8.中国(地域別調査機関:(社)中国地方総合研究センター) (・:回答が存在しない、:主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断		判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計	良く なっている	その他小売(営 業担当)	来客数の動き	・例年の旧盆に比べ、はるかに来客数が増加してい る。
動向 関連	やや良く	商店街(代表	お客様の様子	・7月は選挙もあり売上等が悪かったが、8月に入り
	なっている	者) スーパー(店	販売量の動き	やっとまあまあという感じになった。
		スーハー(店 長)	拠元重の割さ	・客単価は以前と比べて若干上昇している。買上点数 もそれと並行して増加してきている。
		スーパー (店	来客数の動き	・来客数・販売件数いずれも、ここ半年間、前年比で
		長)		101~102%と若干ながらずっと伸びている。ただし、 客単価は前年比98~99%と前年を下回っており、トー
				タルでは、売上は前年を若干上回っている状況であ
		コンビニ(エリ	販売量の動き	る。 ・順調に推移している。6月まではかなり苦戦した
		ア担当)	7.A.757	が、それ以降良い流れできている。売上は下旬に少し
				落ちたが、前年並みをキープできている。原因は定番 商品がよく売れているためである。
		コンビニ (エリ	販売量の動き	・気温の上昇で、飲料・アイスが大幅に伸びた。しか
		ア担当)		し、飲料はペットボトルではなく、低価格の紙パック の商品が伸びた。
		コンビニ (エリ	来客数の動き	・季節的な変動はあるものの、売上等、前年比で増加
		ア担当) その他専門店	単価の動き	傾向にある。 ・既存店の一品平均単価が前年比で100.11%、来客数
		[スポーツ]	- 一両の動と	が前年比で99.93%と、客単価が前年比ほぼ100%と
		(経営企画) 観光型ホテル	販売量の動き	なっている。 ・夏休みシーズンのため、特別ファミリープランの販
		(スタッフ)		売が好調で、単価は低いが販売量が増えた。
		ゴルフ場(営業担当)	来客数の動き	・客の動きは良くなってきている。ただし安い所から 予約が入るため、客単価のアップにはなかなかつなが
		123)		らない。
		設計事務所(経 営者)	お客様の様子	・客からの建築に関する相談の依頼が増加した。
	変わらない	商店街(代表	販売量の動き	・業種にもよると思うが、当店はゴルフ中心のスポー
		者)		ツショップであるが、あらゆる面でジリ貧状態であ る。
		商店街(代表 者)	来客数の動き	・あまりにも暑すぎて、客は出控えているようだ。
		一般小売店 [茶](経営	それ以外	・取引先の業者などからも業績が悪いので、リストラ するという情報が入ってくる。そのしわ寄せで、月末
		者)		の在庫取りの手伝いなど、今まで以上に細かいサービ
				スを要求されるようになった。弊社自体の売上も引き 続き、前年比で減少している。
		百貨店(営業担	単価の動き	・例年に比べ8月前半までの気温が低く、夏物バーゲ
		当)		ンも大きなうねりがみられず、中旬以降は猛暑でミセ
				スの来店は少なかった。月末にプロパーの割引販売を 実施したところ、割引のプロパーよりも30~40%オフ
				となっている長袖の端境期商材の方が売れた。これは
		百貨店(販売促	販売量の動き	今年初めて顕著になった傾向である。 ・アパレルは、良い店と良くない店とまちまちである
		進担当)	NX70=0718C	が、飲食、雑貨は売上を伸ばし、昨年比で上回っているところが多い。
		百貨店(売場担当)	販売量の動き	・8月は、7月の中元セールの反動で、販売量が少ない。 い。また、残暑も厳しく秋物が全く動かなかった。
		百貨店 (売場担	販売量の動き	・お得意様の招待会等において、期間中の来客数は前
		当)		年とほぼ同様であるにもかかわらず、売上は各部門共 に落ちており、客単価も落ちている。特に靴下・ハン
				カチ・パラソルなどの婦人身の回り品にその傾向が顕
		百貨店(売場担	お客様の様子	著である。 ・月初めに夏物の最終セールを行い、売上は前年比
		当)		200%で推移し良かったが、お盆過ぎから店頭に秋物商品を展示したが、猛暑で動きが悪い。
		百貨店(売場担	販売量の動き	・8月前半は酷暑でお盆期間中に夏物が良く売れ、25日まではサンダルの売上が前年比114%と伸びた。し
		当)		かし秋物のプロパーが前年割れをしてきており、婦人
	l			靴全体では前年をわずか超える程度である。

	1	
百貨店(購買担	お客様の様子	・今月は猛暑が続き、夏物商材が殊の外動いた。特に
当)		帽子・パラソル等の季節商材、また衣料品関係はT
		シャツなどの動きが顕著だった。しかし、中旬からは 秋物が動き始めるのが通常だが、暑さのせいか秋物を
		みる客が少ない。特にプレタゾーンでは先行している
		秋物商材の動きが鈍く、売上も厳しい状況である。
スーパー (店	お客様の様子	・前月同様、チラシで価格訴求を積極的に行い、客の
長)	05 [] [] [] [] []	来店を促したお陰で、来客数が前年比で2~3%増加
		した。
スーパー (店	単価の動き	・野菜の客単価が前年比92.2%となっている。食品の
長)		値上がりもあり、全体的には前年比で単価が99.3%と
		0.7%低下し、単価ダウンの傾向が続いてはいるもの
		の、客単価は2%ほど増えている。一方来客数は、
		99.9%と前年割れとなり、最終の売上は102%と3か
スーパー(総務	単価の動き	月前と同じ数字になっている。 ・前年比で来客数が3%落ちてはいるが、客単価は
担当)	半川の割ら	1 %上回っており、良くなっているとは言えないまで
