

・景気の先行きに対する判断理由

景気の先行きに対する判断の理由について、その主だったもの及び特徴的と考えられるものを取りまとめると以下のとおりであった。

1. 北海道（地域別調査機関：（株）北海道二十一世紀総合研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる やや良くなる	-	-
		商店街（代表者）	・今年度は前半が天候に恵まれ、特に農業・酪農、牧草や畑作が非常に良くなっているため、農業関係が昨年よりずっと良い状態で、全般に関連企業も良くなっている。
		百貨店（売場主任）	・ここ数か月、客の買物の様子等をみると、以前よりも圧倒的に、必要な物は買う、必要でない物もついでに買うという傾向がみられる。買上単価も上昇しており、買物の仕方考え方も非常に変わってきているのが敏感に感じられる。
		百貨店（販売促進担当）	・客単価の上昇等、顧客の買上に変化がみられてきた。
		コンビニ（エリア担当）	・今年の夏は暑くなりそうのため、それに伴う消費が増える。
		コンビニ（店長）	・7月1日から、北海道で初めてICカードを用いた、電子マネーによる決済が可能となるため、固定客の増加につながる強い武器になることが見込まれる。単価の増加は望めないが、利用頻度のアップにつながり、若干の来客数増を見込んでいる。
		家電量販店（地区統括部長）	・例年以上に暑いことが予想されるため、季節商品・白物商品が活発化しそうだ。
		高級レストラン（経営者）	・いつもの年より、6月の客数が多くなっているため、先行きも期待できる。
		一般レストラン（スタッフ）	・最近は消費単価の高い60歳以上の年代の利用が多く、売上・単価アップにつながっている。今後この傾向が外食産業に好影響をもたらす。
	観光型ホテル（経営者）	・本格的な観光シーズンの到来であるが、海外渡航客の増加が懸念材料である。自然探勝を目的とした個人客や企画ものの道外客の増加を期待している。消費単価面でも、かにやメロン等の地場産品に上昇機運がみられる。	
	観光型ホテル（スタッフ）	・本格的な観光シーズン入りと景気の上昇とともに、道外客の伸びが顕著となっている。	
	旅行代理店（従業員）	・高単価商品の販売が好調であり、既に秋以降の商品や年末の旅行相談もあって個人消費が上昇傾向にあると感じる。	
	変わらない	商店街（代表者）	・この夏は暑くなるということで、残暑が続くとすると、9月後半の秋物の動きに影響が出てくる。
		百貨店（売場主任）	・夏物の動きがまだ不透明であるが、単価が落ちている部分がある。7～8月は、観光客の入りか鈍いと予想されていて、土産品を含めて厳しい。
		スーパー（店長）	・これまでの道内企業の業績不振の声に加えて、例年のようにボーナスが出ない等の声も聞こえているので、期待感は薄い。
		スーパー（店長）	・競合環境の激化による価格競争の一層の進行や、年金問題に代表される将来不安に伴う消費縮小があり、今後も変わらない。
		コンビニ（エリア担当）	・昨年は、発泡酒の駆け込み需要の反動や冷夏の影響があったため、前年比では良くなると思うが、実際の状況は変わらない。
		コンビニ（エリア担当）	・競合店の増加に加えて、公共工事の増加や所得の増加が見込めない状況で、プラス要因が何もないため、今後の景気の上昇は見込めない。
衣料品専門店（店長）		・当店の客層は年配の方が多いので、年金の心配や将来の安定がないということから不安を持つ人が多い。	
乗用車販売店（従業員）		・景気が上向き要素が全くない。ボーナスも思うように出ていないので、この状態がしばらく続く。	
乗用車販売店（従業員）		・来場数も昨年より少なくなっているが、特定のメーカーの車だけを買う人が多くなっている。	
住関連専門店（経営者）	・良くなる要素が全くない。近くにパチンコ店が開店する予定であり、商店街としての機能がますます薄れる。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		住関連専門店（営業担当）	・消費税の総額表示と、消費者にとって老後の大きな問題である年金制度が先行き不透明であるため、消費欲が減退している。また、夏のボーナスも消費アップにつながらなかった。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	・景気は下げ止まりそうだが、顧客は儉約習慣を持ってしまったようだ。
		高級レストラン（スタッフ）	・先の予約は前年と比べて件数が増えているが、単価が低く売上に繋がりにくい。
		旅行代理店（従業員）	・周りの業界では、景気回復に目覚ましいものがあるようだが、漁業・製紙・石炭・公共事業への依存で成り立っていた当地区は、景気回復への遅れが相当みられる。
		旅行代理店（従業員）	・低価格のものは安定的だが、販売額に大きな期待が持てない。
		旅行代理店（従業員）	・夏旅商戦に期待していたが、今現在動きは低迷している。2～3か月先を見通しても現段階では改善要因が見つからない。
		観光名所（職員）	・タクシーの空車率が以前と変わらず、改善する傾向が全くみられない。
		その他レジャー施設（職員）	・地元プロ野球チームの成績に大きく左右される。リーグ3位以内に入り、プレーオフに出場できれば売上は伸び、欠場の場合には大きく下がる。
		美容室（経営者）	・売上が固定化してきて、大きな変化がみられない。
		設計事務所（所長）	・民間の設備投資は我慢の限界にきていて、多少景気回復の兆しが見えたところで、需要となって表れているようだ。しかし、現実の資金には、銀行融資を含め、まだ厳しいものがあり、バブルの時のような加速感がない。
やや悪くなる		住宅販売会社（従業員）	・あまり状況的には変わらない。原料も、需要が少ないのに価格が上がってきている悪い状況である。金利の上昇による、駆け込み需要もそれほどみられない。
		スーパー（店長）	・4月以降、販売量は下降気味のトレンドになっている。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	・中国の石油消費が伸びており、当分原油高が続くとみられる。
悪くなる		旅行代理店（従業員）	・受注状況は好転していない。
		タクシー運転手	・これから祭り等もあり、観光客の入込も結構あるので、本来なら良くなると思うが、観光バスやレンタカーでの移動が増えており、タクシー観光の方へ客が回ってこない。
企業動向関連	良くなる	-	-
		やや良くなる	家具製造業（経営者）
		建設業（経営者）	・官民、土木・建築とも手持ち工事が増えており、人・物・金の動きが今よりは活発になる。
		輸送業（支店長）	・本州、特に関東地区が建築関係以外についても大変堅調なこともあり、上期一杯は本州の物件に絡んだ業界・会社は順調な推移が見込める。また輸入等は順調に推移しているのので、輸入に携わっている企業は良い。一方、これらの分野にかかわっていない業界はなかなか厳しい状況であり、道内ではむらが出てきている。
		輸送業（営業担当）	・好天に恵まれて農作物の生育状況が良好であるため、秋に向けて期待できる。また紙パルプ製品は、東南アジア向けの大幅な輸出増量計画がある。
		通信業（営業担当）	・顧客・社内からも忙しいという言葉とともに、経費削減から事業拡大へと積極的な話題が増えている。
		金融業（企画担当）	・サービス業などでは人手不足の兆しがあり、また建設資材の値上がりや金利先高感から住宅産業などが活気づくことが期待できる。
		その他サービス業〔システムハウス〕（経営者）	・今以上の受注が見込める。
		その他非製造業〔機械卸売〕（従業員）	・札幌駅前周辺の大型ビルや、苫小牧の大型ショッピングセンター、泊原発などの大型工事が始まり、鉄筋・鉄骨業者の仕事が忙しくなる。
		変わらない	金属製品製造業（経営者）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		金属製品製造業（統括）	・商品の見積量が増えていない。
	やや悪くなる	食料品製造業（団体役員）	・原油価格の高騰や鉄鋼製品の値上げと消費動向への影響が大きく、企業や家計動向は今後悪くすると見込まれる。
	悪くなる	-	-
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	求人情報誌製作会社（編集者）	・先々月あたりから、それまでずっと良くなかった建設関連の求人が、少し復調してきている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・数年続いていた建設業の停滞が、ここ半年上昇に転じており、更に伸び率がアップしている。参議院選挙後の動向をみる必要があるが、景気回復が本格的になってきたように感じる。
		学校〔大学〕（就職担当）	・会社の採用動向が好転しており、会社の採用が増えていることにより、景気が回復する。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・わずかながら求人数は増えているが、依然として専門分野への派遣や高スキルを求める傾向が変わらない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・現在のところ、労働市場にインパクトを与える特別な要素が見当たらず、求人件数の多くは中小・零細企業で推移しているものと考えられる。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・夏期賞与に関する支給後の転職者動向が落ち着いて、一時期の募集活性化に歯止めがかかってきた。また、サービス・飲食系の業種以外は昨年との比較でも募集回転率が落ちてきている。
		職業安定所（職員）	・一部にわずかながら回復基調があるものの、老舗書店や広告社が閉鎖しており、全体的には今後も変化がない。
		職業安定所（職員）	・新規求人数は増加しているが、全産業で増加しておらず、管内の主要産業である建設業・食料品製造業では減少している。
	やや悪くなる	-	-
悪くなる	-	-	

## 2. 東北（地域別調査機関：（財）東北開発研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	住宅販売会社（経営者）	・展示場来場者の動きは悪くない。受注も上向きにある。やはり年内限りのローン減税の駆け込み受注が更に出てくる。
	やや良くなる	一般小売店〔書籍〕（経営者）	・3か月先にシリーズベストセラーの新刊が発売になる。単月でも売上増が見込める。
		一般小売店〔カメラ〕（店長）	・昨年同時期で比べても、10%以上の売上の伸びがあり、販売件数も伸びている。客の行動が活発になりつつある。
		スーパー（経営者）	・総額表示移行から3か月が経過し、客も慣れてきて、少し買上点数、購買量に変化が出てきている。それに、このところの景気の若干の上向き傾向やボーナス支給額が多少増えるという報道等で購買心理が上向き。また昨年は冷夏で低迷したが、今年は必ず上向き。
		コンビニ（エリア担当）	・昨年の6月は、たばこ増税前の特需があり、その反動で7月のたばこの売上は落ち込んだため、数字的には前年比プラスとなる。今後も気候の影響を受けるが、例年並の夏となれば、前年比を大きく上回る結果となる。
		衣料品専門店（経営者）	・現状はまだまだ先行き不安の状況であるが、少しでも先行きの見通しが良くなる期待感と、買い控えに飽きた客が良いものを求める動きも出てきている。そうした中で今後の参議院選挙の状況や国の方向性が明確になり次第、景気は上向きになる。
		衣料品専門店（店長）	・冷夏であった昨年と比較し、シーズン商品の需要が期待でき、高単価商品の動きが良くなっている。
		乗用車販売店（経営者）	・景気回復報道に、賞与支給が絡むことで実感が伴えば、台替ニーズも高くなる7～9月は新車販売の前年比伸長が見込める。各メーカーともに晩夏から秋にかけて続々と新型攻勢をかけてくるので、需要はそこそこ盛り上がる。
		自動車備品販売店（経営者）	・まだ売上の動きは感じられないが、高速道路の工事による資材運搬の物流は確実に増える。今季長期予報は気温が高いとの予想、昨年の異常な冷夏を考えると非常に明るい情報である。夏が夏らしければ業界だけでなく、個人消費が増えるので期待したいところである

