

・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	商店街（代表者）	販売量の動き	・先月に比べて、商店街の人出が増えている。来月初旬には商店街でのイベントが行われることもあり、人々の気分も上向いてきているようだ。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・3か月前に比べて、得意先への販売数量がやや活況を呈している。
	変わらない	家電量販店（店長）	販売量の動き	・天候が涼しいため、エアコンや扇風機などの季節商品に関しては前年以上に数字は悪いものの、夏季商戦ということもあり、販売量自体は好調である。
		家電量販店（地区統括部）	来客数の動き	・対前年比では売上こそ5%ほど減少したが、来客数が前年を上回り、客単価の低下も止まってきている。パソコンの販売台数が8か月振りに前年同月を上回ったことが大きい。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・かつてからみると微々たる比率ではあるが、売上が増加基調にある。財布のひもは相変わらず固いが、客の様子も明るく、楽しんでいる雰囲気がかがえ、わずかながら、良くなってきている前兆を感じている。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・電話での受注が昨年と比べて伸び悩んでいるものの、来客数は前年度並みに戻りつつある。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・7月から9月までの3か月間における国内旅行の売上と先行受注額は、7月に入ってから前年を上回る動きを示しており、客の動きが活発化している。ただし、海外旅行については、前年並みへの復活は厳しい。
		通信会社（企画担当）	来客数の動き	・旧機種からの機種変更が大半ではあるが、携帯電話の新機種の販売が好調である。ただし、在庫薄のため急激な販売増には結びついていない。また、物色のための来店が増加している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・全体的なトレンドに変化はないが、大手百貨店の閉店に伴い客の動きに変化が表れている。特に中元ギフトについては他の大型店への移行が顕著である。衣料関係については冷夏の影響で夏物の不振が目立っている。
	商店街（代表者）	お客様の様子	・浴衣の最盛期のため、売上は好調であるが、正絹ものなど高額品の動きは今一つ良くない。	
	商店街（代表者）	お客様の様子	・気温が低いということもあって夏物のセール自体の盛り上がりがありなかった。しかし、袖物の動きはあるので、トータルすると売上はそれほど変わらない。	
	一般小売店〔土産〕（店員）	来客数の動き	・SARSの沈静化によって、北海道に来る観光客が増えたことは増えたが、依然として買物客の客単価の低下に歯止めがかかっていない。来客数の伸びに比例して売上も伸びるという状況ではなく、横ばいでの推移となっている。	
	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・秋物の新商品を前年よりも早く展開しているが、今のところ客からの反応が全く見られない。冬から同様の状態が続いている。	
	衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・近頃の客は買物に神経質というか、慎重になっている。	
衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・今年は気温が低いため、夏物衣料はあまり動いていない状況であるが、秋物衣料の動きが例年よりも早く好調である。トータルで見れば売上は前年と変わらない。		
家電量販店（経営者）	お客様の様子	・イベントなどの様子を見ると、客は商品を買うことを決めかねていることが多い。特に、大型商品は決めかねて帰ることが多いようであり、景気はまだ回復していないという状況である。		
家電量販店（店員）	販売量の動き	・冷蔵庫、洗濯機など台所用品は前年並みに売れているが、映像関連の商品の売上が良くない。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売量もそうだが、単価についても一向に上がる傾向が見えない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・顧客からの台替えはあったが、新規での来場はあまり増えていない。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・依然として一日の来客数が昨年と比べて20%程度少なく、全体としては変わらない。
		住関連専門店（営業担当）	お客様の様子	・7月に入って曇りの日が多く、また気温が低いいため、季節商品の盛り上がりは全く感じられない。特に衣料品、DIY用品の反応が鈍く、特売バーゲン品についても同様である。
		高級レストラン（スタッフ）	単価の動き	・レストラン・宿泊部門ともに来客数が安定し、前年より増加しているものの、単価の下落に歯止めが効かず、予算を達成できない状況が続いている。
		高級レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・しばらく続いていた最悪の状態から脱し、売上が前年並みに近づいた。ただし、増えていると言っても、夜の売上が悪く、花火大会・カルチャーナイト・ビアガーデンなど夜間のイベントがある日は、ディナーの売上が落ち込んでしまう。また、近隣のホテルの競合店に客が流れているようだ。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・3か月前から依然として、来客数の前年割れが続いている。また、ボーナスの支給額が減った会社がかなり多いことも影響している。
		スナック（経営者）	お客様の様子	・7月、8月と夏祭りの時期で外出する機会が多くなるが、若者と家族連れが多く、中高年層が少ないため、店への影響はあまりない。ただし、街に人が出てくるとにぎやかな気分になり、活気が出てくる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・夜、繁華街での客待ち時間は日に日に長くなっている。帰宅時間についても、バス・地下鉄といった公共交通機関の営業時間内に帰宅している人が多いようだ。
		タクシー運転手	お客様の様子	・夏祭りシーズンだが、天候がパツとしないので、人も少なく、利用客が大変少ない状態である。
やや悪くなっている		観光名所（役員）	販売量の動き	・ロープウェイの輸送人員は、前年比で微増であるが、レストラン・売店の利用者が若干減少しており、全体の売上は横ばいである。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・売上増を図り、様々な手段を講じているが、一向に売上が増加する気配がなく、何かやるために投資することが生きてこない状況である。
		スーパー（店長）	単価の動き	・全体的に単価が低下している傾向にあるが、競合環境の激化するなかで、更なる価格低下、ディスカウントを行っており、単価の低下に歯止めがかからない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・例年であれば、ギフトの売上が、民間企業のボーナスが出た後に大きな売上構成を占めるはずであるが、今年は、ボーナスの支給率の低下や厚生年金のボーナスでの控除が影響してか、例年並みの売上が取れない。単価も当然下がっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・売上については前月をやや上回り、やや回復傾向にあるものの、主力の食品が低迷している。前月まで好調に推移した衣料品も、冷夏の影響を受け低調である。また、専門店については雑貨関連は堅調に推移するも、ファッション関連で苦戦状況が続いている。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・ここに来て、来客数の落ち込みが目立つようになってきている。店頭における実感としては、客の来店頻度が低下しているように思われる。
		住関連専門店（従業員）	単価の動き	・夏物商品の落ち込みが激しい。
		一般レストラン（スタッフ）	単価の動き	・今月は単価の下落幅が大きく、前年に比べて10%近く低下している。来客数もわずかではあるが減少しており、売上は10%の減少となっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・観光客はそれなりに訪れているが、天候が悪いため、函館山からの眺望も悪いことが多く、観光客のタクシー利用が少なくなっている。このため、売上の減少が続いている。
		設計事務所（所長）	単価の動き	・住宅一次取得層の年齢が下がる傾向にあり、予算がますます低くなっている。
悪くなっている	百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・冷夏のため、夏物のバーゲンも初めは好スタートであったが、その後は急激に落ち込んでいる。	

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
		コンビニ（エリア担当）	競争相手の様子	・環境が厳しいなか、新規出店が相次いでいるため、限られたパイの中から新店による売上が取られるため、既存店については非常に厳しい状況になっている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・飲料やアイスクリームといった商品は、通常であれば、7月の売上が年間で最も多くなるが、天候の不順により、来客数の減少とともに、こうした夏場に売れる商品の売上が悪くなっている。客は依然として最小限度のものしか買わないという悪い状況のなかで、冷夏が拍車をかけている。
		その他専門店【医薬品】（経営者）	来客数の動き	・競合店が出来た訳でもないのに、来客数が激減している。また、アイテム別にデータを見ると、前年比で販売数が50%を切る商品が続出している。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・観光客の入りが悪いことに加えて、なかなか夜が暖かくなれないため、客の入りが悪い感じがする。
		タクシー運転手	来客数の動き	・例年7月は、上半期で最もタクシーの売上が多くなる月だが、今年は雨の日が少なく、暑くならないせいか、タクシーの利用が少なく、売上も前年を大きく下回っている。
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（支店長）	受注量や販売量の動き	・輸入木材については住宅着工の落ち込みを反映し、相変わらず輸送数量を大きく減らしているが、鋼材についてはここにきて道内向けのもが大幅に増加している。輸入雑貨についても堅調に推移している。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・3か月前と比較して、取引先からの新規投資に関する前向きな話が増えてきた。
	変わらない	その他企業【コンベンション担当】（従業員）	受注量や販売量の動き	・価格や総体的な売上の増加に顕著な数字で結びついてはいないが、受注量の増加が感じられるようになってきた。
		食料品製造業（団体役員）	受注量や販売量の動き	・地域の食料品製造業に対する受注量や販売量は変わらないものの、冷夏の影響により、加工原料価格が高騰しており、利益率が落ちてきている。
		金属製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・冷夏も重なって、荷動きや価格の値崩れが相変わらず続いている。
		金属製品製造業（統括）	受注価格や販売価格の動き	・全体の見積りの引き合いが少ないため、相変わらず販売価格が10～15%落ち込んでいる。
		金融業（企画担当）	それ以外	・設備資金は低水準であり、運転資金も全般的に業況が厳しいことから、駆け込み的な申込みが多い。
		その他サービス業【建設機械リース】（支店長）	取引先の様子	・業界内での勝ち組と負け組が、鮮明になってきた。
		その他非製造業【機械卸売】（従業員）	受注量や販売量の動き	・今月に入ってから仕事が回り出したが、消耗資材品については、当面の必要最低限での購入が目立ってきた。発注があっても、取引先には『すぐ持って来い』と言われるため、在庫量が増大している。配送費、伝票代などコストアップの要因ばかりあり、利益が確保でき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（経営者）	それ以外	・取引先が多い本州では梅雨が長引き、夏商戦の盛り上がり欠けている。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・食品飲料関係は冷夏のため、生産および荷動きが悪い。また、紙・パルプ関係は需要の低迷から生産調整となっている。ただし、生乳の出荷量はやや伸びている。
		その他サービス業【建設機械リース】（支店長）	受注量や販売量の動き	・冷夏のため飲食業と観光業の業況が低調である。
悪く なっている	司法書士	受注量や販売量の動き	・今月行われた花火大会では、例年なら1時間程度で終わるが、今年は40分で終了しており、協賛企業の疲弊を感じる。	
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	-	-	-
	変わらない	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・企業の業績は相変わらず芳しくない。ただし、やる気のある、優秀な人材のオーダーは逆に増えている。優良人材を確保し、業績の回復を狙っているように見え、少しではあるが活気が見え隠れする。

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
		求人情報誌製作会社（編集者）	それ以外	・農産物の二次加工要員の求人が増加している。収穫が本格化する8月中旬以降は、更に求人増が予想されるが、全体としては変わらない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・十勝の基幹産業である農業は、冷夏が続き冷害の恐れが出てきており、雇用への影響が出てきている。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・新規求人に占める臨時、パートの割合が3割以上になってきている。また、就職者の人数が一向に上昇していない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率は前年を上回ったものの、前月と同率であり、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	新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・冷夏による売上等の減少を予測してか、広告主の消極的な対応が目立つ。
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	-	-	-
		一般小売店〔カメラ〕（店長）	販売量の動き	・カメラ、その他用品関係で、昨年より取引数が増えている。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・今月初めからクリアランスセールと同時に全館改装セールを実施している。入店客数が多く、特に食器関係が絶好調である。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・市内で競合する百貨店が閉店し、3店舗が2店舗になったため、売上が増えてきている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車販売は、依然として低価格、コンパクト指向ながらも、販売量と来客数は前年並みは確保している。更に高額用品やチューンナップに対するニーズも増えてきている。
		その他専門店〔呉服〕（経営者）	販売量の動き	・今月は、なぜか品物が動き、忙しいので、ほっとしている。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・当社も同業他社も、あるいは中心部繁華街の飲食店でも、これ以上悪くなることはなく、逆にこの氷河期を勝ち残った者は、今後良くなるだろうという声が聞かれる。こういった声があるということは、現実的にかなり良くなっているということである。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・今月は、全国から客が集まる大会や学会などがコンスタントに取れている。 ・当市の高校が高校野球で優勝し、その関係の祝賀会などの宴会が取れている。
	観光名所（職員）	販売量の動き	・SARSの影響で海外から国内へ旅行がシフトし、年配の旅行者が増えている。 ・旅行エージェンツのキャンペーンが、東北を向いている。	
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・物販、飲食ともに天候の影響もあり、来客数の低下が深刻である。バーゲンも初日以外は不調、ボーナス商戦も期待外れである。その中、一部の高級バックや高級婦人衣料が健闘しており、日本社会において所得格差が拡大している印象である。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・冷夏の影響で、婦人夏物衣料の売れ行きが例年になく悪く、春物不振の時期と同じ状況になっている。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・7月初めのクリアランスセールになった途端に、来客数と売上が順調になっており、他店を視察しても当店同様である。客がセールを待っていたための集客であり、これで景気が回復しつつあるとは言えない。
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・中元商戦の早期受注特典やクリアランスセールといった仕掛けがあるとそれなりの効果は出るが、通常の消費に対しては極めて慎重な態度がなかなか変わらない。
			百貨店（売場担当）	販売量の動き

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（販促担当）	お客様の様子	・冷夏により、水着などのシーズン商品などが前年割れで苦戦を強いられている。 ・中元商戦では、法人中心に受注は減少しているが、全体の夏のクリアランスセールは比較的善戦している。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・客単価が極端に低下し始めていて、3か月前との比較でマイナス40～50円、比率で3%程度の低下である。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・客の買い物に対する姿勢や動向は、ここ数か月まったく変わらず、本当に必要なものを必要な数量しか買わない。しかも一品単価が下落しており、客単価は厳しいままで推移している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・24時間営業を始めたところ、予想以上の売上、集客となっている。しかし、人件費などの兼ね合いで、採算が合うのか実際には不安である。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・買上点数は前年並であるが、生鮮の平均単価が前年より3.4%低下しており、特に水産、生魚のかつおの落ち込みが大きい。食品全体としては前年よりもややマイナス、スーパー全体としては2.4%の価格下落が続いている。 ・一般食品や加工食品では、冷夏の影響で特に飲料類は買上点数が前年比マイナス15.1%と大きな打撃であり、悪い状況が続いている。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・買上単価、客単価が低下している。これまでは外食などの経費を削減してきたが、今では直接食材にかかる費用までも削減し始めている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・天候が悪く、気温も低いままであり、前月のタバコ特需の影響を受け、売上は前年の90%程度と厳しい状態である。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数が多少増えており、単価は低いままであるが販売につながっている。しかし、良くなったと言える状況には至っていない。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・中元商戦では、法人客の受注量が激減し、また低価格帯へのシフトが顕著である。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・前年との、天候や気温の大きな違いから、夏物礼服や半袖ビジネスシャツ、スラックスなどの購入目的の客が半減し、厳しい状況である。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・夏の賞与が、昨年に比べ少し減少しており、新車購入を先伸ばしている。 ・新車を購入する場合、欲しい新車と買える新車との差が発生しており、低価格車両へシフトしている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・7月は輸入車販売で、計画を達成しているものの、価格帯は200～270万円が多く、昨年よりも価格帯が低下している。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・天候の影響もあり、販売量が少ない。大型のキャンペーンをしても効果が出ない。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・今月は売上を期待した催事があったものの、長雨と地震により客足が伸びず、売上に結び付かない。本来ならお盆も近いので、関連商品の売上が伸びる時期であったが、消費者は買い急ぎしなくなっている。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・売上の状況は、昨年並みの売れ行きが持続しており、全体として下げ止まっている印象である。
		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7月は、夏物の駆け込み需要があり、7月の前半が暑いと、かなりの数量が動くはずであったが、冷夏により出足が遅く、販売量的にも例年並みは望めない状況であり、これから8月になり動くかということ、すぐにお盆になって秋になるため、夏物はもう終わりである。
		高級レストラン（支配人）	販売量の動き	・宿泊は、サッカーワールドカップの影響も一段落する時期になり、基調としては前年並みを確保し稼働率は確保しているが、単価が低下し、以前と変わっていない。 ・宴会は、婚礼件数で変わるが、一般宴会は客数も単価も変わらない。 ・レストランは、それぞれのレストランで多少の差はあるが、単価、来客数ともに変化がない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・先月から今月と、めっきり来客が減少している。賞与が出たばかりだということに、客は食事中心である。