J== /		も、悪くはなっていない。
コンビニ(エリ	来客数の動き	・来客数は前年比105%ということで、以前と同じ伸
ア担当)		びを示している。
コンビニ (エリ	来客数の動き	・来客数の前年比がほぼ横ばいであり、大きく前年割
ア担当)		れを起こしている。非常に厳しい状態となっている。
	販売量の動き	・昨年の夏商戦は、梅雨明けが遅く8月上旬にピーク
算担当)		が来たが、今年についてもほぼ同様で、7月は例年よ
		り気温が低く、8月上旬から中旬にかけて高温が続く 状況で推移しており、売上等もほぼ同様に推移してい
		る。あまりに暑いと消費自体が鈍ることもあるが、ほ
		ば昨年同様の水準で落ち着いている。
乗用車販売店	お客様の様子	・新商品の発表などで刺激があったためか、夏で稼動
(統括)		日数も少ないわりには客は動いていた。ただ、賞与の
		時期だからということではないようだし、財布のひも
		が緩んだということもない。消費に季節感がなくなっ
		ている。
乗用車販売店	販売量の動き	・新車の販売量は前月以上に、前年を下回っている。
(統括) 乗用車販売店	販売量の動き	・悪いままで推移している。今月は、新車の販売台数
来用単販元店 (サービス担	販売量の動き	・悪いままで推移している。今月は、新華の販売音数 が前年比で50%で終わりそうである。
当)		が削牛にて50%で減れがとうである。
自動車備品販売	来客数の動き	・売上の落ち込み幅は徐々に小さくなってきている
店(経営者)		が、まだまだ前年同月を下回る推移となっている。
住関連専門店	お客様の様子	・良い物が欲しい客と、簡単な物で済ませたい客との
(広告企画担		購買行動の差が激しい。
当)		
一般レストラン	販売量の動き	・イベントで、少し単価を上げるために若干単価の高
(店長)		い商品をラインナップしたが、販売数が伸びなかっ た。
一般レストラン	来客数の動き	ー ・ 今年は猛暑の影響もあり、ティータイムの来客が若
(店長)	ハロ奴の割ら	干増加しているが、総体的にはあまり変わらない。
都市型ホテル	来客数の動き	・8月はレストラン、宿泊とも前年より減少している
(従業員)		が、下旬より宿泊の直近予約が活発になっている。
都市型ホテル	単価の動き	・宿泊は、ファミリー客を取るために割安商品のプラ
(スタッフ)		ンを販売した結果、人数は増えているが客単価が下
		がっているので、売上は前年並みである。客を確保す
		るためには価格を下げざるを得ない状況が続いてい
タクシー運転手	お安様の様子	る。 ・ボーナス効果を期待したが、前年比を下回りそうで
ノフノー連転于	の合体の依丁	・ハーノス効果を期待したが、前年にを下回りそうで ある。乗客の話を聞いても、中小企業ではボーナスが
		前年より悪いようで、夜の街への外出も減ったという
		声を聞く。
タクシー運転手	来客数の動き	・営業回数と実車率がなかなか上向きにならない。ま
		た、夜の飲食街も人の動きが良くない。
タクシー運転手	お客様の様子	・8月は前半は良かったのだが、後半20日過ぎになっ
		て客の動きも閑散として、日中・夜共に人の動きがな
		かった。観光等は、夏休みでかなりの取り込みはでき
		たが、前年を大きく上回るような景気の良さは、客の
カカシー選転手	販声豊の動き	話からも感じられなかった。 ・イベントの関係で、貸切バスの仕事は若干あったよ
タクシー運転手	双冗里の割さ	・1 ヘノトの関係で、貝切ハスの仕事は右十のったよ うだが、タクシーにはその恩恵があまりなかった。
	I	ノには、 ノノノ には C V 心心が 切み V なが ノに。

##当 描色会社 (全面	期当)	ı	1	□ 高广 ◆ 34 (4公2)	昨吉県の新さ	・安になり戻けをまりかく 体就をして吸声やがはが
議信会社 (金画 競争相手の様子 では、まった。 当月の販売量は上向きたが、客は多少落ち動け、	適信会社 (全画 数争相手の材子 だいようだ。 通信会社 (音楽 数の動き 担当) デーマパーク (販売重の割さ	・客に好況感はあまりなく、依然として販売量が伸び 悩んでいる。
調信会社 (営業 財売量の動き 担当) アーマパーク (財務担当) アーマパーク (財務担当) アーマパーク (財務担当) アーマパーク (広報担当)	適信会社 (音楽 販売票の動き という感じはない。			通信会社(企画	競争相手の様子	・新サービスの展開をしているが、客は多少落ち着い
テーマバーク (財務担当)	デーマパーク (財務担当) 無常数の動き かったが、お盆の時間でも見ている (財務担当) で			通信会社(営業	販売量の動き	・当月の販売量は上向きだが、先行きは見えず、好況
無くなった。ほぼ昨年並みの客数で増発・例年のことでもあり、今年は使間にイントを集中させるなどの対策を取っため、大きのというという。 本書では使間にインドを集中させるなどの対策を取っため、来書数は前に関してもまった。 というない またのまた また を	無くなった。ほぼ昨年並みの名数で用格している。 テーマパーク (広報担当)			テーマパーク	来客数の動き	
・ 「	・ 「			(財務担当)		
