

・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）	お客様の様子		・最近では天候に恵まれ、気温も高いので、全体的に人の動きが良く、客数も増えている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子		・昨年と同様に暑さが続き、夏物商材を扱う部署が軒並み好成績を上げている。ただし気候的な要因が大きく、全体的にはまだまだ慎重な様子が見え始める。また今年のお盆の期間中は集客が全くなく、ここにも消費動向の変化が感じられる。
		スーパー（店長）	販売量の動き		・北海道全体の売上は前年比97%と全国平均値の99%と比較すると2%の遅れを取っているものの、新規競合店が発生した地区を除いた札幌市内の店舗の売上は前年比99%と回復基調にある。旧盆までは盛り上がりには欠けたが、旧盆商戦及び直近の売上は前年を超過する勢いとなっている。衣料品が前年比102%と善戦しているほか、住居用品が前年比97%、食品が前年比97%となっている。テナント入居している専門店は前年比94%と前月の80%台から上昇基調となる。
		スーパー（企画担当）	単価の動き		・昨年までは単価が前年比を5%程度下回っていたが、最近では2～3%程度の低下に収まっている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き		・天候が良かったこともあり、お盆期間中の売上が増加した。この時期になって公共工事が動き始めている地区もあり、工事需要も以前と比べると増加傾向にある。
		一般レストラン（スタッフ）	単価の動き		・今月は近くに競合店がオープンしたため、来客数、売上ともに若干減少したが、客単価が順調に回復しており、前年同月の103%となった。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き		・外国人客が相変わらず好調で個人客、ツアー客の減少を十分に補っている。ただし宿泊単価は若干低めとならざるを得ず、売上高は微増にとどまっている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き		・8月上旬は宿泊申込が停滞したが、中旬以降は昨年よりも大幅に伸びており、道内旅行者数が回復している。海外旅行も10月以降の申込みが好調であり、前年を上回るようになってきた。
	美容室（経営者）	お客様の様子		・客の会話の内容をみると、以前よりも外食や旅行の話が多くなってきており、活気が感じられる。	
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子		・総体的にみると、3か月前との変化はない。例年はないほど夏日が続き、居酒屋ではビールが急伸したが客単価、来店数は変わらなかった。若者向けの軽衣料を扱っている店では、暑いために客が海などのアウトドアで行動したことから、来店頻度が落ちており、前年と変わらない状態であった。
		商店街（代表者）	単価の動き		・中心部で夏祭りイベントが数多く開催され、人出が多かったものの、期待したほど客数が増えなかった。また客単価も低く、相変わらず低価格志向が続いている。
		商店街（代表者）	お客様の様子		・好天の日が続き、季節商材の売上は昨年より上昇したが、依然として必要な商品のみ購入する慎重な態度が続いている。
		商店街（代表者）	来客数の動き		・例年8月は閑散期なのだが、高温が続いたため、客足が中旬まで途絶えず夏物商材の販売量が増えた。逆に下旬は、来客数自体は増えているが、秋物商材の動きがまだみられず、1か月を通してみるとプラスマイナスゼロであった。ただ前年と比べると客数がかなり増えていた。
		商店街（代表者）	販売量の動き		・3か月前と比べて販売量の変化はそれほどみられない。
一般小売店〔酒〕（経営者）		単価の動き		・販売量についてはまずまずの動きをしているが、商品単価が下落傾向にあるので、なかなか売上増加に結びつかない。	

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
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・夏物商材の売り尽くしということで、最終プライスでのセールを展開しているが、販売量、買上金額とも前年を下回っている。
		百貨店（役員）	お客様の様子	・中旬を過ぎても夏日が続いているものの、夏物商材の見切り品が売れず、秋物商材の立ち上がりも遅れている。客の季節商材に対する反応が無くなってきている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・今月は特に客数が前年比107%と大きく伸びているが、客単価はここ数年落ち続けている。猛暑の影響で衣料品を中心に売上は伸びているが、食料品の単価ダウンが顕著に現れている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・販売量をみると、8月は前年比98%と久しぶりに前年を下回った。特にお盆を過ぎてから消費が鈍くなってきている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・買上点数は大きく変化していないものの、一品当たりの単価が下がっている。客が価格に対して非常に敏感になっている傾向が現在も続いている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・前年の猛暑の反動も影響しているのだろうが、買上単価が回復してこない。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・先日、20代半ばの男性会社員の2人組が、弁当コーナーを30秒程度見た後、店員に安売り弁当チェーン店の場所を聞いていた。どこでも価格帯が変わらない場合はコンビニで買うが、少しでも安い商品があれば、激安店や100円ショップなどを利用して、30円でも50円でも節約して買おうという動きがみられる。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・最近では客数が減り、客単価の低下も目立ってきている。
		家電量販店（地区統括部長）	単価の動き	・北海道全体での平均客単価は、ここ3か月、1万2千円前後で変わらないままである。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・相変わらずイベント日以外は、来客数が激減している。来店者に粗品を贈るような場合に、そのプレゼントに反応して集まってくる傾向が強くなっている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・知床の世界自然遺産への登録を受け、観光客の動きを多少期待したが、前年並みがやっとという感じであった。また9月の衆議院選挙の影響もあってか地元客の足も鈍った。
		高級レストラン（スタッフ）	単価の動き	・観光シーズンのピーク時期の中で、今年は客が特定の週に集中しないではらけている。極端な一時間以上の待ち時間もない。その影響もあってか、客単価は前年比で10%減少しており、客数とともに厳しい状況である。
		高級レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・ランチでは暑かった上旬にカレーライスが売れ、下旬にビジネスマンが減少したものの、前年の売上を超えた。ただし高校野球の準決勝以降が行われた週末はがらがらだった。夕食では上旬に本州からの観光客のコース料理が多く出たが、中旬からは衆議院選挙の影響なのか道内客、道外客とも減少して売上は前年並みとなった。夕食は個人客が多く、道内企業の会食などは減る一方である。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・来客数は昨年や一昨年とほとんど変わらず、景気が良いのか悪いのか見当がつかない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・8月はお盆休みなどの長期休暇があったが、地元業者には単身者が多いことから、お盆期間中は帰省などで暇な日が続いた。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・秋以降の申込みの状況や来客数の増加でやや良くなっているようにも思えるが、販売額で考えると決して上向きではない。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・愛知万博や知床の世界自然遺産への登録など、イベント的なものはあるが、限定的な需要にとどまっているように感じている。ビジネスマンの出張数も変わらず、ますます単価ダウンの傾向が強まっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・やむを得ない場合を除いて、依然としてタクシーの乗控えが感じられる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・タクシー利用時の客単価が上がっていない。特に長距離や観光での使用が減っている。
		美容室（経営者）	単価の動き	・相変わらず客の動きが全くなく、客単価も変わらない。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・モデルハウス等の来場者が相変わらず少ないまま推移している。

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）	単価の動き	・客の買上点数は変わらないが、他店との競争が厳しいことから、商品単価が5%ほど低下している。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・野菜の相場安、米の単価下落、第三のビールの消費者への浸透などから、販売価格の低下が一層進行している。販売点数が伸び悩む中、売上の推移も厳しい状況が続いている。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・販売量が落ち込んでいる。商品単価や客数は前年、3か月前と比べてもあまり変わりはない状況であるが、気温がなかなか下がらないこともあり、客の買上点数が低下している。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・エアコンの売行きが思ったほどでもなかった。DVDレコーダーの販売台数も伸びない。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・販売実績が大幅に減少している。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	単価の動き	・原油価格の高騰による石油製品価格の上昇が続いており、家計及び会社の経費を圧迫している。量を調整して購買する傾向が強くなっている。
		観光型ホテル（経営者）	販売量の動き	・天候には恵まれているが、夏休みシーズンにもかかわらず道外客の動きが芳しくない。観光バスを利用する大口団体が影を潜める一方で、レンタカーによるファミリー層が増加しており、旅行人員数が減少している。宿泊単価も低下しており、また館内消費も控え気味で、トリプルパンチを食らっている。愛知万博も影響している。知床ブームは現地だけであり、当地への波及効果は少ない。
		タクシー運転手	販売量の動き	・8月は夏休みやお盆、夏祭りなど、たくさんの行事があり、一年のうちでも比較的使用客が多い時期だが、今年の8月は例年に比べると利用客が大幅に減っている状況である。
		観光名所（役員）	販売量の動き	・ロープウェイの利用客は前年比で減少傾向が続いている。
	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	家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・百貨店での家具の売上が増えてきた。
		金融業（企画担当）	それ以外	・設備資金の需要は全般的に低調である。本州企業の大型投資が押し上げているが、道内企業は設備投資に慎重である。一方、小売関係では、6月以降、好天に恵まれたことやクールビズの効果もあり、夏物商戦が比較的好調である。
	変わらない	輸送業（経営者）	競争相手の様子	・運輸、輸送関係は原油高の影響で価格競争が激しくなっている状況である。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前との比較では販売に関わる各種の数字が変わらず推移していることから、良い意味での平行線である。
		その他サービス業〔システムハウス〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・中国の単価を引き合いに出され値引きを迫られるなど、受注条件が一向に改善されない。ただし量的には以前よりも改善されている。
		その他非製造業〔機械卸売〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・普通鋼の鋼材消費の80%近くを占める建築土木工事は、下期に向かい停滞感が強まってきている。金属製造業向けの生産財需要並びに加工機器の新規購入は減少傾向にあり、業界の景気動向が良い方向へ転換する兆しはみえない。
	やや悪くなっている	輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・道内への鋼材、木材等の入荷が思ったより早く頭打ち状態になってきている。またコンテナ船の便数が減少したことにより、コンテナでの輸入貨物の入荷数量も前年を下回るようになってきた。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・原油の高騰により、紙パルプメーカーでは原材料コストが高騰し、代替品やロットの調整等を行っており、取扱量が不安定になっている。
その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）		受注量や販売量の動き	・成約の有無にかかわらず、商談自体が減少している。	

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
	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)	雇用形態の様子	・新規拠点の開設や新工場の稼働など、新規事業展開に向けて、人材派遣でのオーダーではあるが、需要が増えているようである。ただし、この派遣需要が正社員の採用ニーズに変わらなければ、必ずしも景気が上向きとはいえない。
		求人情報誌製作 会社(編集者)	求人数の動き	・前年と比べると、小売業及び飲食店の求人はおおむね好調である。請負業や派遣業などの間接雇用系の業種も依然として好調である。一方で建設業の求人はほぼ前年並みである。求人の総件数は、18か月連続で前年比を上回っている。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・総体的に求人数が増加傾向にあり、就業地が地元の求人についても増加してきている。
	変わらない	学校[大学] (就職担当)	採用者数の動き	・8月に入っても求人件数は増えている。また学生は複数の会社から採用内定の通知があり、慎重に会社選考をしている。
		求人情報誌製作 会社(編集者)	求人数の動き	・求人件数にはあまり大きな変化がみられない。ただ、派遣や請負の求人数の増加がみられる。
		求人情報誌製作 会社(編集者)	求人数の動き	・求人件数としては微増の傾向ではあるが、求人活動をできるかできないかの企業格差が若干感じられる。
	やや悪く なっている	職業安定所(職 員)	求人数の動き	・新規求人数は7か月連続で前年比を上回っている。このうち約3分の1がパート求人であるが、パート求人の就職数、充足数はともに減少している。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・新規求人数が前年比で10.8%の減少となり、3か月連続で前年を下回っている。パート求人も6か月ぶりに前年を下回った。
		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)	単価の動き	・3か月前や昨年同期に比べても客単価が5~7%ほどゆっくり上昇し始めた。当雑貨店だけでなく、バック、靴、洋服、アクセサリなどの専門店でも同様の傾向が出ている。
		一般小売店[カ メラ](店長)	販売量の動き	・夏、行楽シーズンということもあるが写真プリント関係が昨年並みにある。客に出かける意欲がある。
		百貨店(売場担 当)	お客様の様子	・帰省客や遠方からの来客が多く高額品が動いた。お盆過ぎから給料日前後までは来客が減った。前半が良く後半があまり良くなかったが全体的にはあまり変わらない。
		スーパー(経営 者)	販売量の動き	・青果物が安いということがあって販売量が増えているが、単価が今年の半分くらいというものが多いため、販売金額は増えていない。
		衣料品専門店 (店長)	来客数の動き	・比較的暑い日が続いているので、礼服においてもサマーフォーマル、スーツについても20代~30代の夏物のニーズがなかなか途切れず、順調に来客している。
		衣料品専門店 (店長)	お客様の様子	・今月から秋物が入荷しているが、暑さが残っている割には、客の購買意欲が感じられる。
		衣料品専門店 (総務担当)	単価の動き	・来客数はあまり増加していないが、買上商品の単価は上昇している。
		乗用車販売店 (経営者)	お客様の様子	・客の話から、新潟中越地震関連で、かなりの仕事量があるように聞いている。
		一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・客の尺度で、価値があると判断された商品には、多少単価が高くても注文が来る傾向が強くなってきた。高単価の商品の支持率が上向きである。
		住宅販売会社 (従業員)	来客数の動き	・新規顧客の契約までの時間については、就業先の先行き不透明な中、長く必要としているが、過去の顧客が動き始め、ここにきて受注が始まった。
変わらない	商店街(代表 者)	来客数の動き	・来客数は、底をはった状況で、東北では依然低迷している。選挙があり景気の回復はまだ先である。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	お客様の様子	・若者向けのブログに関する本の動きが目立って好調であるが、他の一般書籍は底冷え状態である。
		一般小売店〔雑貨〕（企画担当）	お客様の様子	・総選挙やその後の個人所得に対する税制の問題等の先行き不透明感が、個人消費に積極的になれない状況を作っている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・7月の低温による夏物衣料不振の反動と、8月に気温が上昇したことにより、販売量は増えたが、景気自体は3か月前と変わらない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・残暑の影響もあり、別会場での夏物の婦人服催事は大変好調であった。一般の売場ではミセスは大苦戦し、秋物が全く動かない。ヤング、キャリアの客は今着れる秋物のカットソーを中心に非常に良い動きである。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・8月に入ってから猛暑が続き、夏物衣料、浴衣、水着、ファッションに関連する小物は動きが順調である。しかし、構造的に動かない商品、例えば家庭用品、インテリア関係については現在もあまり良くない。全体的に底上げになっているとはいえない。
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・月の前半は夏物セールが好調な流れを維持した。中盤からは、前年の猛暑に比べて、平年並みの気候となったため順調な流れがあった。しかし、地震や週末の台風の影響もあり、終盤は苦戦した。その結果、来客数、売上ともにわずかに前年を割ることとなった。
		百貨店（販促担当）	お客様の様子	・紳士服部門は、クールビズ効果で2か月連続で好調を維持したが、逆に婦人、雑貨が今年の改装前の売り尽くしセールの実績が大きく、昨年と比べ苦戦している。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・新潟県中越地震の被災地において客数、単価の上昇がみられる。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・マクロ的には明るい材料が出てきている話が報道されているが、実際の末端の消費者の動向や販売量の動き等については、全体的な景気の良さとはかかわらず推移している。特に食料品支出については、回りの景気に左右されることなく、ほとんど変化のない状態で推移している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・今年のお盆は、帰省が短期、分散型のため、お盆期間売上前期比が98%と苦戦した。また、前年と比較し日曜日が1日少ないため、既存店前期比クリアが厳しい。商品面では、野菜の単価が前期比89%と大幅に低下し売上に影響している。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・8月は野菜の単価が前年比5.5%減だが、精肉が14.4%と高い推移だった。生鮮全体では、ほぼ前年並みだったが、加工食品が飲料関係とビール系の売行きは良かったが、価格が特売等で低下したため収益貢献は低かった。全体としては一品単価は前年比マイナス1%で、また、既存店客数の減もあり売上は既存店前年比マイナス2.7%と良くなかった。
		コンビニ（エリア担当）	競争相手の様子	・コンビニの業界全体でみて、前年を4～5%下回っている。8月の山形においても、一番稼げる時期に雨が降るなど天候が良くなかったことにより、悪かった。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・今月は前年に比べ天候に恵まれ、気温が高く、飲料、アイスなど夏物商材は伸長し、ほぼ前年並みの売上となったが、来客数の伸びは小さく、3か月前と変わらない。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・今月は比較的天候に恵まれ、来客数は前年をクリアしたが、客単価が前年を割り込んだために、数字的には横ばいである。依然として低価格志向が強い。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・予測どおりに暖かい日が続く、残暑が厳しいので、夏物の取扱をしばらく継続していく戦略が少しは功を奏している。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・来年度新卒採用予定者も芳しくなく、採用枠も極端に少ない。中小企業では正社員の採用は更に厳しい状況である。
		衣料品専門店（経営者）	競争相手の様子	・この時期、例年秋冬物の仕入れを始めるが、卸問屋の話からも、同業種の仕入れがかなりしぼられているとのことである。かなり、不況を意識した仕入れに変わってきているのではないかと問屋も心配している。

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
		衣料品専門店 (店長)	販売量の動き	・タンス在庫にないファッションよりの商品を購入する層が増えつつあるが、売上高を底上げするほどには至っていない。
		乗用車販売店 (経営者)	来客数の動き	・8月の前半は、まずまずの来客数であったが、後半は猛暑により客のレジャーに行く件数が多かったことと地震の影響で来客数が減少した。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・新潟中越地震の復興も一服感がある。新型車効果も一巡し、春先から好調に推移していた新車販売は良くも悪くもない。
		乗用車販売店 (経営者)	来客数の動き	・8月は夏休みで来客数が少なく、厳しい商戦であった。20日以降は、代替え見込み客の来客が増えてきており、今後が期待される。
		その他専門店 [靴](経営者)	販売量の動き	・梅雨明け後は気温が高く、夏物商品が順調に売れている。
		その他専門店 [白衣・ユニフォーム](営業担当)	販売量の動き	・例年8月はお盆休みのため、実働日数が少ないことと、休み前にすべての商品の購入を済ませてしまうという慣例から販売量が少ないのだが、今年は7月の需給がずれて8月に入ったものもあったが、全体量では下がっているのが厳しい。
		その他専門店 [ガソリンスタンド](営業担当)	販売量の動き	・相変わらず燃料の販売量が前年実績を下回っている。燃料価格の上昇のため対前年比90%台前半で推移しており、需要の減少傾向が続いている。また、仕入価格の上昇に対して販売価格の転嫁が遅れているため収益を圧迫している。
		高級レストラン (支配人)	販売量の動き	・宿泊については、インターネット及びエージェントの予約が好調で前年比110%となった。宴会も前年並みを確保できた。和食が好調で洋食系レストランが苦戦している。
		高級レストラン (支配人)	来客数の動き	・来客数は、夏場の観光シーズンのピークを過ぎ、減少気味であるが、宿泊がネット予約の増加やプロ野球、サッカー観戦に伴って伸びており、それに伴う来客がある。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・ディナータイムの来客が相変わらず低調である。
		観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・前年比でほぼ同じ水準で宿泊客数・売上が推移しているが、1人の消費金額は少なくなってきた。
		都市型ホテル (経営者)	来客数の動き	・8月に入り、天候が不順であったために、全体的に客足が伸びていない。特にレストラン関係の当日の入りが悪かった。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・サービスの提案の中で、イニシャルコストの発生するものに関しては、いい提案であっても導入することにちゅうちょしており、費用が発生しないサービスであれば前向きに検討することが多い。
		観光名所(職員)	来客数の動き	・お盆までは来客数が少なく心配したが、お盆明けから前年を超える来客があり前年並みの来客数となった。休みが分散化しているためと推定される。
		やや悪くなっている		スーパー(店長)
乗用車販売店 (経営者)	来客数の動き			・7月以降、イベントへの新規来客数が激減している。少ない顧客を各ディーラーが奪い合っている状況である。
観光型ホテル (経営者)	来客数の動き			・今月の仙台七夕祭りとお盆において、初めて期間中の空室が出た。これは、地域全般での傾向である。団体客が少なく、飲料や館内諸施設の売上が低く、さらに低料金の占める割合が高い。結果、全体の売上が伸びず前年を大きく割った。
都市型ホテル (経営者)	競争相手の様子			・地元のホテルが、外資系及び中央資本企業に買い取られ厳しい状況が続いている。売上の前年割れが続く、婚礼、一般宴会、宿泊ともに単価の悪い状況にある。料理単価も依然として下がる傾向にある。以前は6000円から1万円であったのが、最近では5000円が多く、4000円の単価も出てきている。全体的に下がっている。
都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き			・今まで婚礼の披露宴の数が減少傾向にあったが、今年の春から、企業の一般宴会がじわじわと減ってきている。建設会社等の倒産の影響が出てきている。