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
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・既存店で、来客数は前年実績を上回っているが、商品単価を低く設定しており、売上は前年実績を下回っている。
		一般レストラン（スタッフ）	単価の動き	・最近株価が上昇しており、気分的に良くなると思っていたが、客単価などに変化がなく、変わらない。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・今月の予約申し込みは、前年より少ない。しかし夏休みに入り、悪天候のためか、海水浴より屋内プールに振り替える客が目立ち、最終的には前年並みとなる。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・消費マインドの一段の冷え込みにより、ホテル来館者数は減少している。 ・デパート地下の惣菜店でも低価格が定着し、厳しい。 ・質的な部分を充実を図り、付加価値の高い商品、差別化商品、企画商品の充実が重要であり、提案力や企画力が必要である。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・今月に入り、海外旅行の申し込みが昨年と同じくらいになっている。夏休みの旅行全体では、やや少ないかもしれないが、海外旅行は、戻りつつある。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・寒い日が続いており、インドア施設である当社ではまあまあである。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・今月上旬は、さくらんぼ狩りの団体が入ったものの、中、下旬になり、フリー客、団体客の動きが鈍化してきたところに、宮城県での連続地震により一段と入り込みが減少している。
		競艇場（職員） 美容室（経営者）	お客様の様子 単価の動き	・購買力がおとなしい。 ・依然として、単価の低いファミリー割引などのセットメニューは低単価ながらも堅調であるが、通常の一般的なメニューは芳しくない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・天候不順のため、関連商品はかなり打撃を受けている。 ・大型店では中元商戦が早まり、活況を呈しているが、中小零細店では苦戦状態が続いている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・これまで好調であった農産部門が相場安で前年割れ、低温により夏物商品が売れず、衣料品が前年比マイナス25%、加工食品も夏物不振により大きく前年割れとなっている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・冷夏の影響で、本来売れるはずの夏物商品が動かず、また海水浴客も少なく、景気に大きく影響を与えている。 ・ボーナスから天引きされた社会保険料の負担が大きく、買い控えを加速させている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・ファッション小売店では、天候の影響が大きい。今年は何年振りの冷夏で、20以上に気温が上がらず、夏物商品が全く不振である。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・今年のバーゲンも、瞬間的には効果があったものの、長くは続かない。 ・冷夏で客数が伸びない中、客は買い物に慎重になっている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・夏物商品の購買モチベーションが下がっているのに加え、新規秋物の動きが今一つであり、総体客数も減少している。
	家電量販店（店長）	販売量の動き	・購入予定商品があっても、今回は先送りするという話が多い。また、支払いも冬のボーナス払いや、10回払いというカードを使用しているクレジット購入が増えている。総体的には販売量は厳しいということである。	
	その他飲食〔そば〕（経営者）	来客数の動き	・例年であれば、7月は冷たいそば類の売上が伸び、来客数も増えるが、長雨のため来客数の減少が著しく、単価の下落も大きい。	
	都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・冷夏の影響で、夏用の料理やプランの動きが悪く、昨年より非常に落ち込んでいる。	
	遊園地（経営者）	来客数の動き	・長期間の雨と低温が大きく影響し、客が出控えたり屋内施設に流出するなど、来客数は前年より3割減少している。	

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	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	それ以外	・7月中旬からの長雨と、月末の地震により、商業的には最悪の状態である。 ・ボーナスが、中小企業ではほとんど無いに等しい状況の中、公務員には出ているということで、不満を持つ人が多い。特に自営業の人達は憤慨しており、最悪の状態である。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・同業者間の競争激化と賞与の社会保険料控除などによる可処分所得の減少により消費が大幅に減退する。春から、6～7月にかけてかなり悪化し始めている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・二次商圏内ではあるが、オープンモール形式のホームセンターと一体化したスーパーがオープンしたため、来客数、売上ともに前年実績を割っている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・大きな要因は、このところの天候にある。飲料関係やそば、アイスクリームなどの夏物商材が振るわない。特に冷やし麺は前年比50%台で推移している。
企業動向関連	良く なっている	食料品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・今年は、冷夏のため、7月中旬以降、スーパーの定番商品の動きが例年と違い良好である。
		食料品製造業（経営者）	取引先の様子	・中元ギフトは低迷しているが、冷夏のため清酒の燗酒の需要が飲食店を中心に伸びている。
	やや良くなっている	木材木製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・製品の販売単価が改善されつつある。
		建設業（経営者）	取引先の様子	・金額、件数共に少ないものの、民間の設備投資が実行に移されるようになってきている。
	変わらない	新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・チラシ折込の依頼が4か月連続で増えている。同業者内での相手を意識したチラシ作成が目につく。今まで守りに徹してきた姿勢が攻めに転じつつあり、消費者の購買意欲を刺激している。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・利益性の低い特売商品のみが、少々動く程度で、通常価格帯商品の動きが依然として悪い。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・まだ以前の平均的な水準に戻っていない。当業界はBSEの影響などがあり、前年との比較は困難であるが、その前々年の水準に戻っていない。
		電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・受注があってもスポット的なものが多く、長続きするものではないため、景気の現状にあまり変化はない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・下水道工事の普及による、リフォーム関係工事の増加と、人との関係強化によるセールス強化を目指す。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・一部大手荷主の貨物輸出入量は、大幅に伸長しているが、件数的には3か月前より減少している。
やや悪くなっている	農林水産業（従業者）	それ以外	・例年より梅雨明けが遅く、桃の生育も一週間ほど遅れており、お盆の受注に間に合わなくなっている。	
		繊維工業（総務担当）	競争相手の様子	・産地全体の決算結果が報告されたが、売上が軒並み10%から最大で40%近くまで減少しており、それに伴い収益も落ち込んでいる。どこで止まるのか分からない状況である。
	一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・国内の自動車販売で、一部のメーカーの販売に陰りが出てきている。 ・アジアの一部で二輪車市場の生産調整が出てきている。	
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・第1四半期が終わり、全体的に、取引各社は在庫調整と海外展開との様子見で、低調である。特に製品組み立ての受注が減少している。SARSからの回復に伴い、国内生産が減少するという傾向になっている。
	建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・一部の入札では、予定価格の50%を切ったり、1度の入札で8社も失格するなど、依然として価格競争が厳しい。	
	広告代理店（従業員）	取引先の様子	・得意先の決算により、コスト削減の方向が明確になり、当社では悪い方向に向かうと覚悟している。	
	経営コンサルタント	取引先の様子	・長雨と冷夏により、夏が来ないうちに夏物バーゲンが始まり、小売業にとっては極めて厳しい状況である。	
	公認会計士	取引先の様子	・新規開拓した発注先に、研修のため2か月間、社員を2名を派遣し技術習得をしたのに、発注先の都合により無期延期となっている。	
	その他非製造業〔飲食料品卸売業〕（経営者）	取引先の様子	・天候が非常に悪く、季節感が無いため、夏に売れる商品が売れない。飲料関係が売れずにラーメンが売れ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
雇用 関連	悪く なっている	コピーサービス業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量を前年並に保つためには数倍の活動が必要であるが、今動いても受注に結び付かない。
	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	・設計技術者の求人数は依然として多く、これから見ると将来的には明るくなる。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・増員の引き合いや、成約には至らなかったものの新規オーダーがあったり、取引先の新規展開など、動きが出てきている。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・企業からの中途採用の相談が増えてきている。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・雇用形態に厳しさが増し、正規採用が減少している。中途採用の話は、契約社員であったり、派遣契約をパートにシフトするなど、雇用の形態が間接化し、直接の中でも期間限定や、パートなど、単価ができるだけ安い方に向かっている。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・派遣依頼は堅調であるが、それに伴う登録者数が増えず、先々の売上が心配である。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・正社員採用の件数は、ここ数か月間、ほぼ一定である。アルバイトは減少しているが、業務請負や人材派遣が好調で、その分をカバーしている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・大型ショッピングセンターの開店により、雇用関連に改善の兆しは見られるが、地場の小売店への影響を考慮すると、全体の押し上げにはならない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・雇用保険受給者の減少に伴い、月を追うごとに有効求職者数は減少してきてはいるが、求人数に伸びがなく、有効求人倍率が低調で推移しており、地域全体が冷え切っている状態が続いている。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・30人超規模のリストラが2件発生し、求職者数が増加した。しかし新規求人の伸びが鈍化したものの、前年比で増加傾向が続いていることや、学卒求人が伸びているなどから、採用意欲があると考えている。	
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、対前年同月比で増加を続けているものの、派遣、請負関連の求人や、パート、臨時といった非正規型の求人が増えている。	
	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・地元スーパーで200人規模の倒産があり、求職者が増加した。	
	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	百貨店（売場主任）	それ以外	・天候不順の涼しい状況が紳士服には好影響となり、バーゲンも始まった夏のスーツの販売量が増加している。
	やや良く なっている	百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・夏物処分の動向は今一つであるが、SARSの解決、株式の変化などで、景気が多少上向いている。
		衣料品専門店（統括）	来客数の動き	・七夕祭があるが、今年は例年よりも広範囲からの来客があり、祭用品の売行きが上向いている。
		その他専門店〔携帯電話〕（従業員）	販売量の動き	・新商品の発売と旧商品の値崩れが、販売数の増加につながり、やや良くなっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・夏休みや七夕祭開催の影響から、次の仕事の順番が早く回ってくるようになっている。
		遊園地（職員）	来客数の動き	・長引く梅雨により、客のレジャー意欲に水を差された状態である。3連休は久しぶりに大入りとなり、少しは良くなっている。
変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・主に学校関連の用品を扱っているが、学校が夏休みに入り客足が落ちている。一般客は専門店の利用が少なく、大型店に行っている。	
	商店街（代表者）	競争相手の様子	・北関東最大といわれるショッピングセンターが今月オープンし、客はそちらに流れている。4月にオープンしたショッピングモールとアウトレットの影響とあわせて、夏休み中の集客が減少している。通信販売の売上は若干増加している。	
	一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・梅雨明けが遅く、例年に比べて暑い日が少ないので、夏バテ防止のスタミナセールも空振りの状態である。	

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
		百貨店(店長)	販売量の動き	・この2～3か月、店頭販売はかなり伸びている。7月の売上は中元を含め、対前年比105%と好調であるが、外商が対前年比80%と不振であり、総じて変わらない。
		スーパー(店長)	単価の動き	・客は必要な物以外は買わない。本当に欲しい物だけは、どのような価格でも購入する様子である。
		コンビニ(店長)	お客様の様子	・現在キャンペーンを行っており、若干売上が増しているが、他は特別変化がない。
		衣料品専門店(店長)	来客数の動き	・梅雨が長引いた影響で、盛夏物の動きが悪い。
		乗用車販売店(経営者)	単価の動き	・客からの問い合わせ、注文はあるものの、低価格の物に偏っている。売りたい商品と注文を受ける商品に価格差があり、利益薄となっている。
		乗用車販売店(販売担当)	販売量の動き	・とにかく販売量は減る一方である。イベントを開催しても全く効果がなく、売れたとしても単価の安い車のみである。
		その他専門店[携帯電話](営業担当)	販売量の動き	・一定の売上はあるものの、単価が安く、利益には大きく結びついていない。
		高級レストラン(店長)	来客数の動き	・7月の前半は七夕祭などで比較的来客数は良かったが、それ以降の来客数は低調で、特にディナータイムの減少が著しい状況である。
		都市型ホテル(スタッフ)	来客数の動き	・上半期、前年対比とも、1か月当たり600～800名程度、宿泊客数が減少している。
		旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・SARSが一段落し、一般の客が回復すると見込んだが、実際は3か月前と同様の状況である。申込状況も変わっていない。
		旅行代理店(経営者)	それ以外	・4月以降SARS、景気の悪化が続いていたが、SARSも大体収まり、景気は依然として悪いままではあるが、最悪期は脱し、底を打った感がある。
		タクシー運転手	お客様の様子	・ボーナス商戦も厳しく、夜の繁華街は本当に客が少なくなっている。ゼネコン関係の客はゼロである。
		通信会社(社員)	販売量の動き	・新規契約数が伸び悩み、前年を大幅に下回る状況は、7月に入っても変わっていない。
		観光名所(職員)	お客様の様子	・天候不順の日が多いことに加え、梅雨明けが遅いことから、旅館、ホテル、レストランの入り込みは、全般的に例年をかなり下回っている。
		競輪場(職員)	競争相手の様子	・7月の記念競輪の売上は、あまり上昇せず、ほぼ横ばいである。
		その他サービス[自動車整備業](事務長)	単価の動き	・最近になって、一部の仕入れ部品価格が下がっているが、利益につながるほどではない。
		設計事務所(所長)	単価の動き	・少し明るさが見えてきたが、物件の数は非常に少なく、仕事の取り合いで売上がなかなか伸びない。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	販売量の動き	・商店街の薬局では、客の利用は調剤ばかりで、一般の商品の売行きは落ちているとのことである。
		スーパー(経営者)	販売量の動き	・冷夏が続き、飲料水、青果物、水産物、ビールの売上が前年を大幅に下回っている。3か月前と比べ、売上が約3%落ち込んでいる。
		スーパー(店長)	お客様の様子	・特に7月の場合、気温が低く、衣料品、水物商品が売れず、夏物商品の動きはほとんどない。
		スーパー(統括)	単価の動き	・客単価は前年同期比98～99%と下落傾向にある。買上点数は105%、レジ通過客数は106%となっている。中元は、点数が伸びているものの、2割引ギフトに人気集中し、単価が下がっている。持ち帰りギフトのウェイトも増えている。
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・7月中の長梅雨のために、夏に売れるような商品が本当に売れない。特にドリンク類、調理麺は前年の5割にいかない日もある。
		コンビニ(経営者)	それ以外	・7月は気温の低い日が続く、飲料関係、アイスクリーム、冷たい麺類等があまり売れず、前年と比べるとかなり落ち込んでいる。
		コンビニ(経営者)	お客様の様子	・低温続きで、客が夏物の商品、デザート類を買い求めず、販売量が減少している。
		コンビニ(店長)	それ以外	・7月は天候が悪く、アイスクリーム、ジュース、発泡酒、値上げ後のたばこなどの売行きが悪い。盆過ぎには秋の風が吹いてくるので、実質夏は終わったようなものである。