対策も取ったため、来客数は前年をやや上回ることがをた。 競艇場(職員)来客数の動きを入っての集客が、保存上化ででまれて良かった。 美容室(経営 単価の動き名)にしても来る数のでしまっている。 あ店街(代表 本客様の様子 者) の店街(代表 お客様の様子 者)・ 「いるいるなど、からいまない。 「場所に、「いるいるなど、おからいまない。」を関しているまりにも変化があいません。 「からいるなど、おからいまない。」を関している。 「会社の事を考えないる」を持った。 「いるいるな夏のイベントなどを行ったが、一時的にないる。 「いるいるな夏のイベントなどを行ったが、一時的にないる。」を対している。 「一時的にないる」を対している。 「一時の情に、「いるいるな夏の情に、「いるいるな夏の情に、「いるいるな夏の情に、「いるいるな夏の情に、「いるいるな夏の情に、「いるいるな異ない。」と、別は、「ないの事を考えながら購入する傾向がありありまり」と、「おりいない。」は、また今年に入って開闢であった個人を関切られる。 「多月に入る、一般の情に、「のいる」と、「おりないない。」は、また今年に入って開闢であった他人を関いないない。」を、日本を、またに入って開闢であった他人をのい緒は、文が内の情に大変で、ことでス中心に生後のを対しないない。 「多月に入る」を、またに入るで、「おりないないない。」を、日本を、またに入るで、「おりないないない。」を、日本を、またに入るで、「おりないないない。」を、「おりないないない。」を、「おりないないないないないないないないないないないないないないないないないないない	対策も取ったため、来舎数は前年をやや上回ることができた。				来客数の動き	・猛暑で日中の客が減少し続けているが、例年のこと
要者 (経営 単価の動き きるかの動き といるの事务が、例年といて非常に良かった。 ・ 3 か月前の5 月のゴールデンウィークと今月の盆 レースの集客が、例年といて非常に良かった。 ・ 会気が良くなったり、単価にしても来 客数の動き 者) ・ の高店街(代表 者) ・ の高店街(代表 者) ・ いるいろを買ってへントなどを行ったが、一時的に 本語がかないしてもあまりにもを受けられる。 ・ いるいろを買ってへントなどを行ったが、一時的に 本語がが増加しても、購買客の増加にけつながらない。 ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・	できた。 東答室 経営			(広報担当)		
	大容型 (経営 単価の動き 者) 単価のしても来 客数にしてもあまりにも変化が激しすぎて、全体の流 である。			韶射提(職員)	来変数の動き	
者)	者)					レースの集客が、例年と比べて非常に良かった。
中や悪く	中や悪く				単価の動き	
中心悪く おっている	中心悪く 名)					
あ客様の様子 ・デフレ傾向がいまだに続いている。子供服を購入する時に、同じ価格でもより高付加価値か、より長く著もわるものか、下の子にお下がりできるかなど、非常になくさんの事を考えながら購入する傾向がありありました。 を見上元々、社員が交代で盆休みを取るなど、企業活動がない月ではあるが、今年は下旬になっても企業の助きがない。またに入り遭けるがよいまった。 ・8月に元々、社員が交代で盆休みを取るなど、企業活動がない月ではあるが、今年は下旬になっても企業の即総注文が今月に入り動かとがよっまた人へで傾向であたり、 ・8月に入り連りを書が続き、ミセス中心に午後の来日がより押したの動きが極めと悪い。日本に別がよりを表し、過酷保は厳しく状物の遅れを取り返すほどではない。 ・7月より数すはを取り返すほどではない。 ・7月より数すしているが、東舎数の動き ・7月より数すしているが、東舎数の動き ・3月と前の一方が流れた。 ・3月と前の一方がれた。 ・3月と前の一方が流れた。 ・3月と前の一方が流れたりが流れたりに、 ・3月と前の一方が流れたりに、 ・3月と前のでは、 ・3月に	高店街(代表 者) お客様の様子 - デフレ(傾向がいまだに続いている。子供服を購入する時に、同じ個体でもより高付加価値か、より長く著られるものか、下の子にお下がりできるかなど、主称になくさんの事を考えながら購入する傾向がありありと見受けられる。				来客数の動き	・いろいろな夏のイベントなどを行ったが、一時的に
名時に、同じ帰植でもより高代が価値か、より長く者 られるものか、下の子にお下が17できるかなど、非常にたくさんの事を考えながら購入する傾向がありあり と見受けられる。	おり、		なっている			l, 1 _o
られるものか、下の子にお下がりできるかなど、非常 にたくさんの事を考えながら購入する傾向がありあり と見受けられる。	日本の主義の表すのでは、「中国の動きを表すない。」との表すという。 日本の動きを考えながら購入する傾向がありありと見受けられる。 日本の動きを対しない。また今年に入って帰頭であった個人各の印能注文が今月に入り動きが止まった。 日香店(販売促進担当) お客様の様子 連担当) お客様の様子 連担当) お客様の様子 連担当) お客様の様子 連担当) お客様の様子 連担当) お客様の様子 連担当) お客様の様子 を表している。また帰人を中心とした状物の動きが極めて悪い。日途等、夏アイテムは行嗣に動いたり、取別先の生態調整もあり、適品確保は厳しく秋物の遅れを取り返すほどではない。 大田の動き スーパー(店長) 表の動き スーパー(店長) 来客数の動き ・容単価・貴上点数は昨年と比べほぼ変わりないが、 来客数が昨年を割っているため売上への影響も大きい。 本客数が昨年を割っているため売上への影響も大きい。 本客数が昨年を割っているため売上への影響も大きい。 本経数が昨年を割っているため売上への影響も大きい。 本経数が昨年を割っている。さらに融合店との、価格競争の影響もある。 本科品専門店(経営者) 本科品専門店(経営者) 本科品専門店(経営者) 本科品専門店(を表しません。 ・売上のから、 ・一定物のか動かない。 本質数の動き ・仕入先のメーカーに勢いが感じられない。お盆以降 ・世別のか動かない。 ・本質数の動き ・佐入・ア・ア・ア・ア・ア・ア・ア・ア・ア・ア・ア・ア・ア・ア・ア・ア・ア・ア・				お客様の様子	
世界ではいる。 一般小売店[印章] (営業担当)	一般小売店 [印 来客数の動き					られるものか、下の子にお下がりできるかなど、非常
意] (営業担 当)	意					と見受けられる。
