

・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）	来客数の動き	・街中でのイベントの開催が多彩になり、また天候にも恵まれたことから、来街者が増えた。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・7月はバーゲンがあったが、バーゲン終了後も気温が高いせいか客の購買意欲が衰えていない。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・7月中旬までは大変天候が良く、人出が多かったことから、飲食店等の客も多く、当社の売上も多少は良かった。
		一般小売店〔土産〕（店員）	来客数の動き	・3か月前から本道に来る乗降客数はほぼ前年並みに回復している。3か月前と比べて伸びているとまでは言えないが、やや良くなっていると感じている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・去年は猛暑の影響で売上が大幅に伸びたが、今年ははっきりしない天候にもかかわらず、去年に並ぶ勢いで売上が推移している。一方、中元については決して良くはないが、ここ数年の流れでみればうなずける程度のものとなっている。トータルで判断すると、やや上向きになりつつある。
		百貨店（役員）	単価の動き	・前月どちらかという振るわなかった大型耐久消費財をイベントで強力でPRしたところ、買い方は慎重であるが、高額商品の動きが良く、久しぶりに大きく売上が伸びた。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・イベント売り出しがあった4月を基点とすると、販売量は6月まで下降気味だったが、7月に入ってから6月よりも10%ほど販売量が良くなっている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・その他雑酒と呼ばれる発泡酒のワンランク下のビールに似た新製品が軒並み好調な動きをしている。客単価には貢献しないものだが販売量的には非常に好調である。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・客の来場件数は少ないが、成約率が高く、高額商品も売れている。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・個人客、外国人客の増加がツアー客の減少を補っており、単価もようやく落ち着いてきた。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・道内温泉旅行の申込が前年から大きく回復しており、人の動きが活発になってきた。海外旅行もヨーロッパが好調である。
		美容室（経営者）	単価の動き	・技術料金に追加するオプション料金の動きが良くなってきたので客単価が小幅ながら上昇してきている。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・建設費に占める材料費、人件費ともじりじりと上がってきている。需要の増加で強気の姿勢がうかがえる。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・東京での景気の良さの余波がじわじわと地方にも伝わってきているようである。
変わらない	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・来客数や販売量が減少傾向で、夏物関連商品の動きが鈍い。また相変わらず客の低価格志向が強い。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・季節商品の売上を中心にまずまずの動きだが、依然として購買態度は慎重である。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・来客数は増えているが、客単価が下がっているのので、トータルでは変わらない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・第2弾、第3弾と夏物の衣料品の値下げを順次行っている中で、客から今後の値下げはないのかと聞かれる。
		スーパー（店長）	単価の動き	・今月の客数は前年を4%ほど上回っているが、売上増につながっておらず、逆に売上が3%ほどダウンしている。特にファッション、ホームリビング関連の商品を中心として売上の低迷が続いている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客数や販売点数は数字を保っているが、単価が3%程度低下している状態が続いている。

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
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・ 今月は気温が低く、夏型商品の販売動向が良くない状況で、前年からみると10ポイント程度売上を落としている。客数も気温が低いと夜間を中心に減少傾向になっている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・ 前年比で考えると、気温の高かった昨年と比べて気温が低いことが減少要因となっている。夏型商品が伸び悩んでいる。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・ 買物時の客の話は消極的な話ばかりである。将来に対する不安が強く、売上が伸びず減退している状態である。
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・ 来客数が相変わらず少ない上、低価格志向の客が多く見受けられる。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・ エアコンが良く売れたが単価が低かった。また冷蔵庫も大型商品の売れ行きが伸びず、洗乾機も単価がダウンしてしまった。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・ 販売量が前年実績を上回らない。
		住関連専門店（従業員）	販売量の動き	・ 夏物の動きがいまいちである。
		その他専門店 [造花]（店長）	単価の動き	・ 客数はあるものの、客単価が低い。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・ 天候不順もあり、客足は遠のくばかりで、イベント以外での集客がなかなか難しい状況となっている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・ 7月中旬から観光客や地元客の入込が増えてきた。特に観光客が目立ってきている。ランチ、ディナーともほぼ前年並みである。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・ 今月も天候に左右された。中旬までは安定して暑い日が続いたので、ランチのカレーライスが好評となるなど、売上が前年比で20%アップと、久しぶりに前年を超えた。一方、夕食では客がビアガーデンなどに行ってしまったのか、昨年より25%も下がってしまった。個室は本州系企業の利用があったことから前年並みとなり、全体では変わらなかった。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・ 少し暖かくなったせいか、客が少しずつ飲食店街にも出るようになった。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・ 夏休みという条件がありながら、個人旅行の申込件数の増加や単価の上昇がみられない。
		その他レジャー施設（職員）	お客様の様子	・ 客数は変わらないが、確実にリピーターが増えてきている。単身での来場者も増えてきている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・ 販売量の低下とともに、単価の低下も際立ってきている。
	やや悪くなっている	スーパー（店長）	来客数の動き	・ 前年と違い猛暑などの要因もなく、衣料品が前年比92%と苦戦している。6月の前年比97%から5%ほど減少している。住居用品は前年比97%と全国平均値を1%上回っているものの、主力の食品は前年比93%と全国平均値を3%下回っている状況である。またテナント入居している専門店等は前年比87%と引き続き苦戦している。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・ 道内の地方都市はともかく、札幌圏の店舗の足元の状況は、既存店の客数、客単価ともに前年割れの幅が拡大してきている。天候要因や他店との競合といった理由とは別の要因で消費環境が悪化しているように感じる。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・ 店舗が入居しているショッピングセンター自体の集客が落ち込んでいることもあり、来客数が目に見えて減っている。ただ、客の買上率や買上点数は2～3か月前と同じような状況にはあり、客の減少分だけ売上が減っている。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（経営者）	販売量の動き	・ 石油製品の高騰に伴い、客の1回当たりの購入数量が減少している。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・ 道外からの来客数が伸びない。入場者が好調と言われる愛知万博の影響と推測している。また航空運賃が高いため旅行費用も高くなり、募集する際の出鼻をくじく要因となっている。道内客も、団体募集をしても集客できない状況にあるようで、依然として厳しい状況にある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・海外情勢が急速に不安定になったことから、受注がトーンダウンしている。国内旅行では宿泊需要に勢いが無い。	
		タクシー運転手	来客数の動き	・7月の観光シーズンになってもタクシーの利用が増えず、夜間のタクシー利用も減っている。夜の繁華街であるススキノは、週末の金曜日でも空車のタクシーであふれている。	
		タクシー運転手	競争相手の様子	・前年の同期と比較すると、当社、他社とも前年割れになっている。	
		観光名所（役員）	来客数の動き	・7月の来客数は前年比で15%程度減少している。	
	悪くなっている				
企業 動向 関連	良くなっている	-	-	-	
	やや良くなっている	食料品製造業（団体役員）	受注量や販売量の動き	・本格的な猛暑の季節に入り、ビールや飲料水が伸びるのに伴い、さきいか等の珍味加工品も受注量が増え、景気が良くなっている。	
		家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・景気の浮揚感とともに、住関連商品も一部高級品に動きが出始めた。	
		通信業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・デフレ圧力が薄まった印象を受ける。具体的にはユーザー側の反応として値引き交渉よりも納期や仕様などに対する要求度合いが高まっている。	
		その他サービス業〔建設機械リース〕（営業担当）	取引先の様子	・取引先が忙しくなってきた様子で多少活気がみられる。	
	変わらない		輸送業（経営者）	それ以外	・原油高にあるが、輸送関係では運賃の値上げが浸透していない。むしろ横ばい、又は悪くなっている状況である。
			輸送業（支店長）	取引先の様子	・道内の鉄骨事情は大幅にダウンしており、全体の鉄骨使用量は1～6月実績で79,900トンと前年同期から45%減少している。これまで需要を道外に求め、受注も春先以来順調に推移してきたが、ここに来て一段落している。
			輸送業（営業担当）	取引先の様子	・原油の再高騰に伴い、自社の船を持たない船社ではよう船の運賃交渉がなかなかまとまらず、配船スケジュールが乱れている。船の出発がいつになるかもはっきりせず、港湾作業にも支障が出ている。
			金融業（企画担当）	それ以外	・設備資金は低調である。本州系企業の大型設備投資が下支えしているが、道内企業は慎重な姿勢にある。また原油価格の高騰が企業収益を圧迫している。春先以降天候不順が続いたが、6～7月にかけて好天に恵まれたこともあり、夏物商品が底堅い動きを示したほか、農作物の生育も遅れを取り戻すなど明るい兆しもみられる。
			司法書士	取引先の様子	・各企業の状況から判断して、依然として低迷状況にある。
			その他サービス業〔システムハウス〕（経営者）	取引先の様子	・特に新しい受注案件も出てこない。そうかといって仕事がないわけでもない。
			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	・引き合いが減少している。
		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	・観光客が愛知万博の影響で10%のマイナス、ビジネス客は格安ビジネスホテルに流れている影響で25%のマイナスとなっているものの、海外からの観光客については、前年比が300%となるなど、動きが良い。特に台湾からの観光客が好調である。また韓国からの海外研修で大型の招待会を突発的に受注しており、全体的には前年並みで推移している。	
	やや悪くなっている	その他非製造業〔機械卸売〕（従業員）	取引先の様子	・建築や土木の工事に関わる、鉄骨を中心とした金属加工は、主要な案件を消化してきているため、需要量、購入量ともピーク時を下回ってきており、消耗資材並びに小型機械・工具類の購入が鈍化している。	
	悪くなっている	司法書士	受注価格や販売価格の動き	・土地、建物売却等の動きが少なく、これに伴う建物新築も相変わらず少ない。	

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
雇用 関連	良く なっている	学校〔大学〕 (就職担当)	採用者数の動き	・採用内定者が前年比で10～15%ほど良くなっている。複数の内定を獲得している学生もおり、内定を辞退される企業も出てくる。
	やや良く なっている	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・派遣のオーダーが増加している。一般的な事務派遣に加え、いわゆる売上に直結する販売スタッフのオーダーが増加している。中途採用のニーズも増加傾向にある。しかしながら、求められる求人スキルは高いため、一般のスキルの人材を紹介してもなかなか採用されない。
		求人情報誌製作 会社(編集者)	求人数の動き	・小売業や飲食店等の求人が好調である。衣料品などのファッション関連業種では、2003年3月の札幌駅隣接の大型複合商業施設開業時の求人特需以降、求人件数は前年割れが続いていたが、今年に入りプラスに転じており、現在も好調さを維持している。また漸減傾向だったスナックの求人件数もここ1～2か月下げ止まりを見せている。
		求人情報誌製作 会社(編集者)	周辺企業の様子	・6月前半までは天候不順であったが、7月に入って夏らしい天候になり、建設関連の業者から景気が良くなってきているという声が聞こえている。
	変わらない	求人情報誌製作 会社(編集者)	それ以外	・高卒者の地元離れが進み、18～25歳の若年求職者の数が総体的に減少している。加えてスキル不足から就職決定率が低下している。特に非常用雇用の飲食関連の求人のリピートが多くなってきていることからうかがえる現象である。
		求人情報誌製作 会社(編集者)	求人数の動き	・求人数の大幅な増減はなく、採用側の雇用形態も正社員重視ではない。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・新規求人数は増加しているものの、パートや派遣、請負、契約社員等の求人が多く、正規雇用型の求人はそれ程増加していない。
職業安定所(職 員)		求人数の動き	・新規求人数は6か月連続で前年を上回っているが、増加しているのは派遣・請負求人である。	
職業安定所(職 員)		求人数の動き	・新規求人数は前月比で16%増と前月に引き続き増加となった。産業別にみると、建設業、卸小売業、金融保険業が増加となり、製造業、運輸業が減少となった。	
やや悪く なっている	職業安定所(職 員)	求人数の動き	・2か月連続で新規求人数が減少している。新規求人では、パートの割合が40.3%と高い水準となり、正社員を希望している人にとっては厳しい環境となっている。	
悪く なっている	-	-	-	

2. 東北(地域別調査機関:(財)東北開発研究センター)

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている やや良く なっている	商店街(代表 者)	来客数の動き	・物販だけでなく、飲食とともに徐々に明るい。単価も来客数ともに増えている。衣料バーゲンも久しぶりに前年比10%以上の伸びで、商店街としては想像以上に良い数字が出ている。
		一般小売店〔雑 貨〕(企画担 当)	来客数の動き	・来客数は増えているが、購入商品を厳密に選択しているという姿勢は変わっていない。消費が強いという動きではなく、天候要因で少し良くなっているという印象がある。
	変わらない	衣料品専門店 (店長)	お客様の様子	・クールビズでプラスの効果が見れたシャツを切り口に、ジャケット、パンツと着こなしの幅が広がり、売上の底上げが図られた。
		通信会社(営業 担当)	お客様の様子	・客の中で、将来を見越してIP電話導入を決定する、もしくは検討しているケースが出てきている。導入に際し、結構な設備投資がかかるので、少し余裕が出てきているものと推測する。
	悪く なっている	商店街(代表 者) 一般小売店〔書 籍〕(経営者)	販売量の動き 単価の動き	・中元商戦では、前年比を達成できない店が多い。 ・ワンコイン本をはじめ低価格本の売行きが好調である。ベストセラーの書籍の単価が下がっている。

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
		一般小売店〔カメラ〕(店長)	販売量の動き	・例年であれば伸びるはずのプリントなども昨年を大きく下回り、デジカメなどのハードも一眼レフの動きが悪く小型のタイプだけになっている。
		百貨店(売場主任)	販売量の動き	・夏のクリアランスセールはヤング層を中心に好調に推移した。特にヤングはカットソー等のTシャツの動きが非常に良く、まとめ買いも多くあったが単価が低かった。ミセス関連では、七分袖の羽織物ブラウスが目立って良く出ていた。
		百貨店(企画担当)	お客様の様子	・本格的な夏に入り、クリアランス、中元に活発な動きがある。中元では単価、一人当たりの発注件数は若干上がっているが、客数が減っている。一喜一憂の毎日である。
		百貨店(売場担当)	来客数の動き	・土日はかなりの客が見込めるが、今月は出足が遅く、客のピークも3回あるのが、1回半で終わっている。客が郊外に分散する傾向がみられる。
		百貨店(販促担当)	販売量の動き	・今月はクリアランスセールに入り、婦人衣料を中心に好調に推移している。中元商戦については、依頼主件数はほぼ前年対比横ばいながら、個数、件数ともに減少しているのが気になる。
		スーパー(経営者)	来客数の動き	・一部エリアでは震災復旧のために工事関係者が多数入り込んでおり、来客数、単価ともに伸びている。
		スーパー(経営者)	販売量の動き	・昨年の水害から1年経過したが、なかなか新潟地域の状況は好転しない。野菜果物の単価が安くなったにも関わらず、販売量が伸びない。競争原理によりなかなか一品単価が上がらず、客の分散化が進み、予定通りの動きにならない。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・前年の猛暑と異なり、今年は平年並みの気温のため、夏物商品の前年割れが全体に影響している。前期比でアイス96%、麺類90%、牛乳96%、加工食品飲料96%と売上の大きいカテゴリーが前年を大きく割っている。
		スーパー(店長)	単価の動き	・競合店の動向に注意しながら、目玉品の売価を合わせられるものは合わせているが、目玉品の動きさえ良くない。販売点数、一点単価、客単価すべて減少し、良くなる気配は全くない。
		スーパー(企画担当)	来客数の動き	・梅雨が長引いたことにより、来客数、購入点数も減少傾向にある。青果の市況安も大きく影響した。
		衣料品専門店(経営者)	お客様の様子	・雇用形態は依然としてパート社員という雇用が多く、身分が不安定である。また、ニートと呼ばれる若年層が増加し、定職につかず、規則にしばられることを嫌う若者が多い。
		衣料品専門店(店長)	来客数の動き	・7月に入ってすぐに、夏物のバーゲンが始まったが、バーゲンと同時に涼しくなり、来店する客が少なく、苦戦した。
		衣料品専門店(店長)	販売量の動き	・シャツや雑貨の売上は好調であるが、クールビズによる必要に迫られた購入が多く、景気が良くなったとは言えない。
		家電量販店(店長)	販売量の動き	・梅雨明けが遅れており、夏物の動きが非常に悪い。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・ボーナス商戦も期待はずれで前年割れの実績になりそうである。来客数は前年並みであるが、商品比較の買い回りの客が多く、客との商談では、慎重で時間が長くなる傾向にある。
		乗用車販売店(経営者)	来客数の動き	・ライバル社が2つ目のショールームを2km以内のエリアに出店し、同じ車種で競争している。その競争に巻き込まれないように当社の独自性をどのように出していくか様子をみたい。
		その他専門店〔靴〕(経営者)	販売量の動き	・梅雨明けは平年より遅れているが、土日が天候が良く気温も高いため、夏物商戦は順調に推移している。
		その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕(営業担当)	販売量の動き	・夏物の動きは当初予想していたより、良かった。天候に左右される部分があるが、買い控えていたところもやっと動きだしたようだ。景気が良くなったとは全面的に実感がわからない。

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
やや悪くなっている		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・レストラン部門は来客数は和食で2けた増で単価が下がっている。洋食は1けた増で単価が下がっている。中国料理は、2けた増で単価が若干上がっている。全レストランでは、来客数が2けた増、売上が1けた増で、ここ四半期で動きが良かった。宿泊は新球団、サッカー関係で選手や客の宿泊が多く稼働も上がった。宴会では、婚礼の受注が少なくホテル全体ではマイナスとなっている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・平日の直前予約と連休などの早期満室予約の傾向は変わらない。結果として出入りはあっても、毎月の売上げが前年並みに推移している。7月は前半の動きが悪かったが、月後半には夏休みの影響もありやや回復している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・当月はボーナス支給の月であるはずなのに客からはそのような様子は感じられない。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・未だに梅雨明けしておらず、集客に影響が出ている。前年並みを確保することは難しい。団体客はともかく一般客は弱含んでいる。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・新規の客の動きはあまりないが、既存の客は、再来店がある。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・天候不順でもあり、依然来客数が少なく、予約も短期のみである。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・低温注意報が出るなど思ったほど気温が上がらず、夏物衣料の動きがやや鈍い傾向がみられる。
		スーパー（経営者）	それ以外	・当地域は、農家の農作物の動向が景気に影響する。サクランボが駄目で、野菜が非常に安い状況にあり、農家の人々が困惑している。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・今月は、昨年と比べ、特に平均気温の差が大きく影響している。関東以西が高温だったのに対して、当地域は、週末の天候、気温が良くなかった。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・前半から中盤にかけて気温が低く、7月の稼ごころであるドリンク、冷やしめん、アイスクリーム類が前年を大きく下回っており、全体の売上も前年を大きく割っている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・先月に引き続き、クールビズの影響で、40代中心にスーツを求める客が非常に慎重で、動いていない。半そでシャツ、ポタンダウン等のビジネス分の増では、正直カバーが難しい。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・震災特需も一服した感がある。4月から前年比増を続けてきた販売台数・来場者数にかけりが出てきた。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・6月以前に比べ、イベントでの新規の来客数が半減している。管理内容中心の商売となっている。
		自動車備品販売店（経営者）	お客様の様子	・6月は例年に比べて非常に暑い日があって、このまま推移すると非常に期待できたのだが、やはり冷夏であった。色々な物の動きが非常に悪い。
		その他専門店[酒]（営業担当）	販売量の動き	・本来ならば夏に向けてビールが動き、それとともに他の酒や中元も動くのだが、全体的に動きが悪い。客は買い控えしている。
		その他専門店[ガソリンスタンド]（営業担当）	販売量の動き	・販売価格の大幅な上昇のため、需要が減少している。とくに、軽油は、公共事業が出ていないことや土木建築がないことが原因で、前年対比80%台まで落ち込む給油所が出てきている。また、個人需要が落ち込んできて、近場の移動は、徒歩、自転車、バイク等が変わってきている。総じて、節約志向の傾向が続いている。
高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・毎日行く中央市場では高級品は売れていない、また、高級野菜、果物の値段も上がっていない。		
観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・7月は、過去15年間で最低の来客数であった。愛知万博と市長選が要因である。特に万博は一極集中のため、遠方からの利用客が少なく、プールの利用で毎年大盛況の夏休みも、地元客の流出で多少静かである。日にちが近くになってからの予約と非常にラフなスタイルでのホテル利用が目立った。		
観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・国外、近隣からの宿泊客が伸び悩んでいる。海外客の誘客は春から実施していたが、伸び悩んでいる。単価も入込みも小さい。今後も台湾、韓国、中国の誘客に力を入れていかなければならない。		