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
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・梅雨明けが8月上旬まで遅れたうえに、お盆近辺も天候が良くなかった。8月16日の地震も加わり、前年を2割強割り込む。単価は若干上昇している。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・イベント等による集客実績が大幅に落ち込んでおり、展示場への来場者も減少している。
	悪くなっている	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・仙台七夕祭りは2日目から雨が降り、これでは客が集まらなないと店のオーナーが話している。お盆の後は繁華街に人は集まらず、例年になくひどい状況であるとタクシーの運転手は異口同音に話している。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・お盆用品等で7月はかなり良い状況であったが、お盆を過ぎたとたんにはぱったりと客足が途絶えてしまった。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・一般宴会は、7月まで対予算100%で推移したが、宿泊部門は想像以上の落ち込みである。原因としては、主力である海水浴客の減少、愛知万博の影響、政令指定都市への指定にともなうビジネスホテルの進出による過当競争が挙げられる。
		タクシー運転手	販売量の動き	・無線対応でなく、街の中を流していると、タクシーに乗る人は少なく、1日で20～25人止まりである。
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（経理担当）	受注量や販売量の動き	・為替相場について、一時8月の中旬に円高に振れたが、再度111円台に戻っており、自動車部品の輸出環境は好調である。また、民生機器の売上がここにきて、急拡大している。
		その他非製造業〔飲食品卸売業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・焼酎ブームの終息により、利益商材である清酒が順調である。
	変わらない	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・牛タンを扱っているが、米国のBSE（牛海綿状脳症）問題が1年以上解決せず、悪い方向に向かっている。地場産業に元気がないうえに、相場が高くなり、味の違う他国産のものを扱わなければならない、悪い方向に向かっている。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・仙台七夕祭りの3日間のうち1日雨が強く降り、七夕期間中の売上を大きく落とす。しかし、お盆期間中は順調な売上が続き、七夕で落とした分を取り戻した。
		食料品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・お盆前の受注は例年より良かった。ギフト商品も競争は激しくなっているが、例年以上に受注できた。お盆明けは例年通り受注は半減している。8月全体では前年比105%位の受注と予測している。燃料及び原料のコストアップの影響で収益面は非常に厳しい状況が続いている。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月は、選挙関係の仕事が入った。それを差し引いた時の受注量は、昨年と比較すると10%くらい落ちている。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・各取引先の動きは下期に向けて新製品の立ち上げ情報がある。最終仕様が決定されないため、納期が決まっていない。垂直立ち上げが予測される。忙しいわりには売上利益は良くない。部材調達が先行し在庫増が懸念される。
		輸送業（従業員）	取引先の様子	・航空会社のストライキが影響し、当社の保税蔵置場を経由する貨物がかなり減少した。
		その他非製造業〔飲食品卸売業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・昨年は8月が暑かったが、今年は天候が不順で、前半は良くなく、飲料水の動きが極めて良くなかった。お盆商材については、年々核家族が増え、若い人々にはお盆商材は受け入れられず低迷している。お盆後は残暑が厳しく、秋の商材が売れず、メーカーの処分品が先行している状況である。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	取引先の様子	・景気はやや上向いてきたと感じていたが、原油価格の高騰のためか、マイカー利用の遠出が控え気味となっており、得意先も懸念している。
	やや悪くなっている	繊維工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・産地全体で、秋冬物の受注量前年比は2割～3割減となっており、単価の伸びもなく、さらなるコストダウンが求められている。
		広告業協会（役員）	取引先の様子	・T V局、ラジオ局ともに東京支社の売上が地元本社の落ち込みをカバーしてきたが、7月頃から東京支社の売上が厳しくなっており、下期はかなり苦戦する。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・5月に比べて、売上高、受注量ともに減少している。5月頃は新球団に関する仕事も多かったが、今は落ち着いてきており、その影響も感じられる。
		コピーサービス業（経営者）	受注量や販売量の動き	・店の売上が下がってきており、来客数も減少している。コピーサービスにおいては、新規、新築、公共事業がないため、減少している。訪問販売においては、努力しても販売に結びつかず、特に郡部においてはこの傾向が顕著である。
		その他企業〔管理業〕（従業員）	それ以外	・東北他県に移転、集約することで、従業員300人が転勤する企業があり、会社内も暗くなっている。
	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	・昨年の桃の単価は非常に良かったが、今年は春先の寒さとお盆前の天候の不順により、お盆前のお荷が遅れ、今までにない最低の価格の販売になっている。
		食料品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・夏場の不需要期に加え、低単価中心の動きがみられる。さらに、原料高騰と相まって、収益が悪化している。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・大きな荷主からのコスト削減策をもちに受けていることと原油高騰が収益を圧迫している。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・地方の金融機関でまとまった求人があり、この動きがしばらく続く。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・夏季休暇も明け、企業も秋に向けての求人活動に力を入れている。ただし、業界経験や特別なスキルを要する案件、シフト制といったなかなか人が集まりにくい案件が増えている。また、中心部にあり、土日休みがあるような人気業種は依然として競合が厳しい。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・正社員の採用の問い合わせが月に4～5件くらいあるが、今月は、15件と通常の月よりも多かった。
		アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・自治体の合併が県内を含めやや落ち着き、新しい受注などが出ている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・京阪企業の求人数が緩やかに上向き傾向にあり、それに伴って地元企業の求人数がやや増えている。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・求人数は常用で5%、パートで29%とそれぞれ減少したため、15か月ぶりに減少した。常用は新潟中越地震復興工事関係を中心に建設業が60%近く増加したものの、派遣請負業からの求人、特に輸送用機器製造、サービス業の求人が大幅に減少した。パートは卸小売業からの求人が52%と大幅に減少したことが要因である。一方求職者は、常用が在職者が22%と大幅に増加したことにより、3か月ぶりに増加に転じ、パートも増加に転じた。求人が減少した中で、就職件数は常用を中心に引き続き増加している。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・この時期、例年と比べて求職者（登録希望者）の減少傾向がみられる。また、登録中のスタッフでも待機中（求職中）の人が少ないようである。つまり、何らかの仕事に就いている人が増えている。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・事業所撤退や業務集約で取引が減る話が出てくるが、大口の取引につながる話題に乏しく良くも悪くもない状況である。
	やや悪くなっている	-	-	-
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	コンビニ（店長）	販売量の動き	・合宿や観光に十分対応できたことで、8月の売上は前年比107%、来客数105%と大変良い数字になっている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・7月に引き続き販売量が増加しており、雇用についても大幅に増員していく方針で、更なる利益拡大と業界シェア率向上に拍車がかかる。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・液晶ハイビジョンテレビを中心とした高額商品が売れている。



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
		商店街（代表者）	お客様の様子	・夏祭りの人出は前年より多く、子供の支度に数万円かける親もいる。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・新しい催事を企画したところ、予想外に客の反応、売上が良く、全体的な数字の底上げにもなった。新しい仕掛けをすれば、それなりに客は反応してくれる。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・今年は祭り、花火大会、コンサート、すべてのイベントが天候に恵まれており、ファーストフードがよく売れている。
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・生き残った会社が少しずつ良くなってきており、長期月賦ではあるが車を買に来る従業員が増えてきている。やっと少しずつ良くなってきている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・有名避暑地周辺ということもあり、避暑地関係のインターネット、チラシでの宣伝に力を入れたところ、影響があったのか県外客が増えている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・宴会の動きは今までどおりだが、1月からずっと減少傾向にあったフリー客の動きが上向いてきている。一時的なものかもしれないが、良い方向である。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・花火大会の人出が前年より多かった分、深夜までタクシーの利用客が多かった。お盆中も前年に比べて客の動きが良かったので、前年同月比で8%の増収となっている。
		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	・来客数は間違いなく増えている。深夜時間帯の割に客が減らない。ひところより増えている。インターネットブースなどもかなり客が来ており、ある程度そういったものにお金を使うという流れができつつある。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・なかなか成約には結び付かないものの、土地、貸し店舗、アパート等の引き合いがやや多くなってきている。値段のかなり安い物は成約となっている。
変わらない		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・暑さが続いて、夏物クリアランスが好調である。夏休みの子供イベントも前年並みの売上と集客となっている。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・3か月前と比べると売上、来客数共にほぼ横ばいの状態である。5月と比べ日曜日が1回少ないことを考えると、多少は良くなっている。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・食品、衣料品関係は前年をクリアしている。身の回り品等の日用雑貨あるいは日用品等は前年割れで、トータルすると前年比95%という状況である。
		スーパー（統括）	単価の動き	・食品は、単価に下げ止まり感はあるものの、前年比99.7%とわずかに割り込んでいる。前年に比べ気温差が大きく、飲料、ビール、乾めんが不振で、特にビールは第3のビールの伸びに押され、90%程度にダウンしている。野菜は台風や大雨の影響で昨年は高値であったが、今年は安定出荷で前年の80%前後と相場が低迷している。クールビズについては、半袖、ボタンダウン、柄物のワイシャツは、6月以降だけでみても138%、平均単価も105~108%で推移している。あおりを受けたネクタイは92%となっている。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・客と雑談するたびに景気が悪いという話が出ていたが、最近はあまり出なくなってきた。
		家電量販店（営業担当）	販売量の動き	・エアコンの販売量は6、7月と前年比80%であったが、8月は125%と好調である。一方、映像商品等が単価ダウンで苦戦している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・8月のお盆前に駆け込みで販売、売上共に伸びたが、休み明けになってなかなか契約に結び付いていない。
		住関連専門店（仕入担当）	販売量の動き	・前年と比較すると夏物商材の動きが7月から8月に移行している。売価を下げてからの販売が多く、販売数は前年同時期とほぼ同じであるが、売上は減少している。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・夏期期間なので、通常に比べると当然集客率、単価共に高くなってはいるが、トップシーズンとしては例年並みか若干下回る程度である。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・5月以降来客数の低迷が続いている。他県からの出張者等の激減が続いており、市全体の活気がなくなっている。

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
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・夏祭りやお盆の帰省、8月後半の全国大会規模の大きな催物などで、人の動きが大部分多くなっている。それに伴い、各飲食店、ホテル関係の来客数も増加している。
		観光名所(職員)	お客様の様子	・客の入込は例年以上であるが、スーパーで買物をし、自分の別荘などで食事をする客が多く、レストラン、ホテル関係は一部の人気店を除き、売上は例年を下回っている。
		競輪場(職員) 設計事務所(所長)	お客様の様子 それ以外	・来場者数、購買単価共に変化がみられない。 ・今月大型の物件が決まり、その関連で下請業者がたくさんきているが、彼らは一様に非常に悪いと言っている。当社は良くても悪いところもあるので、全体ではそれほど変わらない。
		住宅販売会社 (経営者)	単価の動き	・市場の地価が随分落ち着いてきてはいるものの、底を打ったという感覚でまだ客の動きが鈍い。少々、上昇に転じれば動きも良くなると思われるが、まだ横ばいである。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・近くの衣料店で5割引をしているのに来客数はまばらである。景気は一向に良くなっていない。
		百貨店(売場主任)	販売量の動き	・7月まではクールビズのおかげでワイシャツ、ブレザー等を含めて非常に順調な動きであったが、8月に入ってから来客数、販売量の動きが少なくなっている。
		スーパー(経営者)	競争相手の様子	・競合店の価格対抗のチラシ広告が増えている。売上が伸びている様子もない。
		スーパー(店長)	単価の動き	・野菜、果実の相場安で量売っても、単価の下落をカバーしきれず、特に昨年台風の影響で高騰した物は、ギャップが大きい。果実の産地なので地域の景気が良くない。「台風でも来てくれれば・・・」の声も聞こえるほどである。
		スーパー(販売促進担当)	販売量の動き	・今月は夏休み、お盆にもかかわらず、3か月前に比べ来客数が97%、客単価が90%で、結果、売上は87%と落ち込んでいる。衣料品の夏物処分を前倒しで行ったため、後半に売行きが大きくダウンしたことが原因である。
		高級レストラン(店長)	それ以外	・販売量自体はそれほど変化がないが、BSEや原油価格の急騰の影響により、仕入価格が急激に上昇し、かなり厳しい状況になってきている。
		都市型ホテル(スタッフ)	競争相手の様子	・ホテルをリニューアルする必要があるが、大きな資金が掛けられないという同業者がいるが、当ホテルも修繕に大きな金額を掛けられないというのが現状である。来客数は減少してきているので、非常に憂慮している。
		遊園地(職員)	来客数の動き	・台風も少なく天候に恵まれたにもかかわらず、愛知万博の影響か、来客数は前年比95%程度にとどまりそうである。
		その他サービス [自動車整備業](経営者)	来客数の動き	・前年並みとなっていた車検の入庫量がここにきて若干落ちてきている。特に貨物車を減らす町工場などが徐々に増えているようである。
	悪くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・夏のバーゲンを行ったところ、バーゲン目当ての客は来店したが、それ以外の客は全く来店せず、バーゲン終了とともに、店が本当に閑散としてしまっている。
		百貨店(店長)	販売量の動き	・3か月前は前年の売上をクリアしたが、今月は店頭、外商共に80%台と大苦戦である。
		コンビニ(店長)	来客数の動き	・24時間営業の小型スーパーの影響か、夜間の客が特に減少している。
		衣料品専門店 (販売担当)	来客数の動き	・例年8月は来客数が少ないが、今年は8月に入り特色のある飲食店が近隣に相次いでオープンしたためか、通行量、来客数が激減している。これほどの減り方は過去初めてである。
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・来客数が2割程度落ち込んでいる。冷夏で夏休みの来客数が大きく落ち込んだことはあるが、今年のように夏らしい天候にもかかわらず、大きく落ち込んだことはない。一部愛知万博の影響もあるにせよ、他の原因は不明である。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・タクシー利用客が少ないので、迎車料金や深夜割増料金の値下げサービスを始めた会社が1社ある。

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
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	電気機械器具製 造業（営業担 当）	それ以外	・業種によって異なっているが、総じて上向き傾向にある。
		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、販売量、販売価格、取引先の様子等、非常に好調である。
		広告代理店（営 業担当）	取引先の様子	・ブライダル関係の新規出店、リニューアルに伴う広告宣伝が活発である。競争が激化している状況下で、積極的に宣伝費を投入している。一方で、競争力のない施設の衰退もある。
		その他サービス 業〔情報サー ビス〕（経営者）	受注量や販売量 の動き	・受注単価は厳しい状況が続いているが、引き合い、受注量は順調に推移している。客の情報化投資も活発になってきている。
	変わらない	食料品製造業 （営業統括）	競争相手の様子	・一部中小メーカーが地場産ワインで健闘しているものの、全般的に相変わらず安価な輸入ワインにおさされている。
		化学工業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・受注量に大きな変化はない。石油製品の値上がり分は価格転嫁できずにいるが、処理方法の変更により値上がりとなった産業廃棄物については、何とか価格転嫁できそうである。
		一般機械器具製 造業（生産管理 担当）	受注量や販売量 の動き	・取引先の夏休みや仕事量の一服感もあるものの、前年同月比で売上が2割程度増加している。
		その他製造業 〔看板〕（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・一般商店からの受注は横ばいであるが、工場関係の受注がやや多くなってきている。しかし、まだ景気が良くなるほどではない。
		その他製造業 〔宝石・貴金 属〕（経営者）	受注量や販売量 の動き	・相変わらず宝飾品の動きは鈍い。大手の真珠卸会社の倒産もあり、一時収まっていた信用不安が出てくる可能性もある。まだまだ回復基調をみるに至らない。
		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前年比105%である。前年はオリンピックで例年に比べ出稿量が少なかったことを考えれば、平年並みである。原油価格の高騰で、観光バス、タクシー会社では、具体的な経費節約に取りかかっており、今まで出していた広告も控えていると聞いている。一方、この3～4か月、小売業のチラシ出稿量に力強さを感じられる。
		その他サービス 業〔放送〕（営 業担当）	受注量や販売量 の動き	・サービス業、流通業などからの新規のスポットコマースがでてきているが、期間が短く小口化している。中長期のタイムコマースが減少しており、売上高が伸びない。
	やや悪く なっている	食料品製造業 （製造担当）	それ以外	・商品の出荷数量は前年並みであるが、石油製品値上げの影響分だけ利益が出なくなっている。
		窯業・土石製品 製造業（経営 者）	取引先の様子	・例年と比較しても、店頭一般商品の受注が減少傾向にある。特注品に関しても受注状況すら読めない。
輸送用機械器具 製造業（総務担 当）		受注量や販売量 の動き	・受注量が落ち込んでいる。前年比で10%、3か月前と比べ約15%減少しており、6、7月と比べても悪い。	
輸送業（営業担 当）		それ以外	・輸送量は前年比で2割ダウンしているが、それ以上に原油の高騰による燃料の負担が大きく、利益確保が難しい。	
金融業（経営企 画担当）		取引先の様子	・愛知万博の影響で、観光地の旅館、ホテル、売店等の状況が芳しくない。例年より売上が3割程度落ち込んでいる地域もあるようである。	
悪く なっている	電気機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・8月はとてつもなく売上が落ち込んでいる。通常取引先が3～4割減、全体では前年同月比約半分以下となっている。	
	建設業（総務担 当）	競争相手の様子	・公共工事削減の影響で、受注競争が厳しい。ほとんど受注がない状況のため、赤字覚悟で受注に走る企業が出てきている。	
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 （営業担当）	求人数の動き	・製造業にかなり動きがある。サービス業にも相変わらず需要が多い。
		求人情報誌製作 会社（経営者）	周辺企業の様子	・今まで3万円だったところを10万円枠にするなど、周辺企業の広告宣伝経費が増加している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・メインの任事先である宿泊施設では、前年より若干稼働率が伸びた地域もあれば、伸び悩んでいる地域もある。
		求人情報誌製作会社（経営者）	採用者数の動き	・地域の広いエリアで派遣社員の募集が多くみられるが、採用者数は少ない。サービス業では、パート、アルバイトの募集は多いものの、正社員の募集は極端に少なく、募集職種も絞られている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・一部、個人住宅の建設が出てきており、関連企業の求人が目立ってきている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、前月同様、5,000名を超えたが、一般求人が減少し、パート求人が増加する傾向が続いている。派遣、請負等の不安定求人が求人全体の約25%を占める反面、直接雇用の求人は横ばいで景気停滞の要因がみられる。
		職業安定所（職員）	それ以外	・来春の大卒、高卒の新規学卒者求人は、自動車関連を主として、前年度比でそれぞれ20%ほど増加しているが、今後は落ち着いてくる。その他のサービス等は減少している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は依然として横ばいの状態である。少しずつ正社員採用の動きが出てきているが、募集は若年者に限定されることが多い。加えて優良な人材を求めていることから、面接で不採用になることも多く、まだ厳しい状態が続いている。
		学校〔大学〕（総務担当）	採用者数の動き	・学科により差はあるが、就職希望の学生の内定率が平均約66%であり、少し伸び率が遅いようである。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・8月の中旬以降から再開された企業の採用活動では、例年同時期に比べ、やや積極的な動きがみられる。ただし、技術系、営業系に対する求人は多いものの、事務系の求人は相変わらず低い傾向にある。
	やや悪くなっている	-	-	-
	悪くなっている	-	-	-

