

・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	一般小売店〔土産〕 （店員）	・ 去年の秋口は、沖縄など他方面に客をかなり取られた。今年も海外、沖縄とも伸びてはいるが、昨年離れた反動で北海道に戻ってくる。国際情勢の不安定な状況から、旅行全体に対する悪影響が出なければと感じている。		
		衣料品専門店（店長）	・ 依然として客の買物点数が多く、また初秋物の立ち上げが年々早くなる中、消費動向が比較的好調な婦人服で、初秋物の売れ行きが本格化することで、好調が見込める。		
	やや良くなる	商店街（代表者）	・ 日中の動向は上向き傾向に感じられるが大きな変化にはならない。飲食を中心とした夜間の動向は、屋台村が10月にオープン予定されていることから、地元客や観光客、視察などでにぎわいが予想される。また新規飲食店の開店や空き店舗への問い合わせが数件みられる。		
		百貨店（役員）	・ 催事等で納得のいく商品やプライスを提案すれば、集客も良く、高単価の商品やまとめ買いで売上が確保できるようになってきた。		
		スーパー（店長）	・ 前年の猛暑の反動もあり、7月単月では夏物商材が低迷しているが、家電や日用消耗品、水産物、青果などで売上回復の兆しが見えてきており、消費は回復しつつある。		
		スーパー（店長）	・ 野菜の収穫時期に入り、客数をしっかり捉えつつ単価もキープしようと、採れたて野菜の販売に力を入れており、その成果が少しずつ現れてきているため、今後についても期待できる。		
		スーパー（店長）	・ 6月に引き続き販売量が前年を上回っている。前年比は107%と確実に昨年より売れている。		
		衣料品専門店（店員）	・ 来客数が増え、単価が上昇しており、売上も増加しているため、今後は状況が良くなる。		
		乗用車販売店（営業担当）	・ 知床が世界自然遺産に登録されたことから、観光を中心に景気が良くなる。		
		観光型ホテル（経営者）	・ 知床の世界自然遺産登録による効果に期待している。かつての知床ブームを知る者が減少してきているが、今回の世界自然遺産への登録で異なる世代の知名度が上がり、自然志向と相まって道内外客の増加が期待される。またボーナスの支給具合にもよるだろうが、夏休み、お盆休みの家族連れが増加も期待される。		
		観光型ホテル（スタッフ）	・ 現在の予約状況を見ると、8月が前年割れしているものの、9～10月は強含みに推移している。		
		旅行代理店（従業員）	・ 現在は旅行需要に若干勢いがいないが、海外の不安定な情勢と円安傾向にあることから、国内では秋旅需要が伸びる。		
		美容室（経営者）	・ 以前よりも客の購買意欲が高まっており、気に入ったものは買う意欲が感じられる。		
		住宅販売会社（従業員）	・ 東京の景気の良さがじわじわと伝わってきて、ムードが上がりつつある。住宅業界では増改築等を検討する動きが一部みられる。ただし新築についてはまだまだそういう雰囲気はない。		
		変わらない		商店街（代表者）	・ 商品のトレンドは、秋物に関しても今の流れを追っていくだろうが、天候の影響もかなりあるので何とも言えない状態である。
				一般小売店〔酒〕（経営者）	・ 今年に入ってから多少の増減はあるものの、基本的な売上ベースはそう変わっていないため、今後も変わらない。
百貨店（売場主任）	・ 秋物の商品が少し良くなる。クールビズから秋に向けてのウォームビズで紳士カジュアル関連の動きが良くなる気配がある。				
百貨店（売場主任）	・ 郊外型量販店との競争の激化が今後も更に過激になる。				

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
		コンビニ（エリア担当）	・販売量は大きくは減少していないが、客単価が低下している。物価の下落に伴い、商品単価が下がっているということが大きな要因となっている。このため客数増加の対策を取っても、販売量が追いつかない状況になっている。
		コンビニ（店長）	・客の様子を見る限り、やはり必要以上に商品を買わない傾向がここ数年継続している。飲食を中心に最小限の買物点数で終わっている。企業が領収書を下さいというような買物が増えると、店としてはプラスになっていくが、各企業や店の体力が回復しない限りそれは望めない。
		家電量販店（店員）	・デジタル家電の中で、DVDレコーダの落ち込みがあるので、今後についてもあまり期待できない。
		高級レストラン（スタッフ）	・知床の世界自然遺産への登録がなされたが、特に大きな動きは感じない。
		高級レストラン（スタッフ）	・8月の予約件数は少ないが、9月は多くなっている。しかし単価が上がらず予想売上は現状維持がやっとである。
		旅行代理店（従業員）	・好材料が見当たらず現在の停滞した状況は変わらない。
		旅行代理店（従業員）	・8～9月の申込件数は昨年と変わらない。方面によっては減少している。
		その他レジャー施設（職員）	・地元球団がプレーオフに進出すれば景気は上がるが、進出しなければ大幅にダウンする。プレーオフに進出した場合には昨年よりも動員が増え、売上も今よりも数段上がる。
		設計事務所（所長）	・業界の強気姿勢とユーザーの感覚に温度差が感じられる。このまま順調に利益率のアップとはならない。
		住宅販売会社（従業員）	・販売量の低下は所得の不安定さが要因と考えている。その所得も変わる要素が見当たらないので、状況としては現状どおり推移する。
やや悪くなる		スーパー（企画担当）	・夏場の天候や生鮮食品の相場の動向にもよるが、食品や日用品の消費については、白物家電の買換えやクールビズなどの新たな支出の影響で慎重かつ価格重視の姿勢が続く。
		コンビニ（エリア担当）	・安い商品への移行が続いている。天候も昨年と比べて暑くなく、消費が伸びない。観光も小売も夏場が勝負であり、このままでは低調に推移する。
		コンビニ（エリア担当）	・釧路地方は全道平均より人口の減少率が高く、基幹産業である漁業も春からすべて不漁で所得が減っている。現状のままではいくとマーケット自体の縮小が考えられ、今後の景気回復は厳しい。
		衣料品専門店（店長）	・石油が高騰しているが、北海道は2～3か月後には寒くなり始め、灯油をたくさん使うので、客は今から大変心配している。このことから、2～3か月後に景気が良くなるとは考えられない。
		乗用車販売店（従業員）	・個々の世帯では、収入やボーナスの上昇がないらしく、景気が良いという話は聞かなくなっている。どこも厳しい状況である。
		住関連専門店（経営者）	・中心部の商店街の立地では、観光客に頼る部分が多いのだが、テロや関東の地震等の影響がどう出るのが心配である。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	・当面、石油製品の高騰が続き、企業及び家計の大幅な負担増を招く。
		タクシー運転手	・規制緩和で新規タクシー会社が増えていることと、既存のタクシー会社の増車でタクシー台数が増えている。一方、利用客は減っているため、ますます競争が激しくなり、タクシー1台当たりの売上は減少していく。
		タクシー運転手	・愛知万博や知床に観光客が流れ、地元への観光客数が減少する。
		観光名所（役員）	・ロープウェイの予約状況からやや悪くなると判断した。
企業動向関連	悪くなる	-	-
	良くなる	-	-
	やや良くなる	家具製造業（経営者） 通信業（営業担当）	・衣、食から住へとトレンドが変わりつつある。 ・販売実績、商談数ともに、しばらくはやや上向きと感じる数字が出ている。
	変わらない	輸送業（支店長）	・今後数か月間は受注残が残るため、現状と同様の荷動きが想定される。コンクリート製品についても同様の動きになると思われる。また中国の元の切上げが2%であったことから、輸入雑貨にはほとんど影響が出ないと想定されるため、コンテナによる輸入貨物の動向は変わらない。

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
		通信業（営業担当）	・ここ何か月かは受注量、金額とも横ばいで推移しており、今後もしばらくこの状況が続く。
		金融業（企画担当）	・大きなウエイトを占める建設業は公共投資の削減で厳しさが続く。観光関連は知床の世界自然遺産への登録で、道内、道外からの観光客のある程度の増加が見込まれるが、愛知万博との競合もあり大きな期待はできない。
		その他サービス業〔システムハウス〕（経営者）	・将来に向けての大きな話はあまりない。小さい仕事で食いつないているという感じが今後も続きそうだ。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	・顧客の設備投資意欲が向上していない。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（営業担当）	・建設需要は季節的な要因で増加するが、時期的なものであり、全体としては変わらない。
	やや悪くなる	食料品製造業（団体役員）	・ガソリン価格の高騰に加えて、資材運搬料の値上げが予想されることから現在よりやや悪くなる。
		輸送業（営業担当）	・原油の高騰による船社の運賃値上げやトラックの燃料油高によるコスト割れ等で厳しい状態となってきている。
		その他非製造業〔機械卸売〕（従業員）	・新規受注量が増加せず、既存受注分の製造、工事が終盤に入り、工場の操業度が低下傾向になる。道内からの発注分の見通しは暗く、道外からの受注を期待しているもののこれも確たる見込みが薄い。
	悪くなる	輸送業（経営者）	・輸送関係は原油の値上がり等から相当悪くなる。
	雇用 関連	良くなる	学校〔大学〕（就職担当）
やや良くなる		求人情報誌製作会社（編集者）	・地元経済を支えている基幹産業の農業、酪農、畜産関連が堅調なことに加えて、収穫繁忙期の求人意欲が高まりつつあるのを感じる。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・これまで建築業や道外の業務請負業、コールセンター、人材派遣業などが、求人件数増加のけん引役だったが、今年に入ってから、それらに加え小売、飲食など個人消費関連の求人が好調になってきており、今後もこの傾向が続く。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・昨年から続いている大型ショッピングセンターの建設がまだ続いており、秋に向けても1店、大規模建設が行われており、求人が増加する。
変わらない		人材派遣会社（社員）	・派遣のオーダーは今後も増加傾向を維持するものと思われるが、発注先企業の景気が良いということではなく、長期雇用ができない分を派遣で対応している状況であり、発注先企業の経営が良くなる要因はみえてこない。
		人材派遣会社（社員）	・求人数はやや増加傾向にあるが、職種の偏りやスキルの高い人材を求める傾向が依然として続いている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・採用控えの傾向は、ここしばらくは変動がない。
		職業安定所（職員）	・新規求人は増加傾向にあるが、増えているのは派遣、請負、パート求人であり、求職者の雇用環境は依然として厳しい状況にある。
やや悪くなる		職業安定所（職員）	・水産加工等で企業倒産が発生しており、新規求職申込件数も増加している。
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	-	-
	やや良くなる	一般小売店〔カメラ〕（店長）	・これから各地で夏祭りがあるので例年活気がでる。プリント関係も伸びが予測できる。新製品も出るのでハードの動きにも期待が持てる。
		スーパー（総務担当）	・失業率も徐々に改善傾向にあり、小売業としては、消費者の購買意欲が増していく。
		衣料品専門店（店長）	・秋の新作の紹介キャンペーンが、すでに比較的順調に動いている。

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
		衣料品専門店(店長)	・クールビズをきっかけに、普段、白または白地に柄物ものシャツしか着なかったアダルト層が、秋冬以降も色物、柄物等抵抗なく受け入れ、着こなしの幅が広がることが予測される。
		住関連専門店(経営者)	・秋物商品が8月から展開されるが、現在、秋物に対する問い合わせが昨年より多くなっている。
		その他専門店[白衣・ユニフォーム](営業担当)	・秋冬物の動きとしては、各メーカーで例年より新商品に力を入れており、販売に反映されるのではないかと予測される。ただ、相変わらずの低価格で売れることに変わらない。一部企業ではデザイン重視のところが出てきている。
		観光型ホテル(経営者)	・万博後の東北地方への観光客の期待が大きい。10月以降の予約数は前年を上回っている。
		通信会社(営業担当)	・通信業界において、新サービスの切替えに各社とも力を入れている。代理店への手数料、工事費等が多額なため、関連する企業は雇用の拡大、売上げが見込まれる。
	変わらない	一般小売店[茶](経営者)	・今回の景気回復は、表面上のものであって、基本的なものではない。当地区の下請け業者では注文が増加していると聞いているし、当店でも若干プラスがあるが、一概に景気が良くなったとは言えない。
		一般小売店[スポーツ用品](経営者)	・梅雨明けが遅くなっているために夏物の販売が悪いので、秋冬物に転換する時期が難しい。
		一般小売店[雑貨](企画担当)	・現在の個人消費は、通信関連等特殊なものを除くと、一高一低で、天候要因に大きく左右される動きが続く。
		百貨店(売場主任)	・ボーナス支給後の余裕も客からは全然感じられず、依然として客の財布のひもは固く、当面良くなる要素は見当たらない。
		百貨店(売場主任)	・今後、別会場での婦人服バーゲンが続いていくが、衝動買いは期待できない。元売場では、秋物の展開となるが、天候次第で大きく左右される。
		百貨店(企画担当)	・地域の経済事情、客の様子、商品の問題の中で、これから秋口にかけて良くなるという要素を探ることが難しい状況で、いかに現状維持していくかが重要となっている。
		百貨店(売場担当)	・洋服や小物でも客のシビアな視線が続く。客のニーズを早めに察知することが大切となっている。秋物は早めに展開しているため、何度か客の目にとまることで販売に結びつくこと期待している。
		百貨店(販促担当)	・来客数減の傾向に歯止めがかからない。来客をいかに維持していくかという現状であるが、まだ震災の影響が長引いている。
		スーパー(経営者)	・中越地震の復旧はこれから本格的になってくる。求人も活発であり降雪時までには消費は活発である。
		スーパー(経営者)	・先日、駅の西口に大型店が出て、また、スーパーが撤退する店舗ビルに別の店が入ることが決まっても、さほど騒ぎになっていない。少し落ち着いてきている。
		スーパー(経営者)	・全国の夏の賞与が少し良いと聞かれるが、当地域の賞与は、全国的伸びほど期待できない。また、昨年のような猛暑ではなく今後の推移についても楽観できない。競争原理による一品単価の推移もこのままである。原油価格の高騰により、多少のインフレ、物価上昇が出てきて、消費のブレーキにもつながり、好転はしない。
		スーパー(店長)	・前年の8月は連日30を越える猛暑であった。夏物商品で大きく売上げているが、今年は平年並みの予想のため前年の売上を確保するのが難しい。
		スーパー(店長)	・ドラッグスーパー、センター等続々と出店があり、目玉品も今日はここの店舗、明日はあそこの店舗というような状況で、価格は超が付くほどのものでないと売れない。粗利確保を考えると、売上減もやむをえない状況である。
		スーパー(総務担当)	・原油高の影響がじわじわ効いている。ガソリン、軽油等燃料代増と、年金の負担増、そして、電気料金の値上げと石油製品の値上がりは、仕入価格や管理費を押し上げ、経営に悪い影響が出始める。雇用の改善が進んでいるようだが、消費拡大に結びつくような効果は見られない。

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
		コンビニ（エリア担当）	・景気が良いのは一部の地域の一部の企業のみである。可処分所得が減る中で、特に地方の経済は良くない。夏場は天候に期待するところであるが、景気は変わらない。良くなる理由が見当たらない。
		コンビニ（エリア担当）	・客数の前年割れが慢性的に続いている。顧客は出費を差し控える傾向が強く、必要最低限の利用が続く。
		コンビニ（エリア担当）	・気温が昨年並みであれば、売上の増加も期待できるが、競争激化と99円ショップの進出など、大幅に売上を落とす要因が出てきている。
		衣料品専門店（経営者）	・真夏で、背広を脱ぐ場合がないが、クールビズで背広を着る人よりも、シャツの方に消費を費やす人が増えている。変わらないと予測するが、悪くなくてもおかしくない状況である。
		乗用車販売店（経営者）	・車検を受けて保有延長するケースが多く、新車代替サイクルが確実に伸びている。ガソリン価格の高値安定により走行距離数が伸びず、台替えに結びつかない状況にある。また、客からこの時期に新車に代替えしなくてもという声が多く聞かれ、この傾向が続く。
		乗用車販売店（経営者）	・新型車への反応が鈍くなり、期待した伸長計画に届かなくなってきた。来場数も前年並みに推移し震災特需も一巡した感じで、秋口までは良く横ばいの状況が見込まれる。
		乗用車販売店（経営者）	・8月の苦戦が予想される。9月が決算であり、6月に出た新型車、小型車200万円クラスを中心に売り上げたい。市内に他社のショールームが出来たためこれからは厳しい。
		乗用車販売店（経営者）	・原油の高騰による燃料費増加で特に運送業の客からの値引き要請が懸念される。
		住関連専門店（経営者）	・例年今の時期はオフシーズンに入るが、それにしても来客数が激減している現状であり、2、3か月後も回復の兆しは期待できない。
		その他専門店〔呉服〕（経営者）	・家計費のやりくりで、一般衣料や寝具類は後回しになるので先行きが不安である。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・8月も、販売価格の上昇が続くため、レジャー等の需要が減少する。また、市町村の合併が控えているために、公共事業の動きが遅い。総じて、需要の後退が続く。
		一般レストラン（経営者）	・客の様子を見ていると景気の良い企業と悪い企業の差がある。東京の大手企業からは良い話が聞かれるが、地元の中小企業からは景気の悪い話しか聞かれない。コンピューター、薬品関係の企業は景気が良いようではある。
		観光型旅館（経営者）	・インターネットでの空室販売や旅行雑誌での広告の反応は、20代～40代前半が相変わらずの低価格重視である。宿泊客数・休憩日帰り客数とも横ばいである。
		都市型ホテル（経営者）	・市長選挙関連の会合が多くなっているが、依然として婚礼等の予約状況は芳しくない、一般宴会も低調で、予約状況を見るかぎり回復しておらず、厳しくなる。近隣に建築中のビジネスホテルが多数あり、宿泊も厳しくなる。全国大会等の大口予約もあるが、全体としては変わらず、むしろ厳しくなる。七夕祭りに昨年以上の期待感はない。
		都市型ホテル（経営者）	・宿泊については、各大会等でやや良くなる。宴会については、個人消費の婚礼などは良くなっているが、一般企業関係の予約は良くない。
		タクシー運転手	・お盆を控え、ますます客の財布のひもは締まり、控えめな乗車が目立っている。
		タクシー運転手	・今の悪い状態が続く。客は減るがタクシーが増える状態である。
		テーマパーク（職員）	・愛知万博の影響か、個人客の数字が伸びない。来月はお盆を控えているので、期待したい。
		遊園地（経営者）	・基調として大きな変化はないが、新球団のシーズンが終了するので影響が弱まる。
		住宅販売会社（従業員）	・税その他の負担増を見越してか、顧客が購入を決断するまでの時間が長くなっており、今後もこの状態は続く。
	やや悪くなる	一般小売店〔書籍〕（経営者）	・雑誌の低迷が加速し悪影響を及ぼしている。特別に売上を伸張させる書籍も今のところ予定されず厳しい商戦を強いられる雲行きである。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・8月の七夕、お盆とお金を多く使う機会であるが、繁華街においてお金を使うことは極めて少ない。

