

・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	百貨店（販売促進担当） 住関連専門店（従業員） 高級レストラン（スタッフ） 一般レストラン（スタッフ） 観光型ホテル（スタッフ） 旅行代理店（従業員）	単価の動き 販売量の動き 来客数の動き 単価の動き 販売量の動き 販売量の動き	・気温が低いいため、衣料品を中心とした秋物商品へのシフトが早く、単価も上昇している。 ・冬物商材が早めに動いている。 ・レストランや地元の宴会の来客数が好調であり、6月から7月にかけて落ち込んだ宿泊客や個人客の動きも回復しつつある。 ・来客数は前年とほとんど変わらないが、客単価が1%程度上昇し、わずかではあるが売上が増加している。 ・単価は横ばいだが、宿泊客数は増加に転じている。 ・熟年の客の動きが少し上向きになっている。	
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・夏のイベントが商店街で多く行われたため、来客数が増加したものの、単価は上昇せず、売上には変化がない。	
		商店街（代表者）	お客様の様子	・天候不順が夏物商戦に大きく影響している。また、客の買物に対する慎重な態度は依然として変わっていない。	
		商店街（代表者）	お客様の様子	・例年なら秋物が動き出す時期だが、天候が不安定なため、客に購買欲が湧かない。	
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・天候不順という気象条件もあったが、夏物売り尽くしセールで最終プライスになって、ようやく客が購入するため、単価が例年より低下している。	
		スーパー（店長）	販売量の動き	・冷夏と長雨により、夏物衣料や行楽関連商品の売れ行きが不振である。	
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	単価の動き	・一品買いや目的買いをする傾向が続き、客は補足的な商品に手を出さなくなっている。	
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・天候不順もあり、来客数は減少しているものの、客単価が上昇しており、全体として変わらない。	
		高級レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・通常は5,000円のディナーがメインであるが、カジュアルなカレーフェアを実施したところ、単価は低下したものの、来客数が増加している。	
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・お盆期間中の来客数が前年と比較して減少している。	
		旅行代理店（従業員）	単価の動き	・海外旅行については、低額商品に客が流れる傾向が続いている。	
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・海外旅行の申込みが依然として少ない。	
		タクシー運転手	お客様の様子	・客は急ぎの場合や、天候が悪い場合を除き、バス等の交通機関を利用する。	
		タクシー運転手	来客数の動き	・タクシー運賃を1割ほど値下げして需要喚起を図ったものの、輸送回数が増加していない。また、天候が悪いため夏祭り等の催物の人出も少なく、売上の増加につながっていない。	
		観光名所（職員）	単価の動き	・単価の低いものしか売れないという状況が依然として続いている。	
		美容室（経営者）	単価の動き	・来店時の予算を変える客は少なく、ワンランク上の商品を薦めても購入しない。	
		設計事務所（所長）	単価の動き	・商業系の建築、店舗の改装では、極端な低予算傾向にある。	
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・来客しても、なかなか販売に結びついていない。	
		やや悪く なっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・8月の初旬から中旬まで、雨が続き商店街への来客数が大幅に減少し、夏物商品の処分セールが不調である。また、観光客も飲食街に出てこない。

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
		一般小売店〔土産〕（店員）	単価の動き	・例年8月は家族連れが多く、単価は低下するものだが、今年は一段とその傾向が強く、販売量そのものが減少している。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・冷夏のため夏物商品の動きが悪く、一方で秋物商品の入荷も間に合わず、売上が非常に厳しい。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・競合店との競争が激化し、一品単価の低下が続いている。また、来客数についても、前年と比べて、1割程度の大幅な減少となっている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・お盆も営業するなど、販売時間を延長したが、販売量を確保出来ていない。
		住関連専門店（経営者）	単価の動き	・来客数は前年よりも増加しているが、単価が低下しているため、売上は昨年よりも1割程度減少している。
		住関連専門店（営業担当）	お客様の様子	・天候不順のため、レジャー用品・夏物衣料などの季節商品の売上が前年の半分程度と最悪の状況である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・観光客数が前年に比べて少ないことに加えて、せっかく当地に訪れても、天候不順のため海や山に出かける観光客が少ない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・価格に変化はないが、客の購買意欲が高まらず、販売量が伸びていない。
		悪くなっている	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き
	コンビニ（エリア担当）		競争相手の様子	・競合店であるスーパー等の販売促進の影響を受けている。
	スナック（経営者）		来客数の動き	・雨続きであったため、稼ぎ時の週末の来客数が減少している。
	スナック（経営者）		来客数の動き	・夏祭り等の時期には、来客数が増加したものの、お盆期間中の来客数は少なく、人件費のほうが高くついている。
	観光型ホテル（経営者）		単価の動き	・道外客にはリピーターが多いが、客単価が低下傾向にある。宿泊単価は辛うじて1割未満の低下で推移しているが、料理、飲物、売店等の付帯収入の落ち込みが大きく、厳しい収益構造になっている。また、一部の旅行代理店で、量から質への戦略の転換が唱えられており、期待は大きいですが、課題も多く、効果が出るのは秋以降だと思われる。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・客から、住宅建築や設備投資の話が一切出てこない。
企業動向関連	良くなっている			
		食料品製造業（団体役員）	受注量や販売量の動き	・原材料の高騰により利益率が低下しているものの、加工用原料いかの盛漁期であるため、製造の増産期に入り、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	・価格に対してはシビアである点に変わりはないものの、ネット系に関する投資意欲が少し上向いており、受注量、問合わせ数が増加している。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・先月に引き続き、受注量は増加している。また、受注価格に差はあるものの、以前であれば手控えていたような投資を行う企業が増加している。
	変わらない	その他サービス業〔システムハウス〕（経営者）	取引先の様子	・受注単価を別にすれば、仕事の量そのものは増えている。
		食料品製造業（社員）	取引先の様子	・天候不順（猛暑地域・日照時間減少・台風過多等）による変化に加えて、中国輸入農産物の農薬問題、偽装表示問題と消費者に与えた信用低下により回復が遅れている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・公共工事および民間工事とも発注量が少ない。また、民間建築工事については、受注価格が非常に低下している。
		輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・台風の影響はあったものの、全体として、貨物の荷動きに大きな変化はない。
	やや悪くなっている	司法書士	取引先の様子	・土地の売買、建物着工が依然として消極的であり、先行きが不透明である。
		その他非製造業〔機械卸売〕（従業員）	取引先の様子	・取引先の農機具メーカーは、秋作業向けの農機具の生産が追い込みにかかっているものの、天候不順等により農家では作柄が豊作とはいえない状況にあるため、生産調整している。
	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
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	・3か月前と比べて、求人広告受理件数が、2%程増加している。
		求人情報誌製作 会社（編集者）	求人数の動き	・医療系や福祉系の求人広告の受注が増加している。
	変わらない	人材派遣会社 （社員）	雇用形態の様子	・企業においては、従業員の余剰感は払拭されていないことに加えて、業績も好転していないため、経費の捻出について厳しい状況にあり、人件費の削減、さらには派遣料金の値引きへの依頼も起きている。
		求人情報誌製作 会社（編集者）	求人数の動き	・前年と比較して、若干の業種の偏りはあるが、全体的な求人数は、ほぼ同じ水準となっている。また3か月前からも大きな変化はない。
		新聞社〔求人広 告〕（担当者）	求人数の動き	・求人状況は、農作物の選別作業等の季節要因を除けば、依然として厳しい状況にある。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・新規求人数は5か月ぶりに前年より増加しているものの、パートの増加が主体となっている。
		職業安定所（職 員）	周辺企業の様子	・総求人数における、パートの増加が目立っている。また、リストラによる解雇者が増加している。
職業安定所（職 員）	求人数の動き	・有効求人倍率は、先月に比べてやや改善したものの、なお低い水準で推移している。		
やや悪く なっている				
悪く なっている				

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	-	-	-
	やや良く なっている	百貨店（売場担 当）	お客様の様子	・百貨店では季節を先取りしており、感度の良い客は冬物購入を始めている。
		スーパー（経営 者）	販売量の動き	・来客数、買上点数、客単価などの数字がここ3か月ほど上向いている。
		スーパー（店 長）	来客数の動き	・来客数が前年実績を上回る状況が続いているが、客単価は低下している。
		コンビニ（エリ ア担当）	販売量の動き	・お盆期間中を除き、全体的に暑い夏であり、売上は前年に比べ1.5ポイント改善されている。全体的にはあまり良くない状況ではあるが、局所的に良い部分が出ている。
		コンビニ（店 長）	来客数の動き	・周囲の他業種の動きが少しずつ活発になっており、それに伴い来客数が増加している。
		衣料品専門店 （店長）	販売量の動き	・天候要因はあるが、一人当たりの買上点数が少しずつ増加している。
		家電量販店（店 長）	販売量の動き	・前年同月および今年度7月までの販売動向よりは改善している。
		乗用車販売店 （経営者）	来客数の動き	・新型車発表による来場者数が従来よりも増えており、受注につながっている。
		住関連専門店 （経営者）	お客様の様子	・客の様子から、多少は良くなってきていると感じている。工務店に工事を発注したところ、忙しいために数件から断られている。
		その他専門店 〔靴〕（経営 者）	販売量の動き	・7月に売れなかった夏物の処分量が、例年より多いため、売れている。
		観光型ホテル （経営者）	来客数の動き	・10年来右肩下がりであった来客数と売上が、7、8月は前年実績を7～8%上回っている。内容は団体客は少なく、屋内プール利用の子供中心の家族連れが多く、リピート客が30%である。館内消費は飲料注文や売店などの利用が無く、安価に済ませている。
		都市型ホテル （経営者）	販売量の動き	・先月までは、前年との比較で売上が下回る状況が続いていたが、今月は月初から売上が好調で、来月も続きそうである。 ・大口受注で、売上が挽回しており、婚礼件数も増えている。
変わらない	一般小売店 〔茶〕（経営 者）	お客様の様子	・養殖漁業は先月の台風で大きな被害を受け、遠洋や近海の漁では、漁獲が伸び悩んでいる。また、海水浴での民宿や海の家の上客が期待ほどではないという話である。	

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
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	来客数の動き	・行楽シーズンが雨続きで、行楽地に出勤けられず、来客数が増加することを期待していたが、それほど増加していない。
		一般小売店〔カメラ〕（店長）	販売量の動き	・今月は雨が多く、写真業界は厳しい状況である。 ・商品では、高額商品は動くが、低額商品は数がさばけず、悪い意味で変わらない。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・婦人服は、ミセスゾーンが特に苦戦している。夏物処分の不振や秋物の動きも遅く、全体的にミセスの購買意欲が減退している。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・今月は毎日天候が悪いものの、若い客を中心に来客数は多い。しかし売上には結び付いていない。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・店全体の売上としては、前年を少し割っているため、自分のセクションは多少良いが、何とも言えない。
		百貨店（企画担当）	それ以外	・中元商戦の最後の一週間で前年並みになるまで伸び、お盆期間中の来客数が前年実績を上回り、お盆後の閑散期の来客数も前年実績を上回っている。しかし、これは7月の需要が8月にずれ込んだだけである。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・食品の売上が復調している。4、5月の伸びよりも、7、8月の伸びの方が大きい。
		百貨店（販促担当）	単価の動き	・来客数が減少している中、ここ数か月は客単価が上昇している。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・月ごとでは多少の差はあるが、基本的な客の様子や来客数などに変化はない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・8月の売上を左右するお盆商戦は、競合各社共に集客がうまくいかず、売上に大きく影響を与えている。 ・お盆の商品の動きも、伝統商材の動きが鈍く、大きく前年実績を割り込んでいる。
		スーパー（店員）	お客様の様子	・単価の低い商品や大掛かりなセール企画品では購買点数が大きく増加するが、日常的には買い控え傾向が強い。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・今月の単価は、生鮮では前月より1.7%低下し、加工食品は1%の低下、食品全体では1.2%の低下となっており、平均単価が低下を続けている。 ・安い割引商品の点数が伸びており、安ければ売れる可能性がある。
		スーパー（企画担当）	お客様の様子	・客の様子から、特に欲しい商品もなく、不景気な中それなりに安定している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・ここ1年間、来客数が前年実績を割り込む状況が続いており、一巡しても続いている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・夏はコンビニの稼ぎ時であるが、天候不順で思ったより利益が上がらない。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・今月初半は、好天で飲料やアイスクリームを中心として売上は上向いたが、お盆を境にして涼しくなったので、後半は例年よりも大きな失速状態となっている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・今年の夏は、雨が多く夏らしい天候ではないため全体的に夏物が不振であるが、当店では、ねぶたグッズのレンタルなどの新規事業を展開しており、前年より売上が伸びている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・スーツや礼服の購入という目的を持った来客が増えている。昨年、激安のGMSに流れた低価格指向の客の一部が戻っている。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・実売のピークが過ぎ、価格がこれ以上下がらないという安心感で購入の動きが出ている。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・今月初めの暑さで、エアコンや扇風機を購入する客が多い。しかしサッカーワールドカップ以降は映像関係商品の一服感がある。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・輸入車の販売業では、来場者数が減少し、受注件数も減少している。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・今夏は、昨年ほど気温が上昇せず、雨天日が多く、外出が少ないためか、故障や不具合などで在庫する車輛が少ない。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・梅雨明け後は天候に恵まれ、暑い夏であり、ビールなどの飲料が順調である。
		その他専門店〔呉服〕（経営者）	販売量の動き	・高額商品を勧めても、なかなか買ってもらえない。

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
		その他専門店 [酒] (営業担当)	販売量の動き	・中元商戦では、役所や一般企業が予想通り減少している。悪い材料はないものの良い材料も無く、大きな動きはない。
		その他専門店 [ガソリンスタンド] (営業担当)	お客様の様子	・販売量は増加しているが、猛暑と帰省客の増加によるものであり、常態的とは言えない。
		高級レストラン (支配人)	販売量の動き	・宴会は、一般宴会、法人宴会共に減少し、前年実績を5%以上下回っている。 ・レストランは、カジュアルレストランが不振であるものの、高級レストランが好調で、全体では前年実績並みを確保している。 ・デパート地下に出店している惣菜店、弁当が好調で、前年比90%の増加となっている。 ・系列レストランは12か月連続で前年実績を上回っている。
		観光型旅館 (経営者)	来客数の動き	・単価低下は厳しいものがあるが、営業努力により来客数でカバーしている。
		都市型ホテル (経営者)	単価の動き	・客の動きは良いように見えるが、単価は低下したままである。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・店舗別にばらつきはあるものの、利用人員は前年との比較では、総じて減少しており、消費単価も前年割れを続けている。 ・宿泊では、年間で一番の稼ぎ時であるにもかかわらず、利用人員の低迷により、過去最低を記録している。
		通信会社 (営業担当)	販売量の動き	・販売量や単価の動き、客の様子や競争相手の状況など、どの局面においても特段の変化がない。
		通信会社 (営業担当)	お客様の様子	・依然として、客は価格に敏感であり、価格が安いものを求めている。
		テーマパーク (職員)	来客数の動き	・当社はインドア施設であるため、お盆期間中の長雨で、来客数は過去最高となっているが、館内消費は低い水準である。
		観光名所 (職員)	単価の動き	・8月に入り、悪天候が続き、地元客が減少し、遠方客中心となっている。 ・遠方客は高単価を期待していたが、財布のひもが固く、厳しい状況に変わりはない。
	住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・年末に向けて住宅を建てたい人が増えている。 ・銀行の住宅ローンの商品が良くなっている。	
	やや悪くなっている	商店街 (代表者)	販売量の動き	・8月1日から25日まで、ほとんど毎日雨が降り、この間に夏祭や各種イベントが開催され、客足が悪く、夏物商戦も不発である。 ・野菜が雨のため品不足となり、価格が高騰し、家計を圧迫している。
	一般小売店 [雑貨] (企画担当)	販売量の動き	・所得環境が悪いため、必要なものしか買わず、節約ムードが強い。	
	スーパー (経営者)	お客様の様子	・今月中旬から、農業問題で山形県内が揺れ動いており、青果の買い控えが出ている。	
	スーパー (店長)	お客様の様子	・牛肉産地偽装問題や無登録農薬使用などで、商品に対する信頼が失われており、それが直接客の購買に出ている。	
	スーパー (企画担当)	単価の動き	・天候に恵まれ、モチベーション需要を中心に、来客数は回復しつつあるが、一品単価の下落が続き、既存店では前年割れの状態である。	
衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・来客数や通行客が減少しており、悪い状況が続いている。		
乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・個人、法人共に車輛購入に慎重で、買い控え客が増えている。 ・世間体を気にして高額車輛購入をにおわず客は出てきているが、低価格車や軽自動車への移行が進んでいる。		
乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・販売量の減少と、低価格車輛への移行により、利益が大きく減少している。		
住関連専門店 (経営者)	来客数の動き	・8月はお盆休暇があり、各地へ行楽に出かけているようだが、家具などの耐久消費財を扱う当社では、来客数などが減少している。		
高級レストラン (経営者)	来客数の動き	・せっかく上向きかけた景気が、再び下降している。 ・仕入先の中央市場でも、魚が売れず、価格も上昇していない。		

