

・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 やや良くなる	商店街（代表者）	・ファッション業界において、今年の秋のトレンドはシャープでベーシックな路線となることがはっきりしており、より幅広い客層に受け入れられることが見込まれる。
		コンビニ（エリア担当）	・一次産業の好調と公共工事の増加の影響で、当面は好調を継続する。
		コンビニ（エリア担当）	・以前と比較して、客の動きは特売商品に特化したものではなくなっている。新商品など商品の価値を基準とした購買動向が強くなっており、今後についても良くなる。
		家電量販店（経営者）	・地上デジタル放送の開始に伴い、薄型テレビの需要が高まることが期待される。
		乗用車販売店（営業担当）	・客の来店はあまり伸びていないが、販売量に期待が持てる。
		住関連専門店（従業員）	・今夏は猛暑が見込まれていることから、夏物商品の動きが良くなる。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	・客の購買力がやや戻ってきたようであり、今後についても期待できる。特に、高血圧、メタボリックシンドローム対策品が動きそうだ。
		観光型ホテル（経営者）	・団体旅行から、個人旅行やファミリー旅行へと旅行形態の変化がみられることから、入込客数の伸びはあまり期待できないが、消費単価の上昇が引き続き見込める。また台湾やシンガポールからの旅行者がじわじわと増加してきている。
	観光型ホテル（スタッフ）	・7月は参議院選挙の影響で観光客が減少する懸念もあるが、秋までの予約状況は順調に推移している。	
	変わらない	商店街（代表者）	・景気が良いのは一部の企業にとどまっており、中小企業、零細企業が中心の地方都市の個人所得は増加していないのが現実である。そのような中で年金問題、定率減税の廃止などがあり、一般消費者の消費を高揚させるような要素がない。
		商店街（代表者）	・客はまだまだ様子を見ながら買物をしている状況であり、今後についても変わらない。
		百貨店（販売促進担当）	・定価品の売上が厳しい時はセール品の売上増加に勢いがつくものだが、今年はセールの勢いも思ったほどではない。客の財布のひもがなかなか緩まないため、夏商戦同様、秋商戦も厳しい展開になりそうである。
		スーパー（店長）	・食品は毎月、前年比が回復している傾向にあるが、衣料品は気温状況に影響を受けて予想が立てにくい営業状況にある。
		スーパー（企画担当）	・地域によって差はあるが、札幌圏における価格競争は激しさが収まっていない。客の買物行動も依然として厳しいものがある。原油価格も再び上昇しており、原材料価格への影響も含め予断を許さない状況にある。
		スーパー（役員）	・北海道の場合、夏場に入ると天候や気温により、来客数や客単価の数値が大きく変わることがあるが、現在の状況では景況感によって売上が大きく変わるとは考えづらい。
		コンビニ（エリア担当）	・比較的価格の高いビールが順調に売れており、消費が安定してきている。
乗用車販売店（従業員）		・前年と比べても売上が厳しく、景気の良い話がない。	
その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	・今後も石油製品の価格高騰が予想されており、より一層、客の節約気運が高まる。		
高級レストラン（スタッフ）	・観光シーズンに入ったが、観光客が増加する兆しがない。		
一般レストラン（スタッフ）	・7月の参議院選挙のほか、定率減税の廃止、石油製品の値上げ、年金問題等、消費が落ち込む要素が多すぎる。		

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）	・飲食業は全く見通しが持てない状況にあり、判断がつかない。悪くなる可能性の方が強いのかもかもしれないが、どう変わっていくのか先が全く見えない。
		旅行代理店（従業員）	・団塊世代が退職後に一番やりたいことのトップに旅行が挙げられているが、北海道においては、必ずしも旅行者が増加するとは限らない。また夏のボーナスが良かったと報じられているが、現実にはそのような手ごたえも感じられない。
		タクシー運転手	・特別急ぎの用件でない場合は、電車やバスを利用するとの考え方が浸透している。また天候による需要も一過性によるもので、根本的な需要拡大は期待できない。
		観光名所（役員）	・個人での来客数がやや増加しているが、修学旅行等の団体客の予約が減っている。レストランでの婚礼等の大口の宴会予約も少なくなっており、今後については厳しいまま変わらない。
		その他レジャー施設（職員）	・前年と比較した場合の利用者数の増加傾向は変わらない。
		美容室（経営者）	・地方税の増額に伴う健康保険料の支払の増加により、しばらくは購買意欲が損なわれるため、当面は売上の増加を望めそうにもない。
		その他サービスの動向を把握できる者	・7月から観光の最盛期に入るが、この2か月間の入込状況から良くなる要素は見当たらない。
		設計事務所（職員）	・参議院選挙で争点に加わった地域医療は北海道での深刻な状況をあぶり出している。また食肉加工偽装問題も北海道の景気回復に大きな影を落とし始めている。医療機関では施設改築よりも医師確保に急いでおり、食料品製造業では食に関する北海道イメージの低下を懸念しており、共に建設投資に対して慎重になっている。
		住宅販売会社（従業員）	・戸建専門メーカーとしては、市場が非常に狭まっている状況が続いている。客はマンション志向が強くなり、マンション需要との差が埋まる気配もなく、今後も状況は変わらない。
		やや悪くなる	
衣料品専門店（店長）	・今年の地方税の実質的な増額で、消費者は驚いており、買物どころではないと考えているようだ。		
家電量販店（地区統括部長）	・昨年は地上デジタル放送開始の影響で、薄型テレビの売上は年末まで順調に伸びていたが、今年はそのような特殊要因がないため、全体として売上は鈍化する。		
旅行代理店（従業員）	・住民税の増額により、消費費の財布のひもが固くなるのが必至の状況である。		
悪くなる		タクシー運転手	・規制緩和以降、札幌では1,500台以上タクシーが増えている。利用客が減っている中で、増車の傾向はまだまだ続きそうであり、1台当たりの売上の減少が更に拡大する。
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	家具製造業（経営者）	・百貨店を始めとする小売業の一部がリビング部門に力を入れ始めたことから、今後については期待できる。
		通信業（営業担当）	・ここ数か月、景況感はしばらく横ばいで推移するとみていたが、第1四半期を終える段階で業績が堅調になっている。今年度後半の需要に関しても、好調さを感じる新規案件、周辺状況が増えている。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	・不動産及び商業店舗の開発が盛んであり、管内での投資が多少上向いてきている。
	変わらない	食料品製造業（団体役員）	・食品製造業の受注量は連続して減少しており、景気回復の実感は乏しい。雇用環境も改善していない。地場企業の倒産も増加しており、今後についても厳しいまま変わらない。
		金属製品製造業（経営者）	・灯油の高騰、オール電化への変化等もあり、燃料を備蓄する製品を作っている会社では、この先も活発な経済状況とはならない。
		輸送業（支店長）	・8月下旬から農産物等の出荷が始まり、本州向けの物流という面では活発化するが、建築基準法改正の影響もあり、プラスマイナスが相殺されるため好転はしない。
輸送業（営業担当）		・農作物の作況は良く、一番刈り牧草も順調のようであり、秋に期待が持てる。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		金融業（企画担当）	・ 原材料価格が一段と上昇しており、企業収益は厳しさが続く。建設関連は夏の最盛期であるが公共投資の削減などで低迷する。観光関連は旭山動物園効果と北海道洞爺湖サミット開催効果で堅調に推移する。個人消費は厳しい所得環境に変わりなく弱含みで推移する。また食肉加工偽装問題で、道産品の安心、安全が揺らいでおり、景気へのマイナス影響が懸念される。
		司法書士	・ 8月は個人住宅の建築、土地取引が活発になることが見込まれるが、現在の経済状況から、大きな上昇は期待できない。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（営業担当）	・ 建設関連では一過性の需要はあるかもしれないが、短期的なものが中心であり、大きな変化は生じない。
		その他非製造業〔鋼材卸売〕（従業員）	・ 少なくとも9月までは現状のまま、受注量が減少した状態で推移する。10月以降の工事量の復活に期待したいが、良い条件は見いだせない。
		やや悪くなる	-
雇用 関連	良くなる	学校〔大学〕（就職担当）	・ 企業が予定採用数を充足できない状況が続くことが見込まれ、採用活動が長期化する。
	やや良くなる	求人情報誌製作会社（編集者）	・ 前年比の動きで判断するとマイナス幅は縮小傾向にある。プラスに転じるかどうかはわからないが、今年2～3月で底を打ったのではないかと感じている。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・ 企業における求人ニーズは今後も増加傾向となる。派遣ニーズも事務系、販売系とも堅調に推移する。求職ニーズも変わらないものとみられるが、求人、派遣ニーズとも求められるスキルは高く、安易に仕事に就くことはできず、相変わらず企業ニーズと求職ニーズのミスマッチが続く。
		職業安定所（職員）	・ 新規求人数は増加しているが、パートの占める割合は依然として高い状態である。
		職業安定所（職員）	・ 新規求人数は2か月連続で前年を上回っているが、正社員求人は増加していない。
		職業安定所（職員）	・ 求人、求職とも減少傾向で推移しており、大きな変化はみられない。
	やや悪くなる	求人情報誌製作会社（編集者）	・ 夏の天候次第という面もあるが、今のところ求人数が伸びて行く要素が見当たらない。
	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	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・ ボーナス支給が始まり、また、最近は客の買上点数も増加傾向にあるため、売上が増加する。
		乗用車販売店（経営者）	・ 新型車効果が続くうちは他の車種の拡販、サービス部門の増益、用品の増販など相乗効果も期待できる。
	やや良くなる	一般小売店〔カメラ〕（店長）	・ 旅行などを予定している客が多いように見受けられる。また、今年は国体が開催されるため、その特需も見込まれる。
		衣料品専門店（店長）	・ 夏物の動きが良く、今後も半袖シャツ、サマーフォーマル、サマースーツなどの需要が伸びて、プラスアルファの要因になる。
		衣料品専門店（店長）	・ 猛暑が予想され、季節商材がよく動いており、今後につながる。
		家電量販店（店長）	・ 猛暑が予想されているため、エアコンの売行きが良くなる。また、当地域でも地上デジタル放送の開始が近付いていることから、大画面テレビの販売増加も見込める。
		乗用車販売店（経営者）	・ 新規客を中心に、若干ではあるが市場が動いてきている。
		その他専門店〔化粧品〕（経営者）	・ 天候が安定していることもあり、客の流れが良くなってきており、商店街を買い回る客も以前より増えている。このチャンスをいかしていけば、夏には集客効果のあるイベントも多いため、各店舗の対応次第では売上を伸ばすことは可能である。
	高級レストラン（支配人）	・ レストランのほか、宿泊部門、婚礼部門の改装が順次続くため、集客が高まる。	

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
		一般レストラン（経営者）	・来月以降は予約が増えており、多少は見通しに明るさを感じる。
		その他飲食〔弁当〕（スタッフ）	・新幹線の建設工事も完成に向けて本格的になっており、また、この先は夏祭り、お盆と続くことから、今よりは活気付く。
		都市型ホテル（スタッフ）	・9月のオープンに向けて結婚式場の全面改装に着手することから、受注件数の増加につながる。
		観光名所（職員）	・前年同時期と比較すると、予約状況が10～15%程度伸びている。良好な天候が続けば、フリー客も順調に推移する。
		住宅販売会社（従業員）	・長期管理客が動き始め、今年から来年にかけての着工に向けて調整に入っており、受注見通しが立つようになってきた。
	変わらない	商店街（代表者）	・話題となっていた団塊世代の退職も始まっているはずだが、今のところ消費上は効果となって表れていない。それよりも、住民税の増額ショック、じわじわきている物価上昇など不安材料のほうが多く、前途視界不良の状態が続く。
		商店街（代表者）	・梅雨入り後も好天が多く、清涼飲料水、ピヤガーデン、一部の夏物衣料などで動きがみられるものの、総体的には消費者の購買力は回復していない。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	・漁業の盛んな街であるが、今年は初がつおのこともニュースにもならず、どうしたことかと話している。建築ラッシュもばたりと止まり、新築1年未満の物件が売りに出されたりしている。都会から戻ってきたと思われる人の新しい店が、若い人向けに万単位の服を売っているが、果たして地元で買う人がいるか疑問である。危ういバランスの上に地域経済が成り立っており、この状況はしばらく変わらない。
		一般小売店〔スポーツ用品〕（経営者）	・選挙の投票日が夏休みになり、イベントが中止や延期ということもあって、個人消費が伸びない。
		百貨店（広報担当）	・売上が前年を上回ることが厳しい状況が続いており、業界全体でも明るい話題が無いことから、今後についても変わらない。
		百貨店（営業担当）	・ギフト需要、歳時記関連は底堅く、8月中旬のお盆のころまではある程度の数字を見込めるが、それ以降に関しては天候や選挙結果、株価などに大きく影響されるため、判断が難しい。
		百貨店（経営者）	・2、3か月後は秋物商品が実需期に移行するところであるが、最近では季節が変わるから季節商材が売れる、というような状況にはない。たんに無いものなど、客が欲しいと思うような商品は売れる可能性もあるが、全体的に消費を拡大させていこうという雰囲気は無い。
		百貨店（売場担当）	・今年の夏は暑いと言われており、秋冬物商戦に大きく影響を与える懸念がある。また、客は付加価値のある物や、新鮮さを感じる物への反応は良いが、そうでない物に関しては代替となる物を多数持っているため、購入量が極端に増えるということは考えられない。
		スーパー（経営者）	・主な客層である農家の状況は夏に向かい良くなっていくが、競合するショッピングモールは8、9月ごろには6～7割の店舗が開店することから、プラスマイナスで変わらない。
		スーパー（店長）	・チラシ価格を強化すれば既存店も前期並みの売上を確保できるが、利益への影響が大きくなる。今後チラシ価格強化を継続するには、企業の体力勝負になってくる。
		スーパー（店長）	・販促を仕掛けても、客は本当に必要な物しか買わないため、競合店との価格競争に巻き込まれて安くなった商品でも販売数が増えているということはない。今後もこのような傾向はまだ続く。
		スーパー（店長）	・競合の状況など外的要因には変化が無く、横ばいで推移する。
		スーパー（店長）	・当地は木材産業と一次産業が中心であるが、輸入野菜も多く、また、天候の影響で野菜の相場が安くなっており、農家収入は増えないため景気は良くならない。
		スーパー（総務担当）	・原油価格上昇の影響が広範囲に浸透し、仕入価格の上昇が平均単価を押し上げ始めている。また、依然として買上点数も伸びず、消費拡大につながる様子は無い。

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）	・仙台市内のスーパーはオーバーストアの状態となっており来客数は伸びない。競合店舗の出店が一巡する来春までは厳しいトレンドとなる。
		コンビニ（経営者）	・競合店出店の影響は落ち着いてきたが、プラス要因も無いため横ばい状態が続く。電子マネーを導入したが、当店の場合は客の反応も今一つで、クレジットカードとの区別がよく認識されておらず警戒感が強い。したがって、客の囲い込み戦略も今のところ期待が持てない。
		コンビニ（エリア担当）	・来客数や客単価に改善の兆しはあるものの、売上は前年実績まで回復していない。夏場の気候によっては季節商材の売上が伸びるのではないかと期待を持っている。
		衣料品専門店（経営者）	・秋物商品の一部については値上げの話もある。原油高があらゆる方面に影響するため、景気は今までと同じく、やや悪いままで変わらない。
		衣料品専門店（経営者）	・地方では景気回復の足取りが遅く、個人消費の拡大がみえてこない。住民税率のアップにより消費が冷え込む恐れがある。
		衣料品専門店（店長）	・クールビズが浸透して夏のスーツ需要は年々縮小しているのに加え、競合店が閉店セールを実施していることから、当面の業績回復見込みはない。
		衣料品専門店（総務担当）	・来客数、客単価、買上点数共に変化がみられず、今後も同じような状況が続く。
		乗用車販売店（経営者）	・大都市と違い地方都市では景気が良くなる要素は無い。小さな市場規模での激しい競争に立ち向かっていかなければならず、経費を切り詰めて生き残っていく。
		住関連専門店（経営者）	・景気はまだまだ冷え込んでいるが、公務員にはボーナスが支給されていることから、そこに活路を見いだしていく。
		その他専門店〔呉服〕（経営者）	・問屋の話によると、他の店でも厳しい状況が続いているようである。
		その他専門店〔酒〕（営業担当）	・3か月後は選挙の影響は無くなっていると思われるが、気候も安定して日本酒の消費が小休止になる時期でもあり、状況は変わらない。
		高級レストラン（経営者）	・選挙が行われることもあり、景気が良くなる状況ではない。
		一般レストラン（経営者）	・自分の身の回りに景気が良くなるような材料が見当たらず、飲食店については売上の良い店と悪い店の格差が大きくなっている。このような状況から、2、3か月先の景気が一気に良くなるようなことはない。
		都市型ホテル（経営者）	・現状は来客数が伸びているが、これが一過性のものか、継続的なものか、判断がつかない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・景気は基本的には悪い方向に向かっていくが、秋に開催される国体に向けて来県する人が増え、消費も増えるなど活性化する面もあり、相殺して変わらない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・年金問題や住民税の増税、あるいは参議院選挙など政治的な問題が影響する可能性はあるが、総じて活況になるような要因が無く、今の状況が続く。いかに企業価値を向上させていくか、他社との差別化を図っていくかが重要である。
		都市型ホテル（スタッフ）	・来客数の伸びが順調な施設とそうでない所の差があり、業界全体での好不調の判断は難しい。
		タクシー運転手	・新規参入の車両が増え、客は減るといった悪循環に陥っており、景気が良くなるような気配はみえない。
		タクシー運転手	・相変わらず前年同期の実績を下回る状態が続いている。前月から初乗り料金の値下げ競争が始まったこと、近い将来に新会社が設立されることなど、競争はますます激しさを増す。
		美容室（経営者）	・過去の経験からすると、業界としての好不調の周期は1年程度である。3か月先の9月でおよそ1年となるが、それまでは現在の状態が続く。
		美容室（経営者）	・客からは「会社の景気が変わらない」と聞かされており、当店の売上も横ばいが続いていることから、景気は回復しない。
	やや悪くなる	一般小売店〔書籍〕（経営者）	・相当な話題性を持ったヒット作が出てこないと売場全体が沈滞しそうで、今のところ期待薄である。

