任）	・パーゲン商品に対する反応はあるものの、プロパー商品に対する反応は依然として慎重である。
百貨店（営業担当）		・食料生鮮品、婦人雑貨、婦人靴、化粧品、婦人服は順調であるが、紳士服が売れていない。また、日常的なものは買うが、それ以外の贅沢品は控えているという傾向である。今後もこの傾向が続く。	
百貨店（営業担当）		・客の購買意欲が依然として盛り上がりを欠いている。	
百貨店（営業担当）		・各百貨店がクリアランスを6月に前倒しすることが予想される。前倒しにより6月は若干潤うが、その分7月は前年比マイナスになる。	

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
		百貨店（売場担当）	・新たな競争相手の出現で、我が社に関するかぎりは依然厳しい状況が続く。
		スーパー（店長）	・客数は増えつつあるものの、近隣店との競争が激化し、客単価の伸びが鈍化している。
		スーパー（店長）	・現状はやや上向きの傾向であるが、さらにアップする要因が見当たらない。消費者は、価値と価格の一致した商品への購入欲は持っているため、販売点数も伸びているが、客単価、売上総額ともにあまり変動していない。
		スーパー（総務担当）	・6月はワールドカップの影響で、消費は若干上向きになるかもしれないが、大きな伸びは期待できない。
		スーパー（総務担当）	・ここ数か月、衣料品を中心に前年割れが続いており、夏物商品の売れ行きもさほど好調でない。今後も厳しい状況は続く。
		スーパー（企画課長）	・今後、中元商戦の時期に入るが、地場産業の不振により企業の賞与がかなり削減されることが想定されるため、あまり期待できない。
		コンビニ（経営者）	・客の様子をみると、やや購買意欲が上向いている人達がいる一方で、リストラ等により失業したという方もいる。
		家電量販店（店長）	・レジ客数が前年より1割程度減っている。
		家電量販店（店員）	・パソコンに関しては、ほぼ全メーカーで新製品が揃い、これから販売量が増えていくことが予想されるが、来客数の減少も加味すると現状は変わらない。
		乗用車販売店（従業員）	・新車販売台数が伸びていない。
		乗用車販売店（管理部長）	・新車が出たことで販売量は少しは向上したが、今年はこの1車種のみでの予定であるため、長い効果は期待できない。地道な努力や、客のニーズに応じた仕事をやっていかなければならない。
		乗用車販売店（販売担当）	・生活の中で景気が良くなったと感じられない以上、低価格商品ばかりが購入される。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊や宴会場の予約状況を見ても、あまり変化がない。
		タクシー運転手	・デパートに行っても、何も買わずに帰る客を乗せることが多い。また、夜の繁華街はタクシーの台数の方が人より多い、いわゆる提灯行列の状況にある。
		タクシー運転手	・昼の客は増加傾向にあるが、夜の客が減少傾向にあるので、どちらかというところ横ばいの状況となる。ただ、観光客がいくらか増加傾向にあるため、その面に期待したい。
		通信会社（業務担当）	・新商品が出ると旧種類の価格が下がり、瞬間的に販売が伸びるかもしれないが、またしばらくすると落ち着いて販売が低迷するというサイクルが繰り返される。今後はサービス部門の強化で機械販売のマイナスを補うしかないという状態である。
		通信会社（営業担当）	・夏のキャンペーンに突入したが、代理店を含め、客の食いつきが悪い。
		設計事務所（社長）	・特に目新しい仕事や目標が見当たらない。
		住宅販売会社（常務取締役）	・住宅業界は今後、より競争が激しくなる。
		住宅販売会社（従業員）	・売上の大幅な増加は見込めないが、民間金融機関から安い金利の住宅ローンが出ているので、それにつられて客が動く可能性はある。
やや悪くなる		百貨店（営業担当）	・非常に予想し難いが、今後は中元等の法人需要がどこまで落ち込むか、また、個人がそれをどこまでカバーできるかにかかっている。ワールドカップ効果も、小売に対する規制がこれだけある中ではそう期待できない。
		百貨店（販売促進担当）	・価格競争がさらに激化し、そのためにバーゲンの売上が2けたの伸びを示しているが、プロパー商品の売上が前年を大きく下回るといった結果になっている。今後はますますこの傾向が続く、売上が非常に厳しい状況になる。
		旅行代理店（業務担当）	・夏のボーナスの支給額が前年を下回る会社が多いので、レジャーに使う経費が前年より減少する。
		美容室（経営者）	・どうしても景気回復の材料が見当たらない。ワールドカップがあっても、末端まで効果は波及するとは思えない。
悪くなる		高級レストラン（経営者）	・以前は法人客と個人客が半々くらいの売上であったが、最近法人客が激減しており、個人客が7割、法人客が3割くらいの割合になっている。どこまで売上が落ちるか想像できない。