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
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・ランチの常連客でも、弁当を買うようになり、来客数が減少している。
		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ていない。
		その他飲食〔そば〕（経営者）	来客数の動き	・毎年、お盆明けには人通りが多くなり、売上、来客数共に大きな伸びを示してきたが、今年は例年になくひっそりしており、来客数、売上共にこれまでに無く低い状態である。
		観光型旅館（経営者）	お客様の様子	・例年は、お盆のピークは3、4日程度であるが、今年は1週間続いている。今月の総宿泊者数だけであれば、前年並みとなっている。 ・今月の宿泊は、お盆だけに宿泊が偏り、通常日では悪い状況である。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・今月は長雨の影響で、来客数も少なく、ビアガーデンも実施しているため悪い状況になっている。
		美容室（店員）	単価の動き	・カットの客が多くなり、パーマの客が少ないため客単価が低下している。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・仕事の内容、量共にお盆明けには、回復するものだが、今年は来客も無い。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・昨年7月から12か月連続していた対前年比プラスが、今月はマイナスである。
		住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・土地の販売を仲介業者に依頼して、価格付けしているが、最近は土地の価格が低く評価されており、いい土地でも値段を下げないと売れない状況である。
		悪くなっている	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き
	スーパー（経営者）		販売量の動き	・今月は低温や日照不足などで、夏物商材の売行きが悪い。特に稼ぎ時であるお盆時期の低下が大きい。
	コンビニ（エリア担当）		販売量の動き	・天候に左右される商売であるが、秋田は今月の天候が悪く、来客数などに影響が出ている。
	乗用車販売店（経営者）		販売量の動き	・少ない見込み客に加え、各ディーラーの競争が激しく、値引き合戦が続いている。 ・サービス関連では、車検の奪い合いが厳しく、来場台数は増えているが、1台当たりの粗利が減少している。
	その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）		販売量の動き	・例年であれば、お盆前に半袖作業服を貸与する企業が多いが、今年は全く無いという企業が出てきている。前年売上との比較でも半分近くまで減少している。
		観光名所（職員）	販売量の動き	・団体客が少なく、一般客も予想以上に少ないため、売上が減少している。
企業動向関連	良く なっている やや良く なっている	-	-	-
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・東京を含む県外出荷がとても順調で、県内も悪くない状況である。
		木材木製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・製品価格が上昇し、収益が改善している。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・携帯電話部品の受注が増え、夏休み返上での生産を行っており、今後も増産態勢が続く。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・夏休み期間中も、休日出勤をして生産を行う企業が多い。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・来客数は先月と変わらないが、販売量は過去最高となっている。
	変わらない	農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・7月の桃の販売価格は低迷していたが、今月に入り天候にも恵まれ、例年並みの注文数となっている。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ほとんどのスーパーがロープライス政策に転換している。数量的にも特売中心で、定番品の受注が極端に少なくなっている。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・七夕で人出はあったが、売上は良くない。
		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・当社に限れば、売上の前年実績割れが続いている。
電気機械器具製造業（総務担当）		受注量や販売量の動き	・生産面では、7～9月がピークである。 ・10月以降はこれまで心配してきた不透明感や受注のまだら模様がより顕著になる。	

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
		建設業（経営者）	取引先の様子	・得意先の設備投資計画が無くなっており、悪い状況が続いている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・増改築、リフォーム工事の問合せや来客数が増加している。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・対前年の伸長率が、2けた台から1けた台に低下し、3か月前の勢いが無くなっている。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・輸送量の減少や、運賃低下により悪い状況が変わらない。
		通信業（企画担当）	取引先の様子	・取引先の購買意欲に変化はない。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・従来同様事業貸出しが改善されず、住宅ローンも少ない状況である。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	取引先の様子	・住宅業界にも低価格競争が始まっており、棟数が減少している中、受注金額も連動しているため、裾野が広い産業と言われているが、景気を牽引するものではない。
		その他企業〔管理業〕（従業員）	それ以外	・出入りしている運送業者の話では、仕事量は何とかがあるが、値引が激しいため、社員を削減しなければ採算が採れないという事である。
	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	・前月同様に秋冬物の最盛期であるが、随時発注が増え、安定発注が減少している。 ・同業者間の競争が激しくなっている。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・以前に比べ、新規引合いが減少しており、周囲の製造業は仕事が無いため、当月の仕事確保で動いている。
		建設業（経営者）	それ以外	・受注量の減少が、経費負担増を招いており、タクシー券の廃止、広告費、新聞購読数の削減などあらゆる経費の削減に取り組んでいる。
		輸送業（従業員）	それ以外	・低温や長雨の影響により、荷動きが低調である。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	競争相手の様子	・販売数量が減少し、それに伴って売上が減少し、存続の危機に瀕している同業者がいる。
		その他非製造業〔飲食品卸売業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月は暑くて良いが、飲料水が売れているだけで、それ以外の商品は動きが悪い。
悪くなっている	広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・前年実績と比較して、売上が減少している。情報量も減少している。	
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（経営者）	周辺企業の様子	・製造業関係では、3DCADの技術者を必要としている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・求人広告の取扱量が、前年並みとなっており、潜在化していたニーズが一部顕在化している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が3か月連続で、前年を上回って増加している。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・最近、半導体関係の企業が閉鎖されたり、一部のメーカーから更新取り止めや減員などの話が出ており、新規受注がその穴埋めをできずにおり、悪い状況が変わっていない。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・1年前に比べれば、企業の求人意欲は低位ながらも出てきているが、上向きとはいえ、必要最低限のレベルである。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・長期の依頼でも、違約金を払っても解約する企業があり、悪いまま変わらない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・今のところ、大手企業の求人出稿は減少しているが、小さな出稿が増えており、総体では変わらない。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・依然として求職者数が高い水準で推移しており、特に無業者の増加が目立っている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率が依然として低水準であり、15か月連続で前年割れを続けている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・依然として賃金の遅配や経営逼迫による事業縮小など、雇用情勢に変化が無い。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・回復傾向にあった求人が、建設業などの主要産業であるサービス業においては減少している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・毎年お盆の時期に帰省関係の求人広告が出るが、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
	悪く なっている	-	-	-

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	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている やや良く なっている	-	-	-
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・猛暑の影響で、夏物処分が好調である。中元ギフトも予想を上回り、消費は多少回復傾向にある。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が対前年比で110%以上、売上は同107%となっており、この状況は続く。
		スーパー（経営企画担当）	来客数の動き	・8月は天候に恵まれ、盆の商戦も好調で、来客数が対前年比で103%、売上は同102%となっている。特に、ビール等の夏物商品が非常に売れている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・来客数が上向きの状況で、単価も前年並みの水準に戻ってきてた結果、3か月前と比べて、売上は110.6%となっている。たばこや日用品の品ぞろえを充実させた効果である。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・来客数に動きはないが、単価が上昇している。プラズマテレビ、マイナスイオン機能付きのエアコンや洗濯機など、付加価値のある単価の高い商品が売れている。
		自動車備品販売店（経営者）	来客数の動き	・暑さや季節の影響もあり、エアコンの整備、車の修理などにより、3か月前と比較し、修理量、販売量がやや増加している。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・夏休みに入り、例年に比べ、県外からの来客数が多くなり、夏休みに入ったことで増加し、単価もやや上向きで、売上が増加している。
	タクシー（経営者）	お客様の様子	・前年同月比で、売上が少し増加しているの、やや良くなっている。	
	通信会社（社員）	販売量の動き	・新規加入数があまり伸びておらず、第3世代携帯の販売は不振であるが、月間目標はクリアできそうである。	
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・特にイベント等がない限り、客は商店街には立ち寄らず、土日の来客数が極端に減少している。客の足は、やはり大型店の方に向いている。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・大手食品メーカー、農業の問題等があり、消費者は食品に対して不信の目を向けている。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	単価の動き	・単価は下落しているが、人件費は低下しない。現状の人件費では、仕事があっても、とても雇用はできない。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・7月には2度の台風で低迷していた夏物衣料の販売は、8月に入り、気温が高く好調である。ただし、3か月間を通じて判断すると、消費動向は一進一退で、顕著な変化はみられない。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・昨年と比べて残暑が厳しく、秋物、特に衣料品関係の動きが鈍い。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・夏が暑いほど売上が上がるが、今年は暑い割には、海水浴、レジャー客が多くない。盆明けの来客数は増加しているが、買上点数はそれほど伸びない。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・来客数が極端に減少しているわけではないが、客単価が大幅に低下している。
		乗用車販売店（従業員）	単価の動き	・主要な販売車種は、低価格車と軽自動車になっている。販売台数も伸びない。
		その他専門店〔携帯電話〕（店長）	単価の動き	・携帯電話業界においては、定価0円の状況が当たり前になってきている。
高級レストラン（店長）		来客数の動き	・客は、盆休みや祭などの特別なイベントに集中し、その他の日は依然として伸び悩んでいる。	
一般レストラン（経営者）		来客数の動き	・3か月前と比べ、来客数、客の様子に変化はない。	
都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・客単価が低いことに加え、金払いが悪くなっており、悪い状況が続いている。		
都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・月初めの宿泊予約が、対前年比で2割近く減少しており、月半ば、後半に入っても、増加傾向はみられない。		
旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・例年は8月中旬から始まる秋の団体旅行の予約が、今年はまだほとんど入っていない。		

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	
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・来客数に動きは出ているが、単価は非常に低くなっている。	
		タクシー運転手	販売量の動き	・医療費の上昇、公務員の賃金カットなどの実施により、客はタクシーに乗るところではない。	
		観光名所(職員)	お客様の様子	・例年と比べ、観光客がやや減っており、レストラン、ホテル等の客も若干減少している。	
		競輪場(職員)	競争相手の様子	・競合他社では入場者数、購買単価が低下しているが、当社ではそれほど変化がない。	
		その他サービス[自動車整備業](経営者)	お客様の様子	・廃業する会社が目立つようになっている。集金をしても、なかなか支払いってもらえない。	
		設計事務所(所長)	お客様の様子	・仕事の問い合わせも少なく、この数が月間変化はない。	
			設計事務所(所長)	競争相手の様子	・個人住宅の設計依頼が、更に減少している。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	お客様の様子	・特売品への反応がなく、客は、黒や白の無難な色で低単価の商品のみに興味を示している。	
		商店街(代表者)	来客数の動き	・学生相手の商売なので、夏休みの来客数は本当に少なく、売上が減少している。	
		スーパー(統括)	それ以外	・牛肉偽装、中国産ほうれん草の農薬残留問題、鰻の水銀問題、大手食品メーカーの事件等、食品の安全性に関わる問題が、消費意欲の大幅な減退ムードを作り出している。	
		スーパー(副店長)	販売量の動き	・今年の益商戦は、当初よりギフトの売上が伸び悩み、前年を大きく下回っている。 ・精肉は新たな食品偽装事件やO157等の報道で、この時期に売る必要のある商品を販売できない厳しい状況にある。	
		コンビニ(経営者)	単価の動き	・客は、必要な物、安い物を求めて来店しており、客単価が低下している。	
		コンビニ(店長)	来客数の動き	・県道バイパス道路の完成で、街中に進入する車が減少し、来客数に大きく影響しており、特に深夜の客が減少している。盆踊り等の人も少ない。	
		コンビニ(店長)	単価の動き	・納豆を例にあげると、今までの売れ筋は50gの2個入り108円であったが、8月は、100g1個で48円の商品がトップとなっている。客は、1000円で何食分も食べられると話している。 ・来客数、売上也、ともに前年比で90%となっている。	
		スナック(経営者)	来客数の動き	・固定客の動きは良いが、フリー客の入りが一ツである。涼しい日が続いた時は、ビアガーデンの客が流れて来たが、全体的には低調で、悪い状況が続いている。	
		都市型ホテル(スタッフ)	来客数の動き	・レストラン、集会、宴会の来客数が減少している。	
		タクシー運転手	お客様の様子	・12時半の最終電車の後、深夜2時頃まで営業しているが、1度客が取れる程度で、収入が減少している。	
		住宅販売会社(経営者)	単価の動き	・路線価が7年連続で下落しており、実勢価格に大きな影響が出ている。今までの地価分布が完全に崩れ、極端に安い土地が売り出され、売れ残りの分譲地が更に売りにくくなっている。倒産、破産などによる競売物件にも影響がある。	
		悪くなっている	一般小売店[衣料](経営者)	販売量の動き	・学生関係の商品を取り扱っているため、例年、夏休み、盆の間は動きが少ない。21日以降は、小中学校の2学期が始まり、多少の動きが出てきたが、完全に必需品のみの購入となっている。
			一般小売店[金物](経営者)	お客様の様子	・7月に国道バイパスが全面開通したため、旧市街地の商店街の通行量が明らかに減少している。特に日曜日は、バイパスの大型店に客が集中し、商店街は閑散としている。
スナック(経営者)			来客数の動き	・来客数が極端に減少しており、悪くなっている。	
観光型ホテル(経営者)	単価の動き		・8月の夏休み中の来客数はほぼ前年並みであるが、売店等の消費が極端に落ち込み、売上が減少している。		
タクシー運転手	来客数の動き		・選挙の影響もあり、稼げるはずの金曜日の夜の客は、驚くほど減少している。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	食料品製造業 (営業統括)	受注価格や販売 価格の動き	・例年は夏枯れで、受注は大幅に減少するが、依然として低価格品が主流ではあるものの、販売数量は確保できている。 ・新社屋のオープン以降、来客数及び教室入校者数が徐々に増加傾向にある。
		窯業・土石製品 製造業(経営 者)	それ以外	
	変わらない	化学工業(総務 担当)	受注量や販売量 の動き	・扱う商品によって、受注量の増減はまちまちである。平均すると、売上はあまり変わらない。
		金属製品製造業 (経営者)	それ以外	・8、9月は親工場が期末なので、残業がかなりあるが、例年の通常月と変わらない程度の忙しさである。
		電気機械器具製 造業(経営者)	取引先の様子	・取引先の手持ち受注量が減少しており、新規受注物件は非常に少ない。互いにたたき合いの価格競争をしている。
		精密機械器具製 造業(経営者)	受注価格や販売 価格の動き	・コストダウンの要求が厳しくなっている。
		その他製造業 [宝石・貴金 属](経営者)	取引先の様子	・ジュエリー展示会の来場者数は、前回より4割増加しているが、販売額は横ばいである。各取引先は、新しい商材を求めているが、仕入の踏ん切りがついていない。
		輸送業(営業担 当)	取引先の様子	・納品数量、配送量は、大型店、コンビニでは増加しているが、個人商店では減少しており、総じて現状維持である。
		新聞販売店[広 告](総務担 当)	取引先の様子	・チラシの投稿量は、17か月連続で前年実績を下回っている。 ・大手スーパーなど量販店から、売れ筋はクーラー等の特定の商品のみで、売上は伸びていないと聞いている。婦人服店では、流行に乗った商品が爆発的に売れ、その他の商品の売上をカバーできたとの話である。
	その他サービス 業[情報サー ビス](経営者)	受注価格や販売 価格の動き	・上期の締めが近付き、細かな物件を含めた受注量が増加している。ただし、季節的要素も多く、総じて変わらない。	
	やや悪く なっている	輸送用機械器具 製造業(総務担 当)	受注量や販売量 の動き	・生産調整の夏休みも影響しているものの、売上は前月比で約30～40%、対前年比では約20%の減少となっており、やや悪くなっている。
		金融業(経営企 画担当)	取引先の様子	・地元で建設関係の大型倒産が発生し、関連業者への影響も大きいので、不安感がある。 ・旅館、民宿関係の予約状況、観光客の出足は例年並みであるが、売上は厳しくなっている。
	悪く なっている	電気機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・6月には最悪であった受注は、7月にやや上向いたが、8月にはまた落ち込んでいる。赤字がかなり増加しており、どうしようもない。
不動産業(経営 者)		受注価格や販売 価格の動き	・同じ受注価格でも、より多くのサービスを求められるなど、条件が厳しくなっている。	
広告代理店(営 業担当)		受注価格や販売 価格の動き	・正社員募集は減少しているが、その分アルバイト等の求人が増加している。求人広告の掲載件数は、ほぼ横ばいであるが、掲載料金の競争が激しいために、受注額が2割の減少となっている。	
司法書士		受注量や販売量 の動き	・8月は、例年落ち込む時期であるが、今年は特に落ち込みが激しい。	
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	・派遣実績のない企業からの新規依頼により、全体の依頼数はやや増加している。既存の派遣先は現状維持が減少傾向にあるため、力強さには欠けるが、全体としてやや良くなっている。依頼内容としては、単純な入力作業や一般事務職はほとんどなく、かなりの経験を積んだ専門職等の要望が多い。
		求人情報誌製作 会社(経営者)	求人数の動き	・来春、商圏内のインター近くに出トレットモールの進出が決定している。これに伴い、求人の問い合わせ、広告が出始め、8月後半以降には求人数が増加してきている。近隣地区にも、大手スーパー、ホームセンターの進出予定があるので、やや良くなっている。
変わらない	人材派遣会社 (経営者)	採用者数の動き	・求人数は、3か月前とほぼ同じである。求職者については、何人かが採用待ちの状態、状況は変わらない。	