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（店長）	・今年のお盆商戦に対する期待感はあるが、今年は曜日回りが悪く、お盆期間中、長期の休みが取れず帰省客が減少すると想定され、大きな商品購入増は期待できない。
		衣料品専門店（店長）	・現在は、政府の政策による瞬間的な軽衣料を中心とした売上が増えているが、秋以降の政策や自社内での商品で期待が持てるものがない。
		住関連専門店（経営者）	・日本全体では、統計上は伸びているようであるが、強い地域は強く、弱い地域はますます弱くなる。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・原油高の影響が当業界以外にも及び、単価が上昇し、客が買いにくくなっている。今後選挙があればもっと悪くなる。
		タクシー運転手	・景気が低迷している中で、新規参入、増車と規制緩和により、台数が増えている。運転手がいないという中でまだ、新規参入が増えていくようである。
悪くなる	スーパー（経営者）	・冷夏の傾向が濃厚になっているため、夏物商品、衣料品、飲料などの販売量が低下しており、8月までこの傾向が続く。ガソリン等の値上げにより、遠出をせず、また、可処分所得が減り、消費行動に結び付かず、マインドが低下する。	
	スーパー（経営者）	・昨年の猛暑に比べ、今年は異常気象で温度の高低差が大きい。また、競合店が10月に新店を出す。	
企業動向関連	良くなる やや良くなる	-	-
		一般機械器具製造業（経理担当）	・自動車部品については、今年の9月まで見た場合に当初計画を上回る計画値が出てきている。このまま円安で推移すれば、輸出の採算レートが大幅に改善される。
	電気機械器具製造業（経営者）	・7月～9月は短納期で受注は断念した。10月以降の受注は少しずつ見えてきている。ただし、部材調達のリードタイムで完成納期が左右される。また、地元の手自動車、半導体メーカーが今年から来年にかけて増産の計画を発表している。地域の市場キャパシティが限られているため、人および調達加工部品に関しては、当社にとって悪影響になりそうである。	
	広告業協会（役員）	・ここに来て、マンション販売に明るさが見えてきており、広告業界もその影響を受けて忙しくなっている。交通便利な沿線の開発が活発化しており比較的高い価格で取引されているようである。	
	経営コンサルタント	・仙台市は新市長が誕生するので、ある種の期待感が醸成される。	
変わらない	輸送業（経営者）	・相変わらず、ガソリンの高騰、運賃の値下げが続く。	
	新聞販売店〔広告〕（店主）	・スタッフ募集チラシが時々入ってきている。電子部品組み立てなどパート、アルバイト中心の限られた分野であり、自営業者の中には、本業で間に合わないで生活の足しとして配達を希望してくる人が何人もいる。購買力がそれほどアップしたとは思われない。	
	公認会計士	・製造業は総じて持ち直し傾向にあるが、サービス関連の業種については、今後も厳しさが続く。	
	司法書士	・所得税に関する住宅取得控除の漸減と、不動産登記の登録免許税特例期間満了により、年末に向けての需要が拡大すると思われるが、需要を喚起するだけのインパクトに欠け、さらに不動産登記登録免許税については特例廃止後も新たな特例ができるものという期待感もあり、不動産市場の低迷傾向に歯止めはかからない。	
	その他非製造業〔食料品卸売業〕（経営者）	・新製品のライフサイクルが非常に短く、処分量が多くなる傾向にあり、今後の対処が難しい。	
やや悪くなる	農林水産業（従業者）	・特産物である早生種の桃の販売価格が今年の8割程度となっている。梅雨明けが大分遅れているのでその分価格が下がっている。これが9月まで続くことが非常に危惧される。	
	食料品製造業（経営者）	・9月から盛業期に入るものの、原料値上げに伴う、商品価格の値上げについて量販店および消費者がどこまで受け入れてくれるか大いに不安である。	
	食料品製造業（経営者）	・昨年未から上昇している原料価格が秋口から更に上昇しそうであり、これ以上上がると販売価格の見直しも必要になる。	

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
		繊維工業（総務担当）	・繊維業界そのものの不況が進む。また、消費の低迷が更に業界に悪影響を及ぼす。繊維業界のメーカー、アパレルの淘汰が進む。
		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	・業界では受注競争が激しく、受注価格が低下している中で、ガソリンの値上げ、経費増分を価格に転嫁できないため、従来の利幅が確保できず収益は悪化傾向にある。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・ガソリン価格はあまりにも高止まりしている。また、電気料金値上げの情報などにより厳しくなる。
		建設業（従業員）	・公共工事が減少している。新規物件の設計業務が、前年比2～3割の減少との情報があり、その後発注されるであろう工事も減少することになる。
		建設業（企画担当）	・自治体の発注予定物件が先細り状態であり、民間投資でのコスト競争が激化している。
		広告代理店（営業担当）	・全般的に得意先の広告予算のボリュームが減少してきている様子が見られる。
		コピーサービス業（経営者）	・東北は夏祭りのシーズンに入り、コピーサービス、OA機器の販売が落ち込む時期であるが、現在の売上の推移からみると、落ち込みはひどくなる。全体の需要量が減少しているのが現状である。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	・原油価格の高騰が関連商品にもっと拡大されて転嫁される時期にきている。
	悪くなる		
雇用 関連	良くなる	人材派遣会社（社員）	・かなりの規模の業務集約がなされる計画があり、派遣社員の受け入れが、秋以降見込まれる。
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・新規コールセンターや受注センターが夏以降立上げ予定という情報があり、それに伴い大量受注の可能性があるため未経験者でも就業できる環境を確保することが今後の課題である。
		人材派遣会社（社員）	・今まで契約社員や派遣社員でまかっていたところの正社員ニーズが出てきている。正社員の採用に関する問い合わせの数も1.2倍～1.3倍となっており、今後もこの傾向が続く。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・市長選の動きによって、新しい景気対策、雇用対策が打ち出され、回復の傾向が強まる。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・派遣先である企業は請求金額を下げる要請がまだ強く、逆に雇用情勢が好転しているなか、支払い金額を下げてしまうと登録者が集まらない。このように需要と供給のアンバランスの状況が続く。
		アウトソーシング企業（社員）	・9月以降他県からの依頼が増える可能性もあり、このまま推移できるのではないかと予測する。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・求人広告は、タクシー運転手やパチンコ店員の募集が多かったが、最近は事務営業職の求人も増えてきた。しかし、全体の件数は増える傾向にない。
職業安定所（職員）		・建設業や製造業の求人に安定性が見られず、大量離職者発生が懸念される。	
	職業安定所（職員）	・100名超の事業所の閉鎖や休業での雇用調整の計画が出るなど不安定要因がある。	
	やや悪くなる		

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
	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	コンビニ（店長）	・既に秋物が売れ始めており、それが売上を作るようになってきている。夏のピークは6月後半だったのかという感じである。客のニーズを細かく見つけて拾っていけば、まだ夏の売上にも上乘せでき、数字が伸びるのではないかと見込んでいる。
	やや良くなる	コンビニ（店長）	・商品の供給も落ち着いてきており、商品を出せばきっちり売上につながっていくようになっている。若干不安もあるが良くなってきているので、希望的な部分も含め、先行きは良くなる。
		コンビニ（店長）	・今月は前年に比べ全般的に気温が低かったことに加え、近隣の商圈内に24時間営業のディスカウントストアがオープンしたので、影響を受けた。3か月後はこの影響がかなり小さくなる。
		衣料品専門店（統括）	・全国各地で祭りが盛んに行われており、夏から秋は特に祭りへの消費が増えるため、10月ごろまで販売量が増加する。
		乗用車販売店（販売担当）	・展示会の広告を出しているが月を追うごとに来客数が増え、販売量も増加している。周辺の観光地もこれからは8月の盆休み、9月の紅葉時期と好材料が控えているので、ホテル関係も多少良くなっていく。広告効果で客が増えているので、2～3か月先はかなり上向きで良くなる。
		一般レストラン（経営者）	・ここ数年は家族連れ中心の商売であったが、会社関係の会食、宴会等の予約が増えている。その分多少良くなる。
		タクシー運転手	・夕方から夜の客の動きをみると、商店街、ショッピングセンターの駐車場はどこも一杯で、かなりの客が入っている。単価はともかく、それだけ客が動いているということなので、先行きはもう少し良くなる。
		通信会社（営業担当）	・地上デジタル放送への移行に関して、最近IPでの再送信を可能とする話が出てきていることから、ますます競合状況になり、新サービスの展開等企業努力が問われてくる。顧客開拓が更に進むことでデジタル認知度は一気に加速し、家庭内デジタル環境の促進が図られると見込んでいる。
		観光名所（職員）	・大変暑い日が続くと予想されることから、来客数は例年を上回り、これに伴い、レストラン、ホテル関係の売上も前年を上回る見込みである。
		その他レジャー施設 [アミューズメント] (職員)	・人気がある業態なので同系列のサービス業が伸展し始めている。固定客が付き始めているので、この先ある程度来客数が増加していくのか、客の取り合いになるのが微妙なところであるが、業界全体としてはプラスの方向である。
		変わらない	百貨店（販売促進担当）
	百貨店（店長）		・前年比での売上はほとんどが90%台である。クリアできた月は少なく、なかなかこの数字を抜け出すことができない。この状態が今後も続く。
	スーパー（店長）		・競合同士で熱く戦っている割には、客は冷めており、当店になかったら隣の店、そこが高かったら、また隣の店というように冷静に店を選択している。何をやっても決定的な対策にならない。
	スーパー（統括）		・原油高や人民元の切上げなど先行き不安要素が多く、加工食品の価格競争は一層激化し、単価ダウンの傾向はまだまだ続く。消費者のマインドも一進一退で、安くても無駄な買物をしないようにメモを持ち、量目にこだわるなど堅調な消費の仕方が見受けられる。また、流通各社で従来の売場のくくりとは全く違う視点からの売場作りへのチャレンジが行われており、消費者の生活の変化が徐々に際立ってきている。
	衣料品専門店（販売担当）	・半月ほど前倒しでセールを始めているが、ダイレクトメールを打っても来客数は思ったほどではなく、今後良くなる要素も見当たらない。単品関係は比較的良いが、目玉商品を購入してそれ以外は買わないという客が多く、買物がプラスになる方向にはない。	

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
		家電量販店（店長）	・デジタル家電に期待を寄せているが、来客数が伸びていないと単価だけでは厳しい。
		家電量販店（営業担当）	・前年は9月まで季節商品で好調であったが、今年の夏は短期型で季節商品での売上は期待できない。
		乗用車販売店（従業員）	・9月の中間決算で各社とも販売合戦に突入するが、相当な値引き競争が予想され、販売台数は増加するものの増収にはつながらない。経費が増える分、マイナス要素も考えられる。
		高級レストラン（店長）	・仕入れ価格の上昇などにより、利益率が圧迫されているが、それを価格に転嫁できず、数か月で改善する見込みはない。
		一般レストラン（業務担当）	・宴会部門の8～10月の予約状況は前年並みである。
		その他飲食〔居酒屋〕（店長）	・単価の動きは若干上向きで好調に推移する見込みだが、来客数の動きが以前と同じか若干下回ると考えられ、総合すると売上は横ばいで、先行きは変わらない。
		観光型ホテル（スタッフ）	・2、3か月後の予約の状況が、今一つ芳しくない。来客数が増加しないので大変困っている。
		都市型ホテル（経営者）	・前年同様の団体が入っているが、一般の宿泊客が落ち込んでいる。当地の自動車産業、電機メーカーが相次いでレストランを発表したり、下方修正しており、町自体の活気が薄れ出張者数も減る一方で、活性化の起爆剤となる材料がない。現在が底と考えれば当面底が続きそうな気配であるが、レストランから工場の閉鎖等に発展すると町の景気は今以上に悪くなり、ゴーストタウン化して立ち直れなくなりそうである。
		旅行代理店（経営者）	・これから良くなる要因はあまり見当たらない。秋にかけて燃料代が上がっていくなかで、ガソリン、電気料金などが上がるという懸念もあり、悪くなる要因は多少あるが、3か月先は今の状態とそんなに変わらない。
		旅行代理店（従業員）	・燃油サーチャージなど航空機の料金が変動し、客の動向は良くならない。
		タクシー運転手	・タクシー新規事業者の登録台数も増加する予定で、競争が激化する。一方、当社介護事業部の伸びも期待されるため、結果的にプラスマイナスで相殺されると見込んでいる。
		遊園地（職員）	・繁忙期なので客足は伸びるが、今年はメインアトラクションのオープンがないので、前年と比べると大きな変化はない。
		ゴルフ場（副支配人）	・このところ秋の引き合いもあり、これから先の取り込みは上昇傾向と思われるが、競争により単価の上昇は見込めず、売上、収支は横ばいか若干下向きとなる。
		ゴルフ場（支配人）	・一段と客単価が下がり続けているため、時期や地域を限定したダイレクトメールによる割引で、客単価が下がるのを抑えている。暑い夏になるか涼しい夏になるかが今後の入場者数を決定する。
		美容室（経営者）	・暑くなり、美容院でカットする客が増えているが、単価が低く、それほど良くなる状況ではない。単価の高いパーマをかける客が増えれば、もう少し良くなる。
		美容室（経営者）	・7月の旧盆前に幾分売上は増えるが、その後は好材料はない。9月に祭りがあるが以前ほどの規模ではないので、メニューを細分化するなど検討し、売上を増やすほかはない。地方都市では価格を上げれば客が逃げてしまうので難しい。
		設計事務所（所長）	・CADシステムを1台増やし、準備はできているので、早く仕事に活かせるよう努力していく。
	やや悪くなる	スーパー（経営者）	・近隣に大型競合店の出店があるため、売上、利益の確保が非常に難しくなってくる。
		衣料品専門店（店長）	・石油価格の上昇等による原材料や電気、ガスの値上げなどの影響がどの程度あるか、先行きに不安材料がある。
		その他専門店〔携帯電話〕（営業担当）	・8月まででキャンペーンも終わるため、9、10月は一段落する。予定されている新機種の販売が伸びた場合、ある程度の数字の上積みは考えられるが、他の月を大きく上回るような売上にはならない。

