

・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	その他専門店[造花] (店長) 観光型ホテル(経営者)	・クリスマス商材の需要が生じてくる時期であるが、今年は昨年と比べても良くなりそうな手ごたえがある。 ・夏休みに入って家族客が好調であり、個人消費も伸びている。西日本の雨災害の影響が心配の種で楽観はできないが、現在のところ悪くなる要因は見当たらない。
	やや良くなる	商店街(代表者)	・今年の秋冬のトレンドはベーシックなものとなるようであり、幅広い客層に支持されることが予想されるため、売上増加が見込まれる。
		衣料品専門店(店員)	・来客数は減少しているものの、客単価が上昇してきている。
		旅行代理店(従業員) 観光名所(役員)	・来客数及び販売金額が上向いている。 ・国内旅行需要がおう盛であり、8月以降、天候が回復すれば上向いてくる。
	変わらない	商店街(代表者)	・景気が良くなっているとの実感は消費者にはない。また今後良くなっていく要因も見当たらない。商店街で順調に推移しているのは屋台村とパチンコ店だけである。
		商店街(代表者)	・景気の先行き不透明感から、消費者は支出を抑える傾向にあり、今後についても変わらないまま推移する。
		スーパー(店長)	・小売業のオーバーストアが競争激化を生み出しており、体力勝負の様相を呈している。ただし、健康志向食品など、商品カテゴリーによっては販売量の伸びを期待できる商品も顕著となっており、今後の拡販が期待される。
		スーパー(店長)	・全国的には景気回復の兆しがみえてきているようだが、北海道では競合店との競争激化が続いており、今後についてもあまり期待できない。
		コンビニ(エリア担当)	・原油高騰と日照不足による農家の不振の影響が顕著となってくる。
		コンビニ(エリア担当)	・客単価の低下が収まったので、来客数が回復すれば売上全体は増加に転じるが、ガソリンの値上げが控えている。ゴールデンウィーク時の値上げの影響を考えると、今回の値上げにより客足が更に悪くなる。
		家電量販店(地区統括部長)	・今後は、サッカーワールドカップや地上デジタル放送の開始等の大きな話題はなく、現状維持で推移する。
		その他専門店[医薬品] (経営者)	・消費者の購買意欲が低下したまま戻りにくい状況にある。
		高級レストラン(スタッフ)	・地域的には祭などイベントがあるものの、利用頻度のアップを期待できない。
		高級レストラン(スタッフ)	・7月に観光客数が増えたことは明るい話題であるが、予約件数をみると、8月はプラスであるものの、9月以降は前年と比べてマイナスとなっている。また北海道庁職員の給与引下げに伴い、道職員の予約はゼロとなっている。
		観光型ホテル(経営者)	・前年に比べれば少し良くなるが、前年の数字は愛知万博によるマイナスの影響を受けた数字であり、平年ベースでは変わらない。
旅行代理店(従業員)		・依然として中高年齢層の旅行需要は根強いが、購買単価が減少しているので取扱額が伸び悩む。	
タクシー運転手	・規制緩和以降、札幌ではタクシーの台数が増え続けており、利用客の減少が続いている。タクシー1台当たりの売上も減り続けており、今後も今の状況がしばらく続く。		
美容室(経営者)	・春までの購買意欲の上昇感が失せて停滞している状況であり、当分は変わらない。		
設計事務所(職員)	・建設業界の不祥事に基づく指名停止や営業停止、新規発注物件の減少などの影響により、建設会社の低価格受注の動きが官民間問わず顕著になりつつある。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	やや悪くなる	百貨店（売場主任）	・今後3か月の長期予報によると、暖かい日が続くということであり、秋物衣料の動きが気になる。特にジャケット、コート関連の動きが鈍くなるのではないかと先行きに不安がある。
		百貨店（販売促進担当）	・明るい材料が乏しい中、自民党総裁選で消費税率見直しが論点として取り上げられそうであり、更に消費心理が冷え込む可能性がある。
		スーパー（店長）	・新規出店した競合店の影響を直に受け、売上の低迷が続いている。今のところ、5月からの右肩下がり傾向に歯止めが掛からない状態である。
		スーパー（企画担当）	・夕張市の財政破たんや住宅建設の低迷など、消費動向に対するマイナス材料が続いていることに加えて、大型商業施設の競合も激化しており、プラス材料がなかなか見当たらない。
		コンビニ（エリア担当）	・観光も農業も天候面での影響を受けており、心理的に消費が抑制されることになる。
		コンビニ（エリア担当）	・気温の低下、日照時間の少なさの影響により、秋以降にかけて一次産業に大きな影響が出てくる。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	・石油製品の大幅値上げにより、消費者の節約気運が高まる。
		旅行代理店（従業員）	・沖縄やヨーロッパなどの高額商品に対する客の反応は良いが、道内の宿泊需要など近場の旅行が不振であり、売上を伸ばすことができない。
		旅行代理店（従業員）	・悪天候が続き、一次産業の農業が大きな痛手を受けているため、大きな影響が生じてくる。
		その他サービスの動向を把握できる者	・知床への観光客の傾斜、天候状況等もあり、離島観光の運行状況は最盛期でも前年実績を大きく下回っている。今後急激に回復する材料は見当たらない。
		住宅販売会社（経営者）	・住宅ローンの金利が上昇するので、住宅の売行きが悪くなる。
	悪くなる	-	-
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	金属製品製造業（経営者）	・原油や鋼材など、原材料の値上げがあり、とても厳しい状況にあるが、団塊世代の退職を控えて、道内でも戸建注文層が多くなりつつあり、少しは良い状況に推移する。
	変わらない	建設業（経営者）	・稼働状態は現状並みか若干上回ることになりそうだが、価格面で非常に厳しく景況感は悪いままである。
		輸送業（支店長）	・原油価格の上昇に対して価格転嫁のできるケースとできないケースがはっきりしてきた。全体的に道内の場合は、価格転嫁できていないケースが多いため、一概に景気回復とはいかない。
		金融業（企画担当）	・観光関連は知床・旭山動物園効果で好調が見込まれるが、個人消費は所得環境が厳しい。地方自治体の財政破たんも表面化しており、心理的にもマイナスとなる。ガソリン価格など、石油製品価格の上昇も企業収益や家計を圧迫する。道内景気には明るい材料が乏しい。
		その他サービス業〔システムハウス〕（経営者）	・仕事量はかなり増えてきそうであるが、条件は相変わらず厳しい。
		その他非製造業〔鋼材卸売〕（従業員）	・第3四半期末での加工量累計値は微増の予測だが、景気を押し上げるだけの量、質ではない。低価格受注の傾向がみられ、量を確保しても、収益構造は改善されるとの判断ができない状況である。
	やや悪くなる	食料品製造業（団体役員）	・原油価格高騰と天候不順による農作物価格上昇の影響が消費者の購買動向を後退させることになり、需要が減少する。
悪くなる	-	-	
雇用関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	求人情報誌製作会社（編集者）	・農業生産品の二次加工業を中心に人手不足感があり、人材派遣への要求が強まってきている。
		職業安定所（職員）	・医療・福祉関係の求人が増加している。
	学校〔大学〕（就職担当）	・求人及び採用の状況から、今後の景気は良くなる。ただし関東に比べて、採用枠等を拡大している企業が北海道にはまだ少なく、今後の動向に期待している。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・どの業界も秋に向けて好転する要素がみられない状況であり、人材の需要も現状と大きな変化が見込まれない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・ファッション等の求人増は、新規オープンに伴う一過性のものであり、今後については大きく変わらない。
		職業安定所（職員）	・有効求人倍率は改善傾向にあるが、非正規求人やパート求人が多いことに加えて、就労地が管外や道外の求人が多いことから、求職者が敬遠する傾向が続いている。
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・新規求人数の減少が続いている。
	悪くなる		

## 2. 東北（地域別調査機関：（財）東北開発研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	商店街（代表者）	・石油関連の値上げが各方面に波及してくるが、この15年くらいの学習で生活者の消費に対する成熟度は驚くほど進歩し、堅実な生活者が主流になった。売り手側が的確に対応すれば客は率直に反応する。当商店街で、前年比130%を越えるハンドバッグ店が出現しているのもそのためである。
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	・新規出店計画があり、底上げになる。
		一般小売店〔スポーツ用品〕（経営者）	・サッカー日本代表監督が変わり、選出メンバーの変更やオリンピックメンバーの発表等で新たな需要が見込める。全般的に来客数が増えている。
		百貨店（広報担当）	・「買い気」といえる個人消費動向が依然として堅調である。高額品やブランド品の動きが良くなりつつあり、商品単価、顧客単価とも数か月上昇基調にあることが心強い。重衣料が動き出す秋口に期待が持てる。
		百貨店（売場担当）	・夏が短い印象があるので、晩夏ものの動きが例年より早い。実際に、渋めの色を手にとる客も多く、秋物の売上が伸びる。
		コンビニ（経営者）	・たばこの値上げも浸透し、持ち直す。天候不順で不振だったアイス、ドリンク、ビールなどが持ち直せば、他の部門は全てプラスで推移していることから、全体でも良くなっていく。
		衣料品専門店（経営者）	・コートを受注会を開催したところ、高額品に予想以上の予約があった。コートを含め、今後の冬物の販売に期待できる。
		衣料品専門店（経営者）	・8、9月は販売量が見込めないが、10月になれば秋冬物が動き始めるため、今よりは動きが出てくる。
		家電量販店（従業員）	・梅雨明けも間近であり、停滞していたものがこれから全体的に動き出し、傾向としては良くなる。
		乗用車販売店（経営者）	・9、10月は秋の需要期であり、車のフルモデルチェンジ、販促キャンペーンの実施を予定しているため、大いに期待している。
		一般レストラン（経営者）	・前年比で平日の来客も増えてきており、予約もあるので期待のほう大きい。飲食店でも、良いところと悪いところの格差が広がっているようであり、まだ予断を許さない。
		観光型ホテル（経営者）	・来客数は多少改善している。なお、以前「花金」と呼ばれた金曜日の来客数はあまり芳しくない。
		観光型ホテル（スタッフ）	・この先数か月は夏祭りなどもあり、団体予約が例年より若干ではあるが好調である。このまま秋の行楽シーズンにつながる期待感を持っている。
		都市型ホテル（経営者）	・宿泊、宴会、会議、会合の予約状況が上向き傾向で安定してきた。
		タクシー運転手	・中央の景気は確実に良くなっているようなので、遅れて地方にも波及してくる。
		通信会社（営業担当）	・販売促進による受注の回復が期待される。
変わらない	一般小売店〔茶〕（経営者）	・閉店する商店、倒産する企業が少なくない。一方で、スローフード宣言都市を掲げる当地域では夏の観光に力を入れており、ボランティアガイドも前年以上に集まるなど、意欲的に活動しているのでこの動きは見逃せない。漁も順調になってきたので期待したいところではあるが、楽観はしていない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般小売店〔雑貨〕 (企画担当)	・個人消費は、天候に左右されることはあるがそれ以外の動向では、積極的に購入するという事も、逆に、買い控えるということもなく、これまでと変わらない。
		百貨店(企画担当)	・周りの状況を含め、変わりそうにない。情報を発信する側の姿勢として、総花的なものではなく、その時々々のトレンド、旬、流行しそうなものなど、アイテムを絞ることによって来店動機を高めている。これによって全館に良い影響がある。
		百貨店(営業担当)	・消費の二極化の傾向が強く感じられ、「トータルでは横ばい」という流れは続く。
		百貨店(経営者)	・衣料品については、9、10月は秋物が本格的に動き始めるとともに、冬物への切替え時期で、気温の影響を受ける可能性はあるが、現時点では例年と比べ大きな変化はない。食品については、競合店の出店予定があるが、現在と変わらない。当然様々な施策を打っていくが、それでも全体を通して大きく変わることはない。
		スーパー(経営者)	・天候不順、梅雨明けの遅れにより、野菜の高値などの懸念はある。
		スーパー(経営者)	・全体的な景気は緩やかに回復していくかもしれないが、食品の小売に関しては、ただちにそれで高い商品が売れる、食品にかけられる金額が増える、という勢いにはならず、しばらくは現状のまま安定的に推移する。
		スーパー(総務担当)	・市街地の商店街でのイベントなど、地域ぐるみの活性化活動が始まっているところもあるが、その集客効果がみられても消費にはほとんど結びついていない。中心市街地では年配者の購入頻度もやや減少しており、年配者からは保険料アップなどで不平も聞かれ、生活防衛として財布のひもも一層固くなっている。
		コンビニ(エリア担当)	・短い夏になりそうである。残暑が続くような状況になれば、7月前半の売上不振の反動もあるが、天候だけに期待するわけにもいかない。
		衣料品専門店(総務担当)	・既存店の動きは、かろうじて前年をクリアする状態が数か月続いているが、景気回復の兆しはなかなかみえない。
		家電量販店(店長)	・当月はまだ梅雨が明けない状況でエアコンが売れなかったが、来月以降、その代わりになるようなものもなく、現状のまま推移する。
		乗用車販売店(経営者)	・10月までは業界としても目立った新型車投入がなく、自動車購入への盛り上がりは期待できない。
		乗用車販売店(経営者)	・自動車販売は6、7月の需要期ですらかなり厳しく、この傾向は当分変わらない。三大都市圏の経済が活性化され大企業の業績が好調な話と比べ、この地域では高齢化、少子化も進み、急な改善は期待できない。
		乗用車販売店(従業員)	・新型車効果も薄れてきたので、販売部門は我慢の時期になっている。サービス部門は車検、法定点検の対象母数が多いので売上が見込める。
		住関連専門店(経営者)	・現在の景気は決して良いとはいえないが、この状況がまだまだ続く。一進一退で、少し良くなってきたと思っても長続きしないような状況が続いている。
		その他専門店〔酒〕 (営業担当)	・景気が良くなっているといわれるが、酒関係には還元されていない。むしろ、冷夏の影響で夏場は良くないという話をよく聞くので、巻き返すためにキャンペーンを実施するが、それでも例年並みと予測している。地方では景気回復を感じられない。
		都市型ホテル(スタッフ)	・ゼロ金利が解除され景気が順調に回復基調にあり、いざなぎ景気を超えるといわれているが、一般消費者には実感として感じられない状況が続いている。一部の所得層は別として、マインド的にはまだまだである。
		都市型ホテル(スタッフ)	・石油料金の高止まりによる影響が方々より聞こえ始めているので、あまり楽観視できない。
		タクシー運転手	・街ではパチンコ店だけが満員で、定職に就いていない若者やいい年をした中高年の人が多いなど、今後景気が良くなる気配はない。
		テーマパーク(職員)	・今年に入り、メディアへの露出が多くなり、売上、単価ともに前年をやや上回る傾向が継続している。今後しばらくは、この傾向が続く。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
	やや悪くなる	観光名所（職員）	・予約状況は前年並みか若干少なめであり、現時点で客単価の上昇もみられない。	
		商店街（代表者）	・当地域では、建設、土木など企業関係が動いておらず、お金が回らない状況が今後も続く。	
		商店街（代表者）	・商店街の中に、店舗縮小しているドラッグストアがあるなど、これから更に厳しさが増してくる。	
		スーパー（経営者）	・長雨の影響で、特産物のすいかなど農作物の育成不良があり、しばらくは状況が悪くなる。	
		スーパー（店長）	・9月中旬には大手のショッピングセンターが開店するため、市内への影響はかなり大きい。	
		スーパー（店長）	・冷夏の影響が各方面に出てくる。特に、米や野菜などの農作物への影響が出るのが大いにあり得る。	
		コンビニ（経営者）	・至近3か月、前年、前月を大幅に割り込んでおり、この先も回復の見通しが立たない。地域の花火大会が予定されているが、これも例年のことであり、全体的には落ち込む。	
		コンビニ（店長）	・7月の長雨による不調で落ち込んだ勢いが、8月以降も影響する。また、原油価格の高騰も気になり、消費者心理も良くはない。	
		衣料品専門店（店長）	・寒い時期が近づいてくるので、前年の大雪の経験上、灯油などの値上がりや、雪害に備えるために買い控えが予想される。	
		その他専門店〔靴〕（経営者）	・靴屋以外のアパレルショップなどでサンダルやブーツを置く店が多く、そちらで購入している客が多くなってきている。	
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・来月も1リッター当たり、6、7円の大幅値上げの予定で、客の買い控えがますます進むので、売上、収益ともに厳しくなる。また、掛け売りの客に値上げ分を転嫁できなければ経営状態も悪化する。	
		一般レストラン（経営者）	・当月は期待ほど良くなかった。他の業者やカウンターの客の話でも良くなる様子がない。どの業種が良いのか全然わからない。政府がどのように景気が回復しているというのは、末端の自分の商売では感じられない。	
		都市型ホテル（スタッフ）	・婚礼の受注件数が大幅に落ち込んでおり、急激な回復は見込めない。	
		通信会社（営業担当）	・ゼロ金利政策の解除により、買い控えが進み、消費が伸びない。	
		悪くなる	スーパー（経営者）	・原油高に伴うコストアップ、並びに、異常気象により野菜、果物が高騰する。
			スーパー（店長）	・地域の競合先が倒産したが、別の企業が買収し、出店してくるので、その影響で売上が減少する。
衣料品専門店（経営者）	・前月に引き続き、また別の同業者が閉店した。このような傾向が好転する兆しは全くない。			
住関連専門店（経営者）	・原油高の影響により、耐久消費財への投資が少なくなる。コスト高もあるが、やはり、消費が落ち込む。			
企業動向関連	良くなる	建設業（企画担当）	・以前から計画のあった電子関係、医薬関係の工場のほかに、製造業の工場建設工事が成約する予定である。また、設備投資の引き合いがあり、期待できる。	
	やや良くなる	食料品製造業（経営者）	・アメリカからの牛肉輸入が再開されると牛タン原料の相場が落ち着き、量的にも拡大安定することから、これまでより良いサービスを客に提供できるようになる。安い価格で商売ができる。	
		食料品製造業（経理担当）	・消費シーズンであることと、秋の新製品発売で売場の活性化が期待できる。	
		その他非製造業〔食料品卸売業〕（経営者）	・首都圏を中心とした需要の回復は実感できる状況になってきた。東北への波及は多少時間がかかるが、良い方向に向かっている。	
		その他企業〔管理業〕（従業員）	・これから始まる大型工事は来春まで続くので、設備も入り、人も動員されるので、しばらくは活気が出る。	
変わらない	農林水産業（従業者）	・長雨、日照不足、梅雨明けの遅れなどで、特産物である桃の値段がどうなるのか心配である。収穫時期が遅れた年は値段も低迷することが一般的に多い。		