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
		求人情報誌製作会社（経営者）	周辺企業の様子	・周辺の製造業で、従業員を10～20人解雇した所がある。 ・従業員10人前後の企業が廃業し、社員とパートは全員解雇されており、深刻な状況は続いている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職申込数は、前年比で約5割も増加している。管内のリストラされた求職者や、隣接する職安の求職者からの相談も増加しており、厳しい状況は変わらない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・アウトソーシング企業からの求人の増加により、求人倍率に若干の改善がみられる。直接雇用では、非正規従業員の募集が、依然として増加傾向にある。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・求人数は、サービス業や飲食店などを中心に増加傾向にあるが、製造業を中心とした大規模な人員整理が依然として続いている。製造業では、スポット的な受注に、請負業者や臨時パート等で対応し、正社員は採用していない。各企業は事業存続をかけて、固定費の削減を行っており、雇用環境は安定していない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求職者数は約20%減少しているが、求人数は横ばいである。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・製造業では、液晶などの一部業種企業が好調であるが、底上げにはならず、サービス業では大きな落ち込みがないものの、依然として厳しい。固有の技術、ノウハウを持つ企業が、わずかに活況を呈している。
	やや悪くなっている	学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・8月に2回開催された来春卒業予定者対象の合同求人説明会において、参加企業、求人数は対前年比で70%程度となっている。募集職種は、機械、情報、介護などの専門職が大半で、多くの学生が希望する事務職は、対前年比で30%程度である。
	悪くなっている			

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	百貨店（営業担当）	それ以外	・全体的に好調である。特に、8月中旬に気温が下がり、秋物需要が喚起されているほか、先行販売冬物の限定商品の動きも良い。更に、例年は行わないブランドバーゲンを開催したことも、好調の要因である。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・競合するディスカウント店が閉店して、来客数は若干増加し、食品の売上もやや上向きである。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・来客数の増加に比し、売上の伸びが大きい。売場の工夫で、一人当たりの売上点数が増加したようである。
		乗用車販売店（販売担当）	単価の動き	・高額の新型車が非常によく売れている。
		その他専門店〔燃料〕（売場主任）	お客様の様子	・今年の夏は暑く、車のクーラーを使うことが多いため、燃料の消費量が伸びている。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・大型物件のキャンセルはあるが、個人客の利用は多い。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・夏のピーク期にもかかわらず、高い航空券やパッケージツアー等がよく売れている。
		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	・お盆には来客数が若干少なかったが、8月最後の週末に向けて、かなり戻ってきている。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・このところ、順調に受注が入っている。
		住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・周りの中小同業者では、土曜日に販売を開始したら、即日完売したというケースも増加している。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・3か月前に比べて、契約件数が7割程度まで戻ってきている。
	変わらない		商店街（代表者）	お客様の様子
		一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	お客様の様子	・7、8月は猛暑続きで客足が鈍く、値頃感のある単品しか売れず、売上は昨年度実績を割り込んでいる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店 〔茶〕（営業担当）	単価の動き	・客の購入が、低単価商品と高単価商品の両極に分かれている。全体的には、低単価商品の方が多く動いている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・好調な商品とそうでない商品が明確である。キャリア系の秋物、輸入商品の秋物は好調であるが、主力商品や国産のプレタポルテはまだ厳しい。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・8月中旬までは好調に推移したが、残暑などの影響もあり、下旬の売上は悪化している。婦人雑貨類は比較的健闘しているものの、主力の婦人衣料が厳しく、不況にも強かった化粧品の伸びも止まっている。全体としては厳しい状況で変わらない。
		百貨店（広報担当）	販売量の動き	・連日の猛暑で、夏物衣料を中心に売上が伸びているが、営業日増加等の要因を差し引けば、前年を若干下回る状況で、依然として消費に力強さはない。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・服飾雑貨が好調で、紳士服は前年並みであるが、婦人服についてはセール、秋物ともに振るわない。
		百貨店（営業企画担当）	お客様の様子	・安・近・短傾向により、8月の帰省ギフト商戦が前年の8割程度と、盛り上がり欠けている。帰省ギフトの内容も、低単価で見た目の大きい商品が好まれ、客が消費を抑える傾向が続いている。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・来客数、販売数はほぼ横ばいか、やや上向きであるが、単価が低いために、8月の売上は前年を下回っている。客の選択が、安い商品に向かっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・衣料品の売上が昨年を下回り、住居関連、食品関連は上回っている。 ・来客数は増加しているが、販売単価が低下しているため、全体の売上は昨年と同水準であり、この傾向は6、7月と変わっていない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・好天が続き、水着、帽子、パラソル等の衣料品が絶好調で、飲料も好調であるが、食料品は魚、肉が不振である。全体的には、単価の低下が続いている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・食品は非常に好調であるが、台風の影響などで衣料品の売上が大きく落ち込んでいる。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・お盆の時期には、例年かなりの販売量があるが、今年は進物の動きが悪く、かなりの売れ残りが出ている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・来客数が若干減少しているが、それ以上に、客の買上単価が伸び悩んでいる。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・猛暑で夏物衣料の動きが良く、商品はなくなったが、単価があまりにも低く、売上は前年比5%減になっている。
		乗用車販売店（総務担当）	単価の動き	・新車の販売台数が71.4%、売上高は68.9%と落ち込み、売上単価も10万円程度低下しており、悪い状態で変わらない。
		その他専門店〔眼鏡〕（店員）	販売量の動き	・低価格ショップの出世攻勢と、価格に対する消費者の不信が、買い控え、購入意欲の低下を招いている。業界全体としても、厳しい状況にある。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・夜の営業品目が、アルコールより食事主体になっている。
		一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・周囲地域では、廃業した飲食店の後に新規出店が相次ぎ、競合店で少ない客を取り合っている。
		旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・海外旅行の伸び悩みが続いている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・8月後半の個人旅行の動きが低調である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・近距離であれば歩いている人が多くみられ、夜遅くにはほとんど客がいない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・加入数の増加がみられない中で、解約は依然として増加傾向にある。
		ゴルフ練習場（従業員）	競争相手の様子	・暑い日が続いており、競争相手や他の施設も良い状況にない。
		パチンコ店（経営者）	競争相手の様子	・改装のため、周辺の店舗が一時休業したが、来客数が増加していない。
		その他レジャー施設（経営者）	単価の動き	・お盆明けに、1週間続けて単価の高い客が何組も来たが、その前はずっと暇であり、全体として景気が悪い状況に変わりない。
		その他レジャー施設（経営企画担当）	お客様の様子	・購買が殺到する商品と、全くニーズのない商品の差が大きく、消費者は商品を厳選している。

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	
		設計事務所(所長)	競争相手の様子	・建築も設計も仕事が少ない、どこの事務所も、いつつぶれるかという状況で、明るい兆しはない。	
		住宅販売会社(経営者)	来客数の動き	・この数か月、毎月のように広告を出しているが、来客数は増加しない。	
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・受注単価は前年比5%低下しているが、受注件数は横ばいである。	
	やや悪くなっている	一般小売店[雑貨](経営者)	競争相手の様子	・新しい商品や売れ筋商品が全く出てこない。競争相手にも倒産、廃業、焦げ付きなどの話が多く、業界全体が停滞している。	
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・残暑が厳しい中、夏物商品は息切れし、秋物の正規価格品の出足も非常に悪い。	
		百貨店(販売促進担当)	販売量の動き	・今まで好調であった食料品が、伸び悩んでいる。 ・夏物バーゲンのはじめが好調であったが、後半は秋物の正規価格品に力を入れたこともあり、息切れしている。 ・お盆の来客数は、例年になく少なく、売上が全体的に低迷している。	
		百貨店(販売促進担当)	販売量の動き	・季節商品処分のためのセールを行っているが、価格が下がっても大量買い、まとめ買いがない。価格訴求だけでは売上や販売量の増加に結び付かず、厳しい。	
		スーパー(店長)	お客様の様子	・牛肉の売上は8割程度にまで回復していたが、県内で狂牛病の牛が発見されたり、大手食品メーカーの事件で商品撤去が行われるなど、食肉業界への不信感が再燃し、売上が減少している。	
		コンビニ(店長)	販売量の動き	・弁当その他の商品を複数買う人が少なくなっている。	
		衣料品専門店(経営者)	お客様の様子	・8月のセールは悲惨な状況である。客が無駄な物は購入せず、価格面でも大変シビアになっている。猛暑でサマーニットが売れ残っている。 ・業界全体でセール開始が早かったため、8月が従来型の商戦ではなくなっている。	
		家電量販店(営業部長)	販売量の動き	・8月に入ってもエアコンは好調で、乾燥機付一体型の洗濯機も単価を押し上げている。また、大画面薄型テレビがブームになりつつある。その反面、オーディオ関連、カメラ、時計などの単価下落が響き、全体では苦戦している。	
		家電量販店(店員)	競争相手の様子	・各家電量販店では、店頭価格より更に10~20%安くしており、粗利が取れない。	
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・高価格帯の車両の販売に陰りがみえる。	
		その他専門店[ドラッグストア](経営者)	競争相手の様子	・8月に近所の同業者が2軒、コンビニエンスストアも2軒閉店している。	
		高級レストラン(経営者)	単価の動き	・客単価が極端に低く、全体的に売上が伸びない。	
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・8月はケイタリングもほとんどなく、2、3か月前と比較すると、かなり悪くなっている。	
		都市型ホテル(スタッフ)	来客数の動き	・競合相手の出現によって、来客数の減少が続き、単価もなかなか下げ止まらない。	
		その他サービス[学習塾](経営者)	来客数の動き	・広告宣伝を行っても、問い合わせの件数が減少している。	
		悪くなっている	衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・夏休みの40日間、学生服を買いに来る人がほとんどいない。今年は、過去にないほど厳しい。
			衣料品専門店(販売担当)	来客数の動き	・来客数が減少し、客単価も低下している。中旬以降の涼しい時期には、秋物が少し動いたが、残暑が戻り、最終処分価格の夏物商品では売上が伸びず、苦戦している。
	自動車備品販売店(経理担当)		単価の動き	・我々の仕入単価よりもかなり安い価格で販売している店があり、危機感を感じている。	
	スナック(経営者)		来客数の動き	・毎年8月は、他のレジャーに客を取られるが、今年は例年以上に来客数が少ない。	
	タクシー運転手		お客様の様子	・近年にない落ち込みで、売上が10%以上の減少になっている。どこで歯止めがかかるか分からない。	
	美容室(経営者)		来客数の動き	・客の来店サイクルが長くなっている。	
住宅販売会社(従業員)	販売量の動き		・夏休みのキャンペーンへの来場数は横ばいだが、販売量が激減している。客の買い控えて、競争相手も苦戦している。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	その他サービス業[情報サービス](従業員)	取引先の様子	・平成14年度の設備投資の予算獲得に向けて、IT関連システムの提案及び見積依頼が増加している。 ・1件当たりの金額も高額になっている。
	変わらない	繊維工業(経営者)	取引先の様子	・デフレが続く中、商品価格を下げるために、工賃を少し下げよう言われており、非常に苦労している。
			受注価格や販売価格の動き	・例年の8月には、会社設立の動きはなかったが、今年は3件ある。そのうちの1件では、リフォーム関連の子会社設立のため、象牙を使った7万6千円の設立印の発注を受けている。
		プラスチック製品製造業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・受注量は増加しているが、値下げの要請も来ている。
		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・空調機器の市場が縮小しているため、各社とも安値の受注合戦を繰り広げており、よほどの努力をしない限り、収益が伸びる状況にない。
		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・売上は5月比で90%に減少しているが、納品が9月にずれ込んだためであり、全体的は変わらない。
		建設業(経理担当)	受注価格や販売価格の動き	・見積依頼は多少あるが、ダンピングで応じる業者が必ずいるため、適正価格での受注ができない。
		輸送業(総務担当)	取引先の様子	・得意先の新規物件を受注したが、値引き要請が強く、単価は低い。
		不動産業(総務担当)	それ以外	・自社で販売しているマンションの売れ筋が、低価格帯に偏っている。
		税理士	取引先の様子	・客の話では、製造業においては中国等アジアへの移転が進み、価格の低下が顕著であり、利益が薄く、手形による支払い等、条件も非常に悪いようである。それでも仕事を取れるだけまで、取れない事業所はつぶれるしかないとのことで、非常に厳しい。
		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	・懸命に努力しているが、相変わらず受注量や販売量の動きが悪い。例年より2、3割減少している状態が続いている。
	その他サービス[建設機械リース](経営者)	競争相手の様子	・レンタル機の稼働率が低下しており、上昇に転じる様子がみられない。	
	やや悪く なっている	出版・印刷・同関連産業(営業担当)	それ以外	・塗工紙と呼ばれる高級紙の需要が減少し、倒産した塗工紙会社もある。
			輸送業(経営者)	競争相手の様子
		金融業(審査担当)	取引先の様子	・建設業を中心に倒産が増加しており、関連倒産の危険性がある。
		金融業(渉外担当)	取引先の様子	・大手食品メーカーの不祥事の影響で、食品に対する不信感が強まっており、スーパーへの納入業者は高品質、低価格は最低条件として、それ以上に何をアピールするかが問われる厳しい時代になっている。
		金融業(得意先担当)	競争相手の様子	・融資の返済が遅れる客が増加している。
		広告代理店(営業担当)	競争相手の様子	・今まで競争相手にならなかった、大規模な企業が参入してくるようになっている。
		悪く なっている	出版・印刷・同関連産業(経営者)	受注量や販売量の動き
金属製品製造業(経営者)	取引先の様子			・多種少量生産の物件も、外国へ発注するようになっている。
通信業(経営者)	受注量や販売量の動き		・このままでは、従業員を解雇せざるを得ない状況にまできている。同業他社も、資金繰りがひっ迫しているようである。	
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(社員) 職業安定所(職員)	採用者数の動き 求職者数の動き	・半導体メーカーの採用者数が上向きになっている。 ・前年同月比の新規求職者数が、今年度初めてマイナスとなり、マイナス幅も7%程度と広がっている。新規求人数は、2か月連続で増加している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・派遣依頼は決して少なくないが、派遣先が多くの派遣会社に対して依頼をしているため、1社当たりの実質的な求人数はむしろ減少傾向にある。ただし、一部の業界では一通りの人員整理が終わり、人員不足分を派遣に頼るケースも出てきている。
		求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・物流部門で求人数が少ない。物流がないということは、製造業も動いていない。 ・夜間の仕事の求人数は6月から激減していて、平成始まって以来の水準である。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	それ以外	・人材採用はしたいが、費用を抑えたいと考える企業が増加している。 ・インターネットの普及により、求人側の求人方法の選択肢が広がっている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・管内において、電機製造業の工場閉鎖が予定されている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・製造業関連求人の伸びが止まっており、勢いが感じられない。 ・自動車製造関連では、受注の増加を背景とした期間雇用の求人ニーズが続いている。
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・求人企業の採用基準が高く、企業側がなかなか決断しない。採用をしなくてもどうにかなるということで、判断はかなり慎重になっている。
		学校〔短期大学〕（総務担当）	求人数の動き	・求人票の着信数が、8月も27%減少している。
	やや悪くなっている			
	悪くなっている	職業安定所（所長）	求職者数の動き	・新規求人が2か月連続で減少している中で、新規求職者の増加幅が拡大している。