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
企業 動向 関連	良くなる	電気機械器具製造業 (経営者)	・これからは製造業が中国へ資本輸出する動きが進む。よって当社では、輸出や輸入に関係ない人的部分の新規事業を目指したが、この事業が今後は着実に成長・発展していく。今、半導体はすごい勢いで伸びているが、当社ではせっかくリストラをして企業体質を再構築したのに、またバランスを崩してしまうため、困っている状況である。
	やや良くなる	家具製造業(従業員)	・家具製造業では、東京の民間需要がかなり旺盛であり、その影響がだんだん地方に出てくる。少し明るい兆しが見えてきている。
		精密機械器具製造業 (経営者)	・受注量や新規受注の引合いが増えており、また、取引先の営業情報もやや明るいものとなっている。
		建設業(総務担当)	・見積依頼も増えてきており、順調に受注ができれば現在より良くなる。ただし利益が出るかどうかは別である。
		建設業(営業担当)	・9、10月に発注予定の大型物件が官民各方面の職種に上がっている。
		金融業(調査担当)	・株式相場の好転など、マクロ指標の改善に期待が高まっている。
	変わらない	農林水産業(経営者)	・食品の安全・安心に対するコストアップはかなりの負担になっているが、景気回復が今一つのため、あまり成果は期待できない。
		一般機械器具製造業 (経営者)	・業種的には底打ち感があるが、取引先全般からすると、凹凸が非常に激しい状態である。ただ、仕事の絶対量からすると、昨年の同時期よりは確実に良くなっていく。
		電気機械器具製造業 (経営者)	・半導体の大手リードフレーム関連企業の動きが、6、7月の中だるみという話を聞いている。半導体関連商品の在庫調整がまだ先にずれこむという話も聞いている。
		建設業(経営者)	・工事手控えの状態が続いている。
		広告代理店(従業員)	・折り込みチラシの代理店に勤めているが、現在の受注状況は底打ち感はあるものの、悪いままずっと継続している感じである。取引先の話からも、しばらくは今の底打ち状態のまま続くことが予想される。
		広告代理店(従業員)	・広告予算の節減状況は底を打っているとは言えない。単発広告の増加には明るい兆しが見られるものの、レギュラー広告の減少が続いている。
	やや悪くなる	一般機械器具製造業 (経営者)	・製造業では根本的な対策がなかなか見えてこず、製造の中国移管に対する脅威がどうしても拭いきれない状態である。
		輸送用機械器具製造業 (営業担当)	・今まで受注を受けていた主力品が外国での生産に切り替わり、枝葉の仕事が主力になりそうである。
		輸送業(従業員)	・消費者は安いというだけでは買わず、本当に必要な物だけを買うようになっている。そのため、メーカーが大量生産をせず、在庫、出荷を抑えるという最悪な状態が続いている。
悪くなる	農林水産業(従業者)	・農産物の生産者価格は一時やや回復したものの、長続きせず下落を始めている。	
	繊維工業(部長)	・ここ2、3か月が生き残りの分岐点になると思う。縫製工場においては、どの工場も小ロット、低単価、クイック対応という苦しい対応ばかりを迫られている。	
	窯業・土石製品製造業 (経営者)	・窯業界は例年、6～8月は受注量、単価、数量、出荷額ともに落ち込むが、今年は特にひどくなる。	
	不動産業(従業員)	・不動産の需給バランスが未だ改善せず、価格下落に歯止めがかからない状況である。	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	職業安定所(職員)	・今回採用意向アンケート調査を実施したが、これまでの調査では中途採用見込みと回答した事業所は10%台だったが、今回は約52%となっている。
		民間職業紹介機関(支店長)	・需要が昨年同時期よりもやや増えている。
	変わらない	求人情報誌製作会社 (総務担当)	・中途採用マーケットはまだ厳しい状況が続いているが、半導体関連では底打ちの気配が出てきており、人員募集が少し出てきている。ただ、それが景気を底上げするのか、それとも一時的なもので終わるのかは、しばらくしないと分からない。
新聞社[求人広告] (担当者)		・状況がかなり悪くなっている業種が多々ある。古い体質からなかなか抜けきれず、21世紀型の企業への脱皮ができない企業が倒産する状況が今後ますます増えていく。	
職業安定所(職員)		・当面はリストラ及び解雇、企業倒産等が続き、新規求職者数が増加する。	

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
		職業安定所（職員）	・企業整理件数は減少しているが、新規求人数は微増にとどまっております、一方で有効求職者数は増加傾向にある。