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
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・もともと売上が伸びない時期であるが、新たな試みとして情報紙をつくることができたので、新規の客をつかみたい。
		電気機械器具製造業（経営者）	・受注の引き合いはあるが、借入れ依存度の高い中小企業は金利上昇に神経質になっている。原材料高とあわせ、利益幅の減少を危惧する傾向が強い。内製化を進め、変動費を圧縮することが当面の課題である。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・案件情報も不安定なので、良くなるか悪くなるか紙一重の状況である。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・心理的なものが景気を押し下げ、かつ冷夏の様相もみられ夏場の景気に悪影響がある。このようなマイナスイメージを含んだままで、現状と変わらない。
		建設業（経営者）	・金利や消費税引上げ前に工事をしようという、駆け込み的な動きもみられるが、資材の値上がり心配である。
		コピーサービス業（経営者）	・景気が良くなるようなイベントもない。商品の動きも悪く、コピーサービスの量も減っているが、これが2、3か月の間で大きく後退する要因もない。建物が建たないとコピーサービスの量も増えないが、マンション建設はあるものの、公共施設の建設が少ないので減っている。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	・住宅完成見学会への来客数も増えていることから、2、3か月先の受注につながると期待できる。現況は改善してきているが、このレベルのままで変わらない。
やや悪くなる		農林水産業（従業者）	・最近の悪天候の影響により、農産物の不作が予想される。
		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	・車、自家発電用の燃料コストや、印刷用の紙などの原料も値上がりしている。春先にも値上げがあったが、秋口には更に値上げすると予測もあり、先行きは暗い。
		輸送業（経営者）	・原油の高騰が続き、来月からまた燃料コストが上がる見通しであり、明るい展望が持てない。
		輸送業（従業者）	・週一便の航空貨物便が、来月から運休することが決定した。
		広告業協会（役員）	・原油高が自動車販売に影響しているように、日用品などにも影響が及ぶと広告業界は一段と厳しくなる。
	悪くなる		
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・この秋、郊外にオープンする大型ショッピングセンターの入社式が行われ、400人採用された。これらが消費を上向かせる要因になる。
		職業安定所（職員）	・臨時の求人の割合が増えているものの、求人の絶対数が緩やかに上昇している。いずれ、臨時から正規の求人へと移行する。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・最近では、派遣とハローワークでの直接雇用の両方を検討する企業が相次いでいる。もともと事務案件は少なく、直接雇用のほうが安定面から応募が殺到するため、料金面で派遣が不利な場合もあり、別な意味で競争を強いられている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・求人数の動きが、上下を繰り返しながらも、少しずつでも上向くのを期待している。しかし、京阪からの出稿が期待されるものの、基本となる地元雇用の伸びが悪く、結果的には踊り場状態が続く。
		職業安定所（職員）	・企業の一般求人に対する意欲は、前年より多少上向いているが、正社員の割合が依然低く、正社員以外の求人の割合が63%と高い。また、原油高の影響が大きくなっている。
		職業安定所（職員）	・6月の有効求人倍率は1.30倍であり、今後も同程度で推移する。なお、求職者に占める在職者の比率が3割程度と高くなっている。
		職業安定所（職員）	・中央では景気回復といわれているが、求人数が毎月、前年比を下回っている状況であり、地方では景気回復という実感がわいてこない。
	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	-	-

### 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	通信会社（営業担当）	・夏休みを迎えて、若い世代は旅行などに出費が多くなり、また、団塊の世代は落ち着いて改めて家の中でのくつろぎ方を考えていると思われる。それらを遂行する情報源として、多チャンネルや更なるインターネットの使用率が上がっていき、購買に結び付く。	
	やや良くなる	コンビニ（店長）	・今月は雨の日が多く、そうでなくても減少気味の来客数が更に減少した月であった。2～3か月後はこれほどひどい状況と比べれば、かなり改善する。	
		衣料品専門店（統括）	・秋、特に10月までは祭り商品が売上が伸びていく。その年によって大きな注文があれば売上は上下するが、今年は個人の祭り用品、グッズなど、個人の購入が多い。	
		乗用車販売店（従業員）	・新型車の発売で来客数、販売台数共に増加し、今よりは良くなる。	
		一般レストラン（経営者）	・地域の食材を使った特色あるメニュー作り等の効果が出始めている。	
		遊園地（職員）	・夏期シーズンに入るとともに、新規アトラクションなどのオープンによる来客増が期待できる。	
		ゴルフ場（従業員）	・来店時間数がかかなり伸びてきているので、もう一品買うというようなことから売上が増加し、やや良くなっていくと見込んでいる。	
		美容室（経営者）	・単価が高いパーマやエクステンション等の施術をする客が徐々に増えているので、少し良くなる。	
	変わらない		百貨店（営業担当）	・ここ数か月間の販売量の動き、客の様子をみていると、ほとんど同じような推移をしているので特に変わらない。
			スーパー（経営者）	・今後は、梅雨の明ける時期及び天候に大きく左右されるお盆商戦となるが、原油の値上げ等から、あまり期待できそうにない。
スーパー（販売促進担当）			・売上、単価、来客数共に、この3か月ほとんど変わらない状況なので、今後も変わらない。	
家電量販店（店長）			・高付加価値商品は伸びるが、販売数量は伸び悩んでいる。	
家電量販店（営業担当）			・改善の要因がない。10月以降の販促企画の見直しが急務である。	
乗用車販売店（販売担当）			・毎月、新聞、チラシに広告を出しているが、7月は予想以上に販売が悪く、来客数も極端に落ち込んでいる。これから海や紅葉で出かける機会が多いシーズンになり、おそらく展示会のチラシや広告を出しても、それほど多くの来場者は見込めないで、2～3か月先の販売量、来客数は変わらない。	
観光型ホテル（スタッフ）			・現在先日の大雨被害から地域的に立ち直ろうと復旧作業が日々続いているが、先行きとしては現状の客数減より観光地としてのイメージダウンが響いてこないかが心配である。一時、かなりのキャンセルや予定保留の連絡があり、当面は物損的な被害とイメージ的な被害の両面での回復努力をしていかなければならない。	
都市型ホテル（経営者）			・燃料高騰により、関連する消耗品などが軒並み値上げされ、空調、ボイラーの経費も倍近くになっている。客に転嫁できず、ますます薄利となっている。今まではデフレを懸念していたが、今後は燃料が発端となるインフレが怖い。	
旅行代理店（支店長）			・2～3か月後は秋の旅行シーズンとなり、団体を中心に山への旅行があり、景気は変わらないかやや良くなるということだが、天候等の要因があるので、今のところは変わらないという判断である。	
タクシー運転手			・来月は夏休みやお盆で来客数がかかなり減少する。ただし、行楽シーズンでもあるので、そのような客層がいくらかでも動いてくれればと期待している。	
タクシー運転手	・タクシー事業の新規参入業者が増えてきているものの、今の段階ではさほど影響はない。しかし、楽観はできない。			

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	
		観光名所（職員）	・7月の天候の不順から、8月以降の予約状況が出遅れている。このため、8月以降のホテル、レストラン関係の売上は例年を下回る見込みである。	
		ゴルフ場（従業員）	・前年の入場者数と比べ、今後3か月の予約数をみても増加傾向は認められない。	
		ゴルフ場（支配人）	・日照不足で芝の発育不良や病気が発生している。避暑地にあるゴルフ場なので、早く暑い日差しの夏がこないと予約増にもつながらない。	
		その他レジャー施設 [アミューズメント] （職員）	・24時間営業しているが、客の来店時間、来客数のピークが幅広く、遅い時間まで広がっている。この傾向はある程度続く。	
		住宅販売会社（経営者）	・地価の下落が止まらず、販売価格に限度があり、薄利の販売が続く。	
		住宅販売会社（従業員）	・引き続き製造原価が高騰する見込みで、採算は悪化傾向が続く。	
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・観光客の一人当たりの出費額が落ちている。夏休みを迎えて期待したいが、厳しい状況である。	
		一般小売店 [青果] （店長）	・秋口後半に当店から2、3百メートルのところに大型百貨店がオープンする予定なので、客をもっていかれる。	
		百貨店（売場主任）	・今月中に梅雨が明けるとかという状況で、なかなか夏の本番が来ない。8、9月の残暑が厳しいということになれば、今度は秋物の立ち上がりが厳しくなる。	
		百貨店（販売促進担当）	・3か月後に、大型ショッピングセンターが近くにオープンする予定であり、商圏の客はかなりそちらに流れるものと見込まれる。	
		百貨店（販売促進担当）	・金利の上昇、原油価格の上昇など、家計支出を圧迫する材料が多く、個人消費は停滞する。	
		スーパー（統括）	・梅雨明けが遅れ、気温が上昇せず、盛夏物の奪回は困難となり、冷夏対応の商品構成で対応している。同時に夏物衣料処分緊急対策を実施している。野菜、果物の生育不足から相場上昇が予測され、原油価格の高騰とあいまって輸送コストや秋物の値上げも予測されるため、消費抑制が懸念される。	
		衣料品専門店（販売担当）	・梅雨が長引いたために最盛期の夏物衣料の回転が良くない。8月になってから夏が来ても、積極的に夏物を買う客は少ない。かといって、9月まで猛暑が続いたとしたら、今度は秋物に影響してくる。数年前のように、秋口にまだ夏物を売るような展開になると、相当悪い状況が続く。	
		住関連専門店（店長）	・更なるガソリン価格高騰などにより、消費動向の低迷が心配される。	
		高級レストラン（店長）	・近隣に大型の商業施設がオープンする予定なので、今後は競争が激化する。	
		一般レストラン（業務担当）	・ガソリン価格上昇に伴い、8～10月の企業、団体の宴会予約が激減している。前年実績があり、今年も予約している客でも、料理単価が前年より30%下がっている。売上は前年を下回る見込みである。	
		旅行代理店（副支店長）	・天候不順、長雨等の被害がことのほか増大している。この辺りの住民の50%は農家であるため、この先景気が良くなるという見通しは極めて少ない。	
		美容室（経営者）	・9月に、この町の大きな行事ともいえる祭りがある。その祭りに間に合わせるため、道路の整備がなされ、店の前は人があまり歩けない状態となっているので、今年よりも悪くなる。まして、夏休み中は外へ出かける用事が増え、町中は一層寂しくなるので、売上が伸びるとは考えられない。	
		悪くなる	衣料品専門店（経営者）	・今は冷夏であるが、今後残暑が厳しくなると秋物の立ち上がりに大変苦戦する。
			スナック（経営者）	・通信カラオケの機種変更に伴う負担や材料費の上昇など、経費が上昇しても値段を上げられず、利益は減少するばかりである。
都市型ホテル（スタッフ）	・現状4名の営業マンを7、8名に倍増していきたいが、果たしてそれで宴会、宿泊が獲得できるのかが心配である。今は目標の85%と非常に厳しい状況にある。			
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）	・これから夏の行楽シーズンに入り、工場の見学者増が見込まれる。各メーカーとも夏場の落ち込みをカバーし、売上増に期待できる。ただしガソリン高が影響するかもしれない。	



分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		化学工業（経営者）	・業界内で新規製品の評価が良い方向に進んでおり、更に新規受注が入りそうなので期待している。
		一般機械器具製造業（生産管理担当）	・秋口から立ち上がる新規案件があり、韓国のストライキの影響で止まっている仕事も再開する見込みである。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	・クールビズの影響で男性用のジャケットにつけるアクセサリに注目が集まってきている。秋口は「男性のジュエリー」の企画がめじる押しなので男性物という新マーケットに期待している。
		広告代理店（営業担当）	・前年に比べ、販促についての引き合いが多い。受注ベースでは5%くらいの伸びだが、一つ一つの案件のロット、価格が上がっている。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	・現在の引き合い、受注量から推測すると、販売量は増加する。今後、短納期への対応等、業務改善に早急に着手し、原価低減を図ることが課題である。
	変わらない	金属製品製造業（経営者）	・特捜車両、トラック関係は好調に推移しているものの、10月以降は不安要因があるとみている。当社は、他の取引先から大型の自家発電装置、300kWや500kWの複合化製品の引き合いも多く、受注が一杯である。全体としてはまだまだ明るい見通しとみている。
		一般機械器具製造業（経営者）	・新規品の注文がなく、作業量は現状維持が続いている。
		電気機械器具製造業（経営者）	・主要取引先の新機種計画等が計画から2か月くらいずれそうである。
		輸送業（営業担当）	・お盆までの物量は確保できるが、燃料高による負担は大きく、アイドリングストップ等のコスト削減に取り組んでいるが、なかなか厳しい。また、値上げ交渉も大半は改善されず、一部のみの状況である。
		不動産業（管理担当）	・新規入居の下見件数はやや増加しているものの、賃料や条件にシビアで成約の見通しは厳しいので、現状と変わらない。
	新聞販売店〔広告〕（総務担当）	・豪雨災害で、果樹、野菜に大きな被害が出ており、全滅状態のところもある。2～3か月先はこの影響が大きい。また、ガソリン価格140円という声も聞かれるようになり、小売店、中小企業では、負担が大きく影響するとみているように、消費者の動きを懸念する一方で、経費増に頭を悩ましているとのことである。	
	その他サービス業〔放送〕（営業担当）	・イベント受注が、地域の祭り、商業等を中心に回復してきている。スポットコマースも件数が増えてきているが、官公庁及び製造業を中心にタイムコマースが減少傾向にあり、総じて売上は横ばい状況にある。	
	輸送用機械器具製造業（総務担当）	・製造関係については販売価格がデフレ状況のなかで、材料の高値安定、燃料、ガス関係が高くなっており、生産価格がインフレ状況になってきつつある。また、受注量そのものも増えていない。ゼロ金利解除に伴い、金利が上昇傾向にあることも圧迫要因になり、下期にのしかかっているという感じである。	
	悪くなる	建設業（総務担当）	・建設業は構造的な不況状態が続いている、特に地方の場合は事業計画が少ないため、より大変である。同業他社の営業担当者が受注難のためにここ数か月で何人も辞めていったという話を耳にしている。
雇用関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	求人情報誌製作会社（経営者）	・夏物商戦に伴い、サービス業のパート、アルバイト募集が特に多く、来月までは季節的な短期間ではあるものの、採用も活発である。
		職業安定所（職員）	・6月から始まった新規の高校生の求人が、前月同様にかなり伸びている。企業側の採用意欲が高まっているようである。
		職業安定所（職員）	・18年6月の新規求人数は前年同月比で13.0%と、14か月連続で増加している。
変わらない	人材派遣会社（営業担当）	・企業からの求人、派遣スタッフの登録共に減少してきている。企業が人材を抱えているということである。	
	求人情報誌製作会社（経営者）	・周辺企業の様子はあまり変わっておらず、求職者の様子、当社の売上状況等をもみても、横ばいの状況が続いている。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		職業安定所（職員）	・回復の期待はしているものの、東北地域においては、慎重な姿勢を崩していない。一部の良い企業でも雇用についての不足感はない。
		職業安定所（職員）	・求人数は前年同月比で6か月連続の増加となっているが、増加率が鈍化している。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	・求人に対する職種の内訳をみても、今後その偏りが大幅に変わるとは考えにくい。夏以降の採用状況次第で、企業側の動きにも若干の動きが出ることを期待したい。
	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		
	やや良くなる	一般小売店〔家具〕（経営者）	・7月に入り客の購買意欲が上昇している。値上がりの要素があるので、値上がり前に買おうとする動きがあるのではないかと。
		一般小売店〔CD〕（営業担当）	・商店街への来客数は増加する傾向にあり、売上も増加してきている。
		百貨店（売場主任）	・浴衣関係は例年よりも動きが良くなっており、じわりじわりと上向き傾向にある。
		百貨店（広報担当）	・昨年は残暑が10月ごろまで続いたため、秋物の動きが鈍い状態が続いた。これに反し、今年早めに涼しい日が訪れれば、一挙に秋物需要に弾みがつく。
		百貨店（営業企画担当）	・景気回復が大企業だけでなく、中小企業へも広がっている。
		乗用車販売店（販売担当）	・需要は増えていないものの、各企業はリストラを終え無駄をなくしている。競争相手が多い業界であるため単価の低迷は続いているものの、台数で相殺している。軽油の値上がりが落ち着けば、今後将来的には景気が良くなる。
		都市型ホテル（経営者）	・宿泊、レストラン、婚礼、宴会の各部門で客数が戻っている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・周囲で景気回復の話が出てきており、年末年始にかけて客の利用が増加する。前年同期比0.2ポイント上昇を見込んでいる。
		旅行代理店（従業員）	・2、3か月後の先行受注が前年同月と比べて良い状況である。
		旅行代理店（従業員）	・9月以降の団体受注数は好調であり、間際予約も相変わらず多い。
		タクシー運転手	・東京では高速道路工事、地下鉄工事、共同講工事等が行われているため常に道路が渋滞し、また、ターミナル駅は空車タクシーの長蛇の列が続いて稼げないという現象がずっと続いている。しかし、工事は先の見通しがつき、長蛇の列も動きが良くなっている。
		通信会社（企画担当）	・マスコミでようやく2011年7月24日のアナログ放送打ち切りの知らせが始まった。
		通信会社（総務担当）	・当該地区では、夏から秋にかけて各種イベントや祭りが予定され、また、スーパー銭湯が開店予定であり、かなりの集客が予想される。さらに、来春に通信管理を受託予定の新規マンションの建設が引き続き行われている。
		通信会社（営業担当）	・地上デジタル放送や通信についてスペック等を変更又は改善していく予定であり、加入客増加が見込める。また、それに伴い設備投資も行っていく。
	住宅販売会社（従業員）	・ゼロ金利解除により住宅ローン金利が実際に上昇したことで焦りが生じている。今年度中の購入を考えていた人も年内購入をしようとする動きがある。	
	変わらない	一般小売店〔茶〕（経営者）	・昨年11月に近隣に大型商業施設が開店して以来、日曜、祭日の人通りが極端に少なくなり、かなり影響が出ている。
		一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	・町全体として人通りが少なくなってきたものの、商店街のイベントを実施することにより集客効果が見込まれる。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	・オフィスで飲む茶やコーヒーの予算が削減されているという話を茶発注担当者から耳にすることが少し増えてきている。やはり、景気の良い会社と悪い会社の差が開いているためなのではないか。