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
		都市型ホテル（スタッフ）	・夏場から秋にかけて企業関係の催しが極端に減る。10月あたりになれば動いてくるが、それまでは会合もかなり少なく、飲み会、生ビールフェアといった3千円前後が主流になるのではないかと心配している。今は会議をやっても懇親会をやらないというのがかなり定着しつつあるので不安である。
	悪くなる	コンビニ（店長）	・まもなく大型ショッピングモールが開店するので、これから我々の商店街は悪くなる。
		一般レストラン（経営者）	・夜の来客数が激減している。会社関係の宴会が行われず、来客数の動きは悪くなる傾向にある。
企業動向関連	良くなる		
	やや良くなる	金属製品製造業（経営者）	・普通トラック及び特装車両、ミキサー車等、2005年の長期規制に台替期が加わり予想以上に好調で、親会社では来年後半までは続くといっている。
		一般機械器具製造業（生産管理担当）	・新規立ち上がりの量産アイテムも控えており、季節変動のある試作品も前年と同水準の量を見込んでいる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・通信機器の取引先が9月から新機種の生産を開始するため、関連部品の受注ができればと、現在努力している。
		その他製造業〔看板〕（経営者）	・受注量がやや上向きになっている。見積の依頼も結構多くなってきているので、先行きはやや良くなる。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	・秋物の商戦は9月ごろからだ、一部に秋物の企画に積極的な企業も出てきている。シンプルラインから多少デコラティブな商品への要求も出てきているので期待したい。
		金融業（経営企画担当）	・現在、車、航空機部品など、特殊用途向け分野が好調で、他の分野にも徐々に広がってきている。秋口くらいには都市部の影響が地方にも浸透してくる。
		広告代理店（営業担当）	・ショッピングモールや鉄道の開業で、消費の活発化が見込まれる。既存の客を一時的に取られるだけか、ずっと戻ってこないか勝負の時なので、販促の意欲は高い。
	変わらない	食料品製造業（営業統括）	・今月、国産ワインコンクールが開催され、国産ワインの認知度が高まったものの、直接商品に結びつくまでにはまだ時間がかかりそうである。
		化学工業（経営者）	・ごく一部に受注が活発で納期の忙しいものがあるが、売上金額としては大したことはない。一部の産業廃棄物の処理にじわじわと値上がりの話が出てきていることから、利益を圧迫するのではないかと少々懸念している。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・先の仕事量もある程度確保しているが、金額的にまとまっている物件のほとんどは利益度外視で、内容的に非常に厳しくなっている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・あと3～4か月は非常に忙しい状況でこのまま良い状況が続く。
		建設業（経営者）	・官、民とも当面受注が増える見込みはない。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	・石油製品の値上がりで、タクシーを始めとする運送業界では、費用の見直し、節約を強化していると聞いている。小売業はスーパーを始めとして着実な売上を維持し、秋には新規出店が2店予定されていて、期待される場所である。
	やや悪くなる	食料品製造業（製造担当）	・原油価格の動きによるパック、フィルムの高騰、自動車燃料負担の増加、天候不順による大豆価格の高騰、また販売競争激化による製品原価の値下げなどがあるのでやや悪くなる。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・毎年の年末関連商品受注は期待できるが、例年と比較しても受注内容は非常に厳しくなることが予想される。
		輸送業（営業担当）	・燃料高騰のため、業界的に負担が大きく、輸送依頼に対してもコスト割れをしないように見定めている状況である。
		不動産業（管理担当）	・秋に外壁の大規模改修が予定されており、同時期に比較的賃貸面積の大きい飲食店テナントが退去する予定なので、賃貸収入の減少及び費用の支出が見込まれる。
		その他サービス業〔放送〕（営業担当）	・サービス業、流通業等からの新規のスポットコマーシャルが出てきているが、期間が短く小口化している。中長期の大コマーシャルの新規受注が見込めず、地方都市の放送コマーシャルは依然厳しい状況にある。
悪くなる	建設業（総務担当）	・今月も地元建設業者が民事再生開始申立てをしている。金融機関が建設業の構造的不況に敏感になってきているようで、今後、追加融資に対し審査等が厳しくなるため、資金面での努力が必要になる。	

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
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	求人情報誌製作会社（経営者）	・ここ2～3か月先の広告掲載の売上見込みや受注が確立している部分から判断すると、やや良くなる。
		民間職業紹介機関（経営者）	・製造業において、製造現場関連の求人が増加している。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・自動車、電子関連などの製造関係は依然として求人を出しており、求職者数は7月末で若干多くなっている。小売、サービス部門は、学生アルバイトも多く採用されており、8月までは良い。製造は9月ごろまでは動きが分からない。
		求人情報誌製作会社（経営者）	・担当の求人エリアでは特別にこれといった材料がないので変化はない。特別良くなるという手ごたえもなく、極度に悪くなるということもない。
		職業安定所（職員）	・新規求職者は減少傾向にあるが、原油価格の高騰等で一部業種の雇用面への影響が予想され、見通しは不透明である。
		職業安定所（職員）	・紹介、就職者数とも微増の状況にあるが、短期間での離職者が増えている。また、事業所も原材料費や輸送費に原油高の影響が出始める気配があり、まだしばらくの間はこの状態が続く。
		学校〔大学〕（総務担当）	・求人数は増加しているものの、原油価格などが上がり、景気が回復する要素がない。学生の就職率も前年と同じくらいになると見込んでいる。
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・新規求人の大幅な増加は見込めない。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	・今年は4～6月ごろの採用活動にやや積極的な印象があったが、現在までの内定状況、求人数をみると、前年並みに戻りつつあり、これからは厳しさが増す時期になる。
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	-	-
	やや良くなる	百貨店（売場主任）	・現在、幅広い年齢層で紳士服、婦人服が活発に動いており、新しい商品を提案していけば、客の購買意欲も上昇する。
		百貨店（売場主任）	・最近、商品の動きが多少良くなってきている。7月も2か月連続で前年を超えるところまでできており、このまま推移すれば3か月後もやや良くなる。
		百貨店（営業担当）	・夏季ボーナスの金額も前年を大幅に上回る状況の中、自家需要は堅調に推移する。ただ、地震やテロなどインパクトの強い事件が発生すると、一変する可能性もある。
		百貨店（営業企画担当）	・6月のクールビズに続き、7月も紳士服が好調で、本人が来店してスーツなど高単価の商品を購入する動きがみられる。消費の中で後回しにされる紳士服に回復の兆しが出ている。
		衣料品専門店（経営者）	・客は、気に入った商品であれば少し割高でも購入しており、単に安い衣料品ばかりを狙っているわけではない。そこをうまくつかみ、仕入れを強化すれば良くなる。
		衣料品専門店（次長）	・客の買上点数が、前年同時期と比べて上向き傾向にある。
		乗用車販売店（販売担当）	・ガソリンの高騰などにより現在は需要が低迷しているが、今後はコンパクトカーの新型導入などにより、販売台数の増加が期待できる。
		旅行代理店（従業員）	・エージェントからの格安航空券の予約先行受注は継続して前年を上回っており、好調である。
		旅行代理店（従業員）	・秋口の団体旅行の問い合わせが多く、見積件数も多いので、今後の予約が見込める。
		タクシー運転手	・都内タクシーの6月輸送実績が前年同月比で2～3%上回っている。実働日車収入も5万円台に乗り、無線配車回数も伸びているようである。
		タクシー運転手	・今の状況から判断すると、8月は多少落ちるが、9、10月は、やや良くなる。客の利用回数を1日当たりで計算すると、今までよりも良くなっている。
		通信会社（経営者）	・IP関連で徐々に市場が拡大している。一時デジタルテレビについて関心が薄れたようであったが、再び問い合わせが増加している。

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		通信会社（企画担当）	・2011年に向けて放送のデジタル化が徐々に本格化し、ケーブルテレビ以外の方式でも視聴可能となるが、既にケーブルの普及が60%を超えているので、優勢を保ったまま推移する。
		通信会社（営業担当）	・デジタルに対する関心が高く、ケーブルテレビのデジタルコースへの変更が増加している。今後ますます需要が高まり、それに伴い新規の加入世帯数が増加する。
		その他レジャー施設 [アミューズメント] （職員）	・家庭用ゲームにおいては、本年末から来春にかけて発売される新ハードの発売に関心が集まっており、市場は活性化される。
		その他サービス[語学 学校]（総務担当）	・8月は例年良くないが、今年の5、6月の販売量から予想すると、9、10月は売上増に期待できる。
		設計事務所（所長）	・複数の計画が動き始め、2～3か月後には客に決定してもらおうという実感はある。ただ、鋼材や原油の高騰で計画段階と実際の見積段階とで金額に差が出てきており、心配である。
		住宅販売会社（従業員）	・建売の販売は進んでいないが、新築、建て替えが少しずつ回復しており、リフォーム詐欺のニュースなどでリフォーム離れもあり得る。
		一般小売店[家電] （経営者）	・量販店の値崩れが原因で、当店もそれに合わせて欲しいという客の声が聞かれるが、BSアンテナの交換等、付随する工事があるので、結局変わらない。
		一般小売店[衣料・雑貨] （経営者）	・夏物商品は売り切ったが、良くなったり悪くなったり変動がみられ、秋以降に売上を回復することは厳しい。
		一般小売店[鞆・袋物] （従業員）	・スポーツ関係の商品の動きは非常に良いが、一般のタウンカジュアルの商品の動きは厳しい。スポーツカジュアルの商品については、前年に比べ本物志向のブランド商品の動きが良く、単価は2割程度上がっているが、タウンカジュアルの商品は逆に2、3割落ちている。エレガンスカジュアル商品も厳しく、前年あたりからフレッシュな需要の商品の動きも悪い。逆に、今年は旅行商品やギフト需要の動きが良く、単価が2～3割上昇している。
		百貨店（総務担当）	・夏物衣料関係が伸びてはいるものの、秋口まで続くかは予断を許さない。
		百貨店（広報担当）	・6～7月はクールビズが消費を喚起したことや、梅雨明けがはっきりし、夏らしい気象となったためプラス商況となっているが、8～10月はこれに匹敵するような消費喚起策がないことから、気象状況次第ではマイナス基調となることも考えられる。
		百貨店（営業担当）	・都心店では衣料品を中心に比較的堅調な動きがみられるものの、郊外店では他業態との差別化が明確ではなく苦戦している。秋冬物の出だしは気温に左右されることが多く、大きく売上を押し上げる与件は見当たらない。
		百貨店（販売促進担当）	・夏物の最終処分に向けて、客の反応は良好である。ギフトが好調であることから、景気が回復しているかにもみえるが、好調を維持できるかどうかは不透明である。
		百貨店（販売促進担当）	・売上は横ばいだが、来客数が前年比マイナスの状況が続いている。得意客の囲い込みがうまくいっているとも言えるが、近隣他店、近隣地域への流出ととらえると、安穩とはしてられない。今後、新たな客層を取り込む必要がある。
		百貨店（業務担当）	・今後、明るい展望は特にない。プロ野球の優勝セールは企画しているが、それがどの程度寄与するかは不透明である。
スーパー（経営者）	・良くない状態が2、3か月先も変わる様子がない。競争が激しく、安く売ることになるため、売上は多少上がっても粗利が取れない状態が続く。		
スーパー（店長）	・4月末に大型店舗が近隣に出店してから5、6、7月と3か月間、来客数が前年比3～4%減、販売数が7～8%減の状態が続いている。		
スーパー（統括）	・消費者の動向をみる限り、少なくとも食に関しては、よく吟味して本当に食べたい物を必要最小限買う傾向が定着している。		
スーパー（統括）	・来客数がなかなか前年を上回らない。買上点数も7～8点と低い状況が続いている。土日も来客数が増加せず、買上点数も平日とほとんど変わらない。		

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
		コンビニ（経営者）	・ここしばらく現在のような状態が続いているため、今後も同じような状況が続く。
		衣料品専門店（経営者）	・相変わらず購入動機が天候に左右されている。秋物の品ぞろえ、夏物最終消化は9、10月の気温次第であり、不安が残る。
		衣料品専門店（店長）	・衣料品の需要が前倒しになっているため、今後の需要に影響が出る。
		家電量販店（経営者）	・前年比で見れば、8月は7月の反動で持ち直すと思うが、全体を見回してみても好材料は見当たらない。秋口からの年末向け新製品の展開準備に万全を期すつもりである。
		家電量販店（店員）	・今後、単価の下落で販売店は当分苦しめられる。
		乗用車販売店（経営者）	・整備は順調に入ってきているものの、例年ボーナス時期に良くなる販売が、今年は3割ほど減少している。先行き不安を考えるとボーナスが貯蓄に回っているということではないか。
		乗用車販売店（渉外担当）	・新車需要が停滞するなかで、売上、利益をカバーする整備、板金修理、用品売上のサービス売上見込みは、前年比マイナス6.2%で、先月より悪化している。予算達成率も87.4%と未達成に終わりそうで、一般社外売上、保証整備共に落ち込んでいる。
		自動車備品販売店（経理担当）	・景気好転の兆しは全くみえない。原油等の高騰が響いているのか、大型車の部品はほとんど出なくなっている。運送業者へ供給する部品もほとんどない状況で、今までにない厳しい状態がいまだに続いている。
		その他専門店〔キャラクターグッズ〕（従業員）	・天候不良の影響もあるが、集客が伸びる夏休み時期に、今年は伸びていない。厳しい状況が続いている。
		その他専門店〔眼鏡〕（店員）	・消費者はじっくりと説明を聞き、良い商品を納得して購入する傾向にあり、金枠などの高額品の伸びは順調だが、全体的に来客数は昨年を下回っている。
		一般レストラン（経営者）	・地域的には新住民が増加傾向にあり、それが実際にリピーターの増加につながっているようである。
		一般レストラン（経営者）	・この1年ほど、売上はほとんど変わっていない。来客数は少しずつ増加し、ケータリングも伸びてきているが、客単価が下がってきているため、売上は変わらない。
		一般レストラン（経営者）	・夏のボーナスが出て、ほとんど住宅ローン等に回っており、使える分はないようである。3か月後も変わらない。
		一般レストラン（店長）	・近隣店の安売りが、短期的なものではなく長期的に継続するようなので、単価が上昇しにくい。2～3か月先もこの状態が変わらない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・夏休みに入り家族客の需要を期待しているが、先々の予約が思うように伸びていない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・9月以降の予約が宴会、宿泊共に変わらない状態である。
		都市型ホテル（スタッフ）	・個人消費につながる商品をタイミング良く発表していけば、レストランの来客数と単価は良くなる。宿泊もレディプランを用意するなどして、客単価を落とさない努力をすれば問題ない。しかし、宴会については、9月に近隣にレストランの新店舗がオープンし、婚礼の受注と平日の法人利用に大きな影響が出ると考えられ、競争激化で景気が良くなると判断できない。
		旅行代理店（営業担当）	・販売高が伸びる要素が見当たらない。2012年のロンドンオリンピックが決定し、本来、あらゆる面で注目されるはずのロンドンが逆にマイナス要因になっている。
		通信会社（営業担当）	・IP放送解禁による光ファイバー事業者との放送、インターネットの競争が激化し、販売量は伸びない見込みである。
		通信会社（営業担当）	・新商品の投入で売上水準は維持するが、サービス競争の激化により、客単価が低下し、収益の確保は厳しくなる。
		競馬場（職員）	・一人当たりの売上は、昨年から低調で推移しており、プラスになる状況は今のところ見当たらない。競馬場については、景気の影響が最後に出るため、全体の売上も含めて、今のところ横ばいで推移しており、今後もこのような傾向が続く。

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
	やや悪くなる	その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・夏休みの夏期講習の参加人数が、昨年比5%減である。
		住宅販売会社（従業員）	・3か月後は秋の商戦になるが、現状では大きな変動は感じられない。
		一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	・食品は変わらないが、秋冬物衣料が天候次第で売れ出す時期が前後するため、結果的には売上は悪くなる見込みである。大型店がオーバーストア状態にある中、専門店と違い一人勝ちとなるのは難しく、全店が同じように悪くなっていく。
		スーパー（店長）	・6月までの衣料品の正規価格品が不振である。一時的にクリアランスセールの売上は好調であるが、9月以降の秋物立ち上がりは厳しい。
		スーパー（店長）	・8月中旬に店から300mほど離れた近距離にディスカウントストアがオープンし、競争が激化する。今の状況を維持するのは非常に厳しいため、やや悪くなる。
		コンビニ（店長）	・うな重の予約及び店頭販売が、前年比2.5倍という良い成績を収めたのに対し、平日、休日の通常の売上、来客数は共にかなり落ちている。天候も考え合わせると、良くなる傾向とは思えない。
		家電量販店（店長）	・秋に向けて魅力のある商品の発売が少なく、前年の主力商品が軒並み極端に単価ダウンとなることが予想される。
		家電量販店（営業統括）	・新製品の価格、配送や設置等の付加サービスの価格下落が年末までは続く。
		乗用車販売店（総務担当）	・7月の販売台数は昨年比2割増であったが、受注台数の伸びがやや鈍化しているため、今後少し弱含む。
		乗用車販売店（販売担当）	・現状の運送費ではなかなか利益を取れない状態になっているため、販売価格引き下げの要望が強まっている。今後2、3か月先も原油の値段が高騰し続けると、運送業界においては相当のダメージになる。トラックディーラーは運送業界を相手にトラックを販売しているため、当然そのしわ寄せがくる。
		住関連専門店（統括）	・来客数、契約件数が減少し、販売件数もまだまだ落ち込む。
		その他専門店〔燃料〕（売場主任）	・値上げが一斉に行われると消費者の買い控えが発生し、価格に慣れるまで、しばらくは売上が落ちる。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・生徒数が引き続き減少している。昨年の夏期講習の売上と比べても、今年は減少している。
		悪くなる	コンビニ（経営者）
衣料品専門店（営業担当）	・夏物も最終価格になり、売上が伸びなくなる。秋の立ち上がりだが、気温も高く、消費者は秋物には手を出さないため、店としても頭の痛い時期に入る。		
設計事務所（営業担当）	・過去の売上の中では最悪の結果になりつつある。本社を始め、東京以外の5支店、営業所は、かなり売上を落としている。東京では売上は伸びてはいるが、来期以降の受注展望がみえない。		
企業動向関連	良くなる	輸送用機械器具製造業（経営者）	・車の部品について、今までなかったような様々な部品が出てきている。年末に向かって今の良い状態が続いていく。
	やや良くなる	化学工業（従業員）	・秋に値上げの予定があり、生産量を増加させる計画があるため、景気はやや良くなる。
		一般機械器具製造業（経営者）	・8月後半に自動車関係で一つ立ち上がる仕事があるので、多少忙しくなる。弱電関係は新たに立ち上がる仕事はないので、あまり期待できない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・受注量の増加で、4～5か月分ほどの受注額が留保できる見通しである。
		電気機械器具製造業（経営者）	・9月はまとまった商談もあり、売上増が見込まれる。
		建設業（営業担当）	・アスベスト処理やダイオキシン対策等、現在世間で取り上げられている環境問題に企業が対策を講じるようになり、市場は拡大している。
		金融業（渉外担当）	・賃貸物件の利回りは低下傾向にあるものの、依然として低金利を背景に不動産価格の上昇は続く。
		不動産業（従業員）	・地価の底入れ感が強く、土地価格が上昇に転じたり、安定していることから、今後の景気はやや良くなる。

