

・景気の現状に対する判断理由等

景気の現状に対する判断の理由及びそれに対する追加説明等について、その主だったもの及び特徴的と考えられるものを取りまとめると以下のとおりであった。

1. 北海道（地域別調査機関：（株）北海道二十一世紀総合研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている やや良く なっている	商店街（代表者）	単価の動き	・中心部でイベントが集中して行われたため、観光客や家族連れが多く訪れ、単価も上向きであった。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・今月は観光客や帰省客が例年より多く感じられるが、前年との比較では横ばいでの推移となっている。一方で、単価はやや高めで推移しており、全体としてはやや良くなっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・相変わらず売上不振が続いているが、7月、8月と販売量は少しずつ増えている。3か月前と比較すると、8月の売上は6%ほど増えており、前年比でも101%とやや上向いている。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・半年以上にわたり、既存店の売上が前年実績を上回っている。ただし、そのような状況であるにもかかわらず、景況感に乏しいという実感もある。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・客の買上点数はやや減っているものの、客単価が上昇しており、全体としてはやや良くなっている。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・地上デジタル放送の開始間近でテレビ、DVDレコーダーなどのデジタル商品が好調である。
		家電量販店（店員）	それ以外	・8月後半の猛暑の影響で、エアコンや冷蔵庫などの動きが良かった。
		住関連専門店（従業員）	販売量の動き	・夏物商品が一気に動き出した。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・夏のオンシーズンでもあり、利用客が増加した。宿泊客は地域内のホテル増加の影響で減少したものの、地元客による利用が増加した。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・個人旅行の動きが良い。特に9月の海外旅行の受注量は前年比120%で推移している。
		その他サービスの動向を把握できる者	来客数の動き	・利用客数が4か月ぶりに前年実績を上回った。
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・例年になくほど、真夏日の続いた月であったが、衣料品では夏物の商機が過ぎており、暑さによる売上の伸びはみられなかった。また、飲食店では暑さのために逆に来客数が少なかった。業種や店により多少のばらつきはあるものの、全体的に大きな変化はみられなかった。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・暑さが続いたことで、夏物の最終バーゲンに順調な動きをみせているが、消費が上向き傾向にあるとはまだまだ言い難い。
		商店街（代表者）	単価の動き	・高温が続いたため、夏物の勢いが衰えず、ある程度の売上は確保できたが、本来は中旬以降に動き出す秋物の出足が鈍く、結果的に単価が低下した。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・暑さが続いているので、消費が落ち込むかと思っただが、意外と落ち込まず、これまで同様の傾向が続いている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・8月の月上旬から中旬にかけて真夏日が続き、夏物の処分セールがスムーズに進んだため、状況としては良かったが、下旬に入っても暑い日が続いたことで、秋物の動きが良くない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・客の買上状況や人の流れをみても、状況は3か月前とほとんど変わらない。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・道内では猛暑が続いた影響で、客の購買行動にも特徴が出た。暑さ対策の商品を含め、盛夏物には動きがみられるものの、衣料品は既に最終処分価格の段階であり、販売量が大きく増加しないと売上押し効果は低い。一方で、中旬以降は秋物の立ち上がりで続々と商品が入荷しているが、暑いいため、早目に季節商材を購入する上得意客以外はまだ様子見の段階である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（役員）	単価の動き	・既存店ベースの売上では前年比104%をキープしている。6月の定率減税廃止に伴う購買意識の変化から、一時期は客単価の落ち込みがみられたが、8月に入ってから単価が前年を上回ってきており、現状を維持している。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・展示会への来客数が減っており、売上も減少している。
		家電量販店（地区統括部長）	販売量の動き	・例年よりも暑かったことの影響で、7月に極端に落ち込んだエアコン、扇風機といった夏物商材の需要が、予想以上に回復したが、競合激化の影響で、薄型テレビや冷蔵庫等の大物家電の販売量が前年を下回っている。トータルするとほぼ横ばいである。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・前年と比べて売上が1割ほど少ない。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・販売量が前年実績を確保できない。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（経営者）	販売量の動き	・石油製品の高騰により、1回当たりの購入量が少なくなっている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・ランチの来客数は前年並みであり、待ち時間があるため、帰ってしまう客も多い。ディナーは客単価が前年比115%と上昇しており、売上も前年比107%と好調である。全体では前年並みであった。
		高級レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・毎年、8月は不調であるが、今年は好天に恵まれたことで、ビアガーデンに客が流れ、来客数は前年比で10%の減少となった。ディナーの売上は前年並みであったものの、ランチは主婦層を中心に来客数が減少しており、売上は前年を15%下回った。前年まで特需で沸いていた道東のある地区では、一部の高級料理を出す店で前年並みの来客数を確保できたようであるが、全体としては来客数が30%ほど減少しているようである。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・旭山動物園効果があり、色々なイベントも行われていることから、観光客の入込が順調であり、飲食店への来客数も前年並みを維持している。
		観光型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・原油高の影響による来客数の減少を補うために、価格政策にシフトしたことにより、販売量は確保できたものの、繁忙期の単価が低下した。消費動向を注視しながら料金設定を行っており、あまり期待の持てない状況となっている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・秋の旅行シーズンに向けた販売も思うような動きがなく、先行き不透明感が一杯である。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・先行受注状況を見ると、目立って好転も悪化もしていないが、どちらかという低調なまま推移している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・8月は例年より暑い日が多く、雨も少なかったことで、タクシーの利用が昨年よりも減っている。特にお盆の時期は、昼も夜もタクシーの利用が極端に少なくなり、売上が大きく減っている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・8月は祭などの催し物がある時期であり、人出はそれなりにあるが、相変わらずタクシーを利用する客は少なく、低空飛行を続けている状態である。
		観光名所（役員）	来客数の動き	・昨年と比べて気候が良いことから、観光客の入込が増加するとみていたが、実際には昨年並みの来客数を確保するのがやっとの状況である。
		その他レジャー施設（職員）	お客様の様子	・リピーターの利用は堅調に推移しているものの、新規利用者は短期間の利用で終了することが多く、なかなかリピータとならない。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・北海道の建設業界を支える民間分譲マンションの建設価格が法令改正や建設資材の値上がりで高騰しており、着工が保留されるケースが増えている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・ここ2年くらい、販売量がずっと低迷している状況が続いている。かなりのじり貧状態にあり、とても良い状態とは言えない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明		
	やや悪くなっている	スーパー（店長）	販売量の動き	・既存店の売上が前月から3.8%増加している。部門別の売上をみると、衣料品が前年比92.2%、住居用品が前年比97.4%、食品が前年比98.0%、専門店が前年比99.0%となっている。特に、衣料品は気温の高さが逆風となり、秋物商戦の妨げとなっている。		
		スーパー（企画担当）	お客様の様子	・最近、店内のATMでの客待ち数が、以前よりも減ってきており、定率減税の廃止や住民税のアップなどが家計のマイナス要因として影響を与えているのではないかと感じられる。		
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・来客数が前年並みにもかかわらず、客単価が前年を下回っている。単価の低下はたばこのカートン販売や飲食品等のケース販売の減少によるものであり、消費を抑制しようとする傾向を感じる。		
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・月前半は気温が前年を大きく下回って推移したため、夏物商材を中心に低迷した。お盆の時期に前年並みの気温となったが、来客数、客単価とも回復しておらず、前半のマイナスが大きく影響している。		
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・お盆以降、天候は良いものの、来客数が伸びず売上が低迷している。原油価格の高騰により、漁業関係者も経費を削減しているとの話も聞いており、景況感の悪さに拍車がかかっている。		
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・お盆期間の猛暑で売上は一時回復したが、全体的には客単価が低下している。原油の高騰でレジャーに支出した金額が増えたため、特に給料日後の単価の低下が目立っている。		
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・団体ツアー客の動きが良くない。特に企業や団体のツアー客が少なくなってきた。旅行人員数の減少分を上昇基調にある宿泊単価や売店等の付帯収入でカバーできなくなってきた。		
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・夏休み期間中の宿泊客数が思っていたよりも伸びなかった。		
		美容室（経営者）	来客数の動き	・以前よりも客の来店周期が長くなってきている。特に年金生活者において、その傾向が顕著に出てきている。		
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・しばらく続いた中国特需の影響にも慣れてきたところであったが、最近の原油高の影響で様々な物の価格が一段と上昇している。建築の場合、価格は複合的な要因で決まっており、一気に変わることは少ないが、じわじわとボディーブローのように効いてきている。		
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・モデルハウスへの来場者が相変わらず少ない。		
			悪くなっている	コンビニ（オーナー）	来客数の動き	・単価が低下していることに加えて、来客数が極端に減ってきている。
				その他専門店【医薬品】（経営者）	お客様の様子	・猛暑という割には季節商材の動きが弱い。購入の優先順位が低いようであり、店に立ち寄らない客が多すぎる。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-		
	やや良くなっている	輸送業（経営者）	取引先の様子	・運輸関係では燃料の高騰が響いている面もあるが、様々な合理化を図ったことで景況感が良くなっているという印象を受ける。		
	変わらない	家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今年の夏は全国的な猛暑で百貨店などの客足が鈍ったことにより、売上が伸び悩んだ。		
		出版・印刷・同関連産業（役員）	受注価格や販売価格の動き	・経済活動は活発になってきていると感じるが、中小企業や不況の続いている業種では売上や利益が減少しており、勝ち組、負け組の差が大きくなっている。		
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・仕事の引き合いが少なく、受注量を確保できていない。また、原材料の価格が上がっているが、製品価格に転嫁できない状況である。		
輸送業（営業担当）	取引先の様子	・猛暑の影響で本州の牛が夏バテしており、乳量が落ち込んでいる。また、過去2年間で生乳の生産調整の影響もあり、ここにきて生乳が不足している。その対策として、北海道の生乳を増加させようと、牛に飼料を多く食べさせているため、飼料製品の輸送が好調である。				

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		金融業（企画担当）	それ以外	・設備投資は道外資本の大型工場新設が押し上げている。企業収益は原材料価格の上昇で圧迫されている。建設関連は公共工事の減少により厳しい。住宅投資は貸家着工がピークを超え、減少基調となっている。個人消費は所得環境の厳しさから弱含み、観光は旭山動物園と来年のサミット効果で堅調に推移している。総じて景気は横ばいで推移している。	
		司法書士	取引先の様子	・不動産関係、建設関係といずれも低調に推移している。	
		その他非製造業〔鋼材卸売〕（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・低迷から抜け出せない状況が継続している。10月以降持ち直す気配があるものの、客先の受注見通しも業績改善につながるほど強くない。	
	やや悪くなっている	輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・雑貨については、国内、輸入とも昨年並みの荷動きを維持しているものの、鋼材・木材等の荷動きに停滞感がある。	
		司法書士 その他サービス業〔システムハウス〕（経営者）	受注量や販売量 受注価格や販売価格の動き	・建物新築工事が前年に比べて少なくなっている。 ・従来の価格設定ではなかなか受注が決まらない状況にある。	
	悪くなっている	-	-	-	
	雇用関連	良くなっている	-	-	-
		やや良くなっている	学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・採用内定者からの内定報告が順調に増えている。複数の企業に内定している学生は、企業選択に戸惑っているようである。
		変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人ニーズは強含みではあるが、その多くは契約社員、アルバイト等のルーチンな業務をこなす求人が多いようである。スキルを要求される幹部の求人も確実に存在しているが、採用後のミスマッチを最小限に抑えるため、企業は採用に慎重であり、首都圏のような売手市場になっているとは言い難い。
			求人情報誌製作会社（編集者）	それ以外	・非正社員の求人が多いこともあって、求人の決定率が上昇してこない。また、応募者のスキルによるミスマッチが増加しているようである。
職業安定所（職員）			求人数の動き	・有効求人倍率は5か月連続で前年を上回っているが、7月の倍率は0.44倍と依然として低水準である。	
職業安定所（職員）			求人数の動き	・新規求人数は前年から3.4%の減少となっており、新規求職者数は前年から2.2%の増加となった。また、有効求人数は前年から4.6%の減少、有効求職者数は前年から2.2%の増加となった。この結果、有効求人倍率は0.47倍となった。新規求人に占めるパートの割合は38.3%と大幅に増加しており、改善に向かっているとは思えない。	
やや悪くなっている		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・飲食、小売、建設業などを始め、多くの業種で求人数が前年を下回っている。好調な業種は、派遣業、コールセンター、病院・介護など、依然として固定的である。	
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・地場シティホテルの閉館、スーパーや清涼飲料の工場が閉鎖するなど、大量の離職者が発生する動きがある。	
悪くなっている		-	-	-	