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			
	やや良くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・例年と来客数は変わらないが、物によっては動きが良くなっている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・売上が増加してきている。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・早期に晩夏商材や初秋商材を展開し客にアピールした結果、ファッションに高感度な客を中心に反応が良く、売上も好調に推移している。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・売上はリビング関連を除いて前年を上回っている。 ・来客数は近くで開催されたイベントの集客効果もあり、前年を上回っている。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・8月前半はクリアランス商品目当ての客、中間は帰省中の客、後半は売上にはつながらないが下見の客が多く、ほどほどの売上がある。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・買物の仕方に活気や余裕のあるところがみられ、客単価が上昇している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が増加してきている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・衣料品等の動きが2～3月前と比較すると若干良くなっている。しかし本当に安くて価値のある物に関してである。
		スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・来客数は対前年同月比105%前後で動いている。ただ、売上は対前年同月比で101～102%であり、客単価の低下が考えられる。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・対前年比売上は約98%と前月より改善はしているが、客の購買意欲はまだ横ばい状態である。
		家電量販店（従業員）	販売量の動き	・特別招待会を実施すると、生活必需品がよく出るようになってきている。単価も下落には向かっていない。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・決算数字が伸びている。
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	・新築住宅受注数が微増している。		

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	一般小売店〔電気屋〕（経営者）	単価の動き	・買い控え傾向はあるものの、価値ある物は買う行為が顕著にあらわれている。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・来客数は変わっていないが、団体客が減少している。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	単価の動き	・今年は天候の関係でお盆の花が高騰し、単価が2～3割上昇している。
		一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	販売量の動き	・ギフト商品の売上は減少しているが、平日に総菜関係の売上は増加している。
		百貨店（経理担当）	来客数の動き	・来客数が若干増加しているが、まだまだ予断を許さない状況である。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・夏物バーゲンには既に終わり、買い上げにならない。晩夏物、秋物もただ見ているだけで、購買にはつながない。
		百貨店（外商担当）	お客様の様子	・外商客に来店を促す声をかけても、なかなか来店してもらえず、販売に結びつかない状況が続いている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・特卖日の来客数は増加しているものの、それ以外の来客数は減少している。客は価格に非常に敏感である。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数は前年並みであるが、客単価は対前年比95～96%と回復の兆しはみられない。食品メーカーの産地偽装や不正問題、農業問題等、食品に対する不信感は募るばかりである。 ・客のニーズは二極化してきているものの、グレードの高い商品の売場対応が不十分で、安値競争が続いている。
		スーパー（店員）	単価の動き	・季節商品、例えばサンマ等は回転はしているが、全体的な売上は前年比をクリアするのが精一杯である。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・天候は良かったにも関わらず、売上が対前年比100%に届く店舗が少ない。相変わらず客単価が落ち込んだままである。 ・花火大会などでも、昨年同様の人出でも客単価が低く、前年割れをおこしている。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・新商品の効果が短くなっており、以前なら2週間くらいもったものが、1週間もたたないうちに飽きられて、見向きもされない。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・暑い日が続いたのに、水物の動きが悪い。アルコール飲料は、道路交通法改正の影響があるかも知れないが、清涼飲料水の売上も悪い。
		衣料品専門店（企画担当）	単価の動き	・全体的な販売量、単価に大きな変化はないが、先物ファッション商品の動きが早くなっており、単純なデフレ傾向からの変化がみられる。
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・相変わらず客の買物の仕方が厳しく、良質で単価の安い物を買って求めている。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・8月前半の暑さでエアコンが売れたものの、AV関係の動きが伸びていない。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・8月は台風等の天候の影響が大きく出ている。
		乗用車販売店（従業員）	競争相手の様子	・他店との競争も単価の動きも、全体的に厳しく、良くなっていない。他店でも経営をスリムにしたり、店をたたんだりといった話ばかりである。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・売上は対前年比100%を超えているが、点検代や車検代を安く済ませているため、プラスマイナスゼロになっている。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・客から買い替えの話は出てくるが、結論が出るまでに時間がかかり、立ち消えることも多い。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	来客数の動き	・今年度に入ってから来客数の10%程度の伸びが続いており、好調に推移している。
		その他小売〔貴金属〕（経営者）	販売量の動き	・有名企業の倒産続きもあって消費者の購買意欲は沈滞気味で、改善する気配は全くない。
		高級レストラン（経営者）	単価の動き	・単価が低いコースが定着している。 ・依然として会社経費の宴会が少なく、個人のお金で席を設けているようである。
		高級レストラン（スタッフ）	単価の動き	・利用料金の低迷が続いている。
		スナック（経営者）	お客様の様子	・例年はお盆休みの後は悪いが、今月は給料日や25日に客が集中している。

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
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊客、宴会、レストランとも利用客は一進一退であり、お値打商品のみ売れている。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・世の中が変わってきており、改革の成果が出始めている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・販売量は前年に比較して増加傾向にある。単価がもう少し上がれば、やや良くなる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・3か月前や1年前と比較しても良くなっておらず、底の横ばいである。
		タクシー運転手	来客数の動き	・昨夏に比べて悪い状態で安定しているという人が多い。
		タクシー（営業担当）	来客数の動き	・相変わらず夜の街は閑散としており、客待ちのタクシーだけが目立つ状態である。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・色々なサービスを出しているが、新しい物は二の足を踏まれ、まだまだである。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・販売台数は例年より落ちこまず、3か月前と比較して横ばいである。しかし、安価な商品の売上が8割以上を占めている。
		テーマパーク（職員）	単価の動き	・来客数は100%に近い数字であるが、客単価が低下している。
		ゴルフ場（経営者）	単価の動き	・3月以降は対前年比で来場者は増加しているが、土日祝日は減少傾向にあり、単価の低い平日の割合が増えている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・パーマを1か月に1回から3か月に1回にする等、客の周期が変わってきている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・相変わらず来客数が少なく、減少数も大きくなってきている。
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・どの店もキャンペーンや割引を行っているが、一過性のもので持続しない。
		設計事務所（営業担当）	それ以外	・経費節減で人件費がどんどん削られていく。受注状況も過去最悪である。
		住宅販売会社（従業員）	それ以外	・下請業者の倒産は落ち着いているが、入居者の自己破産の申立てが継続的にある。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・客は必要品以外の買物をしない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街の来客数が明らかに減少しており、当店においても来客数は極端に減少している。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・暑い日が続いたのと台風の影響で、買物客は減少している。 ・ここ2～3年ほどは、暑い日でもビールや清涼飲料水、アイスクリーム等が売れなくなってきている。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	単価の動き	・観光客の減少に加えて飲酒運転の罰則強化により、飲食での客単価は300円ほど低下している。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	お客様の様子	・中高年層の客が多く、慎重な買物傾向に変化がない。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	来客数の動き	・8月に入り来客数が非常に減少している。
		百貨店（企画担当）	単価の動き	・秋物が出始めたが動きが悪い。気温がまだ高いので、秋色夏素材の商品が売れている。 ・今の時期はセール物が多いので、客単価は低い。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・販売量、金額ともに、前年ないし3か月前と比べて、右肩下がりで落ちている。
		スーパー（店員）	単価の動き	・近隣に大型ショッピングセンターがオープンした影響もあり、特に客単価が低下している。
		スーパー（店員）	単価の動き	・野菜の値段が高騰しているが、客は単価の安い物を買っており、客単価の下落が激しい。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・対前年同月比で既存店の売上が5%減少し、客単価も4%低下している。
		コンビニ（経営者）	競争相手の様子	・競合店との競争が激しく、限界にきている。
コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・来客数は比較的好調であるが、行楽関係を中心に季節品の販売状況が悪い。		
コンビニ（店長）	お客様の様子	・飲食店の売上が減少しており、店を早仕舞いするところもある。飲酒運転の罰則強化への対応が遅れているため、客足が遠のいている。		
衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・相変わらず低迷が続いている。		
衣料品専門店（販売企画担当）	競争相手の様子	・同業他社が販売経路や客先をますます減らし、撤退する兆しをみせている。		

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
		家電量販店(店員)	販売量の動き	・今月は残暑の影響もありエアコン関係の調子は良いが、パソコン関係は悪い。
		自動車備品販売店(経営者)	単価の動き	・来客数は増加しているが、客単価がどんどん低下している。前月より売上を伸ばす努力も限界に来ている。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・販売量が対前年比で15%近く低下し、さらに低装備仕様車が中心となって売上単価が低く、利益確保を難しくしている。
		住関連専門店(営業担当)	お客様の様子	・官公庁工事、民間設備投資のビル現場、個人の持ち家住宅等、全てが減少しているため、価格競争が相変わらず厳しい。
		その他小売[総合衣料](店員)	お客様の様子	・客の発注数はかつての半分となっており、発注回数が細かくなっている。
		都市型ホテル(スタッフ)	来客数の動き	・連休の宿泊は例年並みであったが、週末の宿泊が減少している。
		旅行代理店(経営者)	来客数の動き	・予約の動きが悪くなっており、来客数が乏しくなっている。
		旅行代理店(従業員)	単価の動き	・旅行は、「安近短」がどんどん鮮明になっている。
		通信会社(企画担当)	お客様の様子	・キャンペーンを行なっているが、ほとんど通常月と変わらない状況である。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・客の様子は以前と変わらず、費用削減を中心に動いている。また、安価なインターネット電話が出てきて、今後儲かる見込みがない。
		ゴルフ場(企画担当)	来客数の動き	・月初の猛暑の影響が来客数にかなり出ている。料金の割引等で各ゴルフ場とも集客に努めているが、大変厳しい。
		その他レジャー施設[劇場](職員)	販売量の動き	・例年のお盆時期に比べて当日券の売上が悪い。
		理美容室(経営者)	来客数の動き	・来客数がだんだん減少してきている。
		設計事務所(職員)	お客様の様子	・あらゆる業種で、景気の良い話が全くない。
		住宅販売会社(企画担当)	来客数の動き	・分譲住宅のチラシ広告を毎週入れているが、来客数が少ない。
	悪くなっている	商店街(代表者)	お客様の様子	・食品メーカーに対する不信の声をよく聞く。客は不信感から買物量を減らしている。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・飲食店の動きが相変わらず鈍い。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・例年の夏より気温が高かったようで、荷動きが全く悪い。
		コンビニ(店長)	販売量の動き	・客が自分の求める商品しか買わない傾向が、さらに強くなっている。
		衣料品専門店(店員)	来客数の動き	・店では早くから秋物を投入しているが、暑さが続くため、秋物の買上につなげていない。
		高級レストラン(スタッフ)	それ以外	・食材生産者、供給者において安全性に関わる事故が多すぎる。新メニュー開発や販売促進の努力が水泡に帰してしまう。
		一般レストラン(経営者)	お客様の様子	・来客数が増えない。
		美容室(経営者)	お客様の様子	・暑すぎて客が外出を控えている。
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(従業員)	受注量や販売量の動き	・価格の厳しい中でも、顧客ニーズに合えば仕事量を確保できる。
		輸送用機械器具製造業(統括)	受注量や販売量の動き	・得意先からの受注量が、少しずつではあるが増加してきている。
		建設業(企画担当)	受注量や販売量の動き	・大型工事物件情報は以前と変わらず無いが、中型工事物件情報が若干出始めてきている。ただし、全般的には一つ一つの工事規模が依然として小さく、かつ受注量も少ない状況が続いている。
		新聞販売店[広告](店主)	受注量や販売量の動き	・チラシの伸びが続いている。流通業からの減少をサービス、不動産が補い、伸ばしている。