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	
		都市型ホテル（経営者）	競争相手の様子	・業界全体として芳しくない。経営者が変わったところもある。各ホテルとも無理な受注をしているところがあり、良くない方向に向かっている。具体的には、料理単価の値下げ、介助料の大幅値引き、飲み物等の持ち込み自由であり、これらは経営を圧迫するものである。	
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・婚礼に関しては、少子化、不景気のため、全般に右肩下がりの傾向にある。今年の特徴としては、一般宴会の件数および売上も前年を上回ることができない。天候の不順や企業の動きが鈍いことが原因である。	
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊部門の売上が思ったほど伸びない。インターネットによる低価格販売が利益を生まない構造になりつつある。稼働率は伸びている。	
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・展示場への新規来客数が極端に減ってきており、半年先以降が読めなくなっている。	
		悪くなっている	百貨店（売場主任）	販売量の動き	・婦人服不振の要因は、天候によるところが大きい。7月に入りクリアランスセールで値段が下がっても客の財布のひもはかなり固く、厳しい状況である。
			スーパー（経営者）	販売量の動き	・昨年の猛暑に比べ今年の7月は、気温が低く、飲料、衣料など夏の需要の高い商品の売行きが低下している。
			衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・例年に比べると四季がはっきりせず、客も戸惑っているようで動きが鈍い。
		タクシー運転手	販売量の動き	・暑い日、雨の日は近い距離しか乗らない。遠い距離の場合は、公共機関を利用する傾向が目立つ。	
企業動向関連	良くなっている	-	-	-	
	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	・住宅部材の需給バランスが改善され、販売単価も改善の兆しが出てきた。	
	変わらない	食料品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・米国におけるBSEの影響により、また一段と仕入れ原価の高騰が見られ、それが売価に転嫁できず、採算面を圧迫している。	
		食料品製造業（経理担当）	それ以外	・売上は、前年比105%位で比較的堅調である。しかし、原材料、燃料等が相変わらず高値に値上がりしているため、収益面で厳しい状況が続いている。	
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・自動車部品については比較的好調に推移している。為替が一時よりも円安で推移しているため、輸出の採算レートが好転している。	
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・毎年、決算対応の前倒しで4月から6月は受注が30%ほど落ち込む傾向であったが、今年は順調に推移している。今月、来月は短納期対応の引き合いが多く、部材調達に間に合わないために受注に結びつかなかった。県内の加工関連各社は、忙しくなっている。加工設備も5か月ほどの納期で、全体的に上向き傾向がうかがわれる。	
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・業者間の価格競争が激化している。客は、もう少し待てば景気が良くなるという意識が強い。	
		輸送業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・ガソリンの高騰、運賃の値下げのダブルパンチで大変である。	
		輸送業（従業員）	取引先の様子	・今月の中旬ぐらいから、国外航空会社のストライキが影響して、当社の保税蔵置場を本来経由する貨物が、東京経由で荷主が輸出入を行っているようである。当社に常駐の航空貨物代理店は、ストの対応に追われている模様である。ただ荷主の動向は、全体的に平行線である。	
		広告業協会（役員）	取引先の様子	・広告業界は東京地区が好調ではあるが地元はかなり厳しい状況下にある。情報通信関係の広告費削減や遊技場関連の出稿が大幅に減少している。	
経営コンサルタント	取引先の様子	・企業のお中元の送り先の絞り込みなど、厳しい対応は相変わらずである。			
その他非製造業 [飲料品卸売業]（経営者）	競争相手の様子	・昨年と比較して天候が悪く、前年売上を目指して、安売り競争が進んでおり、低価格商品が多く出ている。			
その他非製造業 [飲料品卸売業]（経営者）	受注量や販売量の動き	・清酒業界は厳しい状況である。しかし、当社は販促企画・限定商品の発売でなんとか前年比をクリアしている状態である。他の卸売店では、焼酎や「第3のビール」の影響で、単価は下がり続けている。			

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
		その他企業〔管理業〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・生産ラインによっては、お盆休みを返上して操業する所とそうでない所に差が出てきている。
	やや悪くなっている	出版・印刷・同関連産業（経理担当）	それ以外	・石油、ガソリン、紙の値上がり分を価格転嫁できない。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・顧客との会話の中からは受注減少等の話しか聞かれない。
		公認会計士	受注量や販売量の動き	・観光関連の不振が続いている。シティホテルでは、従業員一人あたりの6月の売上が60万円で、前年同月比10万円の減少である。旅行業では海外への主催旅行が計画の半分以下と不振が続いている。しかも、売り込み競争で単価が下がり、利益率の低下を招いている。
	悪くなっている	その他企業〔企画業〕（経営者）	取引先の様子	・ガソリン代の上昇が少なからず家計に影響し、デパート等では、遠方からの来客が少なくなったという話が聞かれる。
		食料品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・主原料が2割程度高騰の中で、8月下旬から商品価格の値上げが避けられない状況下でもなお量販店側からの厳しい特売条件が要請されている。
		繊維工業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が、取引先の業種にかかわらず落ち込み、価格が下がっている。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・県南地域のメーカーにおいて、全国の業務が集約されている動きがあり、そこに派遣社員を受け入れる計画がある。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・大学4年の採用が思うようにいかなかった企業が、昨年までであれば採用活動を中止していたところ、今年は中途採用で補充している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・東京、大阪など中央からの進出企業の求人や出先対応の求人数は増えているが、地元の企業からの求人が伸び悩んでいる。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・派遣の需要は堅調である。求人数は増加傾向で、派遣期間も長期化している。その一方で正規雇用への登用も少なくなく、人手不足感は広がっている。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・人材派遣の企業からの依頼件数が前年並みにとどまっている。競合企業が増えた影響により、単価が安く、受注件数が伸び悩んでいる。
		アウトソーシング企業（社員）	周辺企業の様子	・自治体からの仕事は減っているが、他県のコンサルタントなどからの依頼がやや増えてきているので全体としては変わらない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・新卒採用企業の学生争奪が激しい。例年の採用枠が確保出来ないという声が多い。中高年齢者についても、技術技能経験者を中心に雇用形態の多様化はあるものの、採用意欲が高い。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・新規求人、有効求人ともに大幅に増加しており、転職をにらんでの在職求職者が増加傾向にあるが、就職は伸び悩んでいる。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・紹介予定派遣が急速に伸びつつあるが、最終的には正社員としての採用を考える企業側のニーズが非常に高く、求職者数は多くてもそれにずばり合致する人材が少ないのが実情となっている。
職業安定所（職員）		求人数の動き	・製造業で情報通信関連の求人が大幅に減少しており、請負関係の求人はほとんどない。	

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

3. 北関東（地域別調査機関：（財）日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている やや良く なっている	百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・新しい催事を計画したことで、商品量の動きが大変良く、ここ数か月達成できなかった前年実績を達成し、103～104%となる見込みである。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・夏物クリアランスと猛暑が重なり、前年を上回る売上が続いている。また、お中元ギフトは開催期間を短縮したにもかかわらず、前年並みの売上となっている。
		衣料品専門店（統括）	販売量の動き	・今月は恒例の七夕祭りがあり、例年より多い人出があった。当店では予想以上に夏祭り用品の販売量が増えている。市外、県外からも客が商品を求めて来店している。
		乗用車販売店（販売担当）	来客数の動き	・展示会の広告を毎月出しているが、月を追うごとに販売量、来客数が増えている。単価の安い車ではあるが、販売量が増大し、来客数も増加しているのでやや良くなっている。周辺のホテル関係は景気が良くないが、当社は今のところ上向きである。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・夏本番の時期を迎えていることもあるが、今年は特に会社関係等の暑気払いの大口の出前が増えている。
		一般レストラン（業務担当）	販売量の動き	・通信販売部門のギフト売上が前年比130%の成績となっている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・今年初めぐらいからフリー客は落ち込んだままであるが、宴会数が伸びてきているので売上は前年並み程度である。暑くてビールがよく出るからか、客単価も悪くない。
		その他飲食〔居酒屋〕（店長）	単価の動き	・3か月前と比べて客単価が約5%上昇している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・平日の夕方、土日には、大型のショッピングセンターは、大体どこも駐車場が一杯なので、景気はかなり良くなっている。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・暑さから利用客が増加し、夜の利用客も増えたので前年同月比で4%増収となっている。
		通信会社（営業担当）	競争相手の様子	・テレビ、インターネット、電話の3サービスを展開しているが、ここ最近になって通信と放送の融合により、通信業界でも3サービスを展開するようになっている。選択肢が増え、競争激化で利用料の割引が進んだことで、客が割合安価な料金で放送、通信サービスにデビューしやすい環境になってきており、全体的に利用者が増加する。
		その他レジャー施設〔アミューズメント〕（職員）	来客数の動き	・インターネットカフェとゲームコーナーがあるが、ある程度生活にゆとりが出てきたのか、来客数が増加している。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・7月に入ってから空き店舗の問い合わせが多くなっている。店舗の問い合わせは世情に直結しているの で、良くなっている。
		変わらない		商店街（代表者）
百貨店（売場主任）	来客数の動き			・7月のクリアランスの中盤から会員セールを開催している。これが非常に功を奏して来客数が増加している。
百貨店（店長）	販売量の動き			・お中元の売上は前年比で95%台、店全体では98%で終わっている。なかなか前年を上回る状態にはならない。
スーパー（経営者）	販売量の動き			・お中元ギフトの動きが前年より遅くなってきている。売上の伸びは3か月前とほぼ同じ状況である。

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
		スーパー（統括）	来客数の動き	・梅雨期全体としては平年並みであったが、7月前半は雨天日が少なく最高気温もあまり上昇しなかったために、来客数は好調に推移している。ペットボトル飲料やアイスクリームは好調に推移しているほか、衣料品はTシャツ、ショートパンツが中心で単価はダウンしたものの点数を伸ばし、前年実績を上回っている。ギフトは健康志向から健康油が130%と伸び、ビール、乾めんなども好調に推移しているが、基礎調味料は不調で、トータルでは前年同期比4%増となっている。健康志向商品や中食はテレビの影響が大きく、動きがより活発化してきており、寒天などは市場から完全に消えてしまっている。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・前年より1週間梅雨明けが遅れたが、大きな影響もなく、初旬は売上好調であった。中旬ごろから客単価が低下し、売上もあまり芳しくなく、前年並みに戻ってしまっている。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・ボーナス商戦を期待していたが、暑い日が続くと季節品が動くものの、それ以外の消費行動が鈍い。
		家電量販店（営業担当）	販売量の動き	・エアコン等の季節商品が前年比90%と不振である。薄型テレビは150%と健闘しているが、DVD関連が85%と伸び悩んでいる。
		その他専門店 〔携帯電話〕 （営業担当）	単価の動き	・携帯電話の販売台数は前年より伸びているものの、1台当たりの利益率は下がっているため、経営的には苦しい。7月後半より新商品も発売されているが、特定のメーカー待ちという人が多いため、販売台数への影響は小さい。
		高級レストラン（店長）	販売量の動き	・販売促進のイベントにより前年より多少プラスではあるが、イベント終了と同時に低下しており、客の反応の敏感さがうかがえる。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・出張者の減少がまだに響いている。当日予約の宿泊者数は前年比で半分がそれ以下に落ち込んでおり、5月以降横ばいで動きがない。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・前年平均6,800円程度であった宿泊単価は、このところ6,200~6,300円と低迷しており、割引しないと来ないということもある。宴会関係はせいぜい5千円前後というのが主流になってきている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・タクシー需要はボーナス期を迎えても相変わらず冷え込んでいる。農繁期も重なり、需要要因がない。
		観光名所（職員）	お客様の様子	・トップシーズンに入り、客の入込は例年並みである。スーパーで買物をして自分の別荘で過ごす人が多いことから、レストラン、ホテル関係の売上は例年を若干下回っている。
		ゴルフ場（支配人）	競争相手の様子	・来場者数は前年をクリアしているが、30キロ圏のゴルフ場5~6コースが過去最低のプレー料金を設けて営業しているため、値引き交渉が一段と激しく、客単価は下がり続けている。
		競輪場（職員）	販売量の動き	・来場者数は横ばいだが、それに伴う売上が伸びてきていない。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・暑くなってきたからか、予想通りカットの客が増えている。客の固定化を図るためにサービス券を配り、割引をしているため、売上は横ばいである。暑いとカット以外のカラー、パーマなどがほとんど増えないため、売上を上げるのはなかなか難しい。あまり暑すぎても昼間の客足は伸びない。
		その他サービス 〔自動車整備業〕 （経営者）	お客様の様子	・小さな傷を板金する客も少なくなり、一般整備の入庫も減りつつある。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・個人住宅の設計依頼や工務店からの設計依頼が少なく、依然として住宅設計全体の力は弱い。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・貸し店舗等の撤収が相変わらず続いている。アパート関係についても、リストラのために出なくてはならないというような客が今月はやや多い。
	やや悪くなっている	スーパー（経営者）	単価の動き	・依然として単価の下落傾向が続いている。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・毎日、スーパーマーケット数社がチラシを出しており、客はいつでも廉価な買物ができる。店舗の使い分けにつながり、競合各社も楽な状況とは思えない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店（経営者）	競争相手の様子	・例年に比べ6月後半から7月にかけての暑い日が少なかった。衣料品は天候に左右されるので、もう少し暑い日が続けば夏物商品が動いたところである。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・夏季休暇中の集客が思ったほど伸びていない。また、比較的安い料金帯予約の占める割合が高い。
		設計事務所（所長）	それ以外	・以前と比較すると、依頼された仕事の内容が良くない。小さな規模の物件が多く、大きな収益につながらない。
	悪くなっている	一般小売店〔衣料〕（経営者）	販売量の動き	・地元の観光業が振るわず、商店街の店がなくなるなど、いろいろな要因があるが、当店の売上は前月比で2割減、前年比で4割減という状況で、生活しているのが不思議なくらいである。悪いという以外の何ものでもない。
		スナック（経営者）	お客様の様子	・県の一等地に店があるにもかかわらず、夜の人通りがめっきり減っている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月の売上は今年に入って一番悪く、10～20%減少している。客は少ない。
企業 動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車関連の受注量、販売量が増えてきている。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・親会社の直近の業績も通期42%増で、下請企業の受注も好調に推移している。特に自動車、工作機械、工場用大型コンプレッサ等、国内及び日本企業の海外、主に米国向けが増えている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・8月本決算又は半期決算のクライアントからの、新規受注が増えている。ある程度利益が出るようになったようで、競合他社から移ってきたものよりも、販促拡大のために新たに広告予算を増やすケースが多い。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	取引先の様子	・情報化投資に対する、客からの引き合いが多くなってきている。決算時期が控えているなど季節的な要因もあると思うが、元気な客が増えてきている。
	変わらない	食料品製造業（営業統括）	競争相手の様子	・相変わらず輸入物の低コストなワインが幅を利かせており、国産ワインは苦戦している。
		一般機械器具製造業（生産管理担当）	取引先の様子	・各社の設備投資熱は相変わらずであり、簡単に設備調達できない状況が続いている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注量や販売量も大変多く、非常に忙しい。競争相手も大変忙しくしている。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	取引先の様子	・今月のチラシ出稿量は96%と量的には落ちているが、前年の参院選関連を差し引くと前年並みである。百貨店のお中元は、企業関連が依然足を引っ張っているものの、個人関連で何とか前年並みを維持していると聞いている。また、クールビズ関連でネクタイの売上がやや落ちたのに対し、ジャケット、ワイシャツ類は好調に伸びているとのことである。
	やや悪くなっている	食料品製造業（製造担当）	競争相手の様子	・販売価格は変わらないが仕入れ値の上昇が続いており、利益が薄い。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・5月以降段々仕事がなくなってきている。月2回出る土曜日を仕事がないので休みにし、残業も全くないという状況である。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・猛暑であった前年と違い天候不順のため、飲料、電化製品等の輸送受注が前年を2割くらい下回っている。
		不動産業（経営者）	それ以外	・必要経費を申請しても厳しく、自己負担で必要経費を賄うことが増えてきている。また、一方的に仕事量の削減を言い渡され、収入も著しく減っている。
悪くなっている	窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・期待していた愛知万博関係の受注もこれといってなく、一般商品の受注状況も谷間になっている。例年と比較しても大変厳しい状態である。	
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・通信機器、パチンコ機器等、一般的に受注が減少している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	求人情報誌製作 会社（経営者）	周辺企業の様子	・製造業の中でも自動車関連は特に好調で、正社員の募集も安定して推移している。対照的に建設、土木は低調で、ほとんど募集はない。正社員募集が少ないなか、条件が良ければ零細企業の正社員募集でも良い人材が採用できるという利点がある。
		民間職業紹介機 関（経営者）	求人数の動き	・企業間格差は広がりつつあるが、好調な企業からの求人がおう盛になってきている。
	変わらない	人材派遣会社 （経営者）	求職者数の動き	・小売、サービスや電子関連の製造工場の求人に対して、求職者数が少ないという状況が周辺企業でも見受けられる。自動車関連部品は堅調である。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・新規求人は、3か月ぶりに5,000を超え、やや持ち直しの傾向がみられる。家電関係製造職の求人が前年比9割減となっており、製造業は依然として厳しい。パート求人が増加する反面、一般求人は横ばい状態が続いている。
		職業安定所（職 員）	求職者数の動き	・正社員として長く勤務できる事業所を希望する求職者と、派遣、請負等の求人が増加している現状とのミスマッチが大きい。そのためか、とりえず就職したものの、身分、給与等の条件が合わずに短期間で退職し、再求職となる者が増加している。
	やや悪く なっている	学校〔大学〕 （総務担当）	求人数の動き	・現時点で前年の求人票とほぼ同数であり増加傾向にあるが、学生の就職内定率は約71%と前年並みである。
		人材派遣会社 （経営者）	求人数の動き	・毎年7月ごろから徐々に忙しくなる企業が増えてくるが、今年は求人数が少ない。
	悪く なっている	職業安定所（職 員）	求人数の動き	・新規求人数が前年同期比で10%ほど落ちている。
		学校〔短期大 学〕（就職担 当）	求人数の動き	・当地域は一般機械、金属加工などを中心とした製造業や小売業での景気が停滞していることもあり、6月以降それらの業種からの求人があまり出てきていない。また、多くの学生が目指している事務職の求人も、この時期に入り急激に減少している。

