

・景気の現状に対する判断理由等

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

1. 北海道（地域別調査機関：（株）北海道二十一世紀総合研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
家計 動向 関連	良く なっている	-	-	-	
	やや良く なっている	一般レストラン （スタッフ） スナック（経営 者） 観光型ホテル （スタッフ）	単価の動き 来客数の動き 販売量の動き	・価格の高いメニューも売れるようになり、前年の同 時期と比べて客単価が2%ほど上昇している。 ・来客数が増加している。朝まで店を開けていると、 これまでは少なかったスナック等の従業員の来店も増 加している。 ・単価は下げ止まっていないが、宿泊客数の増加によ り売上が増加している。	
	変わらない	商店街（代表 者）	それ以外		・季節商品の浴衣等は売れ行き好調だが、依然として 購買単価は低く、季節商品以外はあまり売れない状況 が続いている。
		商店街（代表 者）	お客様の様子		・夏物が最盛期の月であるが、これまでバーゲンの前 倒してきたため、客もバーゲンに慣れしてしまい、来 客数が伸びず、購買行動も低単価の商品を単品買いす る傾向が目立つ。
		一般小売店〔土 産〕（店員）	お客様の様子		・サッカーワールドカップが終了し、団体客やゴルフ 客の増加を期待したが、ゴルフ客が伸び悩んでいる。
		百貨店（売場主 任）	単価の動き		・年々早まる夏の売りつくしセールを本年度も前年よ り早く行っているが、値下げ待ちの客が非常に多い。
		衣料品専門店 （店長）	単価の動き		・例年よりも早く夏物処分セールを実施している店が 多いが、売上が好調という話を聞かない。
		衣料品専門店 （店員）	単価の動き		・婦人服は売上が好調であるが、紳士服に関しては夏 に洋服にお金をかける客が少なく、Tシャツ等の低価 格商品が中心に動いているため、売上があまり良くない。
		家電量販店（店 員）	販売量の動き		・7月は天候不順でエアコンの売上が前年の4割程度 である。メーカ出荷も同様の傾向と聞いている。
		住関連専門店 （統括）	販売量の動き		・商店街を通行する客が増加しており、自社は来客 数、売上ともに増加しているが、周囲の店舗の状況は あまり変わっていない。
		高級レストラン （スタッフ）	単価の動き		・ハーフサイズ等メニューの変更もあるが、高額なメ ニューの注文が殆どなく、観光客の客単価が低下した ままである。
		高級レストラン （スタッフ）	来客数の動き		・夕方以降に雨になる日が多く、週末や月末でも来客 数が大幅に減少する日もあるが、昼の団体客を中心に 個室利用が堅調であり、全体で見ると変わらない。
		観光型ホテル （経営者）	来客数の動き		・当社の来客数は変化していないが、地元で競合する 宿泊施設では減少しているという話を聞く。
		旅行代理店（従 業員）	販売量の動き		・来客数に変化がない中で、高額商品の売行きが伸び ず、売上が増加していない。
		タクシー運転手	来客数の動き		・昨年と比べて雨の日が多かったこともあり、タク シー利用客はあまり減少していない。また、売上も昨 年と比べると若干のマイナスだが、6月まで程の大き な減少ではない。
		タクシー運転手	お客様の様子		・依然としてタクシーの乗り控えが続いており、前年 との比較でも利用客数が減少したままである。
		美容室（経営 者）	来客数の動き		・先月まで好調だった来客数、店販品の売上が今月は 芳しくない。
		設計事務所（所 長）	お客様の様子		・取引先や客との会話の中で、景気が良くなったとい う話を聞かないし、上向きに何かしてみようとか、設 備投資をしてみようという話も殆ど聞かない。
		住宅販売会社 （従業員）	来客数の動き		・展示場等の来客数が減少したままである。
		やや悪く なっている	百貨店（売場主 任） スーパー（店 長）	来客数の動き お客様の様子	・夏物衣料の動きが芳しくなく、高額品の動きも止 まっている。 ・他店との競争のため値引きせざるを得ない状況の中 で、単価が低下しており、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	
		スーパー（企画担当）	お客様の様子	・6月まで好調であった行楽関連商品の売れ行きが、一段落するとともに、客の低額消費の傾向や無駄買いをしないという消費行動が依然として続いており、財布のひもが固いというよりは、むしろ財布そのものが見当たらないという感じがする。	
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・給料が支給される20日から25日の間でも売上の確保が困難になっている。	
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・クリアランスセールの際には販売量が伸びない。	
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・好調だった小型車の動きも鈍くなり、全体的に売上が減少している。	
		住関連専門店（営業担当）	お客様の様子	・悪天候が続き、例年と比べて日照時間が少なく、夏という季節感を感じられず、バーゲン品や季節商材に対する客の購入意欲が低下している。	
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・サッカーワールドカップの影響で減少した申込み件数が回復すると期待したが、今月も販売量が伸び悩んでいる。	
		旅行代理店（従業員）	単価の動き	・海外旅行を中心に低価格商品の販売量は増加しているが、全体的に厳しい状況にある。	
		観光名所（職員）	競争相手の様子	・低価格競争が益々激しくなっており、とにかく価格を下げて客を引き込もうという方向に向かっている。	
		観光名所（役員）	単価の動き	・道外からの来客数が減少し、消費単価も低下している。今年は、利尻・礼文等の離島観光のウエイトが高く、従来の道東経由の入り込みが減少している。また、客の低価格志向に歯止めがかかっておらず、土産物の選別に対する目が厳しい等、消費単価も低下している。	
		美容室（経営者）	販売量の動き	・客の動きが全く無く、客単価が上昇していない。また、このような状況では値上げもできない。	
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・マイホームセンター、モデルハウス等の来客数が著しく減少している。	
		悪くなっている	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・天候が悪いこともあり、来客数が減少し、販売単価も低下している。
			コンビニ（エリア担当）	競争相手の様子	・価格競争が激化しており、競合店各社がかなり値下げをしている。
			スナック（経営者）	来客数の動き	・地元企業の倒産の影響等による固定客の来客数の減少に加え、新規の客や観光客も減少している。
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（統括）	受注量や販売量の動き	・住宅向けの販売量は増加していないが、販売価格は競争が激しく大幅に低下しているものの、中大型物件の受注量が増加している。	
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・先月と比べると受注量が横ばいであるが、この2か月間は受注量が増加傾向にある。	
	変わらない	その他企業〔コンベンション担当〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注量が回復し、前年を上回る勢いで推移している。	
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・個人の中元需要が昨年よりも増加する等、中元商戦が比較的順調である。	
		食料品製造業（社員）	それ以外	・天候不順による日照不足のため、農作物が生育不良であり、農産物加工工場等の稼働が不安定になることが懸念されている。	
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上、販売量ともに不調である。	
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・公共工事の減少に加え、民間工事の量も少なく、価格も厳しい。	
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・販売量、取引額ともに減少している。	
		輸送業（支店長）	取引先の様子	・受注価格が低迷により事業を継続できなくなり、工場の縮小、撤退等をする取引先がでてきている。	
輸送業（営業担当）	取引先の様子	・船会社の採算悪化により、港湾作業料金の値下げ要請が出ている。			
通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・商談数や商談規模からみて、この数か月間やや上向きの感じを受けていたが、今月に関しては3月前と比較してほぼ横ばいである。			

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他非製造業 [機械卸売] (従業員)	受注価格や販売 価格の動き	・鉄骨、建築金物加工に供する副資材の出荷価格が、前年の8割強にとどまっている。韓国製を中心とした外国製品の価格に引っ張られて、適正利益に程遠い価格になっている。ここに来て国内メーカーが対応策を取り始めているが、相手も対抗するため、値引き競争が激化してユーザーのみが得する状況である。
	やや悪く なっている			
	悪く なっている			
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている			
	変わらない	人材派遣会社 (社員)	雇用形態の様子	・これまでは正職員を削減し、契約社員、派遣社員、パート社員に変更する雇用形態が進んできたが、最近では契約社員、派遣社員、パート社員等も削減する企業が出てきている。
		求人情報誌製作 会社(編集者)	求人数の動き	・求人数は業種によって微増微減と様々であり、全体で見ると変化はない。
		新聞社[求人広 告](担当者)	求人数の動き	・求人広告件数が前年と比べて8割程度の水準であり、好転していない。
		職業安定所(職 員)	求職者数の動き	・新規求職者が一向に減少せず、窓口での相談が増加しているが、就職件数が増加しない。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・有効求人倍率はやや回復したものの、相変わらず低い水準で推移している。
	やや悪く なっている	人材派遣会社 (社員)	雇用形態の様子	・人件費の削減圧力が依然として強く、人材派遣を使うことで人件費の削減を行っていた取引先で、最近では派遣料も経費であり、削減を考えなければならないという意見が出てきている。これは売上の状況が厳しく、経費をかなり切り詰めなければ利益を確保できない状況の現れである。
	新聞社[求人広 告](担当者)	求人数の動き	・人事募集広告の売上減少が依然として止まらない。	
悪く なっている	職業安定所(職 員)	求人数の動き	・新規求人数が前年と比べて4か月連続減少となり、減少幅も拡大している。	

## 2. 東北(地域別調査機関:(財)東北開発研究センター)

(- : 回答が存在しない、- : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	競馬場(職員)	販売量の動き	・新しい馬券を発売したところ、ここ数か月よりかなり売上が伸びている。
		美容室(経営者)	単価の動き	・客のニーズに合うように、メニューを増やしたところ、客単価が上昇している。
	やや良く なっている	スーパー(店 長)	販売量の動き	・猛暑で客の動向が良く、特に夜間の売上増加が大きい。
		コンビニ(店 長)	販売量の動き	・おにぎり弁当やドリンク類、ビールの動きが活発になっている。
		衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・例年月末に行う夏物の大バーゲンを、前倒し実施しており、来客数が増えている。
		衣料品専門店 (店長)	来客数の動き	・賞与支給が7月にずれ込む企業が多く、天候の回復やサッカーワールドカップで鈍っていた客足が戻っていることなどから、集客ができており、好調に推移している。
		衣料品専門店 (店長)	来客数の動き	・販促活動の結果だと思うが、客単価は昨年より低いものの来客数が増えている。当社に限れば景気は上向いている。
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・宿泊の面では、全国大会などの定期的な団体客と、一般の家族客が多い。 ・日帰りでは、女性向けの高単価食事付きプランが盛況である。 ・台風の影響で、県内の子ども会が海水浴に代わり日帰りの食事付き屋内プール利用などをしており、入込み客数、売上共に5%の増加である。
		通信会社(営業 担当)	販売量の動き	・ユーザーの社内ネットワーク構築に係る受注が増えている。
	変わらない	商店街(代表 者)	販売量の動き	・夏物商戦最盛期に、長雨や台風などが重なり、客足が遠のいており、暑さが遅れてきた今となっては夏物の購入時期から外れている。

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
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・衣料品は堅調であるが、食品は数字が伸びず、インテリアを中心とした雑貨はやや苦戦し、ギフトもやや低迷している。
		百貨店（広報担当）	販売量の動き	・梅雨明けが昨年より1週間遅れたことや、法人を中心とする中元商戦の縮小などで、前半のバーゲン時期は苦戦している。終盤に追いつけてはいるが、入店客数や売上は前半のマイナスをカバーできない。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・来客数、客単価共に前年並みであるが、昨年に比べ気温が低く、飲料やアイスクリームの売上が鈍化している。
		スーパー（店長）	それ以外	・生鮮食品は前月に続き好調であるが、グロサリーは、上旬の低温による夏物商品の不振に加え、単価下落のため大幅な前年割れになっている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・来客数は微増であるが、客の購買行動は依然慎重で、特価品でも不必要なものは買わない状況である。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・生鮮食品の売上は前月よりやや上昇しているが、前年との比較では、マイナス1.7%となっている。 ・青果物の一品単価は上昇しているが、食肉は低下している。惣菜の平均単価が今年初めて低下し、加工食品でも単価が低下している。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・依然として客単価は健闘しているが、来客数が天候の影響で悪い。 ・客の様子では、それほど悪くはない。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・単価を下げたところ、買上点数は伸びているが、売上が良くない。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・売上に変化はないが、下見客が増えている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新型車発売に伴い、来客数は増えているが、賞与が減少しているためか購買意欲が弱い。 ・全体的に保有長期化が進み、市場が構造変化してきている。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・輸入車でも200万円程度の低価格車輻は売れているが、商談に時間がかかり、また現金での支払いが増えている。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・車は必要でも、車検を受ける費用が無いため、自賠責保険が切れたまま乗っている人がいる。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・安い車や中古車、或いは車検受検に移行しており、新車に代えたいが、将来に不安があるという客が多い。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・依然として低迷状態で変わらない。良い商品があっても仕入に躊躇している。
		その他専門店 [呉服]（経営者）	来客数の動き	・複合型の大型ショッピングセンターが車で10分程度の場所にできて来客数が減少している。 ・近隣の農家の収入が上がらず、得意客も減少している。
		その他専門店 [家電]（経営者）	お客様の様子	・夏本番で暑い日が続き、エアコンの売行きは好調であるが、高品質な機種ではなくただ冷やすだけの安価な商品を購入する客が多い。
		その他専門店 [酒]（営業担当）	お客様の様子	・客の様子に変化がない。 ・取引数量などは安定している。
		その他専門店 [白衣・ユニフォーム]（営業担当）	単価の動き	・今月は気温が上昇し、夏物関係が動いている。しかし販売数量は変わらずに、単価が低下しているため、売上は減少している。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（営業担当）	お客様の様子	・信用調査を行い、取引条件の見直しを始めている。 ・販売単価の下落が止まらず、使用量も減少している。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・4、5月で上りかけた景気が、6月のサッカーワールドカップ以降に後退し始め、仕入先も良くない状態である。

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
		高級レストラン（支配人）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・学会やコンベンションで客室稼働率が前年より約10%高まっているが、客室単価が低下しており、前年並みの売上を確保するのがやっとである。</li> <li>・宴会では、婚礼件数の増加と法要が入り、売上は前年より約10%増加している。</li> <li>・レストランでは、店ごとに浮き沈みの差が大きいですが、全体では、来客数が横ばいであるものの客単価が低下しているため、売上は前年実績を約10%下回っている。</li> </ul>
		一般レストラン（スタッフ）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・サッカーワールドカップが終了し、悪くなると思っていたが、元に戻っただけで変わらない。</li> </ul>
		その他飲食〔そば〕（経営者）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・毎年7月は、暑さが厳しければ厳しいほど単価の高い冷やし中華が売れるが、今年は単価の低いザルやつめん類が売れている。</li> <li>・単価は例年の7月より低いものの、来客数が増えており、辛うじて例年の売上を保っている。</li> </ul>
		都市型ホテル（経営者）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・業務量的には昨年とほとんど変わらず、得意先は例年通りに利用しているが、単価が多少低下しており、総体で売上が減少している。</li> <li>・サッカーワールドカップ後の売上回復も期待外れである。</li> </ul>
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・一時的なものかもしれないが、宴会、レストラン、宿泊の利用客が前年より増加している。</li> <li>・デパ地下の店舗や館外レストランでは、来客数の減少が続いている。</li> <li>・一般消費者は利用の仕方がシビアである。</li> </ul>
		タクシー運転手	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・賞与支給時期であり、中元時期でもあるが、買物客が少なく、夜の客も少ないため売上が少ない。</li> </ul>
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・これまで長い取引のあった顧客でも、価格が安い会社に変更するケースが増えている。以前であれば多少の差は、これまでの付き合いで継続してもらえたが、今は価格を重視する傾向が強くなっている。</li> </ul>
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・団体客の動きは前年並みに推移しているが、完全学校週5日制の効果は出ていない。</li> </ul>
		観光名所（職員）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・さくらんぼ狩りのシーズンが終わり、団体客が減少しているが、出羽三山参りの団体や、夏休みのフリー客が増えており、総体的には変わらない。</li> </ul>
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・今月の特徴は、住宅や土地の購入を現金支払いする客が3人いること。またその一方で、自己資金が無く、全額融資という客が増えているということである。</li> </ul>
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・サッカーワールドカップ以降、中元時期にも関わらず客足が伸びない。</li> </ul>
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・夏休み読書のためのまとめ買いが、例年より少ない。</li> </ul>
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	競争相手の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・5月に新店した低価格の競合店が街に馴染んできており、繁華街にあるドラッグストアも浸透してきているため、厳しくなっている。</li> </ul>
		一般小売店〔雑貨〕（企画担当）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・消費は、堅調そうに見える部分もあるが、台風など天候に大きく左右され、環境変化がすぐに消費に影響を与えるため、小売は決して堅調ではない。</li> </ul>
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・こだわりギフトをを求める客が増え、ありきたりの商品には目を向けない。</li> <li>・中元商戦においては、個人需要では高単価の商品を求めているが、数量は減少している。</li> </ul>
		百貨店（販促担当）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・天候の影響や、夏物セールの6月末からの前倒し実施のためか、今月初めから来客数の減少が続いている。</li> <li>・シーズン商品の浴衣や水着は前年割れのままの状態である。</li> </ul>
		スーパー（経営者）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・3月頃から少しずつ客の様子が良くなり、客単価も上昇気味であったが、今月に入ってからは元に戻り、買い控えや安い商品しか売れない状況になっている。</li> </ul>
		スーパー（経営者）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・5、6月と多少好転したかに見えた客の様子が、7月に入り、来客数の減少や客単価の低下など、厳しい状態に転じている。</li> </ul>
		スーパー（企画担当）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・週末の台風などの影響で、前月まで順調だった来客数が減少し、単価も3.5%低下し、極めて厳しい状況である。</li> </ul>

