

・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	-	-	
		一般小売店〔土産〕 （店員）	・秋のゴルフ客等、道外からの団体客が増加するとみられ、来客数が増加し、客単価も上昇する。	
		衣料品専門店（店員）	・3か月後は、秋物等の単価の高い商品が動き出し、客がレジャーにかけのお金を洋服に使うことを期待している。	
		一般レストラン（スタッフ）	・先月に引き続き単価が堅調に推移しており、下落傾向から脱却した模様である。	
		旅行代理店（従業員）	・昨年の米国テロ事件の影響で手控えた客等の旅行需要の顕在化が期待できる。	
	変わらない	旅行代理店（従業員）	・9月の受注状況が好調である。	
		商店街（代表者）	・客の買い控え、低価格志向は変わる兆しがない。	
		百貨店（売場主任）	・夏の売り尽くしセールの結果をみて、秋物を投入しているが、すでに定価では売れない状況であり、初秋から秋にかけても客は値下げを期待しているようである。	
		スーパー（企画担当）	・先行きの不透明感は依然として強く、客の購買行動にも大きな改善は期待できない。	
		コンビニ（店長）	・来客数は3年前の一番いい状態だった頃の水準に回復しているが、客の買物の様子を見ると、500円前後のお弁当よりも、低価格の280円や380円の小さなお弁当とカップラーメンの組み合わせで買う客が目立ち、客単価がなかなか上昇しない。	
		住関連専門店（営業担当）	・季節商材の売上が不振で、投売りや処分で売上が悪く、利益を圧迫する。	
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	・この2、3か月は昨年よりも売上が上回っており、現状よりも悪くなることはない。	
		高級レストラン（スタッフ）	・個人客は徐々に回復傾向にあるが、全体的にみると大きな変化ではない。	
		高級レストラン（スタッフ）	・個人客の動きは低調であるが、企業等の団体予約が若干増加している。	
		観光型ホテル（経営者）	・好調と不調が交互にくるこの数か月の動きからみて、今後の3か月についても変わる気配はない。8月の予約状況も例年と比べて大きな変化はない。	
		旅行代理店（従業員）	・客が品質よりも価格を重視する傾向が続いており、高額商品の販売が期待できない。	
		タクシー運転手	・市内ではタクシー会社が売買される動きがあり、業界が改善する見込みがたない。	
		やや悪くなる	スーパー（店長）	・各業界の業績悪化が想定されており、消費者の購買意欲が低下する。
			旅行代理店（従業員）	・夏休み後の秋期旅行の受注の出足が遅い。
			タクシー運転手	・運賃を約1割下げて需要の掘り起こしを図っているが、なかなか効果が現れてこない。また、秋の漁業の目玉である秋刀魚は今年は形が小さく、漁獲量も少ないので期待できないという声を漁業関係者からよく聞く。
観光名所（役員）	・来客数については増加が期待できるが、高額ツアーが増加する傾向になく、消費単価の上昇は期待できない。			
悪くなる	コンビニ（エリア担当）	・今後、公共工事の減少により、工事関係の客の減少が懸念される。		
	スナック（経営者）	・周囲で倒産する企業がある等、地域産業の業況が悪く、常連客も減少しており、飲食店経営者の私たち自身が瀬戸際にきている。		
企業 動向 関連	良くなる やや良くなる	-	-	
		家具製造業（経営者）	・家具産業全般は引き続き良くないが、高級品や高品質の商品に底固い動きがみられる。	
		通信業（営業担当）	・商談数や商談規模について好調を維持している。	
通信業（営業担当）	・この2、3か月は受注量、価格ともに好調な状況が続き、安定している。			

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他サービス業〔建設機械レンタル〕（総務担当）	・各地域の責任者の報告によると、機械の動きが上昇傾向にある。
		その他非製造業〔機械卸売〕（従業員）	・官庁関係の入札が順調に始まり、仕事が出始めたため引合いが増加しており、価格は厳しいが出荷量の増加が期待できる。
	変わらない	食料品製造業（団体役員）	・安全性の問題等、食品関係に関する様々な問題が山積している中で、消費需要が伸びる要素がない。
	輸送業（支店長）	・メーカーの受注量に改善の兆しがなく、先行指標ともいべき資材関連も売上見通しが立たない状況にある。	
	金融業（企画担当）	・公共投資の減少により、特に地方の中小建設業者に先行きを懸念する声が強い。	
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	・公共工事の抑制傾向により、取引先を含め業界のマインドは依然として冷え込んでいる。
	やや悪くなる		
	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）	・求人件数が前年の同時期と比べて持ち直している。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・取引先等の状況を見ると、建設業では受注拡大要素がなく、流通業やサービス業も購入を手控える傾向が依然として続き、売上確保は難しいと聞いている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・基本的には大きな影響を及ぼす動きもなく、現状以上の活性化は期待できないが、求人の冷え込みのピークも越えている。
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・会社整理等による求職者の増加が見込まれる。
悪くなる	職業安定所（職員）	・事業主都合の離職者が増加しているが、求人数は全ての産業で減少し、雇用はパートが主体である。	

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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	百貨店（売場担当）	・セール状態に客が飽きており、秋物の前倒しなどが始まり、刺激が出る。
		コンビニ（エリア担当）	・昨年は冷夏であったが、今年は天候が後押ししてくれ、夏物惣菜、清涼飲料水などの商品を拡充し、前年実績以上を期待している。
		衣料品専門店（店長）	・例年この時期は、売上が悪く、来客数が減少し、客単価が低下しているが、今年は来客数が増えており、販促活動や新商品投入で景気は上向き。
		観光型旅館（経営者）	・9月は多少厳しいが、10月の引合いは例年より出足が早く、11月には2つの大型団体の予約が入っており、良い成績を上げられそうである。
		通信会社（営業担当）	・今後も引き続き、ネットワーク構築に係る受注が見込まれる。
		美容室（経営者）	・同業でネットワークを組んでいる仲間が、皆売上を伸ばしているのでも、このまま伸びる。
	変わらない	商店街（代表者）	・夏祭りのイベントで、協賛金の依頼をしても、減額や辞退が増えており、祭の実施が難しくなっている。
		百貨店（売場主任）	・梅雨明けしてから、気温が上昇したが、夏物の不振に加え、秋物の出足も悪い。
		スーパー（経営者）	・BSE原産地表示などで、消費者の食品への不信感が薄れ、生鮮食品は回復しつつある。しかし飲料や加工食品の売価の低下は続いており、この影響は今後も大きい。
		スーパー（店長）	・生鮮食品は3か月連続で前年実績をクリアして好調であるが、グロサリーは安売をしないと前年実績をクリアできない状況であり、全体では生鮮が好調でもグロサリーの落ち込みをカバーしきれず、この状態は当面続く。
		スーパー（店長）	・価格競争が激しく、一点単価の低下が客単価の低下に結び付き、この状況は社内の企画力や提案力では打破できなくなっている。
		スーパー（店長）	・お盆で売上は増えるが、単価の低い状態が続き、またシーズン商品である牛肉が回復しておらず、良くなる予想が立たない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（企画担当）	・収入が増えない中、消費者の日用品の購入姿勢は変わらず、現状は来客数の回復がポイントになっている。しかも客単価の回復も期待できず、今後も変化はない。
		コンビニ（店長）	・客の生活観や収入源に変化がないため、今後大きな変化はない。
		コンビニ（店長）	・依然として、来客数の動きが戻っておらず、買物ができる客層と、できない客層との格差が広がっている。 ・祭や特売などのイベント時には金を使っている。
		衣料品専門店（店長）	・来客数は増加しているが、単価低下が続いており、低価格ニーズがますます強くなるため、大きく変わる事はない。
		衣料品専門店（店長）	・単純に価格の低いものだけでなく、価値のあるものを購入する傾向はあるが、全体を底上げするほどのものにはなっていない。
		衣料品専門店（店長）	・大きく変わるとは思えないが、客の様子を見てると低価格品への集中は一段落し、付加価値商品を求める客が少しずつ増えている。
		衣料品専門店（総務担当）	・景気回復と言われているが、売場の状況や全社的に見ても変わりはない。
		乗用車販売店（経営者）	・新型車販売とサービス需要については、期待できるが、既販車や中古車の販売については期待できない。
		乗用車販売店（経営者）	・秋になれば、小型の新型車が発売されるが、昨年までの販売単価に比べ、低い単価にシフトするため、販売量は増えるが、単価低下により、売上自体は横ばいになる。
		乗用車販売店（経営者）	・9月以降は新型車の投入があり、大いに期待しているが、客は依然として慎重で、商談に時間を要しているため、数量の拡大は見込めない。
		乗用車販売店（従業員）	・特に良くなる要因が無く、新型車が出る予定も無いため、景気が上向く事は当面ない。
		その他専門店〔酒〕（営業担当）	・免許制度などの不安材料があり、業界としては右肩下がりになるが、世情として悪い要素が少なく、差し引き変わらない。また天候が良いので多少良くなる可能性もある。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・何もしないでいると、販売量が減少するため、販促対策を実施して前年並みの売上を維持しているが、経費に収益が追いつかない。この状態は今後も続く。
		高級レストラン（支配人）	・宴会予約、宿泊予約、レストラン予約がそれぞれ前年並みを確保しており、前年並みの売上は確保できそうな見通しである。
		その他飲食〔そば〕（経営者）	・客との会話の中で、景気が良くなる要素がなく、このままの停滞が続く。 ・たばこの自販機では、月を追うごとに売上が減少している。
		観光型ホテル（経営者）	・7、8月が好調なのは、教師の研修旅行や、生徒の家族旅行など季節的なものであり、現在の好況さは期待できない。 ・11月までの予約状況は前年より好調であったが、今月に入って見積競争に負け、キャンセルが出てきており、前年水準まで落ち込む。秋保温泉は宿泊料などが他の温泉地より多少高い。
		観光型ホテル（スタッフ）	・予約の状況から、やや持ち直した状態で推移する。
		都市型ホテル（経営者）	・得意先の倒産などがあり、仕事量は多少減少するが、新規顧客の開拓や古い顧客の復活、展示会の再開などがあり、減少分をカバーできる。
		遊園地（経営者）	・隣接するレジャー施設エリアの新装効果に期待したいが、基調に変化はなく、秋の販促策が課題となっている。
		住宅販売会社（経営者）	・展示場への来客数は減少しているが、見学会を実施すると来場者数が増加し、特に若年層が増えていることから、総合的に変わらない。
		住宅販売会社（従業員）	・展示場来場者数が依然として低迷しており、オファーはあっても次に展開しない状況であり、これは当面続く。 ・受注見込みの数値も低く留まったままである。
	やや悪くなる	一般小売店〔茶〕（経営者）	・今月の台風による漁業関係者への影響や被災者などの状況から、厳しい生活が予想されるため、今月以上にはならない。
		スーパー（経営者）	・一品単価の下落や来客数の減少、厳しい競争などの状況から、楽観的な予測はできない。

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
		スーパー（店長）	・現在は上向きであるが、一過性のものであり景気は良くなってはならず、競争は激化するため今後は厳しい状況が続く。
		家電量販店（店長）	・賞与の減額や無配により、財布のひもが更に固くなり、安い商品や高額商品はある程度売れるが、従来のボリュームゾーンの商品は売れない。
		一般レストラン（経営者）	・景気の底入れを感じられず、月を追う毎に来客数や売上が減少している。今後も引き続き悪い状態が続く。
		観光型旅館（経営者）	・7月までは、毎月前年比マイナス10%程度の売上減少が続いていたが、今月はマイナス15～20%と減少幅が拡大している。
		住宅販売会社（従業員）	・ここ数か月の来場者が減少しており、チラシ広告宣伝に対する反応の鈍さ、来場客の様子などから良い方向には向いておらず、2、3か月先はやや悪い。
悪くなる		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・6月はサッカーワールドカップの影響で不景気感があったが、終了しても回復感が無く、ますます悪くなっており、底無しの不景気を感じている。
		スーパー（経営者）	・秋口に向け競争が激化する。 ・円高が急激に進んでおり、単価の下落が加速する。
		その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	・4月に新入社員の制服などの交換があり、良かったため、秋口は望めなくなっている。
		タクシー運転手	・タクシー業界では、車輛台数を増やしている。しかし、客は増えておらず、会社が何を考えているか分からないが、これからますます厳しくなる。
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	木材木製品製造業（経営者）	・製品の需給バランスが取れつつあり、この状態で推移する。
	変わらない	農林水産業（従業者）	・7月の販売価格は低かったものの、桃の作柄も良く、予約状況は例年並である。
		電気機械器具製造業（総務担当）	・半導体の大口顧客であるパソコンや携帯電話の受注の伸びが思わしくなく、2、3か月先は現状の受注量で推移するが、その後が心配である。
		建設業（経営者）	・建設業の先行指標となる設計事務所の仕事量に変化がなく、当面の間現状のままである。
		建設業（経営者）	・佐渡島内の下水道供用開始に伴う住宅リフォーム工事の増加や、築20年位の住宅の改築時期に入っている。
		輸送業（従業員）	・航空輸出入貨物の数量は今後も伸長するが、販売価格の低下が続く、利益確保が困難であることから、固定費見直しの話が数社から来ている。
		通信業（企画担当）	・病院の情報化投資は、点数制度の経営的分析も必要であり、投資の時期は見通しが立たない。
		やや悪くなる	食料品製造業（経営者）
	繊維工業（総務担当）		・生産は、短納期小ロットで忙しいが、価格が抑えられ厳しい状況が続く。受注がないと1か月近くの生産ラインの停止が考えられる。
建設業（経営者）	・リニューアルや環境関連などの新規事業に注力しているが、完工高の減少をカバーするほどの市場規模に育っておらず、競争も厳しい。		
新聞販売店〔広告〕（店主）	・新聞代の支払いにも金を回せないという厳しい状況が、2、3か月で改善するとは思えない。		
その他企業〔管理業〕（従業員）	・お盆明けには、子会社では全員を解雇し、再雇用を行う予定であり、職を失う人が増え、不安がいっぱいである。		
悪くなる		一般機械器具製造業（経理担当）	・急激な円高により輸出環境が急激に悪化しており、収益面で大きな影響がある。 ・アメリカでの株価下落などにより、消費マインドが冷え込み、耐久消費財に影響が出ると共に、アメリカ向け輸出が減少し、アジア向けも減少するという循環に入る。
		広告代理店（従業員）	・来月の売上は、得意先の状況で昨年の40%程度しか見込めず、9月は一段と不安である。

