

・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	一般小売店〔土産〕（店員）	来客数の動き	・SARSの影響で関西方面の旅行客が北海道に流れてきていると思われ、来客数がかなり増えてきている。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・得意先の客の入りか3か月前に比べて相当好転している。
	やや良く なっている	家電量販店（地区統括部）	来客数の動き	・単価は全般的にダウン傾向にあるが、季節商品の動きが出てきて来客数は回復基調にある。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・SARSの影響で海外旅行を取りやめた人が国内旅行に転向しているため、観光客の動きがやや良くなっている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・海外旅行は底を突いており、ここにきて国内旅行が上昇傾向にある。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・20日以降、来客数が増加しており、特に日曜日の若いカップル連れが多くなってきた。ヨーロッパのパンフレットを眺める人も多くなり、道内のバス旅行のパンフレットも減り具合が目立つ。
		観光名所（役員）	販売量の動き	・ロープウェイの利用客が対前年比で増加している。また、レストランなどの附帯事業についても増加している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・客の来店周期が短くなってきている。
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・季節商品の動きはまあまあであるが、ボーナスシーズンに入っているにもかかわらず、依然として購買傾向は慎重である。
		商店街（代表者）	単価の動き	・本格的な着物商戦であるが、購買が単品物に集中しており、客単価の低下がみられる。また、ジャケットなど、上に羽織る商品の動きも悪く、全体的に客単価が低下している。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・冬物売り尽くしの際と同様に、値下げ待ちの客が非常に多く見受けられる。こうした客の動きは継続して変わらない。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・百貨店でのバーゲン価格、ディスカウント価格といったものでは、以前と比較して、集客の効果がみられなくなってきている。安いものよりも、本当に欲しいものを求めるといった傾向は以前からみられていたが、その傾向が更に深まっていることが実感できる。このため、客単価は上向き傾向であるが、来客数の落ち込み幅が大きく、消費価格はまだ上らない状況である。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・今月も低温気象の影響で、夏物の不振が続いており、特に紳士衣料品の買い渋りが目立つ。また、たばこの値上げで一時的に駆け込み需要があるが、来月との2か月トータルでみると変わらないと思われる。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・前年と比べて天候も良く、売上・来客数とも良い状態であるが、客単価においては変化していない。
衣料品専門店（店員）		お客様の様子	・ボーナス時期にも関わらず、あまり状況の変化がなく、厳しい状況である。必要以外の商品の買い渋りが目立つ。	
家電量販店（経営者）		販売量の動き	・先月に引き続き今月も来客数が少なく、単価もあまり高く推移しない状況である。	
乗用車販売店（従業員）		販売量の動き	・新型車が好調な売行きを示したが、それ以外が売れず、あまり変わらない。	
住関連専門店（経営者）		来客数の動き	・依然として来客数の回復がなく、20%強の落ち込みが続いている。	
住関連専門店（営業担当）	来客数の動き	・気温も比較的安定し、状況が良くなっているように思えるが、ボーナス時期でありながら、保険料率のアップ等のマイナス材料もあり、今一つの動きが買物につながらない。		

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
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・地元客、観光客とも来客数が増えている。特に昼が顕著であり、夜は微増といった状況である。ただし、客単価は先月に引き続き下がっており、全体としては変わらない。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・土曜、日曜、祝日の来客数は対前年比でみると、ほぼ横ばいだが、平日の来客数が減っている状況である。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・先月に引き続きほとんど観光客が入ってこなかったため、全体的な動向については変化がない。夏を迎えて、観光客も地元客も来店するかと思っただが、ほとんど横ばいで変わらなかった。
		観光型ホテル（経営者）	単価の動き	・来道客数に大きな振れを感じなくなり、総消費単価も下げ止まった気がするなど、底に限りなく近づいている感じがする。SARS問題の戻しでもなさそうであるし、天気が良いという要因によるものでもなさそうである。
		タクシー運転手	来客数の動き	・6月はYOSAKOIソーラン祭り・札幌まつりなどのイベントが続き、プロ野球の試合も開催されたが、タクシーの利用客数、売上とも昨年より減っており、厳しいまま変わらない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・6月に入りイベントも多くなって、一見、人の動きが活発に見えるが、夜の繁華街への人出はイマイチの感がある。
		タクシー運転手	来客数の動き	・一般の観光客が少し減っているようだが、SARSのせいか修学旅行生がかなり増えているので、全体としては変わらない。旅館は週末は満杯になっている現状である。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・物件については動きが出てきてはいるが、予算がますます厳しくなっている。以前と違う点は、本当に予算がない訳ではなく、先々の不安から予算を抑えている点である。それでも請け負う業者があるということが悪循環を断ち切れない要因である。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・住宅業界においては、土地・資材等の単価の低下は収まったが、需要がない状況なので、取引数が相変わらず少ない。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・客の購買意識の低下と単価の低下を非常に感じる状況であり、全体としては変わらない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	単価の動き	・価格の二極分化が進んでいる。良いものがあれば価格が高くても売れるが、どうしても単価の低い商品の方が売れることが多く、売上も全体的に低くなる。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・大手百貨店の閉店に伴うセールが今月末より開催されるため、買い控え現象が起きている。また、SARSの影響で台湾、韓国からの観光客が減少しており、国内旅行者についても景気を良くするほどの効果はない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客は必要品のみを購入している状況であり、また、低価格志向が強い。
		スーパー（店長）	単価の動き	・商品の単価が引き続き低下している。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・最近の店頭での状況として、来客数の減少、とりわけ来店頻度の低下が目につく。競合店も似たような状況であり、客の消費行動は更に慎重になっている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・展示会の来客数が大変少なくなり、買い方も小さくなっている。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・北海道においてはエアコンの需要も西日本ほどなく、売上を牽引する商品に乏しい。今月は低迷していると言わざるを得ない。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・今月は来客数が落ち込んだほか、テレビの販売台数が減っており、売上が減少した。
		乗用車販売店（役員）	単価の動き	・各業種とも良いという話もなく、受注量も対前年比で1割強の減少で推移している。
		住関連専門店（従業員）	単価の動き	・客単価が伸びない。
その他専門店【医薬品】（経営者）	お客様の様子	・医薬品を扱う店舗に来る客はほとんどが目的を持って来店するが、最近は明らかに値段の偵察が目的である客が増えてきたのが実感できる。客は2、3か所の店舗を回って1円でも安い店を探しているようである。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・ディナーと個室の売上が昨年のほぼ半分になった。特に、乗用車を利用する地元客はワインやビールを飲まなくなっている。ゴルフ場や郊外型レストラン等に勤める知人からは、ビールはもとより飲食自体が減少しているとも聞いている。札幌の各ホテルを調査すると、昼食前や夕食前はスーパーやコンビニの袋に食品を入れてロビーを歩く観光客をかなり見受ける。	
		スナック（経営者）	お客様の様子	・地元では観光客や学生の全道大会などの催し物があり、ホテルなどは満室と聞いているが、繁華街は閑散としている。	
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・来客数が少なく、前年より2割程度減少している。そのため販売量にも響いている。	
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・海外旅行に回復の兆しは感じられない。	
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・携帯電話の価格に一層敏感になってきている。これまでも端末の値段は安ければ安いほど良いという傾向がみられたが、最近はランニングコストを詳細に研究し、いかに総コストを落とすかということに注目した動きがみられる。	
	悪くなっている	コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・客は大量に商品を買うことが少なくなり、一度の買物の数がどんどん少なくなっている気がする。	
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・期待していたYOSAKOIソーラン祭りについても来客数は減っている。こうしたなか、近隣に競合店が出店し、来客数は1日当たりで2、3百人、日販ペースで10万円ほど落ち込んでいる。	
企業動向関連	良くなっている	-	-	-	
	やや良くなっている	家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・先月から、対前年比を15%ほど上回る状況で受注が推移している。	
	変わらない	食料品製造業（社員）	取引先の様子	・地元のパチンコ店が倒産し、地域企業の減退が予想される。力のある企業と、そうでない企業の格差が拡大している。	
		金属製品製造業（統括）	受注量や販売量の動き	・戸建住宅向け商品の販売量は低迷したままである。	
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・紙パルプ業界は古紙・油など原材料の高騰も収まり、価格や在庫の調整次第となっている。	
		通信業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・商談数自体は例年並みであるが、顧客の価格に対する要求がシビアであり、景況感としては横ばいと感じる。	
		司法書士	取引先の様子	・先月に引き続き、不動産取引、住宅関連、建設関連とも下降気味である。	
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	取引先の様子	・昨年と比較して、管内の倒産が増加している。	
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	取引先の様子	・設備投資が少なくなっている。唯一元気なのは福祉系のみである。	
	やや悪くなっている	食料品製造業（団体役員）	受注量や販売量の動き	・消費動向の低迷感が増し、受注や販売量が減少しているなか、量販店バイヤーから納品価格の引下げや、バイヤーの利益確保のための強要が見受けられる。	
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・道内経済は悪いなりに底を突いた感があり、業種によっては、東南アジア・中国向けの輸出に糧を見いだしているところもあったが、SARSの影響で現地サイドの工場が止まったことにより、契約が延期となる物件もかなり出てきた。このことが物流面にも影響を及ぼしている。	
		金融業（企画担当）	それ以外	・設備資金が低調であるほか、公共投資と住宅投資も低水準である。観光業界はSARSの影響から、東南アジアからの観光客の減少が顕著である。	
		司法書士	取引先の様子	・街の中心のビルで、今まで入居者がいなくなることはなかったが、ここへきてかなりの空き数が生じている。	
悪くなっている		食料品製造業（経営者）	それ以外	・創業40年近い老舗の会社が相次いで倒産した。	

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
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	職業安定所（職 員）	求人数の動き	・有効求人倍率は、11か月連続して前年同月を上回っ ている。
	変わらない	人材派遣会社 （社員）	雇用形態の様子	・道内の中小企業は引き続き、採用の手控え感が強 く、派遣についても値引き圧力が強い。大手企業から の雇用調整の相談、民事再生法に関連した雇用に関す る相談、自社業務のアウトソーシング化の相談が多 く、各企業の経営状況のひっ迫を感じる。
		求人情報誌製作 会社（編集者）	雇用形態の様子	・求人広告取扱件数に大幅な変化はみられないもの の、相変わらず常用雇用や正社員の求人が少なく、企 業の人件費抑制の方向性が感じられる。
		職業安定所（職 員）	求職者数の動き	・新規に求職申込をした者の離職理由は、事業主都合 離職者が増加して、自己都合辞職者が減少している。 また、在職中の求職者と今まで職に就いていなかった 者の相談も増加している。
	職業安定所（職 員）	求人数の動き	・管内の有効求人倍率は、対前年比をやや上回ったも の、相変わらず低い数値で推移している。	
	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	・小売、飲食系の業種が、春に比べて若干勢いをなく している。
悪く なっている	新聞社〔求人広 告〕（担当者）	周辺企業の様子	・企業は売上の増加で利益を確保するのではなく、経 費の圧縮で利益を確保する傾向が顕著になり、広告出 稿マインドが萎縮している。	

## 2. 東北（地域別調査機関：（財）東北開発研究センター）

（-：回答が存在しない、\_：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	百貨店（企画担 当）	お客様の様子	・競合店が破産し、その分の客が当店に流れており、 上向きである。
		コンビニ（エリ ア担当）	それ以外	・たばこ増税に向けた特需で、通常月の1.5倍は売上 があると見ていたが、通常の給料週と同じような動き であり、25日を境に特需がある。これにより売上の前 年比を押し上げてはいるが、来月反動が来るため、ど ちらとも言えない。
		観光型ホテル （経営者）	来客数の動き	・当業界は、昔から6月は数量的にトップシーズンで あり、今年も昨年に続き、前年実績を上回っている。 去年は関西の客、今年は関東の客の割合が高い。ほと んどで芸者が入り、二次会まで流れ、パブリック部門 でも多少の活気がある。
	変わらない	通信会社（営業 担当）	販売量の動き	・ネットワーク関係の受注額が、依然としてベースは 低いものの、4月に比べ増加している。
		商店街（代表 者）	来客数の動き	・依然として、商店街の衣料、飲食、食品、サービ ス業では、来客数の減少が続き、競争力の低下が見ら れる。特に飲食関係の来客数減少はこれまで以上に顕 著である。
		百貨店（売場主 任）	来客数の動き	・返礼ギフトなどの目的買いの客は、来店し買物をし ているが、来客数は減少しており、特に土日の来客数 の減少が目立つ。
		百貨店（企画担 当）	来客数の動き	・客単価は上昇しているが、その上昇分でカバーしき れないほど来客数が減少している。
		百貨店（広報担 当）	販売量の動き	・業界全体が苦戦している中、ワールドカップ特需の あった昨年実績をクリアしており、善戦している。 ・中元商戦も、いろいろな仕掛けが効を奏し、出足が 好調で、昨年比2けたの伸びである。
		百貨店（売場担 当）	お客様の様子	・今月に入り、賞与が出ている企業も多いが、なか なか賞与を当てにした大きな買物は少なく、月末から始 まるクリアランスセールを待って、慎重に買物を控え ている。
百貨店（販促担 当）		お客様の様子	・引き続き、ラグジュアリー部門では、前年比2けた 増で伸びているが、中間プライスゾーンに関しては動 きが今いちである。 ・セールは初日、2日と調子は良いが、長続きせず、 売上の2極化が進んでいる。	