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		家電量販店(店長)	単価の動き	・以前から単価低下は続いているが、従来のボーナス商戦よりも単価低下が大きく、景気は改善されていない。
		住関連専門店(経営者)	来客数の動き	・大きな催事を実施するにあたり、前年より多くの費用を投入したのに、来客数は前年の80%である。
		住関連専門店(経営者)	販売量の動き	・昨年よりセール価格を安く設定して、セールを実施しているが、買上客数の伸びが期待ほどではない。
		その他専門店[酒](経営者)	販売量の動き	・7月前半は台風が続き、昨年より売上が少ない。 ・低価格商品や割安感のある商品しか売れず、客単価が上昇しないため粗利率が低下している。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・商品単価を低く設定しているが、既存店の来客数は伸びない。
		スナック(経営者)	お客様の様子	・3か月前との違いは、客の飲む酒の質と量である。客は単価の安い酒を飲んでいる。
		観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・宿泊単価に下げ止まりがなく、夏休み家族客の予約状況の間際傾向が強まり、先行きが見えない。
		タクシー運転手	単価の動き	・タクシーで千円以上の距離を乗る客がほとんどなく、1~2メートルの客ばかりである。
		遊園地(経営者)	来客数の動き	・近年になく、梅雨らしい天候となり、一般客が低調に推移している。 ・単価では、飲食関係が低下している。
		悪くなっている	一般小売店[カメラ](店長)	来客数の動き
	百貨店(売場主任)		販売量の動き	・2度の台風と天候不順が、夏物衣料を直撃しており、クリアランスセールをしても来客数が伸びず、販売量に大きなダメージを与えている。
	スーパー(経営者)		販売量の動き	・上昇していた客単価が、今月は下落に転じ、競争も激化している。
	コンビニ(エリア担当)		来客数の動き	・来客数、客単価共に厳しい状況が続いている。昨年7月の天候から考えれば、そこそこになるはずだが、依然として消費者の財布のひもは固い。
	コンビニ(エリア担当)		それ以外	・月前半の大幅な気温の低下により、売上が伸びていない。 ・昨年はゲームソフトの大作が発表され数字を伸ばしたが、今年はそういったものが無い。
	乗用車販売店(経営者)		販売量の動き	・新車、中古車の販売台数の減少に加え、サービス入庫の台数も減少している。
	乗用車販売店(従業員)		販売量の動き	・来客数が減少しており、販売が低価格商品に向かっている。ボーナス商戦に向けて販促活動をしてきているが、結果は期待できない。
	一般レストラン(経営者)		来客数の動き	・来客数が減少し、相変わらず低価格品の注文で、売上が伸びない。 ・客の会話は、安い店を見つけたなどの話題が多く、ますます低料金の店に客が流れている。
	一般レストラン(経営者)		来客数の動き	・天候要因もあるが、サッカーワールドカップ以降極端に来客数が減少している。
	企業動向関連	良く なっている やや良くなっている	-	-
木材製品製造業(経営者)			受注価格や販売価格の動き	・商品の採算が取れつつある。
一般機械器具製造業(経理担当)			受注量や販売量の動き	・自動車部品では、3か月前と変わらないが、携帯電話用部品が急増し、これに伴い、派遣社員を増やすなどして対応しており、現在フル生産の状態になりつつある。
電気機械器具製造業(総務担当)			受注量や販売量の動き	・受注のまだら模様が、より鮮明になっており不安であるが、好調である。
輸送業(従業員)			受注量や販売量の動き	・輸出貨物数量が前年比2けたの伸長が続いている。
コピーサービス業(経営者)			それ以外	・経済状況に変化はないが、なりふり構わず努力しているので、体感的には良くなっていると感じる。
観光型旅館(経営者)			来客数の動き	・売上や宿泊人員は、前年より大幅に減少している。前月までの落ち込みも厳しかったが、今月は一段と悪化している。 ・予約状況も悪く、また一段と厳しくなる。
都市型ホテル(スタッフ)			販売量の動き	・4月が良かっただけで、5、6、7月と販売単価、販売量が右肩下がりになっており、下げ止まっていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・桃の早稲種の販売では、価格が低迷し期待していたより収入が少ない。
		農林水産業（従業者）	それ以外	・これまでは、兼業農家の人が会社を辞めて、専門化するケースが多かったが、最近は会社を辞める人が少なくなっている。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・サッカーワールドカップが終了し、飲食店消費が戻ったため、柱商品の出荷が回復して順調である。しかし3か月前とはあまり変わらない。
		通信業（企画担当）	取引先の様子	・保険点数制度の見直しなどがあるため、病院では情報化投資を手控えている。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・企業倒産は落ち着いているが、依然設備投資の低迷が続いており、一般企業への貸し出し先が減少している。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・電子部品の下請メーカーの受注量が増えている。
		その他非製造業〔食料品卸売業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・季節感があって割安感がある商品は売れている。目新しい商品や消費者ニーズにあった商品は価格に関係なく売れているが、全体的な売上は伸び悩み状態である。
		その他企業〔管理業〕（従業員）	それ以外	・製造ラインの統廃合が秋から始まる。他地区では希望退職者を募っている。
	やや悪くなっている	繊維工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・秋冬物の生産が最盛期に入り、忙しいが、前年に比べ各メーカー共に受注量が減少している。 ・賞与と支給も前年の半分であり、同業他社も資金繰りに苦慮している。
		建設業（経営者）	取引先の様子	・専門業者では、受注単価が低下し、経営見通しが悲観的である。規模の小さい業者ほどコスト圧力を受けている。
		広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・先月までの情報量と売上見込みが、今月に入って仕事が無くなったり、取引先が休止したりで計画よりも下回っている。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注価格や販売価格の動き	・家計のやりくりの関係で新聞購読を中止する家庭や、経営の都合で、チラシ枚数や回数を減らす企業が多い。
	悪くなっている			
	雇用関連	良く なっている	-	-
やや良くなっている		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・流通関係でも求人数が増えている。IT関連技術者は依然として不足している。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・激しいリストラは一段落し、次の段階として、どういった人材が必要なのかについての検討が始まっている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・派遣依頼が堅調で、直接売上につながるマンパワーを要求する企業が多い。特に営業職や電話での勧誘業務などの依頼が増えている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人の減少幅が前月より縮小し、新規求職が前月から引き続き減少している。また、有効求職者が16か月振りに減少している。
変わらない		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・新規受注件数は前年並みであるが、今月は貸倒れが発生している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・新聞求人広告その他も合わせて、求人が増えていないが、求職者数は日々増えている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・一部好転し始めたといわれる製造業からの求人が依然として低迷しており、他の産業に波及するに至っていない。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・同じ製造業でも、半導体など比較的受注のある業種以外では、雇用調整の動きがあり、回復に向かっているとは思えない。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・求職者が多数滞留している中、紹介件数は増えているものの、就職件数が減少している。
やや悪くなっている		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告数に変わりはないが、正規社員の求人広告は減少している。

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
	悪く なっている	アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・市町村合併に関連し、緊縮財政を実施している自治体が多い。

### 3. 北関東（地域別調査機関：（財）日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、\_：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている やや良く なっている	スナック（経営者）	来客数の動き	・前年の同時期と比べてかなり良く、先の予約も入り出している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・老夫婦が、花や旅行でのスナック撮影のために、外国の高級カメラを現金で購入するなど、年配の方の動きが活発になっている。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・衣料品は、夏物処分の割引強化で、単価ダウンとなり苦しむが、中元ギフトは企画の成功などで、前年をクリアしている。ただし、大口顧客の件数が減少している。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・客単価、来客数とも、対前年比で良くなっているが、コーディネートしてのまとめ買いは少ない。
		衣料品専門店（統括）	来客数の動き	・祭用品の目的買いの客により、来客数、販売量ともに伸びている。また、商圏の範囲も広がっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・夜の来客数がやや増加している。飲み物の売上が増加し、客単価が高くなっている。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・新幹線の駅前に、県外の大型チェーンが出店し、競争はますます激化している。新店舗がオープンすると、3、4か月は行列が続く状態であり、飲食店に関する客の動きは、相変わらず良い方向に動いている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・地域的に非常に暑いせいか、少しでも涼を求めて、タクシーに乗る人が増加しており、やや良くなっている。
	通信会社（社員）	販売量の動き	・7月に入っても、新規加入数は相応に伸び、目標は達成できそうである。6月と比べ、第3世代携帯電話への機種変更も、やや伸びている。	
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・6月に引き続き、客の購買意欲が低い。前年と比べ、学校での登山用品販売が30%、地域の祭の寄付が20%それぞれ減少している。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・長雨で、いろいろなスポーツ、キャンプ、登山用品があまり売れない。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・7月は特に天候に左右される月であり、梅雨が明けても回復の兆しはなく、台風で追い打ちをかけられている。前年より梅雨明けが遅いせいで、夏物クリアランスの活気がなく、出遅れ気味で売上が低調である。一度チャンスを逸したら、取り戻すことは難しい。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・梅雨明けが早く、暑い日が続いて衣料品の売上が好調であった前年と比べ、今年は動きが悪い。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・中元ギフトの売上は対前年比96%となっており、上向く傾向がみられない。
		スーパー（副店長）	販売量の動き	・梅雨が明け、ようやく暑くなり、ピークを迎えた夏物は、前年の猛暑による売上と比べ、15%程度減少している。
コンビニ（経営者）		単価の動き	・前年より気温が若干低いために、ソフトドリンク、酒類、ビール等で「もう1本」に届かない。上昇前のランディングという感じである。	
コンビニ（経営者）	単価の動き	・客の目的買いが、より明確になってきている。		
コンビニ（店長）	販売量の動き	・客の状況は特別変わっておらず、お金はあるが、必要な物、興味のある物しか買わない。		
コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数、売上ともに前年割れが続いているが、2～3%の弱い動きでは、確実に回復してきている。		
衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・単価は依然として低迷しており、来客数、販売量も少ないままである。		
自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・夏は、故障やエアコンの修理等があり、季節に応じた仕事量、売上が発生している。		
住関連専門店（店長）	販売量の動き	・暑くなくても夏物の動きが悪く、販売点数が増加しない。		
高級レストラン（店長）	来客数の動き	・ディナータイムの客が多少増加してきたが、満席になる日は少なく、しばらくは現状維持が続く。		
旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・期待していた夏休みの家族旅行の予約状況は悪く、行き先も、例年人気の東南アジアではなく、国内の安く近く短いツアーに人気が集まっている。		



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		観光名所（職員）	お客様の様子	・レストラン、ホテルの来客数は、土日は例年並みであるが、平日は少ない。家族連れなどの食事に、予約が目立っている。	
		遊園地（職員）	単価の動き	・来客数は、前年比で増加傾向にあるが、食堂、売店の売上単価に勢いがなく、全体の収入増にはつながらない。	
		ゴルフ場（支配人）	お客様の様子	・7月の来場者数は、対前年比で落ち込んでいない。周辺コースは、客単価を極端に下げたり、協定旅館の宿泊料を500円～1千円値引きして誘客しているが、来場者数が伸びているとは聞いていない。	
		美容室（経営者）	来客数の動き	・暑くなり、カット客が増加しているが、平均単価は上がらないので、売上はあまり伸びていない。	
		美容室（経営者）	販売量の動き	・毛染め客が多くなっているが、その分パーマ利用が冷え込んでおり、相殺すると変わらない。	
		その他サービス〔自動車整備業〕（事務長）	お客様の様子	・車検台数が若干増加しつつあるが、最低限の価格で整備してほしいという客が増え、売上は一向に増加しない。	
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・一時的かもしれないが、問い合わせ、成約率がやや増加している。ただし、土地単価の下落には、歯止めがかかっていない。	
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・モデルハウスへの来場者数が、前年並みになってきている。契約予定の件数も、あまり変わっていない。	
	やや悪くなっている	一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・7月は連続の台風があったり、暑さが厳しく、出歩く人も少ない。七夕等の縁日には人出があったが、この暑さには皆負けてしまう。	
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・7月から空梅雨で、夏物処分の動きが非常に良かった前年と比べ、今年は厳しい。最後の追い込みがポイントである。	
		スーパー（経営者）	単価の動き	・客単価が、6月に3%、7月には更に1.5%、低下している。酒部門では、ビールから低単価の発泡酒へのシフトにより、売上が対前年比で10%減少している。	
		スーパー（統括）	お客様の様子	・6月には対前年比120%程度であった中元ギフトは、7月に入った途端に、90%前後となっている。徐々に改善してはいるが、ボーナスの状況などから、客は買い控えをしており、消費の動向が弱くなっている。	
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・企業城下町なので、近隣の大企業の賞与20%カットの影響を受け、業況は下向きである。	
		一般レストラン（業務担当）	来客数の動き	・4、5月に比べ、来客数が15%減少している。	
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・客は、ベースアップも望めず、賞与も前年より少ないと言っている。更に、税制、健康保険の問題などで、先行き不安が先にきており、旅行に行く雰囲気ではない。	
		タクシー運転手	競争相手の様子	・タクシーでは生計が成り立たず、退職する人が増加している。個人的には、その分の仕事が回ってきて、一時的に売上が増えたが、会社全体では減収となっている。	
		通信会社（経営者）	競争相手の様子	・サービスのための料金の割引により、利用料金がますます安くなってきている。	
		ゴルフ場（従業員）	お客様の様子	・夏休みの客を望んでいるが、ボーナス等の支給率低下により、思うように予約が伸びていない。	
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・仕事の話はいくつかあるが、実現に時間がかかったり、話自体がなくなったりすることが多くなっている。	
		悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・七夕の人出は多かったが、来客数は非常に少なく、買上客は更に少ない。普段の街中は、相変わらずがらんとしている。
			一般小売店〔衣料〕（経営者）	販売量の動き	・スタンプを集めて商品が交換できるサービスを実施しているが、客はスタンプをもらう最低金額しか買物をしない。来客数も減少している。
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き		・来客数、販売数ともに、3か月連続で2桁減となっている。売上高は、客単価の上昇により、やや持ち直している。		
乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き		・6、7月と新車の登録がなされていない状態で、非常に悪い。中古車がぼつぼつ出ているくらいで、販売量が極端に落ち込んでいる。		
スナック（経営者）	来客数の動き		・利用客数、来客数が極端に減少している。		