## 2. 東北（地域別調査機関：（財）東北開発研究センター）

（-：回答が存在しない、　：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	タクシー運転手	お客様の様子	・コンサート会場まで客を乗せたが、その客は2日続けてコンサートに行っているとのことであった。会場は車も多く、若い人であふれていた。このような面からも、景気は良くなっている。
	やや良くなっている	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	単価の動き	・お盆期間中は街も静かであったが、お盆過ぎからは人も出も戻り、また、夏風邪の人が非常に多く、自然と客単価が上がっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・3か月前と比べれば、乗客数、単価、買上点数共にやや増えている。ただし、前年との比較では乗客数が減少となっており、感覚的には悪い。アイスクリームは結構売れたが、暑いにもかかわらず、ソフトドリンク類は思ったほど伸びなかった。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・暑い日が多く、人の動きが活発である。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・厳しい暑さの割には、客は秋物に興味を示しており、後半からは秋物の動きが順調に推移している。
		家電量販店（従業員）	お客様の様子	・気温が高かったため、季節商材が一時的によく動いた。
		その他専門店〔化粧品〕（経営者）	来客数の動き	・7月21日に中心街区内の広場整備が完了し、周囲のホテル、テナントもオープンした影響もあって、来客数は非常に増えている。8月は暑かったので、飲食店を中心に売上が伸びているが、ファッション関係の店は横ばいである。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・改装工事中で一部使用できない宴会場があり売上が落ちると予想していたが、中規模の宴会がそこそこ入り、逆に前年を上回っている。国体の開催が近づき、いろいろな会議、宴会が増えてきた。
		観光名所（職員）	単価の動き	・団体客は前年を若干下回ったものの、フリーの個人客の入込が好調であり客単価が上昇したため、全体の来客数は減少しているにもかかわらず前年の売上を維持した。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数の前年割れは前年同月ごろから続いており、前月は極端に落ち込んだものの、今月は悪いなりに減少幅が縮小したこともあり、改善の兆しがみられる。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・暑過ぎて人出が少なかった。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・梅雨明けからお盆までの間は暑い日が続き、一時的には商況も活発になったが、月後半は下降気味である。特に、婦人服など衣料品の動きが悪い。
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	来客数の動き	・猛暑であったが、涼み客効果のためか来客数の減少は比較的低位に抑えられた。
		百貨店（広報担当）	販売量の動き	・猛暑によるヒットアイテムはあるものの、総体的には芳しくない。
		百貨店（経営者）	来客数の動き	・5月ごろから来客数の減少がみられ始め、様々な要因から消費者の生活防衛意識がより強くなっている。
		百貨店（経営者）	販売量の動き	・気温が上昇し季節商材が売れてもよさそうなものなのに、逆に来客数が減少し販売量は思ったように伸びなかった。その中では、毎日必要となる食料品が、アパレルやリビング用品などと比べると健闘した。
		百貨店（売場担当）	単価の動き	・衣料品販売は、お盆までは夏物のセール品が中心になるのは例年同じ動きであるが、お盆を過ぎてからも秋物のプロパー品への関心は低く、セール品で何か良いものを探している様子がうかがえる。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・今月は、お盆商戦の成功により既存店売上は前期比101%と、何とか前期をクリアしている。しかし、競合対応によるチラシ価格強化での売上確保のため、利益は大きく前年を下回っている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・猛暑と言われているが、この地方の場合暑い時期は例年より短く、飲料などの売上に影響があったものの、全体では前年並みの売上となっている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・携帯電話を持ち「今日はどこの店の何が安い」と友達や家族と話しながら、目玉品だけを購入していく客が多くなっている。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・前半からお盆明けまでは、暑い日も多く夏物商材を中心に好調に推移していたが、数日前にオープンした競合店の影響があり、今後の懸念材料にもなっている。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・8月は暑い日が続き、清涼飲料、ビール系、焼ちゅう系飲料の動きが良かったが、生鮮食品では、精肉の動きが相場上昇もあって芳しくなかった。全体的には、加工食品がやや盛り返したものの、生鮮食品が低迷したため、平均単価の推移には変化が無い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・猛暑だったためお盆までは非常に好調に推移していた。しかし、お盆が過ぎ気温が落ち着いてからは、客単価には改善がみられるものの、来客数の伸びないという現象がみられる。異業種を含めた競争が激化している。
		衣料品専門店(店長)	お客様の様子	・来客数は天候に左右されることも多いが、来店してもなお買い控えが感じられる。客単価がなかなか上がらない。
		衣料品専門店(店長)	来客数の動き	・近隣の競合店が、9月末まで完全閉店セールを実施しているため、来客数が伸びない。
		衣料品専門店(総務担当)	販売量の動き	・買上点数、客単価共に上がらず、景気の回復がみえてこない。
		家電量販店(店長)	販売量の動き	・梅雨明けが1週間程度遅れた影響もあり、8月に入ってやや持ち直したものの、結果的に販売量は前年並みに終わっている。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・商談の件数があまり多くない。
		その他専門店[呉服](経営者)	お客様の様子	・必要な物は買うが、それ以外の物はなかなか売れない。
		その他専門店[食品](経営者)	販売量の動き	・前月は長梅雨、当月は酷暑にたたられ、主力の精肉、及び中元品に買い控えがみられる。
		その他専門店[酒](営業担当)	販売量の動き	・選挙が終わって一段落し、お盆を迎えるという流れであったが、例年と同じような状況で推移している。地方ではお盆の帰省客の飲食により何とかもっているところもあるが、依然として予断を許さない状況が続いている。
		その他専門店[ガソリンスタンド](営業担当)	販売量の動き	・ガソリン価格の値上げにより客の節約意識が高まり、販売量の前年割れが続いている。値上がりしている仕入価格の転嫁が遅れ、「かぶり」も発生してきている。また、公共事業の減少が軽油の販売量に影響を及ぼしており、全体的に粗利益の低下が続いている。
		一般レストラン(スタッフ)	来客数の動き	・参議院選挙の結果でどのようになるか心配していたが、特に変わったところは無い。
		その他飲食[弁当](スタッフ)	販売量の動き	・全国の動きとは違い青森では倒産する店も多くなっており、景気が悪い状態のままである。
		観光型ホテル(経営者)	来客数の動き	・厳しい暑さのために温泉自体が敬遠され、設備投資を実施したにもかかわらず来客数は伸びなかった。大型娯楽施設などに客を奪われ、日帰り客も例年になく少なかった。売上は辛うじて前年並みである。
		観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・8月15日までは前年を上回っていたが、それ以降の伸びが足りなかった。中越沖地震の風評被害もあるが、海水浴よりもプールに人が集まるように時代が変わりつつある。
		都市型ホテル(スタッフ)	お客様の様子	・来客数、単価などにあまり変化は無い。
		都市型ホテル(スタッフ)	単価の動き	・例年利用している客、新規客共に、我々の提案する単価に対してディスカウントの要請が多く、その傾向が強まっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・乗客数がとにかく少ない。また、乗客からは「夏のボーナスが出なかった」という話をよく聞くなど、地方ではまだまだ景気が回復していない。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	単価の動き	・前年末ごろから回復基調にあったやや高めの商品、高額商品の売行きが、5月以降急降下している。全体的に消費マインドが低下してきている。
		一般小売店[雑貨](企画担当)	来客数の動き	・消費者は年金問題や税負担の増加に将来的な不安を持っており、必需品についても買い控えが進んでいる。
		スーパー(経営者)	来客数の動き	・所得税の定率減税の廃止、年金問題、住民税の増税、更にはガソリン価格の高騰が重なるなど複合的な要因により、6、7月ごろから急速に来客数が低迷している。また、新潟の場合は中越沖地震の心理的影響もあり、非常に厳しい状態になっている。
		スーパー(経営者)	来客数の動き	・お盆商戦の1週間は帰省客もあり順調に推移したが、前半、及びお盆以降は普段より厳しい状態となっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	お客様の様子	・競合店が増え、客は買い回りの対象が増えている。結果的に来客数、買上点数が下落している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・猛暑の影響もあり一時的に前月比18%増までいったが、前年との比較では売上は5%、来客数は3%のダウンであり、相変わらず伸びがみられない。恒例の花火大会の見物客も前年より少なかった。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・8月は暑かったものの、前月の長雨の影響が残ったためか、この時期に動くべきサマーフォーマル、半袖シャツなどの季節商材の動きが出遅れたままで悪かった。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・夏物セール品の売行きが一段落し、通常であれば立ち上がる秋物の動きが鈍く、商品単価が上がってこない。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・パソコンの売行きについては新OSの効果が出始めているが、洗濯機、冷蔵庫などでは単価の低下傾向がみられ、単価の低い商品が動いている。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・ガソリン高騰から自動車離れが進んでいる。若い客は購入に対して慎重になってきている。なお、心配された中越沖地震の影響は限定的で、当地でも平静を取り戻しつつある。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・車両販売ではガソリン価格の高騰もあり、小型車、軽自動車へのシフトが更に進んでいる。整備では、3回目、4回目の車検をとる人が多く、「余計なお金は掛けたくない。車検が通りさえすればよい。」という要望が一段と増えている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・前月に引き続き、新車販売がかなり厳しい状態である。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・繁忙期にもかかわらず来客数が減ってきている。平年だと6、7、8月と尻上がりに増えていくのに対して、今年は5月並みの来客数しかなく、特に新規客の来店が激減している。加えて中越沖地震以降は、製造部品の納期の遅れが販売台数にも顕著に影響しており、半期決算はどのメーカーも前年を大きく下回る登録台数となりそうである。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・猛暑のためか、家具に関しては来客数が激減しており、それに伴い売上も減少している。
		住関連専門店（経営者）	単価の動き	・当店では仏壇、仏具が主力商品であるが、金額の張る仏壇よりも、ちょうちんや線香など単価の低い仏具の動きが中心であったため、売上高はあまり伸びなかった。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（営業担当）	お客様の様子	・石油製品の値上げが続き、客の買い控えが目立ち、需要が盛り上がらない。そのため、景気はどんどん悪い方向に向かっている。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・宴会での利用がぐっと少なくなっている。特に、大人数での宴会は少なくなっている。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・来客数が日によってばらつきがあり、忙しい日と暇な日の差がかなり大きい。長年営業しているがこれだけの大きなばらつきは初めてであり、街全体にも活気が無い。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・中越沖地震が新潟県に与えたダメージは非常に大きなものであった。観光シーズンが間もなく終わろうとしている時期にキャンセルが相次ぎ、風評被害の数字も大きなものがある。前回の地震の経験を生かして、立て直しとばん回に努力していく。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客との商談から、ほとんどの業種において好況感、設備投資意欲は相変わらず感じられない。ガソリン高騰の影響もあり、コスト上昇を危惧する話をしばしば聞く。ホテル関係の客数増加を間接的に聞く程度で、他業種においては今一つの状態である。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・8月は16日間30度以上となる暑さがこたえ、プールの無い当施設では前年比2割の来客数減少となってしまった。
	悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・季節変動、夏枯れ、温暖化で外を歩いている人自体が少ない。地元での土地開発は進んでいるが、中央資本ばかりで地元企業は全然潤っていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・一品単価の下落が続いており、値止めが掛からない。川上のメーカーはインフレかもしれないが、川下の小売はいまだにデフレの状態である。異常な暑さにより食料品の購買が低下している。また、競争も激化している。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・暑さのためか人通りが非常に少なくなった。また、年金支給日でも銀行に並ぶ人が少なく、買物につながっていないため、2、3か月前と比べると悪くなっている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数が少ないので、当然販売量も少ない。真夏、真冬は動きが無いという季節要因もあるが、いまだに消費は慎重である。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・今月は新型車発売があるにもかかわらず、イベント時の来客数が減っており、受注台数は大幅に前年を下回っている。また、例年であればお盆休み前後は増加するサービス入庫についても、ガソリン価格上昇の影響もあってか、前年より減少している。
		その他専門店 〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	販売量の動き	・建設関係の客は「仕事が無い」とはっきり言っている。作業服を支給できる状況には無いものの、何もしないわけにもいかず、ねん出した資金で購入するため「とにかく安い物を」という要望が強くなる。大変厳しい状況であると言わざるを得ない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・客の動きだけではなく、販売量、競合相手の動向など、すべての面で悪くなっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	それ以外	・前月の中越沖地震である程度は予想していたが、海水浴客の減少は想像を超えるものであった。また、馬インフルエンザにより、地元での競馬開催が2日間中止になったことも追討ちをかける結果となっている。
		その他サービス 〔自動車整備業〕（経営者）	単価の動き	・すべての原材料費が値上がりしているが、販売価格には転嫁できない。
		企業 動向 関連	良く なっている やや良 くなっている	-
土石製品製造販売（従業員）	受注量や販売量の動き			・中越沖地震などで、セメントの受注は大幅に増えてきている。
変わらない	その他非製造業 〔食料品卸売業〕（経営者）		受注量や販売量の動き	・首都圏での好調に支えられて出荷は順調だが、県内でも同様の傾向がみられるようになっている。なお、仙台市など中心圏への出荷は好調だが、郡部では伸びが無い。
	農林水産業（従業員）		受注価格や販売価格の動き	・8月は暑かったため桃の甘さが増し、価格、注文量とも前年並みになっている。
	電気機械器具製造業（経営者）		取引先の様子	・県内の状況は一進一退で、原料高は変わらない。取引先からは相変わらずコストダウンの要求があり、厳しい経営を強いられている。親会社は過去最高の利益を上げているのに、中小企業の景気は悪化しているのが実情である。
やや悪 くなっている	電気機械器具製造業（企画担当）		受注価格や販売価格の動き	・半導体の価格が下げ止まり、ここ2か月くらいは一定レベルで安定している。価格が更に悪化するという懸念が後退し、安心感につながっている。
	建設業（経営者）		受注価格や販売価格の動き	・受注量は前月並みに推移しているが、受注単価が安く、景気が良いとは言えない。
	出版・印刷・同 関連産業（経理担当）		受注価格や販売価格の動き	・紙の値上がりに加え、ガソリン、重油の値上がりで収益を圧迫している。さらに、受注価格の低下も進んでいる。
	一般機械器具製造業（経理担当）		受注量や販売量の動き	・自動車部品の生産は比較的堅調に推移しているものの、為替相場が急変動したことにより、輸出環境が急激に悪化している。また、携帯電話用の部品については、引き続き低水準で推移している。
	建設業（企画担当）		受注価格や販売価格の動き	・競争激化による落札価格の低下、及びガソリン等原材料価格の値上がりによるコストアップのダブルパンチである。
	輸送業（従業員）	取引先の様子	・全体的に荷動きが鈍化傾向にある。	
	広告業協会（役員）	取引先の様子	・マンション販売が供給過剰で伸び悩んでいる。特に都心の高層マンションに販売不振が目立つ。したがって広告市場も冷えてきている。また、郊外の戸建住宅は販売が好調であるが、逆に広告を手控えている。	