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（従業員）	販売量の動き	・ボーナス支給月にもかかわらず、イベントを開催しても販売台数が一向に伸びていない。来客数も減少している。	
		スナック（経営者）	お客様の様子	・通常ならば客がビアガーデンやビアホールに流れる時期であるが、冷夏の影響からか、当店の落ち込みはやや少ない。街中の人出は少ない。	
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・7月の予約は対前年比で5%程度減少している。梅雨明けが遅れているせいか、8月の予約の入りも2割程度悪くなっている。	
		タクシー運転手	それ以外	・違法な駐停車による客待ちタクシーの排除という市民運動が活発になり、100台前後のタクシー待機場所に700台が詰め掛ける事態となっている。営業場所のないままに増え続けるタクシー業界の大きな課題である。	
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・例年であれば、暑くなると客は隣接県に流れるが、今年は暑くないので来場している。客単価は低い。また、日照時間が短く、雨が多いために、芝の病気が出てきている。	
		美容室（経営者）	単価の動き	・単価の高いパーマ客はほとんどおらず、非常に簡単なカットばかりで、単価がぐっと下がっている。	
		悪くなっている	一般小売店〔家電〕（経営者）	来客数の動き	・展示会を開催しても、来場率が悪く、販売目標に達しない。笛を吹いても踊ってくれない時代なのか、量販店との共存を模索している。
			スーパー（経営企画担当）	それ以外	・異常気象のため、盛夏物、飲料が全く振るわず、食肉、菓子の伸びではとてもカバーしきれない。売上は減少している。
			コンビニ（経営者）	販売量の動き	・主力商品の動きは良いが、たばこ増税前の駆け込み需要から元の状態に戻るまで20日間かかっている。冷夏でソフトドリンク、ビール、アイスクリームなどの夏場における主力商品も減少している。来客数は対前年比で96.9%であるが、売上はひどいものである。
			コンビニ（店長）	それ以外	・たばこ増税の駆け込み需要の反動で、7月のたばこの売上は50%前後に落ち、良い日でも65%前後となっている。全体の売上は対前年比84%と最悪の状態である。
一般レストラン（業務担当）	来客数の動き		・梅雨が明けないので、納涼会の客が激減している。		
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	・5月以降、自動車のフルモデルチェンジがあり、好調であることから、3か月前と比べて売上が20～25%増加している。	
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・自動車関連の他に、産業機械、特に大型の工場用コンプレッサー等に引き合いが出てきている。最近、製品の客先が決まった注文が多いので、やや良くなっている。工作機械等にも動きが出てきている。	
	やや良くなっている	一般機械器具製造業（生産管理担当）	取引先の様子	・油圧機器業界では、中国向け建機の仕事が活況を呈している。「増産に耐えてください」と近年にない挨拶をもらった取引先や、休日返上で出勤している取引先もある。	
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・多品種少量の精度の高い試作品などの引き合いが増加してきている。	
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・梅雨明けの遅れのため、前年と比べて夏場家電、飲料水の配送依頼が減少しているが、全体ではやや増加している。	
	変わらない	食料品製造業（営業統括）	取引先の様子	・メーカーにより一部堅調な動きがみられるが、全体としては需要の低迷や輸入物との競合から、生産、出荷とも依然として厳しい状況にある。	
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量の増加を目指し、営業的に動いても価格が下がるだけであり、痛しかゆしの状況である。	
		金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・観光地ではSARS騒ぎも終息し、予約状況も良好であるが、冷夏のため、客足は鈍い。製造業では精密機械、自動車部品が好調であり、明るい兆しが出ている。一方、土木、建設関係は公共工事の減少などで廃業する業者が出るなど、厳しい状況が続いている。	
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・広告の出稿量は良くも悪くもない。夏に向けての販売促進計画は前年と変わっていないが、クライアントの資金繰りが厳しく、慎重に料金を回収しないと簡単に未回収になってしまう状況である。	
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・引き合い、受注状況は変化がないが、競合や投資予算からみると、単価が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
		その他サービス業〔放送〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・企業が広告の効果、実績を重要視してきており、コマシャルの工夫、内容の充実の要求が強く、作成経費等がかかり、収益に影響している。
	やや悪くなっている	食料品製造業（製造担当）	受注量や販売量の動き	・梅雨が明けず、思うように暑くならないので、冷たい商品が売れない。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・一般小売店では、辛うじて低価格帯に動きがみられるものの、中級品から上の動きがない。
	悪くなっている	建設業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・民間少額修繕工事で、10万円の見積に対し、5万円しか支払ができないと言われている。付き合いの長い取引先なので、サービス工事として請負うことになった。
金融業（融資担当）		取引先の様子	・客から、ボーナスが減っている上に、新たに社会保険料等の負担が増加したことから、手取りが減少し、例年よりも消費に回す分が減ったと聞いている。	
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）	それ以外	・一部の業種を除き、IT関連、携帯販売、流通関連を中心に求人、求職ともに安定した状態が続いている。4月以降は、派遣数が前年を上回る状況が続き、売上も3か月連続で1割以上伸びている。依然として専門職の需要が多く、一般事務や営業事務の新規需要は皆無である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・派遣、請負、臨時、パートなどの非正社員の求人が目立っている。求人の増加傾向は続いており、新規求人が前年同月比で37.3%、有効求人が26.7%増加している。就職数は、対前年比19.7%の増加となっている。
	変わらない	求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・求人数は前年の6～8月が悪かったので、対前年比では良くなっているが、3か月前と比べて極端に良いというわけではない。オープン予定のショッピングモールの募集広告が出てきている。
		求人情報誌製作会社（経営者）	雇用形態の様子	・各企業とも新卒者の求人には慎重で、今年度の採用を見込んでいる企業は少ない。特に高卒は低調である。中途採用では、経験があり、即戦力となる人は、多少有利であるが、その他の人が社員になるのは厳しい。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が、2か月連続で、対前年同月比17%台の減少となっている。特に、パートの求人数の減少が大きい。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・製造業はデジタルカメラ、液晶関係で上向いてきたものの、正社員採用にはまだ踏み切れていない。求人が増加しているのは、固定費の少ない30歳までの開発系であり、中高年は依然として厳しい。300名のリストラを発表した企業もあり、中小では賞与の大幅削減、賃下げが目立ってきている。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・県内では、大手の半導体製造装置メーカーや信用金庫が、希望退職者を募集するなど、雇用維持が困難な状況が続いている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・人員整理、リストラに関する問い合わせが非常に多くなっている。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・学生が希望する事務、販売職を、企業は人件費削減のため、繁忙期にパート、派遣等で対応し、求人に結びつかないケースが多々ある。

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	-	-	-

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	・イラク問題、SARSの影響も6月で落ち着き、宿泊の稼働率や朝食収入などは元の状態に戻っているが、冷夏のため、ピアホールやプールの収入は伸びない。	
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・3か月前はSARS等の影響で業況は悪かったが、夏休みに入って販売量が増加している。特に、国内旅行の売行きが良く、高額商品も比較的売れている。	
	やや良く なっている	百貨店(売場主任)	お客様の様子	・気候が不安定で低温が続く中、化粧品等、通常は夏にあまり動かない商品が動き、その分、単価が上がって、全体の売上を押し上げている。	
		百貨店(営業企画担当)	お客様の様子	・3か月前は、百貨店の主力顧客である40~50歳代の衣料品が不調であったが、現在は好調に推移している。夏物商材のセール時期であるが、晩夏の定価商品にも顧客の関心が向き、売行きが好調である。	
		スーパー(店長)	販売量の動き	・7月の来客数は98.9%、売上が98.9%であり、4月以降、若干増加している。昨年比べて天候、気温が悪く、後半は水着を中心に盛夏商品の動きが悪いが、主力の婦人服が前年比102%と健闘し、夏物のセール品がよく動いている。	
		乗用車販売店(総務担当)	販売量の動き	・高級車のマイナーチェンジ、排ガス規制に助けられ、新車の受注は前年同月比で116%となっている。潜在購買力があることを実感している。	
		その他専門店 [キャラクターグッズ](従業員)	来客数の動き	・東南アジア系外国人の来店が目立ち、売上高も回復基調にある。ただし、国内需要については、変化がない。	
		一般レストラン(店長)	来客数の動き	・当店が入っている飲食街がリニューアルされたため、7月は来客数が増加している。	
		旅行代理店(従業員)	来客数の動き	・昨年はワールドカップ終了後にも伸びなかった来客数が、SARSの落ち着きも影響し、今年は増加している。	
		タクシー運転手	単価の動き	・飲んでいて電車がなくなり、自宅までタクシーで帰るなど、タクシーに乗る客が増加している。	
		通信会社(企画担当)	単価の動き	・客の関心が、高額で品質の高い商品へ移っている。	
		通信会社(総務担当)	お客様の様子	・CATVへの加入者が急増している。	
		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、販売量が増加している。販売価格についても、高額物件の方が売れている。7月は、5000~6000万円の物件の購入もある。	
		変わらない	商店街(代表者)	販売量の動き	・ピッキング対策で鍵の需要は多いが、その他の建築金物の販売は落ち込んでおり、全体的には変わらない。
			商店街(代表者)	販売量の動き	・商店街全体のクレジットカードの売上は、春以降伸びているが、来街者数は増加していない。
百貨店(売場主任)	販売量の動き		・低価格商品の販売が中心で、単価が低迷している。 ・季節商品である浴衣なども、販売量が伸びない。		
百貨店(企画担当)	来客数の動き		・7月は長梅雨と冷夏の影響で、クリアランスが盛り上がり、中旬以降は更に厳しい状況である。中元ギフトについても、送料を無料にしたが、効果は予想を下回っている。単価の低下や購入件数の絞りこみなど、総額を圧縮する客のシビアさが目立っている。		
百貨店(広報担当)	お客様の様子		・来客数は減少しているものの、買上客数は前年並みで、商品単価は前年を上回っており、来店目的、購入商品を明確に決めて買物をする客が増加している。ただし、昨年はワールドカップの影響があったことを勘案すると、まだ本格的な回復基調とは言えない。		
百貨店(営業担当)	販売量の動き		・7月の天候不順で、夏物衣料のセールが大幅に落ち込み、中旬以降、減少幅が拡大している。		
百貨店(業務担当)	単価の動き		・単価の低下傾向が続いている。		

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（店長）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・7月は雨が多く気温が低いいため、夏物衣料、海水浴やプール関連商品、食品の涼味商品の動向が悪い。来客数をクリアしても、客単価が低下し、売上の減少につながっている。 ・7月から値上げされたたばこの売上が半減している。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・客単価の低い状態が続いている。食品の売上も、4月以降、前年比92～93%の水準が続いている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・6、7月の特徴として、たばこの売上が、2、3か月前と比較し、3割増しとなっている。 ・7月はギフトの売上が前年比15%増となっている。
		コンビニ（店長）	それ以外	<ul style="list-style-type: none"> ・来客数が減少しているが、客単価は多少上昇している。
		衣料品専門店（次長）	それ以外	<ul style="list-style-type: none"> ・SARSが一段落し、株価が上昇基調になってきていることから、消費意欲が高まっているものの、買い控えやデフレの傾向は改善されていない。
		家電量販店（営業部長）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・冷夏の影響で、エアコンの販売が大打撃を受けている。夏商戦は、ビジュアル関連商品やパソコンの復調で、売上増に期待していたが、エアコンのマイナス分で見込んでいた売上に達していない。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・排ガス規制の影響で駆け込み需要が出ており、販売量の増加傾向は変わらない。9月までに納品しなければいけないが、加裝メーカーの対応が間に合わず、現在は2、3か月待ちの状況である。
		その他専門店〔眼鏡〕（店員）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・冷夏の影響からか、販売量が昨年比で80%止まりで、クリアランスに入っても例年のようなにぎわいが無い。
		その他専門店〔燃料〕（売場主任）	競争相手の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・当地区では、7月に入り、ガソリンスタンドの廃業が1店、運営者交替が1店出ている。5年前に58件あった店舗は、現在44店に減少している。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・レストラン、ケータリングとも、客単価が低下している。特に、ケータリングに関しては、1,000～1,500円が主流となっており、売上が減少している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・7月は、冷夏傾向で過ごしやすいため、来客数やや増加している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・来客数が減少している。今まで、この時期にはボーナスの影響が感じられたが、最近はその影響が感じられない。特に、今年から社会保険料が引き上げられたため、小遣いが減少し、客は飲食に金を使えない。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・夏休みに入っても稼働率が低く、お盆の時期以外は低迷している。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・様々な施策を講じたので、婚礼の受注は前年並みを確保している。一般法人宴席の受注人数は、前年の約75%と減少しているが、レストランのランチタイムの来客数が前年比130%となっており、ホテル全体では前年比95%である。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・3か月前と比較し、7月は北海道のゴルフツアー等が動き、10、11月の旅行の問い合わせもある。しかし、販売単価は高くなく、団体旅行も人数が少ないため、全体的には変わらない。
		タクシー運転手	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・最寄りの駅から帰宅する客が多少利用する程度で、タクシーを利用する客が増えない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・同じサービスでも、低価格商品へのシフトが目立っている。
		その他レジャー施設（経営企画担当）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・多額の設備投資を伴う新施設を開業したことにより、集客は飛躍的に増加している。新施設での客の購買意欲は総じて高いものの、高額な商品やサービスを購入する客と、見学目的の来場者に大別されている。既存施設の集客は弱く、客は消費対象を厳選していると感じる。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・従来、発注者は契約時に契約金を支払っていたが、最近は建設業者の倒産等を踏まえ、契約金を初めに支払わず、品物がある程度出来上がってから、2か月後に全額支払うという厳しい状況になっている。
	やや悪くなっている	一般小売店〔鞆・袋物〕（従業員）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・SARSに対する改善策、景気回復に関する政治的な動きが見受けられない。 ・今年の夏は、長期旅行用のスーツケースやボストンバックが全く売れず、1、2泊の近場の旅行商品が動いているため、単価が稼げない。客の買い控えも目立つ。

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）	販売量の動き	・7月に入っても中元ギフトの動きが少なく、買上点数も減少している。 ・麦茶、水出茶等の夏物商材に動きがなく、家庭用にはサービス価格の低価格商品を買求める動きがある。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・40代以上のミセス、マチュアの売上が不振となっている。天候の影響で、バーゲンの売上も良くない。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・夏物関連商品の動きが悪い。目的買いではなく、セール狙いの客が多い。7月後半はセール商材も少なく、初秋物の動きも鈍く、苦戦している。
		百貨店（統括）	来客数の動き	・来客数の減少が影響し、中元センターの売上が前年比96～97%と落ち込んでいる。夏のクリアランスセールは、低気温も影響し、一週目以降、婦人ショップを中心に来客数が減少している。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・相場安で、青果の単価が低下している。梅雨が長引き、夏物が売れず、来客数も少ない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・大型店の進出により、周辺競合店のチラシ配布の頻度が増加し、売価が低下している。来客数も5%ほど減少している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・冷夏のためか、ジュースやアイスのついで買いがない。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・天候不順と6月末のセール前倒しのため、7月の来客数、販売量はともに減少している。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・パソコンの売上は堅調であるが、天候の関係で、エアコンを始めとする夏物商品の販売が低迷している。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・近隣のオフィスが移転した影響で、4月と比較した来客数が、和食堂では32%減、洋食レストランでも23%減となっている。当地区に残っている客も、安いレストランに行く傾向がある。
		旅行代理店（従業員）	単価の動き	・通常、夏休みの時期には、高単価商品を多く購入してもらえが、今年は通常の単価の商品の購入や、値下げ要求がみられる。販売量も思わしくない。
		ゴルフ練習場（従業員）	販売量の動き	・高額な回数券等が売れなくなっており、客単価が低下している。
		その他レジャー施設（経営者）	来客数の動き	・通常、7月は悪い月ではないが、今年はボーナスによるプラスの影響が全くなく、来客数も少ない。
		その他サービス 〔学習塾〕（経営者）	来客数の動き	・夏期講習の受講人員が、大きく減少している。
		設計事務所（経営者）	それ以外	・行政関係の仕事では、5、6、7月と指名回数が少ない。同業者間での仕事の取り合いが激しく、単価も低下している。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・仕事の話があっても進まない。仕事の件数も、徐々に減少している。
	悪くなっている	一般小売店〔家具〕（経営者）	単価の動き	・月初めに広告を入れ、その影響で多少客が来たが、広告の効果が2、3日しか続かず、その後は来客数が減少している。販売単価も非常に低く、かなり厳しい。
		スーパー（統括）	販売量の動き	・総報酬制の導入に伴って、賞与支給時に社会保険料が昨年夏比で10倍程度引かれた影響で、販売量が前年比で7、8%落ち込んでおり、厳しい状況である。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・7月の長雨や低温の影響で、販売量がかなりの打撃を受けている。
		衣料品専門店（経営者）	それ以外	・7月は天候が悪く、来客数が少ない。夏物セールが盛り上がり欠ける。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・冷夏の影響で、エアコンを中心とした季節商品の売上が、昨年対比で50%に届かず、全減の状態である。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数が激減しており、人も歩いていない。単価を下げる等の工夫もしているが、消費者は外食をしなくなっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊客の入り込みが悪く、単価も低下している。この状況は、周りでも同様である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・駅前のロータリーに来る客が少なく、客待ちが2時間という時がある。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・受注件数、受注金額ともに減少している。