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・前年冷夏に泣いたが今年の天気は例年並が予想されること、原油の価格高騰が一段落したため、製品価格が落ち着いた点等から販売数量の回復が見込める。また価格の転嫁が一通り浸透した点から収益の回復が見込める。
		スナック（経営者）	・今前半は暇であったが、後半に入り急に入出が増えている。ボーナスが出たためかもしれないが、やや良くなる。
		観光型ホテル（経営者）	・7、8月の予約数は、昨年より1割程度多く、特に平日利用客が多い。予約の時期が多少早まっている。またインターネット利用の予約客が多くなってきている。
		観光型旅館（経営者）	・庭園大露天風呂と離れのデザイナーズ旅館への改造工事が着工した。PRは遅れているが、ハードと平行してソフト及び従業員の気持ちをどう変革するかが課題である。この閉塞状況からブレークスルーするには設備投資等のきっかけが必要である。
		住宅販売会社（従業員）	・受注残が年内分を確保しており、また今後受注を確約されている物件が、昨年より明らかに多い。
		住宅販売会社（従業員）	・個人住宅、マンションについては今のところあまり変化がないが、企業の土地活用には活気が見られるようになってきている。
	変わらない	商店街（代表者）	・年金とか政治、雇用問題等いずれも将来不安の解消がなかなかできない。参議院選挙が終わり、オリンピックが終わる秋口は、良くなるというよりもこの足踏み状態が続いている。
		商店街（代表者）	・一喜一憂の月々である。これから先も出退店が予定されている。傾向としては地元の店が退店し、中央資本の店が進出するというパターンが顕著である。
		百貨店（売場主任）	・これから中元商戦が本番となるが、選挙絡みもあり出足は不調である。特に法人関係が利用する石鹸や洗剤が不調で、このまま尾を引く。
		百貨店（企画担当）	・7月から8月にかけての中元ギフトの動向がカギとなる。夏のクリアランスについては暑い夏が予想されており、売れることは売れるが、収益については利益率が下がり、秋口の仕掛けを含め苦しい展開となる。
		百貨店（企画担当）	・売上が急激に上がるような、決定的な施策があるというわけではなく、今の状況で努力するしかなく、短期的には売上状況に変化は無い。
		スーパー（経営者）	・急激に悪くなるような要因もなく、かといって良くなる要因もないため、ここしばらくはこのままの状態が続く。
		スーパー（店長）	・前年は冷夏の影響で7～8月の売上を大きく落としたが、今年は天候が平年並みの予想であり、天候に恵まれれば7～8月は売上を伸ばすことができる。しかしそれ以降は未確定の部分が多い。
		スーパー（店長）	・総額表示による値上がり感が大きく、この状態はまだまだ続く。価格競争で利益が圧迫されている。
		スーパー（総務担当）	・推移的には若干持ち直しの傾向が見受けられるが、決して良い話が聞こえてきているわけではない。平均単価が依然として下がり続けていることは、デフレ傾向が収まっていないということである。生活防衛のための低価格品への指向がはっきりしているということかも知れない。
		衣料品専門店（店長）	・大幅な値引きをしても売上が伸びる余地はなく、消費者は本当に必要なものに対する購入のみに絞っており、買上点数が増えず、客単価も上がらない状況が続く。
		乗用車販売店（経営者）	・新型車に目新しさがあまり無く、現有車で困っているわけでもなく、将来不安という要素が重なり、自動車市場は低迷状態が続く。
		乗用車販売店（経営者）	・7月に更に新型車投入が予定されており、例年は落ち込むが、今年はその分をカバーできる。
		その他専門店〔家電〕（経営者）	・年金、消費税総額表示等で客の買い控えは顕著である。購買意欲が感じられない。
		その他専門店〔酒〕（営業担当）	・これから考えられる要素は、参議院選挙や中元であるが、選挙はプラス要素ではなく、中元は底を打っている状態であり過大な期待はできない。
		その他飲食〔そば〕（経営者）	・すぐ隣の空き店舗に来月から飲食店が出店するため、通りに前のような活気が戻ることを期待する。競争相手が増えることにはなるが、シャッターを下ろしたままの通りよりはましである。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他飲食〔弁当〕（スタッフ）	・市内では、老舗の大手建設会社が倒産したり、中堅企業も倒産したりと、全国的な景気回復が言われていても、本市にあっては企業倒産が増えており、景気は良くなってはいない。
		観光型旅館（経営者）	・予約状況は直前予約が多く先行きが読めない。現在、当館の客層が一番お金に余裕の無いマーケットになっている様子。厳しい状況のまま推移する。
		都市型ホテル（スタッフ）	・総賃金が低下し、夏の賞与も前年を確保できずに下回るのが必至の状況の中、短期的に安く、近場でという動きが定着し、厳しさが続く。こうした環境であるからこそ評価が出る商品を提供するしか方法はない。
		通信会社（経営者）	・ボーナスシーズンに入り季節的な要因による波動や参院選挙の結果などにも今後の景気感が左右されてくると思われるが、状況に大きな変化はない。
		通信会社（営業担当）	・ボーナス時期を迎えパソコンの購入者が増えインターネットを始める顧客が増えると思われるが、同時にIP電話への移行等（減収）もあり、収入としてはトントンである。全体的には伸びないと予測される。
		テーマパーク（職員）	・7月の予約状況は、同月同日対比で既に20%の減である。6月末からテレビCMを入れるが先行き不安である。
		遊園地（経営者）	・昨年は冷夏、長雨であったが、今年は平年に戻ると見られ集客面でも期待している。しかし台風の通過が多く、台風シーズンへの不安が残る。
		設計事務所（経営者）	・暖かくなってきており、仕事は増えているが、中味はどんどん悪くなっている。しかし数だけはそこそこあるので、2～3か月後も今と同じくらいの仕事量がある。
	やや悪くなる	一般小売店〔茶〕（経営者）	・当地の人口の過半数は海関係の仕事を生業としている。昨年は初カツオ等の水揚げでにぎわっていたが、今年はまったくといっていいほど落ち込んでいる。観光客は天候に恵まれ昨年より出足は好調であり、体験ツアーも活発であるが、スローフード都市宣言等の話題提供はしているものの町で見かける観光客は少なく、市内の景気が好転する要素は少ない。
		スーパー（店長）	・競合するスーパーセンターの勢いが止まっており、売上が伸びていない状況である。といっても当店も昨年から実施している24時間営業が1年経過し、プラスアルファ分が無くなるため、昨年対比の数字が厳しくなる。
		衣料品専門店（店長）	・去年よりは夏物需要が動くものと予想してはいるが、現状の消費者の動向はとてもシビアで、楽観視できない状況である。
		住関連専門店（経営者）	・身近な企業の倒産が数件続いており、雰囲気が悪い。また選挙があると売上が低迷するため気になっている。消費税総額表示により、その分の値下げ要請もある。
		一般レストラン（経営者）	・仕入先の魚屋や八百屋等の様子を見て、あまり景気が良いという話ではない。客では医薬品のプロパーは良いようであるが、その他は良くない。
		都市型ホテル（経営者）	・同業他社の参入により、当面は苦しい受注状況が続く。業界のシェア争いは生き残りを掛けてますます激しくなる。また地元の一般企業も元気がなく、個人消費、レストランの集客、売上ともに良くなく、回復の兆しが見えてないのが現状である。
		都市型ホテル（経営者）	・他店も同様であるが、消費税総額表示に伴い、価格を全体的に下げざるを得ない状況になっている。宿泊部門はもとより料飲部門もそうっており、悪くなる。
	悪くなる	スーパー（経営者）	・総額表示の影響が買い控えという形でしばらく続く。消費税が上乘せになった分値上がりしたという印象が定着している。いかんともしい難いが、消費者の認識が変わるのを祈るばかりである。総額表示から3か月たっても消費に悪い影響を与え続けている。
		スーパー（経営者）	・首都圏と地方との景気回復のギャップ、地元建設業の受注高の激減、ボーナスゼロ回答企業の増加等で、悪くなる。
		衣料品専門店（経営者）	・来客数にも出ているが、今後もこのような経済状況が続くのであれば、何も期待できない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		タクシー運転手	・昨日の客の話では、年金の書類が届いたけど、あれ程減額されたのは初めてだと、みんなも言っていたということで、先が見えないような不景気がしばらく続く。 ・今まで1日かけて30人程度の客を乗せていたが、今では朝の2時から翌朝5時まで稼動しても20人程度の客しか乗せられない。
企業 動向 関連	良くなる やや良くなる	農林水産業（従業者）	・例年より3～5日くらい生育が早まっており、特に桃の販売価格に期待が持てる。
		輸送業（従業員）	・今月は少し落ち込んだが、来月からは新商品や部品の貨物に動きが出てくる。
		広告業協会（役員）	・広告業界の回復が早いテンポできている。特に地方では、インターネットのホームページコンテンツ作成の受注が多い。
		広告代理店（従業員）	・正式受注直前の自主プレゼン案件が正式受注になれば、2～3か月先で受注、売上になるものが多い。
	変わらない	食料品製造業（経営者）	・活気が出ておらず、今後も底をはっているような状態が変わらない。何か起爆剤になるようなものが欲しい。値段が安くなるような話題はあるが、全体のプラスにはならず、まだまだ今のような状態が続く。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・好転する要因が全く見当たらない。個々には大型案件を受注したりしているが、全体では受注量が減少している。
		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	・業績が思わしくなく、リストラを検討している状況である。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・携帯電話用部品は横ばい状態が続く。自動車部品は現状がかなり高水準にあるため、これ以上の伸びは期待できない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・ここ数年間は先々の状況がよく見えなかったが、今年4月ごろになってからは半年くらい先までのフォーキャストが提示されるようになってきている。しかし一部の製品に限られており、景気回復とは言えない状況である。
		金融業（営業担当）	・雇用情勢等から景気が底打ちしたというのは事実だと考えられるが、公共投資は減少しており、個人消費も安定所得層に辛うじて支えられている状況で、景気上昇には時間がかかる。
		広告代理店（営業担当）	・レギュラーの売上は堅調であるが、新しい仕事が見えてこない状況である。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・読者の中に、給料が安く、働き口が無いため、出稼ぎに出ている人がいる。また給料が安いいため買物を引き締めている人もいるため、景気に変化はない。
		コピーサービス業（経営者）	・これから当地は販売活動が一番苦しい時期に入り、市場の動きも減速している。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	・印刷会社は、夏の賞与が芳しくないということで、消費に回す余裕が無いという話をあちらこちらで耳にする。
やや悪くなる	食料品製造業（経理担当）	・今年の夏は暑くなると予想され、大幅な受注減が見込まれる。また、原材料価格の値上げも予想され、厳しくなる。	
悪くなる			
雇用 関連	良くなる やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・オリンピックの関連で家電メーカーで人の動きが活発化してきており、ニーズが発生している。
		人材派遣会社（社員）	・最近では即正社員採用を考えるより、まず派遣社員として導入しその後社員登用を考える企業が増えている。長期安定型の就業を希望する派遣社員には魅力であり、今までは派遣を考えていなかった人も紹介予定派遣の可能性を持って登録に来られるケースも非常に多くなってきている。
		人材派遣会社（社員）	・業界に偏りなく、今まで控えていた幹部社員候補の採用を、コストやパワーをかけて実施するという企業が増えており、良くなる。
		職業安定所（職員）	・新規求職者に占める事業主都合離職者の割合が減少傾向にあり、自己都合離職者の割合が増加傾向にある。
		職業安定所（職員）	・最近6か月以上、求人数の対前年プラスが続いており、今後も継続することが予想される。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・更に良くなるような材料は見当たらない。逆に実務経験の無い若年層には就業機会がほとんど無く、長期的には不安材料である。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・業種間の景気感差が強い。全体的な回復傾向にはなっていない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		新聞社〔求人広告〕 (担当者)	・ 求人広告の動きが2、3か月前からやや多くなっている。
		職業安定所(職員)	・ 常用的求人は、前年同月を若干上回る状況で、大量の求人があったとしても有期雇用が中心で、安定した雇用形態につながってはいない。
		職業安定所(職員)	・ 求人の総数は伸びているものの派遣、請負などの雇用形態において、1求人当たりの募集人員が多くなっている状況がうかがえる。また、派遣、請負求人については求職者の応募状況も低調で、雇用全体の底上げには必ずしもなっていない。
		職業安定所(職員)	・ 求職者は、事業主都合離職者を中心に引続き減少し、求人も派遣、請負業やパート求人を中心に増加しているが、経験、資格面を重視する求人が多いため、就職件数が大幅に減少しており、必ずしも雇用状況の改善にはつながっていない。
	やや悪くなる	-	-
	悪くなる	アウトソーシング企業 (社員)	・ かつては、忙しければその分稼げるとというのが当たり前だったが、現在は、忙しくても利益が出ないという構造になってきている。これはサービス業全体に言えることで、サービス業は人件費が料金のほとんどを占めるのでこの状況が続くことにより、景気は悪くなる。

### 3. 北関東(地域別調査機関：(財)日本経済研究所)

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	衣料品専門店(統括)	・ 毎年6月下旬から秋にかけて、各地で夏祭り、秋祭り等の催事が多くなる。当店で祭り用品を多く販売していることから、来客数、販売量ともに増加する時期となるので、今年も期待している。
		家電量販店(店長)	・ オリンピック需要や猛暑の傾向があることから、季節商品、特にエアコンの動きに期待がもてる。
	やや良くなる	商店街(代表者)	・ 市の観光客誘致が成功しているため、高齢者向けにターゲットを絞ったマーケティングをすれば成功する見込みである。
		スーパー(店長)	・ 夏物商品の動きが非常に良い。店舗付近に新たな競合店が開店する予定があるが、それまでは、非常に寒い夏であった前年との比較では良い状況となる。
		コンビニ(店長)	・ 商圏内の大型店が撤退し、代わりのテナントが入るので、プラスの影響があると期待している。
		その他専門店〔携帯電話〕(従業員)	・ 6月に携帯通信料の定額制サービスが始まり、新商品が数機種発売されていることから、客の購買意欲が上向いており、今後もやや良くなる。
		スナック(経営者)	・ フリーの客数が伸び悩んでいるものの、宴会の動きがいくらか上向いている。売上を中心は宴会なので、全体では上向き傾向にある。
		観光型ホテル(経営者)	・ 今年は例年並みかそれ以上の暑さという予報もあり、特に冷夏であった前年と比べると夏期の業績は良くなると期待している。
		旅行代理店(経営者)	・ 例年に比べ、今年は意外と申込が早く、受注単価も前年の5%程度上向き傾向にある。客の動きがようやく出てきたので、今後の景気はやや良くなる。
		タクシー(経営者)	・ 地元銀行破たんの影響も薄らいで活気もみえてきたので、これからはやや良くなる。
		通信会社(営業担当)	・ オリンピックをきっかけにデジタルテレビの価格が下がると、買い換えブームが到来することが予想される。家電製品の中でも高額品であるテレビが東京オリンピック時の購入ブームのように売れば、お金はかなり回るので景気は良くなる。
		美容室(経営者)	・ 若い従業員が自分の店を出すのに良い状況になりつつあるので、これから設備投資や支店の開設等が増加すると見込んでいる。
	変わらない	商店街(代表者)	・ 中には毎日残業が続いている会社も一部あるが、ほとんどはボーナスも出ないようなので、とても景気の回復は望めない。
		一般小売店〔金物〕(経営者)	・ 建築関係の状況が全然好転しない中で、これから良くなるということも考えられないので、変わらない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（店長）	・4月の売上は前年比96%台、5月が80%台、6月は95%台と、すべて前年割れの水準であり、先の景気が良くなる要素もみえない。
		スーパー（統括）	・円高傾向に拍車がかかるのと並行して、しばらくは商品の単価ダウンが続く。来客数の増加は、来店回数の増加によるもので、絶対数が伸びているわけではない。来客数の増加、単価ダウンの状況は変わらない。
		コンビニ（経営者）	・8月下旬～9月上旬は端境期で大きな増加は見込めないが、工業団地では優秀な製造業がフル操業を開始しているため、攻めの姿勢で何とか現状を維持する。
		衣料品専門店（経営者）	・長期予報によると、この夏はかなり暑くなるということなので、夏物衣料品のバーゲンが好調となる。
		衣料品専門店（店長）	・3か月後は秋物の立ち上がりの時期となる。涼しい日が続く天候に恵まれれば、業績は好転すると予想されるが、中心部のショッピングセンターが改装オープンのセールを行うので、予断を許さない状況である。
		乗用車販売店（営業担当）	・新型車の投入もなく、イベントを開催しても来場者数の増加が見込めないで変わらない。
		乗用車販売店（販売担当）	・客の値引きがかなり厳しく、単価の安い車しか売れない。展示会でも景品などを配らないと売れない。
		乗用車販売店（販売担当）	・宣伝をすれば中古車が売れるという状況なので、売行きは安定しているが、観光地を控えている当地においては、ホテル関係が立ち直らない限りは上向くことはない。観光産業は大揺れに揺れている。
		高級レストラン（店長）	・地域経済の低迷に加えて、中心街の空洞化も一向に打開策がみえない。この状況はしばらく続く。
		一般レストラン（経営者）	・既存商店街の客の流れが郊外、新駅周辺へと変わりつつあり、夜の街もその方向に流れている。
		一般レストラン（業務担当）	・7、8月の宴会（納涼会）の予約は前年並みに入っている。ここ2～3年続いた単価下落、1組当たりの客数減少も下げ止まった感がある。
		観光型ホテル（スタッフ）	・例年に比べ、夏休みに向けた宿泊予約が少ない。
		観光名所（職員）	・今年は天候にも恵まれ、気温も高く、客の入込は例年以上となるが、スーパーで食品等を調達して自分の別荘等で過ごす客が多く、ホテル、レストランの売上は例年並みで変わらない。
		ゴルフ場（副支配人）	・6月の来場者数は前年比で10%ほど減少し、売上も6%ほど減少している。今後3か月についても、中央では景気が良いといわれているが、地方ではまだ先がみえない。引き合いはあるものの、単価、売上がなかなか維持できない。
		その他サービス〔自動車整備業〕（事務長）	・道路の状況、車のハード面の向上により、乗用車の走行距離が5年で10万キロというのも当たり前になってきている。部品交換が必要な消耗品も限られ、整備とサービスのあり方が少しずつ変わってきている。
		設計事務所（所長）	・住宅の建設意欲がないとはいえないが、将来への不安感が払拭されない状況下では、慎重な対応に迫られ、その考えは簡単には変わらないので、まだしばらくは現在のような状況が続く。
住宅販売会社（経営者）	・不動産のデフレの進行が一向に収まらない。貸し店舗、アパート等の家賃も必ず値切り交渉をされるので、デフレはまだ続く。		
やや悪くなる		一般小売店〔青果〕（店長）	・毎月前年比100%に到達しない状況が続いているので、良くなるとは考えられない。
		スーパー（経営者）	・今月9日に大型店がオープンした割には思ったほど売上が減少していないが、これから影響が出て徐々に売上減となる。また、チラシ商品の売価が値ごろ感のある総額表示前の売価に戻っているので、利益も一層厳しくなる。
		スーパー（経営企画担当）	・8月と10月に新たな競合店が出店してくるので、影響がある。
		コンビニ（店長）	・ボーナスが出たという話はあまり聞かない。また、少子化で近くの高校も1クラス減となった。前年並みとなれば良い方で、今の客の動きからはあまり期待できない。
		家電量販店（店長）	・家電品販売においては、季節指数、イベント指数が非常に大きなウェイトを占める。夏場のエアコン需要やオリンピックで6～7月は伸びるが、その動きも一段落し、秋口に入る3か月後は反動で厳しい状況となる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		乗用車販売店（営業担当）	・見込み客数が非常に減り、商談件数が出てこない。
	悪くなる	コンビニ（店長） 都市型ホテル（スタッフ）	・近隣に映画館が開店し、その隣に大型ショッピングセンターが間もなく開店する。当店を含めた既存の商店街は今後景気が悪くなる。 ・今現在、コンサルタントを依頼し、社員一丸となって販売関係に努力しているが、ハード面の修繕費を出せない状況なので、古くなった客室、ファブリック関係をどうするのが最大の課題である。地元銀行破たんについても、国が中小企業をどこまで援助してくれるのか心配している。
企業動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	化学工業（総務担当） 輸送業（営業担当） 広告代理店（営業担当） 司法書士	・韓国、台湾の影響を受けてか、半導体関連の受注は秋口まで結構入ってきている。そのために工場の増設も少し行わなくてはと前向きに検討している。 ・今後も夏場の天候が良ければ、飲料水、夏場家電の輸送量を大幅に確保できると見込んでいる。 ・今まで消費を控えていたユーザーは、本当に欲しい物を求めている。欲しくない物はタダでもいらないが、良い物をみつければローンを組んでも購入する。良い提案や接客のできる人材がいる企業は本当に元気が良い。 ・不動産取得に絡んだ先行投資的な話、相談が出始めているので、少し上向くのではないかと期待している。
	変わらない	食料品製造業（製造担当）	・商品は夏場に向かい良く動く。利益については原料価格の高騰であまり期待できない。
		食料品製造業（営業統括）	・7月には第2回国産ワインコンクールが開催され、マスクミ等で取り上げられて、話題性が出てくると思うが、直接商品に結び付くかは疑問である。
金属製品製造業（経営者）		・大手の先の見通しは大変良いようで、大手上場企業、建機メーカー、ショベルやレッカー車のメーカーから新たな引き合いがきている。我々中小企業においては、鉄板類を中心に資材価格が大きく高騰しており、大変である。親会社が暫定的に価格転嫁を認めてくれてはいるが、8月から約10～12%の2度目となる値上げ要求が来ている。	
一般機械器具製造業（経営者）		・建設機械関連部品はやや減少する見込みであるが、自動車関連部品が増加しているので、作業量は現在と変わらない。	
電気機械器具製造業（経営者）		・新規取引先からの大量受注により、2～3か月先の売上は3～4割増加し、やや良くなる。既存の取引先については、以前と変わらない程度かやや落ちる見込みなので、変わらない。	
金融業（経営企画担当）		・地元観光地はいよいよ夏の観光シーズンとなるが、今年は隣県で大きなイベントが開催されているため、そちらへ観光客が流れており、例年より客足は伸びないようである。	
新聞販売店〔広告〕（総務担当）		・郊外では新規出店がみられるが、地元企業の動きは大変鈍い。市内で興行中の劇団主催者の話では、同じ興行でも当市は全国で最も悪いということである。	
その他サービス業〔放送〕（営業担当）	・サービス業、流通業から新規スポットコマースの引き合いが出てきているが、単発的で期間が短く、受注金額が小口化している。長期的な大口コマースは見込めず、売上、利益とも伸びない。		
やや悪くなる	窯業・土石製品製造業（総務担当）	・原油の値上がりに伴い、原材料の鉄筋、砂利、砂、セメント等、軒並み値上がりしている。製品単価にどう反映させられるかが課題となっている。	
	一般機械器具製造業（生産管理担当）	・今まで中国特需でわいていた建機関連の仕事が、今回の金融引締め策により、早速、生産調整の話が出始めているので、やや悪くなる。	
	その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	・夏はハイジュエリーの需要が落ち込む時期であり、注文量が減少している。この2か月は停滞気味となるので、秋、冬の企画を作成し、提案準備を進めている。	
悪くなる	建設業（総務担当）	・地元銀行の破たんを考慮し、公共工事予算の大部分を上期に発注するとのことであるが、5月時点の受注残は前年度の51%と半減しており、人員の見直しを検討する段階にきている。	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（経営者）	・6月ごろから仕事が急激に増え、人が足りないほどである。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		学校〔短期大学〕（就職担当）	・ 今月ハローワーク主催の来春卒業予定者対象の合同就職面接会が開催された。参加企業は前年より6社多い115社で、製造、情報、サービス関連企業の進出が目立った。求人数は前年比約1%増で、特に製造、情報等の技術を要する専門職への求人が多く、事務、販売関係は前年の90%程度となっている。
	変わらない	人材派遣会社（営業担当）	・ 製造業の現場からの派遣要請は、業種によって好不況がある。事務職の要請は目立った動きがないので、全体としては横ばいである。一定のパイを競合他社と競り合うという状況や、派遣オーダーの内容、条件と登録スタッフの希望の乖離による契約成立数の伸び悩みは今後も続く。
		職業安定所（職員）	・ 前年同月比での求職者の減少、求人数の増加は続いているが、小規模の企業整備の予定が数件あり、一時国有化された地元銀行及び取引先企業の再生についていまだに不透明であることから、先行きに明るい見通しは立てられない。
		職業安定所（職員）	・ 新規求人、求職数は一定の水準で推移する見込みである。
		職業安定所（職員）	・ 5月に引き続き、新規求人数が減少している。新規求職者数も2か月連続減少しており、一進一退である。
		職業安定所（職員）	・ 新規求職者数が減少し、全体として落ち着きが見られるものの、中小企業で4～5名の人員整理が続いているので、変わらない。
		民間職業紹介機関（経営者）	・ 製造業の一部はミニパブルのような懸念があり、経営者は慎重な姿勢をみせ始めてきている。
	やや悪くなる		
	悪くなる	-	-