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	商店街（代表 者）	お客様の様子	・暑くなり、春先から仕込んでいたイベントが効を奏し、来客数が順調に増加している。それに伴い、クレジットカードの取扱高も過去最高に迫る勢いとなっている。
		スーパー（店 長）	来客数の動き	・7月は前半から夏物商品の動きが良く、昨年と比較し、来客数も大幅に増加している。売上は予算比110%、来客数も110%の伸びを示している。買上点数は前年を下回っているものの、来客数で大幅増となっている。
	やや良く なっている	一般小売店〔文 具〕（販売企画 担当）	来客数の動き	・客の様子をみていると、相当購買意欲はある。
		百貨店（総務担 当）	販売量の動き	・夏物衣料、服飾関係の売上が前年比2けた以上の伸びを示しており、好調に推移している。
		百貨店（企画担 当）	単価の動き	・夏の処分期に入り、特に婦人服はヤング、キャリア、ミセスまで、来客数が増加し、客単価も上昇している。購買力が上昇しているように見受けられる。
百貨店（広報担 当）	販売量の動き	・7月は月初からの夏物クリアランスセールが絶好調で、紳士婦人の夏物衣料、雑貨中心に、月を通じて売上が鈍ることなく、数年ぶりに全店で前年実績をクリアしている。客単価の上昇に加えて、来客数も前年を上回っている。3月から売上が前年を超える月が続いているが、7月の伸び率は今までより5ポイント程度高く、消費が上向いてきている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・婦人アパレル、雑貨を中心に商品の動きが活発になっている。7月1日からのクリアランスも来客数、販売量共に増加している。紳士服もクールビズ効果で、ワイシャツを中心に売上を増加させている。お中元ギフトは7月に入り前年を上回っているが、累計では5%減になっている。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・お中元商戦が好調である。6月中は前倒しの需要があり、7月に入ると初旬は平年並だったものの、後半は勢いが加速している。夏物衣料もセール品がよく動いている。
		百貨店（営業企画担当）	お客様の様子	・夏物セール初日の売上が、百貨店の中で最も売上の多い初売りとほぼ同等となっている。百貨店にも客足が戻り、ようやく消費回復傾向がうかがえるようになっている。
		百貨店（販売管理担当）	販売量の動き	・食品も徐々に前年を上回り、ファッションや雑貨など、全アイテムが好調に推移している。お中元も前年並みの売上を確保している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・夏物のクリアランスセールが好調である。特に、今まで低迷していた衣料品の婦人服、紳士服が前年比110%と好調に伸びている。
		スーパー（統括）	単価の動き	・買上率や客単価が上昇しており、購買意欲の向上がうかがえる。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・ボリュームゾーンの商品単価を今までより上げたところ、良くなっている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・クールビズが追い風となり、売上が増加している。
		衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・3か月連続で7月も前年をクリアしている。売れ筋を確保できていることが最大の要因である。客のニーズに合わせ、今欲しい物を選べる品ぞろえが効を奏している。
		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・販売台数が最近になく好調に推移している。ただ、現金販売は少なく、ローンが非常に多いことから、財布のひもは固い。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・最終週には電話が少なくなっているものの、夏休みの個人の予約が多く、上旬から中旬にかけては秋口の団体旅行の問い合わせも増加した。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・7月は、9、10月の法人関係の受注や見積依頼が増加し、個人については8月の国内の宿泊の問い合わせや予約があり、良い状態である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・梅雨明けして夏本番の暑さが訪れ、タクシー利用客は多少増加している。特に、月末の金曜日は繁華街で一時的にタクシーの奪い合いが見られた。都内では新規参入、既存の会社の増車で、タクシーの台数が大きく増加しているが、運転手不足で全体の稼働率が落ちているとのことで、稼働一台当たりの日車収入は増えている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・夏のボーナスも出て、夜飲んだ帰りにタクシーを利用する人が多い。気候も夏らしいので、タクシーに乗る人も多い。
		通信会社（管理担当）	お客様の様子	・契約者数が前年同月比で増加傾向にある。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・放送のデジタル化に伴う単価の上昇、解約の減少に加え、ハイビジョンテレビの普及が引き続き好調である。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・ボーナス商戦もあるが、新規買換えの件数は3か月前と比較し2けた以上の大幅な伸びとなっている。
		その他レジャー施設【アミューズメント】（職員）	販売量の動き	・景品取得ゲームの売上アップ等により、7月はアミューズメント施設の既存店で前年比が100%に限りなく近づいている。ここ数か月は90%台前半であったので、回復してきている。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・景気が完全に戻ったとは実感できない状態であるが、7月に入り、やっと官民の大型物件が動き始め、計画設計も複数同時に行うようになっている。
		変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き
	一般小売店【家電】（経営者）	販売量の動き	・昨年に比べて、エアコン等の販売量がそれほど減少していない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔衣料・雑貨〕(経営者)	お客様の様子	・7月上旬は夏物がよく売れたものの、梅雨明け後は猛暑が続き、商店街の人通りが少ない。単価も低く、安い値ごろ商品しか売れない。
		一般小売店〔鞆・袋物〕(従業員)	お客様の様子	・鳥インフルエンザ等により前年は動きの悪かった海外旅行商品が、今年は良く、単価が高くファッション性のある商品を購入する客が多い。付随商品もよく動いている。しかし、一般商品の動きが厳しく、なかなか購買までには至らない。
		一般小売店〔茶〕(営業担当)	販売量の動き	・冷やして飲むティーパック形式のお茶が売れているが、中元ギフトの需要が減少し、昨年より売上が減っている。
		百貨店(広報担当)	お客様の様子	・梅雨明けがはっきりしていたため、夏物需要がおう盛である。特に、紳士服ではクールビズの影響でスタイリング全体に変化が現れ、シャツだけでなくジャケット、パンツ、靴にも動きが出ている。婦人服もクリアランスセールに動きがみられ、全館で前年をクリアする商況となっている。
		百貨店(営業担当)	来客数の動き	・7月前半はクリアランスセールで盛り上がったものの、その後は以前と変わらない状況に戻っている。夏本番を前にセールが終了し、盛夏のなかで売場では秋物を並べている。下見には来るものの、客はまだ秋物を買う意欲は起きないようである。
		百貨店(業務担当)	お客様の様子	・クールビズの影響を受けて、紳士関係はボタンドアウンのシャツ等を含めて、カジュアル物が好調である。婦人服もある程度順調に推移している。一方で、お中元は販売量が芳しくなく、単価も安くなってきている。
		スーパー(店長)	単価の動き	・野菜の相場が安くなっており、逆に豚肉が非常に高くなってきている。相場が極端に上下して、売上の減少につながっている。
		スーパー(総務担当)	単価の動き	・単価がほとんど変わらないので、売上も何とか前年をクリアできている。
		スーパー(統括)	お客様の様子	・客の買物動向から見ると、本当に必要な物だけをよく吟味して、必要な量を購入する傾向が定着している。従来のように、冷蔵庫に物をたくさん入れておくという考え方は少なくなっている。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・新規客が増えない。
		衣料品専門店(経営者)	販売量の動き	・7月は夏物のバーゲン時期だが、割引商品の動きが今一つで、低価格商品も良くない。全体に価格は下がっているが、客は商品をよく吟味して、余分な物を衝動買いする雰囲気はない。売上は前年比1.5%増だが、商品の量はあまり動いていない。
		家電量販店(経営者)	販売量の動き	・前年は猛暑、オリンピック特需があったが、今年はエアコン、TV、DVDといった大型商品が低迷している。一方で、オーディオはデジタルポータブルが引き続き好調である。ゲーム関連では、大人向けソフトの販売等、顧客層の拡大を狙った策が効果を上げるなど、新しい動きも出てきている。
		家電量販店(店長)	来客数の動き	・来客数は減少気味であるが、単価は上昇している。
		家電量販店(店員)	単価の動き	・昨年と販売数は変わらないが、単価が下がってきているため、売上はマイナスである。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・自動車整備は順調に入っている。販売は、毎年6、7月はボーナスの時期で良いが、今年は3割ほど減少している。
		乗用車販売店(渉外担当)	販売量の動き	・7月の当社の新車販売実績見込みは、前年同月比2.4%増で、予算達成率は85.5%にとどまり、先月から横ばいである。かつてはボーナス需要期と言われた6、7月も、昨今は盛り上がりを欠く。中古車の販売実績見込みも予算達成率が82.2%で、前年同月比4.7%減となっている。特に、一般ユーザー対象の小売部門が70.5%と卸売部門を大きく下回っているのが懸念材料である。
		その他専門店〔ドラッグストア〕(経営者)	販売量の動き	・例年に比べて季節品の動きが悪い。殺虫剤やUVケアの商品の販売量が前年比80%程度にとどまっている。

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
		その他専門店 〔眼鏡〕(店員)	販売量の動き	・クリアランスに入っても先月同様、サングラスの売行きが悪く、前年比60～70%である。
		その他専門店 〔燃料〕(統括)	来客数の動き	・原油高騰で、毎月仕切り価格が改定されている。これに伴い市況価格も連動して上昇しており、法人、個人の需要が減少している。
		高級レストラン (支配人)	来客数の動き	・6月は来客数が176名増加し、上向いていたが、7月は3か月前の4月と比較すると大幅に減少している。昨年の7月と比較しても、約100名ほど減少しており、良い時と悪い時の波がある。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・来客数は少しずつ増加しているが、売上はそれほど変わっていない。
		一般レストラン (経営者)	競争相手の様子	・个性的でチェーン店との価格のすみ分けができて同業は少しずつ来客数を増やしているが、商店会全体でみると、廃業との境目という店も多い。
		一般レストラン (店長)	単価の動き	・近隣店がビールや食物を安くしているため、単価が低くなってしまい、売上が一向に上向かない。
		都市型ホテル (スタッフ)	お客様の様子	・レストラン部門は、新メニューの発表やサービス人員の増強により、来客数が増加し、平均客単価も上昇するなど、緩やかではあるが上昇傾向にある。宿泊部門も自社のホームページから予約を取り込み、需要を確保している。宴会部門は集客が思うように進まず、案件はあるものの単価が安く、取り込める案件は半分にも満たない。ホテル全体で良くなっているとは思えない。
		旅行代理店(営業担当)	販売量の動き	・ロンドンでのテロの影響を受けて、他方面も含めて販売が伸び悩んでおり、3か月前の中国暴動時と同じような状況である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・長距離の客が非常に少なく、夜も駅周辺や繁華街周辺で人通りが減少している状態が続いている。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・手法を変えて営業を行っているが、契約件数は増加せず、客の反応も鈍い。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・放送サービス、インターネットの販売量共に予算未達成で、特に放送が悪い。デジタルは堅調である。 ・派遣営業員が集まらず、賃金も高騰している。
		ゴルフ練習場 (従業員)	販売量の動き	・ゴルフシーズンを迎えて、来客数は多少増えてきたが、単価が低下している。高額カードをあまり利用せず、現金で支払う客が増えたため、販売量が多少減少している。
		競馬場(職員)	単価の動き	・4月から、客単価が変わらず低いままで推移している。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・新築住宅の購入者層は、30代と60歳前後の二極化が目立っている。若い世代の購入者が客単価を下げている。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・販売量の低迷が続き、例年並みに回復する様子がない。特に、高額物件の販売が進まず、完成在庫を値引きで何とか契約している状況となっている。
	やや悪くなっている	一般小売店〔家具〕(経営者)	販売量の動き	・7月はボーナスで多少売上が増加する月であるが、今年は一向に売上が増加しない。ボーナスが出るのか出てないのかも分からないような感がある。
		一般小売店〔CD〕(営業担当)	お客様の様子	・買い控えの傾向が強く、来客数も減少している。回復の兆しもみられず、低迷している。
		スーパー(経営者)	販売量の動き	・競合店が2点出店し、競争が激しくなっていることもあるが、直接影響を受けていない店舗もあまり良くない。
		スーパー(店長)	単価の動き	・野菜の相場安、第3のビールの発売等により、単価が低下している。昨年ほど気温が上昇せず、飲料の動向が悪い。焼肉の需要期に量販するアメリカ産牛肉の輸入が再開されないこともあり、売上も前年を割っている。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・来客数は前年比97～98%で推移しているが、販売量は92～93%程度の状態が続いており、回復していない。
		コンビニ(経営者)	単価の動き	・来客数の減少は著しいものではないが、客一人当たりの単価が大幅に低下している。客はスーパー、専門店、コンビニエンストアを明確に使っている。

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	
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・セール時期でありながらまとめ買いが少なく、客の購買姿勢はシビアで、価格や必要性を購入時にしっかり考えているため、販売量は減少している。	
		家電量販店（店員）	単価の動き	・客はメーカーにこだわらず、海外のメーカーでも対応の商品で値段が安ければ購入している。客は値段が安い商品を求めている。	
		家電量販店（営業統括）	単価の動き	・値下げ要求が激しく、販売単価下落の流れを止められない。メーカーも販売店も消耗戦となっている。	
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・原油が高騰し、軽油の値段も毎月上がっているが、トラック業界では運賃は据え置かれており、軽油の上昇分をすべて物流業者が負担している。荷主は運賃値上げの要求を一切受け入れないとのことで、相当厳しい。	
		住関連専門店（統括）	販売量の動き	・来客はあるが、契約件数が少なく、販売量も悪い。	
		観光名所（職員）	来客数の動き	・7月初めに雨が多く、来客数が前年比90%と減少している。	
		その他レジャー施設（経営企画担当）	お客様の様子	・商品やサービスの価値を厳選する消費者の姿勢が強まっており、代替品ではなかなか購入しない。	
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・建築の設計及び監理業務の内訳は、当社では行政関連の仕事が7割、民間が3割となっているが、当地区では行政の指名が年々少なくなっている。	
		悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・周辺に大型店舗ができたため、土日に客が流れている。
			その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	お客様の様子	・廃業、店舗撤退の話が多い。
設計事務所（営業担当）	販売量の動き		・世の中では夏季ボーナスが過去最高と言われているが、当社は過去最低である。		
企業動向関連	良く なっている やや良く なっている	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・弱電関係が今一つであるものの、自動車関連の仕事が増加する傾向にあるので、全体としては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	・特殊な注文が入ってきている。	
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量がある程度動き始めている。		
	建設業（経営者）	それ以外	・周りの会社が忙しくなり始めており、当社も仕事の話が多くなってきている。		
	建設業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・種類を問わず、各種の工事を受注するようになってきている。分野は広がっているので、景気が上向いてきているのかと感じている。		
	金融業（渉外担当）	それ以外	・不動産ファンドの増加に伴い、都心商業地を中心に賃貸物件が値上がりが続いている。		
	不動産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・一部宅地等で価格の上昇が始まっている。		
	不動産業（総務担当）	取引先の様子	・テナントの入居率が良い状態が続いている。ただし、賃料については、一時的に下げた賃料を元の水準に戻す話し合いが難航している。		
	その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・情報通信関連の設備投資に関する契約が多くなってきており、7月は前月と比較すると少ない額ではあるが、継続して順調に伸びている。次年度及び次年度以降の予算確保につき提案を継続できている。		
	変わらない	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・6月まではスポット的であっても大きな仕事が動いていたが、7月に入り全く動かなくなっている。	
		金属製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・得意客からの仕事量が減少しているが、新規得意先の開拓で、仕事量は何とか確保している。	
		輸送業（総務担当）	競争相手の様子	・トラックの台替え資金、軽油単価の連続値上げなど、費用増と資金不足で、車両台数を減らすことを検討している。同業他社は環境対応車両を現有車両の半分程度しか台替えできず、運転手を退職させているのが現状である。	
		通信業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・法人ユーザーでは、経費節減の流れが一向に変わらず、更に拍車がかかっている。一般家庭においても、財布のひもは固く、よほどの付加価値を持たせないで購買意欲が沸かない。	

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（審査担当）	取引先の様子	・輸送用機械、同部品製造業では、売上が順調に推移しているものの、単価が厳しく、思うような利益につながっていない。	
		金融業（得意先担当）	取引先の様子	・取引先では親会社からの支払について、現金支払が多くなるなど、条件が良くなっている。ただし、利益率は低い。	
		広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・取引先の配給会社の作品が、高い割合でヒットしている。	
		経営コンサルタント	取引先の様子	・6月まで多かった起業関連の相談が減少している一方で、経営革新の相談は増加している。新たな取組を開始しようという企業の動きがみられる。	
		社会保険労務士 その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	取引先の様子 受注価格や販売価格の動き	・賞与を支給しない会社が多く見受けられる。 ・新規の仕事の問い合わせはあるものの、価格競争など同業他社との顧客争奪戦が激しくなっている。	
	やや悪くなっている	食料品製造業（経営者）	取引先の様子	・お中元など、夏物商戦の売上が減少している。	
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・新会社の設立が4月は7件、5月は6件、6月は10件あったが、7月は1件しかない。主に会社関係で使われるスタンプの客当たりの支払が先月は26万円だったのが、7月は16万円となっている。	
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注量は前年同期と大差はないが、相変わらず続く原材料の値上げに頭を痛めている。	
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上が4月比92%と、やや悪くなっている。	
	悪くなっている	プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・アクリル樹脂のみならず、プラスチック全般も動きが悪い。	
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・京都議定書の発効と省エネ、CO ₂ 排出削減の社会的方針からか、電気を使う従来の標準的な商品が売れなくなっている。代わりに、電気を使わない原始的な商品が良く売れているが、これらの商品は価格が低いので、売上は増加しない。	
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・建設業界は低迷している。材料等は高騰するが、建築費全般は上がり、今でも価格競争が続いている。	
	雇用関連	良くなっている	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・引き続き求人動向は活発である。求人数もそうだが、職種も多様化している。
			求人情報誌製作会社（広報担当）	求人数の動き	・7月の求人数が爆発的に増加している。
やや良くなっている		求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・新卒採用においては充足に至らず、秋採用、留学生採用と間口を広げて継続している中堅企業がみられる。高校生採用に注力する流通、サービス企業も現れている。	
		求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・新規オープンに伴う求人広告掲載問い合わせが増加している。	
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者の減少が続いている。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が増加傾向にあるが、建設業を中心に請負求人が増加し、全体の20%を占めている。新規学卒求人も前年を上回っている。	
		学校〔専修学校〕（就職担当）	求人数の動き	・求人累計数が前年比で約20%の伸びを示している。	
変わらない		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人については、増員というよりも退職者の後任としての求人が発生しており、求人数は全体として微増である。	
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・40歳ぐらいまでの求人と、60歳以上の求人に分かれているが、全体の求人数はほとんど変わらない。	
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・若年者の求人依頼は増加しているが、依然として人材不足で、スタッフを確保するのに苦労している。	
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人数は増えているが、収益重視で条件の悪い求人が多く、人が集まらないため、募集広告を出す頻度が増えている。求職者の目も肥え始め、企業の募集費用がかさむ状況となっている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人倍率は上昇傾向にあるが、事務的な職業だと0.4倍台というように、職種ごとに差があり、求人と求職のミスマッチが生じているため、採用者数がそれほど伸びていない。
		学校〔短期大学〕（総務担当）	採用者数の動き	・正規職員での求人も一段落し、採用人数を最低限にとどめているのか、又は離職者が多いのか、アルバイトの求人が増えている。特に販売系を中心に、内定した学生にアルバイトをしないかとの声が掛かっている。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・3か月前に比べ求人数が減少している。
	悪くなっている	-	-	-