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
雇用 関連	良くなる やや良くなる	-	-
		人材派遣会社（経営者）	・求人数が増えており、消費が多少動いている。 ・技術者、特にIT関係の技術者は依然として不足しており、今後ますます不足していく。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・宮城県内において、コールセンターなどの開設案件が数件あり、派遣を含めたかなりの雇用創出が見込まれる。
		人材派遣会社（社員）	・来月初めに大型アウトレット店が開店するが、それに関する受注が全く無い。
		人材派遣会社（社員）	・採用意欲が戻りつつあるが、強いものではなく、その時々ニーズを見極めてのものであり、あまり変わらない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・宮城県外からの進出企業の店舗展開で、求人増加は期待できるが、地元企業の業績回復が遅れ伸長が期待できないため、全体的には変わらない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・仙台は、支店経済の街であるが、各企業の合併などのスクラップアンドビルドの対象として、本社へ業務が移管されるケースが増え、それに伴い、地元採用が減少している。この傾向は当面続く。
		職業安定所（職員）	・仕事上接触のある経営者の判断、個人消費の動き、その他の動向から、とても底入れとは思えない状況であり、当面この状態に変化はない。
		職業安定所（職員）	・求職者数は減少しているが、求人は一進一退であり、事業主都合による離職者数が高水準で推移している。
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・新規求職者数の増加は止まりつつあるが、求人数や就職件数が伸びず、有効求職者が滞留し、改善の兆しが無い。
新聞社〔求人広告〕（担当者）		・求人数の変化はほとんど無いが、建設業の倒産などが続き、求職者数が増加している。	
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）	・客から、景気の悪い話が出なくなっている。乗客数も順調に伸びてきており、このまま上向きで推移する。
		やや良くなる	商店街（代表者）
	変わらない	スーパー（統括）	・来客数は、依然として110%前後の伸びを示している。単価の落ち込みは一段落しているため、客の買上動向さえ戻れば、今後は少しずつ上向く。
		衣料品専門店（統括）	・これから夏、秋にかけて好調に推移する。レジャー、祭などの商品については、購買意欲があるので、客の買物も順調に伸びていく。
		乗用車販売店（営業担当）	・新型車が発売になり、来客数、販売量の増加が見込まれる。
		一般レストラン（経営者）	・大型飲食店の進出による競争の激化で、各店舗が活気づいている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・リニューアルオープンするので、期待している。
		通信会社（社員）	・新規加入数の伸びはあまり期待できないが、非音声サービスや第3世代携帯電話サービスは、今後の成長分野である。
		商店街（代表者）	・8月上旬のイベントに期待が持てるが、その後は伸び悩むので、変わらない。
		商店街（代表者）	・身近な会社が倒産し、商店街でもシャッターを下ろしたままの店舗が増加しているため、見通しは暗いままである。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	・中元商戦も、贈答品の扱いは年々減少しており、回復の見込みは薄い。
		百貨店（販売促進担当）	・中元、歳暮のギフトが毎回低調で、前年割れが多い。今年は特に会社関係が厳しく、大手の法人の中元ギフトが中止になったり、中小法人でも、完全廃止が少しずつ出てきている。
	百貨店（販売促進担当）	・回復の兆しはないが、9月以降の企画の強化で、店舗の売上拡大は可能である。	
	スーパー（店長）	・売上高は3か月前と変わらず、前年比95%程度で推移している。販売点数が、やや伸びてきているのが光明である。	
	コンビニ（経営者）	・落ち込み分に早く手を打って、取り戻せば何とかなる。客とのコミュニケーションの密度アップが、今後のストア・ロイヤリティを左右する。	

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）	・学校が夏休みに入り、梅雨明けと同時に気温が上昇したため、現在は一時的に好調であるが、2、3か月後には、元の状態に戻ってしまう。
		コンビニ（店長）	・客は、特別お金がないわけではないが、必要でない物は買わない。購入しなくても特別困らないので、景気自体を底上げするような条件が見当たらない。
		衣料品専門店（経営者）	・本格的な夏の到来にもかかわらず、売上、来客数が大幅ダウンしているため、今後の秋物商戦には期待が持てない。
		衣料品専門店（店長）	・旅行や結婚式シーズンであるが、売上の取れるジャケットやスーツ等の重衣料の購入客が減少しているため、客単価や来客数の増加はあまり望めない。
		家電量販店（店長）	・現状の坪販売効率では、悪い部門もある。それを補って現状を打開することで、やや良くなる方向には進むが、何もしなければ変わらない。
		自動車備品販売店（経営者）	・長い間、車の売買等が鈍っていたが、ある程度の時期が経つと、車も傷み、買替えや修理が発生する。11月ごろには、多少車が動くかと期待しているが、しばらくは変わらない。
		住関連専門店（店長）	・本来であれば、梅雨明けと同時に動くような商材が動かないため、消費は低迷したままである。
		旅行代理店（従業員）	・5月に学校の週5日制による個人客の増加を期待したが、依然として申込数が少なく、客は買い控えをしている。目的意識をしっかりと持ち、価格を重視する客の姿勢は、このまま変わらない。
		通信会社（営業主任）	・ケーブルテレビの加入率が高いエリアなので、未加入者の購買意欲を上げる材料を見つけるのが難しい。
		観光名所（職員）	・レストラン、ホテルの利用に対しては、客の儉約ムードが漂っていることから、来客数、単価ともに大きな期待はできない。
		競輪場（職員）	・上向きになる兆候がない。競輪だけではなく、オートも厳しい状況が続く。
		その他サービス〔自動車整備業〕（事務長）	・依然として、法人客からの貨物関係の代替は一切なく、既存車市場の傾向は変わらない。部品交換でも、1年もてば良いとの回答が大半であり、従来型の予防整備は望めない。
		設計事務所（所長）	・大口物件も終盤に差しかかり、このままだと仕事が途切れてしまうので、今より良くはならない。
		住宅販売会社（経営者）	・モデルハウスや現場見学会への来場客数が、前年並みとなっており、今後も変わらない。
	やや悪くなる	一般小売店〔金物〕（経営者）	・同業者の閉店や倒産が多くなってきている。競争がし烈で、利益が取れない話ばかりである。
		スーパー（経営者）	・来客数、買上点数の維持はできても、客単価の更なる低下現象は止められない。9月には大型店の出店があるために、大変厳しい競争を強いられる。
		衣料品専門店（販売担当）	・客の会話の中でも、買物についての興味、好奇心、前向きさが全く感じられない。雑談はしていても、商品を買おうという意欲が感じられない。
		乗用車販売店（販売担当）	・周囲が観光地なので、盆休みに期待をしているが、ホテル、ペンション関係の予約状況が伸び悩んでいるので、あまり良くなる要素はない。ホテル等が埋まらないと、車も当然売れない。
		一般レストラン（業務担当）	・前年同月の宴会、コンベンションの実績に比べ、予約数が減少している。同じ客の会でも、総客数が減少しており、先行きは厳しい。
		都市型ホテル（スタッフ）	・先々の月に、エージェントから団体の宿泊予約が入っているが、最近では、当月になるとキャンセルや大幅な人数削減などがあり、エージェントの担当も非常に困っている。
		タクシー運転手	・改正道路交通法で、夜の客が増加すると思っていたが、逆に、飲み会など酒を飲む人が減少している。
		タクシー運転手	・周辺地区の大手企業の工場閉鎖が続いている。再就職のままならない時だけに、今後は更に家計が締めつけられて、利用客は減少する。
		ゴルフ場（副支配人）	・来場者数はやや上向きであるが、猛暑による固定費の増加により経費が膨らみ、相対的な収支はやや悪くなる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	悪くなる	商店街（代表者）	・街の中で、休業する店が多く、大きなビルの空き店舗の入店者もなかなか決まらない。
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）	・近くオープンする伝統工芸の美術館と提携し、体験教室を引き受けるので、来客数の増加が期待できる。
		一般機械器具製造業（経営者）	・中国への輸出を中心に、建設機械部品の生産が大量に増加する予定である。
		一般機械器具製造業（生産管理担当）	・秋口に立ち上がる予定の量産案件がいくつかあり、全体的に動きも活発化している。
	変わらない	その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	・引き合い、見積案件が増加しているが、競争が激しく、受注単価は抑えられている。収益の増加は期待できないが、量は確保できるので、改善の余地が少し出てきている。
		食品製造業（営業統括）	・最近の工場見学者数が例年よりも少なく、1人当たりの売上金額も減少傾向にある。
		化学工業（総務担当）	・業界の中に、以前ほど悲壮感がなくなっている。大きな動きはないが、少しずつ仕事が出てきている。
		金属製品製造業（経営者）	・職安に対して、7月に当社で2名の社員を募集したところ、1週間で20名の紹介がきている。実態経済は相当冷え込んでおり、悪いままの状況が続く。
		金融業（経営企画担当）	・IT関連等製造業の一部で、受注量の増加がみられるが、全般的には厳しい状況が続いている。
		経営コンサルタント	・総需要は全く冷えており、回りまわって、企業の経営姿勢が臆病になっている。
やや悪くなる	その他サービス業〔放送〕（営業担当）	・新規のスポットコマースシャルの引合いは出てきているが、長期的な大口コマースシャルが見込めず、売上、利益とも伸びない。	
	電気機械器具製造業（経営者）	・地元経済に大きな影響を与える、大手電機メーカー2工場の人員整理、更に同業他社の稼働率の低下が、非常に大きな問題となっている。地域には関連会社も結構あるので、しばらくの間は落ち込む。	
	輸送業（営業担当）	・季節が変わり、主力の飲料水関係の配送が減少する。先行きの運賃交渉でも、各取引先が利益幅を確保しようとするため、現状維持が厳しくなりそうである。	
悪くなる	新聞販売店〔広告〕（総務担当）	・夏物衣料バーゲンにおいて、通常であれば次第に伸びていく売上が、今年は2～3日ですっかり伸びが止まっており、以前は多くあった衝動買いも極めて少ないと聞いている。 ・大手電機メーカーの工場閉鎖による早期退職や、新会社、関連会社への再雇用計画が発表されており、夫婦での勤務も多いことから、完全再雇用はかなり厳しい。	
	一般機械器具製造業（経理担当）	・7月に、同じ商工会議所に属する上場企業が倒産している。コストの安い海外生産に移行する大企業が、後を絶たない。	
	輸送用機械器具製造業（総務担当）	・新車の売行きが悪くなっている。3か月インフォメーションによる対前年比の受注減少は、8月が約20%、9月が10%、10月が15～20%となっており、更に、6か月インフォメーションでも相当落ち込んでいる。	
雇用 関連	悪くなる	建設業（総務担当）	・情報の収集と足で稼ぐ営業に徹し、工事受注を達成しなければならない。
	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・住宅関連の資材加工を行っている関連業種では、生産は伸びているが、求人の動きは今のところはない。小売関係、販売の方にあまり動きはない。やや良くなったと聞いている人件費等の賃金も、1割アップしているのは派遣関係のみである。
		求人情報誌製作会社（経営者）	・広い意味でのサービス業全体を含めて、求人広告は過去にないぐらい低迷しており、2～3か月で回復するとは思えない。
職業安定所（職員）		・管内の主要企業に、先行きについてアンケートを行った結果、良いと回答した企業が3.2%、さほど良くないが64.5%、悪いが32.3%となっており、しばらくは厳しい状況が続く。	
職業安定所（職員）		・一部回復してきた業種もあり、求人数も多少持ち直してきているが、安定した雇用に結び付かないため、全般的には足踏み状態が続く。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	やや悪くなる	人材派遣会社（経営者）	・大手電機メーカーの2工場が3千人近くの希望退職を募っており、地方経済に与えたショックは大きい。昨年末に撤退した中心地の大型店に続き、市街地の商店街も閉鎖店舗が見受けられ、業種の転換も進んでいる。景気の先行きに、危機意識を強くしている。
		職業安定所（職員）	・大手電機メーカーの県内工場及びその関連企業で、大規模な人員削減を予定しており、多数の離職者発生が懸念されている。下請企業を含めて、地域の雇用不安が高まっている。
		民間職業紹介機関（経営者）	・企業は先行き不安から、固定費削減を更に進め、採用は、正社員から派遣、請負、パート、アルバイトにシフトしている。そのため、離職中の労働者は、希望賃金を大幅に下げた再就職を覚悟しなくてはならなくなっている。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	・大手電機メーカーの2工場において、海外への生産シフトなどで3千名を対象とした人員削減がスタートし、雇用情勢の先行き懸念材料となっている。
	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）	・季節の変化が前倒になる中で、秋物を先取りする企画をしっかりと提案すれば、客に反応してもらえる。
			百貨店（総務担当）	・前年比の売上は21か月連続で増加しており、この傾向は今後も続く。
			衣料品専門店（経営者）	・今年は秋物を早めにそろえている。まだ売上にはつながっていないが、客は関心を示しており、価格とグレードを高めて売上の増加に結び付けたい。
			高級レストラン（経営者）	・リピーターが増加しているのので、そのような客を増やせば、今後も良くなる。
	変わらない	都市型ホテル（スタッフ）	・これまで個人利用の客が減少していたが、この先の予約が入ってきている。	
		ゴルフ場（支配人）	・2、3か月先の予約は相応に入っている。	
		一般小売店〔CD〕（営業担当）	・先行きの景気に対する客の認識は厳しく、消費には一層慎重になっている。	
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	・客は、自分で飲むお茶や自分で使う茶器の購入には、金を使っているが、進物に比べ1人当たりの購入金額は少ない。 ・中元等の進物の点数が減少しており、今後も伸びる見込みがない。	
		百貨店（売場主任）	・ボーナス月でこのような低調な動きなので、何か契機がないと購買意欲は上昇しない。	
		百貨店（企画担当）	・単価が大きく落ち込んでいる状況が続いており、回復する兆しがない。	
		百貨店（広報担当）	・先行き不安解消の目途が立たず、客の購買意欲が非常に低調で、必要な物しか買わない傾向が続いている。購買意欲を刺激するような動機付けがなく、厳しい状態が続く。	
		百貨店（広報担当）	・ファッション分野で、明確なトレンドやヒット商材が見当たらない。ヒット商材が出ても短命に終わる傾向が続いており、今後も苦戦が予想される。	
		百貨店（販売促進担当）	・主力商品である秋物ファッションに期待したいが、この数か月の客の消費動向は厳しく、当分好転への期待は薄い。	
		百貨店（営業企画担当）	・婦人服、紳士服に良くなる兆しがみられず、今まで良かった食料品も、ここにきて売上が足踏み状態である。	
		スーパー（店長）	・価値ある商品を割引すると売れるが、価値がないと判断された物は、割引をしても全く売れない。こうした二極化が今後も続く。	
		スーパー（店長）	・例年、夏の売上は7月から順調に増加するが、今年は7月の伸びが良くなく、今後もあまり期待できない。	
		スーパー（店長）	・商品単価の低下は依然として続いており、乗客数の増加で売上をカバーしている。今の状況が急激に変化するとは考えにくい。	
		スーパー（統括）	・客がよほど気に入った物しか購入しない傾向は、今後も続く。	
コンビニ（経営者）	・客の消費行動に勢いが感じられず、販促等に対する反応も鈍い。			