#### 4. 南関東（地域別調査機関：（財）日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向関連	良くなる	家電量販店（営業統括）	・ 昨年と比較すると、気温が高い日が続いており、この先も平年より気温が高く、エアコン販売も堅調に推移すると判断している。オリンピック需要で、薄型テレビ、DVDレコーダーの販売数量も大きく伸びると予測している。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・ この半年間、カードによる売上が良く、来街者数も増加していることに加え、今後予定しているイベントについての問い合わせも多いので、梅雨明け後も来街者数の増加が見込まれる。
		一般小売店〔CD〕（営業担当）	・ 昨年に比べると、予約も順調であり、オリンピック開催に便乗した商品の売上にも期待できる。
		百貨店（販売促進担当）	・ 改装前の売りつくしなど、セールによる効果に期待できるので、直近の売上は確保される。秋以降も大規模イベントなどがあり、集客は伸びる。
		スーパー（店長）	・ 昨年は長雨、冷夏であったが、今年が例年どおりの天候となれば、夏物商品を中心に、昨年を大きく上回ることができる。
		スーパー（店長）	・ 現状は昨年比102～103%まで回復しており、今後、食料品の販売量は今以上に伸びてくる。
		スーパー（統括）	・ 高級品の買上点数が増加する傾向が一部にみられる。全体としては家計の支出を抑えるが、多少ゆとりが出てきているのが、同じ商品の中でもおいしいもの、高いものを購入する傾向が出てきている。
		コンビニ（経営者）	・ 長期予報によると今年の夏は暑くなるようなので、客の動きが活発化し、売上も良くなる。
		衣料品専門店（経営者）	・ ボーナス払いのクレジットや、ボーナスが出たので小遣いもらったなど、ボーナスの話が今までになく客から聞かれるようになってきているので、これが消費につながれば、少し良くなる。
		家電量販店（店長）	・ 付加価値のある商品に対する客の問い合わせが、最近非常に多く、酸素エアコン、ドラム式洗濯乾燥機、食器洗い機、薄型テレビ、HDDVDレコーダーなどヒット商品が各分類から出始めている。
		その他専門店〔燃料〕（統括）	・ 原油高騰により、市況価格が安定する。
		スナック（経営者）	・ 客の話では、各企業とも残業が少しずつ増加しているようであり、このまま推移すれば景気は多少良くなる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		都市型ホテル（スタッフ）	・夏場にかけてはオンシーズンであるため、宿泊の稼働率は上昇する。9月に大きなグループが入っているため、期待できる。
		タクシー運転手	・タクシー業界では、サービス営業に取り組んでいるので、乗客が近距離でも安心して乗れる環境が確立しつつあり、最近ではチップをもらえるときもある。今後も良くなる。
		通信会社（営業担当）	・8月納品予定の専用チューナーの受注が好調である。オリンピックの開催を控え、6月末には完売する見込みである。
		通信会社（営業担当）	・業界関連では、各事業者の設備投資等も活発である。サービスエリア内の客の反応は、以前より明らかに良くなっており、ケーブルテレビ加入に伴う大型のプラズマテレビやハイビジョンテレビの購入検討などの話題も多くなっている。
		住宅販売会社（従業員）	・金利が上昇傾向にあるので、今のうちに住宅購入を、と考える人々が動き出す。税制面で優遇のある年内入居を目指した駆け込み需要にも期待でき、分譲住宅の販売増が見込める。
	変わらない	商店街（代表者）	・客が、賃金が増加することは期待できないと話している。今年のボーナスも出ない人が結構いるようで、特別なことがない限り、景気が良くなることは考えられない。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・オリンピックの影響で、多少商品が売れるとよいが、そのような感触もないので、現状のまま推移する。
		百貨店（広報担当）	・残暑が長引くと、夏物は商材がなくなっている一方で、秋冬物衣料の動きが鈍り、売上が前年割れとなる可能性が高い。大型ヒット商品が不在で、ボリュームゾーンの顧客の所得が下がっている現状で、社会保険料の負担等が増えれば、厳しい商況となることが予想される。
		百貨店（広報担当）	・オリンピックを控え、家電製品などの一部に動きが出る反面、百貨店の主力商材である衣料品、雑貨に対する支出は差し控える顧客が増える。
		百貨店（営業担当）	・百貨店離れと言われており、依然厳しい環境にある。依然としてデフレを脱しきれていないため、自信を持って単価の高い商品の提案を行うことができない状況が続いており、来客数が大きく伸びる要素がない中、この夏の回復は無理である。
		百貨店（営業企画担当）	・夏物衣料品のクリアランスセール売行きをみると、今後も秋冬物の衣料品の売上が増加しそうな感触は得られていない。
		スーパー（経営者）	・やや良くなる気配がないわけではないが、足元の客の動向はなかなか良くなっていない。この状態が2、3か月続く。
		スーパー（店長）	・5、6月は昨年よりも天候に恵まれているにもかかわらず、主力の婦人服、服飾、紳士服などの苦戦が続いている。6月末に商圏内に大型ショッピングセンターが開店する予定であり、今後は更に厳しい状況になる。
		コンビニ（店長）	・少しは客の暮らしが順調になってきた様子がかえり一方で、ローンの返済に困っているという話も聞く。
		衣料品専門店（経営者）	・繊維製品の価格低下は相変わらず進んでいる。来客数、売上点数は多くても、売上は微増にとどまる。
		衣料品専門店（店長）	・現状で、客の購入単価がかなり上昇しているため、これ以上の上昇は見込めない。
		家電量販店（店員）	・2、3か月前は、オリンピックも終わり、景気が良くなる材料がそろっていないので、厳しい。
		乗用車販売店（販売担当）	・依然として高級車販売が良くない。コンパクトカーや低価格車種も、販売台数は若干増加しているが、ボーナス時期の割には伸びが今一つで、今後にも期待できない。
		乗用車販売店（総務担当）	・6月の受注台数は、昨年比85%程度にとどまっており、芳しくない。デジタル家電に消費者の金を持っていかれている。この傾向は、オリンピックが終了するころまで継続する。
		その他専門店〔キャラクターグッズ〕（従業員）	・夏休み期間中の来客増に期待したいが、余暇時間の確保が困難である以上、多くを望むことはできない。
		その他専門店〔眼鏡〕（店員）	・4、5月はサングラスが好調に推移していたが、6月に入って伸びがみられず、昨年とほぼ同じである。このままでは、クリアランスに入っても前年と変わらない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		高級レストラン（支配人）	・月により来客数、売上の変動があるが、当地域は、ビルの地下にレストランが入っているほか、ビルの前で弁当販売も行われており、ランチの安売り激戦区である。高級店には客が来ない状況は続く。
		一般レストラン（経営者）	・当店で、改装やメニューの改良で来客数が回復しつつあるが、商店街全体では低迷の域を脱していない。
		一般レストラン（店長）	・ボーナス時期であるが、客の話では使い道は決まっています、それ以外は貯蓄に回るようで、飲食には金が回らず、変わらない状況が続く。
		旅行代理店（従業員）	・ボーナスが出たので、動きが出るかと思っただ、そうでもない。自動車業界等、一部に良い業界もあるが、全般的に業績が良くなるまでにはまだ時間がかかるので、低迷が続いたままで変わらない。
		旅行代理店（従業員）	・秋の旅行が動き始めているが、単価の上昇には期待できない。新しい企画も、予算を重点に置いているので、景気が良くなるまでには至らない。
		タクシー運転手	・景気回復の兆しがみえてきたと報道されているが、自分の近辺では、そのような気配は全く感じられない。当分景気が悪い状態が続く。
		タクシー運転手	・夏に向けて暑くなると、多少は良くなるものの、夜の売上にはあまり期待できない。同業者は各社とも増車しており、運転手1人当たりの乗客数が減少することは必至である。
		ゴルフ場（支配人）	・2、3か月後の客の来場予約等が、例年並みである。
		競馬場（職員）	・売上、来場者数、客単価とも、前年度比でマイナスとなっており、回復の兆しがみえない。
		その他サービス〔語学学校〕（総責任者）	・販売単価や来客数、競合他社の動きなどから総合的に判断すると、今後、景気が上下に大きく動く気配がない。
		設計事務所（所長）	・自治体からの指名もかなり少なくなっており、建物も小型化し、改修が増加している。受注者も予算の半額以下で落札している。民間の業務が少なくなっているため、ダンピングが行われる傾向は、今後も続く。
		住宅販売会社（従業員）	・着工については、住宅ローン控除の影響で増加するが、受注量に大きな変化はない。
		住宅販売会社（従業員）	・5月までは販売が振るわなかったが、ここにきて販売が回復し始めている。この販売件数が今後も維持される。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・当店で万引きをする小中学生、高校生が増えている。数か月前までは、万引きした商品を買取ってもらっていたが、最近ほぼ全員お金を一銭も持っていない。各家庭の厳しさがうかがわれ、景気は悪くなる方向に向かっている。
		百貨店（営業企画担当）	・主力である40歳以上の女性顧客の売上減少幅が大きく、百貨店の主力である婦人服購入金額が激減している。今後も、ファッションへの消費は極力抑え、将来生活への備えによる支出減が予想される。
		コンビニ（経営者）	・酒類販売の免許が自由化され、今年に入っても20～30軒の店が販売を始めている。大型店も参入し、営業時間も延長しているため、良くなる見通しが立たない。
		衣料品専門店（経営者）	・春物衣料もあまり良くなかったが、今年は残暑が厳しいようなので、8、9月前半の商戦が苦戦を強いられる。
		その他小売〔雑貨卸〕（経営者）	・金利の上昇が、ようやく上向ってきた消費意欲に水を差す可能性がある。
		一般レストラン（経営者）	・ケータリング、レストランと、いろいろな面で頑張っているが、売上はほとんど変わらないが、マイナスになっている。2、3か月後に景気が良くなる状況ではない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・秋の婚礼の減少を補う一般宴席を取り込めていないので、厳しい状況が予想される。レストラン等も夜の集客がなかなか伸びず、厳しい。
		旅行代理店（従業員）	・6月の受注件数、見積件数が少ないので、2か月後も良くない。
		タクシー運転手	・世間で景気が上向いていると言っても、タクシー業界では増車傾向もあり、運賃の値下げ競争が続く、悪くなる一方である。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・夏期講習が7月下旬に始まるが、申込が昨年に比べて若干少ない。
	悪くなる	一般小売店〔茶〕（経営者）	・2か月連続で売上が前年割れしており、今後もこの状況が続く。とにかく、とても悪い。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		コンビニ（経営者）	・ただでさえ厳しい環境にある中で、近隣のスーパーが深夜営業を実施し、さらに24時間営業の大型スーパーが来週にも開店する予定であり、壊滅的な影響を受ける。
		自動車備品販売店（経理担当）	・現状が予想以上に悪いため、今後の見通しが立たない。見積は非常に多いが、売上に繋がらず、単価が安ければ何でも良いという傾向が強まっている。今までのやり方では対応できない。
		その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	・6月だけで、同業者が2件倒産している。
		美容室（経営者）	・周囲にディスカウント店が乱立し、過当競争が続く。
		設計事務所（経営者）	・当事務所では行政関連の仕事が80～90%を占めているので、指名があった上、さらに入札という厳しい関門を通過しなければならず、先が全くみえない。民間の仕事をもっと頑張らなくてはならないが、景気が良いのはリストラを断行した大企業だけで、全体としては上向いていない。
企業動向関連	良くなる やや良くなる	-	-
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・6月は、2つの上場企業から支社長の交代による特需があったほか、新会社の設立が多くなっているが目立つ。
		金属製品製造業（総務担当）	・製品の値上げも徐々に浸透している。
		一般機械器具製造業（経営者）	・新規の受注が見込める仕事は何件もあり、今後は全体的に忙しくなる。
		金融業（審査担当）	・製造業の受注状況は引き続き順調に確保されており、売上増加が見込める。
		金融業（渉外担当）	・相変わらず地価の下落が続く中で、キャピタルゲイン指向の投資はないが、インカムゲインを不動産に求める動きは今後も増えると予想される。
		不動産業（従業員）	・住宅地、工場地等の一部に地価の下げ止まりがみられ、商業地等においても、引き合いが出てきているため、今後は良くなる。
		広告代理店（営業担当）	・取引先で、大型の商品展開が複数予定されている。
	変わらない	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・ロットの大きな仕事は中国に出て行ってしまふ。量が少なく、当店ででもできるような仕事は、競合も激しく、受注が難しい。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・原材料が値上がりする傾向があるので、この先、受注量、販売量が減少する可能性がある。
		一般機械器具製造業（経営者）	・受注量が横ばいで推移する中で、8月と10月に2回ほど、材料不足に起因する値上げが予定されているため、良くならない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・売上が昨年並みの水準で推移しており、引き合い状況も昨年並みであるから、今後は良くも悪くもならない。
		建設業（営業担当）	・最近、単に価格だけでなく、会社の業績、実績などを評価した上で建設業者を選ぶ客が増加してはいるものの、現状の薄利は変わらないので、今後、すぐには回復につながらない。
		建設業（経理担当）	・提案、営業以外の案件は、ほとんど先がみえない状態である。
		輸送業（経営者）	・輸送業者は、排ガス規制や燃料の高騰により四苦八苦しており、今後も中小企業の景気は回復しない。
		広告代理店（従業員）	・新しい地域雑誌の発行に伴って、その雑誌の広告営業を始めているが、地元中小企業の反応が悪く、景気回復の兆しがみえない。
	やや悪くなる	金属製品製造業（経営者）	・売上、受注量とも、3月をピークに6月まで落ち込んでいる。3月に増員した人員も、ここにきて多少余り気味となっており、今後は少し悪くなる。
		輸送業（営業統括）	・競合相手をみても厳しい状況にあり、良くなる要素はない。
		不動産業（経営者）	・2年前に新築したワンルームマンションについて、当時は敷金2か月礼金2か月で契約していたが、今では礼金を1か月にしなければ決まらない状態になっている。地価、賃料ともにまだ低下している状況で、見通しが立たない。
	悪くなる	食料品製造業（経営者）	・異常な暑さのため、原料である米の価格が上昇する。石油製品の材料費も上昇しているため、3か月先には負担が増加する。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		輸送業（総務担当）	・出荷が計画を下回り、仕事量が非常に少ない。タイヤ、ガソリン、軽油の値上げを運賃に転嫁できず苦慮している。今後も値上げが続けば、経営は非常に厳しくなる。
雇用 関連	良くなる	求人情報誌製作会社（企画担当）	・ほぼ全業種でアルバイト、パート、正社員いずれも求人が伸びており、企業業績の先行きが好調であると考えられる。製造業でもサービス業でも、高い伸びになっている。
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・派遣料金は低いまだが、派遣依頼数は増加傾向にある。
		求人情報誌製作会社（編集担当）	・昨年の冷夏に比べ、今年は夏らしい暑さが続きそうなので、季節商品の製造や販売部門の補充が見込まれる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・客から、盆明けから秋口にかけて新規事業展開や新規出店を行うという話を聞いており、それに伴う求人募集が出るので、少しは良くなる。
		職業安定所（所長）	・新規学卒求人説明会に、昨年を35社上回る参加があったので、今後はやや良くなる。
		職業安定所（職員）	・大手企業等からの受注動向が好調で、中小企業に人出不足感が出ていると耳にすることが多い。 ・個人消費の好転を予測した大型商業店舗の出店及び出店計画が続いている。
		民間職業紹介機関（経営者）	・高度な知識レベルを要求する求人が増加傾向にある中で、確実に即戦力人材を採用する動きが出ている。第2新卒、2、3年社会経験を積んだ若手を求める企業が増えている。
	学校〔専門学校〕（教務担当）	・各企業の採用担当者に積極的な様子がみられ、特に情報処理産業が積極的に採用を行っている。	
	変わらない	求人情報誌製作会社（営業担当）	・社員よりもアルバイトを求める傾向が強い。アルバイトに社員と同レベルの仕事任せ、希望、能力により社員登用するという動きと考えられ、積極的な求人募集をする企業は、大きくは増えない。
		職業安定所（職員）	・派遣やパート、契約社員等の有期雇用契約の求人が目立つ。
職業安定所（職員）		・景気回復感はあるものの、雇用過剰の企業がまだ多くあり、雇用増には結び付かない。	
学校〔専修学校〕（就職担当）		・7月以降の求人数が大きく伸びる要素がない。採用人数の増加や新規採用企業の増加が見込めない。	
	やや悪くなる	-	-
	悪くなる	-	-