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	不動産業（総務担当）	・現況をみる限り、テナントからの退去やオフィス縮小の話は出ていないため、この2、3か月後も好調に推移する。
		繊維工業（経営者）	・店頭での品物の動きが良くないため、仕事が回ってこない。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・材料、資材関連の業者の話聞いても、先々の受注の話が全くない。設備等は大手メーカー以外の一般業者は話もない状況のようである。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・原油高に伴うプラスチック関係の原料の値上げ等により、動きが悪くなる。
		金属製品製造業（経営者）	・7月に入り、新規営業の成果が出てきており、短納期ではあるが成約が早く、件数も増加している。しかし、今後長く継続する話はあまりない。
		建設業（経理担当）	・大型物件の引き合いもいくつかあるが、法規制や金融機関の設備投資への融資がまだ慎重であることにより、規模を縮小したり断念したりする案件が多々ある。
		通信業（企画担当）	・新たな市場は創出されているものの、購買意欲を決定的に高めるような差別化された付加価値の創出が課題である。
		金融業（審査担当）	・建売を中心としている不動産業者は、最近金融機関の融資姿勢が積極化していることから、仕入れ競争が激しくなり、価格が上昇傾向にあるため、今後の利益確保を心配している。
		金融業（得意先担当）	・今後、所得税のアップ、配偶者控除の廃止が起これば、消費にもかなり影響がある。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・同業他社との間で、価格競争やリサイクル向き廃棄物の争奪等がより激しくなる。
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・年度内予算での提案が多くなってきているため、このまま好調な動きが継続する。
やや悪くなる		建設業（経営者）	・住宅産業では今後、新築着工戸数が減少すると予想される。
		輸送業（経営者）	・燃料の高騰並びに高速道路の割引の廃止等、この先経費がどこまで上がるか分からず、廃業するかどうかの境目である。
		広告代理店（営業担当）	・担当している配給会社の上映作品数が少ないため、やや悪くなる。
悪くなる		建設業（経営者）	・先を見越した受注が全くない。アスベストや悪徳リフォームが一般消費者に悪影響を与えている。
		輸送業（経営者）	・人民元が切り上げられ、一瞬円高になったが、また戻っており、その影響がある。原油高もあり、コストを転嫁できればよいが、現状ではそれができないため、悪くなる。
		輸送業（総務担当）	・燃料の高値安定が運賃に反映されない。有料道路料も平均月額3万円以上使用しなければ、道路公団の割引のメリットが受けられないなど、費用の増加で採算を割っている。このままの状況で推移すれば、事業の縮小を具体的に考えなければならぬ。
雇用関連	良くなる	人材派遣会社（営業担当）	・求人派遣者の登録が追いつかず、ニートや外国人が雇用されている。
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・9月からの派遣依頼が7月中に入ってきており、求める人材を早くから確保したいという企業の意思が反映されている。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・夏季休暇明けの求職、求人活動が活発になる時期である。休暇を境に離職をする人材や求職を行う人材が出てくるため、求人数の増加が予想されるが、ニートの増加等も考えると、極端な増加ではなく、微増となる。
		求人情報誌製作会社（編集担当）	・大型店、専門店など、秋の商戦に向けて部門の拡充を計画しているところがあり、いつになく積極策を打ち出している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・一部企業は、魅力ある募集を出せば優秀な人員が集まることに気付き、脱派遣、脱請負に社内体制を変えつつある。秋口にはそのような募集広告が増加し、求職者の動きは活発になる。しかしその反動で、能力主義、給与格差はますます進む。雇用弱者の求職は困難になることを懸念する。

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
		職業安定所（職員）	・新規求人数は、一般求人が26か月連続で前年同月を上回っている。派遣、請負の求人数の占める割合が前月より12.3%増と大幅に増加している。
		職業安定所（職員）	・新規求人数が増加している。特に、建設業、不動産業が好調で、開発地区でのマンション建設などが盛んのである。
	変わらない	人材派遣会社（支店長）	・今後、求人数は間違いなく増加する。新規の求職者の確保は依然として苦戦が続いており、仕事はあるが人がいないという状態が続く。
		人材派遣会社（社員）	・若い求職者は少しでも条件の良い職場へ移る傾向が強く、自己都合の離職者が多い。ベテランの求職者は年齢が高いということで離職を強いられる状況が続いている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・人材採用の予算が急激に増えるとは考えにくい。人材マーケットの観点からは、来期に期待している。活動の早期化が予想される。
		職業安定所（職員）	・就職者数の届出が前月と比べ、若干少なくなっている。採用者数の動きがこのところ落ち着いており、3か月先の景気は現状と変わらない。
		職業安定所（職員）	・原油高、原材料高の影響でコストが上昇している。自由競争のため価格転嫁が難しく、企業努力で切り詰めている。雇用面での影響が出始めている事業所がある。
		民間職業紹介機関（経営者）	・企業の求人ニーズはあるものの、求職者の求める雇用条件とのかい離が生じ始めている。企業のコスト意識は根強く、容易に年俵アップに向かいそうにない。
		学校〔専修学校〕（就職担当）	・7月末までの求人数増加を越える変化は見込めず、状況の変化は期待できない。
	やや悪くなる		
悪くなる	-	-	

5. 東海（地域別調査機関：（株）U F J 総合研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	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	一般小売店〔書店〕（経営者）	・店内改装の成果が徐々に出ており、売上は前年をクリアしていけそうである。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	・スーパーでの販売用がわずかずつではあるが売上を伸ばしており、先行きも期待できる。
		スーパー（経営者）	・大手ショッピングセンターの改装開店が落ち着き、経営努力が徐々に結実していきそうである。
		スーパー（店長）	・お中元が伸びており、ギフト関係が伸びるのは久しぶりであるため少しは明るい兆しである。
		スーパー（総務担当）	・お中元商品の売行きが昨年より金額で10%以上増加し、一品あたりの単価も上昇傾向にある。
		スーパー（経営企画担当）	・購買層の動きが底固くなってきている。
		コンビニ（エリア担当）	・競合激化による売上の前年割れ状況は今後も継続するが、最近では好天が続いており、売上も好調に推移してくる。
		コンビニ（店長）	・万博終了までは特需が見込める。
		乗用車販売店（経営者）	・今後も上向きの状況は続きそうである。ただし販売店としては競争激化で相変わらずもうからない。
		乗用車販売店（従業員）	・高級乗用車がデビューし、自動車業界は活性化する。
		乗用車販売店（従業員）	・今後新型車の投入が盛んになってくるのを機会に、来客数が増加し店頭で活気がよみがえる。各社の販売競争は激化するが、市場は活性化される。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	・この地域のイベントは一通り終わるが、その後も勢いを維持する。
		旅行代理店（経営者）	・愛知万博が終了すると、旅行需要も変わってくる。
		タクシー運転手	・利用客は漸増傾向にあり、少しずつ良くなっている。
		美容室（経営者）	・客の目は厳しいものの、自分に対しては少しずつお金を使っていく。
		設計事務所（経営者）	・2、3か月後の案件が入ってきている。
住宅販売会社（従業員）	・大手自動車製造業の地元地域では、従業員などの住居確保のため、好調な来客がしばらく続きそうである。		

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
	変わらない	住宅販売会社（従業員）	・分譲住宅と分譲マンションの売行きが良くなっている。
商店街（代表者）		・愛知万博が終了するまではあまり消費が伸びそうにない。	
百貨店（売場主任）		・クリアランスでも必要最小限の目的買いの客が多く、目的以外の商品をついでに購入する客はまだまだ少ない。今後もこの傾向は続く。	
百貨店（売場主任）		・クリアランスセールは好調であるが、セール前は買い控えがあり、セール後も反動で売上が減少する傾向がある。	
百貨店（企画担当）		・万博終了後の反動も予想しているが、婦人服・紳士服といった百貨店の主力アイテムが単月ではなくここ数か月連続して好調を維持している。底の状態は脱した様子であり、消費者はファッションアイテムに関心を持ちつつある。そのため、秋冬商戦においても堅調な売上が期待できる。	
百貨店（外商担当）		・高額品が動くようになると良くなるが、まだ少し時間がかかりそうである。	
スーパー（店員）		・土用の丑の日のうなぎの予約が昨年より2倍になったように催事があれば瞬間的に売上が上がるが、今後はこのような催事も少ない。	
コンビニ（エリア担当）		・観光客などの戻りはあるが、上期末の競合店の出店の影響がありそうである。	
コンビニ（エリア担当）		・競争環境は厳しくなる一方であるが、給料日後の販売量の伸びなどでは活性化しており、良くはならないが悪くもならない。	
コンビニ（エリア担当）		・天候次第であるが、競合店の出店もあり、今より良くなることは難しい。	
衣料品専門店（販売企画担当）		・注文量の減少が続いている。	
家電量販店（経営者）		・客の慎重な消費態度は今後も続き、景気の浮上にはまだ時間がかかる。	
乗用車販売店（経営者）		・最もボリュームの大きいファミリー層が買い控えている現状では、特に大きな変化は期待できない。	
乗用車販売店（従業員）		・車の動きは良くないが、客から仕事が増えたと聞くこともあり、好材料と不安材料は半々である。	
住関連専門店（店員）		・インテリア用品や家庭用品などは、現在のような一時的な景気の良さにはあまり影響を受けない。	
その他専門店〔雑貨〕（店員）		・動く要因が見当たらず、今年度はこのままの状態を推移する。	
その他小売〔総合衣料〕（店員）		・ヒットする製品が出るかもしれないが、衣料品全般では必要な物しか買わない傾向は今後も続く。	
一般レストラン（経営者）		・客の動きはしばらく前から全く変わらない。今後もこの傾向は続く。	
都市型ホテル（スタッフ）		・愛知万博の終了後も、年内は人の動きが期待できる。	
都市型ホテル（スタッフ）		・個人予約が好調である。	
タクシー運転手		・先月や今月は昨年、一昨年に比べて客も売上も増加しているが、万博終了後には反動減も見込まれるため、秋以降は例年並みに戻る。	
通信会社（企画担当）		・万博に続いて市制100周年事業も始まり、しばらくはこの水準を維持していきそうである。	
ゴルフ場（経営者）		・来月以降3か月間の予約数は前年とほとんど変わっていない。予約が入るタイミングが遅くなっているため、若干はプラスになると期待しているが、単価は厳しい。	
ゴルフ場（営業担当）	・会員権は現在は価格の安い物件の取引が多い。手数料を少額しかとれない状況はまだ続く。		
パチンコ店（店長）	・2、3か月後も愛知万博の影響で、レジャー資金が当業界に流れにくくはない。		
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・地域電気専門店としてはできるだけ客と接触しきめ細かなサービスを実践しているつもりであるが、デジタル家電をはじめとする単価の低下や、競合店との価格競争にはなかなか対応できない。
商店街（代表者）		・現在は愛知万博の特需により売上は増えているが、万博終了後は若干悪くなる。	
百貨店（販売促進担当）		・愛知万博の終了後の反動がある。	

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	
		スーパー（店長）	・大型店の出店の影響に対しては、手の打ちようがない。	
		コンビニ（経営者）	・酒販新規免許数の増加は続き、既存酒販組合員の廃業は今後も増える。	
		乗用車販売店（従業員）	・最大の需要月である7月の販売量が悪いので、今後も期待できない。	
		スナック（経営者）	・売上は8か月連続で前年を上回っている。まだリストラの話は聞くが、そろそろ終盤に差し掛かっている感があり、年末にかけて期待できる。	
		都市型ホテル（従業員）	・愛知万博が終了し、悪くなる。	
		旅行代理店（従業員）	・原油価格高騰のため航空会社は運賃に上乗せしているが、今後は影響が出てきそうである。	
		美容室（経営者）	・価格が安い競合店の出店で、既存店は影響を大きく受ける。	
		住宅販売会社（経営者）	・個人の所得は増えてない様子で、増税問題もあり、客は模様眺めの状況である。	
		悪くなる	商店街（代表者）	・販売量が一向に伸びない。
			コンビニ（店長）	・当地域でも各チェーンの出店ラッシュが続いており、ますます競合が厳しくなる。
都市型ホテル（経営者）	・愛知万博の終了後は来客数が減る。			
都市型ホテル（支配人）	・名古屋は愛知万博後の反動が心配である。団体の宿泊や宴会受注が悪い。			
企業動向関連	良くなる	-	-	
		やや良くなる	<p>パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）</p> <p>窯業・土石製品製造業（経営者）</p> <p>電気機械器具製造業（経営者）</p> <p>電気機械器具製造業（営業担当）</p> <p>建設業（総務担当）</p> <p>会計事務所（社会保険労務士）</p>	<p>・9、10月の受注量は今月より5～8%増加する見込みである。</p> <p>・窯業界の景気の先行指数となる新住宅着工件数は増加傾向にある。</p> <p>・新しい開発物件に関する問い合わせが発生しており、今後は上向きそうである。</p> <p>・原油高、人民元の切り上げがあったが影響は小さく、手堅い方向に向かっている。</p> <p>・問い合わせの電話が増えている。</p> <p>・建設業を中心に受注が増加している。顧問先では利益が出てきているところが増加している。</p>
	変わらない	金属製品製造業（従業員）	・仕事量は持ち直すが、実際の売上につながるまでにはタイムラグがあり、心配である。	
		一般機械器具製造業（販売担当）	・現在の活発な設備投資熱は今年中はおさまらないという情報を顧客から得ている。実際、今年中は生産能力を上回る案件を受注している。しかし原材料費が高騰しているため、これ以上景気が良くなるとは考えられない。	
		一般機械器具製造業（経理担当）	・これから下期計画の見直し作業に着手する時期であるが、満足な受注は期待できず業績確保に頭を悩ませなければならない。	
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・原油の価格高などの不確定要素が多い。	
		輸送業（エリア担当）	・荷物の動きはそこそこ良いが、燃料費の高騰分の運賃値上げは今後もあまり期待できないため、車両収支の悪化は避けられない。	
		公認会計士	<p>・大手銀行の中小企業融資態度はまだまだ厳しい。</p> <p>・不良債権問題が一段落したとされるが、中小企業の淘汰は一巡していない。</p> <p>・燃料などのコスト高による収益圧迫がある。</p>	
		やや悪くなる	食料品製造業（企画担当）	・取引先への販売価格は依然として低下傾向にあるが、販売数量は伸びていない。また、原油価格高騰の影響で、工場の動燃費や原材料が値上がりしており、製造原価は確実に上昇しているが、販売価格へ転嫁できない。
	窯業・土石製造業（社員）		・受注量は減少しないが、原材料価格がじわじわ上昇している。これに対し販売価格の値上げ交渉は難航しており利益を圧迫している。	
	悪くなる	金属製品製造業（経営者）	・販売価格の競争がますます厳しくなる。原材料については将来的には弱含みの物も出始めているが、購入価格が高止まりしており、収益面でさらに厳しい状況となる。	

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
		輸送業（従業員）	・トラック運輸業界では、合理化やリストラは限界に達しており、軽油の値上げがもろに経営を圧迫し、赤字の企業が大幅に増える。
雇用 関連	良くなる	学校〔大学〕（就職担当）	・工作機械のメーカーでかなりの求人が出てきている。また卸小売、サービス、運輸・倉庫、建設などでも求人意欲が高く、良い傾向である。
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・専門性の高い職種のオーダーや長期オーダーが増えている。企業が業績の伸びに対応して、正社員を増やさず派遣スタッフで対応しようとしており、良い傾向である。
		人材派遣会社（社員）	・10月以降は、人材需要が再度増加しそうである。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・正社員採用ではないが、愛知万博終了後のスタッフ確保をねらっている企業があるため、求人が活発化する気配がある。
		求人情報誌製作会社（編集長）	・愛知万博終了後の人の動きをにらんだ募集ニーズがあり、10月ころまで活性化しそうである。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・愛知万博に従事している人材を求めて、愛知万博終了前後の9～10月には求人採用活動が活発化し、やや上向く見込みである。	
	職業安定所（所長）	・依然として企業には人手不足感が強くあり採用意欲は高まっている。来春の高卒者求人も前年度より件数で31%、求人数で25%増加している。	
変わらない	アウトソーシング企業（エリア担当）	・求人数は輸送用関連、IT関連など各業種ともに動きは活発だが、求職者数は全般的に少なく、受注に結び付かない。	
	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・業種間格差、企業規模格差から地域間で格差が生まれているが、その幅が広がっている。この格差の幅が縮まらない限り良くならない。	
	職業安定所（職員）	・製造業の人手不足がまだまだ続くなか、派遣やアウトソーシングへの需要が根強い。派遣許可届出事業所の増加も見込まれている。	
やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・求人案件が少しずつ減少傾向にある。秋以降には愛知万博が終了し、スタッフがあふれて需給バランスが逆転する。	
	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	テーマパーク（職員）	・愛知万博が終了することや海外からの誘客強化などにより、来客数の増加が期待できる。
	やや良くなる	一般小売店〔精肉〕（店長）	・来客数や客の買物態度が徐々に良くなっている。店頭の手入れの入れ替えなど客へアピールする態勢が整ったため、これから期待できる。
		百貨店（営業担当）	・ファッション、食、暮らし共にやや上向き傾向にある。秋のファッションは従来のワイン系、レッド系のカラーに加えてターコイズ（トルコ石）カラーやグリーンなどの従来になかった色が打ち出されており、新しい需要が期待できる。食と暮らしも上質志向や産地のこだわりなどの動きが活発にみられ、この分野も伸びていく。
		百貨店（営業担当）	・2、3か月先は婦人ファッションではジャケットのピークを迎えるが、ヒット商品のなかった昨年の秋、冬に比べ、今年は秋のトレンドに反応が出てきており、多少期待が持てる。
		スーパー（店長）	・商品の上質志向は消費者に広がりつつあり、次のシーズン商品に関してさらに強まる。この結果、消費者の収入は増えなくても、消費に関しては上向き傾向となる。
		衣料品専門店（経営者）	・商品単価が安くなっているせいか、客の買物態度が上向き傾向にある。
		乗用車販売店（総務担当）	・9月の終わりに新型車が投入されるため、新ジャンルを切り開く大衆車として期待できる。
		乗用車販売店（経理担当）	・高額車のマイナーチェンジがあり、また話題の車の取扱店もオープンするため期待できる。
	住宅販売会社（従業員）	・受注数が期前から増加傾向にあり、また販売できる分譲住宅が充実してくる。	
	変わらない	百貨店（営業担当）	・秋のトレンドアイテムが不透明であり、9月のファッションは予測できない。新ブランドがなく、継続ブランドのみの展開では厳しい。