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	商店街（代表者）	お客様の様子	・買物客の表情をみていると、以前の迷いのある顔からすっきりした顔になっている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・名古屋都心地区で来客数が着実に増加している。愛知万博の来場者、関係者の利用が増えている。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・愛知万博特需で、東京、大阪など遠方からの客で宿泊、宴会、レストランなどすべてにわたって好調である。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・相変わらず客の買い方はシビアであり、また店舗間でばらつきもあるものの、全体的に売上は増えている。特に市街地の売店が調子が良い。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・ここ数か月は、愛知万博の影響で販売量、来客数とも増えている。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・中部国際空港、愛知万博などと競合するが、プラスと受けとめている。お客様を満足させてリピートを促すおもてなしの成果が現れつつある。
		一般小売店〔書店〕（経営者）	販売量の動き	・昔のように爆発的に売上が増加することはないが、昨年12月の店内改装以降徐々に良くなっている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・クリアランスセールが始まっているが、平日でもそこそこの売上がある。土日の天気の良い日は来客数が少ないかと思いきや、忙しくなっており売上も順調に伸びている。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・お中元用のギフトはやや低迷しているものの、クリアランスセールや愛知万博のお土産が堅実な動きをみせている。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・夏のクリアランスセールが非常に好調で、売上は昨年実績を大きく上回っている。また愛知万博の土産需要も取り込んだ食料品関連が依然好調で、こちらも前年同月の売上を上回る見込みである。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・来客数は減少しているが、単価が上昇しており消費意欲は堅調である。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・客単価が若干上昇している。ただし生鮮食品の特に鮮魚では、完全調理済の商品は売れるが、丸ごと1匹や刺身の短冊などの売行きは極端に悪い。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・昨年ほどではないが、飲料水の動きが良くなっている。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・買い替えを考える客が増えており、全体的に上昇傾向にある。
		住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・民間設備投資物件、マンション、分譲、賃貸ともに好調である。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・このところ平日ランチの来客数の伸びがみられる。リピーターがほとんどであり、メニューを工夫し客を定着させたい。
スナック（経営者）	来客数の動き	・ボーナスが出そろい客の来店頻度が増えているため、売上も伸びている。		
その他飲食〔仕出し〕（経営者）	お客様の様子	・バブル期のお金の使い方ほどではないが、購買意欲は確実に向上している。		
都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・愛知万博の影響が大きい。		
都市型ホテル（支配人）	単価の動き	・愛知万博の影響で満室であり、スイートルームなども売れている。		

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
変わらない		旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・国内旅行は悪いが海外旅行は順調である。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・客の旅行動向をみると、良い状況に変化してきている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・ボーナスが出て、昨年、一昨年と比べて今年は繁華街がにぎわっている。
		通信会社（開発担当）	お客様の様子	・光通信の新サービスの受付件数が順調に伸びている。
		美容室（経営者）	単価の動き	・今までと違い、客は自分が必要な物であれば、確実に消費をしてお金を落とすようになっている。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・来客数は地域によってばらつきがあるものの、特に三河地方では自動車企業関連が好調で動きは順調である。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・販売量は1年前ないし半年前と比べると減少しているが、3か月前と比べると増加している。
	一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・客は流動的でリピーターは50%ほどしかいないが、売上のバランスは保っている。	
	一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・お中元用があまり動いていない。	
	一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・雨の少ない暑い日が多く、自動販売機の冷たい飲物がよく売れている。しかしお中元は数年前から減少傾向にあり、今年も昨年実績を少し下回っているため、全体では横ばい状況である。	
	一般小売店〔薬局〕（経営者）	来客数の動き	・近隣の駅前ビルから大手スーパーが撤退するなど、当地域では一部の店を除いて厳しい状況である。	
	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・クリアランスが好調で、Tシャツなどを定価で購入する客もおり、欲しい物は購入する状況である。ただしあまり興味がない物には見向きもしない客が多い。	
	百貨店（経理担当）	販売量の動き	・来客数も伸びず、全体的にさえない。	
	百貨店（外商担当）	来客数の動き	・お中元はほぼ前年並みの売上であるが、愛知万博の影響のためか来客数は減少している。高額品の売行きも相変わらず悪く、売上増は難しい状況にある。	
	スーパー（経営者）	単価の動き	・相変わらずの大型店出店ラッシュで、小売店は価格競争に巻き込まれ大変な時代が到来している。	
	スーパー（店長）	お客様の様子	・夏物のクリアランスの時期であるが、客は相変わらず必要な品だけを慎重な買い方で選んでいる。	
	スーパー（店長）	単価の動き	・客単価は前年の96%前後と依然として低迷している。第3のビールの動きも活発で、単価が上がりにくい状況である。 ・お中元ギフトなども、割引率の高い店舗へ流出しているためか、単価や買上点数が減っている。	
	スーパー（店員）	販売量の動き	・競合店が新装オープンのため1週間ほど閉店していた期間は来客数、売上とも良かったが、オープンしたとたんに一気に落ちている。客は安い店を選んで買物している。	
	スーパー（仕入担当）	単価の動き	・売上、来客数はほぼ前年並みであるが、客単価は若干低下している。 ・テレビの健康番組の影響で、通常はそれほど売れない寒天やところてんが爆発的に売れ、品切れ状態が続いている。定番以外の高価格の商品を仕入れてもすぐ売り切れてしまう状況である。	
	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・天候不順や愛知万博などへの人の流出により、週末を中心に来客数は減少している。	
コンビニ（エリア担当）	それ以外	・今月は天候にも恵まれ、ドリンク、米飯を中心に売上は好調である。しかしそれでも、売上は前年比100%をクリアできていない。		
コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・主力のおにぎりなどで拡販企画を打っても販売量の動きは鈍く、見込んだ成果は得られていない。ただし土用の丑の日のうなぎかば焼重は、各店の営業努力もあり高単価な国産物で昨年以上の販売結果を残している。		
コンビニ（売場担当）	来客数の動き	・愛知万博の影響で売上は順調に推移しているが、愛知万博の影響分を除くと前年並みである。		
家電量販店（経営者）	お客様の様子	・客の様子をみていると、消費にはまだまだ慎重である。売上の減少も続いている。		
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・通常はメインになるはずのファミリー層の動きが非常に鈍く、単価、受注とも活気に欠けている。		

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
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・来客数の動きはいまひとつである。ただし客からは、仕事が増えたとか忙しくなっているという話を時々聞いている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型車の発表がないためか、受注件数、売上とも大きく前年割れしており、盛り上がりには欠けている。ただし新車に関する問い合わせは多く、潜在需要は強い。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・本来ならボーナス商戦で一番活気づく時期であるが、盛り上がりには欠けている。新規ローンの内容をみてもボーナス払いは少なく、あっても最低額しか設定しない傾向がみられる。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・カー用品業界では大型化した店舗は好調であるが、レギュラー店では不調である。新たに割引商品を各店舗に投入してはいるが、売上には結びついていない。
		その他小売〔貴金属〕（経営者）	販売量の動き	・自分の物を買うよりも子供や孫の物を買ったり、旅行、外食などで消費する割合が増えている。より安い商品をそろえ気軽に来店してもらうことを考えている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・ボーナス月であるが、売上は先月と変わらない。客入り状況は込む日と閑古鳥が鳴くような日とで差が激しい。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・愛知万博の影響で、客の動きが引き続き活発である。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・大きな変化ではないが、個人利用が目立ち、大口の新規利用もある。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・夏の旅行シーズンに入りそれなりに動いているが、原油価格の高騰などの影響で利益面では良くない。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・来客数は昨年と変わらず落ち着いている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・愛知万博会場とホテルの往復など、今月も愛知万博関連の客が相変わらず好調である。しかし売上は良い日と悪い日があり、全体としてはあまり変わらない。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・ボーナス時期を迎えていることもあるが、依然新規申込は順調に推移している。
		通信会社（営業担当）	競争相手の様子	・販売価格の値下げによる競争のため、お客様を確保したとしても利益は減少傾向にある。
		テーマパーク（総務担当）	来客数の動き	・前月と同様愛知万博効果もあるが、来客数は前月比で減少している。
		観光名所（案内係）	お客様の様子	・富士山の山開きがあり10日間ほど山小屋にいたが、例年に比べ客も少なく消費も少ない。
		ゴルフ場（経営者）	お客様の様子	・客は相変わらずプレー代は少しでも安くしたい様子であるが、食事代やクラブ代にはお金を使うなど、今までの動きと違う行動も目につく。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・入場者数は厳しいが、厳しい中でも売上は予算比でそこそこの数字を残せそうである。
		ゴルフ場（営業担当）	販売量の動き	・会員権の売上は、先月同様目標の70%ほどである。売却金額を上回る年会費を滞納している物件も多く、なかなか契約に至らないケースが多い。
		美顔美容室（経営者）	来客数の動き	・客の来店間隔が2～3か月と長くなっている。
		その他サービス〔パチンコ機器製造販売〕（エリア担当）	販売量の動き	・販売数は若干減っているが、客単価を上げることで前年のレベルを維持している。
設計事務所（職員）	お客様の様子	・ハウスメーカーの人気により、個人建築事務所の客が減っている。ただし、若い夫婦が個人建築事務所に依頼するケースは増えてきそうな気配がある。		
やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数が減少しているため、販売量、客単価が伸びない。	
	スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数の落ち込みがかなりひどい。金曜日と土曜日が極端に悪い。	
	コンビニ（経営者）	それ以外	・酒販免許件数の増加のあおりで、酒販組合員数は半減している。昔ながらの酒屋という業態はもはや存続できない。	
	コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・週末の落ち幅がかなり大きく、週末だけみると単価は昨年より100円近く低くなっている。特にドリンク、おにぎりの売行きが悪い。	
	衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・客単価の低下、来客数の減少が相変わらず続いている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・来客数が昨年に比べて減少している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・6月までは売行きが良かったが、今月に入りボーナス月にもかかわらず販売量はがくっと落ち込んでいる。
		旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・静岡県東部では愛知万博の影響がマイナスに作用しており、個人客を中心に観光客数が減少している。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・昨年から今年始めにかけて韓国などアジア方面の渡航者がかなり多く、増便していたが、ここに来て各航空会社の予約率はかなり低下し、料金を下げている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・いつものことながら客の回転が悪い。特に子供は全く来店しない。家で髪を切っているようだ。
		その他サービス〔珠算塾〕（経営者）	それ以外	・夏休みは授業休みが多いが授業料は変わらないためか、一時退会する児童がいる。お金のシビアになってきているとも言える。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・広告しても客の反応が少なく、土地を値下げしないと売れない状況である。
		住宅販売会社（企画担当）	販売量の動き	・ボーナス月で期待していたが、販売量、契約高とも3か月前に比べ80%にとどまっている。
	悪くなっている	一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・客の購買意欲は低い。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・ソフトドリンクの中でも単価の低いチルド飲料が売上を伸ばしており、客単価の低下の要因のひとつになっている。
企業動向関連	良くなっている	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上は1%の減少となったものの、高収益品目の売行きが好調で利益は増加している。
	やや良くなっている	金融業（従業員）	取引先の様子	・自動車関連の取引先では、例年に比べて業績が向上している。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・中小企業の夏季ボーナスは、増額している会社が結構ある。ただし、売上の増加というよりは、アルバイト、パート雇用の拡大など経費節減の成果を反映している。
	変わらない	印刷業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量とも前期と比べてやや減少している。
		窯業・土石製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・取引先は過去最高益で活気があり順調に推移しているが、受注量は頭打ち傾向である。
		一般機械器具製造業（販売担当）	受注量や販売量の動き	・4月、5月に比較すると受注金額が30%ほど減少しているが、まだ生産能力以上の受注が入ってきている。また普段全く取引のない企業からも引き合いが入ってくる。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・原油価格の高騰もあり、発電装置関連は相変わらず低調である。ただし建設機械、自動車関連製品の受注は、若干下降気味ながら比較的順調である。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新規取引先は増加しているが、全体的には横ばいである。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・製品によって好不調があるものの、売上全体で見ると3か月前とほぼ同レベルとなっている。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・貨物の動きは例年通りであり、伸びは顕著にみられない。
		広告代理店（経理担当者）	受注量や販売量の動き	・受注量も販売量も驚くほど変動がみられない。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・クライアントに提案していた企画が少しずつ形になってきてはいるが、トータルで見るとあまり変わっていない。
	公認会計士	取引先の様子	・自動車関連以外の産業は、依然として業績が厳しい。燃料費などの価格上昇がコスト増につながっており、収益を圧迫している。	
	その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・全体的にみて、新規の設備投資が順調に行われている。	
	やや悪くなっている	パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量とも前年比5～6%減少している。
		鉄鋼業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・市況は国内需要の低迷と輸出の伸び悩みで下降傾向になっている。
		輸送業（エリア担当）	それ以外	・お中元の荷物が大量に発生する時期であるが、今年は前年比で9割を切っている。

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	輸送業（エリア 担当）	受注価格や販売 価格の動き	・荷物は前年比104%であり、売上も増加している。 しかし軽油の値上がりで燃料費が大幅に増加しており、燃料代に見合う運賃値上げも進んでいないため、車両収支は悪化している。
		金属製品製造業 （経営者）	受注価格や販売 価格の動き	・売上はなかなか増加しないが、原材料は高止まりしている。
		金属製品製造業 （従業員）	受注量や販売量 の動き	・プロジェクトの谷間のせい、製造部門では動きが乏しく、売上につながっていない。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量 の動き	・前年に比べて物量は大きく下回っている。例年7月は海の日以降に大幅に物量が増加するが、今年はそれほど増加していない。 ・小口荷物や宅配便、メール便は、郵政民営化を前に各社とも物量確保のため激しい価格競争を展開している。
雇用 関連	良く なっている	学校〔大学〕 （就職担当）	周辺企業の様子	・自動車部品、粘着テープ、段ボール、工作機械メーカー、輸送用機械などで売上が増加しており、求人意欲もおう盛である。
		人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・愛知万博関連で追加オーダーが増えている。製造関連、サービス関連も引き合いが多く、受注残が増えている。
	やや良く なっている	職業安定所（所 長）	求職者数の動き	・新規求職者数は前月、前年同月と比べても大きく減少している。定年退職者数が減少している。好条件企業への転職相談は増加している。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・有効求人倍率がまだまだ上昇傾向にあり、あわせて派遣許可届出事業所が増加傾向にある。
		職業安定所（管 理部門担当）	求人数の動き	・新規求人に占める派遣・請負求人の割合は依然として高いが、輸送機械器具製造や一般機械器具製造では活気がみられる。
		民間職業紹介機 関（経営者）	採用者数の動き	・転職者数は前年比140%ほど伸びており、求人数の増加と比例している。
		変わらない	人材派遣会社 （社員）	求人数の動き
	変わらない	人材派遣会社 （社員）	求職者数の動き	・派遣スタッフが集まりにくい状況が続いている。慢性的なスタッフ不足が継続している。
		新聞社〔求人広 告〕（営業担 当）	求人数の動き	・当県は製造業を中心に求人活動が活発であるが、なかなか人が集まらない。 ・求人は大手製造業ほど活発であるが、中小企業はそれほどでもない。 ・製造業以外では介護関係の求人が活発で、条件の良いいり八ビリ病院に人材が流れ、個人病院の人手不足が目立つようになっている。 ・一部業種が全体を引っ張っているものの、小売業などでは引き続き苦しく、その格差は広がっている。
		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若干増加しているものの、一時期の勢いはなくなっている。正規雇用にも依然慎重な様子である。
		民間職業紹介機 関（職員）	求人数の動き	・求人数はほぼ横ばいである。大手自動車製造関連企業の求人数は増加しているが、他業種は前年並みである。
		やや悪く なっている	新聞社〔求人広 告〕（担当者）	求人数の動き
	職業安定所（職 員）		求人数の動き	・管内の有効求人倍率は5月まで4か月連続で前月を下回っている。特に新規求人数は前年同月に比べ大きく減少している。輸送用機械器具製造業を含む製造業でも13か月ぶりに減少に転じている。