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
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	・受注量が多く、残業と休日出勤で、何とか間に合わせている。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・7月は、スポーツクラブや音楽教室等の会社設立による受注が8件あり、他の月より多くなっている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・最近、新しい客も増え、仕事量が多少増加している。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・得意先では、ベースアップはもちろん、労働組合の要求をある程度受け入れて、ボーナスもかなりの額を支給している。当社も、不景気の中で金額的には少ないが、例年並みに近い額を支給している。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・ユーザーからの値引き要請が一段落している。主要顧客である半導体装置関係の需要が回復傾向にあり、荷料が増加している。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・テナントの賃料値引き要請が相次ぎ、当社のビルの平均賃料も低下したが、7月に入り、テナントの動きも止まり、賃料下げ止まりの感が出てきている。
		広告代理店（営業担当） その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	取引先の様子 取引先の様子	・取引先の来年度の新商品販売予定数が倍増している。 ・小、中規模のIT関連設備投資についての提案件数、受注件数ともに増加傾向にある。入札ではいまだに値崩れ感が残っており、中規模以上の案件を落札することは困難なため、小規模で利益の薄い案件が主体となっているが、全体的に、業務量は増加している。
	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	・印刷物のホームページ用データ加工や、印刷物の保存用データ加工の件数、売上が増加しており、印刷の受注量や売上の落ち込み分をカバーしている。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先の話では、半導体関連部品の出荷が増え、在庫が底をついてきたので、月の生産量を今までより増やそうかと検討しているとのことである。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・周りの町工場では、6月から仕事が減少している。工具屋が売れないと、連鎖反応で関連企業も売上が伸びない。倒産の話などもある。
		建設業（営業担当）	取引先の様子	・相変わらず、取引業者の倒産が相次いでいる。
		建設業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・依然として大規模工事はないが、住宅案件の引き合いは比較的多い状態が続いている。
		金融業（審査担当）	取引先の様子	・賞与資金の申込は、前年と比較し、件数、金額ともに減少している。
		金融業（渉外担当）	取引先の様子	・長期金利が上昇しており、長期資金調達を前倒しで行う企業が出ている。ただし、設備投資等の需要はほとんどなく、長期金利上昇も一時的な要因と冷ややかな目で見ている企業が多い。
やや悪くなっている	広告代理店（従業員） その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き 取引先の様子	・イベントなどの協賛金が集め難い状況で、大幅に減少している。 ・環境保全への意識の高まりからか、不良在庫処分問い合わせや相談は増加しているが、継続的に排出される廃棄物の相談は少ない。	
	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・引き合いが非常に低調である。1つ1つの仕事量も少なく、単価も相変わらず抑えられている。	
	不動産業（経営者）	競争相手の様子	・売買は、一次取得者に限られており、買換えの客は少ない。公団住宅の大幅値下げは、当社の営業にも影響がある。	
悪くなっている	繊維工業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・5月以降、仕事がない。メーカーや店舗は中国製の安い商品を仕入れて、コストダウンに走っており、国内での企画、生産がない。	
	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4月比で73%となり、昨年2月以来の最低の売上となっている。	
	輸送業（経営者）	競争相手の様子	・ディーゼル車の排ガス規制のため、多額な費用が業者へのしかかっている。商売をやめる業者も出ている。	
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・6月同様、長期の派遣需要に加え、将来は派遣先企業の直接雇用となる派遣紹介や直接雇用が増加している。
		求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・製造業の募集が多少増加している。製造業では、仕事のある時とない時の差が大きいですが、以前よりは良くなっている。

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
		求人情報誌製作会社（編集者） 職業安定所（所長）	周辺企業の様子 求人数の動き	・来期の新卒採用をにらみ、問い合わせや相談などの動きがある。昨年より早いスタートである。 ・新規求職者が減少傾向にある中、新規求人数が前年同期比で35%強の増加となっている。来春3月の高校卒業予定者に対する求人数も、前年同期比で増加している。
	変わらない	人材派遣会社（社員） 人材派遣会社（支店長） 学校〔専門学校〕（教務担当）	採用者数の動き 求人数の動き 求人数の動き	・バランスの取れた人格、高いスキルの人材が望まれ、履歴書審査、面接が非常に厳しいが、それに該当する求職者が少ない。 ・ブロードバンド関係で特需があり、派遣人数は増加したが、全体的な取引状況はあまり変わらない。 ・コンピュータソフト会社の求人について、Web関係、ネットワーク関係が、多少増加している。ただし、他業種については、相変わらず滞っている。
	やや悪くなっている 悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・求人数が減少する中、求人広告確保のため、各社のダンピング合戦が激しい。今までの実績で契約していた客が、安い業者に切り替えるなどにより、良い仕事が減少している。

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） 一般小売店〔土産〕（経営者） 一般小売店〔土産〕（経営者） 百貨店（売場主任） 百貨店（企画担当） 百貨店（企画担当） 百貨店（企画担当） スーパー（総務担当） 乗用車販売店（経営者） 乗用車販売店（従業員） その他小売〔貴金属〕（経営者） 都市型ホテル（従業員） 旅行代理店（経営者） 旅行代理店（経営者） 旅行代理店（従業員） タクシー運転手 タクシー運転手	来客数の動き お客様の様子 販売量の動き 販売量の動き 販売量の動き 販売量の動き 単価の動き 販売量の動き 単価の動き 販売量の動き 来客数の動き 来客数の動き お客様の様子 販売量の動き お客様の様子 お客様の様子	・来客数が増加している。また、単価は小さいが、これまで見ていただけの客が買物するようになってきている。 ・納得できるサービスや商品にならお金を使いたいという客の意欲を感じる事が多い。 ・国内旅行の復活で来客数が増加し、販売量も増加している。冷夏なのでかき氷など喫茶部門の売上は減少しているが、土産品の売上は増加している。 ・クリアランスセールが始まっており、まとめ買いの客が増加している。 ・法人の中元需要が低迷しているが、バーゲンの売上は好調である。 ・法人の中元受注が苦戦しているが、クリアランスセールは好調で、同時期に投入している秋物も順調である。売上は前年を上回る状態で推移している。 ・クリアランスセールが非常に好調で、客が商品を奪い合う状況である。売上の対前年比も先月より大幅な改善となっている。 ・クーラーなどは動きが鈍いが、除湿器や乾燥機がよく売れている。 ・客単価は上向いてきているが、昨年と比較すると大きな変化はみられない。 ・来客数が増加しており、購買意欲は高まっている。 ・仕事量が増加してきており、やや良くなってきている。 ・販売量の動きに良い傾向が見られる。ただしその要因は、長引く不況やリストラへの不安に対するあきらめ気分によるものなのか、夏休みなどの開放感によるものなのか、判断はつかない。 ・愛知万博、東部丘陵線、デジタルタワーの建設工事に関連する客が増えている。 ・国内旅行への回帰の影響で、12月までの予約は前年の130～145%に増加している。 ・全般的に不安材料がなくなっている。 ・海外旅行の客が戻り、販売量は上向いている。 ・観光旅行や仕事による国際線空港への客が増加している。 ・これまで曜日によって客が極端に少ない日もあったが、今は平均に戻っている。

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
		通信会社(企画担当)	お客様の様子	・新規契約数に顕著な増加はないものの、問い合わせが増えており、全体の雰囲気は良くなっている。
		テーマパーク(職員)	来客数の動き	・夏休みに入って団体客が若干多くなっている。
	変わらない	一般小売店[生花](経営者)	競争相手の様子	・同業者間で低価格競争が起きている。特に慶弔関係では内容よりも価格重視の傾向になっている。
		一般小売店[酒](経営者)	来客数の動き	・天候不順で来客数が減少している。また季節商品も売れていない。中元商品は対前年比20%減少している。
		一般小売店[薬局](経営者)	単価の動き	・来客数はまずまずだが、全体的に客単価が低い。ただし、何人かの客が高額な購入をするため、売上は横ばいか若干上向いている。
		百貨店(売場主任)	来客数の動き	・改装前のバーゲンで客数は増加しているが、持続性に欠ける。
		百貨店(経理担当)	販売量の動き	・中元商戦は、前年と比較して来客数は変わらないが、1人当たりの販売件数が減少している。
		スーパー(経営者)	競争相手の様子	・来客数は1~2割減少している。商品の動きも良くない。
		スーパー(経営者)	お客様の様子	・チラシ合戦になっており、客は他店のチラシが入ると少しでも安い店に行ってしまう。
		スーパー(経営者)	来客数の動き	・週末に雨の日が多く、客足が思ったほど伸びていない。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・梅雨明けが遅れ、夏の商材に支障をきたしている。季節商品の動きも良くない。
		スーパー(店長)	単価の動き	・客単価は95%前後で推移しており、回復の兆しは依然としてみられない。中元ギフトでも、化粧箱に入っていない低単価な実用ギフトの動きが良く、客単価の低迷を加速させている。 ・ボーナスから社会保険料が大きく引かれ、節約志向がより高まっている。
		スーパー(店員)	単価の動き	・季節商品は前年を上回っており、季節行事がある時に客は集中する。しかし平日など通常時の客単価は悪い。
		スーパー(店員)	単価の動き	・客は季節商材は値が張っても購入するが、定番商品は以前と比較して動きが悪い。
		コンビニ(エリア担当)	販売量の動き	・たばこ増税の反動や長梅雨の影響が非常に大きい。しかし一般商品の動向に特に変化はない。
		コンビニ(売場担当)	販売量の動き	・全体の販売量が減っているが、特に増税されたたばこ発泡酒の販売量が前年の93%と目立っている。中元も前年の95%である。
		衣料品専門店(企画担当)	お客様の様子	・一部の高価格商品に動きがあるが、安価品の数量が伸びていないため、全体としては大きな変化がない。
		家電量販店(経営者)	お客様の様子	・ボーナス商戦でも財布のひもは固い。割安商品を中心に動いており、デフレは継続している。
		家電量販店(店員)	単価の動き	・ボーナス月で客単価は上がっているが、販売量が落ちている。
		乗用車販売店(経営者)	競争相手の様子	・同業者同士の競争が激化している。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・コンパクトカーの売行きは減少傾向にあるが、それに代わる主力車種の売上が増加しており、販売量全体は変化していない。しかし買換えには慎重で、車検を選択する客が増加している。
		その他小売[総合衣料](店員)	販売量の動き	・梅雨明けが遅れており、夏物衣料の販売が例年と比較して悪い。
		一般レストラン(スタッフ)	来客数の動き	・7月初旬は良かったが、後半は冷夏のせいか低調である。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・イベントを開催すると客は増える。ただしその時限りであり、後につながらない。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・ボーナス時期ではあるが、客のボーナス支給額が減少しており、売上に変化はない。街の様子も変わらない。
		都市型ホテル(スタッフ)	来客数の動き	・宴会は横ばいだが、レストランのランチタイムの来客数は増加している。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・個人客の動きが活発になっており、企業の海外出張も戻っている。ただし予約は9~10月に集中している。
		旅行代理店(従業員)	単価の動き	・安い商品は売れているが、高額商品はなかなか売れない。

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
		タクシー運転手	来客数の動き	・入出の多い日も数日あるが、前年と比較して来客数、売上に変化はない。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・平日の来客数に大きな変動はないが、土曜日、日曜日は大きく減少している。
		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数の動きは小康状態である。
		美容室（経営者）	それ以外	・暑くなり季節的には来客数が増える時期であるが、長雨の影響で伸び悩んでいる。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客の回転が良くない。
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・同業者の数が増加しており、競争が激化している。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・金利が上昇傾向にあると情報提供しても客の様子に変化はない。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・賃貸マンション、アパートの建設やリフォームが増加している。中でも高齢者対応やペット対応などの要望が多い。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数は減少しており、販売量も伸びていない。必要以外の物は購入してもらえず、悪循環になっている。
		商店街（代表者）	競争相手の様子	・大型店との競争が激化している。
		一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	お客様の様子	・天候不順による影響が大きい。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・中元商品の売上は1～2割減少している。来客数も減少している。
		百貨店（外商担当）	販売量の動き	・中元商品の売上は前年並みか前年を若干下回る。バーゲン商戦も冷夏の影響のためか振るわない。
		スーパー（店員）	単価の動き	・来客数に変化はないが、客単価が低い。客は必要な物だけを購入している。
		スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・少し離れた場所に大型店が、近隣には高級スーパーが出店し、来客数が減少している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・天候不良で飲料などの季節商品が動かず、売上は前年同月を下回っている。特に発泡酒は増税の影響もあり15%程減少している。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・売上は前年同月の82%台であり、対前月比では約12%低下している。たばこの増税や梅雨の長期化、冷夏などの影響が出ている。
		衣料品専門店（店員）	単価の動き	・客の購買意欲は低く、安くなければ購入しない。
		衣料品専門店（販売企画担当）	販売量の動き	・販売量が前年比でかなり落ち込み始めている。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・来客数は極端に減少している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・従来ならば大きな需要期であるが、今年は盛り上がりが見られない。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・得意客などの中に失業者が増えている。
		住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・住宅着工戸数、民間の新築ビル物件とも減少しているため、競争が激化している。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・ボーナスカットの話が多く、財布のひももより固くなっている。
		観光型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・割安プランばかりが求められている。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・天候の影響で国内旅行の需要が落ち込んでいる。
		観光名所（案内係）	来客数の動き	・観光客数が減少している。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・3月以降平日の来客数が大幅に減少しており、改善の兆しが一向にみえていない。愛知県のゴルフ場は全体で対前年比7%の減少になっている。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・天候不順で入場者数は厳しい状況である。料金割引も売上に響いている。
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・本来なら忙しくなる時期であるが、客足が伸びていない。
		設計事務所（職員）	それ以外	・近隣に大きなマンションが建設されているが、売れ行きは良くない。予想されている東海地震も不安材料になっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・商品の動きが今一つ良くない。
		一般小売店〔結納品〕（経営者）	単価の動き	・悪天候が不況に輪をかけている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・たばこの値上がりの影響で買い控えが顕著になっている。 ・天候不順と冷夏のため、ソフトドリンク、ビール、冷麺など、季節商品が激しく落ち込んでいる。 ・工場の人員整理やボーナスカットの影響で、来客数、販売量ともに減少している。 ・競合の激化がさらに進んでいる。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・長梅雨、冷夏の影響で飲料の売上がまったく伸びない。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・低温で飲料、アイスクリームなどの売上が2割程落ち込んでおり、売上減少に拍車をかけている。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・創業以来、最もひどい売上である。
		家電量販店（店員）	それ以外	・低温が影響し、季節商品が非常に悪い。売上、来客数など全体的に落ち込んでいる。
		自動車備品販売店（経営者）	来客数の動き	・客単価は横ばいで推移しているが、競合店との競争が激化している。他店の見積を持参する客も増えている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・平日の法人客の減少率が再び拡大している。また一時期回復傾向にあった週末の家族客や個人客の数も、7月に入って再び前年割れに転じている。
企業動向関連	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	・国内販売は監視カメラを中心に堅調を維持している。海外販売も北米、欧州、アジアともにCCDカメラの売上が増加している。米国、カナダではイラク戦争終結に伴い回復の兆しがある。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・季節変動以上に商品の動きが活発になっている。
		鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・小口で納期も非常に厳しいが、受注量などは前月比で増加している。ただし単価は上昇基調にはない。
		電気機械器具製造業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・採算割れしていた商品の値上げ要求が通るようになってきている。
		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小さく受注量も少ないが、中部国際空港や愛知万博、都市再生プロジェクト関連の案件が出始めている。特に空港隣接用地の分譲開始により、中部国際空港関連が良くなってきている。
		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	・経営に余裕のある企業には、前向きな投資を行うなどの傾向が見られる。
変わらない		印刷業（営業担当）	競争相手の様子	・受注量は相変わらず前年度を下回っている。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・IT関連の製品はまずまずの動きであるが、一般の製品の動きに勢いが無い。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・現状は流動的で模様眺めの状態にある。受注量は客からの発注が鈍っているため低迷している。
		一般機械器具製造業（販売担当）	取引先の様子	・引き合い案件の受注精度は高いが、案件数が減っている。
		電気機械器具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・価格を下げた新製品には動きがあるが、全体的には低調である。設備全体を1つのブランドでそろえず、機種毎に吟味する傾向がある。
		建設業（総務担当）	競争相手の様子	・取引先企業の設備投資の動きが良くなっている。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・長梅雨で雨や曇りの日が多く、季節の物が動いていない。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・取扱荷物量が前年を下回る状態が続いている。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・例年7月は荷動きは活発になるが、今年はそのような動きがみられない。前月は少し明るい兆しがみられたが、今月は思わしくない。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・季節的な伸びが出る時期であるが、今年はそのがない。
		輸送業（エリア担当）	取引先の様子	・中元の荷物が少なく、荷動きに活気がない。