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
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・今月に入り、株価の上昇など、マクロ的には明るい材料が多少は見え始めてきているが、一般客の様子は変わっておらず、買物動向にも変化がなく、一品単価の下落が続いているため、売上自体は少なくなっている。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・夜間の客数が増えたこともあり、今月に入ってから一品単価の落ち込みが大きくなっている。 ・来客数は前年並みを維持しているが、売上は前年実績を大きく下回っている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・当社の弁当販売数量が、ここ2年続けて前年割れで、回復の兆しが見えない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来月からのたばこ増税による駆け込み需要で、後半に入り、たばこのまとめ買いが増え、その分売上は伸びているが、スーパーの長時間営業店が今月も増え、売上全体としては変わらない。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・商品価格が安いスーパーの長時間営業が、じわじわと影響しだしている。特に商品を値下げする夜の時間帯の客が減っている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・父の日は前年並みに来客数があったり、半袖商品が早めに動き出してはいるが、ビジネス衣料全体では良いとは言えない状態である。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・昨年の新型車の反落の影響もあるが、今年は新車・中古車共に受注販売が伸び悩んでいる。 ・サービス在庫状況は前年超えて順調に推移している。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・輸入車の販売では、6～7月は第二需要期として、台数が多く売れるのだが、今年は魅力的な限定車を発売しても、来場はあっても成約に結び付かず、商談時間が長くなる傾向である。
		その他専門店【呉服】（経営者）	お客様の様子	・農家で、稲作をしている人は、3割減反が響き、購買力の低下が続いている。 ・先行き不安や年金問題などで、高額商品が動かない。
		その他専門店【酒】（営業担当）	販売量の動き	・依然、需要は低迷しているが、販売努力によって上昇している分と、減少している分でプラスマイナス0で推移している。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（営業担当）	販売量の動き	・必要最低限のものは買うが、今必要の無いものは買わない傾向が続いている。ガソリンスタンドでも特に車にかかる費用を抑える傾向が強い。
		高級レストラン（支配人）	販売量の動き	・レストランは全体的に、前年並みの売上を確保できている。 ・宿泊は、サッカーワールドカップの影響分を除けば、前々年並の予約数であり、変わらない。 ・宴会は、一般宴会は増えたものの、婚礼が減少し、苦戦している。
		その他飲食【そば】（経営者）	来客数の動き	・ここ3か月、来客数、単価共に横ばい状態である。5月に閉店した2店舗に今月中旬にコンビニが出店したため、すべてのコンビニが出揃い、周りはコンビニだらけである。
		都市型ホテル（経営者）	販売量の動き	・SARSの影響もまだ残っており、延期やキャンセルとなった宿泊やレセプションが戻っていない。一般の宴会などは減少のままで、単価も下がったままであるが、今年前半は婚礼部門で頑張り、その不足分を補い、売上は保っている状態である。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・消費マインドの冷え込みにより、ホテル来館者が減少している上に、外食についても低価格指向が定着し、厳しさが増している。 ・質的な部分の充実を図り、付加価値をつけて競争力を磨き、選ばれる商品の提供に一段の努力が必要な段階である。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・いろんな商品やサービスの低価格化が進んでいるが、消費者は更なる値下がりを待っており、それに伴って購入も待っている状態である。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・梅雨にしては降水量が少なく、団体客も今月にずれ込んだため、前年を若干上回る状況である。ただし、単価は団体客の比率が高い分、2～3%低下している。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・受注状況は前年に比べ104%、3か月前との比較では100%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
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・金がかからず、家族で遊べるイベントはないかという照会が多くなっている。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・6月は梅雨時期であり、身体の不調になる人が多いが、今年は空梅雨で、気温も普通で、皆さん調子が良いらしく、具合が悪くなる人が少なく、当店の来客数、販売量、売上などが減少している。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・既存店の来客数の伸び率が、3か月前と比べ、2～3ポイント下がった状態である。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・当市南部に、中堅スーパーが進出し、南と北で、価格競争が激化している。単価下落が一時期よりは、落ち着いているが、半額は普通、3分の1の価格で特売を行うなど、小売には厳しい状態が続いている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・今までの価格を更に下回っても、商品が動かない状況で、どこまで行けば下げ止まるのか先が見えない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数は横ばいで、一人当たり買上点数も減少しており、客単価も低下している。 ・客はチラシを持って買い回っており、けして良いとは言えない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・2キロ商圈内に競合店が出店し、来客数が10%ほど減少している。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・買上点数が、減少している。 ・デフレに慣れていて、少しでも単価が上がると客は離れる。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・バーゲンの売り方には非常に反応が良いので、バーゲンの前倒しで売れている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・夏物バーゲンの時期になり、価格指向で購入する層が急激に増加し、反面価値指向購入層が減少し、売上絶対額確保になっていない。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・新機種を発表したにもかかわらず、来場者数、受注数共に期待外れである。
		自動車備品販売店（経営者）	お客様の様子	・取引先の整備工場が、車検の仕事を取るため、営業時間を深夜まで延長して操業しており、競争が厳しくなっている。
		住関連専門店（経営者）	単価の動き	・購入単価が、毎月低下している。また高級品の販売量も減少しており、買い控えはまだまだ厳しい。
		観光型旅館（経営者）	単価の動き	・人数を追いかけ過ぎると、単価が割れる。割れ過ぎた単価では経費倒れで利益が確保できない。人数だけに偏りすぎでは残らないというのが実感である。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・今月は総会シーズンであり、各団体や企業の総会はあったものの、昨年と比べ、来客数は少ない。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・披露宴は、ようやく前年並に戻っているが、SARSなどの外的要因が安心しているにもかかわらず、下期の婚礼が去年を大きく下回っている。客が日を選ぶのに慎重である。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・6月は夏休みの家族旅行の申込の問い合わせが多い時期であるが、申込自体が少ない。逆に今月下旬になって、夏休みの旅行のキャンセルが多発している。
		タクシー運転手	単価の動き	・新規参入企業があり、増車が続いている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・経費節減を主とした質より経費重視のネットワーク構築が増えてきている。
		美容室（経営者）	単価の動き	・来客数に大きな変化はないが、単価の安い店や商品に集中し、ファミリーカットなど、親子で安くカットできるサービスなどに客が集中している。
悪くなっている	一般小売店〔雑貨〕（企画担当）	単価の動き	・客単価が下落を続け、来客数の動きも鈍くなっており、景気は悪い方向に動いている。	
	スーパー（経営者）	お客様の様子	・給与デフレによる買い控え、必要なものを厳選しての購入、無駄なものは一切買わないという客の様子である。	
	スーパー（店長）	競争相手の様子	・売上が好調だった青果物も、野菜の相場が下がっている。果物はメロンとアメリカンチェリーが売上不振である。さくらんぼは好調であるが、果物全体の売上は低下している。 ・競合店が出店しており、その影響が大きい。	
	スーパー（総務担当）	単価の動き	・今月は、加工食品以外の平均単価がほとんどの部門で前年を割り、特に生鮮はマイナス2.3%と大きく割り込んでいる。客単価では、前月より1%、前年より0.8%低下しており、悪い。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・前年対比で、3か月連続、来客数と売上が減少している。日帰り客は増えているが、売上を回復させるには至っていない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月は賞与支給月であるにもかかわらず、客が少ない。1日20時間くらい流しても、平均20回弱程度しか客を乗せられない。利用客の多かった週末も通常と変わらず少ない。
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（総務担当）	受注量や販売量の動き	・6月はキャンペーンと新製品投入によりそこそこの数量を確保している。
	変わらない	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・東京向け出荷は増加しており、東京を除く県外も堅調であるが、県内需要は、飲食店を中心に縮小している。
		食料品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・依然として低価格帯商品へのシフトと集中化が続いている。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・ますます受注先の状況がコストだけに集中し、厳しくなっている。ロット数が細切れになり、管理コストが上昇し、採算が取れない状況である。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注価格に下げ止まり感が出てきており、多少なりともこれ以上悪くはならないという雰囲気である。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・輸入、特に中国からの輸入量が復調傾向に入っている。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	それ以外	・ある個展の開催にかかわったが、入場者数、売上ともに会場記録となっている。物が売れない時代でも、感動のある所に人は集まるということを実感した。
		その他非製造業〔飲食料品卸売業〕（経営者）	競争相手の様子	・食品卸業界では、仕入先、取引先という棲み分けが無く、仕入先を同じにして、サービス競争や価格競争を行っているというのが現状である。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	取引先の様子	・住宅会社の受注数が、総数として減少している。会社により凹凸はあるものの、各社共新規受注数が減少している。
	その他企業〔管理業〕（従業員）	それ以外	・現在、工場が忙しいのは、岩手工場が地震で停止したためである。岩手工場が復旧すれば、通常の状態に戻る。	
	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	・業界全体、特に産地そのものが、前年比受注量が思わしくなく、業界は衰退しつつあり、どこで底を打つかつかめない状況である。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・4月以降、役所関係の発注量の削減が目立ち、売上に響いている。 ・少ない仕事の中にも、見積競争による売上の減少もある。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・4～5月よりは確実に回復しているが、3か月前に比べれば、受注量、売上共にまだ下回っている。
		建設業（経営者）	それ以外	・各種団体の会合に出席して、昨年との違いは、特に懇親会において、会場規模の縮小やコンパニオンの削減、料理の品数を減らすなどして、経費の縮減を図っている。
広告代理店（従業員）		競争相手の様子	・価格競争の入札の時に、競争相手の金額が更に下がってきている。	
コピーサービス業（経営者）		受注価格や販売価格の動き	・受注量に若干の多い少ないはあるが、単価の下落が続いている。値引き競争が以前に比べ激しくなっている。	
悪く なっている				
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	人材派遣会社（経営者）	雇用形態の様子	・6月終了時のポリテクセンター研修生からの応募が多い。特に派遣でも可という人が随分いる。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・今期に入り、堅調に推移している。 ・勝ち組と呼ばれる世界的なシェアを持っている企業からの、継続的な注文が入っている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・業界によって、ばらつきはあるものの、メーカー、流通、フードサービスに回復の兆しが見られる。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	それ以外	・派遣料金の単価がどんどん下がってきている。派遣料金は、賃金であり、その金額で働いてもいいという人が増えてはいるが、人件費や派遣料金に対するシビアな姿勢の企業が多い。

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
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・5月に続き、今月も求人数が伸びず、低迷している。1月から4月にかけての回復傾向が止まっている状態である。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・雇用保険受給者は減少傾向にあるものの、雇用保険が支給終了となり、その後一般求職者として再び求職申込をする人が増えており、全体として求職者数が減少していない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・来春卒業予定の高卒用求人が30%減少している。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・大型ショッピングセンターのオープンに伴う、パートを中心とした求人が提出され、対前年同月比で増加となっているが、求職者数も若干増えている。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	それ以外	・派遣料金の下げ要請が強く、見直しを迫られている取引先が増えている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告件数が3か月前と比べ、26%減少している。
	悪くなっている	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者数も増加に転じ、雇用保険資格決定件数、需給実人員共に増加している。
		アウトソーシング企業（社員）	周辺企業の様子	・委託するよりも、自前でやろうというところが増えてきている。自前でやるところはサービス残業でやるわけで、景気は悪い。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・広告代理店の動きがかなりひどくなっている。営業もの、臨時もの問わずである。それだけ消費や小売の動きが少ない。それにより電波、新聞への広告出稿が悪くなっている。

