

・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	一般レストラン（スタッフ）	・7月の夏祭りの際に、フェアメニューが始まるので、売上増を見込んでいる。	
		通信会社（企画担当）	・これまで話もなかったような設備投資に対する問い合わせが増えてきている。	
		観光名所（役員）	・来客数やレストランの予約状況から、今後は良くなる。	
	やや良くなる	一般小売店〔土産〕（店員）	・今は誰と話しても、株価、土地の値上がり、一部上場企業の収益の向上等、首都圏の景気の良い話が出てくる。そういう心理的な明るい面と、それが徐々に地方都市まで波及するのではないかと期待感から、景気は上向いてくる。	
		百貨店（売場主任）	・6月から本格的にクールビズ対応の動きが出てくる。特に、ジャケット、パンツ、シャツ等とそれに関する雑貨商品の動きが活発になる。	
		スーパー（店長）	・全国ベースの景気回復には及ばないが、札幌地区では底ばいからやや上昇している。特に、衣料品は気温の推移に大きく左右されがちであるが、今後も2けた伸長が期待される。	
		コンビニ（エリア担当）	・個人住宅の建設が若干増加傾向にあり、工事関係者による需要の増加が見込まれる。	
		家電量販店（地区統括部長）	・当地では6月から地上デジタル放送が始まるため、道央圏を中心に薄型テレビとDVDレコーダーの需要が増えてくる。	
		乗用車販売店（営業担当）	・1～4月の販売実績が伸びてきているため、今後についても良くなる。	
		観光型ホテル（経営者）	・天候次第だが、道外客の動きに底力を感じる。団体客は小規模化しているが、インターネットでの予約も活発化しており、個人客の増加が見込める。海外からの観光客も堅調な引き合いがある。また総消費単価がじわりと上昇に転じてきている。	
		観光型ホテル（経営者）	・今年は愛知万博の影響がなく、また全国的に景気回復の兆しが出てきていることから、函館にもその余波が生じてくる。	
		観光型ホテル（スタッフ）	・6月以降の予約状況は前年を上回る水準であり、売上増の期待が強まっている。	
		旅行代理店（従業員）	・国内旅行より海外旅行の申込みが増加しており、受注額は前年実績を上回って推移しているため、今後についても良くなる。	
		その他レジャー施設（職員）	・夏限定チケットの発売と催事による観客増員が見込める。また子供向け新施設の投入により、夏休み期間中の子供を集客できる。	
		美容室（経営者）	・品質が価格に見合ったものであれば、客が関心を示す度合いが高まっており、今後、客の購買意欲が高まることが期待できる。	
		変わらない	一般小売店〔酒〕（経営者）	・月初めに売上が好調な場合も、月中や月末にかけて売上が落ち込むなど、好調さに継続性がないので、まだまだ景気が回復している感じがしない。
			百貨店（売場主任）	・金融機関の決算が過去最高額となるなど、今後、預金者への還元等が上向き兆しはあるものの、原油価格高騰の影響による生活必需品の価格上昇等のマイナス要因もあり、全体的には良し悪しが相殺され、しばらくは今の状態のままで推移する。
			百貨店（販売促進担当）	・札幌市内の百貨店の売上高の推移をみても、横ばい又は前年割れ基調が続いており、北海道経済が上昇傾向にあるとはいえない。
			スーパー（店長）	・原油価格の高騰で紙関連商品の値上げが発表されたが、客は敏感に反応している。今まで値上げを抑えていた企業も値上げに踏み切る可能性もあり、今後の景気回復は考えづらい。

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（企画担当）	・消費現場での状況は気温に左右される傾向が強く、足元の動きだけでは先行きが読める状況ではないが、最近の北海道の予算削減、人件費削減等の動きから、基本的には消費者心理の大きな好転は見込めない。	
		コンビニ（エリア担当）	・依然として、客は低単価商品を志向する傾向が強い。また来客数が天候によって左右される度合いが強くなっている。	
		コンビニ（店長）	・客1人当たりの使える金額が固定化されてきており、ゆとりのない印象を受ける。	
		衣料品専門店（店長）	・燃料の値上がり等の問題に加えて、今年は冷夏という発表もあり、更に景気が冷え込む。	
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	・原油価格の高騰が当面続く。	
		高級レストラン（スタッフ）	・7月の予約人数は前年実績に達していないが、客単価が上昇しており、現時点では前年並みの売上が見込める。また道内の観光客数は前年比80%と激減している中、道内の観光業、飲食業では網走、北見、帯広、旭川だけで明るい話題を耳にしており、それ以外の地域では景気回復の光が見えていない。	
		旅行代理店（従業員）	・良くなるよう期待したいが、期待できる要因が見当たらない。	
		タクシー運転手	・これから夏季にかけて各種のイベント等があるが、極端な景気回復は望めない。	
		やや悪くなる	コンビニ（エリア担当）	・原油価格の上昇にともない、食料品への消費支出が抑えられる可能性がある。また競合店との価格競争が激化するため、決して景気の回復は見込めない。
			タクシー運転手	・規制緩和以降、札幌のタクシー台数は増え続けており、逆に利用客は減少している。特に夜のタクシー利用客が激減しており、北海道の景気は、今よりももっと悪くなっていく。
設計事務所（所長）	・金利上昇と建材の値上がりの傾向が強く、客の要望と予算が合わなくなってきた。このような状況が続くと、少なくとも一時的に様々なプロジェクトの動きが鈍くなるのは必至である。			
住宅販売会社（経営者）	・原油高等の影響で、経費がかさんでくるので、徐々に景気が悪くなる。			
住宅販売会社（従業員）	・所得の低下が景気低迷の大きな要因となっている状況から、今後についても現状維持もしくはそれを下回って推移する。			
悪くなる	スナック（経営者）	・5月になってからの暇な状態は、例年と比べて異常なものがああり、今後の見通しについても不安がある。		
企業動向関連	良くなる	-	-	
	やや良くなる	家具製造業（経営者）	・企業の業績回復に伴い法人需要の増大が見込める。	
		広告代理店（従業員）	・6月1日から函館～ソウル便が就航するため、観光のトップシーズンに向けて、さまざまな相乗効果が期待できる。	
		その他非製造業〔機械卸売〕（従業員）	・現在の受注量、積算量から、消耗資材及び生産財需要は7～8月にピークを迎える。ただし下期の需要については不透明感をぬぐえない。	
	変わらない	食料品製造業（団体役員）	・企業の設備投資や運転資金に対する金融機関の対応が厳しくなっており、企業倒産や廃業が増加している。	
		金属製品製造業（経営者）	・原油高騰と原材料の更なる値上げが見込まれるが、値上げ分を製品価格に転嫁できないという環境にあり、今後についても良くなるとは考えづらい。	
		金融業（企画担当）	・住宅投資は、札幌市の建築物高さ規制が導入されたことにより、高層マンションの着工が落ち込む。またガソリンなどの石油製品の価格が上昇して、企業収益や家計を圧迫しているため、道内景気は停滞が続く。観光は最盛期を迎え、また知床効果もあり、活況が期待できる。個人消費は、雇用情勢がわずかに好転しているが、所得情勢は官民ともに厳しく弱い動きが続く。	
		その他サービス業〔建設機械リース〕（営業担当）	・マンション建設などの民間設備投資が多少増加しているが、一時的なものであり、今後についても変わらないままである。	
	やや悪くなる	輸送業（支店長）	・北海道の物流業界においては、燃料費の上昇を価格に転嫁できない状況であり、本格的に経営の重しとなってくる。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
雇用 関連		輸送業（営業担当）	・燃料油の高騰を運賃に転嫁できないほど貨物量が少なく、 当分、船社と荷主の板ばさみで四苦八苦の状態が続く。
	悪くなる	輸送業（経営者）	・燃料の高騰が業績に相当大きなダメージを与える。
	良くなる	-	-
	やや良くなる	求人情報誌製作会社 （編集者）	・アルバイトや派遣が中心だった求人ニーズが、正社員にま で波及している。
		学校〔大学〕（就職担 当）	・既に複数の企業から内定を得ている学生もいるなど、企業 の採用活動が活発であり、今後も順調に内定者が増えてく る。
	変わらない	求人情報誌製作会社 （編集者）	・求人広告受付件数が横ばい状況にあり、地元企業の求人も 一段落したため、前年と同程度の水準で推移する。
		新聞社〔求人広告〕 （担当者）	・大手電器メーカーの部品工場と大手食品メーカーのチーズ 工場の新設に伴う雇用増が期待されるが、それ以外では明る い材料が乏しく、全体としては今後も変わらない。
		職業安定所（職員）	・有効求人倍率をみると改善傾向が続いているが、有効求人 をみると、請負求人、期間雇用、契約社員等の正社員以外の 求人が増加していることに加えて、パート求人の割合が 33.6%と依然として高い割合で推移している。今後について も、求職者の約9割が求めている常用就職の雇用環境は厳し い状況が続く。
		職業安定所（職員）	・管内で急激に回復する要因等が見当たらないことから、横 ばいで推移する。
		職業安定所（職員）	・有効求人倍率が前年実績を10か月連続して下回っている。 求人の大部分は欠員補充であり、増員による求人がみられな いことから、今後についてはやや悪くなる。
	悪くなる		

## 2. 東北（地域別調査機関：（財）東北開発研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	その他専門店〔食品〕 （経営者）	・さくらんぼシーズンを迎え、県外観光客の来店が期待でき る。また、中元シーズンもやってくるので法人需要の復活に も期待が持てる。
		一般レストラン（経営 者）	・ボーナスシーズンを足がかりに、サッカーワールドカップ 等のイベント効果の余韻が持続する。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・ボーナス情報もマイナス要因は全くなく、消費マインドに はプラスに働く。原油高から一部商品の値上げもあるが、短 期的スタンスではむしろ各店の売上が上がる方向に働く。秋 口までは明るい局面が展開する。
		商店街（代表者）	・毎年、中元の出足が早まっている傾向にあり、6月は期待 できる。
		百貨店（経営者）	・今月の食品の不振も今後競合店の影響が少なくなる。夏の 天候次第であるが、衣料品は今月の傾向が続き、全体では今 月よりも良くなる。
		百貨店（経営者）	・雇用情勢の改善が報道され、また所得の面でも夏のボー ナス増など消費を刺激する風潮が醸成されていることから、決 して消費を控えなければならないわけではなく、消費者の購 買行動が期待される。
		コンビニ（経営者）	・毎年7月、8月がピークとなるが、5月現在で前年比 105%程度を維持しており、このまま夏のピークに向けて客 単価、来客数ともに上昇傾向が続く。
		衣料品専門店（店長）	・今まで首都圏の店舗が好調でも当地域の店舗は不調であ ったが、ここにきて、やっと当地域にも好調さが波及してき ており、景気が少し良くなっていることが客の会話から聞かれ ることも多くなってきた。
		衣料品専門店（店長）	・今後はたんず在庫にない商品を選ぶ傾向が強くなる。高す ぎず、安すぎずの中間の価格帯で、価値と価格を照らし合 わせて商品を購入する傾向が強くなる。
		衣料品専門店（店長）	・やっと暖かくなってきたので、春夏物が必要な客も少し増 えてくる。
	家電量販店（従業員）	・地上デジタル放送、サッカーワールドカップ関連の動きが 良くなるとともに、気温の上昇により、季節商品が伸び、相 乗効果で売上が伸びる。	

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		乗用車販売店（経営者）	・来客数は現在も堅調である。4、5月に買い控えたユーザーも、夏場の需要期には購入を決断する。低年式車保有ユーザー向けのイベント、施策が効いてくると期待している。
		自動車備品販売店（経営者）	・幾分ではあるが、購買欲、修理にける金額が改善している。この調子でいくと関連消費も増えていく。
		その他専門店〔化粧品〕（経営者）	・まだまだ安定していないし、客単価の落ち込みが続いているが、まちづくり三法の見直しについては、中心商店街にとって追い風であり、これをてこにし、品ぞろえの見直し等を実施することで少しずつ客の需要が増える。
		その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	・天候にも左右されるが、今年もクールビズにより男性用のシャツが例年よりも動く。
		都市型ホテル（スタッフ）	・駅前への新たな2つのホテルの進出に伴い外食産業も進出しており、立ち寄る客も多くなり、駅前エリアにおける景気は良くなる。
		住宅販売会社（従業員）	・選挙後の金利や優遇税制の動きが気になり、年内入居希望者が増えている。
		商店街（代表者）	・イベントの開催により、一時的に商店街がにぎわい、売上増加にもつながっているが、イベント後の反動による減少もあり、まだまだ消費回復を実感できていない。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	・4月に合併があつてから、新車が多く走っている。保険会社や自動車会社の話でも好調のようで、100万円前後で買える車に人気がある。しかし、使うところに使い、引き締める所は引き締めるという意識が強い。
		一般小売店〔雑貨〕（企画担当）	・個人消費に関して、日用品については、前年を大きく下回るとか上回るとかの動きはなく、天候、臨時収入に大きく左右される状況が当分続く。
		百貨店（販促担当）	・石油関連の値上げにより、厳しい部分があるが、今年は6月のボーナス支給が例年より良いという話があり、プラスマイナスで変わらない。
		スーパー（経営者）	・競争環境が依然として厳しく、出店が相次いでいる。客単価が上がらず、買上個数も増えない状況がもうしばらく続く。
		スーパー（経営者）	・他の業態は別として、小売食品については、非常に一品単価の動きが安定している。生鮮の相場も安定しあまり乱高下していない。天候は、長期予報でもほぼ平年並みで猛暑にならないということで、食品については大きな期待はできない。原油価格の上昇が今後諸物価にどのような影響を及ぼすかがかぎとなっている。
		スーパー（店長）	・天候に影響されることは若干あるが、来客数、売上に大きな変化はなく推移する。
		スーパー（店長）	・競合店間の価格競争は、2、3か月前から更に激化傾向にある。来客数、売上の取り合いは続き、来客数が伸びても、単価ダウンで売上は横ばいで推移する。
	スーパー（総務担当）	・生鮮食品は、日照不足で農産物特に野菜の価格は高くなるのではないかと懸念している。また、天候、海流の影響か、旬のカツオの高値が続き、また生いかの小ぶり、おいしい値ごろでの提供ができないのも懸念される。また、暑い日と寒い日の温度差が大きいので、売れる商品をタイムリーに差し替えして対応し、しっかり客の需要にこたえることが大事なのだが、思うにまかせない状況が続いているので、今後も変わらない。	
	コンビニ（エリア担当）	・7～8月は、気温が高く1年で一番売上が上がる時期であるが、前年と比較して売上を大きく上げるような、商品、企画が見当たらない。	
	衣料品専門店（経営者）	・気に入った物は値段にかかわらず購入する傾向がある。しかし、数量が出るはずの値ごろ品の動きが悪い。安い物と高くても良い物とに二極化している。	
	衣料品専門店（店長）	・夏の時期に売れるサマースーツ、半そでワイシャツなどは、天候に大きく左右されるので判断が難しい	
	家電量販店（店長）	・サッカーワールドカップが控えているが、盛り上がり欠けている。	
	乗用車販売店（経営者）	・来客数の減少傾向や受注に結び付く商談の減少から、今後は良くても前年並みである。	

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
		住関連専門店（経営者）	・4月の異動も終わり、人の動きもなく、耐久消費財の需要は伸びない。住宅着工も伸びておらず変わらない。
		その他専門店〔呉服〕（経営者）	・呉服や寝具の間屋の話では、景気が悪いということである。
		その他専門店〔酒〕（営業担当）	・中元シーズンに入り、天候次第で大きな変動はない。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・原油の高値安定が続くことが予想され、客の需要を抑える動きに歯止めがかからない。天候が例年並みに安定しなければ、需要の回復はない。官公庁の入札等が5月から出てくるが、大型の公共事業がないため前年並みの販売を確保できれば上出来な状況である。総じて販売量の減少は避けられない。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・価格の変動が大きく、客としては買い控えがあるが、このまま変わらない。ボーナスが出てこのままでは、需要は伸びない。
		観光型旅館（経営者）	・景気が上向きとの雰囲気があるが、宿泊数の流れからは実感として感じられない。逆に平日の動きは冷え込んできている。景気が本当に上向きになっているのか、客自身が疑心暗鬼で、宿泊レジャーに関しては、今は様子を見ているようである。昼食付き休憩などはやや増加している。
		都市型ホテル（経営者）	・ここ2、3か月は、堅調に推移しているが、予約スパンが短いので、現状では昨年と変わらない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・一昨年の水害、昨年の愛知万博がない分、集客に期待するが、ふたを開けるまで分からない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・単価アップは難しく、同業者との競争激化により、共食いの状況である。個々の内容を充実させて販売することが難しい。
		旅行代理店（従業員）	・2、3か月後は、夏休みの海外旅行の問い合わせが来ているので期待したいが、申込までには至っていない。
		旅行代理店（従業員）	・国内も海外も前年同期比は、約100%であり変化はない。ただし、月ごとの増減はある。
		タクシー運転手	・ますます新規参入車両が増えて、客を乗せること自体が困難である。
		タクシー運転手	・プロ野球の試合がある時は良いが、それ以外の時はあまり変わらない。
		遊園地（経営者）	・昨年はお盆の天候が不順であり、低調な成績となったが、今年はイベントなどにより一定程度確保できる見込みである。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・県内は、ゼネコンを中心に企業関係の動きが非常に鈍く、来店しても金を使わない傾向にある。
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	・月単位の比較では、落ち込む。相変わらず雑誌は低迷しているが、映画化作品関連の書籍の好調な売行きにより前年比較では堅調に推移する。
		百貨店（売場主任）	・ガソリン、灯油価格の上昇と関連部門の各種料金の値上げなど経済不安の元となる諸事情が多く、消費マインドの低下は避けられない。
		スーパー（店長）	・今後も競合店の出店計画が相次いでおり既存店での前年割れが続く。また、競合店出店によりエリア内の価格競争も激化し一品単価ダウンで売上に影響することが懸念される。
		スーパー（店長）	・原油高の影響で身の回り品の値上がり後を絶たない。銭湯、クリーニング店なども値上げしており、買い控えがますます進む。
		コンビニ（店長）	・来月から駐車禁止の規制強化があり、当店のように入庫できない所はプラスの影響はない。また、当県は大規模な企業やテーマパーク等の誘致を行わなければ、スーパーの新規出店による客の出入りだけでは景気は良くならない。
		衣料品専門店（経営者）	・3か月予報では梅雨は長い見込みで、天候的要因や夏のボーナスの支給状況からも当地域ではあまり期待できない。
		住関連専門店（経営者）	・デフレが解消に向かっているのか、仕入れ単価が2割程度上がっている。しかし、その分を販売価格に転嫁できないため、利益が少なくなり、経営が圧迫されている。
		高級レストラン（支配人）	・夏場の予約で、特に東北四大祭りに伴う宿泊、レストランの予約受注の出足が鈍く、エージェンツも苦戦している。
	悪くなる	スーパー（経営者）	・原油情勢が安定しないため、更にガソリン等の値上げが予測され、たばこの増税による落ち込みが影響する。