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（総務担当）	・株式市況も悪影響を及ぼしている。
		百貨店（広報担当）	・昨年4月ごろから、地方の支店も前年を上回るようになり、百貨店を利用する客層の消費意欲が高まっている。本年4月以降は天候が不安定で7月も長梅雨の影響が心配されたが、売上は好調である。地方店は、6月後半から株価低迷の影響をやや受け減速気味の本店を上回る強さがある。消費は確実にすそ野が広がっている。
		百貨店（営業担当）	・婦人服、服飾雑貨を中心としたファッション商品は、長雨、低気温等の天候不順の影響で厳しい商戦を強いられている。また、中東状況の悪化や原油の高騰による株価の下落等、富裕層の含み資産の減少もあり、高級プレタポルテ、美術、宝飾品等の高額商品が大幅なマイナスとなっている。しばらくはこの状況が続く。
		百貨店（営業担当）	・原油の高騰による原材料高が価格に転嫁されてきている。金利上昇など不安材料が多く、消費に向かう金額は大きく伸びない。また、天候も不順でこのまま冷夏で終われば夏商材の不振、日照不足による野菜、果物の高騰など不安要因はぬぐえない。
		百貨店（店長）	・O.L、キャリア層中心のファッション衣料品の客単価上昇により、売上伸び率は前年比102～104%と好調に推移しているが、更に売上伸び率を上昇させるには来客数増が不可欠だが、当分は難しい。
		百貨店（営業企画担当）	・宝石、絵画など高額品の動きが鈍くなってきている。ファッション部門は天候に左右される面も大きい。前年の水準を確保することが目標で、大きく売上が伸びる要素は見当たらない。
		百貨店（販売管理担当）	・本年は、ジャストシーズン企画商品を多数用意しているので商品量の確保は出来ている。台風や大雨等の影響がなければ秋物商戦も堅調に推移する。ただし、リビング家具については、相次ぐ大型店出店の影響が見られる。
		スーパー（統括）	・施設に併設しているシネコンのコンテンツで客数が維持できそうである。
		スーパー（店長）	・競合店が続々と出店するなかで、同じパイの取り合いになっており、今後もこの傾向は続く。
		スーパー（総務担当）	・大型店出店等で店舗間競争がますます激化し、中小の食品スーパーは現状が精一杯で横ばい状態である。
		スーパー（統括）	・目玉商品、注目商品、広告商品などには客の取りつきが良いものの、通常のプロパー商品は変わらない状況が続いている。客の買上点数、トータルの買上金額はほとんど横ばい状態が続く、平均単価も上がる状況にはない。
		家電量販店（経営者）	・好材料は見当たらない。サッカーワールドカップ後低迷しているテレビ、レコーダーの持ち直しに期待したいが、エアコンは大きなピークを迎えないままシーズンが終わってしまう恐れがある。
		乗用車販売店（販売担当）	・今後、ガソリンの値上げなどにより、客の財布のひもが固くなる。あと1、2か月は同じような動きとなる。
		乗用車販売店（営業担当）	・以前は買いに来ていた客が今はただ見に来ている状態であり、今後もその傾向は続く。
		都市型ホテル（スタッフ）	・10月の宴会部門は大口受注があり好調であるが、婚礼の受注が伸び悩んでおり、婚礼のマイナスを一般宴会で相殺するには至らない。宿泊やレストランも今月の状態を維持するにとどまるため、良くなる材料が見当たらない。
		旅行代理店（従業員）	・団体旅行の見積が増えており、今後2～3か月先も同じような状況になる。
		タクシー運転手	・最近、駅周辺に自家用車で深夜の迎えに来ている人が大幅に増えている。
		タクシー運転手	・景気が良いという感じはこのところあまりなく、先行きもあまり期待が持てない。ただし、業界として稼働率が下がっているのでその恩恵を受けるかもしれない。
		通信会社（営業担当）	・需要を喚起するイベントもなく、ワンセグやIP放送等との競争が激化するため、景気自体は変わらない。
		遊園地（職員）	・金融関連、自動車業界は回復していると思うが、レジャー関連は景気が回復したらずぐ回復するということではないので、まだ遅れている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
企業 動向 関連		その他レジャー施設 [アミューズメント] (職員)	・秋には新製品の発表会が行われるが、実際にアミューズメント施設に機器が設置されるのは12月になってからである。そのころには家庭用のゲーム機器も新製品が発売され活況を呈すると思うが、売上増となるかは予断を許さない。
		住宅販売会社(従業員)	・仕入れを増やすことが出来なかったため、今後2、3か月の販売に変わりはない。
		住宅販売会社(従業員)	・アパート等の集合住宅に空室が目立ち、地主の新築計画にブレーキが掛かっている。住宅についても、8月の夏休みで集客は大きく左右される。現状では集客率上昇の大きな要因は感じられない。
		その他住宅[住宅資材] (営業)	・主力の工作機器メーカーや設備関係のメーカーの受注量が安定している。
	やや悪くなる	一般小売店[家電] (経営者)	・秋口になると工事の話等が来るはずだが、今回はそうした話が来ていない。電化製品の液晶テレビの伸びも少し落ちてきている。
		百貨店(売場主任)	・食料品の回復がなかなかみられず、20歳台の購買意欲は洋服を中心にあるものの、40～50歳台の必需品以外の動きが悪い。
		百貨店(販売促進担当)	・9月に駅の反対側にオープンする大型商業施設は、広範囲からの集客を見込んだ施設であるが恐らく同一商圏のパイの食い合いになる部分もあると考えられるので、9月以降は苦戦を強いられる。相乗効果が出るような結果を皆が望んでおり、心配な反面楽しみである。
		衣料品専門店(次長)	・この数か月、悪天候や低温のためもあり前年割れが続いている。梅雨明けが遅く例年であれば夏のピークが来る時期に低迷しており、急いで処分しないと水着、浴衣などが多量に残ってしまう。クールビズは昨年ほどの追い風にはなっていない。
		家電量販店(店員)	・パソコン関係は、1月に新しいOSが出るため買い控えが見られる。今年の夏も暑くない様子で2、3か月先も厳しい状況が続く。
		乗用車販売店(店長)	・金利引上げによる支出の増大が懸念され、ますます財布のひもは堅くなる。
		乗用車販売店(総務担当)	・新商品の投入等、プラス要素が無い。
		その他専門店[ドラッグストア] (経営者)	・原油高による紙製品の値上げがこれから始まるため、今後の売行きが大きく変わる恐れがある。
		通信会社(営業担当)	・競合店との競争が激化している。
		通信会社(営業担当)	・当地域でも年々競争激化が目立ってきている。特に、競合先とのインフラ面の格差の問題が大きくやや厳しい。
		通信会社(支店長)	・番号ポータビリティ制の導入前ということから、2、3か月先は買い控え等で若干マーケットが縮小する。
		その他レジャー施設 (経営者)	・テナントが頻繁に変わっており、店舗を借り家賃を払って経営することが厳しくなっており、貸して家賃収入を得る富裕層の方が得をして潤っている。
		美容室(経営者)	・商店街で廃業する店が増え人通りが少なくなっていることに加え、電気工事や水道工事が入り、車の交通が不便になってきている。
		設計事務所(所長)	・価格競争が厳しくなっており、生き残りが難しくなっている。身を削っているが、人を雇うことができない状態である。
		悪くなる	コンビニ(経営者)
一般レストラン(経営者)	・石油の高騰、ガソリン及び金利の高騰などで支払等が苦しくなり、飲食に使うお金は少ない。3か月後も決して景気が良くなっているとは思わない。		
美容室(経営者)	・周囲にディスカウント店が増えている。		
設計事務所(営業担当)	・受注環境は悪化の一途をたどっている。		
良くなる	その他サービス業 [ディスプレイ](経営者)	・新規の受注、問い合わせが増えてきている。	

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
やや良くなる	やや良くなる	一般機械器具製造業（経営者）	・今後2か月ぐらいでは新規受注が増える見込みは薄いですが、年内にはあと何点か受注が取れそうなので、売上自体は増加していく。しかし、設備がほぼフル稼働である点が心配である。
		電気機械器具製造業（経営者）	・当社独自で開発した商品の引き合いが増えてきている。将来、これらが販売増や利益率向上に寄与する。
		建設業（営業担当）	・原油の高騰により7月から資材の高騰が続き、併せて職人の人件費が上がってきている。協力業者も度が過ぎる低価格では見積を入れなくなってきており、景気回復の兆しが少しずつ見えてきている。
		金融業（審査担当）	・短期プライムレート引上げ幅はおおむね0.25%程度で、景気に及ぼす影響は軽微である。
	変わらない	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・少ない仕事量を昔と変わらない数の業者が取り合い、他社ではいくらなのかという露骨な値引きの話が出てくる。
		化学工業（従業員）	・原料の値上げが相次いでいるが、商品に転嫁できず利益率は下がっている。また、生産量も変化は無い。
		金属製品製造業（経営者）	・営業活動を行うことによって多少は良くなると期待できるとはいえ、客先にまとまった仕事の予定が無いので、営業も現場も時間に追われて忙しく効率の悪い状態がしばらくは続く。
		電気機械器具製造業（経営者）	・引き合いは活発になっているが、成立までは至らず脱落することがこの2～3か月続いているので、この先も同じである。また、金利上昇も不安要因であり良くなる見通しは立っていない。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・5～7月は忙しかったが、受注量が増加しており8月の夏休みもこのまま乗り切れ良い状態で推移する。
		その他製造業〔靴〕（経営者）	・昔のように景気が上向けばハンドバッグが売れるという時代ではなく、また、客の好みもかなり高くなり良いもの、悪いものの格差がかなり出ている。こうしたことから急に良くなることは考えられない。
		建設業（経営者）	・材料の高騰によってコストが上昇するとともに、どの業種でも職人が不足してきている。
		建設業（経理担当）	・現在は大分受注量が増加しているものの、将来の案件数が少なく見通しはあまり良くない。
		金融業（支店長）	・各取引先の会社の倒産件数はやや減少傾向にあるが、それに比べて個人の取引先の自己破産件数が増えている。
		金融業（審査担当）	・日銀のゼロ金利解除に伴い、貸出金利上昇を心配する企業が散見され、今後の収益に懸念を示している。
		不動産業（経営者）	・建売関係の中小業者の仕入れが大変になってきており、だんだんと大手に偏る時代になりつつある。
不動産業（総務担当）	・オフィスの満室状態が続くことが確定している状況にあることから、景気は変わらず良い状況が続く。		
広告代理店（従業員）	・新規の仕事の目星がない。		
税理士	・原油高により運送業は相当に痛手を負うとともに、家計への負担も増えるためその他の出費を控える傾向にある。また梅雨明けが遅れ夏物家電、衣料ともに買い控えは必至である。		
その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・ここしばらくは設備投資案件の引き合いや提案依頼等は好調に推移し、受注実績に結びついていく。案件数も多いのでしばらくはこのまま順調に推移する。		
やや悪くなる	やや悪くなる	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・外売りはそれほど変わらないものの、ここ1週間ほど、夜の締めでその日の売上が3万円を越える日が減少しているため、動きが悪くなっている。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・マンション建設等が好調のため例年に比べ若干住宅関連部品の受注量が増加傾向にあるものの、原油価格高騰により材料仕入額が利益を圧迫する。
	金属製品製造業（経営者）	・3か月先の生産数の内示が減少している。大手取引先が生産部署の合理化、集中化を進める傾向が強くなり地域格差がよりでてくる。	
	輸送業（財務・経理担当）	・現状のままであれば減益状態が続く悪くなる。	
	不動産業（従業員）	・供給物件が減少傾向であり、価格も上昇傾向が見られるため、将来的には厳しい状況になる。	
	経営コンサルタント	・原油高の影響が出ている取引先がある。	