### 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	-	-	-
		商店街（代表者）	来客数の動き	・6月は、登山用品、水泳用品の動きが良く、全体ではやや良くなっている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・7月からたばこの税金が上昇することを受け、駆け込み需要で来客数が増加している。
		コンビニ（経営者）	競争相手の様子	・6月上旬に強力な競合店がオープンし、1～2割の売上低下を覚悟していたが、対策が功を奏し、3か月前より2、3%上向いている。対前年比でも売上が104.5%、来客数が106.5%となっている。
	変わらない	美容室（経営者）	それ以外	・6月に入り、美容院の設備投資への融資案件が5、6件出てきているので、少しずつ良くなっている。
		設計事務所（所長）	販売量の動き	・5月末に社会福祉法人の仕事の関係で、自治体からの補助金支給の内示が出たので、6月は本格稼働している。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・25年間学校内でキャンプ用品を販売しているが、量販店が取り扱っている品は売れなくなっており、前年と比べても販売量が半減である。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	競争相手の様子	・メーカーとの会議において、客全体の地域家電店に占める割合は3割を切ったという報告があり、厳しい状況は変わらない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数は、前年をクリアしているが、客は必要な品以外は購入せず、買上の点からは厳しい状況が続いている。
		スーパー（統括）	単価の動き	・レジ通過客数は多少鈍化し、既存店ベース104～106%で推移している。客単価は98～101%、買上点数は107%、売上高は堅調に推移しているものの、5月に下げ止まった点単価は更に97～98%と下向きになっている。初夏物衣料の動きが鈍く、苦戦している。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・この数か月の来客数は前年並みを確保しているが、買上単価が低下している。全体で見ると、売上は前年の95%程度となっている。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・客は特に必要ない物は購入しない。目新しい、珍しい商品があれば、触手を動かそうという様子に変化はない。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・7月1日からのたばこの増税に伴い、売上が上昇している。たばこを除くと売上は苦戦しているため、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
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・ボーナス商戦の立ち上がり時期であるが、その気配がない。
		乗用車販売店（販売担当）	来客数の動き	・客の動きが少なく、1万円でも5千円でも、とにかく安い販売店から買うような状況で、厳しい。
		高級レストラン（店長）	来客数の動き	・ランチタイムの客席の回転率が1回転しかせず、なかなか客数が伸びない。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊数は予約の2.5～3倍となるのが通常であるが、3か月前から現在においても、倍に届くかどうかという状況である。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊は前年の1割減、宴会は2割減となっており、低迷が続いている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・SARSの問題も下火になってきている。
		旅行代理店（営業・管理担当）	販売量の動き	・SARSの影響がまだ残っており、6月はまだ復活していない。
		観光名所（職員）	お客様の様子	・旅館、ホテル、レストラン関係の売上は、全般的に例年を下回っている。一部、安いランチや味の良いレストランは活況を呈している。
		遊園地（職員）	単価の動き	・食堂、イベントの減収傾向が続いている。利用単価が前年比で300円以上下落している。
		ゴルフ場（支配人）	単価の動き	・来場者数はダイレクトメール発送や、各種イベントなどの営業の結果、増加したが、何かをしないと客の確保は難しい状況である。客単価は依然として伸びていない。
		競輪場（職員）	お客様の様子	・来場者数、購買単価とも減少、低下傾向にある。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・地価のデフレが進行しており、売る方がちゅうちょしている。仕入れができないと次に進まないのが、現状打破できない。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・不動産が動かない状況は変わらず、土地を買って造成したのでは割が合わないのが、分譲住宅から撤退する予定である。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・中心街の大きな空き店舗に食品中心のスーパーが開店したが、にぎわいはわずか1週間程度で終わり、元の状態に戻ってしまっている。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・7月のクリアランス前であるが、例年と異なり、来客数が非常に少なく、客は買い控えをしており、厳しい。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・6月の売上は対前年比96%と苦戦している。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・客は必要な品だけを購入しており、店にいる時間も非常に短い。
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・不動産賃貸、ホテルなどの中小企業の客がほとんどである。5～6月の中古車販売量は非常に良くなっているが、客の倒産、夜逃げが何件もあり、周囲の景気はやや悪い。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・周りの不景気、倒産などによる買控えにより、以前と比べて販売量が減少している。
		住関連専門店（店長）	来客数の動き	・買上点数の伸びも、止まってきている。以前と比べて、まとめ買いの頻度も減っている。
		スナック（経営者）	お客様の様子	・飲酒運転の罰則強化により、来客数が減少している。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・不景気のせい、客が料金にシビアになってきている。特に名刹のご開帳が終わってから、宿泊、宴会の金額に関する問い合わせの増加が目立つようになっている。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・SARS問題が一段落してきたが、客の不安は変わらず、3か月前と比べても旅行を控える傾向は多々みられる。海外旅行もない。
		タクシー運転手	それ以外	・梅雨時で傘代わりの利用が多く、1km前後で300～400円程度の客が目立つ。5,000円以上の長距離客は、週に1度いるかないかである。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・6月に携帯電話の新機種が発売されたが、新規契約数、純増数ともあまり伸びていない。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・周囲の事務所からは仕事が確保できないという声が聞かれ、明日は我が身という状況である。
	悪くなっている	百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・中元ギフトの早期注文客数、夏物の買上点数が減少しており、消費は冷え込んでいる。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・6月の売上は対前年比で95%、3か月前と比べても4%減少と非常に悪い。来客数も2.3%減少しており、厳しい。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・新型車が発売になって1か月が経過したが、販売は微増にとどまり、全体の売上は一向に増えない。</li> <li>・会社全体の売上の落ち込みから、夏のボーナスが冬の45%程度しか支給されないことになった。歩合も4%カットとなり、厳しい。</li> </ul>
		タクシー運転手	それ以外	
企業 動向 関連	良くなっている	輸送用機械器具 製造業(総務担 当)	受注量や販売量 の動き	・新モデル車の販売が好調であり、6月の売上は前年 比で15%増加している。
	やや良くなっている	精密機械器具製 造業(経営者)	取引先の様子	・自動車関連で比較的活気が出てきている。
		輸送業(営業担 当)	取引先の様子	・7月からのたばこ値上げのため、販売店の抱え込み が多く、一時的に輸送量が増加している。
	変わらない	化学工業(総務 担当)	受注量や販売量 の動き	・受注量、販売量に大きな変化はなく、下落したまま の状態に推移している。
		窯業・土石製品 製造業(経営 者)	取引先の様子	・特注品に加え、店頭商品の受注が多少増加してきて いる。
		金属製品製造業 (経営者)	それ以外	・排ガス規制の関係で、50~70%増の生産状況が1月 から続いており、組み付けるトラックの生産が追いつ かない状態である。業界全般では、生産量、受注量と も低いなりに安定し、自動車以外の工作機械、産業機 械、建設機械などが平均10%増程度になってきてい る。
		一般機械器具製 造業(生産管理 担当)	取引先の様子	・排ガス規制の関係で、トラック関連の部品を手がけ る会社はフル操業で、仕事が多くて困っている状態 である。建設機械関連でも、中国向けの動きが近年に なく上向き、自動車関連の好調とあわせて、悪い話を聞 かない。
		金融業(融資担 当)	取引先の様子	・取引先の旅行代理店では、SARSやイラク戦争等 で海外旅行を控えていた客の国内へのシフトが、予想 ほど増加していないという話である。一方、家電量販 店では、DVD関連でハードディスクレコーダー等の 売行きが良いとのことなので、総じて変わらない。
		新聞販売店[広 告](総務担 当)	取引先の様子	・6月の折込チラシ出稿料は前年比で96.5%となっ ている。名刺ご開帳の4、5月はそれぞれ102、100% と回復したが、結局一時的なもので、宣伝費の出費に 対する厳しい状況は変わっていない。取引先の大手衣 料品スーパーでは、月末から夏物半額バーゲンを大々 的に開催しており、売上が3割増加し、好調である。
	やや悪くなっている	電気機械器具製 造業(経営者)	取引先の様子	・6月に取引先2社が自主廃業となっている。
その他製造業 [宝石・貴金 属](経営者)		取引先の様子	・大手販売会社が企画した企画商品の売行きは好調 であるが、路面店を対象とする卸企業は不振であり、 企業間格差はより一層拡大している。	
経営コンサル タント		それ以外	・現状維持の困難、対前年比での悪化など、業績不振 を訴える企業経営者がほとんどである。新しい案件、 新規事業での手応えをあげても、実際のビジネスに結 びついているものは極めてまれである。	
その他サービ ス業[放送](営 業担当)		受注量や販売量 の動き	・商業、流通業界からのスポットコマースシャルの落ち 込みが厳しい。大型量販店、商店街からのイベント受 注も大幅に落ち込んでいる。	
悪くなっている	一般機械器具製 造業(経理担 当)	受注量や販売量 の動き	・親企業が中国に拠点を移すために、仕事が徐々に減 少してきている。	
	電気機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・在庫調整のためか、相当生産を絞られており、6月 は15時までの営業となっている。	
	建設業(総務担 当)	受注価格や販売 価格の動き	・民間土木工事で見積りより更に厳しい金額を要求さ れ、やむを得ず断っている。	
	不動産業(経営 者)	競争相手の様子	・マンションの管理に関して、金額を抑えたいという 管理業者が増加している。	
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社 (経営者)	求職者数の動き	・業種による差はあるが、前年同期と比べて、求人は 増加傾向にある。しかし、派遣料金は低下が続いてい る。5年前には考えられなかった働き盛りの40~50代 の男性の派遣登録が目立って増加している。
職業安定所(職 員)		求人数の動き	・前年同時期と比べて、新規、有効ともに求人数は増 加、求職者数は減少している。来所する求人企業数は 落ち着いてきており、派遣や請負が目立つ状況となっ ている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・近隣に開店したアウトレットモールの雇用の動きが一段落し、ゴールデンウィーク明けから6月まではやや鈍くなっている。10月に大規模なショッピングモールのオープンが決まり、合同面接の話がきているので、総じて変わらない。
		求人情報誌製作会社（経営者）	雇用形態の様子	・短期間で辞めてしまう中途採用者が多く、経営者は困っている。繁忙期に派遣で対応できる職種は、社員での募集は少ない。サービス業の求人は多いが、ほとんどがパート、アルバイトである。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人数が7か月ぶりに対前年同月比4.5%減少している。有効求人倍率も0.42倍と、引き続き低い倍率になっている。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・新卒は組織のバランスから例年通り採用しても、中途は弱含みであり、新規求人は全く活発化していない。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・今春の卒業生に対して、事務職を中心とした求人問い合わせが数件来ている。あまり変化はない。
やや悪くなっている		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・取引先の業況が苦しく、宿泊施設から立て続けに2件の契約解除の動きが出ている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・雇用が不安定な派遣、アウトソーシングの求人は目立つが、その他は低調な動きである。
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	都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・イラク戦争、SARS問題が一段落し、宿泊の売上も回復したほか、6月後半は株主総会等の予約や40～50代の女性をターゲットにしたイベントによる集客で、レストラン等の売上が戻っている。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・戦争、SARSの終えんで、客の動きが活発になっている。
	やや良くなっている	百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・アパレル部門、宝飾品等の主要部門の売上が増加している。中元については、インターネット等の受注が伸びている。ギフトセンターでの客単価も上昇している。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・5月に続き、来客数が前年を超えるようになってきている。特に、消費の主力である40～50代女性対象の衣料品に好調な兆しが出てきている。従来であれば、6月下旬は、7月のセール待ちが多くなる時期だが、今年は定価商品の販売が前年を上回っている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・夏物処分を例年より早めに仕掛けたため、衣料品、特に婦人衣料関連で昨年比141%、子供衣料が116%、衣料品全体でも112%となっている。住居関連もエアコン等が昨年比115%と好調で、家庭用品は120%、ヘルス&ビューティ関連は158%と伸びている。食品は、精肉、青果、鮮魚で3%減少しているが、店全体では昨年を上回っている。
		衣料品専門店（店員）	競争相手の様子	・必要であれば、価格にこだわらず購入する客層の増加が目立つ。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・パソコン、その他の商品で新製品が出ていること、エアコンの販売台数が多いことから、3か月前に比べて販売量、来客数が増加している。
		家電量販店（営業部長）	販売量の動き	・客は出費を我慢してきたが、高機能商品、多機能商品には敏感に反応している。高価格ながらも、メガピクセルカメラ付き携帯電話、節電型ノンフロン大型冷蔵庫、乾燥機付き洗濯機、薄型TV、HDD付きDVDレコーダー、エアコンなど、多機能高価格商品の動きが良い。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・SARSの終息により、やや良くなっている。
		旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・ここにきて、ようやく海外旅行の動きが出てきている。
タクシー運転手	お客様の様子	・多少利用客が増加している。クレジット利用客も増えており、金曜日は駅からの利用客が列を作るときもある。		

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
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・販売量が4月、5月、6月と好調に増加している。現行の住宅ローン減税制度には年末の期限切れがあり、駆け込み需要がある。
	変わらない	商店街(代表者)	来客数の動き	・SARS問題も落ち着き、海外旅行者も戻りつつあるので、来客数、販売数の動きが横ばいになっている。
		一般小売店[衣料・雑貨](経営者)	お客様の様子	・6月上旬は気候が安定していたため、夏物の動きが良かったが、中旬以降は気候の不順で、売れ筋が値ごろ商品に変わってきている。 ・大型店のバーゲンが始まったが、来客数は減少していない。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・夏物の動きが非常に悪い。高額品は売れず、売れるのは単価の低い物である。ボリュームゾーンの値ごろ感のある商品も、販売が難しい状況が続いている。
		百貨店(売場主任)	販売量の動き	・百貨店のカード優待の実施期間中に売上が集中し、それ以外の時期は、来客数、売上ともに著しく減少している。
		百貨店(広報担当)	お客様の様子	・客は、期間限定や数量限定商品には敏感に反応するが、いつでも買える商品への反応は鈍い。また、商品を選ぶまでの時間が長く、様々な情報を検討してから初めて購買行動を起こすなど、買物に対する慎重さが目立つ。
		百貨店(統括)	販売量の動き	・春物に引き続き、夏物商材も売れていない。父の日ギフトへの客の反応も鈍い。
		スーパー(店長)	単価の動き	・6月前半は、気温の上昇に伴い衣料品を中心に夏物商品の動きが良かったが、後半は雨の日も多く、客単価も低下している。前年比では来客数が増加し、売上も上回っている。
		スーパー(店長)	お客様の様子	・6月は気温が高く、衣料品の売上が2桁増加しているが、食品の伸びがいま一つである。
		スーパー(統括)	販売量の動き	・近隣の競合施設が改装中なので、売上が増加すると予測していたが、実際の売上は低迷している。
		スーパー(運営担当)	単価の動き	・少しずつであるが、来客数は回復基調にあるが、単価は依然として低迷している。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・夕方の主婦等の来客数が減少している。
		コンビニ(経営者)	お客様の様子	・客単価、客の買上点数、売上は昨年と同程度で推移している。お中元等ギフト関係も昨年並みである。
		衣料品専門店(経営者)	お客様の様子	・中国製の衣料品が多いので、SARS問題を契機に日本製の商品を積極的にアピールしたが、売上の増加には至っていない。日本製と中国製の単価にはかなりの格差があり、客は単価を気にしている。
		家電量販店(店員)	単価の動き	・客は安い商品を求めており、競争相手もポイントを加算して売出競争を行っているため、全体的に単価が低下している。
		乗用車販売店(営業担当)	販売量の動き	・高額車の売行きが依然として悪い。
		乗用車販売店(総務担当)	販売量の動き	・新車販売実績は101.7%と、2か月連続で昨年をわずかに上回っているが、目標値の81.6%であり、昨年の実績が悪かっただけに、苦戦が続いている。 ・サービス部門の売上も、昨年同月比では108%だが、目標値の90%に終わりそうである。
		その他専門店[ドラッグストア](経営者)	単価の動き	・来客数は増加しているが、単価が低下しているため、全体としては変わらない。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・週2回から週1回、月1回へと外食の頻度が減少している。ボーナスは出たが、社会保険料の比率が上がったため、手取りが減り、飲食への消費が抑えられている。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・人通りがない。ピーク時間である8時~11時でも、人が歩いておらず、客引きの女性ばかりが目立つ。
		都市型ホテル(スタッフ)	お客様の様子	・客の倒産等が相次ぎ、全体の物件数が3割減になっている。
	旅行代理店(従業員)	単価の動き	・夏場の個人旅行の申込数は例年と変わらないが、単価が非常に低い。通常、繁忙期には、客は余裕のある金額を出してくるが、現状では、客は最低金額の問い合わせから始めていく。	
	旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・特に目立った問い合わせもない。問い合わせがあっても、いつも決まった客なので、状況は変わっていない。	