#### 4. 南関東（地域別調査機関：（財）日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連	良く なっている やや良く なっている	-	-	-
		一般小売店〔家具〕（経営者）	それ以外	・工事関係、内装関係が、ここにきて大分良くなっている。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・8月末の台風の影響がマイナス材料であったものの、数年ぶりにファッション、雑貨共に前年を上回っている。
		百貨店（広報担当）	販売量の動き	・8月は前年同月に比べて日曜が1日少なかったが、売上は前年を若干上回っている。今すぐ着られる夏物衣料を求める客と、秋冬物を求める客がバランス良く来店し売れている。アジア方面からの観光客の購買意欲も強い。来客数は減少傾向だが、客単価が上昇する傾向が続いている。
		百貨店（広報担当）	販売量の動き	・夏物の最終クリアランス、秋物の立ち上がり共に好調で、店全体で前年比105%と、かつてない売上の伸びを示している。特に、特選品、高級機械式腕時計などが好調で、高額品消費が上向いている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・婦人アパレル、雑貨を中心に引き続き好調で、クールビズの影響が大きかった紳士アパレルについても堅調に伸びている。8月はバーゲン品の商品確保と秋物の展開時期の見極めが難しいが、今年は例年になくバーゲンの売上も良く、秋物正規価格品も順調に動き始めたため、共に2けたの伸びを示している。食料品も堅調に伸びており、個人消費は徐々に上向いている。
百貨店（営業担当）	単価の動き	・売上、単価が多少ではあるが上がってきている。25～35歳の客層に勢いがあり、ミセス層以上に商品単価が上がっている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（営業企画担当）	お客様の様子	・8月は昨年より日曜日が1日少ないながら、2か月連続で売上が前年を上回っている。特に、帰省ギフト好適品の菓子やトラベル関連商材の動きが前年に増して好調である。
		百貨店（販売管理担当）	販売量の動き	・8月に入っても、来客数、客単価、商品数量、商品単価が、3か月連続して前年を上回っている。最近はお盆の時期も来客数が落ちず、毎日平均的な来客数、売上で推移している。食品、雑貨、子供服以外の衣料品で、前年比、見込み額共にクリアできている。前年より雨が3日多いが、影響はない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・夏物の衣料品が好調で、婦人服、紳士服、服飾雑貨が前年を上回っている。
		スーパー（統括）	単価の動き	・単価が5%程度上昇している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・お盆でも来客数の落ち込みが小さかった。気温が33前後で、天候も良いことから、飲料やアイス、冷やしめんが売れている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・固定客が増え、毎日のように来店している。フリーの客も増加している。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・気温の上昇により、夏物衣料の需要が多く、売上も好調に推移している。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・購入の意思決定が早くなっている。
		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・高級車はなかなか売れず、割賦購入の客も多いが、販売量は増加している。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・宿泊、レストラン共に、来客数が前年を若干上回っており、それに連動して売上も増加している。個人客については、客が求めているものを想定している範囲内の料金で提供すれば利用等に結び付いている。法人の宴会利用についても、販売促進関連のパーティの問い合わせが入り始めている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・例年行っている集客イベントの参加者数が、8月最後の1週間で大きく伸びている。台風によるキャンセルがあったにもかかわらず、予算に達している。
		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	・8月は数か月ぶりに前年比100%を超えそうである。異常な暑さのため外出を控える人や、宿泊を伴い遠方へ旅行する人が多い時期だが、近場の施設に足を運ぶ客が戻ってきている。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・6月以降、計画と並行して実施物件が決まってきており、大型物件の実施につながる計画も複数進行している。ただし、資金的にはもうしばらく厳しい状況である。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・商店会主催の「ふるさと祭り」の人出は過去最高であったが、商店会加盟店の売上には結び付かなかったようである。
		一般小売店【衣料・雑貨】（経営者）	お客様の様子	・8月は夏物がきれいに売れた。秋物の立ち上がりもまずまずで、ブラウス、カットソーなど、客は気に入った商品であれば価格にかかわらず購入している。
		一般小売店【茶】（営業担当）	販売量の動き	・今年の夏も暑い日が続き、茶の販売量は伸び悩んでいる。冷たいペットボトルの問い合わせが目立ち、茶葉の注文は減少傾向にある。
		一般小売店【鞆・袋物】（従業員）	販売量の動き	・昨年は鳥インフルエンザ（高病原性鳥インフルエンザ）等の影響で海外旅行関連の需要が少なかったが、今年はそのマイナス分を大分取り戻している。単価についても前年比2割ほど上昇し、良い物を購入する客が多い。男性用は、クールビズ対応のカジュアル志向の強い商品の動きが良く、単価は2割ほど低下したものの、購買量は3割ほど伸びている。女性の一般商品の動きは非常に悪い。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・今年は暑さの割にはピアガーデンの売上が伸びず、5%程度落ちている。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・全体的にお中元後の夏物バーゲンが失速しているなか、バーゲンに頼らない姿勢の店舗は堅調である。シーズン終盤であっても消費者のニーズが価格一辺倒でないことがより明白になっている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・生鮮関係は全般的に相場が低調であり、単価を押し上げる要素が少ない。

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
		スーパー（店長）	単価の動き	・8月は昨年と比べ日曜日が1日少なく、月曜日スタートの厳しい月である。相場安で青果は昨年比1割ダウンである。昨年比で順調に推移していた精肉についても、前年割れに転じている。一方、お盆の1世帯の購入量は年々減少しているが、品質の良い物を中心によく売れ、昨年を5%ほど上回っている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・客が同じ商品の価格比較をして、一番安い店で購入している。客の買い回り頻度が上がっている。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・8月は夏休み、お盆で外食やアウトドアに流れたせいか、来客数が前年比で92%となっている。帰省時期の来客数も少なく、生鮮食品の売上に大きく影響している。
		コンビニ（経営者）	競争相手の様子	・近隣競合店舗のチラシの数が増え、安売りが頻繁に行われている。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・テレカ、ハイカ、チケット等販売委託品の販売量が減少している。暑さのせいか、来客数も平均5%減であるが、客単価は6.8%増となっている。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・お盆の土産用の低価格商品は、予想の半分以下の動きであったが、客は自分が着る洋服に関しては、割引処分月でも安値でない商品を吟味して購入している。3か月前に比べて来客数は減少しているが、客単価は変わっておらず、昨年比は客単価、商品単価共に上がっている。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・8月中旬以降、客単価が大幅に低下している。Tシャツ等の晩夏物軽衣料は動きが良いものの、重衣料の動きが悪く、全体的に1点単価、客単価の低下が売上を押し下げている。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・昨年のオリンピック景気と猛暑による季節家電特需が、ようやく一段落した。8月は前半は苦戦、中旬以降は回復傾向となっている。
		乗用車販売店（渉外担当）	販売量の動き	・8月の新車販売実績見込みは、前年同月比マイナス6.7%、予算達成率90%にとどまり、3か月ぶりに前年同月を割り込んでいる。中古車の販売見込みは、予算達成率こそ91.5%だが、前年比では9.6%増と久しぶりにプラスに転じた。肝心の小売販売が80.2%の予算達成率なのが不安材料である。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・来店頻度は上がっているが、客は他の店も回っており、低価格車でも値下げを要求してくる。
		乗用車販売店（販売担当）	単価の動き	・各メーカーが排ガス規制車両を出しているが、新型車両になっても価格を引き上げられない。これは、運送単価が上がらないことに加え、軽油価格が上昇していることで、客の利益が取れていないことによるものである。
		その他専門店 [キャラクターグッズ]（従業員）	単価の動き	・観光需要が期待できるはずの夏休み時期に、客単価が低下傾向にある。来客数も2割程度減少している。
		その他専門店 [燃料]（売場主任）	販売量の動き	・今年1月から8月までに、仕切り値が12円上がっていることにより、客の買い控えが多くなり、販売数量が前年比約80%に減少している。
		その他専門店 [燃料]（統括）	販売量の動き	・毎年7、8月は販売量が多い月であり、今年は原油高騰により市況価格も安定している。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・来客数が前年同月比で15名増加している一方、単価が459円のマイナスとなっており、売上は変わらない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・お盆休みが2週にまたがり、その後は台風上陸などで天候が不安定であったためか、ランチ客は前年比で10%以上下回っている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・個人の販売は例年並みであるが、法人の秋の動きが芳しくない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月の8月は良くなると予測していたが、思ったほど良くない。お盆休みの曜日の並びの影響がかもしれないが、若干落ち込んでいる感がある。
		通信会社（管理担当）	お客様の様子	・ボーナス時期を過ぎたが、契約者の獲得状況は例年どおりである。消費者が慎重に選択を行っていることがうかがえる。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・加入への客の対応は慎重で、契約件数は伸びていない。

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
		ゴルフ場（支配人）	単価の動き	・客単価が、ここ数か月同水準で推移している。
		パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・当店の来客数とライバル店の来客数にさほど変化がない。
		設計事務所（経営者）	それ以外	・行政の仕事をしているが、指名の回数の減少、競争の激化、最低価格入札で苦境に立たされている。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・マンションや建物が相次いで建設されているが、中小建築業者はそれに関わっておらず、請負業者も設計業者も苦しい状態が続いている。
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・最近の請負工事、住宅分譲で価格がかなり下がっており、受注量も減少している。利益もほとんどない。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・ここ何か月かは、新築建売住宅の販売量も、現地を見に来る客の数もさほど変わらない。低額、高額物件を問わず、良い方向に動いていない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・低金利に加え、住宅取得に関する優遇税制があるにもかかわらず、販売量がここ数か月間、低迷した状態が続いている。来場者数が前年より微減の割に、販売量は前年をかなり下回っている状況は変わらない。
	やや悪くなっている	一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	販売量の動き	・身の回りの商品に関して、客の消費欲を感じられない。オーバーストア状態のため、いつでもどこでも安く同じ商品が購入でき、消費者は必要な時に必要な分だけを買う購買姿勢である。店側も様々な販促活動を行っているが、前年横ばいが精一杯で、前年を上回るにはとても及ばない。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	来客数の動き	・帰省ギフトに動きはあったが、単価は低下している。商店街のスーパーが駐車場の増設を行い、中旬にオープンしたが、期待したほどの来客数はなく、昨年より来客数が減っている。
		一般小売店〔CD〕（営業担当）	お客様の様子	・買い控えの傾向が続いており、来客数も減少している。高額商品の売行きが悪い。
		百貨店（営業企画担当）	来客数の動き	・7月はお中元ギフト、クリアランスセールが好調で目標を達成することができたが、来客数は前年比マイナスであった。8月も引き続き来客数が厳しい。目的を持って来店する客が多く、買上比率は高いが、売上は厳しい。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・8月中旬、近隣に競合店が開店し、来客数は前年から2割程度減少している。8月は厳しい状態で推移している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・駅前に大型店の出店が相次ぎ、客の流れが戻ってこない。売上が大幅に減少したままである。
		家電量販店（店員）	競争相手の様子	・競合店の中で売上の競争が厳しく、原価を割って商売をしているため、利益が出ていない。
		家電量販店（営業統括）	単価の動き	・デジタル家電の価格低下が激しい。価格比較サイトなどが価格低下に拍車をかけており、メーカーの新商品開発意欲の低下、販売店の体力消耗を招きかねない。
		住関連専門店（統括）	販売量の動き	・来客数はある程度あるが、成約率が20%を切る状況で、販売量の動きが来客数に比例しないため、売上が伸び悩んでいる。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・土日はかなり忙しいが、平日はかなり落ち込んでおり、客足が遠のいている。
		都市型ホテル（経営者）	競争相手の様子	・当地区では来年度で閉館するホテルがあるという暗いニュースが流れている。
		都市型ホテル（支配人）	お客様の様子	・飲料関係での予約状況が、前年に比べ鈍化している。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・当初は夏休みの旅行の問い合わせがかなりあったものの、結果的に問い合わせのみで終わってしまったケースが多い。8月は団体旅行もあまり動いていない。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・キャンペーン終了に伴い、契約数が落ち込んでいる。他社への乗換えなど、転居以外による解約も増加している。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・8月は前年比で10%近く数字が悪くなっている。
		ゴルフ練習場（従業員）	販売量の動き	・8月は当練習場のプリペイドカードの販売イベント期間であるが、先月より売上は上がっているものの、前年比では販売量が減少している。

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
	悪くなっている	その他レジャー施設（経営企画担当）	販売量の動き	・余暇、レジャーへの消費は厳選されており、消費者の慎重な姿勢がうかがえる。サービス商品の買上点数が継続的に減少している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は昨年比90%と落ち込んでいる。競合店のサービス等が過激になってきているが、当店では経費が掛かるのでこれまで以上のサービスをしていないという点に原因がある。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・来客数、売上共に非常に悪い。客単価も上がらない。
企業動向関連	良くなっている	設計事務所（営業担当）	お客様の様子	・主な客である自治体の担当者や委託業務の打ち合わせをしているが、どれも見積りに比べて予算が少ない。
	やや良くなっている	輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先の工具店や油屋の表情を見ると、業況が大きく改善していることが分かる。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・当工業団地でも生産設備の買い換え、増設、特に工作機械の搬入が頻繁に見受けられる。老朽化対策でもあるが、受注量増に対応するためとの理由が多い。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は自然増で、契約率が上がってきている。出荷が比較的多くなっている。
		建設業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・原油などの高騰により建設資材関係が上昇しており、建設見積りも上昇している。
		金融業（渉外担当）	それ以外	・都心では地価が上昇に転じている。都心商業地では路線価や公示価格を大幅に上回る価格で売買が行われ始めている。
		不動産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・地価の底値感が強く、多少値上がり傾向にある。それに伴い、物の流動性、供給が足りなくなっている状況である。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・この数か月間、オフィス空室率が改善傾向にあり、賃料水準についても底を打っている。当社所有ビルの平均賃料も2年半ぶりに上昇に転じている。
		税理士	それ以外	・製造業の客が動いている。以前はひん死の状態であったが、中国を始めとするアジアの輸出等の影響で受注量が増加していることから、単価は安いものの仕事量が増加している。
		税理士	取引先の様子	・飲食店の売上が前年を上回っている。洋品店の動きも良い。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・電気部品メーカーで、通常は夏休みを一齐にとるところ、今年は忙しく交代で工場を稼働させると聞いている。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	取引先の様子	・アスベスト問題等への関心が高く、問い合わせもやや増加している。
		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	・8月に入っても先月までの順調な受注状況は継続しており、通信関連の設備投資に関する契約が成立している。
		変わらない	繊維工業（経営者）	それ以外
出版・印刷・関連産業（経営者）	取引先の様子		・8月に入って動きがなく、お盆明けもなかなか立ち上がらないが、アスベストの標識関係の見積りだけは大きく動いてきている。	
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		・受注量は前年同時期に比べ増加しているが、相変わらず続く原油高騰により仕入れ値が上がり、利益は出していない。	
一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き		・受注が止まった感があり、横ばいである。	
建設業（経理担当）	受注量や販売量の動き		・官公庁の仕事はほとんど取れないが、民間の小さな工事を受注しているため、全体としてどうか受注量を確保できている状態である。	
輸送業（経営者）	取引先の様子		・取引先からの荷物の供給が安定しない。	
輸送業（財務・経理担当）	受注価格や販売価格の動き		・原油の高騰で、思うように荷物が増えない。	
輸送業（総務担当）	競争相手の様子		・仕事量はほぼ横ばいだが、運賃が協力値引きのまま採算が取れない状態である。値上げ要請を聞き入れてもらえない。	
通信業（企画担当）	競争相手の様子		・経営基盤安定化等のため、競合会社でも一時撤退する商品が出ている。業界全体が値下げ競争で苦しい状況下にある。	



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金融業（審査担当）	取引先の様子	・不動産を多く所有している客の間では、資産の有効活用を目的に賃貸マンションを建設する計画が目立ってきている。
		金融業（得意先担当）	取引先の様子	・各業種の客の動きをみると、売上高は安定し、一定になってきたが、利幅が縮小しているため、依然として持ち直しまでには至っていない。
	やや悪くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上が5月比90%と悪化してきている。
	悪くなっている	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新築案件が激減している。原油の高騰が進み、材料が上がり始めるのではないかと懸念している。
雇用関連	良く なっている	人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・銀行リテール部門において、外渉正社員募集が増加している。
	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	・アルバイト、派遣社員から正社員へ雇用形態が変化しつつあり、正社員の採用を増やしている企業が見受けられる。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・求人広告の掲載希望社数が増加している。
	変わらない	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人数は全体としてかなり伸びている。これは、希望する人材を採用できないために、複数回広告を出していることや、折り込み、フリーペーパー、ネットなど、多岐にわたり募集広告を出していることによる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、一般求人、パート求人共に、平成15年7月より前年同月比を上回る状態が続いている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者が前月比、前年同月比共に減少している。
	悪くなっている	学校〔短期大学〕（総務担当）	求人数の動き	・8月になっても、今までなかった企業から求人票が送られてきている。
		変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き
	職業安定所（職員）		周辺企業の様子	・統廃合による100名以上の事業所閉鎖や、新たな休業など、製造業に雇用調整がみられる。新規求人数は増加傾向にあるが、建設業を中心に請負等の非正社員求人が目立つ。
	職業安定所（職員）		求人数の動き	・求人数は増加しつつあるが、職種別にみると、事務的職業で求人倍率が0.4倍台、専門的技術職業だと2.6倍台と、職種によってばらつきが大きく、求人と求職のミスマッチが依然として存在する。
悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・募集をかけてもなかなか求職者が集まらない。また、求職者もあちこちに登録し、インターネットで面接を受けては軽くすっばかしたり、仕事の条件が良ければ受けていた仕事を勝手にすっばかすという責任感の低下が目立つ。常識ある求職者の確保に苦労している。	
	悪くなっている	-	-	-