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	-	-	-

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	百貨店（営業担 当）	来客数の動き	・ 昨年の7月は福井豪雨のため来客数が大幅に減少したが、本年は買上客数が前年同月比107%と回復した。特に夏物バーゲン是好調で、売上は同108%で推移している。
	やや良く なっている	一般小売店〔書 籍〕（店長）	販売量の動き	・ 来客数、客単価、1人当たり買上点数とも今年の最大となり、前年同月を上回っている。
		百貨店（営業担 当）	お客様の様子	・ 夏のファッションはカジュアル志向のはん用性の高いもの、着回しのできるものが購買動機になっている。夏場に入り、サンダル、水着、帽子、Tシャツなどは前年比で10～30%も伸びており、ファッション全般は若干良い。 ・ 食と暮らしについては、相変わらず上質や産地のこだわりなど付加価値の高い物を求める客が多く、若干上向き傾向である。
		百貨店（営業担 当）	来客数の動き	・ 客単価は特に伸びず、客の買物に対する慎重な様子にも変化がみられない。しかし、来客数は少しずつ伸びており、“買物意欲”を感じることができる。
		百貨店（営業担 当）	お客様の様子	・ 7月は上旬の夏物クリアランスが順調に推移し、前年同月比で105%となった。加えて中旬以降は集客イベントの開催もあり、晩夏、初秋物の正価販売商品が好調であった。
		コンビニ（経営 者）	来客数の動き	・ 今月は気温が低かったため、ソフトドリンクやアイススクリームが前年比80%となったものの、来客数が増加した。
		家電量販店（店 員）	販売量の動き	・ エアコンや冷蔵庫など季節商品の売上は前年比で大幅ダウンしているが、全体としてはテレビやデジタル家電を中心に好調に推移している。
		その他専門店 〔医薬品〕（営 業担当）	販売量の動き	・ 来客数は既存店で前年同月比103%、売上は同104%と徐々に上昇傾向にある。
		観光型旅館（経 営者）	来客数の動き	・ 6月後半から7月にかけて、東海、関西からの団体客を中心に宿泊人員が増えている。
		住宅販売会社 （従業員）	販売量の動き	・ 新築住宅の実績を前年並みに維持するのは大変難しいが、リフォームの販売量は前年比30～40%で推移し、月によっては70%増のこともある。見積価格もしっかり説明すれば通りやすい。また、報道で騒がれているリフォーム事件については、地元の業者に対しては警戒感がなく、影響はない。
	変わらない	一般小売店〔鮮 魚〕（従業員）	販売量の動き	・ 取引先への販売量からみると、市周辺での落ち込みはあまりないが、観光地の温泉旅館では愛知万博に客を奪われ、閑散とした日が多い。
		一般小売店〔事 務用品〕（営業 担当）	お客様の様子	・ 当社の販売量や売上は依然良くないが、取引先の中で設備投資やセキュリティー投資などの新しい動きが若干増加している。
		スーパー（店 長）	来客数の動き	・ 激しい競争の中で、最近、当店では価格訴求中心の展開に切り替えたが、ポイント訴求に重点をおく他店との競争により、客は激しく動いている。しかし、パイは同じであり、厳しい状況は変わらない。
スーパー（店 長）		単価の動き	・ 単価が引き続き前年比10%程度の伸長をみせており、商品の上質志向が消費者の中で広がりつつある。	
スーパー（副店 長）		単価の動き	・ 客はバーゲンにならないと買わない。しかも、買う際も商品内容や価格を一層吟味したうえで決めるという傾向がますます顕著である。	
家電量販店（経 営者）		販売量の動き	・ 相変わらず薄型大画面テレビが好調で、地上デジタル放送の開局が一番の押し上げ材料となっている。ただし、単価ダウンも激しく、台数の伸びの割には売上、利益ともに厳しい。パソコンの販売台数は前年比2けたの増加率となっており、単価ダウンは激しいものの多少明るさがみえる。今年のエアコンは昨年の猛暑による大幅な売上増の反動を心配したが、まずまずの売行きである。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・来場促進策のイベントやダイレクトメール、チラシなどを従来以上に投入しているが、期待する成果が出ない。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・県内の業界は5か月連続で前年の販売台数を上回っており、好調な業種に該当する。当社でも4～6月の販売台数は同様に前年を上回っているが、一部RV車に偏っているため、売上、利益の面では1台当たり単価が下振れし、悪戦苦闘している。
		自動車備品販売店（従業員）	来客数の動き	・折込チラシ等により販促活動を行っているが、客の反応が悪い。また、欲しい商品については、価格よりも品質を重視する客が多い。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・今月の売上は例年とほとんど変わらない。前半は非常に悪かったが、月末に団体客が入ったため、なんとか持ち直した。仕入先の酒屋も当店周辺での客の動きが非常に悪いと話しており、また客の婦人服店でもイベント開催にかかわらず来客数が少ないなど、個人商店では苦戦が続いている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・レストランの通常営業は前年並みとなっているが、宿泊部門が低調となったほか、前年の大型宴会に代わる宴会のない一般宴会は大きな減収となっている。
		旅行代理店（従業員）	競争相手の様子	・愛知万博が開催されているにもかかわらず、売上が上がってこない。大手を中心に台湾や韓国からの観光客の受入れは随分多くなっているが、収益が伴わない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・朝夕の通勤時間帯のタクシー利用が減少している。また、夜の街へはマイカーで行き、帰りは代行運転を利用したり、電車、バスや家族による出迎えもみられるため、客は増えない。その上、タクシーの稼働台数が多い。
		タクシー運転手	来客数の動き	・地元での大きなイベントが少なかったため、タクシーを利用する県外からの観光客が減少した。 ・夜の繁華街は相変わらず人出が少なく、日中の病院通いのタクシー利用客も少なくなっている。
		パチンコ店（店員）	来客数の動き	・売上が前年比約18%減となり、減少率は少し小さくなっている。お盆で帰省している人が増えるため、持ち直しを期待している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・取引先や客からは、今夏ボーナスが依然として厳しいとの声が多い。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・低所得の若年層の来店はあるが、高所得者層の動きが鈍い。最終的には住宅資金が足りないために受注できないケースが多い。
住宅販売会社（総務担当）	お客様の様子	・一戸建てに対する客の動きがあまり感じられず、販売会などでの集客もいまひとつである。住宅取得に対する盛り上げがりの仕掛けが必要である。		
やや悪くなっている		商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街の再開発工事が着工し、約20店舗が閉店しているため、来客数が減少している。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・周辺の各店では、特に月末を中心に単価を下げて集客をねらう特売が激しくなっている。この結果、数量は増えず、売上が減少するという結果を招いている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・7月は前年に比べて平均気温が低かったため、アイスクリームやソフトドリンクなどの売上がかなり悪い。また、アルコール飲料やたばこも前年比7～8%減少している。前者は価格の安い第3のビールなどにシフトしたためであるが、たばこは中高年者が健康面から禁煙に踏み切ることに加え、懐の厳しさも影響している。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・7月は来客数、売上とも前年同月比10%ダウンした。
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・受注減のため各社の坪単価競争が激化している。以前に比べ客の目がシビアになってきており、契約までに時間がかかる。購入層も若くなってきているが、資金力がないため、契約の段階で親に依存しすぎることから未成立となるケースが発生している。
悪くなっている		コンビニ（店長）	来客数の動き	・今月の売上は開店後初めて前年割れとなった。雨による天候不順が原因で来客数も減少した。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・他地域のイベント、特に愛知万博の影響が大きく、団体に限らずグループ、個人とも来客数を減らし、前年と比較して2けた以上のマイナスとなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・企画商品に対する受注状況が良い。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年の受注量は3、4月がピークとなり、7、8月にかけて若干下降するパターンで推移するが、今年度は春から夏にかけて受注量はむしろ伸びてきている。
	変わらない	食料品製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・原油価格の高騰による燃料費、ナフサの高騰に伴う包装資材などの値上げや主原料のすり身の大幅な価格上昇が今後製品価格に転嫁される。各企業では3か月前から社内努力により収益の圧迫に耐え忍んでおり、量的な影響はまだないが、製品価格への転嫁による影響が今後の懸念材料となる。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・携帯電話の販売数に大きな変動はない。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・工作機械や医薬品等の製造業では、相変わらず順調な受注状況が続き、今後の設備投資にも積極的な企業が増えている。
		不動産業（経営者） 司法書士	受注量や販売量の動き 取引先の様子	・同業者の情報を聞いても、不動産の動きが悪く、利益がなかなか出ないという状況である。 ・債務整理の相談が減少している。一方で住宅ローン等の設定の依頼も減っている。
	やや悪く なっている	-	-	-
悪く なっている	建設業（経営者）	競争相手の様子	・建設業の業種を問わず、公共工事において低入札価格調査対象工事が増え続けている。資金繰りが悪化したため、前払金欲しさのダンピングと思われる。	
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	求人情報誌製作会社（編集者）	周辺企業の様子	・飲食、サービス業の新規出店の動きが目立ってきた。また、一部製造業で業務拡大により求人が増加し、これに伴い運送業の業務拡大や求人の動きがみられる。全業種で景気が少し良くなってきている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求職者数の動き	・昨年7月は前年比140%と飛躍的に伸びたが、今年はさらに前年比116%と売上が増加している
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・必ずしも正社員だけではないが、求人と求職者のマッチング率が向上している。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・取引先企業では正社員採用よりも、派遣、契約、パートの一時的な雇用を検討するケースが多く見受けられる。
		職業安定所（職員） 職業安定所（職員）	求人数の動き 求人数の動き	・新規求人数は前年比7.6%増加したものの、製造業のうち一般機械製造は同17.4%、電気機械製造は同53.3%減少している。しかし、明るい兆しとして建設業が前年比で39.2%増加している。 ・製造関係の求人は全体的に減少しているものの、雇用調整が容易な派遣、請負の求人が増加している。また、運輸業の求人が伸びない。
やや悪く なっている	-	-	-	
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	その他専門店〔宝石〕（経営者）	お客様の様子	・先月に続き、昨年から行ってきた新しいセールス活動が実を結び、来客数が大幅に増えている。
		通信会社（経営者）	競争相手の様子	・業界全体が忙しくなってきたようで、人材の確保に苦労している。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・ケーブルテレビへの加入申込は、地上デジタル放送の魅力が高まるにつれて増加してきている。テレビの買換え需要にも便乗することができている。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	お客様の様子	・近畿圏の新築マンションの販売在庫は、バブル期以降最低の3900戸台にまで減少している。一部エリアでは住宅相場が上昇傾向にあるものの、新規物件の初月販売率は70%前後で推移するなど、売行きは好調である。

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
やや良くなっている		一般小売店〔衣服〕（経営者）	販売量の動き	・雨が少なく暑い日が続いたので、Tシャツやワンピースの売上が好調である。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・クリアランスセールでは、婦人服や婦人靴を中心に活発に動いた。 ・ダウントレンドのハンドバッグや婦人洋品関係は、クリアランスセールになっても前年を下回る傾向である。夏商材の水着も前年を10%以上下回っている。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・リニューアル後という事情があるものの、外商顧客の店頭売上が対前年比で2けた増と好調に推移しているほか、前年との曜日対比でも、前年の売上を達成した日が22日で、未達成が5日と好調である。また、現金売上もクリアランスセールでは好調であるほか、曜日対比で17勝10敗と前年を上回る日が多くなっている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・お得意様を対象とした高級品の店外催しでは、例年は見ただけの客がいたが、今年は高級時計やリビング用品などを買い求める客が非常に多くなった。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・今までは動かなかった1億円近い物件が動き始めている。また1千万円以上の物件についても、良い物であれば動き始めている。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・購買客単価が対前年比で上昇を続けているほか、春先から減少し続けていた来客数も増加する日が出てきている。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・先月は野菜の相場が対前年比で7、8割に下落したが、それが持ち直してきた。また、猛暑で夏物が売れるようになり、全体的な単価下落にも歯止めがかかってきた。さらに、7月中旬からの空梅雨傾向で、客の出足も上向いている。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・7月に入って梅雨による雨が続き、売上は低迷したが、梅雨明け後は野菜を除いて好調に推移するなど、売上は急回復している。
		スーパー（経理担当）	単価の動き	・野菜の価格下落も落ち着いてきて、全体的に來客数、客単価が上向いてきている。特に、客単価が高い伸びを示している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・ボーナスの影響もあるが、今月は高額商品が結構売れた。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・個人による飲食店の新規開店に関連した業務用品の注文は低迷しているが、自治会、福祉関係のイベント用品、企業の販促用のイベント用品が比較的好調である。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・年間最大の夏商戦の受付が、昨年を上回る好調な推移となっている。特に、国内旅行が伸びている。
		旅行代理店（店長）	販売量の動き	・旅行の受付件数及び参加人員が増加傾向にある。7月の国内旅行は対前年比113%と活発である一方、海外旅行は前年並みとなっている。
		旅行代理店（広報担当）	来客数の動き	・夏休みの旅行の申込が依然として堅調である。来客数は7月23、24日の週末が最も多かったほか、8月中のみならず9月以降の秋の旅行の受注も好調である。
		タクシー運転手	それ以外	・涼しい日には利用者が減少するものの、猛暑の影響で利用の増加がみられる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・夜勤者の営業状態は今ひとつという状態であるが、乗車数が確実に増加しており、流し営業を行っている際にも、客を探す苦労がさほど必要ではなくなった。
		タクシー運転手	来客数の動き	・夜の客は相変わらず少ないものの、梅雨明け以降は気温が高くなっているので短距離の客が増えた。
		美容室（店員）	単価の動き	・ボーナス時期でもあり、パーマ、カラー、トリートメントと複合メニューを選ぶ客が多かった。
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・都市圏の商業用地やマンション用地については、若干の値上がり傾向がみられる。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	お客様の様子	・アンケート内容が悪く、建築計画のない景品目当ての客が多くなっているものの、7月の展示場来場数は対前年比1割増であった。
変わらない		商店街（代表者）	販売量の動き	・これまで一度に複数枚購入していた客が、1枚だけ厳選して購入する動きがみられる。
		一般小売店〔事務用品〕（経営者）	来客数の動き	・夏場ということもあって、来客数、販売量ともに動きは少なめである。京都の地藏盆に伴う子ども向け販売も、近年の少子化で良い材料とはいえない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・単価にはまだまだ厳しいものがあるが、来客数は確実に増えている。また、冷やかし客も含めて興味を持って商品を見ており、慎重ではあるが、購買意欲が感じられる。
		一般小売店〔精肉〕（管理担当）	単価の動き	・中元商戦がスタートしたが、法人客で販売量、単価がともに悪化しているほか、一般客も悪化傾向にある。そのなかで、原料相場が高騰していることから、非常に厳しい月となった。
		一般小売店〔野菜〕（店長）	競争相手の様子	・問屋で話をしているも、廃業する店や倒産する店の話が非常に多い。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・来客数が先月より回復したほか、購買志向は人気商品や話題商品に集中し、金額に関係なく売り切れている状態である。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・中元商戦は前年並みの売上となりそうである。クリアランスセールは、月前半は好調に推移し、後半は息切れ状態となったものの、秋のファッション商材に動きがみられる。一方で、宝飾、時計の高額商品は苦戦している。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・7月は中元シーズンとなるが、前年の水準を5%下回っている。6、7月を合算しても、前年の水準を維持するのは難しい。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・月前半は天候が悪く、クリアランスセールが厳しい立ち上がりとなった。紳士物は、クールビス効果でワイシャツを中心とした関連商品が先月に続き好調に推移したものの、このままセールの売上が不振であれば、商品によって好不調の差が生じ、全体として上向きとはいえない。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・梅雨が明けて暑い日が続いたため、夏物商材の浴衣は好調に推移しているが、水着はここ数年の紫外線防止、UVカット、美白などのブームにより不振が続いている。また、クールビス商材は話題性があり、売場の前面展開を行っているが、全体の売上を引き上げるほどの効果はなく、全体では前年の5%減で推移している。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・100円ショップが最近オープンしたが、客は少しでも安い物はそちらで買い、100円ショップにない物は当店で買うという形で二極化が進んでいる。
		スーパー（店長）	それ以外	・食料品の単価が下落した分、衣料品などの非食料品の単価、販売点数が改善しており、全体的には良くも悪くもない状況である。
		スーパー（広報担当）	販売量の動き	・月前半に気温が低かった影響で季節品を中心に苦戦したが、販促でセールなどを実施している店舗や改装店舗などは好調である。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・来客数は前年と比較して減少しているが、客単価は逆に上がっているため、売上はわずかながら伸びている。今月初めの悪天候が最後まで尾を引いた感がある。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・既存店売上高の対前年比は、5月がマイナス3.4%、6月がマイナス1.9%、7月が19日現在でマイナス6.1%となっている。7月については、前年が記録的な猛暑であった反動もあるが、いずれにしても上昇傾向とはなっていない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・7月になってバーゲンセールが始まったが、中盤になって売商品がなくなってきた。売れないからという理由で商品を用意しないことが一番の原因で、売上の低下につながっている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・ボーナス時期であり夏物が活発に動くと思われたが、前半は天候が悪く、客が近隣に分散したことから、予想していた展開にはならなかった。
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・家電品は故障しないと買換えないという傾向が強く、財布のひもが固い。
		家電量販店（企画担当）	単価の動き	・天候が安定せず、エアコンは予定より売れていない。その代わり、薄型テレビ、DVDは好調であるものの、単価は下落している。
		住関連専門店（店長）	販売量の動き	・どれだけ売上が悪化しても、ここ数か月は昨年水準を下回ることがないので、安定してきた感がある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 [スポーツ用品] (経理担当)	販売量の動き	・7月の小売部門の売上は、賞与給付の集中する7月10日以降も対前年比で横ばいである。
		観光型旅館 (経営者)	単価の動き	・全体的に利用客は減少気味ではあるが、週末になるとアウトドアなどの利用客が増えている。食事の様子、売上などからは買い控えはみられず、横ばいの状態が続いている。
		観光型旅館 (経営者)	お客様の様子	・海水浴シーズンで本来忙しい時期だが、予約の入るタイミングが遅い。直前まで台風やいろいろな状況をみて、やっと動き始めるといった感がある。
		都市型ホテル (支配人)	販売量の動き	・売上には変化はないが、天神祭りに盛り上がりやや欠けていたほか、昨年と比べ気温も低く、飲料水の売行きが悪かった。また、宿泊も若干減少した。
		都市型ホテル (役員)	来客数の動き	・2月以降は前年割れが続いている。夏休みに入ってファミリー層の動きを期待したが、今月も各部門とも相変わらず低迷している。
		都市型ホテル (営業担当)	来客数の動き	・7月の客室は、個人、団体とも動きが良く、3か月ぶりに今年の売上目標と前年売上の両方を上回る見込みである。また、夏休みからの個人予約も動き出している。一方、宴会に関しては、婚礼、一般宴会ともかなり悪化している。売上シェアの多い部門であることから、ホテル全体としても厳しい状態である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・新しいタクシー会社ができたことなどから、大阪はタクシーの総台数が2千台程度となっている。客が減少する一方でタクシーは増加しており、大変な状況である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・街を走っていても、客の数は増加しておらず、むしろ減少している状態が続いている。それに対してタクシーの数は多いことから、客の奪い合いが増えている。
		タクシー会社 (経営者)	お客様の様子	・猛暑という要因を除外しても、このボーナス時期は例年に比べて客の動きが非常に鈍い。
		通信会社 (経営者)	お客様の様子	・顧客の新商品に対する購入意欲があまり感じられない。
		遊園地 (経営者)	来客数の動き	・天候に恵まれたが、暑さが厳しかったので来客数に変わりはない。
		競輪場 (職員)	単価の動き	・7月の平均客単価は18,635円で、4月の17,465円よりも上昇している。しかし、場外発売は7月の単価が17,171円で、4月の17,225円よりもやや悪くなっていることから、全体としては変わらない。
		その他レジャー施設 [イベントホール] (職員)	販売量の動き	・先月の稼働日数はここ数か月に比べて極端に悪かったが、今月は比較的良好という状況に戻った。
		美容室 (経営者)	来客数の動き	・最近同業者で2店舗が閉店したが、客の来店間隔が長くなっているため、来客数の増加はみられない。
		その他サービス [学習塾] (経営者)	来客数の動き	・夏休みの入会キャンペーンへの申込が例年並みにみられた。
		住宅販売会社 (経営者)	単価の動き	・商業地などの一部で地価上昇が落ち着いてきた。
		住宅販売会社 (従業員)	競争相手の様子	・事業用地ニーズは住宅地、商業地とも相変わらずおう盛で、土地価格は上昇している。
		住宅販売会社 (総務担当)	販売量の動き	・着工戸数が前年に比べやや減少しているが、同業他社も同様にエリアでの着工戸数が減少している。
	やや悪くなっている	一般小売店 [衣服] (経営者)	お客様の様子	・客の購買意欲が鈍く、反応が悪くなったように感じられる。百貨店などのバーゲンセールに客足が向いているほか、中元時期で出費がかさむせいか、財布のひもが固い。
		一般小売店 [家具] (経営者)	競争相手の様子	・6月から7月にかけて、京阪神地区の家具屋が5件倒産した。また、銀行の交友会の参加企業でも倒産がみられる。
		一般小売店 [カメラ] (販売担当)	来客数の動き	・店頭に来る客が激減している。
		百貨店 (統括)	販売量の動き	・婦人衣料の売上は3か月前と比較すると若干回復してきているが、それ以外の部門では減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		自動車備品販売店（営業担当）	販売量の動き	・7月に入って車検入庫台数が減少した。例年、対象台数が少ない月であるほか、ガソリンスタンド車検、ユーザー車検、代行車検など激安車検に客が流れていることも原因の一つである。車検到達対象台数が少ないので、買換え取得の見込み数も少ない。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・花粉症関連の商品や、繊維成分を含んだ健康食品などの販売が落ち着いてきた。また、季節的に売れる商品が少ないほか、梅雨の時期で土日にも雨が少なかったことが売上に響いている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・7月に入り、梅雨が明けてからの暑さで客の足出が鈍ったほか、ボーナスが期待外れとなったことから、3か月前と同じような落ち込みとなった。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊、宴会、婚礼とも前年を下回っている。特に、宿泊は個人客の動きが悪いほか、旅行代理店も愛知万博ヘシフトしており、集客の見込める要素がない状態である。婚礼もハウスウエディング系統の新規出店が相次ぎ、ホテルウエディング全般にとって大きなダメージとなっている。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・料金を安くしている同業者も客が少ないと聞いている。また、夜間は相変わらず人が少ない。
		競輪場（職員）	単価の動き	・ここ数か月は入場者の平均購買単価の下落傾向に歯止めがかからず、これに伴い売上も減少を続けている。
		美容室（店長）	お客様の様子	・客の年齢層が徐々に低くなっているため、夏休みシーズンに来客数の減る傾向が年々大きくなっている。
	悪くなっている	スーパー（経営者）	単価の動き	・競合店の出店により価格競争が激化している。客のバーゲンセールでの購入も飽和状態となり、安くても売れないという状況である。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・1か月前に競合店がオープンし、売上が落ちている。現在は季節感のある催しのほか、麺類などを安く提供するなどの対応を行っている。
	企業動向関連	良くなっている	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き
やや良くなっている		出版・印刷・同関連産業（情報企画担当）	受注量や販売量の動き	・環境関係、医学関係などの業界に受注が集中している傾向はあるが、夏の閑散期にしては全体的に少し良くなっている。
		化学工業（経営者）	取引先の様子	・一時の在庫調整による販売量の減少も落ち着き、再び売上が回復基調に入ってきた。それに伴い、各得意先でも明るい前向きな話が増えてきた。原材料の再値上げの話が出てきており、予断を許さない部分はあるが、やや良くなってきている。
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・公共工事関連の季節的な要因もあり、全体的には受注量が増加している。また、工場生産もフル操業状態に入ってきた。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・原油高、原料高という背景があるにもかかわらず、物作りに関してはとにかく忙しい。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・水処理関係は沈滞気味であるが、電子機器メーカーからの新規案件が少し活気づいており、一部で新製品の動きがみられる。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・好調な推移を続けている薄型テレビ市場において、各社新製品が出揃ってきたこともあり、より堅調な荷動きを示している。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・鋼材及び塗料の値上げで各種製品の仕入価格が上昇したことから、協定価格品に対して価格訂正を申し出たところ、価格改定が認められた。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・大阪市内のテナントビルの入居率が上昇しているほか、テナントビル建築業も売上が増加している。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・神戸市中央区から芦屋、西宮にかけての土地需要が非常に多く、土地の値段が上がってきている。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・読者数の増減の動きは激しいが、大きくは変わっていない。他の系統も同様の動きであるが、折込広告の数が増えているので収益は伸びている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・春以降、スポット広告の発注が上向きの企業が多い。
		経営コンサルタント	それ以外	・小売業のクライアントをみると、売れ筋商品やヒット商品といえるものが明確になってきた。これまではどのような商品も売行きが悪かったようだが、売れる商品が増えてきた。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	会計事務所（職員）	取引先の様子	・取引先では、急激なコストカットなどの影響を受けながらも、徐々に安定した運営が行なわれるようになってきた。
		その他製造業〔履物〕（団体役員）	受注量や販売量の動き	・輸入製品が相変わらず増加しており、国内生産の減少に拍車がかかっている。また、販売店での売行きが不安定で力強さに欠けている。
		輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・大手住宅メーカーの建築部材の輸送が回復基調にある。現場納品の件数も6月に比べて16%増となっている。
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・立地条件の良い工業地域に対する、比較的規模の大きな土地への需要が多くなり、成約価格も上昇傾向にある。
		コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・夏本番を迎え、メーカー各社から新商品売り込みのためのパンフレットやチラシなどの印刷受注が増えている。一方で、個人客の伸びがないことから、全体としては変化はない。 ・個人客からの暑中見舞いハガキの印刷受注が件数、枚数ともに落ち込んでいるが、企業からの大量受注が伸びているため、全体としては変わらない。
	やや悪くなっている	繊維工業（総務担当）	取引先の様子	・前年の注文数からみて60%に減少するなど、いまだかつてない状況となっている。量販店の一部が注文を伸ばしているものの、落ち込みは激しい。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・一般の鉄鋼製品をみると、鋼材値上げの影響や、在庫整理のための買控えなどで荷動きが極端に悪い。ただ、自動車部品関係や特殊品は活発に動いている。
		金属製品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・ここへきて受注のペースが落ちてきた。
		一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・直前まで多くの引き合いがあったが、それらの案件の実行が先延ばしされるケースが多い。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・既存客の業績低迷や倒産、業務の縮小などが目立つ。
		輸送業（営業所長）	受注量や販売量の動き	・毎年、7、8月は売上が落ち込むが、今年は例年以上に減少率が高い。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・運送業は、燃料などの値上がり分を受注価格に転嫁できていない。
	悪くなっている	広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・各ショッピングセンターでは、7月前半はセールの効果もあって売上増となったが、月後半は失速した。全体では3か月前と比べてやや悪くなっている。
		電気機械器具製造業（企画担当）	取引先の様子	・先月までは出荷数に増加がみられたが、最終ユーザーでは今月から投入計画の動きが鈍化するため、徐々に悪くなっている。
雇用関連	良く なっている	通信業（営業担当）	それ以外	・主力事業の販売量、利益率の目標を達成するために、その他の事業ではコストを削られている。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・新規求人数が前年比で2けたの伸びを示している一方、新規求職者数は2けたの減少となっている。そのなかで、就職者数はわずかながら増加していることから、求職者が採用されやすい状況になっている。
	やや良くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・業種を問わず、3か月前に比べて求人数が全体的に増えてきている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・各企業からの求人広告の依頼が増えている。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・銀行、損保など、金融機関からの募集広告の依頼が活発になってきた。
	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・製造業からの求人が増加傾向にあるほか、従来から好調な電機機械器具、電子部品に加えて、金属製品、一般機械器具製造業の事業所からの求人も出始めた。さらに、請負では20人以上の求人が再び出てきている。	
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が対前年増加率で約30%となり、前月に比べ14ポイント増えた。特に製造業での増加が目立っており、業績の回復が顕著である。	
	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数は依然として減少傾向であるが、在職求職者数は増加がみられる。景気の動向に敏感な層が、より良い仕事を求めている動きがある。	
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数、有効求人数ともに、対前年比で2けたを超える増加となった。また、ここ数年は採用のなかった大手企業から、来春卒業予定の高校生を対象とした求人があった。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		学校〔大学〕 （就職担当）	求人数の動き	・企業に追加求人アンケートをおこなったところ、1000社を上回る回答があるなど企業の採用意欲は高い。また、採用予定数確保のため、企業は充足するまで採用活動を継続する方針である。
		学校〔大学〕 （就職担当）	求人数の動き	・採用意欲が高まっているのか、採用依頼を目的とした大学への訪問企業が、中小企業を中心に前年よりも急増している。
	変わらない	人材派遣会社 （経営者）	求人数の動き	・例年夏枯れする時期であるが、今年については春からの好調を維持している。特に紹介派遣、IT関係が強い。ただ春先のような勢いはない。
		人材派遣会社 （社員）	採用者数の動き	・顧客の求めるスキルが高く、それに見合うスキルを持つスタッフの確保が難しいことから、ミスマッチが増えている。
		求人情報誌製作会社 （営業担当）	雇用形態の様子	・求人企業、求職者ともに、新卒採用、正社員採用にこだわらない。充足企業と未充足企業の二極化や、内定獲得者と未内定者の二極化が進むなど、一定の傾向はみられない。
		新聞社〔求人広告〕 （担当者）	それ以外	・新聞広告出稿量にさほど変動がみられない。新聞ページ数もほぼ前年並みである。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・新規求人数に対するパート求人数の割合が3か月連続で前月を下回っている。一方で、派遣、請負求人数の割合は3か月連続で前月を上回っていることから、パートから派遣、請負への移行がみられる。
		民間職業紹介機関 （職員）	求職者数の動き	・日雇い求人数が前年比でプラスの傾向を維持している。昨年の風水害や震災の復旧工事関連求人が少し出ている。
やや悪くなっている	-	-	-	
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	観光型ホテル （スタッフ）	販売量の動き	・3か月前に比べてやや客の増加、単価の動きがみられ、景気の上向きになっていることが実感される。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・一概には言えないが、この時期バーゲンということで、従来は買い控えていたのが少し買い始めている。もうぼつぼつ買わなければという動きとしては、活気付いてきている。
		一般小売店 〔100円商品〕 （店員）	単価の動き	・客の様子をみると、若干ではあるが、客単価が上向きに伸びている。景気が少し上向いてきている兆しかもしれない。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・夏物セールが前年110%と好調に推移し、また客数も増えており、まとめ買いの客も非常に多く見受けられる。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・今月からクリアランスがスタートし、天候にも恵まれたせいか、夏物の売行きが前年よりも良く、婦人服フロアでは、全館の中でも特に好調といえる。また、中旬以降では秋色夏素材といった晩夏、秋物の売行きが良く、各アパレル業界でも、バリュー価格での戦略を取っているということもあり、客の購買意欲をそそる品づくりをしている結果、良い成果がでている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・今年に入り、販売点数が前年の103%、今月で前年の106%といった形で、徐々に販売量が伸びている。それでも単価が下がっている分、今年の初めは売上は前年並であったが、ここへきて販売点数が106%から107%に伸びてきているため、売上も前年の104%から105%と伸びている。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・夏らしい夏になってきたので、季節商品の動きが良くなってきた。
		衣料品専門店 （地域ブロック長）	お客様の様子	・バーゲンに入りどんなものでもまとめ買いをする。クールビズ商品が今月も相変わらず売れている。
衣料品専門店 （地域ブロック長）	販売量の動き	・夏物衣料の動きが好調である。		