当)	国等店(販売促 連担当) お客様の様子 ・8月に入り連日の猛暑が続き、ミセス中心に午後の 来店が減る等、集客にも影響がでいる。また帰身で 中心とした秋物の動きが極めて裏り返すほどではない。 スーパー(店 長) スーパー(店 長) スーパー(販売 来客数の動き ・8単価・買上点数は昨年と比べほぼ変わりないが、 スーパー(販売 来客数の動き ・8単価・買上点数は昨年と比べほぼ変わりないが、 来客数が昨年を割っているため売上への影響も大きし。 ・今年はお盆など大きな行事がある時に、大型店に客が流れた。 スーパー(財務 単価の動き ・2年はお盆など大きな行事がある時に、大型店に客が流れた。 な料品専門店 (経営者) でおり、調子を製します。 ・3年は一部である。 衣料品専門店 (経営者) でおり、要単価がもある。 でおり、調子を製しますが流れた。 を製価がもある。 でおり、調子を製しますが流れた。 でおり、調子を製しますが流れた。 でおり、表に関係をしてより、高を関係をしてより、高を関係をしていまり、 ・一を関係をしていまり、 ・一を表に関係をしていまり、 ・一を表に関係をしていまり、 ・1を記録されている。 ・3年に対していまり、 ・3年に対していまり、 ・3年に対していまり、 ・3年に対して、 ・3年に対していまり、 ・3年に対して、 ・3年に対し、 ・3年に対して、 ・3年に対して、 ・3年に対して、 ・3年に対して、 ・3年が関しいがエアコンが動いていな。 のでは、 ・3年に対し、 ・3年に対して、 ・3年に対し、 ・3年に対して、 ・3年に対して、 ・3年に対して、 ・3年に対して、 ・3年に対し、 ・3年に対して、 ・3年に対して、 ・3年に対している。 質いに対している。 質が時に対している。 質いに対している。 質いに対している。 第4年に対している。 第4年に対している。 第4年に対している。 第4年に対している。 第4年に対している。 第4年に対している。 第4年に対している。 第4年に対している。 ・4年に対している。 ・4年に対し、 ・4年に対している。 ・4年に対し、 ・4年に対し、 ・4年に対している。 ・4年に対している。 ・4年に対し、 ・4年に対し			一般小売店 [印 章] (営業担	来客数の動き	
日貨店(販売促 お客様の様子 進担当)	国貨店(販売促進担当) お客様の様子 ・8月に入り運日の猛暑が続き、ミセス中心に午後の来店が減る等、集客にも影響がでている。また婦人を中心とした秋物の動きが秘めて悪い。日傘等、夏アイテムは好調に動いたが、取引先の生産調整もあり、適品保は厳しく秋物の遅れを即り返すほどはない。 ・7月より客 1人当たりの買上点数の減少が続いている。を単価・買上点数は昨年と比べほぼ変わりないが、来客数が昨年を割っているため売上への影響も大きい。 ・今年はお盆など大きな行事がある時に、大型店に客が流れる。 ・今年はお盆など大きな行事がある時に、大型店に客が流れる。 ・今年はお盆など大きな行事がある時に、大型店に客が流れる。 ・今年はお盆など大きな行事がある時に、大型店に客が流れる。 ・今年はお盆など大きな行事がある時に、大型店に客が流れる。 ・4世の動き 名単価ががっている。さらに競合店との、価格競争の影響もある。 ・ 仕入先のメーカーに勢いが感じられない。お盆以降も豊物しか動かない。 を料品専門店(経営者) ・ 東不量の動き(地域プロック長) 表料品専門店(地域プロック長) 表料品専門店(原売促進担当) ・ 東國動き(販売量の動き ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ でおり、特に盆明けの来客数の減少が目立つ。目的買いの客は動きが良いが、それ以外の人の動きが少ない。 おびまが良いが、それ以外の人の動きが少ない。 まずはの客は動きが良いが、それ以外の人の動きが少ない。 ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・			当)		の動きが少ない。また今年に入って順調であった個人
中心とした秋物の動きが極めて悪い、日傘等、夏アイテムは好調に動いたが、取引先の生産調整もあり、適品確保は値しく秋物の連れを取り返すほどではない。 スーパー(店長) スーパー(店長) 来客数の動き ・	中心とした秋物の動きが極めて悪い。日傘等、夏アイテムは好調に動いたが、取引先の生産調整もあり、適品確保は厳しく秋物の遅れを取り返すほどではない。 フーパー(店長) スーパー(店来客数の動き を製飾が作年を比べほぼ変わりないが、来客数が昨年を割っているため売上への影響も大きい。 スーパー(販売来客数の動き 担当) スーパー(販売来客数の動き ・				お客様の様子	・8月に入り連日の猛暑が続き、ミセス中心に午後の
テムは好調に動いたが、取引先の生産調整もあり、適 品確保は厳しく秋物の遅れを取り返すほどではない。 スーパー(店長) スーパー(店長) ※客単価・買上点数は昨年と比べほぼ変わりないが、 ※客単価・買上点数は昨年と比べほぼ変わりないが、 ※客製が昨年を割っているため売上への影響も大きい。 スーパー(販売 来客数の動き ・今年はお盆など大きな行事がある時に、大型店に客が流れた。 スーパー(財務単価の動き ・ ・	テムは好調に動いたが、取引先の生産調整もあり、適品確保は厳しく秋物の遅れを取り返すほどではない。 スーパー(店販売量の動き きり、 7月より客 1人当を1の買上点数の減少が続いている。			進担当)		来店が減る等、集客にも影響がでている。また婦人を 中心とした秋物の動きが極めて悪い。日傘等、夏アイ