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		コンビニ（経営者）	・近隣のディスカウント店や100円ショップも閉店し、商店街が歯が抜けたような状態になっている。今後、集客が見込めるか不安である。
		家電量販店（営業部長）	・消費者の購買意欲を掻き立てる、力のある商材が不足している。デジタルカメラも一巡した感がある。
		乗用車販売店（販売担当）	・買い替えの客は、驚沢で買い替えを行なうのではなく、やむを得ず買い替えており、先行きは決して明るくない。
		その他専門店〔キャラクターグッズ〕（従業員）	・4月以降、連続4か月間のマイナス傾向に歯止めがかからない。販促キャンペーンを行っても、期待した反応は得られず、今後も上昇を期待することは困難である。
		その他専門店〔眼鏡〕（店員）	・メガネの価格を3つに集約した低価格販売店の出店で、客のメガネ価格に対する不信が出てきている。今後若い層を中心に、二極化現象が更に強まる。
		一般レストラン（経営者）	・飲食業、レストラン業界は、他の業界が良くなったからといって、すぐにその影響が現れない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・8月は前年比を上回りそうであるが、9月以降は厳しい状況が変わらない。最近は、問い合わせが直前で、先の予測を立てにくい。
		都市型ホテル（スタッフ）	・8月のマジックショーの企画イベントは、食事、飲物等も込みで1万5千円であるが、3日間分が全て、予定よりも1か月早く完売している。価格が妥当で、宣伝を的確に行えば、販売量を増加させることができる。
		旅行代理店（従業員）	・夏休みの旅行は好調に推移しているが、今後の見通しには、不確定要素が多い。
		通信会社（営業担当）	・加入営業の見通しに特別な明るさがなく、変化がない。
		観光名所（職員）	・7月の初めと終わりで、来客数の動向が同じであり、今後も変わらない。
		その他サービス〔語学学校〕（総責任者）	・プラス要因とマイナス要因が両方あり、相殺されて変わらない。厚生労働省の教育訓練給付は来年見直しになるとのことで、マイナスの要素であるが、学校の教員に英語学習を奨励する政府の政策や子供のブームはプラス要因である。
		住宅販売会社（従業員）	・販売物件を見る目が、非常に厳しくなっている。企画力を高め、コストダウンを行い、キャンペーン等の仕掛けを積極的に展開しなければ、販売量の増加につながらない。
	やや悪くなる	一般小売店〔家電〕（経営者）	・客からは、景気が悪いという話しか聞かないので、受注量の増加は考えられない。
		百貨店（企画担当）	・大型の改装投資を進めているが、こうした積極的な対策を打っても、効果はなかなか出ない。消費者心理を好転させる要素が見当たらず、景気が今後良くなるということは想像できない。
		百貨店（営業担当）	・メーカー各社が生産する類似商品が氾濫し、百貨店側も見極められない状況であり、秋冬商品の動向は厳しいものと予想される。
		スーパー（経営者）	・客は、安い材料で料理を作っており、価格を最優先にしたメニューを考えていることがうかがえる。今後も一層悪くなっていく。
		衣料品専門店（経営者）	・客の話では、ボーナスは出ず、ローンを抱え、1日の食費が千円という若夫婦が多くなっている。
		家電量販店（店長）	・サッカーワールドカップも終わり、プラズマ等の大型テレビ、エアコンの需要は一段落する。秋口の商品については、売れ筋がまだ見当たらない。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・同業だけでなく、異業種の競合店も増加しており、競争は一層激化する。
		その他専門店〔燃料〕（統括）	・適正口銭の確保ができず、粗利益が減少する中で経費は変わらず、月次損失が続く。
		一般レストラン（店長）	・近隣で、閉店する店が多い。
		タクシー運転手	・暑くなっているので、売上の増加に期待したいが、現状では4、5%の減少となっており、今後もこの傾向が続く。
		タクシー（団体役員）	・駅のタクシー乗り場に客が少なく、待ち時間が相変わらず長い。
		通信会社（営業担当）	・7月の契約者数が激減している。解約者も増加しており、今後も契約者数の伸びに期待できない。
		美容室（経営者）	・6、7月は賞与の時期でもあり、購買力が上昇するはずであるが、全く変化がなく、今後は一層悪くなる。
		設計事務所（所長）	・今後の受注について、特に11月以降は見通しが立たない。

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	
	悪くなる	一般小売店〔茶〕（経営者）	・今年は夏の暑さが厳しいので、日中は入通りがほとんどなく、売上が減少している。暑さが長引けば、当分良くならない。	
		コンビニ（経営者）	・7月後半から、来客数、客単価が急激に落ち込んでおり、周りをみても何も良い材料が見つからない。	
		自動車備品販売店（経理担当）	・よほど悪くならない限り、自動車の備品を取り換えない客が多くなっている。	
		都市型ホテル（スタッフ）	・競争相手の出現により、8～12月の予約の件数が、昨年と比べてかなり減少している。	
		タクシー運転手	・タクシーの低運賃競争がし烈になりそうな兆候があり、心配している。	
企業 動向 関連	良くなる	-	-	
		やや良くなる	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・注文には至っていないものの、見積は増加している。以前は見積の問い合わせもなかったため、上向き傾向になっている。
			一般機械器具製造業（経営者）	・徐々にではあるが、仕事量が増加している。単価の低さが足を引っ張っているが、秋口にかけて、数のある受注も増加している。
			電気機械器具製造業（経営者）	・今まで研究開発を続けてきた新商品が、今後市場へ投入され、その受注増が見込める。
			輸送業（財務・経理担当）	・得意先の受注増加が決定している。
	広告代理店（営業担当）	・仕事のあるところは忙しい状況で、全体的な低迷は既に終わっている。		
	変わらない	食品製造業（関連会社担当）	・食品業界では、最近の表示違反問題等があり、消費者の加工食品に対する不信感が消えていない。これらの問題が払しょくされない限り、食品業界の回復は難しい。	
		一般機械器具製造業（経営者）	・少量で急ぐ仕事が多くなっているが、全体の受注量は特に変わらず、受注金額は横ばいで推移する。	
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・客先からの情報では、今後3か月の受注量は、現在と同様にやや増加傾向で推移する。	
		建設業（経理担当）	・現状が変わる要因は見当たらず、今の低価格競争、同業者間での仕事の取り合いが続く。	
		輸送業（経営者）	・得意先が、当分の間は受注が増加する見込みがないと話している。	
		通信業（営業企画担当）	・情報化の需要は高まりつつあるが、実際の大型受注には結び付かない。	
		金融業（審査担当）	・ほぼ全業種において、設備投資力が依然として低く、資金需要は低迷している。	
税理士		・比較的規模の大きい取引先は、金融機関からの借入れがうまくいったが、小規模な事業所は、借換えに苦労している。		
やや悪くなる	繊維工業（経営者）	・春夏物は好調であったが、秋冬物の素材がそろわず、不安である。冬場はブラウスが弱く、見通しが暗い。		
	化学工業（従業員）	・旧値での商品のオーダーが2、3か月分程度あるが、6月に一部商品の値上げを行ったため、新規での商品の動きは悪くなる。		
	輸送業（総務担当）	・得意先の生産、出荷の計画値が予定を下回っており、今のところ、今後の増加も見込めない。		
	金融業（得意先担当）	・倒産件数が増加すると同時に、関連の下請等が運転資金ショートに陥り、今後がかなり苦しい。		
	悪くなる	金属製品製造業（経営者）	・外国との価格競争で、仕事がなくなりそうである。	
雇用 関連	良くなる	-	-	
		やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・メーカーの求人動きが出始めている。
	職業安定所（職員）		・雇用調整の進展により、企業における人員の余剰感は最低ラインまで低下してきている。好転している製造業の企業活動が確実になれば、企業の求人のニーズが高まる。	
変わらない	人材派遣会社（社員）	・組織変更や合併を控えている企業、これから早期退職者を募る企業があり、新たな採用には慎重である。		

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
		人材派遣会社（支店長）	・新規雇用を確保するために、企業に様々な提案をしているが、当分は、派遣も含め人件費を増やすことはできないという派遣先が多い。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・いまだ先行き不透明感が消えず、企業には積極的に人材募集を行う余裕はない。
		職業安定所（職員）	・派遣やアウトソーシングに伴う求人が増加しているが、件数は減少し、大量離職の情報もあり、今後景気は変わらない。
		職業安定所（職員）	・有効求職者の増加が続いている。安定所の有効求人倍率が0.38と、前月を更に下回っており、今後はこのまま横ばいで進む。
		民間職業紹介機関（経営者）	・求人現状が、積極的なプラスに転じていない。採用の決定も長引いているので、この数か月では改善しない。
		学校〔専修学校〕（就職担当）	・採用数を増やしたり、新規採用をスタートする企業がほとんどない。
やや悪くなる		求人情報誌製作会社（企画担当）	・中途採用に対する企業の意欲が減退している。
		職業安定所（職員）	・7月の求人数は、前年比で14%増となっているが、経験や技術等の要求が高度な割には、賃金が抑えられており、求人条件が良くならない。 ・高卒の求人が非常に少ない。
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	乗用車販売店（営業担当）	・新型車も好調で、この先も来客数は増加する。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・暑くなり夏物の動きが活発化するとともに、来客数が増加する。
		スーパー（店長）	・客は価格よりも品質を基準とした買物に移っている。
		スーパー（仕入担当）	・店舗改装の効果が徐々に出てきており、新しい客層がかなり増加している。特に女性の若年層が増加しており、ノンアルコールビールなど新しい商品がかなり出ている。
		乗用車販売店（経営者）	・フルモデルチェンジの新型車を発売するため、売上は増加する。
		旅行代理店（経営者）	・来客数が増加している。
		パチンコ店（店長）	・新機種が発表されるため、年末にかけて来客数は増加する。
		その他サービス〔パチンコ機器製造販売〕（エリア担当）	・商品力の高いパチンコ台が出そろうため、年末にかけて来客数は増加する。
	変わらない	商店街（代表者）	・来客数、客単価ともに伸びがみられない。
			・商店街で買い物袋を下けている人が非常に少ない。消費者は将来に不安を感じており、ソフトクリームやジュースなどちょっとした買物はするが、大きな衝動買いはまずしない。買いたい物があっても、少しでも気に入らないと買わない。
商店街（代表者）		・商店街の雰囲気や客の反応からは、良くなる気配がない。 ・家電はデジタル関連品以外はほぼ成熟しており、デジタル関連品も老若男女誰にでも受け入れられるようなものではない。	
商店街（代表者）		・最近は何物しか売れず、利潤が少ない。自転車を1台売っても500円や600円の儲けしかない。	
一般小売店〔生花〕（経営者）		・購買力が伸びていない。	
一般小売店〔土産〕（経営者）		・飲酒運転の罰則強化の影響が続く。	
一般小売店〔時計〕（経営者）		・客の話や様子から、明るさがみえてこない。	
一般小売店〔果物〕（店員）		・ずっと変わらない状態である。	
百貨店（企画担当）		・来客数、購買客数は大きく減少傾向にあり、回復の見込みがない。ヒット商品も見当たらない。	
百貨店（企画担当）		・一部の高級ブランドや人気ファッションブランドは前年並み以上であるが、現在は若い女性客でもバーゲン等でより安く購入するため、今後も客単価は上昇しない。	