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
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊客数は、1か月平均で4、5百名減少している。市内の駅前に新ホテルがオープンする予定があり、更に稼働率が低くなる。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・レストランのビールフェアで、1杯100円のビールを提供しても、前年の半分の売上である。
		通信会社（営業主任）	販売量の動き	・ケーブルテレビの加入件数が低迷し、横ばい状態である。この暑さで、営業マン、購買者ともに積極性がなくなっている。
企業動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	窯業・土石製品製造業（経営者）	それ以外	・社屋で開講しているものづくり広場教室では、予想以上の受講者数が確保でき、順調なスタートとなっている。
		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	・金額にはなかなか表れていないが、客の引き合いは確実に増加しており、やや良くなっている。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・天候が良いため、お茶、スポーツ飲料を中心とした飲料水関係の配送が良好である。
		司法書士	受注量や販売量	・受注件数等が、やや上向きの傾向にある。
	変わらない	化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が安定してきており、悪くなっていくという感じではない。
		金属製品製造業（経営者）	それ以外	・建設機械の上場工場は休業同様で、このところ下請けに倒産が始めている。トラックや特装車両、工作機械などには、動きがほとんどない。親工場は、現行の低レベルの生産でも成り立つ事業構造作りに入っている。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先も本格的な景気の回復には至っておらず、相変わらず、安値競争が続いている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・7月になっても、官民ともに発注がほとんど増加していない。
		金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・繁忙期を迎えた観光地では、宿泊料金の割引競争や台風等によるキャンセルで、営業状況は厳しい。一部の地域において、釣り客などが増加しているが、売店等の売上は低調である。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	取引先の様子	・7月のチラシの出稿量は、10%近くのマイナスで、残りの月末4日間で取り戻すのはとても困難である。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・市内の百貨店のお中元は、個人は前年並みで推移しているものの、企業の発注は大幅に減少し、前年同期比で20%近くのマイナスになっている。
		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	・受注量、システム開発量の全てにおいて変わらない。
	やや悪くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・大手企業の年間契約の落ち込みが大きい。新規引き合いのスポット広告が出てきているが、価格の値引き要求が多く、利益は減少傾向にある。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注件数は依然として少なく、非常に厳しい価格が横行している。
経営コンサルタント		取引先の様子	・地域の大手メーカー2工場において、人員整理が発表され、今後、大きな問題になることが予想される。	
悪くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・受注量は、対前年比で約10%、3か月前比で5～6%の減少となっている。	
	建設業（総務担当）	取引先の様子	・前年並みの売上を確保するのが精一杯という取引先が多く、来年度の高校新卒者に対する求人のように、中長期の人的、物的投資への慎重姿勢は依然として強い。	
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（経営者）	求人数の動き	・取引先からの発注量が、かなり減少している。
				・県内の2つのゴルフ場が民事再生法等を申請し、その他のゴルフ場でも入場者が減少していることから、設備投資はもちろん、補修工事も受注できない。
				・賃金形態は変わっておらず、今後もあまり変わらない。求人数はやや増えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・派遣依頼は徐々に回復しているが、景気を押し上げるような力強さに欠けている。今まで長期であった契約が、1～2か月の短期に変わり、業種も単純な入力作業や一般事務職はほとんどなく、国家資格取得などの条件やシステムエンジニアなどの専門職の依頼が多く、契約成立が厳しい。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職申込数が、対前年比で10か月連続増加している。最近3か月では、前年同期比で32.0%増加しており、特に45歳以上の非自発的離職者が多い。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・各産業において、新規求人は引き続き減少しており、求人にもマッチした経験、技術、資格を持たない人の就職環境は厳しくなっている。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・来年3月卒対象の求人提出状況が鈍く、先行きの見通しが立たない企業が多い。一般求人では、各企業が生き残りをかけて固定費を削減しているために、比較的安定した求人数のサービス業などでも、パートやアルバイトが目立ち、製造業では業務請負業者からの求人が多い。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人件数、求人数とも10%程度増加しているが、高卒求人が前年同期比で40%減少している。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・大手メーカーが数千名のリストラを始め、周辺地域は混乱している。正社員の採用が少ないため、派遣、請負等に流れる人々が多くなるという不安定な状況が続いている。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（経営者）	周辺企業の様子	・全般的に、製造業等は非常に厳しい。中小企業の雇用情勢は最悪である。
		求人情報誌製作会社（経営者）	周辺企業の様子	・周辺企業のリストラ、会社の閉鎖、倒産などが目立つようになっている。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	雇用形態の様子	・学生の多くが望む事務職、販売職などにおいて、即戦力となる派遣社員を求めたり、人件費抑制のためにパートタイマーの割合を高めるなどの動きが顕著になってきている。
	悪くなっている	求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・例年、求人が増加する時期であるが、期待していたよりも大幅に少ない。特に、地域の電車の求人広告依頼が激減している。

#### 4. 南関東（地域別調査機関：（財）日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連	良く なっている やや良く なっている			
		一般小売店〔C D〕（営業担当）	お客様の様子	・大きな変化はないが、低価格DVDがよく売れている。
		百貨店（総務担当）	単価の動き	・100万円前後の高級腕時計が、幾つか売れている。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・6月中の申込には割引制度があるため、従来は7月に入ると中元需要が落ち込む傾向にあったが、今年は法人需要がけん引し、ギフトの売上が前年の実績を維持している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・食品関連は相変わらず好調で、来客数も2桁増が続いている。 ・最近、衣料や住関連の盛夏品がようやく動くようになってきている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・3か月前に比べ、来客数が約100名、日販額が約7千円増加している。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・セール品にあわせて秋物商品も動いており、単価が上昇している。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・客単価は低下しているが、来客数が大幅に増加している。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・前もっての予約はないが、直前の予約が入るようになってきている。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・この数日間、過去にないほど夏休み旅行の依頼が来ており、例年に比べて件数も多い。
美容室（経営者）	来客数の動き	・客の来店頻度が増えている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		住宅販売会社 (経営者)	競争相手の様子	・競争相手の様子から、更地の状態で住宅を購入する客が多く、条件の良い場所は、多少高くても即購入していることがうかがえる。早めの決断をする客も多く、低価格帯から5000万円台程度の一般的な建売住宅がよく売れている。
	変わらない	一般小売店〔家電〕 (経営者)	単価の動き	・単価の高い大型空調の買い替え需要があり、売上は増加している。
		一般小売店〔家具〕 (経営者)	販売量の動き	・家具の販売量は依然として低迷しているが、クロス張替え等、内装関係の仕事が結構入っている。
		一般小売店 〔茶〕(営業担当)	単価の動き	・100グラム当たりの単価が低い商品が売れている。
		百貨店(副店長)	販売量の動き	・客が価格を最優先に商品購入を決める状態が、依然として続いている。お菓子等の必需品でない物は、売上が10%弱減少している。
		百貨店(企画担当)	販売量の動き	・売上高は前年を上回っているが、ほとんどが「リニューアル」、「営業時間延長」、「媒体配布の増加」等の対策効果であり、これらの要因を除くと、実質的には前年を下回っている。
		百貨店(広報担当)	販売量の動き	・7月は中旬まで梅雨が続いたことや、夏物セールを6月末スタートに前倒ししたこと等により、販売量、来客数ともに苦戦を強いられたが、客単価は若干上昇している。
		百貨店(販売促進担当)	お客様の様子	・中元ギフトの売上が前年実績に届かず、来客数、平均単価も低迷し、苦戦している。それ以上に、滞留の悪さが目立っている。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・来客数が95%、売上が97%である。衣料品、服飾雑貨とも不振であったが、梅雨明け以降は好調に推移している。 ・6月末からクリアランスセールを開催しているが、客の購買態度は慎重で、値下げ品であれば買うという傾向はない。ただし、気に入った商品は、正規価格でも買っている。
		スーパー(店長)	お客様の様子	・食品表示に関する一連の問題で、食品への不信感が依然として強い中で、中国の農業問題が更に輪をかけて、消費者の不信感をあおっている。
		スーパー(店長)	お客様の様子	・今年の7月は、例年になく台風が2回も上陸した影響で、来客数が減少し、前後の日の売上も予想を下回った。梅雨明けまでは、気温も低めで、夏物商品が活発に動かなかったものの、梅雨明け後は回復している。
		スーパー(統括)	単価の動き	・1月以降、毎月1人当たりの買上単価が上昇し、7月は2524円になっている。来客数も、毎月微増している。
		スーパー(総務担当)	販売量の動き	・精肉は多少回復しているが、青果の相場上昇などで販売量は増加せず、食品全体の売上は横ばいである。
		コンビニ(経営者)	お客様の様子	・客の買上点数、単価ともに横ばいである。ただし、暑い日が続くと、飲料水等の売上が増え、全体の売上を押し上げている。
		コンビニ(店長)	来客数の動き	・来客数は増加しているものの、割引販売が多く、客単価が伸びない。
		衣料品専門店 (経営者)	単価の動き	・昨年より早めに夏物バーゲンに入り、低価格商品を中心に、量を販売しているが、売上は5%程度減少しており、厳しい状況が変わらない。
		家電量販店(営業部長)	単価の動き	・夏物商戦の目玉であるエアコンの売行きが、今一つである。また、昨年好調だったテレビゲーム機では、今年は注目商品が出ず、不振である。
		乗用車販売店 (総務担当)	販売量の動き	・セダンの不振は7月も続いている。新発売のライトバンやワゴンは、相応に売れているが、全体では目標の73%にとどまっている。 ・力を入れているサービス売上も、80%の達成率に終わり、厳しい状態が続いている。
		自動車備品販売店 (経理担当)	単価の動き	・客は、質の良し悪しは別問題として、安さを重視している。
		その他専門店 〔ドラッグストア〕 (経営者)	競争相手の様子	・全国チェーンの大手ドラッグストアの進出が相次ぎ、地元の中堅店舗が閉店している。
		高級レストラン (宴会予約担当)	販売量の動き	・販売量が全く増加せず、単価も低下しており、景気が上昇に転ずる要因が見出せない。

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	
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・旅行の申込が増加しており、サッカーワールドカップ前の水準に戻ってきている。	
		タクシー運転手	来客数の動き	・雨の日や極端に暑い日には客が多いが、月全体ではほとんど変化がない。	
		タクシー運転手	お客様の様子	・サッカーワールドカップも終わり、猛暑が続いているせいか、駅から自宅までのタクシー利用客が増加しているものの、遠距離客は相変わらず少ない。	
		その他レジャー施設[アミューズメント](職員)	来客数の動き	・サッカーワールドカップの終わった7月は、5月以前と同様、右肩上がりの傾向が戻っている。	
		その他サービス[語学学校](総責任者)	販売量の動き	・問い合わせは多いが、高単価の商品が売れず、低単価のものが多数売れている。大きな落ち込みはないものの、販売単価が低下している。	
		設計事務所(所長)	お客様の様子	・土地の売り情報が減少しているため、低価格物件も同様に減少しており、仕事の受注につながらない。	
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・来客数が徐々に減少しているが、販売量は変わっていない。明確な動機を持っている客は購入しており、需要は底固いが、良い物件でないと売行きは厳しい。	
		やや悪くなっている	商店街(代表者)	販売量の動き	・販売点数が一層減少している。単価も低下しており、前年並みの売上確保は難しい。
			百貨店(売場主任)	販売量の動き	・7月はクリアランスを開催し、来客数は相応にあるが、客の購買意欲が低い。客は、安い商品であっても必要な物以外は買わず、売上が伸び悩んでいる。
			百貨店(売場主任)	お客様の様子	・まとめ買いが減少している。 ・プレタポルテでは、高額品の売行きが悪く、単価が低下している状態が続いている。
	百貨店(企画担当)		販売量の動き	・7月中旬までは売上が不振で、下旬はやや好転しているものの、厳しい結果となっている。婦人服、婦人靴のミュールやサンダルが不振で、比較的好調だった婦人雑貨でも、黒の日傘の売上が半減し、化粧品も息切れするなど、売れ筋、ヒット商品がなく、どの商品群も不振である。	
	百貨店(営業企画担当)		販売量の動き	・好調であった6月の反動で、7月の中元商戦は苦戦している。 ・婦人服、紳士服も、相変わらずマイナス基調が続いている。	
	スーパー(経営者)		来客数の動き	・1300円台後半で止まっていた1人当たりの買上単価が、特売の日は1100円になることがある。以前は1500円弱であったので、7、8%低下している。	
	コンビニ(経営者)		販売量の動き	・例年であれば増加する飲料の売上が、今年の暑さにもかわらず、大きく伸びていない。	
	衣料品専門店(経営者)		競争相手の様子	・セールが不振である。特に、高額商品の動きが悪く、客単価の低下で、現状はかなり厳しい。近日の猛暑で、来客数も減少している。	
	衣料品専門店(経営者)		販売量の動き	・夏物バーゲンが例年よりも早く始まったが、盛り上がり感が全くなく、普段の月と変わらない。従来は、値下げをすると、客は2、3点買っていたが、最近は必要な1点を吟味しながら購入している。 ・7月に入り、同業者の改装閉店や完全閉店のチラシが目につくようになってきている。	
	家電量販店(店長)		単価の動き	・2480円の扇風機、29800～39800円のエアコン、10万円前後の400リットル冷蔵庫などが売れており、単価の低下が顕著で、売上が厳しい。	
	乗用車販売店(総務担当)	販売量の動き	・新車の販売台数が、思うように伸びない。		
	住関連専門店(統括)	販売量の動き	・受注量や販売量の動きが悪く、在庫が減らない。		
	その他専門店[眼鏡](店)	販売量の動き	・夏物商材であるサングラスの売行きが悪く、クリアランスに入っても改善しない。		
その他専門店[燃料](統)	単価の動き	・販売量は増加しているが、価格は安値販売店に軒並み追従している。			
一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・サッカーワールドカップの影響で減少した来客数が、7月になっても戻っていない。後半になって若干回復しているが、前年を下回っている。			
旅行代理店(従業員)	単価の動き	・売れるのは安い旅行で、高額商品はなかなか売れない。			
タクシー運転手	お客様の様子	・例年、7月はボーナス時で忙しい月であるが、今年は忙しくない。			

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・これまで多少増加してきた契約数が、7月に激減している。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・来客数が10%以上減少している。
		ゴルフ練習場（従業員）	来客数の動き	・夏は通常でも集客が悪化するが、台風の影響で、今年の7月は更に落ち込んでいる。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	お客様の様子	・ボーナスの減少等を理由に、夏季講習を受ける人数が減少し、講習の価格帯も低下している。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・住宅展示場の来場数が減少しており、ユーザーの購買決定が遅い。
	悪くなっている	スーパー（統括）	販売量の動き	・サッカーワールドカップ以来、テナントである飲食店の売上は伸び悩み、物販店も紳士服を中心に、売上の減少が目立っている。金を使わずに、家庭で時間を過ごす傾向が強まっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数の大幅な減少に加え、客単価もかなり低下している。
		タクシー（団体役員）	来客数の動き	・客の数が減少しており、街で流しても、駅で待っても、客を乗せるまでに相当の時間がかかる。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・7月に入り、販売量、単価ともに突然下がり始めている。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・従来通りの広告量を配布しているが、来客や電話での問い合わせがない。
住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・3か月前と比べ、契約件数が減少している。		
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
		やや良くなっている	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が大きく増加しているわけではないが、少量で急ぐ仕事が多くなっている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・旧来型の一般商品は落ち込んでいるものの、ビルのリニューアル用の新商品の引き合いが、徐々に増加している。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車関連部品の受注が増加している。
		金融業（渉外担当）	取引先の様子	・これまで赤字であった企業が、リストラ等経費削減により、黒字転換し始める例が出てきている。景気低迷の長期化による企業体力の弱体化を乗り越えて、より強化された企業が出始めている。
		変わらない	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き
	電気機械器具製造業（経営者）		受注量や販売量の動き	・売上が、4月比で95%まで戻ってきている。
	輸送用機械器具製造業（経営者）		取引先の様子	・工具屋、油屋、産業廃棄物業者などの取引業者から、景気が良くなったという話が全く聞かれず、厳しい状況が変わらない。
	建設業（経理担当）		受注量や販売量の動き	・見積依頼は多少あるが、採算割れの工事ばかりで、受注には至っていない。
建設業（営業担当）	それ以外		・少ない中でも多少は受注があり、全般的には横ばいであるが、利益率が急激に下がり、非常に厳しい。	
不動産業（総務担当）	競争相手の様子		・マンションの売行きは、グレードの高さより、割安感重視の傾向が続いている。	
広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き		・来年度の広告宣伝に関する提案を求められているが、予算が減額になっていない。	
税理士	取引先の様子		・取引先の製造業の話では、以前は売掛金の一部を翌月現金で回収し、残りを手形で支払う状況であったが、最近は回収の条件が悪くなり、手形で6か月先に入金されるものが増えている。	
その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	受注量や販売量の動き		・受注量や販売量が、相変わらず2、3割減少している。	
その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	受注価格や販売価格の動き		・各企業とも、通信系設備投資予算が削減されており、原価ぎりぎりでの競争になっている。	
やや悪くなっている	プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年の7月は需要が伸びるが、今年は減少している。	