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
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・価格競争激化の中で、ガソリン高騰により輸送コスト負担が増え厳しくなる。また、その他の原材料費の値上げも実施され経費を圧迫する。
	悪くなる	輸送業（総務担当）	・8月から更に燃料価格の5円前後の値上げが、石油元売各社より発表されている。中距離、長距離輸送が中心の当社は、基本的に走れば走るほど赤字が倍加する。軽油の高騰や道路交通法の改正に伴う経費の増加分を運賃に転嫁ができない限り企業の存続が危ぶまれる。
雇用 関連	良くなる	人材派遣会社（営業担当）	・企業に資金需要が出てきており、開発企画セクションにも補助的人材の需要が高まっているため、景気はまだ上向き傾向が続く。
		学校〔専門学校〕（教務担当）	・現在、昨年同時期の2倍の内定が出ている。求人のために企業が毎日来校しているが、該当する学生がいない。ソフト開発系の仕事はいくらでもあるが、人材不足になっている。
	やや良くなる	人材派遣会社（支店長）	・経理業務や販売業務などでは、人材募集の広告を出してもなかなか反応がなく、働き手が減少している。
		人材派遣会社（支店長）	・一部の有名企業を除きどの企業も採用に苦戦しているため、派遣会社への依頼は増加傾向にある。企業に対しては依頼内容の水準を低下させ、未経験者に対しても派遣前教育で早期に即戦力化を図れば、業績向上が可能である。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・当該地区に新規のショッピングモールが出来るため、求人者、求職者数の動きと共に上昇傾向にあることから景気が上向きになる。
		職業安定所（職員）	・7月の新規求人数は速報値で前年同月比6.3%減、パートは同9.5%増となっており、新規求人数全体では前年同月を若干上回る状況で推移している。事業主からはホワイトカラーについても応募者が減少しているとの声が多数聞かれるようになってきている。新規求職者数は18年5月以降、前年同月比で平均15.0%減少を続け7月は速報値で18.8%の減少であり、今後もしばらくは減少傾向で推移する。
		民間職業紹介機関（経営者）	・日本版S O X法への対応に迫られる企業からの求人が出てきている。
		学校〔専修学校〕（就職担当）	・現在も採用を継続している企業が多く、昨年度と比べ平均して約10%程度採用人数が増加している。
	変わらない	人材派遣会社（支店長）	・引き続き、登録者確保に苦戦を強いられそうである。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・求職者数が減少し、有効求人倍率が上がる現状で、採用が計画的に進まない企業が増え、今後ますます企業間の求職者の取り合いが厳しくなる。
新聞社〔求人広告〕（担当者）		・中小企業では、好条件でも良い人材をと表面では言うものの、求人内容を見ると、シビアに人件費のコスト計算をしている。人が集まりやすくなると、募集条件の悪い求人が増え、その結果人を集めにくくなり、また少し条件が良くなる、というサイクルが当分繰り返される。	
職業安定所（所長）		・常用雇用は増加していない。	
職業安定所（職員）		・求人の増加は続いているが、産業では人材サービス業や警備業などのサービス業が求人の4割を占め、職種では機械、電気技術者や情報処理技術者などの技術的職業が同じく4割となっている。いずれも希望する求職者が少ないところで求人が増加している。	
職業安定所（職員）		・旅客運送業で民事再生手続開始があった。製造業においても早期退職者を募集するなど小規模な企業整理が行われている。新規求人数は増加しているが、派遣や請負求人の占める割合が上昇していることから、求職者の希望とのミスマッチは解消されない。	
民間職業紹介機関（職員）		・求人企業の採用ニーズは高まっているが、一方で転職希望者数の伸びが追いついておらず、状況はこの先もしばらく変わりそうにない。	
学校〔短期大学〕（就職担当）		・企業から学生の就職活動状況の問い合わせがあるので、今後求人票が昨年並みには届く。	
やや悪くなる	職業安定所（職員）	・原油価格の値上がりは今後製造業や運輸業に影響を及ぼし、求人が減少する。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	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	一般小売店〔土産〕 （経営者）	・来客数、客単価ともに、改善の動きが1年以上も続いている。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・省エネ、高機能の高額商品が売れるようになってきており、今後やや良くなる。
		百貨店（売場主任）	・来月から改装が始まり、新しいブランドも増えるため、来客数が増えて売上も伸びる。
		百貨店（企画担当）	・婦人服を中心に初秋物の販売がスタートしているが、出足は好調であり、今後に向けての手ごたえがある。
		スーパー（経営者）	・客単価が上昇傾向にあり、今後やや良くなる。
		スーパー（店長）	・食料品以外や一部高額商品等も売れ始めており、今後少しずつ上向く。
		スーパー（営業担当）	・来客数、販売点数、買上点数の伸長が著しく、今後も回復基調で推移する。
		コンビニ（商品開発担当）	・天候条件にもよるが、名古屋駅周辺の活性化等に伴い景気は改善する。
		住関連専門店（営業担当）	・公共事業関係は低迷するが、賃貸マンションや工場、オフィスなど民間企業の設備投資は今後もおう盛である。
	その他サービス〔語学学校〕（経営者）	・問い合わせの状況から、入校者数は増加する。	
	変わらない	商店街（代表者）	・客の財布のひもは相変わらず固く、来客数の伸びも若干落ちているため、今後良くなる材料はない。小売業者は今後も厳しい状態が続く。
		一般小売店〔贈答品〕 （経営者）	・昨年末から6月ごろまでは伸びていたが、7月は伸び悩んでいる。今後は横ばいとなる。
		百貨店（企画担当）	・婦人服や紳士服など輸入ブランドを中心に、売上は比較的好調に推移している。その一方で、食品の売上は減少傾向にあるため、全般的には横ばいが続く。
		百貨店（外商担当）	・個人経営者等の中心客層では、原油価格の高騰に伴うコスト増により利益幅が減るため、今後買い控えが出てくる。
		スーパー（経営者）	・原材料の高騰に伴い商品は値上がりしているが、客は値上がりした商品は買わないため、売上が伸びるということはない。
		スーパー（店長）	・高額、上質品の売上も伸びているが、全体としては低単価傾向である。原油価格の高騰に伴う水産物等の値上がり、長雨による野菜相場高もあり、今後も単価が上昇するというよりは、売上が減少する心配が大きい。
		スーパー（店員）	・ここ3か月間の売上は前年比数%増で推移しており、昨年と比べれば多少良くなっている。ただし、今後良くなる材料は少ない。
		コンビニ（エリア担当）	・売上、来客数とも比較的稳定しており、やや良くなる感もあるが、上期末には競合店の出店が予定されており、今後はその影響も出てくる。
		コンビニ（エリア担当）	・消費者の間では無駄使いできないという雰囲気は今後更に強まり、売上の増加は難しい状況が続く。
		コンビニ（エリア担当）	・同業他社、異業種との競争は厳しくなる一方であるため、現状維持が精一杯である。
コンビニ（エリア担当）		・今月はたばこの値上げの反動や悪天候等により厳しい状況であるが、来月以降も悪いまま推移する。ガソリン価格高騰の影響に加えて、コンビニにとって稼ぎ時である暑い夏の期間が短く、厳しい状況が続く。	
衣料品専門店（企画担当）		・売れる製品、売れない製品が混在しており、全体的に伸びるということは今後もない。	
衣料品専門店（売場担当）	・客の購買意欲は向上しておらず、今後も横ばいが続く。		
家電量販店（店員）	・今後はイベントもなく、しばらく変化はない。		
家電量販店（店員）	・新OSを搭載したパソコンの発売は年内はなさそうであり、薄型テレビもこのところ軟調のため、今後はエアコンの売上増でカバーできるかどうかといった状況である。		
乗用車販売店（従業員）	・富裕層でも買い控える人が増えており、今後もやや悪い状態が続く。		

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
		乗用車販売店（従業員）	・しばらく新車投入がなく、新車販売は今後も苦戦が続く。ただし、サービス工場への在庫は増加傾向にあるため、何とか収益を確保できる。
		乗用車販売店（総務担当）	・今後も引き続き、金利上昇、ガソリン価格の高騰等の不安材料がある。
		自動車備品販売店（経営者）	・消費者のニーズは多様化しており、カー用品への需要は減少傾向にある。
		住関連専門店（店員）	・現状は少し良いが、昨年愛知万博に流れていた客が小売に若干戻っただけであり、今後も大きく変わることはない。
		その他小売〔貴金属〕（経営者）	・客との会話では、家族、友人との旅行や外出に支出が向かっており、貴金属は今後も買い控えが続く。
		高級レストラン（スタッフ）	・予約客は順調に確保しているが、一般客の動きが弱い。そのため、天候やイベント等の影響により、簡単に前年割れしてしまう。今後もこの傾向は続く。
		一般レストラン（スタッフ）	・客は、ボーナスが出ても、堅実なお金の使い方をしている。今後も慎重な姿勢が続く。
		旅行代理店（経営者）	・全体的に良くなる材料がない。
		旅行代理店（従業員）	・梅雨明けが遅くなり、8月の需要期の申込ピークが過ぎてしまったため、今後の販売量は伸びない。
		通信会社（サービス担当）	・ボーナス月でも販売実績に変化は少なく、生活が豊かになっている様子はない。ただし、今後悪くなる雰囲気もない。
		ゴルフ場（経営者）	・3か月先までの予約の伸びは、前年に比べて落ちている。申込が直前になる傾向はあるが、コンペの伸び悩みもあり、今後の懸念される。
		ゴルフ場（企画担当）	・2、3か月先までの予約数は、前年を上回っている。ただし、今後良くなるには、客単価がもう少し上昇することが必要である。
		住宅販売会社（企画担当）	・住宅ローン金利が上がってきているため、この先2、3か月は駆け込み需要がある。
		その他住宅投資の動向を把握できる者〔室内装飾業〕（経営者）	・現在新築物件を着工している元請が少ないため、しばらくこの状態が続く。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・昨年の愛知万博の反動もあるが、それ以上に消費の動きは弱く、今後やや悪くなる。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	・原油価格の高騰に伴い材料費が値上がりしており、天候不順で野菜等の値段も上がっている。客は消費を抑える傾向にあり、この先売上の増加に結びつく要素はほとんどない。
		スーパー（仕入担当）	・来客数は前年割れが続いており、売上面でも今後厳しさが増す。
		コンビニ（経営者）	・得意先の零細企業では、業績の良いときはこれまで中元、歳暮を派手にしていたが、現在はカットしている。景気は決して良くなく、今後も厳しい状況が続く。
		コンビニ（売場担当）	・既存店の売上は低迷しており、今後しばらくイベントもないため、厳しい状況が続く。
		家電量販店（店員）	・将来的に消費税の増税が予想され、消費者は財布のひもを引き締める方向に動く。
		乗用車販売店（従業員）	・普通車販売はかなり厳しくなっており、現状維持もままならない状況である。原油価格の高騰やリコール問題もあり、今後に向けての明るい材料がない。
		その他専門店〔貴金属〕（店長）	・貴金属の仕入価格が上昇しても、販売価格に転嫁できない。今後も厳しい状況が続く。
		観光型ホテル（経営者）	・年内の予約は、宿泊は前年比数%増であるが、会食、昼食、夕食では前年比70～80%と、地元客の需要が低調である。地場産業の漁業では、原材料費、消耗品費や光熱費が上昇しているが、製品価格に転嫁できず経営が苦しくなっている。今後やや悪くなる。
		都市型ホテル（従業員）	・今月は身近な会社が2社倒産しており、先行きが大変不安である。
		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、間際の問い合わせが増える傾向にある。
		都市型ホテル（スタッフ）	・法人客の経費の使い方が依然として慎重であり、今後の見通しも悪い。
		通信会社（企画担当）	・ボーナスシーズンでも低調なので、今後は更に厳しい状況になってくる。



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	
		設計事務所（経営者） 住宅販売会社（従業員）	・公共事業は今後も増えず、厳しい状況が続く。 ・金利上昇がやや追い風になるが、その反面で、水害、農作物の不作や原油価格の高騰に伴う運送費の上昇など、家計を取り巻く環境は厳しくなり、今後財布のひもは固くなる。	
	悪くなる			
企業 動向 関連	良くなる	窯業・土石製品製造業（経営者）	・9、10月になれば新規大型設備が有効に稼働し始めるため、大幅な増収増益になる。また、3～5月の新規住宅着工件数は昨年12～2月と比べて9.2%増加しており、今後需要は伸びる。	
	やや良くなる	パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	・2、3か月先の受注量、販売量は、今月より3～6%増加する。	
		窯業・土石製品製造業（社員）	・取引先は全体的に好調であり、販売量も伸びてきている。一部失注があってもカバーでき、上昇に転じる。	
		会計事務所（社会保険労務士）	・8月以降に決算を迎える企業は、上半期と同様、黒字で推移しているところが多い。	
	変わらない	食料品製造業（企画担当）	・原油価格高に伴う材料、動燃費のコスト増が、製造原価を押し上げている。食料品は販売価格に転嫁できないため、収益悪化を招いている。今後も現在の状況が続く。	
		一般機械器具製造業（販売担当）	・主要取引先である米国自動車メーカーの財務状態が相変わらず悪いため、下請企業も含めて米国自動車メーカー関連の設備投資の増加は今後も見込めない。	
		電気機械器具製造業（企画担当）	・原油価格の高騰などの問題はあるが、突発的な事故や事件がなければ、今後も大きく変化することはない。	
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	・ゼロ金利解除の影響は2、3か月先ならまだ出でおらず、今のままの状態が続く。ただし、原油価格の高騰は気掛かりである。	
		輸送用機械器具製造業（統括）	・主力取引先の再建が順調に進まず、一進一退の状況である。しばらくは、現在の状況が続く。	
		金融業（企画担当）	・金利上昇に伴い不動産の買い控えが予想されるが、金利はまだ上がると考える企業、個人も多く、今のうちに不動産を購入したいとするニーズは今後も引き続き高い。	
		広告代理店（制作担当）	・広告の質を下げたり数量を減らしたりして、予算を少しでも削ろうとする傾向があり、今後も横ばいが続く。	
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・今月は折込広告が減少しているが、先行きに関しては大きな落ち込みは考えられず、堅調に推移する。	
		やや悪くなる	紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者）	・受注量や販売量は現状維持であるが、仕入価格の高騰は避けられない。主要取引先からは10月以降も販売価格への転嫁に応じられないと告げられており、少し厳しくなる。
			印刷業（営業担当）	・現在は現状維持も難しい状態である。今後は、発注量や受注価格の維持も問題になってくる。
化学工業（企画担当）	・ゼロ金利解除の影響で、今後金利負担の増加や株安などが予想され、企業収益に少なからず影響が出る。			
鉄鋼業（経営者）	・業界内では、来月には良くなるとか仕事が増えそうだという見通しが毎月出ているが、実際には見積件数や受注数の増加にはつながっていない。この状況が半年以上も続いており、今後も厳しい状況が続く。			
金属製品製造業（従業員）	・今は同業他社も含めて忙しいが、今後は仕事量が減るという話をよく聞く。			
一般機械器具製造業（経理担当）	・建設関係向け機種の受注も頭打ち傾向にあり、下期の計画は見直しを迫られる。			
電気機械器具製造業（営業担当）	・地元企業の業績は一部を除いて芳しくなく、今後に向けて明るい材料はあまりない。			
建設業（経営者）	・相変わらず価格競争が厳しく、受注量が増えても利益は増えない。受注すればするほど赤字が増える状況は、全く変わっていない。今後は更に厳しくなる。			
	輸送業（従業員）	・天候不順に加えて、国際情勢の悪化により原油価格は更に上がるため、販売価格に転嫁できない業界では一層厳しい状況になる。		
	輸送業（エリア担当）	・燃料費がまた4～10円値上がりし、今後も収益を圧迫し続ける。		
	公認会計士	・金利上昇により、借入が多い企業の財務状況は危機的になり、中小企業の倒産が増える。また、原油価格高の継続や、自動車製造関連企業の一部の業績に陰りがあるなど、他にも不安材料は多い。		