#### 5. 東海（地域別調査機関：（株）UFJ総合研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	その他小売〔雑貨卸〕（経営者）	・周囲の取引先の動きが活発になってきている。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・例年に比べて若い人の購買意欲が出てきており、土日の販売量も多くなっている。全体的に客単価は低いが、販売量は増えている。
		一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	・中元期の手ごたえが昨年よりも良い。
		百貨店（企画担当）	・ボーナスの平均支給額がアップするなど世間でも明るい話題が増えており、来店客には以前のように買わずに見ているだけという状況はない。今後名古屋の都心部では商業施設の開発など消費者にとって明るい話題が多く、消費回復のきっかけになる。
		スーパー（総務担当）	・食品全般でワンランク上の高品質又はこだわりある比較的高単価な商品が売れている。
		スーパー（経営企画担当）	・既存店の前年比の売上が上向いている。
		コンビニ（エリア担当）	・ファーストフードや新商品への仕掛けに対し、客の反応が良くなっている。
		コンビニ（エリア担当）	・好天が続いており、今夏は飲料などを中心に売上が期待できる。また、良い物は買いたいという消費意欲がおう盛である。
		コンビニ（店長）	・天候の長期予報では今年は暑くなると予測しており、飲料やアイスクリームの売上が増加する。
		乗用車販売店（営業担当）	・新型車が出るため来客数、販売量とも増加する。
乗用車販売店（総務担当）	・夏のボーナスが前年を少し上回って支給されるようであり、客もそれを見越して少し余裕が出ている。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		住関連専門店（営業担当）	・持家住宅は堅調に推移しており、民間大型物件も出てきている。ただし公共工事は引き続き減少する。
		観光型ホテル（スタッフ）	・セルフサービスの食事提供による割安商品が主体であるが、予約は着実に増加している。
		都市型ホテル（支配人）	・愛知万博を半年後に控え、人の動きは活発化する。
		都市型ホテル（従業員）	・予約数が良くなっている。
		観光名所（案内係）	・7、8月は暑い夏が来るため、去年と異なり夏の商品が売れると期待している。
		設計事務所（経営者）	・住宅関係は低迷しているが、企業関係の計画は少しずつ発生している。
		住宅販売会社（従業員）	・住宅ローン減税の駆け込み需要が最終段階となり、客の意思決定が速くなる。
		その他住宅投資の動向を把握できる者〔室内装飾業〕（経営者）	・見積などの引き合いが増加している。
	変わらない	商店街（代表者）	・時期的にオリンピックが終わるので刺激材料に乏しい。
		商店街（代表者）	・こここのところの来客数の悪い状況が続いていく。
		一般小売店〔結納品〕（経営者）	・都市部では景気が上向きでも、地方都市ではまだまだ今の状態がしばらく続く。
		一般小売店〔電気屋〕（経営者）	・季節的要因で良くなっている面があり、上昇傾向とはとても考えられない。雰囲気的には良いがさほどではない。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	・昨秋の酒類免許の規制緩和により競争は非常に厳しくなっている。一方、今年は暑い夏になりそうで売上が期待でき、これでようやく例年並みの横ばいを確保できる。
		一般小売店〔和菓子〕（企画担当）	・個人消費はまだ不透明である。
		百貨店（売場主任）	・以前はパーゲン前でも気に入った物なら購入する客がいたが、現在は値下げしてから購入するという客が増えており、購買意識に変化がみられる。
		百貨店（売場主任）	・現在はクリアランス待ちで客は買い控えている。本当に厳しい売上である。2、3か月先は秋冬物商品の出始めの時期で、購買意欲は起こらない。
		百貨店（企画担当）	・全般的に動きが悪く売れ筋商品の予測は難しいが、前年割れの状況が続く。
		百貨店（企画担当）	・現在、婦人服で秋冬ファッションの先取り展開をしているが、芳しい動きではない。この時期にトレンドの動きがはっきりしなければシーズンが始まって動きが鈍いことが多く、今年もそのような傾向になるのではと危惧している。
		百貨店（経理担当）	・家庭用品、雑貨類や紳士服を中心に売上が戻っていない。
		百貨店（販売促進担当）	・年金改革や選挙など将来に対する不安感が消費にブレーキをかけている。
		スーパー（経営者）	・雇用や年金が不安定であり、消費者はお金があっても使ってくれない。大型店でも売上が維持できないため安売りをし、足の引っ張り合いである。金融不安もあり、小さい店舗からはまだまだ世の中が落ち着くようには見えない。
		スーパー（店長）	・消費税の総額表示による割高感は依然として続いている。対策として割安感のある価格表示をするが、利益への圧迫が更に進んでしまう。
		スーパー（店長）	・一部売行きが良い商品もあるが、活発になっていない部門もあり、全体では変わらない。
		スーパー（店長）	・地元の漁業不振があり、また一方では大型店がオープンして雇用が増大するため、今後の変化の予測がつきにくい。
		スーパー（店員）	・今後は特別な催事がない。来客数は前年をクリアしているが売上は減少しており、客単価も低下している。良くなる要素がない。
		スーパー（店員）	・天候によって商品価格に変動がある。また、ここ2、3年続いている安い物に飛びつく購買行動は変わっていない。競合店でも同じ動きである。
		コンビニ（経営者）	・来客が増えており、商品も動くようになっている。しかし全体的には悪い状態で安定している。 ・粗利益率を10%以上に設定した商品の動きは悪く、5%位の商品は回転率が良い。店の利益を考えると本意だが、客の来店がなければ商売にならないため、しばらくこのような方針で経営していく。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		コンビニ（エリア担当）	・5月までは若干ながら単価が上昇しているが6月以降は低下しており、この状況はしばらく続く。
		コンビニ（店長）	・売れている商品群とパン、米飯や雑誌など売れない商品群との二極化があり、この先この傾向は続いていく。
		コンビニ（売場担当）	・高付加価値のプレミアム商品が売上を押し上げている。販売量は変わらない。
		衣料品専門店（企画担当）	・需要喚起となる要素やトレンドがない。一時のどん底は脱しているが、衣料支出は抑えたいという客の声が多い。
		家電量販店（経営者）	・景気は依然として良くなる傾向にない。消費者の財布のひもは固く、消費は伸びていない。夏のボーナス額が増えれば変化する。
		家電量販店（店員）	・例年6月は販売量の多い月であるが、テレビ、DVDなど黒物家電の動きは良いもののエアコンなど季節物の動きが悪い。ここ数か月で傾向が大きく変わる兆候はない。
		乗用車販売店（従業員）	・不祥事を起こした自動車メーカーの影響で、客の不信感が出てくる。
		乗用車販売店（従業員）	・不祥事を起こした自動車メーカーのユーザーが他社に流れているが、当社では特別仕様車の販売が期待していたほどではないなど、良くない影響も出ている。他社でも同様の事件があれば全体的に買い控えムードが漂うことになり、今後も予断を許さない。
		乗用車販売店（従業員）	・景気の良い人と悪い人の格差が開いている。格差は更に広がっていき、全体的に良くなることはない。
		乗用車販売店（従業員）	・新型の小型車の発売から店頭で元気が出ており勢いがある。この流れを大切に、ボーナス需要期をうまく乗り切りたい。ただし既存車種の販売低迷が顕著に現れてきており、てこ入れ策の成否がこれからの流れを決めていく。
		自動車備品販売店（経営者）	・物は欲しいが急いで買わず、じっくり考えて買う購買行動が定着しつつある。回復には時間を要する。
		住関連専門店（店員）	・客単価は前年より低下しているが、来客数は多少上向いている。一方で台所用品などはセールをしても売上はあまり伸びないなど、ばらつきがある。
		高級レストラン（スタッフ）	・日祝日の来客数は前年並みを維持しているが、平日客は相変わらず減少傾向が続く、底堅さがみられない。
		一般レストラン（経営者）	・夏の主力商品といえばかき氷やアイスクリームだが、最近はコンビニが様々な魅力的な新商品を打ち出しており、手軽で低価格なコンビニ商品に押されてしまう。
		一般レストラン（スタッフ）	・来客数はここ数か月伸びているが、この動きに変化はない。
		スナック（経営者）	・客から景気の良い話はあまり聞かれない。7月のボーナスに期待しているが、ボーナスが出ないという会社もあり、6月以上に売上が上がることはない。店の周辺も人通りが少なく、閉店している店も数多くある。
		スナック（経営者）	・客から景気が良くなってきたでしょうと言われるが、店の現状はそうではない。しかしそのような声が聞けるのは良いことである。
		都市型ホテル（スタッフ）	・数か月先の予約状況は、連休以外はあまりよくない。
		旅行代理店（経営者）	・社会保険料の値上げなどに不安を感じている人は多く、個人消費が増加する要素は少ない。
		旅行代理店（従業員）	・地方都市には中小企業が多く、大企業のようなボーナスの支給は望めないため、客の動きや購買意欲は鈍っている。
		旅行代理店（従業員）	・グループ旅行に勢いはあるものの、外的要因に弱いこの業界ではまだまだ先が読めない。
		タクシー（経営者）	・低価格競争は継続していく。夏休み向け家族旅行も、割安な宿泊の希望がほとんどである。職場旅行も低価格の希望が続いている。まだまだ厳しく、景気の上向き感はない。
		タクシー運転手	・ほとんどの人の個人収入が増えていない。
		タクシー運転手	・タクシー利用客は増加する様子がなく、現在の底に近い状態でこのまま続く。
		タクシー運転手	・1年以上前からほとんど同じ状態が続いており、今の状態が変わるとは考えられない。
		タクシー運転手	・特に良くなっている状況にはなく、このまま横ばいの状態が続いていく。
		テーマパーク（職員）	・来客数、入込時間、滞在時間や消費状況など客の動向に好景気感はなく、依然として楽観できない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		テーマパーク（総務担当）	・景気が良くなる様子が客にみられるが、乗客数の増加は今のところ見込めない。
		ゴルフ場（経営者）	・春先は明るい兆しが見えたが、ここに来てビジター来場者が減っている。3か月先までの予約状況は昨年を下回っており、予断を許さない。
		パチンコ店（店長）	・お盆前には毎年恒例の機種入替えがあるものの、乗客数の増加は一時的である。
		住宅販売会社（経営者）	・客の年収が増加しないため購入意欲が上昇しない。皆リストラの危惧があるため購入には慎重である。
		住宅販売会社（企画担当）	・ここ2、3か月は乗客数、契約額ともに増加していないが、このままの状態推移していく。
	やや悪くなる	スーパー（仕入担当）	・商品価格に対する客の目は日増しに厳しくなっており、安いチラシ商品を各スーパーで買い回る客の比率が高まっている。
			・特にチラシ商品など消費税の5%分をうまく価格転嫁できず、単価を下げざるを得ない状況が今後も続く。
		スナック（経営者）	・お盆休みなどで休日が多くなる時期で、人出が少なくなり、売上は見込めない。
		旅行代理店（経営者）	・ここ1、2か月の間、力強さがなくなっている。
		理美容室（経営者）	・乗客数が減少している。
		美容室（経営者）	・客の来店はあるが回数が少ない。平均して2か月に1度くらいである。
		その他サービス〔パチンコ機器製造販売〕（エリア担当）	・パチンコ業界は7月1日の風適法の改正後は年末まで模様眺めに入る。
		設計事務所（経営者）	・仕事量が減少している。
		設計事務所（営業担当）	・仕事量はどんどん少なくなっている。
	住宅販売会社（業務担当）	・公共事業の減少による影響が下請にも出てきている。今後もこの傾向が続く。	
悪くなる	商店街（代表者）	・量販店の荷動きが異常に鈍いため、零細な販売店では休業状態である。	
	一般レストラン（経営者）	・良くなる傾向が全くなく、本当に切実である。	
企業動向関連	良くなる	輸送用機械器具製造業（工務担当）	・受注予定量が生産能力の最高レベル近くにまで増えている。
	やや良くなる	食料品製造業（企画担当）	・消費税総額表示の影響でメーカー側は流通価格を引き下げる傾向にある。その一方で消費者による総額表示への認知も次第に浸透しており、販売量は回復につながっている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・原油価格高騰の影響による材料価格高騰も、3か月スパンで見れば大きな影響としては出ない。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・地方の市町村のインフラ整備が若干上向きで進められる。
		輸送業（エリア担当）	・新製品の売行きについて楽観視できる雰囲気である。設備投資も上向きである。
		輸送業（社員）	・一時期と比べて、ダンピングなどの要求は減少している。
	その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	・営業担当者の報告や取引先の動きが良くなっている。	
	その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	・機材の価格上昇があり多少のぶれはあるが、大きな混乱には至らない。景気の上昇はこのまま続いていく。	
	変わらない	パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	・受注量、販売量ともに前年同月比で2、3%程度上回っている。
		印刷業（営業担当）	・日本全体で景気は回復しているとマスコミなどを通して聞くが、身の回りではそのような様子はない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・大手からの新開発の引き合いは非常に多く出ている。しかし4月から鋼材値上げの再検討が行われているためか、受注増加までには至っていない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・国内では、監視カメラの市場が堅調でほぼ同レベルで推移する。他製品も年度末需要の反動から脱却して販売量は上がっていく。受注量は、現在大きな案件がないためほぼ横ばいである。全体的には上向きであるが、前年度比ではやや減で大きな変化はない。
電気機械器具製造業（従業員）		・国内縫製業界では、特殊機種はもとより一般汎用製品の受注も減少しているため、全体的に先行き不安で投資意欲も低い。	
建設業（経営者）		・コストアップ要因は落ち着いているが、受注単価の低迷状況は今後も続く。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		輸送業（従業員）	・輸送業界では消費関連の荷動きの伸びを期待するが、年金を始め将来に向けての不安材料があり、若い層を除き購買は控えめに推移する。また、燃料価格の高騰が運輸業界には頭痛の種である。
		輸送業（エリア担当）	・例年に比べて貨物の動きが鈍く、不透明な状況である。
		輸送業（エリア担当）	・例年中元の荷物量が増える時期であるが、今年はスタートが遅れている。
		金融業（従業員）	・かなり良くなっている企業と、規模を縮小して非常に苦しい企業が半々の状況である。全体を見た場合はどちらとも言えない。
		金融業（企画担当）	・住宅ローンの金融機関選んでも信用力より金利である。それに付随する火災保険の補償内容についても補償内容より保険料というように、中身よりも見た目の安さに走っている。個人の財布のひもが固いうちは、景気が良くなるとは言いがたい。
		広告代理店（制作担当）	・企業側からの定期的な受注は目標どおりに近いが、突然のキャンセルや逆の新注文もあり、現状とあまり変わらない。
		税理士	・上向きの企業の経営者でもこの先も景気が上向きになる確信がないため、ボーナスを増やすまでには至っていない。先行きが不透明なため支給額は前年並である。
		公認会計士	・中小企業の淘汰は完了していない。地元都市銀行がメインバンクの中小企業の回復も期待できない。
やや悪くなる		窯業・土石製品製造業（経営者）	・新規住宅着工件数は過去3か月平均で4.75%減少しており、食器、タイル、衛生陶器などの窯業界はその影響を受ける。
		金属製品製造業（従業員）	・仕事量が落ち込むうえに、原材料高騰などのコスト圧迫要因が顕在化してくる。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・依然として不安定である。この先の受注が読めない。
		電気機械器具製造業（従業員）	・6月決算の取引先が多く、駆け込み発注がある。7月以降はこの反動でやや減少する。
		輸送用機械器具製造業（統括）	・主要取引先の再建策がどのように具体化し、それが当社の業況にどう出てくるかに注目している。当面我慢が続く。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	・受注量の見通しが暗い。
		輸送業（エリア担当）	・顧客先では、ばらつきはあるが少し明るい話が出ている。しかし一方で、燃料価格が10%も値上げになっているのに運賃への転嫁ができず、輸送業界は厳しい状況にある。
悪くなる		経営コンサルタント	・住宅地の価格もまだまだ下がっており、開発業者も新規に土地を取得して活発に動く様子はない。
		非鉄金属製品製造業〔鋳物〕（経営企画担当）	・鉄関係の原材料の値上げは今後も続くと言われているが、販売価格に転嫁できない状況が続く。
雇用関連	良くなる	人材派遣会社（社員）	・愛知万博、中部国際空港関連の人材派遣のオーダーが具体的に始まっており、周辺企業からの需要拡大が見込まれる。
		求人情報誌製作会社（企画担当）	・愛知万博、中部国際空港の求人が具体化しつつあり、求人意欲は高い。
		学校〔大学〕（就職担当）	・資本金1億円未満の企業でも全般的に求人意欲が高くなってきている。
やや良くなる		求人情報誌製作会社（編集者）	・取材先企業で話を聞く限りでは、大量ではないながらも採用意欲はある。来月から少なくとも1～2割回復してくる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・正社員の募集はあまり好調でない状態が続く。製造業、建設関係、請負関係の求人はしばらく好調である。
		職業安定所（所長）	・来年4月の中高新卒者向けの求人説明会には、前年より47.3%増加の165社の参加がある。今年入社の採用数よりも多くの採用を予定していると各事業所から聞いている。
		職業安定所（職員）	・求人数は確かに増加しているものの、内容的にはパート、派遣や請負の求人募集が多い。この在職者が求職活動をしているケースも多く、転職希望として現れている。 ・求職者からみると年齢、職種、仕事内容などによりミスマッチも増加している。
		職業安定所（管理部門担当）	・雇用保険の被保険者数は2月から前年同月比で増加傾向にある。有効求人倍率も1倍以上で推移している。
変わらない		民間職業紹介機関（職員）	・企業の業績回復を背景に求人、求職者数の増加が顕著になっている。
		人材派遣会社（社員）	・今後も派遣ニーズは堅調に推移するが、派遣社員の確保が難しく、人材供給が追いつかない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		アウトソーシング企業（エリア担当）	・輸送用機器関連やIT関連の求人は依然としておう盛である。しかし、求職者の数や企業側の求めるスキルと合わず雇用のミスマッチが続いている。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・新規の求人件数が増加していない。また、業種的に偏りがあり、全体的に求人が広がる気配に乏しい。
		職業安定所（職員）	・求人状況をみると、建設業関係は浜名湖花博開催中、近隣公共工事の抑制の影響があり厳しい状況が続いている。他の産業は月々増減はあるものの総じて安定傾向にある。 ・改正派遣法の3月施行に伴う製造業務の派遣解禁で、輸送用機械器具製造業を中心に派遣求人が増加傾向にある。 ・雇用形態は、正社員から請負、派遣へと労働力を移す企業が目立っている。景気回復の中で雇用環境は当面横ばい状態が続く。
		民間職業紹介機関（経営者）	・今まで低迷していた首都圏、関西地区の求人意欲が今後も徐々に高まっていくと考えられるため、東海地区での採用はますます難しくなってくる可能性がある。
	やや悪くなる	-	-
	悪くなる	-	-