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
		一般小売店〔雑貨〕 (企画担当)	・5月までは天候によって消費が一高一低という動きであったが、6月後半からは天候要因に限らず来客数の減少が目立つようになってきている。年金問題が将来に不安を与えていることから、個人消費の動きは慎重になってくる。
		スーパー(経営者)	・年金問題はしばらく尾を引く。また、ひき肉偽装による食に対する消費者の不信感、県民税、市民税の増税など、心理的にも消費にブレーキが掛かるような話題が多いため、明るい見通しを立てにくい。唯一の希望といえば、猛暑による夏物商材の動向だけである。
		スーパー(経営者)	・ラニーニャ現象による猛暑と、地方におけるボーナス支給の減少がマイナス要因となる。
		スーパー(店長)	・7月上旬には1次商圈内に同規模の競合店が出店するため、影響は必至である。店舗過剰の状況になる。
		コンビニ(経営者)	・天候次第という面もあるが、定職に就いている人が少なく、景気は不安定である。
		衣料品専門店(店長)	・今年の夏は、暑さが続きそうな予想もあり、パーゲンが一段落した後も暑さが続くと秋物の立ち上がりは順調にはいかない。
		乗用車販売店(経営者)	・自動車市場の低迷は構造的なものであり、すぐに解決できる問題ではない。当分の間は5～10%程度の前年割れ状態が続く。
		乗用車販売店(経営者)	・新型車イベントの端境期となり、冷え込んだ需要を喚起する材料に乏しい。
		住関連専門店(経営者)	・ハウジングメーカー数社の話では、新築住宅の着工が思わしくないということであり、家具などの売上も伸びない。
		観光型旅館(経営者)	・7、8月に向けた予約の動きが低調である。インターネットで首都圏や関東圏からの予約は入るが、地元客の予約が少ない。
悪くなる		スーパー(店長)	・来月は3店目となる競合店が出店することから、低価格化が進み客単価は更に下落する。
		その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕(営業担当)	・夏物の動きが例年より早いと、予想のとおり猛暑となれば商品が品薄になってしまい、売れる物が無くなってしまふ恐れもある。
		一般レストラン(経営者)	・客からは、税金の負担増、見通しの悪さなどの話をよく聞く。そのため、当店の個人消費型の店では、景気が良くなる状態ではない。
		その他サービス〔自動車整備業〕(経営者)	・政府、地方自治体の発注も遅れており、その上低価格化が一層強まっている。金利高、ガソリン高、及び諸原料高で民間の販売額、販売量共に減少傾向が強く、今後の景気は悪くなる。経営を引き締める動きが強まっている。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	広告代理店(従業員)	・宮城デスティネーションキャンペーンの動きが活発化してきており、受注機会が増加している。仙台市中心部のマンション販売広告なども、まだ好調である。
	変わらない	農林水産業(従業者)	・果樹の作柄は、今のところ平年並みである。一番先に出荷する桃の販売価格に期待している。
		食料品製造業(経営者)	・7月には参議院選挙があり、中元の売上に影響する可能性が高い。
		電気機械器具製造業(経営者)	・前年同月との比較で、製品の受注が30%程度ダウンし、先行きの見通しが立っていないため、我々の対応策として、人材派遣の整理を前提に、思い切った施策を実施する。現在は客先の情報を集めている状況である。
		電気機械器具製造業(企画担当)	・製品価格の急激な回復は期待できないため、コスト削減努力を継続し、しばらくは我慢の状態が続く。
		建設業(経営者)	・資材価格の上昇傾向は続いているが、それ以上に客の新築、リフォームに関する意欲は強い。
		建設業(企画担当)	・大型プロジェクト案件の予定があり、受注量は確保できる見通しである。ただし、医薬関係、電子関係の一部で設備投資が活発であるものの、し烈なコスト競争が予想されるため、利益確保には懸念が残る。
輸送業(従業員)	・既存荷主の取扱量は横ばい傾向である。新規客はなかなか獲得に至っていない。		

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
		新聞販売店〔広告〕 (店主)	・ 集金先や取引先との会話からは、リストラや賃金のベースダウンなど暗い話しか聞かれず、消費活動も弱い。このように、現在の不活発な状況が2、3か月後に改善する兆しは無い。
		公認会計士	・ これまで好調に推移してきた電子部品製造では、発注元の生産調整により受注量が計画の90%台にとどまるなど、今後の発注にも懸念がある。
		コピーサービス業(経営者)	・ 仙台市内はビルの建設ラッシュで見掛けは活性化しているが、中央企業の進出が多く、地元の業者への還元はほとんど無い。ビルが完成した後の状況は変わってくることもあるが、地元企業の場合、しばらくは現状のまま推移する。
		その他非製造業〔飲食料品卸売業〕(経営者)	・ 暑い夏が予想され、日本酒の売上につながる要素は見当たらない。その他酒類の販売活性による景気進ちょくを見極めたい。
		その他企業〔企画業〕(経営者)	・ 取引先には中小企業が多いが、春の昇給が前年並みに少ない所が多く、景気が良くなるような判断材料が少ない。
	やや悪くなる	食料品製造業(経営者)	・ 牛タン原料の相場が高いままで、製品価格も値上げしたままであるが、このままでは客の牛タン離れがますます進行する。米国からの牛肉輸入の条件が緩和されない限り状況は悪化する。
		食料品製造業(総務担当)	・ 暑い夏が予想され、需要が低迷する。
		出版・印刷・同関連産業(経理担当)	・ 所得税の定率減税の廃止により増税感が出て個人消費に悪影響を与える、とみている人が多い。景気はしばらく低迷する。
		一般機械器具製造業(経理担当)	・ 自動車部品については、次期モデルの一部について、原価上昇が収益圧迫の要因になる。また、携帯電話用部品については、引き続き低調に推移する。
		輸送業(経営者)	・ 原油価格の動向が不透明であることに加え、荷主との価格交渉も成立のめどが立たない。
通信業(営業担当)		・ 既存契約の維持にも苦勞しているなか、新規受注を目指すには価格低減の他にこれといった施策が無く、依然として収益的に厳しく、容易に追加設備投資を行える状況にはない。	
広告業協会(役員)		・ 消費状況は二極分化しており、大衆商品を扱う業種は苦戦が続いている。このため、広告業界はマス媒体への出稿減少が続く、苦境に立たされる。	
悪くなる			
雇用関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社(社員)	・ コールセンター、ヘルプデスク等アウトソーシングの宮城進出が再燃しつつある。また、メガバンクの集約に伴う派遣社員増員の話題も聞こえている。
		職業安定所(職員)	・ 今秋、市内に新しくショッピングセンターがオープンする予定であり、そこで働く人の求人が今後増えてくる。
	変わらない	人材派遣会社(社員)	・ 企業の採用意欲は高まっているが、それに見合う人材は多くはない。よって、爆発的な景気上昇には成り得ない。
		人材派遣会社(社員)	・ 直接雇用(正社員・契約社員)に切り替えようとする動きは、今後もまだみられない。
		新聞社〔求人広告〕(担当者)	・ 中央資本の大型流通業やマンションなどを手掛ける不動産会社の進出の話題があるものの、それらが地元企業の活性化に結び付くにはまだ時間が掛かるため、2、3か月先では景況感が浮上するとは言い難い。
		職業安定所(職員)	・ 新規求人の中では派遣求人の割合が高く、企業が当面の労働力を派遣に求めていることから、非正規社員から正規社員へと雇用形態が移行する状況はみられない。
		職業安定所(職員)	・ 今月の有効求人倍率の低下は、前年同月には大量の臨時求人があったことからの反動もあり、それほど深刻に受け止める必要はないが、好材料も無く現状のまま推移する。製造業での大幅な減少が気になるが、この点も前年からの反動という面もある。
	職業安定所(職員)	・ 求人数の減少はあるものの、求職者も減少している。	
	やや悪くなる	新聞社〔求人広告〕(担当者)	・ 業種間格差が拡大している。特に、老舗といわれる地元資本企業の営業不振が顕著である。

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
	悪くなる		

3. 北関東（地域別調査機関：（財）日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	コンビニ（経営者）	・当店にとって最も稼ぎ時の夏がやってくる。きめ細かく、更に大胆な品ぞろえをして、追い風の勢いにも乗って、更に高いところを目指したい。
	やや良くなる	百貨店（売場主任）	・7月から本格的なお中元も始まり、夏のセールも大々的に始まる。特に今年の夏は暑いということで非常に期待している。メンズではクールビズが定着し、おしゃれな男性の提案ができるので、多くの客が来店する。
		スーパー（統括）	・1人当たりの買上点数が増え、1点当たりの単価の上昇がみえてきたので売上は見込める。ただし、原料の値上げが報道されている商品については、周りの状況次第ということがあるため、利益は取れない状況である。
		ゴルフ場（従業員）	・単価は横ばいで推移し、競争は激化すると見込んでいるが、来客数は徐々に増えているので、今後はやや良くなっていく。
		その他レジャー施設 [アミューズメント] (職員)	・UFOキャッチャー、そのほか、商品の内容に工夫したところは、やはり数字が上がっている。客のニーズをくみ取ることができるので、それだけ数字が変化していくので、工夫の仕方によっては全体的な底上げが充分期待できる状況にある。
		美容室（経営者）	・長期の天気予報では7～9月は暑くなるので、髪を短く切る人が多くなる。最近は髪が短い人が目に付く方向なので、美容院は忙しくなる。
		住宅販売会社（経営者）	・実際は良くなると思っているが、ここにきて企業の格差の広がりを感じている。出店する企業があれば、かたや廃業する企業もあり、不動産を買えるところは買えるが、買えないところは買えない。
	変わらない	商店街（代表者）	・一部夏商品の動きは良いが全般に財布のひもは固い。
		商店街（代表者）	・7、8月の2か月は大きなイベントがあるので、来客数もかなり良くなる。
		一般小売店[精肉] (経営者)	・原材料の不足で、いろんなものが少しずつ値上がりしてきている。小売価格に影響してくると、客の財布のひもは一層締まる。
		百貨店（営業担当）	・今の客の動き、様子をみていると、あまり消費意欲がなく、物欲というよりモノよりコトへシフトしているので、変わらない。
		百貨店（販売促進担当）	・ショッピングセンター出店の影響は1年たつまではかなりあるとみている。夏物商戦もヒット商品が不在で、重衣料よりも軽衣料の売行きが良いため、客単価が上がっていない。猛暑が続くそうなので、夏物衣料の売行きは良いと思うが、単価が上がらない分、売上も苦戦すると見込んでいる。
		百貨店（販売促進担当）	・昨年と比較し、紳士服、婦人服を中心に特にヒット商品や売れ筋商品が出る傾向がなく、売上増につながらない。
		スーパー（販売促進担当）	・3月より3か月間好調基調を継続しており、現状競合出店もないなかで、今後2～3か月は良いままで変わらない。
コンビニ（店長）		・バイパス道路など周辺の道路事情が良くなり、気軽に街から出て行く消費者が増加しているが、来街者は減少し続けている。物販店の来客数、客単価は減少の一方で、街中が再生する前に既存店はほぼ消滅してしまいそうである。	
乗用車販売店（従業員）	・大型イベントも予定しているが、今の状況が続くようだと経費倒れとなり、増販につながるとは思えない。また、再度人員体制の見直し等による経費削減をしなければ経営は困難となってしまう。		
乗用車販売店（営業担当）	・客への訪問件数を今までより多く実施しているが、厳しい内容、状況が続いている。		
高級レストラン（店長）	・好調不調の波が激しく、業績が安定しない。依然として先行きは不透明感で一杯である。		
一般レストラン（経営者）	・一部原材料の値上げ等により、多少客単価は上昇しているが、利益を考えるとほぼ横ばいである。		

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
		観光型ホテル（スタッフ）	・今年の夏期シーズンは比較的早い時期から団体営業がうまく当たり、それなりの団体入込を見込める形を作ることができたが、その分比較的単価の高い個人客が減るので、結果としては売上的大幅増とはならない。現状を見る限り、集客数は多少の増と思われるが、売上は例年並み程度である。
		旅行代理店（従業員）	・夏休みの家族旅行の予約状況は平年並みである。
		旅行代理店（副支店長）	・企業等については、先行きは良くならない見通しである。個人客については、きのこなど農家の収穫次第であるが、天候によるので今のところ良くなるとも悪くなるとも言いがたい。ただ、燃油高騰は農家にとっても少しずつダメージが広まることは間違いないので、良くなるとは思えない。
		タクシー運転手	・値上げで売上の落ちたタクシー会社が、再度値下げしたため、影響が懸念される。
		ゴルフ場（副支配人）	・ゴルフ場も二極化が進んでいる。当ゴルフ場は入場者が大体前年並みでなかなか増加が見込めず、単価は若干下回るくらいで推移している。入場者を大幅に増加させているところは、価格競争に成功しているということなので、必然的に単価は下がっているが、合理化を進めているので、総合的な売上としては若干内容が好転しているのではないかと思われる。向こう3か月においても、入場者は確保できて売上もそれに伴うのかというのは疑問が多い。まだ価格競争も続いている。
		競輪場（職員）	・他の競輪場の入場者数、発売金額にほとんど変化が見られない。
		設計事務所（所長）	・目立った動きはないが、大事な収穫期なので依頼は増えている。良い方向に向かっているので、成果につながるよう努力したい。
		設計事務所（所長）	・6月20日に建築基準法の改正があり、仕事が非常に難しい状況になっている。当社の場合は影響が少ないが、全体としては建築行為に関して本当に難しい状況になってきている。
		住宅販売会社（経営者）	・市内駅前引き続きマンション建築ラッシュで、郊外の戸建の新築も増加傾向にはあるが、競争相手が多く、顧客獲得には至らず、変わらない。
		住宅販売会社（従業員）	・景気だけが要因ではないが、受注の伸び悩みが顕著になってきており、現状維持が精一杯である。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・大型店は人が入っているが、地方の小売店にはほとんど人が入っておらず、景気が良くなる材料が見当たらない。
		百貨店（総務担当）	・山間部の商店街の立ち遅れ、それに伴う都市型の大型店の進出により、山間部から都市部への移行がかなりあるようで、売上が減少している。
		スーパー（統括）	・ガソリンの高騰や、定率減税の廃止が給与明細で直接的に増税感として感じられるなどのフィスカルドラッグを始め、バイオエタノールに起因するマヨネーズや食用油の値上等、消費意欲を減退させる要因が今後ますます増えることが予測される。
		衣料品専門店（店長）	・年金問題や円高懸念による社会不安が購買意欲に反映して、少しずつ厳しくなる。
		住関連専門店（仕入担当）	・原材料の高騰による商品原価の上昇、あわせて中国製品の還付率引き下げによる値上げは必至の状況で、商環境としては悪くなると予測している。
		一般レストラン（業務担当）	・中元受注は前倒し傾向が強く、6月は前年比5%程度超だが、7月は恐らく前年を10%程度下回る。納涼会の宴会予約も昨年を下回っており、夜の宴会で酒を飲む客が減っているため、売上は前年を下回る。
		都市型ホテル（経営者）	・市内産業、工業が頭打ちのなか、大手ホテルチェーンが開業して客の取り合いとなり、価格競争に陥ってあまり良い方向には向かわない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・ビアホールなどの季節営業は、人件費や材料費、更にアルバイト採用に掛かる経費と研修期間が必要なことなどを念頭に置くと、決して大勢の客が来たなどと喜んでばかりもいられないのが実情で、3年ほど前から休止している。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	・客は最低限での修理を望んでおり、付加価値は求められないため、これ以上良くなるとは思えない。