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
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・7月の第1週ボーナス商戦は、雨等でスタートは良くなかったが、2週、3週と尻上がりになりつつある。要因としては季節もの、温度が上昇したため冷蔵庫関係が良くなっている。
		家電量販店（予算担当）	販売量の動き	・暑さ続きでエアコンが好調に推移している。全体的に単価が下がっているが、量でカバーできている。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・取り立てて良いニュースがあるわけでもないのに、人が動き販売量もあるように感じる。仕事量が確実に増えている。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・新型車効果による販売量が増加し、来店客も徐々に増えている。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・身の回りの景気は決して良いとは思わないが、大型の集客イベントを企画して来客数を増大させ、受注量は対前年比150%で推移している。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・販売促進に対する施策等へのお客様の反応も以前にも増して良くなってきて、接客商品、セルフ商品ともに動きが良くなっている。来客数も安定してきており、好調店舗では大きく前年実績を上回るようになってきている。
		その他専門店〔スポーツ〕（店長）	来客数の動き	・ここ2か月、来客数、買上率ともに2、3%伸びている。
		その他小売（営業担当）	単価の動き	・少額商品よりも一つ上の商品の販売量が増加傾向にある。
		その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者）	来客数の動き	・3か月前よりも客数、売上ともに伸びてきており上向き状態であるが、夏休み中の動向に不安が残る。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊の人数は、若干ながら増えてきているが、先行の予約販売数がいまいち伸び悩んでいる。
		タクシー運転手	それ以外	・今年はここ4、5年の半数しかタクシー運転手の応募がない会社もあり、そうした会社にとっては非常事態になっている。ということは、タクシー以外の職種の景気が良く、求人数が多いというためではないか。我々タクシー業界にも影響がきて良くなると思われる。
		タクシー運転手	単価の動き	・今月はボーナスが出揃ったという影響もあり、2、3か月前までと比べると、利用回数、単価も少しではあるが、上向いている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・7月に入り、各地で祭や花火大会などで客の動きが良くなるにつれて、タクシーの利用も随分動くようになってきている。旅館、ホテルの動きも以前よりは出入りが良くなってきた。
変わらない		商店街（代表者）	お客様の様子	・売上全体は、7月はボーナスが出た割には良くない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・大型店の開店セールも終わり、消費者の動きも落ちついてきた感じがある。しかし客寄せの特売セールにはやはり顧客が流れるようである。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・中心商店街の来客数が極端に減少している。また購買単価も低下している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・あまり販売量にはつながらないが、先月位から以前に比べて客の表情というか、様子に少し明るさがみえてきたかなという感じがする。
		一般小売店〔靴〕（経営者）	販売量の動き	・相変わらず商品選びが非常に厳しい。価格も含めて商品を決定される条件が厳しくなっている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・今月初旬は遅れてきた梅雨の影響で苦戦傾向だったが、その後梅雨明けして天気が回復するとともに前半のマイナスを取り返し、月トータルでは前年を上回る売上となる見込みである。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・夏物セールに入っても、価格に対してはシビアで低単価、単価買いは平日と変わらない。ヤングだけではなく、ミセスもジーンズ、デニム素材に対して関心が高く、これは売上を伸ばしている。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・商業テナントの売上を見ると、対前年を上回っているところが多いが、この傾向は以前から継続しており、今月、特によくなったとは言えない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・中元商戦、夏のクリアランスを展開中であるが、いずれも前年比マイナスの推移。中元については、法人の受注減に加え、個人においても件数の絞込み、また単価ダウンが顕著化してきている。セールについても、完全な単品購買となっている。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・6月に続き、2か月連続で全社11店舗において、前年実績を上回る見込みである。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・百貨店としては、お中元とバーゲンの月であるが、中元関係については依然として非常に厳しい状況が続いている。ただ衣料品、雑貨関係については、月初のスタートダッシュも非常に良く健闘している。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・例年になくセールが前倒しになって、秋物が入荷してきているが、客はまだ秋物には見向きもしてくれない状態である。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・昨年と同様、今月もかなりチラシなどで販売促進をしているために客単価は前年並で推移をしているが、食糧、飲料、米などはドラッグストア、ホームセンターの集客商品としての超特価販売などに流れることにより売上減が大きい。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・客単価、販売量ともに競合店の出店もちょっと落ちついて、今のところ大きな変化がない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・7月は、梅雨にも関わらず、雨の日が少なかったせいもあり、客数が昨対107%前後で推移しており、客数としては好調であった。しかしながら買上げ点数が昨年度よりも1点近く落ちており、横ばい状況となっている。そのため売上の的には昨年と変わらず、ほぼ100%前後で推移している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価が3か月前と比べて変動なし。前年比で95%前後をずっと推移している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・一人当りの買上客単価が前年と比較して下がっている。
		スーパー（店員）	単価の動き	・相変わらず目玉商品の減り方は大きいですが、例えば通常の特売であれば売上は今ひとつ伸びない。量目が減少していても単価の低いものを選ぶ傾向がある。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・猛暑なので、そういった関連のところで少し良い感じはするが、全体的には横ばいである。
		スーパー（店舗運営担当）	販売量の動き	・7月の下旬にずれこんだ梅雨の影響が非常に大である。後半、土用の丑の日等で追い上げたが、わずかに目標未達となる見込みである。海、山のレジャー等で出費もあり、夏物商材以外の買上げ点数が伸びていない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・今年は、出足が梅雨にたたられて単価の動きも良くなかった。しかしこここのところ暑くなり、水物を中心とした動きもまずまずの結果が出てきているので、数字としてはどちらともいえない。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・夏物バーゲンに入ってTシャツ等の単価の安いものばかりの動きが目立つ。その分売上につながらない。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・6月もそうであったが、クールビズの影響があり、ワイシャツ、スラックスのカジュアル関係は、かなり伸びているが、背広に関しては、やや点数がダウンしている。
		衣料品専門店（販売促進担当）	販売量の動き	・今月は売上自体は、昨年とほぼ同じ位であるが、来店客数も若干落ちており、猛暑のために日中の客の動きが鈍く、夕方涼しくなってきたら動き出す傾向である。暑いこともありショートパンツ、タンクトップあたりが今月は好調である。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・ボーナスシーズンにも関わらず、販売が不振である。エアコン、白物などは買い替えが多数で、特にエアコンの新規がほとんどない。
		住関連専門店（営業担当）	来客数の動き	・約3か月前から客数が前年比の90%位、売上は単価が上がっているため、96%くらいで推移していて、状況としては落ち込んだままの状態で回復をしていない。
		一般レストラン（店長）	単価の動き	・牛肉の高騰のために、鉄板焼の当店には大変厳しい声が客から上がっている。豚肉、鶏肉で対応しているが、客単価も上がらず早期の輸入再開を願うばかりである。

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
		スナック（経営者）	競争相手の様子	・この辺りの商店街の店がだんだんとシャッターを降ろしている。また文房具店など、役所などが相手であるため、日曜日だというのに店が開いていない店も何店もある。そういう店もあるので、街の地盤沈下が激しい。
		都市型ホテル（従業員）	お客様の様子	・夏の宴会企画セールスの際の顧客の様子に、不況慣れした感があり、活気が感じられない。
		都市型ホテル（総務担当）	販売量の動き	・宿泊に関しては前年対比増加傾向となつてはいるものの、他の部門においては依然低迷しており、前年対比マイナス基調に大きな変化はみられない。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・加入契約数がここ1年低下したままであり、かつ解約も増加している。純増加数も低迷したまま推移しており、さらに減少も見られ、一層悪くなっているようにも見える。
		ゴルフ場（営業担当）	来客数の動き	・今年は特に猛暑により来客数が落ちている。
		美容室（経営者）	単価の動き	・客数の上昇にともない、売上が上がるという従来の状況ではなく、一人一人の客の消費が減っている。客数は増えていても売上は下がっている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・7月は夏休みの時期で、学生が多く来店する。しかし同業者との間では、あまり例年ほど忙しくならなかったような話をお互いしている。
		設計事務所（経営者）	販売量の動き	・建設業の関係においては、毎度のことであるが、低迷化が続いており、皆さんの話を聞いても、非常に販売量が伸びないということをよく聞く。
		設計事務所（経営者）	販売量の動き	・住宅新築工事の設計受注件数が、このところ少ないまま横ばい状態にある。
		住宅販売会社（経理担当）	販売量の動き	・月次の販売目標を達成した現場もあるが全体としては未達成の現場が多い。現時点で5割程度の達成率である。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	単価の動き	・高級子供服を扱っているが、需給バランスが崩れて久しい。客が実際に支払う金額も少なくなっているが、より良いものということで、今までは5000円で買った客が、今では3000円くらいで同じ価値のものを買おうとしている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・我々の商店街にはますます、来街者が少なくなっている。今年に入ってから顕著になっている気がする。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	お客様の様子	・中元の動きが全く悪い。商売をする者自体がおとなしくなってしまうている。
		一般小売店〔印章〕（営業担当）	来客数の動き	・最近法人関係の注文が少なくなっているようである。また、目立っているのは代表者変更のゴム印の注文が多く、世代交代が進んでいるようだ。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・平均単価の落ち込みのために、客数増にもかかわらず売上が昨年を1～2ポイント下回っている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・3か月前と比較すると、売上は6.2%ダウンとなっており、前年比は大きく割っている。特に客数は約4.3%のダウン、絶対数で見ると33人の減、客単価は1.0%下がって前年割れである。7月前半の大雨が客数の伸び悩みの原因となっている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・価格競争が激化しており、売上が低迷する中で、売上率を重視するため、売上を伸ばそうと思えば利益が出ない状況である。夏物の水ようかん等はよく動いているが、主力の食パン等の定番が動いていないのが現状である。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・7月の前半は雨が多く、アイス、飲料、ビールの売行きが非常に悪く、大幅に売上が低下した。通常6月より7月の方が売上は上がるのに下がった店が多かった。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・売場によると思うが、自分のDVDのコーナーの売場の客の来客数が少ないと思われる。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・2～3か月前は客室部門、料飲部門共に前年度を上回ったが、今月は両部門とも前年を大きく下回る。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・例年と比べ夏休みに入ってから家族や団体の旅行が少なくなっている。愛知万博の影響のようだ。
		タクシー運転手	お客様の様子	・どの業種でも少しはいいと話がでた3月のような月もあったが、現在業種関係なく、良い話を一つも教えてもらえない。皆、苦戦してマイナスのように聞く。