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
		通信会社（経営者）	・当地域では、400人規模のリストラがあり、失業者が多く、今後の売上に大きく影響する。
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）	・米国からの牛肉の輸入解禁が予定されており、牛タン原料の相場が低くなっていくことが期待される。
		金融業（営業担当）	・分譲マンションの動きが活発で期待できる。
		広告代理店（従業員）	・大規模な観光関係イベントが2年後に控えており、これから関連の仕事が増えそうである。期待感はある。
	変わらない	電気機械器具製造業（経営者）	・この2、3か月は安定した受注が見込まれる。今後、円高、原材料の高騰がどのようになるかに、業績がかかっている。製品への価格転嫁が非常に厳しく、社内の改善で吸収することが限界に近くなっており、先々に不安が残る。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・原油高、円高、株安の悪い雰囲気があるが、トータルでは底堅く、大きくは変わらない。
		建設業（経営者）	・金利の上昇傾向、石油の高騰による資材の値上がりが懸念される。当面は駆け込み需要がある。
		建設業（企画担当）	・工事の件数に大きな変化はなく、設備投資も現状程度で推移するが、コスト競争は依然厳しい状況が続く。
		輸送業（従業員）	・原油の高騰で、各業者とも出荷調整が続いている。
		広告代理店（営業担当）	・4月の新年度スタートから広告費への締め付けが始まり、今後2、3か月は変わらない。
		やや悪くなる	食料品製造業（経理担当）
	出版・印刷・同関連産業（経理担当）		・地方公共団体、民間企業にかかわらず、入札価格が下がってきており、収益的に厳しくなる。
	一般機械器具製造業（経理担当）		・自動車用部品、民生機器とも今後好調が続くが、急激な円高が輸出採算をかなり押し下げる。
	通信業（営業担当）		・一般的にこのまま原油価格の高止まりが続くという見方をされていることもあり、取引先は更に経費削減を進めていく。
新聞販売店〔広告〕（店主）	・漁船が出漁できない状況が続く、関連の仕事が多い地元で閉そく感が漂っている。大型の観光ホテルの整理も加わり、明るい話題が少なく、一般家庭でもにぎわいが少ない。		
悪くなる	農林水産業（従業者）	・りんご、桃、さくらんぼの開花時期が例年よりも約1週間遅れた。特に桃については、出荷がお盆前と後では販売価格の開きがかなりあるので、今後の育成への影響が心配である。	
雇用 関連	良くなる		
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・民間からの事務系以外の案件相談や行政の派遣外注、入札が増加傾向である。
		人材派遣会社（社員）	・景気の回復に伴い求人数が確実に増えていることから、長短期問わず派遣依頼は減らない。また、紹介予定派遣の認知度も高まってきており今後も増える。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・郊外型の大型小売店のオープンが今年秋から来年初めまで数件あり、それに伴う雇用拡大が期待される。特に地域におけるパート雇用の拡大が期待される。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・地元流通業者で、秋口から雇用の拡大を検討している。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・新規需要や増員の話が急に少なくなってきた。派遣契約打ちりの打診もある。複数の比較的安定した大きな取引先からの一様な動きなので、決して一時的なことではない。
		人材派遣会社（社員）	・新卒採用の各企業の動向をみても、求人意欲が非常に高い状況が続く。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・新卒者の就職状況は昨年に比べて若干改善されているが、中途採用は依然として厳しいままである。
		職業安定所（職員）	・新規求人が前年同月比で増加し、新規求職が減少傾向となっているため、求人倍率は改善傾向で推移するが、不安定雇用が多いことに変わりはなく、変動が大きくなる。
		職業安定所（職員）	・パート求人は減少しているものの、今後も求人数は製造業を中心に増加傾向は続く。増加の要因となっている非正規社員求人が多いことから、正規社員の大幅な増加は当面見込めない。原油価格の高騰による影響は特にないものの、雇用のミスマッチが解消され、今後雇用環境が大きく改善されるかどうかは不透明である。
	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	家電量販店（店長） 通信会社（営業担当） その他レジャー施設 [アミューズメント] （職員）	・地上デジタル、薄型大画面、高機能レンジや洗濯乾燥一体型など、高単価な物が好調である。 ・6月のサッカーワールドカップやその他スポーツ系のイベントが多くなる時期で、ボーナス時期も控えていることから、液晶やプラズマテレビの売行きが期待でき、当社のデジタル加入の推移も間違いなく上向きになるはずである。今まで以上にデジタルサービスの浸透度が増すはずであり、2006年下半期への契機付けになる。 ・インターネット喫茶とゲーム関係のエンターテイメントに分かれているが、特に日本全国で自分のランキングが明確に確認できるオンラインゲームに人気がある。この流れが当分続く。これからは、外に行かないで気軽に楽しめるエンターテイメントが更に拡大していく。
	やや良くなる	一般小売店〔家電〕 （経営者） 百貨店（営業担当） 百貨店（販売促進担当） 衣料品専門店（統括） 衣料品専門店（販売担当） 乗用車販売店（販売担当） その他専門店〔携帯電話〕 （営業担当） 一般レストラン（経営者） 都市型ホテル（経営者） 旅行代理店（支店長） タクシー運転手 ゴルフ場（従業員） ゴルフ場（副支配人）	・2011年の7月にアナログ放送が終わるまでは買い換え需要が見込まれるので、家電業界は多少上向きになると思うが、消費者の買い急ぎの様子はみられない。 ・ここ数か月、売上高が前年を越えるようになってきている。 ・天候不順で春夏物の動きが鈍くなっている。6月末～7月のマークダウン時期には、来客数が増え、売上も拡大する。 ・7～8月の七夕や花火など、町に出てくる機会が増えてくるので、それにあわせて少しは活性化する。 ・自然現象に頼るのも心もとないが、まもなく梅雨入りし、夏が早めにやってきそうな雰囲気である。5月は大型連休の反動でかなり低迷したが、今後6～8月と夏が暑くなればTシャツなどの必需品の動きが良くなる。 ・地元銀行の倒産なども片付いてきて、当社を取り巻く環境は少しずつ良くなってきている。輸入車を扱っているが、俗に言う勝ち組の生き残った企業に勤めている人が買いに来てくれる。毎月毎月少しずつ良くなってきている。 ・夏商戦にも入り新商品も出そうところから、ある程度の伸びを期待している。番号ポータビリティの関係で、今年に限っては冬モデルの発表が早まることも予想されるので、それから先の動向は微妙である。 ・昼の女性客、夜の友人同士での飲み会、週末の家族客等の動きが良くなっている。 ・隣接市のショッピングセンター開業などにより、今以上に人の流れが期待でき、市内で低迷している自動車、工業に比べ、商業が活性化し、それに伴う恩恵を受けられそうである。 ・夏場の最大のピークが来るので当然良くなる。今月の後半から問い合わせが多くなっているため、それが販売に結び付くと確信している。団体、法人部門は逆に少なくなるので、総合的にはやや良くなる。個人客では、燃油高騰で旅行単価に占めるサーチャージ額が大きくなっていることが心配である。 ・ここ何か月か中小企業の営業マンの来客が非常に多くなっている。今月のように利用客が多いとどうしても景気は上向いていく。 ・競争相手もかなりイベントをしてきているが、それにもかかわらず、予約の時点で来客数が若干多くなっている。 ・今月の入場者は前年に比べ3%上昇、売上はトントンというところである。向こう3か月についてもコンペの引き合いがあり、特にここにきて金融機関関係のコンペの取り込みが成功している。大手銀行関係が大分増収増益になったという影響もあったのか、中小の都市の金融関係が目立って多くなっている。いずれそれが他の企業にも普及してくるのではないかとみている。

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	住宅販売会社（従業員）	・北関東地域への企業進出が増加すると見込まれるため、持家取得や貸家建築が進む。
		商店街（代表者）	・デジタル家電、携帯電話など新しい支出が増えてきているせいか、日常の出費を抑えているように感じる。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	・後継者不足というよりも、売上の減少により利益が出てこないということで、市内の小さな商店が閉店していつている。悪い条件が重なっているため、先行き上がる見込みはない。
		百貨店（売場主任）	・6月に入るとスペシャルバーゲンが始まり、クールビズを含めて繰り返し出していた夏のプロパーのチラシの結果が出てくる。
		スーパー（統括）	・消費意欲は堅調であるが、メタボリックシンドロームなどの情報過多で健康志向色が更に顕著になってきており、サプリメント等の伸びは大きい。高脂肪、高カロリー食材の量の消費が落ち込み始めている。
		コンビニ（店長）	・バイパス道路に囲まれてしまった状態の町中はストロー効果で客の減少が止まらない。何とか横ばいの状況になって欲しい。
		家電量販店（営業担当）	・サッカーワールドカップの影響もあり、薄型テレビの販売は好調である。しかし単価は前年よりも10%下がり苦戦している。冷蔵庫、洗濯機は前年並みである。今後は梅雨で除湿機、暑い夏でエアコンの販売に期待したい。
		高級レストラン（店長）	・毎月多少の変動はあるが、既存店舗では極端な回復はなく、低水準のまま変わらない状況が続く。
		一般レストラン（業務担当）	・7、8月の納涼宴会の受注件数はほぼ前年並みであるが、参加人員、予定単価は前年実績を下回っている。レストラン売上は昼、ランチタイムが前年並み、夜の入店が前年を30%下回っている。通信販売部門の売上は前年比20%増となるものの、実数が小さいため、会社全体への寄与度は少ない。
		スナック（経営者）	・通行量自体が減少してきているので、簡単には客足は戻らない。宴会需要は堅調であるが、なかなか良くならない。
		観光型ホテル（スタッフ）	・予約件数等の伸び悩み、客単価が伸びないという点である。
		旅行代理店（経営者）	・これ以上もっと悪くなるという状況ではないが、3か月後もやや悪い状態で低迷が続く。製造業、土木建設業、観光、サービス業、物品販売など、どれもけん引役ではないのが原因である。
		旅行代理店（副支店長）	・現在の状況はこのまま続くと思われるが、先行き不安は変わらない。農家が多い地域は不安が増すとその気にならないので、特に5月の日照不足や異常気象が気に掛かる点である。
		通信会社（営業担当）	・原油価格の高騰が仕入価格等いろいろなものに響いており、長期になると厳しい。
		ゴルフ場（支配人）	・近隣のプレー料金市場がいまだに安定していない。客の流れが二極化しているが、周辺も含め週末は安定した予約が確保できている。
		競輪場（職員）	・1年に1度の記念競輪があったが、売上は前年比横ばいの状況である。
		美容室（経営者）	・これから先、夏に向かって来客数は少し増えるが、設備状況の相談件数はあまり増えない。
	設計事務所（所長）	・仕事の動きが鈍く、かなり厳しい時期である。依頼はあっても、実際の設計につながるまでに時間が掛かる。	
	やや悪くなる	スーパー（統括）	・石油原料の製品の価格高騰が、今までの安い価格に慣れた消費者の支持を引き続き得られるとは到底思えない。単価が上昇しても点数が下がる可能性は大きい。
	衣料品専門店（店長）	・原油価格の上昇による原材料や燃料費の値上がり、様々な商品の値上げとなって家計に影響し始めている。	
乗用車販売店（営業担当）	・個人商店、食堂経営者などを訪問しているが、売上、来客数共に減少し、とても不安で自動車に掛けるお金は出せないと言われている。サービス工場への入場台数もかなり落ち込んでいる。		
住関連専門店（店長）	・原油高に伴うガソリンの値上げや紙製品の25%値上げなど、消費者への影響は大きい。		



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)	・例年、夏季は宴会需要が極端に落ち込み、リゾートでもない当地は出張などの宿泊客も見込めないため、若干悪くなる。しかも、宿泊特化のビジネスホテルが近所に開業したため、より一層のアピールが必要不可欠になっている。
		都市型ホテル(スタッフ)	・宿泊稼働率が一向に上がらず、今年はずっと60%を割っている。客室の改善を図ろうと思うが、自己予算では限界がある。大掛かりな改装はできず、少しずつの改装だけなので、客の目には見えない点が心配である。
	悪くなる	一般小売店[青果](店長)	・6月から道路交通法が変わり、我々のような駐車場を構えていない商店で、少しとめて買うということを客がちゅうちょするようになる。また、8月に大型店がすぐそばにオープンするので、影響してくる。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	食料品製造業(営業統括)	・当初心配された増税問題も各メーカーが負担するという形で何とかクリアしている。行楽シーズンに入り、国産100%の、特に2,000円前後の比較的中級種のワインの動きが順調である。この状態は、新秋の時期まで続く見込みである。
		食料品製造業(製造担当)	・ようやく大豆の単価が落ち着いてきたので、前年並みの数量が見込め、利益確保の様子が始まっている。
		出版・印刷・同関連産業(営業担当)	・月末にきて取引先からの受注量等が増加してきている。
		一般機械器具製造業(生産管理担当)	・主要取引先が引き続き増産傾向を維持する中で、新規の開発品の案件も随時入ってきている。また、四輪駆動車向けの新たな量産品が立ち上がり、一部の部署ではシフトを変更しての対応となる。
		電気機械器具製造業(経営者)	・一部の景気の良い企業、業種によってけん引され、全体には上向いていく。
		新聞販売店[広告](総務担当)	・業態を変えたホームセンターを始め、小売業の売上が好調と聞いている。また、夜の街の人出も多くなっているようで、タクシーの利用なども増えている。チラシの配布範囲やサイズも大型化が戻りつつあり、堅調さがうかがえる。
		その他サービス業[情報サービス](経営者)	・現在の引き合い、見込み案件から推移すると、受注量、販売額共に改善する。
	変わらない	その他製造業[宝石・貴金属](経営者)	・夏はライト感覚のアクセサリは動くが、ジュエリーの売れ行きが落ちる時期である。ここ数か月は例年通りの不振が続く。
		輸送業(営業担当)	・今後輸送依頼が増えていく状況にあるが、このところの燃料高によるコスト高によって、輸送量が増えても利益幅は多少減っている状態である。
		金融業(経営企画担当)	・4月末の業種別資金需要をみると、製造業の設備投資関係は3月末と比べて増加しているが、商業、個人部門では基本的に減少している製造業の資金需要についても、前年の春～夏にかけての勢いがあまり感じられない。
		その他サービス業[放送](営業担当)	・商業、サービス業を中心にスポットコマースは増加傾向にあるが、新規のタイムコマース並びにイベントの受注がほとんど取れない状況にある。総体的にジリ貧状態である。
	やや悪くなる	窯業・土石製品製造業(経営者)	・いろいろな展開を試みているがすぐに売上に繋がる見込みは少なく、苦慮している。シルバーアクセサリの教室を始めて5年、男性の受講者がやや増えてきたことは良い材料である。
電気機械器具製造業(営業担当)		・価格競争により、受注量の減少と原材料の高騰を販売価格に転嫁できないので、利益がでない。	
不動産業(管理担当)		・既存テナントの一部増床の話があるが、退去したテナントの分を補うまでには到底及ばない。また、下見が減ったため、成約も難しい状況が続く。	
悪くなる	輸送用機械器具製造業(総務担当)	・経費、材料はインフレ状況にあり、非常にお金が掛かってきているが、販売価格はまだデフレの状態が続いている。収益が非常に圧迫され、先行きは厳しい。	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社(営業担当)	・採用を希望する企業が増えているなかで、派遣の希望者、登録が減っている。それだけ安定企業が増えてきているということである。