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	
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・コスト削減のため、保険料の安い系列外の保険会社にしてもよいという顧客企業が増加している。	
		企業広告制作業（経営者）	取引先の様子	・取引に動きがない。	
		公認会計士	それ以外	・顧客企業の業績が悪化している。 ・信用金庫の貸出先の業績が悪化している。	
		経営コンサルタント	それ以外	・分譲住宅地は短期間で10%以上も値下げしている。 デベロッパーの新規土地取得意欲は極めて低い。	
	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	・5%程度の減収減益になっている。
			金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・業種によって受注量に格差が出ており、生産量もやや減少している。
			金属製品製造業（従業員）	取引先の様子	・見積りが増えるなどの動きが出ているが、金融機関や周辺業者の姿勢は厳しく、積極的な展開がしにくい。
			新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・家電と不動産のチラシの大幅な減少が、チラシ広告全体に影響している。
			税理士	受注量や販売量の動き	・梅雨明けが遅れた影響で、食料品小売業、製氷業、衣類関係、建設関係の受注、販売量が減少している。
	悪くなっている		非鉄金属製品製造業〔鋳物〕（経営企画）	受注価格や販売価格の動き	・受注単価が引き続き低下している。
一般機械器具製造業（経理担当）			受注量や販売量の動き	・注文があっても、注文書が届くまでに1か月くらいかかる。	
雇用関連	良く	-	-	-	
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・全業種とも派遣需要に増加傾向がみられる。特に自動車関連の派遣需要が増加している。	
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・派遣登録の希望者数が減少してきている。求職者数の改善が背景にある。	
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・自動車関連企業や、万博工事に伴う警備員の求人が増加している。	
	変わらない	アウトソーシング企業（エリア担当）	雇用形態の様子	・生産工程の現場では、女性に適した仕事が増加している。そのため、女性は人手不足、男性は余剰といった雇用のミスマッチが生じている。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は緩やかではあるが増加傾向にある。ただし建設関係においては、公共工事の削減により従業員を維持することが苦しくなっているなど、不安要素がある。	
		職業安定所（管理部門担当）	それ以外	・有効求人数はやや減少、求職者数は横ばいで、改善傾向は見られない。	
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・自動車業界では、年間の採用予定人数に変化はないが、1～3月期のような積極的な採用の動きには至っていない。	
	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	・建設関係の求人広告が再び落ち込んでいる。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・管内の有効求人倍率は、3か月前と比較して有効求人が3.1%減少し、有効求職者が7.1%増加しており若干低下している。先月と比較するとやや上昇している。 ・新規求人は前年同期と比較して、卸売業、小売業で減少したが、製造業、建設業、サービス業、運輸、通信業で増加しており、全体では28.9%増加している。	
職業安定所（職員）		採用者数の動き	・企業の求人募集は増加しているが、採用に結びつかない傾向にある。		
職業安定所（職員）		採用者数の動き	・求職者の採用数は3月以降686件、607件、557件、521件と減少傾向であり、採用率も7.61%、6.26%、5.83%、5.61%と低下傾向にある。求人側が年齢制限を緩和しないため、面接に行くことさえできない中高年齢者が多い。		

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
	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	テーマパーク (職員)	来客数の動き	・CM等の広告が質的に充実したため客への認知度が上がった。
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・平日はほとんど変わらないが、夏休みに入ってから特に土、日曜日の買物量が増えている。遊び関係の支出が多いため、単価、金額ともに上がっている。
		衣料品専門店 (経営者)	販売量の動き	・前年に比べて、5～7月の売上は良くなっている。梅雨明けが遅れたが、新しいファッションの夏物商品が良く売れている。また、7月はバーゲンも非常に良かった。
	変わらない	商店街(代表者)	来客数の動き	・商店街で発行している共通駐車券の売上は長い間減少傾向にあったが、4月以降はプラスに転じており、来客数も増加していると思われる。しかし、7月は冷夏のため夏物バーゲンが良くなかった。
		スーパー(店長)	単価の動き	・一品単価の低下の影響が大きく、加えて1人当たり買上点数も若干減少し始めたため、客単価が落ちている。
		スーパー(店長)	単価の動き	・来客数、1人当たり買上点数は変わらないが、一品単価が5%程度低下したため、客単価はややダウンしている。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・特に食品を中心とした1人当たり買上点数は減少したままである。
		スーパー(営業担当)	単価の動き	・来客数は横ばい又は若干増加しているが、客単価が落ちている。特に食品の低単価傾向が続き、一品単価が下がっている。また、客は安い物を求めて買い回している。
		家電量販店(経営者)	販売量の動き	・エアコン、冷蔵庫が、長い梅雨と低温により前年に比べて大幅に落ち込んでいる。パソコンやデジタル家電などは健闘しているが、前者の落ち込み分をカバーできない。
		乗用車販売店 (総務担当)	単価の動き	・従来、当社は高級中型乗用車が主であったが、高齢層を中心に車の買換えが止まっており、現状は若い人向けの安いリッターカーを中心に動いている。このため売上単価は伸び悩んでいる。
		住関連専門店 (店員)	販売量の動き	・大型家具の伸びは順調であるが、ホームファッション部門では夏物商材の売行き不振が目立つ。
		その他専門店 【医薬品】(営業担当)	来客数の動き	・来客数は微増であるが、1人当たり買上点数と一品単価が横ばいである。
		高級レストラン (スタッフ)	販売量の動き	・7月上旬には夏のバーゲン、中旬には新盆などで人が動いたため、ランチを中心に足出は好調であったが、下旬に入って動きが鈍くなった。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・客の動きは中旬までは良かったが、その後は鈍くなり、昨年とほとんど変わらない。客にとってボーナスから厚生年金保険料など差し引かれる金額が大きかったため、手取り額が減少したことが響いている。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・前年に比べ観光客の減少による客室単価の低下が続いている宿泊部門と、昨年大型宴会に代わるものがなかった宴会部門は前年を下回っている。一方、婚礼件数はほぼ昨年並みとなり、またレストランは、ファミリー向け企画商品の販売などにより好調に推移した結果、売上は前年を若干上回る見込みである。
		タクシー運転手	お客様の様子	・中高年の客から「7月初めにボーナスの支給があったが、厚生年金や健康保険料の天引きが大きいこともあって例年になく厳しく、娯楽や夜の繁華街であまりお金を使えない」という嘆き声がよく聞かれた。
競輪場(職員)	単価の動き	・来場者は増加しているが、1人当たり車券購入額に変化はみられない。		
設計事務所(職員)	販売量の動き	・新築物件の減少から、依然として受注ボリュームは減少しているが、仕事は忙しい。受注量と仕事量が連動しない状況が続いている。		
住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・3月から7月まで、受注は非常に好調なため、大工や他の職人がフル回転しており、不足状態である。		

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
	やや悪くなっている	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・昨年に比べて、販売量はほとんど変わらないが、ローン控除の優遇措置の駆け込み需要が若干みられた。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・当店独自の詰め合わせセットは例年並みであるが、大手メーカーのゼリーやジュースなどの夏菓子セットは価格競争が激しく、売行きも悪い。
		一般小売店〔鮮魚〕（店長）	お客様の様子	・客の来店回数は変わらないが、買物の仕方が以前よりシビアになっている。客は安い物を選んで購入するため、特売商品の販売ウエイトが増加している。
		一般小売店〔鮮魚〕（従業員）	販売量の動き	・冷夏の影響により、ビアガーデンを始め飲食店の来客数が落ちているため、これらの業者向けの売上が減少している。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・今年は梅雨シーズンが長引いたため、季節商品のシングルが前年の70%、日照の日数が少なかったため、晴雨兼用傘が同45%と振るわなかった。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・7月の柱である中元の動向は、単価的には例年より約10%の低下、注文点数は同15～20%の減少となっており、客の財布のひもは非常に固い。
		スーパー（店長）	単価の動き	・中元ギフトは前年に比べて単価、件数ともに落ち込みが顕著である。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・夏物衣料やレジャー用品の動きが非常に悪い。単に気温の低下の影響だけでなく、生活の行動パターンから遊びの要素が減っているためとみられる。家電量販店でも、天候以外に同じ要素があるとみている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・7月は暑くなかったため、ソフトドリンクを中心に売行きが不振であった。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・一部の商品には販売台数の好調さがみられるが、ほとんどの商品は台数、金額ともに前年割れである。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・新車の中規模イベントを企画しても来場者は少なく、低価格車、低維持コスト車、中古車などにシフトする傾向が強い。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・来客数が伸び悩んでいる。以前は100円ビールの販売で客を呼べたが、最近では効果が二日間しかなく、長く続かない。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・宿泊部門の単価の低下が続いている。加えて、婚礼部門はいわゆるジミ婚のため厳しい。レストラン部門の単価は落ち着いているが、高単価な物はほとんど出ない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・受注件数の減少傾向が止まらない。前年と比べても同じ状況である。
悪くなっている	コンビニ（経営者）	それ以外	・今年の梅雨は雨と日照時間が少なく、肌寒いため、飲料、アイスクリーム、ビールなどの夏物商品の動きが非常に悪い。	
	その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・中元商品の売上は昨年に比べて3割減少している。一般の商品についても同様である。	
	テーマパーク（職員）	来客数の動き	・観光バスを中心とした団体ツアー客の動きが鈍だけでなく、梅雨明けが遅れているなどの影響から、個人客の動きも鈍くなっている。前年同月比で来客数が20%近く減少している。	
	美容室（経営者）	販売量の動き	・今月は前年同月比で売上、来客数ともに10%程度減少している。冷夏とボーナス支給額の減少が重なったためと思われる。	
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	・最近の受注量、受注価格ともに前年同期比、前月比で上昇傾向となっている。特に価格は下げ止まり感が現実のものになってきた。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・ブロードバンド系の需要動向は好調である。また、大型案件もかなり動いている。
	変わらない	繊維工業（経営者）	競争相手の様子	・相変わらず同業者の受注価格の低下が続き、厳しい状態である。
		プラスチック製品製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・相変わらず物件のロットは小さいまま変わらない。
電気機械器具製造業（経理担当）		受注量や販売量の動き	・春先好調であったコネクター関係はここ1、2か月の受注が減少していたが、8月からはまた回復の見込みである。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		司法書士	取引先の様子	・最近住宅ローンの返済についての相談や、一般家庭での景気の悪い状況を示す相談が特に多くなっている。
	やや悪くなっている	金融業（融資担当）	取引先の様子	・特に建設関連業種の受注状況が縮小している。
	悪くなっている	食料品製造業（企画担当） 建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き 受注価格や販売価格の動き	・受注量、販売量が減少しているが、競合他社の低価格競争などにより特売数量の減少が目立つ。 ・大都市であまり競合しない大手ゼネコンが、北陸3県において採算度外視と思える建築価格で落札するケースが続出しており、対応が困難な状況が生じている。
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（経営者）	求人数の動き	・取引先からは仕事量が増加し、現状人員では対応できないという理由から、特に派遣社員の依頼が多くなっている。
	変わらない	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告は前年に比べて1割増の水準を維持している。中身はIT関連の一部業種のアルバイト関係などである。
		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。求職者は減少傾向であるものの滞留が続いている。増減の幅は縮小している。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・在職者の新規求職数が増加している。先行きの不安感から前年に比べて7か月連続で在職者の就職活動が増えている。
	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	百貨店（売場主任）	単価の動き	・無駄なものは買わないという動きに変化はないが、宝飾、時計などの高額商品での商談が活発になってきており、大口の成約もみられる。ただし、プライダル市場が冷え込んでいるので、宝飾品全体としては前年を下回っている。 ・最低気温が低いため、秋物衣料の動きが活発になってきている。クリアランスが一段落し商品的にも鮮度が落ちているので、秋物商品の投入が売上にプラスになっている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・特選紳士服、高級あつらえなど、外商を対象とした催事が好調である。株価上昇のタイミングとクリアランスセールスのタイミングが重なったことや、今期はプロパー商品の動きが悪かったのでパーゲン商品の在庫が豊富であったことがその要因である。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・昨年と比べ気温が低いせいもあり、Tシャツなどの洋品物の動きが悪いが、ジャケットやブラウスといった羽織物の動きが良かったために、昨年よりも単価が約3,000円上がった。 ・セール品も好調であったが、セール期間中にもかかわらずプロパー商品も好調に推移した。これは、先のシーズンを見越して買っているのではなく、寒暖の差が大きいため今シーズン用の購入であるが、セール品ではサイズもないのでプロパー商品を買っているのだと思う。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・相続や形見分けとして高額なダイヤモンドを買ったり、高級時計の引き合いがあったりと、購入単価が上がってきた。男性は元気がないが、女性には明るさを感じられる。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・季節がら祭が多いが、それに対する反応が以前よりは敏感になってきている。雨が多かったが、それほどの落ち込みはなかった。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・メーカーのおまけがついている飲料水や菓子類が好評である。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・薄型テレビの売行きが好調で、単価が前年比約1.7倍から1.8倍となっている。洗濯機も乾燥機付きの登場で人気も高く、単価が上がっている。