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
雇用 関連		会計事務所（職員）	・建設業では、8月半ばまでは現状維持できるが、秋口以降の受注が入っておらず、低迷する。
	悪くなる	金属製品製造業（経営者）	・原材料価格高が続くが、市場は横ばい傾向で、受注競争はますます激しさを増し、販売価格は一層低下する。
	良くなる	求人情報誌製作会社（企画担当）	・正社員雇用を求める傾向が、明確になってきている。
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・派遣求人数は増加傾向であるが、新規登録者が減ってきているため、各社で人材を取り合っている。求職者は、希望する仕事を選択しやすくなる方向である。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	・ここ2～3か月間は求人数の減少が続いているが、自動車関連が秋ごろから増産するため、受注は再び活発となる。ただし、労働者不足が解消するわけではなく、業績が回復するかどうかは不明である。
		民間職業紹介機関（職員）	・派遣求人数も相変わらず多いが、紹介予定派遣や正社員の求人も増えているので、引き続き景気は堅調に推移していく。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・就職対策のための教養講座などへの申込が、私大学生を中心に減少してきている。売り市場のため、就職への危機意識が低下している。学生の就職環境は今後も良くなる。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・人材派遣会社への求人はあるが、職業安定所や求人誌、インターネットで募集しても、人材が集まらない。派遣する人材がいないと売上も伸びず、厳しい状態が続く。
		人材派遣会社（社員）	・正社員の求人数は増加しているが、条件に合う人材が不足しており、なかなか採用されない。今後もこの状況は続く。
		人材派遣会社（経営企画）	・顧客企業からの注文数は順調であるが、例年に比べると選別条件は厳しくなっていたため、今後も売上は伸びない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・このところ求人数は減少している。この傾向が今後も続く。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・新卒求人で内定辞退がかなり出てきているため、2次募集する企業が例年以上に増えている。しかし合同企業説明会に参加する学生数は先細り傾向にあり、学生の売り市場は今後も続く。
		職業安定所（所長）	・人手不足が広がっており、企業の採用意欲はおう盛であるが、非正規社員求人の割合が高いため、求職者は敬遠している。今後も人員充足が困難な状況が続く。
		職業安定所（職員）	・原油価格の高騰に伴い、原材料価格の上昇が企業の収益を圧迫しており、求人にも影響が出ている。今後もこの状況が続く。
		職業安定所（職員）	・高卒求人は増加しているが、中途採用の正社員求人の動きはない。中途採用に動きが出ない限り、現状維持が続く。
職業安定所（職員）		・企業のリストラが増加傾向にあり、会社都合の離職者数は5か月連続で増加している。今後も厳しい状況が続く。	
	職業安定所（管理部門担当）	・正社員の求人数は少なく、採用基準も厳しい。原油価格の高騰などに不安を抱える企業も多く、雇用は今後も厳しい状況が続く。	
やや悪くなる	求人情報誌製作会社（編集長）	・有効求人倍率は高止まりしており、人材が集まらず採用をあきらめる企業がある。これが生産拡大、サービス拡大のブレーキになり、景気後退する懸念がある。	
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	-	-
	やや良くなる	一般小売店〔精肉〕（店長）	・新しい商材の動きも良く、客の購買意欲も強くなっているため、先行きは明るい。
		百貨店（営業担当）	・客のファッションに対する感度はかなり高まってきている。したがって、夏物から、季節を先取りする初秋物へ切り替わる時期が昨年より早まる。ただ、直前になってもメーカーの生産体制が整わない懸念がある。
		百貨店（営業担当）	・秋物商戦では、特にヤングの衣料でワンピースなどのトレンドが見え始めているため、販売量の確保が期待できる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		家電量販店（経営者）	・デジタル放送を大画面で見ることがごく当たり前になっており、テレビへの期待が大きい。また、パソコンでは旧基本ソフトのメーカーサポートが終了したことから、来年発売の新基本ソフトなどが話題になっており、需要復活が期待される。
		その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	・梅雨が長引いて、夏物商品が売れていないにもかかわらず、売上、利益とも極端な落ち込みが見られない。今後も景気は堅調に推移する。
		都市型ホテル（スタッフ）	・夏場の婚礼件数は例年に比べ少ないが、全体の利用客数の増加傾向が続くと判断から、宿泊部門、レストラン部門は増収を見込んでいる。
		通信会社（社員）	・携帯電話の番号ポータビリティが開始され、販売台数が増加する。
		通信会社（役員）	・本年10月から県内テレビ局の地上デジタル放送が開始されるため、視聴者の関心が高まり、ケーブルテレビのデジタル契約の促進が期待できる。
		競輪場（職員）	・7月は場外開催のナイターが5回行われたため、入場者数、売上が伸びなかった。8月はナイター開催が終了し、特別イベントが行われるため、期待が大きい。
	変わらない	商店街（代表者）	・土・日曜日の売上はかなり良いが、平日の売上確保が今後の課題である。
		百貨店（営業担当）	・客の動きをみると、1、2年前に比べファッションの先取り感覚が強くなっており、晩夏、初秋物の勝負が早まる。
		スーパー（店長）	・9月に競合店の出店があるため、安い商品を求めて客の買い回りが更に広がる。
		スーパー（副店長）	・雨量が多過ぎたことから青果物に悪影響があり、梅雨明けの遅れから夏物商品の売行きにブレーキがかかる。
		コンビニ（経営者）	・来客数は前年の90%であるが、今後もこの水準が続く。
		コンビニ（経営者）	・来客数の微増傾向と客単価の低下傾向が今後も続く。
		乗用車販売店（総務担当）	・リコールが発生したことや新型車の発表が当面見られないことなど、明るい材料に乏しい。
		乗用車販売店（経理担当）	・ガソリン価格の高騰が続いており、自動車販売業界には痛手となっている。以前のように、消費の究極が車という時代ではなく、若者を中心に携帯電話やIT家電等の購買が広がっているため、自動車の販売台数の伸長は厳しい。
		乗用車販売店（営業担当）	・7月の状況を見る限り、来場者数と販売量は横ばいで推移する。
		高級レストラン（スタッフ）	・個人旅行や冠婚葬祭での外食需要は伸びているが、法人利用の縮小はまだ下げ止まりが見えない。
		観光型旅館（スタッフ）	・予約から判断すると、好調な状況があと2、3か月続く。
		旅行代理店（従業員）	・個人旅行の需要は底固く推移するが、原油高の先行きがはっきりしないため、今後の法人・団体需要は旅行を控えるか、様子見の傾向となる。
		タクシー運転手	・客からは「ボーナスは前年より若干多くなったが、先行きが不透明なため貯蓄に回し、あまり使わない」という話が聞かれ、相変わらず節約ムードが続く。
		タクシー運転手	・暑い時期はアイドリング時にエンジンストップができず、燃料費の高騰も加わり収益が悪化する。
		テーマパーク（職員）	・グループ、団体の予約数は前年と大きく変わらない。周辺の宿泊施設の予約状況も同様である。
		その他レジャー施設（職員）	・売上や来客数の大きな変化は見受けられない。
		美容室（経営者）	・同業者の新規開店が多く、競争が激しいため、1店舗当たりの売上はなかなか増えない。
		住宅販売会社（従業員）	・住宅ローンの金利上昇傾向のなかで、駆け込み需要を期待しているが、商談につながらない。
	やや悪くなる	一般小売店〔書籍〕（店長）	・原油価格の高騰や金利高などから、客の買い控えや来客数の減少傾向が続く。
		百貨店（売場主任）	・原油価格の高騰、ローン金利上昇など、若年層の負担増が懸念材料である。
		スーパー（店長）	・長雨が続き、冷夏になると売行きが悪化する。加えて野菜やガソリンの高騰が拍車を掛ける。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		コンビニ（経営者）	・秋以降、近くの大型公営施設のイベントが昨年よりかなり少なく、来客数に影響が出る。また、近隣の新規住宅の着工予定もあまりなく、工事関係者の需要も厳しくなる。
		一般レストラン（スタッフ）	・8月に大型ショッピングセンターがオープンするため、数か月は影響を受けるが、米国産牛肉の輸入が再開されれば、牛丼チェーンの影響も出てくる。
		スナック（経営者）	・一時にぎわっていた駅前の居酒屋でも、来客数の減少が見られる。
		観光型旅館（経営者）	・原油の値上がりや集中豪雨の影響を受け、野菜や米の値上がりなどで仕入れ面が厳しくなる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・予約状況は前年比、前月比ともに低下している。
	悪くなる	スーパー（店長）	・大手スーパーが6月末に出店したうえ、8月初めにはもう1店が出店する。12月には3店目の出店が至近距離で予定されており、先行きの環境悪化は明らかである。
	乗用車販売店（経営者）	・日々変化するガソリン価格が購買層の不安をあおっており、加えて低調な購買意欲を刺激するような新型車の発売予定もない。また客の購買を引き出すインパクトのある販売支援策は予算の都合から限度がある。それより、市場全体が景気の回復傾向をまだ実感していないことが大きい。	
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）	・新商品投入の効果が期待できる。
		電気機械器具製造業（経理担当）	・秋口からパソコン関係で新製品が動く可能性が若干ある。
		司法書士	・合同会社や小規模の株式会社ではあるが、会社設立の動きが多くなっており、明るさが見える。
	変わらない	繊維工業（経営者）	・店頭での販売状況があまり芳しくないうえに、原料、燃料などの値上げもあって、先行きに不安が残る。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・金利上昇、原油価格上昇等の度合いが気になる状況が続くが、当面は急激な変動はない。
		金融業（融資担当）	・3月決算の大企業の業績は確実に回復している。ただ、ゼロ金利解除と原油高騰の影響は不透明である。
		金融業（融資担当）	・公共工事の縮減と個人消費の伸び悩みが続く。
	やや悪くなる	精密機械器具製造業（経営者）	・同業他社からは受注見通しが例年に比べかなり少ないとの話が多く、各社とも年末に向けて受注活動に力を入れている。
		建設業（経営者）	・公共工事における競争が一段と激しさを増し、低入札価格調査に触れても平気でダンピング価格で受注を繰り返す業者が増えてきた。このため、まともな業者は全く受注できない状況となっており、景気回復はほど遠い。
		輸送業（配車担当）	・8月から燃料費が値上げされるが、この分のコスト吸収は限界に来ている。
		会計事務所（経営者）	・工事関係業界では長梅雨や天候不順による工事の遅れを取り戻すため工期短縮を強いられる結果、コスト高となることが懸念される。さらに原油高が追い打ちをかけてくるため先行きは厳しい。
	悪くなる	建設業（総務担当）	・受注確保優先で採算を度外視している業者もあり、受注競争はますますエスカレートし、改善の見通しは立たない。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・8、9月の企業の求人広告件数が増加傾向にある。
		職業安定所（職員）	・月間有効求職者数が減少傾向にあり、就職件数は前年に比べ5か月連続で増加している。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・低いスキルの登録者を派遣すれば、クライアントからの信用を失うことになり、今後も厳しい状態が続く。
		人材派遣会社（社員）	・登録者数はここ数か月ほぼ横ばいであるが、登録者のスキルは低下気味で、企業は派遣にやや慎重な姿勢を見せている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・業種を問わず、全体的に求職者からの応募数が少なくなっている。また、今まで継続的に求人を行っていた企業でも掲載を控える動きがあり、求人への意欲が低下している。
		職業安定所（職員）	・求人の動きは活発であるが、相変わらず非正規型が半数を占めており、景気の行方は不透明である。
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	-	-

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	旅行代理店（営業担当）	・30～40代の女性からの旅行受注が伸び始めている。旅行が非常に身近なものとなってきているほか、購入形態の多様化が進んでいる。現在の景況感が多少悪化しても、この傾向は続く。
		住宅販売会社（経営者）	・これまで不景気が続き、建て替えやリフォーム、新築を我慢してきた客が多いことから、今後受注が増える。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	・この秋から、新価格といわれる相場上昇後の商品が市場に出てくる一方、金利の先高感もあるため、一定の水準以上の所得層にとっては買いどきとなる。ただし、関西の場合はこれらの上昇感が急激に広がると、買い控えが起こるリスクもある。
やや良くなる		一般小売店〔衣服〕（経営者）	・今月の売行きからみて、色やデザインが少々異なった商品が売れ、商品の回転も良くなっていることから、売上も徐々に良くなる。
		一般小売店〔コーヒー〕（営業担当）	・客の間に、外出や外食に積極的な様子がみられるほか、季節商品の回転も良く、新規顧客も徐々に増加傾向にある。
		スーパー（店長）	・近隣では競合店の出店も落ち着いてきている。新たに新店などがなければ、当分は今の状態が続く。
		スーパー（経理担当）	・客単価の下落によりようやく歯止めが掛かり、売上を下支えしている。
		家電量販店（店長）	・新型OSが搭載されたパソコンが年末に発売されることで、パソコンの買換え需要は促進されるものの、大型家電商品については現状と変わらない。
		乗用車販売店（経営者）	・当社に限った話であるが、販促策が当たったため数か月は好調が続く。
		住関連専門店（経営者）	・人の通行量も増えてきているほか、個人経営の飲食店も増え始めていることから、今後飲食店向けの設備の販売が増加する。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊は先の予約率がやや高いなど、現在の個人客の伸びが続く。一方、宴会や会議の予約はやや動きが停滞気味であるものの、最近の傾向から前年の売上水準はクリアする。一方、全体的にやや上向き傾向が続いているものの、競合ホテルをみても価格を上げられる環境にはなっていない。
		旅行代理店（経営者）	・長雨による心理的な影響を懸念しているものの、国内旅行、海外旅行共に客単価が上昇する傾向が続いている。
		通信会社（社員）	・秋から年末にかけてデジタルテレビ需要が増えていくため、それに連動して売上などが伸びる。
		その他サービス〔生命保険〕（営業担当）	・銀行窓販を含め、個人保険の販売量の推移が堅調である。
変わらない		一般小売店〔精肉〕（管理担当）	・昨年の歳暮期の商品単価や客の動きから、中元商戦に期待したものの、期待外れに終わった。今後、冬商戦までの谷間となる9、10月の動きが少し懸念される。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	・商品価格の値上がりが多くなってきている。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	・梅雨が明ければ蒸し暑い夏となり、衣料品の購買意欲は低下するほか、近年は季節の移り変わりが従来とは違うため、衣料品の需要期である秋から冬にかけても楽観視はできない。しかし、客の様子では良い商品を探し始めた感がある。
		一般小売店〔カメラ〕（販売担当）	・デジタルカメラの普及でフィルムの販売が減少したことで、プリント関係の仕事も減りつつある。今後、一般客のデジタルカメラのプリント需要がもう少し増えれば、仕事も増える。
		百貨店（売場主任）	・株価の低迷やゼロ金利政策の解除など、消費マインドを高める要素が見当たらない。秋物衣料品の動向は別としても、宝石や時計などの高額品は打撃を受ける。
		百貨店（売場主任）	・改装効果が一巡するほか、ファッション関連商品ではこだわりのある高額商品や、カジュアル、スポーツ関連商品には期待できるものの、ボリューム商品は販売量の増加が期待できない。また、ビジネス商材は苦戦が続くことから、大きな変動はない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（企画担当）	・間もなく近隣へ競合店が出店するので、限られた客の奪い合いが起こる。
		百貨店（営業担当）	・来客数が伸びる傾向になく、高額品の売上は一部の固定客に頼った状態となっている。
		百貨店（統括）	・金利上昇による住宅ローンの負担増や、原油高によるガソリンの値上げなどの影響もあり、来客数がやや減少している。
		百貨店（サービス担当）	・天候不順による農作物の質や価格への影響が懸念される。特に、秋からの各地方の物産催事への影響は大きくなる。また、原油高による輸送費や商品価格へも影響が出ることから、見通しは非常に厳しい。
		百貨店（店長）	・来月以降、新たな取組として様々な戦略を練っているものの、周囲の環境がなかなか変わらないことが大きな課題である。
		スーパー（店長）	・梅雨明けが遅れた分、残暑が厳しくなるとの予報もあるため、秋物商戦も苦戦する。
		スーパー（店長）	・原油の高騰や天候不順による生鮮品を中心とした価格上昇により、今よりも日常品の消費が活発になることはない。ただし、飲料やサプリメントなどの健康関連商品は、高単価にもかかわらず堅調に推移している。
		スーパー（企画担当）	・ガソリンの高騰が行楽関係の消費にどの程度影響するのかが懸念される。現状では、昨年に比べて客足の伸びが鈍い状況である。
		乗用車販売店（経営者）	・7月は販売台数が伸びる月であるが、今年はほとんど変化がなく、活発な動きがみられなかったことから、今後もしばらくはこの状況が続く。
		乗用車販売店（経営者）	・日々の売上、販売量にばらつきがあるほか、業績が横ばいであることから、先行きには期待できない。
		その他専門店〔宝飾品〕（販売担当）	・肌の露出が増えると共にネックレスやブレスレットが出回る時期ではあるものの、低単価の商品が中心となる。
		一般レストラン（スタッフ）	・原油価格の高騰による生活必需品の値上げのほか、年初からの定率減税の縮小による影響が今後出てくる。また、7月の大雨が野菜や果物の価格にも影響を与える。
		観光型ホテル（経営者）	・先の予約状況は人員ベースでも悪いほか、団体客などの平均宿泊単価も下がっていることから、先行きが非常に懸念される。
		都市型ホテル（役員）	・宿泊は全国高校総体の特需がなくなれば落ち込みが起こるほか、レストランは客の動きが鈍く、先行き不透明である。一方、宴会は小さな宴会が増えているため、今後も件数は増加する。
		旅行代理店（広報担当）	・夏休みという最繁忙期を終え、旅行需要は落ち着く時期になるものの、レイトサマーに旅行へ出かける客が多いほか、9～11月の祝日を絡めた旅行の問い合わせもあることから、現状のまま推移する。
		タクシー会社（経営者）	・大企業や公務員は安定してボーナスが支給される一方、ボーナスの支給がないという中小企業も多数存在している。交通費は節約されやすいことから、タクシー業界には依然として厳しさを感じられる。
		観光名所（経理担当）	・3月から前年比で売上の増加が続いている。来客数は、昨年の愛知万博による減少の反動がみられるほか、大河ドラマの効果で増加している。今後も10月ごろまではこの状況が続く。
		観光名所（経理担当）	・前年に比べて若干状況が良いものの、これは前年の愛知万博の反動によるものである。
		その他レジャー施設〔イベントホール〕（職員）	・特に8月は催物がめじる押しであるほか、それ以降の予約も同様に順調である。
		その他レジャー施設〔球場〕（経理担当）	・8、9月は人気ロックグループやアイドルグループなどのコンサートが開催されるので、来場者の増加が見込まれるものの、10月は野球もシーズンオフとなるので苦戦する。
		その他サービス〔ビデオ・CDレンタル〕（エリア担当）	・DVD販売による売上への貢献度が低下傾向にある。