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
		百貨店（企画担当）	・秋物ファッションは、昨年のトレンドのマイナーチェンジといった雰囲気の商品が多く、生産量も抑え目で、メーカーも守りの姿勢に入っている。そのため、需要喚起力が弱い。
		百貨店（販売促進担当）	・シーズン当初の売上は一時的に回復するが、シーズン中心になると消費者の購買力のなさがはっきりと目立ってくる。
		百貨店（外商担当）	・個人消費に期待したいが、強いインパクトをもった材料が無い。
		百貨店（売場主任）	・晩夏物の商材が良くなく、期待できない。
		百貨店（売場主任）	・客の顔ぶれに変化はなく、売上は変わらない。
		スーパー（経営者）	・消費者は所得が伸びないことにも慣れてきており、知恵を出しながら買物するようになってきている。
		スーパー（経営者）	・販売状況は前年よりも多少上回っているが、競合店の出店がますます激しくなり、チラシ合戦も激しい。
		スーパー（経営者）	・販売量は増加しているが、個々の客の様子をみていると、あまり景気は良くない。
		スーパー（店長）	・この2～3年の客の買物の仕方は非常に慎重で、無駄な物は買わず必要な物を必要な時にだけ買うといった傾向は全く変わっていない。
		スーパー（店長）	・数字でみても、回復の兆候はない。
		スーパー（店員）	・売上や来客数が増加するような要素が何も見当たらない。
		スーパー（店員）	・購入点数、予約件数が減少している。客は相変わらず安価な物を求めている。
		スーパー（店員）	・季節物などは多少高値でも回転しており、全く購買力がないわけではない。
		スーパー（総務担当）	・食品の売上はやや良くなってきているが、住居関連の売上は良くない。
		コンビニ（エリア担当）	・店の仕掛けに対する客の反応は良好で、客単価は低下しているが来客数は相変わらず増加している。
		コンビニ（エリア担当）	・客は購買意欲はあるが簡単には買わず、売上の回復スピードが鈍化している。
		コンビニ（エリア担当）	・努力はしているが、客単価は上昇してこない。売上が減少しているなかで競合店がまだ出てくるため、息が抜けない。
		コンビニ（店長）	・なんとか前年並みの数字を維持しているが、梅雨明けが遅く、飲料関係などの夏商材にマイナスが続いている。
		家電量販店（経営者）	・客単価は相変わらず低く、非常に慎重な買い方をしている。
		家電量販店（店長）	・パソコン等の伸びも一段落し、他に目新しい商品も無い。
		家電量販店（従業員）	・パソコンの価格がまた値下げとなり、他の家電商品の価格も若干低下傾向である。
		自動車備品販売店（経営者）	・消耗品や必要品に対する買物比率が高い。目新しい商材が見当たらない。
		乗用車販売店（経営者）	・売れ筋の価格帯がばらけていたのが一車種に集中したりと、変化を予測しづらい。
		乗用車販売店（従業員）	・耐用年数の限界がきて買い換えるケースが多く、新しい車をどんどん買おうという様子はない。
		乗用車販売店（従業員）	・大口ユーザーの倒産などもあり、まだまだ回復には至らない。
		住関連専門店（店員）	・このまま端境期に入るため、伸びる要素は少ない。しかし、必要な物は買うため、こちらが手を抜かなければ昨年並み程度は維持できる。
		その他専門店〔貴金属〕（店長）	・客の様子からは良くなるような兆しがみえてこない。
		一般レストラン（経営者）	・猛暑が続いている今でさえ、来客数が多少増加しても客単価は上昇していない。
		一般レストラン（スタッフ）	・新規の客は増えておらず、予約客も利用目的に変化がない。
		観光型ホテル（スタッフ）	・サービスメニューの販売合戦で、商品単価が平均15%程度も落ちる傾向がある。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宴会宿泊の予約状況はあまり良くないが、直前予約が多少見込める。
		通信会社（社員）	・受注数に急激な伸びや減少はみられない。
		通信会社（企画担当）	・老舗のホテル等の倒産も起こっており、影響が心配される。
		通信会社（営業担当）	・市場は飽和状態を迎えており、競争がますます激しくなってくる。
		観光名所（案内担当）	・良くなる条件、悪くなる条件は特に見当たらない。
		テーマパーク（職員）	・特に良い材料が見当たらず、さほど現状と変わらない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		ゴルフ場（経営者）	・9月、10月の予約は前年を下回っている。 ・飲酒運転の罰則強化でビールの売上が半分以下になっている。	
		ゴルフ場（企画担当）	・8～9月は前年並みに乗り切れそうのため、秋のゴルフシーズンになればそこそこの来客数に落ち着く。	
		パチンコ店（経営者）	・以前の悪い状況と比べると回復しているが、このまま客単価が上昇していくとも思えない。	
		美容室（経営者）	・来客数に変化はないが、カットの回数が減少している。	
		美容室（経営者）	・特に若者が値引きや宣伝に惑わされる傾向が強い。	
		その他サービス【介護サービス】（職員）	・新規事業者の参入により競争が激化している。	
		住宅販売会社（従業員）	・特に特徴のない製品に対しては、安価であることが第一に求められている。	
		その他住宅投資の動向を把握できる者【室内装飾業】（経営者）	・住宅の新築物件が相変わらず伸びてこない。	
		やや悪くなる	一般小売店【酒】（経営者）	・ビール、缶ジュース、アイスクリーム等の販売量が非常に悪い。客の様子から、将来への不安が感じられる。
			一般小売店【わさび漬】（経営者）	・米国経済の失速の影響が出てくる。
			一般小売店【和菓子】（企画担当）	・米国経済の失速の影響が出てくる。
			百貨店（経理担当）	・紳士服を中心に売上が増加してこない。
			コンビニ（経営者）	・廃業を考えざるを得ないところまできており、実際、同業者の廃業は多い。
			コンビニ（エリア担当）	・競合店の出店が加速する。
住関連専門店（営業担当）	・今後も新築工事の増加が見込めない。			
その他専門店【雑貨】（店員）	・米国経済の失速の影響が深刻化する。			
高級レストラン（経営者）	・単価が急に上がるとは考えられないうえ、客からも宴会を開く費用がないと言われている。			
スナック（経営者）	・7月は3～4年前は忙しかったが、去年の7月は悪く、今年も売上、来客数ともに減少している。 ・盆過ぎにはかなり暇になる。ボーナスが出てても町の様子は変わらず、タクシーの運転手も暇と聞いている。			
都市型ホテル（従業員）	・ホテルの予約客数が減少している。			
旅行代理店（経営者）	・新企画の売行きをみても好転する材料は見当たらず、停滞気味で徐々に悪化する傾向が続く。			
旅行代理店（従業員）	・ボーナスが出そろったなかでこの状態であるため、今後も厳しい。			
旅行代理店（従業員）	・個人で旅行を手配する客が増え、来客数が減少している。			
住宅販売会社（企画担当）	・雇用不安、収入の不安定といった理由で、30年～35年の長期住宅ローンの支払い契約を断る客が多い。			
悪くなる	百貨店（売場担当）	・米国経済の失速と円高の影響が、今後顕著にあらわれてくる。		
	コンビニ（店長）	・通常今は1年でいちばん良い月にも関わらず、非常に悪い状況にある。		
	高級レストラン（スタッフ）	・常連客の来店はますますであるが、新規客については顧客開拓を従来以上に推進しているにも関わらず、効果は出ていない。		
	設計事務所（経営者）	・現在計画があるわけでもなく、3か月後の実施設計につながらない。		
	住宅販売会社（業務担当）	・地元の大手土木建築会社の倒産の影響が、顧客にも出てくる。		
企業動向関連	良くなる	輸送用機械器具製造業（工務担当）	・販売生産計画量が伸びている。	
	やや良くなる	化学工業（企画担当）	・米国景気は今以上には悪くならず、当社の業績は上向く。	
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・例年に比べて需要期に入る時期は遅れると言われているが、住宅着工件数をみると受注は増加していく。	
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・各メーカーの在庫が底をつきだしているため、一定量の注文が出てくる。	
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	・受注は拡大傾向にある。	

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
	変わらない	輸送用機械器具製造業（統括）	・主力取引先が少しずつ良くなりつつある。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・折込広告が回復しており、秋の商戦に期待がもてる。 ・メール便の増加が見込まれる。
		食品製造業（経営者）	・商品価格を下げても、商品の回転はほとんど変わらない。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	・受注数量を確保することが大変難しい。
		化学工業（総務担当）	・IT関連製品の回復は実需以上である懸念があり、また踊り場がくる。
		非鉄金属製造業（社員）	・仕事の総量が乏しいため、仕事量の確保に苦勞する。
		金属製品製造業（従業員）	・米国の株安や円高のため、輸出関連企業からの受注量に影響が出る可能性もある。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・新製品の価格の要求が通らなくなってきたが、ユーザーは多いため望みはある。
		電気機械器具製造業（経営者）	・販売額の対前年比は一進一退の状態が続く。特に国内販売が安定しない。
		電気機械器具製造業（従業員）	・良くなる傾向もあるが、同業他社はここ2か月でさらに落ち込んだといい、プラスマイナスゼロである。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・現在の受注数、売上の状態を継続する。
		建設業（経営者）	・競争が激しくなっているが、民間受注分は客の選別眼が確かで、競争に勝てるケースも出てきている。
		建設業（経営者）	・企業の設備投資のための建築や不動産の動きがまったくない。
		建設業（企画担当）	・新規大型工事情報はなく、また中型物件等工事が増えたとしても、各社によるコストダウン競争がより厳しくなる。
		輸送業（エリア担当）	・1日当たりの取扱物量が落ち込んでいる。製品の上方にある原材料関連が動いていない。
		輸送業（エリア担当）	・トラックの貨物量の増加には、まだまだ時間がかかる。
		輸送業（従業員）	・天候が不安定である影響が出てくる可能性がある。
		金融業（従業員）	・来客数は増加しているが、解約が増加している。
		広告代理店（制作担当）	・取引先の予算はほとんど変わらないが、新企画等の依頼も少しずつ出てきている。
		公認会計士	・IT産業や飲食関連等の業績回復には時間がかかる。 ・清算、廃業予備軍の中小企業が多い。
税理士	・売上が増加してこないため、現在の状況を維持するのが精一杯である。		
やや悪くなる	やや悪くなる	一般機械器具製造業（経理担当）	・客先からさらにもう一段の値引きを要請されており、受注金額が思うように伸びない。
		一般機械器具製造業（販売担当）	・輸出が中心であるため、現在の様な円高が続くと価格競争力が低下し、販売量が減少する。
		電気機械器具製造業（経営者）	・材料である鉄鋼の値上げが決定しているが、得意先への価格転嫁は困難である。 ・企業の海外移転により、ますます厳しくなる。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・急激な円高が業績を悪化させる。
		広告代理店（従業員）	・身近な企業の倒産が増加している。各企業が品質や技術ではなく、値下げ競争に活路をみいだしている。
		その他サービス業〔社会労務士〕（経営者）	・企業のボーナス支給金額が前回に比べて減少している。
悪くなる	悪くなる	非鉄金属製品製造業〔鋳物〕（経営企画）	・見込み物件、見積件数ともに減少している。
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）
	やや良くなる	民間職業紹介機関（エリア担当）	・特に自動車関係の部品メーカーによる技術系求人が増加してくる。
		学校〔大学〕（就職担当）	・物流、卸売、小売関係で求人意欲が高い。機械工具の商社も求人意欲が高まっている。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・動きがあり、マーケットは拡大している。
	変わらない	変わらない	人材派遣会社（支社長）
アウトソーシング企業（エリア担当）			・求人数は増加傾向にあるが、労働者のスキル面で雇用に結びつかないケースが多い。