### 5. 東海（地域別調査機関：（株）U F J総合研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・例年8月はそれほど売れる月ではないが、今月は電話問い合わせも多く、販売量、来客数の動きともに好調である。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・愛知万博特需に支えられ、特に東京、大阪などからの遠来客が多く好調である。宿泊は連日満室である。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・愛知万博で個人客の動きが活発になっている。
やや良くなっている		商店街（代表者）	単価の動き	・来客数、客単価、売上とも好調である。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・これまでは、購入を迷った時は買わないという客が多かったが、最近は買う方に動く客が少数ながらいる。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	お客様の様子	・観光客の出入は前年比プラスとなり、土産物も購入量、単価とも増加、上昇傾向にある。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・お盆用の寿司や果物の盛り合わせは、昨年より高単価の商品の売行きが良くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・天候にも恵まれており、米飯や調理めん類を中心に売上は好調である。前年の売上も上回っている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・今月は天気の良い日が多く、特に週末やお盆の来客数は昨年に近く好調である。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・愛知万博特需が続いており、特に飲料の動きが良い。
		コンビニ（売場担当）	来客数の動き	・愛知万博の影響で来客数、売上とも好調である。
		衣料品専門店（企画担当）	販売量の動き	・天候要因もあるが、季節商品の動きが良く、秋物の新規商品の感触も良い。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・例年お盆を挟むこの時期は低調であるが、今年は購入検討の客が増えている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・先月に引き続き、ランチタイムの客の入りが良い。低価格の日替わりランチが好評で、リピーターが多い。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	単価の動き	・販売数量はあまり変わらない。しかし傾向としては、安くてそれなりに良い商品から、高くても本当に良い商品へと少しずつ動き始めている。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・一時的かもしれないが、愛知万博や中部国際空港の影響で、来客数の動きが良い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・お盆明けは夏休みの人が多いせいか、夜の繁華街の人出はやや少ないが、お盆前は好調であった。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・キャンペーンの影響もあるが、新規契約数は今期が最高となっている。
		通信会社（開発担当）	販売量の動き	・インターネットの高速通信サービスの申込件数が順調に伸びている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・関連商品を買う客が増加している。
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・例年夏休みになると売上は増加するが、今年は愛知万博関連商品は売れても一般商品があまり伸びない。
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・相変わらず必要以外のものは買ってもらえない状態が続いている。客単価、販売量、売上とも伸び悩んでいる。
	変わらない	一般小売店〔贈答品〕（経営者）	来客数の動き	・来客数の動きなどに大きな変化はない。
	変わらない	一般小売店〔生花〕（経営者）	来客数の動き	・来客数はここ数か月横ばいで、必要なものだけを購入する態度も定着しつつある。
	変わらない	一般小売店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・天気の良い暑い夏が続いており、冷たい飲物がよく売れている。外国人グループの客が来店し、低価格品だが何点が買っていくのも特徴である。ただ例年に比べて、愛知万博やイベント会場に人が分散し人出が少ないため、全体の売上は昨年と変わらない。
	変わらない	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・パーゲン服なども目的買いが多く、まとめ買いの客は少ない。客の表情から、商品をどうしても欲しいというわけではない様子がうかがえる。
	変わらない	百貨店（企画担当）	販売量の動き	・来客数、購買客数が前年を上回り、引き続き愛知万博の効果がみられる。
	変わらない	百貨店（企画担当）	販売量の動き	・引き続き愛知万博関連のお土産の需要が好調であることに加え、婦人服、紳士服の秋物の立ち上がりも順調である。昨年はアテネオリンピックで売上が落ちた反動もあり、売上は前年を大きく上回っている。
	変わらない	百貨店（経理担当）	販売量の動き	・外商売上は順調に推移している。しかし10代、20代向け婦人服を除き店頭売上は不調である。
	変わらない	百貨店（外商担当）	お客様の様子	・外商客を訪問すると以前より話を聞いてもらえ、買ってもらえる。ただし、店まで足を運んでもらえるほどには購買意欲は高まっていない。
	変わらない	スーパー（経営者）	単価の動き	・来客数は多少増加しているが、買上単価が低く売上は伸びていない。
	変わらない	スーパー（店長）	単価の動き	・客単価は依然96%前後の推移をしており、回復の兆しはみられない。盆商戦も盛り上がり欠け、旧来のような高単価商品を買う行動はみられない。
	変わらない	スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は横ばいであり、客単価も大きな変化はみられない。
	変わらない	スーパー（店員）	販売量の動き	・来客数も販売量も変化していない。

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
		スーパー（店員）	販売量の動き	・今月末から季節物のサンマが安値で入り動きが非常に良いが、他の商品も合わせ店全体で見るとあまり変わらない。サンマの上乗せが見込めないうちは、景気が良くなっているとは言い難い。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・昨年に比べ天候に恵まれた分、来客数、売上ともに前年をクリアしているが、客単価の低下は変わっていない。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・昨年の8月は7月の好調から一転し10%ほど落ち込んだため、今年の8月は前年比の上乗せを期待していたが、お盆期間中や以降の販売が低迷しており、前年比95%となっている。9月に販売終了するハイウェイカードの特需もまだみられない。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数が減少している分、販売量も減少している。
		衣料品専門店（販売企画担当）	お客様の様子	・客からの注文数量は非常に少なく、最小ロットにも満たない。ほとんどがバラの取り寄せという状態が続いている。
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・中小企業は依然として厳しく、客の様子をみても単価の安い商品ばかりが売れている。売上は前年比で微減である。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・来客数も単価も変わらない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・相変わらずファミリー層の動きが鈍く、販売の絶対量が増えてこない。また価格も、今年前半までのような二極化というわけでもなく、比較的穏やかな価格帯に集中している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・8月の車両販売数は前年を大幅に下回る実績である。今年は年初から新型車の投入がなく、法規制対応の改良や小幅な変更がなされた程度であり、販売不振の主因は商品力の低下によるものと思われるが、店頭でもあまり活気がみられない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・例年8月は来客数、販売量とも減少するが、今月はお盆前でも新車を見に来る客が多く、成約率も昨年比で100%をクリアしている。ただし、現金一括購入の客も多く、予算内に合わせようと値引き要求やオプション品のカットが多いため、利益面では厳しい状況にある。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・例年ならお盆明けは良い話が出てくる時期であるが、今月はあまり良い状態ではない。
		自動車備品販売店（経営者）	単価の動き	・今月もやはり、カー用品販売店にとって厳しい月である。来客数が伸びても客単価が低下し、売上への貢献はみられない。客は必要最小限のものに絞って購入しているため、単価が伸びてこない。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・ここ数か月は来客数が回復する動きがあったが、ここへきて止まっている。愛知万博の影響により、都心店舗の一部に客数増加の動きがあるが、全体で見ると逆に客を奪われているところもある。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・来客数は増えているが、客単価の変動がない。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・お盆期間中は人の動きがあったが、盆が終わった後は厳しい状況である。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・例年8月は暇であるが、今年はスタッフが変わったリイベントを実施したこともあり、それなりに来客がある。売上は昨年より多少増加し、7月と変わらないくらいである。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊は高稼働であるが、レストランや宴会の来客数は減少している。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・天気にも恵まれ来客数は多いが、売上にはつながっていない。
		旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・静岡県東部のホテルでは、愛知万博に客を取られてずっと苦戦している。愛知万博によるマイナス効果を受けている。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・愛知万博が地元で開かれているため、1泊旅行の客が増えず、現状維持が続いている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・秋の旅行シーズンを迎えているが、団体旅行の受注状況は例年並みに動いている。しかし一方で、地震、台風などの自然災害に伴うキャンセルも発生しており、上昇気流に乗るまでには至っていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（営業担当）	競争相手の様子	・シェアは伸びているが、利益は減少している。
		テーマパーク（総務担当）	来客数の動き	・今月はイベントを開催しても来客数は伸びていない。今年度に入ってずっと、来客数は前年同月を下回っている。
		観光名所（案内係）	お客様の様子	・富士山登山客の様子を見ていると、例年と比べてもお金の使い方が渋い。登山客数も減少している。
		パチンコ店（店長）	来客数の動き	・客の動き、客単価とも特に目立った変化はない。
		その他サービス 〔パチンコ機器 製造販売〕（エリア担当）	単価の動き	・来客数は減少しているが、客単価で補っており、売上は横ばいである。
		設計事務所（営業担当）	競争相手の様子	・相変わらず受注環境は非常に厳しい。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・愛知万博と関連する動きがあり、会場に近接する地域の販売店では来客数、売上とも伸びている。しかし、その他の地域では変わらない。
	やや悪くなっている	百貨店（売場主任）	販売量の動き	・例年8月は百貨店は暇であるが、愛知万博の影響からか、今年は特にお盆期間中の家族連れ客が少ない。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・来客数はあまり変化していないが、売上は減少している。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・愛知万博会場付近に店があるので、万博に客を取られ来客数が少ない。
		スーパー（仕入担当）	競争相手の様子	・愛知万博関連商品の売上、来客数の増加により前年を大きく上回る店もあるが、逆に愛知万博関連商品以外の売上が前年を大きく割り込み苦戦している店もある。競合店の競争も相変わらず激しく、新店改装やチラシ売りなどで競争はより激化している。
		コンビニ（経営者）	競争相手の様子	・酒類免許の規制緩和により、大手スーパー、ディスカウント店、ドラッグストア、コンビニなどに免許が交付されたため、酒屋は10年前の半分程度に減少している。アルコールの販売数量は10年前は酒類小売業者で90%以上を占めていたのに対し、現在は30%未満である。この影響を受けて、当店でも苦戦が続いている。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・単価の低下を含め、色々な面で悪化している。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・社会状況がまだまだ不安定なので、消費者の財布のひもは非常に堅くなっている。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・当テーマパークへの入園者数は、愛知万博への来場者数の増加と反比例して減少している。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・来場者数は4月以降増加していたが、8月になって減少に転じている。
		ゴルフ場（営業担当）	単価の動き	・愛知万博効果で、初めての人や外国人などの客が増え、来客数は前年を上回っている。しかし客単価は前年を下回っている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客と話しても相変わらず景気の良い話はなく、回転も悪い。
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・今月はお盆時期で忙しいはずであるが、来店してくれない。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・改築などで材料を選ぶときの客の様子をみていると、価格は高いが本当に質が良いものではなく、なるべく安くして質感が良くみえるものを選ぶ傾向がある。
住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・競争相手も含め、同業者では売買契約の件数が減っている。地域的にみると、良いところと悪いところの差がかなり出ている。		
住宅販売会社（企画担当）	単価の動き	・原油価格の高騰により仕入部品の価格が上昇している。		
悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・売上は右肩下がりが続いており、手の打ちようがない。	
	コンビニ（店長）	販売量の動き	・コンビニの新規オープンが相次ぎ、競合店が増えて、弁当、飲料やたばこなどの売上が減少している。	
	ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・入場者数、売上とも、前年比、予算比で100%を大きく下回っている。ここ数か月はそこそこの数字を上げていたのに、ここにきて悪化に転じている。	
	美容室（経営者）	それ以外	・常連客が高齢化する一方で、新規客が増えていない。また、暑さで客足が鈍っており、厳しい状況である。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
企業 動向 関連	良く なっている	行政書士	受注量や販売量の動き	・顧客企業の様子をみると、出荷量が増加しているようである。	
		やや良く なっている	化学工業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・受注、販売量とも好調である。
			鉄鋼業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・国内需要はまだ停滞気味で、建設、建機の受注量は低水準で推移しているが、商品の販売単価は再度上昇に転じている。
			金融業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・住宅ローンの契約が好調で、それに伴い火災保険契約も堅調に伸びている。
	変わらない	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	・大変な繁忙状態が続いており、新しい仕事もどんどん入ってくる。企業の設備投資意欲は非常に高く、ライバル社も同様な繁忙状態が続いている。	
		印刷業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量とも前期に比べて減速している。また、受注しても販売価格が引き下げられるため、売上も前期を割っている。	
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・出荷量の動きは良いが、原料価格の高騰に価格転嫁が追いつかない。	
		窯業・土石製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・受注量は堅調に推移している。	
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・相変わらず原油価格の高騰に伴う燃料費の高騰と、電力料金の引下げ攻勢、原材料の高止まりなどが続き、受注量、採算の両面において強い向かい風が吹いている。	
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・国内向け販売には大きな変化はないが、米国向けが増加傾向で、前年並みにまで回復している。	
		建設業（経営者）	取引先の様子	・自動車製造業関連の施設の設備投資が増えている。	
		金融業（従業員）	取引先の様子	・取引先の話では、通常の半期決算月よりは若干状況が良いという内容が多い。	
		経営コンサルタント	取引先の様子	・土地の値下がり傾向はまだ続いているが、安い物件を中心に徐々に買い手がつく状況にはある。	
		公認会計士	それ以外	・自動車関連以外では業況は良くない。また原料コスト高によるコスト上昇が深刻である。	
	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、販売量ともやや減少し、その結果生産量も同様の動きをみせている。	
		一般機械器具製造業（販売担当）	受注量や販売量の動き	・米国市場では大型プロジェクトが中止されたり延期されたりしており、自動車メーカーの設備投資意欲が衰えている。	
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・例年8月はお盆前にかかなりの荷物が動きお盆明けは低調になるが、今年はお盆前もお盆明けも低調である。	
		輸送業（エリア担当）	受注価格や販売価格の動き	・トラックへの積み込み台数や荷物の動きに大きな変化はないが、燃料の軽油価格が毎月2～4円も上昇しているため、車両収支はどんどん悪化している。	
		広告代理店（経理担当者）	受注価格や販売価格の動き	・仕入価格は上昇気味であるが、販売価格に転化できず、利益は減少傾向である。	
広告代理店（制作担当）		取引先の様子	・今年は長期の夏休みをとる顧客企業が多いため、今月は広告を自粛したようなかたちになり、その分少し悪い。		
その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）		取引先の様子	・システム運用保守費用について、値上げ交渉が本格化している。		
悪く なっている	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上は3か月前の85.6%、経常利益は88.1%と、減収減益である。		
	金属製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・販売単価が低下する一方で、原材料価格は高止まりの状況が続いており、従来と比較して芳しくない状態が続いている。		
雇用 関連	良く なっている	民間職業紹介機関（経営者）	求職者数の動き	・求人数、求職者数とも前年を上回る推移であり、求職者のうち転職できた人数は30%近くも伸びている。	
	やや良く なっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・自動車関連企業を中心としたオーダーが依然として活発で、前年を10%以上上回っている。需要に応じた人材の確保が難しくなっている。	
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・派遣社員の募集と併せて、正社員募集件数も増えている。	

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
		求人情報誌製作会社（編集長）	求人数の動き	・新卒採用ニーズ、中途社員採用ニーズともに堅調で、前年より良い状態である。アルバイト、パートニーズに関しても、愛知万博などを含めまだまだニーズがある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・パート求人は減少しているが、一般求人は増加している。
		職業安定所（管理部門担当）	求人数の動き	・生産工程、労務関係、専門技術職などが求人職種全体の50%強を占めている。自動車、金属工作機械製造を中心に引き続き好調である。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・転職希望者の登録が以前より少なくなっている。
		新聞社「求人広告」（営業担当）	求人数の動き	・静岡県内では大手から中堅まで採用活動は活発である。その一方で、人材派遣企業では人の集まりが極端に悪くなっている。 ・来年4月入社の新卒採用で、採用枠を増やしたにもかかわらず、予定採用数を確保できていない企業があり、引き続き新卒採用を続けている。さらに即戦力として中途採用を増やす傾向にある。
		職業安定所（所長）	求職者数の動き	・最近になって職業紹介件数に対する就職件数の割合が低下している。各企業とも人手不足感は依然として続いているが、採用条件を一段と厳しくしている。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・パートなどの非正規雇用で就職件数が増加しているが、収入の安定につながらず、雇用状況は依然として厳しい。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率は上昇しているが、新規求人数は前年同月比で連続して大きく減少している。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人数は横ばいの状況である。
	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	・一般企業の求人は前年を下回っている。また、ミスマッチなどによる慢性的な人材不足のため、広告出稿しても反響が少なく、人材確保につながっていない。
	悪くなっている	-	-	-

## 6. 北陸（地域別調査機関：（財）北陸経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	一般小売店「鮮魚」（従業員）	お客様の様子	・取引先の中で愛知万博の影響をあまり受けていないところは堅調に推移しており、売上が前年に比べて増加しているところもある。
		スーパー（店長）	それ以外	・8月はうなぎのかば焼きやすぐに食べられる焼き魚など、高額でも良質の商品に顕著な動きがみられた。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・パソコンは金額ベースで前年並みながら、台数ベースで前年比120%と動きが良くなってきた。テレビは薄型の37インチ以上の構成比が高くなり、単価の上昇により金額ベースで前年比2けた増と好調である。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・予約や団体貸切りなどの動きもあり、売上は前年の約2割増となっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・8月は真夏日が続くなど暑い日が多く、また夜の繁華街でも人出が多かったためタクシーの利用が増えた。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・夏のイベントを開催したが、集客は少なかった。
		一般小売店「精肉」（店長）	来客数の動き	・特売をかけて来店頻度を上げる努力をしているが、来客数にあまり変化がない。
		一般小売店「書籍」（店長）	販売量の動き	・来客数は横ばいであるが、客単価が低下し、売上がやや下向きとなっている。
		一般小売店「事務用品」（営業担当）	単価の動き	・商談の数が少ないうえに、価格競争が激化しており、事務機器では3、4社のし烈な戦いが続いている。