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（社員）	販売量の動き	・3か月前と比べて販売量、来客数ともに減少している。	
		テーマパーク（財務担当）	来客数の動き	・7月前半は元々閑散期ではあるが、中旬になっても回復が見られない。単に猛暑によるものなのかどうかは不明だが、特に昼間の入園者数が伸びない。単価的にも少し低下しており、全体的にやや悪くなっている。	
		テーマパーク（広報担当）	来客数の動き	・暑い日が続き、日中の来客者が目にみえて減っている。夕方以降の来客でカバーが必要だが、日中の減少分には追いつかない。	
		設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・「倒産した。」「倒産しそうだ。」との声が多く聞こえるようになった。	
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・来場数において、3か月前の60%まで落ち込んでいる状態にある。平日においては、来場者が全くない日もある状態が5日ほどあった。昨年同時期の80%になっている。	
	悪くなっている	その他専門店 [時計]（経営者）	単価の動き	・客単価も客数ともに悪い。時計の新製品のメーカー新聞一面広告が掲載されても反響ほとんどない。	
		その他専門店 [カメラ]（地域ブロック長）	販売量の動き	・先月末頃より売上げにかげりがみえていたが、7月（ボーナス商戦）になると売上数の激減に悩まされている。昨年との天候の違いは売上に若干は影響していると思うが、特に中国地域の昨年売上比の悪さには驚くほどである。	
		タクシー運転手	来客数の動き	・最近では単独で飲食する人が増えてきて、接待とか商談関係がほとんどない。	
	企業動向関連	良くなっている	輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・日曜日の夜以外、昼夜で稼働を始めた職場がでてきた。
		やや良くなっている	化学工業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・生産量、出荷量共に先月と大きな変化はなく安定しており、社内は全般に高稼働率である。物流費・原燃料費高等の影響を受けながらも好景気の影響で、利益が出ている。
化学工業（総務担当）			取引先の様子	・各社設備の増設を2年から4年内で考えている。	
電気機械器具製造業（総務担当）			受注量や販売量の動き	・自動車関連は好調な受注が止まらず（国内・海外とも）、梅雨明けの猛暑も予想通りでエアコンのラインはフル操業となっている。	
建設業（営業担当）			受注量や販売量の動き	・マンション事業における建設戸数が上昇している。また製造業における、設備投資（建設関係）も若干ながら実現しだした。	
金融業（業界情報担当）			取引先の様子	・輸出を中心とした主力車の販売好調を背景に、生産はフル操業を持続中である。樹脂原料価格の上昇などコストアップはあるが、高操業により吸収し、利益水準は高水準を維持している。	
会計事務所（職員）			取引先の様子	・建設業は相変わらず不振だが、サービス関連がやや持ち直してきている。また小売関連では、食料品や衣料品といった生活必需品関係は、あまり改善はみられないものの、レジャーや嗜好関係は販売がやや向上きになってきている。	
変わらない		繊維工業（統括担当）	取引先の様子	・この時期は我々の商品が動かない時期なので、取引先との次のシーズンに向けた打ち合わせ等するが、特別良くなる感じもないし、かといって特別に悪くなる感じもないという状況である。	
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は3か月前と同水準であり、好調を持続している。生産が追いつかず、苦慮している。国内の既存下請先もフル生産で操業しているため、海外の下請先を検討中である。	
		一般機械器具製造業（経営企画担当）	それ以外	・北米を中心とした海外向けの自社製品の売上が好調に推移しているが、原材料の高騰による生産コストの悪化が続いており、損益面では非常に厳しい状況である。	
	その他製造業 [スポーツ用品]（総務担当）	受注量や販売量の動き	・継続して国内の販売状況はあまり芳しくないようで、受注に結びつかず、注文がなかなかでない。		
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・良い材料はあまりなく、元々つきあいのあった老舗の建設業が廃業するなど、むしろ悪い材料がじわじわきいてきている状況にある。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送業（統括）	それ以外	・各顧客へのセールスが一巡したが、特に今月は動きが見られなかった。また、今年の11月に施行する法律に対応するため、従業員に対する資格取得の推進など他の方面で支出を余儀なくされ、特に景気に対する向上等は感じない。
		通信業（社員）	受注量や販売量の動き	・既存のお客様からの受注分の増は四半期を終えてまだ見込めず、減少傾向である。新たなメニュー提案にて奮闘しているが厳しいものがあり、受注まで至っていない。
		通信業（営業企画担当）	受注量や販売量の動き	・年度の4分の1を経過した時点で企業通信サービスの受注量は計画を下回る状態が続いており、廉価商品への乗り換え傾向は変化していない。セキュリティ性能の向上など高価な専用線に近い品質を確保する努力を提供業界が進めていることもあるが、結果的には貴重な収入源を自ら切り崩すことになっているのも事実である。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・山口県の郡部にいくと、相変わらず建設業が公共工事頼みで工事が全然でていない。しかも従来は町単位の仕事があったのが、市町村合併により市全体になり、郡部だった地域の工事はどんどん少なくなっている。なかなか景気回復が地方まで、特に郡部の方に回ってきていないのが実感である。
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・一向に景気が上向きにならないがために、部屋を借りる方、企業、個人が借りる手控えをしている。従って非常に契約率が上がらないという状況が続いている。
やや悪くなっている		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・新規案件の引き合いが少なく、生産量が一定水準になかなか到達しない。
		非鉄金属製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・中国向け特需やIT向けも在庫調整の一服感がある。今後に向けて、増産準備を進める意味では、時間が稼げているという考え方もできる。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量はやや減少しており、従って生産高も少し減少している。一方購入資材は高値のまま推移しており、採算的には厳しい状況が続いている。
		コピーサービス業（管理担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注価格が赤字でなければ受注できない。
悪くなっている		農林水産業（従業者）	それ以外	・今月中旬過ぎよりこれまで不漁であったマイカの水揚げが好調である。ただイカ釣り船ではなく定置網と1本釣りでの漁業であるため、全体の底上げにはなっていない。また例年この時期が招かれざる客としてありがたくない越前くらの発生が出始めた。数日前も巻き網船に20tのくらが入った。そろそろ浜田の方にも流れてきそうで心配している。
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（支店長）	求人数の動き	・相変わらず求人への動きは活発で、顧客ニーズに合う労働者不足が課題である。
		人材派遣会社（担当者）	採用者数の動き	・パート・派遣などにおいては、採用者数は確実に上がってきている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人は大きな変化はないものの増加傾向となった。増加した業種は、情報サービス業と飲食店で、内容はコールセンターの増員求人とレストランの新店舗オープンスタッフの大量求人が増加要因となっている。加えて、アウトソーシング業からの新たな営業所開設に伴う求人募集も増加要因となっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・来春高校卒業予定者の求人の提出が好調である。前年同時期と比べて50%の増加となっている。また、一般求人も前年同月に比べ増加傾向にある。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・これまで財務系の求人依頼というのは少ない部類であったが、ここ最近非常に増えてきている。積極的な資産運用、資金調達へと乗り出したのではないかとと思われる。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・地場準大手のシステム開発企業で、注文に追いつくために開発要員の増員を最大で20名急募した。
変わらない	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規学卒者を含め、求人の提出状況が多少落ちついた感がある。請負、派遣求人は、前年に比べては増加しているが前月、前々月に比べては減少している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（雇用開発担当）	求人数の動き	・3か月前と比較して、新規求人数、新規求職者ともに減少した。派遣、請負求人にも落ちつきがみられるが、大きな変化ではない。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	周辺企業の様子	・前年同時期と比べても新卒への求人受理件数に大きな増減が見られず、地域経済は「足踏み」といった状況が感じられる。地域企業の採用担当者に聞くも、新卒採用の有無はまだ分からないと答える事業所も多く、先行きはなお不透明である。
	やや悪くなっている			
	悪くなっている	-	-	-

9. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・新規出店の話が多く聞かれる。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・クールビズの効果でシャツやスラックスを始め衣料品の動きが活発になっている。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・天候に恵まれて、商品単価が上昇し、ボーナス支給も良かったのか来客数も増加した。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・京阪神・愛知万博を中心にした職場旅行や、沖縄・鹿児島・北海道を中心にしたゴルフ招待旅行などの団体旅行が多くあり、売上は順調である。また、夏休みの家族旅行の相談も多い。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・悪天候による影響もあったが、3か月前と比べると、来客数は着実に増加している。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・学生はよく来店するが、高齢者やファミリー層が、普段より少ない。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	単価の動き	・新規開店やスナックなどは増加しているが、大型店との価格競争が相変わらず激しいため、売上は若干減少している。
		一般小売店〔書籍〕（営業担当）	お客様の様子	・欲しい商品は購入するが、予算や値段には敏感で、どうしても欲しいというわけではない商品を我慢して、支出を抑える傾向がうかがえる。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・来客数は変わらず、客単価は低位で一定している。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・夏物バーゲン商戦に入り、普段あまり来店されない客も多く見られるが、安いものを探している方が多い。また、単品買いが多く、衝動買いやまとめ買いが少なく、以前と傾向は変わらない。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・前年と比べて来客数及び売上高は共に若干減少した。その内訳は、ファッション関連商品は前年を確保し、ブランド商品は前年を上回ったが、お中元の法人需要が落ち込み、ギフト食品も減少した。
		スーパー（店長）	それ以外	・お中元の動きは、去年のお中元やお歳暮の流れと変わらない。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・天候の影響により、売上は増えたが、競合店が毎年増えてきており、様々な新商品や新サービスを実施しても、前年の売上を確保することはかなり難しくなっている。
		その他専門店〔CD〕（店員）	お客様の様子	・単価の高い商品も売れるが、基本的にはほしい商品だけを購入する傾向が続いており、売上の増加につながっていない。
観光型旅館（経営者）		来客数の動き	・愛知万博の影響により、客数が増えない。	
タクシー運転手	単価の動き	・ボーナス月にもかかわらず、客数、客単価ともに増加しない。		
観光名所（経営者）	来客数の動き	・グループ及び家族連れの旅行者が愛知万博に流れ減少している。		
設計事務所（職員）	競争相手の様子	・競争相手を見ると、販売量が減少しており、それに伴い残業時間が減り、給与が減少している。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	スーパー（店長）	競争相手の様子	・競合店のチラシをみると、頻度や大きなサイズのもの、昨年より増えている。また、スタンプサービス日なども増加しており、売上確保に苦慮していることがうかがえる。
		スーパー（財務担当）	来客数の動き	・既存店の来客数を3か月前の前年比でみると、103.7%が100.2%と3.5ポイント悪化した。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・展示場への来場者数が昨年と比べて少なく、具体的な商談件数が減った。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・ボーナスシーズンにもかかわらず、今月半ば過ぎから急に売上が下がった。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売車種の見直しにより、新車受注台数が伸び悩んでいる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・夜の飲み屋にあまり人が出ておらず、暑いので昼もあまり人が動いていない。また、八十八が所めぐりの仕事も、暑いので多少減っている。
	悪くなっている	一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・料飲店の販売量が落ちている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・バーゲン月にもかかわらず、お客さんの反応が悪く来客数が少ない。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	木材木製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・顧客へのダイレクト販売が徐々に効果を上げている。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・既存の車両の老朽化と中古車価格の高騰により、新規購入台数は堅調に推移している。
		電気機械器具製造業（経営者）	それ以外	・円安による輸出採算性が向上している。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・関東圏での受注や引き合いがかなり多く、新規受注も見込めるクライアントも幾つかあり、好調に推移している。
	変わらない	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・一部の専門店での高額品などは好調に推移しているが、百貨店でのギフト需要は、相変わらず低迷しており、まだら模様である。
		化学工業（営業所長）	取引先の様子	・取引先の状況を見ると、注文が減っていく状況下において競争がより激しくなり、価格下落傾向が続いている。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・公共工事のうち、土木関連は全く受注がない。建築関係も見積はかなりあるが、価格が全く合わず、契約に至らない。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・取引先企業の決算状況を見ると、ほとんどが昨年と比べ減収、若しくは横ばいである。
		公認会計士	取引先の様子	・クライアントの決算状況を見ると、昨年と比較して、数値が悪化傾向を示している企業はまだ多い。
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	・新商品の動きが悪くなっている。また、人民元の切上げも、不安感がある。	
	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・家庭紙の動きが悪く、単価も想像以上に下落している。	
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・電気関係の仕事が極端に減っている。	
	悪くなっている	-	-	-
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（支店長）	雇用形態の様子	・採用の動きが活発で、当初3か月から半年の派遣後、正社員、契約社員になる紹介予定派遣が非常に増えてきている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・正社員としての就職が増えている。
		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、2か月連続して増加した。産業別でみると、運輸業、卸小売業、サービス業などで減少したものの、その他の産業では増加し、特に、業務請負業から大口求人であった製造業、情報通信業、医療・福祉業で増加している。
		民間職業紹介機関（所長）	求職者数の動き	・3か月前と比べて求職者数が減少している。例年ボーナス月になると求職者が増える傾向にあるが、今年はその現象が少ないことから、企業におけるボーナス支給が順当に支払われていることがうかがえる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	人材派遣会社 (支店長)	求人数の動き	・週に2～3日(主に土日祝)の求人数は昨年より若干増えているが、フルタイム雇用の求人数は昨年とあまり変わらない。
		新聞社[求人広告] (担当者)	周辺企業の様子	・新規開店やビルの落成時の祝賀広告が、相変わらず少ない。新規事業への投資マインドが低下している状況と考えられる。
	やや悪くなっている	職業安定所(職員)	求人数の動き	・求人数が少し減少している。
	悪くなっている	-	-	-

10.九州(地域別調査機関:(財)九州経済調査協会)

(-:回答が存在しない、:主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良くなっている	コンビニ(エリア 担当)	来客数の動き	・今月に入り天候も良く、気温上昇に伴い氷菓タイプのアイスの売上が上昇し、分類別で見ると昨年比130%を超える売上を確保している。飲料、ビール等も好調で客の動きも非常に良い。
		商店街(代表 者)	来客数の動き	・中心商店街の来街者が少し増えつつある。
	やや良くなっている	商店街(代表 者)	来客数の動き	・祭りがあったので人出が多く、盛り上がっていたが客の購買には火が付いていない。小さな単価のものは売れているが高額なものはなかなか売れない。
		百貨店(売場主 任)	お客様の様子	・今まで消費に対して消極的であったミドル(50歳以上)の客が、6月後半から商品を積極的に見られるようになった。セール期間中もたくさんの来客があり、購買の確率も高くなった。秋物も動きが良い。
		百貨店(営業担 当)	お客様の様子	・百貨店の中心である中元はやや悪いが、他に押し上げていく要素があり、特に紳士物がかなり回復している。売上の内容がかなり変わってきており、景気は上向きと判断している。
		百貨店(営業担 当)	販売量の動き	・福岡天神地区では、7月は天候にも恵まれ、主要百貨店の売上は軒並み前年プラスとなった。要因としては、サマーセールが好調で、特選ブランドも引き続き堅調である。
		百貨店(販売促 進担当)	それ以外	・高額商品である宝飾・時計等の動きは活発でないものの、衣料品の動きが若干であるが良くなっている。クリアランス短期集中の傾向は変わらないが、プロパー秋物商材の動きが良い。
		百貨店(営業企 画担当)	販売量の動き	・本年4月から、売上が前年実績を確保する状態が続いており、下げ止まった感がある。6月は好天候で客数は増加した。7月は一転して雨天が続き苦戦したが、後半からギフトを中心に挽回して、昨年実績を確保できる見通しである。
		百貨店(売場担 当)	販売量の動き	・猛暑で夏物の季節商品の動きが比較的好調である。
		スーパー(店 長)	単価の動き	・昨年に比べ売上の伸びは良くなってきている。以前のスーパーとの契約の変化がなかった頃比べると少しは数字が改善してきている。
		コンビニ(販売 促進担当)	販売量の動き	・3ヶ月前と比較して量販店は0.5%の伸び、コンビニは3.6%の伸び、ローカルスーパーは0.1%のダウンでほぼ横ばいとなっている。量販店に関しては焼酎が前年と比べて2割の伸びがあり、猛暑の影響でお茶がよく売れた。
		衣料品専門店 (店員)	単価の動き	・昨年大型商業施設が近郊にできてから、客数が減って苦戦していたが、現在はそれなりにお客様は定着しているようである。商圏は狭まって客数は減ったままだが、客単価が上がって今年の売上に近くなってきた。
		衣料品専門店 (店員)	お客様の様子	・セールでも単価の低いものを1枚だけという客が多い一方、一部ではすでに秋のプロパー商品を購入する客や、セールもまとめ買いをする客が増え、数字は若干良くなっている。
衣料品専門店 (総務担当)	単価の動き	・7月に入り、例年、宝石、貴金属、高級時計のフェアを行っているが、売上、一品単価はやや下がっているものの、例年並の売上で推移している。高級品の売上は下がっておらず購買力がある。婦人服の売上も前年並みである。		