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
		住宅販売会社（経営者）	・京都市内中心部のバブル期を思わせる地価上昇も止まったことから、今後は上昇が遅れている地域との価格調整が起こる。業界関係者も慎重であることから、しばらくこのままの状態推移する。
		住宅販売会社（経営者）	・戸建、マンションの販売状況は非常に悪い。チラシや住宅情報誌、ホームページなどによる集客状況が、全体的に悪すぎる。
		住宅販売会社（従業員）	・販売価格は上向いているものの、販売量はそれほど改善していない。今後も販売価格は上昇する傾向にあるものの、販売量に変化はない。
		住宅販売会社（従業員）	・今秋より、マンション業者によって高値で素地が取得された、いわゆる新価格のマンション供給が始まる。マンション業者はこの先行きを見守っている状況である。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・人出が増えて盛り上がる時間帯が、ここ数か月は短くなってきている。
		商店街（代表者）	・ロードサイドに競合店が出店している一方、大企業の減少が目立つ。その一方で、自転車での通行が増え、買物客とのトラブルが発生している。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	・今月はボーナス月であるためか、予想以上に売行きが良かった。しかし、決して財布のひもが緩んだわけではなく、ボーナスなどのきっかけや後押しがなければ、平月に期待するのは難しい。
		一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	・数か月前から始まった卸売価格の上昇で、商品価格が1年前に比べて1～2割上昇している。客が価格の上昇を敬遠して、売行きが鈍化傾向にあるものの、価格の下落は見込めない。また、構造的な需給のひっ迫が解消する兆しもない。
		百貨店（売場主任）	・売上回復のシナリオが見当たらないなかで、百貨店の売上への影響が大きな高額品の動きも、株価との関係で不透明感がある。残暑が厳しいという予報もあるほか、ヒット商品が見当たらない状態が続くため、秋物商戦も苦戦する。
		百貨店（売場主任）	・クリアランスセールは前年よりも好調であったものの、売上全体では中旬になっても前年を下回る状況が続いた。京都地区の他店でも同じ傾向であったことから、全体的な市況が悪化している。
		百貨店（経理担当）	・株価の下落で、比較的好調であった高級時計などの趣味性の強い高額商品の動きが鈍くなってきている。さらに、金利の上昇や原油の高騰による中小企業の業績への影響が懸念される。
		コンビニ（経営者）	・特殊要因が発生しない限り、客単価の下落が続く。このままでは過去最低ラインを下回ることになる。
		コンビニ（店長）	・今後の売上は天候に左右されるものの、購買の増加につながる強力な商品が出てこないこともあり、全体的には息切れ状態となる。
		衣料品専門店（経営者）	・例年夏のバーゲンセールの売上が伸びたときは、秋物の売上も伸びる傾向にあるものの、今年は夏のバーゲンセールが芳しくなかったため、先行きにはあまり期待できない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・大阪では団体宿泊料金の単価が大幅に低下している。料金優先型の旅行会社が増えてきているため、単価アップは難しくなっている。
		都市型ホテル（営業担当）	・宿泊は、7月末からスポーツ団体や全国高校総体の関係で団体客の予約がかなり伸びており、個人客の伸び次第で8月はかなり好調となる。一方、9月は団体、個人客共に前年比でかなりのマイナスとなっている。宴会については、婚礼、一般宴会共に9月までの受注が少なく、大変厳しい状況となっている。
		タクシー運転手	・業界への参入が自由化されて、大阪ではタクシーが2500台から3000台に増えている。競争が激しい一方で客は少ないことから、非常に厳しい状況である。
		通信会社（経営者）	・番号ポータビリティ導入直前となり、大きな買い控えが起こる。
		住宅販売会社（総務担当）	・これから住宅の建築や購入を検討する客にとって、ローン金利の上昇は非常に大きな要素となる。購入のちゅうちょや、様子見が増えることから、しばらくは受注状況が悪くなる。

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
		その他住宅〔展示場〕 (従業員)	・金利上昇前の駆け込み需要が期待されたものの、客は意外と冷静に状況を見守っている。今が建てどきといった、その場しのぎのセールストークは通用しなくなった。
	悪くなる	商店街(代表者)	・暑い夏を迎え、客に購入意欲が全く感じられない。
		スーパー(経営者)	・今月から年末にかけて大型商業施設の開業が相次ぐため、開業前後の広告などによる価格競争やオープン後の客の獲得競争による競合激化が避けられない。
		観光型旅館(経営者)	・石油製品の高騰によって、生活物資にも影響が出始め、レジャーなどへの消費が控えられる。
企業 動向 関連	良くなる	建設業(経営者)	・土地価格が高騰する傾向にあるものの、緩やかに進むことから、様々な対策を打っていけば先行きは良くなる。
	やや良くなる	繊維工業(総務担当)	・靴下の市況は、春先から急激に販売不振となっている。不振の度合いが大きいため、その反動で若干は回復する。
		金属製品製造業(経営者)	・日本でしか生産できない製品や、工程数の多い高付加価値品の生産が順調に伸びている。
		電気機械器具製造業(営業担当)	・盆の時期の仕事が例年よりも入っている。
		輸送業(総務担当)	・取引先からは、海外への輸送に関する話など明るい情報が聞かれる。
		金融業(支店長)	・衣料品メーカーでは、夏物商材の売行きが好調であったため、秋物商材の売上は落ちる可能性があるものの、冬物商材には期待が持てる。
		その他サービス業〔イベント企画〕(経営者)	・先行きでは引き合いに動きがみられる。
	変わらない	木材木製品製造業(経営者)	・受注量、販売量が予定どおりに増えておらず、状況としては悪い。
		化学工業(経営者)	・現在は大口案件に支えられてはいるものの、通常品の動きはいまだに良くなっていない。単月では多少の動きはあるものの、しばらくはこの流れが続く。
		金属製品製造業(管理担当)	・秋ごろから大型案件での生産がスタートするため、今から人材派遣会社に依頼して人材確保を進めているが、なかなか人材が集まらない。
金属製品製造業(総務担当)		・大阪でも建築現場での大型クレーンが目立つようになってきたが、相変わらずゼネコンの安値受注が続いていることから、下請業者への影響が懸念される。	
一般機械器具製造業(経営者)		・現在の受注残は2か月超であり、今後も変わらない状態が続く一方、在庫は減少しつつある。	
電気機械器具製造業(営業担当)		・鉄鋼の設備関係で問い合わせはあるものの、実際の引き合いにまでは進展しない。	
建設業(経営者)		・仕事量は増えつつあるものの、原油高騰による建設資材価格の上昇が懸念される。	
不動産業(経営者)		・依然として建売住宅やマンション用素地の需要はおう盛であるが、販売価格への転嫁が依然難しい地域もある。	
不動産業(営業担当)		・土地の価格は上がっているものの、賃貸料が上がらないほか、金利も上昇しつつあることから、先行きはやや厳しい。	
広告代理店(営業担当)		・紙媒体の落ち込みとインターネット広告の伸びが続くため、全体としては変わらない。	
司法書士		・会社の設立といった前向きな案件は少ないものの、これ以上悪くなる要因もないことから、現在の状態が続く。	
その他非製造業〔機械器具卸〕(経営者)		・売上はある程度水準となるものの、マージンは一度下げると戻すことができず、利益の薄い状態が続いている。	
その他非製造業〔民間放送〕(従業員)		・年度下期には大型イベントなどがなく、特需は期待できない。ただし、年末に向けて出さそうフルスペックハイビジョンテレビのCM出稿が増える。	
やや悪くなる		食料品製造業(従業員)	・石油関連製品の値上げに伴って原材料や資材が高騰しているものの、消費者の身近な食品を扱っているため、なかなか値上げできないのが現状である。利益確保は困難を極めており、今後もこのような状態が続く。
	繊維工業(団体職員)	・原材料の綿糸が高騰しているほか、今後は原油価格の高騰が外注加工費の上昇につながる。	
	繊維工業(総務担当)	・利益率の低い販売が続いていることから、利益面での更なる悪化が懸念される。	



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
		その他製造業〔履物〕（団体役員）	・ゼロ金利政策の解除による金利の上昇のほか、原油価格の高騰による原材料価格の上昇が収益の圧迫要因となっている。
		輸送業（営業担当）	・今後も燃料価格の値上げに対する懸念がある。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・本来7月は折り込み広告が多い月であり、特に今年は土曜日と日曜日が多かったものの、折り込み広告数が例年に比べて少ない。
		広告代理店（営業担当）	・原油高など厳しい要因が多いため、今後広告費に跳ね返ってきそうなクライアントが多い。
	悪くなる	-	-
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（経営者）	・例年どおり夏枯れの状態であるが、底固い動きとなっている。注文も多く出ており、動きそのものが昨年とは全く異なる。ただし、そのなかでも人が全く集まってこない状況には変わりがない。各社でどのように人材を確保するかが課題となっている。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・新卒採用では秋採用の動きが活発化し、広告量が増加する。
		職業安定所（職員）	・新規求人数や就職者数が堅調に増加するなか、管内の大手電機メーカーから今後3年にわたる自動車エンジン部品増産の設備投資計画が発表された。地域にとっては経済的な影響はもちろん、心理的にも良い影響となる。
		職業安定所（職員）	・求人数の増加傾向や、求職者の減少傾向は今後も続く。なお、雇用保険の受給者実人員は、平成14年8月以降、前年比で46か月連続して減少している。
		職業安定所（職員）	・新規求人数が引き続き増加傾向にあるものの、どちらかというパートタイマーや派遣労働者などの非正社員求人の増加が大きく影響している。今後はより一層、在職者や自己都合離職者など、転職希望者の多くが望む正社員求人の確保が必要となる。
		民間職業紹介機関（職員）	・公共工事の減少を民間の工事の増加がカバーしている一方、日雇労働者の高齢化が激しいことで、若手労働者や職人の不足感が出てきていることから、雰囲気的にはやや良くなる。
		学校〔大学〕（就職担当）	・7月中旬まで来校企業が多かったものの、学生の定期試験や夏期休暇もあり、採用活動は長期化する様子である。夏休み後の学生の動きに期待する中小企業が多いほか、これから求人活動を開始する企業も多いなど、依然として採用意欲は高い。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・長期的な新規派遣依頼や大口の案件が少ない一方、欠員補充などの小口案件が多い。
	やや悪くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・今後、2、3か月後の新聞広告出稿の見通しは非常に悪い。前年の売上も達成できない状況で、前年の85～90％程度となっている。
悪くなる	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・人材派遣会社からの注文ではコスト削減の要求が強いほか、新聞などの紙媒体では、値引き競争が更に激化している。	

## 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）	・液晶テレビが今後伸びていくということと、7月は冷夏気味だったが、8月は暑くなるとのことなので、その反動でエアコンが売れる。
	やや良くなる	百貨店（販売担当）	・部分的ではあるが、9月に実施される新規ブランド導入の改装効果により、店全体の集客が図られ売上増加につながる。
		スーパー（店長）	・1品単価アップのための商品が製作される。また季節商材のグレードを高める施策も効果が期待でき、今後も客単価の上昇は持続する。
		スーパー（店長）	・ここ半年間くらい、多少ではあるが右肩上がりの客単価の伸びがみえてきている。このままのペースが今後もしばらくは続く。