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（営業担当）	・7月に活発であった正価販売商品の秋物の動きが今後も続く。
		スーパー（店長）	・今後も激しい特売合戦により一品単価が低下し、客単価も上がらない。
		スーパー（総務担当）	・小売業では今後も売上の伸びはみられない。気温等の関係で売れる時期があっても、長続きしない。
		スーパー（副店長）	・ガソリン価格の高騰、青果商品の価格下落、店舗での客単価ダウンが恒常的になりつつある。
		コンビニ（経営者）	・来客数は前年とほとんど変わっていないが、1人当たり買上単価が下がっている。昼食は増えているが、本来これと連動して増加する書籍や雑貨の売上がかなり悪い。客が本当に必要なものしか買わないという現状からみて、先行きは厳しい。
		家電量販店（経営者）	・DVDレコーダー、デジカメは既に頭打ちになっており、当然ながら今後新商品が登場しても大抵2、3年で勢いはなくなる。現時点では薄型テレビ以外に期待できる大型商品は見当たらず、新しい商品の開発を期待している。
		家電量販店（店員）	・販売量は若干上向きになるが、商品単価が前年比で大幅にダウンしているため、先行きの売上は現状と変わらない。
		乗用車販売店（経営者）	・価格優先の引き合いが圧倒的に多いため、景気上昇による需要の回復を感じない。
		自動車備品販売店（従業員）	・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ため、販売店にとっても提供するサービスや品質が問われている。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・地元の大手スーパーや酒販店が閉店し、小さな小売店にとって衝撃を受けている。将来的な不安がますます大きくなる。
		観光型旅館（経営者）	・お盆明けから9月いっぱいには愛知万博に客が流れる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・大型の宴会が少ないため、一般宴会が前年を下回っている。また、愛知万博により国内観光客の減少が予想される宿泊部門やレストランの通常営業の減収により見通しは厳しい。
		旅行代理店（従業員）	・国際的なテロ事件が旅行意欲を阻害している。また、国内でも今年は地震など災害年のイメージが強く、先行きは厳しい。
		タクシー運転手	・愛知万博などで観光客が依然少ない傾向が続く。また、節約傾向も続くため利用客は少なく、多過ぎるタクシーによる客の奪い合いが続く。
		通信会社（社員）	・新サービス等の予定が当面ない。
		通信会社（営業担当）	・今月はボーナス時期も重なったことから、機種変更の客が多かったが、2、3か月後はピークも終え、落ち着きを取り戻す。
		競輪場（職員）	・入場者数は落ちていない。1人当たり売上は前月比で3%増と増加傾向にあり、今後の落ち込みはない。
		住宅販売会社（従業員）	・最近金利の動きに変化がみえないため、今後の客の動向も現状のまま推移する。
		住宅販売会社（従業員）	・昨年に比べて来客数も減少しており、今後の受注増は見込めない。
		住宅販売会社（従業員）	・新築よりも、増改築、リフォームに特化する傾向があるものの、全体としては変わらない。
やや悪くなる	コンビニ（経営者）	・8月に近くでコンビニが1店オープンするため、売上は落ちる。	
	スナック（経営者）	・来店客の企業の中には設備投資や隣接土地の購入など積極的な動きもみられるが、工務店では“給与カット、ボーナスなし”でなんとかしのいでいるという厳しい現実も聞かれる。	
	テーマパーク（職員）	・愛知万博の終了後は若干来客数が回復すると思われるが、万博で旅行機会がかなり費消されるため、大幅な回復は期待できない。団体の予約状況も良くない。	
悪くなる	商店街（代表者）	・ショッピングセンターの改装に伴う店じまいセールが始まったが、来客数は驚くほど少ない。モノ余りや価格破壊とあいまって、消費者動向の変化に売手が追従できなくなっている。また、地方では小売店にそれにこたえるだけの余力もなくなり、まさに“地方消費の崩壊”寸前と言ってもよい。	
企業	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
動向 関連	やや良くなる	電気機械器具製造業（経理担当）	・新製品の動きは多少あるが、まだ軌道にのっていない。ただ、新製品の種類が多いため期待がもてる。
	変わらない	繊維工業（経営者）	・ユーザーの合繊メーカーが9月末の在庫を気にしており、先行きの受注が懸念される。
		プラスチック製品製造業（企画担当）	・原油価格も安定せず、原料価格も不透明なため、先行きの見通しが立たない。
		一般機械器具製造業（経営者）	・納期、価格面などからみて、取引先の勢いが若干落ちてきている。
		精密機械器具製造業（経営者）	・2、3か月先の受注量は、新商品の投入シーズンに向かうものの、恐らくこのまま伸び続けることはなく、一部の取引先では年末に向けた在庫調整を始めるため、横ばいもしくは若干下降気味に推移する。
		建設業（総務担当）	・土木工事は官民とも発注件数が減少を続けている。建築工事は引き合いが増加しており、今後、工事が具体化してくるが、価格競争は依然としてし烈と思われる。
		通信業（営業担当）	・ブロードバンド回線の伸びは2、3か月間鈍化しているものの、客から通信機器の買換え需要が出てきている。
		金融業（融資担当）	・順調な売上はしばらく続くが、重油や電力料金の引上げによる燃料費、運賃や石油製品資材価格の上昇を危惧する取引先がさらに増えている。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	・ここ数か月は受注量が増加しているが、単価が落ちており、売上は前年比100%で推移している。今後も現状のまま変わらない。
		司法書士	・会社設立や土地売買などの案件が減っているわけではないが、当事者が医療関係や社会福祉関係などに偏っているため、景気の回復が全体に広がっているとは思えない。
やや悪くなる	輸送業（配車担当）	・ここ2、3か月間の物量が前年比で約10%ダウンしており、この傾向が今後も続く。	
悪くなる	建設業（経営者）	・公共工事の発注価格は今後ますます厳しくなり、受注機会の減少から廃業や倒産等がさらに増加する。	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・求人数の伸びが続いている。また、企業の採用担当者からは人は欲しいが、採用したい人材がいけないという話をよく聞く。
		職業安定所（職員）	・新規常用求職者の実態をみると、好調な雇用情勢を背景に条件の良い職場を求める自己都合離職者が前年同月比で30.6%と大幅に増加しており、やや明るい兆しがみえる。
		民間職業紹介機関（経営者）	・地元において電機メーカー、複写機メーカーの増設工場が稼働を開始するなど好材料がある。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・派遣要請の増加に比べ、正社員の求人が極めて少ない。今後もこの状態は当面変わらない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・アウトソーシング企業の求人募集やサービス業の出店の動きは今後も続く。
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	コンビニ（経営者）	・競合店がオープンしてから多方面にわたって努力しているため、その効果が出る。
		自動車備品販売店（営業担当）	・8月末にオープン予定の大手メーカーの新系列の店舗の前評判が非常に良い。通常ならば車検前に乗り換えていた客が、新系列の店舗のオープンを待って車検を行うケースも多い。新聞やマスコミにも取り上げられて宣伝効果もあるので、新車の販売量は増加する。
		通信会社（経営者）	・仕事自体が次々に増えてきていることから、先行きに期待できる。
		遊園地（経営者）	・新設したプールが本格的に稼働するので期待できる。
	やや良くなる	一般小売店〔衣服〕（経営者）	・今年は、梅雨に一定の雨が降り、夏の暑さもあるというはっきりした気候で、季節商品が順調に売れていくので期待できる。
	一般小売店〔コーヒー〕（営業担当）	・新規出店が相次いでいるほか、出店に際しては、個人営業店以外に大手チェーン店の参入があったことから、今後は店舗が拡大する。	

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
		百貨店（売場主任）	・全館改装を秋に実施予定であるが、以前ほどの大きな改装効果は期待できないものの、非効率ブランド、商品の排除により新ブランドを展開する予定なので、現状より期待は持てる。
		百貨店（企画担当）	・店内改装が間もなく完成することから、集客効果に期待できる。
		百貨店（営業担当）	・高級時計、ブランド品、リビング品などへの潜在的な購入ニーズが実行に移され、買物がスパイラル的に増加していく。
		スーパー（経理担当）	・客はこれまで低価格志向であったが、健康志向の食料品などが注目を浴びようになるなど、注目すべき傾向がみられる。客は安さだけでなく質の良い商品に流れているので、先行きは良くなる。
		コンビニ（経営者）	・コンビニ業界は飽和状態にあるため、商品の独自性で差別化を図る必要があるが、当店では最近弁当類に再び独自性が出てきたため、客が戻ってくる。
		衣料品専門店（営業・販売担当）	・秋冬物オーダースーツの引き合いや、入荷待ちの客が増加しており、先行きに期待できる。
		家電量販店（経営者）	・デジタル放送の関心が高まるなか、メーカーの新製品発売が重なり、消費マインドを刺激する。
		乗用車販売店（経営者）	・新車の販売が好調で、それに伴い車検台数も増えていることから、先行きに期待できる。
		乗用車販売店（営業担当）	・更に競争が激しくなるとは思うが、近隣の拠点は調子が良いので、それを合わせると少し良くなってくる。
		スナック（経営者）	・夏はDMなどでコミュニケーションを図るチャンスがあるため、それによって秋には来客数が増える。
		都市型ホテル（役員）	・9月は3連休が2回あるほか、久しぶりに宿泊部門を中心に予約状況が好調であることから、レストラン部門の先行きは不透明であるものの、全体としてはやや良くなる。
		旅行代理店（経営者）	・愛知万博終了後に客がどう動くのかという不安要素はあるものの、売上は前年を確実に上回る。
		タクシー運転手	・気温の上昇とともに、客の乗車機会は確実に増加している。
		通信会社（経営者）	・各電話会社は今後の競争に向けて力を蓄えているが、このところの長期的な販売低迷を受け、秋に若干の刺激策を打ってくる可能性がある。
		観光名所（経理担当）	・5月頃より愛知万博の影響が大きく、来客数、売上が落ち込んでいる。この8月の夏休みも大きく影響を受けるが、愛知万博の終わる9月の中旬ごろからは、少しずつ客足が戻る。
		その他レジャー施設 [球場]（経理担当）	・プロ野球の試合数半減の影響が大きく、来場者はかなり減少している。しかし、8、9月には人気アイドルグループや人気歌手のコンサート、格闘技トーナメントの開幕戦が開催されるので、来客数は増加する。
		美容室（経営者）	・店周辺の人口が増えてきているので、現在よりは良くなる。
		その他サービス [生命保険]（営業担当）	・景気の回復に伴い、ここ数年来高水準だった解約件数は完全に落ち着き、回復基調となっている。さらに、介護、医療など第3分野商品の販売が堅調に推移する。
		その他住宅 [情報誌]（編集者）	・秋以降に超大型マンションが大量に供給される予定であり、その広告量の多さや話題性で、しばらくの間は客の動きが活発になる。
		変わらない	
一般小売店 [時計]（経営者）	・近隣には4月にオープンしたばかりの大型ショッピングモールがあるが、その影響で既に店を閉じたところが出てきている。かなり早い閉店であるが、まだ増えるかもしれないという噂もあり、予断を許さない状況が当分続く。		
一般小売店 [酒]（経営者）	・最近是好調なので現状維持が予想される。また、総合病院が近隣にオープンするため、スタッフ関係の利用が期待される。		
一般小売店 [精肉]（営業担当）	・明るい材料もなく、イベントを行ってもあまり効果がない。さらに、近隣のデパ地下や大型量販店に押され気味であり、今後も厳しい状況が続く。		

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
		一般小売店〔精肉〕 (管理担当)	・8月に予定されていた米国産牛肉の輸入解禁も延期され、先行きが不透明である。年末まではこの状態が続く。
		一般小売店〔衣服〕 (経営者)	・7月に入り、来客数や客の購買意欲が低下している。夏場は衣料品に不利な時期ではあるが、夏以降も先行きは不透明である。昨年は9月以降市況が急に悪化し、今年もそれが繰り返されるのではないかと懸念がある。
		百貨店(売場主任)	・残暑が厳しくなければ秋物商戦が前年の水準をクリアする可能性はある。高額品に関しては大きな動きはない。
		百貨店(売場主任)	・玩具売場ではヒット商品が出れば完売するなど、本物志向への移行が顕著にみられる。これから悪くなる要素は特に感じられない。
		百貨店(経理担当)	・今は全体に売れているが、ブランド間の格差は大きく、どの顧客層も良いというわけではない。今はボーナスに後押しされていることから、秋以降に今の好調がさらに拡大するとは考えにくい。
		百貨店(営業担当)	・一部の高額商品が動き始めているが、2、3か月後には現状と同じような推移となる。
		百貨店(サービス担当)	・下半期は売場改装前の売りつくしセールを大々的に展開することで、当初は売上が確保できるが、リニューアルオープン後の売上目標達成は難しい。ただ、全体的には前年の売上の達成は可能である。
		スーパー(経営者)	・秋には再び農産物の相場下落が予想されているほか、大型スーパーの出店が相次ぎ、チラシなどの販促攻勢が行われることが予想される。
		スーパー(店長)	・レジャーなどの娯楽や衣料品などにお金を回す分、食料品は購入量を維持しながら特売などを利用して金額を下げることが予想され、全体では変わらない状態が続く。
		スーパー(経理担当)	・梅雨明け後のトレンドから、売上は底堅いと思われるが、早くも台風が上陸するなど天候面での不安はある。また、野菜の売行き低迷も当面続きそうな状況である。
		コンビニ(店長)	・当面の既存店売上については対前年比マイナス2～3%で推移する。他業態、同業態との競合は今後も続くことから、前年水準の確保の見通しは立てにくい。
		衣料品専門店(経営者)	・小売店もメーカーも売れ筋商品を作っていないので、バーゲンセールで売れ筋商品を出すのは難しい。また、プロパーの時期には売り切ったら終わり、追加では売れない状態が続いていることから、厳しい状況が続く。
		家電量販店(企画担当)	・昨年は猛暑でオリンピック需要があったように、今年も薄型テレビに話題性があるものの、競争激化で厳しい状況が続く。
		乗用車販売店(営業担当)	・原油高の影響でユーザーは低燃費車を望んでいるが、買換えるほどの節約にはならないので期待はできない。
		観光型ホテル(経営者)	・先の予約状況では、8月は愛知万博の影響もあってかなり悪いが、9、10月は前年の予約人数を少し上回っている。しかし、宿泊単価、消費単価は依然として低下し続けている。
		観光型旅館(団体役員)	・愛知万博など他のエリアとの競争が、この夏から秋にかけてますます激化してくる。
		旅行代理店(広報担当)	・申込人員数は少しずつ伸びてきたが、相変わらず財布のひもは固く、売上が好調だというわけではない。この状況は年末年始まで続く。
		タクシー運転手	・大手企業の周辺では夜になると人が少なくなることから、厳しい状況が続く。
		タクシー会社(経営者)	・タクシーの需要については今が底である。どうしても必要なときは乗車し、それ以外は他の交通機関を代用する習慣ができてきていることから、今後もこの悪い状態で推移する。
		通信会社(店長)	・ボーナスシーズンを迎えたが、あまり販売に影響がみられなかったことから、厳しい状況が続く。
		通信会社(社員)	・デジタル放送の再送信は、他の通信事業者も対応できるように国が認可しつつあるなど、ライバル企業の増加につながるから、状況の悪化が懸念される。
		観光名所(経理担当)	・大型イベントを開催中だが、来客数は増えつつあるものの、財布のひもはまだ固いことから、先行きには期待できない。