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		広告代理店(従業員)	受注量や販売量の動き	・案件ごとの販売数量が減少傾向にあるため、物件数に大きな変化は無いものの、売上は結果的に縮小されてしまう。
		新聞販売店[広告](店主)	受注量や販売量の動き	・折り込みチラシの申込がここ2か月下降線をたどっている。8月は例年少ない時期ではあるが今年は特にひどく、業種を問わず落ち込みが激しい。消費動向も鈍っており、新聞購読中止は経済的な理由が多い。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・生鮮食品の仲卸業者は、取扱量、販売金額共に低下傾向に歯止めが掛からない。
		コピーサービス業(経営者)	受注量や販売量の動き	・夏場に入り店頭への来客数が減り、また、営業面でも受注量が減少傾向である。例年よりマイナスの大きい要因としては、13日から17日までの間の丸1週間を夏休みにする企業が多かったことが考えられる。
		その他企業[企画業](経営者)	取引先の様子	・取引先である印刷会社の夏季賞与支給額はかなり低かった、と各方面から聞いている。
	悪くなっている	木材木製品製造業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・住宅部材の受注量減少のほか、販売単価が異常な安値となり、採算が急激に悪化している。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・新卒求人が増えている。
	変わらない	人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・8月は一服感があるものの、9月からの引き合い件数は例年と比較してあまり変わらない。
		人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・派遣、紹介とも受注は堅調である。事業の縮小、撤退などで契約終了になるケースも無く、市場は安定している。コールセンターなど種類に偏りはあるものの、大型の商談もある。
		人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・企業からの派遣オーダーに関しては、増加も減少もしていない状況が続いている。
		人材派遣会社(社員)	雇用形態の様子	・仙台ではまだまだ紹介予定派遣の案件が少ない。
		新聞社[求人広告](担当者)	求人数の動き	・景気は東京中心で動き、仙台をはじめとする地方都市では、求人数の動きも停滞気味であり、景気回復には至っていない。地方格差をなくす政策が出てこない限り、地方では本格的な景気回復とはいえない。
	やや悪くなっている	職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数、月間有効求人数共に前年同期比で10%台の減少であり、ここ数ヶ月の減少傾向が続いている。また、新規求人倍率、有効求人倍率共に伸び悩んでいる。卸売小売業を除く全産業で新規求人数が減少となっている。
		職業安定所(職員)	周辺企業の様子	・この地域では比較的大きな規模の製造業で、業務の一部を海外に移管することにより100人規模の人員削減を行っているほか、建設業でも倒産が散見される。
		悪くなっている	-	-

### 3. 北関東(地域別調査機関:(財)日本経済研究所)

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	コンビニ(経営者)	来客数の動き	・売上、来客数共に過去最高を記録し、前月に引き続き好調である。お盆の減少分も来客数の増加で取り戻している。新しいスタッフも入り、店内に初々しさがあふれている。
	やや良くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・夏休みに入ってから大河ドラマの影響で来客数が増加している。
		スーパー(統括)	販売量の動き	・梅雨明けは予測に反して遅れたが、その後の酷暑のおかげで盛夏商品の販売が予想を上回り、売上を支えている。
		家電量販店(営業担当)	販売量の動き	・今月は季節商材が前年比220%で好調に終了している。薄型テレビも同125%、パソコンは新製品の発売前で品薄のため、同105%となっている。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・7月下旬の夏休みに入って以降、8月後半を過ぎても猛暑、好天が影響しているのか例年になくフリー客の入りが良い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店(支店長)	お客様の様子	・今月は8月にもかかわらず、法人、団体の動きが活発である。7月に選挙があったことも考えられるが、例年以上に団体が動いたおかげである。個人の夏休みの動きは両極化が顕著に現れており、長期の海外旅行は良いが、近場の家族旅行などはあまり良くなく、国内も1泊の温泉旅行などで単価が比較的安い。
		ゴルフ場(従業員)	来客数の動き	・来客数が若干上向いている。単価は依然低レベルの状態が続いているものの、このところ3%強くらい上向いている。
		その他レジャー施設[アミューズメント](職員)	販売量の動き	・来客数が増えている。特に午前1~4時ぐらいまでの客がかなり増えている。
	変わらない	一般小売店[家電](経営者)	お客様の様子	・地上デジタル放送の関係で、テレビについては修理より買い換えの動きになってきているが、あくまでも必要に迫られての購入である。アナログ放送廃止に伴い、デジタル家電については多少の期待も持ちたいところだが、価格の低下により利益は取れない状況である。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・暑さが残り、アパレル業界全体で夏物処分が厳しい状況である。秋物の導入を早め、夏色の対応を図りながら今月が終わりそうで、まずまずの成績となっている。
		百貨店(販売促進担当)	販売量の動き	・近郊に進出したショッピングセンターの影響を依然として受けている。この夏もヒット商品が不在で、婦人服を中心に衣料品の売上があまり良くない。
		スーパー(経営者)	競争相手の様子	・まだはっきりとした方向はみえていないが、ディスカウント志向が薄れてきて上質化傾向の戦略を取る企業も出てきている。
		スーパー(総務担当)	お客様の様子	・7月、8月の夏場の商戦をみると、7月は天候の不順等もあって衣料品が非常に悪かったが、8月は会社としても仕掛けを早くしたので、逆にかなり成果が上がっている。食品、生活の身の回り品の販売量はほぼ前年を確保できており、大きな増減はない。来客数はほぼ横ばい、前年並みという状況である。
		スーパー(販売促進担当)	販売量の動き	・今月も全体的に良いが、特に衣料品が好調で、婦人服の売上は前年比で2けた増である。また、婦人バッグ、スーツケースなども2けた伸びており、旅行需要の活発さがうかがわれる。食品では帰省の土産品が好調で、食品全体の売上を押し上げている。
		スーパー(統括)	販売量の動き	・お盆は天候にも恵まれ、来客数は前年同期比105%と伸びたが、1人当たり買上点数がわずかに落ち込んできている。衝動買いが減り、計画的な買物動向がより顕著になってきている。
		コンビニ(店長)	販売量の動き	・来店、購入はあるものの、なかなか量が増えていかない状態である。これまでと変わった動きは見られない。
		乗用車販売店(従業員)	単価の動き	・新型車が発売になり来店客は増加しているが、成約までには時間が掛かっており、廉価な車種に偏っているので、売上高は伸びていない。
		乗用車販売店(販売担当)	販売量の動き	・2~3か月前と全く状況が変わっていない。広告、宣伝はするがそれに見合った来場者、成約がない。大都市では景気が回復して売行きが伸びていると聞くが、当地域では全く変わらず、売上はあまり伸びていない。
		観光型ホテル(スタッフ)	来客数の動き	・今月の売上は前年実績を若干上回ったが、前年が低かったことと、今月の団体集客が上手くいったことが主な要因であり、客単価、付帯利用売上等を見る限り、決して良くなっているとは思えない状況である。
		都市型ホテル(経営者)	来客数の動き	・前年に比べ稼働は良くなったものの、客単価が低下している。夏休みのため、学生の合宿などを受け入れており、単価が低くなっているため、景気自体は代わり映えない。
		都市型ホテル(スタッフ)	来客数の動き	・8月は中高生の大会で当地域に若者が大分集まってきたので、宿泊、飲食共に動きが非常に多くなっている。お盆以降はやや客足が落ちてきているが、いずれにしても当地域で8月に多くの客が動くのは長年変わらないことである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
企業 動向 関連		タクシー運転手	お客様の様子	・大型イベント等による需要があり、運行回数、運行収入共に増加したが、企業や夜間の飲食店からの依頼は伸び悩んでいる。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・暑さのおかげで昼間の動きが良く、前年同月比で6%の増収になっている。
		競輪場（職員）	お客様の様子	・例年になく暑かったが、入場者数、購買単価共に前年度とほとんど変わらない。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・固定客以外の新規客があまり増えない状況である。設備投資をする融資の相談件数も少なくなっており、今月の申込みはゼロなので、あまり良くない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・夏期休暇期間中にもかかわらず客の動きは活発であったが、販売量の増加までは至っていない。
	やや悪く なっている	一般小売店〔青果〕（店長）	販売量の動き	・今年のお盆は今まで経験したことがないくらい最低の売上であった。例年だと客はお盆の遣い物として3～5千円の包みを購入していたが、今年は2千円近辺がせいぜいという感じで本当に冷えている。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・中元の売上が下がっており、特に法人関係の売上高、出荷量は減少している。夏物衣料の不振も続いている。
		高級レストラン（店長）	来客数の動き	・お盆の連休は例年帰省客や観光客で忙しいが、今年は普通の土日程度しか集客がなく、売上も前年同月比で2割程度落ち込んでいる。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・前年と比べ、驚くほど人通りが少ない。飲酒運転の事故以来、外でお酒を飲むこと自体が社会的に良く思われていないような感じである。元々8月はそんなに良い月ではないが、今年はひどすぎる。
		観光型ホテル（経営者）	それ以外	・来客数は変わらないが、客が低価格商品を好んで選び、付帯消費をしていないので、売上が低下している。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・旅行会社からの予約が非常に減っている。辛うじてネット予約が増えつつあるが、ネットはあくまで個人の予約なので、旅行会社の団体と比べるとまだまだ低い状況にある。団体が入ってこないと宿泊の販売量が大幅に減ってくる状況にある。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・8月の売上は前年比で20%減少している。
		ゴルフ場（支配人）	お客様の様子	・昔のゴルフプレイヤーと違い、来場者がとにかく天気予報に左右されるようになってきている。ガソリン価格の高騰のためか、乗り合わせで来場する遠距離からの客が増えている。客単価は相変わらず低い。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	来客数の動き	・新年度に入り、それなりに在庫していた台数が今月は1割以上減少している。市内の整備工場数が変わらないなかで、1割以上減少する要因は不明である。
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・不動産の売買の動きが悪く、特に地主の売却の動きが鈍くなっている。物件が供給されなければ商売にならないので困っている。
	悪く なっている	住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・同業者と話をしても、なかなか物件が売れずかなり在庫を抱えている様子である。当社が所属する支部でも近日中に不動産フェアを行うが、有り余るほどの物件が出てきており、それだけ動きが悪くなっているのかと実感している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・夏祭りには人が出るが商品は全く売れない。普段は来客数が極端に少ない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・暑い日中は郊外店に買物に行っているようで、商店街の人影はまばらである。夕方から夜にかけては近くの商店で買物し、使い分けている。夜のイベントは大勢の人でにぎわっているが、飲食持参の家族連れが目立っている。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・中旬以降の残暑が厳しかったために、日中の来客数が減少し、客単価の高い初秋物の動きが悪い。
住関連専門店（仕入担当）		来客数の動き	・8月に入ってから猛暑により来客数が減少している。夏物の動きは良いがそれ以外の商品が全般的に悪い。	
設計事務所（所長）		来客数の動き	・建築基準法改正の影響からか新築等の話が本当になくなってきており、問い合わせも少なくなっている。	
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	輸送用機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・通常8月は仕事が大幅に落ちるが、受注量、受注価格、販売の動きも8月にしては非常に好調である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・客の情報化投資の引き合いや受注量は増加傾向にある。設備投資はまだまだ底固いように感じている。
	変わらない	窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・店頭商品の受注量は増加傾向であるが、特注品については動向の予測が立たない。
		一般機械器具製造業（生産管理担当）	受注量や販売量の動き	・例年、夏場に大きく出荷数が落ち込む四輪駆動車向け部品が、今年は高水準を維持し、休日出勤で増産に対応している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・主要取引先の環境問題での無鉛対応の新製品開発が遅れている。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・8月は猛暑で例年お盆休み中に落ち着く傾向の夏物家電等の動きが良かった。7月は天候が悪く、夏物の荷動きが悪かったため、総合すると前年並みの物流である。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・チラシの出稿量は90.0%とかなり悪くなっている。パチンコ業界の自主規制、通販、携帯電話等の業種が極端に減少している。また、小売店の話では、8月に入って猛暑となり、夏物の在庫ははけたものの、パーゲンなので利益は確保できなかったとのことである。
		経営コンサルタント	それ以外	・涼しい梅雨後の猛暑で、夏物の消費財を扱う大型店等に一時的に人出があるようにみえるが、その一方で物流関係等の産業活動は活況にほど遠い状況である。
	やや悪くなっている	食料品製造業（製造担当）	それ以外	・いよいよ原料原価の高騰が始まり、いくらまで上がるか検討がつかない状況である。製品の販売価格に転嫁したいが、いまだにできていない。
		食料品製造業（営業統括）	受注量や販売量の動き	・猛暑の影響もあり、高価格の物から低コストの商品に至るまで、全般に渡って幅広く落ち込みが続いている。
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・8月は仕事量が極端に少なく、設備のメンテナンスをして時間をつぶしたという感じである。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車メーカーの新車発表があるということで、何とか受注量は確保できたが、もう落ち着き始めている。同業数社から仕事がないので何か出してくれと言われていくらい、全般的にかなり減速している。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・売上は前年比400万円ほど増えているが、原材料の値上などを考えると実質的な数量は減少している。自動車販売関係が伸びないというのも一因である。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・広告受注単価が下がってきている。同業他社の拠点撤退など、消耗戦になっているため、薄利の状態が顕著である。
	悪くなっている	その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・店頭販売がここ数か月、前年比で5～8%ほど悪くなっている上に、金、プラチナといった材料価格が高騰しており、価格維持のために収益が悪化している。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・公共工事削減と受注競争で建設業が一番の不況業種になっている。受注は前年比104%と増加しているが、安値受注の影響で今期も赤字決算になってしまう。2期連続赤字だと取引金融機関の対応が心配である。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・このところ得意先の仕事は少し多くなり、求人数が増えてきている。
		求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・今年は4～8月中旬まで雇用は低迷していたが、8月下旬にきて上昇に入っている。当地域に新しく大型ショッピングセンターができるので、雇用など明るい見通しとなっている。
	変わらない	人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・正規雇用の求人が出始めている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求職者は減少傾向で推移している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人、有効求人共に前年同月を下回る状況が続いており、特に製造業の減少が大きい。それに伴い、派遣、請負求人も減少している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規、有効求人共に前年、前月より微減であるものの、新規事業所等からの求人数などが小幅な増加傾向を示していることや、派遣求人の割合が約21%を占めていることから、総じて変わらない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・求人はあるものの、ふさわしい人材がなかなかいない。既に内々定を得ている学生は例年並みの割合であるが、いまだに本格的な活動に入れていない学生が多く、マッチングが図れないケースが多い。今年は企業側の動きと学生の動きに溝を感じる場面が多い。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・業種的には小売販売、製造の求人はほぼ落ち着いた様子で、募集等は少なかったようである。軽鉄関係の製造、建築等は若干良い動きであったが、販売関係ではデパート、小売店共にさほど動きはない。
		求人情報誌製作会社（経営者）	周辺企業の様子	・周辺の小売業、旅館、ホテルなど、老舗の閉鎖等があり、全般的にみても雇用は低迷状態である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・市内の大手企業が撤退を決め、従業員をほぼ解雇する予定である。関連する下請も仕事がなくなり、困惑状態である。
	悪くなっている	-	-	-