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
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・8月上旬は衣料、雑貨などの夏物バーゲンが前年に比べて2けた近い伸びをみせたが、中旬から急にトーンダウンした。客は月の前半に欲しい物を購入したが、後半は特にファッション関係で不必要なものを買わないという態度がみられた。一方、産地や上質へのこだわりから食や暮らし関連の商品は相変わらず好調に推移している。小売全般では、夏物ファッションの動きがやや鈍化した。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・8月半ばから高温の日が続き、盛夏物の需要が多かったため、前月まで好調であった晩夏、初秋物の正価販売商品の動きが止まり、苦戦した。売場では秋色夏素材のファッションを展示するなど、天候の変化に悩まされている。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・来客数は変わらないが、客単価が下がっている。特に買上点数が減少している。
		スーパー（副店長）	単価の動き	・夏物バーゲンの時期においても、客は購入前に商品をより吟味するという傾向が依然として強い。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・周辺に同系列のコンビニがオープンしたため、来客数や売上が前年同月並みに落ちてきた。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・客は商品によって購入時期や予算などでより厳しい態度をとっており、すぐに必要でないものや何とか使えるものは、こちらから仕掛けてもほとんど動かない。
		自動車備品販売店（従業員）	来客数の動き	・広域チラシの折込やテレビCMなどを活用しているが、前年並みの来客数を維持することは厳しい状態である。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（経営者）	単価の動き	・競争が激しいため、ガソリンの仕入価格高騰分を価格に完全に転嫁することができず、また値上げの時期も遅れている。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・会合や接待が少ない夏場において、和食店は例年よりもさらに来客数が伸びない。例年を上回ったのは前年比105%のステーキ専門店だけであった。また、7月には小型の姉妹店を繁華街に開店したが、予想を上回る集客が続いている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・愛知万博への旅行の売上がなかなか上がらない。また、北陸の旅館にとって愛知万博は冷え込みの一因となっている。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・携帯電話の販売台数の純増数にあまり変化がない。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・来場者数は前年並みであるが、客の会場でのお金の使い方がさえない。
		パチンコ店（店員）	来客数の動き	・売上、粗利とも増加しているものの、前年比では下回っている。
		競輪場（職員）	単価の動き	・1人当たり売上単価は4%上昇したが、1開催当たりの平均入場者数はやや減少した。これは夏休みで家族連れの旅や行楽が多く、他のレジャーにシフトしたためとみられる。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・売上の良い月があっても、翌月には大幅ダウンとなる傾向が長く続いている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・リフォーム部門はイベントの集客を含めて非常に好調である。また、ほとんどが自己資金のため、金利や税制面での問題もなく、しばらくはこのような状況が続く。
	やや悪くなっている	百貨店（売場主任）	来客数の動き	・クールビズで、男性のファッションに対する意識変化が一部にみられたが、男性ファッション全体に対する興味ではないため効果には限界がある。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・買上客数が前年の97%と前年割れで推移している。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・特に若いファッション関係の売場では、客が秋物の立ち上がりを見て、自分の好きなブランドがあれば購入するものの、そうでない客は下見の状況のまま慎重な態度をとっている。ファッション全体では秋物のトレンドの打ち出しは若干あるものの、まだ買上につながない。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・8月は天候にも恵まれ、気温も高く推移したため、飲料やアイスクリームなどが前年に比べてかなり伸びた。しかし、客は必要なものしか買わないため、客単価は前年を割っている。

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
		コンビニ(店長)	単価の動き	・今月も売上が前年比で5%減少した。弁当や総菜などの食品以外の商品の単価が低下したため、来客数が変わらないにもかかわらず、売上が前年割れとなった。
		住関連専門店(店長)	お客様の様子	・来店客は商品の下見はするものの、購入に結び付かないケースが多い。
		観光型旅館(スタッフ)	来客数の動き	・愛知万博の影響が出ている。14名以下のグループの来客数が減少したことが大きい。15名以上は前年並みに推移している。
		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の利用客と、ASEAN諸国からの旅行者を積極的に取り込んだ宿泊部門は前年を上回っているが、一般宴会の伸び悩み、婚礼受注件数の落ち込みなどにより減収となる見通しである。3か月前に比べ、一般宴会の伸び悩みによる減収が大きい。
		テーマパーク(職員)	来客数の動き	・愛知万博の開催や中部国際空港の開港など、話題が他の地域に向けたため当地への観光客が減少しており、来場者数は前年に比べて1割以上の減少となっている。
	悪くなっている	商店街(代表者)	お客様の様子	・空店舗は春先に減ったが、最近また増えてきた。従来は、郊外や他の都市への移転が原因であったが、最近では売上不振からの廃業による閉店が多い。
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)	それ以外	・受注量、価格、取引先・競争相手の様子など、いずれの面でも上昇傾向にある。特に価格面では値戻しが件数ベースで半分を超えた。
	変わらない	繊維工業(経営者)	受注量や販売量の動き	・注文の決まり方が相変わらず期近であり、取引先では在庫を増やしたくないとの意識が強い。
		電気機械器具製造業(経理担当)	競争相手の様子	・弱電業界では在庫調整がほぼ終了したようであるが、新製品のヒットがないため、生産量の増加とはなっていない。
		精密機械器具製造業(経営者)	取引先の様子	・眼鏡産地では少数のいわゆるニッチ企業が好調な反面、大多数は依然として厳しい状態が続いている。
		建設業(総務担当)	競争相手の様子	・受注価格競争は依然として激しい状態にある。型枠、鉄筋、内装などの協力業者では多忙な状況が見受けられ、手配が難しくなっている。
		輸送業(配車担当)	受注価格や販売価格の動き	・荷量は若干増加しているが、価格は上昇しない。
		金融業(融資担当)	取引先の様子	・製造業の取引先から「受注は順調で忙しいが、原材料価格の上昇で利益率が悪化している」という声が聞かれる。工場労務員派遣業の取引先でも受注は引き続き順調である。
		司法書士	取引先の様子	・個人の債務整理の相談は激減しているが、中小企業の債務整理の相談が増加している。 ・不動産登記でも、商業登記の分野でも、新しい事業展開に伴う案件に関する相談等が見られない状態である。
	やや悪くなっている	食料品製造業(企画担当)	受注価格や販売価格の動き	・受注量は前年より若干上回っているものの、原油高騰による関連素材の値上げ、当社製品の原料高騰など軒並みの値上げが続くなかで、販売価格が希望どおりの上げ幅に至らないため、収益が悪化している。
悪くなっている	化学工業(総務担当) 建設業(経営者)	受注量や販売量の動き 取引先の様子	・新規製品の受注量が減少している。 ・公共土木工事の経営者と新分野進出について話し合ったが、5社のうち2社は受注工事がほとんどなく、従業員を半数以下に減らし、新分野どころか廃業を考えている。農業や民間工事へ積極的に進出を図っている会社もあったが、全体的には縮小思考の経営者がほとんどである。	
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	職業安定所(職員)	求職者数の動き	・求職者数が減少、求人数が増加傾向で推移し、有効求人倍率も前月に比べ0.02ポイントのプラスとなっている。求職者のうち雇用保険受給者が毎月5%前後減少しており、離職前の求職活動が増加している。
		民間職業紹介機関(経営者)	周辺企業の様子	・自動車メーカー向けの大型機械等を中心に受注が好調な工作機械メーカーから派遣の要請が来ている。



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	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・依然として派遣、契約、嘱託などの取扱が多い。
		人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・求人企業が求めるスキルを持ったスタッフの確保は依然として難しく、ミスマッチが続いている。
	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	・8月の売上は前年の60%と大幅に落ち込んでいる。
	悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・8月の求人広告は前年同月比で2割強減少している。

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	一般小売店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・昨年と比べて昼間の来客数は横ばいであるが、夜は前年が悪かったこともあり前年比140%と増加している。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・新規案件の受注が伸びている。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・新設したプールが本格的に稼動したので、来客数が大幅に伸びた。また、相乗効果でほかの施設の売上も大幅に伸びた。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・周りの店の売上が、前年の水準を時々上回るようになってきた。
		商店街（代表者）	単価の動き	・以前は高額品がなかなか動かなかったが、最近は高価な物でも値打ちがあれば、客は買うようになってきている。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	単価の動き	・今月初めごろから、価格が既に安い物よりも、今安くなっている物がよく売れた。
		一般小売店〔コーヒー〕（営業担当）	来客数の動き	・新規開店した店舗の集客、売行きが好調である。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・ギフトの全体的な売上が伸びていない。ただし、新たな切り口として、こだわりのギフト、健康ギフト、おしゃれなギフトといった商品は、少しであるが伸びている。また、ギフトセットに入っている商品の単品での売行きも良くなっている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・秋の全館改装を控え、今月は改装前のクリアランスセールを一部実施している。以前ほど改装前の売り尽くしによる大きな増収効果はないものの、バーゲン商品の売上が増加しており、全体売上が前年の5%増で推移している。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・期末処分 of 売出しは前年を割り込んでいるが、一方でグレードが高くファッション感覚が良い秋物プロパー商品は売れている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・8月としては過去最高の売行きである。7月からの商談が決まったほか、店頭でも秋物が入荷すると同時に早期に売れている。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・改装投資を行い、新規ブランドを立ち上げた売場が好調に推移している。マーケットニーズを捉えたアクションに対して、客は確実に反応を示すようになってきた。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・改装前の売り尽くしセール効果により、売上が前年比で約10%増加した。
		百貨店（統括）	販売量の動き	・天候にも恵まれ、衣料品は3か月前と比べて前年比が0.5%ポイントほどアップしているほか、住関連も改装売り尽くしで1.5%ポイントほどアップしている。
スーパー（経営者）	来客数の動き	・何より天候の回復が来客数の増加に直結している。雨の回数は例年とあまり変わらないが、非常に時間が限られていて、かえって夕方などは買物に出やすい。また、気温の上昇に伴い、5、6月に特に不振を極めたアイスクリーム、そうめん類、飲料、デザート類なども昨年並みに回復した。		
スーパー（経理担当）	販売量の動き	・既存店売上高は比較的堅調に推移している。菓子、寝具関係が好調で、単価も下げ止まり傾向がみられる。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ(店長)	販売量の動き	・直近3か月の既存店売上の対前年比は、5月がマイナス3.4%、6月がマイナス1.9%、7月がマイナス5.0%、8月は23日現在でマイナス2.5%で推移している。先月は昨年の猛暑から売上推移は厳しい状況であったが、8月は持ち直し傾向にある。
		衣料品専門店(営業・販売担当)	お客様の様子	・客がスーツをオーダーする場合、従来の1着ずつから、2~3着をまとめて注文するようになってきた。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・お盆明けから商品が動くようになってきた。
		乗用車販売店(営業担当)	販売量の動き	・今月は例年より来客数が多かった。また、店頭での販売量も前年より25%程度増加した。
		その他専門店[医薬品](経営者)	単価の動き	・8月15日まで10%の値引き販売を行ったが、普段動かない高価な健康食品や化粧品が動いた。また、暑い日が続いたので飲料水の動きが良かった。
		観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・施設内の食事処の営業時間を延長したところ、昼より夜の来客数が増えてきている。特に若年層の客が目立ってきた。
		観光型旅館(経営者)	販売量の動き	・夏休みの影響で7月20日以降の動きがいまひとつであったが、8月に入ってからよく動いている。
		都市型ホテル(営業担当)	来客数の動き	・8月の客室の稼働状況は、前月に引き続き個人の動きが良く好調である。特に、夏休みからの個人予約の伸びが良い。また、価格的には魅力がないものの、ビジネス客の伸びも良い。一方、アジアからの団体客は低価格のホテルへシフトしており、前年より減少となった。 ・宴会に関しては、婚礼、一般宴会共に勢いが無い。宴会は売上シェアの大きな部門であることから、7月に引き続きホテル全体としても厳しい状態である。
		旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・既存店売上が対前年比で2けた近く伸びている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・流し営業における乗客数の増加傾向に加え、無線配車の増加も目立ってきた。企業関係のハイヤー要請も、値段的には厳しいが、要請回数の増加がみられる。
		通信会社(社員)	販売量の動き	・ケーブルテレビサービス自体は、光ファイバーなどへの乗換えなどで解約が増えているが、新規エリアでの加入は順調である。解約による減少をカバーして加入が伸びている。
		競輪場(職員)	単価の動き	・8月の平均購買単価は20,256円と、5月の18,710円よりも上昇するなど、本場開催は好調であった。場外開催はいまひとつ伸びなかったものの、総合するとやや良くなっている。
		その他レジャー施設[イベントホール](職員)	来客数の動き	・今月の稼働日はほぼパーフェクトの稼働であった。長期公演が開催されたほか、いろいろなコンサートもあり、非常ににぎわいをみせた。
		美容室(店長)	販売量の動き	・来客数は徐々に減っているものの、キャンペーンを行った結果、カットと併せて販売している化粧品の売行きが良かった。
		その他サービス[ビデオ・CDレンタル](エリア担当)	販売量の動き	・8月の売上は予想よりも減少したものの、前年の水準を順調にクリアした。
		住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・株価が上昇していることから富裕層の動きが活発化しており、高額案件の売行きが上向きに変わってきている。
		その他住宅[情報誌](編集者)	お客様の様子	・新築マンションは昨年来の在庫調整が大きく進み、マンション業者は今秋以降の新規販売物件の売出し準備に余念がない。相場上昇に対する危機感もあるが、土地の仕込みに関しても積極的に動いている。
	変わらない	一般小売店[事務用品](経営者)	お客様の様子	・選挙ということで特需がある程度期待できるものの、その他の商談に関しては修繕や消耗品が中心で、前向きな投資と思えるものが少ない。
		一般小売店[時計](経営者)	来客数の動き	・暑さが厳しいせいも、午後からの来客数が激減した。また、雨が降らなくても雷鳴が聞こえたり、実際に近場で落雷があったりと、自然災害の恐怖が客足を鈍らせており、店の前の通行量も目に見えて減少した。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店 〔花〕（経営者）	販売量の動き	・近年は盆用の供花の需要に減少傾向がみられ、昔のように売上を左右することが無くなってきた。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	単価の動き	・家具の小売業では、近年はまとまった金額の商談がない。単価が非常に低くなっている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・8月はクリアランスセールが終わり、閑散期となる。また、例年はキャリア層を中心に秋のトレンド商品が動き出すのだが、今年は動きが鈍い。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・基本的に客の購買志向は変化しておらず、品質の良い物や流行の物は金額に関係なく購入がみられる。そのなかで、同じ物ならより安く買うという傾向や、付加価値の高い、魅力のある物を買いたいという傾向は強まっている。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・来客数が昨年水準を下回っており、秋物商品の動きも不調である。下見の客も減少しており、気温が下がってもすぐに購買には結びつかない。
		スーパー（経営者）	競争相手の様子	・近隣の競合店出店の影響で価格競争が激しくなり、安い物しか売れない状況がさらに進んだ。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・野菜の相場安などがあるものの、全体の単価は昨年と変わらなかったことから、来客数と売上が同じような推移となった。前月まで昨年よりも夏物関連の動きが良かった反動も若干みられる。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・若干、単価が上向き傾向にある。来客数は横ばいであるが、全体に動きが良くなっている。
		スーパー（経理担当）	単価の動き	・競合店との価格競争により、客単価が上昇しない傾向がみられる。
		スーパー（広報担当）	販売量の動き	・季節品、レジャー関連品などの動きは好調だが、食品が農産品の相場安の影響を受け不振であった。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・近隣のコンビニエンスストア全般の動きとして、売上は前年度を下回っている。天候やお盆の日程といった要因のほか、酷暑で外出が減ったり、車で弁当を食べにくくなったりといった要因が挙げられる。飲料業界の競争による価格の低下も売上減につながっている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・今年の夏はヒット商品がなく、何を売ったらよいか分からない状況が続いた。
		家電量販店（企画担当）	単価の動き	・販売数量は若干ではあるが増加傾向にある。しかし、薄型テレビ、DVDなど、ほとんどの品種の単価が下落している。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・客の行動に積極性がなく、迷いがあるため、商談から契約を締結するまでに時間がかかっている。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・町内会や企業、老人ホームなどのイベント関連の需要は堅調だが、主力の飲食店関連の需要が極めて低調のまま推移している。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・夏休みということもあり、前半は来客数が増加したが、お盆以降の来客数が減少している。また客単価も低下してきている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・8月は天気により客足が左右された。特に、猛暑や夕方からの大雨で客足が鈍った。
		その他飲食〔コーヒーショップ〕（店長）	来客数の動き	・既存店の来客数は変わらず横ばいで推移している。客単価は若干上昇傾向で安定感があるものの、予断を許さない状況には変わりはない。
		都市型ホテル（役員）	それ以外	・夏休みは愛知万博の影響で、旅行者からのグループや団体宿泊客の送客が大幅に減少している。それをカバーすべく、インターネットによる個人ビジネス客の集客に努めた結果、稼働は前年並みを維持できているが、客室単価が低下し、売上は良くない。 ・レストランでは来客数の減少が続いており、ホテル全体としても7か月連続で前年割れとなるなど、明るさがみえない。
		旅行代理店（店長）	単価の動き	・愛知万博効果もあり国内旅行は順調であるが、海外旅行がやや下降気味で、特にヨーロッパの低調が目立つ。これが、テロの影響か、高額商品だからという理由なのかは不明である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月の前半は暑さの影響もあってか客は増えたが、後半はお盆でお金を使い過ぎたのか、多少減ってきた。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー運転手	お客様の様子	・今までと違い、必要な場合だけタクシーを利用する傾向が強まっている。暑さのために利用する客が多い。
		タクシー会社（経営者）	お客様の様子	・季節的要因を除いても、街中での乗車の動きが非常に鈍く、節約ムードは続いている。
		競輪場（職員）	単価の動き	・3か月前はゴールデンウィークもあったので入場者数の比較は難しいが、平均購買単価は低水準のまま変化が無い。同業者の状況も同様である。
		その他レジャー施設〔飲食・物販系滞在型施設〕（企画担当）	お客様の様子	・家族連れ等の客の消費意欲が低下しており、集客も悪い。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	来客数の動き	・夏休みのキャンペーンに対して、例年並みの参加がみられた。今年度は4月から生徒の数が多かったため、全体数としては例年よりも多い状態が続いている。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・来客数や問い合わせ件数は若干の上向き傾向であるが、成約数の増加には至っていない。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・買い注文、売り注文、成約数とも伸びていない。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・依然、土地価格、住宅販売量は横ばい傾向である。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・以前は新築マンション価格について、まだこれから下がるだろうという客が多かったが、最近はそういった声が聞かれなくなった。
		住宅販売会社（総務担当）	お客様の様子	・より良い生活のために、多少の金額アップに賛同は得られるものの、キッチン、お風呂などの一部にとどまり、総額はあまり変わらない。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	お客様の様子	・アンケート協力者に進呈する景品の良し悪しに対して、来場者の反応が鈍くなった。
	やや悪くなっている	コンビニ（店長）	販売量の動き	・6月末に近隣に映画館と物販店舗がオープンしたので、客が流れてしまった。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・7月末から8月にかけてバーゲンセールを行ったが、今までになかったような傾向がみられた。これまでバーゲンではある程度の売上が見込めていたが、それが見込めなくなったほか、客の購買意欲が更に低下した感がある。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・単価の安い物しか売れていない。クールビズの影響を受けて、今までは室内着であったものが外出着になっている。その一方で、高額商品の売行きは鈍っている。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・盆商戦の期間が短かったことと、政局不安などのマイナスの要素が重なって、今年初めて売上が前年を割り込んだ。
		住関連専門店（店長）	それ以外	・事業所の統廃合で関西の事業所がなくなり、中部に合併吸収された。市場としては大きい関西での事業所の閉鎖が、関西の景気の悪さを物語っている。
		観光型ホテル（経営者）	販売量の動き	・愛知万博によるマイナスの影響はある程度予測していたが、8月の販売量はかなり厳しい状況で、昨年、一昨年の水準を大きく割り込んだ。電話での問い合わせ自体も非常に少なかった。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・天候が良く、海水浴へ行く人が多かったことから、例年よりも来客数は伸びなかった。
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・宿泊、飲食を含め、集客が悪かった。選挙の影響が、会場利用のキャンセルもあった。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・婚礼、宴会は順調であったが、宿泊が個人客を中心に依然伸びていない。イベントなどでマイナスを埋める対策も取っているが、総収入ではマイナスが続いている。
		旅行代理店（広報担当）	来客数の動き	・選挙の影響で旅行の延期が目立っている。延期ではあるが、その一部は中止になる可能性も高く、取扱額に影響が出る。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・メーターの安い他社のタクシーも、相当空車で走行している。夜も空車が目立っている。
		通信会社（店長）	販売量の動き	・今年の4～6月ごろに比べ、販売数の減少が著しい。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪く なっている	商店街（代表者） 一般小売店〔カメ〕（販売担当） その他専門店〔宝石〕（経営者）	お客様の様子 販売量の動き お客様の様子	・商店街の通行人数が極端に減少している。 ・毎年8月になると、前月までの売上高の減少をある程度カバーできていたが、今年は全く駄目であった。 ・衆議院の解散以降、来客数に変化があった。6、7月は順調に新しいセールス活動が定着していたが、8月は売上、単価ともに前年同月比の上昇幅が半分程度に落ち込んだ。
企業 動向 関連	良く なっている やや良く なっている	- 出版・印刷・同 関連産業（情報 企画担当） 金属製品製造業 （管理担当） 金属製品製造業 （総務担当） 一般機械器具製 造業（経営者） 電気機械器具製 造業（経営者） 電気機械器具製 造業（宣伝担 当） 金融業（営業担 当） 不動産業（経営 者） 不動産業（経営 者） その他サービ ス業〔イベント企 画〕（経営 者） その他非製造業 〔民間放送〕 （従業員）	- 取引先の様子 受注量や販売量 の動き 受注量や販売量 の動き 受注量や販売量 の動き 取引先の様子 受注量や販売量 の動き 取引先の様子 受注価格や販売 価格の動き 受注量や販売量 の動き 受注量や販売量 の動き	- ・印刷業界は原材料の動きとあまり関係はないが、輸出には関係があり、輸出品が動けばそれに伴って販促品も増える。いずれにしても、情報産業、サービス産業が動き始めた感がある。 ・受注量が大幅に増えており、派遣社員を増員して何とか納期に対応している。派遣社員の募集も集まりが悪く、求めている年齢、技術のある人材の獲得が難しい。 ・受注面では、年内の生産量が順調に確保できている。 ・今月に入って、動きの止まっていた案件が次々と決着した。 ・ハイテク電子機器、特にハードディスクドライブの生産量が世界的に増加しており、その製造装置の受注や引き合いが増えている。その外の分野についても動きが活発になっているので、一過性の懸念はあるが、少しは良くなっている。 ・今月に入り、ラインアップが出そろった液晶テレビが好調に推移したのに加え、エアコンや空気清浄機の白物商品も堅調な荷動きを示したため、全体的に好調な結果となった。 ・自動車部品製造業は売上、利益共に前年と比べて増加している。また食品輸入業についても、売上は若干減少したが利益は最高益を計上した。高級紳士服・婦人服、建売住宅、分譲マンションの各業界についても販売は好調である。 ・大阪市内や周辺部の収益物件がよく売れており、購入希望者も多い。 ・大阪市内中心部における土地取引価格が予想より高くなっている。また、若干ではあるがオフィスの空室率も下がり、一部ではオフィス賃料の値上がりも出てきた。 ・愛知万博開催による落ち込みを心配していたが、思ったより動きがある。特に販促イベントが増えている。 ・衆議院解散による総選挙で、各政党がキャンペーンスポットCMを行うほか、秋口から化粧品メーカーの大型キャンペーンも見込まれている。
	変わらない	食料品製造業 （従業員） 繊維工業（団体 職員） 化学工業（経営 者） 金属製品製造業 （経営者） 一般機械器具製 造業（経営者） 電気機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き 受注量や販売量 の動き 受注量や販売量 の動き 取引先の様子 受注量や販売量 の動き 取引先の様子	・気候は例年と大きく変わらず、製品の売行きに大きな変化は起こっていない。新商品も発売しているが、動きはこれからといったところである。3か月前と比較しても例年並みの推移である。 ・加工工場の減少で年末需要に備えての見込み生産が発生するなど、生産量の減少幅は前年より小さいが、受注自体はまだ減少している。 ・新規の物件が決まる一方で、従来出ていた商品が生産中止になることも多く、営業努力が数字に反映されにくくなっている。 ・一般市況品は輸入品の影響で荷動きが悪く、市場では買い控えの感がある。一方、自動車部品のような高度な管理を必要とする物については量的に伸びてきており、二極化が顕著に現れている。 ・現在4か月超の受注が確定している。 ・自動車産業に関連する部品メーカーは非常に忙しく、増産や品質向上のための投資に対しては非常に意欲的である。