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
		タクシー（団体役員）	お客様の様子	・町に客が少なく、駅の構内でも待ち時間が相変わらず長い。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・値引きや割引の効果も薄れ、契約増加に結び付きにくくなっている。
		その他レジャー施設（経営企画担当）	お客様の様子	・少しでもニーズに合わなければ、人気のある商品でも購入しない状況は変わっていない。類似の商品による代替がきかず、消費支出に対して一段とシビアな客の姿勢が続いている。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・民間物件の受注が具体化しておらず、厳しい状況が変わらない。
	やや悪くなっている	一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・エアコンの需要期であるが、動きが落ち込んでいる。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	お客様の様子	・中元の早期承りが常態化しており、価格訴求の魅力も薄れ、客は振り向かない。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・客の売上単価は、1,100円から1,300円の間で推移しているが、1,300円台はあまりなく、客が財布のひもを引き締めている様子が見える。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・水着の季節であるが、客は必要な物だけを買うため、水着袋やタオルは全然売れない。
		家電量販店（営業統括）	販売量の動き	・来客数の伸び率、1回の買物点数等が確実に縮小傾向にある。必要な物以外には、客は購買意欲がわかない状況にある。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・平日は新規客が全くなく、土日は1～2件の状態と、来客数が激減している。
		住関連専門店（統括）	販売量の動き	・客が必要最小限の物だけを購入する状況が続いており、追加的な商品の購入がない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数が減少し、かつ単価も低下している。
		一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・近隣のホテルでも、低料金や飲み放題が多くなり、宴会時の価格帯、メニューの工夫が難しい。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・客は、質ではなく、価格や量を他店舗と比較しながら商品を選択している。多少高くても質の良いものを選ぶ客は、競合相手の出現等により減少している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・深夜遅くなってからの利用者が少ない。
		ゴルフ練習場（従業員）	販売量の動き	・前年同時期よりも、来客数、売上とも減少している。高額なカード等の売行きも鈍く、客単価も低下している。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	来客数の動き	・夏期講習の受付が始まったが、昨年と比較しても申込件数が少ない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・契約件数、金額とも減少している。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・6月は、ほとんど販売がないに等しい状況である。
	悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・商店街で中元売出しを行っているが、売上が春に比べてやや悪い。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	来客数の動き	・6月は来客数が落ち込み、ここ数年で一番悪い。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・時間をかけて買物をする客が増加している。
		衣料品専門店（次長）	お客様の様子	・先月と同様、SARSの問題が中国製品の安全性に不安感を与えている。生産についても、工場の稼働と、輸入手続の遅れが発生している。
		その他専門店〔キャラクターグッズ〕（従業員）	販売量の動き	・販売量が前年比2割減、客単価1割減と、減少傾向に歯止めがかからない。
		高級レストラン（経営者）	単価の動き	・今までは、3,000円程度の懐石コースが主婦の客に売れていたが、現在は2,000円、1,200円といったランチの値段の商品しか売れなくなっている。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	お客様の様子	・月謝の未納者数が若干増加している。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・3か月前と比較すると、自社の建売物件がほとんど売れない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
企業 動向 関連	良く なっている やや良く なっている	一般機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・6月は受注量が多く、パートを1人採用したが、それでも残業や休日出勤が多くなっている。	
		その他サービス 業〔情報サービス〕（従業員）	受注量や販売量 の動き	・大規模な投資はなく、小規模で利益の薄い案件が主体となっているため、利益確保は依然として難しいが、6月に入り、IT関連設備投資についての提案案件、受注案件ともに、件数は増加しているため、全体的に業務量は増え、職場に活気が出ている。	
	変わらない	出版・印刷・同 関連産業（営業 担当）	受注量や販売量 の動き	・得意先の病院や中小企業からの注文がないが、大きな電力会社の社屋移転に伴う特需があるので、全体としては変わらない。	
		プラスチック製 品製造業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・受注がなくなる製品もあるが、新しく開発された製品の注文も入っている。	
		電気機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・大口の物件はないが、小口の受注が定期的に入っており、例年並みの売上を確保している。	
		輸送業（総務担 当）	受注価格や販売 価格の動き	・排ガス規制への対応に伴う改善費の増加や、前倒しによる新車導入により、経費が大幅に増加し、収益を圧迫している。	
		通信業（営業企 画担当）	受注価格や販売 価格の動き	・より安く、高品質な商品を求める客の要求は、更に強まっている。現状よりも高い機能性や利便性、価格面での魅力を感じないと、新商品への変更をしない。	
		金融業（審査担 当）	取引先の様子	・賃貸用不動産の購入等の資金需要は、やや増加しつつあるが、製造業等の設備資金需要は、依然として低調である。	
		金融業（渉外担 当）	取引先の様子	・企業の資金需要は相変わらず小さい。6月は賞与、決算資金等の資金需要があるが、賞与資金も前年比増額という企業はほとんどない。決算資金も同様である。	
		その他サービス 業〔ディスプレイ〕（経営者）	受注価格や販売 価格の動き	・予算の削減が進み、受注価格の低下が更に進んでいる。	
	その他サービス 業〔廃棄物処理〕（経営者）	受注量や販売量 の動き	・物の動きがない。新規問い合わせはあるが、成約までには至らない。		
	やや悪く 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	・取引先から発注される仕事量が、全般的に少ない。	
		金属製品製造業 （経営者）	受注量や販売量 の動き	・例年5月後半には、各社からの見積依頼が増加するが、今年は6月に入っても見積依頼件数が少なく、例年の半分程度にとどまっている。	
		電気機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・3月の売上に比べ、6月の売上は78%と減少している。 ・同業者2件が倒産している。小規模事業所の経営が苦しくなっている。	
		建設業（営業担 当）	受注価格や販売 価格の動き	・例年よりは少ないが、指名はある。しかし、低価格競争のため、受注は難しい。	
	悪く なっている	繊維工業（経営 者）	それ以外	・婦人ブラウスの売上が伸びず、注文が減少している。また、大手メーカーが倒産したため、その品物が流れ、販売が伸びない。在庫が多いので、受注がなく、特に6月の受注はゼロである。	
		金属製品製造業 （経営者）	取引先の様子	・例年であれば、新年度予算の仕事が出てくる時期であるが、今年は取引先に発注予定がない。	
	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（企画担 当）	周辺企業の様子	・中途採用に関する企業の求人意欲が、若干高まっている。
職業安定所（所 長）			求職者数の動き	・新規求職者は、前年同期比で3.7%の減少となっているが、特に45歳以上で事業主都合・自己都合の離職者が、ともに20%台の減少となっている。一方で、在職者等が増加していることから、雇用情勢に改善傾向がうかがわれる。	
職業安定所（職 員）		求職者数の動き	・新規求職申込件数が、8か月連続で減少しており、6月も、25日現在で4.6%減少している。		
変わらない		人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・3月末の決算で業績の良かった企業では、求人数が増加しているが、全体的には、依然として求人の動きは少ない。	
	人材派遣会社 （支店長）	求人数の動き	・一般的に、6月末は派遣需要が大きく見込まれる時期であるが、今年は、企業からの求人数が他の月と大きく変わっていない。		

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
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・求人数は増加しているが、事務職では派遣、製造業では請負の求人が目立つ。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・3か月前の求人数と比較して、一般求人、パート求人ともに減少している。特に、一般求人の減少幅が大きくなっている。 ・雇用吸収力の比較的大きい製造業、特に電気機械器具、電子機器製造での求人数が、3か月前と比較して増加しており、すべての産業で減少傾向というわけではない。
		学校〔専門学校〕（教務担当）	採用者数の動き	・各社とも、求人は行っているが、求人数は少ない。現在の内定数は、昨年同時期の85%である。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・アルバイト感覚で職を探す求職者が多く、なかなか就労に結び付かない。
	悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人が更に出なくなっている。求人広告に年間1,000万円を使っていた会社が、広告費を全く使わなくなっている。 ・欠員が出て補給せず、現状のまま、何とか従来の仕事をこなそうという企業が多く、新規事業で多少募集を出す企業があるくらいである。
	民間職業紹介機関（営業担当）	求人数の動き	・首都圏全体での求人数が、今までになく減少している。	

### 5. 東海（地域別調査機関：（株）U F J総合研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている			
	やや良くなっている	一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・客単価は依然として低いですが、今年は雨が少なく涼しいこともあり、観光客数は増加している。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・6月前半は父の日の販売が好調であった。後半はクリアランス待ちで買い控えがあると予想していたが、予想に反して平日にも着実な売上がある。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・イラク戦争やSARS問題が終息し、また去年はサッカーワールドカップの影響によって売上が低迷したこともあって、売上の前年同月比は先月までの水準を上回っている。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・客はSARSに関するマスコミ報道にまだ影響を受けている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・SARS問題の影響はまだ残っているが、個人客の動きは良くなってきている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・客数が増加していて、多忙な日が多くなっている。日柄の良い日は客数はさらに増加している。
	変わらない	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・低利の固定金利による長期貸出が可能になっており、客も乗り気になってきている。
		商店街（代表者）	単価の動き	・例年に比べて土日に雨が多い影響もあり、客単価の低迷が続いている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・数か月前から継続して、客の購買数が大変厳しくなっている。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	単価の動き	・豪華な花束はあまり売れないが、安くて小さな花束は良く売れている。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク以降、来客数は横ばいである。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・来客数はますますであるが、販売量が厳しく売上が伸びない。発泡酒、焼酎に比べると清酒、ビール、ウイスキーの動きが悪い。たばこの増税前の駆け込み需要も期待はずれである。
		一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	販売量の動き	・去年はBSE問題の影響で売が大きく減少したため対前年比の売上は伸びているが、その影響を差し引くと伸び率に変化は見られない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・クリアランス待ちの下見客が多く、売上は芳しくない。
百貨店（企画担当）		販売量の動き	・衣料品はファッション雑貨、海外ブランド品が相変わらず好調であるが、全般的にはクリアランス待ちで低迷している。	
百貨店（経理担当）	販売量の動き	・相変わらず低い水準で推移している。		
スーパー（経営者）	お客様の様子	・特売時の販売量は増加するが、平常時は必要な物だけを少し購入していくという買物傾向が続いている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（経営者）	競争相手の様子	・大型店との競争の影響で、中堅のスーパーが閉店している。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・天候の影響で特売品や季節商材への反応が非常に鈍い。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価は依然として前年同期の96～97%で、低迷を続けている。
		スーパー（店員）	単価の動き	・客単価が前年比で落ち込んでいる。
		スーパー（店員）	単価の動き	・客単価がかなり低くなっている。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・客は必要のない商品はいくら安くても購入しない。財布のひもが再び固くなってきている。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・1人当たりの来店回数が減少している。
		スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・来客数、客単価ともに前年同期の99%と、同業他社と比較すればまずまずであるが、一進一退の状況が続いている。気温が低いため、売上は若干低迷している。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・安売商品の動きは良好であるが、定番商品の動きが鈍い。雑誌を買わずに立ち読みする客が増加している。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・売上は前年の94%程で、前月の水準とほとんど変わらない。競合店の出店や量販店の営業時間延長などの影響によって売上は伸び悩んでいる。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・天候の影響もあるが、来客数、単価ともに減少している。
		衣料品専門店（店員）	単価の動き	・来客数は増加しているが、客単価は低下している。その結果、売上は変化していない。
		衣料品専門店（企画担当）	販売量の動き	・売れ筋商品の動きが鈍く、販売数が伸びない。客の商品に対するし好が多様化している。
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・客の買物行動は相変わらず慎重である。同じ品質なら安価な物を購入している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・本来ならボーナスの需要期に入っているはずだが、そうした雰囲気は全くない。「ボーナス商戦」という言葉はもはや死語になっている。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・成約率は前年並みを確保しているが、前年と比べると来客数はかなり減少している。
		住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・住宅、公共物件、民間建設ともに低調であり、価格競争が激化している。
		その他小売〔貴金属〕（経営者）	販売量の動き	・身近の倒産、リストラなどの影響が売上低迷に結びついている。
		その他小売〔総合衣料〕（店員）	単価の動き	・ユーロ高による輸入商品の価格上昇の影響で販売量に影響が出てきている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・販促イベントやフェアなどに対する客の反応は相変わらず慎重であり、活気に欠ける状態が続いている。
		バー（経営者）	来客数の動き	・終電近くになると客がほとんどいない状況である。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・レストランの来客数の増加で収入を確保している。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・単価の低下には多少歯止めがかかっているが、イラク戦争やSARS問題の影響があり、来客数は伸びていない。
		旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・SARS問題やイラク戦争の影響で国内旅行への振り替え需要もあるが、米国テロ時のような上昇は見られない。国内の宿泊客数は顕著に増えているが、食事は昨年を下回っている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・SARS問題は一段落しているが、海外旅行者は増えていない。一方で国内旅行は増加しているが、販売量、価格の面で厳しい状態が続いている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・終電後でも客が多い金曜日は月に2～3回あるが、全体的には変化はない。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・来場者数は前年同月と比較して10%程減少している。
		パチンコ店（店長）	来客数の動き	・店舗毎に来客数をみると変動があるが、全体の来客数には変動はない。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・相変わらず客の回転が悪い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・戸建住宅の引き合いは減っているが、高齢者対応やペット対応など特徴のある賃貸マンションやアパートの建設は増加している。
	やや悪く なっている	商店街(代表 者)	競争相手の様子	・競争相手が増加しており、販売は低下している。
		コンビニ(経営 者)	競争相手の様子	・大手チェーンが急激に出店を増やし始めており、全体の消費が伸び悩む中で既存店では死活問題になっている。
		コンビニ(エリ ア担当)	単価の動き	・単価の高い商品の動きが特に悪くなっている。弁当なども、安い商品は前年より売れているが、全体として売上は大きく前年割れしている。
		コンビニ(売場 担当)	それ以外	・たばこの増税前の駆け込み需要が目立っているが、売上全体では前年同月の96%~97%で推移している。
		衣料品専門店 (販売企画担 当)	単価の動き	・仕事量が激減し仕事の奪い合いとなっているため、単価が下落傾向にある。
		家電量販店(店 員)	販売量の動き	・パソコンの新製品が出そろい販売量が増加する月にも関わらず、前年比でかなり落ち込んでいる。
		家電量販店(店 員)	販売量の動き	・販売量や単価、競争相手の様子など、様々な面で低迷している。
		家電量販店(店 員)	単価の動き	・来客数に変化はないが、単価の下落傾向は継続している。
		自動車備品販売 店(経営者)	単価の動き	・他店との価格競争に巻き込まれて単価や来客数に影響が出ており、売上が厳しくなっている。
		乗用車販売店 (経営者)	競争相手の様子	・大手の同業者が値引き合戦で潰しあっている状況である。
		乗用車販売店 (従業員)	お客様の様子	・ボーナス前の需要期にも関わらず、かなり悪い状態である。ボーナス支給額が少ないうえに、保険料などの負担増が影響している。
		乗用車販売店 (従業員)	お客様の様子	・ボーナス時期であるが、景気は良くない。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・企業などでは人員削減によって不要車両が発生するなど、法人による新車買い替え需要が落ち込んでいる。
		住関連専門店 (店員)	販売量の動き	・天候の影響もあるが、売上は前年同月を超えていない。客は慎重に考えたうえで物を買っている。
		その他専門店 [貴金属](店 長)	お客様の様子	・高額商品に対して客の財布のひもは固い。安物も購入したくない様子で、ボーナスが出るのを待っている様子である。
		スナック(経営 者)	来客数の動き	・売上は前年同月比で減少している。新しい客も増えていない。
		観光型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・宿泊客数は減少してきており、特に外国人客の減少が大きい。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・会議利用は増加しているが、宴会利用が減少している。
		旅行代理店(従 業員)	来客数の動き	・夏休みの旅行の申込がある時期だが、ボーナス支給に対する不安からか例年と比較して減少している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・ボーナス期であるが、客はあまり増えていない。深夜2時以降の客が全くない日も多々ある。
	通信会社(企画 担当)	販売量の動き	・競争が激化している影響もあるが、新規契約数の落ち込みが目立ち、ここ3年で最低の水準となっている。	
	テーマパーク (職員)	来客数の動き	・来客数は少し減少している。ゆとりをもって余暇を過ごす状況にはない。	
	ゴルフ場(経営 者)	来客数の動き	・色々な企画を打ち出しているが、効果がない。	
	美容室(経営 者)	お客様の様子	・客の話では、ボーナスの金額が減ったり全く出なくなったりと、良い話が聞かれない。	
	美容室(経営 者)	競争相手の様子	・客は来店を控えている。	
	その他サービス [介護サービ ス](職員)	単価の動き	・福祉用具のレンタル回数が減少している。	
	悪く なっている	商店街(代表 者)	来客数の動き	・来客数が非常に減っている。
		商店街(代表 者)	お客様の様子	・販売先が今月だけで3社廃業しており、影響が大きい。
		百貨店(外商担 当)	お客様の様子	・客にどんな商品を持って行っても、不景気を理由に断られてしまう。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ(店長)	販売量の動き	・たはこの増税前の駆け込み需要は出ておらず、売上減をカバーできずにいる。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・低価格の中古車は相変わらず人気が高いが、新車は販売台数が伸びず非常に苦戦している。軽自動車も他社との値引き合戦について行けない状況である。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・1人当たりの来店回数が激減している。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・ボーナス月で売上増加を期待していたが、客からはボーナスカットの話ばかり聞く。これまで以上に厳しさが伝わってくる。
		美容室(経営者)	それ以外	・40年以上仕事をしているが、これほど景気の悪い月は初めてである。
		設計事務所(職員)	来客数の動き	・新規住宅は建売など安価なものは売れているが、客には設計者に依頼して建設するだけの余裕はない。
		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	・元請からの受注が激減している中で、直請の受注も少なくなってきた。
企業動向関連	良く なっている	輸送用機械器具製造業(工務担当)	受注量や販売量の動き	・高い生産負荷が続いており、残業することも多くなっている。
		建設業(企画担当)	受注量や販売量の動き	・一般プロジェクトは工事規模が依然として小さく受注量も少ないが、中部国際空港関連で若干ではあるが良くなってきた。
	やや良く なっている	電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・海外市場は引き続き厳しいが、国内販売は多少ながら回復基調にある。
		電気機械器具製造業(従業員)	受注量や販売量の動き	・電気関係の受注量は若干上向きになっている。
		輸送業(エリア担当)	受注量や販売量の動き	・売上、輸送台数ともに107%程度と、荷動き全体に明るさが見え始めている。
		金融業(従業員)	受注量や販売量の動き	・ボーナス時期で、年金商品がよく売れている。
	変わらない	パルプ・紙・紙加工品製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量ともに横ばいが続いている。
		化学工業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・IT関連の製品は比較的堅調であるが、旧来型製品はやや苦戦している。
		化学工業(人事担当)	受注価格や販売価格の動き	・安くないと売れない状態は変わっていない。
		鉄鋼業(経営者)	受注量や販売量の動き	・取引額は若干伸びているが、取引量は横ばいか減少している。
		金属製品製造業(社員)	受注価格や販売価格の動き	・仕事は忙しいが単価が低く、利益確保は非常に厳しい。
		一般機械器具製造業(販売担当)	取引先の様子	・引き合い、受注量とも相変わらず多く、受注確率も高いが、取引先の多くが不安定な状況にあり懸念している。
		一般機械器具製造業(経理担当)	受注量や販売量の動き	・一部の商品は受注量が前期比で増加しているが、他は相変わらず受注量が伸びず、生産体制の見直しが迫られている。
		電気機械器具製造業(従業員)	受注価格や販売価格の動き	・在来商品に比べて20%以上価格を低くしている新商品に対しても、さらなる値引きを要求されている状況である。
		建設業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・受注価格の競争が激しく、赤字覚悟の案件が発生しそうなほど厳しい。
		広告代理店(従業員)	受注価格や販売価格の動き	・極端な買い手市場になってきている。
		広告代理店(制作担当)	取引先の様子	・県内製造業で海外への販路開拓のため東アジアでのイベントを計画していた企業が、SARS問題の影響でヨーロッパでの開催に変更するなどしている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・開発業者による新規土地取得動向は依然として弱い。
		税理士	取引先の様子	・顧客企業では現状維持が精一杯の状況である。
		その他非製造業[ソフト開発](経営者)	取引先の様子	・取引先企業の復活もあり、受注は好調に推移している。
やや悪く 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	・取引先によって受注量に差があり、全体の生産量はやや減少している。	
	建設業(総務担当)	取引先の様子	・事業内容を縮小する取引先が目立ってきている。	