#### 4. 南関東（地域別調査機関：（財）日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	家電量販店（営業統括）	販売量の動き	・価格比較サイト等の過剰な価格引き下げ誘導による値崩れがおき、新製品発売日から即日販売価格が下がる商品が多数見られるが、販売数量、注文総額共に増加している。
	やや良くなっている	百貨店（広報担当）	販売量の動き	・記録的な猛暑のなか、来客数は2けた増と6～7月を上回るペースで推移している。帰省ギフトで好調な食品に加えて、婦人、紳士衣料ではカットソーやサングラス、日傘など盛夏アイテムが再浮上している。また、秋物衣料、雑貨では高額品、トレンドアイテムの先買いが目立ち、ファッションの動きが顕著である。
		百貨店（店舗政策担当）	来客数の動き	・猛暑で夏アイテムの売上が好調であり、台風や雨等の影響も少ないことから来客数は前年を上回る結果となり、売上も若干ではあるが前年比プラスとなっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・暑い日が続き、季節商材の稼動が良い。
		スーパー（仕入担当）	販売量の動き	・猛暑の影響で飲料、冷めん、アイス、果物等の商品の売上が2～4割アップしているが、生ものは敬遠されている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・客層は変わらないが、飲料、弁当、総菜が売れ始めている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・非常に暑く雨も無く、夏物が絶好調であり、前年度を大幅に上回っている。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・気候の影響で、エアコンを中心とする高級商品が売れ単価が上昇している。
		高級レストラン（支配人）	単価の動き	・3か月前と比べて来客数は少ないが、客単価が223円ほど上がり、個人客が若干多く来店している。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・来客数が前年比4%増加している。
パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・大きな店舗の来客数が昼夜共に大分増えており、競合店も若干増えている。		
変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・販売点数減、単価アップとなっており、売上額は昨年並みである。	
	商店街（代表者）	お客様の様子	・商店街の話では、猛暑のため飲料等が多少良いが、衣料品等はあまり良くないということである。	
	一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	お客様の様子	・8月は上旬から猛暑続きで夏物は売り切ったが、引き続き猛暑が続いたせいで秋物の売行きは良くない。	
	一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・売上は確かに上がっているが、エアコンや扇風機等、暑さに影響されているものであり、その他の商品はあまり上がっていない。	
	一般小売店〔米穀〕（経営者）	お客様の様子	・当店の客は60才以上の方が多く極端な変化は無いが、少しずつではあるものの価格重視で買物をする客が増えている。	
	一般小売店〔酒類〕（経営者）	お客様の様子	・猛暑のせいか人の出歩きが良くない。電話による注文があるのみで、酒の動きも芳しくない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔食料雑貨〕(経営者)	来客数の動き	・客は特別な理由があって大型ショッピングセンターの店を選んでいるようには思えず、来客数は良くも悪くもない。
		一般小売店〔靴・履物〕(店長)	来客数の動き	・相変わらず来客数は前年を割り、バーゲンの影響もあるが単価も低くなっている。
		一般小売店〔鞆・袋物〕(従業員)	お客様の様子	・暑さに非常に左右されており、夏のトラベル需要は好調であるが、日用品の動きは非常に悪い。秋物も全く動いていない。
		一般小売店〔CD〕(営業担当)	単価の動き	・来客数、客単価共に大きな変化はなく、安定している。
		一般小売店〔茶〕(営業担当)	お客様の様子	・仏事や法事に茶を購入する客が目立っている。売上は昨年をクリアしているが、来客数は伸びがなく昨年並みに推移している。
		一般小売店〔文具〕(販売企画担当)	来客数の動き	・非常に暑く、店の前を通る客の数が極端に少ないが、売上としては客単価含めてそれほど悪くはない。
		百貨店(管理担当)	来客数の動き	・前月比でほぼ横ばいに推移しており、大口顧客も以前に比べて変動はない。
		百貨店(売場主任)	販売量の動き	・暑いせい、来客数、売上共になかなか伸びず、景気が良くなっているという実感はない。
		百貨店(総務担当)	お客様の様子	・猛暑により夏物衣料の売上は好調に推移しているが、全般的に客の財布のひもは固い。
		百貨店(総務担当)	お客様の様子	・相変わらず購買態度は慎重である。
		百貨店(販売促進担当)	お客様の様子	・前半は夏物セールが引き続き好調で売上が良かったが、猛暑が続いたためか中旬以降は来客数が減ってきており、売上につながっていない。
		百貨店(販売管理担当)	お客様の様子	・来客数は前年とほぼ同様であるが、客の商品や価格に対する目がシビアになっている。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・売上は前年並みである。
		スーパー(統括)	お客様の様子	・前年の売上は何とかクリアしているが、ここ1~2か月で来客数や販売量の変化は見られず、景気は停滞している。
		コンビニ(エリア担当)	販売量の動き	・天候に恵まれ人出が多くなり、ファストフード、飲料、アイス等を中心に販売量が大きく伸張したが、高単価商品を中心に動きは良くない。
		衣料品専門店(営業担当)	お客様の様子	・暑さが異常に厳しく客が少なく、非常に販売量が少なくなっている。
		衣料品専門店(営業担当)	販売量の動き	・夏物クリアランスセール品と秋物の薄手ジャケットが売れている。秋物立ち上がりもまずまずである。
		家電量販店(経営者)	販売量の動き	・猛暑の影響で季節家電を中心に白物家電製品が好調に推移し、省エネタイプを中心に売れている。一方でパソコンは7月には復調の兆しを見せたが、勢いがなくなっている。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・整備は順調に入っているが、販売があまり芳しくなく、昨年より2割ほど減少している。
		乗用車販売店(渉外担当)	販売量の動き	・新商品投入により販売増を見込んだが、ガソリン価格上昇等の影響で低燃費車の売行きは好調であったものの全体の底上げに苦戦している。
		その他専門店〔ドラッグストア〕(経営者)	販売量の動き	・中旬まで非常に良い成績で推移してきたが、後半になって夏物の動きが止まり、まだ暑いため次シーズン商品も売れない。
		その他専門店〔雑貨〕(従業員)	販売量の動き	・夏のセールの期間もあまり販売量の増加がない。
		都市型ホテル(スタッフ)	来客数の動き	・ランチ客と夜の接待客が増加し、夏の団体宿泊が重ならず集客できたことで、レストランの来客数、宿泊の利用人数共に前年を上回っている。宴会部門、特に婚礼は当社のハード部分が古いこともあり、若い女性の支持をなかなか得られず苦戦しており、全体としては変わらない。
		旅行代理店(従業員)	来客数の動き	・秋の旅行シーズンの見積が増えてきている。
		タクシー(団体役員)	お客様の様子	・企業等が盆休みに入り、夕方からの利用客が極端に少ないが、猛暑の影響か昼間は駅構内、流し営業共に利用客は多い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・受注案件は多少多くなっているが、契約に至るまでは時間が掛かる。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・夏のボーナス商戦が終わり夏休みに入ってから、あまり量販店等でにぎわいを感しない。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・テレビ加入は依然厳しい状況にあるが、インターネットと電話加入は好調に推移している。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・契約件数は増加したが、解約件数の増加も相変わらず多く純増ベースでは横ばいの状況である。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・依然として解約数は横ばい状態にあり、減少傾向になる気配もない。
		競馬場（職員）	販売量の動き	・売上は前年度比96%で、旧盆の時期であったにもかかわらず伸びがみられない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・今年も例年と変わらず大きな変化はない。ユーザーの購買意欲を上げる材料が少ない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・土地分譲がそれなりにまだ続いている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・販売量は目標の約70%に過ぎず、前月よりは回復したもののここ数か月は低迷が続いている。
	やや悪くなっている	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・気温が非常に高かったため外出を控える人が多く、影響が大きい。アパレル商材についてはバーゲン品の動きが非常に悪く、秋物商材については紹介期にあたり、食料品については安全性問題の報道が目立ち客が購入に慎重になっていることから、消費の勢いは弱くなっている。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・来客数は前年比104%増だが、記録的な猛暑のため秋物商材の動き出しが遅く、買上率が低い。
		スーパー（統括）	来客数の動き	・日替わり商品の卵やしょうゆ等、価格を強調した商品については、朝から行列を作るが、それ以外の商品を購入する傾向はあまり見られない。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・デイリー商品の売上が落ち、特に弁当が売れなくなってきている。客は昼の単価を下げる工夫をしている。
		コンビニ（経営者）	競争相手の様子	・同業の店舗が増え、販売量が落ちている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・猛暑のため日中の来客数が少なく、購買に対する意欲が低く客単価も低下している。
		乗用車販売店（店長）	単価の動き	・新型SUVが発表になり、来客数は非常に増えているが、コンパクトカー等単価の安いものが売れている。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・トラックの販売量は、環境規制がほぼ対応し終わり買い控えが出てきているため、前年比で約4割ほどダウンしている。原油も高く人件費も高騰しているなか、トラックに対する設備投資ができないという状況である。
		その他専門店〔服飾雑貨〕（統括）	お客様の様子	・来客数は順調に伸びているものの、財布のひもが固く、客単価が低調である。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・行事が無くケータリングもほとんど無いため、売上が店のみとなり、悪くなっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・猛暑で日中のランチタイムは遠方からの客足が遠のき、客は冷房の効いた店内で汗が引くまでゆっくりするため一回転で終わる状況である。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・夏休み分散化のせい、3～4週目までの電話問い合わせや見積依頼が非常に少ない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・各企業で夏休みを取っていること、接待が少ないこと、あまりの暑さで客が外に出ないことが原因となり、今月はあまり良くない。
		設計事務所（経営者）	それ以外	・行政からは耐震診断や構造の仕事のみ発注が出ている。意匠設計を中心としているところは仕事はあるものの良くはない。
	悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・大型店との兼ね合いもあるが来客数が減少している。消費者の財布のひもの緩め方が非常に悪く、購買力が低下している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が昨年と比べて150人前後低下している。競合状況を確認しても多く入っている様子はなく、単価は昨年をクリアしているが、客数減が売上を大きく左右している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（経営者）	それ以外	・中元、サマーギフト下の売上が前年比68%、通常の売上が前年比90%前半で大変厳しい状態が続き低迷している。従業員不足が続き、パート、アルバイトの時給を大幅アップせざるを得ず、フランチャイズ加盟店として経営が成り立たない状態が続いている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・あまりにも暑すぎたせいで、来客数が減っている。おしゃれな物よりも、実用品で安価な物であれば買上点数も増えているようであるが、全体として客単価、商品単価共に下がっている。
		その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	販売量の動き	・この猛暑で生鮮食料品の消費が落ちている。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・客からの照会、問い合わせのみで、実行に移す話が少ない。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・この猛暑の7～8月は建売住宅が1棟も売れず、土地分譲も1区画も売れていない。住宅を見に来る人も少なく、周りの業者も当地区では軒並み良くない。
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	金融業（審査担当）	取引先の様子	・企業は金利上昇をにらみ、5～20年の長期間、固定金利で調達しようとしており、依然として資金調達ニーズはおう盛である。
	変わらない	出版・印刷・同 関連産業（営業 担当）	受注価格や販売 価格の動き	・受注件数、売上共に前年同月を上回っているが、納期が短くなり残業が増え、利益率を圧迫している。
		金属製品製造業 （経営者）	取引先の様子	・大きな設備投資は無く、消耗品等の部品加工がいつものように流れてきている。
		その他製造業 〔ゲーム〕（経 営者）	受注量や販売量 の動き	・相次いで発売されたハードウェアの投入効果もここへ来て一段落し、年末には値下げされるとのアナウンスがあるため買い控えもある。
		建設業（経理担 当）	受注価格や販売 価格の動き	・現場は忙しく動いているが、受注競争が激しく望む価格で受注できない上、材料は上げ止まっており、利益を生み出すのが大変である。
		金融業（審査担 当）	取引先の様子	・取引先のガソリンスタンドは、卸値が上昇しているものの近隣競合との価格競争があり、思うように販売価格への転嫁ができず、利益の上がらない状態が続いている。
		不動産業（総務 担当）	取引先の様子	・オフィスの満室状態が続いており、賃料改定交渉もスムーズに進んでいる。
		税理士	取引先の様子	・猛烈な暑さで冷蔵庫、クーラー等家電販売の売上が良かったが、衣類、建設、飲食の売上は伸び悩んでいる。
		経営コンサル タント	取引先の様子	・小売店でも猛暑の影響がプラスに出ているところとそうでないところとの差があり、二極分化が進んでいる。
	社会保険労務士	取引先の様子	・資金繰りの厳しい会社が見られる。	
	やや悪く なっている	出版・印刷・同 関連産業（経営 者）	取引先の様子	・得意先から発注される仕事量が非常に少なくなっている。
		出版・印刷・同 関連産業（営業 担当）	受注量や販売量 の動き	・個人需要はやや伸びてきているが、法人需要が非常に下がってきている。
		電気機械器具製 造業（経営者）	受注価格や販売 価格の動き	・金属の価格が高騰し仕入原価が上がっているのに、価格改定交渉が難攻している。
		電気機械器具製 造業（経営者）	取引先の様子	・全国からの引き合い件数が非常に減っている。
		輸送業（営業統 括）	それ以外	・燃料が上がり、利益的な部分で採算が合わないところが出てきている。
金融業（支店 長）		取引先の様子	・法人関係の取引先の倒産、個人客の自己破産が増えてきている。	
その他サービ ス業〔廃棄物処 理〕（経営者）		受注量や販売量 の動き	・顧客先工場等の稼働率が悪くなってきた影響で、受注量は昨年より10%程度下回っている。	
その他サービ ス業〔情報サー ビス〕（従業員）		受注量や販売量 の動き	・通信系設備投資に関連する問い合わせ、提案機会、概算見積提出等の件数はある程度あるものの、受注にまで結び付く案件が少なくなっている。	