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
		家電量販店（総務担当）	販売量の動き	・久しぶりにボーナス商戦のにぎわいがあり、季節商品も順調に動いている。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	販売量の動き	・セルフ化したこともあり、販売量は飛躍的に伸びている。
		高級レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・連休などがあると、初日・二日目は来客も多くにぎわうが、三日目は全然来客が少ないなど、波が大きい。
		都市型ホテル（副支配人）	単価の動き	・個人客の単価が、「安ければ安い方がよい」という世界から、「いいものはある程度金を出す」というような判断に向かっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今年の夏は高温多湿で歩くのが疲れるとみえて、通りがかりのタクシーを利用する客が少し多いような気がする。3か月前と比べると若干売上が良い。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月は客の乗り込みが大変良く、特に夜の繁華街の乗り込みが多く、遠距離も増えた。会社全体の売上も1割ほど上がっている。
		通信会社（管理担当）	来客数の動き	・商談数が増えている。
	テーマパーク（職員）	来客数の動き	・7月以降の目玉となるサマーステイプランも、夏休み期間に入り動きが活発になってきている。今月は今のところ昨年のような台風の影響もでていない。	
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・暑いせいもあるのか昨年より来街者の通行量が大変少なくなっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・商圈内に最近、大型スーパーができ、百貨店等が多いため若い層の客が最近あまり来なくなった。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・暑さと雨の影響で客足が重い。来街者の多くは年配の女性客であるため、天候に非常に左右される。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・各店セールに入っているが、あまり客がそれに飛びついていない。
		商店街（組合職員）	来客数の動き	・抽選券付き売出しを市内の商店街合同で行った結果、来街者は増加した。徐々ににぎわいがあつた。
		一般小売店〔青果〕（店長）	それ以外	・入荷量のある商品については、なかなか値段が上がりにくい。高いものは販売量の動きというよりもプレミアの部分で値段が高いために、3か月前からするとあまり相場的に変動がない。
一般小売店〔鮮魚〕（店員）		競争相手の様子	・競争相手とは言えないが、仕事仲間にも聞かなくていい話がない。売れるという話がない。	
一般小売店〔生花〕（経営者）		お客様の様子	・客はかなりシビアに財布の中身と相談して購入している。	
百貨店（営業担当）		来客数の動き	・セールで好調と見込んだものの、九州店舗は苦戦した。セールが終わり、夏休みに入っても動員は伸びていない。	
百貨店（営業担当）		来客数の動き	・来店客数は前年割れであったが、レジ客数は前年を確保した。購入目的の来店により、買上単価は上昇し、店頭売上は、月末の天候不良の影響を除くと好調に推移している。また、紳士服は好調に推移しているが、中元ギフトの出足は今一步の状況となっている。	
百貨店（売場担当）		販売量の動き	・部門別に見ると、婦人衣料品、身の回り品、雑貨は前年実績をクリアしているが、紳士服、食料品は不調である。特に食料品については中元商戦が前年比90%くらいで推移しており、苦戦している。しかし他店では全国無料配送等を行っており、その部分は好調と聞いているので若干は流れている。	
百貨店（業務担当）		販売量の動き	・夏物衣料を含めてクリアランスに入っているが、買い方に慎重さが見られ、単品目的の買いが非常に目立つ。季節衣料も処分期が定価になりつつあり、その上数量も減少している。	
スーパー（店長）		販売量の動き	・販売量は先月と変わらず、単価もそれほど落ちていないが、中元ギフトの落ちが厳しい。特に上昇気味であった法人ギフトが気にかかる。	
スーパー（店長）		競争相手の様子	・食品に関しては、青果の相場が昨年の75%で、中旬からは昨年並みの相場になったが、大変苦しい状況で昨年の82%で推移している。またディスカウント系の競合店が半径3キロ以内にできて、住居関連が前月からみると5%ほどダウンしている。	
スーパー（店長）	来客数の動き	・昨年の12月から立て続けに中小の競争店が5店、内訳は食品店が3店、ドラッグ店が1店、雑貨店が1店でき、客が分散している。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・衣料品に関して夏物割引商品への食いつきはよいが、定番商品についてはあまり売上の伸びがない。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・基本的に若干前年比より単価をオーバーしているが、客数とその分だけ若干落ち込んでいる状況で、客の買上点数そのものがよく吟味されている。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・競合店の出店による客数減少、4月以降の例年にない天候の変化（4月夏日、5月朝夕の冷え込み、6月空梅雨、7月上旬の集中豪雨）等による客の商品選択の迷いや加熱調理の敬遠等により、客数や買上点数の減少が目立つ。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・依然として客の財布のひもが固い傾向にある。点数買いに結びつかない。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・駅立地のコンビニなので客数はまあまあであるが、客単価が全く上がらないので収入が伸びない。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・買上個数がいくらか上がってきているが、まだ大幅な伸びではない。
		家電量販店（店員）	お客様の様子	・固定客と買い回り客がはっきりと分かれてきている。
		家電量販店（企画担当）	お客様の様子	・いわゆる季節品、エアコン等が売れているが、全体的にはもう少しである。
		乗用車販売店（従業員）	単価の動き	・単価の安い車が多く、なかなか利益につながらない。
		乗用車販売店（管理担当）	お客様の様子	・中古車の売上が3か月前より良くなっている。整備のほうは前年並みで全体的にはそう変化はない。
		住関連専門店（経営者）	単価の動き	・夏場は家具、特にプライダル家具の動きが悪く単価が低い。
		その他専門店【書籍】（店長）	お客様の様子	・消費に積極的な状況が出てきていない。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（統括）	販売量の動き	・原油高騰による元売仕入価格の上昇により、ガソリンなど燃料油の値上げは仕方ないが、6月に7月の値上げに対する駆け込み需要があった。7月前半はそれが響いたが、後半の需要自体は元に戻っている。
		その他小売【雑貨卸】（総務担当）	販売量の動き	・消費者の心理は、単価の安い商品に流れている。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・客の入り具合も天候次第で、かなり波のある月であった。
		高級レストラン（経営者）	お客様の様子	・法人関係の売上は依然として悪いが、賞与が出たせいか、個人客が多少増えており、前年と同程度である。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・1年前とほとんど同じ売上、ほとんど同じ来客数である。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・暑い日は涼を求めて客足が長い。雨の日はさっぱりである。売上は横ばいである。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・海外が昨年よりも多少悪く、国内が多少良いので差し引きゼロで変わらない。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・真夏の予約が益々増えている。夏休みも7月は低調で例年より家族旅行は少ない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・前半は暑い割に人の動きが悪く、夏休みに入ったとたん人の動きがぐ良くなり、後半は良くなりつつある。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客は質よりも少しでも安い物を求めている。
		通信会社（業務担当）	販売量の動き	・7月は例年であれば来店客数が増え、販売台数も伸びるのであるが、天候が良かったせいもあるが来店客数が少なく、販売台数も新規需要は頭打ちで、機種変更の台数も伸びていない。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・観光施設の入園者は、暑さのため団体客が減っており、前年比でかなり落ち込んでいる。個人客も増えておらず、ゴルフ場についても土日は天気が良かったが組数で7～8組減っている。
		ゴルフ場（支配人）	単価の動き	・客単価が上がらない。
		ゴルフ場（スタッフ）	販売量の動き	・事前のコンペ予約の動きが3か月前と比べ、変わらない。
		競輪場（職員）	販売量の動き	・昨年比では減少していないが、第1四半期程の上昇は見られない。

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
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・競争相手の美容室が倍近く増えた。独立しやすい時代になり、美容室が増えたせいで、客が分散している。単価もだんだん悪くなって節約ムードにかなり入っている。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・美容業界では盆前の忙しさが少しはあるが、景気の低迷もあり、客の動きは少しずつ悪くなっている。安売り販売店もたくさん出てきており、そちらに流れていく傾向にある。メーカーも直販や通販があまりに大衆になってきて、客は少しでも安いものということで、我々のような中間問屋は圧迫されてきている。
		美容室（店長）	来客数の動き	・来客数に非常にむらがある。トータルで見ると変わらない。
		設計事務所（代表取締役）	お客様の様子	・土木建設業は、公共事業の減少により受注が少ない状況が続いている。国内の製造業の立地や住宅団地開発の造成工事等で仕事が発生しているが、件数は限られている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・大型商業施設ができ、しばらくはそちらのほうに客が流れていっている様子である。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・季節柄、時期柄、季節商品が大きく動いていかなければならないが、最近の客の動向は、お盆であったり正月であったりしても、あまり購入をせず購買活動が活発化していない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・シルバー世代の店なので、あまりに暑い日や雨の日は来店数が減ってしまう。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・前半の雨の影響もあったが、客数が前年に比べ大幅に減少した。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・夏物バーゲンに対する反応も鈍い。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客数は横ばいになっており客単価の伸びが今ひとつである。昨年を超えることがあまりないので量的には少なくなっている。中元商戦もギフトの動きが不調である。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・客数は増えたが単価がかなり落ちている。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・来客数・販売量とも若干落ちている。
		高級レストラン（専務）	来客数の動き	・鹿児島は、市町村合併で60万都市になったが、中心市街地がやはり落ち込んでいる。新幹線効果による人がもっと増えない限り落ち込んでいく。また、9月いっぱいまでは愛知万博に人が取られていく。
		一般レストラン（スタッフ）	それ以外	・隣にある物販店が店じまいをした。
		その他飲食〔居酒屋〕（店長）	お客様の様子	・暑さのせいも、皆、仕事が終わって向かうのはビアガーデンであり、うちの店に来るのは2次会、3次会である。そのため、遅くからの来店になるので売上が乏しい。
		タクシー運転手	お客様の様子	・歓楽街のにぎわいが以前と比べるとどんどん落ち込んでいる。客数も非常に少なく、売上も前年をいくらか下回っている。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・暑くてゴルフ場の予約のキャンセルが多く、前年を大幅に下回っている。従業員も正社員以外は客の動向によって休ませたりと非常に厳しい状況である。
		悪くなっている	百貨店（営業担当）	お客様の様子
	衣料品専門店（店長）		販売量の動き	・町の周辺にある郊外大型店のうち、衣料品販売店が閉店、あるいは別の場所に移る等大型店にも動きが見えているが、いずれも売上不振によるものようだ。我が店でも相変わらず売上は昨年より大きくダウン中である。
	衣料品専門店（店長）		お客様の様子	・暑さが続き、客足が遠のいている。メーカーも夏物を終えて秋物にシフトしている。
	乗用車販売店（経営者）		お客様の様子	・ボーナスが零細企業では出していない。そういった関係で品物の動きが非常に悪い。
	タクシー会社（営業担当）		販売量の動き	・催し物が例年より多くあったにもかかわらず、売上が伸びず、時間的にも早く終わっている。

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
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）	取引先の様子	・急激に半導体関連金型は忙しくなってきた。今月、 来月に向けてフル操業の状態が続く。その中で特に目 に付くのは大手企業の格差が激しいということである。 総合的な動きというはまだまだ不足している。
		建設業（総務担 当）	受注量や販売量 の動き	・鹿児島市は鹿児島県より財政事情が健全なため、市 町村合併による自治体の広域化により未整備の地区の 公共投資が活発である。当社を含め同業他社も次々と 工事を受注している。前期の受注工事を軽く突破し、 前期比35%増である。
	やや良く なっている	家具製造業（従 業員）	受注量や販売量 の動き	今期の実績は3か月間全て前年対比を上回っている。 民間の投資は確実に増えている。
		出版・印刷・同 関連産業（営業 担当）	受注価格や販売 価格の動き	・6月の四半期決算を終え、今月は売上計上する案件 数が少ないが、9月の中間決算期に向けて、話を進め ている案件は、昨年と同月より増加傾向にある。
		化学工業（総務 担当）	それ以外	・夏期ボーナス等、季節的に収入の増加もあり、購買 意欲がおう盛である。大型消費材に目が向いている。
		一般機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・価格は厳しいものの、受注量は増加気味である。
		輸送用機械器具 製造業（営業担 当）	受注量や販売量 の動き	・受注量が生産能力を超えている。
		通信業（経理担 当）	それ以外	・ボーナスが出た後、夏物衣料や大型家電、冷蔵庫、 液晶テレビ、クーラー等の売れ行きが好調である。企 業向けの設備投資関係も順調に伸びている。
		経営コンサルタ ント	取引先の様子	・一概には言えないが、勢いのある会社は更に勢力を 増している。勝ち組と負け組の差がはっきりしだした。
		その他サービ ス業〔物品リー ス〕（役員）	受注量や販売量 の動き	・取引先の設備投資の意欲が向上してきており、それ とともに引き合い案件も増え、若干ではあるが受注量 も増加傾向にある。
変わらない	農林水産業（経 営者）	受注量や販売量 の動き	・入荷が少なく、工場の稼働に少し影響が出てきそう である。	
	農林水産業（従 業者）	取引先の様子	・価格、需給、バランスについてはあまり変わらない が、全体的には今までの状況が続いている。	
	電気機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・北部九州の自動車100万台構想について、いろいろ 取り組みをしているが、話は出ているが具体的ななか なか結び付けない。近い将来には確約できると思うが 現状の段階では具体的な話が起ってこないで非常に 苦慮している。	
	金融業（営業担 当）	取引先の様子	・建設業と飲食業は、単価、受注単価、顧客単価が現 状まだ低いままである。	
	不動産業（総務 担当）	受注価格や販売 価格の動き	・仕入れ価格、販売価格ともに変動がみられない。	
	広告代理店（従 業員）	取引先の様子	・目安となる取引先の売上状況はほぼ前年並みであ る。	
	経営コンサルタ ント	それ以外	・天候的にも非常に雨がが多く、商売上は厳しいと思わ れたが、先月とそう変わらない。	
	経営コンサルタ ント	受注価格や販売 価格の動き	・仕事の内容は調査が主であるが、調査の数は変わら ないが単価が下がっている。	
やや悪く なっている	農林水産業（従 業者）	受注価格や販売 価格の動き	・好天続きによる野菜全般の出荷量増加により、販売 価格は低落した。軟弱野菜は、高温が続いたせいで日 持ちが悪くなっており、価格下落に更に拍車がかかっ ている。	
	繊維工業（営業 担当）	受注量や販売量 の動き	・クールビズの影響で仕事の受注量が基本的に少な い。	
	窯業・土石製品 製造業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・量販店の見本を出しているが、決まる確率がだんだ ん少なくなり、さらに数量も少なくなってきている。	
	鉄鋼業（経営 者）	受注価格や販売 価格の動き	・新規引き合い、契約が少なく需要が落ち込んでいる。 これに伴って需要家からの価格に対する値下げ要求が 強くなっている。	
	一般機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・新規の金型が4月以降落ち込んでいる。	
	精密機械器具製 造業（経営者）	取引先の様子	・現在、顧客からの受注は少し減ってきているのと、 もともとの受注も若干減っているという情報が入って いる。	
	輸送業（総務担 当）	受注量や販売量 の動き	・業種に関係なく全体の荷動きが悪くなっている。	

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
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・資金需要が低迷している。持ち直しかけたと思われた貸出の伸びが再度マイナスに転じた。
	悪くなっている	-	-	-
雇用関連	良くなっている			
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・各企業が求める条件を満たした応募が少ない様子で、昨今派遣への切り替えで受注が増えている。
		求人情報誌製作会社（経営者）	それ以外	・6月から7月にかけての住宅金融公庫の売買の成約数がわずかながら増加している。一般消費者が、住宅購入に積極的になり始めた。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求職者数の動き	・求人件数が相変わらず前年度に比較して増えている。福岡都市圏では相次いで求人情報誌が新発刊されている。求職者の動きとしては、求人をして、なかなか思うように人が集まらなくなっている。最近が高齢者の求人も集まりが悪くなっており、それだけ求職者にとっては選択肢が増えている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が引き続き増加傾向で堅調に推移しており、6月20日から受付を開始した新規高等学校卒業予定者の求人も昨年度と比較すると好調な足となっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・全体の求人数が若干伸びている。パートタイムの求人数が減り、フルタイム求人の比率が高まっている。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・労働人口の移動の少ない時期であるが、最近派遣登録スタッフ希望の登録者数が減少する傾向にある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・北部九州の自動車産業は活発だが、流通関係が伸びない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・業務請負関係からの求人の提出状況というものは以前に比べて慎重さが感じられるが、従来と変わらないくらい高い水準である。当職安管内を就業場所とする業務請負求人というのはその中の約3割にとどまっている。
		民間職業紹介機関（支店長）	求人数の動き	・福岡都市圏以外の地域で求人数が前年同期よりも上回って推移している。企業の地方進出、設備投資に伴う求人増に期待が持てる。
やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・県南の大手建設業者が破綻したが、まだまだ予備軍は存在する。	
	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者が対前年同月比で2けた台の大幅な増加を示しており、厳しい雇用情勢にある。	
	悪くなっている	-	-	-

11. 沖縄（地域別調査機関：（財）南西地域産業活性化センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	一般小売店〔衣料品・雑貨〕（経営者）	販売量の動き	・前年対比で見ると前年並みではあるが、ここ何が月かが前年を下回っていただけに良い結果と判断している。
	やや良くなっている	一般小売店〔鞆・袋物〕（経営者）	来客数の動き	・旅行関係の商品が前よりよく動いている。また、旅行会社が多くなっているため、関連商品が多くなっている。
		スーパー（財務担当）	来客数の動き	・既存店ベースで100%に回復している。クールピズの効果でかりゆしウエアが好調である。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・猛暑なのでビールやアイスや飲み物、またはそれに付随して珍味類と惣菜がよく出ている。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・インターネットや観光案内紙を見て来店する客が前年より15%ほど増えている。

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	
	変わらない	百貨店（担当者）	販売量の動き	・7月に入り、クリアランススタート以降主力の婦人衣料が比較的好調に推移している。6月ほどの好調さはなくなったが、7月単月で前年比3%ほどのプラスとなる見込みである。また昨年よりも1週間早い中元商戦も好調であり、割引率を昨年並みに設定し競合店との価格競争力を維持したことが要因と判断する。中元ギフトにけん引されることにより、食品においては前年比5%のプラスとなる。ただし、家庭用品売場において催事関連の売上に前年度とのズレが発生し、売上は苦戦している。結果、衣料品、食品の好調を若干マイナスし、全館にて前年並みとなる見込みである。	
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・ここ数か月、前年比を見ても客単価、客数ともにあまり変化は見当たらない。	
		その他専門店〔楽器〕（経営者）	販売量の動き	・観光客の増加はあるが、同業者の増加、価格競争、観光客のリピーター率のアップで、売上にすぐには結び付かない。	
		観光型ホテル（商品企画担当）	単価の動き	・7月8月のトップシーズンにおいては、前年並みで推移する。	
	やや悪くなっている	観光名所（職員）	来客数の動き	・施設利用者は3か月前の4月、前年同月をともに上回り、順調に推移している。来園者は家族連れ、カップル、友人同士が中心である。	
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・新規開店の時もセール商品しか購入しない客が多く見受けられる。新規開店時の客単価が3か月前から比較すると3%下がっている。	
	悪くなっている	住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・展示場の来場者数が減少している。毎週末の祭り等のイベントの影響が大きいと考えられる。また、実質の商談ベースの客も減少傾向にある。	
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客の動きから見ると、中心商店街、街のエリアは観光関係の客が多くなって、地元客は外周部に流れ、なかなか売れないのが現状である。個人経営店の売上には日々、相当にブレーキがかかっている。	
		コンビニ（経営者）	競争相手の様子	・隣接したスーパーのリニューアル、近くのスーパーの閉店セール、さらには、当店の商店街における同系列のコンビニのなりふり構わない出店で、売上は対前年比で10%減少している。	
	住宅販売会社（経営者）	それ以外	・公共工事の事業発注量が非常に少なく、競争相手の倒産が増えている。今後の見通しも立たない。		
	企業動向関連	良くなっている	-	-	-
		やや良くなっている	通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・自治体、法人向け競争入札で大型案件の受注が確定した。また、各家庭まで光ファイバーを入線し、インターネットサービスを提供する内容のコンシューマ向け光インターネットサービスに関して、工事費無料、月額利用料割引のキャンペーン延長に伴い申込が増加している。
変わらない		不動産業（支店長）	受注量や販売量の動き	・少しずつではあるが、問い合わせ件数、成約件数が増えている。	
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注価格が思いのほか低下している。	
やや悪くなっている		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・原油高騰がまだまだ続き、値上げ依頼が今月もありコスト増で大変厳しい状況である。ただ売上、物量も例年並みであり、業務の効率化を計り自社で利益を絞り出す努力をしている。	
		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	人材派遣会社（経営者）	周辺企業の様子	・派遣はさほど大きく求人数、依頼の増加があるわけではないが、関連企業や周りの様子を見るに、業務が拡大して求人をかけている状況がある。だが、求人が追いつかない実情が特にサービス業で見られ、相変わらず求人と求職のミスマッチがある。	
		求人情報誌製作会社（営業担当）	周辺企業の様子	・大手自動車メーカーの新車発表で、新車が好調の上、海外輸出も調子が良く、それに伴い雇用の需要がかなり出てくる事が予想される。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		学校〔専門学校〕（就職担当）	求人数の動き	・求人数も堅調に増加しており、企業の積極的な新卒採用がうかがえる。
	変わらない	職業安定所（職員）	求人数の動き	・3月と比較すると、新規求人数は12.1%減の4078人である。一般求人は12.9%減で2759人（構成比76.9%）である。パート求人は9.1%減の827人（構成比23.1%）である。6月の新規求人は運輸、卸売・小売、金融・保険、飲食店・宿泊で増加し、建設、製造、情報通信、不動産、医療福祉、教育・学習支援、サービスで減少した。特に情報通信、医療福祉、教育・学習支援での減少が目立つ。有効求人倍率は0.05ポイント低下し0.52倍である。就職件数は3.3%減少している。
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・依然として、新卒の採用状況は好調である。
	やや悪くなっている	-	-	-
	悪くなっている	-	-	-