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	
		求人情報誌製作会社（編集者）	・この半年の求人件数は例年より悪かったが、今月に入ってようやく平均に戻っている。ただし、新規企業の求人や業界別の動向等に目立った動きはなく、今後急激に増加することはない。	
		求人情報誌製作会社（企画担当）	・現状では雇用を積極的に押し進めている業種が見当たらない。地区的にも牽引するエリアがなく、雇用は横ばい状況が続く。	
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・6月の悪化傾向からはひとまず落ち着きを取り戻しているが、対前年比では依然として20%近く落ち込んでいる。	
		職業安定所（所長）	・新規求職者数の増加傾向が続く。	
		職業安定所（管理部門担当）	・受注減少等にもなう人員整理や事業縮小が依然として多い。	
		職業安定所（職員）	・企業は、正社員からパートや派遣、業務請負へと雇用形態を変化させている。 ・企業の倒産やリストラは落ち着いているが、中高齢者を中心に求人は減少しており、引き続き年齢、職種、賃金のミスマッチは発生し、厳しい雇用環境は続く。	
		職業安定所（職員）	・採用者が限定されたり、早期退職者の希望を募る傾向はまだ続く。	
		職業安定所（職員）	・新規求人の対前年同月比のマイナス傾向が11か月連続で続いており、増加に転じる気配がない。	
		やや悪くなる	民間職業紹介機関（職員）	・求人が上向く気配がない。
		悪くなる	人材派遣会社（社員）	・求人は対前年同月比で落ち込んでおり、良くなる材料が見当たらない。
新聞社〔求人広告〕（担当者）			・米国経済の先行きの不透明さに、求人も敏感に反映している。	
		人材派遣会社（社員）	・男子のフリーターが日毎に増えており、30代前半にまで高齢化している。時給1200～1300円の長期の仕事に飛びついてくる状況である。	
		職業安定所（職員）	・地元の大手土木建築会社の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）	・昨年はBSE等の影響により牛肉を中心に買上点数や単価の大幅ダウンが発生したが、現在では牛肉の信頼もある程度回復傾向にあり、この分の客単価アップが見込まれる。	
		家電量販店（経営者）	・パソコン本体の動きが徐々に上向きになってきており、秋ごろには回復する。	
		乗用車販売店（総務担当）	・現在の販売は好調であるが、更に8、9月にかけて消費者ニーズにマッチした新デザインの新型車が投入されるため、更に良くなる。	
		観光型旅館（経営者）	・夏から秋にかけての観光シーズンに向けて、予約数がかなり増加している。	
		住宅販売会社（従業員）	・現在は新築や全面改築などを中心に営業しているが、客数減少と受注単価上昇は経営的に不安定要素となっている。今後取り組む予定の新しいリフォーム分野は安定的な需要が期待できる。	
	変わらない		住宅販売会社（従業員）	・9月には県主催の大型の住宅イベントがあるため、客の動きが活発になる。
			商店街（代表者）	・商店が淘汰され、オーバーストア状態が解消されない限り良くなる感じはしない。
			一般小売店〔果物〕（経営者）	・客にまだ消費意欲がみられない。
			百貨店（営業担当）	・改装により来客数が着実に増加しているため、秋物セールの企画がうまくいけば、このままの来客状況が続く。
		スーパー（店長）	・夏のボーナスの減額あるいは全面カットの話を最近よく耳にする。客の生活防衛意識はますます強くなり、消費そのものは簡単に良くならない。客にとって不要不急の商品は少々安くても時期を待つ傾向が続く、単価の低下は止まらない。	
		スーパー（店長）	・単価の低下はやや収まってきており、これ以上落ちることはない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（総務担当）	・相変わらず高単価商品の売行きが悪く、安価なものに客が集まる傾向は当分変わらない。
		家電量販店（店長）	・需要を喚起するサッカーワールドカップなどのイベントや話題商品が見当たらず、当店独自の販売促進や営業活動によって売上を維持せざるを得ない。
		乗用車販売店（営業担当）	・新型車の登場した月は良いが、それ以降の来客数は前年並みに徐々に落ちていくため期待できない。
		住関連専門店（店長）	・売上が伸び悩み、前年実績をはさんで一進一退の現状であるが、来客数に下げ止まり感があるため、これ以上悪くならない。
		その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	・訪問先では、両親と同居している子どもたちの卒業後の就職状況が非常に悪く、フリーターさえ厳しいという状況が多くみられる。
		高級レストラン（スタッフ）	・6月の道路交通法改正により、アルコール飲料の売上が減少している。
		一般レストラン（店長）	・この先も登山客の来店などにより、好調な状態が続く。
		一般レストラン（店長）	・来店客のお金の使い方が非常に厳しくなっており、寿司皿の枚数を気にしながら、最終的な支払金額を計算に入れて食べている。
		タクシー運転手	・週末の売上は徐々に増加しているが、全体的には単価が低下しており、この低迷が今後も続く。
		通信会社（営業担当）	・希望の商品があっても価格面から契約を思いとどまったり、またキャンセルや低価格商品へシフトする動きが顕著である。
		住宅販売会社（従業員）	・展示場の来場者数は昨年より悪く、先行きの受注増加は望めない状況である。
		住宅販売会社（従業員）	・2、3か月前に比べて来場者数がかかなり減少し、契約の意思決定も遅くなり、販売量も減少している。また、着工前のキャンセルもわずかながら増加している。
やや悪くなる		スーパー（店長）	・季節商品はバーゲン時にならないと買わない傾向がますます顕著になっている。また、天候不順の影響がこの先もたらだと尾を引いていく。
		コンビニ（エリア担当）	・一品単価はほぼ前年並みになっているが、買上点数の減少が続いているため、客単価が低下している。
		衣料品専門店（経営者）	・商店街の空き店舗が引き続き増加する。
		スナック（経営者）	・県内大手の製造会社で35歳以上の退職者を募集し、また工場の一部を海外へ移転するという話が聞かれる。今後このような厳しい状況が継続する。
		都市型ホテル（スタッフ）	・観光客の増加による宿泊部門は好調に推移する見込みであるが、婚礼件数が大きく減少するため、全体では前年を下回る見通しである。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宴会の予約状況は引き続き順調であり、大型物件も確保している。また、レストラン部門は横ばい状態である。一方、婚礼は予約の減少といわゆる地味婚傾向のため、全体の売上では減少する。
		テーマパーク（職員）	・2、3か月先のレストランの予約状況は前月に引き続き前年同月比で1割減となっている。地域的なイベントに關しての問い合わせが増加しているというプラス面と金沢に観光客が流れるというマイナス面などを総合してみると、若干マイナスになると予想する。
悪くなる		設計事務所（職員）	・客の様子や計画案件からみて、受注の見通しは大変暗い。
		百貨店（営業担当）	・全般的に秋物のヒット商品がなかなか見いだせない。また、カジュアル商品が中心となる客のファッションスタイルは当分変わらない。必要なもの以外はお金をかけず、ベーシックなものを長く着るといったスタイルが続く。
		コンビニ（経営者）	・スーパーの営業時間が24時まで延長されるなどの影響を受けて、コンビニの売上はますます下降気味になっている。
企業動向関連	良くなる やや良くなる	-	-
		電気機械器具製造業（経理担当）	・新製品の出足は鈍いが、IT関連部品の在庫が減少したため、先行きは若干回復する。
		輸送業（配車担当）	・客の出荷量は毎月決まっているので、暑い天候の割に出荷量が少なかった7月の反動で、前年との比較ではやや減少するものの8月以降は上昇していく。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	変わらない	食料品製造業（企画担当）	・当業界の全体の流れとしては特に変化がなく、今後とも変わらない。当社としては数点の春商材で順調な動きがみえるが、秋冬商材については不安な面もある。
		プラスチック製品製造業（企画担当）	・客からの良い発注情報が少ない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・商談はあるものの、「少量で多品種、品質は通常、価格は海外並み」という内容が多いため、成立に苦戦している。
		建設業（総務担当）	・下請先の破たんが散発しており、更に兆候先もみられることから不安がある。また、受注は増加傾向にあるが、単価は依然厳しい状況が続いているため、一進一退で推移する。
		通信業（営業担当）	・これといった新しいサービスもないため、新規契約は低調なままで、また機種変更も鈍い動きで推移する。
		金融業（融資担当） 不動産業（営業担当）	・設備資金をはじめ資金需要は相変わらず低調である。 ・土地の割安感が相当出てきたため、設備投資を検討し、土地を物色する企業が徐々に出てきている。しかし、価格が更に低下する傾向にあるため、決して買い急ぎはしない。
	やや悪くなる	繊維工業（経営者） 精密機械器具製造業（経営者）	・受注の先行きは非常に厳しい。 ・同業各社ともに、3～4か月先の受注量は減少すると予想している。
	悪くなる	金属製品製造業（経営者）	・一時はIT関連の需要が盛り返すと言われ、注文も増えていたが、最近では注文がぱったり止まり、先行きの注文も入ってこない。今後景気を牽引するものがなくなった。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・求人数は増加しているが、一過性のものか、継続的なものかの見極めが難しい。
		職業安定所（職員）	・新規求人数は堅調に伸びているが、一方で管内有力企業から100名を超えるリストラがあるなど、求職者数も増加傾向にある。
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・7月の受注が大変冷え込んでいるため、2、3か月先の需要は低下する。
職業安定所（職員）		・高卒求人の出足が昨年以上に鈍くなっている。中途採用を含めて、求人側では今まで以上に即戦力の労働者を求めており、雇用のミスマッチは拡大する。	
	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	住宅販売会社（従業員）	・2、3か月先は秋商戦が始まるが、客も年内入居ができるマンション、来年の3月に入居できるマンション等を物色する。
	やや良くなる	百貨店（売場主任）	・秋の売場改装にともない、来店促進による売上増加が期待できる。
		スーパー（経理担当）	・客の購買意欲が非常に旺盛になっており、来客数も増加している。客単価が上昇し、買上点数も増加する傾向にある。
		乗用車販売店（営業担当）	・扱い車種が全てヒットしており、2、3か月先も忙しくなることが予想される。
		住関連専門店（経営者）	・業務用新規開店需要が多少出てきた。
		旅行代理店（店長）	・9月には3連休が2週続けてあり、その時期の受注状況が良くなっており、伸びが想定される。
		旅行代理店（営業担当）	・8、9月の先行予約が国内旅行が110%、海外旅行が105%と、今年になって初めてともにプラス実績となっている。
		タクシー運転手	・申請を出している案件に認可が下りる予定で、今後、多少は良くなる。
	住宅販売会社（営業担当）	・イベントへの客の反応が大きくなっている。参加者も非常に増加してきている。	
	変わらない	商店街（代表者）	・値段の高い物が敬遠されている。来客数が増加しても、低単価の売上が多く、売上高は変わらない。
商店街（代表者）		・サッカーワールドカップ終了後、購買マインドが冷えている。	
一般小売店〔時計〕（経営者）		・まだまだ安心してお金を使える雰囲気がなく、必要な物以外は買わないなど、お金を出し渋っており、今後の購入意欲には期待できない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般小売店〔野菜〕 (店長)	・客の購買意欲が上がっているように思われず、飲食店への納品にも増加の気配がない。
		百貨店(売場主任)	・ここ数か月の客の買物パターンをみると、必要以外の物を買っていない。