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
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・店頭での販売は相変わらず低調だが、ネット販売が拡大してきている。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・DMや大型のチラシを投入し、またチラシに日替わりの特売商品を掲載した結果、安い雑貨品がよく動き、先月よりも0.5%上回った。
		観光型旅館（経営者）	お客様の様子	・温泉利用で遠方から来た客をみると、3か月前と比べて土産等に使う金額も多くなり、平均単価も伸びてきている。
		都市型ホテル（経営者）	販売量の動き	・今月は外資系企業の長期宿泊研修の利用があり、稼働率の底上げがあった。それに加えて、学会や企業の報奨旅行、労働組合の全国大会などもあり、来客数、売上も春先に比べて随分改善した。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・SARSも一段落し、来客数が3か月前と比較すると増加してきている。宿泊客は夏季に入り家族連れ等の利用が増加している。レストランも各店とも以前の客数を確保できていることから、やや良くなっている。
		都市型ホテル（副総支配人）	販売量の動き	・宿泊の稼働率はまだ前年を下回っているが、夏休みに入ったこともあり上がってきた。ただ、宿泊日の一週間前になってからの予約が多く、大変先読みしにくい状況である。宴会は一般、婚礼ともに前年を上回る実績だが、婚礼の単価は低下している。レストランは前年より来客数が下回っているものの、単価上昇で全般的に上回っている。
		旅行代理店（店長）	販売量の動き	・国内旅行は前年の実績をクリアし、海外旅行の申込みも7月以降の受注が対前年で67%まで回復した。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・夏の国内旅行は対前年の120%前後の受注がある。海外旅行の落ち込みを完全にカバーはできていないが、ある程度旅行需要は戻ってきている感じを受ける。海外旅行の8、9月の予約については、対前年の7割前後の回復となっており、完全な回復にはもう少し時間がかかる。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・自社商品の引き合い件数が増えてきている。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・新型機種が投入されたが、販売価格がリーズナブルであると客に好評である。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・競合企業の廃業により、来客数が若干増加している。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・メンバーといえども固定化は困難になってきた。ゴルフを本当にやりたい客だけが残った感があるが、イベントを次々と打ち出しているため、ある程度の客の確保はできている。
	変わらない	一般小売店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・夏休みに入り、ランチタイムの主婦の来客数が減っている。しかし、ディナータイムは6月以降好調を維持している。7月中旬に地域情報誌へ掲載した広告の効果が出てきている。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	お客様の様子	・初めは好調な出足だったが、天候の不順によって夏物の売行きが鈍ってきた。しかし、半袖のTシャツはよく売れた。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・ギフト関連の商品は早期割引もあり、6月への前倒しがあったため、7月は苦戦し全体的にも予算を下回る結果となった。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・中元の送り先を減らす動きがみられるなど、約10%売上が落ち、非常に厳しい状態である。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・7月商戦も厳しい状況が続いている。セールは前年をクリアしているが定価商品が苦戦している。梅雨明けの遅れで衣料品が苦戦しているほか、先行販売の秋物より端境期商品が売れているが、1点当たりの単価が落ちていることも原因の一つである。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・株価の上昇に伴い、美術品やブランドジュエリーに動きがみられるようになってきた。1,000万円以上の高額品の受注もみられるようになってきた。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・中元の落ち込みが激しく苦戦している。天候が不順で、日傘、帽子が売れていない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・長梅雨と冷夏の影響で夏物商材の売上が苦戦しているほか、中元商戦も単価が低下して前年割れと苦戦しているが、フリーチョイスギフトは好調に推移しているため、前年の水準は確保できている。

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
		コンビニ(店長)	販売量の動き	・今年は冷夏で天候不順であり、水物の売行きが悪い。また、ボーナスをもらっても消費を抑えている様子である。
		衣料品専門店(経営者)	単価の動き	・バーゲンに入って単価の安い物がよく売れるようになった。ただ、初めから安い物は売れない傾向になってきている。
		家電量販店(経営者)	お客様の様子	・家電製品の買換えサイクルが伸びている。故障しない限り使用する傾向にあるなど、財布のひもが非常に固い。
		家電量販店(企画担当)	単価の動き	・梅雨に入り乾燥機付き洗濯機や除湿機などの商品で単価は上がったが、全体では単価が上昇する傾向はない。
		乗用車販売店(営業担当)	お客様の様子	・客の勤務している会社の倒産や、残業時間の削減、ボーナス支給見送り等、依然として厳しい状況が続いている。
		自動車備品販売店(営業担当)	お客様の様子	・人通りがそれなりにあるにもかかわらず、購買につながっていない。
		その他専門店[宝石](経営者)	単価の動き	・3か月前の売上と比べると横ばいである。ただ、在阪球団のマジックが出てからは、街の雰囲気が変わったように思う。
		観光型ホテル(経営者)	お客様の様子	・予約の問い合わせはますますであるが、低価格プランなどへの問い合わせが大半である。結局、低額で半日遊べる日帰りプランや、割安なファミリープランの利用が多い。施設や料理の内容よりも、価格が決定の主要因になっており、数年前までは考えられなかった現象である。
		旅行代理店(営業担当)	販売量の動き	・依然として海外需要の回復はなく、国内需要も堅調に推移しているとはいえない。旅行需要そのものが冷え込んでいる。
		旅行代理店(広報担当)	販売量の動き	・SARSが一息ついて、7月に入り来客数は非常に多くなっているが、実際の申込や取扱金額は伸びていない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・例年梅雨時期は気温も上がり、傘代わりや暑さしのぎに乗ってもらえるが、今年は冷夏のため客が減っている。
		通信会社(経営者)	販売量の動き	・携帯電話市場は飽和状態にあるため、価格の値下げや新商品の投入などが一時的にしか作用しない。
		その他レジャー施設[イベントホール](職員)	お客様の様子	・今月は長期公演が入っていることもあり、ホール稼働率はほぼ100%となっている。また物品販売会の客も増えている。ただし、ショーの制作費が高かったり、物品の方も客数ほど売上が伸びていないのが現状である。
		その他レジャー施設(企画担当)	来客数の動き	・長引く梅雨が行楽消費ムードを大きく鈍らせている感がある。
		その他サービス[クリーニング](経営者)	販売量の動き	・梅雨の影響もあり、雨天、曇天の日が比較的多かったと思われるが、この時期としては、夏物衣料の急ぎ対応が中心となる、ほぼ例年どおりの動きであった。
		住宅販売会社(経営者)	お客様の様子	・住宅需要の一次取得者の数が少なくなっている。
		住宅販売会社(従業員)	単価の動き	・競合物件の販売単価を比較すると、下げ止まりした感がある。ただ、価格が上昇しているわけではないため、景気が良くなったという実感は全くない。
		その他住宅[情報誌](編集者)	お客様の様子	・長期金利上昇に伴う12年ぶりの0.4%という大幅な住宅公庫金利上昇の報道で、経済情勢に敏感な消費者の動きはやや活発になっているものの、全体的には大きな駆け込み需要が発生しているとは見受けられない。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	お客様の様子	・今月はセールを3回実施したが、低価格商品に人気が集まって高額商品の動きが鈍く、期待した数字が達成できなかった。
		一般小売店[家具](経営者)	単価の動き	・本来ならボーナスシーズンには来客数や販売単価が上がるものだが、今年はそうした気配が全くない。
		百貨店(売場主任)	競争相手の様子	・在阪球団に関連して経済効果が試算されているが、関連グッズの売行きのみが好調というのが現実で、ファッション関連はいまだに厳しい状況である。
		スーパー(経営者)	お客様の様子	・客が買物かごも持たずに入ってきて、欲しい物、安い物がなければそのまま何も買わずに他の店へ行くという状態である。

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
		スーパー（経営者）	それ以外	・長雨で果物に味が乗らず、スイカの価格も近年まれに見る低価格である。畜産も相変わらず低調で、比較的単価が高く夏場に需要が伸びる刺身類も、この気温のせいでも低値している。夏バテもないので土用丑の売上も低調であった。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・近くに大型の競合店が進出して、客単価が下落している。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・家電商品、シーズン商品が不振である。梅雨が長かったこともあり、高額商品が落ち込んでいる。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・天候不順、冷夏の影響で、ピークであるはずのドリンク類の売上があまり伸びていない。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・厳しい状況であるが、なかには7、8人乗りの車を中心に、みんなで乗れる車が売れている。商談では値引きをされるケースが増えてきた。
		自動車備品販売店（従業員）	お客様の様子	・今月はボーナスセールを大々的に実施しているが、売上は目標を下回っている。目的買い指向は一段と強く、ボーナスの減少が響いている。また、カー用品関係の消費縮小が顕著にみられる。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・昨年の6月は、サッカーワールドカップの開催で営業成績が落ち込み、その反動で今年の6月は対前年比で良い結果となったが、7月は思わしくない状況となっている。冷夏は外食産業にとって逆風であるが、洋食中心の当社にも影響が大きく出ている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・株の値上がりや在阪球団の勝利等、好景気を期待させるムードではあるが、私たちの界わりでは変わりない。逆にテレビ観戦族が増えて、仕事が終わるとすぐに帰宅という傾向にある。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・値段の高いタクシーは敬遠されてきたが、今では単価の安いタクシーも空車ばかりである。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・顧客のIT関係予算がどんどん圧縮されている。さらに大手ITベンダーの顧客囲い込み等の現象もみられる。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・梅雨時期の長雨と日照不足のせいか、来客数、販売量とも上昇傾向にない。特に今年の梅雨は例年と違い気温も低いので、夏季シーズンの飲料の販売も悪い。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・展示会等での来客数は以前とそう変わらないが、口々に先行き不安を語る客が非常に多い。
	悪くなっている	スーパー（店長）	販売量の動き	・売上高の昨年対比が98%台から93%台になっている。エアコン等の季節品は気温の影響もあるが、全体を見ても販売量が少ない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・いつも決まったホテルでタクシー営業をしているが、最近は競争が激しくなったうえに、ホテルの客の動きも良くない。外に出ても、客との遭遇が少なくなった。
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（経営者）	受注量や販売量の動き	・7月になって、住宅関連の大口顧客の受注量に回復の兆しがみられる。しかし、住宅建設の需要が必ずしも本格的に回復しているわけではない。
		広告代理店（従業員）	取引先の様子	・在阪球団が好調のため、系列電鉄の沿線にあるショッピングセンターでは、優勝に向けてのキャンペーンが活発化しており、売上拡大につながっている。
	変わらない	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・広告の受注が、通常夏枯れする時期にもかかわらず比較的好調である。
		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・気候のせいもあるのか、なぜか売上の芳しくない状況が続いている。いろいろ企画を立てて努力はしているものの、食品全般に消費意欲が減退しているような気がする。
		その他製造業 [ゴム製プラスチック製履物] (団体役員)	受注量や販売量の動き	・靴の消費が鈍い。国内製品では利益が出ないため海外発注にシフトされ、問屋からの発注が少ない。
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・建売住宅およびマンション分譲素地の取得意欲は、依然としておう盛であるが、取得価格面で地域的に格差が顕著に出てきた。
経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・民間企業からのコンサルティング業務に対する依頼には、前向きな事業展開を指向するものが少なく、相変わらず問題解決型、あるいは縮小均衡型のものが多い。		

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	繊維工業（経営者）	競争相手の様子	・取引先の競合会社が6月に民事再生法の申請を行うなど、市況の悪化が一段と激しくなっている。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・7月後半に入っても気温が例年のように上がらないことから、少し夏ならではの製品の動きが悪い。
		電気機械器具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・3か月前は前年に比べ2桁成長を見せていたが、今月は前年実績はクリアしているものの、荷動きに鈍化傾向がみられる。特に天候の影響によるエアコンの荷動き鈍化が目立つ。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・昨年、一昨年は7月が受注量のピークを迎えていたが、今期の受注量はピーク時の3分の1程度と、過去最悪である。
	悪くなっている	その他非製造業〔衣服卸〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・通常の定番商品の売行きが極めて悪い一方で、特価商材は数量的には伸びている。その結果、常時特売を続けることになり、小売業者、納品業者ともに売上、利益を圧迫している。
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）	求人数の動き	・人材派遣業界は忙しくなってきたが、フルタイムよりも週に3日や、1日に4時間という具合に雇用形態が変わってきている。その結果、仕事量に変化はないが、人数が必要になってきている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・一般企業の求人広告は少ないが、アウトソーシング会社の求人広告は活発になってきた。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求職者数の動き	・新卒採用を停止していた企業も、再開の動きがみえ始めている。派遣、契約社員が大半になり低迷していた正社員採用も、社内機密漏洩防止等を理由に、再開する動きがみられるようになった。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・就職採用戦線で、前半苦戦した企業からの求人依頼が増加傾向にある。また学内就職セミナーへの参加依頼を行ったところ、参加予想を大幅に上回る申込みがあった。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・顧客との契約時間の短縮や、常勤から非常勤への切り替えがより一層進んでいる。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・価格競争が激化しており、売上が低下している。求人数は横ばい状態であるが、高度な技能を要する企業が増加傾向にあるにもかかわらず、価格低下が影響して人材が不足し、雇用環境の悪循環が発生している。
		求人情報誌製作会社（編集者）	周辺企業の様子	・トラック製造や白物家電製造などの製造業への求人案件で、請負業が動き出している。一方で、6月は好調であった外食産業は、梅雨の長雨で来客数が少なく売上が低下しているところが多い。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・人材派遣の登録募集の数が減っている一方で、中小企業の求人数に若干の増加傾向がみられる。前年比でも昨年とほとんど変わらない状況が続いている。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・求人数は増加傾向が続いているものの、依然としてアルバイト、パート、請負など臨時的な求人の増加にとどまっている。また、紹介件数は増加しているものの、就職数については横ばい傾向にあり、求人、求職のミスマッチが続いている。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・有効求人倍率が、昨年7月より0.1ポイント上回っている。しかし6月の新規求人においても、請負や臨時求人を中心に有効求人数は増加しているが、求職者の請負、臨時求人への反応は鈍く、求人倍率の上昇ほどには回復傾向がみられない。
		民間職業紹介機関（支社長）	採用者数の動き	・IT系企業の回復はないものの、携帯電話系のデバイス企業が好調であるというように、業界別に好況と不況が交じり合っている状況である。
		学校〔大学〕（就職担当）	周辺企業の様子	・中国をビジネス拠点にする企業が増加してきた。これに伴い中国人留学生の雇用についての問い合わせが多くなってきた。
		やや悪くなっている		