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
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・全体的に輸送量が減っている中で、同業他社の一部が運賃のダンピングを行っている。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・厳しい環境にある広告業界で、チラシはそれほど影響を受けずにきたが、ここに来て大幅に減少している。
		公認会計士	それ以外	・顧客企業の業況が悪化している。 ・不動産売買は銀行借入を減らすためのものが大部分である。
	悪くなっている	非鉄金属製品製造業〔鋳物〕（経営企画）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量の減少も著しいが、価格の低下も大きくなっている。
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・単発など新規の派遣依頼は増加してきており、派遣需要は回復してきている。
		求人情報誌製作会社（企画担当）	求人数の動き	・求人数は低い水準で安定している。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・自動車関連企業などから800人の新規求人が入っているが、電子、電気、ソフトウェアなど技術開発力を持った人材の求人が中心であり、求人数は増加しているが採用数は改善していない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・公共工事の新年度予算に伴う土木関係や、電気機械器具製造業など、新規求人は増加傾向にある。
	変わらない	アウトソーシング企業（エリア担当）	求人数の動き	・自動車関連、IT関連ともに求人は堅調である。
		職業安定所（管理部門担当）	それ以外	・新規求職、新規求人ともに横ばい状態である。
	やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・どの分野においても求人広告件数は減少している。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・中小零細事業所が資金繰りの悪化によって倒産している。黒字が見込める企業でも金融機関の貸し渋りによって廃業に追い込まれるケースもある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・3か月前と比較すると、管内の有効求人は4.6%減少し、有効求職者は14.6%増加している。その結果、有効求人倍率は0.16ポイント低下している。
	悪くなっている	-	-	-

## 6. 北陸（地域別調査機関：（財）北陸経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・来客数は変わらないが、年々低下していた客単価に下げ止まり感が出てきたため、売上は前年並みになってきた。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・今月の売上は例年と比較して1割弱上向いている。 ・建設やコンサルタントなどの客からは悲鳴が聞かれるが、金型など製造関係の企業では大変忙しく、年内は何とか大丈夫という話も聞く。依然として業種による格差がみられる。
		競輪場（職員）	来客数の動き	・今月は周年記念開催があったため、来客数、客単価ともに多少伸びている。
	変わらない	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・来客数、販売量ともに相変わらず好調である。今までかなり悪かった地元企業が3月期の好決算を発表したことも影響している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・人通りは例年並みで、また空き店舗もないが、商品が全般的に売れていない。
		一般小売店〔果物〕（経営者）	販売量の動き	・ゴルフコンペのシーズンであるが、開催が少ないため、賞品の需要が生じない。
百貨店（営業担当）		お客様の様子	・当地では梅雨シーズンにもかかわらず降水量が少なかったため、夏物のファッション衣料の動きは良かった。	
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・来客数はあまり落ちていないが、一点買いが多いため、客単価が伸び悩んでいる。また、少額の買上でもカードによる分割払いを希望する客が見られる。

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
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数は増えているが、客単価が落ちている。理由は買上点数は前年と変わらないものの、一品単価が低下しているためである。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数、客単価ともに前年割れである。特に客単価は食品の競合の影響を受けて、低単価傾向が続いている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客は無駄な買物をせず、いろんな店で買い回りしている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・今月はたばこの買いだめが目立つ。しかし、客単価が低いため、全体的には変わらない。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・客はお金を持っているものの使わないため、客単価は変わらない。たばこについては値上げ直前にカートン単位の購入が多かった。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・4、5月に比べチラシ等の広告量を減らしたため、大半の取扱商品の売上が伸びなかった。客は超目玉など刺激的な内容を盛り込んだ広告には反応するが、一般的な内容では反応がない。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・春先以降、来客数の減少が続いている。特に、期待している土、日曜日の減少が目立つ。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・ここ数か月間の販売台数はほぼ横ばいで推移している。このなかで昨年発売されたRV車はかなり高額であるが、好調な売行きを示している。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・前年に比べて4月はいったん悪化したが、その後若干持ち直している。各ディーラーともに販売のウエートが小型車に移っているため、販売単価は低下している。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・新型車が登場した割には、来客数は前年比10%減少している。
		その他専門店「医薬品」（営業担当）	来客数の動き	・商品構成の中で消費頻度の高い、より身近な生活用品を多く取りそろえ、チラシ攻勢をかけたため、来客数はややプラスで推移している。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・6月は団体の予約が例年並みで推移しているが、小グループの受注が激減しているため、苦戦を強いられている。 ・暑い季節となり、飲料の売上が1割程度伸びている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・婚礼宴会は受注件数の減少から減収の見通しとなっているが、一般宴会は3か月前と比較して伸びている。全体ではほぼ前年並みとなる。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・新年度に入ってから、携帯電話の注文の動きが例年に比べて鈍い。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・個人、団体ともに前年に比較してあまり良くない。特に団体が悪い。
		設計事務所（職員）	販売量の動き	・受注に結びつく案件が回復しつつあるものの、ボリューム的には簡単に回復しない。まだまだ辛抱が続く。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・来店客の多い店と少ない店の二極化が目立つ。
		一般小売店「鮮魚」（店長）	単価の動き	・周囲の競合店が安売りのチラシを大量に投入しているため、客単価が下がっている。特売商品についても客の買い回りが目立つ。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・来客数は前年の95%を下回り、季節商品のサンダルの売上も前年の80%を切る状態で推移している。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数のばらつきや減少は、店と客とのコミュニケーション機会を低下させている。
		乗用車販売店（経理担当）	来客数の動き	・今月は大規模イベントを実施した結果、新車は目標を下回ったものの、中古車は目標を多少上回る実績となった。ただ、来場者数は予定の半分しかなく、市場環境は厳しさを増している。
		住関連専門店（店員）	お客様の様子	・低価格帯及び超目玉のバーゲン商品でも、客はすぐには買わず、他店と比較したうえで購入する傾向が目立つ。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・売上も来客数も減少している。いつもランチを食べている客の来店が少なくなったため、昼の客が非常に減っている。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・レストランと宴会部門は単価の下げ止まり感がみられるが、宿泊と婚礼部門は単価の下げが大きく、引き続き厳しい。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪く なっている	住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・若い人の展示場への来場は多いが、折衝の際に親の反対が多いため、成約になかなか結びつかない。親の世代が非常に慎重になっている。
		スーパー(総務 担当)	販売量の動き	・ホームセンター部門ではレジャー関連商品の動きが非常に鈍い。衣料では父の日の需要がファッションものでなく、実用的な肌着やパジャマなどに集中している。また、食料品では春まではある程度伸びていたが、最近はほとんど動きがみられず、前年と同じ水準にとどまっている。
		旅行代理店(従 業員)	販売量の動き	・海外旅行は全くなく、国内旅行は前月比9%のマイナスである。
		テーマパーク (職員)	来客数の動き	・来客数が前年同月比で2割近く減少している。主な要因は昨年開催された大河ドラマや近隣の名刹の大型イベントがなくなったことである。
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	通信業(営業担 当)	受注量や販売量 の動き	・受注の動きがようやく出てきたが、客にコスト削減の意識が強く、採算的にはギリギリのビジネスとなっている。
	変わらない	繊維工業(経営 者)	取引先の様子	・業界の中で取引先の信用度が非常に不安な状況になっている。また、製品の消費動向では中級品クラスの動きが低迷している。
		化学工業(営業 担当)	競争相手の様子	・競争相手では、極度に経営悪化を来している企業と、先行設備投資を積極的に行っている企業に二極分化している。後者でも新規受注までの設備面の準備期間が非常に長くなっている。
		プラスチック製 品製造業(企画 担当)	受注価格や販売 価格の動き	・価格的には1年前から非常に厳しい状況が続いているが、最近になって更に競争が激しくなっている。
	やや悪く なっている	電気機械器具製 造業(経理担 当)	取引先の様子	・全体的には底を脱している感じがする。しかし、多品種の製品は流れているものの量的には一向に増加傾向が表れない。
		輸送業(配車担 当)	取引先の様子	・今月は上半期の決算を行う取引先が多いにもかかわらず、受注量や配車台数は前年と比較して2割程度減少している。
		輸送業(配車担 当)	受注量や販売量 の動き	・荷量、価格ともに下げ止まりが利かない。競争先も厳しい状況である。
	悪く なっている	食料品製造業 (企画担当)	受注量や販売量 の動き	・価格の安い商品へのシフトが鮮明で、既存品でも価格を下げざるを得ない。
		建設業(経営 者)	競争相手の様子	・県からの発注工事は前年同期比で35%減少している。仕事量が減る中で、相変わらず低入札価格調査の対象となる物件が多くみられる。
	司法書士	取引先の様子	・分譲マンションの新築計画がほとんどみられない。	
	建設業(総務担 当)	受注価格や販売 価格の動き	・受注価格競争がこれまで以上にエスカレートしているため、採算確保の受注機会は少なく、見送りをするケースが一段と増加している。	
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	-	-	-
	変わらない	新聞社[求人広 告](担当者)	求人数の動き	・求人広告はほぼ前年並みである。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・求人の受理状況にあまり変化がない。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・新規求人の増加傾向が続いている。求職者は減少傾向にあるものの、滞留が続いている。
	やや悪く なっている	職業安定所(職 員)	求人数の動き	・有効求人が前年同月と比べて2.5%増加しているが、有効求職者が4月に入って7000人を超える状況になっている。
求人情報誌製作 会社(編集者)		周辺企業の様子	・取引先からは、求人ではなく、人員削減の相談を受けるケースが目立ってきた。	

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
	悪くなっている	-	-	-

7. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所（株））

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている やや良く なっている	-	-	-
		一般小売店 〔酒〕（経営 者）	来客数の動き	・20年感謝セールを実施したこと、また広域広告媒体に取り上げてもらったこともあり、先月から昼間の客が多くなってきた。さらに夜の客も増えたので、一日の来客数が開店以来最高となった。
		百貨店（売場主 任）	お客様の様子	・高額品の動きが良い。なかでも顧客に人気の高いブランド品については安定した売上を残している。
		百貨店（売場主 任）	お客様の様子	・催事場でのスーツなどの紳士服バーゲンが前年比で40%増となり、好調である。またプロパー商品でも、夏物の軽量衣料等が好調である。ただこれは春物の商品の動きが悪かったことの反動や、サッカーワールドカップによる前年の不振が影響している。
		百貨店（営業担 当）	お客様の様子	・近い将来に消費税が上がるのであれば、欲しかった高額品があるので買っておくということで、購入してもらった。
		衣料品専門店 （営業・販売）	販売量の動き	・創業セールを行ったところ、既存客、新規客ともに予想を大きく上回る来客や注文があった。しばらく離れていた客も戻ってきたようだ。
		旅行代理店（営 業担当）	販売量の動き	・SARSの影響も少しずつ緩和しつつあり、海外旅行については、ヨーロッパ、ハワイ、オセアニア方面の受注が伸び、前年比70%程度まで回復した。国内旅行についても、販売単価の高い北海道、沖縄方面の受注が好調で全体を押し上げており、全体の販売単価が現時点では好調である。
		旅行代理店（広 報担当）	お客様の様子	・夏休みの旅行の申込が6月に入って徐々に増えており、先週1週間の申込人数が昨年を上回った。客の間に節約疲れなどが感じられる。
		通信会社（経営 者）	お客様の様子	・東京方面の客が中心だが、新規顧客および新規案件が増えてきている。
	通信会社（経営 者）	販売量の動き	・以前に比べて、出荷量、売上ともに上昇傾向にある。季節的な要因も考えられるが、コンピュータ関連製品の個人消費が上がっているように感じられる。	
	通信会社（社 員）	お客様の様子	・地上波デジタル放送のスタートに伴って、CATVの価値が徐々に見いだされてきた様子である。集合住宅や共同視聴組合からの問い合わせがみられる。	
	設計事務所（所 長）	お客様の様子	・家を建てたいという客が続けて2件出てきたので、景気が良くなっていると感じられる。	
	変わらない	商店街（代表 者）	単価の動き	・客の購買行動が二極化してきたような気がする。高額商品はそのまま買うが、低額商品についてはより安いものを求めている。
		一般小売店〔時 計〕（経営者）	お客様の様子	・ボーナスのシーズンで若干売上は伸びたが、現金で買うケースが少なく、クレジットカードの利用が多い。
		百貨店（売場主 任）	販売量の動き	・今月は食品売場の改装効果もあり、目標には若干届かなかったものの前年水準はクリアできた。しかしファッション部門については、特定のゾーンを除いて目標にも前年水準にも届かない状態で、決して景気が上向きであるという状況ではない。
		百貨店（売場主 任）	来客数の動き	・お中元のシーズンが始まっているが、早期受注等を図っているにもかかわらず、前年比95%程度の売上にとどまっている。
		百貨店（売場主 任）	お客様の様子	・優待セールやプレセールは好調に推移しているが、定価商品が苦戦している。また、来客数や客単価は若干回復しているが、買い上げ客数が減少している。水着商戦はSARSによる海外旅行減少の影響もあり、前年比で20%減と苦戦している。
		百貨店（企画担 当）	お客様の様子	・帽子やパラソル、サングラスといった夏物商材の動きが活発になってきた一方で、婦人服では特にヤングファッションでクリアランス待ちによる動きの鈍さもあり、一進一退の状況である。