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪くなっている	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・行政での審査のため、受注が2か月ほど止まっている。リフォーム、改修、木造は動いているが、現在動いている現場は改正前の申請であり、新規物件の受注はぱったりと止まっている。
		輸送業（総務担当）	それ以外	・軽油等の高騰によるコスト高が続き、運賃に転嫁できないため採算が取れない状態である。
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・人材派遣、人材紹介どちらも求人者の要請が強く派遣スタッフの枯渇状況がますます強くなってきている。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・採用数を増やす企業が若干増えている。
		求人情報誌製作会社（広報担当）	求人数の動き	・人を採用しようとする企業が多く、求人媒体は好調である。それだけ仕事があるということで、景気は良い。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数はフルタイム、パート求人共に前月と比較して増加している。有効求人数はフルタイム求人が増加し、パート求人は減少傾向にあり、合計では増加傾向を示している。
		学校〔専修学校〕（就職担当）	求人数の動き	・求人獲得件数が前年同月比で約10%程度伸びている。
	変わらない	人材派遣会社（支店長）	それ以外	・受注は前年と比べて堅調だが、働く側の派遣スタッフが不足しており、成約スタートしても常に条件の良い仕事を探している傾向が顕著にあり定着率が下がっている。
		人材派遣会社（支店長）	求職者数の動き	・派遣や紹介予定派遣で就業を希望して登録に来る人数が減っており、3か月前と変わらない状況で、登録の予約を入れてもキャンセルする人がしばしば見られる。
		求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・臨時雇用者の社員化等、人材確保の手法に工夫が見られるが、正社員採用のための広告予算は増えていない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比5%で減少している。産業別に見ると建設業で前年同月比30%減で、運輸業、製造業でも減少が目立っている。有効求人数は前年同月比の減少幅が小さくなっている。一方有効求職者数は前年同月比10%以上の減少が続いているため、求人倍率は1倍を超えているが、相変わらず派遣、請負が増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人が増加傾向にあり、特に中小企業で条件緩和等の求人条件の変更が多く見受けられるが、求職者の希望条件とはまだ開きがある。
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・転職者数はほぼ横ばいで落ち着きをみせており、しばらくこの状況が続く。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・求人票は7月より件数が減少したが、昨年度よりも多く届いている。
やや悪くなっている	職業安定所（所長）	求人数の動き	・新規求人数が6月から前年同月比で減少に転じている。とりわけパートタイムの減少幅が大きく、企業に充足感が広がってきている。	
悪くなっている	-	-	-	