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
	悪くなる	コンビニ（店長）	・ 道路交通法が大幅に改革されて、通行量は非常にスムーズになったが、当店と商店街の駐車場が少なく、車を止められないために来客数が減っており、どんどん売上は悪くなる。
		観光型ホテル（スタッフ）	・ 2～3か月後の予約状況が伸び悩んでいる。また、客単価、来客数も伸び悩んでいる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・ これから来春に掛けて新しいホテルが5店舗ほど進出し、約800室前後増える予定なので、かなり厳しく、非常に脅威となる。自己資本での客室改善、設備増をかなり進めないと追いついていけないような状況である。
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（生産管理担当）	・ 建設機械分野において、秋口から増産の情報があり、自動車分野も試作関連が動き出してきていることから期待している。
	変わらない	食料品製造業（営業統括）	・ 最近のユーロ高、ドル高、オーストラリアドル高等の影響で輸入ワインの価格上昇が考えられ、国産品への移行が進むと思われるが、急激な増加は期待薄である。
		化学工業（経営者）	・ 生産はまずまず順調に行きそうではある。ただ、石油関連の原料の値上げがまだ止まっていないので心配はしている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・ 受注量が大幅に増える見通しが今のところない。そのほか、ガス、ガソリン、銅、ステンレスの値上がり、また値上げ要請もあり、悪影響が予想される。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・ 今非常に好調なので、これ以上良くなるとは思えないが、取引先の様子、受注単価等から、このまま今年一杯は変わらずに良い調子で行く。
		輸送業（営業担当）	・ 天候予測から夏物家電、飲料水などの動き、出荷量は多いようだが、燃料価格の上昇などを考えると利益的には幅も少なく、厳しい業界であることは変わらない。
		経営コンサルタント	・ 長期計画に基づいて設備投資を行ってきた物流関連や、企業再生に取り組んできた生活関連サービス業、地元進出の大手製造業の下請関連企業などに業績上昇が期待される。ただし、消費関連の小売業、サービス業では淘汰が進みそうである。
	やや悪くなる	食料品製造業（製造担当）	・ 早めに単価設定を変えることができればよいが、できなければ相当きつい状態になる。スーパー側はいまだに値下げを言ってくる始末である。
		不動産業（管理担当）	・ 来月から既存テナントの増床計画はあるものの、5月末で退去したテナントの分をカバーするまでには至らない。また、築年数経過による小規模の補修工事が重なるため、経費負担が増える予定である。
悪くなる	輸送用機械器具製造業（総務担当）	・ 素材関係では、円安に伴いアルミ関係の材料が値上がり傾向に入っており、またそれを溶解するガス、LPG関係も円安によって転換が押し上げられている。そういったなかで、製品の値上げがままならないため、収益は悪化していき、賞与も減らさざるを得ないといった状況である。	
	建設業（総務担当）	・ 公共工事受注形態が大幅に見直されたため、競争業者が大幅増となってしまっている。競争入札も最低価格割りで失格業者が続出、建設業として存続するのが難しい状況になってきている。	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	職業安定所（職員）	・ 建設業関係から、仕事量が増えてきたとの声が聞かれる。
	変わらない	求人情報誌製作会社（経営者）	・ 一頃からみると求人募集広告の依頼は1割くらい落ちているが、9月にかなり大きなショッピングセンターがオープンするので、これに伴って雇用が発生し、いくらか人の動きが出て上向く。
		求人情報誌製作会社（経営者）	・ 小売業、サービス業などは夏物商戦に入り、パート、アルバイトの募集が通常多くなる時期ではあるが、例年に比べて求人募集件数が少ない傾向にある。
		職業安定所（職員）	・ 技術者、有資格者については、恒常的な人手不足が強く、また、経験者に対するニーズも高くなっている。ただし、求人活動の水準からみれば落ち着きが出てきている。
		職業安定所（職員）	・ 新規求職者数は前年同月比で8.1%増加している。事業主都合による離職者がやや増加している。
		職業安定所（職員）	・ 求人数自体は大幅に減少することはないが、新規求人数の2割強を派遣求人が占める状況は、今後も変わらない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		学校〔短期大学〕（就職担当）	・企業側は思うような人材獲得ができずに長期戦を覚悟しているところもあり、学生側にとってのチャンスは例年より多いが、チャンスを生かせるかどうかは学生の意識が伴えばの話である。
	やや悪くなる	民間職業紹介機関（経営者）	・けん引する製造業において、中堅以下の企業は受注残があり、忙しい企業も多いが、大手企業は一部を除いて今年度下期の明るい話が見当たらずに悪くなってきている。
	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	家電量販店（営業統括）	・貯蓄一辺倒であった状況に変化が見られ、余剰資金を運用にまわす消費者も少なくない。PCの買換需要が出てくる時期に差し掛かっているため、PC本体の販売数量が多くなる。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・景気はやや良くなるものの、限りなく変わらないに近い。実感として感じられるほど良くなることはないが、クレジットカードの取扱高や街への来客数の数値には、実感できないぐらゐの微増が感じられる。
		百貨店（売場主任）	・猛暑の予測に伴い、夏物がクリアランスに引き続いて好調に推移することが予測され、また、閉店セールを行っている競合店が7月31日で閉店することからその後の客の移動が望まれる。
		百貨店（総務担当）	・夏季ボーナスが前年比プラスになっている企業が多いようで、2～3か月先まで個人消費は伸びる。
		百貨店（広報担当）	・クリアランスは各社商品数を多めに確保していることから、売上増につながる。
		百貨店（店長）	・企業収益の改善による賃金、ボーナス等の増加と雇用の拡大などを背景に、OL、キャリア層からヤングビジネスマンまで、購買意欲が高まってきている。7月から始まる夏のクリアランスセールや、水着、ゆかた含めたりゾート商品の売行き動向に期待ができる。
		家電量販店（経営者）	・期待どおり今夏が猛暑になれば、省エネ高機能エアコンが白物家電部門を引っ張る。TVも50インチクラスへのシフトにより単価ダウンが回避できそうである。
		乗用車販売店（販売担当）	・今月に入り新型車の導入等により市場も活発になっており、ガスエネルギーの値上がりが見込まれるものの売上は伸びる。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・今年は暑くなるとの予想のもと、季節商材や夏バテ関連を強化することにより夏ならではの展開が期待できることから、商機はたくさんある。
		高級レストラン（支配人）	・近隣に新規施設が出店したことによる客の出入りが目立つようになり、少しずつ周辺に活気が出ている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・予定間際の発生件数が伸びていることから、現在の見込み数字が悪くても徐々に復活できそうな予想である。
		旅行代理店（従業員）	・1か月後のイベントの申込が殺到しており、前年比101%が見込まれる。
		通信会社（営業担当）	・販売量自体は先月と変わらない推移をしているが、客の反応は悪くなく、生活必需品以外の商品の需要が増えてきており、我々放送通信業界への出費が必要なことについてもある程度認知されてきている。
		通信会社（営業担当）	・ケーブルテレビの加入者数は2か月前より改善傾向にあり、全体的にこれといった目玉はないものの、営業努力で引き続き改善できる。
		その他レジャー施設〔アミューズメント〕（職員）	・夏休みを迎え、学生が主たる客層のアミューズメント施設は売上が伸びる時期である。さらに家庭用ゲーム機本体の販売増に伴いソフトも売れ、業界全体にフォローの風が吹いている。
住宅販売会社（経営者）	・将来的に良くなる気配は随所感じられるが、中小企業の景気回復と個人所得が増えなければ全体の景気回復にはつながらず、今のように大企業のみが景況回復している状態が終わってしまう。		

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	一般小売店〔家具〕 （経営者）	・客単価が非常に低く、高額商品が売れる様子もない。これから先もこのような状況が続き、厳しくなる。
		一般小売店〔衣料・雑貨〕 （経営者）	・ボーナス時期、行楽シーズン、バーゲンシーズンに入りが、値ごろの安い商品しか売行きが良くなことから、あまり期待はしていない。
		一般小売店〔文具〕 （販売企画担当）	・文房具は、社会におけるペーパーレスの風潮により衰退していることが否めない。個人では家計にあまり余裕がないと言う声が聞かれ、法人においては文房具は経費削減の対象となっており、最近はその傾向が一層顕著である。税金の増加に伴い、客は少しでも財布のひもを絞ろうとする動きがある一方、各社は他業界への侵食等の努力を行っている。
		百貨店（売場主任）	・最近、売上がなんとか前年に届く月が出てきたりと良い雰囲気が見えるものの、今後景気が上向くという実感がつかめない。
		百貨店（売場主任）	・全体としての景況感は変わらない。来客数が増えない一方、1人当たりの買上単価が若干上昇している現象が見られ、二極化傾向が進んでいる。
		百貨店（総務担当）	・浮き沈みの様相が激しく、現在は購買に意欲的な客でも、今後については楽観できない。
		百貨店（広報担当）	・本年の特殊事情として、曜日まわりの関係により、従来7月1日にスタートしていた夏のクリアランスセールを、百貨店各社が6月30日にスタートする関係で、7月の売上はマイナスを想定している。7月4日からは、ボーナスによる自分へのご褒美需要が高まりを見せる時期に、こだわりのある紳士、婦人雑貨をクローズアップしていく予定である。7月11日以降は秋物、秋トレンドを取り込んだ晩夏物ファッションをプロパー価格で展開し、客の期待にこたえていく。
		百貨店（営業担当）	・今年の6月は例年に比べ雨の日が少なく、天候が安定していたため、初夏物の婦人服を始め、UV関連の化粧品、日傘等の服飾雑貨商品の動きが良い。株価も好調に推移しており、貴金属や時計、美術品の動きも良くなってきているものの、まだ景気回復とは言い切れない。
		百貨店（営業担当）	・現在の婦人、服飾関連の動きが例年に比べて良いことから、商品の供給状況が懸念される。猛暑が続いた場合、秋物の立ち上がりが遅れることによる一時的な落ち込みが見られる可能性が高い。食料品は、伸びは弱いものの堅調に伸びており、全体的に大きく前年を割ることはない。
		百貨店（販売促進担当）	・予断は許さない状況ではあるが、中元は引き続き好調に推移している。クリアランスセールもカードホルダー対象特典を多く付けて囲い込みを促進しており、施策的な準備はできている。
		スーパー（経営者）	・様々な販促をしているが、思うように売上が上がらない。競争が厳しく、売上以上に利益を重視しており、最終的な営業利益が目標予算を達成できるレベルとしている。
		スーパー（店長）	・年金による不祥事により、将来に対する不安感が全体で更に強まってきている。
		スーパー（店長）	・食品以外の衣料等が既に頭打ちになっている一方、食品の価格訴求が大型店を中心に強くなってきており、食品専門の店舗にとっては価格競争に巻き込まれることに非常に強い危機感を覚える。
		スーパー（仕入担当）	・偽造肉の問題発生により、ひき肉、コロッケの動向の鈍化はもとより、生鮮品全体の消費の後退が懸念される。特にこれから気温が上がる夏では、消費者はより慎重に商品を吟味する。
		スーパー（統括）	・客の1回当たりの買上点数や買上単価を見ていると決して上昇傾向にはなく、商品を厳選し、必要なものしか購入していないという現状がみられる。
		コンビニ（経営者）	・来客数が増え、売上も若干増えてはいるものの、もう少し様子を見ないとどちらとも言えない。
		衣料品専門店（経営者）	・社会不安と増税感が強く、買上単価が依然として低いため、しばらくは景気回復の実感が伴わない。
		衣料品専門店（経営者）	・バーゲンを早めたことにより来客数が増えており、このまま順調に推移すれば前年比はクリアできる。
		衣料品専門店（営業担当）	・客の不況感がなかなかぬぐい切れない。不祥事が多くあり、客の財布のひもは固い。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		乗用車販売店（営業担当）	・車1台当たりの単価が以前にも増して下落している。
		乗用車販売店（渉外担当）	・新商品投入が若年層の購買活性につながっておらず、台替サイクルの長期化、ガソリン価格不安定材料により前年水準である。
		乗用車販売店（販売担当）	・トラック運送業については、業界団体全体で考えない限り地位の向上はありえない。ドライバー不足及び燃料費の上昇にもかかわらず運賃に変化がない状況で、環境規制に対応した車両を購入したため、経営をひっ迫させている。大手は下請に任せていることからゆとりはあるものの、一般の零細企業は相当厳しい。今後も景気は上向かず、トラックの販売量は増えない。
		乗用車販売店（総務担当）	・新車投入という起爆剤がないと誘客につながらない。新車の売行きが減少すると、今後のサービス入庫にも影響が出てきてしまう。
		その他専門店〔眼鏡〕（店員）	・来客数はやや上向きの傾向にあるものの、販売単価は逆に下がり気味である。修理による受注も増えており、物を大切にし、再利用する傾向も見受けられる。
		その他専門店〔服飾雑貨〕（統括）	・昨今の税負担増等により、購買モチベーションが低下する。
		一般レストラン（店長）	・2～3か月先も特にイベント等が入っておらず、近隣の状況もあまり良くない。
		スナック（経営者）	・住民税のアップが今月から始まったことにより手取金額が低くなっており、いわゆる小遣いの額が少なくなる。
		旅行代理店（従業員）	・今月同様、団体の見積件数は2～3か月先の分まで増えているものの、受注にまではつながっておらず、状況は変わらない。
		通信会社（総務担当）	・大規模マンションへの入居によるにぎわいの増加及び各種商業施設のオープンが一段落した。
		通信会社（支店長）	・今後、料金サービスを始めた各社の競争が更に激化する。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・学習塾を運営しているが、夏期講習の申込者数が昨年とほとんど同じである。
		設計事務所（所長）	・官庁の仕事量がかなり少なくなっているなか、民間も我々のクラスでは異常に減少しており、今後の見通しが大変厳しい。
		設計事務所（職員）	・6月に施行された建築基準法改正により、動向に変化はあるものの予測が立たない。
		住宅販売会社（経営者）	・情報過多により、客が住宅購入に関して慌てる様子が全く見られず、新築の戸建てではマンションのように一気に完売する現象もほとんど見られない。また、分譲用の土地も極端に少ない上、相変わらず破天荒な価格で買う業者が多いため、新たな供給ができず、今後はますます厳しくなる。
		住宅販売会社（従業員）	・住宅展示場等の来客数の減少が続いており、土地の流通の回復が感じられないため、夏枯れがますます厳しくなる。
	やや悪くなる	一般小売店〔酒類〕（経営者）	・来客数は減少し、ギフト券の売上及び引換え等も減少傾向にある。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	・気温、湿度共に高く、暑い日が多く続いており、熱い茶を飲もうという気が起きないため、茶の注文が減ってきている。今年の夏は暑いとの予報があり、麦茶などの冷たい茶やペットボトルなどの注文が増え、茶自体の売上は減少しそうである。
		百貨店（営業担当）	・婦人服に関しては、この春に売れたアイテムが夏物と重複しているため、今後はさらに厳しさを増す。また、一番の商戦であるクリアランスセールも物量不足が否めず、苦戦する。
		百貨店（販売促進担当）	・昨秋オープンした大型ショッピングセンターの影響で来客数が減少している。新規のマンションや、オフィスビルなどが数棟建設中であるため、プラスに転ずる可能性もあるが、現状は立地する街のインフラで大きく差をつけられており、回復の見込みが立たない。
		コンビニ（経営者）	・再開発が終わり客が動くことで、売上が今の4割減にも達しそうな状況であり、景気が悪い。
		コンビニ（店長）	・客の様子から税金の重圧がかなり大きいと見受けられる。