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
		精密機械器具製造業（経営者）	競争相手の様子	・仕事がなくなったという話が周囲から聞こえており、暗い雰囲気である。
		その他製造業〔靴〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・先般展示会が行われたが、安くて良い商品が多少動く程度と、前例のないほど低調で、極めて深刻な状況である。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・得意先の生産量、発注量が相変わらず計画未達で、増加しておらず、かなり不安である。
		金融業（審査担当）	取引先の様子	・卸小売業の売上減少が目立ち、延滞も増加している。
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・賃料も安定しておらず、地価もまだ低下している。
	悪くなっている	金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・得意先が、小口の仕事でも外国との見積合わせを口にしてしている。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・取引先に、IT関連機器の説明書を作成する印刷会社があるが、空洞化による影響から、仕事が例年の半分に減少している。
		金融業（得意先担当）	それ以外	・建設業を中心に、倒産件数がかなり増加している。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・輸出の好転、在庫調整の進展等を反映してか、製造業、特に電機関連企業等からの期間雇用が、引き続き増加している。 ・自動車関連で、受注増を反映した期間雇用の求人ニーズが出ている。 ・製造関連企業からの要請増を背景に、業務請負企業の求人が増加しつつある。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	それ以外	・長期派遣の依頼動機が、社員の派遣や交替であり、増員であることがほとんどなく、単発の依頼もほぼ横ばいである。 ・周辺企業では、新卒採用において、以前では考えられないほどの優秀な学生が第1希望で応募してきたとのことで、採用担当として歓迎できると話している。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・半導体やPC等、一部の業界では求人数が増加しつつあるが、全体的には求人が停滞している。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者登録数が、相変わらず増加を続けている。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・採用までの決定期間が長くなっている。外資系の求人取扱が多いが、外資系は本社のコントロールも厳しく、各事業所の独自の判断では安易に決定されない。
		学校〔専門学校〕（教務担当）	それ以外	・ここにきて、求人数は全般的に伸び悩んでいる一方、SE、プログラマー、ウェブデザイン等のコンピュータ技術者の求人は良い。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・長期の求人依頼が減少し、短期の依頼が多くなっている。経験のある即戦力が求められ、若い求職者はなかなか仕事に就けない。
		求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・2、3か月前に比べ、製造業と物流に動きが出てきているが、他の業務では厳しい状況が続いている。
	悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・毎週広告を出していた企業が出さなくなっており、広告に費用をかけていた企業は、規模を縮小している。3か月前と比べ、募集件数が半分以下となっている。
		職業安定所（所長）	求職者数の動き	・新規求人が3か月ぶりに減少に転じる一方、新規求職者の増加幅が拡大していることから、求人倍率が低下している。

#### 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	タクシー運転手	販売量の動き	・台風や連日の暑さの影響で、客が増加している。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・家族連れ客が多く、紳士靴がよく売れている。
	やや良くなっている	スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・天候も順調で、飲料が好調に売れ始めている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ(店長)	販売量の動き	・気温の上昇につれて、ビール、ジュースの売上が良くなっている。中元も、単価は低下したが新規開拓に成功し、件数は伸びている。 ・居酒屋等外食産業への業務用卸は、飲酒運転の罰則強化後厳しくなっている。
		乗用車販売店(経営者)	来客数の動き	・新車の投入もあり、来客数は増加している。販売台数も持ち直してきている。
	変わらない	商店街(代表者)	来客数の動き	・若年層を中心とした自動車利用客は増えているが、徒歩の年輩客は減少している。
		商店街(代表者)	単価の動き	・客単価は低値で安定しており、来客数も変わらない。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・エアコンがあまり売れない。
		商店街(代表者)	競争相手の様子	・スーパーとの競争に勝てない。
		一般小売店[電気屋](経営者)	単価の動き	・売上に変化はない。
		一般小売店[生花](経営者)	単価の動き	・客単価はやや減少してはいるが、売上は横ばいである。消費者は安く長持ちする商品を探している。
		一般小売店[薬局](経営者)	来客数の動き	・客は必要な物しか買わず、販売量が増加してこない。 ・7月初めからバーゲンを実施し、早く客をつかむ動きがみられるが、どこもうまくいっていない。
		一般小売店[果物](店員)	販売量の動き	・ここ数年あまり動きがない。
		百貨店(企画担当)	販売量の動き	・中元、クリアランスともに、注文や販売量が前年より悪くなっている。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・バーゲンの出足は好調だったが、月の後半はなかなか売れず、買控えの傾向がみられる。
		スーパー(経営者)	競争相手の様子	・大手スーパーの開店や改装が続き一時期客も動きが激しかったが、最近に行く店が定まり落ち着きが出てきている。 ・特売に走る傾向も止まり、売上に変動がなくなっている。
		スーパー(経営者)	競争相手の様子	・チラシ商品の買い回りと、特売商品の買上が多い。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・台風が週毎に来たため、来客数が一時的に減少している。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・来客数は前年比、前月比ともほぼ100%だが、買い上げ点数、平均単価が低下したままである。消費者は低価格慣れし、いつでもどこでも安い特売商品にも飛びつかなくなり、適量を求める傾向が顕著である。 ・中元は出足は好調であったが、前倒しの傾向が進んでいる。化粧箱に入ったもの等は鈍く、ビール、洗剤、しょうゆ、油等のケース売りが非常によく動いている。 ・中国製商品は危険というイメージができ、販売量は急減している。 ・テレビで紹介された健康、美容食品は、極端によく動くが長続きしない。
		スーパー(店員)	お客様の様子	・消費者は低価格に慣れており、季節感のある商品よりも安い商品に向かっている。
		スーパー(店員)	販売量の動き	・夏は鮮魚類が売れない時期であるが、新物のサンマが入ったときなど値が高い割に動いており、悪い状況ではない。
		スーパー(総務担当)	単価の動き	・来客数はやや減少しているが、客単価は上昇している。
		コンビニ(エリア担当)	それ以外	・前年割れ店舗が多くなっているが、昨年は特需商品があり雨も少なかったことの影響であり、実態はあまり変わらない。
		衣料品専門店(経営者)	それ以外	・来客数が減少し販売単価も低下と、全体的に落ち込んでいる。
		衣料品専門店(店員)	単価の動き	・売上は底の状態が続いている。 ・客単価は前年を下回る傾向が続いている。
	家電量販店(店長)	販売量の動き	・エアコンの動きは良くなりつつあるが、テレビやAV機器が伸びていない。	
乗用車販売店(従業員)	来客数の動き	・例年この時期は来客数が減る時期ではあるが、来客率が悪い。		



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売量の減少と販売単価低下の両方がある。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・この悪い状態が当たり前の雰囲気になっている。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・月の中旬頃までは来客数が非常に多く、成約率も高く、高額商品やコンパクトカー等の新型車の成約率が上がったが、中旬以降は来客数が減少し、成約率や単価も低くなり、プラスマイナスゼロになっている。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・展示会での来客数は変わらない。新型車も出ているが、その影響が出ていない。
		その他専門店【貴金属】（店長）	お客様の様子	・高額商品も低価格商品も客は吟味しながら購入していき、時間がかかりすぎている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・人通りが少なく、街には活気もない。最近イベントを起こしても反応が薄く、売上が伸びてこない。
		観光型ホテル（スタッフ）	それ以外	・1泊2食付のセット型宿泊が減少し、1泊朝食付または夕食選択型が特になくなってきている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・客の動きはほとんど変わっていない。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・受注数が少しずつ増加している。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・キャンペーンは思ったほど効果がないが、着実に伸びてはおり、悪くなっているということもない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・相変わらず不況を楯に商談が進まない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・携帯電話は新規購入のほうが買い換えよりも安いため、解約して新規購入する人は増加しているが、契約者数は純増していない。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・来場者数は今年3月から7月まで対前年比でプラスに転じているが、土日祝日の客が減って単価の安い日に集中しており、またレストランの単価も低下していることから、手放して良くなっているとは言えない。
		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・客単価が少しずつ上昇している。
		パチンコ店（店長）	来客数の動き	・新機種導入に伴い一時的に来客数は増加しているが、まだ本格的な来客数増加ではない。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・相変わらず客の回転が悪い。子供は家で髪を刈るようで、一層暇になっている。
		その他サービス【珠算塾】（経営者）	それ以外	・自営業者の子供が何人が廃業にともない退塾しており、養育費にも影響が出ている。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・昔ほどではないが、飲食店が店の改修をし始めている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・商店街に出てきても、見ているだけといった感じで、買物には至っていない。
		一般小売店【土産】（経営者）	販売量の動き	・飲酒運転の罰則強化の影響で夜の街が閑散としている。
		一般小売店【土産】（経営者）	来客数の動き	・台風の影響で旅行を前もって取りやめた人が多く、売上、来客数ともにマイナスとなっている。
		一般小売店【酒】（経営者）	販売量の動き	・飲酒運転の罰則強化の影響で特に飲食店向け販売の減少が著しく、販売量、来客数ともに大きく減少している。 ・中元についても、対前年比80%ほどでとどまっている。
		一般小売店【時計】（経営者）	来客数の動き	・台風と猛暑で来客数が減少している。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・中元ギフトとバーゲンの二本柱がまったく不調である。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・台風や雨続きの影響もあり、水着や浴衣といった夏商材を中心に売上が伸び悩み、売上の前年伸び率はここ数か月で最低である。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・紳士服を中心に売上が低迷している。
		百貨店（外商担当）	販売量の動き	・虚礼廃止と業績悪化を理由に、中元の販売量が1割程度減少している。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・夏物がバーゲンになっても、客は依然として慎重である。以前のように安くなってから購入するといった感覚もなくなってきている。 ・中元も単価をかなり気にしているようである。

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
		スーパー（店員）	単価の動き	・商品の動きをみていると、かなり買い控えていると感じる。 ・競合店の出店もあり、売上、来客数ともかなり落ち込んでいる。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・飲酒運転の罰則強化により、飲食店向けの売上が非常に悪い。 ・酒類の卸問屋によると、郡部で飲食店を中心に納品している酒屋の売上が、前年の半分近くまで落ち込んでいる。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・売上が対前年比で約93%と大幅に減っており、客の購買意欲も横ばい状態である。
		家電量販店（従業員）	販売量の動き	・生活必需品は売れるが、ぜいたく品の販売が滞っている。
		乗用車販売店（経営者）	単価の動き	・月の中旬までは堅調な動きで、価格帯もばらけて良かったが、下旬から低価格品に傾き、量的にも盛り上がり欠けている。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・ボーナス時期であるが、イベントへの集客数増加がほとんどみられない。
		住関連専門店（店員）	来客数の動き	・来客数がやや悪く、セールを延長して対応したが、前年比ギリギリで終わっている。
		住関連専門店（店員）	販売量の動き	・買い上げ点数、客単価が96%と、久々に対前年比でマイナスになっている。
		高級レストラン（経営者）	単価の動き	・毎年この時期はシーズンオフだが、今年は特に単価の下落が著しい。客からは値下げ要求が度々ある。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・レストランは横ばいであるが、宿泊は前年、3か月前と比べて減少している。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・来客数が減少しており、特に飲食関係はサッカーワールドカップが阻害となっている。
		旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・来客数の動きがやや悪くなっている。
		旅行代理店（従業員）	単価の動き	・安い日帰りバスはそこそこ売れるが、遠距離旅行がまったく伸び悩んでいる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・サッカーワールドカップで来客数が減少したままの状態が続いている。 ・飲食店街で働く人の帰りが早い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・サッカーワールドカップが終わって客が増えると思ったが、飲酒運転の取り締まりが厳しくなり、夜の客が減少している。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・雨の影響が大きく9割くらいの来客数しかないため、7月は大きくマイナスである。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・梅雨、台風の影響で来客数が減り、売上も減っている。
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・景気が悪くなるような雰囲気があり、客の周期がさらに延びてきている。
		美容室（経営者）	それ以外	・急に暑くなったため客が外出を敬遠し、客足が遠のいている。
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・美容室が増加しており、どの店も割引競争に入っていて、良い状況ではない。
		その他サービス 〔パチンコ機器 製造販売〕（エリア担当）	販売量の動き	・サッカーワールドカップ時の台の入れ替え自粛が尾を引いている。
		設計事務所（経営者）	販売量の動き	・仕事が決まっても実施に移されるまでの時間が伸びてきており、一つの仕事に時間がかかりすぎている。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・アパート入居を募集する会社への来客数が減少している。
		その他住宅投資の 動向を把握できる者 〔室内装飾業〕（経営者）	販売量の動き	・まとまった仕事はいくらかあるが、小さな仕事が減っているため、全体として販売量は伸びていない。
	悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・飲食関係の動きが特に悪い。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・服飾雑貨、ヤング層の婦人服は健闘しているが、高齢層の婦人服、紳士服、靴、ハンドバックが極端に不振である。消費者の購買力のなさが目立ってきている。 ・中元ギフトも不振である。

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
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・天候の影響もあるが、売上の対前年比の平均値を取ると、3か月前は100%弱であったが、今月は90%を割りそうである。来客数の減少よりも、客単価の激しい下落がみられる。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・前年割れの幅が広がってきている。来客数、客単価ともに低下しており、店でどんな仕掛けを打っても効果がない。完全に無駄な物は買わない流れになっている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・前年に比べ低温だったせいもあるが、20日以前は来客数の落ち込みが激しく、飲料の売上減少も著しい。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・暑い日が続き、飲料はたくさん売れているが、単価は対前年比で8%も下回っている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・新メニューの投入、各種イベントやフェアの開催に対する顧客の反応が非常に弱い。低価格メニューを導入しても、価格低下をカバーするだけの集客ができない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・サッカーワールドカップ後に期待していたが、まったく動きがない。
		バー（経営者）	単価の動き	・ボーナスの減少で客単価が大幅に低下している。通常3杯を2杯に抑えるといった傾向である。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・販売量は過去にないぐらいの落ち込みで、営業努力、企業努力の域を越えており、手の打ちようがない。直前の受注を期待するぐらいで、なんとも計画性のない状況である。
		住宅販売会社（企画担当）	お客様の様子	・分譲住宅の契約商談では価格交渉が厳しく、計画利益が確保しにくい。
		住宅販売会社（業務担当）	お客様の様子	・商品のまとめ買いが以前のようにない。
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（従業員）	受注量や販売量の動き	・生産量が増加に転じているものがある。
		電気機械器具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・新商品の企画に対して、以前は見積もりを出してもまったく反応がなかったが、最近は一歩進んで試作品の依頼が入っている。
		輸送用機械器具製造業（統括）	受注量や販売量の動き	・受注量は増加しつつあるが単価は依然として厳しく、採算確保に苦労している。
		建設業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・相変わらず新規の大型工事物件情報はないが、中型工事物件情報が少しずつ出始めてきている。ただし、全般的には一つ一つの工事規模が依然小さく、受注量も少ないままである。
		建設業（総務担当）	それ以外	・注文が入って動き出しているところもあるし、準備や整理に入っているところもある。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・季節変動もあるが、貨物量は比較的好調で、客の荷動きも活発である。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折込広告は対前年比でプラスとなり、希望がもてる状態になっている。
				・メール便の宅配が軌道に乗り、日毎に増えている。
	変わらない	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・夏場の暑さの影響もあるが、販売量にむらがある。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注単価が相変わらず引き下げられている。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・販売量は依然として落ち込んでいる。
		鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量ともに大きく低迷を続けている。さらに、地元の大手中木建築企業の倒産もあり、全体的に沈滞気配である。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上額が対前年比マイナスの状態から完全に脱することが出来ない。特に今月は、国内販売、輸出とも不振である。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ここ数か月、受注量、販売量は完全に横ばい状態が続いている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注が増えてきている。