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	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売行きに変化がない。
		食料品製造業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・小売業、卸売業への販売価格は、競争激化により依然として低下が続いている。
		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	・取引先の景気も回復せず、安値競争が続いている。
		化学工業（企画担当）	取引先の様子	・米国関係が非常に低調に推移している。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・2～3か月前の販売量と比べて、さらに落ち込んでいる。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・本来秋は需要期になるのだが、例年と比較するとタイトルの注文の入り具合が遅れている。
		鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量等に回復の動きはなく、地元の準大手土木会社の倒産のニュースだけで市場の動きが悪くなっている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・国内販売は復調しているが、輸出があいかわらず不調である。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上は完全に横ばい状態であり、数%以内での増減状態を1年以上継続している。
		電気機械器具製造業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・見積価格を目一杯下げても受注量が少なく、採算が合わない。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・インフラ整備に関して3か月前から継続して受注、販売できている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	競争相手の様子	・同業他社で倒産や組合等からの脱退が増えている。 ・受注数の盛り返しがあまりなく、単価も低いまま安定状態が続いている。
		輸送用機械器具製造業（工務担当）	受注量や販売量の動き	・対前年比で生産台数が横ばいである。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・輸送量が横ばい傾向であり、一部では依然として運賃の値下げ要請がある。
		輸送業（エリア担当）	受注価格や販売価格の動き	・法人事務所の引越は、対前年比で規模は大きくなっているものの、受注価格は横ばいである。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・当社のトラックへの月間積込台数はここ3か月間ほとんど変わっていない。
経営コンサルタント	取引先の様子	・土地取引が減少している。		
その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・下請企業各社では、そこそこは仕事はあるものの、単価が厳しい。		
やや悪くなっている		非鉄金属製造業（社員）	取引先の様子	・取引先に関する良くない噂が最近よく聞かれ、それを引き合いに出して値下げ要請をされることもあり、価格の底がみえない。
		一般機械器具製造業（経理担当）	取引先の様子	・今年度に入って、取引銀行各行から金利の大幅アップや各種手数料の倍増要求が出てきており、損益に与える影響が大きく対応に苦慮している。
		電気機械器具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・国内の縫製関連の設備投資が激減している。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注件数はかなり増加してきたが、発注単価が厳しい。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・クライアントからの受注量や金額等は相変わらず厳しく、広告予算はかなり削られている。
悪くなっている		公認会計士	取引先の様子	・大手メーカーが海外シフトや内製化を高めているため、中小企業の受注が激減している。 ・半導体関連の下請業者の仕事が全く増加していない。 ・飲酒運転の罰則強化等により、飲食店の売上が激減している。
		非鉄金属製品製造業〔鋳物〕（経営企画）	受注価格や販売価格の動き	・単価が非常に低下しており、量的にも減少している。売上が対前年同月比で減少している。
雇用関連	良くなっている	-	-	-

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
	やや良くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告は対前年比では昨年来100%を割っているが、3か月前と比較すると2か月連続で100%を超しており、下げ止まった感がある。 ・自動車関連産業が多い静岡県西部地区の業務請負や期間従業員募集が少し持ち直している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・8月の求人広告の申込は対前年同月比で約79%であるが、3か月前と比較すると約8.5ポイントのプラスとなっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・管内の有効求人倍率は3か月前と比較して0.07ポイント、前月より0.06ポイント上昇の0.73倍となっている。 ・製造業は輸送用機械器具製造業の海外需要が堅調に推移していることから、期間工等のまとまった求人があり増加している。しかし建設業、卸小売業、飲食業は相変わらず求人が少なく、厳しい状況が続いている。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・求人件数は対前年同月比で15.8%の増加となっている。
変わらない		人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・派遣の利用予定をとりやめたり、またその反対もあつたりと、一進一退である。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	求人数の動き	・ここ数か月続いた求人数の伸びは止まったが、求人は確保されていない。募集に応募する求職者数が依然として少ない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・求人数が数か月前から底をついているが、一進一退で上昇していない。
		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みて増加が続いている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・企業の整備情報をみると、件数、人数が対前年比で減少していない。 ・離職者数は対前年同月比で増加している。自己都合離職者数より、事業主都合離職者数の増加幅が大きい。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・老人介護等の福祉関連や飲食等のサービスに求人数の増加がみられるが、製造関連はマイナスである。 ・地元の準大手土木建築会社の倒産が県下の経済に波紋を及ぼしているが、今月はそれに伴う管内での目立った連鎖倒産はない。
		職業安定所（管理部門担当）	求人数の動き	・新規求人、有効求人ともに横ばいで、求職者が滞留している。
		民間職業紹介機関（エリア担当）	求人数の動き	・求人数は少しずつ増加していたが、現在は足踏みしている。
やや悪くなっている		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・人材派遣の需要増加はみられない。また、契約更新時には値下げ要求が増加している。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・拠点の統廃合といった、名古屋から事業所や業務を撤収する動きがみられる。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・非自発的離職者数の増加がみられる。また、早期退職や勤奨退職を募る企業が見受けられる。
悪くなっている		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・新規の派遣受注が大幅に落ち込んでいる。

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	-	-	-
	やや良くなっている	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・月間の買上客数が久しぶりに前年同月の102.3%と伸張り、また秋のプライダル商品の注文が好調である。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・8月は夏物の整理を意図したセールを続けているため、セール品のまとめ買いがよく見受けられる。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価が底をついたことや、連日の猛暑で飲料関係が近年になく好調であったことから、客単価が前年並みに回復している。
		一般レストラン（店長）	お客様の様子	・8月は花火や祭りなどのイベントが多く開催されたため、その行き帰りに寄る来店客が多かった。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
変わらない		スナック（経営者）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・お盆休みのある8月はクラス会などでかなりの来店客があったため、売上は確保している。 ・客の態度をみると、不景気が浸透し、これが当たり前という感じになっている。また、客からは「仕事の厳しい状況が相変わらず続いている」という声や、業績が少々良い会社でも「国の法律が変わるため、先が不透明で分からない」などの話が聞かれる。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・前年同月に行われた大型宴会が今年に行われなかったことから一般宴会は前年を大きく下回る。また、婚礼のオフシーズンに伴うサマープランの販売で受注件数が増加した婚礼部門と、観光客の増加により客室稼働率が6月より11ポイント増加した宿泊部門とレストラン部門は好調で、全体では前年を上回る見通しである。
		タクシー運転手	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・8月は七夕祭りを始めとする種々のイベントや恒例の同窓会などが開催され、終了後にグループ客が飲食街へ流れたため夜は遅くまで賑わった。 ・連日の猛暑により近距離でもタクシーの利用客が多く、予想以上に営業回数が上がった。
		商店街（代表者）	それ以外	<ul style="list-style-type: none"> ・8月はギフト商品が動くシーズンであるが、果物の需要と供給のバランスが崩れ、仕入れ価格が安くなっている。 ・婦人服店ではバーゲンにもかかわらず来店客が少なく、また仕入れを控えているため展示品の数も少ない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・8月は大河ドラマの効果で観光客の入込が多く、商店街も非常に賑わった。
		一般小売店〔果物〕（経営者）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・贈答品の売行きがいまひとつである。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・7月と同様に8月もクリアランスやバーゲンが続いており、単価が非常に低下している。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・食品は伸びているが、日用品は横ばい、衣料品は前年を下回っている。全体の売上は前年並みに推移している。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・DMなどにより需要を刺激しないと、来客数が極端に悪くなる。
		乗用車販売店（総務担当）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・新型車の発売効果により販売台数は伸びているが、客の動きに大きな変化はない。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・販売台数は前年をかなり下回った時期もあったが、現状では5%程度の減少で推移している。
		自動車備品販売店（従業員）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・チラシやDMを出しても客の反応が悪く、集客につながっていない。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	競争相手の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・今年の中元戦線は前年に比べて3割減となったが、同業者の話でも同様である。
		その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・価格のみで来客数を増やそうとする昨年までの方針を改め、例えば通路を広くしてカートを利用しやすくするなど客の利便性を高めたり、医薬品や化粧品の専門性をよりアピールする販売員を増員するなどの対策により、来客数は伸びている。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・お盆の曜日が良かったこともあり、家族旅行を中心にランチ、ディナーともに前年並みの集客であった。
		観光型旅館（経営者）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・夏休みの来客数は増加しているが、客の館内での消費額が前年より減少している。
	タクシー運転手	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・利用客は週末を除き減少傾向のままであるが、長時間残業により売上の減少をカバーしている。 	
	通信会社（営業担当）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・安い商品を求める客のニーズは根強く、低価格商品の販売シェアが高水準のまま続いている。 	
	テーマパーク（経営者）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・客はテーマパークへは来るものの、必要と感じる物でも買わず、財布のひもは固い。 	
	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・住宅購入について中期、長期的に考えていた客の中に、間もなく着手してもいいという意識が少しずつ固まってきている。しかし、決断の局面では他社との競合により非常に厳しい値引き要求があり、なかなか成果が上がらない。 	
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・8月の契約棟数の目標は引き続き達成できず、前年よりも悪い。また、1棟当たり金額も小口が多い。 	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	スーパー（店長）	販売量の動き	・昨年はお盆前の週末が天引き伸びたが、今年はピークがなくてだらだら終わっている。帰省メニュー、ご馳走メニュー、お供えメニュー、お土産などを用意していたが、客の反応は弱く、例年のような盛り上がりが見られなかった。
		住関連専門店（店長）	お客様の様子	・来店する客もその場ではすぐに購入商品を決めない。また、高額商品の売行きも悪くなっている。
		一般レストラン（スタッフ）	単価の動き	・6月の道路交通法改正以降、時間帯では深夜、商品では酒類やつまみの販売量が落ち込んだため、全体の売上が減少している。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・宿泊部門では、稼働率は確保しているものの単価の低下が続いており、売上は減少している。レストラン部門では単価の下げ止まり感が一時みられたが、その後わずかながら低下傾向にある。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・団体旅行の1人当たり単価が低下しているため、全体の売上でも減少傾向にある。
		競輪場（職員）	販売量の動き	・8月はウィークデーのうち2日連続で入場者数が平常の約6割減となり、売上もワースト記録となった。入場客の遊興費が減少しているためと思われる。
	悪くなっている	設計事務所（職員）	お客様の様子	・客からの引き合いがほとんどゼロになり、また客へ提案しても非常に慎重な態度が返ってくる。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・夏物商品については、昨年の7,000～8,000円の平均単価が今年は5,000円を下回り、全体的に単価の低下が非常に目立っている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・閉店する同業者が増えている。
		テーマパーク（職員）	単価の動き	・土産品などの購入が少なく、購入単価が5月以降極端に低下している。具体的には従来4、5個の土産を購入する客が多かったが、今は1、2個しか買わない傾向が強く、また売店内を見て回るだけで、そのまま帰ってしまう客も目立っている。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	輸送業（配車担当）	取引先の様子	・7月の受注量が少なかった反動もあり、また8月は暑い日が続いたため後半にかけて飲料関係を中心にかなり追いつけた。
	変わらない	化学工業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・配置業者向けの販売は全く変化していないが、ドラッグストア向けの販売は微増である。
		電気機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・現在の受注は若干回復したように見受けられるが、先々の受注がなかなか入りにくい状況である。
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・当社の受注量は季節的要因で若干増加したが、公共土木工事の発注量が減少しているため、ほとんどの業者の受注量は前年同月比で半分になっている。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・東京、大阪の大都市ではマンション工事の見積依頼が依然として多いものの、これ以外の工事の引き合いは少ない。また、公共土木工事の発注量は減少しており、受注高も低調に推移している。
		輸送業（配車担当）	受注価格や販売価格の動き	・依然として受注価格の下げ止まりがない。
	やや悪くなっている	新聞販売店〔広告〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・折込チラシの申込は依然低調で、求人関係のチラシも前年に比べ減少している。
		司法書士	取引先の様子	・経営状態の良い会社では通信や人材派遣など新しい事業展開がみられ、また新しい店舗を開設するなどの話もある。しかし、まだ全体の動きとまでは言えない状況である。
	悪くなっている	食料品製造業（企画担当）	競争相手の様子	・受注量の減少も問題であるが、主原料価格の高騰により業界全体の収益性が悪化している。
雇用関連	良くなっている	求人情報誌制作会社（編集者）	求人数の動き	・求人広告件数が前年同月比で30%増加している。
	やや良くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告件数が増加している。
	変わらない	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・派遣会社からリピートによる掲載広告が多いため、一定の求人広告数を確保している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・最近及び前年のデータからみて、求人数、求職者数が落ち着いている。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数は、前年同月比で約半分に減少している。

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
		職業安定所（職員）	それ以外	・新規求人数が徐々に伸びている一方で、業績悪化に伴う解雇者や倒産企業が再び増加し始めている。また、減少傾向であった新規求職者数にも増加の動きがみられる。
	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 やや良く なっている	都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・大型テーマパークへの客を中心に来客数が増加している。		
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	販売量の動き	・客のニーズに合った商品が売れている。		
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・高額商品の動きが活発となり、8月最終バーゲンの動きも順調に推移している。		
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・台風一過の後、気温が下がったことに起因し、秋物の立ち上がりがよく、順調に推移している。		
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・6～7月は中元、クリアランス等の特殊要因の売上シェアが高かったが、8月からは実需となり、今年は来客数が増加し、客単価も上昇している。		
		スーパー（経理担当）	お客様の様子	・今までの特売商品に特化した購買傾向から、少々高くても価値ある商品を選択する動きへと変化がみられる。		
		衣料品専門店（営業・販売）	お客様の様子	・秋冬物のオーダースーツの注文、問い合わせが、8月の早い時期から多くなっている。		
		家電量販店（店長）	単価の動き	・プライダルや引越し需要が多くなっている。 ・プラズマディスプレイなど、超大型テレビの売行きが好調である。また、これまで停滞していたVTRが、ハードディスクやDVDに代わってきている。		
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・3か月前は10%程度のアップであったが、今年は前年比で販売台数が40%増加している。コンパクトカーは依然良く売れているが、そのうえ、高額車も良く売れるようになってきている。		
		都市型ホテル（副総支配人）	販売量の動き	・宿泊は、夏休みの大型テーマパークへの旅行客を中心に、インターネット販売を使つての需要が見込めたことから、昨年度より良い結果となっている。 ・レストラン部門では、朝食は減少したが、昼食は1割ほど増加している。夜は数%ほど前年比で減少している。宴会は一般宴会の件数が前年比で増加しているが、売上はプライダルと同様減少している。		
		旅行代理店（店長）	販売量の動き	・8月に入り、国内旅行は単価は安いものの、来客数、受注件数とも、前年を上回っている。 ・海外旅行も9月出発を中心に増加しており、単価の高いヨーロッパ旅行が順調である。昼間の来客も増えてきている。		
		観光名所（経理担当）	来客数の動き	・夏休みは、食関連の新店舗のオープン効果により、少し良くなっている。		
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・新しい企画イベントの実施により、来客数が増加している。		
		競輪場（職員）	来客数の動き	・土日を含めたお盆開催及びグレードの高い選手による競輪開催により、来客数、売上ともに増加している。		
				その他サービス〔学習塾〕（経営者）	販売量の動き	・受験を控えた学年の講習会参加などが、売上を伸ばしている。
				住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・通常、8月は時期的に販売量の動きが鈍いが、今年は例年以上に販売量が伸びている。特に年内に入居ができる物件は広告宣伝等を抑えたにもかかわらず、販売量が予想外に伸びている。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	お客様の様子	・新築分譲マンションの販売動向は、初月成約率がわずかながらも上昇してきている。また供給戸数も衰えをみせず堅調に推移している。		
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数は約15%減少しており、大方は店頭のワゴンの客である。		
		商店街（代表者）	それ以外	・8月になって、50年以上続いていたおもちゃ屋と下着屋が経営者の高齢化で閉店し、その後にパン屋と携帯電話店が開店した。商店街の業種バランスも大きく変わってきている。		