		職業安定所（職員）	・今後もリストラ等による離職者が増えてくる。求人については、公共事業等の関係で建設業で大幅な減少が予想されるが、IT関連がやや持ち直している状況である。
		民間職業紹介機関（職員）	・マーケットをアジアに移している企業については、採用枠が増えているため、一部の製造業については上向きの可能性がある。しかし、流通業の落ち込みは依然として大きく、求職者の登録が非常に多くなっている。改善点はまだ見出されていない業種、企業の雇用は非常に難しくなる。
	やや悪くなる	学校〔専門学校〕（就職担当）	・特に非製造業は、いまだ底から脱しておらず、求人数、採用者数ともに厳しい状況が続く。
	悪くなる	職業安定所（職員）	・退職者募集や休業を実施しようとする事業所が散見される。

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	スーパー（財務担当）	・から梅雨の影響でエアコンの販売量が増加する。
		家電量販店（副店長）	・今、話題のマイナスイオンが商品に付加価値として取り入れられており、マイナスイオンの良さを説明するとランクアップした商品を購入するなど単価上昇に繋がっている。
		乗用車販売店（経営者）	・新型車の効果が続いており、今後は好転する。また、レンタカーの需要が増加しているため、その追加需要による販売増加も期待される。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	・米国テロ後の多種の催しや呼びかけ、ドラマ等の効果により観光客が増加している。しかし今後は、自然や人の良さだけでなく、インフラ整備やホスピタリティの向上などさらに推進していかなければ今の飽きやすい人達をリピーターにするのは厳しい。
	変わらない	一般小売店〔衣料・雑貨〕（店長）	・来客者数の増加は期待されるが、消費者の低価格志向は依然強く売上額は例年と変わらない。
		一般小売店〔輸入ブランド品〕（経理担当）	・家族連れの観光客の増加が期待されるが観光客による購買は少なく、売上への貢献はあまり期待できない。
		百貨店（総務担当）	・あの手この手の策を練っても実績を確保することは難しい。
		スーパー（経営者）	・観光客増の相乗効果による好転も期待できるだろうが県内経済に好転材料がみつけられないため、今後も依然として変わらない。
		スーパー（企画担当）	・今後安定して良くなる材料は今月の単価の動きからもみられない。売上が前年を上回るためには来客者数の増加が頼みの綱だが、競合他社の競争が激化してくれば、消費者は賢いため買い回りがいっそう激しくなり、来客者数の増加も厳しくなる可能性もある。
	都市型ホテル（スタッフ）	・現在の状況がこのまま続く。那覇市内のホテルはリゾート地のホテルに比べて来客者数は少ない。	
	住宅販売会社（経営者）	・キャンペーンを実施しても来場者は増えていない。成約率も低く、客の状況から今後も低水準のまま横ばいで推移する。	
	住宅販売会社（従業員）	・景気は上向きとの報道がなされているが当社における来客者の様子を見ると住宅をつくりたいがつけれないという客が増えており、業界的には良くなっている雰囲気はない。	
	やや悪くなる	コンビニ（経営者）	・客単価に下げ止まり感を感じていたが、年間推移をみると対前年比で客単価が上昇した月はない。
	悪くなる	商店街（代表者）	・店舗の入れ替わりが激しく、各店舗は毎月売上が減少している。今後もどこまで悪化するかが危惧される。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	通信業（従業員）	・事業領域を市場ニーズに合わせる形で大きく変更した結果、複数の問合せがきている。
	変わらない	建設業（経営者）	・契約件数は増加しているが、1戸あたりの金額が減少傾向にあるため好転はしない。
	やや悪くなる	通信業（営業担当）	・大型案件がない。
	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
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（営業担当） 職業安定所（職員）	・情報通信関連業種からの受注が回復傾向にあり、また、今年度に入って緊急地域雇用対策が実施され、官公庁・地方自治体の需要が増加している。 ・観光関連の求人が増えつつある。
	変わらない	求人情報誌製作会社（経営者）	・不景気という心理的な危機感は薄れたものの、経営構造自体を変えないままでは状況は厳しいことから、時流に対応できない企業の倒産は続く。
	やや悪くなる	人材派遣会社（経営者）	・周辺企業をみると資金繰りが悪化したり、これまで堅調にのびてきた企業が倒産したりと現状よりも好転する要素はみられないため、2、3か月後は悪化する。
	悪くなる	-	-