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	
		輸送用機械器具製造業（工務担当）	受注量や販売量の動き	・国内市場は良くないが、海外市場に助けられている。	
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・民間の特に物流に関わる設備投資の受注が少し増加してきている。	
		金融業（従業員）	取引先の様子	・自営業者の資金状況は相変わらず厳しく、良くなる見込みがない。	
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・取引先からの依頼は多少増えはじめてはいるが、量的にはあまり変わらない。	
		税理士	取引先の様子	・製造業では受注量がなかなか増加せず、建設業では仕事があっても単価が安く、採算に合わない仕事が多い。	
		税理士	取引先の様子	・取引先企業では、金券やサービス券を客に渡しているが、客は価格よりも質で選んでおり、客離れがみられる。	
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	受注量や販売量の動き	・IT投資は上向きと下向きが半々である。	
		その他サービス業〔社会労務士〕（経営者）	取引先の様子	・例年昇給を行っている企業が昇給を見合わせている。	
		やや悪くなっている	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・価格を下げないと売れない状況が続いている。
			化学工業（企画担当）	取引先の様子	・特に米国への輸出が、円高と米国景気の失速により、大幅に減少している。
	窯業・土石製品製造業（経営者）		取引先の様子	・受注が低迷している。	
	非鉄金属製造業（社員）		受注価格や販売価格の動き	・仕事の進行中や完了後でも、値引きを要請されるケースが増えている。商慣行さえも崩れつつある。	
	一般機械器具製造業（経理担当）		取引先の様子	・地元の大手土木建築企業が倒産した影響で連鎖倒産も起き、取引している地銀にも大きな影響があり、融資担当の貸出態度が一段と厳しくなっている。	
	一般機械器具製造業（販売担当）		取引先の様子	・先月までは引き合い件数が多かったが、今月に入り客先の設備導入計画がすべて延期されている。	
	電気機械器具製造業（従業員）		受注量や販売量の動き	・5月の国際アパレルマシンの商談顧客対応が一巡したが、実需に結びついていない。	
	輸送業（エリア担当）		取引先の様子	・工業製品や化学製品等の原材料を作っている客先で荷動きがなく、製品の川上で動きが止まっている。	
	輸送業（エリア担当）		取引先の様子	・3か月前の値引件数は8件で値引金額は18万円、値引率は2.7%であったが、現在は13件で値引金額は61万円、値引率は3.1%と、ともに増えている。	
	金融業（融資担当）		取引先の様子	・地元の大手企業の倒産が続き、痛手を被っている企業が多い。	
	悪くなっている	公認会計士	取引先の様子	・金融機関の貸出姿勢が変わらないため、資金繰りが厳しい中小企業が増加している。 ・飲酒運転の罰則強化の影響で、飲食店の売上が激減している。 ・IT産業の業績回復が遅れ、下請け企業の回復も遅れている。	
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・悪天候の影響が出ている。	
	広告代理店（従業員）	競争相手の様子	・値下げ競争が止まらない。		
	雇用関連	-	-	-	
	良くなっている やや良くなっている	アウトソーシング企業（エリア担当）	求人数の動き	・好調な輸出に支えられ、稼働率が向上している。求人数も対前年比で20～30%増加しているが、それでも人手を確保できていない。	
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・7月の求人広告の申込は対前年同月比で77%だが、3か月前よりは約7ポイントのプラスになっている。	
		民間職業紹介機関（エリア担当）	求人数の動き	・求人数は、3か月前と比べてわずかながら上向いてきている。特に、中堅、中小企業の求人がやや活性化しつつある。	
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・4月から7月末までの求人件数が対前年比で6%ほど増えており、さらに卸売業や小売業でも求人意欲が増している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	人材派遣会社（支社長）	求人数の動き	・取引先の求人が伸びてこない。
		人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・各企業とも最低限の派遣社員は必要としており、派遣社員の需要は横ばい傾向である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・6月は求人広告が対前年比で35%程度落ち込んだのに対して、7月はパート、アルバイトや業務請負が79.5%、正社員が81.3%と、悪化傾向はやや緩やかになっている。
		職業安定所（所長）	求職者数の動き	・新規求職者数は、対前年比で相変わらず増加を続けている。
		職業安定所（管理部門担当）	採用者数の動き	・紹介件数、就職件数ともに減少しており、求職者が滞留傾向にある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率は、3か月前と比べると0.1ポイント低下、前月と比べると0.01ポイント上昇している。 ・業種別でみると、輸送用機械は好調なもの、一般機械、電気機械、サービス、卸売、小売、飲食が悪く、全体としての求人は減少している。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・非自発的離職者は横ばいもしくは増加傾向であり、求職者数はまだまだ増加している。
	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・企業のリストラ件数は、対前年同期比で全く減少していない。	
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・前月までは横ばいか若干上乘せができていたが、今では売上が止まり、伸びがなくなっている。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・派遣料金の切り下げ要求が続いており、値下げに応じない派遣会社をやめて他社に乗り換えるという企業が目立つ。 ・IT関連の技術者はやや良いが、一般事務職など全体的にみると減っている。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・新規の依頼が少なく、あったとしても期間限定が多くて、長期やフルタイムの依頼はめったにない。
	悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・人材派遣を更新しない企業が増加している。また、更新しても値下げを要求され、大変厳しい状況が続いている。
職業安定所（職員）		周辺企業の様子	・地元の大手土木建築会社の倒産とそれともなう連鎖倒産が、深刻な影響を与えている。	

## 6. 北陸（地域別調査機関：（財）北陸経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	一般レストラン（店長）	来客数の動き	・今月は週末だけでなく、平日の昼も夜も県外からの来客が多い。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・改装後の新しいショップなどがようやく認知され始め、リピーター客をよく見受けられるようになった。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価がやっと前年並みになりつつあり、客の購買意欲が若干わいてきたように感じる。来客数はすでに前年をクリアしている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・従来当店の主力客はサラリーマンであったが、最近は今まで見なかった道路工事関係の来客が増加し、客単価が上昇している。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・7月に入ってから、夏休みの家族客を中心に予約数が増加している。同業者の動きも同様である。
	やや良くなっている	都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・3か月前に比べて、レストラン部門は利用客の減少により下回る見通しであるが、観光客を中心に増加した宿泊部門、中小宴会の件数が増加した宴会部門などで増収となり、全体では前年を上回る見込みである。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数が少なく、客に高額品を買う気持がない。
	変わらない	一般小売店〔果物〕（経営者）	来客数の動き	・贈答用の購入が少ない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・7月は日曜日が昨年より1日少ないため、この分を調整して比較すると、3か月前とあまり変わらない。また、今月は季節商品が落ち込み、特に水着を代表とする水回り関連が昨年に比べて非常に悪い。 ・食品には大きな変化がないが、7月の催事である土用のうしはウナギの産地表示問題から相場が高騰し、浜名湖産が不足したため、前年の売上を下回っている。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・単価が低下しているため売上高は前年を割っているが、来客数、販売数量は前年並みである。

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
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・一品単価は下げ止まりであるが、買上点数が特に伸びないため、客単価は横ばいとなっている。来客数は日中の時間が長いせいか、若干増加している。
		住関連専門店（店長）	販売量の動き	・例年7月はボーナス需要により、若干の高額商品や普段売れない商品がそれなりに売れていくが、今年は少ない。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・7月の売上は中元のため増加したものの、前年との比較では3割減少している。
		観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・夏場は個人客が通常月より多くなるため、客単価は前年比で5%弱低下しているが、その分を来客数でカバーし、売上では若干上回っている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・金曜日、土曜日の繁華街の出入は若干増加し、売上も安定してきたが、平日の売上は全く増加せず、給料日も低迷している。全体で見ると変わらない。
		タクシー運転手	販売量の動き	・目標の運賃収入を確保するため、残業時間をかなり延ばしている。
		通信会社（営業担当）	単価の動き	・売上比率の向上を狙って、高価格商品を値下げして販売するが、客の反応はいまひとつ活発でない。
		競輪場（職員）	お客様の様子	・最近特に目立つのは座席指定入場者の6割近くが最終レースの一つ手前で帰ってしまうことである。駐車場で混雑を避けるためとも考えられるが、やはり懐が寂しいためとみられる。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・展示場の来場者や商談客の数は非常に少なくなっているが、逆に受注単価が大きくなっているため、販売量では変わらない。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・例年の春先と同様に、今月も30歳前後の建築主を中心に小口の戸建て住宅が活発に動いている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・今月のバーゲン各店がバラバラにスタートしたためインパクトがなかった。また、今年の7月は昨年に比べて、日曜、祭日が2日間少なかったため、全般的に苦戦している。
		一般小売店〔鮮魚〕（店長）	単価の動き	・買上点数の減少に伴い、客単価が低下している。客の買物の仕方をみても積極性がなく、必要なものを必要な量だけ購入している。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・ここ3か月は完全に前年割れが続いている。小型車の牽引により大きなマイナスにはなっていないが、特に法人相手の大型車の売行きが悪い。
		自動車備品販売店（従業員）	単価の動き	・1人当たり買上点数が減少している。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・春先から好調だった団体旅行による利用が大幅に減少している。また、夏休みのファミリー需要が例年より少ない。
		一般レストラン（店長）	お客様の様子	・最近客の知識が向上し、寿司に対して厳しい目を持った寿司通と言える客が非常に多くなっている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・予想どおり、ボーナスカットなどの影響が尾を引いているため、いつもこの時期に来店する団体客や個人客の顔が見えない。団体客は従来の7～8割と低調なままで、全体の売上は例年の8割程度である。今月末に閉店する同業者もいる。
		旅行代理店（従業員）	単価の動き	・ライバル社が地元空港へ新規に乗り入れたため、通常運賃の1万5,000円が1万円になるなど、25～35%の割引が競争2社で行われている。
		テーマパーク（経営者）	単価の動き	・土産品などの購入が少なく、また購買単価が極端に低下している。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・観光コースが金沢のイベントに流れ、団体の立ち寄り客が弱含みであることに加え、ファミリー客の動きがかなり鈍いため、来客数は前年同月比で約5%減少している。
悪くなっている	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・今月の買上客数は春夏物がスタートした3月以降、前年同月との比較で最も悪い188%の水準となっている。	
	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・カジュアル商品は普通の動きであるが、ファッション性の高い夏季商品は相変わらず落ち込んでおり、例年の8割程度である。	
	乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・店頭やフェアへの客足は極端に少なくなっている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	通信業（営業担 当）	受注量や販売量 の動き	・民需を中心に今まで滞っていた案件が動き出し、小 さいSOHO系の案件も徐々に動き始めた。
	変わらない	繊維工業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・秋冬物の生産の終盤に入っているが、小ロットなが ら8月末の納期までは多忙である。
		金属製品製造業 （経理担当）	受注価格や販売 価格の動き	・住宅、ビル用建材のうち一部の価格は戻りつつある が、一般的に価格は厳しい。
		一般機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・引き合いから注文まで、注文から実質出荷までの期 間をそれぞれ短縮してほしいという取引先の要求が、 1、2か月前からみられる。前者では、従来の3～6 か月が現在では1か月以内となっている。
		建設業（総務担 当）	受注量や販売量 の動き	・公共土木工事の発注量の減少が顕著で、土木部門の 人員に余剰感がある。反面、民間建築の受注が増加し ており、建築部門の人員不足が生じている。
		輸送業（配車担 当）	取引先の様子	・受注量は3か月前よりかなり増加しているが、前年 との比較では飲料関連が暑い天候の割に全く動かな い。
		輸送業（配車担 当）	受注価格や販売 価格の動き	・競争相手の荷物の量も少なく、依然として受注価格 の下げ止まりがみられない。
		不動産業（営業 担当）	受注価格や販売 価格の動き	・リストラの推進、倒産の増加、時価会計導入を視野 に入れた遊休不動産の売り急ぎ、銀行の不良債権処理 の促進など、不動産価格を引き下げる要因が目白押し であり、8月の路線価も大幅に下がる。
	新聞販売店〔広 告〕（従業員） 司法書士	受注量や販売量 の動き 取引先の様子	・折込チラシの申込件数は前年実績をクリアできない 状態で低迷している。 ・相変わらず商業登記、不動産登記のいずれの分野に おいても、新たな事業展開や積極的な経営にかかわる 仕事の要請がない。	
やや悪く なっている	-	-	-	
悪く なっている	建設業（経営 者）	競争相手の様子	・従来も県内の建設業の倒産は増えていたが、この1 か月間に身近な同業者2社が倒産した。	
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	・求人を出す側の企業からのアプローチが積極的にな り、件数も具体的に増加している。
		新聞社〔求人広 告〕（担当者）	求人数の動き	・3か月前の求人広告件数は前年同月比で7割強で あったが、今月は8割強にまで回復している。
		新聞社〔求人広 告〕（担当者）	求人数の動き	・前月の求人広告の売上は久しぶりに前年並みの水準 に回復したが、今月も同様である。
	変わらない	職業安定所（職 員）	採用者数の動き	・新規求職者数に減少の動きが出始め、求人も一部で 上向きになりつつある。一方で、求職者の採用基準が 非常に厳しくなり、就職しにくい環境になっている。
	やや悪く なっている	民間職業紹介機 関（経営者）	求人数の動き	・求人の受注件数が3か月前に比べて10%程度減少し ている。
		学校〔大学〕 （就職担当）	求人数の動き	・当月の求人票到着件数は前年同月比で県内が52% 減、県外が67%減となり、過去3年間で最悪の状況で ある。
悪く なっている	-	-	-	

## 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	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	コンビニ（経営 者）	来客数の動き	・飲料水の売行きがよく、来客数も増加している。
	やや良く なっている	一般小売店〔時 計〕（経営者）	販売量の動き	・思い切った特売を行ったところ、非常に反応が良 く、普段我慢している反動が、良い物を安く買える というチャンスに、うまくはまったようである。
		百貨店（売場主 任）	販売量の動き	・今月初めより、クリアランスセールに入り、これま で売れなかった商品がかなり売れており、買い控えの 様子があったと解釈できる。
		スーパー（店 長）	お客様の様子	・夏のバーゲンは一般的に盛り上がりが一歩である が、品質の良い商品は好調に売れており、客のニーズ に合った商品を提供できれば、まだまだ売れると感じ られる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	スーパー（企画担当）	販売量の動き	・3か月前と比べて、客の動きが変わってきている。地場の産業の動きも若干良く、全体的に底上げとなっている。
		スーパー（経理担当）	お客様の様子	・客の買物動向からは、一品当たりの買物単価が上昇し、アルコール類、その他嗜好品の動きが顕著である。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・6月にあったサッカーワールドカップの影響による売上のかさ上げ分がなくなったものの、予定の売上は達成する見込みであり、若干、売上面で好転してきた兆しを感じる。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・新築、リフォーム、引越など、複数台数のエアコンの購入があったり、プラズマテレビの購入を検討したりと、家電の購入意欲がある。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車の単価は低下しているが、全般的に好調で、台数も動いている。商品によっては、人気車種で値引きが少ないが、それでも客の反応が良いという現象もみられる。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・世界規模の団体の大会の影響により、宿泊部門で来客数が増加している。それに従い、食堂部門、宴会部門もやや改善されている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・夏休みであること、世界規模の団体の大会が大阪で開催されたことにより、宿泊にプラス要因は多い。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・最近、若干ではあるが、新規案件の話が増加している。
		住宅販売会社（営業担当）	来客数の動き	・住宅メーカーでは、値段の交渉は非常に厳しいものの、客の動きは活発になっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・気温が例年より異常に高く、日中に外出する客が少ない。
	商店街（代表者）	競争相手の様子	・複数の空き店舗に、以前の店舗と異なる業種のチェーン店が出店しており、それが集客に若干貢献している。	
	一般小売店〔衣服〕（経営者）	単価の動き	・夏物バーゲンにより、来客数も増加し、売上もやや増加している。	
	百貨店（売場主任）	販売量の動き	・夏物セールの立ち上がりを早めたり、バーゲン等のチラシを強化し、購買意欲を高める仕掛けをしたが、もう一つ売上に反映されていない。例年のバーゲンまとめ買いの客も減少している。婦人服では水着の不振が大きく響いている。	
	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・来客数は減少しているが、購買に対する意欲がない訳ではなく、自分に必要なものは今はないので買わないという感じである。 ・中元時期の客に例年みられた、出て来たついでに手ごろな価格のものをという買い方はなく、必要な物はゆっくり良い物を選ぼうという傾向にある。	
	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・クリアランスで値下げ幅を大きくしても、客の購買動向は慎重でまとめ買いも少なく、売上も伸び悩んでいる。	
	百貨店（営業担当）	単価の動き	・100万円を超える高額商品は、依然として動きが鈍いが、20～30万円の比較的求めやすい価格帯では若干動きがある。	
	スーパー（経営者）	お客様の様子	・一品単価の減少は止まったが、買い上げ点数の減少傾向は続いている。必要なものを必要なときに必要な量だけ購入するという生活防衛的な買い物行動がみとれる。	
	スーパー（店長）	競争相手の様子	・食料品、雑貨は堅調に動いている。衣料では、Tシャツ、カットソーは堅調である反面、水着、浴衣等、リゾート関連の動きが悪い。また、エアコンの動きも鈍い。	
	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・今月はバーゲンに突入し、比較的マシであるが、以前であれば返品・交換が1、2件であったものが、今年は7件発生している。売上単価も低下しており、客の購買行動が非常にシビアになっている事がうかがえる。	
	衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・商品を価格で選ぶ客、魅力で選ぶ客の二極分化がますます進んでいる。	
衣料品専門店（営業・販売）	競争相手の様子	・固定の得意先は減少しているが、新規の客が増加している。		
家電量販店（経営者）	単価の動き	・夏場商戦のエアコン、冷蔵庫において、ここにきて一層デフレ傾向にある。		