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
		百貨店（経理担当）	来客数の動き	・店頭の売上がなかなか伸びてこない。来客数は毎日前年を下回る状況が続いている。特に今まで比較的好調であったセール時の来客数もここに来て伸び悩んでいる。なかでも婦人服などの、今まで比較的引っ張ってきた商品の落ち込みが大きい。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・クリアランスセール等のバーゲンに慣れてしまって、客の反応が良くない。だからといってプロパー商品の展開を強化しても、前年の売上確保が難しい。
		スーパー（経理担当）	お客様の様子	・既存店をリニューアルオープンしたものの、大きな反応がない。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・公共料金支払いのための客が増え、来客数減少傾向にやや歯止めをかけている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・プレセール時においてもヒット商品が出ない。さらにプレセール終了後は商品が急に売れなくなった。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・去年は暑くなる時期が早くエアコンなどが売れたが、今年はまだその傾向がみられない。逆に大型テレビやDVDレコーダーなどの売行きが良く、エアコンの落ち込みと相殺されている。
		家電量販店（企画担当）	販売量の動き	・DVD、デジタルカメラなどデジタル関連商品は堅調に伸びているが、その他の商品は前年を割っている。
		家電量販店（営業担当）	お客様の様子	・梅雨に入り、湿気が多いことから除湿機の販売が非常に伸びているが、依然として客の動きは、今必要なものだけを買うという状況が続いているため、前年の売上には届かないという状態である。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・購入する客が以前から変わらないほか、景気に関係のない客の購入が多い。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・中古販売や、インターネット販売の普及の結果、同業者間の価格競争が激しさを増しており、店頭での販売金額への悪影響が大きい。
		観光型ホテル（経営者）	販売量の動き	・個人客もそうだが、団体客の発生が非常に少なくなっている。仮にあったとしても、ほとんどが低料金に流れているように思われる。単価を下げても前年並みの来客数を確保するのが精一杯で、売上の減少傾向が続いている。
		観光型旅館（経営者）	お客様の様子	・6月はそれなりの来客数が見込める時期だが、遠方からの客は土産などを買って帰るものの、それ以外の客には節約姿勢がみられる。
		観光型旅館（経営者）	お客様の様子	・相変わらずのデフレ傾向にSARS問題が重なり、客の動きが活発になっているとは思わない。
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・宴会部門は6月前半の予約動向は比較的好調であったが、後半は息切れ状態にあるなど、全体としては横ばいである。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・例年に比べて販売量が少ないことには変わらないが、4、5月や6月上旬に比べて6月中旬以降は若干予約件数が上昇している。特に6月下旬には、SARSも終息傾向であると感じられる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・上場企業の経営者が乗車することが度々あったが、関西経済の改善を予感させるような明るい話題がほとんどないのが実情である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・ボーナスの時期なので夜の街も少し活気づいてきている。ボーナスの減少に伴い、帰るのを早めて電車に乗る人が多いが、タクシーに乗る人は乗ることから、客の懐具合はさほど悪くないのではないと思われる。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・新商品が投入されているが、客に動きがみられない。
		通信会社（社員）	来客数の動き	・新機種が矢継ぎ早に投入され、市場の関心を呼んでいる。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・接待ゴルフは依然として少なく、個人ゴルファーは価格やイベント次第で、いろいろなゴルフ場へと動くので、客の囲い込みが難しくなっている。
		競輪場（職員）	販売量の動き	・5月末から6月初旬にかけて全国発売のビッグレースを主催したが、昨年比で入場者は微増したものの、売上は18%のマイナスと、過去にない大変厳しい結果であった。
		その他サービス [ビデオ・CD レンタル]（エリア担当）	販売量の動き	・前年比ではマイナス傾向であり、客1人当たり売上単価も前年比で80%程度と低い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・仕様設備の充実した高額物件より、仕様設備のやや劣る物件に客が流れている。やはり総額重視の流れは相変わらずであり、多少高くても良いものという消費行動にはなっていない。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	お客様の様子	・新築マンションの販売状況は5月のGW後半からいったん好転したものの、その後集客が落ち着き、この3年間でも最低の集客動向となった。
		一般小売店〔精肉〕（管理担当）	販売量の動き	・SARSの影響で、国際都市である神戸への観光客やビジネスマン等が減少し、ホテルを中心にレストランの来客数が減少した。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・京都のお中元は祇園祭りが終わってからという習慣が崩れてきたことで、まとまった集客が難しくなっている。また、ボーナスの先行きが非常に不安定であることや、今の時期に買ったものがセールにかかるのではという懸念から、来客数の多い日があっても購買にはつなげない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・今月に入り、客の多くを高齢者が占めるようになったと感じている。これまでは40代の客が昼間を占め、朝と晩に高齢者の客が多かったが、今月は昼間でも40代が少なく、60代が多くみられるようになった。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・すでに7月のセール待ちの客が多い。やはり安くなってから買おうという心理が蔓延している。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・客の買物の様子が一段と慎重になっていて、無駄なものや余計なものは一切買わなくなっている。しかも、広告商品や日替わり特売が購入の中心という、厳しい状況が続いている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・これまで生鮮品の単価を牽引してきた野菜の相場が一服し、売上低迷につながっている。
		スーパー（企画担当）	お客様の様子	・シーズン商品の衣料品や家電商品等に関心が高まっている。
		観光型旅館（団体役員）	来客数の動き	・来客数が著しく落ち込んでいる。SARS等の影響により、状況が非常に不透明である。
美容室（経営者）	来客数の動き	・毎年6月は減少気味なのだが、今年は特に雨が多かったせい、今までになく最低の売上となった。		
その他住宅〔展示場〕（従業員）	競争相手の様子	・他社の集客方法をみると、住宅購入とは結びつかないような景品で客を集めるなど、来客数の追求に走っている。		
悪くなっている		商店街（代表者）	来客数の動き	・道路交通法の飲酒運転取り締まりが強まってから、飲食店の夜の営業が全く駄目になり、それが一向に元に戻らない。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	競争相手の様子	・同業他社の閉店または倒産が、先月よりもはるかに多い。また身の回りの飲食店などの閉店なども続いている。
		その他専門店〔宝石〕（経営者）	来客数の動き	・ボーナスセールを前倒ししてチラシを出したが、その効果も全くなく、単価の安いものだけが売れたという状況で、ボーナス商戦としては非常に悪い出足のスタートとなった。
		都市型ホテル（経営者）	販売量の動き	・SARSもようやく落ち着いてきたが、悪影響はまだ尾を引いている。市内のほかのホテルをみても、例年満室になるはずの土曜日に稼働率が100%を割り込むホテルが数軒みられた。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・先月に引き続き、SARSの影響を受けたまま回復していないのが現状である。関西地区のホテル各社からも同様の意見を聞いている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・市内には多くのタクシー会社があるが、ほとんどが公共のバスを利用しており、タクシーの活用が少ない。
企業動向関連	良くなっている	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・土壌環境事業でコンスタントに受注が取れている。また、電線類地中化事業も客の反応は良く、今後受注につながる可能性が出ている。
	やや良くなっている	その他サービス業〔イベント企画〕（経営者）	取引先の様子	・活発ではないが、新しい案件や埋もれていた案件が動き出してきた感がある。
	変わらない	出版・印刷・同関連産業（経営者）	競争相手の様子	・身近な同業者の民事再生法や自己破産の申請があり、非常に不安を感じている。
		金属製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・見積価格は上がっても受注価格は依然として低迷しており、安値による受注競争が続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・最近の傾向としては、大企業や中小企業を問わず、独自性のある製品を持つところがやや受注量を増やしている。	
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・従来商品の単価下落傾向は続いている。付加価値の高い商品と低価格商品との合わせ販売で、昨年と比べると若干上昇はしているが、力強さはない。	
		金融業（支店長）	取引先の様子	・夏季賞与月を控えてか、資金需要も少ないうえ、条件変更等による返済負担の軽減の依頼が先月に引き続き増加している。	
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・相変わらずマンション分譲業者からの土地取得要望のアプローチが多い。	
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・在阪球団の好調に伴って、スポーツ新聞の購読が増えてもよさそうだが、むしろ購読の中止の方が多い。1部売りやコンビニ配置の即売数は、在阪球団が勝った日だけ伸びている。	
	やや悪くなっている		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・瓶はどちらかというと夏に強い商品だが、特に中元の瓶詰め商品向けの受注がかつてないほど低調である。
			コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・製薬業、広告代理店を除く印刷、製本等は軒並み3か月前に比べ受注量は減少している。本来6月は上期のピーク月となるはずだが、今年は苦戦を強いられている。
	悪くなっている		繊維工業（経営者）	取引先の様子	・得意先の展示会では経費負担が多くなり、売上に利益が伴わない。
			建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・住宅の建築確認件数は前年比40%減った。公共工事も20～30%減っている。
			不動産業（営業担当）	競争相手の様子	・同業者からの賃貸や売買物件の問い合わせが少なくなってきた。
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（支社長）	採用者数の動き	・先月に比べて、採用人数が増加した。	
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・内定辞退等が出たための一過性のものかも知れないが、今月になって少し追加の求人が増えている。	
	変わらない	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・契約時間の短縮や常勤から非常勤への切り替えがより一層進んでいる。	
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人数は全く変わっていないが、下げ止まり感がある。また、企業に強くプロモートすると求人が出てくる。	
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・依然としてパート、アルバイト、派遣、請負等による求人が増加傾向にあり、求職者についても臨時、パート就労を希望する者が減少していないことから、家計補助としての就労希望は衰えていないと思われる。その結果、賃金の低下や労働条件の悪化が依然として続いている。	
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者が2か月連続で前年を上回っている。特にフリーターや自営廃業者からの新規求職が目立っている。	
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・新規求人は増加傾向にあるものの、やはり臨時や請負、派遣の求人が目立つ。また、即戦力を求めているため、依然としてミスマッチが多く、就職件数の増加につながらない。	
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・求人企業数は前年比で19.3%減少しているが、採用人数を前年より増やしている企業が多い。
			求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・求人数は横ばいであるが、短期雇用がそのほとんどを占めるなど労働市場が硬直化しており、市況回復とまでいかない。また、求職者は中高年が増加する一方、企業が求める人材は相変わらず若年層に集中する傾向があり、需給関係のバランスが取れていない。
				・製造ラインの請負業の募集が減少し、飲食業も立ち直っていない。	

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
	悪く なっている			

8. 中国（地域別調査機関：（社）中国地方総合研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	乗用車販売店 （統括）	単価の動き	・商品力のある車が出たことで、1台当たり単価が改善され、商業車の落ち込みをカバーしても余りあるものになっている。
		一般レストラン （店長）	単価の動き	・例年ディナータイムの売上が最も落ちる時期だが、来客数は例年を上回っている。 ・客単価も例年より上昇し、3か月前と比較しても上昇している。
		観光型ホテル （スタッフ）	販売量の動き	・人の動き、販売量、平均単価等は若干下がっているものの、それを来客数でカバーできている。
		旅行代理店（団体 営業担当）	来客数の動き	・SARSが収まり、徐々に客の足が戻ってきている。
		テーマパーク （広報担当）	来客数の動き	・イベントや見どころをアピールすれば、それなりの反応があり、例年より来園者が増加している。
		住宅販売会社 （経理担当）	来客数の動き	・新規発売物件のモデルルームオープン時に、予想を大幅に超える来場者があり、久しぶりに多忙になっている。
	変わらない	商店街（代表 者）	来客数の動き	・最近駐車場が満車になることがほとんどなく、商店街としての来客数が減っている。 ・客は慎重に買物をして、財布のひもが固い。
		百貨店（統括）	単価の動き	・子供服の単価の動きに伸びが出てきているものの、来客数、販売量には増加がみられない。
		百貨店（営業担 当）	単価の動き	・月末に実施したクリアランス特招会も、昨年に比べ来客数が少ないうえに、相変わらず一点買いが多く客単価も低い。
		百貨店（販売促 進担当）	単価の動き	・上得意を招き催事を開催したが、単品での購買が目立ち、客単価が低下している。特に装飾品等の高額品は不振に終わっている。 ・店頭でもミセスを中心に客単価の低下が目立ってきている。
		百貨店（売場担 当）	来客数の動き	・ブランド物に関して、若い客層向けの商品の売行きは例年を上回っているが、ミセス向けの商品は若干苦戦気味となっている。
		スーパー（店 長）	お客様の様子	・広告商品の目玉品やタイムサービス等に集中した買物が目立つ。
		コンビニ（エリ ア担当）	お客様の様子	・客はより安い物を求めて店の使い分けを行っている。 ・余分な物は購入しないが、高い商品でも品質が値段相応であれば、購入する傾向にある。
		コンビニ（エリ ア担当）	来客数の動き	・来客数の動きに依然改善の兆しがなく、3か月前と比べて変化がみられない。
コンビニ（エリ ア担当）		単価の動き	・来客数は以前の数に戻りつつあるが、客単価は相変わらず悪い状況にあり、客の買い控えがある。	
衣料品専門店 （地域ブロック 長）		単価の動き	・チラシやダイレクトメールに掲載している低価格商品への要望が多く、父の日セールでもカジュアル商品を半額にすれば購入が増えている。 ・プライダル関連では高額な商品も動いている。	
衣料品専門店 （販売促進担 当）		販売量の動き	・来客数はそれほど伸びていないが、売上は少し伸びており、客単価も上昇している。 ・安い物を購入する客と、質で選ぶ客との違いがはっきりしている。	
家電量販店（店 長）		販売量の動き	・月ごとに例年水準の販売量の維持が困難になってきている。 ・故障しないと購入への踏ん切りがつかないユーザーが多くなっている。	
家電量販店（店 長）		販売量の動き	・例年ならエアコン等の季節商品が売れる時期であるが、今年は非常苦戦している。	
家電量販店（副 店長）		単価の動き	・例年に比べて客単価は低下し、来客数も減少している。 ・特にAV商品やエアコンなどの季節商品が大きく例年割れの状態である。	