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
		衣料品専門店（経営者）	・長期予報どおりの猛暑となると、夏のセールが長引くことで夏物販売が中だるみ、晩夏初秋の商材の動きにも不安が生じ、仕入等も消極的になり売上も低下する。
		衣料品専門店（次長）	・定率減税廃止や、税源委譲による住民税の変更が購買意欲をそぐ可能性を高めている。さらに、ガソリンの高騰によりやや悪くなる。
		乗用車販売店（経営者）	・内需の動きが段々衰えている状況で、値上げ等の問題もあり、消費者の消費意欲が高まることはしばらくなく、むしろ厳しくなる。
		都市型ホテル（経営者）	・これから夏晴れの時期になるが、宿泊部門において、例年夏休みに大きな期待ができる近隣娯楽施設からの来客数が大きく減少してきているため、その影響を心配している。
		都市型ホテル（スタッフ）	・競合他社の出店や適齢人口の減少により、婚礼の利用増加が見込めない。また法人の利用においても高単価のパーティが増えない。会議だけの受注が増えれば客単価も下がり、売上も増えない。周辺に新規に進出してくる企業もあり、宿泊客の人数は前年比実感としては増えているが、宴会利用の減少を補うほどではない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・8月の披露宴件数が前年比で10件ほど減少し、今からの伸びはあまり期待できない状況である。9月は昨年より件数は多いものの、今年の予算件数にはまだ20件ほど足りない状況で、かなり厳しい状況であることには変わりない。
		タクシー（団体役員）	・我々の交通圏では2～3か月後に運賃改定が実施される予定である。毎回、料金改定後数か月はその影響で利用者離れがある。
		通信会社（経営者）	・6月の給与から住民税が高くなる。ボーナスの増加があるとはいえ、消費者の心理として今後の手取りが少なくなるという方が消費にマイナスに効く。
		通信会社（営業担当）	・デジタル対策を除き、ボーナス期に入ってからからの客の反応が例年より悪い。
		住宅販売会社（従業員）	・暑い時期を迎え、物件見学のための外出の控えから来客数の減少が見込まれ、景気はやや悪くなる。ボーナス支給の時期ではあるが、年金の不安から買い控えが懸念される状況となっており、景気の良くなる材料が見当たらない。
	悪くなる	コンビニ（経営者）	・店の周りのコインパーキング等が再開発によってほとんどなくなってしまった。客は駐車場を完備した大型スーパーに買物に行っているようだ。大型スーパーは、週末だけでなく毎日セールを打ちだし、値段も以前より大分魅力的な価格設定になってきており、この状態が続くと少し悪くなっていく。
		美容室（経営者）	・定年退職者がディスカウント店へ流れているようだ。
企業動向関連	良くなる やや良くなる	-	-
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・固定の得意先企業から数物の見積が増えてきている。
		輸送業（経営者）	・円ドル関係の為替が円安に振れており、これにより輸送が少しずつ拡大していくと日本の経済にも潤いが出てきて景気の押し上げになる。
		輸送業（営業統括）	・半ばにかけて、飲料関係、エアコン関係等、若干輸送が伸びると見込んでおり、現状よりは少し荷物が動く。
	金融業（審査担当）	・金利は上昇傾向にあるものの、企業並びに個人の資金調達意欲はおう盛で、しばらくこの傾向は続く。	
	変わらない	食料品製造業（経営者）	・景気が良くなる兆候が見られる一方、それほど良くない状況も発生しており、何とも言えない状況である。
		繊維工業（経営者）	・中小企業での製造量が2、3か月前から変わらず、特殊な技術を持っていても仕事の受注が厳しい状況である。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・原油価格の上昇が再燃し始めたが、大手の客が次月より価格転嫁に応じてくれたことから一息つける。
		金属製品製造業（経営者）	・これまでの発注の様子に変化が見られないため、今後も変わらない。新規開拓をしないと先細りになる懸念がある。
		一般機械器具製造業（経営者）	・減っているものもあれば増えているものもあるという点で、全体的には横ばいである。新規受注を取り込めないと良くなれないが、来年にかけての大口商品が取れているものの、いまだ秋に立ち上がるものが取れていない。

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	
		建設業（営業担当）	・建設業に限らず法令遵守の問題が取り上げられ、発注者が企業の見積内容と請負業者の会社内容を重視するようになってきており、客は見積が安いだけでは発注しないケースが増えてきている。	
		金融業（審査担当）	・印刷業はここ数年売上が減少傾向にあったが、今年に入り受注が増加してきており、新しい機械の購入を検討し始めている。	
		不動産業（総務担当）	・テナント満室状態が当面続く見通しであり、かつ賃料アップの交渉もスムーズに進んでいる。	
		広告代理店（従業員）	・仕事量としては若干増えてきているが、利益が薄い入札や企画コンペの仕事が目立つ。	
		税理士	・住民税が前年より上がったことによる増税感から、買い控えは必至である。	
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	・増えているのは必要な時だけのスポット作業であり、提案をしても定期的な作業につながりにくい。	
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・客先によって見通しはさまざまであり、先行き不透明感が強い。	
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・4月以降、通信系投資案件が活性化してきており、少しずつではあるが上向きの景気は継続している。2～3か月先の状況は現在の引き合い件数から、好調な状況が続く。	
	やや悪くなる	プラスチック製品製造業（経営者）	・原油等の値上がりの影響が、ここにきてまた発生しており、原材料等の価格が大幅に上昇しているため、むしろ少し悪くなる。	
		金属製品製造業（経営者）	・原材料及び石油製品の値上がりに加え、一部消耗工具などへの為替の影響による値上げの話もあり、製造経費が増え続ける傾向にある。	
		建設業（経営者）	・建築基準法の改正がなされたが、行政や審査機関でもまだはっきりしたことが分からない状態のようで、建築確認申請が止まっており、客が困っている。	
		建設業（経理担当）	・新年度に入り公共工事が発注され、現在はどうか受注にこぎつけているが、この先民間工事を併せても見通しが見つからない状況である。	
		金融業（支店長）	・ガソリンの高騰や消費の低迷から考えて、今後景気は悪くなる。税金も上がっていることから消費にも影響が出ており、2、3か月先には景気は悪くなる。	
		広告代理店（従業員）	・新規の受注がなく、既存の売上がやや減少している。	
悪くなる	輸送業（総務担当）	・得意先の減産態勢が続くとのこと、出荷量の激減により売上が減少し、非常に厳しい現状が当分続く。		
雇用関連	良くなる			
		やや良くなる	人材派遣会社（営業担当）	・求人への依頼は多くなっているものの、人材が不足しており、マッチングが難しい。ただし、求人数が多いことから、人材さえ確保できれば成約につながる。
			人材派遣会社（支店長）	・特に中小企業において採用難となっており、紹介予定派遣などの利用が増えてきている。
			学校〔専門学校〕（教務担当）	・コンピュータソフト開発系の企業では、以前に比べて格段に内定を取りやすい状況にある。開発の仕事は多数あり、とにかく人材が欲しいとのことである。
	学校〔専修学校〕（就職担当）	・採用数増加のための再募集求人が前年比増加している。		
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・募集広告を打っても求職者が集まらないため、コストのみ上昇する。	
		人材派遣会社（支店長）	・保険会社の保険料不払いに対する業務はほぼ終了したが、証券会社や銀行における、証券外務員等の有資格者のニーズがみられる。	
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・正社員、契約社員採用の動きは継続的にあるものの、アルバイト、パート採用の動きが大分鈍っている。時期的な要因以外にも、企業側の採用志向に変化が出てきたと言える。	
		求人情報誌製作会社（編集担当）	・製造業などにおける夏期臨時雇用などを含め、短期の求人が予想よりも少ない。早めに人員を確保したためか、それとも企業に一服感があるのか定かではないが、秋までは横ばいである。	

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
		新聞社〔求人広告〕 (担当者)	・人材派遣を母体にした大手介護企業に関連する報道により、求人を中心であった人材派遣や介護関連企業が様子見をしている。動向がはっきりするまで現在のような状況が続く。
		職業安定所(職員)	・新規求職者数は引き続き減少しており、特に雇用保険受給者が減少しているものの、製造業で小規模な企業整備が予定されているなど、業種間に差が見られる。
		職業安定所(職員)	・今後も事業整備を行うという企業の情報があることから、多くはないものの離職者が発生する。
		民間職業紹介機関(職員)	・新卒採用の激化をうけて、求人数は高位安定しており、求職者数も前年比25%アップで伸びていることなどから今期いっぱいには順調に推移すると判断している。
		学校〔短期大学〕(就職担当)	・6月になっても毎日求人票が届いており、企業からも電話や訪問を受けている。
	やや悪くなる	職業安定所(所長)	・在職中の求職者が増加傾向であることや求人の伸びが鈍化していることから、管内の雇用情勢はやや悪くなる。
		職業安定所(職員)	・主要産業である大手企業の雇用調整による希望退職の募集が始まり、他社においても同類の話が具体化していることから、下請、関連企業なども含め多くの離職者が発生する。
	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		
	やや良くなる	百貨店(企画担当)	・今年の夏は猛暑が予想されるため、水着や浴衣といった季節商材の動きが例年より好調となる。
		乗用車販売店(従業員)	・新車の発表を控えており、先行受注が良いペースで入っているため、ある程度の受注を見込んでいる。また、新車のため単価も大幅に改善する。
		旅行代理店(従業員)	・猛暑の予想があるが、経験上暑い夏は旅行商品がよく動くため、自然災害がなければ良くなる。
	変わらない	商店街(代表者)	・相変わらず必要以外の物は買わない傾向が続いており、季節商材の動きは鈍く、定番商品でも単価の安い商品しか動かないことがここ何か月も続いている。この傾向は今後も続き、売上は引き続き停滞する。
		一般小売店〔土産〕(経営者)	・来客数、売上共に増加し続けており、今後も引き続き10%程度の伸びで推移する。
		一般小売店〔贈答品〕(経営者)	・この3、4か月間は来客数が減少していたが、最近やや落ちつき始めている。今後も現状並みが続く。
		一般小売店〔書店〕(経営者)	・近隣の高校が統合に伴い廃止されたため、高校生客が減っている。この影響は徐々に始まっており、今後も厳しい状況が続く。
		百貨店(売場主任)	・夏のクリアランスセールの上は増加するが、その後は落ち着き、結果的には例年並みの水準で推移する。
		百貨店(売場主任)	・客の財布のひもは依然として固く、低い購買意欲は今後も変わらない。
		百貨店(企画担当)	・現状では主力の婦人服、婦人洋品の売上は鈍化しているが、猛暑の予想が当たれば、夏物の婦人服、婦人洋品の売上は回復してくる。
		百貨店(経理担当)	・紳士洋品、婦人雑貨が不調であり、今後も厳しい状況が続く。
		百貨店(外商担当)	・中元受注が芳しくないため、今後も来客数、売上は減少する。
		スーパー(経営者)	・当社を含めた中小企業では、人件費などの経費削減によって辛うじて収益を維持しており、夏のボーナスも含めて個人所得は伸びていない。そのため、3か月先も相変わらず良くない。
スーパー(経営者)	・地域に24時間営業の大型ショッピングセンターが進出するため、中小スーパーにとっては更に大変な環境となる。		
スーパー(店長)	・国内の牛肉偽装事件や中国からの輸入品の安全問題など、食品に対する不信任は高まるばかりである。安全安心な食品へのニーズが高まれば単価の上昇につながるが、その一方で買上点数の減少にもつながり、現在のやや悪い状況が今後も続く。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（店長）	・天候不順等によって商品の動きが今一つであり、ガソリン価格の高騰も見込まれるため、やや悪い状況がこの先も続く。
		スーパー（店員）	・このところ売上の前年比はマイナスで推移しているが、特に今月はイベントを実施したにもかかわらず、前年比95%という結果であった。このような状態なので、今後も売上の改善は見込めない。
		コンビニ（経営者）	・昨年の秋口以降、売上は前年比100%前後を維持している。これまでの経験では、今後は緩やかに上昇するはずである。しかし、逆に徐々に悪化する気配もある。
		コンビニ（エリア担当）	・近隣に競合店が出店する情報があり、今後も厳しい状況が続く。
		コンビニ（企画担当）	・年金問題によって、消費者は将来により一層の不安を感じるようになっており、今後も消費は冷え込んでいく。
		乗用車販売店（経営者）	・軽自動車の需要は依然として底堅く、今後もこのまま堅調に推移する。
		乗用車販売店（従業員）	・良くなる材料も悪くなる材料も少ない。
		乗用車販売店（従業員）	・かつての消費者は車を選択する際に好きな車を買っていたが、今は5年、10年先を考えた車選びに変わってきている。この夏に何車種かの新型車が出てもそう売れるものではないが、前年並みの成績は維持できる。
		住関連専門店（店員）	・競合店が増えており、今後も来客数は増加しない。
		一般レストラン（経営者）	・年金問題等により、消費者は財布のひもを固くして自衛する意識が強くなっており、今後も厳しい状況が続く。
		一般レストラン（経営者）	・夏に向けてビール等の消費量は増加するが、例年並みである。郊外の飲食店の売上が伸びることはない。
		一般レストラン（経営者）	・猛暑となる予測があるが、来客数が増加しても客単価は低くなる傾向にあるため、売上の増加には結び付かない。
		一般レストラン（従業員）	・低い水準で安定している。今後も上向き要素は何もない。
		都市型ホテル（経営者）	・少し弱含みであるが、この状態は年末近くまでは続く。
		都市型ホテル（従業員）	・数か月先の予約件数は、例年並みである。
		旅行代理店（経営者）	・7～9月の旅行の受注量は例年並みである。ただし、9月以降の旅行の受注量は例年以上であるため、今後7、8月の受注も良くなる可能性はある。
		通信会社（企画担当）	・引き続き競争環境が厳しくなると同時に、定率減税の廃止も心理的に影響してくる。
		テーマパーク（職員）	・予約状況は例年並みである。
		観光名所（案内係）	・高齢者への税金が実質的に増えている人が多く、その影響が2、3か月先に現れる。
		ゴルフ場（経営者）	・7月以降の予約件数は、前年に比べて増加している。ただし料金を値下げしているため、先行きが良くなるとまでは言えない。
		ゴルフ場（企画担当）	・8月までの予約件数は、各月とも前年並み以上である。来場者数はこの先も目標を上回ることを予想しているが、売上は目標を上回るかどうか分からない。
		その他レジャー施設 [劇場]（職員）	・来客数は増加しているが、単価が低下している。
		美容室（経営者）	・客からボーナスの内容や雇用環境などの話を聞く限りでは、今後も多少は良い状態が続くようである。
		住宅販売会社（経営者）	・家計所得は実質的には増えていないため、今後も変わらない。
		住宅販売会社（従業員）	・この数か月間は新規テナントビルの完成もなく、例年並みの来客数、売上で推移する。
	やや悪くなる	一般小売店[酒類] （経営者）	・年金問題や福祉問題など、消費者が先行きに抱える不安材料は多く、生活防衛のためにも大きな消費は抑制される。そのため、これから先もまだまだ、消費は伸びない。
		百貨店（販売担当）	・夏のセールが終わり、客の購買意欲が一段落したところに、地金価格の上昇に伴う貴金属類の価格改定が実施される可能性がある。その場合、買い控えは一層進む。
		百貨店（婦人服販売担当）	・一部の富裕層による買物動向は引き続き変わらないが、それ以外の所得層の買物動向は確実に悪化する。

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	
		スーパー（営業担当）	・住民税の見直しなどの影響は、今後も広がる。	
		スーパー（仕入担当）	・新規出店したスーパーの安売りに対抗して、近隣のスーパーを巻き込んだチラシ合戦が当分の間続く。パイの奪い合いにより、売上、利益とも厳しい状況が続く。	
		コンビニ（エリア担当）	・おにぎりや弁当などの主要商品の売上が減少しているが、このような時は経験上、先行きの売行きも悪くなる。また、競合店の出店もあるため、一段と厳しくなっていく。	
		コンビニ（店長）	・酒類の販売規制の緩和により、コンビニ、ドラッグストア等が軒並み、アルコール販売を開始している。その影響で、前年並みの売上を維持するのは非常に難しい。	
		家電量販店（店員）	・ガソリンを始め諸物価が高騰し始めており、先行きは悪くなっていく。	
		乗用車販売店（従業員）	・ただでさえ景気が悪かったところに、年金問題により客の先行き不安は更に高まっており、今後は今以上に悪くなる。	
		その他専門店〔貴金属〕（店長）	・全般的な低価格志向は今後も続く。粗利益は15%近く減少する。	
		高級レストラン（スタッフ）	・新メニューの提供など販売促進策に対する客の反応は、相変わらず弱い。客単価も総じて弱含みである。過当競争や消費者の所得環境からみて、業況が好転する可能性は低い。	
		観光型ホテル（経営者）	・年金問題や定率減税の廃止、金利上昇など、消費が冷え込む要因がある。	
		都市型ホテル（支配人）	・食材等の価格が値上がりしており、収益が圧迫される。	
		通信会社（サービス担当）	・ボーナスが出て、普通の人は今までの所得の穴埋めをするのが精一杯であり、生活が潤うほどではない。客との会話でも、まだまだ出費を切り詰めるという声が多く、先行きは厳しい。	
		通信会社（開発担当）	・親会社の業務見直しがあり、受注量の減少は避けられない。	
		理美容室（経営者）	・愛知県の西部では、これまでも景気はあまり良くない。これから先も良くなることはない。	
		理容室（経営者）	・理容業界でも、低料金を売り物とする理容店の出店があり、客は安い店へ流れる。	
		住宅販売会社（企画担当）	・ガソリンなどの燃料価格が上昇しているため、建築材料等の価格も上昇している。しばらくは様子見の状態が続く。	
		悪くなる	スーパー（経営者）	・今後も徐々に悪くなる。良くなる要素はない。
パチンコ店（経営者）	・監督官庁の規制強化により、業界全体が縮小傾向にあり、今後も厳しい。			
企業動向関連	良くなる			
		やや良くなる	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・前期の決算が好調だった企業で、広告予算が増加するとの情報がある。
			一般機械器具製造業（経理担当）	・海外向けの引き合い等も好調であり、今後も良くなる。
			電気機械器具製造業（経営者）	・販売先の業界では年末に向けて投資が増えるため、当社の新製品の売行きも良くなる。
			輸送用機械器具製造業（統括）	・主要取引先からの受注が、今後も徐々に増加する。
			輸送用機械器具製造業（経理担当）	・為替の変化に伴い、輸出企業では採算性が改善する。
			輸送業（エリア担当）	・季節商材が動き始めているが、例年より荷物は増加している。控え目に見積もっても、先行きは徐々に良くなっている。
	変わらない	紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者）	・ガソリン価格の上昇に伴い、輸送費と原材料費が増加する。生産量が伸び悩む中で、価格転嫁は進まない。所得環境も変わらない。	
		金属製品製造業（経営者）	・見積の引き合いは、前年同時期より増加している。ただし、価格の見直しによって受注できない案件が出てくるため、販売量は変わらない。	
		一般機械器具製造業（販売担当）	・主要販売先である米国の自動車関連企業の設備投資は、まだ低調である。2、3か月先に良くなる材料は、現在のところは見当たらない。	
電気機械器具製造業（経営者）		・素材価格の値上がりなどに伴い販売単価の改定をしたが、販売量は減少している。値上げしても受注量が変わらないようになるには、まだ時間が掛かる。		