## 6. 北陸（地域別調査機関：（財）北陸経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向 関連	良くなる	通信会社（社員）	・携帯電話の新サービス、割引サービスの導入が間もなく始まる。
	やや良くなる	一般小売店〔鮮魚〕（従業員）	・一部であるが、業績が上向いてきた取引先が目につくようになってきた。
		百貨店（売場主任）	・7～9月の長期予報では、今年の気温は平年並みか高いとみられるため、夏物や盛夏物の商材の消費は例年の1.2倍程度に拡大する。
		スーパー（店長）	・最近の来客数は前年の110%程度に伸びており、単価は97～98%と前年に近くなっている。今後、客に違いの分かる商品やサービスが提供できれば、単価アップが可能となる。その結果、単価と買上点数の増加が両立し、売上は更に拡大する。
		家電量販店（経営者）	・暑い夏、平年より厳しい残暑が予想され、空気をきれいにする新型エアコンを始め、大画面テレビなどの需要が期待できる。
		家電量販店（店長）	・オリンピックに続いて、今秋から地元で地上波デジタル放送が開始されるため、薄型テレビの販売が期待できる。
		乗用車販売店（総務担当）	・今月末に発売された新型車の効果により、7、8月の販売量は大きく伸びる。
		観光型旅館（経営者）	・夏休みから秋の観光シーズンに向けて順調に予約が入ってきている。
		美容室（経営者）	・昨年7、8月は冷夏で来客数が減少したが、今年は猛暑の予報が出ているため期待できる。また、「業界ニュース」では美容業界が回復傾向にあると報じている。
		住宅販売会社（従業員）	・同じ客が何度も来場するなど、少し動きが出てきた。
変わらない	一般小売店〔果物〕（経営者）	・相変わらず客に購買意欲が見受けられない。	
	百貨店（営業担当）	・客のファッションスタイルはカジュアルに傾いており、新しい色やデザインに走ることが少なくなっている。 ・メーカーから供給される夏物商品の絶対量が少ない。	
	スーパー（店長）	・来客数は増えているが、消費税の総額表示による割高感から客に買い控えがみられ、客単価も低下している。	
	スーパー（店長）	・店頭に食べたい商品があっても、客は事前に買う物を決めているか、安い物や予算の範囲にとどめて買物をするケースが多い。	
	スーパー（総務担当）	・天候の影響などで売上が伸びるときもあるが、基本的な商品の動きは変化していない。今後とも良くなる様子は見られない。	
	スーパー（営業担当）	・客は相変わらず少しでも安い物を買ひ、無駄な物は買わない。今後この傾向が続くため、客単価も上らず、買上点数も増える見込みがない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（副店長）	・夏物バーゲンに期待をかけているが、バーゲン前には買わないという客の傾向が、今後バーゲンになっても余分量は買わないという意識へ大きく変化する。
		乗用車販売店（経営者）	・人気車や限定車に偏った売行きのため、全体としては苦戦が続く。
		乗用車販売店（経理担当）	・7月後半に従来当社になかった小型車が発売されるため、販売数量は増加する。1台当たりの単価、収益は低下するが、商売的には活気が出る。
		乗用車販売店（営業担当）	・新型車が登場したが、集客効果があまりない。
		自動車備品販売店（従業員）	・高額の家電商品との競合により厳しい状態が続く。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・中元の時期に入るが、参議院議員選挙もあり、また現状も不安定なため、あまり期待できない。
		その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	・買上点数は減っているが、これを来客数でカバーしている。今夏は暑さが期待できる点を考慮すれば、横ばいで推移する。
		高級レストラン（スタッフ）	・今年の暑さが続けば、ステーキ専門店の売上増加に期待ができる。一方、和食店における新益の予約状況は例年より悪く、全体としては変わらない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊部門とレストランの通常営業、一般宴会は前年を上回る見込みであるが、レストランを含む婚礼宴会は1件当たり売上高の減少などの影響から前年とほぼ同額の売上を見込んでいる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・売上の減少にまだ歯止めがかからず、出口が見えない状況である。
		タクシー運転手	・日中はますますであるが、夜は相変わらず利用客が少ない。支出を減らすため、帰宅する場合も終電間に間に合わせるか、家族の出迎えを受ける人が多くなっている。
		住宅販売会社（従業員）	・客数の減少をリフォームでカバーするという状況は当面変わらない。
やや悪くなる		一般小売店〔鮮魚〕（店長）	・7月上旬に近隣で競合店がオープンするため、来客数の減少、単価の低下が予想される。
		百貨店（営業担当）	・夏のシーズン商品である水着の売上が前年の90%を下回っており、7、8月の売上に期待が持てない。秋物についても各メーカーの仕上がりが遅れがちで、例年より商品量が少ない。
		百貨店（営業担当）	・この夏は猛暑の予想が出ているため、8、9月はまだ夏物中心の展開になると思われる。秋物が売れば単価も上がるが、夏物が続けば単価が上がらず、厳しい戦いになる。
		住関連専門店（店員）	・買い回り商品の購入点数について良い月と悪い月の差がありすぎて、先が読みにくい。
		観光型旅館（スタッフ）	・7月から9月まで、本店と姉妹館を合わせた予約状況は前年を上回ることがない。
悪くなる		テーマパーク（職員）	・2、3か月先の予約状況は過去10年の中で最低の部類である。浜名湖花博や他地域の大型イベントの影響もあって、団体客を中心に動きが鈍い。
企業動向関連	良くなる	-	-
		やや良くなる	繊維工業（経営者）
		一般機械器具製造業（経営者）	・昨年の夏以降、客先の設備意欲は強含みで順調に推移している。このような状態が1年近く続いており、ここ当分は国内の動きはもとより、米国でも強含みで推移する。
		金融業（融資担当）	・現在、生産能力増強の投資を行っている各社で稼働が始まっており、本格的に生産量が増大する。
		変わらない	繊維工業（経営者）
		化学工業（営業担当）	・受注ベースに変化はないと思われるが、価格競争の激化により対応ができないケースが多くなる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・受注商談は若干増えると思うが、価格が厳しいため、損益はほとんど変わらず、現状維持が続く。
		建設業（総務担当）	・原価面では鉄骨価格の動向いかんによる。工事入手面では供給過剰の構造は依然として変わらず、し烈な価格競争が続く、先行きは厳しい。
		通信業（営業担当）	・通信機器の伸び率も、インターネット回線の販売数も今一つで、当面はこの状態が続く。
		司法書士	・新しい動きがある一方で、取引先の破産申立等もある。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	やや悪くなる	金属製品製造業（経営者）	・客は素材価格が上昇するとみて買い込んだが、さばけない商品が倉庫に満杯になっているため、今後在庫が減少するまでは良くない状態が続く。
		通信業（営業担当）	・他社との競争激化から、通信料金の割引額が拡大するなど、売上が大幅に減少する。
	悪くなる	建設業（経営者）	・地元の建設会社のうち3分の1が廃業を真剣に考えている。建設業はますます厳しく、今後倒産も続出するとみている。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・企業からの派遣要請は当面変わらないまま推移する。
		職業安定所（職員）	・求人数は減少傾向にあるものの、求職者数、企業整備も減少傾向にあり、正規職員でなくても何らかの形態での就労者が増加する。
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	・新規出店先からの広告が増えている。
		職業安定所（職員） 民間職業紹介機関（経営者）	・非正規型求人が増加し、学卒求人は前年並みである。 ・好調業種とその他の業種間の格差は依然として残るが、全体としては大きな変化はない。
やや悪くなる	-	-	
悪くなる	-	-	