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
		商店街（代表者）	来客数の動き	・当商店街では生鮮品がないつえに、猛暑により来客数が減少しており、朝と夜だけに客が集中している。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・近くの店舗が一軒なくなった影響か、来客数は前年の1.3倍とかなり増加しているが、平均単価がかなり下落しており、売上は横ばいでほとんど変わっていない。
		一般小売店〔野菜〕（店長）	単価の動き	・相変わらず価格帯の高い物は売れない。最近の食料品の不祥事により、生産地が気にされているが、その割に国内産の高い物は売れにくく、今までとほとんど変わらない。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・中元シーズンを終えたが、単価は変わらないものの、販売量が少なくなっている。儀礼ギフトがどんどん縮小化されている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・今月は観光客や里帰り客が多く、セール品で、単価の安い物の購入が目立っている。 ・先物買いで秋物、晩夏物が堅実に動き、全体としてはやや好調に推移している。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・衣料品の動きのなかで、夏物最終セール、秋物の立ち上がり、ともに手応えがなく、客の買い方は非常に慎重である。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・今期の改装の主流が特選、婦人雑貨に移り、来客数や販売数量は増加しているものの、若干縮小となった婦人服の売上額をカバー出来ていない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・商談はいつも通りあるが、最終段階で購買を見合わせる客が最近特に多くなっている。後一步というところで、決定に至らない商談が多くなっている。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・全般的に低価格商品を中心に動いている。依然として、出費を最小限にしようという動きがみられる。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・客の様子からみて、シーズン商品等の動きは良かったが、単価が上がっていない。 ・夏期のシーズン商品が終わった後の動きが、若干低迷気味である。
		スーパー（経理担当）	お客様の様子	・商品単価の回復基調は続いているが、買上個数の大きな変動はなく、かつ、来客数が定着しない。 ・肉、魚については低価格帯での買上が目立っている。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・8月は比較的天候に恵まれ、予定の売上は達成する見込みである。ただし、今までのトレンドの延長にあり、好転しているとはいえない。
		家電量販店（営業担当）	単価の動き	・買い替え需要が当たり前になってきている。良い物が発売されたから新たに購入するのではなく、故障したから買い替えるという流れが定着してきている。
		自動車備品販売店（従業員）	お客様の様子	・盆休み前後のカー用品関連やピット売上げに期待したが、相変わらず盛り上がりには欠けている。節約モードが漂っている。 ・消費者は、引き続きセールを狙った目的買いに終始している。
		その他専門店〔宝石〕（経営者）	お客様の様子	・今月は大々的な売出しをする月であるが、通常のセールでは効果がないと判断し、修理の半額セールなどのDMを出しており、反応は薄い、来客はみられる。
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・宴会部門の予約動向が低調である。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・夏休みに入り、宿泊客の利用はあまり伸びなかったが、レストラン、宴会の利用がやや良くなっているため、トータルとしてはあまり変化はない。
		旅行代理店（営業担当）	単価の動き	・盆明けから秋の旅行の受注が始まっているが、傾向は変わらず、国内は前年並み、海外は前年比80%で推移している。 ・関東の大型テーマパークがオープンして1年を迎えるが、依然人気がある。
		タクシー会社（経営者）	来客数の動き	・タクシー特有の夜の需要が少なくなっており、また、客の利用回数が悪い状態が続いている。
		通信会社（社員）	お客様の様子	・キャンペーンを張って拡販しているが、客にとっては通常の大きな値引き程度に受け取られている。
		その他レジャー施設〔イベントホール〕（職員）	お客様の様子	・小さな企画は動いているものの、大規模な企画はスポンサーがつかず、実現しないという話を耳にする。

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	
		その他サービス [クリーニング] (経営者)	販売量の動き	・お盆休み前後の需要と、繰り返し着用される夏物単品の急ぎの対応がメインとなっており、それ以外の動きが低調である。	
		住宅販売会社 (従業員)	競争相手の様子	・マンション分譲状況が改善されるような傾向はないものの、分譲用用地については、競合各社とも取得意欲は従前と変わらない様子である。	
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・客の値引き要求及びサービス工事要求が厳しい状態が続き、値段交渉が非常にシビアになっている。	
	やや悪くなっている		商店街(代表者)	お客様の様子	・その都度即売している食料品関係と、比較的安い飲食業だけが賑わっていて、その他の一般店は軒並み悪くなっている。
			百貨店(売場主任)	販売量の動き	・あらゆる世代に買い控えの意識が強く働いているように見受けられる。販売単価も下げ止まらず、数量の減少とともに売上に影響している。
			百貨店(企画担当)	単価の動き	・宝飾、時計等の高額商品の動きも3か月前と比較して悪化している。
			百貨店(経理担当)	お客様の様子	・美術品、宝飾品など、100万円以上の商品に動きがみられず、大幅な単価下落がみられる。
			百貨店(営業担当)	お客様の様子	・外商で主に販売している呉服、宝石、美術が悪く、特に、法人需要が弱い。
			スーパー(経営者)	販売量の動き	・目玉品の広告掲載を継続して行っているが、そればかりが売れ、来客数は増えるものの、他の売上に結びついていない。
			スーパー(経営者)	販売量の動き	・7月下旬からの猛暑の影響もあるのか、日中の来客数が極端に落ち込んでいる。また、お盆の時期における果物などの高額のお供えが例年になく落ち込み、簡便で安価な物を求める傾向がみられる。
			衣料品専門店(経営者)	販売量の動き	・バーゲンの時期であるが、本当に良い物しか客は買わなくなっており、売れ筋とそうでないものとははっきり分かれている。
			乗用車販売店(経営者)	お客様の様子	・天候の影響もあるが、盆など休みが続き、街に人のいないことが販売量の減少につながっており、いい材料も見当たらない。
			乗用車販売店(経営者)	それ以外	・周りの建設業者にいくつか倒産があり、景気の悪さが身近に感じられる。
			一般レストラン(スタッフ)	来客数の動き	・グループ内の店舗では、関東地区は前年比100%を維持できているが、近畿から西にいくにつれて、100%を割り込む苦しい状況となっている。
			スナック(経営者)	来客数の動き	・以前のように暇な時期と忙しい時期のメリハリがなく、相変わらず来客数の減少が続いている。
			観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・盆休暇といえども、今年は昨年以上に来客数に勢いがなく、海水浴場も今までにないほど来客数が少ない。
			旅行代理店(広報担当)	お客様の様子	・夏休みの家族旅行の申込については、サッカーワールドカップの影響により出足が遅れた分、盛り返しが期待されていたが、実際のところ、予測より出足が悪く、来客があっても安い商品から選ぶ傾向にある。
			タクシー運転手	お客様の様子	・ホテル前で客待ちをしているが、特に神戸は大阪に比べて、より景気が悪いという話をよく耳にしている。
			タクシー運転手	お客様の様子	・京都市内では、客は市バス等の公共交通機関を利用しており、観光客も観光バスを利用している。
			通信会社(経営者)	お客様の様子	・大規模な仕事の発注が少なく、既存のシステムのメンテナンスや、小口の仕事が主流になってきている。
			テーマパーク(職員)	お客様の様子	・行楽地への飲食物の持込が多く、現地での購買が減少している。コンビニ等が普及し便利になった面もあるが、少しでも出費を抑えようという動きがみられる。?
競輪場(職員)	単価の動き	・競輪場の1人当たりの車券購入額が、3か月前と比べ5~6千円程度減少している。			
美容室(経営者)	来客数の動き	・近隣の大手スーパーが閉店したため、家の近くのスーパーか、駅の反対側の大手スーパーに行く客が多くなり、当店の周辺は人通りが少なくなっている。			
住宅販売会社(経営者)	単価の動き	・住宅地の土地の単価は、3か月間で若干下落している。ただし、その下げ幅は徐々に小さくなっている。			
悪くなっている		一般小売店[家具](経営者)	競争相手の様子	・家具の小売業ではデフレにより、価格競争が激化している。ユーザーは価格の低い商品を探しており、薄利多売の現象がみられる。	

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
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・実用衣料品を扱っているが、夏物バーゲンにも全く反応はみられず、より安い物がわずかしか売れなくなっている。
		衣料品専門店（店員）	販売量の動き	・8月は通常販売量が少ない時期であるが、今年は例年以上に動きが悪い。秋、冬物の投入で動くという予想に反して、全く反応が薄い。紳士スーツへの支出が削られているようである。
		タクシー運転手	来客数の動き	・料金改訂の申請が許可され、良くなることを期待していたが、さらに安い料金体系の会社が出てきて客はそちらに流れている。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・大型の新規開発案件が、近畿ではほとんど決まらなくなってきたおり、一段と東京へ集中している。
企業 動向 関連	良く なっている やや良く なっている	-	-	-
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・仕事を発注するために外注業者に問い合わせると、年末までしばらく忙しいという話をよく聞く。一方で、廃業している会社もあり、二極化が進んでいる。
	変わらない	通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・1か月当たりの受注量は前年を上回っている。ただし、受注金額は他社競争激化のなかで高割引を設定している。
		食料品製造業（従業員）	競争相手の様子	・調味料に関しては、過去に比べて価格は下落しているが、ここ2、3か月は底をついているのか、変動はなくなっている。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・材料価格が7月より値上りし、客に対して値上げを要求しているが、同業他社が全く値上げに動かない。需要が低迷したままで稼働率が低いため、値上げを打ち出して受注量を減少させるのを恐れて利益率が上がらない状況にある。
		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、販売量の動きは鈍く、ユーザーからの価格引下げの要請が非常に強い。
		鉄鋼業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・在庫調整が進み、減産体制もとっているのに価格が上昇しない。
		電機機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・大手取引先よりコストダウンの要求がある。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・引合いは増えているが、設備投資に対する稟議が通りにくくなっており、時間がかかる。
		輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・住宅建材関係の大口顧客からの受注量の減少幅が、2～3か月前に比べ、やや落ち着きを取り戻したものの、依然として、前年を1割以上割り込んでいる。
		金融業（支店長）	受注量や販売量の動き	・雑貨等の加工を行う企業などをみると、受注量が底打ちしてやや改善がみられる。
		金融業（支店長）	受注量や販売量の動き	・取引先である繊維加工メーカーの受注状況を確認したところ、衣料関連は低調であるが、自動車内装関連は好調というように、業種間格差が拡大してきている。
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・住宅地に転売不可能な工業地の売却物件が、依然として売却しづらい状況にある。
		広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・秋までは、広告の出稿の差し控えをするスポンサーが多く、現時点では良くなっていると感じられない。
		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
建設業（経営者）	競争相手の様子		・入札等における同業者のし烈な価格競争がみられる。	
建設業（経営者）	受注量や販売量の動き		・官庁関係の工事は低迷し続け、民間工事も、設備投資による工事が少ない。	
輸送業（営業所長）	受注量や販売量の動き		・荷物は小口化され、まとまった出荷が少なくなっている。	
悪く なっている	不動産業（営業担当）	取引先の様子	・倒産件数が増加しており、倒産に伴う売り土地の物件も増えている。需要と供給のバランスが崩れ、土地の相場がより下落している。	
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（社員）	求職者数の動き	・銀行、証券、損保等、金融業界における人材派遣の求人が増加しつつある。

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
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・しっかりとした景気の底打ち感がある。特に、求人数の動きに関しては、前年比での大幅な減少はなくなっている。
		民間職業紹介機関（支社長）	採用者数の動き	・お盆休みを差し引いて考えれば、求職者の決定が進んでいる。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・IT関連の派遣、求人数については底固い動きがある。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・一般派遣については、忙しくなりそうな火種がちらほらみえてきている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・企業間競争、売上減などにより、収益が予定より大幅に減少しており、採用人員が1～2名であれば辛抱して、内部でまかなっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・企業からの求人は皆無であり、その反対に人員削減が進んでいる状況である。製造業、物販関係企業ともに消費は伸び悩んでいる。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・企業間競争、売上減などにより、収益が予定より大幅に減少しており、採用人員が1～2名であれば辛抱して、内部でまかなっている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・慢性的な人手不足の飲食、販売業に関しては、アルバイト募集が堅調で、それ以外の業種は今後も人員の補強を考えていない様子である。
	やや悪くなっている	学校〔大学〕（就職担当）	周辺企業の様子	・地方勤務の業務請負業者の募集は、増加傾向にある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告を出す企業が限られているが、景気好転時には広がりが見られるようになるはずである。
悪くなっている	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規及び有効求職者数は、15か月連続で前年同月に比べて増加を続けている。	
	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・事業主都合による、離職者の増加率が非常に高い。	
				・新規求職者申込件数について、前年同月比での増加傾向は続いており、有効求職者についても増加傾向にある。
				・雇用保険受給実人員については、前年比で減少傾向にはあるが、法改正により支給終了になる者が、一般求職者へ切り替わることが予想される。
				・厳選採用の姿勢は変わらず、内定出しが停滞気味となっている。学生にとって有利な就職環境とはいえない。
				-
				・求人広告の広告主の求職者数が極端に減少している。人材派遣や、人材紹介等の需要もかなり減少している。仕事に対する供給がなくなっている現状である。

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			
	やや良くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・店舗を増床し開店したことから、今のところ来客の状況は良く、商店街の来客数は確実に増加している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・中元商戦では例年に比べて来客数も非常に多く、販売量もそれに伴い増加しており、新規の来客数も増加してきている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・3か月前より売上金額で少し増加傾向がみられ、底を打った感がある。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は例年と比べて3%の伸びをみせており、買上点数も2%の伸びで順調に進展している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・特売品買上のバーゲンハンターの客が非常に多いものの、特売品、青果物の単価安が大きな要因となり、結果として買上金額は例年の100%となっている。
スーパー（店長）	来客数の動き	・中元ギフトは例年割れとなっているものの、精肉の焼肉材料が好調で、全体としては例年の売上をクリアしている。		
	旅行代理店（団体営業担当）	単価の動き	・近場の1泊2日より、遠距離の2泊3日の旅行が増加している。	
	通信会社（社員）	販売量の動き	・今月は新商品の発売があり、その影響で販売量、来客数が伸びている。	

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
		レジャー施設 (営業企画担当)	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・日帰り温泉部門は、宿泊部門の切り離しによる客動員の減少をカバーし、例年並みの動員を確保できる見込みである。 ・客単価は、レストラン部門のメニューの低価格路線により例年より低下しているものの、利用人数では例年を上回っている。 ・宿泊部門は利用数で120%と増加し、特にリピーターと、紹介を受けた客の利用が目立っている。
	変わらない	一般小売店 [靴] (経営者)	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・バーゲン期の終盤を迎えているものの、季節の初物が出たころ定価で買物をする客、バーゲンプライスの客など、値段に関係なく客がしっかり買物をしている様子が変わりない。
		百貨店 (販売促進担当)	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・中元商戦では例年に比べて単価、件数ともにダウン、トータルでは2けたのマイナスに終わっている。 ・数量に関しても客の非常にシビアな目が向けられてきている。
		百貨店 (売場担当)	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・7月の夏物セール不振により、8月の夏物見切り商品がかなり商材的に豊富に繰り越しており、一時的に夏日が続いていることもあって、夏商材の消化はかどり、売上もまあまあ順調という現状である。 ・その影響から、盆時期にはかなり厳しい現状である。
		百貨店 (売場担当)	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・例年ならば春夏物のセールも終わり、いよいよ秋突入ということで、客の来店頻度が高くなる時期だが、現在、改装売り尽くしセールを全館的にやっているため、来客数は通常より多いものの、低単価の物しか動かない状況がみられる。
		百貨店 (売場担当)	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・気候的な問題もあり、セール品の動きがまだ順調に動いているが、その分秋物の立ち上がりが遅れている。 ・特殊なサイズで早めに買い求める客以外は、まだまだ秋物というよりは、夏のサンダルで秋も履けるような物を探しているため、今後の秋物の動きは非常に読みにくい状況となっている。
		スーパー (店長)	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・今年の盆は例年と違い、1週間にわたる長期に売上を維持し、来客数は8%と延びているものの、客単価は4%減と非常に厳しい状況である。 ・来客数が伸びているため売上は前年を何とかクリアしているものの、財布のひもは盆以降特に厳しくなっている。
		スーパー (店員)	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・来客数が減少しているわけでもないのに、売上が増加しておらず、1人当たりの客単価が低迷している。
		スーパー (店員)	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・相変わらず目玉商品のみ買うという客が多く、来客数は増加しても売上は増加しない、もしくは減少する傾向にある。 ・特に発泡酒がメーカーの希望で値下がりしたことがかなり響いている。
		スーパー (総務担当)	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・個々の商品単価の下げは止まったものの、来客数の3%の伸びに対して客単価が2%下落するという傾向が、このところずっと続いている。
		コンビニ (エリア担当)	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・客は安価でボリュームのある商品を求めている。上限金額を定めているため、数品選んで合計金額を計算し、制限内ならレジに持ってくるが、オーバーすると商品を棚に返す光景がみられる。
		コンビニ (エリア担当)	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・来客数の伸びが続いているが、徐々に回復しているともいえない状況である。
		衣料品専門店 (地域ブロック長)	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・重衣料の単価が1,000円ぐらいダウンしている。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・8月は、6、7月のキャンペーンが終わって、9月の期末の前ということで、例年いづらか販売が落ちている。そのようななかで、例年と同じ販売計画に対しての伸びであり、あまり変わりがない状況である。
		乗用車販売店 (総務担当)	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・客は単価の低い物についても、さらに値引き要求をしてくるような状態である。