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		求人情報誌製作会社（経営者）	・今まではパート、アルバイトの募集が多かったが、ここに来て社員の募集が増えてきている。現在求人が増えており、これから多少期待が持てる。
		職業安定所（職員）	・新規求人数が前年同月比で25%増加している。また、月間有効求人倍率も前年同月比で16%増加している。
		人材派遣会社（経営者）	・ガソリン価格が上がってきているので、物流関係の請負単価は据置き、もしくは若干削られるという不安感がある。電機、自動車関連については、お盆まではフル稼働である。求人数は活発に出ているが、求職者の動きはあまりないようである。
		職業安定所（職員）	・求職者数は減少してきているが、求人がそれに伴って増加傾向とは一概にいえないため、2～3か月先の状況はまだ分からない部分が多い。
		職業安定所（職員）	・派遣、業務請負求人数が求人数全体の約3割を占めているが、これが急激な景気回復に直結するとは考えにくい。今後もこの状態は続く。
		職業安定所（職員）	・有効求人数については、前年比で緩やかな上昇傾向にあるが、一進一退があり、安定的な上昇基調とはいえない。一方、有効求職者数は、平成17年12月から4か月連続で増加しており、有効求人倍率は低下傾向にある。これに加え、原油価格の高騰等の影響もあるため、景気の見通しは不透明である。
		民間職業紹介機関（経営者）	・原油高騰、円高懸念といった不安定要素があり、現状維持といった話題が多い。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	・積極採用の職種でない事務職等に応募者が殺到し、競争率が高くなっている。重複した就職活動を強いられる可能性があるが、夏に向けてこの状況は続く。
	やや悪くなる	-	-
	悪くなる	-	-

#### 4. 南関東（地域別調査機関：（財）日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向 関連	良くなる	百貨店（広報担当）	・百貨店は、比較的天候や景気に左右されない顧客層に支えられており、春先からの天候不順にもかかわらず、売上は引き続き上向き傾向となっている。
		百貨店（店次長）	・来客数、買上点数、売上数が増加している。
		スーパー（統括）	・原油高騰等の景気への悪影響が懸念されることはあるが、当面は、消費意欲は増えることはあっても減少する感じはしない。
		家電量販店（営業統括）	・夏のボーナスが高額配当されている状況を考えると、引き続き消費は順調に拡大する。
	やや良くなる	一般小売店〔茶〕（営業担当）	・個人顧客売上が増える傾向にあるため、今後、会社顧客売上でも、少しずつ増加が見込める。
		百貨店（広報担当）	・プラス要因としては、中期的には所得の二極分化傾向がより顕著になることによって百貨店需要が更に高まることが予想できる。また、団塊世代の消費喚起がマスコミで報道されつつあるのと呼応して、この層の購買意欲が高まっている。マイナス要因としては、原油高による家計の圧迫が考えられるが、現時点では製造、物流段階で負担増を吸収できているため、大きな影響は見えてきていない。
		百貨店（販売促進担当）	・来客数は依然、前年を上回っている。また、周辺の商業施設も前年を上回る来客数を維持しており、売上も同様に前年を上回っている。今後は原油価格、金利、株価の影響で楽観はできないが、現状は良い状況が続いている。
		百貨店（店長）	・今夏の天候状況にも影響されるが、各企業の好業績に支えられ、雇用の拡大、賃金、ボーナス等の上昇から、消費マインドが活発化し、購買意欲が高まる。特に国内及び海外への旅行需要が多くなりそうである。
		スーパー（統括）	・客の買上金額そのものにも上昇傾向がみられる。イベント時には、単価の高い物、高額商品の動きが以前よりも大分、良くなってきている。
		家電量販店（店長）	・特定商品の売上が好調である。それに伴い、関連商品の動きも活発になる。

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
		乗用車販売店（販売担当）	・設備投資が結構順調であり、荷主から輸送量の注文が増大し稼働率は上がっている。軽油価格上昇の運賃への転嫁は厳しい状態にあるものの、作業の効率化、経費の削減により利益を得ており、2、3か月後は更に稼働率が上がる。
		乗用車販売店（販売担当）	・ボーナスシーズンを控えているせいか、来客数が活発化し、購買意欲も徐々に上昇しているため、販売台数が伸び、幾分景気が上昇する。
		住関連専門店（統括）	・少しずつではあるが、来客数と販売量の動きが共に伸び、売上も、もう少し増加する。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宴会部門では予約手持ち人数が前年より増加し、レストランの来客数も5店舗とも前年を少し超えている状況にある。また、当該地域には、周辺地域を含めて人口流入が微増し、さらに、新規の企業による本社機能移転がみられることから、今後は良い状況が続く。婚礼部門では競合店舗の出店があり、利用客の減少が見込まれるものの、一般法人の利用で充分カバーできる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・営業先で景気が良くなってきたとの話が聞けるようになった。
		都市型ホテル（スタッフ）	・現在、予約状況はかなり増えてきており、いろいろと新しい商品が出ているので、期待できる。
		旅行代理店（従業員）	・客からの見積が増えている。
		旅行代理店（従業員）	・客の販売単価が高くなってきている。
		通信会社（経営者）	・サッカーワールドカップがあり、テレビに関する関心も高まる。デジタルテレビの売行きも好調のようであり、ケーブルテレビのデジタルコースへの加入も増加している。
		通信会社（企画担当）	・ハイビジョンの魅力とデジタル化の浸透による。
		その他レジャー施設 [アミューズメント] (職員)	・家庭用ゲーム機は、アメリカにおける業界の展示会において新機種の発表があったため活況を呈しており、特に携帯用ゲーム機が好調である。また、昨年度の家庭用ゲーム機市場も数年ぶりに前年比をクリアし、良い情報が相次いでいる。
		美容室（経営者）	・ここ数か月売上が一定である。
		その他サービス[語学 学校](総務担当)	・企業での動きが活発になってきている。
		住宅販売会社（従業員）	・ゴールデンウィークの住宅展示場や、その他のイベントの集客が合計約15%上昇したことにより、その分の受注が期待できる。
	変わらない	商店街（代表者）	・6月より、路上駐車取締りが大変厳しくなる。大型店周辺の駐車場を持たない商店は駐車違反に悩んでいたが、大型店より、買物なしでも2時間30分は無料で立体駐車場を利用してもよいとの了解を得ることができた。今後、商店会では駐車の問題がどのように影響するのか検討していくことになっている。
		一般小売店[衣料・雑貨] (経営者)	・天候次第では夏物の動きは悪くない。メンズが売れていることから、今後の先行きに期待が持てる。
		一般小売店[靴・袋物] (従業員)	・今後も引き続き、ギフト需要商品、イベント需要商品、季節需要商品の動きについては、単価的にも2割ぐらいの上昇が見込まれるが、日用品の買い控えは非常に厳しい。
		百貨店（売場主任）	・紳士服や婦人服だけではなく、身の回り品、雑貨まで高額品の動きが活発になってきている。
		百貨店（営業担当）	・百貨店に限っていえば、この5月の痛手は今後大きな影響を及ぼす。したがって、上り調子ではあったが、厳しい。
		百貨店（営業担当）	・景気の先行きが不透明というほどではないが、急激な円高、株価の下落もあり、百貨店の上得意である富裕層の高額商品購入が減少している。また、天候不順によって婦人服を中心としたファッション関連も低迷している。
		百貨店（営業担当）	・3か月予報では雨、曇りが多く、日照不足が懸念される。夏物衣料の動きや野菜の高騰等、原油価格の高騰と相まって消費動向が心配される。サッカーワールドカップや夏のボーナス増加などから需要が喚起される要因もあるが、大きな変化はない。
		百貨店（営業企画担当）	・しばらく来店客の増加傾向が続くが、紳士用品のクールビズ商品は今のところ昨年のような盛り上がりが見られない。
		百貨店（業務担当）	・税金の問題等、今後は不透明なものがたくさんあるが、当店は購買層の年代が比較的高く、それらの客は将来に対する不安が非常に強いいため、購買意欲は期待できない。

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
		スーパー（経営者）	・競合店の出店や天候悪化により、今月と同様の悪い状態が続くが、一方で多少なりとも明るさがみえてきた。
		スーパー（仕入担当）	・日照不足により、農産物供給が減少し仕入価格が上昇したが、品質が悪いため販売価格を下げざるを得ず、利益を大きく圧迫する。
		衣料品専門店（経営者）	・団塊世代の客の消費行動には、年金や税金、石油価格が先々かなり影響を及ぼす可能性があるため、消費が果たして増えるのか減るのか不明である。
		家電量販店（経営者）	・景気の回復という手ごたえはなく、むしろ今好調なテレビやレコーダーの購買意欲が、サッカーワールドカップ閉幕後の一服感により減速することが心配される。単価上昇になるフィルター掃除不要のエアコン拡販で売上増加につなげたい。
		家電量販店（店員）	・サッカーワールドカップなどにより、薄型テレビの販売は非常に良いが、パソコンやエアコンは前年の6掛け程度であり、本当に厳しい状況がいまだに続いている。
		乗用車販売店（経営者）	・整備は順調に入っているが、販売があまり芳しくなく3割ほど落ちている。しかし、来月新型が出るのでこれに期待したい。
		乗用車販売店（営業担当）	・成約件数、納車台数、売上は、この先まだ不十分である。
		乗用車販売店（渉外担当）	・サービス売上実績は、来客数が増加していないため予算達成率79.5%、前年伸張率マイナス1.6%の見込みであり、ディーラーの固定費をカバーできていない。本社のアウトドアグッズを扱う物販事業は幸うじて売上見込み100%を維持している。
		その他専門店〔眼鏡〕（店員）	・高付加価値商品の動きは好調である。商品の良さをきちんと説明するコンサルティング販売をすることで高額商品の売行きも良く、客数の落ち込み分もカバーできている。
		高級レストラン（支配人）	・一部の法人企業の利用は堅調だが、個人客が少ないため、来客数の伸びが低い。
		都市型ホテル（支配人）	・先々の予約状況も前年と変わっていない。
		旅行代理店（従業員）	・海外格安航空券の先行受注は、前年比での伸びが鈍化しつつある。
		旅行代理店（従業員）	・方面によっては好調なところもあるが、全体的には平行線をたどっており、目立った動きがみられない。
		タクシー（団体役員）	・暑くなればタクシーの需要も伸びるが、ガソリン価格が高値のまま推移すれば景気自体は変わらない。
		通信会社（営業担当）	・サッカーワールドカップの放送需要が一巡しており、今月は盛り上がり欠ける。
		通信会社（営業担当）	・従来以上の販促施策を導入して実行している割には獲得実績が上がらない。世帯への浸透割合等から判断してもユーザーの慎重さが目立つ。
		その他レジャー施設（経営者）	・早期退職等さまざまな理由から顧客が来店しなくなり、今残っている客はごくわずかであるが、景気は落ちるところまで落ちたため、これ以上は悪化しない。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・生徒数の減少は下げ止まった感はあるが、横ばい状態はまだ増える状態ではない。
		設計事務所（所長）	・良くなりかけた気がしたが、相変わらず実施の段階で時間がかかり、再び足踏み状態になりつつある。
		設計事務所（所長）	・現在、商店はコンビニやスーパーにシェアを奪われ、町の商店街はシャッター街に変わっているような状態であり、零細企業は大きな痛手をこうむり、明るい兆しは今のところない。
		住宅販売会社（従業員）	・今月は、販売物件の完成在庫を値引きしたことによって景気がやや良くなったが、新規物件の販売増となる要因は特に見当たらない。
		住宅販売会社（従業員）	・去年以降土地の仕入れができなかったため、戸建て分譲できるものがない状態であるが、2、3か月後には在庫ができるので、景気は変わらない。
		その他住宅〔住宅資材〕（営業）	・現在の受注量も、5月とそれほど変わらない。今後、増減する要因もない。

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	
	やや悪くなる	一般小売店〔家電〕 (経営者)	・エアコンの販売量が激減していることに加え、サッカーワールドカップが近いにもかかわらずAV商品の売行きが止まっており、商品の流れが停滞している。しかし、客からの工事依頼は増加している。	
		百貨店(営業企画担当)	・ショッピングセンターなど競合店が2店舗近隣に出店した影響で、来客数が激減している。加えて、例年ではボーナスを当てにした高額品がクレジットカード需要で始める時期であるが、今年は少ない。	
		衣料品専門店(経営者)	・プロパー商戦も残り6月1か月となり、セール格下げ商品の利益確保が難しい。現状ではセールの前倒しが予想され、さらに売上高の確保も懸念される。	
		衣料品専門店(次長)	・原油高騰によって原材料、こん包資材のコストが増加し、商品価格に反映させざるを得ないものがあり、客の購買に影響が出てくる。なかでも一番大きいのはガソリン価格上昇による物流コストの増加で、これはカットできない。	
		その他専門店〔ドラッグストア〕(経営者)	・原油高の影響で紙製品の価格が夏ごろに上昇する。紙類は各社原価を割って販売する場面もあり、利益を失う恐れがある。	
		その他サービス〔学習塾〕(経営者)	・3月の新年度生は昨年とほぼ同じだが、4～5月の途中から入ってくる学生数は昨年に比べて10%位減少している。	
	悪くなる	一般小売店〔靴・履物〕(店長)	・良くなる要因がないうえに、6月1日から駐車違反の指導員制度が始まる。この商店街では車を店の前にちょっと止めるような客がいたので、それらの客が激減するのではないかと、商店街では非常に危惧している。廃業することを考えている店もある。	
		その他小売〔生鮮魚介卸売〕(営業)	・商品単価はまだまだ上昇する傾向にある。鮮魚の多くを輸入に頼っている日本にとってはその影響は深刻である。	
		美容室(経営者)	・周りにディスカウント店が開店している関係か、客足が伸びていない。	
		設計事務所(経営者)	・行政の仕事をメインとした建築設計及び管理を行っているが、1月以降行政から仕事の指名が全くなし、仕事がとれていない。現在の行政の仕事全体が少なくなっているために先の見通しがつかず、民間の仕事を請け負うことも考えている。	
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(経営者)	・来月、再来月の受注をみると、単価が張るものが比較的に出ていることから、今よりは少し良くなる。
			建設業(営業担当)	・客の建設設備投資が多くなり、競争入札ではあるが民間の顧客からの仕事依頼が多くなってきている。また、最近の子供に対する悪質な犯罪の影響もあり、監視カメラ、緊急通報システム等の防犯対策の仕事が増加している。
		金融業(審査担当)	・都心オフィスでは、空室率が低下している。賃料も上昇に転じており、景気回復が本格化している。	
		金融業(支店長)	・倒産件数の減少や売上等の増加から取引先は安定期に入っているため、景気はやや上向いている。	
		不動産業(総務担当)	・相変わらず好調なオフィスマーケットの状況を見ると、今後2、3か月先にこの好景気が反転するとは到底思えない。むしろ契約更新時には賃貸条件の改善も見込める状況になる。	
	その他サービス業〔情報サービス〕(従業員)	・設備投資案件の引き合い、提案依頼等は多くなっているのので、受注実績に結びついてくるのは時間の問題である。		
	変わらない	繊維工業(経営者)	・この半年、製造業にとって非常に苦しい仕事量の状況である。	
		出版・印刷・同関連産業(経営者)	・同業他社のお話を聞いていても引き合いが少なく、良い話がなかなか聞こえてこない。	
		出版・印刷・同関連産業(営業担当)	・今月はある事務所の移転に伴い、名刺やゴム印その他まとまった注文の特需があった。それ以外は法人並びに個人ともかなり落ち着いており、例年並みの平常の注文しかないという見通しである。	
プラスチック製品製造業(経営者)		・受注、売上とも不安定な動きで、先が見えない。		
		電気機械器具製造業(経営者)	・景気は良いようにみえるが、物価の上昇その他で、資材、石油関連の上昇がどう響いてくるか予測がつかない。もう少し様子を見ないと、景気回復というには程遠い感がある。	

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
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・今月はトラックメーカーの場合にはゴールデンウィークの休み11日を2日でクリアしたほど忙しかった。受注量が増えており、このまま年末までいくのではないかと。
		建設業（経理担当）	・競争が激しく、材料費の値上がり幅に比例して受注単価を上げてしまうと、受注できない。しばらくは利益の出ない工事を受注しなければならない状態が続く。
		金融業（渉外・預金担当）	・上場会社を中心に、今年の夏のボーナスは増加傾向といわれている。しかし、中小企業は上場会社のような経営力がないので、今後、人件費の負担が増大するという懸念に頭を痛めている。
		金融業（審査担当）	・不動産の動きが活発化しているが、品薄感があり、仕入価格の上昇から、利益率の減少を懸念している建売業者が散見される。
		不動産業（従業員）	・受注は継続しており、今後もその傾向が続く。
		広告代理店（従業員）	・受注量や販売予定にさほど増減がない。
		税理士	・最大手の決算状況は良好な様子だが、零細企業は利益を出すのに苦労している。夏の賞与はあまり期待できない。消費意欲もそこそこではないだろうか。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・新規問い合わせや受注も増える見込みであるが、原油高騰に伴う燃料や原材料費、後処理工程費の値上げ等があり、結果的に相殺される。
	やや悪くなる	化学工業（従業員）	・生産計画を見直し、現在より減産する予定である。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・原材料の値上がり顧客からのコストダウン要求はますますエスカレートする。投資等はしばらくの間、とても考えられる状態ではない。
		金属製品製造業（経営者）	・原材料の高騰が止まらない。見積件数は多いが、価格にその分を上乗せすると受注できない。利益の圧迫により、景気は悪くなる。
		輸送業（財務・経理担当）	・燃料が高値安定しているため運賃値上げを実施したいが、思うように値上げができない。
		経営コンサルタント	・原油高などコスト上昇により、経営に影響が出てくる可能性がある。
		悪くなる	輸送業（総務担当）
雇用関連	良くなる	人材派遣会社（営業担当）	・企業の採用ニーズは依然強い。銀行からの依頼は今までに使ったことのない派遣会社にまで及んできている。
		学校〔専門学校〕（教務担当）	・「ITに関するソフト開発の受注がいくらかでもあり、業界は活気づいているが、人材不足で困っている」という企業が多い。
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・7月の派遣開始を今月に既に決定していたり、求める人材がいれば先であっても確保したり、また、求人情報をかなり前段階でも収集する企業もある。
		人材派遣会社（支店長）	・求人数は引き続き、増加傾向が続く。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・採用面においては、継続的に募集活動を展開する企業が多くなる。求期への取組もスタートが早い。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・季節的な要因や、正社員ニーズが増える時期に入ること、一過性ではあるが、求人数は多少の増加が見込める。
		求人情報誌製作会社（編集担当）	・正社員等の新規求人の動きはこの春先でほぼ横ばいになっている気配があるが、いくつかの業種で中途採用や嘱託などの追加求人が見られる。また外食産業が復活し始めたのか、飲食店のスタッフ求人が増えている。
		民間職業紹介機関（職員）	・新卒採用の激化から、採用予定を下回る企業が多く出てくる。それらの企業は、第二新卒を含めたキャリア採用へ注力する。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・求人数は増加しているが専門職の求人にもマッチングする人物がいらないため、求人はあっても人材がない状況である。
		人材派遣会社（支店長）	・登録者数は伸び悩み、受注の伸びに対し成約数が伸びず、業績見込みは微増である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・求人応募者数の減少という状況は当分続くと思うが、賃金を上昇させて、人を確保しようとする企業は非常に少なく、魅力の少ない求人が増えるだけとなる。人の確保が難しい業種の企業から、広告費の値引き要求が厳しくなり、利益にはさほどつながらず、景気上昇にはつながらない。