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
		その他製造業 〔履物〕（団体 役員）	受注量や販売量 の動き	・秋物商品の生産に入る時期だが、問屋からの発注が低調である。
		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需要が東高西低の様相で、首都圏は順調に推移しているが、西日本地域は計画に達していない。一般貸切りも、大型連休の関係などで収入が計画を下回っている。
		輸送業（営業所 長）	受注量や販売量 の動き	・関西国際空港からの輸出貨物の荷動きは好調であるが、輸入貨物の配達件数が前年度を大きく下回っている。中部国際空港による影響の可能性もある。
		金融業（支店 長）	受注量や販売量 の動き	・運送業では、このまま原油価格が上昇すれば、受注運賃に転嫁できないという不安がある。
		不動産業（営業 担当）	取引先の様子	・神戸市中央区から西宮にかけての土地の値段は依然上がっているが、賃貸マンションや貸事務所の賃料は下落している。全体としては横ばいである。
		新聞販売店〔広 告〕（店主）	受注量や販売量 の動き	・毎年8月はお盆休みがあるので折込金額が落ちるが、今年は例年ほどは落ち込まなかった。
		司法書士	受注量や販売量 の動き	・相談案件はある程度みられるが、現実の動きには結びつきにくい。8月はお盆休みがあり、伸びないというのが現状である。
		コピーサービ ス業（従業員）	受注量や販売量 の動き	・官公庁からの資料作成などの依頼が目立つようになった。その反面、民間企業からの受注が減少しており、総じて変化はない。
		その他非製造業 〔機械器具卸〕 （経営者）	取引先の様子	・海外からの仕入が多く、なかなか利益が取れる商品が少ないため、厳しい状況である。
			やや悪く なっている	輸送業（営業担 当）
悪く なっている	繊維工業（総務 担当）		取引先の様子	・流通業者向け催しが行われているが、例年の60%しか来店がなく、販売が50%となっているケースが見受けられる。それと同様に、メーカーへの注文も非常に少なくなっている。
	通信業（営業担 当）		それ以外	・リストラがあり、サービス構築を担当する社員数が減少した。今後の受注やメンテナンスに対応できない可能性が高く、結果的に顧客離れを引き起こす要因となる。
雇用 関連	良く なっている	人材派遣会社 （社員）	採用者数の動き	・正社員の退職補充による求人がみられるが、単純業務では企業が正社員を抱えるのを避けている。
	やや良く なっている	人材派遣会社 （社員）	採用者数の動き	・IT関連企業からの派遣依頼が堅調である。
		新聞社〔求人広 告〕（営業担 当）	雇用形態の様子	・新築マンションが増えたことで設備管理者への募集が増えており、募集企業の各社とも応募の集まりが悪い。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・新規求人数が37か月連続で増加と、過去の最長期間を更新した。さらに、すべての主要産業で新規求人数が前年を上回るなど、事業所の求人意欲は依然として高い。
		職業安定所（職 員）	求職者数の動き	・新規求職者数の減少傾向が鈍化している。在職者、自営業者など、仕事をしながらより良い条件の求人を探す人が増加している。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・新規求人数、有効求人数共に、対前年同月比で3か月連続して2けたを超える割合で増加した。特に、製造業の求人数が大幅に増加した。
		学校〔大学〕 （就職担当）	周辺企業の様子	・求人企業数が順調に増加している。例年は学生の夏休みで企業、学生の動きが少し鈍くなる時期であるが、今年は来校企業数が大幅に増加した。企業は採用予定数の充足のため、採用活動を継続して行っていることを大学にアピールするとともに、学生の内定状況や活動状況などの情報収集を行っている。
		学校〔大学〕 （就職担当）	採用者数の動き	・昨年度に比べて、夏季休暇中の就職内定報告が大幅に増加している。
		変わらない	人材派遣会社 （経営者）	求人数の動き
	求人情報誌製作 会社（営業担 当）		採用者数の動き	・前年と同様に、新卒採用における内定辞退は多く、今後未充足企業は秋採用に向けて広報活動を活発化させるが、景気が上向いて求人数が増加したとは言い切れない。

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
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・9月の新聞の求人広告見込みは前年比プラスであるが、8月の出稿は前年比マイナスとなっている。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・新聞の求人広告に関しては前年比で横ばいの状況で、特に明るい材料は見当たらない。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・新規求人に占める請負、派遣求人の割合が増加している。製造業の生産活動に動きがみられるが、生産活動の拡大は請負、派遣で対応するという姿勢が顕著である。派遣求人が増えているほか、登録型派遣による臨時雇用の求人も多い。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・日雇い求人数が、前年同月比で約10%増の水準を引き続き維持している。
	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	・猛暑のためか人の動きが鈍くなった。また、特にお盆と、その後の求人がかなり少なくなり、会社全体の売上が低迷した。
	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	自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・今月は高額品であるナビゲーションの動きが好調で今までにない前期比売上となっている。その他、来客数も堅調に移りセルフ商品の動きも好調となっている。またピットサービス関連でもオイル交換数も増えてきており堅調さを裏付けている。
	やや良くなっている	百貨店（売場担当）	販売量の動き	・高級サンダルグッズがとても売れている。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・先月、先々月に続き婦人服フロア - では順調な売上推移をみせている。また、ヤングショップが好調で、例年では8月中旬まではセール品の動きが大半だが、今年は秋物の動きが良く、ヒットアイテム・ヒット素材が生まれそうな勢いである。ミセスの方も、秋物の動きはまだまだだがセール品の最終まとめ買いもあり、売上達成も目前である。紳士服もクールビズが当たり絶好調である。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・一品単価については例年の98%くらいで推移しているが、販売量については例年の107で推移している。したがって、数字的には例年の105～106%の売上が続いている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・客の一人あたり買上点数が前年を越えて推移している。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・今月は特に前半の販売量の動きが良かった。お盆過ぎに下降気味なところもあるが、25日以降にまた復活する。
		衣料品専門店（販売促進担当）	販売量の動き	・今月は売上・来客数ともに伸びており、前半は猛暑のために安くなった夏物を買う客が多く、後半は涼しくなってきた秋物（初秋物）の動きが非常に良い。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・8月下旬の夏物最終バーゲン期間において、バーゲン商材よりも店頭秋物商材の動きが目立った。
		家電量販店（予算担当）	販売量の動き	・8月に入っても暑さが続きエアコンが昨年以上に伸びている。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・8月の販売量は前年の130%と大幅に向上した。また、お客様の来店数も前年を上回った。
		住関連専門店（営業担当）	単価の動き	・3か月前と比較して、前年比は96%から97%で、最近では99%から約100%程度まで上昇してきている。婚礼新築などでは件数自体は若干減ってきているが、客の単価が上がってきている。
		その他小売（営業担当）	販売量の動き	・単価は低いが、来店客数が大幅にアップしている。上昇傾向は継続している。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・ここ3か月でみれば客足も伸び、単価もわずかではあるがアップしており、景気が徐々に上向きになっているように感じられる。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・夏休みで家族旅行の宿泊が例年に比べ増加した。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
変わらない		タクシー運転手	それ以外	・駅前通りの高層マンションが4棟、また南には映画館を含めたショッピングセンター、教習所ができ、8月にはホテルが開業した。また9、10月は国体、11月は身障者の大会などもあり、かつてない活気にあふれている。
		競艇場（職員）	来客数の動き	・盆のレースでいつもより集客数が多かったことにより、販売量も増加した。
		設計事務所（経営者）	販売量の動き	・春先の時期より設計契約件数が少し増えている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・来店者数も減少しているが、それ以上に購買単価が極端に落ちてきている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・商店街全般を見渡しても、販売量が伸びたという店はほとんどない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・来街者数が大変少ないようである。
		一般小売店〔印章〕（営業担当）	お客様の様子	・中古車販売店が車検整備工場を併設したり、知人の会社が別の新会社をつくるなど、一部に前向きな動きが出ているが、一般客が多い駅の支店の方の動きが少ない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・婦人服のボリュームゾーンは、依然として低単価ものを買う傾向にあるが、今月は、高価格ブランドの秋物がよく売れるようになり、回復傾向がみられる。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・中元ギフトが終了したが、個人、法人ともに件数の絞り込みが顕著である。また、早割り、カード優待などの割引商品に売上が集中してきている。客の価格に対するシビアさが明確化してきた。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・8月の中旬以降も残暑が続き単価の安い夏物セールのサンダルが非常に好調である。金額は全年並なものの、予測数では、大幅に前年を上回っている。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・夏物バーゲンも終わり、秋物もそうは動かない時期だが、今年の8月は例年よりそこそこの来店があり、売上も好調に推移している。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・昨年と比べると、台風などがなく客の足もこちらへ向いているが、クリアランス終盤に入っても、特に値段が安いからといってまとめ買いをするというような客の動きはまったく感じられない。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・チラシが入った時と入らなかった時、また競合店のチラシの価格により、売上が大きく変動する。何割かの客は安い物を求め、買い回りをしている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来店客数だが、前年比108～109%で順調に増えているのだが、1人あたりの買上点数のほうが0.2ポイントほど下がってきており、客数の増を買上点数で押し下げるといってなかなか売上増には結び付いていない。今後もこの状況が続く。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客数1人あたりの買上点数は、3か月前とはあまり変化がない。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・会社全体では、販売量・売上等伸びており、少し景気が良くなっている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・客単価が前年並になってきたので、2、3か月前より良くなっている。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・8月の傾向は、スーツに関しては昨年よりかなり単価的に低い。ただし、フォーマルに関しては、8月の最初から後半までかなり好調な売上である。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	販売量の動き	・猛暑が続き、夏物衣料が売れた。クールビズ効果もあり、ドレスシャツ・カジュアルシャツがよく動いた。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	販売量の動き	・昨年夏は台風の影響で売上が伸びなかったが、今年も昨年と変わらない感じで終わっている。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・お盆前まではまずまずの販売であったが、それを過ぎ後半は来客数が減少した。
乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・新規客の来店数の増加が見受けられない。		
乗用車販売店（サービス担当）	販売量の動き	・サービス部門の売上では、前年から10%くらい下回っているため、あまり良くない状態である。		
その他専門店〔スポーツ〕（店長）	来客数の動き	・自店の来客数も売上にも大きな変化がないため、良くなっているとも悪くなっているともいえない。		



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
		スナック（経営者）	競争相手の様子	・夏はビアガーデン等の二次会で、どんどん私達の方に降りてくるのだが、今年はビアガーデンではかえって暑すぎて飲めないとのことで、その影響をあまり受けていない。あまりに暑いのでこちらでも冷たいビールはよく出ている。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・予約人数、売上見込みなどが前年に比べて80%程度で推移している。
		タクシー運転手	販売量の動き	・自動車や製造業、販売業では景気が上向いていると言われているが、タクシー業界にはまだ上向きの傾向が表れていない。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・新規加入契約数は低下したままで、かつ解約数も増加したままであり、純増加数は、更に減少している。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・3か月前と比べて、販売量と来客数もあまり変わっていない。
		通信会社（広報担当）	競争相手の様子	・他社との競争が激化しており、状況は大きくは変わらない。
		テーマパーク（財務担当）	来客数の動き	・昨年同時期と比較しても、天候面では恵まれているにもかかわらず、来客が昨年を越えることが少なくなっている。一方、消費単価の面ではそれほどの変化はなく、判断がしづらい状況である。
		テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・猛暑の日々が続き、先月に引き続き入園者減も予測されたが、お盆期間中はほぼ前年度並みの入園者数であった。ただ、園内の各施設ごとの利用者数は前年に比べて減っている。
		ゴルフ場（営業担当）	来客数の動き	・単価を下げててもそれほど増えない。
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・同業者・ディーラー等の話では、今年の夏は結構忙しいはずなのに、そうでもなかったという声をよく聞く。
		美容室（経営者）	単価の動き	・客数はここ1、2か月ずっと伸びてきているが、売上そのものは前年よりもわずかに下回っている。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・購入動向は必要なものを最低限購入する傾向、活発感はない。
		設計事務所（経営者）	販売量の動き	・建設関係の面々と話をするに、まず最初に返ってくるのが景気が悪いという話ばかりであり、公共工事等が非常に少ないとのことである。
		住宅販売会社（経理担当）	販売量の動き	・8月中旬の盆の期間はモデルルームへの来場者はほとんど無く、電話営業もできなかったため契約数は伸びず、結果として月次の計画は達成できていない。
		住宅販売会社（販売担当）	お客様の様子	・客が、契約決定するまで時間が長くなる。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・数年前までは、盆、正月は休むため、それまでに買物を済ませていたが、今年は8月の前半が売れず、後半になって忙しくなってきた。今までの経験が通用しない購買状況になっている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・相変わらずデフレ傾向にあって需給バランスが良くなく、供給過多でどんどん値段が下がっている。客も、より値段が低いものでより良いものを買おうという姿勢がありあろうか。
		一般小売店〔靴〕（経営者）	販売量の動き	・8月はバーゲンに入っていたが、低価格の品物を求める来客が多く、取扱価格より、安い物を求める顧客が商店街にあふれていた。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・競合店のオープン等があり、買上げ点数が大幅な前年割となっている。客数においては前年並みだが、客単価において大きく割り込んでいて厳しい状況が続いている。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・販売量、単価とも前年同月と比べるとかなり落ち込んでいる。
		スーパー（店舗運営担当）	販売量の動き	・昼間の気温が高すぎるので、来客数が前年同月より1.6ポイント、と同時に買上点数が0.4ポイント、さらに買上金額が一人当たり約70円低下している。夏物商材のみが先行して、一品単価が低いために客単価が伸びない。
		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、客数は約2.8%のダウン、客単価は横ばいで、売上は1.6%ダウンとなっている。前年比では客数は3.5%アップして、絶対数で見ると45人の増だが、客単価は対前年比割れをおこしている。また売上高でみると前年を上回っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・年間最大のピークを過ぎて、気候も悪くなく、乗客数の落ち込みも少なかったが、弁当、冷やしめんなどの中心商材が低単価物物しか売れなかった。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・昨年の夏物バーゲンと比較して良くない。同業者もいまだに夏物のバーゲンをしている店が多い。
		住関連専門店（広告企画担当）	お客様の様子	・客の予算の差が非常に激しい。良いものを買いたい客と、とにかく安いものが良い客の契約金額の差が大きい。結果、グロスでは売上が落ちてしまっている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・利用の団体の人数も割と小人数が中心で、大型の利用が少ない状況になっている。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・昨年はインターハイがあり客室、料飲ともに潤ったが、本年度はその反動と愛知万博の影響や選挙等の影響で、厳しい結果で終わる見込みである。
		都市型ホテル（従業員）	来客数の動き	・お盆前後の客数の動きが、個人客中心に前年より悪くなった。
		タクシー運転手	販売量の動き	・今月は盆の商戦で結構動く月だが、残念ながら売上額は少し低下している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・8月は年間を通してタクシー会社は、一番売上を上げたい時期である。客の宿泊は多いのだが、観光に利用される客は思ったより少ない。
		通信会社（販売企画担当）	販売量の動き	・8月は閑散期のため販売が落ち込んでおり、インパクトのある商品も発売されていないので、やや落ち込んでいる。
		悪くなっている		商店街（代表者）
コンビニ（エリア担当）	販売量の動き			・5月頃より売上低下傾向が続いており、今月は対前年比で93～94%である。暑さや条件闘争とか様々あるようだが、消費が落ち込んでいるのはかなり店に影響を与えていて、客数は減っていないが、買上点数が減っている。各店は価格も条件も厳しく、売上も悪いので打つ手がない。
その他専門店〔カメラ〕（地域ブロック長）	来客数の動き			・単価ダウン以上に来店客数の減が目立っている。理由としては当店の品ぞろえにも問題があるが、全社にて平均的に来店客数減が続いている。
旅行代理店（経営者）	お客様の様子			・国体が間近にせまっている関係上、8～10月ではお客様が県外に出ない方向になっており、国体を中心に県内で動く様子が見受けられる。旅行業は、お客様が県外や外国へ旅行してほしいのだが、そういう動きは止まっている。
タクシー運転手	来客数の動き			・今のところ日増しに歓楽街の方も暇になり、店もわずかずつではあるが閉店が相次いでいる。昨年の同期と比べ相当悪くなってきている。
企業動向関連	良くなっている	輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・前月、「日曜日の夜以外、すべての昼夜で稼働を始めた職場がでてきた」と報告したが、日曜日の夜も検討中である。
	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、出荷量ともに安定しており社内は全般に高稼働している。物流費・原燃料費の高騰の影響を受けながらも、世間全般の好景気の影響で利益が出ている。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・販売量は徐々に上向いている。しかし燃料費を始めとし原材料費の大幅な上昇があり、今後収益への影響が心配である。
		非鉄金属製造業（総務担当）	それ以外	・相次ぐ増産要求にどう機敏に対応するかが課題である。
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注は多く、価格より納期を優先する得意先が目立つ。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・先月に引き続き自動車関連受注は高止まりで好調を維持し、白物家電、特にエアコン関連のラインは欧米・国内ともに猛暑の影響を受けフル操業の状況が続いている。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・ずっと上り調子で仕事の方が追いつかなく、派遣も受けているが、まだまだ仕事がある。
金融業（営業担当）	取引先の様子	・当市は企業城下町であるが、今まではその中心となる企業が景気が良い、仕事がある、忙しいという状態にあっても、地元になかなか工事が回ってこなかった。それが、5、6月頃から、段々地元への工事が出てきている。少しずつではあるが、設備の発注も出てきている。		