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
		乗用車販売店 (所長)	販売量の動き	・5月、6月と新型車が相次いで出ており、通常であれば新型車の部分が販売台数の上乘せになって、悪くても例年の150%、160%で動くものが、8月は例年の100%から110%と新型車の上積み部分が実績に現われず、既販車も売れず、トータルでは対前年と変わらないという状況であるので、まだまだ客の消費意欲は引けた状態が続いている。
		自動車備品販売店 (経営者)	販売量の動き	・今月が夏商戦の最終月に当たり、例年だと月の前半に販売量が集中するが、後半になってもさほど販売量が低下せず横ばい状態が続いている。
		住関連専門店 (営業担当)	来客数の動き	・特別招待会の来店予定も非常に落ちてきている。チラシを見る客が少なくなってきた様子である。
		その他専門店 [贈答品](店員)	来客数の動き	・来客数は特に変化はないものの、メールやファックスでの注文が増加している様子である。
		高級レストラン (スタッフ)	単価の動き	・来客数そのものは例年とあまり変わらない。 ・客単価が低くなってきており、普通のコースメニューより価格を抑えた期間限定セットなどが出るようになってきている。
		一般レストラン (営業担当)	来客数の動き	・店舗によって差はあるが、家庭での外食回数が減少し、ファミリー客が減少している。
		スナック(経営者)	お客様の様子	・馴染み客が理由をいろいろつけて、来る回数が減ってきている。
		通信会社(経営者)	お客様の様子	・加入契約が前月実績から変わりがなく、例年の平均を大幅に下回ったままであり、以前の実績値まで増加する兆しがみえない。
		通信会社(企画担当)	販売量の動き	・単価、販売量とも変わらない。
		パチンコ店(企画担当)	来客数の動き	・例年の8月に比べて、盆の期間の来客数が分散しており、月トータルでは大きな変動もなく、数か月間安定した集客が見込めている。
		競艇場(職員)	来客数の動き	・3か月前には全国発売の大きいレースがあり、来客数も売上も好調だったが、8月の段階ではそのようなレースがなく例年と変わらない。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・リストラや給与の減額などの理由で、今後の見通しが立たず、家の計画が立たないという声はまだたくさん聞こえ、解約の申入れが出てきている。
	やや悪くなっている	一般小売店 [茶](経営者)	単価の動き	・例年に比べて売上がどんどん落ちている。
		一般小売店[印章] (営業担当)	来客数の動き	・全体的に来客数も少なく、会社設立や開店に伴う印鑑、印刷物の依頼があまりない。
		百貨店(売場担当)	来客数の動き	・来客数がかかなり落ち込んできている。招待会などで割引販売を行っても、客の購買意欲喚起にはつながっていない。
		コンビニ(エリア担当)	販売量の動き	・販売量がかかなり落ちている。3か月前は1週間に100個以上売っていた新商品が、特に盆過ぎから全く売れなくなってきており、既存商品も同様で、客の消費がかかなり厳しくなっている。
		コンビニ(エリア担当)	販売量の動き	・夏物商材の飲料、ビール、アイスクリームの販売量が落ち込んでいる。
		衣料品専門店 (地域ブロック長)	単価の動き	・相変わらず低価格商品が売れており、高価格商品の買い控えが続いている。
		家電量販店(店長)	販売量の動き	・必要な商品しか購入がない。 ・新しい商品の提案もできず、低迷している。
		家電量販店(副店長)	単価の動き	・来客数は例年オーバーだが、購入単価が大幅に下落しているため、全体の売上高は例年割れの状況である。この状況は今期に入って継続しており、当面変わりそうにない。
		その他専門店 [時計](経営者)	来客数の動き	・土曜、日曜の客の動きが平日よりかえって悪くなっている。
		一般レストラン (店長)	来客数の動き	・来客数の伸び率が2、3か月前に比べて、約2%ダウンしている。例年であれば家族連れが多い時期だが、それが非常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
		タクシー運転手	お客様の様子	・タクシー利用は猛暑のため、盆までは2、3か月前よりも多いものの、盆以降は1時間に1回程度、しかも短距離の利用しかなく、売上は非常に減少している。
		タクシー運転手	それ以外	・新幹線口や駅正面などの客待ちタクシーの列が、待機場所を越えてかなり外にあふれ、一般車両の妨げになるほどの状況である。 ・深夜の繁華街でも、客待ちタクシーの列が、並列駐車一般車両に非常に迷惑をかけているような状況である。
	悪くなっている	スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数の伸びがかなり悪くなり、客単価も確実に低下してきており、必要なもの以外は購入されていないという状況になっている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・小さい車はまだ例年並みの動きをしているが、大きい車は販売が非常に鈍ってきている。
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	・電子関連材料の受注が回復してきている。
		鉄鋼業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・アジア方面を中心に輸出が堅調に推移しており、操業度もほぼフルに近い状況になっている。更に鋼材輸出価格も上昇基調にある。
		非鉄金属製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・販売価格については依然低迷したままであるものの、これまで受注量、販売量は徐々に回復してきており、昨年のどん底状態は脱している。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・今までなかったことであるが、3か月後まで受注が入っている。
		建設業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・競争に競り勝って、当社のねらう物件が順調に受注できている。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・荷物の取扱数量が多くなっている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・夏場前まではそうでもなかった、車のディーラーの動きが良くなっており、ここ2年以上右下がりが続いたが広告量が急に伸びている。 ・ある一社が出稿を増やすと、他社が危機感を募らせて追従する構図が久しぶりにみえている。
	変わらない	輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・8月の前半は例年に比べて中元の荷物は少ないものの、盆明け以降はまた例年どおり微増で推移している。 ・競争が一段と激しくなっているので、客の単価の引き下げの要望が多くみられ、質よりも料金という形で非常に厳しい状況になっている。
		通信業（社員）	受注価格や販売価格の動き	・見積を出しても受注価格で何回も値切られ、なかなか受注が成約に結びつくことがなく、ぎりぎりのところで受注をするようになることがまだまだある。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・通信業界の低価格メニュー投入競争は収拾する気配がなく、体力的に限界に近い。 ・客サイドも他社比較の徹底や一層の値引きを求める姿勢が顕著である。
		金融業（業界情報担当）	取引先の様子	・新規受注が好調なことにより、取引先の多くでフル操業継続となっているが、受注単価は厳しく採算は横ばいである。
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・取引先が景気を非常に心配しており、転勤その他で部屋を借りようとする人がなお増加しない、非常に厳しい状況が続いている。 ・賃貸業界は非常に苦しい状況であり、空室があっても契約につながらない状況が続いている。
	やや悪くなっている	食料品製造業（総務担当）	取引先の様子	・食品業界は色々と問題になっていることが多く、この会社も大きなことができないという姿勢が出ている。
		一般機械器具製造業（企画経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注量や販売量の伸び悩みに加えて、在庫削減に伴う生産量の減少があり、それによって利益が出にくい状況になっている。
		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	・受注量は変わっていないが、単価の低下傾向が続いている。
建設業（経営者）		取引先の様子	・売上そのものも良くないが、関係している取引先の様子からみても、大変厳しい状況である。	

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
	悪くなっている	その他製造業 [スポーツ用品] (総務担当)	受注量や販売量の動き	・もともと受注量が少ない時期だが、今年は例年と比べても異常なほど受注量が少なく、例年の3分の2、最盛期の半分しかなく、なおかつ当初受注予定があったものまで急になくなってしまいう状況も出ている。
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 (経営者)	周辺企業の様子	・人材派遣の需要は事務職が低下している。また顧客企業からの値下げ要請もきつく、シビアな状況に変わりは無いが、今までほとんど派遣実績のない職種にまで派遣活用が広がる傾向が出てきている。
		人材派遣会社 (支社長)	求人数の動き	・下期に向けて大型の受注見込みがあるが、3か月前と比べるとまだ増加水準ではなく、あまり上向きというわけではない。
		求人情報誌製作会社 (編集者)	求人数の動き	・求人数はここしばらくずっと底がみえて、それ以降踊り場となっているが、中途採用の補充がなかったり、雇用形態的にも正社員からパート、アルバイト、契約社員という形で、正社員という雇用形態も徐々に減ってきている。
		新聞社 [求人広告] (担当者)	求人数の動き	・過去最低レベルに落ち込んだ求人広告は、動きが止まったままである。新聞紙面での求人広告も新たなスポンサーはほとんどなく、求人チラシの折込みも苦戦が続いている。
		新聞社 [求人広告] (広告営業担当)	求人数の動き	・依然として一般企業の不景気感が根強く、新聞での求人数が例年の65～75%から、いまだに上昇傾向がみられない。
		職業安定所 (職員)	求職者数の動き	・新規求職は業況を反映し、建設業からの離職者が例年に比べて3割も増加したのが目立っている。 ・非自発的離職者は横ばいで推移するなど、増加幅が減少している。
		職業安定所 (職員)	求職者数の動き	・新規求職者は横ばいの状態にあり、少し落ち着いた状況がみられる。
	民間職業紹介機関 (職員)	採用者数の動き	・今までは2次面接までと適性検査の企業が、3次～4次面接まで実施するようになり、採用決定までのプロセスが長くなった企業が増加しつつある。	
やや悪くなっている	職業安定所 (職員)	求職者数の動き	・有効求職者数が例年に比べて大幅に増加しており、窓口を訪れる人数も減少傾向にない。	
悪くなっている	人材派遣会社 (支店長)	周辺企業の様子	・派遣料金もデフレ傾向にあり、スタッフへの賃金もそれに比例し、事務職でもパートやアルバイトと変わらないケースも散見され始めている。 ・客側には賃金が安くても良い人はたくさんいるという風潮が定着している。	

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	-	-	-
	やや良くなっている	スーパー (店長)	販売量の動き	・昨年よりも天候の悪い日が多かったにもかかわらず、売上、来客数、販売量ともに、前年を上回っている。消費は意外と堅調である。
		衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・品揃の充実や天候に恵まれたため、家族連れの客が増加し、客単価も上昇している。
		その他住宅 [不動産] (経営者)	販売量の動き	・価格は大幅に低下しているが、個人の中古住宅や住宅用地がよく売れている。
	変わらない	一般小売店 [菓子] (販売担当)	販売量の動き	・お盆の需要や帰省時の手土産についても、低調なままである。
		百貨店 (売場主任)	販売量の動き	・夏物の最終セールは好調であるが、秋物については、客の反応が鈍い。
百貨店 (営業担当)		それ以外	・来客数は対前年比15%、売上は5%減少しているが、客単価は1%上昇している。夏物から秋物への移行の時期であり、季節商品は今一步の状況であるが、定番商品の家具、数物、リビング雑貨関係が健闘している。また、顧客のこだわりがあるヤングファッションも前年並みで推移している。	

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（店長）	単価の動き	・単価が低下したままであり、上昇する気配が見当たらない。
		スーパー（財務担当）	来客数の動き	・来客数は、対前年比102.1%であり、3か月前の水準と同じである。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・天候に恵まれ気温も非常に高く、ソフトドリンクなどの飲料については非常に好調であるが、花火などの基本商品でないものについては、例年に比べ消費の動向が鈍い。本当に基本的な商品しか買わないというような傾向が現れている。
		家電量販店（営業担当）	単価の動き	・客単価は上昇してきているが、購入点数は、2点までの客の割合が多い。また、1人あたりの年間来店回数が減少している。
		乗用車販売店（従業員）	競争相手の様子	・競争相手は、売上が落ち込んできているが、当社は、来客数、販売量とも変わりない。
		観光型旅館（経営者）	単価の動き	・来客数は少し増加したが、客単価が低下しており、売上が伸びていない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・花火大会、夏祭り等があったが、近距離の客が多く、売上が思ったよりも増加していない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・夏物衣料などは、安価な商品ばかりでなく、品質が良いもの、自分の趣味に合うものについては、高くても購入するという姿勢がみられる。
	やや悪くなっている	ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・夏場ということもあり、来場者の動きは停滞していたが、予想以上に落ち込みが少ない。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	競争相手の様子	・盆シーズンにもかかわらず、売上が伸びていない。また、同業者にも、全く同じような状況がみられる。
		一般小売店〔書籍〕（営業担当）	お客様の様子	・本を買わずにメモ書きだけをする客が増えている。以前はお断りしていたが、最近は少し断りづらくなっている。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・販売量が落ち込んでおり、来客数も大幅に減少している。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・購入態度が非常に慎重であり、特に高価格商品については、動きが悪い。また、単品買い中心であり、セット購入する客の割合が少ない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来店頻度が落ちており、また、客単価も低下している。
悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・例年は、もっと親子連れの客が多いはずであるが、暑さのためか、来客数が少ない。また、客単価も低下している。	
	スーパー（店長）	単価の動き	・単価が大幅に低下している。特に酒類では、ビールはほとんど売れず、発泡酒が中心になっている。	
	美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数の減少にともなって、売上が大幅に減少している。	
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	化学工業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・お盆休み明けは、受注が減少する傾向にあるが、今年は、受注量が安定している。
	変わらない	繊維工業（経営者）	取引先の様子	・百貨店では高価格商品が売れているところもあるが、全体的には相変わらずデフレ基調が続いている。
		建設業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・公共工事では、入札金額が開示最低価格にはりついており、抽選で業者を決定する状況が続いている。
		広告代理店（経営者）	取引先の様子	・設備投資の話は久しく聞かないが、リストラや給与、賞与カットの話題は日常化している。
	やや悪くなっている	家具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・生産拠点が中国、東南アジアにシフトされており、販売価格は、海外製品の価格がベースになりつつある。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・仕事が中国に流れているため、仕事量が大幅に減っている。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・気温が上昇したため、飲料関係の大幅な伸びを期待していたが、予想以上に動きが鈍い。
		公認会計士	取引先の様子	・建設関係は、受注量が非常に減少している。また、小売関係は、売上が対前年比19%程度減少している。サービス業も、横ばい、あるいは5%程度減少しており、総じて、売上が減少している。
	悪くなっている	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・販売量は伸びているが、売上が減少している。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・3カ月前に比べ、求人数が増加し、求職者数が減少している。