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
		職業安定所（職員）	・求人者からは、募集をしても応募者数が少なく反応が悪いとの声が圧倒的である。新規求人数は、3、4月は2か月連続で前年同月を下回ったが、5月は速報値で同2.7%増と再び増加に転じている。新規求職者数は、4月は7か月ぶりに増加に転じたが、5月は速報値で前年同月12.6%減で推移している。
		職業安定所（職員）	・有効求人倍率は5か月ぶりに2倍を割った。求人はわずかではあるがいまだに増加しており、それ以上に求職者が増加している。
		職業安定所（職員）	・新規求人数は前年同月比で23.3%増加、新規求職者数は同11%減少している。有効求人倍率は上昇しているが、派遣、請負等、非正社員求人が増加しているため、雇用のミスマッチは改善されない。
		民間職業紹介機関（経営者）	・求人数は増加しており、今後もこの傾向は当分続くが、実際に決まる採用数は、企業側の「いい人であれば採用する」という慎重姿勢のため変わらない。
		学校〔専修学校〕（就職担当）	・求人獲得件数は前年同月比で今月程度の伸びで推移する。
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・近い将来、請負の事業所の閉鎖が予定されており、今後離職者が増える。
	悪くなる	-	-

### 5. 東海（地域別調査機関：三菱UFJリサーチ&コンサルティング（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	タクシー運転手	・6月以降は駐車禁止の取締りが厳しくなるため、タクシー利用が増える。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・最近では自家消費の商品も動くようになってきているため、今後は今より良くなる。
		商店街（代表者）	・ゴールデンウィーク期間中の客の様子に購買意欲がみられるため、今後は良くなる。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	・このところ毎月、大半の商品の売上が前年比で100%を超えている。この傾向が今後もしばらくは続く。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	・客は値段と質をじっくり比べて、安い商品と高い商品を区別し、賢く買物する。客の嗜好に合う仕事をすれば売上を伸ばすことは可能であり、そういう意味では消費意欲は上がってきており、今後は良くなる。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	・客の様子をみると前年よりは余裕がありそうなので、今年のボーナス支給期間の消費は良くなる。
		一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	・客との会話では、ボーナス支給額は増えるとみられ、今後の消費は良くなる。
		百貨店（売場主任）	・最近では10代後半から20代前半の若い客の来店が多くなっている。今年は流行の白い靴やビジネスシューズを購入する客が増えており、今後の売上増加につながる。
		百貨店（企画担当）	・今年の夏物クリアランスのボーナス需要は例年より良くなる。
		スーパー（経営者）	・来客数、売上ともにやや増加傾向にあり、今後もこの傾向は続く。
		衣料品専門店（売場担当）	・売上はこのところ若干ながら伸びているので、今後もこの状態が続く。
		家電量販店（店員）	・サッカーワールドカップ効果により、大型テレビは在庫があればすぐに売れる状態になっている。冷蔵庫や洗濯機も、故障買い換えではなく、新しい機能が魅力だからという理由で、高単価多機能タイプが売れている。このように消費意欲は向上しており、今後は良くなる。
		住関連専門店（営業担当）	・住宅、賃貸マンションをはじめ、商業施設や会社の設備投資も、今後は伸びていく。
		一般レストラン（経営者）	・今月は来客数にこれまでなかった動きがあり、今後は良くなる。
一般レストラン（経営者）	・現在は雨と寒さのため生ビールの売上が落ちているが、今後はその反動で暖かくなるにつれて来客数は増える。		
一般レストラン（経営者）	・梅雨明け後は、最低でも現状維持でき、天候次第では売上が増加する可能性もある。ただし、近隣の企業団地関係の客がこの2、3週間非常に少なく、先行きが心配される。		

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
		スナック（経営者）	・連休明けから客の出足は好調であり、今後もこの調子を維持する。
		スナック（経営者）	・繁華街の様子は、ビルの空き店舗が少しずつ埋まってきたり、週末にタクシーの空車が少なくなる日が増えるなど、活気を取り戻しつつある。今後ボーナス時期に向けて、人出は増える。
		旅行代理店（経営者）	・問い合わせ件数が、以前よりも顕著に増加傾向にある。
		旅行代理店（経営者）	・現在消費を拡大している消費者層があり、今後はその波及効果が及んでくる。
		旅行代理店（従業員）	・団塊世代のリタイア組に照準を合わせて、来年以降の新商品を開発し始めているが、良い材料が出始めている。
		旅行代理店（従業員）	・暑い夏には旅行商品もよく売れる傾向があるが、気象予報では今年の西日本は暑くなるとされており、売上は伸びる。
		ゴルフ場（経営者）	・客単価は若干ながら上向きに転じており、予約状況も昨年より良くなっている。
		その他サービス〔語学学校〕（経営者）	・問い合わせ件数がやや増加しており、今後入校者数も増える。
		住宅販売会社（従業員）	・近いうちに住宅ローンなどの長期金利の上昇が予想されるため、住宅新築への意欲が少しずつ盛り上がってきている。
		住宅販売会社（従業員）	・駅近郊の好立地にある古い賃貸マンションや社宅物件が、高級賃貸マンションに建て替えられる傾向があり、しばらくその建設需要が続く。
変わらない		商店街（代表者）	・サッカーのワールドカップ効果によるデジタル家電の販売増を期待しているが、現在のところさほど効果は出ていない。高齢者の購買力は高いと感じるが、家電製品に関しては使い方が分からないなどの理由で、あまり売れない。今後もこのような横ばいが続く。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	・原油価格の高騰に伴うガソリン、日用品の値上がりや、天候不順に伴う野菜などの値上がりに加えて、7月からはタバコ増税もある。諸物価の値上がりばかりが目立っており、先行きの消費は横ばいが続く。
		百貨店（売場主任）	・天候が回復すれば来客数も増える。しかし、夏物の半袖や水着の売行きが例年に比べてかなり悪いため、このまま定番品の売上が悪いままクリアランスに突入すると、先行きは厳しい。
		百貨店（企画担当）	・今月の売上不振は天候要因も大きいですが、本来売れるべき5月に盛夏商材が売れないのでは、今後の夏物商戦も苦戦する。前年の愛知万博特需の反動もあり、しばらくは天候要因に売れ方が左右される不安定な状況が続く。
		百貨店（経理担当）	・紳士用品が健闘しており、外商もまずまずである。今後もこの調子が続く。
		百貨店（外商担当）	・前月までは良くなっていると感じていたが、今月は良くない状況に戻っている。景気はまだ不安定であり、今後も横ばいが続く。
		スーパー（経営者）	・売上は、数か月前に比べて若干悪い状態である。この状況で今後も続く。
		スーパー（経営者）	・近隣に大型店やコンビニが増えるが、競合店との競争がこれ以上激しくなることはない。
		スーパー（店長）	・たばこの値上げが控えており、その駆け込み需要はあるものの、食料品の販売不振は続く。
		スーパー（店員）	・チラシを打たないと、来客数はなかなか見込めない。この状況は今後も続く。
		スーパー（営業担当）	・全体的な販売動向は、今後も拡大傾向が続く。ただし、低所得者層の購買意欲はおう盛ではなく、消費水準が二極化しており、現在の景気回復は本物ではない。
		スーパー（仕入担当）	・競合店のチラシ攻勢は一段と激しさを増している。酒やたばこの値上げもあり、消費者がスーパーを選びチラシを持って買い回す傾向は変わりそうにもない。
		コンビニ（経営者）	・当店の売上、来客数の推移や同業者の状況、客の話などを総合的に判断すると、ようやく落ち着いてきている。ただし、まだ上向きとは言えず、今後も現在の状態が続く。
		コンビニ（エリア担当）	・業態を越えた競争は今後も継続し、厳しい状況も変わらず続く。



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
		衣料品専門店（販売企画担当）	・中国製品の流入により衣料品の市場価格が安くなっており、日本製品の価格では対抗できなくなっている。今後も国産品の売上は減っていくばかりである。
		衣料品専門店（企画担当）	・購買意欲は高まっており、単価も上昇している。今後もこの傾向が続き、季節商品の動きも今のペースで順調に推移する。
		自動車備品販売店（経営者）	・カー用品にはヒット商品がない。欲しい物を最小限に抑えて購入する現在の消費行動は今後も変わらないため、今後も客単価や来客数は伸びない。
		乗用車販売店（経営者）	・爆発的に売れる動きではないが、今後も堅調に推移していく。ただし、軽自動車中心の販売となっており、利益幅は少ないので、経営改善とはいかない。
		乗用車販売店（従業員）	・乗用車販売は、ボーナス前の5月は例年商談が出てくる時期であるが、今年は商談の数が少なくボーナス期の販売動向が懸念される。
		乗用車販売店（従業員）	・このままガソリン価格高が続けば、小型車に人気が集まってしまい、買い換えサイクルも長くなるため、利益は見込めない。ただし、販売台数が増えれば、多少はばん回できる。
		乗用車販売店（従業員）	・今月の受注実績はあまり良くないが、来客数や商談客数はさほど減少していない。客は新車への関心が高いので、特別仕様車の発表を機会に夏のボーナス需要を掘り起こし、ワゴン車や小型車中心に販売を伸ばす可能性もある。
		その他小売〔貴金属〕（経営者）	・比較的購入しやすい価格の商品も、売行きは鈍ってきている。客の会話を聞くと買い控えがあり、今後もこの傾向が続く。
		高級レストラン（スタッフ）	・最近では天候の影響を受けやすく、また一部に愛知万博景気の反動もみられる。しかし、高価値メニューが好評で、予約状況もこれまでどおりであり、今後も現在の基調は変わらない。
		一般レストラン（スタッフ）	・土日、祝日の売上は良いが、平日の売上は少ない。また固定客しか来ないため、現状維持が続く。
		都市型ホテル（従業員）	・2～3か月先の予約件数は、これまでとあまり変わらない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・予約状況はあまり良くない。ただし、問い合わせ件数は増えている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・客は支出に慎重になっており、今後も横ばいである。
		テーマパーク（総務担当）	・3月以降、来客数は前年比マイナスが続いており、この傾向は今後も続く。
		ゴルフ場（企画担当）	・夏期はゴルフ場にとっては厳しい季節であるが、予約件数は順調にきており、目標どおりかそれ以上の来場者数を見込んでいる。
		美顔美容室（経営者）	・来客数は多少増えるが、化粧品などの売上は増えない。全体としてはあまり変わらない。
		設計事務所（経営者）	・個人住宅の案件は相変わらず不調であるが、企業関連の案件は比較的安定している。
		住宅販売会社（経営者）	・金利の上昇中は売行きも良いが、金利上昇が止まると売上も停滞する。
		住宅販売会社（従業員）	・金利の上昇気配があり動きはあるが、短期金利よりも長期金利を選ぶ人が増加傾向にあり、購入総額を抑える人も増える。そのため、販売数を増やさないと利益は伸びない。
		その他住宅投資の動向を把握できる者〔室内装飾業〕（経営者）	・ゴールデンウィーク以降は、動きがかなり落ち着いている。現在は見積などの引き合い件数も少ないため、今後しばらくは今の状態が続く。
	やや悪くなる	一般小売店〔電気屋〕（経営者）	・競合店の値引き合戦に巻き込まれて、単価が低下する。
		一般小売店〔書店〕（経営者）	・現在でも競合店との競争は厳しいが、今後は更に同業者が新規参入してくる。
		コンビニ（エリア担当）	・競合出店の話が多い。客の様子からも、上向きの気配はない。
		衣料品専門店（経営者）	・2、3日良い日があっても、また悪い日が長期間続く。今後もこの状況が続く。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	・商業施設の集積がかなりのテンポで進み、競争が厳しくなる中、消費意欲を冷やす材料しかなく、今後はかなり厳しくなる。