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（営業担当）	・相変わらず堅実な投資が続いており、今後もしばらくは変わらない。
		金融業（企画担当）	・企業の設備投資は減価償却費の範囲内で行われており、借入を伴う積極的な投資は見られない。このような堅実な投資姿勢は今後も続く。
		広告代理店（制作担当）	・新規の受注予定はほとんどない。相変わらず厳しい状態が続く。
		経営コンサルタント	・富裕層による土地需要は上向いてきているが、所得水準が伸びていない一般向け住宅地の需要は、今後も引き続き厳しい。
		公認会計士	・コスト高は当面変わらないことに加えて、金利の上昇が企業業績に悪影響をもたらす。
	やや悪くなる	食料品製造業（企画担当）	・取引先の間流通業や小売業では販売数量が伸び悩んでおり、小売価格は依然として低下傾向にある。また食料品製造業では、商品原価が上昇傾向にあることに加えて、円安が収益を圧迫しており、業績は当面好転しない。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	・今後は受注量、販売量ともに2～3%減少する。
		窯業・土石製品製造業（社員）	・受注量を増加させるため販売価格を値下げしており、今後は利益が圧迫される。
		金属製品製造業（従業員）	・原材料価格は高止まりが続き、仕事量の急速な回復も見込めない。
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	・若者の平均所得は減少しており、国内で新車を売るのは今後も難しい。
		輸送業（エリア担当）	・貨物の動きは変わらないが、燃料費の値上がりに伴い、収益が圧迫される。
	悪くなる	窯業・土石製品製造業（経営者）	・窯業界の先行指数となる住宅着工件数が減少傾向にある。2、3か月先の窯業界の景況は悪化する見通しである。
鉄鋼業（経営者）		・国内需要が伸びない限り、業界の再編、淘汰は今後も続く。	
雇用関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	職業安定所（所長）	・管内では人手不足が恒常化しており、求人数の減少は一時的である。新規求職者の減少は今後も続き、求人、求職のバランスは保たれる。
		職業安定所（職員）	・新規学卒求人が、前年より増加する見込みである。さらに新規学卒者によって定員充足ができなかった場合に備えて、一般若年者の求人も増加する。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・技術者不足により、求人があっても対応できない状態が続く。
		人材派遣会社（社員）	・企業が要求する派遣人材の確保が困難で、注文があっても成約に結び付かないケースが引き続き増加する。
		求人情報誌製作会社（企画担当）	・求人数は安定しており、今後増える要素も減る要素も見当たらない。当面は横ばいが続く。
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・企業の採用数は、今後は落ち込む。
		人材派遣会社（社員）	・求人、求職のミスマッチが多く、今後も人手不足は解消されない。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	・国内販売向けの自動車生産工場では、大幅減産の予定がある。そのため、今後、特に外国人労働者の雇用に大きな影響が出てくる。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・自動車など輸出関連製造業では正規社員の募集が多いが、その他の業種の求人は伸び悩む。
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	商店街（代表者）	・工事中の大型再開発ビルが9月に完成するため、来街者数の増加、売上の増加が見込める。
		コンビニ（経営者）	・3か月予報のとおり暑くなれば売上は伸びる。また9月には店舗の改装を予定しており、売上に期待が持てる。

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
		その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	・暑い梅雨のため、夏物の動きが良い。これから梅雨が早く上がり、高温になるという天気予報もあり、期待できる。
		通信会社（営業担当）	・ボーナス商戦に入り、市場が活性化するとともに、新料金プランの反響が期待できる。
		住宅販売会社（従業員）	・新しい住宅ローン（20年固定金利のフラット35）が今年10月から導入されるため、消費者の資金計画への関心も一層強くなり、客の動きも活発になる。
	変わらない	百貨店（営業担当）	・直近のクリアランスでは前年実績が確保できず、この先も厳しい状況が続く。バーゲンが多すぎることも問題である。
		スーパー（店長）	・晴れの場のうなぎ、太巻きずし、焼きそばなどの単品の動きは活発であるが、祭事の食品は毎年縮小傾向にある。
		スーパー（店長）	・今年は暑い夏になりそうで、飲料水、アルコール、冷菓などの売上は期待できるが、逆に食欲不振などで客単価の低下が懸念される。
		スーパー（副店長）	・食品を中心に価格競争がますます激化する傾向にある。
		コンビニ（経営者）	・5～6月は主力のお弁当が前年比較で1割以上も悪く、この状態が今後も続く。
		衣料品専門店（経営者）	・客の話からは物価上昇や給与の目減りなどで、この先景気が良くなる雰囲気を感じられない。客に不安心理がある限り、活発な販売が期待できない。
		家電量販店（経営者）	・家電商品全体を通して、客の需要を盛り上げる新製品、新型商品が見当たらない。
		家電量販店（店長）	・新機軸の商品情報やトレンド商品など目新しいものがない。
		乗用車販売店（経営者）	・ガソリン価格が高騰したため、燃費や小型車に対する客の関心が高い。また新規購入も台替も予算は緊縮気味で、購入時期も不透明なまま推移しており、全体として縮小傾向が見える。
		乗用車販売店（総務担当）	・今月発売した量販車は、比較的廉価な価格帯にもかかわらず客の動きが鈍い。8月には高価格帯の新型が投入されるが、価格的には大衆受けが難しい車種なので、販売総量で大きな期待は難しい。
		観光型旅館（経営者）	・夏休みを目前にしているが、予約の発生が遅いため非常に心配である。
		観光型旅館（スタッフ）	・7～9月の予約状況が前年を下回っている。10月以降は前年を上回っているが、まだ安心できない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・7月の宴会予約状況が伸び悩んでいるものの、8月はほぼ前年並みを見込んでいる。
		旅行代理店（従業員）	・テレビ報道などで暗いニュースが多く、異常気象の影響もあって今年の旅行は期待できそうにない。
		タクシー運転手	・大きなイベントの予定もないが、週末はますますの人出を予想している。しかし、平日は相変わらず利用客が少なく、厳しい状況が続く。
		その他レジャー施設（職員）	・土・日曜日の来客数は減少傾向にあり、客単価は依然として横ばいで推移している。景気の上向きを感じられない。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・バーゲンシーズンに入るが、これといった目新しい商品やヒット商品もなく、売上増は期待できない。
		百貨店（売場主任）	・消費を支える30代、40代の客に明るい兆しがみえない。大半を占めている年収700万円未満の層の実質的な増税が、じわりと消費動向に影響を与えている。
		百貨店（営業担当）	・これからはサンダル、サマーバッグ、Tシャツなどのファッション商品が動く時期であるが、年金問題などから、客の買物行動は縮小気味に推移する。
		スーパー（店長）	・今月の給与明細を見た客は、定率減税廃止の影響を大幅増税のように感じるため、財布のひもが固くなる。
		スーパー（総務担当）	・6月分の給与から始まった住民税の増額により、消費に節約ムードが生まれ、小売には厳しい状態となる。
		スーパー（営業担当）	・今後の懸念材料としては、ガソリン価格値上げによる食品の買い控え、バイオ燃料増産の影響による食品の値上げなどがあり、取り巻く環境は厳しくなっていく。
		一般レストラン（スタッフ）	・年金問題、参議院議員選挙の行方、円安傾向などの不安定要素が多いなか、ガソリンの値上げにより店の光熱費、物流費等の経費が増加している。また、各家庭においても同様に消費が増え、外食は回数を減らすか、1回の消費額を下げる傾向にあり、ここ数か月は客単価が微減している。

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
	悪くなる	テーマパーク（職員）	・能登半島地震の風評被害はもうしばらく続く。6月の乗客数は前年比2割近く減少し、今後の予約状況からも回復の兆しが見られない。
		住宅販売会社（総務担当）	・定率減税の廃止などにより、所得の手取りベースが減収となり、消費意欲が後退する。
		百貨店（営業担当）	・夏物商品が落ち込む要因はないが、3か月先の秋物ファッションでは新しいトレンドが出ておらず、苦戦が予想される。
		百貨店（売場担当）	・来客数が減少しており、特に夕方以降の時間帯でOLの減少傾向が顕著である。
		スーパー（店長）	・店で働く女性店員はほとんどが主婦であるが、6月の給与明細を見て、住民税の増額に驚いている。客の受け止め方も同じと想像され、先行きの消費に財布のひもは固くなる。
		住関連専門店（店長）	・開店以来、6月としては最低の売上となっており、今後新築や婚礼の客が更に少なくなるうえ、客の買い方も慎重になってくる。
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	電気機械器具製造業（経理担当）	・現在の受注増は秋口または年末まで続く。それ以降も新しい受注が次々と入っている。
	変わらない	繊維工業（経営者）	・受注の先行きについて不透明感が強い。円安の関係で輸出関連に期待がかかるものの、9月末の在庫水準を厳しく管理しようとする動きが顕著で、受注面ではマイナスとなる。
		繊維工業（経営者）	・円安による原料高が今後心配である。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・当社の引き合い状況等から見て大幅な変動はないと判断するが、金利の上昇幅によっては受注量がやや減少するおそれがある。
		精密機械器具製造業（経営者）	・部品加工メーカーの何社かはそれぞれ受注残を抱えており、徐々に仕事量は組立メーカーへと移っていく。しかし、以前に比べ規模を縮小している会社も多いため、全体の仕事量としてはやはり減少傾向が続く。
		やや悪くなる	食料品製造業（企画担当）
	悪くなる	一般機械器具製造業（総務担当）	・引き合い件数も若干落ちてきている。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	・折込広告の出稿量が前年比較で伸び悩んでおり、今後増加する要素も見当たらない。
		司法書士	・企業関連では新規事業への融資の話が少ない。
		税理士（所長）	・現在、売上が徐々に伸びている会社でも、夏以降は厳しい見方をしているところが多い。
建設業（経営者）		・公共工事の発注方法が指名競争入札から一般競争入札に変わったため、大型工事では全国の大業者が受注し、小型工事では施工能力に疑問がもたれる不適格業者の受注が目立つようになった。このあおりで、地元のまともな業者は受注機会が減少し、経営危機に陥っており、倒産の続発が懸念される。	
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）	・市内中心部に大型デパートが9月にリニューアルオープンするため、求人ニーズが周辺にも波及する。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・長期派遣者の料金値上げに応じてくれる企業が徐々に多くなってきた。
		人材派遣会社（社員）	・製造業、特に機械関係からの求人は依然として好調であるが、事務系の求人はやや落ち着いた状態で推移している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・企業の雇用形態で派遣、契約などの割合が高まっており、単純に求人数だけでは判断できない。
		職業安定所（職員）	・新規学卒求人受理説明会には前年に比べ13%増の事業所から出席があり、今後の求人申込に期待しているが、6月20日から始まった高卒求人の申込状況は昨年同時期と比べて出足が遅い。
		職業安定所（職員）	・新規求人数は増加傾向にあるが、依然として非正規型求人が多く見られ、正社員の有効求人倍率は低下している。
		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	コンビニ（経営者）	・昼食代を節約するために、コンビニを利用する客が増えている。
		その他レジャー施設 [球場]（経理担当）	・8～9月にかけて人気球団の試合や子供向けのイベントが行われるほか、9月には人気グループのコンサートが開催されるので、来客数が増える。
		その他住宅 [情報誌] （編集者）	・相場の上昇感が市場に浸透すれば、トピックス物件などの新規供給が増加することで市場は活性化する。秋商戦の始まる盆休み明けが、その分岐点となる。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・今年に入って順調に推移していたが、6月に入って少し落ち込んでいる。ただし、商品の品ぞろえは万全であるため、今後1か月で夏物商材の売行きは良くなる。
		一般小売店 [衣服] （経営者）	・衣料品の売行きは天候に大きく左右されるが、今年の夏は暑いと予想されていることから、夏物衣料の売上は例年よりも増加する。
		一般小売店 [コーヒー] （営業担当）	・外食に出かける客層が拡大傾向にある。
		スーパー（経営者）	・全体的に客は味の良い物を求めており、今までのように価格のみで判断することはなくなっている。
		スーパー（店長）	・長期予想では今年の夏は猛暑になることから、今後は回復に向かう。
		衣料品専門店（販売担当）	・夏の一時金支給額の増加を話題にする客が増えている。
		家電量販店（経営者）	・デジタル放送が一部受信できるようになったことで、客の購買意欲が増す。
		都市型ホテル（スタッフ）	・夏に開かれる世界陸上で大阪市内の一部では特需がみられるものの、地区全体を底上げするには至っていない。一方、盆休みは閑散期となる宴会場では、今年もサマーバイキングを企画しているが、例年よりも販売を早めたところ好評となった。既に前年の半数の予約が入ったため、開催期間を延長することになっている。
		都市型ホテル（役員）	・客室やレストランの改装工事が終了し、各部門共に来客数、客単価が伸びる。
旅行代理店（営業担当）		・低価格商品から高価格商品まで幅広く受注が伸びている。	
住宅販売会社（経営者）	・住宅建築の請負については、以前に比べて受注や受注見込みが増えている。		
変わらない	一般小売店 [衣服] （経営者）	・猛暑や参議院選挙の影響で低調な動きとなるものの、客単価には上昇傾向の動きが出てきている。	
	一般小売店 [衣服] （経営者）	・この夏は猛暑が予想されているが、夏物商材がどのような動きとなるのか判断が難しく、先行きが懸念される。	
	一般小売店 [家具] （経営者）	・大阪の家具業界では、中小の小売店が閉店、休業、解散などで半減している。その一方で、大手量販店の進出によって、売場面積は従来の2倍に増えている。	
	一般小売店 [カメラ] （販売担当）	・生活に余裕のあるように見える中高年の客からも、今後の生活が不安で、以前からのリタイア計画を見直さねばならなくなったとの話をよく聞く。	
	百貨店（売場主任）	・この夏は酷暑になるため、2～3月先も残暑が厳しく、秋物衣料の販売に苦戦する。その一方で、高額品のバッグや時計、めがねといった商材は活発に動く。	
	百貨店（売場主任）	・一部の高額品などで良い動きがみられるものの、実需の動きが中心であり、今後大きく好転することはない。	
	百貨店（企画担当）	・近隣店との競合が厳しさを増してくる。	
	百貨店（営業担当）	・輸入品には値上げ前の駆け込み需要がみられるが、7月以降はその反動が出るため、全体的な売上がわずかに減少する。	
	百貨店（営業担当）	・特に目新しい商材もないことから、今の受注状況が続いていく。	