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
		住宅販売会社（経営者）	・地価は一時の上昇傾向から安定傾向となっている。物件の品薄感が変わらないものの、新規物件の供給も多いとはいえ、契約件数は伸び悩んでいる。今後も新規物件の供給は期待するほど増える見込みがないため、この状態がしばらく続く。
		住宅販売会社（経営者）	・都市圏での不動産流通量の増加が予想されるが、それ以外はまだまだ不透明である。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	・新築住宅市場では、政府が賃貸及び既存住宅を重視する政策に転換した後、伸びる要素が見当たらない。
	やや悪くなる	百貨店（売場主任）	・同じ商圏に百貨店がオープンする9月以降は競争が激化し、販売量での苦戦が予想される。ただし、在阪球団の優勝などが起これば、大阪地区全体の活性化に結びつく。
		百貨店（売場主任）	・京都地区においては百貨店閉鎖のニュースが衝撃となっており、今後百貨店業界には逆風が強まる。
		住関連専門店（経営者）	・夏休み期間向けのイベント需要が一段落した後、店舗用需要については引き続き低迷する。
		都市型ホテル（支配人）	・各部門の予約動向が低調であるほか、間際予約も伸びていない。単価も依然として厳しいことから、下落基調が続く。さらに、9月には近隣にホテルがオープンするため、競争が激化する。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宴会関係は先行予約が順調であるが、定例の団体客も経費削減で単価の切下げ依頼が目立つ。婚礼、客室の予約状況は前年の水準を大幅に下回っている。単価の引下げや、新しい企画の仕掛けにも反応がない。
		都市型ホテル（営業担当）	・宿泊は8月の個人客が動き出したところであり、これから伸びていくと思われるものの、前年同様に動きが鈍い。また、夏休み期間の愛知万博の影響が懸念される。宴会に関しては、7月ほどの落ち込みはないが、婚礼、一般宴会が相変わらず伸びておらず、厳しい状況である。
		ゴルフ場（経営者） 競輪場（職員）	・8、9月の予約状況があまり芳しくない。 ・今月に特別競輪が開催されたが、前月開催の特別競輪に比べると売上がわずかに減少するなど、いまだに良くなる兆しがない。
	悪くなる	商店街（代表者）	・夏物商戦の結果をみると期待できない。
		百貨店（店長）	・昨日の新聞でも人口の減少に関する記事が出ていたが、和歌山においても今後人口が増加することはなく、そのなかで競争が激しくなる。
		衣料品専門店（経営者）	・服装に対するTPOの常識が崩れているため、需要が落ち込む。
競輪場（職員）		・10月は南大阪地域で秋祭りが開催されるが、前年の傾向から考えると悪くなる。また、最近の売上も低迷を続けていることから、先行きで良くなる材料がない。	
企業動向関連	良くなる	建設業（経営者）	・これから更に受注が増える予定である。
		食料品製造業（経理担当）	・新製品の製造に活気が出てきている。
	やや良くなる	木材木製品製造業（経営者）	・新たな事業での受注が発生して売上が増えているほか、利益率も良いため、今後の業績向上に貢献する。
		金属製品製造業（営業担当）	・取引先からは、9月以降仕事が増えるという情報がある。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	・来月に薄型テレビの新製品ラインアップが登場するため、市場も活気づきそうである。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・競争見積で、従来のような安値まで下がることはなくなったことから、先行きに期待できる。
		建設業（営業担当）	・好立地の不動産の売却が少ないほか、余剰資金の存在によって地価が上昇しており、先行きに期待できる。一方、テナント賃料などは引き続き低水準であることから、今後の土地価格の動向には注意が必要である。
		金融業（営業担当）	・不動産賃貸業のほか、製造業、卸売業、建売業、分譲マンション販売業、建築業など、あらゆる業界で売上の増加が今後も続く。

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
		不動産業（営業担当）	・不動産ファンドなどの買手が非常に多くなっているため、マンションの仕入価格や土地の価格も更に上がると思われる。ただ、マンションの販売価格は上がっていないので、景気の上昇は若干の動きにとどまる。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・折込広告の内容から家電量販店の競争が激しいようにみえる一方、折込広告の数が増えていることから、先行きに期待が持てる。
	変わらない	食料品製造業（従業員）	・現在は秋口の商談に入って棚割が始まっており、各社は新商品の発売で売上を確保しようとしているが、なかなか採用されないのが現状である。それに対して安売りで販売量を増やす企業が増えると、業況が悪くなっていく。
		繊維工業（総務担当）	・中国人民元の切上げ幅が2%と低かったため、近い将来への影響はほとんどない。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・顧客、同業者、仕入先からの話に変化はないが、原油価格が更に上昇して原料や材料が値上げの方向となれば、製品価格を上げるために苦労することになる。
		化学工業（経営者）	・各得意先で前向きな話が増えているが、原材料メーカーの統廃合が進行中で、再度の値上げ要求もこれまでになく強気であることから、先行きは厳しい。
		金属製品製造業（経営者）	・一般品と高級品の格差がますます広がり、二極化の動きが明確になる。
		金属製品製造業（総務担当）	・9月までの上半期の受注については、ある程度見込みどおり推移するが、10月以降については全く先がみえない状態である。
		一般機械器具製造業（経営者）	・17年度の注文は3月末分まで受注済みであり、特にそれ以上の拡大は考えていない。この間に設備更新の検討を行う。
		電気機械器具製造業（経営者）	・最近では中国人民元の切上げがあったが、ここしばらくは状況が大きく変わるものでもなく、自動車、家電での設備投資の動きは変わらない。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・家電の分野で新しい定番商品が出るなど明るい兆しがみられるが、全体を押し上げるまでの勢いはなく、今より多少良いかほぼ同じ水準である。
		建設業（経営者）	・公務員や大企業は別にして、地方の中小企業では給与、賞与とも控えている状況は変わらず、今後も住宅の建築に大きく予算を割ける客層は少ない。
		建設業（経営者）	・原油の値上がりに伴って、建設資材の高騰が予想される。工事契約後の高騰であれば、建設会社が値上がり分を吸収しなければならない。
		輸送業（営業所長）	・9月以降は輸入貨物の荷動きも良くなるが、顧客から運賃の値下げを要請されていることから、先行きが不透明である。
		輸送業（営業担当）	・業界では燃料価格高騰による運賃見直しが話題となっているが、すぐに結果は出ない状況であり、先行き是不透明である。現状は下請先も運賃を比較しながら仕事選びをしており、配車手配に苦労している。一方、一般貸切りについては、大きな変化はない状態である。
		広告代理店（営業担当）	・クライアントの状況をみていると、しばらくは良い状態が続く。
		広告代理店（営業担当）	・広告量は微増であるが、発注先は決まっており、新たな先が増えていることから、先行きには期待できない。
		司法書士	・新規の会社設立が多少みられるものの、このままの状況が続くかどうかという判断材料がない。
		その他サービス業〔イベント企画〕（経営者）	・新規案件の引き合いが増えてきていることから、好調が続く。
		やや悪くなる	窯業・土石製品製造業（経営者）
一般機械器具製造業（経営者）	・引き合いの多くで実行が保留される傾向が続けば、受注残の急減となる。		
輸送業（営業担当）	・取引先の配送地区の見直しにより、新店舗ができる地区を任されたが、秋の出店予定が来春に延期されたため、予想よりも配送量がかなり減少する。		

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
		金融業（支店長）	・ 運送業では、原油価格の高騰が販売価格に転嫁できないので、この状態が続く限り良くならない。
		その他非製造業 [民間放送]（従業員）	・ スポット広告の出稿予想が、ここ数か月は前年比90%程度で推移する見込みである。スポンサーの出稿を促すようなビッグイベントもなく、上向きに転じる要因は見当たらない。
	悪くなる	通信業（営業担当）	・ 本来必要な人員も削減し、さらに残業も制限されているため、社員のモチベーションが低下し、仕事の質が下がることも予想される。また、買手の当社離れも懸念される。
雇用 関連	良くなる	人材派遣会社（社員）	・ 求人数が増えており先行きにも期待できるが、求職者数は減少していることから、クライアントに良い人材が紹介できていない状況である。
		人材派遣会社（営業担当）	・ 新規の求人数が前年比2けた増となるなど、企業は依然として優れた人材の確保を進めている。例年は夏期に落ち込むはずの短期的な需要も増加傾向にあり、先行きに期待が持てる。
	やや良くなる	新聞社 [求人広告]（担当者）	・ 7月ごろから10月にかけて毎年求人は増えるが、今年は昨年より少し周辺企業の動きが活発になりそうな気配があるなど、勢いが出てきた。
		新聞社 [求人広告]（営業担当）	・ 人材派遣会社ではスタッフ派遣に対する要請が増えており、今後も増加することが予想されるが、その一方で媒体の種類を問わず人が集まらない状態が続いている。
		職業安定所（職員）	・ 大手電機メーカーの姫路工場でフラットパネル・ディスプレイ量産工場の建設が予定されるなど、周辺地域における工場の新設計画があり、地域の雇用の増加が期待される。また、計画段階ではあるが、企業の設備投資が拡大傾向にあることから、今後も業況の改善が続く。
		職業安定所（職員）	・ 有効求人倍率がおよそ13年ぶりに1倍台となり、求職活動を行う上では、かなり環境は改善してきている。また、情報通信業など一部の職種では、求人の需要が多く、なかなか充足しにくい状況ではあるが、その点からも企業の経済活動の活発さがみられる。
		職業安定所（職員）	・ 以前のような余裕のない求職者は減少し、大半の求職者は十分に余裕を持って仕事を探していることから、先行きに期待が持てる。
		職業安定所（職員）	・ 有効求職者数が対前年比で26か月連続減少しているほか、有効求人数が2けたを超える割合で増加している。また、パート求人から一般、フルタイム求人への切替えがみられる。
		職業安定所（職員）	・ 今月は求人が対前年比で再び増加に転じた。その内訳として、初めて求人する新規求人と、以前求人していたが有効期限切れとなり、今回再び求人する更新求人があるが、このうちの新規求人の増加が目立っていることから、先行きはやや良くなる。
		民間職業紹介機関（営業担当）	・ クライアントの営業方針が積極的になってきている。
学校 [大学]（就職担当）	・ 今後、夏採用、秋採用を予定している企業が多いほか、採用活動が長期化しても優秀な学生を確保する方針がみられる。		
変わらない		人材派遣会社（経営者）	・ かなり高度なスキルを持った人に限定した採用依頼が増えてきている。企業は才能のある人だけを必要としており、今後もこの状況が続く。
		新聞社 [求人広告]（担当者）	・ 8、9月の新聞広告紙面の状況は前年とほぼ変わらないため、現状のまま推移する。
		新聞社 [求人広告]（営業担当）	・ 新聞の求人広告は低迷した状態で安定しており、特に明るい材料は見つからない。
		民間職業紹介機関（職員）	・ アスベスト問題は建設現場で多く就労してきた日雇い労働者にも衝撃を与えている。しかし、除去仕事は嫌われるため、我々に特需的に出てくるのではないかと予想されるなど、求人減の材料はみられない。
	やや悪くなる	-	-

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
	悪くなる	-	-

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	-	-
		スーパー（店長）	・一品単価は下がっているが、販売点数が大幅に伸びているため、今後もそのような傾向で、少しずつ良くなっていく。
		コンビニ（エリア担当）	・国体効果を期待している。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・商品の動きが非常に良い流れになっているので、今後秋物から冬物への動きもスムーズに移行できる。
		百貨店（営業担当）	・バーゲンや催事を実施したときに確実に反応があり、消費者の財布のひもは緩みつつあるようだ。
		乗用車販売店（経営者）	・現在の商談ペースが少し早くなったような感じを受ける。一過性のものかもわからないが、雰囲気的にはちょっと動き始めているのかなという感じを受ける。
		乗用車販売店（統括）	・夏枯れが心配であるが、秋に向けては上がっていくように思う。自社商品に目新しさはないものの、他社製品の流れや購入者の購入決定時期が昔のように決まっていなかったことから動き自体はあるのではないかと。
		自動車備品販売店（経営者）	・逆に悪くなる要因も見られず、現在の動きから判断すると堅調に推移する。
		都市型ホテル（経営者）	・9月までは愛知万博などの影響で厳しい状況が続くが、10月の客室の予想では久しぶりに前年並みの数字で、料理飲食部門においても婚礼の受注件数が現時点で前年を上回っている。
		通信会社（企画担当）	・ADSLから光ファイバーへの移行の流れが今年後半より明確にでてくるのではと思えるため、単価上昇 売上増加 さらにアプリケーション商品売上の増加が徐々に期待できる。
	通信会社（総務担当）	・郵政民営化法案が可決されれば、その動きに合わせて市場も活発な動きを見せる。	
	競艇場（職員）	・宮島の本場レースと他場のナイターレースによる併用発売の日程が多いため集客効果が見込める。	
	変わらない	商店街（代表者）	・特に島根の場合産業がないので、公務員の給料とかが非常に大きなウエイトを占めるがこれが下がっている。それと愛知万博の影響がかなり出ているのではないかと。
		一般小売店〔印章〕（営業担当）	・全国的には上向きとは聞いているが、会社設立の印鑑等の注文が最近少ないので、若干危惧している。
		百貨店（営業担当）	・残暑が予想され、売上が嵩上げる秋物の動きが昨年同様心配である。売れ筋の夏物Tシャツやカットソーは、在庫薄になっており、売上の確保が難しくなる。
		百貨店（販売促進担当）	・例年8月は売上が落ち込むので多くは期待できない。また、この暑さが続けば秋物の伸びも期待できない。
		百貨店（販売促進担当）	・公務員の給与5%カットも継続しており、紳士中心に影響がでてきており、このままでは秋冬についても、大きな期待はかけられない。
		百貨店（売場担当）	・セール初日からの土日の雨が響いたのか、後半になり来客数が減った。今後も買い控えが予想される。
		百貨店（売場担当）	・シーズンレス化が進んでいるなか、秋口といった端境期の商売が非常に難しくなっている。客の購買意欲をくすぐるヒットアイテムがなかなか出てこない。
		百貨店（売場担当）	・夏物商品も終わってきて、バーゲンも終了して、秋物商品が入荷してきているので、来月になったら秋物のほうの動きが良くなる。
百貨店（購買担当）		・今年の秋冬物は、素材やスタイリングともにも上質感を漂わせていながら、価格は前年並との情報が入ってきている。春夏の客の買い方をみていると、経済的に大変な事柄が起きなければ、衣料品関係は先月、先々月同様にうまくいく。	
百貨店（販売担当）		・秋冬物の主力商品であるブーツの動きが不透明であり、これといった新しいトレンド商品も出ていない。	

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
		百貨店（売場担当）	・前年を上回っている要因は、前年の台風や長雨による売上減である。1月、7月のセール期のみが売上が上がるといった構図が固まってきており、取引先の収益を圧迫しており、今後も大きく改善されるということはない。
		スーパー（店長）	・中小建設業の特に多い当地域において、大幅な公共事業の減の影響は人員削減、ボーナスカットなど多々あり、また今後とも続くと思われ、またガソリンの値上げなど消費マインドの上向き状況になり得ない。
		スーパー（店長）	・このところの原油高により、資材のコストアップが続いている。スーパーの買物袋等原価がかなり上昇してきており、130%くらいのコストアップになっているので、その辺を含めてコストアップを売上高で吸収することが難しくなっている。またそれに関連して自家発電の重油の値上がり等もあり、なかなか最終利益が現状よりも上昇するとは考えにくい。
		スーパー（店舗運営担当）	・国体開催による経済効果はある程度期待はしているが、現状、各社とも販促強化に努めるため、客の買い回り現象に拍車がかかってくる。従ってかなり強いストアコンセプトの打ち出しが必要になるのではないかと。
		スーパー（販売担当）	・こちらの店の方が競合店より安いような気がするが、ポイントとかにつられて、競合店に行ったり、こちらに来たりする。買い回りが続くのでなかなか変わらないのではないかと。
		スーパー（管理担当）	・当地の基幹産業である建設業が、縮小する傾向が止まらない。当地の購買力は低下していくとみられ、当分この傾向が続く。
		コンビニ（エリア担当）	・今後ディスカウントストアの出店がかなり見込まれていて、そうすれば地域の平均単価が下がってくる。それによって、取引ベースが上がり、売上は上がるかもしれないが、利益が出ない。現状のように厳しい状況が続く。
		コンビニ（エリア担当）	・厳しい競合状況は変わらないし、客単価のアップも望めない。明るい材料がない。
		衣料品専門店（店長）	・3か月～半年前から、単価にしても、物にしてもプラスアルファの買物をする客が少ないということから変わらないと判断した。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・前年以上売れている。また安定しており、しばらくこの状態が続く。
		家電量販店（店長）	・季節ものを中心に非常に好調に推移しているが、この季節物商品が長続きするかというとなかなか難しい。それを差し引いたらあまり先月と変わらない。
		乗用車販売店（販売担当）	・今後、秋に新型車の発売があり、期待しているが、これまでに自車客の台替えを前倒して相当行っており、今後大幅な販売増は望めない。
		自動車備品販売店（店長）	・今月はボーナスの月ということもあり、昨年までとは違い、販売量が非常に増えている。個人消費が上向きになっているのかなとも感じるが、ボーナスが終わった後どうなるかわからない。
		住関連専門店（広告企画担当）	・単価のダウンもいまだ進行しており、価格競争もまだ続く。家具で、単価の低いものは中国製品しかありえない。国内の商品が売れない限り景気は良くならない。
		その他専門店〔書籍〕（従業員）	・夏休みに入り客足が戻っている。今後この状態がしばらく続く。
		一般レストラン（店長）	・仕入れ価格の高騰が続き、仕方ないので売価を上げざるを得ないので、8月より苦肉の策で売価アップする事になった。客の反応も怖いけど仕方ない。
		その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者）	・短い期間に値段の変更をしており、客への不信感に繋がらないか心配している。客数の伸びが若干後退し、客単価の下落が縮小し売上はあまり変わらないのではないかと。
		都市型ホテル（従業員）	・秋口は学会の受注が好調であるが、その他の予約状況は厳しい。
		通信会社（経営者）	・客の反応も厳しいままであり、好転の兆しは見えないまま、推移している。良くなる兆候も見えない。
		通信会社（販売企画担当）	・当面は、新商品の発売もないことから市場が若干冷え込むと思われ、販売量は横ばいとなる。
		通信会社（営業担当）	・価格競争が激しいため、このままの状況がしばらく続く。