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
		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。収益面は高水準を維持しているが、樹脂原料価格の上昇などから製造原価が上がり、利益率は頭打ちである。
	変わらない	繊維工業（統括担当）	受注価格や販売価格の動き	・依然として、低価格競争が続いていて、販売価格が上向きになる確証が持てない状況が続いている。
		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	・大型案件の引き合いは依然としてないが、小口の緊急注文があったり、生産量が多少回復している。付加工程の多い製品の注文が多く人的には多忙である。（付加工程の多い製品の量は全生産量の8%程度だが全従業員の4割が従事している）
		一般機械器具製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・自社製品の売上について海外向けは順調に推移しているものの、国内向けは下降気味である。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は低調ながら横ばいで推移しているが、引き続き原材料価格の高止まりにより、採算的にはあまり良くない状況が続いている。
		建設業（営業担当）	競争相手の様子	・民間福祉関連及び保育所施設建設の見積依頼が多くなった。
		輸送業（統括）	それ以外	・多少収入が増加しても燃料費の高騰で業績は悪化している。
		通信業（社員）	受注量や販売量の動き	・既存の客からの受注分の増は、目標額は見込めない。新たにメニュー提案に向けて奮闘しているが、厳しいものがあり、受注まで至らない。
		通信業（営業企画担当）	受注量や販売量の動き	・品質を重視した法人向け通信サービスの販売量は停滞気味で、インターネットを利用した簡易型企業ネットなどに移行する割合が相変わらず増えている。公衆IP網の品質が企業の利用においてもそれほど支障はないと判断されていると思われるが、通信業界の主力商品である高品質VPNサービスは苦戦を強いられている。
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・現在の取引先はあまり活発には稼働していない。例えば、借主の状況が3か月前からあまり変化していない。
		広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・Uターンを対象にした求人広告がかなり伸びてきた。業種では、医療、福祉関係が目立った。逆に建設、製造関係は横ばいかダウンしている。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・今年の5月より、消費税を申告しなければならない法人の年間課税売上高が3000万円から1000万円になったため、従来消費税を納付していなかった事業所の負担が増加してきている。また、簡易課税制度による恩恵を受けていた中小零細事業者も、適用範囲の引き下げにより実額課税となることで、昨年よりも税負担が5割近くアップになっているところもあり、小規模事業者にとって、少なからず影響が出てきている。販売や商品の物流関連は、やや活発化の兆しはあるものの、単価面での抑制があり改善化には至っていない。反面、製造業は春先の好調さを維持している。
		コピーサービス業（管理担当）	取引先の様子	・下半期を直前に控えているが、取引先からの引き合い状況は悪い。年間を通して受注量が延びる時期なのに現状では前年並みは既に難しい。
	やや悪くなっている	食料品製造業（総務担当）	それ以外	・商品クレームが多発し、その関係で受注・発注が悪くなっている。
		鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・中国などから汎用鋼材が多く輸入されているため、国内における汎用品の市況が軟化している。市況を維持させるために減産を実施している。
		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	・日に日に販売状況は悪化している。特に今の季節は冬物と追加発注分が主力であり、非常に動きが悪い。それに伴い当社への受注は減少傾向にあり、先行きがつかめない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・建設関係については、ますます仕事が無くなっている。地域的なものをみてもよくなく、3か月前よりさらに悪くなっていると思われる。土地の価格もさらに下がり、マイナス面では石油の高騰など悪い材料ばかりで、良い材料は見当たらない。
	悪くなっている	農林水産業（従業者）	それ以外	・先月まで好調のマイカの水揚げはここへきて止まった。巻網船も青魚の水揚げが減少している。心配していた越前くらの影響は今のところ大丈夫だが、くらの発生そのものは結構あるようだ。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
雇用 関連	良くなっている			
	やや良くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人は飲食店の新店舗オープンやアウトソーシング業での営業所開設などにより大量求人があったことから増加傾向にある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、前年同月比で増加している。また、新卒求人も、ここ2～3年なかった事業所からの提出がみられる。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・即戦力人材の採用が困難なことからターゲットを第二新卒もしくは、新卒採用へシフトした企業がいくつかあった。しかしながらその第二新卒獲得でも競争が激しくなっている。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・地場大手の情報処理企業で一社当たり20名～40名の求人が発生している。
	変わらない	人材派遣会社（支店長）	雇用形態の様子	・派遣も含め雇用情勢が鈍化してきたように思われる。営業職については相変わらず求人が出つづけているがそれ以外は停滞気味である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・情報通信業、各種商品小売業の新規出店に伴う従業員の多数募集求人があり、求人数は前月に比べ増加しているものの、これらを除くと全体としては落ちついた状況である。
		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、新規求職者数ともに減少。求職者数の減少幅が大きく、求人倍率は上昇した。派遣請負求人には落ちつきがみられる。
		学校〔大学〕（就職担当）	周辺企業の様子	・求人数については、去年より増加しているが、地元企業を回った場合、景気は上向いているが、必ずしも中小企業には効果が表れていない。
	やや悪くなっている	学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・求人受理件数が前年同時期と比べ下回っている。介護系専門職の求人はコンスタントに受理しているが、事務系などの求人の受理が予想外の低迷をしていて全体の受理件数を下げている。
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	百貨店（総務担当）	お客様の様子	・最近、アクセサリ売場でエンゲージリングの売れ筋が、10万円台から、30万円台が増えてきている。また、OLを中心に、高額な物を自分のために買うケースも増えている。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・前年同月に比べて来客数は若干減少したが、売上は前月同様前年並みを確保した。ファッション関連商品と紳士用品が健闘し高額商品も貢献した。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・クールビズ関連商品やバーゲン商品など服飾関係が好調に推移している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・非常に暑い日が続いたため、飲料関係を中心に販売量が増えている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・阿波踊りの時期であり、また、猛暑で、お盆中にも雨があまり降らなかったため、弁当、おにぎりといったファーストフード関連を中心に好調であった。また、客の流れもあった。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・夏物バーゲンは、一部の商品で従来のように50%オフまでの値下げをせずに、30%で留めたが売上は落ちなかった。また、セールと同時に秋物を早く立ち上げた売場がセールとの相乗効果で好調であった。セールに関係なく良い物、欲しい物を買いたい傾向がうかがわれ、そうした対応をした売場で結果が出ている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・売上げがやや良くなった。客の様子と、今までの感じでは、お盆、よさこい祭り等のイベントが原因となっている。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・今月は、法人の大口需要があったため3ヶ月前より数字的に良いが、それを除くと決して景気が上向きとは言えない。

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
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・6月の交通量調査より、昨年に比べ、平日は若干落ち込んでいるが、土日の通行量が増加しているという結果が出ている。人通りは若干持ち直したようであるが、まだまだ好転に転じる景気の良さは感じられない。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・8月中旬～下旬にかけて料飲店への販売量が昨年より増えた。
		一般小売店〔乾物〕（店員）	来客数の動き	・お盆休みの日まわりが悪かったのと、愛知万博などがあつたので、観光客が少なかった。また、メーカーも万博の影響か、品切れが多く機会損失が発生した。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価の動きは、3ヶ月前と比較して、良くなっているとは言えず、むしろ下がっている。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・競合他店のチラシの頻度がものすごく増えた。なかなか客がたくさん商品を買ってくれない時代になり、競争が激化してきている。全体的に景気が良くないからである。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・来客数が台風の影響で悪かった前年に比べても、前年比で1%強減少、客単価も3%弱減少している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・3か月前と比べて、販売量はほとんど変わっていない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・店頭への来客数は増加傾向にあるが、それに伴う販売量がなく、秋の新型車発売まで販売量は伸びない。
		乗用車販売店（従業員）	競争相手の様子	・全体では高いシェアを取っているが、単価やもうけは悪化している。
		乗用車販売店（管理担当）	販売量の動き	・販売台数の減少に歯止めがかかったという気配はあるが、本物かどうかの判断は難しい。
		その他専門店〔CD〕（店員）	単価の動き	・来客数は減少傾向にあるが、その分、単価でカバーできているので、一概に景気が悪くなっているといった判断はできない。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・夏休みを利用しての家族旅行が多く、国内では、愛知万博、北海道、沖縄、東京、海外では、ハワイ、グアム、イタリア等で、従来よりも個人旅行の需要が多く、売上は好調であった。一方、季節要因もあり、団体旅行、業務出張等は比較的少なかった。売上等も含め順調に推移した。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・夏休み商戦を実施中であるが、販売数が伸びない。
		やや悪くなっている		ゴルフ場（従業員）
その他住宅〔不動産〕（経営者）	競争相手の様子			・土地の値段は下落し、買い需要が非常に少ない。その上、賃貸住宅の入居者も減少しており、相変わらず暗い話が多い。
家電量販店（営業担当）	来客数の動き			・来客数が前年より悪く、客単価、購入点数も低くなっている。エアコンの売行きも先月までで終わった感があり、思うように伸びなかった。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き			・ガソリン価格上昇の影響もあり、新車販売台数が前年と比べ減少している。
悪くなっている		観光型旅館（経営者）	単価の動き	・高級志向の旅館ということもあるが、客の消費は伸びず、宴会料理、その他の単価が低下している傾向にある。
		タクシー運転手	来客数の動き	・8月は、お盆休みでもあり、お寺参りもほとんどなく、人の出が悪い。
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）	それ以外	・シティホテルの支配人等との会話で、家族旅行者が昨年より増えている。大型スーパー、量販店のマネージャーから高級品、高額商品の売上が回復してきたとの声を聞く事が多くなった。
	変わらない	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・高級ラインに対する需要に明るさが見え、多少景気が上向き、前向きな投資を検討する方向に動き出したといえる。ただ全体的にはまだまだ厳しい状況が続いている。
化学工業（営業所長）		受注価格や販売価格の動き	・注引量、製品価格ともに変化が無く、小康状態が続いている。	

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
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・トラック需要は、大型・小型ともに伸びが顕著である。それを受けて、トラック搭載型の小型クレーンの出荷も順調である。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・相変わらず土木関連の新規受注がなく、手持ち工事は底をつきつつある。建築関連は件数が回復しているが、収益面では依然として厳しい状況が続いている。
		輸送業（役員）	受注量や販売量の動き	・愛媛県中心の貨物量の動きは、ほぼ前年並みで、横ばい状態である。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・多くの取引先で前向きな資金需要はなく、ほとんどが滞貨資金の申込である。
		広告代理店（経営者）	取引先の様子	・選挙関係など散発的な受注が発生しているものの、全体としては閑散期のため、大きな動きはない。
		公認会計士	取引先の様子	・今月決算のほとんどの業種において、改善がみられず、売上、利益においてもプラスになっている企業が非常に少ない。そういう状況から、まだまだ景気は完全に上向いていない。
	やや悪くなっている	輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・お盆前の数日は例年並みの荷動きで活況感がみられたが、お盆明けは一服感では済まないような落ち込みが続いている。
	悪くなっている	-	-	-
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	求人情報誌製作会社（従業員）	求人数の動き	・雇用内容が、福利厚生面で充実した企業の求人が増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数、有効求人数共に増加している。
	変わらない	人材派遣会社（支店長）	求職者数の動き	・もともと8月はそんなに人の動きはないが、猛暑で、求職者自体は減っている。例年に比べても、やや減少傾向にある。
		求人情報誌製作会社（編集者）	それ以外	・雇用関連は、即戦力採用に関するPR企画への参加企業も増え、状況は良い。しかしながら、そこから発生する企業PR等のトータルプロモーション事業が低迷している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・新規出店や売出しといった、新しい広告出稿チャンスが出て来ないので前年より悪い傾向にある。大型家電量販店も出店したが、県外企業のため広告会社も含め地元業者への恩恵に乏しく、9月の半期決算前の広告の駆け込み出稿も乏しい状況である。
		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3か月ぶりにわずかではあるが減少した。産業別でみると、建設業、製造業、飲食店・宿泊業、医療・福祉等で増加したものの、その他の産業で減少しており、特に、情報通信業、卸売・小売業、サービス業で減少し、派遣・請負求人においても減少した。また、月間有効求人数は、4か月連続で増加している。
		民間職業紹介機関（所長）	求職者数の動き	・昨年と求職者はほぼ同数である。ただし、お盆期間中の求職登録者は若干増加した。
	やや悪くなっている	-	-	-
	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	商店街（代表者）	単価の動き	・今月は一人当たりの販売単価が天高く、いい結果につながった。
	やや良くなっている	百貨店（売場主任）	来客数の動き	・先月同様ミドル以上の客の購買に対する行動が、積極的になってきた。秋物の動きが昨年と比較しても若干ではあるが良い。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・シーズンの変わり目でシーズンを先取りしようとする動きは少数であったが、今年は多くの客が先取りをしようとする傾向にあり、消費の意欲が好調になっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・7月に引き続き、8月の福岡天神地区は天候にも恵まれ、百貨店の売上高は堅調に推移し、前年プラスで終了する予定である。セールだけでなく、秋物の動きも昨年より早く動いている。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・昨年の猛暑やオリンピックの影響もなく、前年より日曜日が1日少なかったものの、売上は前年を越えて推移している。
		百貨店（業務担当）	販売量の動き	・昨年の反動増も否めないが、夏物衣料、洋品ともに売上高は増加した。紳士衣料に関してもクールビズが話題となり、消費を喚起した。
		スーパー（店長）	単価の動き	・今年は猛暑のせいで酒の売上が前年比の175%と好調で、そのおかげでギフトが前年比113%とわずかながら好調に推移している。衣料品は、新規カテゴリを入れてやっと前年比104%と、長期苦戦が考えられる。全体的には前年比106%くらいで推移しているのので新規カテゴリの部分が入った分だけが前年並みに推移している。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・全体的に客単価が前年よりも前年比103%と伸びているので、幾分客の買上単価の上昇がみられる。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・天候が良く、飲料中心に売上は伸びている。来客数は前年比103%で、客単価が同126%であり、特に客単価の伸びが著しい。客の買上点数が増えていることで景気の回復の兆しがみえてくる。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・今年は例年どおり夏場が暑くて、商いは好調である。アイス、飲料、その他が相乗効果で客数も増えた。例年より売上、来客数共に増えた。
		衣料品専門店（総務担当）	来客数の動き	・売上は前年並みで前年同月を下回ってはいない。ミセス婦人服が好調で販売単価はやや下がっているが、来客数が増えてカバーをしている。ヤングも来客数が前年同月比5%程度増えている。着物の展示会を早めに開催したが、客の出足は良い。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・客の買い控えがだんだんと少なくなり、比較的当店から薦めた商品を購入するケースが増えている。
		家電量販店（総務担当）	販売量の動き	・デジタル家電（薄型テレビ、DVDレコーダー、デジタルカメラ）の低価格化に拍車がかかり、台数ベースで大きく伸長している。
		家電量販店（企画担当）	販売量の動き	・天候のせいもあるがエアコン関係が動いているのが特徴である。DVD、薄型テレビも良く動いている。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（統括）	販売量の動き	・周知の通り、ガソリン価格は上がっているが、数量は大きく伸びている。クーラー使用により、10%ほど消費も多い。
		その他飲食[居酒屋]（店長）	来客数の動き	・来客数が増えてきた。
		都市型ホテル（総支配人）	単価の動き	・夏休みに大学生の体育大会が催されて増収となった。
		都市型ホテル（副支配人）	お客様の様子	・販売量は順調に動いている。客との会話の中に忙しいという話が増えるようになった。
		タクシー会社（営業担当）	来客数の動き	・全国自治労大会があったために後半は良かった。
		通信会社（管理担当）	来客数の動き	・先月に続き、商談数に切れ目がない。
		通信会社（総務担当）	販売量の動き	・若干販売量が上向いてきている。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・夏休み期間は、台風の影響も昨年ほどはなく、宿泊ベースでも約2割アップしている。
		設計事務所（所長）	販売量の動き	・あまり大きな仕事ではないが、順調に仕事が取れて順調に消化している。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・高額商品の商談客が増えてきている。
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・売上は3か月前よりも時期的に悪いが、景気動向からすればあまり変わらない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・ここの商店街は年配の方や女性が多いので、天候が良すぎても悪くても動きは少ない。
		商店街（代表者）	単価の動き	・サマーバーゲンに入ったために価格を下げている。来街者は少々増えている。
		一般小売店[鮮魚]（店員）	来客数の動き	・なかなか来店数が戻らず、魚も売れない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・天候には恵まれたものの、来客数は前年割れが続いている。文化催事での来客は多いが平日、日祭日共に伸び悩んでおり、ギフト需要も今一步であった。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・来客数や単価等には大きな変化はないが、秋物商品の動きが活発である。セール明けの8月で苦戦をしいられると思ったが天気にも恵まれた。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・8月に入って客単価が極端に落ちた。またギフトも1人当たりの販売件数が減ってきている。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・今の売上実績は、3月以降前年比100%を超えているという状況で、5か月連続で前年実績をクリアし、今月の最終実績は102.9%である。来客数は前年比99.9%で、前月よりも2ポイント以上改善されている。流れとしては堅調さを保っている。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・台風がほとんどなく、夏物商品が売れた。ただお盆期間中の入店が、競合店、他の屋外行楽施設等の競合により少なかった。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・気候の変化や天候が異常のため、作物の相場の変動が激しく、また客も買い控えがあり、必要な分だけの買物になっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・競争がたて続きに起きて価格があおられ、現状、客が8～10%減っている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・一番ウエイトの大きかった食料品を見ると、どうしても進物、ギフトが中心であった。単価、客数はあまり変わっていないが、販売量が変わっているということが顕著であった。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・競合店の出店の価格競争で、客単価が下がっている。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・衣料品や住居用品、特に秋物の衣料品についてはまだまだ買い控えが続き、気温のせいもあり売上が上がってこない。食料品についてはほぼ前年並みで推移している。
		スーパー（企画担当）	お客様の様子	・競合店出店の影響は引き続きあるものの、前年程の猛暑はなく、お盆以降は雨天が続き、朝夕が涼しくなったため、夏物商材（特にアイス、飲料、牛乳）の動きが今一つであった。しかし蒸し暑さは増したため加熱調理からの敬遠から生鮮食品の動きが悪いなど、天候や気温の影響で客の購買意欲が刺激されなかった。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・イベント等店外での出店の多い月であったが、その出店でも買い控える声をよく聞き、単価のアップに依然結び付かない。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・マイカーを利用する消費者が増えたことで、駅立地のコンビニである当店は、精霊流しなどのイベント以外では活気がなかった。
		コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・月末集計で量販店が前年比8%ダウン、コンビニが同3%のダウン、ローカルスーパーも同7%のダウンである。昨年と比べて台風が来なかったという点もプラスにはならなかった。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・客が秋物衣料に向いている。以前は処分品も安値で売れたのだが、今は欲しい物しか購入しない傾向にあり、数量は少ないが値段は高くても良い物が売れる。
		衣料品専門店（店員）	来客数の動き	・競合店が多すぎて客数がなかなか上がらない。前年割れになっている。
		衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・セールの時期で単価が低く、利益率も低い中で客が以前のように一人で何枚も買い上げるといった例があまりない。一部の客を除き、安くなっている必要もない。結果として利益は減っている。その代わり普段来ないセール目当ての客もいるので、売上はあまり変わらない。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・客数、客単価及び販売量の伸びがあまりない。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・エアコン、冷蔵庫の動きは良いが、液晶テレビの伸びが期待したほどない。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・購入の際、客が慎重になりすぎて時間がかかる。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・ここ何か月間、販売量が思ったように確保できない状態で、悪いときは前年を下回っている。