		百貨店(売場主任)	・秋冬商戦が始まるが、消費者の価格に対するシビアな姿勢に変化はないと予想している。単価下落の傾向は今後も続き、それをカバーできるだけの来客数を取り返せるかは疑問である。 ・高額商品は株価の動きに敏感で、ここ数か月の株安は資産を持つ消費者心理に悪影響を与え、買い控え傾向が強くなる。
		百貨店(企画担当)	・クリアランス、夏物商戦をみても、よほどのヒット商材が出ない限り、必要な物しか買わないという傾向は今後も変わらない。
		百貨店(経理担当)	・消費を大きく引っ張るような商品が出ていない。ファッションの傾向としても、牽引するような大きな流行がみえず、今の悪い状況が続く。
		百貨店(営業担当)	・株価動向をみても、高額所得者については余暇資金で買物することは今後2、3か月はないと考える。売上動向に関しては今後も変わらない。
		スーパー(経営者)	・客の職場環境も厳しいようで、特に建設業、運送業関連で非常に厳しい様子がうかがわれるなど、今後も厳しい状況が続く。
		スーパー(店長)	・日用雑貨品、食料品等に関してはこれ以上上がることはないと考えられるが、衣料品、耐久消費財に関してはまだ財布のひもは堅く、高額品の販売は難しい。
		スーパー(店長)	・来客数は若干減少しているが、客単価はほぼ昨年並みに推移している。食品と住居関連に関しては多少上回っており、この傾向がしばらく続く。
		家電量販店(店長)	・パソコンは年末までは在庫調整もあり、不振が続く。大型テレビや乾燥機付洗濯機などは好調でトータルでは変わらない。
		家電量販店(経理担当)	・大ヒット商品でも出ない限り、今の状態が続く。
		乗用車販売店(経営者)	・今月は在庫台数が増加しているが、今後この状況が続くとは考えられない。
		高級レストラン(支配人)	・周りの状況では、新規出店が相次いでいる。
		一般レストラン(スタッフ)	・今月の来客数の状況を見る限り、今後にもあまり期待ができない。
		一般レストラン(スタッフ)	・来客数が若干伸びつつあるが、基本的な流れは変わらず、横ばいである。
		観光型ホテル(経営者)	・秋の団体の予約状況は非常に悪い。平日はいつでも予約が取れるため、間際まで予約が発生せず、今ある予約も、他社との競合や仮予約である。
		観光型旅館(経営者)	・すぐに景気が良くなるとは思えない。それどころか、客の値段に対する態度はますますシビアになってきている。
		観光型旅館(団体役員)	・先行きの予約状況は昨年並み、あるいは大きく増えることはないと考えられる。また、受注ペースが遅く、駆け込みが多くなっている。
		都市型ホテル(支配人)	・予約動向及び単価の状況から見て現状維持が精一杯と考えられ、景気の上昇は期待できない。
		旅行代理店(広報担当)	・夏休みの時点でテロ前の状況に戻ると考えていたが、ボーナスがさほど余らない状況のなかで旅行先を決めるなど、客の使う単価や理由を考えると、景況感はさほど変わらない。
		旅行代理店(営業担当)	・関東の大型テーマパークがオープン後、まもなく1年経つこと、関西の大型テーマパークの人气が落ちていることから国内旅行は伸び悩むと予想している。 ・海外旅行はテロ直後の水準は上回るが、低調のまま推移している。
		タクシー会社(経営者)	・消費が冷え込んでいるなかで、タクシーはまだしばらく節約の対象になると考えられ、今の悪いまま横ばいで推移する。
		通信会社(経営者)	・当面、開発予算規模の増大は見込めず、客の余力は減少しているが、開発案件は数多くあり、ボリュームはこれ以上減少しない。
		遊園地(経営者)	・客単価の落込み及び来客数の減少は当分変わらない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他レジャー施設 [イベントホール] (職員)	・月によってばらつきはあるものの、イベント数をみる限り景気は良くも悪くもならない。
		その他レジャー施設 [球場] (企画担当)	・地元プロ野球球団が連敗続きで観客が伸び悩んでいる。首位との差が広がり、優勝争いの可能性が低くなっているため、今後観客の伸びは難しい。
		美容室 (経営者)	・現在の状況から一変するとは考え難い。客単価や回転率からみても全体的に落ち込んでいる。
		その他サービス [学習塾] (経営者)	・講習会は期間限定であり、新規獲得にはつながっていない。
		その他サービス [クリーニング] (経営者)	・通常であれば秋の衣替えシーズンの最中にあたる時期であるが、近年の夏物衣料品のクリーニング需要の低下現象を鑑みると、その時期といえども楽観視はできないところである。
		住宅販売会社 (経営者)	・不動産の流通量には、一向に増加の兆しはみえず、単価も下落している。一旦土地単価の下落に歯止めがかからなければ、景気は上向かない。
		住宅販売会社 (従業員)	・地域により販売状況の良し悪しに開きがあり、全般的には、大幅に悪くなる要素は少ない。
	やや悪くなる	一般小売店 [酒] (経営者)	・アルコール飲料の販売は世の中の動きに大変左右されるが、近畿の景気はまだ落ち込んでおり、すぐに良くなるとは思われないため、購入を控えることが予想される。
		一般小売店 (経営者)	・来客数は減少し、単価も上昇しない。回復の兆しとなる材料が見当たらない。
		百貨店 (売場主任)	・株価の下落により、中堅所得者の可処分所得が減少し、百貨店の売上を支える消費者が次々と減少している。 ・スーパーブランドの売上にかげりがみられる。
		百貨店 (営業担当)	・商材も手薄になってきており、今後も苦戦を強いられる。
		コンビニ (経営者)	・ボーナスや、お中元の進物等の減少傾向から鑑みても、突如伸びるということは考えにくい。
		コンビニ (店長)	・家庭の支出の抑制がかなりきつく、家族でお金を使わず、節約ムードが徹底し、不要なものは安くても買わない風潮にある。
		乗用車販売店 (営業担当)	・30代前半までの客層の財布のひもは緩いが、それ以上の年齢層が購入決定に慎重であり、新車効果、ボーナス効果の薄れる今後は、非常に厳しくなると予測する。
	自動車備品販売店 (従業員)	・客の購買意欲に全く力がみられない。買い控えというより、実質所得の減少による消費の低迷が一層顕著になっている。ボーナスの減少もあり、ここ当分は回復は期待できない。	
	都市型ホテル (スタッフ)	・昨年好調であった大型テーマパークの利用客が昨年ほど見込めず、宿泊の予約状況もあまり良くない。 ・秋口の宴会の予約状況が低調である。	
	ゴルフ場 (経営者)	・ゴルフ場が供給過剰になっており、過当競争が続いている。	
	ゴルフ場 (経営者)	・例年になく暑い日が続き、9月頃も今の暑さが続くと考えられる客が多く、そのため予約が思うように伸びてこない。	
	競輪場 (職員)	・新しい賭け式を導入したが、長引く不況、レジャーの多様化などから来客数の減少が予測される。	
	美容室 (経営者)	・駅をはさんで片方には大手スーパーがあり、フィットネスクラブも建築中である。一方の側ではスーパーが閉鎖され、周囲の店が閑散としている。駅をはさんで客が2分され、勝ち組と負け組に分かれる恐れがある。	
	悪くなる	衣料品専門店 (経営者)	・紳士服の高級品の売上が極端に悪い。DMの反応が悪く、高所得者層の買い控え傾向が一層強まっている。
衣料品専門店 (経営者)		・これ以上悪くなるゆとりのない限界まで来て、最悪の状況での凍結状態が続いている。	
都市型ホテル (副総支配人)		・大型テーマパークでのトラブル報道により、これからの需要が心配される。夏休みの需要も終わり、秋以降は悪くなると考える。	
企業動向関連	良くなる	出版・印刷・同関連産業 (経営者)	・新しい会社や成長をしている企業が周りで目立ち始めてきている。
	やや良くなる	木材木製品製造業 (経営者)	・現在は受注量、販売量ともに減少しているが、今後何件か新規事業が立ち上がる予定であり、今よりは良くなる。
		金属製品製造業 (営業担当)	・春以降、動きがないだけに、多少は秋需が出てくる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由			
	変わらない	建設業（経営者）	・協力会社の受注が増加傾向にあり、夏以降の受注増加が期待できる。			
		広告代理店（営業担当）	・取引先の受注が僅かであるが、増加してきている。			
		食品品製造業（従業員）	・基本的に良くなる材料はなく、現状と変わらない。先において季節商品の多少の動きはあっても全体の動きとしては良くなる見込みはない。			
		繊維工業（経営者）	・得意先に主だった売上の催事、企画が予定されていない。			
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・先の見通しが立たず、良くなることを期待できない。			
		化学工業（経営者）	・得意先の引き合いも相変わらず低調で、これといってよくなる要素が見当たらない。ただし、これ以上悪くなる話もあまりないため変わらない。			
		一般機械器具製造業（経営者）	・これまでの受注が順調で、今後も順調に推移すると予想しているが、この先更に良くなるとは思えない。			
		一般機械器具製造業（経営者）	・3か月先も、現在の受注量とほぼ同額受注済みである。			
		電気機械器具製造業（営業担当）	・見積り引き合い情報が上向いても受注価格は変わらないだろうと判断する。			
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・取引先に設備計画が少なく、補修程度の受注しか見込めない。			
		輸送業（営業所長）	・秋になれば繊維関係が多少動くとは思われるが、今の時点では良い情報もなく、大きな期待はできない。			
		不動産業（経営者）	・ペイオフ解禁の影響から、不動産、特に収益マンションへの需要が旺盛になりつつある。			
		その他サービス業〔イベント企画〕（経営者）	・取引先関係において、良い話も少ないが、悪い話もあまり聞かれなくなっている。			
		やや悪くなる	やや悪くなる	電気機械器具製造業（企画担当）	・米国景気のダウン等不透明感が強いが、住宅着工が大きく売上に影響するため、厳しい状況が続くものと思われる。	
建設業（経営者）	・官庁、民間とも、業界全体の仕事量に関して先行き不透明で、今後も厳しい価格競争が繰り広げられる。 ・これからの経済状況も厳しく、設備投資もあまり望めない。					
建設業（社員）	・ペイオフ対策等で、既存の収益ビルのニーズはあるが、新規収益物件のニーズが少ない。近畿圏への設備投資も抑えられており、建築需要が引き続き弱い。					
輸送業（総務担当）	・取引先の倒産、または業務の縮小が予想される。					
悪くなる	悪くなる	繊維工業（経営者）	・靴下、パスト類は消費者の購入量が減少している。この傾向は、現状の景気が大きく変わっていかねば元に戻らない。			
		広告代理店（従業員）	・新しい案件がほとんど出てきていない。あってもすべてコンペで、参加会社も多くなってきており、仕事獲得の可能性が低くなっている。			
雇用関連	良くなる	良くなる	良くなる			
				やや良くなる	やや良くなる	やや良くなる
				やや良くなる	やや良くなる	やや良くなる
	変わらない	変わらない	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・求人数の下げ止まり感が、しっかりと手応えを感じるものになっている。		
			職業安定所（職員）	・良くないと思われた業種からも、求人が出ている。		
			民間職業紹介機関（支社長）	・中小、大手を問わず、勝ち組が採用を増やし、次の機会を今から狙っている。		
			人材派遣会社（社員）	・顧客企業の雇用状況の回復には至らず、2、3か月先の受注状況がまだみえない。		
変わらない	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	・「プチ家出」という現象があり、住所不定無職の若者が増加する。			
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・求人広告の回復は、実際の景気回復より遅れる傾向にある。			
		職業安定所（職員）	・今後2、3か月先ではあまり変化はみられないと思うが、新規求人が2か月連続で増加している。また、新規求職者は減少傾向にあり、管内求人倍率はやや上向いた。しかし、地場産業の皮革等は依然低迷を続けており、景気回復ムードにはほど遠い。			
		職業安定所（職員）	・求人のうち製造業は良くなっているが、求職者が高止まりしていることを考えると、景気が良くなるとまではいえない。			