スーパー(店長)	スーパー(店 長) スーパー(店 長) スーパー(店 長) スーパー(店 長) スーパー(販売 来客数の動き ・客単価・買上点数は昨年と比べほぼ変わりないが、来客数が昨年を割っているため売上への影響も大きい。 スーパー(販売 来客数の動き 担当) スーパー(財務 単価の動き 投出事門店 (経営者) 表料品専門店 (経営者) 表料品専門店 (地域プロック 長) 表料品専門店 (地域プロック 長) 表料品専門店 (販売屋の動き (販売促進担当) を電量販店(店 来客数の動き 長) でまる でおり、特に盆明けの来客数の減少が目立つ。目的買いの客は動きが良いが、それ以外の人の動きが少ない。 家電量販店(店 来客数の動き 長) 東用車販売店 (経営者) 販売量の動き (経営者) 表料品専門店 (仮売促進担当) ・・売上は客単価アップでカパーできているが、来客数が自年比98%と前年創れしている。 マ電量販店(店 販売量の動き 長) ・・売上は客単価アップでカパーできているが、来客数が自上である。 東田車販売店 (経営者) 販売量の動き も今一つである。 東田車販売店 (経営者) 販売量の動き ・・ ここ数年、前年比98%と前年創れしている。 ・・ 売上は客単価アップでカパーできているが、来客数が自年比98%と前年創れしている。 ・・ 売上は客単価アップでカパーできているが、来客数が自年比98%と前年創れしている。 ・・ 売上は客単価アップでカパーできているが、来客数が自年比98%と前年割れている。 ・・ 売上は客単価アップでカパーできているが、来客数が自年比98%と前年割れている。 ・・ 売上は客単価アップでカパーできているが、来客数が自年比98%と前年割れている。					テムは好調に動いたが、取引先の生産調整もあり、適
大型性価・関上点数は昨年と比べほぼ変わりないが、来客数が昨年を割っているため売上への影響も大きい。 スーパー(販売 担当) 大型店に客が流れた。 十字年はお盆など大きな行事がある時に、大型店に客が流れた。 十字年は一次では、一次では、一次では、一次では、一次では、一次では、一次では、一次では	大学性価・買上点数は昨年と比べほぼ変わりないが、来客数が昨年を割っているため売上への影響も大きい。				販売量の動き	・7月より客1人当たりの買上点数の減少が続いてい
い。 スーパー(販売 担当) スーパー(財務 担当) スーパー(財務 担当) スーパー(財務 担当) 本容数は若干増えているが、買上点数の減少により客単価が下がっている。さらに競合店との、価格競争の影響もある。 衣料品専門店 (経営者) 衣料品専門店 (経営者) 衣料品専門店 (地域ブロック長) 木舎 の動き ・今月は、売上・来客数共に、前年比90%と落ち込んでおり、特に盆明けの来客数の減少が目立つ。目的買いの客は動きが良いが、それ以外の人の動きが少ない。 木舎 と前年割れしている。 ・売上は客単価アップでカバーできているが、来客数が前年比98%と前年割れしている。 ・・・ごこ数年、前年実績を下回る数字で推移しており、買い控えもひどくなり、商談時間も長弓いている。買い回りの客も非常に顕著になっている。 、第日申販売店 (経営者) 坂赤量の動き 、ごこ数年、前年実績を下回る数字で推移しており、買い控えもひどくなり、商談時間も長弓いている。買い回りの客も非常に顕著になっている。・・	い。 スーパー(販売 担当) スーパー(財務 単価の動き が流れた。 スーパー(財務 単価の動き 担当) スーパー(財務 単価の動き が流れた。 ・来客数は若干増えているが、買上点数の減少により客単価が下がっている。さらに競合店との、価格競争の影響もある。			スーパー (店	来客数の動き	・客単価・買上点数は昨年と比べほぼ変わりないが、
担当	担当			長)		
スーパー(財務 担当) 単価の動き ・来客数は若干増えているが、買上点数の減少により客単価が下がっている。さらに競合店との、価格競争の影響もある。 衣料品専門店 (経営者) ・仕入先のメーカーに勢いが感じられない。お盆以降も夏物しか動かない。 ・ 表料品専門店 (経営者) ・ 表型の動き (地域ブロック長) ・ 表型の動き (地域ブロック長) ・ 表型の動き (地域ブロック長) ・ 表型の動き (販売促進担当) ・ 表型の動き (販売促進担当) ・ 表型の動き (販売促進担当) ・ 表型の動き (下さり、特に盆明けの来客数の減少が目立つ。目的買いの客は動きが良いが、それ以外の人の動きが少ない。 ・ 表型は関サいると落ち込んでおり、特に盆明けの来客数の減少が目立つ。目的買いの客は動きが良いが、それ以外の人の動きが少ない。 ・ 表型はアップでカバーできているが、来客数が前年比98%と前年割れしている。 ・ 表型が前年比98%と前年割れしている。 ・ 表型が前年比98%と前年割れしている。 ・ 表型が前年比98%と前年割れしている。 ・ 表型が前年比98%と前年割れしている。 ・ ま型が表型が表型が表型が表型が表型が表型が表型が表型が表型が表型が表型が表型が表型	・				来客数の動き	
の影響もある。	本料品専門店 (経営者) ・ (経営者) ・ 大名料品専門店 (経営者) ・ 来客数、売上共に落ちているし、街に活気がない。 (経営者) ・ 来客数、売上共に落ちているし、街に活気がない。 (経営者) ・ 表料品専門店 (地域ブロック長) ・ 表別の動き ・ 変物の売上が悪く、値下げしても販売量が増加しなかった。 ・ 今月は、売上・来客数共に、前年比90%と落ち込んでおり、特に盆明けの来客数の減少が目立つ。目的買いの客は動きが良いが、それ以外の人の動きが少ない。 家電量販店(店長)			スーパー (財務	単価の動き	・来客数は若干増えているが、買上点数の減少により
(経営者) 衣料品専門店 (経営者) 衣料品専門店 (地域ブロック 長) を料品専門店 (地域ブロック 長)	(経営者) 表料品専門店 (経営者) 表料品専門店 (経営者) 表料品専門店 (地域プロック 長) 表料品専門店 (地域プロック 長) 表料品専門店 (販売促進担 当) ・今月は、売上・来客数共に、前年比90%と落ち込んでおり、特に盆明けの来客数の減少が目立つ。目的買いの客は動きが良いが、それ以外の人の動きが少ない。 家電量販店(店 来客数の動き 長) ボ前年比98%と前年割れしている。 家電量販店(店 販売量の動き 長) ・売上は客単価アップでカバーできているが、来客数が前年比98%と前年割れしている。 ・					の影響もある。