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
		家電量販店(企画担当)	単価の動き	・テレビ、パソコン、エアコン、クリーナーの単価が上昇している。良い物を買いたいという意識が表れている。
		乗用車販売店(営業担当)	販売量の動き	・3か月前の新型車発表の効果がいまだに維持されているが、そろそろ底をついてくる。
		住関連専門店(経営者)	販売量の動き	・まだまだ売上が回復傾向といえる程ではないが、業務用の大物商品が一部動き出した。家庭用の一般客についても、これまで来客数が実需に結びついていなかったが、ここにきて購入意欲がみられるようになってきた。
		その他専門店[医薬品](経営者)	来客数の動き	・毎週チラシをいれて来客数の増加を図るが、競争が激しく、思うようにチラシ効果が出ない。売上点数も普段とあまり変わらない。
		旅行代理店(店長)	販売量の動き	・7月に入り、土日と平日の夕方は客の出足が良くなっているが、平日の昼間の動きが弱い。特に海外旅行はOL層の動きが鈍い。
		旅行代理店(広報担当)	来客数の動き	・サッカーワールドカップが終わり、若干来客数が増加しているが、夏休みの旅行の予約が2週間遅れており、まだ、それを賄えるだけの来客数ではない。 ・旅行に使う費用の単価が低下している。
		旅行代理店(営業担当)	販売量の動き	・7月に入り、夏の旅行の申込が増加している。 ・高額商品と格安商品の二極化が進んでいるが、どちらかという格安商品の方が売れている。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・交差点の角々で客を待つ車が増えたり、こんなところなどと思われる場所で待っている車をみかけたりする。
		通信会社(社員)	単価の動き	・携帯電話の新機種が登場し、キャンペーンを行ったため、販売量に動きが出ているが、この動向は本来の動きではない。
		観光名所(経理担当)	来客数の動き	・商業施設部分での新店舗オープンにより、来客数は増加しているが、水族館の入館者数は、ほぼ同数か、やや下回っている。
		遊園地(経営者)	来客数の動き	・様々な割引制度を実施しているが、来客数は増加しない。
		その他レジャー施設[イベントホール](職員)	それ以外	・イベント、特にコンサートに関して、最近は小さな会場や野外など様々なパターンで行われることも多く、以前のように大規模集客施設を目指す動きが分散化している。
		美容室(経営者)	競争相手の様子	・店舗の縮小や閉店、事業主の変更などの動きが珍しくなくなっている。
		その他サービス[学習塾](経営者)	来客数の動き	・夏期講習前ということもあってか、問い合わせは増加している。
		その他サービス[クリーニング](経営者)	販売量の動き	・今月は夏物単品を軸としてのキャンペーンを実施しており、その効果があってほぼ前年実績を維持している。
		住宅販売会社(従業員)	来客数の動き	・マンション販売センターへの来場者数が伸びる等の改善状況がみられない。
		その他住宅[情報誌](編集者)	お客様の様子	・成約は多少なりとも落ちたものの、全体的には依然好調といえるが、その一方で、販売在庫自体は少しずつ増加している。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・当商店街では生鮮品がないうえに、連日の暑さで非常に来客数が減少している。朝と夕方のみ集中するという状態である。
		一般小売店[食料品](経営者)	来客数の動き	・客の財布の引き締めから、商品の選択眼が厳しくなり、簡単には物を買ってくれない。
		一般小売店[衣服](経営者)	単価の動き	・衣料品は安い物が売れている。3か月前の売上より3%程度減少している。
		一般小売店[家具](経営者)	来客数の動き	・商店街への来客数が少なくなっている。今月、近隣に大型店が開店し、その影響が現れてきている。特に、土日の来客数の減少が顕著で、平日のみの対応となっており、しかも単価が低下している。
		百貨店(売場主任)	販売量の動き	・従来取引のないメーカーから、バーゲンの要請が多くなっている。取引関係のない所からオファーがあるのは、全体的に商品のダブつきがあるためだと考えられる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・比較的低価格帯のボリュームラインの商品群の動きが悪い。特に、20代半ば～30代にかけてのヤング、キャリア層の入店に落ち込みがみられる。 ・宝飾、時計等も希少価値のあるもの、限定品などの高額品は依然として好調であるが、宝飾のなかでも過去比較的上を順調に伸ばしてきたブライダルは単価が低下し、数量も減少している。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・中元期のギフト商戦では、割引率の大きい6月商戦への売上高にシフトしているため、7月の売上の落ち込みが大きく、マーケット全体が縮小傾向にある。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・宝飾品、中でも高額品の売上が極端に低下している。海外の高級時計ブランドが7月より10%値上げしたことなども要因の一つである。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・客から電話での問い合わせが少なくなっている。中元期にも関わらず、こういう商品がないか、こういう商品が欲しい、という問い合わせも少なくなっている。今まで以上にシビアで、購入決定に結びつかないことが多くなっている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・8月のバーゲンを、売上の確保のために1週間早めに行っているが広告媒体の目玉品のみが売れ、相乗効果による売上が少ない。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・客の買物の様子を見ると、最低限の必需品しか買わず、衝動買いをせず、堅実な買物をしている。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・依然として買上単価の上昇もみられず、最近では近隣の大手スーパーでもディスカウント傾向にあり、価格面でも非常に厳しくなっている。
		スーパー（経理担当）	来客数の動き	・来客数が減少しているが、猛暑の影響などで、食材の調達先を他へ変更している動きがあると思われる。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数は数か月前までは微増傾向にあったが、微減傾向に変わった。
		自動車備品販売店（従業員）	お客様の様子	・今月はボーナス商戦で、各店で夏商戦セールを実施しているが、消費意欲は今一つ盛り上がり欠けている。若年層のボーナス減が響いているためか、来客数の伸びも弱く、売上も目標をかなり下回っている。高額品の売上も伸び悩んでいる。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・サッカーワールドカップの影響で、前月は売上高が対前年比マイナスに転じたが、今月も回復しておらず、売上高の伸びは厳しい。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・例年、暑ければ暑いほど来客頻度が上がる傾向にあるが、今年は来客数の減少が続いている。今まで、これだけ暑い時期にこれほどの減少は初めてである。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・相変わらず来店の勢いはない。一週間のうち、金曜日など特定の曜日に集中し、その日だけ仕事をしている感がある。
		観光型ホテル（経営者）	単価の動き	・宿泊単価の下落は依然続いている。料金を下げて来客数を確保するのがやっとである。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・京都では6段階でメーター料金が設定されているが、安い会社でも空車だらけでどうしようもないという話を聞く。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・客の今年度のITに関する予算規模が縮小している。 ・開発案件は多くても、スピードが落ちている。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・ブロードバンドサービスの普及速度が一段落してきている。
		美容室（店員）	来客数の動き	・新規来客数が少なくなっている。
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・住宅地の単価がいまだに下降基調である。
		住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・請負金額、不動産売買ともに客の値引き要求が強くなっており、値引き及びサービス工事が増加している。
	悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・気温が高く、人通りがない。客は百貨店やスーパーに行っている。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・中元に関して、客単価は変わらないが、数量が約1割落ち込んでいる。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・客は日常生活で必要最少限のもののみを、また、例えば訳あり品であっても出来る限り安い物を買う傾向にあり、ゆとりのある買物をする雰囲気なくなっている。

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
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・夏物のバーゲンが売れていない。平日の売上とほとんど変わらず、客単価が下がるだけの結果となっている。
		その他専門店【宝石】（経営者）	お客様の様子	・サッカーワールドカップ終了後も、猛暑の影響か、来客数は減少している。広告展開して単価を下げて来客数は伸びず、新たに始めた買い取り制度も、もう一つ伸びていない。
		都市型ホテル（経営者）	販売量の動き	・サッカーワールドカップが終わって上向きになることが期待されたが、低迷した状態が続いている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・近頃夜の客が減少している。 ・規制緩和で単価にいろいろな形態が出てきたことで、客は安い会社を選んで乗る傾向にあり、客が減少して打撃を受けている。
		通信会社（経営者）	それ以外	・リース契約で資金の回収を行っているが、最近では契約に至るまでの審査が著しく厳しく、受注までこぎつけても、契約段階でだめになるケースが多い。
		その他住宅【展示場】（従業員）	来客数の動き	・キャンペーンを打ったが、客の反応が鈍い。アンケートの中身も悪く、本気ですぐに家を建てる客が来場しなくなっている。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	出版・印刷・同関連産業（経営者）	取引先の様子	・取引先の広告費にかかる割合が増えたように思われる。
		金属製品製造業（団体役員）	取引先の様子	・ユーザーの在庫調整が終わり、やや注文が出ている。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・出荷額が13か月ぶりに前年比を上回った。単価は相変わらずダウン傾向が続くが、量がアップしている。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・新規事業の見積り依頼が増加している。既存の公共事業にも、見積り依頼が来ている。
	変わらない	金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・大きな物件ではないが、新規引き合いが出てきている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注量も、価格も横ばい状態が続いている。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・製造関係は設備投資にはシビアなものがあり、厳しい状況である。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・民間向けの見積りの引き合い情報が上向いてきた。
		輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・住宅関連の大口客からの受注量に、遞減傾向が続いている。その他の客の受注量は横ばいである。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は倍に増えたが、旧サービスから新サービスへの切替が増えたもので純増は少ない。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・多品種、小ロット、短納期の仕事が多く、企業にとって強みになる反面、コスト高、効率の低下が課題となっている。
		広告代理店（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・依然として、利益度外視の値引きが後を絶たない。
		経営コンサルタント	受注価格や販売価格の動き	・顧問先の流通業界では、低価格化に対して利益率の確保や低利益での経営ができるよう、対応を完了している。
		コピーサービス業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・大口需要は大幅に減少している。受注件数自体は変わらないが、価格が下落しており、経費削減傾向にあることは否めない。
		その他非製造業【衣服卸】（経営者）	受注量や販売量の動き	・このところ、季節商品の早めの展開が奏効していたが、小売店では思ったほど売れないため店頭在庫が増大し、買い疲れから最近では仕入が抑えられている。安い物のみが回転している。
	やや悪くなっている	繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・売上が減少している状況が月を追って悪化している。 ・販売価格が低下し、採算割れの状況である。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	競争相手の様子	・取引先の材料メーカーの話では、定時まで仕事がある会社は少ないということである。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業者や仕入先等と話をしても、先月より仕事量が極端に減少し、最悪の状態であり、工場の定時間操業の確保に躍起になっている。

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	
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量がじわじわと減少している。競争相手も同様で、一部生産を調整するところも出てきている。	
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・国内の動きは大きく変わっていないが、海外、特に韓国、台湾の装置メーカーが徐々に力を付けてきており、競争が激しくなっている。景気が良いときはそのような競合相手が得意先になるが、悪い時は競り合う相手となる。	
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・既存客の倒産、業務の縮小が目立つ。	
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・最近、広告の出稿控えが顕著になっている。	
	悪くなっている	繊維工業（経営者）	取引先の様子	・取引先の在庫数量が増加し、新規受注が極端に減少している。	
		木材木製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・大口取引先の破産により、受注量、売上高とも、以前よりかなり減少している。	
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・最近、同業他社の倒産が続いている。官庁、民間を問わず仕事量が減少している。安値受注は一時期に比べると減少してきているが、価格競争は相変わらず厳しい。	
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・建売業者やマンション業者の土地取得意欲が下向きであり、立地条件や価格面で非常に条件が厳しくなっている。	
	雇用関連	良くなっている	-	-	-
		やや良くなっている	求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・冷夏になるという予報に反し、猛暑となった今月、各方面の業種に動きが出ている。メーカーの増員募集、飲食店のリニューアルに伴う募集がコンスタントに行われている。
新聞社〔求人広告〕（担当者）			求人数の動き	・新聞の求人数の推移をみると、下げ止まり感が見受けられる。	
職業安定所（職員）			求人数の動き	・求人数は全体としてはマイナス傾向であるが、製造業についてはマイナス幅が大きく縮小しており、若干明るい兆しが見える。	
民間職業紹介機関（支社長）			周辺企業の様子	・中堅中小企業が、若干ではあるが、採用を行っている。また、一部大手に採用の兆しがある。	
変わらない		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・一般派遣は3か月前と一切変わっていない。	
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・客別の売上高の変動が非常に激しく、求人数が増加傾向にある企業と、減少傾向にある企業の間で増減交錯している。	
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・相変わらず、新規求職者の増加傾向が続いている。また、企業におけるリストラ・非自発的退職者の割合に変化が見受けられず、高水準で推移している。	
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・夏休み期間中の学校改装工事等が発生しており、日雇い求人数は下げ止まっている。	
やや悪くなっている		学校〔大学〕（就職担当）	周辺企業の様子	・新卒採用で質の高い人材を確保できない場合は、中途採用に切り替える企業が増加している。	
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・派遣先企業の雇用調整が続き、更に派遣契約の短期要請が多くなっている。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・管内の有効求人数が減少に転じた一方で、求職者数は相変わらず増え続けている。 ・管内レジャー産業の事業所が希望退職者を募り、70数名の退職者を出している。	
悪くなっている					