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
		観光型ホテル（販売担当）	・夏休みまでの予約状況は、直前予約傾向の影響もあるが、現時点では個人客の動きが全く鈍い。遠隔地からの団体予約も一昨年より減っている。
		通信会社（企画担当）	・当地域に大手の競合企業が進出することが予想され、競争はますます激しくなる。景気の後退というよりも、良いところと悪いところの格差が広がっていく。
		住宅販売会社（企画担当）	・原油価格の高騰に伴い、建築資材の値上げが各メーカーから出されている。それが販売価格に上乘せられるため、今後は受注が少なくなる。
	悪くなる		
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	輸送用機械器具製造業（統括）	・主力取引先からの受注状況は、今後も徐々に回復する。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	・今後の増収に寄与する案件が多数ある。
		建設業（経営者）	・西三河地区では、自動車産業の下請企業からも、設備投資だけでなく従業員宿舎など福利厚生施設の引き合いも続いている。
		輸送業（エリア担当）	・新規客からの商談、引き合いが徐々に増えており、今後もこの傾向は続く。ただし、その背景には競合していた運送会社の淘汰があり、運送業界全体としては厳しい一面もある。
		金融業（企画担当）	・劇的にとまでは言えないものの、企業業績は着実に回復しており、今後も引き続き良くなっていく。
	変わらない	化学工業（人事担当）	・為替相場や原油価格の高騰など、不安要素が継続している。ただし、各企業では体質強化が図られており、悪くなることもない。
		一般機械器具製造業（販売担当）	・米国の自動車メーカーに回復の兆しが限り、取引先である下請企業の設備投資は回復せず、しばらくは現状が続く。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・原油価格の高騰が解消しない限りは、先が見えない。
		広告代理店（制作担当）	・引き合い案件が、顧客企業側で企画倒れになるケースが増えており、今後に向けた現実的な動きはなかなかみられない。
	やや悪くなる	食料品製造業（企画担当）	・原油価格高に伴う動燃費、包材価格の値上がりにより、原価高は今後も続く。さらに砂糖の値上がりが予想されるが、売価に転嫁できず、収益を圧迫する。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	・原材料の値上げがあったが、製品価格に転嫁できていない。また、市場は供給過剰となっているため、今後競争は激化する。
		電気機械器具製造業（経営者）	・継続的な原油価格の高騰から、副資材や消耗品などすべての材料費の値上げ依頼がきている。これが製品コストの上昇につながっているため、仕事内容の見直しや選別が必要となっている。そのため、今後も更に落ち込む可能性がある。
		建設業（経営者）	・住宅など建設件数は増えているが、価格は以前の何割かになっている。中小零細企業では、大手企業と違い全く利益が出ていない。この状況は今後も続く。
		輸送業（エリア担当）	・燃料がリッター当たり5円も値上がりしている。取引先との話でも、先行きの良い話題が減っている。
悪くなる	窯業・土石製品製造業（経営者）	・窯業界の先行きの景気を左右する新規住宅着工件数が落ち込んでおり、2～3か月先の業況は悪化する。	
	金属製品製造業（経営者）	・原料費高、販売価格安は今後も続く。また、供給過剰の状況が今後も続く。	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・名古屋駅前の企業集積もあり、求人数は今後更に増える。
		人材派遣会社（社員）	・自動車関連、電子関連のように多忙な企業とそうでない企業との求人格差が顕著になりつつあるが、好調な業種のけん引により今後も上向いていく。
		人材派遣会社（営業担当）	・自動車関連企業を中心に、業績好調による人材派遣の求人や中途採用の求人が伸びており、今後もこの状況は続く。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・中途採用による正社員雇用が増えており、雇用の安定につながっている。新卒採用も、早目に内定を出す企業が増えており、売手市場が続いている。この状況は今後も続く。
		民間職業紹介機関（職員）	・業種を問わず求人数は引き続き増えている。景気はまだまだ良くなっていく。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・大企業の求人意欲は依然としておう盛であるが、それ以外では現状維持の企業が増えているため、今後は横ばいが続く。
		人材派遣会社（社員）	・依然として派遣登録者が増えず、求人案件に追いつかない状態が続いている。今後もこの状況が続く。
		求人情報誌製作会社（企画担当）	・求人は力強さを増しているが、内容は相変わらず若者のアルバイトなど従来どおりが中心で、今後も裾野の広がり欠ける。
		職業安定所（所長）	・基幹産業が好調であり、求人数も高水準で推移しているものの、人手不足の広がりから高止まり感がある。今後も現状が続く。
		職業安定所（職員）	・求人数は増加しているが、業種などによってばらつきがあり、やや頭打ちになってきている。求職者も慎重な職選びに変化はみられず、今後も現状維持が続く。
	職業安定所（職員）	・有効求人倍率は依然として前年同期を上回っており、この状況はしばらく続く。	
	やや悪くなる	アウトソーシング企業（エリア担当）	・これまで派遣、請負業界は労働者不足が深刻なほどであったが、現在は輸送用関連に一部減産がみられ、また正社員化の流れもあり、労働力に余剰がある同業者も出てきている。
	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	観光型旅館（スタッフ）	・6月以降の本店の予約保有率は前年を大幅に上回り順調である。また、姉妹館もほぼ前年並みで推移しており、全体として予約状況は上昇に向かう。
		通信会社（営業担当）	・夏のポ・ナス商戦に加え、携帯電話の新機種が発売等が控えている。
	やや良くなる	一般小売店〔精肉〕（店長）	・「食の安全・安心」志向が高まるなかで、販売日を限定して発売したこだわりの新商品への需要が来月あたりから徐々にリピートしてくる。
		一般小売店〔鮮魚〕（従業員）	・新しいバス路線の開通により飲食店の開店が予想され、新規の取引が見込める。
		一般小売店〔事務用品〕（営業担当）	・1、2か月後には大手ユーザーの新社屋が完成するため、事務用品等の売上が増加する。また、好調な製造業からはシステム関連の発注が来ると期待している。
		百貨店（営業担当）	・新商品や流行商品に対するメーカーの供給不足が懸念されるが、「上質・高質」をキーワードにした客の買物行動はますます高まる。
		百貨店（営業担当）	・3か月後は夏物セールの前倒しが予測されるため、秋物への切替えの成否がポイントになるが、現状の推移から見て若干上向く。
		家電量販店（経営者）	・テレビ、ビデオカメラ、洗濯機など平均購入単価が高くなっている商品は売上が好調である。高機能、高性能の商品が登場すれば、客の反応は良くなる。
		自動車備品販売店（従業員）	・高額商品や新商品への関心の高さから商談が増えており、客の景気回復への期待と収入増の実感が今後高まっていく。
		高級レストラン（スタッフ）	・新しいバス路線の開通による商圏の変化は、現在の立地にとって好材料であり、長期的には集客効果が高まる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊部門、レストラン部門共に利用人数の増加傾向が続く。また、婚礼関係は競合するゲストハウス型婚礼施設の5月開業が遅れたため、回復傾向が続く。
		通信会社（営業担当）	・携帯電話の新機種発売を控えている上、ボーナス時期も重なり、夏商戦に拍車がかかる。
	通信会社（役員）	・好調な薄型デジタルテレビの売行きに支えられ、ケーブルテレビの需要は引き続き拡大していく。	
	住宅販売会社（従業員）	・金利先高感と資材値上がり感から、客の決断が早まる傾向にある。同時に中古住宅はコストパフォーマンスが良いことから品薄状態が続く。	
	変わらない	百貨店（営業担当）	・5月後半は単品買いが目立ったが、6月以降はセットアップを中心に売上向上を目指す。
スーパー（店長）		・売上は回復しているが、相変わらず原油等の値上げにより仕入れ原価が上昇しているため、利益が生じない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（副店長）	・日照不足が青果物の生産に影響し、販売量の減少から客単価が低下している。これを来客数でカバーできない状況が続く。
		コンビニ（経営者）	・来客数は微増であるが、客単価が低下傾向にある。
		コンビニ（経営者）	・新規競合店の影響が薄れ、またカード会員の増加というプラス材料もあるが、周辺の住宅関連の工事予定が少ないため、現状とあまり変わらない。
		乗用車販売店（総務担当）	・当面、新型車投入の予定がないことに加え、ガソリンの高騰が続くため、中・小型車の受注は厳しい状況が続く。
		乗用車販売店（営業担当）	・来場者数は土曜日でも前年に比べ相当悪く、現状のまま推移する。
		一般レストラン（スタッフ）	・人手不足の問題に加え、天候不順による野菜類の値上げも予測されるが、新メニューの投入等で現状を維持していく。
		スナック（経営者）	・好況な製造業の客から、原油高騰による原材料高の話が聞かれる。景気に減速の雰囲気を感じられ、先行きに期待できない。
		観光型旅館（経営者）	・サッカーワールドカップの影響によるものが、6月の予約が良くない。前年は愛知万博の影響で集客が悪かったが、今年の予約数は前年と同数である。
		旅行代理店（従業員）	・個人旅行の申込は直近化が進んでいるため、先の見通しは立てにくい。団体旅行における先行申込状況は今後も変わらない。
		通信会社（社員）	・携帯電話の番号ポータビリティ制度が秋に始まるため、買い控えが見られる。
		その他レジャー施設（職員）	・当施設は客層が幅広いことから、所得の多い客と少ない客の利用料金に大きな差があるが、更に二極化が進む。
		住宅販売会社（従業員）	・一般的に景気が良いと、富裕層の動きが活発化するものであるが、現状では動きが鈍い。
		住宅販売会社（総務担当）	・住宅ローン金利の変動が安定すれば、客の購入態度に安心感が生まれる。
		やや悪くなる	
スーパー（店長）	・新規の競争店舗が7月までに2店、その後更に1店が出店し、競争が激しくなる。		
スーパー（営業担当）	・原油の高騰により、来月以降、トレーなど石油製品の値上げが予想され、利益が低下する。		
家電量販店（店員）	・サッカーワールドカップが終わると、現在のデジタル家電の好調さは維持できない。		
乗用車販売店（経営者）	・ガソリンの急激な値上がりにより、車の買い控えや修理の延期など極めて深刻な現象が表面化し始めており、今後も継続する。客は燃費について車格や収入に関係なく、敏感に反応している。		
タクシー運転手	・サッカーワールドカップのテレビ観戦で夜のタクシー利用度が低下する。		
悪くなる		商店街（代表者）	・一気に暑くなることが予想され、春物や初夏狙いの衣料は売るタイミングを逃しそうな気配である。また、最近はスーパーがバーゲンを前倒しする傾向が強く、安売りに拍車をかけ、個店では適正な利益を確保できない。 ・6月からの駐車違反取締りの民間委託も、個店の売上に悪影響を及ぼす。
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	食料品製造業（企画担当）	・5月はゴールデンウィークで売上が落ちたが、今後は過去数か月の推移と同様に増収方向に進む。
		電気機械器具製造業（経理担当）	・コンピュータ関連部品の新規大型受注が決まり、その伸びに期待しているが、全体的にはヒット商品がなく、横ばい状態が続く。
		通信業（営業担当）	・企業LANの導入5～6年目の更改周期とビジネスホンなどの10年目の更改周期に当たる企業が多く見られる。また、最近の情報機器が低価格化、高速化していることなどから、ユーザーが更新を検討しており、これを業界が追いかけている。
		金融業（融資担当）	・原油の高騰が気になる点であるが、大手企業の業績回復は鮮明になり、また中小企業も若干上向きに推移する。
	司法書士	・会社法への対応として有限会社から株式会社への移行の取組態度に積極性が見られる。	

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
	変わらない	繊維工業（経営者）	・景気回復の期待は強いが、原油高騰に伴う様々なコストアップ要因が足を引っ張る。
		プラスチック製品製造業（企画担当）	・客の動きは若干良くなっている感もあるが、原材料値上げの動きもあり、先行きは不透明である。
		一般機械器具製造業（経営者）	・受注面、生産面で少々過熱気味に推移している。したがって、これ以上の上昇はない。ただ、納期が延びているため、引き合い件数面では弱くなる場合もある。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・原油価格高騰等で一部仕入価格の値上げ圧力も出てくるため、急激な変化はない。
		輸送業（配車担当）	・運賃の値上げ交渉は引き続き行っているが、業界全体ではそのような動きが少なく、今後の運賃値上げは厳しい状況にある。
	やや悪くなる	輸送業（配車担当）	・コスト削減も限界に近づき、燃料費の高騰をカバーすることができない。荷主に対して燃料高騰分を運賃に上乗せすることが困難な状況が続く。
	悪くなる	建設業（総務担当）	・公共工事の入札は採算度外視の低入札が軒並み続き、一段と価格競争が激化する。一方、適正な価格水準への回復の兆しが見られず、ますます悪くなる。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	職業安定所（職員）	・来春の新規学卒者の求人募集が前年同月比で増加傾向にある。
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	・企業側が求人を効果的に行うタイミングを計る傾向がしばらく続く。
		職業安定所（職員）	・2007年問題を見越した人手不足によって予想される求人数の増加だけを見て、景気が良い方向に進むとは言えない。
		民間職業紹介機関（経営者）	・新年度に入り、新入社員の採用等があったため、当面は新規求人は見込めない。
	やや悪くなる	-	-
悪くなる	-	-	

## 7. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所（株））

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	住宅販売会社（従業員）	・秋ごろまでは販売単価の上昇が続く。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	・地価上昇で仕込み価格の上がっている物件が少しずつ商品化され、マーケットに出始めた。それに伴って夏以降は相場が大きく上昇するため、中古市場を含めてかなり活性化する。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・バーゲンセールを前倒しで行うため、販売量が増加する。
		商店街（代表者）	・今後も購買単価の上昇が続くほか、顧客の購買意欲も高まってきている。
		商店街（代表者）	・今月は天候不順で日によって来街者数にばらつきがあったものの、来客数は順調に推移している。また、客単価も上昇していることから、夏物の売行きは良くなる。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	・客の様子をみると、少々高額であっても手の込んだ商品が売れているので、今後も売上が伸びる。
		百貨店（売場主任）	・バーゲン月が夏物商材の実需期となり、今まで落ち込んでいた夏物商材が一気に動き始める。
		百貨店（売場主任）	・4、5月と衣料品の動きが決して良くないなか、夏物衣料はその反動で売れる可能性がある。ただ、それも気候次第であるなど、今後夏物商品の売行きは天候や気候によって大きく左右される。
		スーパー（経理担当）	・梅雨入りの時期や、夏の気温の傾向も気になるが、販売の上向き傾向は続く。サッカーワールドカップに伴う家庭での内食需要についても、前回のような大きな期待はできないが、多少は好影響が出てくる。
		スーパー（経理担当）	・競合他社との価格競争は依然激しさを増すばかりであるが、客の買物動向をみると、価格の安さよりも生活の豊かさという方向での購入がみられるなど、非常に明るい傾向が出てきている。
コンビニ（経営者）	・コンビニの売上が伸びるシーズンになるので、めん類などの季節商品を今から値下げして刺激を与えることで、客の購買意欲が高まる。		

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
		家電量販店（経営者）	・サッカーワールドカップの開催で地上デジタル放送がさらに注目され、薄型テレビへの需要が高まる。
		その他専門店〔宝飾品〕（販売担当）	・消費者の購入の増加に伴い、小売店の仕入れも増加している。
		観光型旅館（経営者）	・設備投資を行ったホテルでは、その効果が出始めている。
		観光型旅館（団体役員）	・受注ペースが遅いのは従来と同じであるが、先の予約に関する問い合わせ件数が増加している。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊に関しては、例年の夏休み需要に加えて、今年は全国高校総体が大阪を中心に近畿地域で開催されるため、かなりの上乗せがある。一方、会議や宴会については例年並みの予約状況である。
		都市型ホテル（スタッフ）	・今月は少なかった団体予約の受注が増えている。婚礼や宴会予約についても、今月と比べると予約数が増加している。
		旅行代理店（経営者）	・株価の先行きに若干の不安はあるものの、景気の回復基調を受けて海外旅行の予約が確実に増加している。
		旅行代理店（広報担当）	・夏のボーナス支給後に店舗へ足を運ぶ客が増える。また、サッカーワールドカップで一度は客足が止まるものの、それが終われば、次は自分が楽しもうという客が出てくる。
		タクシー運転手	・報道によると夏のボーナスの支給額が増えるため、飲食店に行く回数が増え、タクシーを利用する機会も増える。
		通信会社（社員）	・当社サービスへの加入については加速傾向が続くものの、競合他社との差別化については様々な検討が必要である。その決定打がなかなか見当たらないことから、価格競争が続く結果となっている。
		競輪場（職員）	・昨年末から1人当たりの購買単価に微増傾向がみられ、売上も回復基調にある。特に、G3以上の競輪では売上が増加傾向にあることから、来月以降に開催のG1競輪では売上が増加する。
		その他レジャー施設〔球場〕（経理担当）	・フランチャイズ球団は成績の低迷が続いているが、7～8月には人気球団との試合が7試合予定されているほか、人気歌手のコンサートや子供向けのイベントなども行われる。
		その他サービス〔生命保険〕（営業担当）	・夏の賞与については、前年に比べて支給水準が伸びる企業が多いため、販売量が増加する。
		住宅販売会社（経営者）	・景気回復に伴って不動産価格も上昇傾向にあるが、バブル期の再現とならないか大変不安である。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	・住宅ローン金利が上昇傾向であるほか、消費税の税率も今後引き上げられるという予測を受けて、駆け込みの客が増える。
変わらない		一般小売店〔事務用品〕（経営者）	・サッカーワールドカップでの盛り上がりや自民党総裁選に伴う動きはあるものの、商売の材料とはなりにくいなど、好材料に乏しい。
		一般小売店〔花〕（経営者）	・昨今の原油高や日照不足などで、仕入価格が上昇する。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	・店のうわさが広がって新規の客が増えているほか、この地域が京街道という歴史街道に面しており、市が様々なイベントを企画しているなど、当分は客の増える要素がある。
		一般小売店〔菓子〕（経営企画担当）	・2～4月の売上前年比を上位5店舗の平均で計算してみると、関西は115.4%となった。2月ごろから好調に転じているものの、昨年の愛知万博による特需の反動もあることから、このまま安定した状態は続かない。
		一般小売店〔精肉〕（管理担当）	・アメリカからの牛肉の輸入がようやく解禁となる見通しであるが、輸入の再開で国内相場が下がり、需給バランスが改善することが期待される。ただ、2度目であることから、解禁の効果が出てくるまでに時間がかかる。
		一般小売店〔精肉〕（営業担当）	・全体的な商品に値上がりにより、客の消費意欲に対する影響が懸念される。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	・衣料品の売行きは気温や天候による影響が大きいですが、今年は春らしい時期がほとんどなく、今も梅雨を思わせるほど雨が多い。梅雨の後はずっと暑い夏に入るが、近年は夏から秋にかけてどのような気候になるのか予測できない。ただ、客単価は昨年に比べて上昇している。
		一般小売店〔野菜〕（店長）	・客の買い方をみても、まだまだシビアで厳しい。

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
		一般小売店〔コーヒー〕（営業担当）	・以前、原油高騰による販売価格の値上げを行った際に駆け込みで注文が殺到したため、それが一巡した後は緩やかな動きとなっている。
		百貨店（売場主任）	・新たな魅力が感じられる旅行や、食べ歩きなどの体験型消費に向かっているお金が、ヒットの少ない商品の購入に向かうことは難しい。
		百貨店（売場主任）	・百貨店での買上単価や購入率は上昇しているものの、来客数は減少している。限られたなかで客を奪い合っている状況をみると、百貨店を取り巻く環境は厳しい。
		百貨店（売場主任）	・今月は東高西低の売上となっているが、特に大阪地区の売上が低迷している。ここ数か月にわたってけん引役となっていた高額商品の宝飾や時計などの売上が苦戦しており、先月までとは様変わりとなっている。主力の婦人服も苦戦しているほか、来客数や単価も悪化しているなど、ヒット商品不足である。
		百貨店（売場主任）	・良くなるという材料が見当たらない。野菜や鮮魚関係の落ち込みはないものの、非常によく売れているのは低価格の商品である。また、中元期を迎えるものの、全体的に伸びるような材料はない。
		百貨店（営業担当）	・高額品を求める客に、買いたいと思わせる魅力的な商品を提供できなくなり、売上は頭打ちになってくる。ただ、今まで買上の少なかった客は、徐々に買上が増える。
		百貨店（統括）	・衣料品は婦人服やヤングウェアが引張ってきたが、ここに来て少し落ち着きが見られることから、2、3か月先は不透明である。
		百貨店（サービス担当）	・サッカーワールドカップ効果が見込まれていた商材にヒット商品が無く、好条件が見当たらないものの、催事の物産展などは今後も好調に推移するため、全体的な傾向は変わらない。
		百貨店（売場担当）	・高額品については堅調な動きが続いている。
		スーパー（経営者）	・客の動きをみると、以前と変わらず価格や品質、重量などの様々な要素を考えながら買物をしている客が目立つため、今後しばらくはこのような状況が続く。
		スーパー（経営者）	・気象庁の発表によると、不安定な天気がこのまま梅雨につながるほか、梅雨も平年並みの降水量となっている。仮にその後は猛暑になったとしても、夏物商材への需要が記録的に伸びた昨年、一昨年と同じような状況にはならない。
		スーパー（店長）	・第3のビールに続くたばこの値上げや、原油高による生活必需品の値上げ圧力などで、消費は刺激されにくい。
		スーパー（店長）	・競争激化の様相は強まるばかりで、前年の売上の確保が難しい状況は当分続く。
		コンビニ（経営者）	・話題となるような新商品でも出てこない限り、当用買いしか行わない傾向は続き、客単価が低い状態で安定する。
		コンビニ（店長）	・弁当の品ぞろえの充実や、レジ周囲の商品販売を強化している一方、主要商品である飲料の売上の減少が顕著な傾向が続いている。一部の商品でコンビニ離れの起こっている恐れがある。
		衣料品専門店（経営者）	・プロパーで売れなかった商品がバーゲンで売れると、利益は出なくても売上は伸びることから、それで業況が良くなったような錯覚に陥る傾向がある。
		乗用車販売店（経営者）	・金利の上昇やガソリンの高騰が、意外に客の心配の種となっている。
		乗用車販売店（経営者）	・乗用車の販売、修理の件数共に停滞気味である。
		乗用車販売店（営業担当）	・来客数は増えているものの、商談の入る車種には軽自動車が多く、利益率が低い。
		その他専門店〔宝石〕（経営者）	・例年、春から夏にかけて売上、来客数が共に伸びることから、今年も例年どおりに伸びる。また、5月は気温が低く夏物が売れなかったため、これから夏物が動くほか、サッカーワールドカップなどの様々なイベントが後押しとなる。
		高級レストラン（支配人）	・曜日によって来客数の差が激しいなど、今後売上が安定する要素がみえない。
		一般レストラン（スタッフ）	・ここに来て若干来客数の伸びが鈍化しているほか、来月には梅雨も控えている。飲食関係は天候に左右されやすいので、大きな変化はない。