## 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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	衣料品専門店（営業・販売）	・客との会話の中で、会社業績が上向きにある等の明るい話題が多いことから、先行きに期待できる。
		旅行代理店（営業担当）	・郊外のショッピングセンターの出店増加に伴い、旅行会社の店頭店舗の出店も増加している。また法人旅行需要も今年に入り、企業の報奨旅行の計画が増加していることから、先行きの見通しは明るい。
		通信会社（経営者）	・投資に前向きなクライアントの動きがみられることから、先行きに期待できる。
		競輪場（職員）	・競走グレードが今月よりも1ランク上なので、良くなると思われるほか、9月は秋祭りシーズンの到来で、この地域特有の祭りが本番を迎えて街全体が活気づくことから、先行きに期待が持たれる。
		その他レジャー施設 [球場]（企画担当）	・フランチャイズ球団が合併問題で揺れてはいるものの、現状は来場者がほぼ予定通りとなっているほか、客足が好調な人気球団の試合が8月は6試合予定され、またその他の式典等イベントも予定されているため、全体としては多数の来場者が見込まれる。
		その他住宅[情報誌] （編集者）	・益明け以降は秋の不動産商戦期に入るため、住宅ローン金利の先高感から購入者層が活発化する可能性が高く、また、ディベロッパー各社の供給物件数も増加する見込みである。
	やや良くなる	一般小売店[事務用品]（経営者）	・大手企業の業績の向上により、中小企業も追いつき、良い感じをつかみかけている様子である。現在まで我慢してきた企業が、投資や新事業へ新たな戦略を打ち出してきつつあることから、先行きに期待が持たれる。
		一般小売店[酒]（経営者）	・6月に新聞の特集記事に載ったことで、問い合わせが増えてきていることから、先行きに期待できる。
		一般小売店[衣服]（経営者）	・今年は暑くなると予想されるので、夏物商品の売上が伸びると思われる。
		百貨店（売場主任）	・当月中旬より食品フロアの改装を行い、食品のみならず上層階の集客効果が出てきており、今後、新規顧客等の獲得に期待が持てる。
		スーパー（経営者）	・昨年の冷夏に比べ、今年はどうやら例年通りの暑い夏となりそうである。昨年は果物、冷凍類、飲料、ビール、耐ハイなどが軒並み大幅ダウンであったが、これら季節商材の売上が期待できる。
		スーパー（店長）	・食料品は価格競争による厳しい状態が続くと思われるが、家電を中心に、新たな需要が見込める新しい用途の商品が増えていることから、先行きに期待できる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（広報担当）	・新規出店による売場面積の増加により、競争状況は厳しさを増し、個別企業の売上は苦戦すると思われるが、トラベル関連商品やアテネオリンピック関連で打ち出したデジタル家電等、売行き好調な商品が出てきており、消費そのものは上向き傾向だと思われることから、先行きに期待が持てる。
		コンビニ（経営者）	・昨年ほどの冷夏ではないようなので、飲料やアイス類が順調に売れそうである。またオリンピック効果で自宅での飲食に伴う需要も想定される。
		家電量販店（企画担当）	・今後の気温が高くなれば、短期間かもしれないがエアコン需要が伸び、オリンピックの影響も徐々に薄型テレビ、大型テレビの購買に結び付いていくことが期待される。
		乗用車販売店（営業担当）	・新型車が発表される予定で、話題性は十分あるので、販売量は増える。
		都市型ホテル（経営者）	・7、8月はやや落ち込みが予測されているが、9月以降の受注状況は前年同時期よりも好調である。足元の宿泊や宴会の予約受注状況も計画値に近づいており、良い傾向がみられる。
		旅行代理店（経営者）	・企業の社内旅行の案件が少しずつ増えていることから、先行きに期待が持たれる。
		旅行代理店（広報担当）	・秋の旅行シーズンということもあるが、今年はアテネオリンピックの自宅テレビ観戦のために、夏の長期旅行を控えた多くの方が、やや割安でキャンペーン中の、関西国際空港の開港10周年記念ツアーに参加することが期待される。
		タクシー運転手	・株主総会後は夜の動きが良くなり、今年は各会社の成績も良いと聞くので期待している。
		通信会社（社員）	・先行きは不透明であり楽観はできないが、夏には新商品が出そうなので、今よりは持ち直す。
		通信会社（社員）	・情報通信の分野で家庭に入り込んでいるブロードバンドサービスにおいて、様々な面からケーブルテレビへの需要が高まっているため、先行きに期待が持たれる。
		その他サービス〔ビデオ・CDレンタル〕（エリア担当）	・オリンピックまでのDVDレコーダーの需要増加に伴い、DVDソフトのレンタル、販売が今後も非常に好調に推移する。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	・ここにきて、住宅展示場に出展を希望するハウスメーカーが続々と出てきて、空区画がほぼ埋まる状況にまでなってきたことから、先行きに期待が持たれる。
		変わらない	
一般小売店〔時計〕（経営者）	・同業者の中で、雲の上の存在だった店が自主廃業した。この状況の中で良くなる材料が全然ない。		
一般小売店〔衣服〕（経営者）	・アパレルでは店頭価格の決定が非常に難しいが、今後も消費税総額表示の問題が、販売額に非常に大きな影響を与える。		
一般小売店〔精肉〕（管理担当）	・アメリカのBSEの問題で、輸入の再開が遅れると、国産相場に影響を与え続けることから、今後も厳しい状況が続く。		
百貨店（売場主任）	・9月、11月と専門店の出店が予定されており、地域集客効果はあるものの、プラス効果は予想できない。		
百貨店（売場主任）	・秋物商材ははっきりしたトレンドがいくつか出ているため、購買額はさほど減少しない。		
百貨店（売場主任）	・7月からスタートするクリアランスに期待するところが大きいですが、問い合わせや店頭での顧客の反応からすると、現状と大きな変化は望めない。		
百貨店（売場主任）	・一部業界の賞与増が新聞紙上で取り上げられ、多少ではあるが消費マインドの持ち直しが見込まれる。ただ、レディースファッションに対する投資は依然厳しく、特にヤングアダルトを中心に苦戦が予想される。		
百貨店（営業担当）	・高級紳士服は今後売上を伸ばすと思われるが、美術品、宝飾品などは、現在の引き合いの状況から考えると低迷が懸念される。話題性のある商品が出てこなければ良くならない。		
スーパー（店長）	・近隣へのスーパーマーケットの出店もあるが、来客数はまずまずで、単価はダウンするという傾向は当分続きそうな感がある。		
コンビニ（経営者）	・近隣に100円ショップなどの出店が相次いで予定されているため、単価の低下に歯止めがかかるとは考えにくい。		
乗用車販売店（営業担当）	・他メーカーの問題があつてから、客はリコールに対して厳しく見ており、今後修理が増えてくる。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		自動車備品販売店（従業員）	・7月のボーナス商戦を見ないと何とも言えない。カー用品の業界自体が飽和状態で、異業種の参入もあることから、先行きはかなり厳しい。また、カー用品の耐久性も上がっていることから、新商品への切り替えには相当の消費意欲が必要である。
		観光型ホテル（経営者）	・7月から9月までの予約状況を見ても非常に悪い状況であり、今後もこの状態が続きそうである。
		タクシー運転手	・京都はこれから催しもあり、昼間の乗客に期待できるが、夜間の乗客が見込めない。
		その他レジャー施設 [イベントホール] （職員）	・企業のイベント日程照会が以前より増えてきているが、特定のジャンルの業種が多く広がりはみられないことから、今後も厳しい状況が続く。
		住宅販売会社（経営者）	・新築分譲等の契約率は依然横ばいであり、売れ残り物件の値引き売却が目立つことから厳しい状況が続く。
		住宅販売会社（従業員）	・土地価格、建築費等の住宅建設コスト上昇分の、最終エンドユーザーへの転嫁は厳しい状況であることから、今後も厳しい状況が続く。
	やや悪くなる	百貨店（サービス担当）	・今まで売上のけん引役であった物産催事への疑惑問題や、食の安全性への不安等で今後は売上が苦戦すると考えられるほか、グループ球団の合併により優勝セールや感謝セール等の販売機会が減少する点などで、売上向上への期待が持てない。
		都市型ホテル（副総支配人）	・宿泊予約状況は前年に比べやや低調であり、当面は苦戦が続きそうである。また、レストランは周辺の工事で来客数の減少がしばらく続きそうである。
		通信会社（経営者）	・携帯電話業界は顧客の飽和感がはつきりしてきている。携帯電話のICカード組み込みなど新しい取り組みがあるものの、実需につながる感触はいまだ希薄で、中期的にも更なる顧客開拓の期待は薄い。
	悪くなる	商店街（代表者）	・近隣に大型スーパーが進出する予定であることから、先行きの見通しは厳しい。
スーパー（経営者）		・4月の消費税総額表示以来、1人当たりの買上単価が悪くなる一方であることから、先行きには期待できない。	
通信会社（経営者）		・新規事業展開、新規案件がなく、先行きの見通しは暗い。	
企業 動向 関連	良くなる	一般機械器具製造業（経営者）	・既に3か月超の注文が入っており、先行きに期待できる。
	やや良くなる	輸送用機械器具製造業（経営者）	・引き合い件数の量、質とも上向していることから、先行きは良くなるのが期待できる。
		金融業（支店長）	・販売額の増加を見込んでいる企業が多いことから、先行きに期待が持たれる。
	変わらない	化学工業（経営者）	・ゴールデンウィーク前から落ち込んでいた問い合わせ、受注も回復傾向にあるが、原材料の価格動向によっては現状では顧客への価格転嫁が難しいため、収益が悪化するおそれがある。
		金属製品製造業（経営者）	・材料の価格高という逆風ながら、荷動きは輸出も国内も活発であることから、現状維持である。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・主事業の照明分野において家電は低迷しているが、得意先情報によると店舗での使用は良好、住宅での使用は変化なしとの予測で、全体としては現状と変化はない。
		建設業（経営者）	・住宅販売において、新聞折込チラシを入れても集客が良くなく、販売現場に来場した客も慎重型の人が多いため、うまく契約までまとまらないのが現状である。まだまだ今後2～3か月では良くなると思えない。
	やや悪くなる	輸送業（経営者）	・輸入貨物関連については好調であるが、国内輸送については受注量も伸びておらず、良くなるように見受けられない。
		繊維工業（団体職員）	・受注量は、まだ前年比で減少が予測される。原材料の価格高による採算の悪化で、企業の存続が危惧される。
		電気機械器具製造業（従業員）	・オリンピックも終えてAV関連の荷動きも一段落すると思われることから、先行きには期待できない。
悪くなる		-	-
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（経営者）	・紹介予定派遣や正社員という依頼が増えており、採用意欲は高いが、高スキルを要求してくる企業も多く、ミスマッチが起こる可能性がある。
人材派遣会社（社員）		・事業拡大等で人材派遣を増やす動きがみられることから、先行きに期待が持たれる。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		人材派遣会社（社員）	・求人数が確実に増加し、料金も安定してきている。雇用のミスマッチも、若干ではあるが解消されつつある。今後は若年層、IT関連等は人材不足が予想されるが、全般的に契約数は大幅に伸びると期待される。
		職業安定所（職員）	・来年の新規高卒者の求人受理状況が、前年度に比べ出足好調で、先行きに若干の期待が持てる。
		職業安定所（職員）	・産業別に見た場合、元気のない産業は確実に新規求人が減少している。適度な規模になるためにここ一番の苦労を重ねているようである。ただ、大半の産業では新規求人数が上昇していることから、もう間もなく良くなる。
		職業安定所（職員）	・昨日実施した新卒者対象の就職面接会での求人数は、昨年度と比べ増加した。一方、参加学生は3分の2に減少しており、内定者が増加していると思われることから、先行きに期待できる。
		民間職業紹介機関（支社長）	・関西企業のすべてではないが、業績好調企業が新卒の採用以外にも、中途採用者で社内の人材を増強する傾向が止まらないことから、先行きに期待が持てる。
		学校〔大学〕（就職担当）	・現在も中堅企業は採用活動を継続しており、まだ充足していない様子である。また、中小、零細企業については、これから採用活動を本格化させる動きがみられることから、先行きに期待できる。
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	・新卒採用と人材紹介の引き合いが企業から出てきている。また、今までの採用抑制も緩和傾向にあることから、今後も良い傾向が続く。
やや悪くなる	-	-	
悪くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・無料情報誌が氾濫して、パート、アルバイトなど短時間労働者の募集はますます新聞を離れていることから、先行きの見通しは暗い。	