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 〔ガソリンスタンド〕（統括）	販売量の動き	・石油類についてはメーカー仕入価格が8月も値上となり、小売価格も転嫁せざるを得ない。8月は真夏日も続き、価格は値上がりしているが需要自体は順調である。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・例年お盆の帰省客が多いが今年は少なかった。それでも全体では昨年と同じような売上になっている。
		高級レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・客層が変わってきた。若い人や、年配の婦人客などが目立つ。
		一般レストラン（スタッフ）	単価の動き	・以前に比べるとアルコール等の飲料の出が少なくなっており、客単価が沈んだまま平行状態になってきている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・愛知万博が9月いっぱい終わるので、10月からは来客数は増えてくる。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊・レストランの売上は前年を上回っているが、宴会が大きく下回っている。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・来客数、単価とも目立った変動はみられない。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・海外旅行は低調だが、国内旅行は活発である。航空機利用の数は変わらない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・暑いせいか昼の車の動きが悪く、その分夜になると町に人が多いのかタクシー利用が多くなる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月はいろいろイベントがあったが、思ったほど客の動きはなかった。ただ会社関係のチケットを使う客が増えてきている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・天気が良かったのでイベント関係の客の動きは良かったが、全体としては横ばいの状態である。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・観光施設については団体客数が激減し、20%近く減っている。ゴルフ場についてはコンペがかなり少なくなっており、土日の客数が例年に比べて結構な組数で減っている。
		ゴルフ場（支配人）	単価の動き	・客単価が上がらない。
		美容室（店長）	来客数の動き	・今月は今までで最低の売上である。暑すぎて客が来ない。
		設計事務所（代表取締役）	お客様の様子	・市町村からの建設工事の発注は、市町村合併が行われたことから手控えられていたが、今年度に入って新たな市町村として行政上必要な事業の発注が開始された。ただし、業務の数量は限られており、受注の競争も激しくなったことから全体としては仕事量が減っている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・展示場来場者数が昨年比、先月比ともに減少している。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・建売分譲の売出しを8月にかけてが、来場数が増えている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・販売量、来客数、共にまだまだ出足が悪い。
		商店街（代表者）	単価の動き	・古書業界は、公共機関の予算大幅削減により、公共機関への本の納入が極端に少なくなっている。また、インターネットによる価格競争により、単価が数年前の半分や3分の1というも珍しくなくなった。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・猛暑と雨のため、来客数がかなり減少している。また、商品構成においても賞味期限が入っているため、商品管理が大変である。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・衣料品についてはパーゲンもほぼ終わり、8月後半については売る商品がなくなるので、販売高が落ちる。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・消費税の総額表示や台風といった特殊事情により厳しい昨年と比べ、その反動で今月は好調であった。しかし反動も落ち着きつつあり、客数は増えているが単価、売上が厳しい状況である。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・中元商戦までは良かったが、後半になると昨年のような台風特需の購買が今年はなく、かなり苦戦をしている。
		乗用車販売店（管理担当）	お客様の様子	・客の動きとして、原油高等により新車の買い換え時期が延期傾向にあり、買い換える客もコンパクトカー等へ乗り換えている。整備のほうはまずまずである。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・盆から盆過ぎにかけて来客数が少なく、プライダル家具の動きも鈍い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・今月が1年を通して大体いつも一番悪い月であるが、衆議院の解散総選挙があり、今月の後半になってその動きが顕著に表れてかなり悪い。	
		高級レストラン（専務）	来客数の動き	・愛知万博の影響で全般的にどの業種もかなり悪い。	
		タクシー運転手	お客様の様子	・暑かったせいもあり、人出があまり良くなかった上に、衆議院の解散総選挙の影響も出てきて、2、3か月前から比べると非常に客足が悪い。	
		通信会社（業務担当）	販売量の動き	・8月は例年お盆まで上旬の販売が伸びるのだが、昨年ほどの販売はなく、下旬も例月のように販売数が上がらなかった。週末の盛り上がりもなく、新規需要、機種変更共に台数が伸びていない。	
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・毎年お盆のゴルフの予約がたくさん入ったが、今年はそれが全くなり、予約の組数が前年より2割ほど落ちた。暑いせいか、海や山のレジャーに行っているようだった。	
		競輪場（職員）	販売量の動き	・例年ならば、この時期にはわずかながらでも上昇の実績が得られるはずが、横ばいを続けている。	
		美容室（経営者）	来客数の動き	・盆暮れの時期でいいはずであるが、周りを見ても客が動いているようには見えない。	
		美容室（経営者）	販売量の動き	・夏枯れか売上が少し下がっている。美容業界に携わっている私たちは、売上の数字だけが景気の判断材料になるが、非常に動きが悪い。客離れもあるが一人ひとりの購買意欲が下がっているため、この先も平行線か、やや下降線のようなようだ。	
	悪くなっている		一般小売店〔青果〕（店長）	それ以外	・猛暑のせいもあり、客の動向がかなり鈍い。入荷量は少なくても相場が上がりきれない。全国的に高温のため青果物が多く、入荷が少ないものも相場は上がりにくくなっている。
			百貨店（営業担当）	販売量の動き	・5月中旬に郊外の大型ショッピングセンターがオープンして以降、月を追うごとに影響が出てきている。当社は店頭売上で約5～8%のマイナス、商店街は30～40%マイナスと大きな影響を受けている。
衣料品専門店（店長）			来客数の動き	・暑すぎる夏により客足はさっぱりで、特に旧盆以降客足はばったり途絶えている。	
企業動向関連	良くなっている	建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・公共工事の発注件数が多く、当社も受注できた。1件あたりの受注金額は以前ほど高くはないが、この時期に受注できたことは当社にとって非常に大きい意義がある。	
	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	・今年に入り、売上額は前年比110%近くを維持しており、相対的に物件量が増えている実感がある。月毎で波はあるものの、累計では伸びているため、景気全体としては上向きである。	
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の大手企業で6月の四半期決算にて、増収増益の話をする。	
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が少しずつ増えてきていて、受注残が半年先まで残っている。	
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・半導体関連の動きとしては、今までは大手でも良いところと悪いところの格差があった。多少まだばらつきはあるものの全体的には、いい方向に向いている。多少なりとも半導体の在庫調整が進んでいる。	
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・取引先において、特に製造業は売上高が前年比伸びている。現状まだ単価は低いままであり、利益は落ちている。	
		経営コンサルタント	取引先の様子	・客の様子からすると売上高が前年をかなり上回っているところが多い。特にタクシー関係の収入が増えているところを見ると、夜の仕事はかなり伸びている。	
		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	・器機の入替え、取引先からの新規設備等の見積依頼、また当社受態の契約件数も増加傾向である。	
	変わらない		農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・春先の流れからいくと今年の夏はかなり期待できると思っていたが、6月末に発生した鳥インフルエンザの影響もあり、期待されたほど伸びてはいない。
農林水産業（従業者）			受注価格や販売価格の動き	・野菜全般の価格は、やや低めで推移している。	

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	
		繊維工業（営業担当）	競争相手の様子	・どこの工場も悪く、シーズンの切替え時期になって倒産するところがある。また、新規事業に挑戦してまだ成功していない工場、まだ勉強中という工場もたくさんあり、大変苦しい。	
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量ということで回答したが、実質的に客の様子から不安な面も若干ある。	
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・飲料水の出荷が少し増えたが、景気が良くなったとは言えない。全体の荷動きは悪かった。	
		通信業（経理担当）	それ以外	・サービス業と小売業が順調に伸びているようであるが、建設業、土木業、製造業が苦戦している。企業情報としては、売上は横ばいであるが内部努力で利益を伸ばしている。設備投資もどちらかというと順調に伸ばしている。	
		金融業（得意先担当）	取引先の様子	・当店の周りには土地柄、建設業者が多いのだが、公共工事の先細りの中、受注条件が厳しい状況にある。	
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・資金需要が低迷している。	
		広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・弊社の売上としては、前年並み弱で推移している。	
		経営コンサルタント	受注価格や販売価格の動き	・契約件数は変わらないが、単価が下がる傾向にある。	
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・酒類の売上が前年比2～3%減となっている。一般店向け売上も前年比80%台と落ち込みがひどい。内、ビールは4～5%減と低調で、発泡酒が25～30%減と大幅に減少し、焼酎も7～8%減となった。	
		やや悪くなっている		窯業・土石製品製造業（経営者）	競争相手の様子
窯業・土石製品製造業（取締役）	取引先の様子			・特に中小企業は厳しい状況である。低金利で経済は安定しているが、雇用の問題や将来に対する不安から消費は伸び悩んでおり、景気は若干悪くなっている。	
一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き			・新規金型の状況が悪く、修正、部品製作で急場をしのいでいる状況である。	
電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き			・半導体や自動車で元気のいい話はあるが、抽象的な話が多く、具体的な話がなかなか出てこない。現実に仕事の単価も半導体では低単価に変わってきており、受注企業も仕事量が激減している。	
輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き			・季節物の商品は多少動いたものの、それ以外の商品の動きが停滞していた。色々な業種の企業が乱立しており、業種の中で飽和状態となっており、売上が伸びていない。	
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	・8月の盆を超えてから各社派遣依頼が急増し、去年の実績より120%増しの受注数が見込めており、求人動向は良い。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・最近では仕事が見つかりやすいせいか、長期の仕事を受けるスタッフが少なくなった。仕事の案内の時点で就職活動の期間が短くなった。	
		求人情報誌制作会社（編集者）	周辺企業の様子	・コールセンターや食品メーカーでの製造スタッフ、倉庫内作業の求人が活発と同時に、全体的に人手不足感がある。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・中途採用市場における新規求人数は前年度比10%前後の増加で引き続き堅調である。新規高卒求人の提出状況も前年度を20%程度を上回る好調な出足となっている。	
		民間職業紹介機関（支店長）	求人数の動き	・雇用情勢が改善してきたことで、求人数が前年同期比5%以上の伸びを示している。派遣社員・契約社員の求人に加え、人材紹介・紹介予定派遣といった正社員求人の伸びが加速度を帯びてきた。	
		変わらない		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外
新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子			・北部九州は、自動車産業や新空港開港を控え話題が多いが、小売、百貨店などの流通業界は依然不振で、総合的にはあまり変わらない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・安定所にくる新規の求人数は以前から増加傾向にあるが、その反面求職者が減少してきている。求人数が増えているが、求職者に対する充足率がなかなか上昇してこない。求人の質、求職の質との関連があるのだろうが、中身まで良くなったという感じではない。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者が前年同月比で二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	・前年比105%であるが、直近3か月は前年比がマイナスだったので、それからすれば良い結果と判断している。新デザインの商品が好評なため9月も前年以上の売上が期待できる。
		観光型ホテル（商品企画担当）	販売量の動き	・8月は年間で一番のピークである。今年は沖縄本島に関して言えば、台風の影響もなく前年比5%増である。
		その他のサービス〔レンタカー〕（営業担当）	来客数の動き	・観光シーズンのピークを迎えて好調に推移している。前年比で8%ほどアップしている。
	やや良くなっている	百貨店（担当者）	来客数の動き	・昨年と比較して、台風の影響を受けていない。先月に引き続き中元ギフトが好調に推移し、期間を通して大幅な増加となっている。また懸念された主力衣料も暑さに影響され、夏物最終処分等のセール企画が好調に推移している。衣料計にて前年比+8%、客数+7%と食品同様に大幅な増加である。最終的には一部高級宝飾品の不振はあるが、店舗全体にて+4~5%の見込みとなる。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・家族連れのお客が多く、夜間のおにぎりやデザートのお客が増えている。また若い人の来客も多い。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・今月の10日前後までは、例年に比べて入客が10%減、20日までで例年並み、20日以降観光客の入客が多くなり、1日当たり例年の130%増して推移している。
		観光型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・今年は台風の影響が少なく、単価のアップはないが客数が増加している。
		変わらない	スーパー（企画担当）	お客様の様子
	乗用車販売店（経理担当）		販売量の動き	・レンタカー、小型車ならびに軽自動車は好調であるが、中型、高級車を扱う販売店は伸び悩み傾向である。
	観光名所（職員）		来客数の動き	・施設利用者数は、3か月前の5月には前年同月比102.3%で、今月は8月28日現在で104%で前年同月を上回り沖縄観光は順調に推移している。来園者は、家族連れを中心にカップル、友人同士が多い。
	やや悪くなっている	コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・新規出店店舗でも、開店した週を過ぎると普通の客数に落ちついてしまう。今までなら、約2週間は好調だったが、新しいものへの飽きが早くなっている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・昨年は台風が多かったのでスーパーが閉まり、コンビニの売上が伸びていた。今年は4月に近くにスーパーがオープンし、それで売上はマイナス4から5%の状況である。
住宅販売会社（従業員）		販売量の動き	・前年同期累計販売棟数はマイナス25%と不調である。マーケット全体として、新築着工の戸建て比率が下がっている。	
悪くなっている	その他専門店〔書籍〕（店長）	競争相手の様子	・今年に入ってからすでに同業者が3件ほど倒産、あるいは閉店している。大型店の出店が原因なのか、単純に本離れが原因なのかは不明である。今後も倒産や閉店する書店は増えていく。	
	住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・競争相手の会社が次々倒産しており、倒産予備軍が目白押しである。したがって、景気はこれまでにない厳しい。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・1軒当たりの受注金額は新築、リフォームともに増えている。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・お盆シーズンで物量が増加し、季節変動売上ではあるが前年より伸びている。更に去年は冷夏で売上が減少したが、今年は猛暑で飲料関係が特に増加した。
		不動産業（従業員）	受注量や販売量の動き	・選挙事務所などの短期契約が複数ある。
	変わらない	通信業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・法人向け通信サービスは、広帯域低価格へのシフトが続いていて、受注量増加イコール売上増にならない。個人向けの光インターネットサービスは、光ファイバー回線の認知度アップが貢献して受注増でシフトしているが、競争が激しく利益の純増に至っていない。
		不動産業（支店長）	受注量や販売量の動き	・問い合わせや成約件数が横ばいの状態である。
やや悪く なっている	-	-	-	
悪く なっている	-	-	-	
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・派遣依頼が従来のOA操作・経理関係等以外の幅広い業種から来ている。また追加依頼や紹介予定派遣も多く、人材の確保ができれば雇用に結び付く。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	求人数の動き	・先日、沖縄コンベンションセンターにおいて県内企業を中心とした企業説明会が開催され、大勢の学生でにぎわった。県内企業の積極的な求人活動が伺われる。またそれに伴い求人数も増加している。
	変わらない	職業安定所（職員）	求人数の動き	・4月と比較すると、新規求人数は12.8%減の4,291人である。一般求人は14.6%減で2,996人（構成比80.1%）である。パート求人は4.8%減の746人（構成比19.9%）である。7月の新規求人は建設、運輸、金融・保険、不動産で増加し、情報通信、卸売・小売、飲食店・宿泊、医療福祉、サービスで減少した。特に運輸、情報通信での減少が目立つ。有効求人倍率は0.05ポイント低下し0.49倍である。就職件数は13.0%増加している。
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・県内大手あるいは公務員、教員等の採用があったので、やや中だるみの状況である。
	やや悪く なっている	-	-	-
悪く なっている	-	-	-	