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
		一般レストラン（スタッフ）	・原油価格の高騰により、今後の消費動向に影響が出てくる。
		観光型旅館（経営者）	・隣接しているキャンプ場や宿泊施設では、8、9月の週末の予約が前年度並みに入っているほか、平日の予約も徐々に入り始めている。
		都市型ホテル（役員）	・宿泊は、8月に大阪を中心として全国高校総体が開催されるため、宿泊客が増える。その一方で、宴会は需要に少し陰りが出てきており、前年比の伸び率は今後やや鈍化するものの、前年の水準は上回る。
		タクシー会社（経営者）	・夜の繁華街の人は少し増えたものの、まだまだ若い人が主流で、タクシーを利用して帰るといった世代ではないことから、電車のあるうちに帰るといった行動パターンが定着している。
		観光名所（経理担当）	・3～5月は3か月連続して前年を上回る営業成績となったことから、今後も来客数、販売量共に昨年実績を上回る動きとなる。
		遊園地（経営者）	・天候不順が回復すれば、売上は前年並みに回復する。
		競輪場（職員）	・例年に比べると良い傾向にあるものの、今年に限っては当競輪場の今年度で一番大きな競走が5月に終わったため、今後は悪くなる。ただ、場外発売の動きだけを取り上げると、例年と変わらない傾向が続く。
		その他レジャー施設 〔イベントホール〕 （職員）	・来月は稼働日数が減るものの、これから夏にかけては、例年どおり催事がめじろ押しとなっている。
		その他レジャー施設 〔飲食・物販系滞在型施設〕（企画担当）	・好材料、不安材料共にみられるが、レジャーに追い風が吹くにはもうしばらく時間がかかる。
		美容室（店長）	・季節的には売上の伸びる時期であるが、来客数の減少傾向が続いているため現状維持である。
		その他サービス〔ビデオ・CDレンタル〕 （エリア担当）	・サッカーワールドカップによるマイナスの影響が出る。
		住宅販売会社（経営者）	・今までの経験則では、金利上昇懸念が出てくれば、駆け込みで住宅取得希望者が増加する傾向がみられたが、それが全くみられない。販売現場に足を運ぶ客が極端に減っている。
		住宅販売会社（経営者）	・京都市内の建築に関する規制が来年厳しくなるため、今年中に売却するように地主を説得している。ただ、これは一時的な動きであるため、業界の景気底上げ材料とはならない。
		住宅販売会社（総務担当）	・金利が上昇するなか、ユーザーは価格に敏感になることから価格競争が激化するものの、見込み客は横ばいで推移する。
	やや悪くなる	一般小売店〔食料品〕 （経営者）	・業績の良くなっている大手企業の本格的な攻勢が始まることから、競争がさらに激化する。
		コンビニ（経営者）	・生鮮商品の新規導入で他店との差別化を図っているものの、定着するまでには時間が必要である。また、梅雨入りの早期化が懸念されるなか、梅雨明けが早まれば売上も伸びるものの、まだ判断が難しい。
		都市型ホテル（営業担当）	・宿泊は、今期もビジネス客と団体客の入り込みが良く、夏休みのシーズンまで何とか持ちこたえられる。 ・宴会については、婚礼は前年よりも件数が増えてきているものの、売上が前年の水準に追いつかない状態である。一般宴会は前月に続いて予約数が激減しており、大変厳しい状況である。
		タクシー運転手	・大阪はタクシー会社が月に1、2社増えており、景気の良くなる兆しが無い。
		観光名所（経理担当）	・毎年行っていた夏場の花火大会を中止したこともあって、来客数が減少する。
		住宅販売会社（従業員）	・マンションの販売状況は、好調な案件と販売が不調の案件で二極化が進んでいるほか、モデルルームへの来客数が減少傾向にある。
	悪くなる	商店街（代表者）	・ボーナス支給の増加に期待しているものの、世間でいわれる景気回復の実感が無い。近隣の大型スーパーをみても、開店した後もテナントがなかなか埋まらない。



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
		スーパー（店長）	・競合店の出店が確実であるが、距離が近く商圏がバッティングしている一方、商圏人口は増えていないことから、今後ますます厳しくなる。
		観光型ホテル（経営者）	・特に、来月の予約状況が昨年に比べて非常に悪い。ただ、昨年は神戸が震災後10年の年で、全国大会が多く開催された反動があるほか、サッカーワールドカップで国内旅行が減少している影響もある。
		通信会社（経営者）	・番号ポータビリティ導入前の買い控えが始まる。
企業 動向 関連	良くなる	金融業（営業担当）	・建機部品製造業や自動車部品製造業などの製造業で設備投資意欲が高まっているほか、プラスチック材料卸売業も売上は増加基調が続く。また、高級紳士服などの販売価格も上昇基調が続く。
		やや良くなる	金属製品製造業（営業担当）
	やや良くなる	一般機械器具製造業（経営者）	・新製品に関する商談が数件あり、いずれも成約する見込みである。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・この先の注文が入っている。
		建設業（営業担当）	・これまでテナント空室率の低下はターミナル駅の周辺が中心であったが、市内中心部全体でもみられるようになってきた。また、国内の生産施設や物流施設に関する設備投資計画が増えてきている。
		金融業（支店長）	・ガソリンスタンドについては、ガソリンの販売価格がこのまま上昇すれば個人客の需要は若干減るかもしれないが、企業の需要はおう盛な状態が続く。
		不動産業（経営者）	・マンション用地や、建売住宅用地への需要は依然としておう盛であり、価格も上昇傾向にあるものの、地域によっては再販価格への転嫁がいまだに難しい。
		広告代理店（営業担当）	・広告予算を昨年よりも大幅に増やしているクライアントが増えている。
		その他非製造業〔民間放送〕（従業員）	・全国での地上デジタル放送開始に向けて、各家電メーカーからの広告の注文が増える。
		変わらない	食料品製造業（従業員）
	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）		・現在の様子では、製品価格の修正には時間がかかる。
	化学工業（経営者）		・原材料高などによる値上げの動きはほぼ落ち着いたものの、それに伴って出荷の動きが悪くなってきており、値上げ分と出荷減で差し引きゼロとなっている。この出荷量の減少が長引くようであれば、長期的には業況の悪化が懸念される。
	窯業・土石製品製造業（経営者）		・瓶関係の業界では受注が落ちている。これは景気が悪いのか、需要がほかの容器へ移っているのか判断は難しいものの、基本的に消費は上向いていない。
	金属製品製造業（総務担当）		・受注状況について件数や内容を見ると、この上半期は順調な推移となる。
一般機械器具製造業（経営者）	・今後数か月は好況が続く。		
電気機械器具製造業（経営者）	・機械関係においては、安定して受注があるかどうか分からない。		
電気機械器具製造業（営業担当）	・鋼材関連の素材が値上がりしたために、変圧器などのトランス製品の値上げ要求が急に増えた。これにより当社も値上げせざるを得なくなった。		
電気機械器具製造業（宣伝担当）	・今年の気温の推移を考慮すると、エアコンなどの夏物商品の荷動きは堅調となるものの、サッカーワールドカップが終わってAV関連商品の荷動きが落ち着く。		
建設業（経営者）	・依然として官民共に価格条件は厳しいほか、地方では土地の価格も依然として下落傾向にある。		
建設業（経営者）	・原油価格の高騰により、建設資材の価格の上昇が懸念される。		
輸送業（営業担当）	・軽油の高騰や自動車NOx・PM法などによる経費の増加があり、厳しい状態である。		

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
		輸送業（営業所長）	・今は新規の見積依頼や問い合わせが少ないため、大きな変化はない。
		不動産業（営業担当）	・土地の価格の上昇に伴ってマンション価格も上昇しているが、あまり上げると売れなくなる状況である。さらに、建築資材などの値上がりで建築費も上がっているものの、マンション価格への転嫁が難しい状況である。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・折り込み広告の動きは堅調だが、読者数が伸び悩んでいる。
		経営コンサルタント	・取引先からの発注金額は非常に低く、以前と比べて内容も随分と様変わりしている。発注内容がより高度になる一方、単価は安くなっている。
		司法書士	・今抱えている案件が少ないほか、今後急激に増えるという見込みもないことから、今の状態は変わらない。
	やや悪くなる	繊維工業（団体職員）	・商品の流通状況などをみると、現状では回復感が全くない。
悪くなる	通信業（管理担当）	・原油価格の高騰による影響が若干出てくる。	
	繊維工業（総務担当）	・取引先の在庫が増加傾向となるのに伴い、受注量が減少傾向にある。	
雇用 関連	良くなる	職業安定所（職員）	・新規求人増加の動きがこのまま数か月続き、原油高騰や円高の影響も出なければ、景気はさらに良くなる。
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・スタッフ不足で取引先からの派遣依頼にこたえられないほか、売手市場であることから、条件の良い仕事があれば契約の途中でも辞めるスタッフが後を絶たない。派遣会社にとってスタッフの確保が最大の課題となっている。
		人材派遣会社（社員）	・時期的に求人依頼は一段落となっているが、顧客からの求人依頼は今後増えてくる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・7月に入ると大きな企画を行い、料金的にも通常より安く提供できることから、新聞媒体の利用が進む。そのほか、就職フェアも企画しているため売上は伸びる。
		職業安定所（職員）	・新規求人数の増加及び有効求人倍率の上昇が続いているものの、いわゆる正社員の有効求人倍率が依然として低水準で推移しているほか、原油価格及び原材料価格の動向が企業の経済活動に及ぼす影響などの懸念材料もみられる。
		職業安定所（職員）	・有効求人数は増加傾向が続いているなかで、より良い条件を求めて来所する在職中の求職者もみられる。また、雇用保険受給者の実人員は、平成14年8月以降は前年比で44か月連続の減少となっている。
		職業安定所（職員）	・卸、小売業における新規求人数が前月比、前年比共に約40%の増加となっている。この雇用環境の好転で徐々に所得が増加するため、今後流通業の業況が改善し、さらに採用意欲も回復する。
		学校〔大学〕（就職担当）	・大手企業の採用活動もほぼ終わりを迎えており、いよいよ中堅企業が本格的に動き出した。採用担当者は積極的に大学を訪問し、学生の内定状況や活動状況を確認するなど情報収集に動いている。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・5月は比較的落ち着いた例年どおりの動きであるものの、勝ち組、負け組がはっきりしてきた。また、大きな動きとして、コールセンター業務は比較的人権費の安い地方都市に集約しようという動きが大手企業でみられる。
		職業安定所（職員）	・景気の改善がみられるなか、アルバイトなどの在職求職者が正社員の求人に応募する動きも出てきているが、経験不足による不採用が目立つ。また、求人内容が非正規雇用から正規雇用に移行する傾向もみられない。
職業安定所（職員）		・人手不足感は徐々に高まっているものの、4月から施行された改正高齢者雇用安定法が周知されれば、高齢者の再雇用や勤務期間の延長が増えるため、新規採用の必要性が低下する。	
やや悪くなる	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・企業の間で紙媒体離れが進んでおり、インターネット指向が強まっていることから、料金を落としても乗ってこなくなった。	

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	一般レストラン（経営者）	・先月に引き続き、売上・乗客数・客単価ともに、すべて前年をクリアしている。飲食個数も増加しており、この良い傾向はしばらく続く。
	やや良くなる	百貨店（販売担当）	・4月～5月にかけては気温も上がらず、夏物衣料が苦戦したが、7月のクリアランスセールにはこれまでの買い控えの反動で、乗客数・売上ともに上向いてくる。
		スーパー（店長）	・ここ数か月、売上額が好調に推移している。前年比102～103くらいで動いており、近郊の競合店についても変化はないことから、今後もこの状況が続く。
		スーパー（店長）	・天候及び気温が前年並みになれば、現状の客単価も前年を上回る。
		スーパー（店長）	・過去2～3か月から現在までの動向をみると、このまま同じような傾向で推移する。
		スーパー（総務担当）	・天候不良によることもあるが、青果物の単価が上昇している。その他の物も若干上昇気味であるが、販売点数が落ちていないので、夏場に向かって売上が増加する。
		コンビニ（エリア担当）	・原油高に多少の不安は感じるが、就業率が高くなってきているので、売上についてもやや良くなる。
		家電量販店（店長）	・映像関係はサッカーワールドカップがらみでこれから需要が増え、非常に良くなりつつある。この傾向はある程度続く。
		家電量販店（店長）	・地上デジタル内蔵の薄型テレビなどへの買い換え需要が増加する。
		家電量販店（店員）	・地上デジタル放送開始の効果で、今後も良い傾向が続く。
		その他専門店〔スポーツ〕（店長）	・サッカーワールドカップがあるため、サッカー関連商品の売上が伸びる。
		一般レストラン（店長）	・来月から新メニューが入り、その影響も若干見込んで売上が伸びるのではないかと。またサッカーワールドカップ等の影響を受け、人の動きも少し活発になる。
		その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者）	・元々良い傾向にあるが、新商品の投入により客足を伸ばしていけば、さらに良くなる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・夏休みの宿泊の予約も順調であり、お盆の予約も例年より随分早くから入ってきている。
		タクシー運転手	・乗客の会話からも、不景気という声は全く聞こえてこない。またベースアップ等の話も聞かれ、先々の景気の見通しに明るさが感じられる。
		タクシー運転手	・梅雨の雨・ボーナス・就職率の改善などの影響で、今後少しずつ改善されていくと思われるが、増車などもありタクシー業界では少し上向く程度である。
		通信会社（社員）	・これから夏に向けて新商品が発売されるので、現在よりはやや良くなる。
		通信会社（通信事業担当）	・地上デジタル放送などの認識が高まりつつあり、それに合わせて通信サービスへの問い合わせなども増加している。
		通信会社（販売企画担当）	・ボーナス商戦期を迎えとともに、新商品の投入もあり、販売が上向く。
	住宅販売会社（販売担当）	・ゴールデンウィーク期間中に開催した展示場イベント、現場イベント、土地売出し等のイベントに前年同期比で約1割増の来客があった。この際の反応もよく、3か月先くらいまで受注が増加する。	
変わらない	商店街（代表者）	・世間では好景気と叫ばれているが、我々小売業にとってはそういった実感はなく、大型店の進出、少子化、デフレ傾向は継続し、中小の小売業・製造業は非常に厳しい環境が続く。	
	百貨店（営業担当）	・2～3か月前に比べ、婦人服はヤング・ミセスとも購買が鈍化してきている。夏のレジャー費等に押され、洋服関連の消費は伸びない。	
	百貨店（販売促進担当）	・顧客分析によると、建設業、公務員の購買が落ちてきている。建設関係については公共投資も削減のなか、今後の回復は見込めない上に、公務員についても昨年より給与カットは継続しており、同様の状況にある。	