衣料品専門店 (経営者) (経営者) (経営者) (大料品専門店 (地域プロック 長) (地域プロック 長) (販売量の動き (販売量の動き (販売促進担当) (販売促進担当) (販売促進担当) (販売促進担当) (販売促進担当) (下おり、特に盆明けの来客数の減少が目立つ。目的買いの客は動きが良いが、それ以外の人の動きが少ない。 (下まり、特に盆明けの来客数の減少が目立つ。目的買いの客は動きが良いが、それ以外の人の動きが少ない。 (下まり、特に盆明けの来客数の減少が目立つ。目的買いの客は動きが良いが、それ以外の人の動きが少ない。 (下まり、管理・大学のである。 (大学者) (衣料品専門店 (経営者) (経営者) (経営者) (表対品専門店 (地域プロック 長) (販売量の動き (販売量の動き (販売量の動き (販売量の動き (販売量の動き (販売量の動き (販売促進担当)) (リー・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・				それ以外	
衣料品専門店 (地域ブロック 長) 大製物の売上が悪く、値下げしても販売量が増加しなかった。 大製物の売上が悪く、値下げしても販売量が増加しなかった。 大製物の売上が悪く、値下げしても販売量が増加しなかった。 大製物の売上が悪く、値下げしても販売量が増加しなかった。 大製物に、前年比90%と落ち込んでおり、特に盆明けの来客数の減少が目立つ。目的買いの客は動きが良いが、それ以外の人の動きが少ない。 大売上は客単価アップでカバーできているが、来客数が前年比98%と前年割れしている。 大製物が前年比98%と前年割れしている。 大製物が前年比98%と前年割れしている。 大製物が前年比98%と前年割れしている。 大製物が前年比98%と前年割れしている。 大製物が前年比98%と前年割れしている。 大製物が前年比98%と前年割れしている。 大製物が前年比98%と前年割れしている。 大製物が前年比98%と前年割れしている。 大製物が前年に98%であります。 大製力が表すが表すが前年に98%であります。 大製力が表すが表すが表すが表する。 大製力が表すが表すが表すが表する。 大製力が表する。 大製力がまる。 大製力が表する。 大製力が表する。 大	衣料品専門店 (地域ブロック 長)			衣料品専門店	販売量の動き	
長)	長) 衣料品専門店 (販売促進担 当) お電量販店(店長) 家電量販店(店長) 家電量販店(店長) 家電量販店(店長) 東用車販売店(経営者) 「統計・			衣料品専門店	販売量の動き	
(販売促進担当) でおり、特に盆明けの来客数の減少が目立つ。目的買いの客は動きが良いが、それ以外の人の動きが少ない。	(販売促進担当) でおり、特に盆明けの来客数の減少が目立つ。目的買いの客は動きが良いが、それ以外の人の動きが少ない。			長)		/プ・つ <i>i</i> こ。
当) いの客は動きが良いが、それ以外の人の動きが少ない。 家電量販店(店 来客数の動き ・売上は客単価アップでカバーできているが、来客数が前年比98%と前年割れしている。 家電量販店(店 販売量の動き ・残暑が厳しいがエアコンが動いていない。AV関連も今一つである。 乗用車販売店 (経営者) ・ここ数年、前年実績を下回る数字で推移しており、買い控えもひどくなり、商談時間も長引いている。買い回りの客も非常に顕著になっている。 乗用車販売店 販売量の動き ・猛暑続きで客の出足も鈍く、売上も伸び悩んでいる。。	当) いの客は動きが良いが、それ以外の人の動きが少ない。 家電量販店(店 来客数の動き ・売上は客単価アップでカバーできているが、来客数が前年比98%と前年割れしている。 家電量販店(店 販売量の動き ・残暑が厳しいがエアコンが動いていない。AV関連も今一つである。 乗用車販売店 (経営者) ・ここ数年、前年実績を下回る数字で推移しており、買い控えもひどくなり、商談時間も長引いている。買い回りの客も非常に顕著になっている。 乗用車販売店 (店長) ・猛暑続きで客の出足も鈍く、売上も伸び悩んでいる。 乗用車販売店 お客様の様子 ・購入に至るまでの時間がいまだに長い。				販売量の動き	
家電量販店(店 来客数の動き ・売上は客単価アップでカバーできているが、来客数が前年比98%と前年割れしている。 家電量販店(店 販売量の動き ・残暑が厳しいがエアコンが動いていない。AV関連も今一つである。 乗用車販売店 (経営者) 販売量の動き ・ここ数年、前年実績を下回る数字で推移しており、買い控えもひどくなり、商談時間も長引いている。買い回りの客も非常に顕著になっている。 乗用車販売店 販売量の動き ・猛暑続きで客の出足も鈍く、売上も伸び悩んでいる。	家電量販店(店 来客数の動き ・売上は客単価アップでカバーできているが、来客数が前年比98%と前年割れしている。 家電量販店(店 販売量の動き ・残暑が厳しいがエアコンが動いていない。AV関連も今一つである。 乗用車販売店 (経営者) 販売量の動き ・ここ数年、前年実績を下回る数字で推移しており、買い控えもひどくなり、商談時間も長引いている。買い回りの客も非常に顕著になっている。 乗用車販売店 販売量の動き ・猛暑続きで客の出足も鈍く、売上も伸び悩んでいる。 乗用車販売店 お客様の様子 ・購入に至るまでの時間がいまだに長い。			当)		いの客は動きが良いが、それ以外の人の動きが少な