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
	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	一般レストラン (店長)	単価の動き	・3か月前と比べて、客単価が100円ほどアップしており、売上の低下しやすいディナータイムにおいても、来客数は5%ほど伸びている。 ・家族単位での来店が増えている。
	やや良く なっている	百貨店(営業担当)	販売量の動き	・今月もセールに入ってから以降の売上の伸びが例年よりもあり、セール終了後の伸び率も良くなっている。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・野菜、鮮魚が比較的安く、販売点数が増加している。
		コンビニ(エリア担当)	販売量の動き	・冷夏がかなり売上に寄与しており、売上は今までになく順調に推移している。
		衣料品専門店(地域ブロック長)	来客数の動き	・夏物の売上はあまり良くないものの、来客数はこのところ増加している。
		乗用車販売店(統括)	単価の動き	・新車効果が出ており、新型車の販売台数そのまま利益に貢献している。
		その他専門店[贈答品](店員)	来客数の動き	・この時期の中元だけが伸び悩んでおり、特に水物飲料水の伸びが良くないものの、全用途の返し品が例年よりも高い売上の伸びを示している。
		その他飲食[ハンバーガー](エリア担当)	来客数の動き	・プロモーションにより来客数が増加し、客単価の落ち込みをカバーできる日が多くなってきている。
		都市型ホテル(経営者)	来客数の動き	・宿泊では団体受注が顕著となって底上げに貢献しており、一般宴会においては大型の受注が出来ている。 ・レストランについては、室内で開催しているビアホールが順調である。
		旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・4~7月にSARSの影響を大きく受けて、海外旅行については約50%の低下、国内海外を合わせると約25%程度の減である。 ・8~10月分については、需要がやや戻ってきている。
		旅行代理店(団体営業担当)	来客数の動き	・SARSの影響が若干希薄になり、客足が戻ってきている。
	テーマパーク(業務担当)	来客数の動き	・曜日に関係なく来客数が好転しており、問い合わせの件数も増えてきている。	
	変わらない	スーパー(店員)	競争相手の様子	・近くに競合店がオープンし、それにつられて周りの競合店が厳しいチラシを出しているため、単価も一段と下がり、ますます厳しくなっている。
		衣料品専門店(店長)	単価の動き	・単価は3か月前と変わりなく低いが、スーツ部門はやや伸びがあり、サマー礼服が昨年よりはやや良い状況である。
		衣料品専門店(店長)	販売量の動き	・来客数が昨年と同じくらいであるにもかかわらず、客単価がかなり下がっており、客が値段に対して敏感なところがある。
		衣料品専門店(地域ブロック長)	お客様の様子	・夏物バーゲンとなり客の低価格要望は変わらないが、単価は安定してきており、高額商品でも品質の良い物が半額になれば動きは良い。 ・客はボーナスを当てにしたような購入はしなくなっている。
		家電量販店(店長)	お客様の様子	・来客数も少なく、販売単価もあまり高くない上に、天候不順でエアコンの伸びもなく苦戦の状態である。
		家電量販店(副店長)	単価の動き	・季節商品、OA商品が不調な反面、テレビを中心としたAV商品、冷蔵庫を中心とした白物商品が好調であるが、全体としては大きな伸びはない。 ・AV商品に関しては、液晶テレビ、PDPが好調であり、この勢いが全体を押し上げることに期待が持てる。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・例年7月は大需要期であるが、今年は10%以上のダウンで推移している状況である。 ・客の動きも悪く、商談も非常に長く契約になかなか結びつかない。
乗用車販売店(総務担当)		単価の動き	・相変わらず低価格車しか受注が取れない。	
住関連専門店(営業担当)		販売量の動き	・売上の核となる、ダイニング、リビング商品の動きが数か月横ばいになっている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー運転手	販売量の動き	・タクシーの売上が、ここ4～5年の中で一番悪かった昨年と同じ水準になっており、底を打った状況にある。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・タクシーの自由化に伴う他社の福祉タクシーや一般タクシーへの参入については、今のところ登録台数は少ないものの、ますます厳しい状況に入ってきている。
		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増加の兆しが見えない。
		通信会社（企画担当）	競争相手の様子	・他社もやるからやむなくという、採算性のみえない価格競争、キャンペーン合戦が続いており、引き下がることもできず、苦しい状況が続いている。
		通信会社（営業担当）	単価の動き	・低価格インターネットの契約数はやや増加したものの、少し価格の高い高速インターネットの家庭への普及は足踏み状態である。
		レジャー施設（営業企画担当）	来客数の動き	・日帰り温泉部門は、入館数が4月、5月には前年2ケタダウンだったものから、今月は前年1ケタ台割れまでに回復を示している。 ・飲食部門は夏場の商品が思ったより伸びず、例年をやや下回っている。 ・温泉ホテル部門は、企画最終月でリピーターの再来館のお陰もあり、ようやく目標である前年120%の宿泊数が確保できている。
		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、改装及びアパート、マンションの建築が多い。
		住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・受注量は昨年に比べると若干良いものの、単価は昨年に比べて少し減額しており、オプション金額等も伸びてこない状態にある。
		住宅販売会社（経理担当）	販売量の動き	・新規分譲マンションのモデルルームへの来場者数は依然として多いが、契約率が思ったほど伸びていない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・梅雨が長かったため、人の動きが停滞している。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・来客数は例年とほぼ同様であるものの、冷夏の影響で衣料品の動きが非常に鈍い。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・パラソルや帽子の売上が、例年の6割程度である。 ・クリアランスも最初の2週間だけが好調で、後半は失速している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・客単価が前月、例年よりも低下しており、客の来店頻度も少なくなっている。 ・競合店の特売の日替わり価格がかなり安くなってきており、かなり厳しい状況に突入している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数は例年を上回っているものの、客単価が低下している。 ・例年と比較すると1品単価は低下し、客1人当たりの買上点数も減少している。 ・特売時には販売量は増加しているものの、通常の日には客は必要な物を少しだけ購入していくという買物の傾向が続いている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・競合店の出店やスーパーマーケットの営業長時間化が増えてきているため、3か月前、前年対比で0.7割程度の減少だった当地区の来客数が、1割の減少となっており、売上も低迷している。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・この7月は、昨年に比べて気温も低く、ビール、アイス、飲料などの売上が大幅に低下している。また、増税による値上げで、たばこの売上も非常にダウンしている。
		乗用車販売店（販売担当）	単価の動き	・車検の入車台数は例年より多少多いものの、民間社員、公務員にかかわらず、車検の代金を少しでも安く上げたいという傾向にある。
		住関連専門店（広告企画担当）	お客様の様子	・景気が良くないため、注文をぎりぎりまで待つという姿勢の影響から、客への納期、注文から引渡しまでの期間がどんどん短くなっている。
		一般レストラン（営業担当）	単価の動き	・宴会予約の単価も低単価が多く、追加注文もない。 ・生ビールの価格をかなり下げているが、最近の居酒屋に比べると安くはないため、売上増につながっていない。
		観光型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・3か月前に比べると来客数は増えているが、最終的な宿泊料金、販売単価が低迷している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・ピアホールの企画で集客をしているが、個人予約が昨年に比べてかなり少なくなってきている。
		テーマパーク（広報担当）	来客数の動き	・天候不順により来客数が減少し、夏休みに入っても伸び悩んでいる。
		住宅販売会社（販売担当）	来客数の動き	・展示場、イベントの来客数が増えない。
		悪く なっている	スーパー（総務担当）	単価の動き
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・6月、7月と低温が続いて、夏型商材、特に飲料水、酒、ビールが売れておらず、その結果売上も低下してきている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・需要期でありながら新規の来客数が増加せず、見込み客も少なく、結果的に販売量が伸びていない。
		その他専門店【カメラ】（地域ブロック長）	販売量の動き	・6月の締めや7月のセール後の結果が、過去にない最悪の結果となっており、近隣地域でも不振が続いている。
		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（総務担当）
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			・仕入れ商品の売上があまり伸びず、苦戦を強いられているが、自社製品の売上は前年を上回っている。
輸送用機械器具製造業（総務担当）	それ以外			・新しく投資をしようという動きが会社の中から出てきている。
建設業（営業担当）	受注量や販売量の動き			・民間工事の見積り依頼が以前より多くなってきている。
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り、コストダウン効果も加わって増益基調である。
変わらない	食料品製造業（総務担当）		取引先の様子	・これまでは100円均一という商品が売れていたが、日配商品の場合は最近売れなくなり、むしろ付加価値の高いこだわりのある商品が売れている状態である。メーカーとしても新商品の開発に力を入れているが、なかなか難しい状況である。 ・最近の間屋はプレゼンテーションにもあまり乗って来ず、むしろ良いものを自分で見つけ出して売ろうとする傾向が目立ってきている。
	化学工業（総務担当）		受注量や販売量の動き	・有機製品、電子材料などが若干持ち直してきている。 ・セメント関係は引き続き厳しい状況である。
	非鉄金属製造業（経理担当）		受注価格や販売価格の動き	・販売量については全体的にはゆっくりと回復傾向にある。 ・ただ販売価格は下がる一方であり、特に電池材料は最終製品の電池自体の価格が低過ぎて、価格が改善されるのは相当難しい。
	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	・部品単価の回復が見込める状況にない。
	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	・商品の売行きが国内では全く低調である。特殊商品に関してのみ動きがあるだけで、通常商品については以前同様動きが鈍い。
	建設業（経営企画担当）		受注量や販売量の動き	・3か月前より受注量は約2%増加しているものの、前年同月で比べるとほぼ同じ状況である。
	輸送業（営業担当）		受注量や販売量の動き	・例年中元シーズンは荷物の動きが非常に活発になる時期なのに、最近は少なくなりつつある。
		通信業（社員）	受注量や販売量の動き	・新規の大口受注がまだない。 ・少ない商談に対して価格競争が激化しており、割が合わない仕事も受注せざるを得ない。
		通信業（営業企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・一種と二種、地域と長距離に区分されていた通信業界は、来年に見込まれる電気通信事業法の改定をにらんで、従来の分野を超えた勢力争いに突入している。価格的には下げ止まりが見込めず、受注数はそこそこあっても収益はほとんど伸びない状態になっている。
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・事務所、店舗の空室状況がほとんど変わらな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
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・3月前と比べても、受注価額、売上高等プラス要因となるものが皆無に近く、経費を切り詰めて、辛うじてこれ以上の経営の悪化を食い止めているのが現状である。
	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	・タイでのアンチダンピング措置に伴う影響があるとともに、アジア全体の市況に先安感があり、熱延鋼板の輸出が大幅に減少している。
		輸送業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・県外の同業者が進出してきており、価格競争面で低料金がじわじわと進んできている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・求人広告、企業広告、イベント等すべてのジャンルで各企業とも発注を控えている。 ・チラシも以前は印刷に回していたものをカラーコピーで手配りという極端な企業もある。
雇用 関連	悪くなっている	-	-	-
	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月に新入社員を採用した後、中途採用したいと考える企業が結構多い。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・サービス業で動きが活発であり、正社員は減っているものの、パート、アルバイトが増えており、スリム化しながら景気に対応している。
		職業安定所（雇用開発担当）	求人数の動き	・製造業関係の求人が増加しており、傾向としては良い方向へ向かっている。
	変わらない	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者数が全体として減少傾向となっているが、パートの求職者数は増加している。
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・クライアントに大量採用を検討している企業や、各部署から人事部へ頻りに求人要請が入る企業もあるが、その実態は退職補充やリストラ大量解雇の補充であり、新規増員としての案件は少ない。
		民間職業紹介機関（職員）	それ以外	・業績の良い企業を紹介し、そこに転職した人の悩みを聞き取りしたなかで、労働負荷が個人の限界近くまで達している状況がうかがわれる。 ・それにより現在比較的業績の良い企業でも雇用を増そうとしない模様である。
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・男子学生の採用に好調の兆しが出ているが、反面女子学生の採用が不調であり、最終的に相殺状態である。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・来春卒業予定の新卒者向けの求人が、先行きの不透明感から手控えられており、前年比での大幅な減少が必至となっている。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比で大きく減少し、月間有効求人数も前年同月比で2か月連続減少している。 ・来春卒業予定の高校生を対象とした求人についても、前年同期で大きく減少している。	
悪くなっている	人材派遣会社（支店長）	それ以外	・派遣社員の就労実態を分析すると、昨年対比でも就労時間、特に時間外就労は増えており、1人にかかる負荷が増えている。 ・正規社員以上に活躍しながらも賃金面で劣る派遣社員の活用は、若年層にそのしわ寄せが来ている。 ・いまだに縁故による採用も多く、雇用の流動化を妨げている。	

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	百貨店（売場主任）	来客数の動き	・競合店の閉店の影響から、紳士服売場では6月以降、来客数が対前年比10%ほど増加している。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・7月に入り、バーゲン来客数が増加し、また、土曜夜市などのイベントでもかなり来客数が増加している。客の歩く速度が結構ゆったりと歩いて滞留時間が長くなった。
		観光型旅館（経営者）	お客様の様子	・まだ景気が良くなったという実感はないが、人によってはそれなりにお金を使い始めている。
	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・東京行きの航空券、夏休みの家族旅行、地域での団体旅行など、旅行需要は比較のおう盛であり、SARSの影響がもたらした4月頃と比較すれば、やや良くなっている。	

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
	変わらない	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・住宅金融公庫の金利が9月から上昇することもあり、駆け込みの商談が増加した。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	単価の動き	・中元シーズンに入り、例年に比べ、注文数がかなり落ち込んでいる。さらに、単価も1割、2割低下している状況であり、他業者の方に聞いても、中元商戦が低価格化しつつあるとの声が多い。
		一般小売店〔書籍〕（営業担当）	販売量の動き	・店内売上は、商品や棚の配置換えなど店内のリニューアルを行ったこともあり、若干の低下にとどまったが、外商が客の経費削減などの影響を受けて大きく減少し、トータルも大きく前年割れとなった。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・バーゲン、立ち上がりのみで長続きしない。お中元も早期割引を打ち出した6月は非常に良かったが、7月に入り、割引をやめると急に失速してしまった。客は非常に慎重で、必要な物以外は買わないという購買行動に変化はみられない。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・来客数は前年同月比5%ほど減少したが、客単価は6%ほど上昇し、売上高は前年並みを確保した。宝飾品が好調に推移し売上を支えた。サマーギフトは、うどんが歳暮に引き続き続伸したが、長梅雨の影響から、ここ数年良かったビールが減少し、全体として変化はなかった。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・中元商戦がピークを迎えたが、客の傾向を見ると、お届け件数は対前年比わずかに減少したが、1個当たり単価は、ほぼ前年並みの状況である。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・来客数は、営業時間の拡大により前年に比べ増加しているが、客単価は、前年割れの状況である。売上高は、来客数の増加が客単価の低下を補っている状況である。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・雨の日が多く、気温もあまり上昇しなかったためジュース類の売上が、今一つ伸びなかった。
		乗用車販売店（管理担当）	お客様の様子	・客に乗り換えを勧めても、年式は古くてもまだ乗れるという返事が多い。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・競合他社に比べて商品揃えは有利だと思っているが、その割には販売台数が伸びない。
	設計事務所（職員）	単価の動き	・住宅建設が減少していることに加え、1件当たりの金額も低下している。	
	やや悪くなっている	一般小売店〔乾物〕（店員）	販売量の動き	・冷夏の影響もあるが、中元の売上が非常に悪い。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・来客数は昨年を下回っており、客1人当たりの購入単価も昨年来30円ほど下回っている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・例年7月は、客数も単価も動きが良く、1年の中でも結構売れる時期だが、今年は、たばこの値上げ、長梅雨による天候不順、また、地元企業の倒産などの影響から、全般的に売上が上昇していない。
		コンビニ（代表者）	販売量の動き	・昨年に比べて天候不順で雨の日が多く、来客数が減少した。特に麺類、食品関係の売上は下落している。こうしたことから全体の売上額は対前年比約8%の減少となっている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・やはり可処分所得の増加がないということからバーゲンセールに入っても購入態度は非常に慎重であり、かつ購入には相当長い時間をかけている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・タクシーに乗る客が減少し、待機車両がどんどん増えている。夜も、客よりもタクシー台数の方が多い。客が乗車しても、近隣ホテル、駅などで降りてしまうため、まったく売上が伸びない状況が続いている。
悪くなっている	家電量販店（店長）	販売量の動き	・涼しい夏の影響でエアコン、冷蔵庫など夏物商品が大きく落ち込んでいる。さらに来客数も減少しており、全体として大変厳しい状況で推移している。	
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・建築基準法改正後の在庫調整後の積み増し、マンション物件の前倒し購入などにより売上が増加している。
	変わらない	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・5月、6月は、SARS関連の除菌商品の受注が多かったが、現在は一段落し落ち着いている。
		化学工業（営業担当）	取引先の様子	・メーカーとして中間材料を販売店に供給しているが、海外品の流入、国内需要の低下により、価格競争はますます激化している。その結果、老舗といわれる販売店が自主廃業に追い込まれている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信業（営業担当）	それ以外	<ul style="list-style-type: none"> ・地元大手建設会社2社が民事再生法の申請をしてから、県内景気に対する不安が広がっている。 ・取引先の決算状況を見ると、売上が前年に比べ平均で10%程度減少している。消費が十分に回復していない状況がいまだに続いていると判断できる。
		公認会計士	取引先の様子	
	やや悪くなっている	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・3か月前に新商品を発売したが、売上が計画どおりに伸びていない。
	悪くなっている	輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・梅雨明けの遅れによる日照時間不足の影響で、園芸野菜を始め農産物の出荷量が昨年を大きく下回った。
		建設業（経営者）	それ以外	<ul style="list-style-type: none"> ・公共工事の減少が止まらず、早期発注も少ない。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	職業安定所（職員）	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・新規求人数は必要人員のみの募集傾向が強く、申込件数は増加したものの求人数の大幅増加には至らなかった。
		民間職業紹介機関（所長）	周辺企業の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・中堅企業の採用意欲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	<ul style="list-style-type: none"> ・来年度卒業予定者の採用選考状況が、極めて低調に推移している。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・パートを含む新規求人数が、昨年並かそれ以下である。また賃金価格も下落が価格が続いている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	それ以外	<ul style="list-style-type: none"> ・新卒のニーズが少し冷え込んでいる影響もあるが、新卒採用に伴う企業のプロモーション等の仕事も少し一段落した感があり、少し悪くなった。
		求人情報誌製作会社（従業員）	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・賞与等支給後、夏休みを控え、企業全体の求人数が低下している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・パートを含む新規求人数が、主要産業のすべてで前年同月を下回っている。また、有効求人倍率は、17か月連続で前年比マイナスが続いている。
		悪くなっている	職業安定所（職員）	雇用形態の様子