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（地域ブロック長）	・ 来客の動きが非常に良くなっていることと、単価の回復も見受けられる。気候の関係もあるが、今後はやや良くなる。
		家電量販店（予算担当）	・ 企業業績は回復基調に入っており、個人消費も徐々にではあるが上向いている。中期的な流れであればこの動向は変わらない。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	・ 別会社を計画、起業し、事業転換を図っていくため、やや良くなる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・ 広島では各種催物が多く予定されており、予約も今の時点では順調に入っている。
		タクシー運転手	・ 7月の動きからみて、今年は各中小企業の賞与ペースも前年並みか若干上回ると思われる。観光等の予約も昨年比べて8月前半から入っており、やや良くなる。
		通信会社（社員）	・ 3か月後の10月から、今の名称から新しい名称へブランド変更をする。かなり訴求力のある名称なので、やや良くなる。
		通信会社（企画担当）	・ ブロードバンド化・光化で、接続商品自体の移行、動きはまだこれからと判断しているが、むしろブロードバンド上のコンテンツ、アプリケーション等商品、サービスが多様になり充実してきている。この傾向は少なくとも今年後半は続き、売上や販売量が上向きになる。
		通信会社（通信事業担当）	・ 10月に開始予定の地上波デジタル放送関連の問い合わせが増え、新規の加入にも結びつく。
		テーマパーク（財務担当）	・ 集客の面では、秋に大きな集客イベントを企画しており、ある程度の集客増は見込めるが、単価や販売量の増加が伴うかどうかは不明な点が多い。
		テーマパーク（業務担当）	・ 今が底な感があるので、今後天候不順が続かない限り、現在よりは良化している。
		競艇場（職員）	・ 10月中旬には当競艇場の記念レースを開催する予定であり、入場者、発売金額、売上金額の増加が見込める。
		美容室（経営者）	・ 客単価、来客数共にやや伸びつつ推移している。このままの状況が続く。
	変わらない	商店街（代表者）	・ 人の流れが増える要素が見当たらない。郊外型大型店舗の出店により、中心商店街はジリ貧状態である。商業活性化だけでなく、中心地の便利性・集客性を考えた施策が考えねばならないが難しい。
		商店街（代表者）	・ 消費税の問題もボツボツ声が上がりに出し、先行き不安という懸念があり、なかなか消費に良い影響は及ぼしてこない。まだまだ景気は沈滞ムードにあり、特に末端の小売部門ではそれを強く感じる。
		百貨店（販売促進担当）	・ 9月には、婦人バックとアクセサリー - のメジャー - ブランドの導入を計画中である。地方店の場合、域内競合以上に購買場所の大都市への移行も強くなってきており、この計画による需要喚起を期待している。
		百貨店（販売促進担当）	・ 今後数か月で個人の所得が増となるような要素がみつからない。反対に金利が上がれば住宅ローン等を抱えている顧客は財布のひもを締める恐れがある。
		百貨店（売場担当）	・ 梅雨が明ければ売れるといった状況になると思われる。5～6月の夏物不振から、夏物のセール在庫が残っており、梅雨が明ければ8月はそれが順調に売れにつなげる。ただし、9月の秋物の時期までセールがずれ込むことも予測され、プロパー商品が大きく伸びないことも懸念される。
		百貨店（売場担当）	・ 秋に大幅な店舗改装を予定しているが、それが起爆剤となり集客・売上が増加するとは考えにくく、景気回復の要因が見当たらない状況が続く。
		百貨店（売場担当）	・ 現在はセールなので売れているだけで、また定価販売になると売上減少となることが懸念される。現在も購買決定までの時間が長く掛かっており、消費者の目は厳しくなっている。
		百貨店（購買担当）	・ 今月も婦人服業界としては厳しい状況が続いている。ただし、唯一数字として良い傾向にあるのが、秋物の動きである。晩夏対応のカラーであるとか、秋色夏素材といったカットソー、ニット関係が、全体の売上が減少しているなかで、唯一前年比をクリアしている。このまま推移してゆけば、少し上向きのめも出てくるのではないかと。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（営業担当）	・基本的には、消費は回復基調にあると思われるが、原油高の影響を受けた商品の値上がりで消費者マインドにどのような影響を与えるか気掛かりである。
		スーパー（店長）	・天候不順、長雨、大雨による野菜への影響がどこまで続くのか見通しが立たない。また相変わらずの原油高の続伸による、ガソリンを始めとした関連商品また付随商品の値上げの影響も続き、大企業のない地方は景気の良くなる状況は見当たらない。
		スーパー（店長）	・原油価格の高騰によるガソリン代、各種石油製品の値上げが続いており、インフレ状況にある。収入が増加する傾向はなく、食に対する支出は点数的には減少すると思われ、現状のやや悪いが3か月後もやや悪いまま推移する。
		コンビニ（エリア担当）	・今月はタバコ値上げと長引く梅雨で売上減になっているが、全体的に客がお金を使わないという傾向はまだ続く。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・気温の上昇が遅れ気味になっており、季節商材の動きがずれ込んでいるため、次の季節商材に対しての影響が出てくる。
		乗用車販売店（統括）	・8月は稼働日数が少なく、例年需要は見込めない。9月は大幅な需要が見込めるが、4～7月の来客数の動向を見るとかなり厳しい状況となる。
		乗用車販売店（店長）	・ガソリンの高騰を受け、主力小型車の売行きに歯止めが掛かる。
		乗用車販売店（販売担当）	・ガソリン価格の値上がり傾向と景気の低迷が続いており、新車の販売が急に好調になって増大するという要因が見当たらない。
		乗用車販売店（サービス担当）	・特にモデルチェンジ的なものも無いし、メーカーのてこ入れも少ないので、これ以上良くなるとは思われない。
		乗用車販売店（総務担当）	・地場産業の動きや、まわりの客の様子、当社の売上契約関係の様子からみて、なかなか景気の改善につながる要素が見当たらない。しばらくはこのままの状況が続く。
		自動車備品販売店（経営者）	・し好品高額品の動きは懸念されるが、堅調な客足と補修及びメンテナンス系が底堅く悪化の心配はしていない。引き続き集客策を徹底してプレを少なくしていく。
		その他専門店〔スポーツ〕（店長）	・今月は来客数が前年より減少しており、明らかに郊外の大型ショッピングセンターに来客足が流れている。ただ購買率は上昇しており、売上はそれでなんとかなっている。今後2～3か月もこの流れは続く。
		その他専門店〔書籍〕（従業員）	・前年に比べ、今後の出版社の有力商品が少ない。
		高級レストラン（スタッフ）	・月単位での婚礼の入込は、月によって非常に波があり、先行き不透明である。
		一般レストラン（経営者）	・3か月前から同じペースで来客数、売上が前年比をクリアしており、景気は良いと思われるが、今月とこの先ではあまり変わらない。
		一般レストラン（店長）	・この長雨が当月は特に良くなる要因だったのだが、今後は野菜の高騰が心配される。原価アップで利益減にしばらくなりそうである。
		その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者）	・値上げ、新商品が支持されているため、しばらく上昇傾向が続くそうである。
		観光型ホテル（スタッフ）	・来客数の減少傾向は変わらず、景気の回復にも期待が持てない。
		旅行代理店（経営者）	・8～10月の受注がやや遅れ気味で、売上については全く不透明である。
		通信会社（社員）	・今年前半の売上は昨年と同様の見込みを立てていた。春からの売上は当初の予定どおりとなっており、この後も同様の推移と見込み、あまり変化がない。
		ゴルフ場（営業担当）	・天候次第という面があるが、今の動きから見て8～9月は、やや良くなる。ただしゴルフシーズンの10月については、伸び悩みそうである。
		設計事務所（経営者）	・建築関係の分野としては、公共工事の発注も限られてくるし、民間の動きも低迷化している。ここ半年、1年くらいの期間をみてもまだまだ上向きにはならない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由		
		住宅販売会社（従業員）	・来場者が、回復基調にあるだけに売上も今後若干持ち直しが行われる傾向も出てくる可能性はあるが、原価、経費の増加が少し見受けられるようになってきたため、相対的にはあまり変わらない。		
		住宅販売会社（経理担当）	・金利の上昇懸念があり駆け込み的な需要は期待できるが、新規発売物件の予定が無いいため契約戸数の大幅な増加は期待しがたい。		
		住宅販売会社（販売担当）	・住宅ローン金利の先高感があるにもかかわらず、客の動きはあまり変わらない。		
	やや悪くなる		商店街（代表者）	・大企業、製造業を中心に景気の回復が顕著であるという報道がなされているが、物流の川下の中小物販小売商は、とうとうその恩恵を受けていない。客の目は厳しく財布のひもは固く、先行きは非常に暗い。	
			百貨店（営業担当）	・徐々に原油の高騰影響が商品価格に反映され、家計を圧迫しつつあり、残暑がある10月ごろまでファッション系商品の需要は望めない。	
			百貨店（売場担当）	・先日の水害で、かなりの客の家も床上床下浸水などの被害を受けた。しばらくの間は、当店でのご買物はできないという声を聞く。また、ガソリン代の値上げが、温室野菜の高騰や、タバコの値上がりなどにつながり、客の消費動向への影響も大きい。	
			スーパー（店長）	・原油高により、客は食料品、衣料品共に買い控えが見受けられ、その影響がでる。	
			スーパー（店長）	・このところの原油高の影響により、食品の包装紙代等がかなり値上がりし、経費を圧迫している。売上が今後大きく見込めず、売上利益としてはかなり厳しい状況が続く。	
			スーパー（管理担当）	・一部、売上が良かった店舗に競合店ができたため、売上増加の見込みはなくなる。またその他に購買が上がる要因が見当たらない。	
			コンビニ（エリア担当）	・今後も、競合店の増加や客単価の低下傾向は続き、回復するとは思われない。	
			都市型ホテル（経営者）	・大雨、洪水などの風評被害が今後も懸念される。	
			美容室（経営者）	・7月の来客数が減少すると、リピーターとしての2～3か月後の来客数が心配である。	
	悪くなる		スーパー（財務担当）	・7月～11月にかけて、競合店の出店が5店舗ある。	
乗用車販売店（営業担当）			・新規客が増えない状況下で既納客に対する接触活動は、量・質共に強化はしている。しかしながら新型車に対する反応や購入意志の弱さを考えると、成果が販売となって出るにはさらに時間を要する。		
企業動向関連	良くなる	輸送用機械器具製造業（経営者）	・受注量は右肩上がりに伸びている。今後2～3か月もこのまま推移する。		
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・10月より新規製品が量産開始となる。		
	やや良くなる	金融業（営業担当）	・競争が激しくなっているので、収益的にはあまりもうかるというところはないが、これからは通常年どおりに公共工事が出てくる。また都市部での企業の受注の動きが出ており、今後の工事に期待している。		
			変わらない	化学工業（総務担当）	・物流費や原燃料費高等の影響はあるものの、当面現状を維持する。
				鉄鋼業（総務担当）	・自動車・造船向けなど鉄鋼需要はおう盛であり、引き続き生産はフル操業の状態にある。よって景況感的良好のまま持続する。
変わらない		鉄鋼業（総務担当）	・エレクトロニクス関係の材料の受注に足踏み状態にある。若干の在庫調整が感じられるが、アジア・中国関係の需要は、今後も期待できる。		
		建設業（経営者）	・景気が良くなる材料が見受けられない。製造業が若干良くなっているようで、少しでも良くなることを期待しているが、雨の問題や、原油の高騰など悪い要素もあり、全体ではこのまま悪いまま推移していく。		
		輸送業（統括）	・景気は良くなっていると感じるが、燃料代の高騰が大きく、収益で言えばあまり増加しない。		

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
		通信業（営業企画担当）	・製造・金融等の一部の業種を除いて商談は活発になっておらず、低額商品に偏りがちの売行き傾向は当分変わらない。金利上昇ムードの中で通信サービスだけは業界のシェア競争が相変わらず激しく、価格アップが期待できない状態のままである。
		金融業（業界情報担当）	・日米の金利上昇や原油価格の高止まりなどから景気の先行き不透明感が強まっているが、為替の円安進展など支援材料もあり、欧州やアジア向けを中心に輸出は堅調に拡大しており、当面は高水準の受注が続く。
		会計事務所（職員）	・人件費等の固定費のコストダウンが限界にきている状況に加え、材料費や燃料費といった原価コストがアップし、利益率の確保が難しい状態になってきている。
	やや悪くなる	食料品製造業（総務担当）	・当社では、OEMの商品が全体の7割近くを占めているため、取引先の状態が変わることに大きな変更を余儀なくされるため先行きが見えない。
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	・現在の高い生産水準は、各地の建設用案件によるものであり、これが終わればその後の案件を抱えていないため、生産水準は現在より低下する。
		金属製品製造業（総務担当）	・受注は多く、工場はフル生産である。しかしながら、非鉄（銅）や原油の値上がりにより、仕入先からの値上げ要請が予想される。金利の上昇も重なり、費用負担の増加懸念が強まる。公共事業の低迷で業界の再編が起こる可能性があり、淘汰される企業や部署も出てくる。
		一般機械器具製造業（経営企画担当）	・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が、国内向けに関しては市場の環境が悪化してきており、大幅な売上の落ち込みが見込まれる。
		電気機械器具製造業（総務担当）	・エアコンを中心としたデジタル家電の受注が減少傾向となっている。携帯関連も流通段階での在庫積み上げがあり、在庫調整にはいる様相を呈している。ただし、一時的なものとの見方をしており、年末には回復する。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	・受注量、生産高共に横ばいの状況が続くと思われるが、原材料等の調達価格が高止まりのままであり、社会保険料の負担増や納税資金の調達等もあり、さらに今後の金利上昇に伴う金利負担の増加など経営環境はますます厳しさを増す。
		建設業（経営企画担当）	・建設業者の中でも勝ち組みと負け組みとははっきりと分かれてきている。本格的な自由競争の中で勝ち抜き体制が整っていない当社は今後の受注に不安がある。
通信業（支社長）	・携帯電話市場は番号ポータビリティに向け基地局の増設等投資が好調であるが、完了後はやや投資が抑制される方向にある。		
雇用関連	悪くなる		
	良くなる	学校〔大学〕（就職担当）	・各企業まんべんなく採用意欲があり、特に製造業、金融業において高いように感じられる。若年層への採用が活発化することで、個人消費も伸びるのではないかと。また製造業においても間接管理部門並びに製造の工程を管理する直接管理部門の求人も出ており、ものづくりの求人が顕著である。
	やや良くなる	求人情報誌製作会社（担当者）	・何らかの手段を講じないと人不足の状況が改善されないため、継続した動きが必要と認識がなされてきている。
	変わらない	職業安定所（職員）	・原油価格高騰の影響で収益幅が減少するなど厳しい状況の中、各企業は人件費削減に強く関心を持ちつつあり、求人募集も正社員からパート社員・派遣社員への切り替えの流れが加速しつつある。
		職業安定所（職員）	・中小企業が多く、求人も補充が大半であり、景気回復による増員求人は少ない。ただし、大雨被害により、道路などの修復工事等公共工事の発注が出る可能性がある。
	職業安定所（職員）	・大手企業は好調、中小企業はまだまだといった状況は続く。人材確保という点からみると、中小企業も若年者を確保したいという思いは強いようであるが、大手企業が好調だけに確保が困難な状況が生まれつつある。	

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
		職業安定所（雇用開発担当）	・新規求人の増加傾向は当面続くと思われるが、増加幅は縮小するのではないかと。これまでの増加傾向の要因は派遣・パート求人に向うところが大きい傾向があったが、今後、特に派遣求人に向う傾向が続く。反面、正社員求人の増加は顕著なものではなく横ばい傾向にある。有効求職者は2か月連続で減少したが、減少幅は小さい。こうしたことから、当面大きな変化はない。
		民間職業紹介機関（職員）	・「正社員としては雇用できない」が「派遣社員としてならばすぐにでも欲しい」とのケースも散見される。求人増加傾向にはあるものの、正社員としての雇用者が増える環境にはまだない。
	やや悪くなる	-	-
	悪くなる	-	-

#### 9. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向関連	良くなる やや良くなる	スーパー（店長）	・暑くなってきたのでこれから期待できる。梅雨の大雨で野菜が一気に高騰したことが、他に波及してこないか心配である。
		家電量販店（営業担当）	・エアコンへの期待感が高まっている。テレビ、冷蔵庫、洗濯機といった商品も上昇傾向にある。
		タクシー運転手	・5～7月は平年より雨が多く、昼間の客が傘代わりに利用したが、夜の客がいなかった。梅雨明けしたので、2、3か月先は良くなる。
		タクシー運転手	・秋になれば、お遍路さんの仕事が入ってくるので今よりは良くなる。
		観光名所（職員）	・秋の観光シーズンに入り、観光客が増える。
		ゴルフ場（従業員）	・3か月先はシーズンになり、来場者のほうも回復してくる。
	変わらない	商店街（代表者）	・商店街内の開発の話も進んでおり、工事も始まったところもあるが、なかなか消費回復まではいかない。周辺のショッピングセンターに客をとられている。
		商店街（代表者）	・商店街への来客数が非常に減少しており、これらは売上に大いに影響している。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	・毎年、9月、10月ごろはかなり売上が落ち込むシーズンでもあり、例年どおりだと期待できない。また、同業者の話では、販売するアイテムや数を減らして値段を下げているようだ。
		百貨店（営業担当）	・お中元商戦も、かなり個人消費が低迷している。最大商戦であるこの時期に低迷していることから、この状況が続く。
		百貨店（営業担当）	・法人の需要は前年を上回ったが、中元は前年を割り込み、衣料・雑貨・リビング・食品などが前年度比減となった。また、ブランド商品群は苦戦を強いられ、比較的好調なマークダウン商品も生産管理の強化により対象商品に限りがあったため、業績の支えとはならなかった。
		スーパー（店長）	・冷夏の影響で、衣料品を中心に伸び悩んでいるが、後半、夏が非常に暑くなれば、売上も上昇してくる。だが、ガソリンが高いままで低下する気配がなく、上昇してきているので、影響が心配される。
		スーパー（統括担当）	・先月、先々月にかけては、1人当たりの販売量が増えるという傾向がみ取れたが、今月は販売量が対前年比で96%前後と、また元に戻った。
		スーパー（財務担当）	・今年の梅雨は気温が上がらず各部門に影響が出た。特に飲料・アイスクリームの売上減少は全体の売上の足を大きく引っ張った。
コンビニ（経営者）	・競合店の出店もあって厳しく、売上が改善されるとは思えない。		
衣料品専門店（経営者）	・晩夏、初秋ものについては気温次第であるが、前年実績を確保するのが精一杯である。		
住関連専門店（経営者）	・販売量が伸びない状態がずっと続いている。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		一般レストラン（経営者）	・同業者の参入が相次ぎ、客の流れが変わっているようで、非常にやりにくい。	
		都市型ホテル（経営者）	・宿泊客については、先行きの予約が若干良くなっている。ただ、料飲部門、特に宴会はほとんど予約数が変わらず、かつ、規模の縮小も見られる。レストランについても、単価の伸び悩みがある。	
		観光名所（経営者）	・ガソリンが高騰し、予約が低調である。	
		美容室（経営者）	・新規客が少なく固定客の売上がほとんどである。	
		設計事務所（所長）	・金利の上昇が住宅への投資にどう影響してくるか、不透明な部分がある。	
		住宅販売会社（従業員）	・ゼロ金利の解除となったが、現在商談中の客の層は、借入れの額も大きくないため、大きな影響はない。	
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・ゼロ金利解除で金利上昇した場合の中小企業のダメージが心配である。	
	悪くなる			
企業 動向 関連	良くなる	-	-	
	やや良くなる	繊維工業（経営者）	・新規取引先が定着しており、今後も売上増が見込める。	
		木材木製品製造業（経営者）	・提案商品の契約・受注が確実に決まり、新規得意先の開拓も確実に進んでいる。	
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・新規の得意先が増え、新商品の販売が伸びてきた。	
		電気機械器具製造業（経営者）	・LED関連の用途開発を行っているが、主にイベント用として、冬に向けて非常に引き合いが多い。大阪や徳島で、まちおこしをLEDでしていこうという動きがあり、かなりの受注がある。	
	変わらない		電気機械器具製造業（経営者）	・現状は良好であり、短期的に大きな変化が見受けられない。
			建設業（総務担当）	・民間工事の見積件数はやや増えてきたが、実際の獲得には、採算割れを覚悟しなければならない。
			輸送業（役員）	・運送業界は、その後も軽油の値上がりが続いており、コスト負担増が非常に大きなものとなっている。運賃の値上げを要請しているが、なかなか転嫁できない。これから半年間ぐらいの間が我々の業界の正念場だと思っている。赤字の会社がたくさん増えてくる。
			通信業（営業担当）	・先月までのように、量販店・スーパーのマネージャーから、個人消費が回復してきた、と聞く事が少なくなった。また、プレミアムビール、高級酒と安いお酒に購入が二極化しており、個人消費がどちらに動くか不透明だと声を聞く。
			不動産業（経営者）	・取引先の一戸建ての建売業者やプレハブ業者の話を聞いていると、この2、3か月の間、急激に受注が減っている。土地や建物に対する購買意欲が減ってきている。
			広告代理店（経営者）	・ある得意先は県外資本との競争激化で2店舗閉店している。一部の得意先を除くと、現状維持又は広告費削減の得意先が多い。
			公認会計士	・金利の上昇を非常に気にしている経営者が増えてきた。中小零細企業においてはまだまだ足元の経営状況が良くなっておらず、このような状況において、借入金の金利が上昇することによって大変不安を感じている。設備投資等も積極的にやるうという意欲がわからないという話をよく聞く。
やや悪くなる	輸送業（支店長）	・引き合い、案件はぼつぼつあるが低単価のものがほとんどで、取引開始に至っても、8月はさらに燃料の高騰が続くためすべて帳消しとなる。		
	金融業（融資担当）	・今後、金利上昇により、営業外費用が増加する。各取引先企業とも、金利上昇分をまかなえるだけの収益がない。		
	悪くなる			
雇用 関連	良くなる	-	-	
	やや良くなる	人材派遣会社（支店長）	・通信機器業界で採用数が増加する見込みである。	
		人材派遣会社（支店長）	・営業職や販売職の求人がおう盛で、紹介予定派遣も増えていることから、当面人手不足が続く。	
		民間職業紹介機関（所長）	・パブル崩壊後のリストラによりいびつな年代層になっている企業も多く、年代層の均一化を図るために採用する企業が増えている。	