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
		百貨店（サービス担当）	・円安傾向に伴ってヨーロッパの高級特選品が7月に値上げとなるため、その前日までは販売が好調に推移する。ただし、一般商品に対する購買意欲はまだ低いことから、全体的な傾向は変わらない。
		百貨店（統括）	・客にとっての選択肢が増え、色々な場所で買物をするようになってきているため、百貨店全体の売上が前年割れする傾向に変化はない。
		百貨店（店長）	・食料品やファッション関係は堅調に推移しているものの、一気に大きく伸びることはない。
		百貨店（マネージャー）	・京都地区では競合店の閉店に伴って競争状況がやや緩やかになっているものの、百貨店を取り巻く環境は厳しい状況が続く。売上についても前年の水準を確保するのが精一杯の状況である。
		スーパー（経営者）	・夏に向かって暑くなる予測が出ており、食品、飲料関係には好材料である。
		スーパー（店長）	・中小企業の多いこの地域では、ボーナスなどの増加が少ないこともあり、テレビなどの大型商品や中元商戦の動きにも力強さが感じられない。
		スーパー（広報担当）	・競合店との競争は依然厳しいものの、新店舗や改装店舗が堅調な動きとなっていることから、今後はセールと合わせて良くなる。
		コンビニ（マネージャー）	・現状は来客数が前年比2けた台で伸びている。今後も、商品の在庫を増やして品切れを防止するほか、清掃や接客などを再度徹底していくことで、客の固定化を図る。また、お財布携帯の普及による良い影響が徐々に出てくる。
		家電量販店（企画担当）	・梅雨らしくなく、気温も安定しない日が続いているため、販売商品が絞れない。エアコンについても、客が慎重に選ぶ姿がみられるなど、なかなか販売に結び付かない。
		乗用車販売店（経営者）	・新商品の発表がなく、客の目を引くことができない。また、6～7月のボーナス商戦にも以前のような盛り上がりが見られない。
		乗用車販売店（経営者）	・車の販売台数はそれなりの水準であるものの、売上が伸びない。
		乗用車販売店（営業担当）	・夏のレジャーシーズンに向けて、点検などの入庫は増えるものの、新車の販売には結び付かない。
		住関連専門店（経営者）	・夏物衣料の出足が遅いことで、今後の売行きが懸念される。また、夏物以外の売行きが鈍ってきており、先行きは不透明である。
		その他専門店〔宝石〕（経営者）	・最近では宝石、貴金属に爆発的な商品がない一方、売れる商品が非常に多様化している。そのなかでも、普段身に付けやすい物でおしゃれな物、かわいい物が売れる傾向にある。その辺りの品ぞろえを強化することで、単価が下がっても売上を確保することができる。
		その他専門店〔医薬品〕（店員）	・健康に関する商品への問い合わせが非常に増えているため、今後はそれらの商品の動きが良くなる。
		その他専門店〔宝飾品〕（販売担当）	・手ごろな価格であったファッションリングですら、コストの大幅な上昇により、簡単に買える価格ではなくなっている。
		一般レストラン（経営者）	・今年は猛暑となるため来客数が伸びにくいものの、昨年は盆期間中に来客数が伸びたことから、今年も同様の動きとなる。
		観光型旅館（経営者）	・ガソリンの高騰により、遠出する際の費用やレジャーに使う費用にも影響が出てくる。
		都市型ホテル（マネージャー）	・8月後半の世界陸上開催時は、一時的に宿泊関係に好影響が出るものの、終了後は厳しい反動が起こる。
		都市型ホテル（営業担当）	・宿泊は、まだ夏休み期間の予約が少なく、8月中旬からの世界陸上の期間だけが満室となっている。一般宴会、婚礼は共に7、8月の予約件数が少なく、大変厳しい状況となっている。
		旅行代理店（経営者）	・海外旅行の予約受付が不調であるが、原因がよく分からない。予約の間際化傾向が強まっているものの、飛行機が満席になる恐れがあるほか、間際になるほど受注価格も下がることから、販促を前倒しして先行需要を少しでも確保する。
		旅行代理店（店長）	・観光関係で目立つイベントや、博覧会などの大きな催しがない。

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
		旅行代理店（広報担当）	・申込が間際化しているため、ボーナスが支給されて夏休みの計画が立てられるようになれば、予約状況も上向いてくる。
		タクシー会社（経営者）	・個人客は、タクシーに乗らずに、ほかの交通機関や徒歩、自転車を使うなど工夫している。法人客についても、接待費や交際費、交通費の節約が続いており、チケットの利用も少ないなど、まだまだ厳しい状況が続く。
		観光名所（経理担当）	・イベントなどで集客を図るものの、来館者数の変化は小さいものにとどまる。
		観光名所（経理担当）	・前年比でみると4～6月は売上が横ばいであり、来客数にもあまり変化はない。客単価は店によっては若干伸びているものの、全体としては横ばい状況である。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・7月後半から夏休み期間中の無料体験キャンペーンを行うため、その結果次第では生徒の数が増える。
		その他サービス〔生命保険〕（営業担当）	・ボーナス月で雰囲気も良くなるものの、保険金不支払い問題の調査が長引いており、営業活動がやや停滞している。
		その他サービス〔ビデオ・CDレンタル〕（エリア担当）	・新商品のゲーム売上が好調である。
		住宅販売会社（経営者）	・住宅の購入に訪れる客の多くは、今の生活をどう維持していくかを考えている。家は欲しいが、将来を考えると不安で、家を購入するところではないといった声が多い。
		住宅販売会社（従業員）	・一時のマンションブームが終わり、需要は実需が中心となっている。今は需給バランスの調整期に入っている。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	・政府の住宅税制による後押しもなく、有効な需要喚起要因が見当たらない。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・客足の引く時間が徐々に早くなってきている。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	・当店は地域柄、中年以上の客が多い。年金記録問題がはっきりしなければ、客が物を買う気にならないほか、今後は衝動買いも少なくなる。
		一般小売店〔精肉〕（管理担当）	・北海道で起きた牛ひき肉偽装事件の影響が出てくる。
		百貨店（経理担当）	・6月中旬以降は、客との会話に住民税の話題が多く出てくる。思ったよりも増税額が多く、消費を控えるとの声も聞かれることから、ボーナス支給額が増えているものの、今後は悪影響が出てくる。
		スーパー（経営者）	・円安や原油高による原価の上昇に伴い、洗剤などの日用品や鮮魚、飲料をはじめ、コーヒーやマヨネーズといった加工食品についても値上げ要請が来ている。1～2か月後には店頭価格を調整せざるを得ないことから、先行きの商品の動きが懸念される。
		スーパー（店長）	・住民税の増額に伴い、客の間では所得の減少感が強まっていることから、今後は悪影響が出てくる。
		コンビニ（経営者）	・酒類販売は、飲酒運転に対する取締り強化などもあって消費量が減少している。それに伴って、今後は関連商品の販売も減少していく。
		コンビニ（経営者）	・プレミアム商品で大きな新製品が発売されない限り、しばらくは客単価の低下傾向が続く。
		衣料品専門店（経営者）	・9月以降に入荷する秋冬物の価格が、円安の影響で10～15%上がっている。そのほかの商品も全体的に価格が上昇している一方、客の間では無駄な物を買わないという意識が依然として強いいため、9月から年末にかけて大きな影響が出る。
		一般レストラン（スタッフ）	・今から夏に向けてイベントが減るため、来客数が減る。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊部門ではビジネスマンの利用が減少している一方、宴会部門は件数、単価共に好調であるものの、婚礼の予約件数が前年を下回っている。
		ゴルフ場（経営者）	・7月の予約状況については、例年行われていた平日貸切りコンペが変更となったほか、土曜日が例年よりも1日少なく、予約が前年を下回っている。さらに8月の予約状況も芳しくない。
		競輪場（職員）	・例年と比べてやや悪くなっているほか、この地域特有の秋祭りシーズンに入るため、上向くことは難しい。

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
		住宅販売会社（経営者）	・物件数に比べて購入希望者の数が少ないため、今後は土地の価格が下がる。
		住宅販売会社（従業員）	・今後もマンション販売価格の変化は予想できない一方、販売率や来場数は更に悪化する。
		住宅販売会社（総務担当）	・不動産の販売状況が悪化しており、近隣の同業他社にも同じ状況がみられる。
	悪くなる	乗用車販売店（経営者） タクシー運転手	・業界全体がマイナス傾向となっており、そこから抜け出す方法が見当たらない。 ・客の数は変わらず、タクシー会社だけが毎月増えていることから、忙しくなる材料がない。
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） 窯業・土石製品製造業（経営者） 金属製品製造業（管理担当） 電気機械器具製造業（経営者） 電気機械器具製造業（企画担当） 建設業（経営者） 広告代理店（営業担当）	・単発で利益の出るような注文は取れていないものの、日々の受注は今後増えてくる。 ・受注品目がいろいろと増えてきているなど、先行きが良くなる証拠が出てきている。 ・大型ビルの受注が決まっているなど、受注状況が好調である。ただし、既に工場の生産量を超える注文が入っているため、納期で折り合いがつかずに他社に流れることもある。 ・大手の得意先が悪くない状況であるため、今後は良くなる。 ・取引先で量産が始まったため、しばらくは市場が拡大する。 ・5、6月の反動で、7月の注文が入ってきている。 ・秋に向かって新たな広告の引き合いが出てくる。
	変わらない	繊維工業（総務担当）	・価格の下落に伴って低価格品はある程度動いていたものの、ここへ来てそれも停滞気味となっている。夏場の在庫調整を見据え、客の間で買い控えが起こっている。
		繊維工業（総務担当）	・受注価格の低下は更に続くほか、受注量の増加も今後2～3か月は見込めない。ただしその後は、利益面での好転は難しいものの、受注量は上向いていく。
		出版・印刷・同関連産業（情報企画担当）	・医療関係のほか、弱電の輸出に関する販促関係では動きがみられるものの、国内の製造業では受注の見込みが小さい。
		金属製品製造業（経営者）	・鋼材の値上げに伴う価格転嫁も順調に進んでいる。
		一般機械器具製造業（経営者）	・取引先の鉄鋼関連の業況は今後も良く、数か月間はそのまま推移する。
		一般機械器具製造業（経営者）	・現状維持が続くものの、航空機部品の受注については、受注量は堅調であるものの価格が低下している。
		電気機械器具製造業（経営者）	・内需の動きは今一つであるが、市場のグローバル化が進むなかで、今後も新興国での設備投資に伴う需要は拡大していく。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	・薄型テレビなどのAV関連商品の荷動きは堅調に推移するものの、そのほかの商品では販売台数や単価の改善が難しい状況である。
		建設業（経営者）	・官庁関係工事が減少する一方で、民間工事での競争が激化する。
		建設業（営業担当）	・設備投資に関する情報が増加しているものの、取引先では景気の先行きをみて投資を判断する傾向がみられる。
		輸送業（営業所長）	・増収になるような見積依頼も少なく、横ばいの状態が続く。
		金融業（営業担当）	・自動車部品製造やプラスチック成型などの製造業、スーパーなどの小売業の中小企業では、売上は今後も横ばいで推移するものの、利益については減益基調で推移する。
		金融業（支店長）	・家族で経営している洋服店では、最近では販売価格が下がるなかで収益が確保できないことから、廃業することも考えている。
		不動産業（営業担当）	・土地価格は依然として上昇しているが、消費者の相場観はそれについて行けるほど上昇していない。
		広告代理店（営業担当）	・今までのようにインターネット広告が伸びることはない。
	その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	・問い合わせの電話や見積依頼が非常に少なくなってきている。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	やや悪くなる	食料品製造業（従業員）	・バイオエネルギーへの食料の利用増加に伴い、原料価格の値上げ交渉が増えている。その一方で、商品は安い特売品しか動かない状況がまだまだ続く。
		繊維工業（企画担当）	・百貨店の撤退が数件予定されている。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・石油関連の材料費で値上げを要求されているものの、すぐには価格転嫁できない。
		化学工業（経営者）	・今月に入って売上は少し回復してきたものの、依然として前年よりも少し悪いペースで推移している。
		不動産業（経営者）	・建売住宅や分譲マンション用地の取得意欲は依然としておう盛であるが、建売住宅では素地の仕入価格に慎重になっている。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・折り込み件数にはこれまで、木曜日から金、土と増えていく傾向がみられたが、最近土曜日だけに集中しており、全体的に減少している。また、インターネットや携帯電話など、広告の形態が変わりつつある。
		司法書士	・事件数の少なさに加えて、新規で事業を興すといった案件や、事業拡大を見据えた案件がほとんどない。
	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）	・新規求人数は引き続き高水準で推移し、有効求人倍率も2か月連続で上昇している。今後の雇用失業情勢は当面改善傾向が続くものの、正社員の有効求人倍率は0.64倍と前年並みにとどまるなど、一部には厳しい動きもみられる。
		民間職業紹介機関（職員）	・建設関係の日雇求人数の先行指標である、鉄筋工の求人が少し動き出している。
		学校〔大学〕（就職担当）	・大手企業の採用がほぼ終了した一方、中堅、中小企業は採用予定数を確保できておらず、引き続き大学を訪問して情報発信を行っている。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・最近企業は派遣のような形態を好まず、以前にリストラした正社員の穴埋めに、紹介予定派遣や正社員を採用する動きが一段と加速している。この反動がいつか出てくるものの、当面は順調に推移する。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・求人に対して応募が集まらなくなってきたため、効果がないということで、企業が求人広告にお金を使わなくなっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・新聞の求人広告では今後も好材料が少ない。若年層の活字離れや、無読層の拡大が進んでいるほか、インターネットや無料情報誌との競争も激しさを増している。
		職業安定所（職員）	・原油や原材料の高騰により、クリーニング業やプラスチック製品製造業などでは利益が出ていない。また、管内の他社よりも賃金が低い企業には、求人受付時に賃上げを打診しているが、賃上げが困難な場合もある。今後の原油価格の動向により、企業の業況にも影響が出てくる。
		職業安定所（職員）	・原油価格の上昇による影響が運輸業を中心に出ているものの、今のところ雇用面への顕著な影響はみられない。
	やや悪くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・今後2、3か月の数字をみても全く良くなる傾向がみられず、前年の実績を上回る見込みがない。
	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・税負担の増加による雇用市場への影響は大きい。転職市場が低迷していることもあり、副業を始める人が増えるほか、主婦のパート就労なども増える。	
	悪くなる	-	-

8. 中国（地域別調査機関：（社）中国地方総合研究センター）

（-：回答が存在しない、-：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	百貨店（売場担当）	・参議院選挙が終われば客の動きが良くなる。さらに7月中旬からは秋物商品が入荷し、ボーナスもアップしたとの声を聞くので期待が持てる。
		コンビニ（エリア担当）	・出店の計画が現実的になるので、やや良くなる。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・今年は猛暑とのことなので、これから盛夏物がどんどん動いてくる。
	家電量販店（店長）	・夏商戦のなか、今年は猛暑が予想され、それに伴いエアコン・冷蔵庫がよく動く。	