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 (経営者)	販売量の動き	・相変わらず軽や1300ccなどのコンパクトな車は活発に動いているが、中型以上のものは非常に苦戦している状況が続いている。
		乗用車販売店 (販売担当)	お客様の様子	・5年ないし7年で買い換えていた客のほとんどが、車検を受けるようになり、買い換えることがなくなっている。 ・車検を受ける場合でも、なるべく安く上げて、なるべく金を使わないようにしようとする状況が続いている。
		乗用車販売店 (営業担当)	お客様の様子	・ボーナス時期を迎えたことと新型車が発表されたことで、来客数は増えているものの、依然として客の購入に対する意識は前向きになっていない。
		自動車備品販売店 (経営者)	来客数の動き	・依然として来客数が低迷している。 ・カーナビゲーションやETCの販売が上向いてきているので、販売金額では来客数の減少分をカバーしている。
		住関連専門店 (営業担当)	来客数の動き	・来客数には変化がないが、新しい客がかなり少なくなってきた。
		高級レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・週末は個人客でまずまずの来客数であるが、平日は夜を中心に企業関係の利用が少ない状況である。
		都市型ホテル (スタッフ)	お客様の様子	・ビアホールへの個人客の予約が例年より少ない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・深夜の繁華街で少ない客の取り合いが続いている。 ・客もタクシーを選ぶようになってきている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今年に入り利用者が毎月減少しており、現在もこの傾向が続いている。
		通信会社(経営者)	お客様の様子	・加入契約数がここ数か月の実績から低下したままであり、その状態のまま推移して、増加の兆しがみえない。
		レジャー施設 (営業企画担当)	来客数の動き	・日帰り温泉部門の来客数は、先月同様2桁ダウンの前年割れを避けられそうにない。しかし飲食部門の利用客数は100%を確保し、全体的な寄食率は向上している。 ・温泉ホテル部門も企画実施から2か月目に入り、予定通りの前年の120%を達成できると見込んでいる。
		設計事務所(職員)	販売量の動き	・依然として個人住宅の新築、改装およびアパート、マンションの建築が多い。
		やや悪くなっている		商店街(代表者)
百貨店(販売促進担当)	来客数の動き			・中元商戦への客の出足が非常に鈍くなっている。
スーパー(店長)	販売量の動き			・以前と比べて競合店もチラシで目玉商品を多数出してきた。 ・来客数は目玉商品の売日以外にはぐっと減り、非常に厳しい状態が続いている。
スーパー(店長)	お客様の様子			・SARSの影響、たばこの増税、将来的な年金への心配などで、毎日食べる食料品といえども、客は非常に厳しい予算の中で工夫して買物をしている。 ・買上点数、客単価も上昇せず、客は無駄な買物を一切しない購買行動になっている。
スーパー(店員)	単価の動き			・近くに新しい競合店がオープンし、大変厳しくなっている。 ・来客数は少なくなっているが、特売の目玉商品だけを買っている客が多いため、その販売数量だけはさほど変わっていない。
コンビニ(エリア担当)	お客様の様子			・発泡酒の値上げの影響で、ビール、発泡酒とも売上が低迷している。 ・今までコンビニで買っていた客も、ディスカウント店に流れており、ビール、発泡酒は非常に苦戦している。
家電量販店(予算担当)	販売量の動き			・季節商品、特にエアコンが天候のせいで例年ほど売れていないため苦戦している。
乗用車販売店 (サービス工場担当)	来客数の動き			・車検の1台当たりの単価が低下している。
一般レストラン (店長)	来客数の動き			・土曜、日曜は客の動きがあるが、平日はまるっきりない。

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（営業担当）	来客数の動き	・既存店の来客数に2ケタの落ち込みがあり、郊外店舗、都心店舗ともに厳しい状況である。	
		その他飲食〔ハンバーガー〕（エリア担当）	来客数の動き	・様々な販促活動を行っているにもかかわらず、例年よりも来客数が減少している。	
		タクシー運転手	お客様の様子	・3か月前は景気が悪いのは悪いなりに、客から不満の声は聞かれなかったが、最近はそのような声を耳にするようになってきている。	
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・来客数がかなり減少してきており、それと同時に客単価もかなり低下してきている。	
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・住宅に関しては、住宅ローン減税の特別措置が今年までであり、今契約着工しないと年内の完成とならないことが顧客の動きに少し現れ、契約着工戸数が増加している。	
		悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・官公庁のボーナスが支給され、商店街の人通りは増えているが、相変わらず手ぶらの客が多い。
	百貨店（売場担当）		販売量の動き	・主力取引先である問屋の買収や倒産が相次いでおり、商品の調達が非常に難しくなったため、売上も低下している。	
	住関連専門店（広告企画担当）		お客様の様子	・客は単価が安い物でも購入に慎重になっている。店を何軒も回ったり、値段に納得はしても購入に踏み切れないという慎重な状況である。	
	旅行代理店（経営者）		来客数の動き	・現在SARSによって旅行者が非常に減少しているが、今後の行方は非常に不透明であり、客もまだ旅行する気持ちになっていない。	
			タクシー運転手	お客様の様子	・農繁期に入るためタクシーの利用が低下している。 ・雨も少ないため人の動きが大変悪く、夜は最悪の状態である。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-	
		やや良くなっている	繊維工業（統括担当）	受注量や販売量の動き	・売れそうだと思う新しい企画の商品に対して、客が前向きな姿勢を示している。
			一般機械器具製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・需要は下降気味であるが、新商品の影響により前年を上回る受注量になっている。
			輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・大幅な増産の要請があり、土曜日の夜勤はもちろんだが、間接要員の応援による日曜日の生産で対応する部門が出てきている。
			金融業（業界情報担当）	取引先の様子	・取引先の多くが受注好調のなか、フル操業を継続中である。コストダウン効果も加わり増益基調である。
	変わらない	化学工業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・全般的に生産稼働率はそこそこであり大きな落ち込みはなく、無機、有機製品ともに若干需要増の傾向であるが、安値のため利益率が悪い状況である。	
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・3月以降第1四半期を通じて、納期の集中するものが多く、生産量は高水準である。	
		非鉄金属製造業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・販売量は底を脱した感があり、ここ最近大きな増減はないが、まだ十分な量には回復していない。 ・販売価格は下がる一方であり、特に電池材料に関しては、最終製品の電池の価格が低過ぎて、価格改善は相当難しい。	
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注量が減少したままなかなか回復せず、その影響で価格の低下がひどく、利益が確保できない。	
		建設業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前より受注は少ないものの、例年と比べるとわずかに増加している。	
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・各企業とも輸送コスト削減を行うため、当社にアウトソーシングする話が出ている。	
		通信業（社員）	受注量や販売量の動き	・昨年度からの受注分は若干あるが、新規の大規模受注がまだない。 ・商談も少なく競争も激化しており、割が合わない仕事も受注せざるを得ない。	
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・ブロードバンド化の動きが落ち着き始め、法人向け情報通信サービスのメニューも当面出そろったことから、今後はサービスエリアやメンテナンスなど、オプション的な要素によって受注が左右される傾向にある。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・3月決算の結果をみていると、底の状況は変わっていないが、好調なところと悪いところの差が一段とはっきりとしてきている。 ・悪いところは人件費や役員報酬まで、削れるところはすべて削っているが、受注価格の引き下げによって営業赤字になっているところも多い。
		コピーサービス業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・受注量に変化がない。
	やや悪くなっている	鉄鋼業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・輸出品である薄板熱延材が、タイにおいてアンチダンピングのクロ裁定となり、輸出量の減少につながるなど、先行き不透明感がある。
		建設業（営業担当） 会計事務所（職員）	受注量や販売量の動き 取引先の様子	・年間予定受注計画における、月ごとの受注数値が少しずつ低下してきている。 ・3か月前と比べて大方の関与先の売上高は落ち込んでいる。人件費等の削減や経費の抑制に努めているものの、売上高の低下はいかんともしがたい状態である。
	悪くなっている	農林水産業（従業者）	それ以外	・台風並みのしけが多かったため、5月末の沖合底引船の水揚げ集計は、前年度対比で1割ほど減少している。 ・需要の多い加工用の魚が取れないため、商品原価が高くなって採算が取れなくなる悪循環になっている。
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	求人情報誌製作会社（統括）	求人数の動き	・4月に新卒を採用したが、もっと採用したいという企業が結構多い。 ・そのため、中途採用を行ったり、来年の新卒要員を増やしていく動きがみられる。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・特に求人ニーズはないが、ベストマッチに近い人材であれば、採用されるケースが増えてきており、それだけ雇う側に余力が出てきている。
	変わらない	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告は2月ごろから新規チラシ媒体の参入で少し上向いていたが、掘り起こし効果も一段落し、やや苦戦の状況が出ている。今後も市場的には好材料がなく、楽観できない。
		新聞社〔求人広告〕（広告営業担当）	求人数の動き	・新聞の求人欄で扱う6月の求人数は3か月前の半分であり最悪である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は多少増加しているが、有効求人が増加がみられない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数のうちパート求人の占める割合が増加している。 ・月間有効求人倍率が低下傾向にあり、月間有効求人数は前年同月比で11か月ぶりに減少となっている。
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・求人企業が採用基準を高めめに設定しており、こちらが採用基準を満たしていると判断して求人企業に紹介しても、企業はなかなか妥協しない。 ・特に40歳以上の求職者では、特別な何かの技能がある人以外は大変厳しく、失業者の解消は当分望めない。
		学校〔大学〕（就職担当）	周辺企業の様子	・求人そのものの減少には歯止めがかかっているが、従業員数の減少は顕著であり、今後大幅な求人増、あるいは退職者が出る見込みはない。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（支店長）	雇用形態の様子	・求人情報誌、新聞、ホームページ等に顕在化しない案件が多く、人数合わせの求人は確実に減少してきている。 ・厳しい条件に合致するまで、時間をかけてでも求人する案件が多く、多種多様なスキルと経験ではなく、希少なスキルや経験を持った人材が落ち着き先を決めることが増えてきている。 ・採用者の待遇は下がり気味である。
職業安定所（職員）		求職者数の動き	・ビジネスホテルで大量離職が発生したほか、建設業関係を中心に、事業主都合での離職者が増加しているため、求職者数が増加している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪くなっている	-	-	-

### 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	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・食品売場の改装オープンにより、全館で10%来客数が増加した。その相乗効果で、紳士服売場においても客の購買意欲が高まり、夏服が売れている。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・営業時間延長に伴い、販売数、売上は前年に比べ良くなっている。総合的な効果も、だんだんと良い傾向にある。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・個人旅行は依然として低調に推移しているが、団体旅行は、企業の招待旅行、社員の親睦旅行、退職者によるOB会旅行、町会議員や町職員の視察研修旅行など、少し忙しいぐらいの申込があった。
	変わらない	百貨店（総務担当）	お客様の様子	・優待割引のある中元の早期受注を6月末まで実施した。客は価格に非常に敏感で、商品を少しでも安く買おうと、前倒しの傾向がかなり鮮明である。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・前年同月と比較して、来客数は微増となったが、客単価、売上は若干減で推移した。宝飾品、ビッグブランド品は売上に貢献したが、美術品、呉服、婦人靴、ファッションパーツは前年を下回り、結果的には平準であった。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客はあっても買上点数が増加しない。今年は雨の日が多く、昨年のこの時期によく売れたアイスクリームなどの売行きが悪い。
		スーパー（財務担当）	販売量の動き	・6月の既存店への来客数は、前年比0.8ポイント、3か月前比2.9ポイントと良くなっている。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・若者向け商品は、流行の商品が少ない関係で、やや低調であるが、家族連れ客の単価は上昇し、販売量もやや増加傾向にあり、将来に期待が持てる。
		乗用車販売店（従業員）	競争相手の様子	・人気の高いメーカーの車を販売しており、シェアも高いが、他販売店の商品力の強化により、当社の販売台数は抑えられている。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・毎週、土・日にウィークエンドフェアを開催し、来客数は増加しているが、内訳は点検等のサービス部への客が多く、新車の商談件数は前年を下回っており、受注台数も前年並みである。
	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・住宅ローンを組む時、将来に不安を感じてボーナス返済を組み入れない客が増えている。	
	やや悪くなっている	一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・飲食店への販売が悪い上、来客数も非常に少なく、販売量全体は低調である。
		一般小売店〔書籍〕（営業担当）	販売量の動き	・競合する書店が2店閉店したので、売上は増加すると予想していた。しかし、見慣れない客は増加したが、売上は前年を下回ったままである。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・婦人服、紳士服など衣料品関係は2、3か月低迷している。その中でも、医療費の個人負担増の影響から、高齢者向けの動きがかなり鈍くなっている。
		スーパー（統括担当）	来客数の動き	・4月頃まで前年対比98%程度で推移していた来客数は、6月は94%と大きく落ち込んだ。
		コンビニ（代表者）	競争相手の様子	・競合店のオープンにより、売上はすべての商品で減少した。特に弁当は約10%の減少となった。また今年は昨年と比較して、天候が悪く、客の足出が悪い。
		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になっている。特に高級品は、時間をかけて購入している。また、単品買いの傾向が非常に強くなっている。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・来客数に変化はないが、単価の減少が大きく足を引っ張っている。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・県内の大手建設会社の倒産により、来客数、売上に影響が出てきている。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・SARSの影響で宿泊利用人員が減っていることに加え、1人当たりの利用単価も減少が続いている。
タクシー運転手		お客様の様子	・客との会話で、「ボーナス、給料のカット」や、中には「ボーナスが出ない」という声が多くなっている。その影響で、夜、飲食街に出ている客も減少している。	