## 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	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良くなっている			
	やや良くなっている	一般小売店〔薬局〕（経営者）	販売量の動き	・駅前立地する本店では、土日は来客数が少ないが平日の来客数は増えており、非常に忙しい。数点をまとめ買いする客も、以前に比べて増えている。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・中国産野菜が売れなくなり、国産野菜の売上が増加している。そのため、単価が上昇している。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・前年同月比で、客単価は3.6%上昇しており、来客数は1.8%増加している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・客単価が上昇している。新商品や催事商品の動きも良い。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・売上は、前年同月比100%はクリアできていない。しかし、前月比では改善傾向にある。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・8月に入ってからの記録的な猛暑により、飲料水の売上が記録的に伸びている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・暑い日が続いており、エアコンがよく動いている。特にお盆時期の動きが良い。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・6月に発売された新型車の販売が好調であり、前年同月を上回る受注実績を確保している。中越沖地震による生産の遅れがまだ車種によっては見られるが、来客数もまずまずである。お盆休み明けの月後半も、店舗の雰囲気は良い。
		住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・民間の設備投資に伴う、工場、オフィス、商業施設関連の需要が増加している。住宅は、持ち家の販売数は減少しているものの、アパートは増加している。
		その他小売〔水産物卸売〕（経理担当）	販売量の動き	・受注量は、多少なりとも増加している。
		観光型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・8月は例年直前予約が多いが、今年は前年を上回る個人予約があり、宿泊数は大幅に増えている。
		都市型ホテル（営業担当）	お客様の様子	・法人客との商談の中で、設備投資を今後更に強化していくという話が増えている。
		旅行代理店（経営者）	単価の動き	・参院選挙が終わり、旅行する客が増えている。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・夏商品の販売は、梅雨明けが遅れたことと参院選挙の影響により、不調であった。しかし秋から年末年始にかけての商品は、問い合わせ、販売共に順調に伸びている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・夏休み期間中は、高校野球や都市対抗野球等のスポーツイベントの観戦ツアーに、多数の参加があった。金銭的、時間的に余裕のある客が増えている。
		美顔美容室（経営者）	来客数の動き	・猛暑で来客数が減少すると思っていたが、汗で肌荒れしているとか、すっきりしたいとかの理由で、手入れの回数を増やす客が多くなっている。
変わらない		商店街（代表者）	単価の動き	・お盆過ぎの販売量が、例年に比べて極端に減っている。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・大きな天候の崩れもなく、観光客数は前年同月比10%程度の増加を維持している。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	来客数の動き	・お盆は忙しかったが、ほかの日は来客数の落ち込みが目立っている。猛暑日が多く、花持ちが悪かったことが原因として考えられる。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・月の前半はバーゲンもそこそこ好調であったが、中旬から厳しくなっている。プロパーの晩夏物の動きが鈍い。購買意欲が感じられない。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・中旬の猛暑により来客数が伸び悩んでおり、お盆の帰省土産が苦戦している。浴衣、水着等も苦戦している。しかし全体としては、購買客数、購買単価、売上共に、前年を上回っている。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・男性向けのギフト単価は、やや低下している。ただし、キャリア層の購買意欲は引き続き高く、トータル売上は安定している。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・暑さの影響で、野菜が不作のため値上がりしており、野菜が割安な当店の売上は増加している。ただし、客が安い店に集中する傾向は相変わらずであり、全体の景気は変わっていない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・以前に比べて、バーゲン品の売行きが思わしくない。また、全体的に単品単価が上昇している割には、客単価の伸びはあまりない。
		スーパー（販売担当）	それ以外	・いろいろな対策を考えているが、売上は思うように伸びていない。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・猛暑に伴うビール、飲料水の売上増を期待したが、結果的には前年並みである。飲食店のアルコール飲料の売上も良くない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・客単価が低下しているが、来客数は増えている。ただし、暑さにより、一時的に増えたことも考えられる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ(店長)	販売量の動き	・猛暑の影響で飲料水、アイスクリームの売上が前年と比べて10%以上も伸びている。ただし、その他の落ち込みがあるため、全体としては前年並みである。
		衣料品専門店(企画担当)	販売量の動き	・猛暑で夏物が売れているが、晩夏初秋物は売れていない。全体の販売量は、引き続き変わっていない。
		衣料品専門店(販売企画担当)	販売量の動き	・業界の淘汰が進んでいるが、相変わらず低い水準で安定しているといった状況である。
		衣料品専門店(売場担当)	来客数の動き	・お盆で来客数が増え、夏物商戦は少し好調になったものの、お盆過ぎの来客数は激減している。連日猛暑が続いているため、秋物商戦は不調である。
		家電量販店(店員)	販売量の動き	・猛暑の影響でエアコンの売上が大きく伸びているが、テレビやパソコンの売行きが悪く、全体ではほぼ前年並みである。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・7月の動きが鈍かった分、前半は好調であったが、後半は暑さのためか、動きが少し止まっている。
		乗用車販売店(従業員)	来客数の動き	・中越沖地震の影響はあったが、来客数は前年並みにあり、特に苦しい印象はない。
		乗用車販売店(従業員)	来客数の動き	・今日は、客の動きが少し良い。ただし価格的には厳しく、本格的に良くなっている感じではない。
		乗用車販売店(営業担当)	販売量の動き	・販売量が、引き続き減少傾向にある。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・今年は大のお盆休みを取る企業が多く、お盆明けの街の人通りも少ない。来客数も減少しており、売上は伸び悩んでいる。
		都市型ホテル(支配人)	それ以外	・宿泊予約の状況は、件数は好調であるが、単価の上昇は大きくない。
		旅行代理店(経営者)	来客数の動き	・秋と正月の旅行の販売時期であるが、動きは今一つ少ない。
		旅行代理店(従業員)	単価の動き	・来客数は増えているが、目玉商品しか売れていない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・夜の繁華街は、月の前半は人通りも多く忙しかったが、お盆休みの中ごろ以降はやや暇である。また、今年は気温が高いため、日中の客が少なくなっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・繁華街の人出は少なく、景気が良いとか仕事が忙しいという話も聞かなくなっている。
		通信会社(企画担当)	販売量の動き	・新規契約は依然として伸び悩んでおり、有料のオプション契約数も減少している。消費者は節約傾向にある。
		通信会社(営業担当)	単価の動き	・通信回線の光化が進むなどサービスは向上しているが、収益は減少傾向にある。
		テーマパーク(職員)	来客数の動き	・来場者数は、平日を中心に10%ほど伸びていた3か月前と比べて、若干落ちこんでいる。記録的な猛暑の影響もある。
		ゴルフ場(経営者)	単価の動き	・来場者数は増えてきているが、客単価は低下傾向が続いている。料金を下げないと、競争力は保てない。
		ゴルフ場(企画担当)	来客数の動き	・猛暑の影響で、来場者数、売上共に伸び悩んでいる。ただし、山間部のゴルフ場の客の入りは良く、景気が悪くなっているとも言えない。
		住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・借入金利の上昇に対する意識が薄れてきており、住宅購入に積極的ではなくなっている。
		住宅販売会社(従業員)	単価の動き	・高級賃貸マンションは、ファミリータイプはそれなりの入居があるものの、独身者用や新婚者用の1LDK、2LDKタイプの入居が思わしくない。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・まんじゅうの製造販売をしているが、稼ぎ時のお盆期間に連日猛暑が続いた上に、他地域での菓子の品質管理問題が影響して、例年の伸びがない。また、祭り期間中の商店街への来客数も、例年より少ない。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・お盆は商品がよく動く時期であるが、その前後の時期の来客数が、例年より少ない。また、来客数はあっても客単価が伸びておらず、売上は増加していない。その分、利益も減少している。
		一般小売店[酒類](経営者)	来客数の動き	・お盆過ぎの飲食店の来客数が、前年に比べて減少している。
		一般小売店[自然食品](経営者)	来客数の動き	・例年8月は販売量が落ち込むが、今年は例年以上に落ち込んでいる。
		一般小売店[酒類](経営者)	来客数の動き	・冷飲料が売れる時期であるが、今年は猛暑のため商店街へ来る客が減っており、売上は伸び悩んでいる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔贈答品〕(経営者)	お客様の様子	・ガソリンを始め様々な物価が値上がりしているため、消費者には節約意識が出ている。贈答品も、金額をよく考えて購入している。
		百貨店(売場主任)	来客数の動き	・平日昼間の来客数は、かなり減少している。以前は昼休みに来店して商品を見たり買物したりするサラリーマンもいたが、そのような客はかなり減っている。土日も、家族連れで来店しても、買物というより涼みに来ているだけの客も多く、売上はがた減りである。
		百貨店(企画担当)	販売量の動き	・店頭は秋物中心になっているが、猛暑が続いているため、売上は低調に推移している。水着や浴衣の盛夏商品のピークを過ぎてからの猛暑であり、猛暑に伴うプラス効果はほとんどない。
		百貨店(企画担当)	販売量の動き	・主力商品である婦人服の販売量、販売単価が落ち込んでいる。
		百貨店(外商担当)	来客数の動き	・残暑の影響もあり、来客数は減少しており、売上も減少している。
		百貨店(婦人服販売担当)	お客様の様子	・例年なら気温や気候に関係なく徐々に秋物商品が売れ始める時期であるが、経済的な余裕があまりないためか、今年はほとんど動きがない。
		百貨店(販売担当)	販売量の動き	・客はセールを継続している売場に流れている。また、秋冬物の商材も、低価格帯の品ぞろえが豊富なブランドのみが好調である。
		スーパー(経営者)	お客様の様子	・野菜の売上が悪い。
		スーパー(店長)	単価の動き	・客単価は、前年同月比97%ほどで推移している。一品単価が低下傾向にあるうえ、買上点数も減少している。買上点数の増加をねらって、少量販売やバラ売りを増やしても、客単価の上昇にはつながらず、苦戦している。
		スーパー(営業担当)	単価の動き	・客単価、来客数、販売点数は、前年同月比で98～99%である。定率減税の廃止やガソリン価格の高騰、株価低迷が影響している。
		スーパー(仕入担当)	単価の動き	・来客数は前年並みを維持している。しかし、売上、利益は伸び悩んでいる。近くに安売りスーパーがオープンし、近隣のスーパーを巻き込んで安売り競争をしているため、客単価が伸びない。
		衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・良くない要因として、来客数の減少が際立っている。
		家電量販店(店員)	販売量の動き	・定率減税の廃止以降、販売量は減少している。ガソリン価格の高騰も、追い打ちを掛けている。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・さっぱり売れない状況にあり、例年にない停滞ぶりである。
		乗用車販売店(経営者)	来客数の動き	・ガソリン価格が高騰しているためか、自動車の半年点検や1年点検を見送る客が増えている。自動車での外出を控えているという話も聞かれ、お盆前の安全点検の仕事も例年より少ない。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・競争が激化している。販売台数も、先月に引き続き大幅に減少している。
		一般レストラン(経営者)	単価の動き	・客単価が非常に低い。
		観光型ホテル(経営者)	来客数の動き	・昼食、夕食客の入り込みが良くない。来客数は停滞しており、動きはやや弱くなっている。
		旅行代理店(経営者)	競争相手の様子	・原油高で航空運賃等に影響が出ており、旅行会社の収益は圧迫されつつある。
		通信会社(開発担当)	お客様の様子	・親会社からの発注量が、前年度の半分程度となっている。
		通信会社(サービス担当)	お客様の様子	・販売量は、先月に続いて減少している。同業他社が思い切った割引キャンペーンを実施すると、客は一気にそちらへ流れる。少しでも安いほうを選ぶ傾向は、ますます顕著である。
		テーマパーク(職員)	来客数の動き	・来客数は年々減少している。活気がなく、近隣では廃業する店舗が幾つかある。
		パチンコ店(経営者)	販売量の動き	・来客数の動きは、やや悪くなっている。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・お盆休み後の客足が悪い。客の財布のひもは固い。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・暑さのためか、来客数はかなり減ってきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		美容室（経営者）	お客様の様子	・新しい美容院がどんどん出店しており、かなりの激戦となっている。1回でも新しい店を試してみたいという客もあり、影響は少なからずある。	
		美容室（経営者）	お客様の様子	・暑さのため、主力の中高年客は午前の予約ばかりになっており、来客数は減少している。	
		理容室（経営者）	お客様の様子	・相変わらず客の回転が悪い。	
		設計事務所（営業担当）	お客様の様子	・とにかく安さを求める客ばかりである。	
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・例年夏場の来客数は良くないが、今年は特に猛暑の影響により、記録的な減少となっている。	
		住宅販売会社（企画担当）	販売量の動き	・契約件数は、前月より40%ほど悪くなっている。	
	悪くなっている		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・これまでは固定客の来店によりそれなりの売上があったが、猛暑で来客数が極端に減っているため、そのまま売上の減少につながっている。
			高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・ディナーの来客数が、全曜日で減少している。特に個人客、家族客が主体の土日祝日のディナー客数は、大幅に減少している。
	企業動向関連	良くなっている やや良くなっている	-	-	-
			一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・発電機は、原油価格高騰の影響で、受注量が激減している。しかし、建機の受注は順調である。全体の業績は、順調に推移している。
電気機械器具製造業（営業担当）			取引先の様子	・設備投資に積極的な企業が多い。	
輸送用機械器具製造業（統括）			受注量や販売量の動き	・主要取引先からの受注が、徐々に増えている。	
輸送業（エリア担当）			受注量や販売量の動き	・国際航空貨物は、大型物件は以前より少なくなっているが、全体としては微増である。特に速達貨物は、工場の夏休み前後の貨物量が大きく伸びている。	
変わらない			行政書士	それ以外	・新規顧客が増えている。
			出版・印刷・同関連産業（経営者）	それ以外	・これまで好景気であった製造業が、現状維持の状態になっている。
			窯業・土石製品製造業（社員）	受注価格や販売価格の動き	・鉄鋼、磁性材料関係が順調であるが、その他は数量が減少傾向にある。そのうえ、価格を下げないと失注する状況にある。
			一般機械器具製造業（販売担当）	受注量や販売量の動き	・相変わらず、引合いは低調である。特に米国市場では明るい話題がない。
			電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・産業機械、自動車、エレクトロニクスは、依然好調であり販売量も微増している。情報、電子材料は、相変わらず堅調である。全体的には、底堅い状況に変化はない。
			建設業（経営者）	競争相手の様子	・引き合いは多いが、競合が依然として厳しく、利益は出ていない。
			建設業（総務担当）	それ以外	・燃料費等のコスト増加が、依然として大きく響いている。
			輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・現在や秋に向けての消費動向を反映する荷動きには、あまり変化がない。
			輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・トラックへの積込み貨物量は前年同月比で1.6%増と、これまでとほぼ同じ動きである。
			輸送業（エリア担当）	それ以外	・猛暑の影響で飲料水や電化製品の大幅出荷増があったが、この特需を差し引いた物量の動きは、数か月前とほぼ変わらない。
			通信業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の様子に変化はなく、投資も相変わらず控えめである。
			金融業（企画担当）	取引先の様子	・住宅や工場用地の取得ニーズは高く、不動産の動きは引き続き活発である。投資意欲はおう盛である。
			不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・物件の依頼件数は、あまり変化していない。成約件数にも増減はみられない。
			広告代理店・新聞販売店〔広告〕	受注量や販売量の動き	・広告数量は、大企業では増えているが、中小企業では減っている。
			広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・広告の質を落としたり数量を減らしたりと、広告費用を抑制する動きが出始めている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・新しい取引先を開拓して業績を伸ばす顧問先企業と、ガソリン価格の上昇等を消化しきれず苦戦している顧問先企業は、半々である。
		紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・原材料価格が上昇傾向にあるが、それに合った販売価格の値上げは、客の理解を得られず難しい。
		化学工業（人事担当）	受注量や販売量の動き	・為替相場と株式市場の動向が、マイナスに影響している。
		金属製品製造業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・原材料費の増加を、販売価格に転嫁できていない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・1年も前から計画的に生産される特殊品以外の受注が、全体的に減少してきている。素材の購入量ベースで考えると、10%近くも落ち込んでいる。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・米国での売上が停滞しているところへ、株安と円高が加わり、米国での売上は予定を下回っている。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・原油価格の高騰により、消費動向を反映する荷物量が減少している。
		金融業（決算予算担当）	それ以外	・業界の競争激化により収入が横ばいになっているなか、貸出金等の引当費用が増加しており、収益は更に減少している。
		公認会計士	それ以外	・人件費や燃料費等のコスト高により、中小企業の業績は悪化している。
	悪くなっている	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前との対比で、売上は11%減、経常利益は72.5%減となっている。
鉄鋼業（経営者）		受注量や販売量の動き	・大手企業は鉄鋼材料を集中購買しているが、その単価はかなり低い。中堅中小の鋼材企業の仕事量は、大幅に減少している。	
金属製品製造業（経営者）		受注価格や販売価格の動き	・原材料価格の高止まりによって、製品の原価は高くなっている。一方、海外からの安い製品が引き続き流入しており、販売競争は依然として激しく、販売価格の改定は進んでいない。	
雇用関連	良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・欠員補充や増員によって、求人数は増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・派遣の依頼は、依然として高い水準で推移している。また、直接雇用を積極的に進める企業も増加している。
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・派遣の依頼は、依然として高い水準で推移している。また、直接雇用を積極的に進める企業も増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は増加しており、有効求人倍率は毎月上昇している。
	変わらない	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、前年同月比で8.6%増加している。特にサービス業のパートタイム求人が増加している。
		人材派遣会社（経営企画）	周辺企業の様子	・アウトソーシングの需要は、減少していない。ただし、注文はあっても、採用環境の変化に伴う競争激化によって人が集まらず、注文に応じられない。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・正社員採用の人材紹介の注文が相変わらず好調であるが、人材不足である。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・夏期の注文量は例年減少するが、今年は前月並みを保っている。
		人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・非正社員の採用活動には、それほど大きな変化はない。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	求職者数の動き	・自動車関連など一部業種からの受注は減少している。ただし、これまでの注文量は過大であったため、多少減少しても収益に大きな変化はない。
職業安定所（所長）		周辺企業の様子	・より良い条件を求める在職の求職者数は増加しているものの、全体の求職者数は減少傾向が続いている。そのため、企業の採用意欲は依然として高いが、採用は困難であり、人手不足は恒常化している。	
職業安定所（職員）		周辺企業の様子	・求人数は増加傾向にある。ただしその一方で、解雇など雇用調整を行う企業が数社ある。	
やや悪くなっている	職業安定所（管理担当）	求人数の動き	・団塊世代の退職や繁忙対応を背景に、人手不足が強まっている。人材確保に苦勞する中小企業が増えている。	
	民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人数は、3か月前と同水準で推移している。ただし、中小企業では一服感が出ている。	
	やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・土木建築業等からの求人が、やや低調である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・一般求人の広告件数は、IT技術者と輸送機器製造技術者を除いて落ち込んでおり、前年同月の80%程度である。特に正社員の求人広告の減少が目立つ。非正規雇用の求人広告は、横ばいが続いている。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・求人数全体に大きな変化はないが、大手金融機関の求人を中心に、どちらかと言えば減少傾向にある。
	悪くなっている	-	-	-