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	職業安定所（職員）	・新規求人数は伸びているものの、原油価格の高騰等が今後懸念され、求人数が過去3か月と同様に増加するかどうか、非常に不安な点があり、トータルで考えると、現在とそう変わらない。
		学校〔大学〕（就職担当）	・求人、求職の動きとも、夏休み入りということもあって、変化がみられない。
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・就職者数も増加しているが、それ以上に求職者数が増えており就職率、求人倍率ともに悪化している。
	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	-	-
	やや良くなる	百貨店（営業担当）	・秋にかけて新商品が出てくるため、来客数、売上ともに増加する。
		スーパー（店長）	・売上は青果を中心に前年をクリアしており、価格帯も落ち着いてきた。利益率が上昇しており、今後も良くなる。
		スーパー（店長）	・梅雨明けのセール3日間の売上実績は前年比115%と大変好調である。苦戦続きであった青果物商品の動きも非常に活発になってきた。
		スーパー（総務担当）	・衣料品は相変わらず天候に左右され、売上が変動する傾向にあるが、食品は前年をクリアする状況が続いているので良くなる。
		衣料品専門店（総務担当）	・客単価が前年から上昇傾向にあり、売上の増加が今後も期待できる。
		家電量販店（店長）	・少しずつ単価が上がっており、良い状況が続く。
		家電量販店（総務担当）	・購買力のある中高年の来客数が増加しており、売上が着実に上がっている。
		高級レストラン（スタッフ）	・今年に入り、来客数や客の様子が次第に良くなっている。
		旅行代理店（従業員）	・夏休みの海外旅行は、予約段階で昨年実績を超えた。夏の国内旅行もようやく申込みが増えてきた。
		ゴルフ場（従業員）	・8月の予約件数は既に前年比10%増となっている。9月も前年比20%増が確実となっており、非常に明るい見通しである。
	設計事務所（所長）	・引き合い、計画等が若干増えつつある。少しずつ景気が良くなっていると言う客も多くなった。	
	変わらない	商店街（代表者）	・これから天気も回復し、客の動きも活発になる。年配の客の衣料関係の動きが良く、小旅行のための商品が動いている。
		商店街（代表者）	・熊本の商店街の売上は、婦人服の売上が以前に比べ落ちてきている。大きな理由は郊外型大型商業施設が開店したことにあるが、単価の下落も一因となっている。比較的集客力のある古着屋も、以前に比べると売上は減少傾向にある。古書業者も以前に比べると価格競争が激しく、販売量が増えても売上は減っている。
		商店街（代表者）	・客の様子をみると、行楽シーズンには例年以上に人の動きが良くなり販売量も増える。
		商店街（代表者）	・8月は婦人衣料の動きが鈍い時期であり、今年も例年同様動かない。
		百貨店（売場主任）	・梅雨が明けて気温の上昇とともに、秋物の動きが鈍る懸念がある。セール商材に不安があり、売上の大きな伸びが期待できない。
		百貨店（営業担当）	・中元ギフトや正価販売品は前年を確保しているが、全店割引催事での店頭売上が大きく減少した。一方、客単価は上がっており、必要な商品は購入するが、そうでない商品には慎重な姿勢である。この傾向が今後も続く。
		百貨店（売場担当）	・売上のシェアが一番大きい婦人衣料品は前年比98～99%で推移している。ギフトに関しても下げ止まり感が若干出てきており、来客数も例年どおりに推移している。
スーパー（企画担当）		・残暑が長くなる可能性があるため、火を使ったり手間のかかる料理は敬遠される。その対策に夕方以降の商品選定やメニュー提案を強化する対策を推進していくが、完全な回復は見込めない。	



分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		コンビニ（エリア担当）	・必要以上のものを買わない傾向が続いており、今後も変わらない。
		衣料品専門店（店員）	・今年は季節物の出だしが順調であったため、今後も期待できる。ただ増税等への懸念もあり、来客数や売上は横ばいが続く。
		乗用車販売店（管理担当）	・ガソリンの値上げ、金利の上昇等が懸念され、現状維持が続く。来客数は多いが、購買にはつながっておらず成果は出ていない。また、大きな車から小さな車への代替が多くなっている。
		乗用車販売店（販売担当）	・客の購買意欲は潜在的にはあるが、原油価格の高騰等を考慮して購入には慎重になっている。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	・燃料油の仕入価格の上昇は続いており、小売価格に転嫁せざるを得ない。客がセルフスタンドを利用するケースも増えている。
		高級レストラン（経営者）	・盆の帰省客の予約や同窓会、個人的な予約も少ないので良くはならない。
		通信会社（業務担当）	・キャンペーンが終了し、番号ポータビリティ開始前の買い控えにより、来客数および販売量は落ち込む。
		ゴルフ場（スタッフ）	・梅雨明けしたものの、天候不順に不安要素がある。また今後も、建設業関係からのコンペ紹介が見込めないため、変わらない。
	美容室（店長）	・美容の商品以外の健康食品が売れている。健康に気を付けている方が多い。	
	やや悪くなる	百貨店（営業担当）	・中心市街地への来街者数は、これからも減少の一途をたどる。空き店舗も多くなっており、中心街の集客力はますます低下していく。
		百貨店（販売促進担当）	・近隣の大型商業施設などの出店により、減少傾向は変わらず続く。
		百貨店（営業企画担当）	・福岡商圏の拡大に伴い、上位顧客の流出が続く。また、価格に敏感な客層は、地域の大型量販店が吸引している状況が続いており、来客数の減少や売上の低迷が続く。
		スーパー（店長）	・来客数は横ばいであるが、ガソリンの値上げもあり生活費が圧迫されるため、客単価が下落する。
		スーパー（店長）	・新たに競合店が出店しており、周りの店舗も含めて低価格競争が起こっている。
		スーパー（経理担当）	・競合店出店計画があり、閉鎖店舗にも居抜き出店の計画が多々あるため、競争が激化する。
コンビニ（エリア担当）		・来客数は横ばいであるが、客単価が前年比95%となっており、必要なものだけを買うという客が増えている。	
コンビニ（販売促進担当）		・原価が下がりつつある中、原油価格高騰による配送経費、包材等の値上がり懸念される。パンの売れ筋は100円から120円の価格帯、弁当は400円前後と1個あたりの利益が減少している。	
家電量販店（店員）		・原油高が生活に影響を与え始めており、客の購買力は落ちてきている。	
乗用車販売店（従業員）		・トラックの受注台数が増加しない。	
競輪場（職員）		・購入単価には大きな変動はないが、入場者数が減少傾向にある。	
住宅販売会社（従業員）		・原油価格の高騰で物価が上昇し、金利上昇の影響でますます住宅の価格は低調に推移する。原価が上がることで利益が下がるため、景気は悪くなる。	
悪くなる	衣料品専門店（店長）	・商店街の催事は全く盛り上がりせず、人通りも少ない。閉店する店舗が増加している。	
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	農林水産業（経営者）	・秋口にかけ加工メーカーは年末年始の仕込み、生産に入り、販売も例年以上の期待が持てる。
		家具製造業（従業員）	・家具の購買も二極化が進んでおり、低価格商品以外も動きがある。ただヨーロッパからの輸入についてはユーロ高のため単価が上昇している。
		不動産業（従業員）	・住宅販売部門において販売実績が好調に推移している。
変わらない	窯業・土石製品製造業（経営者）	・量販店、百貨店の陶器売場がだんだん狭まっており、厳しい状況が続いている。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		鉄鋼業（経営者）	・自動車関連、IT関連、マンション等の建設需要が堅調であり、今後も民間の建築を中心とした需要が見込まれる。加えて九州新幹線の建設が九州北部地区で本格化する見込みであり、これらの需要も増加する。	
		電気機械器具製造業（経営者）	・半導体関連並びに電子部品等は今の状態が秋口まで続く。大手企業は非常に短納期での要求が増えており、現状としてはフル操業の状況が続いている。	
		建設業（従業員）	・見積件数は増加し、一つの見積物件に対し競合相手が多く、受注が困難である。	
		建設業（総務担当）	・鹿児島県北部の水害により土木は特需が発生したが、建築業には恩恵が少ない。	
		輸送業（従業員）	・軽油価格がさらに上昇し、運賃に転嫁することも難しくなっている。また、原油が原材料の商品を製造している取引先も厳しい状況が続いている。	
		金融業（営業職渉外係）	・金利上昇傾向は続くものと思われ、中小企業を中心とした事業者の負担はさらに大きくなる。	
		金融業（営業担当）	・製造業や小売業の売上は上がってきているが、原油価格の高騰により企業は利益が薄くなっているため、今後も景気は変わらない。	
	やや悪くなる	食料品製造業（経営者）	・納入先は観光に特化した店舗が多く、その来客数は明らかに減少傾向を示している。話題性のあるイベントも特に無いことから、今後とも回復の兆しは見えない。	
		一般機械器具製造業（経営者）	・取引先によると、後1か月は仕事がないという状況である。	
		輸送業（総務担当）	・燃料費を筆頭に経費が増加しているが、値上げはできない状態である。金利も高騰しており、良くなることはない。	
		広告代理店（従業員）	・過去3か月は順調に売上が伸びていたが、今月は急に悪化した。全般的に折り込みチラシの出稿量が減少しており、引き続き低下する。	
		その他サービス業〔物品リース〕（役員）	・大雨による被害、原油価格のさらなる高騰により、大変厳しい状況が続いているため、今後も良くはならない。	
	悪くなる	-	-	
	雇用関連	良くなる	民間職業紹介機関（支店長）	・例年になく夏場になっても求人数が上昇傾向のまま推移しており、価格面でもある程度の上乗せ交渉ができる。
		やや良くなる	民間職業紹介機関（職員）	・求人数が増加傾向にあり、企業が設備投資を行うのに伴い、人材採用の積極性が増している。特に管理系の求人が伸びている。
変わらない		人材派遣会社（社員）	・直接雇用の傾向が強い。新規案件が約30%ほどあり、その30%は既に紹介予定の派遣である。	
		人材派遣会社（社員）	・企業側の投資的な人材確保の動きが継続している。企業はスタッフの研修を強化する等、人材が流出しない方法を考えしており、良い状況が続いている。	
		職業安定所（職員）	・新規求人に新しい動きが見られない。	
やや悪くなる		-	-	
悪くなる		-	-	

11. 沖縄（地域別調査機関：（財）南西地域産業活性化センター）

（-：回答が存在しない、\_：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	一般小売店〔衣料品・雑貨〕（経営者）	・例年の傾向なら「良くなる」だが、今年度は例年が参考にならないような状況が続いているので「やや良くなる」にしている。入域観光客数と売上が並行しない状況が続いている。観光目的が、以前はショッピングだったのが、体験・癒しなどにシフトしている印象を受ける。
	変わらない	百貨店（担当者）	・8月初旬より初秋商品の入荷が始まるが、高い気温により動向不振が懸念される。ただし、食品、住居は堅調に推移していることから、消費意欲は維持されている。
		スーパー（経営者）	・旧盆前で、月後半にかけて売上も上昇傾向にあるが、旧盆時期のずれもあり前年との単純比較はできない。これから旧盆に向けてますます競合店との競争激化が予想され、このような状況は今後も続く。
		スーパー（財務担当）	・単価の動きが変化しない。
コンビニ（経営者）	・週ごと、日ごとに売上が変動している。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		コンビニ（エリア担当）	・たばこ増税前の買いだめ需要による売上効果も落ち着き、この先売上を大きく上げる要因が今のところ見当たらない。天候の与件次第で売上が変化してくる。
		コンビニ（エリア担当）	・長期予報で暑さが続くと言われていたが、コンビニにとっては販売に寄与するうれしい情報である。しかし昨年に比べコンビニや量販店の総店舗数も増えているため、個店の来客数の減少が続き、昨年より収益減も予測される。この7・8月の収益確保の増減で9月以降の資金繰りに大きく影響し、店舗の縮小均衡を招かざるを得ない。
		衣料品専門店（経営者）	・ここ数か月、前年比で単価、客単価共に10%ほど伸びているが、来客数、品数共に伸び率が若干悪い。
		その他専門店〔楽器〕（経営者）	・観光客は好調だが、リピーターの増加のせいか、売上には反映されていない。周囲の大型ショッピングセンター等に地元客が移行して減少しているとみられる。
		観光型ホテル（商品企画担当）	・台風が無ければ、8月は前年並みの稼働率で推移する。ただし、9月に関しては連休の日取りも悪く、前年を下回るペースとなっている。
		観光名所（職員）	・今月の施設利用者数は台風及び異常な暑さ等で前年同月を下回る状況である。前年は台風も無く入域観光客数は順調に推移したが、これから先沖縄は台風シーズンに入り、入域観光客への影響は避けられない。
		ゴルフ場（経営者）	・依然として、低単価による集客を図らなければならない状況にある。
やや悪くなる		その他専門店〔書籍〕（店長）	・個人投資家向けの書籍等はいまだ出版されているが、売行きは今一つである。ライブドアショック以降投資熱も冷めたようで、それに変わる資産運用に関する商品が無い。そのため、ベストセラー商品のみ動きが良い。
		高級レストラン（営業担当）	・現時点での来月の売上見込みが、昨年より激しく落ち込んでいる。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	・車社会の沖縄において、燃料費の値上げ、利用しにくくなった駐車場の影響は大きい。
		観光型ホテル（総支配人）	・急激なホテル増加により限られたマーケットを奪い合う状況となっている。加えて室料客単価も15%前後低くなっており、収益率も悪化している。
悪くなる	商店街（代表者）	・中心商店街には観光関連の店は多いが、なかなか販売高が伸びない。同業者は数か月単位で多くなり客割れを起こしている。見通しは大変厳しい。外周部の大型店は売上が良いところもあるが、商店街の今後に関しては危機感を感じている。	
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる		
	変わらない	食料品生産業（管理部門）	・原料肉類の高止まり、原油の高騰、円レートの不安定さが懸念材料である。
		建設業（経営者）	・モデルハウス及び見学会への来場客数が減少している。
		コピー業（代表者）	・業界は良い状況にはない。例年7～9月までは、売上は減少する時期である。特に昨今の市場では、改善は期待できない。
	やや悪くなる	輸送業（営業・運営担当）	・取引先の環境悪化（石油高騰）により減収減益となったため、取引停止（終了）となり受託業務が減っている。更に燃料費高騰のあおりを受けて基本運賃の値上げに取りかかっている船舶会社もあり、今後はそれらの影響で受注量の減少につながる恐れがある。
広告代理店（営業担当）		・夏商戦を迎えたこの時期でさえ前年より受注量が増大したとはいえず、今後しばらくの間、取引先からの発注量は減少する可能性がある。一般消費は多少なりとも上向くように感じられるが、企業側の収益がどの程度確保できるかがかぎである。	
悪くなる	-	-	
雇用関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（経営者）	・派遣依頼の頻度や、依頼先の業務の展開が以前よりスピードアップし活発になっている。また、店舗のリニューアルや新規業務の展開、新規採用など積極的な動きも多々みられる。
人材派遣会社（営業担当）		・例年の夏場に比べ、求人状況に期待できる動きがみられる。	

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
		求人情報誌製作会社 (営業担当)	・IT関連では、パソコンメーカーの開発に伴い、テクニカルサポート等の動きが継続的に好調を維持することから、それに関連する環境が景気の好調さにつながる。
		学校[専門学校](就職担当)	・「採用したくてもエンジニアがいない」という採用担当者の話を聞いている。仕事はあるものの、その仕事をこなせる人材が不足している状況がどの企業からも聞かれる。
	変わらない	職業安定所(職員)	・6月は前年同月と比較すると県外就職者は8.2%増加し、新規求職申込件数は2.8%減少、紹介件数は6.2%減少、月間有効求職者は6.2%減少、就職件数は4.3%減少している。新規求職申込件数において、減少傾向で推移し、求人倍率も微増するが、雇用状況は依然として厳しい状況にあり、大きな変化はみられない。
	やや悪くなる	-	-
	悪くなる	-	-