## 8. 中国（地域別調査機関：（社）中国地方総合研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	タクシー運転手	お客様の様子	・暑さの影響で特に昼間のタクシーの利用が多くなっている。夜も週末の金曜日、土曜日の動きがかなり良くなっている。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・7月、8月は中元商戦に入っているため、来客数、客単価ともに伸びている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	単価の動き	・中元商戦で白桃やぶどう類といった単価の高い商品が割と順調に動いていることから、客単価にいくらか改善がみられる。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・まだ中元ギフトの動きは思わしくないが、通常商品の販売量に明るさがみえ始めている。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・大きく伸びはしないものの、年明けから7月まで例年の数字はすべてクリアしてきている。 ・来客数、販売量ともに増加しているため全体的に良くなりつつある。
		その他専門店〔贈答品〕（店員）	販売量の動き	・来客数、販売量ともに増加している。 ・内祝い関係の品物が伸びている。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・大きなコンサートやイベントがかなり多く、家族やカップルの来客数が増加している。
		テーマパーク（広報担当）	来客数の動き	・夜間の開園で来園者数が例年の20%増となっている。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・例年商店街として営業時間を延長して、お祭りモードのイベントを行う、「夏の夜市」への来街者が減少している。
		商店街（代表者）	単価の動き	・販売価格、数量ともに落ち込みが続いており、一向に明るい兆しが見えない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・専門店では必要品と思われるもの以外には動きがない。買わなくて良いものは買わないという傾向がますます徹底してきている。
		一般小売店〔印章〕（営業担当）	単価の動き	・客は一時期、単価の少し高いものでも買っていたが、また以前に戻り、実印などでは安いものを求める傾向が続いている。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・来客数の動きは変わっていないが、例年に比べると非常に厳しい状態が続いている。紳士関連、婦人関連では来客数減の状況が続いている。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・来客数はプラス基調だが、客単価は4～5%のマイナスが続いてきている。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・中元の受注が例年よりもかなり悪くなってきており、パーゲン関係も以前のように大きな数字にはならず、苦戦が続いている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・平日の来客数は前年とほぼ同じであるが、同業他社のイベント、販売促進の強弱によりかなり影響を受ける週末があり、それだけ客のシビアな買い物状況が続いている。 ・中元商戦はあまり動きが良くなっていない。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・広告商品の目玉品やタイムサービスに集中した買物が目立つ。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・衣料品を中心に販売状況が良くないものの、食料品は比較的堅調に来客数も販売も上がってきており、良いところと悪いところが出ている。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・夏休み期間中ということもあり、商品の動く品目は普段とは違うが、量、金額ともに差はないように思われる。
		スーパー（店員）	単価の動き	・来客数は結構あるが、客単価は相変わらず低調である。特売の目玉商品もどんどん厳しい価格になっている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数がこのところ例年よりも伸びてはいるものの、3か月前と比べるとほとんど変わっていない。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	お客様の様子	・低価格志向は変わらないが、各アイテムで単価が落ちてきて定着してきている。以前ほど単品購入ではなく、まとめ買いも増えてきている。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・売上単価も低下し本当に苦しい時期である。 ・イベントをしても来客数は例年より多くなっているが、販売は伸びていない。 ・エアコンがまずまずだが、AVC関係はまったくである。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・当月の受注が例年を大きく割り込んでいる。 ・大衆車は例年を上回っているものの、その他の車種は下回っている。
		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・新型車の販売は好調に推移しているが、商業車の落ち込みは目を覆うものがある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 [カメラ] (地域ブロック長)	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・客は価格に非常に敏感で、安過ぎるくらいでないと売れない。</li> <li>・通常置いてある商品ではなく、大幅な赤字での目玉商品のみが売れる状態である。その点では欲しいかどうか以上に価格の点から購入するかどうかで決定されている。</li> </ul>
		高級レストラン (スタッフ)	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・来客数が多い日もあれば、週末など特に伸び悩んでいる日もある。</li> </ul>
		一般レストラン (店長)	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・以前子供連れの客は子供の分を別に注文していたが、今は子供の分は注文せず、親の注文した物を取り分けているという状況が目立つ。それが客単価の引き下げにつながっている。</li> </ul>
		旅行代理店 (団体営業担当)	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・旅行に行く人の購入単価が以前と同水準になっている。</li> </ul>
		タクシー運転手	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・暑さのため平日でもピアガーデンに客が多いが、帰宅時にタクシーの利用は少なく、電車やバスの利用が多くなっており、売上は横ばいである。</li> </ul>
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・契約件数はあまり伸びず、単価の安い商品のみ動く傾向は変わっていない。</li> </ul>
	やや悪くなっている	一般小売店 [靴] (経営者)	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・来客時間帯が固定されてきており、それ以外の時間帯にはほとんど来客がなくなっており、全体的に来客数が少なくなってきている。</li> </ul>
		百貨店 (売場担当)	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・セールを行った最初だけは、かなり集客があったが、その後来客数はそれほど増えず、最近ではほとんど客も来ない状況である。</li> <li>・秋物も早目に投入し、客の目を向けさせようとしているが、客は全く見向きもしない状況が続いている。</li> </ul>
		スーパー (店長)	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・1人当たりの買上点数が、0.3ポイント減少しており、金額では約50円低下している。</li> </ul>
		コンビニ (エリア担当)	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・客はじっくり品定めをし、自分が買いたいものをいくつか手に取って合計金額を計算し、そこから棚に戻したり安い商品に取り替えたりして、所定の金額になって始めてレジに向かうという慎重な傾向がみられる。</li> <li>・その一方でお茶などの安い商品は躊躇なく買っている。</li> </ul>
		コンビニ (エリア担当)	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・客単価は低下していないが、来客数の減少が目立っている。</li> </ul>
		衣料品専門店 (店長)	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・礼服は例年よりはかなりアップしているものの、カジュアル関係、パンツ関係がかなり厳しい状況になっている。</li> <li>・例年夏場にかけては軽衣料がかなり動くのに、今年は販売が厳しい状況にある。</li> </ul>
		家電量販店 (副店長)	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・天候の影響でエアコンを中心とした季節商品の大幅前年割れが大きく響いており、来客数も前年割れの状態である。</li> <li>・パソコンを中心としたOA商品の落ち込みが大きくなっており、商品の価格上昇が客足を鈍らせている。</li> </ul>
		乗用車販売店 (経営者)	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・毎週のイベントを行っているにもかかわらず、来場者が大幅に減っており、例年と比較しても客の動きが悪くなっている。</li> <li>・小さい車種は結構動きがあるが、ミディアム、大型の車種は非常に悪い状況が続いている。</li> </ul>
		乗用車販売店 (所長)	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・新型車はぼつぼつ売れているが、今まで2回目、3回目の車検では買い換えていた客が、我慢して再度車検を受けることが、以前と比べてずっと増えている。</li> </ul>
		自動車備品販売店 (経営者)	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・例年だと6月中旬からボーナス商戦に入り、7月は来客数が通常月より大幅に増加するにもかかわらず、今年はボーナス商戦の盛り上がりには欠け、特に土曜日、日曜日の来客数が思うように伸びていない。</li> </ul>
住関連専門店 (広告企画担当)	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・来客数は伸びているが、売上が例年並みまでなかないかいない。</li> <li>・契約件数は増えているものの、単価の下落が全然止まらない。</li> </ul>		
一般レストラン (営業担当)	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・来客数の減少に歯止めがかからない。</li> <li>・記念イベントで各店色々な企画を行ったものの、来客がその日に集中する結果となり後に続かない。</li> <li>・客からもう少し価格を安くしてほしいという要望が強い。</li> </ul>		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・企業の慰安旅行がなくなっており、個人客が大半を占めるようになってきており、それも単価の低いものへと移りつつある。 ・若年層、特にOLや学生に陰りがみえる。
		タクシー運転手	それ以外	・日中は客の減少はないものの、夜間、特に繁華街への客の乗車状況が非常に厳しく悲惨な状況にある。
		テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・夏休み時期に入っていることを踏まえても、来客数の動きが非常に悪くなっている。
		住宅販売会社（経理担当）	販売量の動き	・モデルルームへの来場者数は依然として低調であり、また契約戸数も低下してきている。
		悪くなっている		
企業 動向 関連	良くなっている やや良くなっている	-	-	-
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・有機化学品、樹脂などは依然として需要が低迷しているが、電子材料の需要が回復してきており、少し上向きな傾向がみられる。
		非鉄金属製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・販売価格は低迷したままであるものの、受注量、販売量は徐々に回復してきている。ユーザーの動向からも一時のIT不況からは脱しつつある。ただこれが一時的なものかどうかは全く予想がつかない状況である。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・工場の24時間フル操業が3か月以上続いている。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・製造部門の人員不足により、先月販売及び管理部門からの応援を実施したのに続き、今月期間工の採用にも踏み切っている。
	変わらない	建設業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・直接受注には結びついていないまでも、民間建築工事の情報や引き合いが確実に増加している。
		窯業・土石製品製造業（統括）	受注量や販売量の動き	・IT関連業界は、在庫調整の進展が進むなかで、最近の米国経済の著しい落ち込みの影響をまろにうけ、市況回復に陰りが生じてきているため、受注量は伸び悩み、販売価も下落の方向へと進みつつある。 ・一方、鉄鋼業界は、依然として市況回復の兆しの見られないなかで受注量の大幅減が続いており、同業他社との競争激化による販売価格の下落に歯止めがかからない状況となっている。
		電気機械器具製造業（広報担当）	受注価格や販売価格の動き	・液晶の値段に低下傾向が出始めている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・全く底のまま動いている状態であり、地域的にも良くなっていない。
		輸送業（営業担当）	競争相手の様子	・中元商戦でかなりの量の荷物が集まったが、例年より早めに動きがあったためであり、数量的には例年とほぼ同じである。 ・同業他社との競争が激しくなっていることで仕事の取り合いとなり、値下げの激しい業者なども出てきている。景気が良くなって物量が増えた部分を競い合っているというよりも、既存の顧客を単価引き下げで奪い合っている状況である。
	やや悪くなっている	通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・インターネットのブロードバンド化が広まり、電話の世界もIP化の流れにあるが、地域企業のイントラネット通信網構築などはまだ手控え傾向が強い。見積もり試算等の引き合いはあるものの、インターネット並みのコストを希望する声が多く、受注に至るケースが少ない。高速化と反比例する低価格化の動向うかがいの状況である。
		金融業（業界情報担当）	取引先の様子	・取引先の多くで受注が増加しフル操業に近づいているが、単価は厳しく収益は横ばいである。
		コピーサービス業（管理担当）	受注価格や販売価格の動き	・価格競争は依然として厳しく、価格下落が止まらない。
		食料品製造業（総務担当）	取引先の様子	・どこの会社も在庫を持たず、即時発注、即時在庫で仕入れたいとのことで、メーカーとしては少し苦しい状況である。
		悪くなっている	会計事務所（職員）	取引先の様子

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
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	民間職業紹介機 関（職員）	求人数の動き	・求人企業からの依頼が増加している。
	変わらない	人材派遣会社 （経営者）	周辺企業の様子	・人材派遣は事務職の需要が低下していることに加え て顧客企業からの値下げ要請が強く、企業のシビアな 姿勢が続いている。
		求人情報誌製作 会社（編集者）	採用者数の動き	・採用数を含めて、絞れるだけ絞っていきこうという ところがある。減った部分に対する補充がなかったり、 雇用形態の変化やパートアルバイトへの切り替えを含 めて、依然各企業に採用意欲がない。ただ更に悪く なっている状況ではなく、ずっと変化なく落ちたまま の状態が続いている。
		新聞社〔求人広 告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告の受注件数は動きが止まったまま、過去最 低水準に落ち込んだ状況が続いている。求人ちらしの 折込みも例年に比べて大きく減ったままである。
		職業安定所（職 員）	求職者数の動き	・月間有効求人数は、例年に比べて徐々に増加に転じ ている一方で、月間有効求職者数の増加はまだ続いて いる。長引く不況を反映し、無業者の増加率が大きく なっている。
	やや悪く なっている	民間職業紹介機 関（職員）	採用者数の動き	・企業は求人を出すものの、必要とするレベルの応募 者が出てくるまでは簡単に補充をしない状態である。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・電気部品製造を除いた製造業と、建設業での求人数 が大きく落ち込み、有効求人倍率が過去最低水準で横 ばい状態になっている。
悪く なっている	学校〔大学〕 （就職担当）	採用者数の動き	・求人会社数は前年並みであるが、求人数全体が減少 している。就職内定率も例年と比べて悪化しており、 最近では求人数を充足していない状態で求人を打ち切 る企業も増えている。	

#### 9. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	その他専門店 〔酒〕（経営 者）	販売量の動き	・販売量に加えて、来客数も増加している。単価の動 向も安定しており、大変良好である。
	やや良く なっている	衣料品専門店 （経営者）	来客数の動き	・台風の接近など天候不順があったが、サッカーワ ールドカップが終わり、バーゲンなどの結果、昨年を上 回る成績を維持しており、客の購買意欲が変わってき ている。
		乗用車販売店 （従業員）	販売量の動き	・新型車の人気好調で、新車販売台数が前年より増 加している。
		旅行代理店（従 業員）	来客数の動き	・夏休みを控えて、2か月前より来店客が増加した。 家族旅行の相談、申込が多く、国内では、関東の大型 テーマパーク、北海道、沖縄、海外では、ハワイ、グ アムなど、夏のリゾート地の相談、申込が多い。
		その他住宅〔不 動産〕（経営 者）	お客様の様子	・個人の中古住宅、住宅用地の買い注文を始め、事業 用地の購入依頼もやや増加している。
	変わらない	一般小売店〔書 籍〕（営業担 当）	お客様の様子	・必要な記事だけをメモ書きして、購入せずに帰る人 が多い。
		百貨店（営業担 当）	それ以外	・対前年比では、来客数は20%の増加、売上は10%の 減少、客単価は15%アップした。中元商戦は食品主体 で展開し、前年並みの実績で順調に推移した。依頼主 及び送り先件数、また買上単価も前年並みとなった。 クリアランスは、連続台風の影響もあり、前年を下 回ったが、1人当たりの購入点数及び金額は増加し た。
		百貨店（会計担 当）	販売量の動き	・夏のセール、中元商戦の販売量は、予想をだいぶ下 回る状態で推移しており、景気が底を打った感じはな い。
		スーパー（店 長）	来客数の動き	・来客数の伸びが鈍く、売上に影響している。また、 暑さが予想以上でなく、夏の主力商品の飲料やアイス クリームの売上が良くない。
		衣料品専門店 （店長）	販売量の動き	・まとめ買いをする客が非常に少ない。



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		家電量販店（営業担当）	販売量の動き	・テレビ、洗濯機など必要度の高い商品は良いが、パソコンを含め、ほとんどの品種で前年を下回る状態が続いている。
		乗用車販売店（管理担当）	お客様の様子	・車検などでも見積もりが欲しいとか、金額に対し、非常にシビアな状態が続いている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・最近の客の動きは、2次会、3次会が少ない。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・ボーナス時期は、販売を期待したが、4月ごろとあまり変わらない。
		設計事務所（職員）	販売量の動き	・建設業からの発注量が増加せず、前年の半分程度の状況が続いている。
	やや悪くなっている	百貨店（売場主任）	販売量の動き	・例年、セール時期は、多数の客が来店し、購買意欲が強くなるが、今年は、来客数はあるものの、客の買い方が非常に慎重で、単品買い、安くてもすぐには買わないなど、客の購買動向が必要最小限のものを選ぶ方向に強く変わってきている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・売上、来客数とも、3カ月前と比べて5ポイントほどダウンしている。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・土日、祝日、及び販促日は、対前年比100%を超える状況だが、平日が不振であり、トータルすると前年を割っている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・従来のボーナス月は需要があったが、新型車の発表もなく、マイナーチェンジ前ということもあり、販売量が落ち込んでいる。
		都市型ホテル（経営者）	単価の動き	・販売単価の長期下落傾向が止まらない。来客数は横ばい状態が続いている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・暑くなると、本来なら、客が増加する時期であるが、増加しない。夜も飲みに出る人は極端に減っている。
	悪くなっている	一般小売店〔生花〕（経営者）	競争相手の様子	・今年はお中元の数少なく、例年の半分以下である。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・お中元のシーズンだが、例年よりも大幅に件数が減っている。
衣料品専門店（経営者）		来客数の動き	・中心商店街の交通量が二桁のマイナスになっている。	
企業動向関連	良くなっている			
	やや良くなっている	化学工業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・必要量の生産在庫確保が明確に提示されている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・大手企業からの受注が増加している。
	変わらない	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・従来の商品は、前年の実績に達していない。新しい商品でカバーしている。
		一般機械器具製造業（経理担当）	取引先の様子	・ユーザーの低価格志向が一段と強く、また、法改正に対する対応の問題があり、受注に停滞感がある。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・民間工事は低価格でないと受注できない状況が続いている。
	やや悪くなっている	広告代理店（経営者）	取引先の様子	・百貨店、スーパー、専門店とも、夏のセールが低調である。中元贈答品の低価格化も止まらない。
		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・中国の野菜問題等で販売量が減少している。
悪くなっている	公認会計士	取引先の様子	・各業種の月次試算表を見ると、3か月前よりも悪化している。特に小売業は、売上が伸びていない。建設、設備投資関係も売上が、伸びていない。	
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	求人情報誌制作会社（編集者）	求人数の動き	・特に中途採用の求人に関しては、積極的な企業が増えている。採用したいと思うだけで、行動に移っていない経営者が多い。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・一般求職者の増加が著しい。求人は低水準で、増加する傾向が見られない。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人が12か月連続で、対前年同月比マイナスとなっている。建設業、製造業は、3か月連続の二桁の減少となっている。