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		学校〔大学〕（就職担当）	・採用環境に明るさが見えてこない。東京では、近畿より採用に対して前向きさが感じられ、採用が充足していないところが多くなっているが、近畿の企業は採用を絞っていて大変厳しい。
		学校〔大学〕（就職担当）	・新卒の採用予定者数の見通しは、文系、理系ともに減少しており、新卒の採用基準も厳選採用の傾向にある。
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・ドル安、株価の下落など、経済における不安定要因が増しており、大手企業の倒産の影響を受け、管内事業所の雇用にも影響の波が押し寄せる可能性がある。
		職業安定所（職員）	・管内企業の大規模なリストラにより、雇用失業情勢が悪化する。
	悪くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・新聞広告より安い費用で出せるチラシに変わってきている。

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）	・ここ3か月間、ずっと上昇しつつあるので、今後も少しづつ回復する。
		家電量販店（店長）	・ここ2、3か月は例年と比べて右肩上がりの傾向である。今後も年末まで低下することはないと予想され、やや右肩上がりで推移していく。
		観光型ホテル（スタッフ）	・公共関係の大会がこの時期にあることから、2、3か月先までは良くなる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・これから広島で大きなイベントが多いため、宿泊客が増える。
		通信会社（総務担当）	・新しいサービスの普及が浸透し、販売量も増加する。
		通信会社（営業担当）	・来月から新サービスの営業を開始するため、客の動きに勢いが出る。
		テーマパーク（業務担当）	・今後、週末ごとのイベントを増加させ、また大物芸能人の招聘なども行うことから、来客数の増加が見込まれる。
	住宅販売会社（経理担当）	・新規物件の発売に伴う来場者数および契約戸数の増加が期待できる。	
	変わらない	商店街（代表者）	・シャッターの多く閉まった商店街では、来街数が減少している。夏のイベントを行っているが、例年に比べ来街数は減少している。 ・最近オープンした店では、共同で新しいイベントを行うなど来街者増加を期待できる動きもある。
		一般小売店〔靴〕（経営者）	・当店のみならず、地元商店街の全体が、今より良くなる可能性が見出せない。 ・JRの駅周辺に大型店がどんどん出てきており、今後大型店が県外から出店する予定があるので、商店街への集客がより難しくなる。
		百貨店（販売促進担当）	・商圏内企業の夏賞与は大半が前年マイナスであること、また中元セールからもプラス要因は期待できない。
		スーパー（店長）	・客の買物行動パターンがほぼ定着し、このままの状態が続く。
		スーパー（店長）	・競合店の価格訴求主体の販売促進が依然として続いており、バーゲンハンターの買い回り客が多く、夏季賞与の減少にも伴って、今後も当面は買い控えが続く。
スーパー（店長）		・客単価が例年に比べて低下している状況は変わらないため、今後もしばらく厳しい状況で現状と変わらない。	
スーパー（店長）		・来客数は例年を上回るが、買上点数、客単価等は依然低迷しており、すぐには良くならない。	
スーパー（店長）	・夏から秋にかけての秋物惣菜の動きもまだまだ不透明で良くなる確証が全く持てない。逆に夏の商品については比較的堅調に動いているので大きな変動はない。		
スーパー（店員）	・客の買物の様子を見ていても、必要最小限の消費にとどまっている。夏休み中も例年と比べても売上金額は変わらず、考えて買物をする人が多い。		
スーパー（店員）	・これといって良くなるような理由が見当たらない。客単価が上昇する様子もなく、売上が伸びる気配もない。		
スーパー（総務担当）	・客に節約や辛抱の声があっても、ついでに買うという声はなく、今後もこの傾向が続く。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		コンビニ（エリア担当）	・ここ数か月、客が商品に対して吟味する姿を目の当たりにする。それも安くてボリュームのある商品に対して、購入する傾向があり、今後も引き続き客の財布のひもは固い。
		コンビニ（エリア担当）	・客単価はあまり変わらない。来客数は買い控えが続いていることからなかなか増加しそうもなく、当面は変わらない。
		コンビニ（エリア担当）	・競合店の出店によって、パイの奪い合いが今後も同じように続く。また無駄なものを買わないという客の動向も変わらず続く。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・回復は難しいが以前ほどシビアな購入はなくなっている。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・単価が低くても購入数量は増加傾向にある。
		家電量販店（店長）	・来客数は変わらないが、単価がなかなか上昇する傾向にない。
		家電量販店（店員）	・客に先行きへの不透明感があり、電器製品の購入に結びつかない。
		家電量販店（店員）	・新規購入は少なく、壊れたから仕方がないので買ったというような状況の繰り返しである。
		家電量販店（副店長）	・来客数が減少している上に、客が買物に慎重になり、販売量も減少している。
		家電量販店（副店長）	・客に給与、ボーナスカットといった暗い話題が非常に多い状況である。
		家電量販店（副店長）	・客は「欲しい物はたくさんあるが今は買えない、いつ買えるかも分からない、でも欲しい」という心理状態で、数度来店したにもかかわらず、我慢できるものはできるだけ買わない人が増加している。
		乗用車販売店（総務担当）	・客の夏のボーナスの支給が遅れているところや、例年より支給額が減少している話を聞く。
		乗用車販売店（店長）	・商業車の動きが出ない限り景気の先行きは変わらない。
		乗用車販売店（店長）	・書籍に関しては、例年に比べて大きな新刊、売れ筋ヒット商品が発生しておらず、今後も発生する見込みが薄い。
		その他専門店〔書籍〕（店員）	・例年に比べて予約受注が少なく、1件あたりの客単価も減少している。飲み放題パックや高単価な商品よりも低単価なパック商品へと移行している。
		高級レストラン（スタッフ）	・客の注文単価及び注文数が減少している。
		高級レストラン（スタッフ）	・昼のサラリーマンの来店数が減少傾向にある。
		一般レストラン（店長）	・6月終わりごろから出した販売価格を抑えたサービス商品に対して個人客の増加が見られ、客の購買意欲の低下が止まった模様である。
		都市型ホテル（従業員）	・新規加入実績が例年に比べて大きく減少したままであり、客の反応はより厳しく、財布のひもも堅い。
		通信会社（経営者）	・新規加入実績が例年に比べて大きく減少したままであり、客の反応はより厳しく、財布のひもも堅い。
		テーマパーク（広報担当）	・団体客の減少傾向が止まらない。
		テーマパーク（広報担当）	・個人客は微増傾向ではあるが、誘客のための決定的な施策がないため安心できない。
		レジャー施設（営業企画担当）	・ホテル部門については、7月実績が利用人数では123%程度の見込みで、先月の伸び率の約10%プラスとなっており、3か月後に期待が持てる。
		住宅販売会社（従業員）	・来場者数も継続して横ばい状態で、低価格志向が続いている。
		住宅販売会社（営業担当）	・家を建築する要素としての景気の回復、給与の上昇、ボーナスの上昇、雇用の安定などが見込めない。
	やや悪くなる	一般小売店〔茶〕（経営者）	・中元期においても客の動きが悪い。中元をやめたところもあるようで、出費を抑えていこうという動きがある。
	やや悪くなる	百貨店（営業担当）	・来客数が低迷し、客の単価に対する目が非常にシビアになっている現状から、今後はさらなる単価の低下と来客数の減少が起こる。
	やや悪くなる	百貨店（売場担当）	・衣料品大手を中心に、秋色夏素材というような新商品を出してきているが、客の反応は今一歩である。
	やや悪くなる	百貨店（売場担当）	・青果物の商品不足が目立っている。
	やや悪くなる	コンビニ（エリア担当）	・中元の売上も良くない上に、厳しい残暑が残る8～10月も食品関係では売上が今より良くなるとは思えない。
	やや悪くなる	コンビニ（エリア担当）	・現段階で冬場に向かってのヒット商品が出ていない。
	やや悪くなる	乗用車販売店（所長）	・5、6月に相次いで出た新型車はある程度売れており、例年に比べて120%増で推移しているが、固定客が極端に減っている状況が続いているので、新型車効果が薄れる2、3か月先は相当厳しい販売になる。
	やや悪くなる	乗用車販売店（営業担当）	・購入決定までの時間が更に伸びる傾向にあり、高額商品の購入にユーザーが慎重になっている状況も変わっておらず、買い控えが目につく。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
企業 動向 関連	悪くなる	-	-
	良くなる	-	-
	やや良くなる	化学工業（総務担当）	・電子材料の需要が若干回復し上向き傾向にあるが、この状況が継続するかどうかは不確定である。
		金属製品製造業（総務担当）	・受注量、仕事量とも上向きになってきている。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・本格量産の新製品の部品受注が好調である。
		建設業（経営企画担当）	・発注者、特にマンションディベロッパーの請負業者選別が進んでいるが、見積依頼だけではなく共同事業の申込みがあり、利益を確保できる受注が見込めるようになってきている。
	変わらない	化学工業（総務担当）	・現在は需要が回復傾向にあり、高い稼働率となっているが、生産調整の動きもあり、今後の見通しは不透明である。
		窯業・土石製品製造業（統括）	・IT関連業界は一転して市況低迷に落ち込み、とりわけ電子部品としての販売価格が大幅に低下する。一方、鉄鋼業界は大手メーカーの統合が計画されるなかで、特に販売価格の定まる値引き要請が生じてくる。
		一般機械器具製造業（企画経理担当）	・販売量が伸び悩んでおり、例年に比べてやや下回る状況で推移しているため厳しい状況が続く。
		電気機械器具製造業（広報担当）	・在庫圧縮による生産量の伸び悩みも加わり、やや悪くなる傾向にある。
		建設業（経営者）	・液晶モニターの需要が少し落ちており、それが価格低下に影響を及ぼし、この傾向があと2～3か月は続く。
		金融業（業界情報担当）	・手持ちの事業量と今後の見込みともに最悪の状況のまま推移している。これ以上落ちるところもないが、良くなるという見通しも全くない。
		コピーサービス業（管理担当）	・円高による輸出採算悪化が受注増加効果を打ち消す。
	やや悪くなる	食料品製造業（総務担当）	・顧客からの引合いの状況を考えると、量、内容ともに良くなる見通しは立たない。
		食料品製造業（総務担当）	・例年に比べて売上、利益が極端に減少していることから、先行きに不安を感じる。
鉄鋼業（総務担当）		・スーパー等の小売業者が、小さな問屋よりも大手の問屋と取引し、低コストで多品種の商品を確実に仕入れられる方法に変えてきている。小さな小売業者を相手にしてきた企業には、今後の取引の行方が非常な不安材料となっている。	
悪くなる	-	-	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	民間職業紹介機関（職員）	・求人企業からの問い合わせが増えており、9、10月にかけても求人者の問い合わせの増加が期待される。
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	・広島県下において今後積極採用していく感じはなく、雇用形態も正社員からますますパート、アルバイト、派遣に変わっていく。
		民間職業紹介機関（職員）	・求人を前向きに増やす企業がなかなかない状態である。
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・今後も製造業を中心に事業縮小や閉鎖などの情報が多数寄せられており、新規求職の一層の増加が懸念される。
		職業安定所（職員）	・新規学卒者の求人数は昨年をやや下回る程度であるが、求人数は1～2割減少しており、先行きに不安がある。
		職業安定所（職員）	・企業の人員整理が多くなり、求職者数の増加傾向が続いている。
	悪くなる	-	-

9. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	百貨店（営業担当）	・土曜夜市など、徐々に人の動きが活発になってきている。

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
企業 動向 関連	変わらない	コンビニ（エリア担当）	・人の動きは、特に週末を中心に良く、気温の上昇に伴って、ソフトドリンクなど、温度対応商品の販売量が非常に多くなり、消費は拡大している。
		通信会社（営業担当）	・安いもので辛抱する商品と、高くても購入する商品との区別が明確になっており、高くても自分の趣味に合う商品を購入する層が増えている。
		その他住宅〔不動産〕（経営者）	・買い注文が増加している。
	変わらない	百貨店（売場主任）	・客の動向からみると、秋物の動きに変化が無く、非常に厳しい。夏物のバーゲンでは秋物の動向が見受けられるが、今年は、秋物の動向も弱く、3か月先の実売が非常に不安である。
		スーパー（統括担当）	・買い物単価は、対前年比94%ぐらいで推移をしており、特に良くなると思わない。
		コンビニ（店長）	・ボーナス、サッカーワールドカップの影響で、売上が伸びると判断したが変化がない。
		衣料品専門店（経営者）	・ボーナス時期でも購入態度が慎重である。
		衣料品専門店（経営者）	・夏のセールでも売上はあまり良くない。このまま秋物のシーズンになってもあまり変わらない。
		家電量販店（営業担当）	・生活必需品以外での販売を伸ばせない状況が当面続いている。
		乗用車販売店（従業員）	・真夏の客の動向を見る限りでは、良くなる要素が見あたらない。
		乗用車販売店（従業員）	・3か月前から底の状態が続いている。この調子で上向きに上がるといった傾向は考えられない。
		観光型旅館（経営者）	・3か月先の予約状況が、あまり良くない。
		タクシー運転手	・ボーナス時期にもかかわらず、中高年層、サラリーマンの客が少なくなっている。
		通信会社（総務担当）	・企業の雇用調整が終わっていない感じから、個人消費を上げる要因が見当たらない。
	ゴルフ場（従業員）	・来場者数が伸びる時期だが、予約状況は少ない。	
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・郊外大型店の開店による入込客の減少は底をついたが、それ以上に夏のセールの売上が芳しくない。夏休みに入っても、夏のイベントが始まっても、入込客が非常に悪い。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	・3か月後は、高速道路が延伸し、地元の人々の買い物が高速道路を利用し、市外に流れていく。
		百貨店（営業担当）	・小口売上げに減少傾向が見られ、ブランド商品もばらつきが見られる。こだわり商品に対する目的買いは見られるが、普及品、価格訴求品に対する購入意欲の変化は見られない。
		百貨店（会計担当）	・現在の消費動向は、まだ底を打ったという感じがしない。必要最低限の消費傾向が続いている。
スーパー（店長）		・客単価が徐々に昨年割れし、その幅がさらに広がってきている。	
その他専門店〔C D〕（店員）		・客の物を買わない傾向により、全体的に買上率が落ちてきている。	
悪くなる	設計事務所（職員）	・手持受注量が減少している。	
	衣料品専門店（経営者）	・地元の百貨店外商部門が撤退することになっており、これにより、地元商店街の魅力が一層低下する。	
企業 動向 関連	良くなる	通信会社（企画担当）	・デフレの状況で、電話機の買換えが減少している。
		-	-
	やや良くなる	化学工業（営業担当）	・生産調整により、適正在庫が維持されている。全体的に受注量が増加傾向にある。
		不動産業（経営者）	・去年と比べ家賃の希望額が高くなっている。
	変わらない	家具製造業（営業担当）	・在庫調整が進んだため、荷動きは順調に推移しているが、販売店や大口得意先からの値下げ要請は強く、売上数量は伸びても利益にはならない。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・首都圏の再開発も一段落して、全国的にクレーンの稼働状況が悪い。ゼネコンの受注競争激化により、クレーンのリース単価が低下傾向にある。四国県内においては、工作機械など機械関係の設備投資の動きがほとんど見られない。
		建設業（総務担当）	・受注量、受注単価ともに低水準のまま安定している。
		輸送業（支店長）	・中小企業の体力も限界線にあり、今後も廃業、倒産が続く気配がある。
		輸送業（配車担当）	・荷動き状況から景気回復は見えていない。
		通信業（支店長）	・客の購買意欲に変化がない。

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
		広告代理店（経営者）	・客の年間広告予算が減少していることから、年間契約が減少している。受注も単価競争など厳しい状態が続いている。
	やや悪くなる	電気機械器具製造業（経営者）	・円高傾向で120円を切ると、経営的にも非常に苦しく、景気は悪くなる。
	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）	・中途採用のニーズは増加している。
	変わらない	人材派遣会社（支店長）	・企業から派遣の依頼数は増えているが、一時的な仕事が多く、良くなる材料にはなっていない。
		求人情報誌製作会社（従業員）	・求人広告数が減少している。
		職業安定所（職員）	・パートを含む有効求職者数は対前年比で微減となったが、パートを除く有効求人倍率は2カ月連続で0.36倍と落ち込んでいる。求人数の減少傾向に歯止めがかからない状況で、パート求人も10カ月連続で対前年同月比マイナスとなっている。
	やや悪くなる	学校〔大学〕（就職担当）	・求職者数は増加傾向にあるが、求人数は減少傾向にある。賃金は横ばいか下がる傾向にある。
	悪くなる	人材派遣会社（支店長）	・契約更新を長期間でみていた取引先が、公共工事の業務量の減少で契約が終了した。また、これまで3カ月更新の契約であったのが、先行きの不透明感から1カ月更新に変わった。