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	悪く なっている	一般小売店〔生 花〕（経営者）	競争相手の様子	・いろいろなどころで同じような商品が販売されているため、売場は飽和状態にある。
	良く なっている	-	-	-
	やや良 く なっている	パルプ・紙・紙 加工品製造業 （経営者）	受注量や販売量 の動き	・新商品が、新しい問屋に少しずつ受け入れられており、受注量が増加してきた。
		一般機械器具製 造業（経理担 当）	受注量や販売量 の動き	・排出ガス規制に伴う特殊車の更新は関東だけでなく、名古屋にも動きが出てきた。
		一般機械器具製 造業（経理担 当）	受注量や販売量 の動き	・トラック搭載型の小型クレーンは、首都圏での排ガス規制による買い替え需要に伴って、受注増加が続いている。
		電気機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・省力化機器を中心に問い合わせ、見積、受注は、前期に比べて増加した。
	変わらない	繊維工業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・小売段階での競争激化の影響から、単価、発注量は非常に厳しくなっている。
		化学工業（営業 担当）	受注価格や販売 価格の動き	・ナフサの高騰により、原料メーカーから強硬な値上げが実施されている。しかし、市況悪化のために価格転嫁ができず、更に製品価格も値下げ傾向にあり、採算性は極度に悪化している。
		電気機械器具製 造業（経営者）	取引先の様子	・先月、資金繰り難で取引先が連鎖倒産をした。SARSの問題は解決したとはいえ、取引ベースでは商談等が遅れている。したがって、景気は横ばい、低迷状態である。
		広告代理店（経 営者）	取引先の様子	・1年前にビル用地として売り出された高額物件は、3割強も価格が下落しているが、現在も「契約できた」との話は聞いていない。
		公認会計士	取引先の様子	・決算書等を見ると、前年対比で20%近く収益が落ちている取引先が全体の7割くらいある。
	やや悪 く なっている	食料品製造業 （従業員）	それ以外	・中国から輸入している畜肉関係が輸入解禁になっておらず、ダメージを受けている。
		建設業（総務担 当）	競争相手の様子	・比較的順調であった都市型マンションが在庫過剰になっており、一部に売れ残りが出ている。
	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	職業安定所（職 員）	求人数の動き	・新規求人数は、建設業、製造業において、前年同月比で減少するなど、依然厳しい状況で推移している。一方、IT関連企業（情報サービス業）では、大量求人が見られる。
		職業安定所（職 員）	採用者数の動き	・新規求人数は、やや増加傾向にあるが、資格、経験等の条件がついており、採用に至るまでは非常に厳しい状況である。
		民間職業紹介機 関（所長）	求人数の動き	・求人件数の減少と給与水準の低下が見受けられる。
		学校〔大学〕 （就職担当）	採用者数の動き	・来年度の新卒者の採用状況は、全体として動きが鈍く、なかなか進展していない。
	やや悪 く なっている	人材派遣会社 （支店長）	雇用形態の様子	・派遣契約や更に安価なパート雇用に移行している。
	職業安定所（職 員）	求人数の動き	・パートを含む新規求人数では、5か月ぶりに対前年同月比で増加したが、タクシー運転手の大量求人が要因であり、卸・小売業では1割減が続くなど、厳しい状況が続いている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	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	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・前年に比べ、平日の買物客が多い。また、給料日前の平日も遅くまで街中に人が多く、街全体がにぎわっている。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・高額商品の売行きがやや持ち直してきた。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・実質売上高ではなく、消費マインドがかなり良くなっている。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・不景気感はまだあるが、売上は前年実績を上回っており、好調である。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・一昨年前にオープンした大型店の影響で昨年は大変苦戦したが、ようやく下げ止まり、ほぼ一前年並みとなった。
		スーパー（店長）	単価の動き	・恒例の婦人服セールでは、やや客単価が上がってきている。ミセスの場合は、特にTシャツやブラウス等で600円～800円の単価上昇がみられる。「安い物」から「いい物」を求める傾向にある。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・150万円以下の契約が増えつつあり、来場客も多くなっている。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・法人宴席は少し落ちているが、個人宴席（披露宴・レストラン利用・宿泊等）は前年に比べてかなり伸びている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・SARSの影響も少し沈静化し、海外旅行の問い合わせが少しずつ増えている。
	旅行代理店（従業員）	単価の動き	・イラク戦争、SARSの影響で業績が悪かったが、ようやく回復のきざしがみえる。	
	設計事務所（所長）	競争相手の様子	・それぞれの設計事務所が企画や設計を受注しており、少しずつ良くなっている。	
	変わらない	商店街（組合職員）	お客様の様子	・スーパーなどで賞味期限間近の半額食材がよく売れており、節約の様子がうかがえる。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・前年の販売実績をクリアすることが難しい状態が続いている。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・一点単価と客単価はそれぞれ前年実績をそれぞれ上回っている。しかし購買率は1.2%減少しているほか、入店客数は前年比で95.2%となり、前月比で3.2%落ちている。売上は前年比97%、売上数量は90%前半で推移している。部門別では食品、身回り、紳士、子ども向け商品は前年並み、家庭用品は不調である。外商関係の売上は落込みが大きい。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・単価の下落が相変わらず続いているが、客の増減はない。全体的には停滞している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価は下落しているが、客数はやや回復傾向にある。父の日関連商品に関しては、一点単価は変わらないが、客単価が下落している。組合せの購入が少なくなっている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・たばこ増税前の需要は前回98年11月末に比べて大きな動きがなく、駆け込み需要はあまり期待できない。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・九州新幹線の工事が始まったが、インパクトが弱く、まだ効果はみられない。これから本格的な工事になるため、売上増を期待している。
		乗用車販売店（管理担当）	来客数の動き	・サービス、整備、車検、点検、中古車の販売は好調であるが、新車のイベントの来場は以前に比べて盛況ではない。自動車整備のイベントでは来客が多い。
旅行代理店（業務担当）		販売量の動き	・海外旅行は例年の半分以下である。一方、国内旅行は前年並みを維持している。	
通信会社（企画担当）		販売量の動き	・販売量が一向に向上かない。ここ数か月、横ばいが続いている。	
ゴルフ場（支配人）		来客数の動き	・ゴルフシーズン到来にもかかわらず、客足が伸びない。	
やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・お得意様もなかなか来店しない状況である。	

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
		商店街（代表者）	来客数の動き	・夕方の客の出足が悪いので、当商店街では「4時の市」というイベントを行っているが、あまり効果が出ない。ボーナスが出たにもかかわらず財布のひもは固く、消費につながっていない。
		商店街（代表者）	それ以外	・中心商店街は老舗が多く、中高年者をターゲットに商売を続けてきたが、近年これらの店が後継者不足等から消費者のニーズに十分対応できなくなり、業務を縮小したり、閉鎖したりしている。また、九州新幹線の開業を目前に控え、駅前の大型店開業に大きな危機感を抱いている。若者相手の店舗が次々に進出する傾向にあるが、貸賃条件が厳しいため、空き店舗はなかなか埋まらない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・ボーナス商戦が全く盛り上がっていない。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	来客数の動き	・来店頻度が減少しており、1週間に3～4回の人、2～3回になっている。また来客数も伸びていない。一向に良くなる気配はない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・来店客数が前年比5%増と落ち着き、複合商業施設のオープン相乗効果が一段落した。クリアランスセールを昨年は6月に行っていたが、今年は7月に繰り下げたため、買い控え状態にある。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・入店、レジ客数は、前年並みであるが、客単価が落ちている。先月に続き食品も厳しく、持ち直す気配は薄い。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・セールへの反応が大きい。特にヤングアパレルで売値下げに対する反応が大きい。
		百貨店（営業企画担当）	来客数の動き	・3～5%程度の、慢性的な客数の減少が続いている。
		スーパー（経理担当）	単価の動き	・販売量が目立って減少しており、客数はほぼ横ばいである。客単価の減少に歯止めがかからない。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・企業の業績悪化による賞与の不安定さに加えて、たばこ、発泡酒の増税により、消費マインドは冷えきっている。このままでは売上増は望めない。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・相変わらず商店街の来客数は閑散としているが、得意客の動きが以前より動き出しているように思える。しかし景気はやはり良くない。
		家電量販店（店員）	競争相手の様子	・以前に比べてチラシの回数を増やす店があり、生き残りに必死である。ポイントや購入得点を増やす等のアピールがエスカレートしている。それでも利益が出ないため、リストラや経費節減を行っている。
		住関連専門店（経営者）	競争相手の様子	・商圈内で店じまいが続いている。アウトレット店が6月オープンしたので競争はますます厳しくなっている。今月は前年並みにとどまっている。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数も売上もあまり伸びなかった。予約もあまり入っていない。
		都市型ホテル（副支配人）	販売量の動き	・宿泊の客が出張日程を短くする、あるいは日帰りをするという傾向がさらに強くなっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・公務員のボーナス支給日以降、以前は買物や歓楽街に出かけるといった行動が多かったが、今年は普段と変わらない。
	悪くなっている	百貨店（売場主任）	来客数の動き	・オープン以来初めて、入店客数が前年の90%を下回った。
		自動車備品販売店（従業員）	お客様の様子	・来店客数は変わらないが、買上客数と客単価が低い。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・大手の半導体関連企業からは、今まで途切れていた発注が継続できるという話も聞かれ、非常に良くなった。
	変わらない	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・鶏肉は、中国からの輸入ストップによりタイ、ブラジル産の値段が高騰している。しかし国産品は依然として厳しい状況である。消費者の景気に対する不安心理が働いているのか価格、量とも伸びていない。
		建設業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・公共事業の減少、入札制度の改革、景気の先行き不透明から民間の設備投資が鈍化している。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・出荷量が落ち、在庫量が増えてきた。全体的に大きな変化はない。
金融業（調査担当）	取引先の様子	・融資においては前向きな資金需要が乏しい。		

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
		経営コンサルタント	取引先の様子	・最近、大きな受注の話を目にする事が多くなった。今までなかったことなので、若干良くなっている。
	やや悪くなっている	輸送用機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・単価の下落が相変わらず続いている。客の増減はない。全体的に停滞している。
	悪くなっている	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・今月は複数の客から値下げ要求がきた。売行きが悪いことから販売促進に力を入れており、倉庫や運送費にしわよせがきている。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・酒屋の客の商圏がだんだん狭まっている。当初は10キロ商圏でチラシをまいていたが、今では3キロ商圏にしても全く客が来ない。
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（総務担当）	求人数の動き	・情報誌・情報サイトの掲載件数が前年を上回っている。雇用に積極的な企業が増加している。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・人員増強を行うほどの活況を呈している事業所は見当たらない。よって派遣社員の商談が進まない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・製造業の求人が若干増えたように感じるが、総量としては変わらない。
		民間職業紹介機関（支店長）	求人数の動き	・新規求人は、一部の業界（コールセンター、エレクトロニクス）を除いて停滞している。また、欠員が生じた場合でも積極的に補充する姿勢は見られない。それに加えて価格の低下圧力は依然強く、ボリュームディスカウント（大量発注による単価の切下げ）要請が日常化しつつある。プラス・マイナスで相殺といった感触である。
	やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・SARSの影響が大きい。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・県内大手のパチンコ店が2社倒産し、景気に左右されないと言われるパチンコ業界にも不況の影響が及んでおり、雇用の情勢は厳しい。
	民間職業紹介機関（職員）	求職者数の動き	・全体的に求職者数の動きが鈍くなってきている。業界に限らずすべてに関して高齢者層の登録のみ目立つ中で、中堅クラス、アッパーミドルクラスの人材の登録が非常に少なくなっている。	
悪くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	周辺企業の様子	・電話営業のパート募集が激減した。各企業とも売上低迷のため、電話営業スタッフの人員削減を行っている。	

### 11. 沖縄（地域別調査機関：（財）南西地域産業活性化センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	コンビニ（経営者）	単価の動き	・7月から始まるたばこ税の増税前の、駆け込み需要が要因とみられるが、客単価が3か月前に比べて2ポイント上昇している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・前年値に対して107%の増加となっている。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	お客様の様子	・客の年齢層の幅が広がっている。
		観光型ホテル（商品企画担当）	販売量の動き	・SARSも終息に向かい、観光客も増え始めており、特に若い人たちの動きに元気を感ずる。
	変わらない	ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・メニュー替えや、ディスプレイチェンジに敏感に反応して先手を打っている店舗には来客も多い。
		スーパー（企画担当）	競争相手の様子	・SARSの影響で、海外への旅行者が一時的に沖縄に流れている。
	コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・これまで従来の単価を変えずに販売していたが、単価を落としたところ、来客数が増加し、売上も上昇している。	
			・同業各社の競合により商品単価の低下が激しく、客はますますチラシ等による店の買い回りをしている状況が続いており、来客数の減少等厳しい状況が続いている。	
			・総体的な客単価は前年の値を保っているが、食品や飲料の単価の下落は続いている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		家電量販店（副店長）	単価の動き	・来客数は増加はしているものの、平均単価の下落が続いており、客自体が価格に対して非常に敏感になっている。
		その他専門店【楽器】（経営者）	販売量の動き	・去年同月の売上と比較すると下落幅は若干だが、3か月前に比べると30%減少するなど下落が続いている。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・相変わらずSARSの懸念から、全体的に販売量が伸び悩んでいる。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・展示場、見学会の来場数はおおむね予想通りだが、中長期にマイホームを検討している客が多い。また、住宅減税への関心も高く、来年以降の延長を希望する意見も多い。
	やや悪くなっている	都市型ホテル（マーケティング担当）	来客数の動き	・イラク戦争の影響やSARS問題があり、旅行したいという動機に影響が出たものと推測される。宿泊客は前年と比較して減少している。
悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・那覇市の中心商店街では、観光客は多くみられるが、地元客は周辺に分散されている。観光関連の店舗が廃業してもさらにまた観光関連の店舗ができるという循環が続いており、一般小売店は大変苦しい立場に立たされている。	
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・大型案件の受注やサービスの品質向上が売上の上昇につながる。
	変わらない	通信業（従業員）	取引先の様子	・未決定だった案件が継続される事となり、比較的大きな案件であることから、それが継続できるという事は最悪の景気という印象ではない。
		不動産業（支店長）	受注量や販売量の動き	・問い合わせ数や契約数が横ばい状態である。
	やや悪くなっている	建設業（経営者）	競争相手の様子	・赤字受注によりライバル企業が倒産している。
		輸送業（営業担当）	競争相手の様子	・本土大手業者とのし烈な競争により、地元各社は苦戦しており、今後ますます厳しい状況に追い込まれる。
	輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・物量の動きが落ち着いている。	
悪くなっている	-	-	-	
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・既存案件の更新が順調に進んでおり、また、新しい契約が発生したりと、ほとんど横ばい状態が続いている。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	それ以外	・コールセンター等の求職者が定着傾向にあるのか、応募数が少なくなっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は前年同月比で一般求人19.4%、パート求人37.5%とそれぞれ増加傾向が続いており、その増加の要因は県外からの求人数が1,531人と前年同月比で40.6%増加したことによる。 ・その構成比は一般求人が72.6%、パート求人が27.4%で、臨時や契約の社員など人材派遣等からの請負関係求人が増えており、一般求人から短期雇用のパート求人への切り替えが目立つなど、雇用慣行に変化がでている。
	学校【専門学校】（就職担当）	求人数の動き	・県外・県内求人数とも横ばい傾向にある。	
やや悪くなっている	-	-	-	
悪くなっている	-	-	-	