家電量販店(店 長) ・残暑が厳しいがエアコンが動いていない。AV関連 も今一つである。 乗用車販売店 (経営者) 販売量の動き ・ここ数年、前年実績を下回る数字で推移しており、 買い控えもひどくなり、商談時間も長引いている。買い回りの客も非常に顕著になっている。 乗用車販売店 販売量の動き ・猛暑続きで客の出足も鈍く、売上も伸び悩んでい る。	家電量販店(店 長) ・残暑が厳しいがエアコンが動いていない。AV関連 も今一つである。 乗用車販売店 (経営者) 販売量の動き ・ここ数年、前年実績を下回る数字で推移しており、 買い控えもひどくなり、商談時間も長引いている。買い回りの客も非常に顕著になっている。 乗用車販売店 販売量の動き ・猛暑続きで客の出足も鈍く、売上も伸び悩んでい る。 乗用車販売店 お客様の様子 ・購入に至るまでの時間がいまだに長い。				来客数の動き	・売上は客単価アップでカバーできているが、来客数
長)	長) も今一つである。 乗用車販売店 (経営者) 販売量の動き ・ここ数年、前年実績を下回る数字で推移しており、 買い控えもひどくなり、商談時間も長引いている。 買い回りの客も非常に顕著になっている。 乗用車販売店 販売量の動き ・猛暑続きで客の出足も鈍く、売上も伸び悩んでい る。 乗用車販売店 お客様の様子 ・購入に至るまでの時間がいまだに長い。				販売量の動き	
(経営者) 買い控えもひどくなり、商談時間も長引いている。買い回りの客も非常に顕著になっている。 乗用車販売店 販売量の動き ・猛暑続きで客の出足も鈍く、売上も伸び悩んでい (店長)	(経営者) 買い控えもひどくなり、商談時間も長引いている。買い回りの客も非常に顕著になっている。 乗用車販売店 販売量の動き ・猛暑続きで客の出足も鈍く、売上も伸び悩んでいる。 乗用車販売店 お客様の様子 ・購入に至るまでの時間がいまだに長い。			長)		も今一つである。
乗用車販売店 販売量の動き ・猛暑続きで客の出足も鈍く、売上も伸び悩んでい (店長) る。	乗用車販売店 販売量の動き ・猛暑続きで客の出足も鈍く、売上も伸び悩んでい (店長) る。 乗用車販売店 お客様の様子 ・購入に至るまでの時間がいまだに長い。				双元重の割さ	買い控えもひどくなり、商談時間も長引いている。買
(店長) る。	(店長) 乗用車販売店 お客様の様子 ・購入に至るまでの時間がいまだに長い。			乗用車販売店	販売量の動き	
┃				(店長)		る。
************************************	(営業担当)				の合体の依丁	- 海八に土るみ しい时间かい またに長い。

		その他専門店 [布地](経営	来客数の動き	・商店街でも夏のイベントがいろいろと行われている が、暑さのせいか、物価の値上がりのせいか、商品の
		者) その他専門店 [カメラ](店 長)	来客数の動き	動きが鈍い。 ・来客数が前年比で9割前後と非常に厳しい状況に なっている。
		スナック (経営者)	お客様の様子	・選挙で自民党が惨敗して雰囲気が悪くなり、またあまりに暑すぎて客が出かけようという気にならない。 客の様子が全く見えない。
		その他飲食[ハ ンバーガー] (経営者)		・来客数は値下げ、クーポンの配布等により上昇傾向 を維持しているが、客単価が下降傾向にあり、売上の 伸びは3か月前より悪くなっている。
		観光型ホテル (経理総務担 当)	来客数の動き	・料金改定により客単価はアップしたものの、来客数が前年を下回ったため、全体の売上はほぼ前年並みである。特に料飲部門が苦戦したが、地元客の減少が影響した。
		通信会社(社員)	販売量の動き	響した。 ・3か月前と比べて、販売量・来客数共にやや減少している。
		通信会社(総務担当)	販売量の動き	・例年8月は、盆休み等の影響で動きの少ない月であるが、その要因を考慮しても契約獲得が停滞している。
		通信会社(通信 事業担当)		・広告や宣伝をしても、新規加入の動きが以前より鈍くなっている。
		テーマパーク (業務担当)	来客数の動き	・記録的な猛暑に加え、昨年度の夏期を超えるガソリン価格の上昇の影響もあるのか、今月の来客数は悪くなっている。
		営者)	競争相手の様子	・仕事が全く無い。建設業者への金融の支援体制が全く無い。公共、民間とも発注予定が無い。
		営者)	競争相手の様子	・受注減少で稼働率が低下している。価格競争は消耗 戦の様相となり、好転の兆候はない。 ・同業者間での話でも、民間工事の物件が減ってい
		設計事務所(経 営者) 住宅販売会社	来客数の動き	・ 同業有間での話でも、氏間工事の物件が減っている。 る。その上、公共建築についても少ない。 ・ 展示場への来客数が、約2割減となっており、また
		(従業員)	不合奴の到ら	前年同期に比べても約3割減となっている。非常に厳しい状況がでている。
	悪く なっている	商店街(代表 者)	来客数の動き	・市内中心部に位置しているが、郊外大店舗に客を奪われている。
		一般小売店[紙類](経営者)		・夏はそれでなくても売上が落ちるのに、今年の猛暑で更に落ち込んでいる。また、客の動向も混迷していて先行きが見えない。
		百貨店(営業担当)		・夏のクリアランスセール・お中元戦とも、前年実績を下回り苦戦が続いている。気温が高い割には夏物の 買上につながっておらず、初秋物の動きも鈍い。
		百貨店(販売担当)		・8月中旬にオープンした駅前の新しい商業施設に、 客の流れが大きく傾いている。そのため、来客数が大幅に減少している。
		スーパー (店長)	来客数の動き	・販売単価についてはあまり変化がないが、来客数は ここ数か月前年割れの状態が続いている。特に今年は 暑かったせいもあって、週末の落ち込みが特に激し い。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・例年夏休みのこの時期は、学生客が多い当店として は売上が増加するのだが、今年は落ち込みがひどく、 例年の7割くらいしか来客数がない。
企業 動向 関連	良く なっている	輸送用機械器具 製造業(経営 者)	受注量や販売量の動き	・盆明けから、クライアントからの受注が増加し、人 手不足の状態である。