10. 九州（地域別調査機関：（財）九州経済調査協会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	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）	・中国産商品の食の安全性の問題が浮上するなか、大分では、その土地で取れた物はその土地で消費するという地産地消運動を進めているので、2～3か月先は明るくなる。
		乗用車販売店（管理担当）	・10月に新車が出るため、秋口にかけて買替え需要の動きが活発になる。以前みたいな爆発的な売行きは期待できないが、車は必需品であるため、店頭は賑わってくる。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	・行楽シーズンの消費が期待できる。
		一般レストラン（経営者）	・9～10月になると、宴会等が若干増え、単価等も上がってくる。
		旅行代理店（従業員）	・安・近・短傾向ではあるが、9～10月の旅行申込件数が前年に比べると多い。
		旅行代理店（業務担当）	・9月の連休を中心に申込みは増えている。ただ、それ以外は去年並かそれ以下の状態である。
		通信会社（企画担当）	・9月以降は新機種が大量に出てくるので市場が変わってくる。
		通信会社（総務担当）	・今年度に入り、契約件数が大体右回りになっており、今後もこの傾向が続く。
	変わらない	商店街（組合職員）	・イベントを行っても盛り上がりには欠け、また消費者の消費に対するシビアな姿勢は変わらない。
		百貨店（総務担当）	・取引先やメーカーに、この秋冬に積極的な姿勢が見えない。
		百貨店（売場担当）	・来客数の落ち込みが大きい。商品単価、客単価ともに下げ止まり感があったが、今月になってまた若干下がってきている。近隣の複合商業施設は、ここ3か月は前年比約10%増で推移しているが、当店のある商店街は来街者数が確実に減っており、予断を許さない。
		スーパー（店長）	・民間のボーナスがあまり伸びておらず、ギフト商品の販売量も増えていない。
		スーパー（店長）	・店で何か変化を起こさないと今の客はついてこない。
		スーパー（総務担当）	・食品は回復の兆しが見えてきたが、衣料品、住居用品については相変わらず客単価が低い。今後も売れ筋は、バーゲン商品、食品といったものだけで、定番商品の売上がなかなか伸びない。
		スーパー（経理担当）	・沈静化していた中小含む同業他社の出店が本格化しつつある。再びパイの奪い合いになる。

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
		コンビニ（販売促進担当）	・客単価の高い、土木や建築業の乗客数が減少しており、購買数量も少なく、前年並みの売上を維持するのが難しくなっている。今後もこの傾向は続く。
		衣料品専門店（店長）	・中元商戦がこれほど悪いと、後は夏物バーゲンに突入するだけになるので利益が出ない。このまま悪いままで推移する。
		衣料品専門店（店員）	・低価格の物を上手に利用するという風潮が消費者に定着している。当店は、質の良い商品がある程度の値段で売っている小売業なので、今後はもう少し内容を吟味するか、別の形態で利益率をあげる方法を模索していかなければならない。3か月先は秋冬物になると単価が上がるため期待出来ない。
		衣料品専門店（商品担当）	・客単価が下がっている。
		家電量販店（店員）	・パソコン販売では、材料、部品の値段が上がったために本体の販売額が上がっているが、秋口には販売価格が下がるといふ憶測や噂が流れているため、客は買い控えに走っている。
		乗用車販売店（経営者）	・消費者間で、お金はあるが使わないというムードが広がっている。中古車だと8割が現金購入である。
		乗用車販売店（従業員）	・「まだ動くから辛抱して乗るよ」という声が多い。
		乗用車販売店（従業員）	・新車販売台数が大幅に減ってきている。今後もこの傾向は続く。
		一般レストラン（スタッフ）	・夏休みに入ったが売上は平日と変わらない。特に、夜のお客さんや県外者が少ない。車の通りも少ない。
		スナック（店長）	・うちの店は県外のお客さんが80%を占めるので、県外客を頼りにしているが、7月はビジネス客が少なく厳しい状況にある。このままでいいのか営業方法を考えていかなければならない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・サッカーワールドカップの影響が悪いほうに出て売上が落ち込んでいる。大会が終わった今も、サッカーワールドカップ以前よりも悪い状態になっている。
		都市型ホテル（副支配人）	・客単価が安くなっており、他の同業者との合い見積もり等が非常に増えている。
		タクシー運転手	・今月も「ボーナスをもらえるかどうか分からない」という客の話を良く聞く。
		タクシー運転手	・夏休みの間は家族連れで、レンタカーを使う人が増えているため、タクシーの利用がそれだけ減っている。
		通信会社（業務担当）	・カメラつきの携帯電話が複数機種で発売され、需要が高まっているが、逆にパソコンやデジカメの売上に影響を与える可能性もある。
		通信会社（営業担当）	・この時期は、ブロードバンド系の商品の動きが下降線に転じるのが常であるが、インターネットの定着もあり、今後は引き続き現状を維持する。
		観光名所（職員）	・観光施設については、営業努力により前年を下回らないようにしている。今後はテレビドラマの舞台になるため、その効果を期待しているが、入園者は増えても金額が増えるかどうか疑問である。ゴルフ場についてはかなり大幅な減少が続いている。
		設計事務所（所長）	・先月まで計画等の持ち込みは結構増えていたが、それがなかなか契約にまで至らない。また銀行の融資もつかないということで、先行きが懸念される。
		設計事務所（職員）	・予定している新築件数が少ない。
		住宅販売会社（経営者）	・住宅建築取得用地では、一部で着工延期や保留状態が発生している。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・商店街に来る客が減少しており、先行きが不安である。
		商店街（代表者）	・良くなる要素がない。良い方向に行ってるようでも、翌月は急に悪くなったりするため、予測が全然つかない。
		商店街（代表者）	・先行きが不透明で、今が底だとは思えない。来客数も減少し、単価も下がっているため、年内はこの状況が続く。
		一般小売店〔青果〕（店長）	・県産地の青果物が減少しているため、県外からの移入野菜が増えており、野菜が高騰しているため売上が伸びない。
		百貨店（売場主任）	・中元もそうであったが、7月は客の買上げ数量の減少が顕著に見られた。この傾向はまだ続く。
		百貨店（営業担当）	・客の動きを見ると、必要な物以外は買わないという傾向が続いている。今後はこの傾向がもっと激しくなる。

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
		百貨店（営業担当）	・医療費の3割負担等の問題もあって、消費需要の先行きは楽観できない。
		百貨店（営業担当）	・来客数の減少とともに、客単価や一品単価が落ち込んでいる。すべてがマイナス要因で、プラス要因がない。
		百貨店（業務担当）	・買い控えというよりも、客の消費意欲はより悪化している。
		スーパー（店長）	・販売量の伸びが止まりつつある。ギフト、線香、ろうそくなど単価の高い商品の動きが鈍い。
		スーパー（企画担当）	・食品に対する消費者の安心度合いが非常に不安に動いている。
		コンビニ（エリア担当）	・景気の具体的な対策が行われないままでは、今後も来客数の増加は見込めない。さらに、最盛期の夏場の天候が不順であれば、厳しい状況が続き、店舗によっては必要利益が確保できない最悪の状態になる。今後は、強力なキャンペーンを行っていくしかない。
		衣料品専門店（総務担当）	・高級品や嗜好品の売上が急に伸びなくなってきた。売上が前年割れになりそうである。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊やレストランの予約状況からすると、あまり良くなる兆しがない。特に、婚礼件数が非常に伸び悩んでいる。
		競輪場（職員）	・7月に入り、公営競技場の来場者数自体が前年に比べて減少している。今後もこの状況は続く。
	悪くなる	衣料品専門店（経理担当）	・客の多くがボーナスが去年より少なかったため、出来るだけ安い物を2～3点まとめ買いしていく人が多い。
企業動向関連	良くなる	建設業（総務担当）	・今後上半期の終りにかけて、今まで冷え込んでいた設備投資が活発になっていく。
		家具製造業（従業員）	・相変わらず東京への一極集中といった感じだが、8、9月の民間の物件情報は今のところ多少は出てきている。
	やや良くなる	精密機械器具製造業（経営者）	・この1～2か月の受注量は増加しているが、長期的なものではなく、短期的に増加している気がする。
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	・新車種の出現や、モデルチェンジにより忙しくなる。
		建設業（営業担当）	・情報量が官民各方面で上がっており、質、量ともに増加している。
		農林水産業（従業員）	・長期的にみて、食料品関係は消費者の購買意欲が弱い。ある程度単価の安いものは動くが、高いものは売れない。
	変わらない	農林水産業（従業員）	・農産物価格の上昇する要因が今のところ見当たらない。
		食料品製造業（経営者）	・当社は観光と密接な関係があるため、その動向に左右されるが、その観光客数が減少傾向にある。ただ、観光客数の減少を客単価の上昇で補っているのが現状で、結果として売上は例年と変わらない。
		一般機械器具製造業（経営者）	・生産の中国シフトが激しくなっており、楽観視できない。中国との価格差を比較されて非常に厳しい状態である。
		電気機械器具製造業（経営者）	・半導体関連の見積りはかなりの量に増えているが、その都度その都度の受注であるため、先行きはあまり変わらない。ただし、機械部品加工の方はかなり動いてきたため、多少は上向いている。
		建設業（従業員）	・しばらくは現状のまま、低価格での受注競争が続く。
		広告代理店（従業員）	・建設が増えているため、分譲、物件の広告が増えているが、他の業種はあまり動きがない。
やや悪くなる	金属製品製造業（企画担当）	・当社が期待しているIT関連事業では、今後も厳しい状況が続く。	
	輸送業（総務担当）	・半導体関係については盆休みを返上しての生産と聞いていたが休みになった。また、夏物衣料品も出荷が増える見込みがない。	
	広告代理店（従業員）	・広告主からの注文が、これから先については思うように上がってきていない。	
悪くなる	繊維工業（営業）	・いわゆる工場など生産現場が完全に淘汰され、落ち着いてきてはいるが、そこに関連した運送会社や設備会社、機械会社などが悪くなっていく。	
	経営コンサルタント	・酒造メーカーの売上は、前年よりも約30%ダウンしている。	
雇用関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・半導体関連業がやや回復基調にあるため、電気メーカーの需要も少し活発になってくる。
	変わらない	職業安定所（職員）	・全業種において、特に製造業の経営状況に好転の兆しがみえない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	やや悪くなる	求人情報誌製作会社（編集者）	・訪問販売系の業績が最近ますます厳しくなっており、求人が消極的になっている。
		職業安定所（職員）	・新規求職者が引き続き増加傾向にある。また、企業の整理解雇が、建設関連企業を中心に増加傾向にある
		民間職業紹介機関（職員）	・人材紹介業を利用する企業は、少なからず3か月～半年負担で採用を考えている。この時期採用枠が少ないということは、今後の見通しをかなり厳しいものにする。
	学校〔専門学校〕（就職担当）	・構造改革が進むにつれ、民間企業の求人数、採用数が手控えられて少なくなり厳しくなってくる。	
	悪くなる	学校〔専門学校〕（就職担当）	・リストラや業務縮小により仕事を辞める人が多くなる。

11. 沖縄（地域別調査機関：（財）南西地域産業活性化センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	コンビニ（経営者）	・夏祭りなど地域での催しが予定されている。
		ゴルフ場（従業員）	・8月以降大規模なイベントの実施を予定しているため、来客数は増加する。
	変わらない	百貨店（担当者）	・例年よりも秋物商品の動向が悪いが、サマーセールについては台風の影響を差し引きすると顕著であったことから、消費意欲の観点から見ると今後の景気が大きく悪化する要素は見当たらない。
		百貨店（総務担当）	・プロ野球優勝セールに期待はするものの、依然として来客者の財布のひもは固い。
		スーパー（経営者）	・景気が良くなる要素が見られない。ここ2、3か月の現状はほぼ横ばい状態であり、今後も続く。
		衣料品専門店（経営者）	・セール期なのだが、安いから購入するという様子はなく、この反応は以前に比べて変化した点である。
		家電量販店（副店長）	・毎月定期的に行っている週末のセールで来客数は増加しているが、高額商品の売上につながる見込みは少ない。
		乗用車販売店（経営者）	・レンタカー会社の状況があまり良くないとの声が聞かれることから、レンタカー会社への今後の販売増は期待できない。このままだと、9月以降にレンタカー抹消の数が増加することが見込まれ、中古車のマーケットシェアが拡大するなど、新車の購買にも影響が出る。
	やや悪くなる	観光名所（職員）	・沖縄への入域観光客が増える要因がない。
一般小売店〔輸入ブランド品〕（経理担当）		・大型店舗が閉鎖し、それによる失業者の増加による景気の悪化が危惧される。	
その他飲食〔居酒屋〕（経営者）		・季節変動で売上が上昇する月なのだが、例年ほどの伸びがみられない。観光客はかなり増加しているようだが、交通反則金の改定で、県民の夜の外出回数が増えている。居酒屋ではタクシーで来店すると、3000円の食事券を進呈するという店も出てきている。	
	住宅販売会社（経営者）	・折込チラシ広告を行っても来客数は少なく、成約率も低い状況である。今後も厳しい状況が続く。	
	悪くなる	商店街（代表者）	・客は郊外店に流れているようで、商店街の個々の店では来客数、売上高の減少により大変厳しい状況下にある。
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	輸送業（営業担当）	・天候にも左右されるが、順調にいけば農産物の出荷増による物量の増加が見込める。
	変わらない	不動産業（支店長）	・景気に好影響を与えるような材料が見当たらない。
	やや悪くなる	輸送業（総務担当）	・某大型店の閉鎖による影響が少なからず出る。
		通信業（営業担当）	・受注率はほぼ横ばいを維持するが、受注高は下落する。
	悪くなる	-	-
雇用関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（経営者）	・ユーザー対象を中心にアンケート調査を実施したところ、必要なところに必要なものを提供すればまだ需要は見込めるという事がわかった。新たな需要を引き出す方法はまだまだある。それができれば派遣の需要はまだまだ増える。
		職業安定所（職員）	・新規求人数や県外就職数が増加しているため、県内雇用情勢はやや良くなる。
	変わらない	人材派遣会社（営業担当）	・年末までの間は、現状の小康状態が続く。
	やや悪くなる	-	-
悪くなる	-	-	