#### 8. 中国（地域別調査機関：（社）中国地方総合研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	一般レストラン（店長）	・客の声で、今回のボーナスは良いと言う声を多数聞き、その分、外食に使ってもらえる。
		通信会社（総務担当）	・消費者の購買意欲が上がってきていて、商業施設への来客数も増加してきている。
		美容室（経営者）	・新規顧客の来店をねらうためにリニューアルし、企画を練っている。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・客の様子から、少し明るい雰囲気が出ており、秋物需要と絡めば、少しは良くなっていく。
		商店街（代表者）	・オリンピック需要に期待が持てる。
		百貨店（売場担当）	・ボーナスの時期になり、また秋物受注会でも良い成績であった。
		スーパー（店長）	・客の購買意欲が高まってきており、買上点数などが上向している現在の傾向が続く。
		スーパー（総務担当）	・総額表示にも慣れた感があり、販売点数の増加に伴い客単価が微増だが上がってきている。
		コンビニ（エリア担当）	・客単価も堅調で客数も伸びてきている。長時間スーパーが時短形態変更したり、競合もスーパーも出店がなく、市場が落ち着いてきている。 ・ビル建設や公共事業などの活性化により、ブルーカラーの購買率が高くなってきて、単価も高く、売上に貢献しており、景気は良くなりつつある。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・客が以前のように価格ばかりを気にしなくなったので、今後の売上増に結び付く。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・来客数が回復してきたため、今後も売上増が見込まれる。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・昨年は冷夏であり、今年は夏物の販売量が増加する。
		家電量販店（店長）	・今年は例年並みの暑さによる季節商品の売上増、オリンピック関連でAV関係を中心に売上が増える。
		家電量販店（副店長）	・大型、薄型テレビを中心とした映像関係の商品の動きが良くなっている。8月の大きなイベントが近づくとつれてますます活発になる。
家電量販店（予算担当）	・オリンピックによる売上減の反動が予想されるが、それほどの落ち込みはない。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		自動車備品販売店（経営者）	・販促施策を打つと高額品に動きが出るなど、徐々に回復の基調にはある。
		その他専門店〔スポーツ〕（店長）	・7月1日より、オリンピック関連のキャンペーン企画を全社挙げて強力に推進する予定で、店内もかなり盛り上がり、顧客への露出効果も大きい。
		その他専門店〔書籍〕（従業員）	・人気シリーズの新刊が出て、商品面で動きが現れる。
		都市型ホテル（経営者）	・高校総体があり、宿泊業界全体が潤う。
		都市型ホテル（総務担当）	・一般的な景気回復傾向の中で、現在の来客数と単価の増加傾向が、引き続き続く。
		タクシー運転手	・最近、利益はないが売上は伸びている、という声をよく聞く。 ・天候のため売上が昨年並みに戻ってきた。
		通信会社（企画担当）	・ウィルスなどで、セキュリティ商品への関心度が高まってきており、徐々にではあるが、インターネット接続商品へのオプション商品としてのセキュリティ商品の普及が進む。 ・動画コンテンツも含め、ブロードバンド接続商品に乗った商品の購入が進み、客単価、販売量とも増加する傾向にある。
		テーマパーク（財務担当）	・夏休みに向けて、各種イベントを計画しており、その効果で、現状よりは回復する。
		競艇場（職員）	・お盆レースで集客数、発売金額の増加が望める。
		その他レジャー施設〔温泉センター〕（営業企画担当）	・7月中旬までの各種修繕工事の間は、かなり厳しい営業状況になると考えているが、その後については改装と修繕の効果から大幅なプラスに転じる。
		住宅販売会社（経理担当）	・大型の新規発売物件にかかわる、チラシやテレビ広告などのキャンペーンによりモデルルームへの来場者の増加及び契約数の増加が期待でき、既存物件の契約にも結び付く。
	変わらない	商店街（代表者）	・若い経営者の開店、行政の指導による高校生のチャレンジショップの開店などもあるが、一過性の話題にしかならず商店街の集客に結び付くものにはなっていない。 ・女性経営者によるまちづくり運動が最近活動を始めたので、今後話題づくりとして期待している。
		商店街（代表者）	・中小都市の中心市街化活性化が非常に遅れており、停滞感が漂う状況が続いているので、ここ数か月で良くなるとは考えられない。
		商店街（代表者）	・来街者が少ないため、引き続き今と変わらず悪い。
		百貨店（販売促進担当）	・来月以降、大きな商況が控えているが、6月のお中元早期割引での売上が純増となるのか単価減となるのか、分からない。 ・セールについては大きな増加は見込めない。
		百貨店（販売促進担当）	・中元は、引き続き好調に推移していくと見込んでいるが、主力の衣料品に関しては、5～6月の動きの非常な鈍さから、バーゲンになって価格が下がっても、急激に回復するとは考えられない。
		百貨店（購買担当）	・現在、晩夏、初秋物をセール品を含め展開しているが、例年であれば上顧客を中心に購買が見られるものの、本年度は、ほとんど購買に結び付いていないことと、現在展開中の秋物の中に売筋商品が見当たらないことから、9月からの秋物商戦においても苦戦する。
		百貨店（売場担当）	・値引販売に客が慣れてきており、バーゲン期の売上も期待できるものではない。 ・中元商戦も非常に厳しい。
		百貨店（営業担当）	・夏休みに向かい、レジャー費用増加の中、衣料品はセール期になり客単価が低下する傾向にあるが、改装前の売り尽くしセールによる売上拡大がある。
		百貨店（営業担当）	・市内、郊外大型店が出そろった中で、客の取り合いが続き、消費喚起はなされているが客の目はシビアであり、大きな景気回復は見込めない。
		スーパー（店長）	・客数は減ってはいないが、買上点数を増加させるための、値ごろ感のある売価設定による利益減少など、厳しい状況は続く。
		スーパー（店長）	・地域柄、問題が発生している自動車会社関連の客が多く、雇用不安に陥っている人が多い様子で、今後の来客数に負の影響を与える。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（店舗運営担当） 衣料品専門店（店長） 衣料品専門店（販売促進担当） 家電量販店（店長） その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者） 都市型ホテル（従業員） タクシー運転手 タクシー運転手 設計事務所（経営者） 住宅販売会社（販売担当） 住宅販売会社（従業員）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・客が総額表示に慣れるためには、あと2～3か月かかるかと予測している。それまでは、ほとんど様子は変わらない。</li> <li>・3か月前の状況から見ると、客によっては景気が良いなど感じる時もあるが、全体的には景気が上向いていると見受けられず、この傾向が続く。</li> <li>・最近では、割引の案内を顧客に出しても、来客の増はなくなった。</li> <li>・秋物商品がまだ具体的に何が売れるか見えてこない。</li> <li>・エアコンなど季節商品のみ好調であることから、身の回りの景気は、今後も変わらない。</li> <li>・BSEの再発など、まだ食に対する環境が変わっておらず、当分続く。</li> <li>・夏季営業のビアガーデンの予約状況に好転の気配がない。</li> <li>・景気全体は少し良くなっているように思われるが、タクシーが500台増車されるので、横ばいかやや下降する。</li> <li>・客の声には景気の不安材料が多く、乗車客数も依然として少ない。</li> <li>・仕事は小さい物がほとんどであるが、仕事内容は厳しい物が多く、また依然として大きい仕事が出る予定もなく先行きは暗い。</li> <li>・展示場、現場発表会、分譲売出など来客数が減少し続けている。</li> <li>・新築の需要は、あまり回復してきていないが、増改築工事は、順調に伸びてきていて今後も続く。</li> </ul>
	やや悪くなる	商店街（代表者） スーパー（店長） スーパー（店長） ゴルフ場（営業担当）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・景気回復が一般消費者の収入増加につながっていない様子である。</li> <li>・消費者の購買基準が、衣料・食品から、旅行など嗜好に使う傾向が強くなってきているため、先行きが見えない。</li> <li>・商圈に、問題が発生している自動車会社関連の客が多く、購買意欲は少し鈍るのではないかと予測しており、今後の景気動向が心配である。</li> <li>・今後も競合店の進出が続くため、やや悪くなると予測している。</li> <li>・社内で3か月の来客予想をしているが、その中でも前年に比べ縮小傾向で推移する。</li> </ul>
	悪くなる	商店街（代表者） 百貨店（売場担当）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・夏物のセールが6月の段階で始まったため、今後、セール商品が無くなる。</li> <li>・7月のセールのため一時的には良くなるが、苦戦は続く。</li> <li>・メーカーが消極的になっており、8月の実績が確保できない。</li> </ul>
企業動向関連	良くなる		
	やや良くなる	木材木製品製造業（経理担当） 化学工業（総務担当） 金属製品製造業（総務担当） 輸送用機械器具製造業（経理担当） 金融業（営業担当） 広告代理店（営業担当）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・今の状況から見て、個人消費が若干上向くと思われる。</li> <li>・主力取引先業界である、自動車業界・電機業界の好調が続く。</li> <li>・得意先からの受注量が非常に潤沢であり、今後、半年以上好調に推移する。</li> <li>・顧客からの大幅な増産要請を受けることとなった。</li> <li>・情報関連の会社が、県中央部や山陰進出の打診が出てきた。</li> <li>・長期金利の上昇の話もあり、今まで銀行借入に見向きもしなかった企業が、1,000万円から2,000万円程度であるが、手元運用資金の借入を検討し始める動きも出てきた。</li> <li>・建設業は相変わらず公共工事の減少であえいでいるが、ハウスメーカー、携帯電話を始めとするOA関連、介護福祉産業がじりじりと復調してきている。</li> </ul>
	変わらない	食料品製造業（総務担当） 化学工業（総務担当）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・今年の練り物製品業者売上は落ちている。総額表示の負担をメーカーに回す動きが続いており、単品利益が薄いため厳しい状況が続いている。</li> <li>・先月から大きな変化はない。経費節減や業務の合理化・効率化などの社内体制の整備により少し利益が出るようになったが、物流費の上昇や原燃料費高の影響を受け収益面での景気回復は厳しい状況が続いている。</li> </ul>

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	・好調は今後も継続見込みであり、生産量も現在の水準が続く見込みであるが、原材料の高騰がどの程度影響するか気がかりである。
		鉄鋼業（総務担当）	・鋼材需要について国内・輸出とも堅調（特に自動車・造船向けなど）に推移しているため、好況感は変わらない。
		一般機械器具製造業（経営企画担当）	・北米とした自社製品の受注が順調に入ってきている。
		電気機械器具製造業（総務担当）	・向こう3か月好調な受注が入っている。
		電気機械器具製造業（広報担当）	・液晶については、今後急速に落ち込むということは考えにくく、現状が安定して続くと思われるが、レーザー関連は、市場競争が厳しく、今後も厳しい状況が続く。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	・受注量、生産量は共に非常に好調であるが、原材料値上げ、円高などの不安要因もあり、3か月先は読みきれない。
		通信業（営業企画担当）	・通信サービスの受注傾向が乗り換え主体で新規開拓が少ないことと、価格を抑えたままの品質向上要求が強まりつつあり、業界におけるコスト削減と効率化促進の取組は一層厳しさを増しているため、社内対処に収まらず、合従連衡の動きが今後も続く。
		不動産業（経営者）	・長期金利の変動が上向きである。これが良い方向に結び付かない可能性を秘めているので、景気は変わらない。
	やや悪くなる	建設業（経営企画担当）	・依頼物件が公共工事中心に多くなっていることには期待が持てるが、他社との価格競争は一段と厳しい状況にあるため、景気が良くなるとは考えられない。
		建設業（営業担当）	・民間関係において、製造業の担当者のお話では設備投資は秋まで延びそうな状況である。
悪くなる	-	-	
雇用 関連	良くなる	求人情報誌製作会社（支店長）	・どの業種においても、特に求人意欲の陰りは感じられない。今まで躊躇していた企業も、求人を行うケースが増えてきた。
	やや良くなる	人材派遣会社（支店長）	・雇用に関しては表面的には確実に良くなっていく。しかしながら、人が採用できないことによる倒産も予測される。
		新聞社〔求人広告〕（広告営業担当）	・景気を左右する基幹産業の好調など、一部分野ではあるが、好景気に転換している。
		職業安定所（職員）	・求職者数の減少傾向が出ている。 ・新規求人も前年に比べ増加の見通しである。
		学校〔大学〕（就職担当）	・地方企業の求人ピークは現在であり、今後もこのピークは続く。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・人材派遣の需要は堅調にあるが、有効求人倍率の上昇とともに、登録者が質、量ともに不足しており、人材の供給が難しくなっている。
		求人情報誌製作会社（支社長）	・かなり回復基調になってきており、このままの状態が継続すると見込んでいる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・新聞広告の求人との関係では、依然としてあまり顕著に良くなっていない。
		職業安定所（職員）	・各業種とも停滞状況が続いている。 ・求人募集は欠員補充にとどまっている。
		職業安定所（職員）	・製造業において、海外移転によるコスト削減を行うため大幅な人員整理を行う予定がある。
学校〔短期大学〕（就職担当）	・都市圏の大手企業人事担当者から「今年度は多くの業種・業界で採用増が見込まれる」という話を聞いたが、地方がそうした都市部好景気化の恩恵をどれだけ受けられるかは全く不確定である。地方の中小企業は依然として景気の先行きに不透明感を抱いており、慎重姿勢は崩していない。		
やや悪くなる	-	-	
悪くなる	-	-	

#### 9. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる		
	やや良くなる	百貨店（売場主任）	・紳士服売場を8月に改装し、高級スーツを品ぞろえする。この効果で、客単価の上昇はもちろん、販売量の増加も若干期待している。
		コンビニ（店長）	・販売額が前年水準に近づきつつあることと、来客数が安定し、店内での購入時間が長くなってきている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由		
企業 動向 関連	変わらない	家電量販店（店長） 家電量販店（店長）	・デジタル家電、エアコンが期待できる。 ・オリンピック効果で映像関係等の特需が見込まれる。また、エアコン、季節商品の動きが6月後半より始まり、7、8月と期待できる。		
		乗用車販売店（従業員） 乗用車販売店（従業員）	・新型車の発売が予定されており、販売台数増につながる。 ・商品ぞろえがかなり良くなり、今までなかった若い女性の来客が多くなってきている。こうしたことから、梅雨明けとともに、来客数、販売台数ともに増える。		
		旅行代理店（従業員）	・夏休みや秋の旅行シーズンを迎えるが、最近の予定状況を見ると、ある程度人の動きは期待できる。		
		住宅販売会社（従業員）	・金融機関が住宅ローン金利を下げているので、住宅建設の動きが良くなる。		
		一般小売店〔菓子〕（販売担当）	・客数の減少が一向に止まらず、将来的に上昇するとは考えられない。		
		百貨店（総務担当）	・進物の1人当たりの件数が、以前に比べ減っている。内祝いなど、半分返しは通例のものについても、4割の単価で返す人が増えている。 ・通常価格のネクタイを2、3本買っていた客も、通常価格品、バーゲン品を各々1本ずつ購入するというように、シビアな買い方が依然として続いている。		
	やや悪くなる	百貨店（営業担当）	・売上高、来客数とも、前年比較で一進一退を繰り返している。また、月によって商品群の好不調の変動が大きくなっており、先行きは予想し難い。		
		スーパー（営業担当）	・中元商戦で、必要な相手にしか贈らないという、昨年同様の客の購買動向を見ていると、まだまだ厳しい状態が続く。		
		コンビニ（店長）	・7、8月は、客が増え、売上も上昇してくる時期だが、6月の伸びが今一つであったことから考えると、ここ何か月間の低調な流れが続く。		
		衣料品専門店（経営者）	・来客数の減少が続いている上に単品買いが多く、客単価も低水準が続いている。薄手の羽織り物に少し動きがある程度で、他に売れ筋商品も見当たらない。		
		家電量販店（営業担当）	・客は、快適性よりもなるべく安く抑えようとの気持ちが依然根強く、単価を上げるのが難しい状況であるが、秋に向けては多少期待感もある。		
		スナック（経営者）	・来客数の動きに継続性がない。		
		都市型ホテル（経営者）	・先行きの予約状況と販売単価から判断すると、前年並み実績にとどまりそうである。		
		観光名所（経営者）	・第1四半期（4月～6月）の売上は前年比約20%増の伸びとなった。来期の予約も順調に入っており、今後も現在の好調さが続く。		
		悪くなる	住関連専門店（経営者）	・個人消費が盛り上がりすぎて、将来的にも今の状態が続く。	
			通信会社（営業担当）	・6、7月はボーナス月で大商戦を展開しているため、少し良くなるかもしれないが、それが続かず、低調な流れに戻ってしまうと推測している。	
		企業 動向 関連	良くなる	-	-
			やや良くなる	食料品製造業（従業員）	・新商品が発売されるので、売上が多少伸びると考えている。
				化学工業（営業所長）	・中国需要がおう盛なことから、国内での原料、資材の不足感が出てきており、客から先々の発注が入ってきている。
電気機械器具製造業（経営者）	・電子機器、電池原料関係の企業を始め、複数の企業から設備更新の発注が入ってきている。				
公認会計士	・取引先の試算表、決算書を見ると、この半年間、前年比で徐々に良くなってきている。したがって、3か月先は現在よりもやや景気は持ち直す。				
変わらない	一般機械器具製造業（経理担当）		・原材料の高騰が続いているが、クレーン関係では、製品価格に転嫁できる環境がなく、今後も厳しい状況が続く。		
	電気機械器具製造業（経営者）		・一時的にオリンピック需要はあるが、それ以上に素材関係の値上がり等があり、メーカーとしては、先行き良くなる要素が見当たらない。		
	建設業（総務担当）		・民間工事は引き合い件数が増えてきているが、競争が激しく、通常の見積価格では落札できない状況がしばらく続く。		
	輸送業（支店長）		・夏場の天候に大きく影響を受ける荷主や、原材料の高騰分を製品へ転嫁できない荷主が多く、先を読み切れない。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		輸送業（役員）	・主な取引先の荷動きの伸びはほぼ止まっており、しばらくこの状態が続く。
	やや悪くなる 悪くなる	不動産業（経営者） -	・賃貸も売買も、客がかなり減ってきている。
雇用 関連	良くなる やや良くなる	- 人材派遣会社（支店長） 民間職業紹介機関（所長）	・第1四半期（4～6月）全体を通して、企業は積極的な採用を行っており、2、3か月先はこの状態が続く。 ・多くの企業で採用意欲が若干高まっている。
	変わらない	職業安定所（職員）	・新規求職者の増加傾向には歯止めがかかりつつあるが、求人数の伸びに力強さを感じられない。求人内容も期限付きやパート、請負求人が増加している。
		職業安定所（職員）	・新規求職者数は、前年比で9か月ぶりに減少に転じたが、賃金等の好労働条件を求めて求職を申し込む若年層の在職者が増加している。
		学校〔大学〕（就職担当）	・求人数はほぼ例年並みで推移しているが、採用者数が伸びない状況が続いている。
	やや悪くなる 悪くなる	- -	- -