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
		通信会社（通信事業担当）	・秋のキャンペーン開催の時期が毎年恒例になってきているので、この時期のお客様の反応はシビアになってきている。
		テーマパーク（財務担当）	・現在の状態を変えられる要因が、現状では見当たらないため、良くなる見込みはない。国体等も開催されるが、どの程度の影響があるかは不明である。
		ゴルフ場（営業担当）	・予約状況からしてみれば、悪くなっているが、間際になって予約が入ってくる傾向にある。客の様子からして景気が下げ止まったようにも感じられる。
		美容室（経営者）	・毎年、7月、8月は割と忙しくて秋にかけて少し暇になる業種なのだが、7月はそうでもなかった。8月忙しくならなければ9月、10月の落ち込みが激しくなる可能性が高い。
		設計事務所（経営者）	・全体的に、公的、民間の投資傾向が非常に低迷している関係上、我々の業界としてはまだまだ低迷が続くと判断せざるを得ない。
		設計事務所（経営者）	・今後も公共工事の発注は見込めない。民間も一気に契約件数が増えるとも思えない。
		住宅販売会社（従業員）	・来場者数の推移を見るかぎり、回復の兆しは今しばらく見られず、現在の状況が続いていく。
		住宅販売会社（経理担当）	・新規物件の発売が数棟予定されているので、契約戸数は増加する。
	やや悪くなる	スーパー（店長）	・商圏内に大型店の出店があり、前年割れをしているが、今後競合店の出店が予定されており、客数等に影響が出てくる。
		スーパー（総務担当）	・買いやすさを打ち出すため、少量パック・ばら売り等の施策、競合店対策の値合わせによる双子の単価下落要因があるものの、客数の伸びと比べて販売点数の伸びが低い状態が今後も続く。
		住関連専門店（営業担当）	・家具の場合、新築、婚礼というのが大きな要素を占めるが、1年位前から新興住宅もしくはマンションのラッシュがあったが、大体落ちついている。また現状の競合店とのからみで客数の減少もあり、それとあいまって購入客、特に新築の客が若干減る傾向にあるので、現状よりは落ち込んでくる。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	・ジュエリーの材料である金、プラチナが値上がり傾向で、製品は品薄の値上がり傾向にあって、客の買い物気分を冷やす。
		高級レストラン（スタッフ）	・月によって波があるが、婚礼、一般の宴会とも今後の予約状況は、前年に比べてもかなり少ない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・競合相手の新規進出があり、客の一部が流れていく。
タクシー運転手		・現在接客をしていて、良くなった業種についての話題が一つ、二つでも出てくれば、先々明るくなるだろうが、残念ながらこの地域においては、そのような話は聞けない。	
設計事務所（経営者）		・建設業についての行政改革が全く進んでない。発注件数は、少なくなる一方で、規制は強化の一途である。	
悪くなる	旅行代理店（経営者）	・この9、10、11月に岡山で国体が開かれる。その準備であるとかその競技中であるとか、そういうものが重なって、岡山の人が外へでる機会が非常に制約をされる。	
	テーマパーク（広報担当）	・2、3か月後には来年度からの指定管理者制度に向けて本格的に動き出す。第一に経費節減が求められ、広報費が減少し、結果として来園者減につながる。	
企業動向関連	良くなる	輸送用機械器具製造業（経理担当）	・現在も操業度は非常に高くなっているが、さらに高くなることが、顧客からの内示でわかっている。活況はよいが、注文をこなせるかどうかの瀬戸際となりそうである。
		輸送業（総務担当）	・客の受注量がまだまだ増える見込みである。よって業界の景気が良くなる。
	やや良くなる	電気機械器具製造業（広報担当）	・受注が確保できる見込みにある。
		電気機械器具製造業（総務担当）	・自動車関連は引き続き(欧米・中国・国内)高止まりの受注が入っている。また欧米も昨年に続き猛暑となっており国内とともに、エアコン関連の人員増強により対応せざるを得ない状況となりそうである。
		建設業（営業担当）	・特に製造業における設備投資が実施に向けて動き出す方向になりそうである。また不動産が具体的に動き始める様子が見られる。

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
		建設業（経営企画担当）	・8月、9月は例年、受注は増加する時期であり、また現在までの受注量は前年同月と比較すると約2倍となっているので、今後2～3か月後の受注量は期待できる。
		輸送業（統括）	・10月から新規に始まる業務が3件、また来年1月から2件の新規業務が確定しているので現状よりは上向きとなる。
		通信業（営業企画担当）	・SOHOやコンシューマレベルの情報通信需要においても大容量、高速伝送の特性を活かしたコンテンツや電話機能など、光ファイバー利用ならではのサービス拡充が進められており、これらは企業のIT化促進にも好影響を与える。
	変わらない	化学工業（総務担当）	・物流費や原燃料費高等の影響はあるものの、当面現状を維持する。
		鉄鋼業（総務担当）	・欧米ならびにアジアとも先安感があり、特に汎用品の市況が軟化している。各社とも市況を維持するために、7～9月で減産を実施する予定がある。
		金属製品製造業（総務担当）	・受注量は今後3か月先も好調に推移すると思われる。ただし、その受注を牽引している輸出であるため、テロや為替などの外的要因が景気に水を差さないように期待する。
		一般機械器具製造業（経営企画担当）	・自社製品の売上は国内、海外ともに順調であるが、生産資材の高騰について、回復の兆しがみられない。
		その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	・原油高で材料や光熱費等が上がる一方、値上げはまったく見込めない。また販売不振のため、値段は据置きでなおかつ加工工程が複雑な新商品の投入が多く、作ってももうからない商品の割合が増加している。一方で中国の人民元の切上げで、仕入部品の高騰も見込まれる。
		通信業（社員）	・各企業とも予算面で厳しいものがある。現段階ではお客様からの受注は営業展開においては大変厳しいものがある。今後、景気が良くなって好転するとはまだまだ感じられない。
		金融業（営業担当）	・山口県宇部市の中核となる企業はセメントを除き良くなっているという話は出ている。それによって実際の仕事が出ているかということ、現場はそうではない。ただ本体が良くなるということ、心理的に上向きになってきているということはある。 ただ建設業に目を向けると宇部市のマンション等の建設も出ているが、どこもかしこも下関からきて安い価格で受注している。ただ競争に勝って宇部市の地元の業者が下請で入ってくるということもみえてきている。
		金融業（業界情報担当）	・米国の金利上昇や原油価格の高止まりなど不安材料は残るが、当面の受注は現状レベルを維持する見込みである。設備投資・雇用も引き続き積極的に実施予定である。
		不動産業（経営者）	・まだ一向に土地の値上がりがない。逆に地価の降下状況が非常に進んでいる。そして、借りる客が、なかなか景気が上向いていないがために入居希望者が一向に増えない。むしろ若干減る傾向にある。
		その他サービス業〔清掃具レンタル〕（情報管理担当）	・高所得者・高齢者層の客を中心に、掃除の家事代行サービスは今期も110.5%と高い成長を維持している。その反面レンタル事業が落ち込み（30代・40代の解約増加）全体としてマイナス成長である。新規事業を積極的に導入し、手間の掛かる商品を取扱い、組織にお金と時間（教育）をかける加盟店でないとならぬと成長できなくなった。その分大幅に利益が減少する傾向が続く。
		やや悪くなる	輸送用機械器具製造業（総務担当）
悪くなる	食料品製造業（総務担当）	・夏になり例年同様、魚肉練り製品の動きが悪くなっている。その上に原料の高騰と重なり、すり身の高騰が相変わらず続いている。従って安売りが出来なくなった状況で、6月などは前年比の90%の売上に推移している。このままで秋シーズンまで売上が継続すると資金繰り面でも非常に厳しい。	
雇用関連	やや良くなる	求人情報誌製作会社（支社長）	・求人数の動き、件数が増えてきている。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・企業が積極的に中途採用をしだしており、人材紹介や紹介予定派遣の需要が高まっている一方で、従来活発であった人材派遣のニーズはあまり増えていない。

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
		職業安定所（職員）	・求人関係は、好調であるが、大量の人員整理が予定されており、求職者の増加が見込まれるため、求人倍率が低下する。
		職業安定所（職員）	・雇用面においては、団塊世代の大量退職を控え、大手企業にも人材を確保する動きがみられるが、その反面中小企業においては、募集をしても応募が無いといった状況が生まれつつある。
		職業安定所（雇用開発担当）	・中元期の臨時求人はあるが、特定業種からのまとまった求人は無く、新規求人数は減少したが、新規高等学校卒業者対象求人は、昨年より増加。このため当面雇用状況に変化はないと判断した。
		民間職業紹介機関（職員）	・正社員の求人数はやはり多い。しかし、その採用基準は相応に高くなる（企業から見たら当たり前であるが、安定雇用を求める現状の求職者から見ると高すぎる）ため、安定雇用者数が増えない。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	・求人受理件数や採用内定者数の推移から景気の復調を感じるの難しく、やはり足踏み状態が続くことが予想される。地域経済を好転させるような起爆的材料も乏しく、従って雇用の拡大もしばらくは難しい。
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・求人全体では特に明るい材料もないため、横ばいで推移すると思われるが、内容は非正規雇用や有期雇用契約での求人が益々目立つようになる。また、原油高の業況への悪影響を懸念する声が聞かれるようになっている。
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	観光型旅館（経営者）	・秋口からは、観光客が流れている愛知万博も終わり、少しは良くなる。
		設計事務所（所長）	・マンションデベロッパーの土地探しの動きが活発になっている。
	変わらない	商店街（代表者）	・郊外大型ショッピングセンターの出店計画があるようだが、ここ2～3か月は変わらない。
		商店街（代表者）	・大型量販店の出店があり、「良くなる」に転じるまでには、なかなか至らず、急激な変化は無い。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	・新規オープンが若干増加しているが、大きな影響はない。
		百貨店（営業担当）	・前年比の不足率（前年比割れ）が少なくなっている。高額品の動きも良くなっている。また、クリアランスセールも好調に推移しファッション関連商品をかさあげした。お中元の店頭受注も前年をオーバーしている。ただ、個々の顧客の買上状況に大幅な変化はない。
		百貨店（売場担当）	・9月でクールビズも終わるが、それに代わる起爆剤が見当たらない。
		スーパー（企画担当）	・強い販促を行った時は、売上高も少し増加するが、その後の落ち込みがある。客が価格に敏感で、その都度店を選んでいる。
		スーパー（財務担当）	・今年の中元商戦は7月初めの天候不順で飲料関係の出足が悪いが、うどん等が好調であり、昨年並みの売上げを確保できる。
		コンビニ（エリア担当）	・少しずつであるが、客数、客単価とも低下傾向にあり、売上は若干下がっている。今後も大きな変化はない。
		衣料品専門店（経営者）	・バーゲンでも秋色の商品の動きが活発であり、秋物を早期に立ち上げる方針である。必要なものだけを購入する傾向は変わらず、当面は現状が続く。
		家電量販店（店長）	・薄型テレビは好調に推移しているが、全体の単価の回復には至らない。
乗用車販売店（従業員）	・秋に投入される新型車については話題があるが、目立つ存在ではない。地道な販売施策のくりかえしで現状維持ができる。また、ガソリン代の値上げの動向も気になる。		
乗用車販売店（従業員）	・新しい車種の発売もあるが、同業種の新規オープンがあり、厳しさは変わらない。		

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
		乗用車販売店（営業担当）	・12月に新型車が導入されるが、それまでは厳しい状態が続く。
		一般レストラン（経営者）	・旧市街地は昼と夜の人口の差が大きく、住宅地が郊外まで広がり、郊外にも多数の同業種が出店している。現在は、次の打開策を模索しているところである。
		タクシー運転手	・夏休みの帰省があるが、マイカー族及びバスや電車の利用者が多い。また、客の話から貯蓄している人が多く、タクシーの利用や夜の飲食が少なくなる。
		ゴルフ場（従業員）	・来場者の予約状況から判断すると、今月と変わらない。今後、季節的な要因はあるが横ばい状態で推移する。
		住宅販売会社（従業員）	・年収の低い、若い人が計画している場合が多く、予算が限られていることから、契約が厳しくなる。
	やや悪くなる	スーパー（店長）	・昨年は猛暑のため、その分の上乗せや台風の影響で単価の上昇があったという要因があったが、今年はそのような要因が今のところない。
		観光名所（職員）	・建物の改修工事を行っており、来客数の減少は避けられない。
		コンビニ（店長）	・8月は、お盆まで来客数、売上も堅調に推移するが、お盆明けから9月にかけて若干減少する。9月からは学校が2学期制に変わった影響が懸念される。
		都市型ホテル（経営者）	・予約状況が非常に悪く、予約があるものについても単価が安い。
	悪くなる	衣料品専門店（経営者）	・来客数の激減と客単価の減少で、かなり厳しい。
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）	・来月から新商品が発売となるため、売上増加が見込める。一方、人民元の切上げがあり、その影響が懸念される。
		不動産業（経営者）	・不動産の価格はまだ低い状況が続いているが、以前と比べると大型物件に動きがみられる。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・新商品販売のため、新規取引先が増加している。
		建設業（総務担当）	・製造業の設備関連の引き合いが来ており、契約の可能性は十分にある。
	変わらない	一般機械器具製造業（経理担当）	・全体的に、仕事量が減少、請負単価の減額、また部材の高騰などによる買い控えの傾向が少しみられる。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・大手企業の設備改修と増設工事により、大型クレーンの稼働率は好調に推移しており、この状況は当分の間続く。したがって、現在の引き合い状況もしばらくは続く。
		輸送業（役員）	・7月は特に暑く、季節物としてのジュース類が前年以上に動いている。しかし、愛媛県の松山地区周辺では、メーカーも、小売店もヒット商品がなく、当分横ばいの状態が続く。
		輸送業（支店長）	・継続する輸出の大型案件があり、収入増の期待感を持っているものの、依然として軽油の高騰が続き、帳消しとなるのではとの懸念がある。
	やや悪くなる	広告代理店（経営者）	・一部の得意先の出店計画はあるが、多くの得意先からは広告費削減の話があり、結果としてあまり変わらない。
通信業（支店長）		・携帯電話の普及率が高くなり、今後、画期的な新サービス、新商品が開発されないと大きな需要は望めない。	
悪くなる	電気機械器具製造業（経営者）	・受注先や自社においてもDVD、電池、電気素材関連などの価格低下により、設備投資を控えている。	
	-	-	-
雇用関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	民間職業紹介機関（所長）	・コンピュ - タ関連、製造業関係企業の求人が増えてきている。
	変わらない	職業安定所（職員）	・4月以降、求人数、就職者数共に若干の減少はあるが、現在はかなり落ち着いている。
		職業安定所（職員）	・新規求職数は、新卒者が1、2か月で退職し、求職するなど、若年者が増加したため、前年同月比で3か月連続で増加した。また、パート希望者や在職者の求職が増えている。
		学校〔大学〕（就職担当）	・求人数、採用者数とも大きな変化はない。
やや悪くなる	-	-	