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
		百貨店（販売促進担当）	・ 昨年に比べ、若干良い傾向は続いていくものと考えられるが、今後2～3か月で良くなるといったものではなく、もう少し長いスパンで徐々に良くなる。
		百貨店（売場担当）	・ 景気の回復は、都市部や他の地域のことと感じられ、我々の地域では実感がない。先行き不透明感は依然強い。
		百貨店（購買担当）	・ 今月は婦人服業界ではかなり厳しい状況が続き、このためクリアランスセールに突入したときの商材はしっかり確保されている。セールに商品を多めに投入し、売上のかさ上げをはかるが、最近の低温化で野菜の高騰も目立ち始め、主婦は食費への出費がかさんでいて購買に影響を及ぼさないか不安である。
		スーパー（店長）	・ 食料品の価格は、客の購買店舗選択の大きな要因であり、厳しい価格競争はまだ続く。
		スーパー（店長）	・ 売上のマイナスをカバーするために、競合店をはじめ当店も含めてチラシの打ち合いが続き、それにより何とか客数の確保をしている状況である。ただし、一点単価はなかなか上がらず夏型商材の動きも鈍いため、上昇気流にはなかなか乗れない状況が続く。
		コンビニ（エリア担当）	・ これから先5～6軒の新規店舗ができる予定だが、売上に関してはあまり大きな変化はみられないのではないかと。
		コンビニ（エリア担当）	・ 客が無駄な物は購入しないという傾向は、今後も続く。
		コンビニ（エリア担当）	・ 客は必要な物以外購入しないという状況は続いており、今後もこの状況は変わらない。
		百貨店（営業担当）	・ 地方の消費者の景気回復感はまだマスコミで報道されているほど良くはなく、天候等の要因もあり、しばらくは足踏み状態が続く。
		家電量販店（店長）	・ 日照不足による野菜の高騰、原油の高騰等、我々を取り巻く環境は懸念される事ばかりだが、エアコン、薄型テレビに力を注いでいく。
		乗用車販売店（統括）	・ 原油価格の高騰で、物価自体が少しずつ上昇していくことによる買い控えがある。
		乗用車販売店（販売担当）	・ 整備部門は1月から売上が順調に伸びているが、来店客の減少と客の買い控え傾向がますます強くなり、新車の販売は今後も厳しい状況のまま推移する。
		乗用車販売店（営業担当）	・ 新規客の来場数減と既納客の代替率減は、当分続く。
		自動車備品販売店（経営者）	・ 現在の客の販促や接客への反応を見ると、現在の状況が変わらず、好調が続きそうである。ナビゲーションや地上デジタルチューナ等、話題性に富んだ商品もあり一層の販売増につながる。
		高級レストラン（スタッフ）	・ 一般の宴会については徐々に予約等増えつつあるが、婚礼については、他の施設が増えたこともあり先行き不透明である。
		都市型ホテル（経営者）	・ 現在の予約状況より判断し、全体的に今後も変わらない。
		通信会社（企画担当）	・ 今年第2～第3四半期において、新サービスあるいは既存サービスの変更の動きで、特に注目されるものがない。
		テーマパーク（財務担当）	・ 客単価はだいたい昨年並みで推移しているが、安定した入園客数を確保しさらに伸ばしていくのは難しい。
		テーマパーク（広報担当）	・ 天候不順はしばらく続きそうで、落ち込みを取り戻せないままシーズンが終わってしまう。
		テーマパーク（業務担当）	・ 少し上昇傾向にはあるが、さらに良くなる兆しと言うにはまだ早い。特に梅雨時は利用増の要因に乏しいため、現状維持ではないかと。
		美容室（経営者）	・ 生活物資の物価が上昇しており、将来的には客数・客単価に影響が及ぶ。
		設計事務所（経営者）	・ 建築業界は、受注量・供給量ともに変化はみられず、明るい兆しもなく、まだまだ低迷の状況が今後も続くと思われる。
		設計事務所（経営者）	・ 相変わらず公共工事の発注が見込めないのと、民間工事もすぐには契約件数が増えていくとも思えない。
		住宅販売会社（経理担当）	・ 耐震偽装問題で低下していたモデルルームへの来場者数は回復傾向にあるが、実際の契約数は伸び悩んでいる。

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	
	やや悪くなる	百貨店（売場担当）	・夏物衣料の出足が非常に悪いことから、大手メーカーの在庫調整が進むと予測される。実際に工場では夏物が生産されておらず、秋物の早期投入で夏物の不足がはっきりしている。	
		スーパー（店長）	・原油高によりいろいろな生活用品が値上がりし、少しずつではあるが、買い控え等が発生する。	
		スーパー（店長）	・原油価格の高騰に伴い、輸送費・製造コストの上昇により、単価が上昇すると考えられる。今まで好調であった、客の買上点数にも陰りがみえてくる。	
		コンビニ（エリア担当）	・客数も客単価も大幅に下落しており、売上は大きく前年割れを起こしている。競合店・ドラッグストア・24時間スーパーの台頭で、さらに厳しくなる。	
		衣料品専門店（経営者）	・同業者の話メーカーの話でも、専門店の景気の先行きに全然明るさが出てこない。商店街の同業者がまた飲食店に業種転換した。	
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・「まちづくり三法」の施行を前に、競争店の出店が今年は多くなると予想され、苦戦が続く。	
		乗用車販売店（経営者）	・自動車販売はガソリン価格に非常に敏感で、原油価格がこのままの状態が続くとすると、先行きは非常に不安である。他にもいろいろな物の値上げが報じられていることから、これから先何か月かは厳しい状況が続く。	
		乗用車販売店（統括）	・中小企業の経営者はこれからはもっと厳しくなると言っている人が多く、買い控えが多くなる。	
		住関連専門店（広告企画担当）	・客の購入に対する慎重さが強くなっていく。そのことにより、客の購入単価・購入時期・購入場所の分散が、さらに進む。	
		その他専門店〔時計〕（経営者）	・素材の金・プラチナの値上がりで製品の価格も値上がり、買にくい価格になる。	
	その他専門店〔書籍〕（従業員）	・冷夏のため若干客足が鈍る。		
	都市型ホテル（従業員）	・宴会の企業問い合わせ状況を見ると、好不調企業の差がより広がっており、全体ではどちらかというと悪くなる企業の方が多し。		
	悪くなる	スーパー（財務担当）	・競合店の出店計画が非常に多い。	
		乗用車販売店（サービス担当）	・新型車の投入もないし、これに代わるてこ入れもない。まして、客の動向がつかめないのもこのまま悪い状態が続く。	
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（経営企画担当）	・海外向けの自社製品の売上が北米を中心に好調を維持しており、今後も受注予定が入っている。
		電気機械器具製造業（総務担当）	・自動車関連好調維持・薄型テレビ関連周辺機器など高止まりの受注が入り、加えてエアコンの受注が国内向けはもとより、欧米向けが昨年以上の受注増の見込みであり、部材調達に間に合うか懸念される状況である。	
	輸送業（統括）	・下期以降の新規業務が徐々に決まりました。その結果人材不足になるため、早めに募集活動を始めたが半年前に比べると、今度は全然応募がない。		
	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）	・アジアにおける鋼材需給がタイト化しており、粗鋼生産がフル状況にある。好況状態が当面続く。	
		金属製品製造業（総務担当）	・ゴールデンウィーク中に設備投資を行い、増産体制の準備を整えている。しかしながら原油や非鉄等の原材料の値上がりや高止まりのため、収益的には設備投資の際に見込んだ収益より下がる可能性もある。	
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・3か月先をみても、取引先からの発注数は変化なく、高いレベルのまま変わらない。	
		通信業（社員）	・光電話以外に好転する要因も見受けられないことから、現状と変わらない。	
		通信業（営業企画担当）	・通信業界は固定系も移動系も昨年末以降大型再編が注目を浴びており、シェア獲得のために新商品の投入など投資をつぎ込む事態が当分続く。また原材料価格の上昇など経営圧迫要素も多い。	
金融業（業界情報担当）		・米国経済の減速やドル安円の進展などから先行き不透明感が強まっているが、欧州やアジア向け輸出は堅調に拡大しており、当面は高水準の受注が続く。		

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
		金融業（営業担当）	・仕事量、工事量ともに競争が非常に少なくなった。悪いところが淘汰されたということもあり、各企業においては当面の仕事は確保できている。
		会計事務所（職員）	・販売業は、通販の影響が年々増大してきており、売上の低迷に歯止めをかけるのが難しいところが多くなってきている。その他のサービス業でも業績は伸び悩んでおり、公共工事関連も、あまり期待が持てず、当分このまま推移する。
		コピーサービス業（管理担当）	・新しく事業戦略を実施するが、成果は半年先位を目標にしている。成果が上がるまでは微減状態が続く。
	やや悪くなる	農林水産業（従業者）	・5月31日をもって、沖合底引き船団が資源保護のため8月のお盆時期まで約2か月半休漁となる。また現在浜田漁港にいる6つの底引船団の内、休漁明けには1つ廃業する。沖合底引き船は、燃油の高騰・燃料及びスチロール箱の値上げと、魚の不漁とあいまって経営を圧迫している。
		食料品製造業（総務担当）	・大口取引先に大きな動きがあった場合、それによって当社の売上、収益に大きな打撃となる可能性がある。この先どういふふうになるのか見えにくい。
		化学工業（総務担当）	・今後金利の上昇も心配であり、原油価格も高止まりしており、先々少し心配な状況である。
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	・大口案件が一段落し生産水準は現在より落ち込む。
		電気機械器具製造業（広報担当）	・新モデルへの切り換え時期にあたり、受注が減少する。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	・受注量・生産高ともに横ばいの状況が続いているが、原材料などの調達価格は高止まりから一層の上昇傾向が窺われ、また賃金改定の影響や退職給与の負担増など、コスト上昇の要因が多く、厳しさは一層増大する。
		悪くなる	-
雇用関連	良くなる	求人情報誌製作会社（支店長）	・県内メーカーの求人意欲が引き続き高く、求人数も増加する。
	やや良くなる	求人情報誌製作会社（支社長）	・求人数の伸びがこのまま継続する。
		求人情報誌製作会社（担当者）	・顧客は引き続き人員不足を感じている。
		民間職業紹介機関（職員）	・新規事業で人材を新たに採用するケースも増えているが、受注増加に伴う人材不足での新規採用など、既存事業の中での人手不足感から求人を発する企業の割合が増してきた。
	学校[大学]（就職担当）	・製造、物流業など、景気を先取りした業界からの求人意欲がおう盛である。	
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・派遣から正社員を志向する人が増えつつあり、派遣市場での人材の確保がますます難しくなっている。企業の人材需要は引き続き堅調に推移すると思われるが、人材の供給が難しい。
		新聞社[求人広告]（担当者）	・原油の高騰に伴うコスト高を懸念する企業がかなり出てきており雇用にも影響する。
		職業安定所（職員）	・管内はほとんどの企業が中小企業であり、ごく一部の業種に明るさがみられるほかは、都会地の大企業とは対照的に厳しい状況が続いており、求人マインドも低調な状況が続く。
		職業安定所（職員）	・大手企業については引き続き業績好調とみるが、中小企業との好不調の格差はますます大きくなる。
		職業安定所（雇用開発担当）	・新規求人の増加が当面続くと思われるが、派遣・パート求人に向うところが大きい傾向に変わりはない。なお、有効求職者数が3か月で増加したが、増加数は縮小している。
		民間職業紹介機関（職員）	・小規模の企業からの求人は増加（ほとんどが退職補充であるが）しているが、その小規模の企業への就職を希望する人が少ない。このため小規模の企業の体力が向上していかない。
		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	-	-

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	一般小売店〔酒〕（販売担当）	・地方都市でも、ボーナス支給、お中元商戦、夏休み帰省客の飲食店での消費が見込まれ、8月中旬までの景気は維持される。
		百貨店（売場担当）	・6月から2回目のクールビズが始動し、紳士衣料・雑貨などの動きが活発化するとともに、賞与水準も上昇が予想され、消費行動も活発化する。
		乗用車販売店（営業担当）	・6月、7月はボーナスシーズンに入るとともに、新商品が6月19日に発表されることから良くなる。
		通信会社（企画担当）	・新商品のラインナップが出そろふことや、ボーナスシーズンが到来することから、景気はやや上向きになる。
		通信会社（営業担当）	・新商品、新サービスの開始により、新たな需要の掘り起こしができる。
		ゴルフ場（従業員）	・来場者も増加し、予約も順調である。
	変わらない	設計事務所（所長）	・建材の値段が、若干上昇し始めている。
		商店街（代表者）	・消費者に購買意欲が見られず、商店の景気には影響ない。
		商店街（代表者）	・商店街内の大型店跡地に新しい動きが出てきたことや、まちづくり三法の改正が国会を通過したこと等により、店主が明るくなった。商店街の景気自体も底を打った。
		スーパー（店長）	・石油値上げで、悪くなる業種と、良くなる業種の差が激しくなる。全体的には景気は変わらない。
		スーパー（店長）	・第三のピールの値上げ、7月からのタバコの値上げと価格の上昇が続き、値上げ金額分が節約に回る。
		スーパー（店長）	・雨が多く、気温が上昇しないため、夏物の売行きが伸びない。
		スーパー（財務担当）	・天候、気温の影響で、果菜類が品不足気味となり、価格も3月の底値に比べると上昇している。このまま梅雨に入ってしまうと、品不足・価格とも心配である。
		衣料品専門店（経営者）	・6月はボーナス月に入り、梅雨も大雨でない限り、今まで買っていない分、相当需要が残っていると期待している。ただし、気温・天候にかなり左右されるのではないが。
		衣料品専門店（経営者）	・現状の景気は天候次第で簡単に前年割れに落ち込むもろさがある。購買力の底堅さが感じられない。
		家電量販店（営業担当）	・季節商品の動きに期待していきたいが、年々商品単価が低下していることもあり、すぐに期待通りの数字になるのは難しい。
		乗用車販売店（従業員）	・先行きの景気が変わる要因が見つからない。
		住関連専門店（経営者）	・販売量が今も伸びない。
		一般レストラン（経営者）	・仕事量が増えたとか、売上が上昇しているような話は、全く聞かれず、暗い話のほうが多い。
		都市型ホテル（経営者）	・先行きの予約はあまり芳しくない。
	やや悪くなる	百貨店（営業担当）	・この地方は車社会であり、いろいろな市場の値上がりがかかり影響していることが、客の動きからうかがえる。
		百貨店（営業担当）	・ファッション関連売場に活気がなく、来店客も減少している。また、高額商品の販売点数も前年比減となっている。
		コンビニ（エリア担当）	・4・5月の客の様子は、天候が悪かったせいもあり、消費意欲がおう盛とは思えない。夏に向けても消費意欲が拡大していくとは感じない。
		衣料品専門店（経営者）	・原油高による各種の値上げが発生し始めており、買い控えが出る。
		乗用車販売店（従業員）	・原油高の関連業界への打撃は大きい。商品の値上げによる購買動向への影響はこの先不透明で、早急な対策を望む。
		その他専門店〔CD〕（店員）	・原油の高騰で物価が全体的に上がっていくと、趣味の商品に対する消費は落ち込んでゆく。
		タクシー運転手	・6月は梅雨入りで、昼の客足が良いが、夜の客足は悪くなる。7、8月は、天気が回復すればビアガーデン等で出入りがあるが、スナック等まで足を運ぶ客は少ない。

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
		設計事務所（職員）	・夏、秋にかけて、他者との競争が始まり、それに伴い、単価の下落等が予想される。
	悪くなる	一般小売店〔生花〕（経営者）	・5月がピークなので、3か月先は今よりは悪い。販売場所が増えているので、1店当たりの売上は、減少している。零細企業は厳しい状況が続いており、我々もスーパーや大型店の進出にかなり困っている。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	木材木製品製造業（経営者）	・7・8月には、季節要因とともに、着工数も増え、受注量が増加する。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・家庭紙の市況が活発になり、また新商品の売上が好調となってくる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・健康食品関係の装置の引き合いがある。また、それに関連する周辺部門の引き合いもかなり増えてくる。
		建設業（経営者）	・工事の見積依頼等の問い合わせが多くなった。
		通信業（営業担当）	・夏のレジャーシーズンに向かうこと、企業の業績も昨年より上向していること、夏のボーナスも支給されることなどから昨年までに比べて個人消費が伸び、全体の景気を持ち上げる。
		不動産業（経営者）	・建売業者・分譲業者の客が非常に多い。それに見合う物件が非常に少なく、少し価格が上昇していく。
	変わらない	広告代理店（経営者）	・しばらくはフリーペーパー関係の商材が活発に動く。
		繊維工業（経営者）	・百貨店・量販店の売場では、ギフト需要が伸び悩んでいる。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・西日本地区のクレーン関係の工事は、地域によっては増加しており、パブル期以上である。この状態は長期間続く。
		輸送業（役員）	・原油価格の高騰が続いており、消費は更に悪化し、今より良くなることはない。
		広告代理店（経営者）	・広告出稿が多かった遊戯関係の得意先も、他業種と同様全国ネットの競合他社が参入、また、数店舗出店見込みのため広告予算の見直しが出ており、今後の見通しが不透明である。
	やや悪くなる	公認会計士	・景気の動向に疑問を持ち始めてきている客が増えてきているように感じる。
一般機械器具製造業（経理担当）		・部材高騰による製品価格への影響が出る。	
悪くなる	建設業（総務担当）	・地場の土木建設業者は、し烈な競争を展開している。今後、貸出金利の上昇があれば、経営破たん先がかなり出る。	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	求人情報誌製作会社（編集者）	・これから求人も活性化してくるので、やや良くなると判断する。特に造船業を中心とした製造業の新規求人に期待ももてる。
		職業安定所（職員）	・対前年同月比で新規求人数は増加傾向にあり、新規求職者数は減少傾向にある。雇用情勢は改善の方向に向かっている。
	変わらない	人材派遣会社（支店長）	・家電量販店がたくさんでき、そこで働く人の需要はあるが、当社は販売系の仕事はしていないので、変わらない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・街中も、新しい建物が全く建っておらず、新規開店用に店を改造しているというのほとんどみられない。購買意欲もなく、悪いままで変わらない。
		民間職業紹介機関（所長）	・今年度になり、求人登録者数、求人企業数ともに前年並みが続いている。
やや悪くなる	職業安定所（職員）	・不安定な雇用が拡大されつつあり、生活基盤が弱くなっている。	
悪くなる	-	-	