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（統括）	・ 時期的には本来あまり良くない時期を迎えるが、新商品の話題性とボーナスシーズンを迎えることで、ある程度来客数も見込める。
		自動車備品販売店（店長）	・ 前年より来客数も増加し、単価もアップし高額商品を購入する客が増加している。
		一般レストラン（店長）	・ 今年は一般企業のボーナスもアップしているようで、それに伴って予約も増加しており、来客数も徐々に増加してくる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・ 宿泊では間近にならないと予約は入ってこないが、団体の予約が早くから受注できているため、昨年より来客数は増える。
		タクシー運転手	・ 夏は観光等の依頼も順調に入っている。また、世界文化遺産登録で石見銀山が決定したので、それに関する観光等の需要も期待でき、近隣の市町村の動きも活発になる。
		通信会社（販売企画担当）	・ 夏商戦の需要期であることに加え、新商品の発売も予定されているため良くなる。
		テーマパーク（財務担当）	・ 8月は夏休みで非常に活気付くが、毎年9月はその反動もあり入園者は減少するため、今年は早めに秋イベント告知を行う。また春先に実施した県外集客イベントの成果もいくら期待できる。
	変わらない	一般小売店〔茶〕（経営者）	・ 同じ事をしていたら、確実に売上が減少することはよく分かかっており、新しい企画などに皆で知恵を絞っているが、とにかく地域経済全体が縮小しているので、見通しが立たない。たいへん厳しい。
		百貨店（営業担当）	・ 年金問題など、将来に向けた不安要素が消費者心理に影響を及ぼしているため、消費が上向かない。
		百貨店（販売促進担当）	・ 9月には郊外のショッピングセンターが売場面積を倍増してリニューアルオープンする。かなりの大型専門店の導入も決定したと聞いており、ますます競争は厳しくなってくる。商圈人口は微減で推移する中、既存店舗への影響は大きい。
		百貨店（売場担当）	・ 夏物でのプロパー不振がはっきりしており、セールでの売上獲得に取引先も走らざるを得ない状況である。在庫処分期間が長引き、新商材の投入が後手後手にまわる流れになってきているため、新しいアイテムによる売上げが見込めない。
		百貨店（売場担当）	・ 昨年は猛暑でありUV対策関連商材はよく動いたが、その他の部門が厳しく、おそらく本年も同様な状況になる。地域として、客の可処分所得が増加しているような感じは全くない。
		百貨店（購買担当）	・ この時期アパレル業界は、クリアランス商品と並行して晩夏商品・初秋商品を入荷して、秋の傾向をみていくのだが、今年は梅雨に入っても蒸し暑く気温も高いので、客も夏物商品しか興味を示さない。したがって、秋にどういったトレンド・カラーの商品が動くのか、売上予測も含めて今年は全く見えてこない。
		スーパー（店長）	・ 現在の価格競争の激化は、夏休み・お盆まで続きそうである。それにより利益確保が難しい状況が続く。
スーパー（店長）	・ やや良い状態が何か月も続いている。2～3か月先も同じような状態が続く。		
スーパー（店長）	・ 今月末に新規競合店がオープンするので、影響がどの程度出るか懸念される。		
スーパー（店長）	・ 燃料の高騰や物価上昇に伴う消費マインドの低下が、このまま続く。企業の利益が、一般消費者の給与には反映されておらず、更に厳しくなることも懸念される。		
スーパー（総務担当）	・ 雨量が少なく、夏本番時や盆期間の野菜や飲料の高騰が今から言われている。ただでさえ原材料の高騰で、紙製品や食用油等の第1次の値上げのあと7、8月にも第2次の値上げが待ち受けており、厳しい状況が続く。		
コンビニ（エリア担当）	・ 今後來客数は、3～4%の伸びで推移しそうである。ただし、利益率が高くない酒類の売上に占める割合が増加しており、全体的な利益率は若干低下しそうである。		
コンビニ（エリア担当）	・ 同業種の競合も厳しい上、客がお金を使わない状況は今後も続く。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		コンビニ（エリア担当）	・来客数は前年並みだが、客単価の低下と買上点数の減少が、全体的な売上減少に影響している。ただし来客数が戻りつつあるので、今後伸びる可能性はある。
		衣料品専門店（経営者）	・付近の空きテナントも目立って、街自体に活気がみられず、景気が良くなる要素が見当たらない。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・バーゲン時期に入るが、客単価が低下するので、全体的には変わらない。
		衣料品専門店（販売促進担当）	・ここ数年、秋口も暖かい気候が続き、秋物を出しても動きが悪い状況が続いている上、早期に価値ある商品を購入する客と、本当に寒くなるまで購入しない客とに二極化されていて、予断を許さない。
		乗用車販売店（統括）	・顧客の中小企業のオーナーと懇談しても、全員厳しい状況が続くと言っている。
		その他専門店〔カメラ〕（店長）	・ここ数か月、売上の減少が続いており、歯止めが掛からない。
		その他専門店〔スポーツ〕（経営企画）	・一部バイオ燃料などの関係で値上がりする商品があるが、客単価の微減傾向に変わりはない。
		一般レストラン（経営者）	・2～3か月前から、売上・来客数・客単価どれをとっても前年比をクリアしておらず、この傾向がもう少し続く。
		一般レストラン（店長）	・家族連れのみ来店回数も減っており、高単価の商品も出が鈍い。客単価の低下は止まらない。
		その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者）	・今月同様に、コールドデザートをうまく活用できれば夏場の売上は伸びる。
		都市型ホテル（経営者）	・大会、学会などで一時的に来客数は増えることもあるが、それ以外に需要の変化は期待できない。
		都市型ホテル（従業員）	・参議院選挙の影響もあるのかもしれないが、7、8月の宿泊予約状況が低調になっており、先行きに少し不透明感がある。
		都市型ホテル（総務担当）	・夏場の受注が伸びておらず、また選挙を控えており、企業の動きが見えない。
		タクシー運転手	・客からも、これから売上が増加するような情報が全く耳に入っていない。
		タクシー運転手	・売上が前年比で変わらない状況が1年半も続いており、また客からは、年金不安のためにお金を使えないという声が常に聞こえてくる。そのため、夜の期間帯も売上に期待が持てない。
		通信会社（総務担当）	・新キャンペーンの展開等により、契約増をねらうが、厳しい状況は変わらない。
		ゴルフ場（営業担当）	・夏場は客単価が落ちるが、今年は来客数は現状のまま推移していく。
		設計事務所（経営者）	・箱物が少ない状況下で、受注が難しい状態が続く。少しまとまった物件が出ると、中央からの業者が入りやすく、地元の中小の業者にとっては、今後も厳しい状況が続く。
		設計事務所（経営者）	・政治、選挙、ガソリン値上げと続くので、客にとってはしばらく様子見の状況となる。
		住宅販売会社（販売担当）	・イベント等の来場者数もなかなか増加せず、販売量も前年比で増加してこない。今後の見込み客についても、期待が持てない。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・選挙の年は売上が悪いが、今年は夏枯れと重なり期待できない。
		商店街（代表者）	・来街者が少ないことに加え、あちこちの店で高齢化が進み、後継者もおらず活気がない状態では、期待は持てない。
		一般小売店〔酒店〕（経営者）	・町には4年生大学があり、学生が顧客となってくれていたが、昨年まで約1,000人程度で推移してきた新入学生が、今年は約70%にとどまっており、先行きに不安がある。
		百貨店（営業担当）	・8、9月は残暑が予想されており、この時期は例年、夏物在庫が品薄になるので、秋色夏素材の端境期商材が充実していないと売上は期待できない。
		百貨店（営業担当）	・競合出店があり、売上に影響が出る。
		百貨店（販売担当）	・今年も昨年同様9月の残暑が厳しいと予想され、秋物商品の販売においては大きなマイナス要因となる。
		スーパー（店長）	・来客数に占める、低年齢層及び低所得者層の割合の減少傾向は、ここ数か月、月を追うごとに顕著になっている。全体の来客数の底上げが見込めず、売上にも影響が出る。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（管理担当）	・夏休み・お盆に向けて買上点数が増えそうだが、競合店出店により来客数減になることが目に見えている。
		スーパー（財務担当）	・一部メーカーより、価格引上げの報道等がされているが、売価の引上げは非常に難しく、利益率が低下する。
		スーパー（販売担当）	・安ければ何でも買うというのではなく、中身や産地、安全性などに注意して買う客が増加する。また値上がりする商品も増加するので売上にも影響が出る。
		コンビニ（エリア担当）	・今月に入り、来客数が前年比で大きく減少している。原因の1つに競合店出店・ドラッグストアの出店が大きく影響しており、今後も競合店の出店が続くので、更に厳しくなる。
		家電量販店（店長）	・住民税の増税、原料高騰による日用品の値上げもあり、ますます消費者の財布のひもは固くなる。
		家電量販店（予算担当）	・昨年は8月以降の厳しい残暑が追い風となって季節商材をけん引したが、今年には需要の柱となる7月に国政選挙が控えており、過去の例からすると消費への悪影響がある。
		乗用車販売店（店長）	・小型の新型車投入にもかかわらず、小型車全般の底上げにはつながらない。また、軽自動車も販売が思うように伸びず回復の目途が立たない。
		乗用車販売店（営業担当）	・ユーザーの自動車購入意思決定の度合いは、景気回復とは無縁になりつつある。販売努力も手詰まり状態で、8月の盆前までの拡販策にすべて懸かっている状態であるが、見通しは立たない。
		その他専門店〔布地〕（経営者）	・所得は増えないのに、物価は上昇し、税金は上がっている状態では、消費の増加は期待できない。
		高級レストラン（スタッフ）	・3か月先の予約状況もあまり良くなく、やや悪い状況が続く。
		観光型ホテル（経理総務担当）	・7月は選挙月でもあり、ホテル業界は苦戦する。また、定率減税廃止に伴う増税感、想像以上に客の消費動向に影響を及ぼしている様子がみて取れる。原油高騰の影響による商品の値上げもあり、消費マインドはいよいよ冷え込む。
		通信会社（通信事業担当）	・大量に広告やCMを出すことができ、マスコミでの露出度も高い大手サービスにユーザーが流れるケースが今後も続く。
		テーマパーク（広報担当）	・選挙の年はもともと団体客が減るものだが、投票日も延びたのでますます落ち込みそう。
		美容室（経営者）	・この3か月、売上が前月比も前年比も減少しているため、これから先も期待できない。
住宅販売会社（従業員）	・展示場への来客数が減少していると共に、来場した客の購買意欲も、給与の上昇幅の減と金利上昇など、将来への不安感により、陰りがでている。		
	悪くなる	その他専門店〔書籍〕（従業員）	・既存店での売上のダウンが続く。原因がつかめず苦慮している。
企業 動向 関連	良くなる	輸送用機械器具製造業（経営者）	・7、8月からクライアントである自動車産業からの受注が増加する。
	やや良くなる	窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	・受注に新規案件が入ってきており、生産水準は多少上向き。
		電気機械器具製造業（広報担当）	・将来も、受注が確保できる見込みがある。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・新製品の直近受注内示は、当社の当初の設定数を上回ってきた。また、次の新製品ののための設備工事も大詰めを迎える。
		輸送業（統括）	・8月に試験業務を行い、これが成功すると10月以降約半年間スポット業務の計画がある。
	変わらない	食料品製造業（総務担当）	・ここ数か月は、それ以前や昨年と比べて、だいぶ良くなってきた。しかしこれから先冬場に向けて忙しくないといけないうちに、2～3か月先が全くみえない。
		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）	・国内、海外ともおう盛な鋼材需要に支えられ、高水準の生産販売環境が継続している。ただし輸出では、米国経済の減速感、中国の鋼材生産及び輸出の拡大等リスクがあるため、需要動向の注視が必要である。
		鉄鋼業（総務担当）	・BRICsの国々の経済成長は目覚ましく、輸出関連は堅調を維持できる。しかしながら、原材料・エネルギー費用の高騰等、収益圧迫のリスク要因も多い。

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
		金属製品製造業（総務担当）	・得意先である造船業界では5年先（2012年）の案件も出てくるなど需要の強さを実感している。工作機械業界からは増産要請を受け、設備投資を検討しているが、需要に生産が追いついていない。しかしながら、住宅や建設関連の落ち込みは激しく、早急な対策を迫られており、社内でも業種によって二極化が進んでおり、トータルではプラスマイナスゼロになりそうである。
		電気機械器具製造業（総務担当）	・家電・エアコン・携帯電話がボーナス商戦に向けて、強気に商品の投入をしており、更に若干の時期を置いて、秋から新モデルの投入等を積極的に行う計画を聞いている。
		その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	・多少地方の景気も上がり気味ではあるが、原油高の影響もあり変化がない。
		通信業（部門長）	・顧客はコスト削減のための検討は進んでいるが、業務改善に向けた積極施策への取組には消極的であり、この傾向は続く。
		金融業（営業担当）	・不動産の動きは出てきているが、これが具体的になるにはもう少し時間が掛かりそうである。したがって、これから2～3か月は変わらない。
		金融業（業界情報担当）	・米国経済の鈍化懸念はあるが、欧州・アジア圏の好調から世界全体ではしばらく拡大が続くとみられ、当面は高水準の受注が続く。
		会計事務所（職員）	・一時下がりかけていた燃料費の値段が再び上昇してきている。この影響は、運送業界だけにとどまらず、全ての業界にコストアップの兆候が見受けられる。
	やや悪くなる	農林水産業（従業者）	・アジ主体の巻網船の水揚げ高が前年比431%と好調だが、今月もシーズンである真イカ・サルイカ漁が不振で心配している。全体の水揚げ高も下がっており、巻網船の好調で浜が活気付いている。これが続けば良いが疑問である。
		一般機械器具製造業（経営企画担当）	・好調に推移していた海外向けの自社製品の受注について、減少傾向になってきている。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	・引き続き受注量・生産高共に横ばいの状況が続くと思われるが、原材料価格の値上がりや金利負担の増大、また人件費や社会保険料の負担増などコストアップの要因が山積し、納税時期とも重なり資金的にも非常に厳しい状況が続く。
	悪くなる	-	-
雇用関連	良くなる	職業安定所（雇用開発担当）	・企業の採用意欲は、ますます盛んとなっており、引き続き有効求人倍率は高止まりの傾向にある。このため、引き続き募集は継続され、一段と求職者側の売り市場の状況は続く。
	やや良くなる	求人情報誌製作会社（担当者）	・新規の求人企画についての問い合わせが多く、この状態は続く。
	変わらない	職業安定所（職員）	・一向に上向かない景気の影響で、先月に続き建設業や機械器具製造業で事業廃止となるなど、大量離職の事例が相次いでおり、求人面でも都会地とのギャップが際立っている。
		職業安定所（職員）	・今後の新規求人数はあまり変化がないと思われるが、職種による人手不足感は引き続きあり、看護婦・美容師・製造関係の下請けに関して、特に感じられる。新規学卒者の求人受理がスタートしたが、こちらについては昨年同様、好調な滑り出しである。
		職業安定所（職員）	・製造業等の求人は増加しているものの、臨時、パートの求人が多く一過性の感が強い。また求職者が減少しており、一見景気が上向いているように見えるが、非正規雇用等不安定な雇用形態のため転職したいと考えている求職者は多い。
		民間職業紹介機関（職員）	・人材確保が難しくなっており、このため新規ビジネス獲得に踏み切れないでいる企業も見受けられ、この状態が続く。
		民間職業紹介機関（職員）	・付加価値の高い製品を扱う企業からの求人数は減っており、これからも減らない。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	・求人件数は昨年に比べあまり変化はないが、福祉関係の求人は増加傾向にある。
	やや悪くなる	人材派遣会社（営業担当）	・更に派遣登録スタッフの確保が難しくなる。広告費などの採用コスト、派遣就業スタッフの福利厚生の充実などに費用がかかり、今後利益を圧迫する。
		悪くなる	-

9. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

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
(- : 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）	・客の動向を見ていると、商店街への客の動きは徐々に活発になってきており、少しずつ景気は回復する。
		百貨店（営業担当）	・婦人関連ファッション商品が苦戦しているが、ブランド商品、リビング、ダイニング等が健闘し、前年の売上を確保する商品群が増加した。また、中元商戦も前年に比べ好調に推移している。
		家電量販店（営業担当）	・エアコンの売上増加が、エアコン以外の商品にも良い影響をもたらしている。長期的なものとは言えないが、今後の動きに期待できる。
		観光名所（職員）	・韓国や中国などアジア圏からの観光客が増えている。
	変わらない	一般小売店〔生花〕（経営者）	・例年であれば、そろそろ中元の問い合わせや下見が始まるが、今年は客足が中元に向いていない。また、水不足になれば、売上はあまり期待できない。
		スーパー（店長）	・アイスクリームも思ったほど売れず、夏でも野菜は十分にあって価格は安定している。もう一段暑くならないと、売上は伸びない。
		スーパー（予算担当）	・断水の危険性があるので、買い控えの傾向が続く。
		衣料品専門店（経営者）	・40才以上のミセス層が前年並みの売上を維持する反面、30才以下のヤング・キャリア層の購買力が低下してきており、全体としては前年を下回る。
		乗用車販売店（従業員）	・かつては夏のボーナス商戦として自動車業界も活発に動いていたが、パブル以降自動車の台替時期がボーナス時期とは限らなくなった。客は7～8月も暑さ対策に追われ、自動車へ目が向かない。振り向いてもらえる新型車もない。
		乗用車販売店（従業員）	・ガソリンの価格上昇が続いている状況では、新車販売市場の回復は難しい。
		乗用車販売店（営業担当）	・愛媛県下の軽市場が、この1～6月、連続で前年割れを起こしている。当社も、4～5月は極端に悪く、なんとか6月は前年を少し上回った。全体的に、軽自動車、また登録車も含めて、自動車に関する景気は良くない。
		住関連専門店（経営者）	・販売量・個人消費がまだまだ伸びていない。
		都市型ホテル（経営者）	・来客数、予約状況等、過去3か月間はあまり変化がなく、景気はこのまま停滞する。
		タクシー運転手	・6月は、株主総会・ボーナス月等でそこそこ客が動くが、今年は、売上・乗客数が前年に比べ半減した。
		観光名所（経営者）	・予約は横ばいである。
		ゴルフ場（従業員）	・来場者・予約共に横ばい状態が続いている。
		美容室（経営者）	・オーバーストアーが続いているため、客の分散が続いている。
	やや悪くなる	百貨店（売場担当）	・地元有力建設会社の指名停止や解散など暗い話題がほとんどであり、販売状況も、高額品や定価販売商品の売上が低迷している。
		スーパー（店長）	・6月給与の税金が増え手取り額が減っているため、客も従業員も節約に向かっている。
スーパー（統括担当）		・定率減税の廃止等に伴う手取り減が、消費者の暮らし、あるいは心理に非常にマイナスに働いている。	
観光型旅館（経営者）		・参議院選挙の影響などもあり、7月は例年より予約状況が大変悪い。	
タクシー運転手		・これから夏に向かい、四国八十八ヶ所参りが大きく減ると、街中のタクシーが増えて、ますます景気は悪くなる。また、水不足になり夜間断水になるとますます夜は飲みに出ず、早く帰る人が増えて景気は悪くなる。	
通信会社（支店長）		・客の反応が鈍い。また、夜の飲食関係の客も少なく活気が無い。	
設計事務所（所長）		・年数の経過した賃貸マンションに非常に空きが増え、オーナーが困っている。	
設計事務所（職員）		・利益率の低下や厳しい労働環境の改善の見通しが立たない。	
悪くなる	衣料品専門店（経営者）	・市民税が増税になり、買い控えしている。	
企業	良くなる	-	-