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
	悪く なっている			

10. 九州（地域別調査機関：（財）九州経済調査協会）

（ - : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている やや良く なっている	-	-	-
		一般小売店〔青果〕（店長）	それ以外	・季節商品のハウスみかん、マンゴー等の売上が増加している。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・売上はどの部門も比較的堅調であるが、売上の伸びと客数の伸びに3%ほどの開きがあり、単価は相変わらず下落している。
		乗用車販売店（管理担当）	来客数の動き	・来客数は甚だしく多くはないが、客の動きが安定してきた。景気は底からやや上向いている。買い換え需要が少しずつ出て来ており、イベント時の客も少しずつ増えている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・4～5月に比べて、歓送迎会や同窓会等が増えている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・先月はサッカーワールドカップの影響で旅行需要が減少したが、今月は、夏休みにかけて家族旅行が順調に伸びている。
		通信会社（総務担当）	販売量の動き	・若干ではあるが、月々の契約件数が先月を上回っている。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・夏休み前の仕込みが功を奏し、今のところいい動きで推移している。
	設計事務所（所長）	競争相手の様子	・企画の相談とか官公庁の発注工事等が増えている。	
	変わらない	商店街（代表者）	単価の動き	・非常に読みにくい景気の状態であるが、何かバーゲンなど催事をすれば来客数が増える。ただ、通常の客の消費意欲は乏しい。
		商店街（組合職員）	お客様の様子	・土日ごとのイベントによる集客は効果はあったが、売上にはつながっていない。
		一般小売店〔食料雑貨〕（店員）	競争相手の様子	・景気にあまり関係なく繁盛していた近隣店が、6月のサッカーワールドカップで客が少なくなり、7月になってもそのまま来客数も販売も減っている。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・この時期の景気の指標となる中元ギフトは、客数は伸びているものの客単価、1人当たりの買上げ数量ともに落ちており、法人ギフトの売上は大幅な前年割が続いている。衣料品のクリアランスも月後半になるほど動きが鈍くなっている。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・7月から夏物バーゲンが始まったが、来客数は前年対比110%くらいで推移していたが、商品単価が下がっており、また、2～3点買っていた客が点数を減らしている。客の財布のひもは依然として固い。
		スーパー（企画担当）	お客様の様子	・7月は前年よりも雨の日が多かったうえ、台風が3つも接近したため、鮮魚関係、野菜関係の入荷が少なくなっているが、基調的には単価は悪い中でも据え置かれ、客数も伸びている状況である。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・ボーナスの時期であるが、客数に変化はあまりなく、客単価も例月通り低くなっている。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・夏休みに入って期待していたが、反対に客数が落ち込んでいる。特に若い学生の来客が減少している。
		コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・夏休みに入り、パン、おにぎり、サンドウィッチ、弁当が前年よりも減少しており、小、中、高、大学生の客もそう多くない。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・中元商戦が今一つ盛り上がりせず、期待外れとなった。
		衣料品専門店（店員）	販売量の動き	・7月はセール時期に入っているが、思ったほど数字が伸びていない。単価が下がっても、販売量も1人当たりの買上げ点数も増えていない。
衣料品専門店（総務担当）		単価の動き	・夏物商品の売上が昨年比92%となっており、単価も下がりつつある。	
乗用車販売店（従業員）	それ以外	・低価格の車に動きはあるが、高価格の車の動きは鈍い。		
乗用車販売店（販売担当）	単価の動き	・客の購入価格が、だんだん低価格に移行している。		

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 [ガソリンスタンド] (統括)	販売量の動き	・ガソリン業界は、販売量自体はほとんど横ばいである。もっとも、客はシビアになっており、単価を周辺店に合わせるか、それより安くしなければ利用しなくなっている。
		一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・夜の客、県外客、土曜、日曜、祭日の客の入りが少なくなっている。
		都市型ホテル (副支配人)	販売量の動き	・客単価が前年比30%近くまで落ち込んでいるが、販売量は変わっていない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・先月に比べると、ボーナスが出たせいか人の動きは少し良くなっているが、相変わらず夜は週末だけが忙しい。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・先月に続き、ブロードバンド系の商品の販売が一定の販売数を維持しており、5月以降の売上は横ばい状態で推移している。
		観光名所(職員)	来客数の動き	・観光施設については、来客数は前年比で1000人ほど増えているが、販売金額は減少している。ゴルフ場については、来客数は前年比約30%減、売上もそれ以上に減少している。
		美容室(店長)	お客様の様子	・毎月、当店で髪を染めていた客が、自分で染めるようになった。パーマをかける時期なのに、カットで終わる客が増えている。
		設計事務所(所長)	お客様の様子	・全般的に、われわれ建設業界は仕事が少なく、混沌とした状況から抜け出せていない。
		設計事務所(所長)	お客様の様子	・特に仕事量が増えている訳ではなく、また、将来的に増える可能性も見えてこない。
		住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・お客様の購買力がまだ伸びていない。
		住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・契約までの時間が今まで以上にかかっており、客は慎重になっている。価格についても厳しい値下げ要求が続いている。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	お客様の様子	・高額商品を買う客が少なくなっている。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・商店街は空調設備が整っていないため、夏は暑く、冬は寒い。そのため、客にゆっくりしたり、楽しんでもらえない状態である。また、駐車場の整備が今一つのため、来客数の動きが悪くなっている。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・中元のギフトセンターでは、1人当たり買上げ点数が減っている。これが売上増に結びつかない大きな要因となっている。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・中元ギフトでは、個人、法人共に前年に比べて送り先の絞り込みが多く見受けられる。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・台風等の天候不順、あるいはクリアランスの前倒しにより、ファッション部門は若干伸び悩みという状況である。また、中元商戦もほぼ横ばいとなっている。
		百貨店(売場担当)	来客数の動き	・来客数が前年比約8%程度ダウンしている。7月20日までは、子供服を除き、全般的に売上不振となっている。20日以降は婦人服、子供服、雑貨、見回り品等に若干動きがでてきているが、1品単価もややダウンしているため、全体の売上はさほど伸びていない。
		百貨店(業務担当)	販売量の動き	・ギフト商品、夏物処分セールスの動きを見ていても、買い控えの動きが非常に目立っている。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・中元シーズンでは、今まで牽引商品だった精肉、ハム等の食品部門が販売数量が減少している。また、法人需要や、個人客の送り先件数も減っている。
		スーパー(店長)	単価の動き	・ギフトシーズンの割には、動きが悪く、客単価が伸びない。ギフトの購入額もやや低めの金額になっている。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・客数が前年の90.2%となっている。ただし、客単価は110.9%となっている。各社とも、タイムバーゲンという形で目玉商品売り、利益確保に走っている。
		スーパー(店長)	単価の動き	・単価の高いエアコンやスーツの動きが極端に悪くなっている。特にエアコンについては、前年の約半分しか売れていない。
		スーパー(総務担当)	販売量の動き	・客の動きをみていると、買上げ点数が若干減少気味になっており、客単価も伸びていない。
		高級レストラン(スタッフ)	来客数の動き	・7月は大きな祭があるため、人の動きがあるものだが、今年は例年に比べて全く動きがない。中元の動きも例年より悪くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明		
		スナック(店長)	お客様の様子	・7月は夏祭があったり、台風の前報が早くに出たりしたため、来客数が少なくなり、開店休業の状態である。		
		タクシー運転手	お客様の様子	・今の時期は暑さのため、利用が増えるものだが、外出する人そのものが少なくなっている。企業も極力タクシー利用を控えているようで、思ったより売上が伸びていない。		
		ゴルフ場(従業員)	来客数の動き	・プレイ代の安いゴルフ場へ客が流れている。		
		競輪場(職員)	販売量の動き	・7月末に行った競輪事業の全国発売が、前年同期に比べて極端に悪い。単価、来場者数ともに下降傾向にある。		
		美容室(経営者)	来客数の動き	・例年、7月は盆暮れ時とあって客が増えるが、今年はそれがない。		
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・客との販売契約件数が3か月前から前年割れが続いている。		
		住宅販売会社(経営者)	競争相手の様子	・完成前の売出しから、商品サービスをより充実させたり、値引等を行って販売することが増えている。		
	悪くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・アーケード街の来街者が激減している。特に日中、午後がひどい状態である。平日、土曜、日曜ともにさっぱりである。		
		百貨店(営業担当)	来客数の動き	・暑さのせいもあり、来客数が減ってきている。それに加えて、今月はクリアランスやバーゲンの前倒しの反動減があった。中元も盛り上がっていない。		
		百貨店(販売促進担当)	販売量の動き	・ギフトの売上は前年比102と前年をクリアしているが、クリアランスが、6月に前倒したこともあって5ポイントほど前年を下回っている。		
		衣料品専門店(店長)	お客様の様子	・店で行うイベントや売出し等に客が反応を示さなくなっている。		
		衣料品専門店(経理担当)	来客数の動き	・客が極端に少なくなっており、入店しても単価の安いものしか買ってもらえない。		
		家電量販店(店員)	来客数の動き	・市内にできた大型商業施設の中に、家電量販店が出来たため、そちらに客が流れている。		
		高級レストラン(経営者)	競争相手の様子	・近隣では臨時に休む店が多く、どの店も状況がよくない。		
		一般レストラン(スタッフ)	来客数の動き	・サッカーワールドカップが終わり、ボーナス月に入るため、客が戻ってくるかと思ったが、全然増える傾向にない。		
		スナック(経営者)	来客数の動き	・客の来店間隔が確実に長くなっている。		
		美容室(経営者)	販売量の動き	・販売量が落ちている。盆前のいつもの忙しさがなく、お中元商品等も今一つ動いていない。		
		企業動向関連	良くなっている	農林水産業(従業者)	受注価格や販売価格の動き	・食肉関係の商品が前年比約9割くらいに価格が戻っている。BSEの影響も大分薄れてきている。
				その他サービス業[物品リース](従業員)	取引先の様子	・大手スーパー再建の整理がついてきており、取引先のユーザーも先行きが少し明るくなっている。
やや良くなっている	精密機械器具製造業(経営者)		受注量や販売量の動き	・受注量が急増している。ただ、短納期であるため、短期間で受注を確保しなければならず大変である。		
	輸送用機械器具製造業(営業担当)		受注量や販売量の動き	・受注量は増えても、単価は非常に厳しくなっている。		
変わらない	建設業(総務担当)		取引先の様子	・取引先の設備投資が以前より活発になっており、そのため改装工事等が受注できるようになっている。		
	一般機械器具製造業(経営者)		受注量や販売量の動き	・今月中だるみ感が出てきた。来月も休みが多く、そう期待はできない。		
	電気機械器具製造業(経営者)		取引先の様子	・半導体関連の業界であるが、大手企業が右肩上りでずっと成長するかと思われたが、この3か月間は横ばいで先が見えない状態である。その都度その都度の発注で、安定した状況は保てていない。		
	電気機械器具製造業(経営者)		受注価格や販売価格の動き	・半導体はここ2~3か月は非常に好調だったが、これから先の受注の活力が陰ってきている。		
	建設業(従業員)		受注価格や販売価格の動き	・官民の設備投資等が低迷しているなか、マンション関係の受注が出てきている。民間においては、見積り参加業者が多く競争が依然として厳しい。		
	建設業(営業担当)		受注価格や販売価格の動き	・受注額は増加しているが、価格競争が激しく、利益が見込めない物件が多い。		
金融業(調査担当)	取引先の様子	・取引先のIT関連企業で先行きを懸念する声が聞かれる。				

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・6月はサッカーワールドカップの悪影響が出て、過去最低の売上であったが、7月もそれを引きずった形で推移している。
		金属製品製造業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・当社のメイン事業部の受注が減少している。また、競合メーカーの価格値下げに追随する動きが続いている。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・3月頃から半導体関連の動きが良くなっていたが、7月になってから出荷がまた減ってきている。
		経営コンサルタント	受注価格や販売価格の動き	・焼酎のみ動きがいいが、これは低価格であるから売れているだけである。
	悪くなっている	繊維工業（営業）	受注価格や販売価格の動き	・物価が下がり続けている。国内生産ではとても単価が合わず、海外へ流れている状況である。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が大変悪くなっており、また、商社の販売量も前年度より大幅に落ち込んでいる。特に下請け企業は、雇用を削減する状態にある。
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（職員）	求人数の動き	・新規求人数が増加傾向にある。とくに一時悪かった電気、機械器具、製造業で顕著に表れている。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・発注、注文等、派遣についてのオーダーや問い合わせが非常に沈滞化している。明るい兆しも見当たらない。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・健康食品、化粧関係のコールセンターへの派遣は順調であるが、一般企業への派遣は依然として厳しい。
		求人情報誌製作会社（総務担当）	求人数の動き	・6月の福岡の求人倍率は若干改善されたものの、0.5%をきっている状態である。中途採用の募集広告はどこも前年よりはやや減っており、厳しい状況にある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・新聞広告の求人募集があまり増えていない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・3か月前に比べて、新規求人数が13%程度減少している。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数が前年比増の傾向が続いている。新規求人もここ3か月対前年比増となっているが、その中身はパート、業務請け負い業等の求人が目立っている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・取り扱い求人数が市場で10%、当社で5%ダウンしている。アウトソーシング系も半導体の求人が下火になっている。自動車メーカーの求人が一部、活発になっている。
	やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・半導体の求人が一段落して、その他の求人の内容が固定的なものになっている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・6月の新規求職者数が前年比7.3%、有効求職者も同5.7%増加しており、歯止めがかかっていない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が前月比、前年比共に減少している。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・7月に入り、求人企業及び周辺企業からの問い合わせ等が激減している。福岡県下1,200社を対象にしたアンケートによると、企業側は採用について非常に慎重になっている。
	悪くなっている			

### 11. 沖縄（地域別調査機関：（財）南西地域産業活性化センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている			
	やや良くなっている			
	変わらない	一般小売店〔輸入ブランド品〕（経理担当）	来客数の動き	・観光客は増加しているが、観光に来た客はあまり商品を買わない。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・来客数は増加しているが、客単価が上昇しない。
	乗用車販売店（経営者）	競争相手の様子	・需要は低価格車、小型車に集中している。	

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 [楽器] (経営者)	販売量の動き	・来客数は少しずつ増加しているが、売上額は前年を下回っている。大きな落ち込みがあるわけではないが新たな地域の開発が進み、その地域には新しいライバル店が連立し広がってきている。これからは地域対地域の競争に加えて個々の店舗の付加価値や良さをいかに強調していけるかが重要であり、厳しい状況が続いている。
		旅行代理店 (経営者)	単価の動き	・依然として低価格商品中心の販売となっている。
	やや悪くなっている	コンビニ (エリア担当)	販売量の動き	・本来、夏に売れるべき飲料・ビール等の商品の販売額が上昇していない。天候の影響も多分にあるだろうが、少しでも支出を抑えたい心境の表れとみられ、消費の我慢が見受けられる。
		家電量販店 (副店長)	単価の動き	・来客数は増加しているが、平均単価は上昇しておらず、季節商品を除くと販売増加の要因は見られない。
		その他飲食 [居酒屋] (経営者)	それ以外	・サッカーワールドカップの後に立て続けに来た台風の影響により来客数が減少し、生鮮物の価格が上昇するなどの状況も加わったため、厳しい営業内容となっている。
	悪くなっている	観光名所 (職員)	来客数の動き	・前年同月比の施設の来客数を3か月前と比較すると、施設への来客数が96.0%から88.3%、有料施設への来客数が94.6%から90.7%とともに減少している。
住宅販売会社 (経営者)		販売量の動き	・販売戸数は低価格水準の物件が3か月連続で減少している。	
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	輸送業 (総務担当) 通信業 (従業員)	受注量や販売量の動き 受注価格や販売価格の動き	・中元シーズンで物量は予想していた程ではないが増加している。 ・ほぼ予定通りの受注額で案件が確保されている。
	変わらない			
	やや悪くなっている			
	悪くなっている	-	-	-
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・派遣の追加依頼および問い合わせが増加している。単価自体は据え置きや厳しい状況が続いているが、派遣依頼数としては増加している。
	変わらない	求人情報誌製作会社 (経営者)	求人数の動き	・県内就職の求人状況に変化はないが、県外就職が増加している。
	やや悪くなっている	人材派遣会社 (営業担当)	求人数の動き	・この時期求人数等は減少傾向にあるが、例年に比べ減少幅が大きい。
	悪くなっている	-	-	-