#### 10. 九州（地域別調査機関：（財）九州経済調査協会）

（-：回答が存在しない、　：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	通信会社（総務担当）	・家電販売店も薄型テレビの販売量が非常に伸びており、これから購買力も上昇する。
	やや良くなる	百貨店（売場主任）	・婦人服は、ワンピースがヒットアイテムになっており、夏物商戦の起爆剤になると予測される。また、客の様子を見ても消費に対して積極的である。



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	
		百貨店（販売促進担当）	・正価販売品の伸びが顕著になっており、特に夏物婦人衣料・雑貨が好調である。これから盛夏に向け更に期待できる。紳士も悪くはないが、昨年、クールビズの効果で驚異的な伸びを示したため、前年実績には今一步である。	
		スーパー（店長）	・新館の来客数が好調で、ほとんどの商品群で前年比2割以上プラスと、オープン以来初めての売上を記録した。例えば飲料のような低価格なものでも、良質のもの、多少高くても健康にいいものを買うという品質志向、健康志向が強まっており、これからもこの傾向は続く。	
		スーパー（店長）	・タバコ等の値上げにより、6月の買込需要が期待できる。原油価格の高騰でトイレットペーパー等紙製品の買込需要も考えられるため、消費動向が良くなる。	
		スーパー（店長）	・今月中旬から紳士のドレスシャツやジャケットの動きが非常に良くなっている。6月からクールビズ対応の影響であるが、そういった商品が今後も好調に推移する。	
		コンビニ（エリア担当）	・夏場に向けての全体的な販売促進を進めている。ここ数か月間、客単価も下がっておらず、今後も伸びる。	
		衣料品専門店（総務担当）	・ヤング、ミセスの来客数が増加しており、婦人服が好調に推移している。今後の売上に期待ができる。	
		家電量販店（経営者）	・地上デジタル放送開始に向けて、薄型テレビなどの需要が増えている。	
		家電量販店（店長）	・全体的に付加価値の高い商品が好調に推移しており、今後も良くなる。	
		家電量販店（店員）	・サッカーワールドカップが開催されることに加え、地上デジタル放送開始への対応で、大型のプラズマテレビの需要が高まる。	
		家電量販店（総務担当）	・引き続き、薄型テレビや他の高付加価値商品の動きが良くなっている。	
		家電量販店（企画担当）	・家電関係は夏の季節商品をはじめ、薄型テレビ等が動き出す時期になるので良くなっていく。	
		高級レストラン（スタッフ）	・人の動きも良くなっており来客数が増えている。しばらくは景気は上向きである。	
		旅行代理店（従業員）	・夏休みの海外旅行の予約状況が良く、前年の120%となっている。ヨーロッパ・ハワイ等の高単価商品が売れており、平均単価も前年より3万円高い。	
		タクシー運転手	・来月は農閑期もあるため、少しは落ちるかもしれないが、大手企業や大分の出張所関係は人の動きが良くなっており、売上も良くなる。	
		テーマパーク（職員）	・サマーステイプラン以外のゲストプログラムなども立ち上げており、昨年以上の伸びが期待できる。	
		ゴルフ場（従業員）	・客単価が大分、落ち着いてきた。ゴルフ場によっては苦戦しているところもあるが、宣伝効果や旅行社の取組によって前年を上回っており、明るくなってきた。	
		設計事務所（所長）	・設計の計画等の件数が確実に増えてきている。これから木造の住宅等が増えてくる。	
		変わらない	商店街（代表者）	・原油価格の高騰により、厳しい状況が続く。
			商店街（代表者）	・タクシーが駅で1、2時間客待ちしても乗客は少なく、ワンメーターでもありがたいと言う。来街者数も減少しており、佐賀においては景気はまだまだ厳しい。
			商店街（代表者）	・現在の状況がものすごく悪く、商店街には人通りがない。
商店街（代表者）	・4月の終わりに新たに郊外の大規模商業施設が完成し、商店街への来街者数が減少している。厳しい競争激化がまだまだ続く。			
百貨店（営業担当）	・自家需要の購買は伸びないが、慶弔ギフトは好調に推移している。また、クレジットの扱い額が増加しており、一括購入せず手元に現金を残す慎重な姿勢は変わらない。			
百貨店（売場担当）	・大型商業施設が比較的好調な中で、百貨店は3、4月と苦戦しており、二極化が見られる。原油の高騰や税金の問題等、懸念材料も出ている。			
スーパー（店長）	・来客数、客単価ともに低調に推移しており、購買動向についても、慎重な買物が目立っている。			
スーパー（総務担当）	・天候に左右されやすい衣料品が、どのように推移していくか分からないが、食品については、ほぼ前年並みに推移していく。			

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（総務担当）	・原油高、タバコの増税等、客の購買意欲を引き下げる要因があり、現状の水準からの上昇は望めない。
		スーパー（企画担当）	・梅雨に入り、客足が鈍ることに加え買上点数が減少し、客単価の減少も懸念される。
		コンビニ（エリア担当）	・必要なもの、必要なことに関しては、惜しまず消費する傾向にあるが、それ以外のものに関しては財布のひもが固い。
		コンビニ（販売促進担当）	・客の購買傾向として低価格、特売品は売れているが、その中でも必要なものしか買わない。衝動買いの傾向が以前に比べて少なく、今後は横ばいで推移する。
		衣料品専門店（店員）	・これから気候が暑くなっても、セール前の時期であるため、購買は盛り上がらない。
		乗用車販売店（従業員）	・新型車が出る情報もなく、今の状況を維持するのが精一杯である。
		乗用車販売店（従業員）	・新車の受注台数が伸びない。
		乗用車販売店（販売担当）	・来客数はあまり変わらないが、自動車は高額商品なだけに客の購買態度はかなり慎重になっている。
		乗用車販売店（管理担当）	・客の軽自動車への移行が進んでおり、なかなか売上は伸びない。車検、中古車整備の方は順調であるが、新車の販売は厳しい。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	・原油高が解消されれば、メーカー仕入価格も下降することが予想される。海外の需給状況から、原油のこれ以上の高値は予想しづらく、夏に向けてガソリンなど需要が高まるので消費意欲自体が減退することはない。
		高級レストラン（経営者）	・今後は旅行者からの予約もほとんど入っておらず、前年並みを維持するのが精一杯である。
		都市型ホテル（総支配人）	・新北九州空港の来客数は増えているが、早朝、深夜便で宿泊しない客が増えている。
		タクシー会社（営業担当）	・タクシー業は乗務員不足が大きく響いている。景気は横ばいであるが従業員の集まりが悪くなっている。
		設計事務所（代表取締役）	・公共事業は数も予算も減少し、新規事業が抑えられていることから、受注額の増加は見込めず、景気が良くなる条件が見当たらない。民間の建設事業も、安値で請けることが仕事をとる条件となっており、全体的に景気の上向きは期待できない。
住宅販売会社（従業員）	・消費税の値上げや住宅控除の廃止、ローンも金利の上昇により客の購買意欲を引き下げる要因が多く、景気は良くならない。		
やや悪くなる		商店街（代表者）	・商店街には相変わらず人がおらず、来客数は減少している。また原油高等で日ごろの生活が圧迫されていることに不満を持っている客が多く、景気は良くなっていない。
		百貨店（営業担当）	・原油高による各種代金の高騰等が消費を冷やしており、客の購買意欲が低下している。景気上昇の要因が少ない。
		百貨店（営業担当）	・中心街の空き店舗がますます増加している。大型商業施設によるダメージがさらに広がっている。
		百貨店（販売促進担当）	・セール品はよく動くが、その分正価販売品の動きが鈍い。
		スーパー（店長）	・原油価格高騰によるガソリン等の高騰が経費を圧迫しているのに加え、タバコの値上げも予定されているので、家計の負担が重くなり、景気はやや下降気味になる。
		住関連専門店（経営者）	・石油製品の値上がりから商品仕入れや配送のコストが上がりがり始めた。この分を売価に転嫁できるか心配される。
		高級レストラン（専務）	・相次ぐ大型店の立地により、人の流れが分散され、客の動きが悪くなる。
競輪場（職員）	・年度当初の販売額が減少傾向にある。		
企業動向関連	悪くなる	-	-
	良くなる	-	-
	やや良くなる	農林水産業（経営者）	・7、8月は暑い夏であれば消費は期待できる。特にビール消費に係る居酒屋向け食材は伸びる。ただ鶏肉在庫が多いことが少し不安材料である。
	家具製造業（従業員）	・2、3か月先の受注情報もおう盛である。受注見込み物件も多く、全体的に景気が良くなる傾向にある。	
	鉄鋼業（経営者）	・販売量が順調であり、価格も下値が切り上がって上昇に転じてきた。市場の需給状況はタイトであり、原料価格、原油価格の高騰から価格にも先高感が出てきている。	

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
		通信業（職員）	・大型件名の発注が予想されており、当社で受注できれば今よりも良い状態になる見込みである。
		金融業（営業担当）	・製造業、自動車産業下請企業の資金設備投資が増えており、買入に関する資金需要が昨年と比べ、動きが良い。
		金融業（得意先担当）	・県外資本の店舗の立地が相次いで予定されている。実際に立ち上がって店舗が営業されれば、地場に波及されることが予想されるので、やや良くなる。
		不動産業（従業員）	・商業施設での売上が好調で客単価が増加しており、今後も順調に推移するものと思われる。
		広告代理店（従業員）	・広告枚数は前年比104%と伸びたが、業種別の折込枚数は内容が少し変わった。金融、教育関連が大幅に伸び、以前好調だった小売業関連が伸びなくなった。
	変わらない	食料品製造業（経営者）	・来客数及び客単価の減少傾向は止まりそうになく、取引先の動向は依然として厳しい。
		電気機械器具製造業（経営者）	・電子部品関連一式の動きは、大手・中堅企業とも実際の動きとしてはまだらな状況である。機械関連、精密機械部品に関しても同じような状況である。
		建設業（総務担当）	・工事の発注が非常に少ない。当社の見積額と競争相手の見積額の差が大きく、落札できるのか不安である。
		輸送業（従業員）	・メーカーからの商品の発注状況をみると荷動きは依然鈍く、景気は上向いてはいない。今月同様、数が月先も受注量、販売量は低迷する。
		経営コンサルタント	・低価格層商品を中心に消費者の購買意欲は広がっている。
	やや悪くなる	一般機械器具製造業（経営者）	・受注がなく、2か月先は不透明で良くなる材料がない。近隣の鉄工所では、仕事が全くなき遊んでいる会社もある。
		輸送業（従業員）	・原油高騰の影響が、運輸業界のみならず、荷主企業にも影響を与え始めている。さらに、環境・省エネ等のコスト負担も重なり、収支が悪化しつつある。
		通信業（経理担当）	・原油価格上昇で消費者マインドにも影響が出る。
		経営コンサルタント	・燃料費が高騰しており、至る所で影響が出てきている。仕入れ価格が上がり、上昇分をなかなか転嫁できない企業もある。
	悪くなる	建設業（従業員）	・工事件数が少なく、また大型物件も無いのが現状である。今後もこのような状態が続く。周りの同業他社も同じ状況である。また、公共工事の入札も今のところ出る見通しが無い。
雇用関連	良くなる		
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・長期オーダーの30%前後は紹介予定であり、企業の採用意欲の向上の兆しが見える。傾向としては営業関連のオーダーが多くなってきている。受注は増加傾向であるが、スタッフの登録者は減少傾向にあり、スタッフ不足の状況が続いている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・例年、お中元、バーゲンセール、夏期休暇などで流通業や物流、サービス業の求人が活発になるが、今年は、人手不足で求人は過熱気味に推移する。
		職業安定所（職員）	・2か月くらいの間に、進水式が立て続けに3件あった。造船関係はこれから先も受注があるので景気の上向きを感じる。
	変わらない	職業安定所（職員）	・求人数は増加傾向にあるが、産業間で差が大きく、またパートタイムなどの正社員以外の求人が増加している。
		民間職業紹介機関（職員）	・求人数は好調に推移しているが、求職者数が予想以上に伸び悩んでいる。
	やや悪くなる		
悪くなる	-	-	

#### 11. 沖縄（地域別調査機関：（財）南西地域産業活性化センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向関連	良くなる	一般小売店〔衣料品・雑貨〕（経営者）	・観光客以外のマーケットでの新規出店が決まり、直近2か月の売上ペースに新規マーケットの分を加えることで前年同月比150%を見込んでいる。
		観光型ホテル（総支配人）	・夏季旅行シーズンを迎え7月ごろから回復に向かう。また、各航空会社の増便で例年以上の伸びが期待できる。ただし、サッカーワールドカップの動向が及ぼす国内旅行の影響が若干懸念される。

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
	やや良くなる	百貨店（担当者）	・特に悪化要因が見込めない。サッカーワールドカップにおいても消費意欲は喚起されると想定されることから、今後も衣料、住居、食品は堅調に推移すると判断する。ただし、これから台風シーズンとなることから、天候的な影響のみが若干の懸念要因である。
		衣料品専門店（経営者）	・ここ数か月、来客数、単価共に上昇してきている。これから状況的には徐々に良くなっていく。
	変わらない	一般小売店〔靴・袋物〕（経営者）	・海外や国内の旅行関係の商品が堅調に売れている。景気は少しずつ良くなっている。
		スーパー（経営者）	・競合店との価格競争が経営環境を一段と厳しくしている。前年並みの売上確保も厳しい状況にあり、今後このような状況が続く。
		コンビニ（エリア担当）	・店舗のビルド・アンド・スクラップや商品改廃のスピードアップだけではコンビニの成長に陰りが出てきている。今後新しい切り口、新しいカテゴリーの商品の開発導入が期待される。
		コンビニ（経営者）	・原油の高騰と円高になかなか慣れない状況からみると、輸入県である沖縄県と物作りが主要な県とは自ずと温度差があり、なかなか良くはならない。あるいは現状維持である。
		コンビニ（エリア担当）	・地域によって差がある。先島は観光客も増え購買需要は高まっている。しかし沖縄本島も含め、県民個人の収入増がないため、購買動向は変わらない。低価格によるパイの奪い合いが続くだけであり、個人消費はさほど変わらない。コンビニはその傾向が強い。
		家電量販店（従業員）	・収入は特別高くなり、また、物価が非常に下がる訳でもない、この状態が続く。ただし、不安定感もある。
		観光型ホテル（商品企画担当）	・6月に關しては、昨年より団体の集客状況が悪く前年を下回るが、7、8月に關しては台風が無ければ前年並みの客室稼働率で推移する。
		観光名所（職員）	・今年の沖縄への入域観光客数は記録の数字で推移している。これから先も大きな変化要因は見当たらず、沖縄観光は沖縄への好感に支えられ順調に推移する。
ゴルフ場（経営者）	・低料金志向が変わらない。ゴルフ場関係のパイを配分するような状況である。今までと大して変わらない。		
	やや悪くなる	その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	・燃料費の高騰、駐車取締りの民営化などが、来店動機に悪影響を与えている。民間駐車場に業務車両が流れ込んで駐車しにくくなっている。店舗の専用駐車場に違法駐車が増え、客が駐車できなくなる場合が増えている。
	悪くなる	商店街（代表者）	・今月から梅雨に入り、天候不順のために今一つ売上も芳しくない。観光客は来ているものの、肝心の地元客が、郊外の大店などに流れて商店街の魅力が乏しくなっているのではと危惧されている。今後の見通しも何とも言いえない状況である。
住宅販売会社（経営者）		・国、地方公共団体の公共工事の削減がもたらす業界を不景気の状況に押し込んでいる。また、将来の見通しも無いため、建設業界はますます厳しい状況になる。	
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	建設業（経営者）	・問い合わせ及び引き合い件数が増加している。
		広告代理店（営業担当）	・太平洋島サミット、世界のうちなーんちゅ大会といった全県レベルの事業計画の活性や、健康・環境に加えた団塊市場などの新たな消費市場開拓の機会が高いことから、企業側の積極的な取り組み次第では、景気上昇のポテンシャルは高い。
	変わらない	食料品生産業（財務総務担当）	・原価高騰要因は高止まりの状況が継続する見通しなので、現状と変わらない。
		不動産業（従業員）	・毎年、賃貸は2～4月がニーズがある時期で、これから夏に向けては特に目新しい物件も無く、例年どおりである。
やや悪くなる	輸送業（営業・運営担当）	・駐車違反に関する道路交通法の改正に伴う対応策としてコスト増が見込まれ、物流全体に与える影響は大きい。	
雇用関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（経営者）	・下旬に入り、派遣依頼、スタッフの募集に対しての応募が活発になっている。契約にも結びついているので収益が上がる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		人材派遣会社（営業担当）	・夏場に向けて若干の落ち込みは懸念されるが、依然として求人件数の増加傾向がみられる。
	変わらない	求人情報誌製作会社（営業担当）	・メーカー系のこれまでのバブル的業績にやや陰りを感じているので、これからは横ばいに推移する。
		職業安定所（職員）	・4月は前年同月と比較すると紹介件数は1.8%増加、就職件数は26.3%増加、県外就職者は10.1%増加し、新規求職申込件数は3.3%減少、月間有効求職者は1.1%減少している。離職者の実態は、事業主都合が37.0%、自己都合41.3%である。今後も求職、求人とも増加傾向で推移していくものと考えられるものの、雇用情勢は依然として厳しい状況が続く。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・IT関連業界を中心に今後も求人は見込めるものの、それ以外の業界の求人に関しては先行き不透明感があり、増減は相殺される。
	やや悪くなる	-	-
	悪くなる	-	-