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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	観光型ホテル（営業担当）	・予約状況を見ると、この先3か月くらいで前年をはるかに上回る来客があるのではないかと予想される。景気は良くなる。
	やや良くなる	スーパー（総務担当）	・総額表示導入による一時的な売上の落ち込みも徐々に解消され、購買も少しずつ上向きになる。
		スーパー（経理担当）	・商品単価の長期下落傾向は続いているが、客数、1人当たり買上点数は増え続けており、購買意欲が減退しているとは思えない。
		衣料品専門店（経営者）	・来客数が徐々に増えつつある。客単価も上がっているのので、先の見通しは明るい。
		衣料品専門店（総務担当）	・来客数が前年を上回り、商品へのコンタクトも多い。
		家電量販店（経営者）	・オリンピックに向けて、薄型テレビ・DVD等のデジタル機器の売行きが良くなってきた。
		乗用車販売店（従業員）	・新車販売の受注台数が伸びている。
		一般レストラン（経営者）	・3か月後はイベント、企画等が増えてくる。前年に比べるとイベントの当たりも良いし、客の反応も非常に良いので、少しは良くなる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・金融機関や生命保険会社の頭取、社長の交代のパーティ等が復活しているのので、少し上向きになる。
		都市型ホテル（副支配人）	・夏以降の団体の予約、問い合わせが非常に活発になっているため、景気は良くなる。
		旅行代理店（従業員）	・海外旅行では、ビーチリゾート等への集客が大きく伸びている。国内旅行についても沖縄が大きく伸びており、今後も期待できる。
	ゴルフ場（従業員）	・入場者は、子供も含め1割ほど増えた。コストの面で正社員のキャディをパートのキャディに切り替え、収支上は利益が出ている。また、イベント等を数多く行い、来場者数を増やすことで、若干単価を落としてもやっていける状況にある。	
	変わらない	商店街（代表者）	・近隣の百貨店がリニューアルオープンし、大売出を行っている。それに追い討ちをかけるように別の百貨店も大売出を行い、客は私たちの商店街には見向きもしない。
		商店街（代表者）	・新しくできる駅ビルに出店するために、当商店街からの撤退が相次いでおり、消費流出とあいまって危機感が更に強まっている。
百貨店（売場主任）		・新しいトレンドが出てくる兆しが見えないので、景気は上向かない。	
百貨店（営業担当）		・9月の鹿児島中央駅ビルオープン等、消費意欲を刺激する要因もあるが、地域間競争は激化する。	
百貨店（営業担当）		・従来のように前年実績を下回るという状況はなくなりつつあるが、従来よりも伸張するという状況ではない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（売場担当）	・父の日ギフトが前年比15%減となり、厳しい月になった。来月以降は特に景気が回復するプラス要因が見つからない。依然として厳しい状況が続いていく。
		百貨店（業務担当）	・実売期にダウンしている衣料品については、処分期に盛り返す期待感はあるものの、景況感には結び付かない。
		スーパー（店長）	・食品の惣菜類等のいろいろな商品を、価格競合と総額表示導入に伴い、実質値下げをしている。また、輸入商品や単価の高い商品の売上が非常に落ちている。この先も単価ダウンがしばらく続く。
		コンビニ（エリア担当）	・話題性のある商品・企画等が以前より少なく、また反応が薄い。売上チャンスを店舗独自で考えなければならないが、その力がない。
		コンビニ（エリア担当）	・総額表示導入により、客の買上点数が減少傾向にある。また、コンビニ業界も更に競争が激化しており、今後も多くの出店があることから、既存店の業績は上向きにならない。
		家電量販店（店員）	・オリンピック効果がほとんど見受けられず、7～8月に期待したいが厳しい状況にある。
		家電量販店（店員）	・パソコンの買換え需要が高まっている。ただし、需要が競合他社に分散しているため、今とさほど変わらない。
		乗用車販売店（従業員）	・客は古くなってきた車も修理して辛抱しており、なかなか台替にもっていくのが困難になっている。
		乗用車販売店（販売担当）	・価格については低価格志向が依然として基本にある。販売量についてもそれほど伸びることはない。
		その他専門店〔書籍〕（店長）	・大型商業施設の影響は変わらずあるが、有力商品の発売も予定されている。プラスマイナスゼロで変わらない。
		その他専門店〔医薬品〕（従業員）	・客数はこのまま上昇傾向にあると思われるが、客単価がどこまで上がるか判断できない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・現在の予約状況や営業部門の状況からは、2～3か月後は良好とは言いがたい。
		旅行代理店（業務担当）	・夏の旅行の主役である家族旅行の先行受注状況が、国内・海外ともに前年より悪い。ファミリー層は申込に慎重になっている。中高年齢層で高額・限定企画等の旅行の申込が良くなっているのとは対照的である。
住宅販売会社（従業員）	・最近、建売物件の契約状況が悪いが、秋ごろには動きが出てくる。		
やや悪くなる		商店街（代表者）	・客が、土日はほとんど郊外店に流れていく。空き店舗が増え、買いたい商品がないというのがひとつの原因である。この傾向が今後も続く。
		住関連専門店（経営者）	・地元の中堅小売店が今月倒産した。来客数の減少による売上不振であると思われる。家具業界は、当面は景気の回復は望めない。
		一般レストラン（スタッフ）	・ガソリンの値上げにより、消費者が他の出費を抑え、外食に影響するのではないかと危惧している。
		観光型ホテル（スタッフ）	・昨年は高校総体等の特需があったが、今年はいったイベントがなく、先が読めない。また昨年は個人催事の婚礼が順調に伸びていたが、今年の第2四半期はかなり下回っている。
悪くなる		衣料品専門店（店長）	・郊外型の大型商業施設店の出店は相変わらず我が町の周辺で続いているため、来客数は減少するばかりである。しかし、その大型店の売上も必ずしも良くはない。
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	農林水産業（経営者）	・BSEの影響で牛の輸入に制限があるため、鳥の加工原料の引き合いが特に強い。本格的な夏場に向けて、消費拡大に期待している。
		食料品製造業（経営者）	・九州新幹線がどの程度よい影響を与えているか、今一つ明確ではなかったが、売上増の原因を観光分野に限り調べてみると、新幹線開通に伴う観光客の鹿児島への流入アクションとその増加が観察された。この傾向はもうしばらく続く。
		家具製造業（従業員）	・東京での建築ラッシュはバブル期以上の勢いがあり、受注価格の厳しさはあるものの需要はおう盛である。このような状況は数か月遅れて地方に飛び火するため、九州も緩やかな回復基調にある。
		広告代理店（従業員）	・新聞折込広告は、今月から折込枚数が増え始めた。塾のチラシやバーゲン商戦のチラシ等の季節的な要因以外にも、一般的なチラシもやや増加の気配が見え始めている。折込枚数の増加は、消費活性化の兆しを表している。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	変わらない	経営コンサルタント	・焼酎関連の設備投資が今以上に進む。芋焼酎から麦焼酎まで品不足で値上げ状態になる。したがって、メーカー、卸、小売とも活発になり、利益の確保ができるようになる。
		鉄鋼業（経営者）	・中国・韓国における原材料の在庫買い増しに伴い、日本側における原材料価格の上昇が顕著となると予測される。上昇分を価格に転嫁しようとするメーカー側と、抑制しようとする需要家側との綱引きが続く。
		一般機械器具製造業（経営者）	・依然として受注単価には厳しいものがある。
		精密機械器具製造業（経営者）	・受注は問題ないが、取引先の一部で海外生産が強化され、量産物に対する海外生産が今後増えるという不安がある。
		建設業（総務担当）	・官民合わせて総体的に工事の受注が少ない。各社受注量を確保するため、赤字受注でもかまわない様相である。このような状態が続く限り、先々が不安である。
		輸送業（総務担当）	・ほとんど貨物の荷動きに変化がない。今と同様にしばらく推移する。
		不動産業（従業員）	・賃貸オフィス・マンションの家賃が、依然として下落傾向にある。
	やや悪くなる	食料品製造業（専務）	・販売量や来客数が悪くなっている。客も必要な物以外は購入しない傾向は続いている。
		電気機械器具製造業（経営者）	・半導体関連の大手の話では、リードフレーム関連に関して、8月のオリンピックまでの景気となるのではないかと。それ以後は少し静寂し、下降線をたどるのでないかという話も出てきた。先行きは不透明である。
	悪くなる		
雇用関連	良くなる	民間職業紹介機関（支店長）	・求人職種の中でも、営業・販売職需要は前年の1.7倍である。また、都銀・地銀、信販等の金融機関も1.3倍である。モノが売れることに加え、サービス産業からの求人需要も根強い。当分この傾向が続く。
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・最近派遣の稼働者数の中で、正社員を望む求職者数が増えている。募集の際、正社員と契約社員では極端に応募数が違うという状況も出ている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・政府の若年労働力の就職支援により、労働市場が活況になっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・やや良くなると思われるが、地場の動きが安定していない。
		職業安定所（職員）	・倒産事業所がまだ出ているが、それを引き継ぐ会社が出ており、そう悪くならない。求人数の減少と就職数の伸びから、今後は若干良くなる。
		職業安定所（職員）	・一般貨物運送業から求人が増加している。物の動きが活発になっており、景気は上向きである。
	変わらない	職業安定所（職員）	・直接雇用の常用求人の増加があまり期待できない。所得の増加が見込めない。
	やや悪くなる	-	-
悪くなる	-	-	

#### 11. 沖縄（地域別調査機関：（財）南西地域産業活性化センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向関連	良くなる	一般小売店〔衣料品・雑貨〕（経営者）	・主力製品のTシャツの売上のピークは例年7、8月であり、8月中に新たな商品の開発が予定されていることから、この商品の売行きによって9月以降の売上は左右される。
	やや良くなる	一般小売店〔衣料・雑貨〕（店長）	・観光客が絶えず来店しており、近くにホテルがオープンしたことから観光客の滞在時間の延長が予想される。
		衣料品専門店（経営者）	・一部の商品群で徐々に売上単価が上がってきており、これから期待できる。
		その他専門店〔楽器〕（経営者）	・当商店街では、新規の集客施設のオープンや夏祭り等、多くのプラス要因が、今後予定されている。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	・イベントに対する反応や外食頻度は高くなっている。ただし、スタッフに求められる能力は高くなっており、考え方や技能アップのための経費と時間が増大している。
		観光名所（職員）	・台風等の影響で当施設の来客数は伸び悩んだが、今後の旅行環境に大きな変化はなく、来客数は回復する。
		ゴルフ場（経営者）	・事前に利用人数の増加に努めたこともあり、今後は増加する。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	変わらない	住宅販売会社（経営者）	・競争相手が設備投資や土地の購入に走っていることから、景気はかなり明るくなってきている。
		百貨店（担当者）	・消費者の視点が価格から鮮度の高い商品に変わることから、今後、クリアランス時の主力衣料品については継続した動向は見込めない。今後は初秋の展開が消費動向のポイントとなる。また今年沖縄においては旧盆が8月末であることから、7月は食品ギフトが低迷するものの、これは瞬間的な傾向であり、オリンピックと合わせ8月にはある程度の回復が見込める。
		スーパー（企画担当）	・新規出店が昨年から相次ぎ、オーバーストア状態になっている感がある。また、総額表示等の影響で、売上単価が上がっていないことから、しばらくはこの状況が続き、売上も思うようには伸びない。
		コンビニ（経営者）	・対前年同月比で、売上及び来客数は8ポイント増加している。 ・客単価は横ばいとなっており、下げ止まった感がある。
		コンビニ（エリア担当）	・競合店出店でスクラップアンドビルドに拍車がかかる。最終的には出店件数はやや微増になる。
		コンビニ（エリア担当）	・マーケット環境に大きな変化がなければ、現状の好調さは維持する。
	やや悪くなる	観光型ホテル（商品企画担当）	・昨年のような沖縄ブームや海外から国内旅行への切り替えなど、マーケットの強力な後押しはないが、稼働率は前年並みで推移する。
		一般小売店〔靴・袋物〕（経営者）	・大型ショッピングセンターの出店により、地域間競争が激しくなり、既存の店は全体的にかなり影響を受けているようである。
	悪くなる	スーパー（経営者）	・今月末から夏場にかけて、競合店の出店等があり、現状よりかなり厳しい状況になる。
		商店街（代表者）	・一般商品を販売している市場内の商店から、ますます増設している外周部の大型店に客が流れている。 ・街中には観光客の姿が多々見られることから、商売対象を観光客向けに変更する店も出ているが、観光客もリピーターが多く、なかなか売上には結び付いていない。今後も大変厳しい状況が続く。
家電量販店（副店長）		・競合店との競争が激化する一方、客の買い控えが発生し、商品単価の下落が止まらない。	
企業動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	建設業（経営者）	・問い合わせ件数が増えていることから、2、3か月後の受注量の増加が見込める。
		輸送業（営業担当） 輸送業（総務担当）	・団体客の増加が期待される。 ・既存荷主が効率化のため、アウトソーシング業者を選別し始めている。その結果、物量が増加しつつある。
	変わらない	通信業（従業員）	・現在、単月では利益を確保できる程度に回転しており、IT業界全体は景気低迷の中において、今後、大きな期待はできないにしても横ばいで推移する。
		通信業（営業担当）	・受注は増加しているが、この傾向が今後も右肩上がりでも推移するとは思えない。
		不動産業（支店長）	・相変わらず、景気回復の兆しが見えない。
	やや悪くなる	-	-
悪くなる	-	-	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（経営者）	・雇用に関して、県や他の機関と派遣会社とが連携した新しい試みがスタートするため、派遣の実数的な数字が更に上がることが期待される。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・夏の繁忙期を迎え、観光客の増加に伴う観光関連サービス企業からの求人数の増加が期待される。また、オープン間もない大型店や年末オープン予定の大型スーパー・ホームセンター関連のスタッフ募集による求人数の拡大も期待される。
		学校〔大学〕（就職担当）	・夏場に向かい、観光関連業は更に好転し、それに伴い雇用環境もやや良くなる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	変わらない	職業安定所（職員）	・新規求職者数は3か月前比で8.8%増加しており、特に雇用保険受給者及び中高年齢者の求職者が増加している。また、3か月前比で事業主都合離職者が38.6%、自己都合離職者が13.6%とそれぞれ増加している。新規常用求職者の年齢構成は30歳未満の若年者が45.7%で3か月前比で3.8%増加し、45歳以上中高年齢者は21.4%と3か月前比で7.9%の増加となっている。有効求職者は3か月前比で20.5%増加しており、いったん離職すると再就職が厳しい状況となっている。雇用情勢は依然厳しい状況が続いている。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・求人数は、今後数か月は落ち着くが、その後の動向に左右されるという懸念もある。
	やや悪くなる	-	-
	悪くなる	-	-