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
	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 やや良くなる	百貨店（売場主任）	・ヤングを中心に復活傾向にあった婦人服の流れが、アダルト以上の層にも波及している。店頭での客の動きや、実際の購買内容を見ても、5月以前の非常に厳しい状況を脱しつつある。この傾向が今後も続く。
		百貨店（営業担当）	・雇用拡大、可処分所得の増加等をメディアが取り上げたことで、消費マインドを刺激している。今後も良くなっていく。
		百貨店（営業担当）	・個人所得の増加と雇用の改善が進んでおり、福岡市天神地区の消費動向は若干でも伸びる。
		百貨店（販売促進担当）	・リストラの一巡等で企業が安定し始め、消費者にも若干のゆとりが感じられる。高額商品はあまり動かないが、小さな消費に対する意欲が感じられる。
		百貨店（営業企画担当）	・客の所得が増加傾向にあり、消費の冷え込みが下げ止まった感がある。
		スーパー（店長）	・安定的に数%ずつの伸びがずっと続いている。この流れで行くと、景気はやや上向きになる。
		スーパー（店長）	・ギフトは不振であったが、婦人服、紳士のクールビズ関連、半袖シャツ等の夏物衣料品の売行きが非常に良い。また、インポートの時計、電気製品等の単価のやや高い物がやや売れてきている。この傾向が今後も続く。
		コンビニ（エリア担当）	・昨年を上回る状況が続くようである。客単価が伸びており、客の財布の状況を反映している。
		衣料品専門店（総務担当）	・最近、低価格商品への問い合わせより高額商品への問い合わせが多くなった。質を重視し、バーゲン品よりプロパー商品を選択している。
		家電量販店（店員）	・液晶テレビやDVDレコーダー等が、非常に買いやすい価格まで落ち、しかも良い機能の商品が揃ってきた。ただ、若年層における雇用不安により、引き続き景気の回復は遅くなる。
		乗用車販売店（従業員）	・新車の受注台数が増えてきている。この傾向が今後も続く。
		乗用車販売店（管理担当）	・新車の投入はないがモデルチェンジ等があり、現状よりやや良くなる。懸念されるのは原油高で、買い控えが続く。需要はあるが、購入時期が延びている。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	・原油価格は高止まり感があるため、今後は下がり、仕入価格の値下げが予想される。
	都市型ホテル（副支配人）	・9～11月くらいまでの予約状況は非常に良い。特に単価よりも利用の幅が広がっている。	
	ゴルフ場（従業員）	・暑さのせいで客数は前年を下回ったが、9、10月の予約は前年並みに入っている。昨年並みかそれ以上になる。	
	変わらない	商店街（代表者）	・このごろは夏祭り等のイベントが多いが、今はもう人を集めるといっただけでは、売上増加には結び付かない。
		商店街（代表者）	・気候が良くなり、少しずつ食欲が増す時期になるが、商圏内でスーパー等の価格競争が激しく、週末には広告が何件も入ってくるので、商店街にはあまり客は帰ってこない。
		商店街（代表者）	・厚生年金等の引き上げや、配偶者特別控除の廃止等で財布のひもは絞られており、景気回復の気配はまだみえてこない。
		一般小売店〔青果〕（店長）	・青果業界においてプラスになるような材料が全くない。
		百貨店（営業担当）	・可処分所得の減少によりギフトの件数が絞り込まれる一方、夏物バーゲンは好調で、自家需要の商品は動きがある。必要な商品以外購入を控える傾向は続いている。
百貨店（販売促進担当）		・郊外店舗の影響で中心部の人の流れが減っている。この傾向は今後も続く。	
百貨店（売場担当）		・売上は前年並みである。ただ、入店客数が前年比96%と3～6月の同97.4%に比べ若干落ちている。近隣の大型商業施設は3～6月が同105.6%とかなり伸びており、そちらのほうに客が流れている。	

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
		スーパー（店長）	・先行きへの不安からか、景気が良くなったという実感が客の買物態度には出ていない。
		スーパー（総務担当）	・食品は前年並みで推移しているが、衣料品、住居用品がここにきて前年割れである。1、2か月前まで衣料品、住居用品がある程度好調だったのは夏物の早期割引をやっていたためであり、今後は厳しくなる。
		スーパー（総務担当）	・大企業を中心に企業業績は良くなっているが、まだまだ中小企業には反映されておらず、客の消費マインドは上昇していない。またガソリンの値上げ等でいろいろな生活費の部分がかなり厳しくなっている。
		衣料品専門店（店員）	・衝動買いがほとんどなくなってきている。適正価格で必要なものだけを買う傾向がみられる。
		衣料品専門店（店員）	・客単価が低く、洋服にあまり金をかけないという傾向は続くが、うちにしかない商品をアピールすることで、一部の優良顧客を維持していく。
		家電量販店（店員）	・今月は季節商品であるエアコン等が非常に良く売れたが、その分他の商品が落ち込んだ。つまり、エアコンが売れたからといってそれに追加して何かを買うという消費行動ではなく、支出する金額は客の中で決まっているということで、いくら安くしてもなかなか売れない。今後もこの傾向は続く。
		乗用車販売店（販売担当）	・来客数、販売量とも減少傾向にあり、その流れは3か月後も続く。
		高級レストラン（経営者）	・個人客の多少の回復が法人客の売上減をまかなっている。景気は現状維持である。
		一般レストラン（スタッフ）	・客単価は減少しているが、若い女性客は多い。売上は横ばいなので、景気はそう変わらない。
		旅行代理店（従業員）	・7月に入りようやく予約数が増え始めたが、価格の高い夏休みを避ける傾向にある。国内は北海道を除く他の方面で前年を越えている。海外は中国がまったく振るわず、韓国が下火である。
		タクシー運転手	・今年は昼間にゴルフをする人が少ないため昼の動きが悪く、売上があまり望めない。
		タクシー運転手	・客の話では、動きもいいし、夜の繁華街にも人が良く出るようになったということである。客自身も景気回復を肌で感じているようである。今の傾向が今後も続く。
		通信会社（管理担当）	・商談数が途切れる気配はないが、単価は厳しい。当分の傾向が続く。
		観光名所（職員）	・ゴルフ場は、コンペの数はそう落ち込んでいないが、組数が減っている。観光施設も営業の努力はしているが、確かな手ごたえはつかめていない。
		競輪場（職員）	・入場者が安定してきた。
		美容室（店長）	・競合する美容室も増え、ディスカウント店も多くなったので、現状維持である。
		設計事務所（代表取締役）	・公共工事の減少で受注に改善は見込めない。福祉関連の建築も供給過剰になりつつあり、今後、新たな受注が増加していくとは考えにくい。
		住宅販売会社（従業員）	・最近都市部ではマンションの着工が多く、戸建てのメーカーにとっては脅威である。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・空き店舗が増え、魅力ある商店がなくなっており、目的を持ってくる客が少なくなっている。
		スーパー（経営者）	・10月にまた近隣に大型商業施設ができるため、競争が激化する。
		スーパー（経理担当）	・競合他社がドミナント形成のため大量に出店中である。新興スーパーの出店意欲もおう盛で、過当競争になる。
		コンビニ（エリア担当）	・ボーナス直後にも関わらず財布のひもが堅いため、景気は悪い。3か月先は益々その傾向が強くなる。
		観光型ホテル（スタッフ）	・ライバルのホテルがリニューアルするので、その影響が出てくる。また婚礼に関しても、来春完成予定の東京資本の施設が現在予約受付中で、そちらに流れる可能性がある。
		タクシー運転手	・客は財布のひもが固いので、景気が良くなることはありえない。
		通信会社（業務担当）	・夏場はレジャー等への出費が多いため、しばらくは来店客数が減る。また、既存ユーザーの買替えを伸ばしたいが、低価格商品が少なく、高付加価値の商品もまだ高価格帯で推移するため、苦戦する。

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	
	悪くなる	百貨店（営業担当）	・10月に郊外に大型商業施設がオープンする予定で、街場の動員減が懸念される。	
		百貨店（営業担当）	・大型商業施設の影響がますます出てくる。特に商店街はこれから空き店舗も増え、中心街全体の落ち込みはますます激しくなる。	
		衣料品専門店（店長）	・昨日から始まった商店街一斉夏のセールも、客は閑散としている。売上が急速に回復する兆しはない。	
		衣料品専門店（店長）	・夏物にいまいち動きがなく、秋から冬にかけての動きが読めず困っている。景気が良くなる要素もなく、仕入れも弱気である。	
		美容室（経営者）	・例年では7、8月が1年の中でいちばん忙しいが、盆、夏休み中でもこんなに悪いのでは、行事が何も無い時期はさらに落ち込む。	
企業 動向 関連	良くなる	-	-	
	やや良くなる	食料品製造業（経営者）	・愛知万博の終了とともに、観光の一極集中からの回帰が期待され、また旅行会社の営業活動もその方向にある。	
		家具製造業（従業員）	・原油価格が上がることにより石油製品の値上がりや、中国需要の影響による品不足の値上げも発生しており、中には原価が20%以上上がったものもある。受注金額は変わらないため、利益を圧迫している。ただし、相変わらずマンション、大型商業施設向けの案件は増えている。	
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・営業先、取引先においても、業績向上や、案件受注への明るい話題の話を聞く。	
		鉄鋼業（経営者）	・価格の下落に歯止めがかかっており、新規物件が動き出す気配がみえてきた。秋口に向かって需要は回復する。	
		一般機械器具製造業（経営者）	・世の中の動きや周りの雰囲気は少し良くなっており、今後景気は良くなりそうである。また、客の反応も良くなってきつつあり、当社の仕事の混み具合等の問い合わせがよくある。	
		電気機械器具製造業（経営者）	・半導体が生産調整に入り、まだ拡大の兆しが現れないところに苦慮している。ただし2、3か月先は、半導体関連の回復と自動車産業の動きにより、良くなる。	
		建設業（従業員）	・官公庁での入札も増えてきていて、社内での見積もり件数も大分増えてきた。この傾向が今後も続く。	
		建設業（総務担当）	・土木工事よりも建築工事において耐震補強工事の発注が今後もまだまだ続きそうである。今後とも必要不可欠な財政投資は続くため、景気はそこそこ良くなる。	
		不動産業（従業員）	・賃貸オフィスの空室率が数か月低下し、改善の動きがみられる。	
		その他サービス業〔物 品リース〕（役員）	・原油高及び素材の高騰の影響等、先行きの懸念材料もあるものの、数百億規模の大型投資計画等も出てきており、さらに雇用、所得環境も好転がみられるため、引き続き良くなる。	
		変わらない	農林水産業（従業者）	・空梅雨による地下水位の下降、連日の好天・高温による乾燥など、次期播種予定の園芸作物にとって、悪条件となりうる状況が続いており、台風発生とあわせて見通しは心配である。
			一般機械器具製造業（経営者）	・7月後半には相応の仕事の確保が見込まれていたが、それも若干の遅れが出ている。先行き不透明感が払拭できない。
電気機械器具製造業（経営者）	・精密機械関連並びに半導体関連の状況は非常に向上きであるが、2、3ヶ月先の見通しは、まだまだ難しい状況かと思われる。一進一退を繰り返すような状況である。			
精密機械器具製造業（経営者）	・当社以外にも周りの企業の情報で、世の中は今後もあまり良くなるという意見が聞こえてこない。			
輸送用機械器具製造業（営業担当）	・仕事量は十分あるが、単価が安くて非常に困っている。			
通信業（職員）	・今月はたまたま小～中規模工事の受注があったが、受注予算に対する進捗率は年度開始から低く、今年度受注の可能性がある折衝件数の増加も見込めない。			
金融業（営業担当）	・まだ中小企業においては設備投資、前向きな資金の需要といった投資のマインドが経営者に見当たらない。3か月後も変わらない。			

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
		広告代理店（従業員）	・今月は年度を通していちばん多くチラシが新聞に折り込まれる月である。新聞販売店の取り扱い枚数は前年比103%と依然順調で、全業種で順調に増加している。ただし一昨年の折込枚数には届かないので、小幅ながら上昇していると見てこの傾向が今後も続く。
		経営コンサルタント	・この2、3年契約単価の下落が目立つ。この傾向は変わらない。
	やや悪くなる	窯業・土石製品製造業（経営者）	・例年陶磁器産業は夏場が大変弱いのが、例年にも増して今年は受注獲得が悪い。消費者の荷動きも大変少なく、これから先が思いやられる。
	悪くなる	輸送業（総務担当） 繊維工業（営業担当）	・全体の荷動きが4月以降悪くなっており、良くなる要素が見当たらない。しばらくは悪い状態が続く。 ・秋冬になりかけてもクーレピズの影響が続くとやはり景気が悪くなる。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・長期の派遣案件が少しずつであるが増えてきている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・例年、お盆明けから秋口にかけて求人需要は活発になる。特に今年はアウトソーシングをはじめアルバイト・パートの求人が活発なため、人手不足の傾向にある。求人市場は一段と活況をおびる。
		職業安定所（職員）	・有効求人倍率が高まる傾向にある。
		民間職業紹介機関（支店長）	・本年上半期の売上実績が前年を10%程度上回る見通しである。この傾向はよほど大きな経済的なマイナス要因がなければ、下期も続く。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・最近営業担当の派遣の依頼が多いが、ここ2、3か月営業担当を希望するスタッフの募集がうまくいっていない。スタッフがいないために成約に結びついていない状況が続いている。
		職業安定所（職員）	・全体として、労働者の非正規化という雇用構造変化と求職者ニーズが折り合うまでにはいまだ至っていない。従って好転するとはいえない。
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・新規求職者数が増加傾向にある。また、求人の面においても非正社員化の促進が依然としてみられる。
	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	その他のサービス[レンタカー]（営業担当）	・今後2、3か月先も急激に観光客数が減る要素はなく、順調に伸びるのでレンタカーの需要も増える。
	やや良くなる	一般小売店[鞆・袋物]（経営者）	・引き続き、旅行鞆やポストンバッグ等の旅行関連商品が動く。
		衣料品専門店（経営者）	・秋物の季節に入ると、単価等が徐々に上がってくる。これ以降は良い店と悪い店がだんだんはっきりしてくる。
		家電量販店（従業員）	・少雨傾向にあり、水不足も懸念されているため、食器洗い乾燥機等の売行きが期待できる。このまま暑ければ、エアコン、冷蔵庫も順調に売上を伸ばす。また旧盆需要もあり、地上デジタル放送の認知度も上がれば、AV家電、薄型テレビの売上増も期待でき、そのまま年末商戦へなだれ込みそうな勢いが見受けられる。
変わらない	一般小売店[衣料品・雑貨]（経営者）	・例年なら「やや悪くなる」だが、今年度は秋・冬向けの商品開発を例年より早めに進めているため、新商品発売で例年よりは売上アップが見込める。	
	百貨店（担当者）	・衣料品を中心に初秋商品の上がり状況が芳しくないとの情報があり、8月以降の商品入荷状況により影響が左右される。	
	スーパー（経営者）	・客数は伸びているが客単価が厳しい状況にあり、依然として消費者の特売商品の買い回り傾向が続く。今後は、台風等の天候や競合店の動向にもよるが、変わらず厳しい状況が続く。	
	コンビニ（エリア担当）	・既存店はずっと前年比をクリアしているが、伸び率は、やや勢いが無くなってきている。	

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
		その他飲食〔居酒屋〕 (経営者)	・観光客の入客は順調に増えるが、8月は旧盆があり、地元客はエイサーの練習や仏壇のある親戚周りで忙しく、飲食店への来店は落ちる。おしなべて例年並みである。
		観光型ホテル(商品企画担当)	・トップシーズンにおいては、例年90%を超える稼働となるため、今以上の販売が増えることはない。単価においてもほぼ前年同様である。
		観光名所(職員)	・沖縄ブームは以前続いており、沖縄観光はこれからも愛知万博の影響を受けることなく順調に推移する。悪くなる要素は見当たらない。
		住宅販売会社(従業員)	・マイホームを取得するメリットが薄れている。所得税の控除枠の縮小、廃止や金利の上昇基調、住宅取得減税の縮小などが理由だと考えられる。景気浮揚にとって現在の一戸建ての着工戸数比率の低下傾向は大きなマイナス要因である。
	やや悪くなる	コンビニ(エリア担当)	・コンビニの優良客層である30代~50代、男性の客単価が3%下がっている。
		都市型ホテル(スタッフ)	・夏休みに入り、今年も各地から多くの観光客の入込みが期待されるが、7~8月の宿泊予約状況は決して良いとは言えず、空室のある日が目立つ。観光客は夏=海=リゾートと考えるので、那覇市は通過地であり、リゾートホテルで部屋が取れない客の代替となる。地元宴会も少なく夏場は厳しい。
	悪くなる	商店街(代表者)	・中心商店街のエリアは、一般の物品が売れない。観光関連商品の店が多すぎて、売れるのは少ないという大変厳しい状況になっていると見受けられる。中心部の客は、外部に流れるので、中央部は大型店に集客が取られ、大変四苦八苦している。
		住宅販売会社(経営者)	・国、県、市町村、民間も含め、工事の発注量が非常に少なく、景気は急速に悪化している。新聞、銀行の予測によると、建設業社の失業者は秋口までに4100人に達する。現在の沖縄県の失業率は8%を超える。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	建設業(経営者)	・引き合い件数が増えているので、受注量の増加が見込まれる。
	変わらない	輸送業(総務担当)	・盆のシーズンに入り物量も増え、現場は忙しく動いている。時期的に売上は増加するが、前年比ではそんなに増加する材料がない。
		通信業(営業担当)	・大型案件が一巡し、新規案件で特に目立った動きはないが、通常の引き合いはコンスタントにあるので現状維持が続く。
		不動産業(支店長) 不動産業(従業員)	・景気回復の要因が見つからないので、はっきりしない。 ・今年は例年よりもアパートの来客数は少ないが、店舗に関しては例年よりも良い。結果的に例年並みであり景気が良くなる見通しが無い。
	やや悪くなる	-	-
	悪くなる	-	-
雇用 関連	良くなる	求人情報誌製作会社 (営業担当)	・大手自動車メーカーを含めた愛知県の好景気の影響で人材不足が生じ、その募集がくることになっているために、沖縄での採用計画が進んでいる。問い合わせが既に来ていることから人の動きが予想される。
	やや良くなる	-	-
	変わらない	人材派遣会社(経営者)	・現在は観光産業が夏場ということもあり活発に動いているが、3か月後はどうなるか定かではない。派遣依頼も今は長期より単発が多い。
		職業安定所(職員)	・前年同月と比較すると、6月の新規求職申込件数は7.4%、紹介件数は21.3%、月間有効求職者は7.7%、就職件数は15.9%それぞれ増加し、県外就職者は1.7%減少している。中途採用だと賃金等の条件が低くなる傾向があり、再就職を困難にしている。主婦層を中心としたパート求職者と雇用保険受給者は減少しているが、県外希望者は増加している。改善の動きはみられるが、求職求人も増加傾向で推移していき、雇用情勢は以前厳しい状況が続く。
	やや悪くなる	-	-
悪くなる	-	-	