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）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・前年の売上をクリアしている。
		一般レストラン（経営者）	それ以外	<ul style="list-style-type: none"> ・3か月連続で売上が前年比増である。新規出店や特設ビアホールのイベントが功を奏した。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・商店街の近くにイベント広場ができ、来客が増えた。業種、業態によって売上にかなり差があるが、活気が出ている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・高校総体が地元で開催されることもあり、ホテル、タクシー、飲食等の業界の売上が少し戻っている。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・夏物衣料のバーゲンセールが非常に好調である。また、高価格の秋物衣料も昨年より順調に売上を伸ばしている。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・売上は前月並みだが、一品単価の伸びは前月より若干低下した。入店客数は前月並み、購買客数は同4.9ポイント増、購買数量は同8.6ポイント増で推移している。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・新幹線工事に加えて天候にも恵まれ、客単価が上がっている。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・梅雨明けが前年より遅かったにもかかわらず、燃料油、カーケア用品の売上が前年比増である。
		その他飲食〔居酒屋〕（店長）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・本格焼酎ブームにより、県外客が増えた。本格焼酎を求める県外客で、店は毎日にぎわっている。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・個人催事（披露宴、法要）が好調である。また、長崎ゆめ総体の影響で宿泊予約も好調である。
都市型ホテル（副支配人）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・来客、問い合わせ数が増えている。また、客単価も少し上昇している。 		

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		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・SARSの影響はまだ残るが、海外申込(個人客)は増えている。
		テーマパーク(職員)	来客数の動き	・テーマパークの季節営業により、夏休みの家族客が増加している。
		設計事務所(職員)	販売量の動き	・増改築や店舗改装の仕事が増えた。
		百貨店(営業担当)	単価の動き	・来客数は前年を上回っているが、レジ客数、一品単価は前年並で、買物に慎重になっている。また、中元ギフトでも贈答先の絞り込み傾向が続いている。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・昨年はBSEの影響で鮮魚、水産部門がよく売れたが、今年はその反動で水産部門が不調である。肉の売上も好調ではなく、全体としては変わらない。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・ギフトの売行きは好調だが、通常の生鮮食料品、食料品、雑貨の売上が落ちている。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・来店客数の減少に歯止めがかかった。
		スーパー(店長)	単価の動き	・ボーナス商戦は、販売点数、客数が増加傾向にあるものの、一点単価が前年比7.5%減となり、単価が安いものに需要が集中している。ギフトについては客単価が5%ダウンという状況である。
		スーパー(総務担当)	単価の動き	・長雨と冷夏の影響で、夏物の売行きが良くない。
		スーパー(企画担当)	お客様の様子	・来店客数、客単価ともここ2、3か月あまり変わらない。競争、条件が非常に厳しく、目玉商品等を出しても消費者の反応が鈍い。
		コンビニ(エリア担当)	販売量の動き	・梅雨明けが遅かったため、ソフトドリンク、アイス、氷等の売行きが伸びていない。非常に厳しい状況である。
		衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・単価の高い商品の動きは鈍いが、客数は少し増えている。
		衣料品専門店(店員)	単価の動き	・販売量が増加しているが、セールのため一品単価が3か月前の半額であり、利益はほとんどない。
		衣料品専門店(総務担当)	来客数の動き	・来客数が前年比8%ほど減少している。長雨で気温が上がらず、ミセス向け夏物商品の売行きが悪い。ヤングは前年並みである。
		家電量販店(経営者)	販売量の動き	・長梅雨の影響で、エアコン等の季節商品の売上が伸びなかった。
		自動車備品販売店(従業員)	来客数の動き	・来客数が前年割れになり、客単価も落ちている。自動車ディーラーが、カーナビ、エアロパーツ、ETC等のカー用品分野に重点を置いている点も影響している。
		その他専門店[ガソリンスタンド](統括)	競争相手の様子	・大手企業が参入した影響もあるが、無理を承知で低価格をつけて集客を図る同業者が増えている。
		高級レストラン(専務)	単価の動き	・相変わらず来客数が増えず、単価も低いままであり、廃業、撤退する店が増えている。
		一般レストラン(スタッフ)	来客数の動き	・長梅雨で客足が落ちている。依然として値引きをした店に客はなびいている。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・来客数が前年比3割減となった。多人数の団体客がかなり少なかった。
		都市型ホテル(スタッフ)	販売量の動き	・家計支出を抑える傾向は強く、上半期累計でも前年比マイナスとなっている。
		旅行代理店(業務担当)	販売量の動き	・SARSの安全宣言が出たことにより、海外旅行の回復を期待しているが、いまだに申込みは例年の半分程度である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・昼夜ともに客が少ない。最近は客がタクシー会社を選んで乗るようになった。
	タクシー運転手	お客様の様子	・中元のシーズンなので客の動きはあるが、売上は3か月前と変わらない。	
	タクシー運転手	来客数の動き	・長崎はゆめ総体の影響で客の動きはいくらか出ているが、全体的には横ばい傾向である。	
	タクシー運転手	お客様の様子	・県外からの観光客は多いようだが、レンタカー、バスの利用が多く、タクシーの利用が少ない。夜は暑くなっているのでピアガーデンがはやっているが、タクシーの利用は少ない。	
	通信会社(企画担当)	販売量の動き	・顧客のニーズを引き出すために、多様な割引プロモーションや新サービスを提案しているが、ヒットしない。また、付加価値を追求するあまり、提案内容が消費者にとって複雑なものとなってしまう、顧客の関心が集まらない。	

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	
		観光名所（職員）	来客数の動き	・客数が前年比7%増になったが、混み具合はさほど変わっていない。休日も200人を超す日はほとんどなく、低い客数で推移している。	
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・プレー代を安くしているが、なかなか客が来ない。また、大きなコンペが少ない。小人数での利用者が昨年より増えているが、3～5年前と比べると客数は減っている。	
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・来客、建売注文等はあるが、契約には結びつかない。	
	やや悪くなっている	一般小売店〔茶〕（店長）	販売量の動き	・来店客数、客単価が下落している。	
			百貨店（業務担当）	お客様の様子	・夏物衣料のセール期にもかかわらず、単品買いが目立つ。リビング用品、雑貨といった季節商材の売上に結びつかない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・社会保険料負担増の影響で買い控えが起こっている。また、長梅雨の影響で、ゆかた、水着等の高単価商品が落ち込んでいる。	
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・冷夏のために夏物商材の売行きが非常に悪い。	
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・相変わらず商店街は閑散としているが、得意客の購買意欲が以前より動き出している。しかし景気はよくなっていない。	
		家電量販店（企画担当）	販売量の動き	・冷夏の影響で夏物商品が売れていない。	
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数の動きが本当に鈍く、予約もあまり入っていない。客単価は変わらない。	
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・夏休みの旅行客があまり伸びず、苦戦している。	
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・ケーブルテレビの加入者が増加せず、加入している人の解約も多くなっている。	
		悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・雨が多く来街者が少ない。木、金、土、日の4日間で中心街の通行量調査をしているが、昨年より悪くなっている。
			商店街（組合職員）	それ以外	・7月の水害で市内商店街、約580店舗が浸水被害に遭った。月末営業再開した店舗は約20%程度で、被害金額は計り知れない。各店舗は再生復興に向けて大変頑張っているが、個人商店は厳しい。
百貨店（営業担当）	来客数の動き		・長梅雨、集中豪雨の影響で、来客数が2か月続けて落ち込んでいる。夏物クリアランス序盤戦の出鼻をくじかれた。		
美容室（経営者）	販売量の動き		・例年売上が伸びる盆前の時期に雨が多く、売上が動いていない。		
企業動向関連	良くなっている	-	-	-	
		やや良くなっている	鉄鋼業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・売上、契約価格とも上昇局面にある。主原料の鉄スクラップ価格は強含んでいるがまだ安定しており、月次収支はまずまずである。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・現状受注が非常に多くなって、納期後れが出ている。残業は一人平均約50時間に達している。	
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・海外向け製品の注文が多く来ている。	
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・資金需要が乏しいことには変わりはないが、取引先の業績は以前ほど悪化の方向には向かっていない。底は打ったという印象がある。	
	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	・販売価格が上がらない。ある程度所得が改善しない限り、消費は伸びない。	
		家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・家具業界は各社とも付加価値商品を投入しているが、実態は低価格のものが主流であり、売上増につながっていない。	
		金属製品製造業（企画担当）	それ以外	・地方の中小物件にも大手企業が参入しており、受注が厳しくなっている。	
		建設業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・公共工事、民間工事とも改善のきざしが見えず、しばらくは厳しい状況が続く。	
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・新規案件の受注量が減少してきた。契約件数は増えても受注額が低く、商売にならない。	
広告代理店（従業員）		受注量や販売量の動き	・売上は前年を上回っているが、粗利益は下回っている。		

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
		経営コンサルタント	それ以外	・ベンチャー企業からの相談を受け付けているが、ここ数か月件数が減っており、低調なまま推移している。
	やや悪くなっている	輸送業（従業員） 通信業（職員）	受注量や販売量の動き 受注量や販売量の動き	・月初旬に多くの商品が売れたが、その後は動きがない。商品の取扱量が減っている。 ・自治体情報化の整備が進み、ケーブルテレビ、地域イントラネットなどの受注量が落ち込んでいる。
	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	職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人数が6か月連続で増加している。また新規求人数も3か月連続前年比10%台の増加となっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・生産が好調な半導体関連製造業からの求人を始め、主要産業からの求人が増加している。
	変わらない	学校〔専門学校〕（就職担当）	求人数の動き	・事務系の求人数が依然として非常に少ない。皆探しているが求人が出ないという現実がある。
	やや悪くなっている			
	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	・ある企業では、グループ会社各社がやっていた求人、アウトソーシング会社を作って窓口を一本化し、人員削減、募集経費の削減を徹底し始めている。

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	観光型ホテル（商品企画担当）	単価の動き	・前年同月と比較して来客数、売上額とも上昇している。
	やや良くなっている	一般小売店〔衣料・雑貨〕（店長）	来客数の動き	・昨年に比べて来店する観光客の数が増加している。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・3か月前に比べ客単価が1ポイント弱上昇しており、対前年比でも1ポイント上昇している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・売上高が上昇している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・熱暑の影響で来客数が大幅に増加している。
		家電量販店（副店長）	販売量の動き	・来客数、売上額、客単価ともに3か月前と比較して、上昇傾向にある。その要因としては猛暑によりエアコンの販売台数が増加し、パソコン関連機器の売上が比較的順調に推移したことが挙げられる。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・夏場の沖縄の夜時間の長さなど、ニーズに合わせて営業時間を5時に延長したところ、来客数が10%増加している。
		都市型ホテル（マーケティング担当）	来客数の動き	・今月の後半から夏休みということもあり、県外からの観光客が増加していることから、売上額は上昇している。
	旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・国内旅行は順調に推移しており、海外旅行についても、SARSの影響から少しずつ従来の状況に戻りつつある。	
	観光名所（職員）	来客数の動き	・4月には前年同月比で約10%減少した来客数が、7月は10%ほど増加している。	
	ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・従来、低単価傾向にあり、その中で価格値下げを据え置いていたのだが、低料金にしたところ来客数が増加している。	
	変わらない	一般小売店〔鞆・袋物〕（経営者）	お客様の様子	・客はできるだけ良い物を安く買うという姿勢が強くなり、買う決心、決断には非常に慎重である。
		百貨店（担当者）	販売量の動き	・季節商品の導入時期においては、販売数は順調に推移したが、実売期に入ると競合店へ客が分散し、販売数、来客数ともに減少している。
スーパー（企画担当）		来客数の動き	・来客数が前年比で90%台となっている店舗が増えている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・目的買いの多いコンビニだが、本当に必要なものしか購入しない傾向が強くなっており、衝動買いを誘う販促イベントなどを展開しても、なかなか売上に結びつかない。 ・単品購入が多くなっている。
		衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・客の動向として本当に必要なものしか買わない傾向にあり、また、少しでも安くという声が定着化している。
		その他専門店〔楽器〕（経営者）	お客様の様子	・周辺商店街の来客として観光客は増加しているものの、地元客が減少傾向にある。観光客は順調に増加しており、売上も好調なのだが、地元客の売上額減少が続いている。
		高級レストラン（副支配人）	来客数の動き	・那覇市内の来客数の減少が続いている。特に当店の対象となる団体観光客は減少しており、個人観光客が増加している。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・例年、夏場の展示場への来客数は低調で、その他のイベントへ流れる傾向があり、今年も同様の傾向となっている。 ・マイホーム取得層が限定されつつあり、年収、返済比率など資金調達能力に対し金融機関も慎重になっている。
		やや悪くなっている	衣料品専門店（経営者）	販売量の動き
	悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・中心商店街の中は観光客の来客はあるものの、近辺に住んでいる地元客は、周辺の大型店に流れているようで減少している。観光客に関しても、来客数はあるものの、買上数、消費額は下落している。
企業動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・新店舗やりニューアル店舗のオープン、中元シーズン、クーラー等の入荷等々で例年になく物量が増加している。
		通信業（従業員）	受注量や販売量の動き	・オープンソースによるシステム構築を検討する案件が若干増えている。
	変わらない	通信業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・引き合い案件は定期的にあるものの、旧サービスから安価な新サービスへの切り替えが大半を占めることから、全体として売上増にはつなげていない。
	やや悪くなっている	建設業（経営者）	取引先の様子	・取引先の業者、問屋などが、資材が売れないとぼやく数が増えている。
		不動産業（支店長）	受注量や販売量の動き	・問い合わせ件数や成約件数が減少している。
	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	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は一般求人が前年同月比で60.7%増、パート求人が110.6%と大幅に増加している。雇用形態が臨時、契約社員の人材派遣会社からの請負求人が増加しており、また、一般求人は短期雇用のパートへの切り替えが目立つなど雇用慣行に変化がみられる。 ・主婦層や母子家庭の求職者が希望する土日休暇や時間帯、企業が求める技能・経験等の双方の条件においてミスマッチが生じている。 ・有効求人倍率は0.36倍で、3か月前より0.48ポイント減少している。
	やや悪くなっている	-	-	-
	悪くなっている	-	-	-