	やや良く なっている	製造業(総務経 理担当)		
		造業(総務担 当)	受注量や販売量の動き	・夏の猛暑が予想以上に続き、国内はもとより欧米からも受注が高止まりに入ってきており、例年以上にエアコン関連のラインは多忙を極めている。自動車関連も、アジア向け受注が増加し依然として好調である。
		製造業(経理担当)		・新製品の受注は、生産能力が追い付かないほどの量となっている。
	変わらない	食料品製造業 (総務担当)	受注価格や販売 価格の動き	・売上自体は若干の伸びがあるが、委託される業者からの要求が厳しくなり、利益率が落ちている。

		鉄鋼業(総務担 当)	受注価格や販売 価格の動き	・ガソリンや電力等エネルギー関連費用が高騰しているものの、製品価格に反映することは難しく収益を圧迫している。
		金属製品製造業 (総務担当) 輸送用機械器具 製造業(総務担 当)	の動き 受注量や販売量	・受注は好調で、工場はフル生産で稼動している。この状況は過去1年間継続している。 ・受注量・受注価格共に横ばいの状態が続いている。 原材料の調達価格は高止まりのままであるが、人件費 や社会保険料あるいは夏季電力量の負担増など、採算
		輸送業(統括)	取引先の様子	面では厳しい状況が続いている。 ・10月から新規業務が始まるが、契約解除の客もあ り、特に景気が良くなったとは感じない。
		通信業(営業企画担当)	受注量や販売量 の動き	
		金融業(業界情報担当) 金融業(営業担		・主要取引先の輸出の好調を背景に、受注は高水準を 維持し、増収・増益基調を持続している。 ・景気が上向いている状況が全く見当たらない。病院
	 /	当)		は介護報酬が下げられて、建設会社は仕事がない。ガソリンスタンドでも営業停止に追い込まれているところがある。夏場の賞与資金借入れも激減している。
	やや悪く なっている	化学工業(総務担当)	の動き	ある。
		一般機械器具架 造業(経営企画 担当)	受注量や販売量の動き	・自社製品の売上について、国内・海外向け共に減少 傾向にあり、非常に厳しい状況である。
		その他製造業 [スポーツ用 品](総務担 当)	受注量や販売量の動き	・一時期売れていた商品が急に売れなくなった。全体 のバランスをとった形で受注が来ているが、先行きの 見えない状況であり、絶対量も減少してきている。
		建設業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・仕事量も少なく、それによって競争の激化、受注額の低価格化を招いて、以前より更に厳しい状況に陥っている。夏のボーナスにしても、大手の製造業では増加したようだが、当地の建設業ではそれどころではない。
		通信業(部門長)	受注価格や販売価格の動き	
		不動産業(総務 担当)	それ以外	・前年と比べ来客数、売上共に減少している。
		会計事務所(職 員)	取引先の様子	・製造業は比較的安定しているものの、小売を含む納品関連業界の業績が思ったほど良くない。また、人的サービス関係の業界も競争激化により業績を落としている。
	悪く なっている	農林水産業(従業者)	それ以外	・今月と3か月前を比較すると、沖合底引網・大中型巻き網が減少したため、水揚げ数量で1225 t の減少、水揚げ金額は1億6230万円の減少となった。今月単月の前年比では水揚数量で374 t の減少、率で68.4%、水揚げ金額でも3040万円の減少となった。さらに沖合底引船は出漁日数が10日間と長く、その間燃料としてA重油を使うが、このA重油が以前の約2倍になり、一隻あたりの月額料金が1千万近くかかる。その上、魚を入れる魚箱も燃油高騰で非常に高くなり、収益面
雇用	良く	-	-	で圧迫している。 -
関連	なっている やや良く なっている	求人情報誌製作 会社(担当者)	採用者数の動き	・新卒向けの後期の合同企業説明会への参加企業が増加した。
	1.4 7 C V 1.50	本社(担当有) 職業安定所(雇 用開発担当)	求人数の動き	・7月における有効求人数は、前月に比べ減少しているが、前年比で見ると増加しており、やや良とする判断材料とした。ただし新規求人数は、前月比・前年同月比ともに減少しているが、例年夏枯れと称して、夏季賞与・お盆休みがあることから企業の募集活動が鈍
				る期間であるのでそう問題はない。

変わらない	職業安定所(職員)	求人数の動き	・求人は、販売業でコンビニやファミレスの新規オープン、また家電量販店の増床に伴う大量求人があった
	只		ほかは、建設業やサービス業で減少し、トータルでは 横ばいとなった。
	職業安定所(職員)	求職者数の動き	・新規求職者数は前年同月及び3か月前と比べて減少 している。特にパートを希望する求職者は減少傾向に
			あり、求職者、特に若年者やフリーターなどを中心に 意識が一般就職に変化しつつある。
	職業安定所(職員)		が増加しており、景気が良いとは考えにくい。
	民間職業紹介機関(職員)	求職者数の動き	退者が増加している)。また、これまで求人広告で採
			用できていた企業が、著名な媒体で広告しても応募者がいないという、かつて無い状況に陥っている。
	民間職業紹介機関(職員)	雇用形態の様子	・正規雇用での求人数は安定的にあるが、採用基準を 下げてまで充足しようとする企業は相変わらず少な い。
やや悪く なっている	人材派遣会社 (営業担当)	求職者数の動き	業していたスタッフが派遣での継続就業を希望せず自 分で正社員の仕事を探すケースが出ている。そのた め、派遣元としては派遣スタッフが満足する様に時給
			の引上げや福利厚生費を充実させる必要があり、原価 の上昇につながっている。
	人材派遣会社 (支店長)	求職者数の動き	・前年比で登録者数が減少し、客からの人材に関する 受注数も減少している。
悪く なっている	-	-	-