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
	変わらない	求人情報誌製作会社（従業員）	求人数の動き	・例年、お盆休み明けは、求人数が増える時期であるが、今年は、あまり増えていない。
		民間職業紹介機関（所長）	求職者数の動き	・自発的転職者数の減少が顕著である。
		学校【大学】（就職担当）	求人数の動き	・求人数の動向が、低調に推移している。正社員ではなく、アルバイトやパートを求める傾向があり、特に新卒者の求人数が低調である。
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・中途採用、特に即戦力の人材のニーズが下がっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、13か月連続で対前年同月比マイナスとなっている。サービス業では、対前年比1割増となったものの、製造業、建設業、卸小売り、飲食店では2桁のマイナスとなっている。
	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	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関係で、個人客の動きが非常に悪かったが、夏休みの期間にかかり、安近短ではあるが旅行需要が戻った感がある。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・夏物より単価の高い秋冬物が徐々に動き出した。
	やや良くなっている	一般小売店【青果】（店長）	販売量の動き	・料理店の得意先が増えて、売上が先月に比べて伸びている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・ギフトは前年比118%前後で推移していて、単価も3000円を中心に良く売れていた。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・今夏は特に暑かったので客の数が多かった。表情も明るく、単価も少しは上向きである。
		一般レストラン（経営者）	それ以外	・祭やイベント等がかなり増えていて、売上が良くなっている。
		タクシー会社（営業担当）	競争相手の様子	・同業他社が、会社の方針で車の台数を減らしているため、その分当社に振り分けられたと思っている。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・宿泊、アミューズメント施設は、ほぼ前年並みか若干下回って推移しているが、3か月前と比べると賑わいはある。
		美容室（店長）	お客様の様子	・景気と関係なく、自分のストレス解消や結婚式があるといった理由で客が来ている。
		変わらない	商店街（代表者）	それ以外
	一般小売店【鮮魚】（店員）		来客数の動き	・さまざまな販売促進策を考えて実行しているが、なかなか来客数が増えない。
	百貨店（営業担当）		単価の動き	・依然として客単価の下落傾向が続いている。
	百貨店（営業担当）		来客数の動き	・売上、来客とも、前年比2～3%増で推移している。ただ、お盆以降は来客、売上とも若干少なくなっている。
	百貨店（業務担当）		お客様の様子	・商品の単品購入が目立ち、購入に対して慎重な傾向は変わっていない。力強い回復感はない。
	スーパー（店長）		単価の動き	・食品以外の夏物の処分量の単価が、競合店の影響もあって去年の夏よりも一層低下している。
	スーパー（総務担当）		単価の動き	・来客数は昨年より伸びているものの、客単価は伸びず、売上は伸び悩んでいる。
スーパー（企画担当）	お客様の様子		・中元繁忙期で売上の高い8月であったが、大手食品メーカーの偽装問題により今まで回復基調にあった食の信頼が失われ、再び大幅な減退傾向になっている。	
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・思うように売上が伸びず、昨年比90%の結果になる見通しである。本来ならロードサイド型の店舗は客数が上昇してもよいのだが、今年は動きが鈍く、客数、客単価ともに昨年を下回っている。		
衣料品専門店（商品担当）	単価の動き	・客数の減少に加えて客単価が先月より250円下がっている。今後も回復するめどが立たない。		
乗用車販売店（管理担当）	販売量の動き	・自動車のモデルチェンジ等はあったが、客の出足、車の売れ行き、販売量、売上高ともに良くなかず、前年比約95%である。低位安定という状況である。		

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
		その他専門店 〔ガソリンスタンド〕（統括）	販売量の動き	・セルフガソリンスタンドの数も増え、顧客がセルフに慣れたこともあり、安値志向が増えている。今後は価格で顧客が買う店を決めるであろう。
		その他専門店 〔ガソリンスタンド〕（統括）	競争相手の様子	・同業他社も新規出店、思いきった販売策を保留しているため変わらない。少しでも上向きになったら出店や販売策をとるようだが、今は様子見という感じである。
		その他小売〔雑貨卸〕（総務担当）	販売量の動き	・お盆商戦でも消費者の財布のヒモは堅く、ほとんど前月と同じである。
		都市型ホテル（副支配人）	単価の動き	・安い単価の方から売れていく傾向が強い。
		タクシー運転手	来客数の動き	・前半は地方の祭りなどのさまざまな催物があったが、それが終わった後半は客が全く動かなくなった。暑さのせいもあったと思う。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・8月の販売が、ブロードバンド系商品を中心に通常ベースを20%程度下回っている。夏休みの影響かと思われる。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・団体客数が前年実績より落ちている。個人客は前年とあまり変わりはない。ゴルフ場は客数が目に見えて減っている。特に平日の減少率が大きい。
		ゴルフ場（従業員）	単価の動き	・単価が安いところに消費者は流れていっている。
		設計事務所（所長）	単価の動き	・建築業者からの設計依頼が、人件費が出るか出ないか程度の単価である。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・他社メーカーとの競争が激しく、客の値引要求も厳しい状況が続いている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	それ以外	・中元商戦に期待をかけていたが、前半に比べて後半の落ち込みがひどかった。商店街の内外でまた空き店舗が増え、非常に寂しい状況である。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街は空調設備がないため、客に不快な思いをさせている。ホテルへの納品を通じて感じるのだが、最近のサラリーマンは日帰り出張が多く、ホテルなどでの食事が一切ない。
		百貨店（売場主任）	競争相手の様子	・同業のライバル大型店が閉鎖したままで、まだ再開していない。また、2、3の地元スーパーが倒産している。
		百貨店（売場担当）	単価の動き	・夏物のセールが終わり、秋物商品を少しずつ出しているが、例年と比較して商品を見ないで素通りする客が多い。来客自体は去年から減っていないが、実際に商品を手に取って探す客が減っている。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・7月頃から来客数の減少傾向が若干拡大しているようで、今月は来客数が前年比約94%である。購買率も若干のダウン、ただし、購買客単価は前年実績を若干上回っている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・少しの贅沢品も明確な理由がないと購入しなくなっている。単に安いだけでは商品がなかなか動かない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・中元の1点あたり単価と送付件数がダウンしている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・単価が昨年より5%ダウンしている。特にお盆商戦のダウンが著しい。ギフト関係が約7%、線香、ろうそくが10%、花火が5%と、地域行事関係の商品単価が大幅にダウンしている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・飲食街にある店舗では、飲食店の従業員が客として来ているが、閉店している店も多く、従業員が当社していないので、客が少なかった。
		コンビニ（販売促進担当）	来客数の動き	・オーナーから「最近売れなくなった、特に朝昼夕方が一番稼ぐ時間帯で客が減少している」という話をよく聞く。2割ほど減少している店舗が多かった。
		衣料品専門店（店員）	単価の動き	・8月はセールなので買上単価が低くなっている。かといって買上点数が増える客は従来よりかなり減っており、全体の単価ダウンになった。
		家電量販店（企画担当）	お客様の様子	・入出は多いようだが実売に結びつかない。
		その他専門店〔医薬品〕（従業員）	販売量の動き	・特売をしても売れる量が以前ほどなくなった。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・例年夏場は客数が少ないが、今年は例年以上に少なく、徐々に落ち込んでいる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・特にディナータイムの客数の減少が目につく。	
		スナック（店長）	お客様の様子	・例年になく暑さが厳しかったので、ビアガーデンは繁昌したが、その分スナックや居酒屋は不況だった。お盆の帰省客も頼りにならなくなっており、予約もなかった。	
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・サッカーワールドカップ以降、客足がずいぶん落ち込んでいる。売上の前年比もマイナスとなっている。	
		タクシー運転手	来客数の動き	・夜の動きが悪い。客の帰りが早く、バスの時間に合わせているようだ。とくに歓楽街において人通りがかなり減っている。	
		パチンコ店（店員）	来客数の動き	・夏休みということで主婦層が減ったように感じた。	
		競輪場（職員）	来客数の動き	・8月は例年であれば公営競技、競輪、競艇の来客は増えるのだが、今年は通常の月と変わらない。	
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客のカットの周期が長くなるとか、今までは染めていたのをカットだけで済ませるなどで、単価が低くなっている。	
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・客が持ってきた企画、計画等が銀行の融資待ちで延期になったり、取り止めになったりしている。	
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・新聞広告、折り込みチラシによる集客方法では反応が鈍く、来客数は前年同月の半数に近い。	
		悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数が減っていることに加え、販売価格も下がっており、なかなかいっぺんに買ってもらえない。消費者も吟味しているようだ。
			衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・年々商店街の客離れが加速しているが、今年の夏は特にひどく、中元商戦もまったく期待外れであった。盆以降も来客が全く途絶えている。
			衣料品専門店（経理担当）	お客様の様子	・店頭には客は来るが、見るだけで買っていくことは少ない。
			乗用車販売店（経営者）	単価の動き	・春先には100万円くらいの車を求める客が多かったが、現在は半分の50万円くらいである。ボーナスが出ていない企業が多いこともあって非常に悪い。
			乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・8月は赤字決算で組まれているにもかかわらず、受注件数が悪く、赤字が膨らみそうで怖い。
			高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・店が海岸にあるので例年8月は個人客が多いが、今年は昨年に比べて非常に少なくなっている。
スナック（経営者）	来客数の動き		・8月はお盆が週の間に入ったので9連休をとった客が多く、売上は前年同月比で約4割減である。		
企業動向関連	良くなっている やや良くなっている		-	-	-
		農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・BSE発生から1年弱になるが、価格等をみると信頼も回復している。	
		建設業（総務担当）	取引先の様子	・小規模ではあるが、既存の取引先で店舗改装などの工事受注が増えてきた。また、病院の増築等の見積り依頼も受けている。	
	変わらない	通信業（経理担当）	それ以外	・大手百貨店の閉店問題が浮上してきたが、スーパー関連が安定してきたので少しは上向きになるのではないか。	
		農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・BSEに関連した食肉業界の偽装問題で消費者の不安感等があり、反動で鶏は効果が現われている。ただし、そのせいで原料不足になり、思うように売上が上がっていない。	
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・半導体関連全般の量的な動きは変わらないが、大手半導体メーカーでも企業によっては、だいぶひどくなっており、輸出向けの動きが鈍くなっている。	
		建設業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・公共工事、特に土木工事の工事量が全体的に少ない。官庁の土木工事のウエイトが高い企業ほど、厳しい経営環境にあるようだ。	
		建設業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注額は増加しているが、依然として価格競争が激しく、利益確保が難しい。	
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・IT関連で先行きを懸念する声が聞かれる。百貨店等でブランド品の売れ行きに陰りが出ている。	
		その他サービス業〔物品リース〕（従業員）	それ以外	・受注量は相変わらず低調であるが、経営破たんしたスーパーの再生計画もまとまってきたので、前向きな話が出ている。	
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	・景気は少しずつ上向いていると報道されているが、当業界では6月は過去最低で8月まで上向きではない。		

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
		金属製品製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・全社的な営業の契約会議に参加しているが、大きな案件全体が少ない感じがする。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・8月に入って半導体の動きが止まり、大変心配している。台湾の受注キャンセルなどの影響が出ているようである。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・3か月前に比べて人員が減っているにもかかわらず、ほとんどの人が定時で帰っている。現場の作業も以前に比べ早く終わるようになり、時給も減っている。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・半導体が動いていたが、今月から動きが悪くなっている。代わりに動くような商品も今のところ特にない。
	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	・低価格競争が依然として激しさを増している。問屋や製造業の販売も辛い状況が続いている。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・先月、先々月よりも受注が悪く、特に昨年度と比較すると2～3割減になっているところが多い。注文はしても、引き取りにこない商社もある。問屋の倒産や小売店の倒産など、商社の受注に対する引き締めがきついに思われる。
経営コンサルタント		取引先の様子	・飲食店に酒を納めているが、客の注文が半分に落ちている。安い品物も落ちており、節約して酒自身が売れていないという声が飲食店から上がっている。	
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（支店長）	周辺企業の様子	・製造業の一部、半導体などで以前より少し改善が見られるようである。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・商談件数は増加傾向にあるが、条件は極めて厳しい。長期安定のオーダーが少なくなっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求職者数が3か月前とほとんど同数で、動きがない。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者が依然として前年同月を上回っている。新規求人も4か月連続で増加しているが、大口の求人は業務請負、派遣、パートである。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者、有効求職者とも増加傾向にある反面、求人は微増にとどまっている。
	やや悪くなっている	求人情報誌制作会社（編集者）	周辺企業の様子	・中国産の健康食品による死者が出た事件で、健康食品の訪問販売系の売れ行きにかなり影響が出て、求人活動が停滞している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・いろいろな企業の人事担当者と話をしたが、大半の企業から良くないという話が出ている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・高卒求人の出足が鈍く、7月末で前年比15%減である。不景気で離職職者が出ず、高卒者の採用計画が立てられないとの話もある。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・非自発的離職者が増加している。
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	スーパー（財務担当）	それ以外	・夏休み後半の旧盆商戦により、単価が上昇している。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・衝動買いをする主婦が徐々に増加している。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・例年はない個人の需要があり、タクシーの需要もある。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・8月から始まった大規模なイベントにより、来客数が増加している。
	変わらない	一般小売店〔輸入ブランド品〕（経理担当）	お客様の様子	・来客者数に変動はみられないが、ウィンドウショッピングのみの客が多い。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・客単価に変化はない。当店では、キャンペーン等来客者増加のための取り組みを行い、なんとかやっているという状況である。

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	
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・売上、来客数ともに通常月の150%となっているが、一昨年との比較では85%という状況である。観光客も多く来店しているものの、平均単価が4,000円から2,500円へと下落している。 ・観光客の傾向として以前は価格を特に気にする様子はなかったが、今年は価格の安い方へと足が向く傾向が顕著にみられる。 	
		都市型ホテル（マーケティング担当）	競争相手の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・ホテル業界では勝ち組、負け組とに分かれてきている。ただし、勝ち組となっているホテルの売上が大幅に増加しているわけではなく、前年並み、又は微増という状況である。しかし負け組となっているホテルにおいては大幅な減少となっている。 ・稼働率は良いものの売上が上昇しないというホテルも多い。 	
		旅行代理店（経営者） 観光名所（職員）	販売量の動き 来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・依然として海外旅行は不調であり、国内旅行は好調だが販売額は伸び悩んでいる。 ・施設への来客数は無料施設、有料施設ともに前年同月と比較して特に変化はない。 	
	やや悪くなっている	コンビニ（エリア担当）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・客単価が下落し続けている。 ・1品当りの価格変化はないが、買い上げ個数が減少している。 	
		家電量販店（副店長）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・来客数は増加しているものの、平均単価及び大型商品の販売数が減少傾向にある。 	
		高級レストラン（副支配人）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・来客数は増えているようだが、観光客是那覇市内ではなく、リゾート地に流れているようで当店への来客数は減少しており、客単価も下落している。 	
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・3か月連続で減少が続いていた販売戸数が下げ止まっている。しかし水準は横ばいで、高価格物件は厳しい状況であることから、高価格物件から撤退せざるを得ない。 	
	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"> ・旧盆期の来客者は商店街でも多くみられたが、周辺の大型店に来客者が流れているようで、個々の店では以前ほどの来客はなく、厳しい状況は変わらない。 	
	企業動向関連	良くなっている	-	-	-
		やや良くなっている	通信業（従業員）	それ以外	<ul style="list-style-type: none"> ・当社の事業が、取引のある顧客に限らず業界としても広く認知されてきており、業界において当社が窓口的存在になってきている。
変わらない		-	-	-	
やや悪くなっている		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・客の購買姿勢は慎重になっており、契約成立に時間がかかっている。 	
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・大口案件の減少により受注量が減少している。 	
		不動産業（支店長）	受注量や販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・問い合わせや売却依頼が減少している。 	
悪くなっている		-	-	-	
雇用関連	良くなっている	-	-	-	
	やや良くなっている	-	-	-	
	変わらない	-	-	-	
	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	<ul style="list-style-type: none"> ・大手企業の営業停止や経費削減など暗い話が多くなっており、当社の派遣依頼においても予定外の契約早期終了の申出があるなど、厳しい状況となっている。 	
	悪くなっている	-	-	-	