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
動向 関連	やや良くなる	通信業（営業担当）	・ボーナス時期とは関係なく個人消費が増え、高額商品、高機能商品をこだわって購入する客が増えていると、大型スーパー、家電量販店のマネージャーから聞く機会が多くなった。
		広告代理店（経営者）	・相変わらずフリーペーパーの受注が好調で、既存商材もページ数増、カラー化などの上向き材料が多い。しかしながら、資材・補材の値上がり気味になる。
	変わらない	一般機械器具製造業（経理担当）	・関東・名古屋・阪神の大都市圏は相変わらずクレーンの稼働率は高く、特に阪神は大型プロジェクトが次々と発表されている。今後しばらく、この状態に変化は無い。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・官公庁の入札が始まるが、台数はあまり望めない。一番心配な点は、ステンレスの部材が7月1日より値上げされる点である。製品価格への転嫁が困難で、競合他社との間で苦戦が強いられる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・製紙会社の設備投資の仕事が入ってくることにより、ほかで大きく減少した穴埋めができることから、変わらない。
		建設業（総務担当）	・銀行の第一次金利上げが一段落したが、引き続き、第二次の引上げが見込まれ、収益は悪化する。
		広告代理店（経営者）	・大型ショッピングセンターからの新規受注を除けば、新規出店・商戦企画等の見込みが少ない。
		公認会計士	・取引先各社長の意見、あるいは異業種交流会などの意見を聞くと、銀行等貸し手は盛んに資金の借り手を探しているが、借り手側の各企業は、まだまだ先行きが楽観できないということで慎重になっていることから、景気は十分に回復はしていない。
	やや悪くなる	金融業（融資担当）	・今後も建設土木業のはたんが見込まれ、失業者も増加する。また、県の経済状況が悪化していることから、若者の県外への流出が続き、明るさが見えてこない。
		不動産業（経営者）	・同業者も含め、最近の市況はかなり厳しい。客も減少し、また、不動産に関して慎重になっている。
悪くなる	輸送業（役員）	・第1次産品や、原料、資材を取り扱う地域において、渇水による大幅な生産調整が大きく響き、夏以降にも影響が懸念される。	
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）	・転職市場はまだまだ活性化の余地がある。幹部候補になりうる人材は各社需要があるが、採用難易度も高い。
		民間職業紹介機関（所長）	・全業種で見た場合、中途採用の意欲は高く、また新卒採用も積極的である。新卒採用は充足されていない企業が多く、特に工学部・理学部系の新卒者を充足出来ていない企業が多い。
	変わらない	人材派遣会社（支店長）	・新卒の定期採用後、企業に充足感があり、派遣の依頼が落ち着いている。
		人材派遣会社（支店長）	・2～3か月先、特にこの直近1か月、水不足により時間断水や給水の動きになると、雇用側、働く側のマインドもかなり冷めてくるという懸念がある。
		求人情報誌製作会社（従業員）	・求人内容や求人数の増減状況にあまり変化がない。
		職業安定所（職員）	・新規求人数は前年に比べ微増傾向ではあるものの、今後、原油高というマイナスの要因もあり、大幅な求人増はなく、景気は変わらない。
	やや悪くなる	学校[大学]（就職担当）	・就職活動がやや鈍く、期待はされるものの、しばらくは現状維持である。
職業安定所（職員）		・就職者数も減り続けており、大型の破産事業所もあるため、周囲への影響も続く。	
悪くなる	-	-	

10. 九州（地域別調査機関：（財）九州経済調査協会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	百貨店（売場主任）	・6月末もクリアランスセールが好調であるため、今後も売上が上向く。
		百貨店（営業担当）	・大型リニューアルを控えているため、客の購買意欲が上昇する。

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	
		スーパー（店長）	・飲料やビール、Tシャツ、ショートパンツ、帽子、日傘等の売行きが良く、今後も売上の底上げができる。	
		家電量販店（店員）	・商品単価の低下が続いていたが、それに伴い大型商品の購入が活発になっている。さらに猛暑が予想されているため、エアコン商戦もかなり期待できる。	
		家電量販店（企画担当）	・家電関係は薄型テレビを中心に売れており、全体的に地上デジタル放送への切り替えが進んでいる。	
		乗用車販売店（管理担当）	・新型車の販売効果が出てくるため、上向きである。	
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	・7月の燃料油の仕入価格は値上げすると予想されるが、今夏は厳しい暑さが予想され、また顧客情報では夏の賞与の予想支給額も悪くないと耳にするので、消費のマインドは上がる。	
		観光型ホテル（営業担当）	・宿泊の予約は徐々に増えている。旅行代理店からの予約は減少済みであるが、インターネット等からの直接予約が目立っている。	
		テーマパーク（職員）	・既に夏休みの動きが出てきた。夏休みは繁忙期に突入し、今夏は宿泊施設と室内ウォーターパーク施設との相乗効果が期待できる。	
		ゴルフ場（従業員）	・7、8月は昨年を上回る予約が入っており、今後は好調に推移する。	
		住宅販売会社（従業員）	・中心部の土地の動きと固有地の売却が進んでおり、それに付随してマンション等建物が建築され、景気は良くなる。	
	変わらない	一般小売店〔茶〕（販売・事務）	・新茶の売上が年々減少している。折込チラシにて販促はしているが、住宅地にある当店周辺は若い人が増え、ペットボトルのお茶の購入が多い。	
		百貨店（業務担当）	・夏物クリアランス中に、年金問題をはじめ、参議院選挙があつたりと、将来への不安をおおるニュースが多い。中元のギフト商戦にも影響が出ないか心配である。ガソリン代の値上げ等の報道や6月からの住民税の調整増額もあり、先行きに明るさは感じない。	
		百貨店（売場担当）	・客の年齢層が高く、若干買い控えが見られる。	
		スーパー（店長）	・ギフトの動きが鈍く、衣料品も厳しい状況が続いている。食料品は特に鮮魚の動きがずっと悪く、3か月前から前年比87%で推移しており、魚離れが進んでいる。今後もこの状況が続く。	
		スーパー（企画担当）	・大型店に客が流れており、涼味商品や日用雑貨等の主力夏物商材が不調である。野菜相場安や養殖魚相場高の影響、偽装ミンチ事件による精肉加工品の風評の影響等も考えられ苦戦状態が続く。	
		衣料品専門店（店長）	・農繁期にあたり客足が伸びないと思っていたが、ある程度の来客数は維持しており、この状況が続く。	
		家電量販店（店員）	・非常に暑くなり、エアコンの動きが良い反面、パソコン等OA機器の売上が落ち込んでいる。今後もこの状況が続く。	
		乗用車販売店（従業員）	・車をぶつけても修理せずにそのまま乗っていたり、古くてもまだ調子が良いからと買い替えない客が多い。	
		高級レストラン（経営者）	・予約状況を見る限り、客の動きは鈍く、良くはならない。	
		高級レストラン（専務）	・売上や来客数をみると、単価は若干上がるが、増税や年金等いろいろな不安要素が重なり、経営状態は良くなる見込みがない。	
		観光型ホテル（経営者）	・2、3か月先の予約状況を見ると、昨年と比べてあまり変わらない。	
		観光型ホテル（スタッフ）	・7月までは予約状況は良いが、9月以降はまだ不透明である。	
		都市型ホテル（副支配人）	・客は周辺ホテルの単価をいろいろ調査した上で予約をする傾向があり、今後も厳しい状況が続く。	
		旅行代理店（従業員）	・早い段階で近場の1泊・日帰り旅行の予約は増えているが、ヨーロッパや北海道などの方面は前年割れとなっている。参議院選挙が1週間ずれた影響で、団体予約の取り消しが出ている。	
		通信会社（業務担当）	・新商品のインパクトがあまりなく、販売数は大きく伸びない。	
		やや悪くなる	商店街（代表者）	・郊外の大型店が進出してきているため、商店街は客の集まりが悪くなる。
			商店街（代表者）	・税金の負担増等により、消費者の購買意欲は低下する。

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
		商店街（代表者）	・消費者にとって不安材料が多いため、引き続き購買意欲は低下する。
		一般小売店〔青果〕（店長）	・青果業は地元の野菜がなくなり、95%くらいが県外のものになる。コストが高くなるため需要が減り、販売量も減るのでかなり厳しい状況となる。
		スーパー（店長）	・現状来客数が伸びておらず、競合店の出店計画が相次いでおり、今後も良くなる見通しはない。
		スーパー（店長）	・また競合店の出店が予定されており、来客数の減少が見込まれる。
		スーパー（総務担当）	・衣料品、住居用品については相変わらず前年割れで推移している。売上を伸ばしていた食品部門もかなり苦戦しており、厳しい状況である。大型チラシ投入の効果もあまり見られない。
		スーパー（総務担当）	・実質の増税や年金問題等いろいろ不安事項を抱えているため、客の財布のひもが固くなる。
		スーパー（経理担当）	・住民税の増加とともに消費意欲も減退する。また、新規出店計画が多く、競争が激しさを増す。
		コンビニ（エリア担当）	・長期天気予報によれば天候が良く、飲料、アイスを中心にした夏物商品の売行きが好調に推移する。しかし市県民税を始めとする増税の影響から客単価が下がる可能性があるの で、楽観はできない。
		コンビニ（販売促進担当）	・食品のマヨネーズ、小麦粉等、原材料価格が上がってきており厳しい状況である。クリスマスケーキについても、資材関係で値上げの要請が出ている。
		衣料品専門店	・今夏は猛暑と予報されており、客層が年配客なので、外出が控えられ、販売量が落ちる。
		乗用車販売店（販売担当）	・客が高額商品の購入にかなり慎重になっている。減税がなくなったり年金問題等により景気が良くなっている実感はない。
		住関連専門店（経営者）	・石油製品の値上がりが仕入れ、経費全般に影響しており、置き家具業界は依然として厳しい。
		住関連専門店（店長）	・ガソリンの値上げ、住民税の値上げ、定率減税の廃止など出費がかさんでいるため、消費意欲は落ちていく。
高級レストラン（経営者）	・今後の予約状況を見ると、あまり良くない。		
	悪くなる		
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	農林水産業（経営者）	・原料に関しての不安要素はないが、唯一バイオエタノール関連に関して飼料の値上げ等の影響がある。
		一般機械器具製造業（経営者）	・引き合いの様子から数か月後は回復の兆しがある。
		電気機械器具製造業（経営者）	・半導体、自動車の仕事量は確実にとれるため、今より悪くなることはない。
		その他サービス業〔物品リース〕（従業員）	・中小零細企業にとって金利の上昇傾向などの今後の懸念材料もあるが、現状の底堅い引き合い案件の状況から、堅調に推移していく。
	変わらない	繊維工業（営業担当）	・現状維持が精一杯である。猛暑によりクーラー代等の電気代が掛かり、経費がかさむ。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・原材料、ガスの値上げ等により厳しい状況が続いている。
		鉄鋼業（経営者）	・九州地区の建設需要は、自動車産業・半導体・造船などの新設・拡張計画にけん引されている。その他、物流センターやビジネスホテル・共同住宅等、今後も堅調になる見込みであり、建材の需要は引き続き高く、需給がタイトな状態が続く。
		金属製品製造業（企画担当）	・受注量・販売量共に改善の兆しは見られない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・電子部品関連、精密機械部品共に不透明感があるが、全般的な動きとしてはある程度の受注確保はできる。
		輸送業（従業員）	・問屋は在庫を抱えようとせず、必要な分、売れる分だけを取っていく状態が続いており、なかなか景気は良くならない。
		通信業	・しばらくは、発注量及び価格共に変化する事もなく推移する。

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
	やや悪くなる	農林水産業（従業者）	・ 飼料価格は値上がりすると補てん金が出ていたが、今後補てん金が少なくなるため、状況は更に悪化していく。
		輸送業（従業員）	・ 荷動きが悪い状態が続いており、軽油価格の再値上がりと合わせて先行きは不安である。
		広告代理店（従業員）	・ 流通部門で小規模なスーパーが倒産した。加えて通販関連の出稿が減少したままで回復の気配がない。地場の小売店からの発注もだんだん減少しており、先行きが見えない状態である。今後の発注も鈍いようで当分低迷する。
	悪くなる	建設業（従業員）	・ 利益確保が非常に難しく、競争相手も多く受注に結び付けるのも困難である。
雇用 関連	良くなる	民間職業紹介機関（職員）	・ 若年層の求人は引き続き順調である。また今年初旬から中堅～管理者クラスの求人が増加し、特にマネージメントスキルを持つ人材は、求人の有無に限らず希望の業界、企業への採用確率が高くなっている。
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・ 企業が引き続き採用枠を増やせば、おのずと売上拡大と成長につながり、結果として景気のけん引役になりえる。
		人材派遣会社（社員）	・ 雇用の安定が見込まれる。
	変わらない	職業安定所（職員）	・ 新規求職者数に大きな動きはなく、この状態が続く。求人数についても大きな動きは見られないが、派遣会社からの求人は減少傾向にある。
		職業安定所（職員）	・ 新規学卒求人受理説明会への出席企業数がほぼ前年並みとなり、収益の回復、拡大ほどには雇用拡大は望めない。
		学校〔大学〕（就職担当者）	・ 求人意欲は、秋採用・通年採用というスタンスで、継続していく。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・ 採用動向にやや落ち着き感が見受けられる。
	やや悪くなる	求人情報誌製作会社（編集者）	・ 6月がかなり厳しいので7、8月で回復する見通しがつかない。特にお盆を挟んだ8月のアルバイト・パート求人は需要が低迷する。
		民間職業紹介機関（社員）	・ 客からのまとまった派遣依頼が減少し、散発的な案件が多く、競争が激化している。九州の派遣稼働者数は昨年下半年以降、昨年並みかそれ以下で推移しており、当面、大きな派遣情報案件が見込めない。
	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	コンビニ（経営者）	・ 若い観光客が増加傾向にある。来月1か月間行うセールの影響と、近くに小学校があるので、夏休み中は弁当やおにぎり、サンドイッチ関係の売上は増える。
		衣料品専門店（経営者）	・ 最近買物をしていなかった客も、商品に対する質問をするなど購買意欲も上がっている。これから徐々に良くなっていく。
	変わらない	百貨店（担当者）	・ 衣料を中心に堅調に推移する。ただし7月は中元ギフト期のズレにより売上予測が困難である。8月も含めた2か月間での動向予測が必要である。衣料、ギフトは両月においても比較的堅調な推移をすると予測されるが、食品売場への来客数の減少が長期的には懸念材料である。
		スーパー（経営者）	・ 客の買い回り傾向は依然として続いており、今後夏場の旧盆商戦に向けてますます価格競争が激しくなる。
		コンビニ（エリア担当）	・ 所得税は減税、地方税は増税で変化無しと報道されているが、夏季ボーナスを含め様子見の消費者が大半を占める。
		コンビニ（エリア担当）	・ 今年は猛暑予測のため、天候のおかげである程度の売上は見込めるが、それはどこも同じである。競合店やスーパーの増加でパイ自体が小さくなり、客数増にはつながらない。売上が前年比で100%を維持しても、好転しているとは言えない。
		その他専門店〔楽器〕（経営者）	・ 良い天気が続いて台風が来なければ、夏のイベントや観光客の増加、団塊の世代の長期滞在に期待できる。
観光型ホテル（商品企画担当）	・ 夏場においては、台風の影響が無ければ稼働は前年並み、単価は若干増加する見込みである。		

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
		観光名所（職員）	・6月の沖縄への入域観光客数は順調に推移し、前年同月を上回っているものと予測される。これから先も沖縄観光に大きい変動要因は見当たらず、台風の影響が無い限り沖縄への入域観光客数も順調に推移する。
	やや悪くなる	その他専門店〔書籍〕（店長）	・年金問題や税金問題等、世間を騒がせている問題が多くて消費者としては趣味に掛ける金を減らす傾向が出てきている感がある。夏のボーナス時期が来るが、それもあてにできない。
		高級レストラン（営業担当）	・来月からサマーイベント開催で、関連施設などに広告出稿などの前年までに無い露出、宣伝をするが、前年同期比で見込みが若干の減少となっている。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	・7～8月は売上が見込める月であるが、インターネット、電話予約状況が例年の半分程度しか入っていない。予約のセット料理の単価が下がっている。
悪くなる	商店街（代表者）	・中心商店街のエリアは現在、観光関連及び飲食店の商売が多くなり、客を奪い合って客割れ状態が起こっている。地元客は相変わらず大型店に流れる傾向が止まらないので、危機的状況である。観光客もリピーターが多く、即販売には結びつかない。売れているところと売れていないところの格差が広がっている状況である。	
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	建設業（経営者）	・新規の引き合い件数が増加傾向にある。
		輸送業（営業・運営担当）	・取引先による外食系の店舗展開が決定している。2、3か月後には新店増が決定し、取扱物量が増加すると期待できる。
		広告代理店（営業担当）	・政府が推進する地域資源活性化を目的とする支援事業が、広告業界においてもビジネスチャンスを生み出す機会となっている。また、中小企業が大半を占める沖縄においても積極的な財政面の改善策が落ち着いた感があり、今後は売上拡大を目指した販売促進活動への投資が期待できる。
		会計事務所（所長）	・民間大手企業のボーナスが増加すると予想される。それにより民間需要が活発化する。
	変わらない		
悪くなる	-	-	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（経営者）	・新しい分野からの依頼や、企業の事後処理ではなく積極的に展開するための要員として人材確保をするための依頼が増えているので、派遣は伸びる。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・求人してもなかなか採用できない企業が、採用枠を埋めようと2次、3次募集をかけている。
		学校〔大学〕（就職担当）	・求人活動が前年に比べて積極的である。例えば県内銀行においても入試日をずらす等で採用枠を拡大しているという状況である。これに呼応して県内の学生の就職活動も活発になっている。特に観光関連が、時期的にますます活発に動いている。また、IT企業も積極的な採用活動を展開している。
	変わらない		
	悪くなる	-	-
悪くなる	-	-	