6. 北陸（地域別調査機関：（財）北陸経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	コンビニ（店長）	販売量の動き	・販売量はお盆を過ぎてから急激に落ち込んだものの、月全体ではお盆を中心に弁当やパンなどの中食がよく売れた。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・7月は長雨にたたられ、夏物の売行きは良くなかったが、8月に入り猛暑が続いたため非常に良かった。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・以前の客には必要な物を必要な分だけ買うという傾向が見られたが、最近では、つい買い（防災グッズなど）や、まとめ買い（DVDメディアなど）の傾向が強くなっている。また単品購入時でも、省エネ性の高い高級タイプ（エアコンなど）や、高付加価値商品の購入が増えている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・新型車の登場で販売台数がやや上向き傾向である。
		その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	来客数の動き	・6、7月の既存店の来客数は前年比100%とぎりぎりの状態であったが、8月は同102.5%と上昇した。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・常連客から接待がらみの貸切りや団体予約などが多く入った。お盆の数日間を休業したにもかかわらず、客入りはコンスタントに好調であった。
		タクシー運転手	来客数の動き	・月の初めから真夏日が続き、タクシーの利用客が多かった。週末には花火大会、歩行者天国、盆踊り大会などの催し物も多く、人出でにぎわった。飲酒運転の取締りが厳しかった影響もあった。
	変わらない	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・猛暑にもかかわらず、秋物先取りの売り場展開を行った結果、秋物の売上は前年実績をクリアした。
		百貨店（売場担当）	単価の動き	・長く落ち込んでいた来客数が、やや前年並みの水準にまで回復する傾向が見られる。
		スーパー（店長）	単価の動き	・猛暑が続いたため、飲料、豆腐、アイスクリームなど暑さしのぎの商品が急に動いた。しかし、頼みの旧盆商戦は客の動きが前半と後半にばらけたため、買上点数が伸びず、客単価が上がらなかった。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・気温の上昇により商品の動きが活発になると期待したが、それほど伸びていない。特に衣料品では単価が下がり、売上が伸び悩んだ。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・猛暑のため、飲料水、ビール、アイスクリームなどが前年に比べ10%以上伸長した。また、タオルや軽衣料もよく売れた。一方、客は暑さのため外出を控えたのか、売上が前年比3%増加したものの、来客数は前年並みにとどまった。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・猛暑の影響により、エアコンは前年比約30%増と順調であったが、その他の家電商品については総じて低調であった。また、CO2削減に寄与するエコキュート（自然冷媒ヒートポンプ式電気給湯機）やIHクッキングヒーターについては順調に推移している。
乗用車販売店（経理担当）		販売量の動き	・一時的な新型車効果はあるものの、販売台数は減少傾向が続いている。また、この時期の燃料高騰は大きな痛手である。	
高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・能登半島地震の影響が残った夏休みは、観光客の流れが極端に少なく、お盆期間中の売上は例年の85%であった。また猛暑の影響もあり、8月の昼の来客数は同90%と振るわなかった。		
観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・家族旅行を中心に客室の稼働は例年並みだが、同窓会などの団体が少なく、宿泊人員では若干減少している。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・レストラン利用客は減少し、客室稼働率は伸び悩んでいるが、これらを宴会部門の増収でカバーし、前年同月とほぼ同額の売上を見込んでいる。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・梅雨明けの遅れ、猛暑、ガソリンの高騰などの要因で、帰省以外の近場への旅行需要が落ち込んだ。また、来客数の減少傾向は年初来変わっていない。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・ケーブルテレビのデジタルサービス加入は、県外民放の地上デジタル放送が見られないという区域外再送信問題により、例年に比べ低調に推移している。ただし、インターネットサービスの加入はADSL利用者からの移行があるため、ほぼ順調に推移している。
		通信会社（営業担当）	来客数の動き	・携帯電話のファミリー割引などの受付開始により、店頭への来客数が飛躍的に伸びている。しかし、販売数は増加せず、従来どおりである。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・能登半島地震の風評被害の影響はまだ完全とはいえないが、徐々に回復傾向にある。しかし、8月は主な顧客である個人客の動きが鈍く、前年に比べ1割程度の利用減となった。
		住宅販売会社（総務担当）	お客様の様子	・梅雨明けの猛暑により、中旬までは客の動きが悪く、イベントへの集客も少なかった。ただし、後半は若干持ち直している。
やや悪くなっている		商店街（代表者）	来客数の動き	・県外からの来街客が減少傾向にある。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・猛暑のため、暑さ対策の家電用品を中心にリピーング用品がよく売れた。半面、客はサンダル、帽子、Tシャツなどの夏物ファッションについて「無駄な物は買わない、まとめ買いはしない」という態度である。暑さ対策の支払いが増加した分を、ファッション商品の節約でカバーしているようにみえる。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・日常の買い回り品については、客に生活防衛意識が働いている。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・旧盆の帰省客向けの手土産やギフト商品は中心価格帯が前年の2,000～3,000円から低下し、2,000円を割り込む状態である。家族で食べるすしやオーードブルなども単価が安く、ボリュームの多いものが好まれ、前年に比べ客単価が低下している。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・例年になく暑い日が続き、8月後半の秋物の立ち上がりが遅れている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊、レストランの売上は低迷から回復できない。
		タクシー運転手	販売量の動き	・観光客の姿は例年並みに見られたが、タクシーの利用は少なかった。猛暑のせいか、夜の繁華街に繰り出す人も例年より少なかった。
		その他レジャー施設（職員）	単価の動き	・来客数は横ばいであった。今年の夏は例年以上に暑かったため、飲料の売上を期待したが伸びなかった。また、土産品の動きも悪かった。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・6、7月は前年の売上、来客数を何とか維持できたが、8月に入ってから猛暑のせいか、売上、来客数とも前年を大きく下回っている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・猛暑の影響もあり、夏場の家づくりムードが高まらず、受注は非常に不振であった。展示場の来場者も減少している。
悪くなっている		商店街（代表者）	来客数の動き	・客は猛暑やガソリンの高騰で外出を控える傾向が強い。とくに猛暑についてはテレビで「外出を控えるように」との報道が見られ、お手上げ状態である。
		一般小売店〔鮮魚〕（従業員）	販売量の動き	・北陸地方の2度にわたる大地震で観光客が戻っていない。また8月の猛暑に加え、お盆休みがほぼ1週間の長期となったため、「この日がヤマ」というピークがなく、盛り上がり欠けた。
		一般小売店〔事務用品〕（営業担当）	販売量の動き	・例年この時期は、お盆休みをはさみ、売上が見込めないが、前年と比較すると売上の更なる落ち込みが目立つ。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・商談中に客から常に聞こえてくる言葉は「低燃費・小型化・低価格」である。ガソリン価格の高騰と更なる値上がり気配に加え、車両価格の値上げ傾向を反映し、客に買い控え傾向が見られる。半面、中古車の引き合いは増加し、受注も増えている。



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		任関連専門店 (店長)	販売量の動き	・家具、インテリア業界は、全国でチェーン展開をしている大手企業を除いては、非常に厳しい状況になっている。
企業 動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	不動産業(経営者)	受注量や販売量の動き	・同業者の情報を総合すると、郊外ではコンビニやグループホーム、デイサービスなどの建築用土地を賃借する大型仲介物件の動きが見られる。
	変わらない	繊維工業(経営者)	受注量や販売量の動き	・婦人衣料に比べて、スポーツ衣料は比較的安定している。非衣料分野は横ばいである。
		プラスチック製品製造業(企画担当)	受注量や販売量の動き	・半年前から受注量が減少し、その後は変化がない。
		一般機械器具製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・ヨーロッパ、アメリカ市場は好調であるが、国内市場が若干停滞している。
		電気機械器具製造業(経理担当)	取引先の様子	・7月から始まったIT関連の仕事は極めて多忙である。しかし、業界全体ではあまり変わっていない。
		精密機械器具製造業(経営者)	取引先の様子	・眼鏡産地としては、秋に向けて新型の量産時期にあることや、一部改定された原産国表示ルールへの対応などから、国内の仕事量は増加しているように見受けられる。しかし、総じて厳しい状況が続いている。
		新聞販売店[広告](従業員)	受注量や販売量の動き	・受注量はほとんど変わらない。受注単価が上昇し、また縮小していた業種で折込が始めたが、全体的には横ばい傾向である。
		税理士(所長)	受注価格や販売価格の動き	・中小企業では仕入価格の上昇を販売価格に転嫁する力が弱いため、多くの会社は苦戦を強いられている。
	やや悪くなっている	食料品製造業(企画担当)	受注量や販売量の動き	・高付加価値商材の販売量の伸びが鈍化し、気候の影響もあると思われるが、全体的に数量が減少している。
建設業(経営者)		競争相手の様子	・建設業は地域に根ざした地場産業であり、受注産業である。公共土木事業に依存している建設会社は地元で仕事がなくなると苦境に陥る。以前から経営難のうわさがあつた老舗の建設会社がついに倒産に追い込まれたが、他人事とは思えない。	
輸送業(配車担当)		受注量や販売量の動き	・最近の円高等により繊維関係の物量が動かず、特に東南アジア向けの衣料品の出荷が少なくなっている。また、燃料価格の上昇分を取引先に転嫁できず、ますます厳しい。	
悪くなっている	建設業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・建築基準法が6月20日に一部改正され、建築確認申請から工事着工までに相当の期間が掛かるため、一時的な売上減少も予想される。	
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・派遣の求人数が減ってきている。また、求職者も技術を持った人材が少ないため、企業のニーズにこたえることができない。
		新聞社[求人広告](担当者)	周辺企業の様子	・市中心部の再開発事業が9月にしゅん工する。関連業種と周辺小売業種では近年、県外資本の大型ストアの進出などで苦戦が続いていたが、これを機に活気付く。
		民間職業紹介機関(経営者)	周辺企業の様子	・工作機械メーカーから、先行きの受注が減少見込みのため、要員は現状のままとの情報があった。
		学校[大学](就職担当)	求人数の動き	・情報関係からの求人が多く見られる。
やや悪くなっている	職業安定所(職員)	求職者数の動き	・新規求職者数は前年同月比で14.7%と2けた増となった。中でも、正規雇用を求めている34歳以下の若年層の増加が目立った。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪くなっている	-	-	-

7. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所（株））

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・予想よりも気温の高い状態が続いており、飲料水が売れているほか、クール商材も予想以上に伸びている。さらに、ついで買いのおにぎりも売上が伸びている。
		一般レストラン（店員）	来客数の動き	・例年と同様に夏休みで家族連れの来客が増えたのに加え、客の回転率が良くなったことで、売上が驚くほど伸びている。
	やや良くなっている	一般小売店〔事務用品〕（経営者）	お客様の様子	・盆期間中を含めて商店街の人通りが多い。当店の来客数も増えている。
		百貨店（統括）	販売量の動き	・3か月前と比べて婦人衣料の動きは比較的良く、特に特選ブランドが好調である。その一方、紳士服は相変わらず低調となっている。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・猛暑で夏物商材のバーゲンセールが好調に推移したほか、特選婦人洋品の売行きが相変わらず好調であるなど、前年実績を上回る状況となっている。
		スーパー（店員）	来客数の動き	・従来客に加えて、バーベキューなどのアウトドアを楽しむ客が増えている。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・梅雨が明けて天候が安定した後、猛暑となったものの、盆以降は売上が順調に推移している。
		コンビニ（マネージャー）	来客数の動き	・盆期間中の来客数は前年を下回ったものの、それ以降は気温が高く推移したことで、夕方以降から深夜までの来客が増えている。本部によるプロモーションが女性客に支持されていることも、来客数の増加につながっている。
		衣料品専門店（営業・販売担当）	お客様の様子	・クールビズの浸透により、おしゃれをする男性が増えてきている。
		その他専門店〔医薬品〕（販売担当）	販売量の動き	・残暑が厳しく、季節商材が売れている。
		その他飲食〔コーヒーショップ〕（店長）	来客数の動き	・盆前に気温が高くなったことで、冷たい飲み物を求める利用者が増加し、来客数は前年を上回っている。
		都市型ホテル（役員）	それ以外	・7月に客室やレストランの改装工事が終わったため、3か月前に比べて売上は伸びている。単なる工事終了による増収ではなく、景気回復による後押しもある。
		タクシー運転手 タクシー運転手	来客数の動き 競争相手の様子	・猛暑の影響で、過去最高の売上を記録している。 ・世界陸上で人が活発に動いているほか、今年は猛暑でタクシーを利用する客が増えている。
		その他レジャー施設〔イベントホール〕（職員）	来客数の動き	・恒例の公演では固定ファンが入場者数を下支えしているほか、長期のファミリー向けイベントでは、例年よりも入場者数が増えている。
変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・盆の後半ごろから売上が落ちてきている。暑さの影響で安い夏物衣料の売行きは好調であるが、秋物衣料の立ち上がり不調となっている。	
	一般小売店〔衣服〕（経営者）	来客数の動き	・夏物衣料の売行きは目標に近いものの、初秋物は前年よりも悪い。	
	一般小売店〔衣服〕（経営者）	お客様の様子	・大型店では、初夏のバーゲンセールの反動減で8月前半は落ち込んだものの、後半は猛暑の影響で売上が伸びている。	
	一般小売店〔カメラ〕（販売担当）	競争相手の様子	・近隣の同業店が突然閉店した。カメラのデジタル化に伴ってプリント需要が減少し、今まで最も大きな利益を確保していた分野が縮小するなど、苦しい経営状態が続いている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・猛暑で季節商材の動きが好調となったものの、それ以外の商品は前年を下回ったことで、売上目標をクリアできてない。客の間では、必要な商品のみを購入し、不必要な商品は安くても購入しない傾向が一層明確となっている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・猛暑であるが、婦人雑貨や食料品の日常生活品は好調に推移している。秋物商材の販売が始まっている特選ブランドも、まずまずの出足となっている。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・残暑の影響もあって、秋物商材の動きが非常に鈍くなっている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・猛暑にもかかわらず前月よりも引き合い件数は増えている。ただし、月末になっても秋物の売行きは例年よりも悪いほか、株安の影響で高額品の引き合いも少なくなっている。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・一部の高額所得層では、100万円以上のダイヤモンドの引き合いがある一方、日常の買物は化粧品や食料品などの低価格商品が中心となっている。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・自社カードホルダーへの優待会を企画しても、客の動きに大きな変化はない。また、秋物商材を先行投入しても、売上への貢献はみられない。
		百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・紳士服飾部の売上は前年割れの傾向が続いている。悪天候などの要因はあるものの、厳しい状況が続いている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・猛暑により、エアコンや扇風機、飲料、アイスなどの季節商材の動きは活発である一方、そのほかの商材が落ち込んでいる。特に食品については、中国産への不安で買い控えが起こっている。その分、割高な国産品への需要が増えているが、購入量を抑える傾向もあり、全体的な売上は伸びていない。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・ねぎの価格が300円になるなど、野菜が高騰しているものの、販売量はそこまで落ち込んでいない。
		スーパー（広報担当）	販売量の動き	・盆商戦を含め、前半は食料品と衣料品を中心に苦戦したが、盆明け以降は気温が上昇し、季節商材が好調に動いている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・猛暑でアイスやビールの販売量は増えたものの、低価格の商品ばかりで売上はほとんど伸びていない。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・暑い日が続いてアイスや飲料の販売が伸びたものの、主力の弁当やおにぎりの販売量はあまり変わっていない。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・前月はやや売上が減少したものの、盆を過ぎてから来客数、販売量共に増え、3か月前とほぼ同じ水準となっている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数は前年と変わらないものの、1人当たり購買額が若干落ちることで、売上が減少している。この傾向に変化はない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・売上は前年の105～110%で推移しているものの、前年の落ち込みがひどかったことで、10年間の平均売上を下回る状況となっている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・盆休み明けは事故による自動車修理の件数が増えるが、鉄に対する世界的な需要の高まりから、以前は鉄くずとして処分されていたものが高値で買い取られている。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・見積依頼のみが多く、商売につながらない。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・新車の購入を勧めても客にお金がなく、なかなか乗り換えにつながらない。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・車の修理やメンテナンスはコンスタントに依頼があるものの、販売は相変わらず低調で、盆休み前の駆け込み受注も目立たなかった。最近は販売よりもレンタカーの問い合わせが増えている。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・盆休みまではイベント用の夏物商材を中心に引き合いが盛んで、販売は順調に推移したが、盆休み後は残暑の影響もあって秋物商材への移行が遅れ、中休み状態となっている。世界陸上の関係で来客数は増えているものの、売上への貢献は少ない。
		住関連専門店（店長）	お客様の様子	・売れ筋商品のほか、販売量や客層など、すべてにおいて昨年と変化がない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 〔医薬品〕（経営者）	それ以外	・厳しい暑さで夏物商材がよく動いている。特に、ドリンクやペットボトル、制汗剤、日焼け止めの売上が、前年比で10～15%のアップとなっている。
		その他専門店 〔スポーツ用品〕（経理担当）	販売量の動き	・猛暑により、夏物商材の在庫消化が順調に進んでいる。
		その他専門店 〔宝飾品〕（販売担当）	販売量の動き	・プロパー商品はもちろん、新商品の売上にも変化がみられない。
		一般レストラン （スタッフ）	来客数の動き	・最近では来客数が停滞気味であるほか、住民税の負担増などで客単価が下がってきている。客の消費マインドはかなり低下している感がある。
		観光型ホテル （経営者）	来客数の動き	・例年にない酷暑により、来客数が期待したほど伸びていない。
		観光型ホテル （経営者）	単価の動き	・今月は最近の数年と比べても平均宿泊単価がかなり下がっている。宿泊者数はかなり増えたものの、当社のホームページやインターネットサイトからの予約が増えたことで単価が低下し、売上は前年とほぼ同じ水準となっている。
		都市型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・月前半は予約状況が悪かったものの、下旬の世界陸上関連で大阪市内の稼働率が高まり、周辺都市にも好影響が及んだ。宴会関係では、中旬のバイキングイベントへの予約は出足が悪かったものの、間に予約が殺到したことで売上が大きく伸びた。ただし、これらは特殊要因によるもので、景気力の強さは感じられない。
		都市型ホテル （営業担当）	来客数の動き	・宿泊は、世界陸上や旅行代理店経由の個人予約で満室の日が多く、予想以上の売上となっている。その一方、宴会では一般宴会の受注が少ないほか、婚礼も引き続き悪い状況である。それに対し、食堂は広告宣伝の効果もあり、今期に入って好調が続いている。
		都市型ホテル （マネージャー）	来客数の動き	・今月は世界陸上の開催で、宿泊や宿泊に伴う食事は好調となっている。毎年実施しているイベントの売上も前年を若干上回ったものの、世界陸上という特殊要因を除けば、大きな変化はみられない。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・先行予約は実際傾向の進展もあって昨年をやや上回っているが、力強さはない。また、海外旅行は東南アジアが中心で客単価が低い。
		旅行代理店（店長）	販売量の動き	・来客数、販売単価共に、今年に入って前年比2割前後の落ち込みが続いている。台風や地震も不調の要因となっている。
		旅行代理店（広報担当）	お客様の様子	・例年であれば、夏の終わりに向けて受注に勢いが出てくる時期だが、今年は落ち着いている。ただし、燃油サーチャージによる価格の上昇や、円安による影響は予想したほどではなく、受注の状況に変化はない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・例年この時期には客の移動が増えるのに加え、この暑さで我慢できずに近距離移動の客が増えている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・大阪ではタクシーの台数が増える一方、乗客数は横ばいの状況が続いている。
		タクシー会社 （経営者）	お客様の様子	・猛暑やイベントなどの季節的要因を除けば、客の間で公共交通機関を使う風潮が高まっている。ガソリン価格の高騰でタクシーの利用増加に期待したものの、やはり電車やバスを利用する傾向がみられる。
		通信会社（社員）	お客様の様子	・地域によっては営業の効果が全くみられない。他社のサービスに申し込んでいる様子もみられず、地域間での格差が大きくなっている。
		競輪場（職員）	単価の動き	・1人当たりの購買単価は2、3か月前まで低位で安定していたものの、わずかながら低下傾向となっている。
		その他サービス 〔ビデオ・CDレンタル〕（エリア担当）	販売量の動き	・今月も音楽レンタルの伸び悩みを、映像レンタル及びゲーム販売、書籍販売などでカバーしている。
		住宅販売会社 （経営者）	お客様の様子	・新築、中古に関係なく、住宅購入意欲が引き続きみられるなど、市場は比較的安定している。
		住宅販売会社 （経営者）	単価の動き	・業況は良くなっているかのように見えるが、コストの増加により利益率は改善していない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		住宅販売会社 (総務担当)	販売量の動き	・1棟当たりの価格が上昇しているものの、販売棟数は減少しているため、総契約額は前年並みの推移となっている。
		その他住宅[展示場](従業員)	お客様の様子	・住宅展示場の来場組数に大きな変化はみられない。
	やや悪くなっている	一般小売店[時計](経営者)	単価の動き	・猛暑で客足が伸びなかったほか、売れるのは低価格品が中心で、中級クラスから上の商品が全く売れていない。
		一般小売店[精肉](管理担当)	販売量の動き	・猛暑の影響で、前年よりも販売量が減少している。特に、盆を過ぎると急に失速し、給料日前後の週末は最悪の状況であった。
		一般小売店[花](店長)	単価の動き	・原油の高騰により商品の運送コストが上昇している。実際に花の仕入価格にも上昇がみられる。
		百貨店(経理担当)	来客数の動き	・猛暑で来客数の減少が続いている。特に、盆以降は減少幅が大きくなっている。
		百貨店(商品担当)	お客様の様子	・高額品の購入をためらう客が増えている。
		スーパー(経営者)	来客数の動き	・猛暑で日中の来客数が減り、17時ごろまでの集客に苦戦している。17時以降も他社が営業時間を延長しているため、客が分散し、年初来の来客数の伸びには陰りがみられる。また、酒販免許が昨冬から大幅に緩和されたことで、業績に悪影響が出ている。
		スーパー(経営者)	来客数の動き	・盆の10日前から1週間は昼間が異常に暑かったため、日中の来客数が非常に少なかった。さらに、昼間に少なかった分、夕方に増えるわけでもないのが現状である。
		スーパー(店長)	競争相手の様子	・今月の初旬に近隣で衣料品、食品の競合店が出店し、競争が更に激しくなっている。それに伴い、商圏人口の増加よりも、出店数の増加が目立つ状況となっている。オーバーストアとなるなかで、各社では来客数の減少に歯止めを掛ける広告戦略が目立つ。
		スーパー(開発担当)	単価の動き	・食品スーパーをオープンしたものの、客単価があまり上がらず、売上も伸びていない。
		コンビニ(経営者)	お客様の様子	・近隣に安い定食屋がオープンした影響で、ランチの売上がやや減少している。コンビニで弁当とサラダ、飲料を購入するよりも、定食屋でランチを食べた方が割安感がある。
		乗用車販売店(経営者)	お客様の様子	・ガソリンの値上げは自動車業界に大きな影響を与えている。
		一般レストラン(経営者)	お客様の様子	・活気があるのは一部の店舗だけである。
		一般レストラン(スタッフ)	単価の動き	・飲食業界は例年2月と8月に落ち込むが、今年はさほど目立った落ち込みもなく、来客数もまずまずで推移している。ただし、単価的には今一つの状況である。
		一般レストラン(スタッフ)	来客数の動き	・来客数の前年割れが続いているが、今夏は例年よりも厳しい状況となっている。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・暑気払いで小さなグループの来店が何組かあった一方、食事の後に1、2人で飲みに来る客が少ない。
		観光型旅館(経営者)	販売量の動き	・例年、8月は合宿やキャンプ場の入込客数がほかの月の120%と増え、温浴施設もにぎわう。ただし、今年は土産物の販売量が前年比で10%減、客単価は3か月前の10%減と厳しい状況となっている。
		旅行代理店(営業担当)	販売量の動き	・正月を含めた12月以降の海外旅行を中心に、予約の動きが少し鈍くなってきている。
		通信会社(経営者)	販売量の動き	・例年8月は販売量が伸びないが、今年も通信会社による販売刺激策は特に講じられていない。
		観光名所(経理担当)	来客数の動き	・少しは良くなる兆しが見られた一方、ガソリンの値上がりによる影響で、来場客による駐車場利用台数が減っている。
		競輪場(職員)	単価の動き	・8月の客単価は14,228円と、5月の16,455円に比べて低下している。その一方で場外車券発売では、8月は13,050円と、5月の12,864円よりも上昇する結果となっている。
		住宅販売会社(経営者)	販売量の動き	・市場での取引件数自体が減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・新築マンションに販売不振物件が増加している。デベロッパーの間では、マンションを建てずに土地のみで転売する動きも出てきている。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・一部のタワー物件では販売も好調であるが、来場者数がかかり落ち込んでいるほか、客のマインドも低下している。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	来客数の動き	・昨年来、関西圏の不動産市況は低迷が続いている。不安定な景気動向の影響もあり、一部の人気エリアを除けば、いわゆる新価格物件に対する客の反応は鈍い。
	悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・猛暑の影響が大きく、来客数が少ない。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	販売量の動き	・昨年と比べて来客数に大きな変化はないが、1人当たりの購入単価が低く、売上全体は伸びていない。以前のような買い渋りはみられないものの、客の目が衣料品に向いていない。
		一般小売店〔花〕（店員）	販売量の動き	・大型店の出店や猛暑により客の購買意欲が低下しており、繁忙時期であるにもかかわらず販売量が激減している。
企業動向関連	良くなっている	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・4～6月の受注はやや低調であったものの、7月に前年並みに戻り、8月は好調となっている。土地が動いているため、同業者も忙しくなっている。
	やや良くなっている	繊維工業（企画担当）	取引先の様子	・取引先からの追加オーダーが若干増え、売上も伸びているものの、単価の高い商品は購入が控えられている。
		金属製品製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・建築基準法の改正に伴って建築コストが大幅に増えるため、6月の改正前には駆け込み需要が増えた。当面はその影響で好調な状況が続く。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・これまで好調であった薄型テレビなどのAV関連商品だけでなく、猛暑でエアコンの荷動きが非常に活発になるなど、電化関連の商品も好調に推移している。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・猛暑で昨年以上に荷物量が増えている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・下期に向けて、新たな広告の発注が目立ってきている。
	変わらない	食料品製造業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・まだ大きな動きとなっていないものの、石油関連や農産物の値上げ要請が毎日のように来ており、これ以上は交渉の余地がない状態となりつつある。
		化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・全体の受注量の動きに変化はないものの、ユーザーの業種別にみると、電機がやや増加で、半導体は増加、土木は減少という状況となっている。
		化学工業（企画担当）	取引先の様子	・食品業界も原料高騰のあおりを受けており、販売価格への転嫁が追い付かず収益状況が悪化している。
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・大阪では建築案件がようやく増加してきたものの、価格は相変わらず厳しい。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社には鉄鋼関連の取引先が多いが、投資意欲に衰えはみられない。ただし、更に上昇傾向が続くとも言い切れない。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・大手メーカーの設備意欲はおう盛であるが、大体はコストダウンが前提となっている。
		電気機械器具製造業（経営者）	それ以外	・1～7月の売上が4,270万円～1億2,500万円とばらつきがあり、好不調の判断が難しい。
		電気機械器具製造業（企画担当）	取引先の様子	・取引先の販売状況が芳しくなかったため、受注量が減少している。
		電気機械器具製造業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・取引先の遊技業界は落ち込みが激しく、先行き不透明な状況となっている。
建設業（経営者）		競争相手の様子	・民間企業からの仕事は増えつつあるが、価格競争は相変わらず厳しいほか、同業者の倒産、廃業も続いている。	
輸送業（営業所長）	取引先の様子	・関西国際空港の新滑走路がオープンしたが、急に貨物量が増えるわけでもなく、現時点で大きな変化はない。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・自動車部品製造業の取引先では、2年前の材料価格上昇時には製品価格への転嫁がスムーズであったが、今回は価格転嫁が一部で遅れている。一方、紳士服製造卸売業の取引先は、前月までの売上は前年比5%増であったものの、残暑の影響で秋物商材の出荷が遅れ、売上が減少している。	
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・建売り住宅の販売状況が悪化し、開発業者は用地の仕入れに慎重になっている。	
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・土地価格の上昇に伴うマンション価格の上昇に、客がついて来なくなっている。それに伴い、マンション業者が土地の仕入れを控え始めているため、土地価格が横ばいか、低下しつつある。	
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・紙媒体の広告の落ち込みに歯止めが掛かったほか、インターネット広告の伸びも落ち着いてきている。	
		経営コンサルタント	取引先の様子	・顧問先の製造業者では、国や大阪府の施策によって新規事業への取組意欲が高まり、設備投資を行うところも出てきている。一方で小売業者には、売上前年比の悪化している企業が多い。原材料費の高騰分を価格転嫁できない状況が続いている。	
		コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・記録的猛暑の影響で客足が今一つ伸びない。特に、日中を避けて午前中に来店する傾向がみられる。また、複数の家電量販店から販促広告の作成依頼があったものの、内容は大型白物家電に特化したものとなっている。	
		やや悪くなっている	繊維工業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・靴下はバイヤーが価格決定権を持っており、価格転嫁ができないため、原料価格の上昇による利益率の低下が避けられない状況である。
			繊維工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・秋物商材が動く時期であるものの、催事での販売は伸び悩んでおり、注文量が前年よりも2割ダウンしている。
			パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・材料や資材の価格が上昇し、利益率が低下している。製品価格の値上げ交渉を行っているものの、少し時間が掛かっている。
			金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・荷動きが悪く、受注量も減少している。
金属製品製造業（営業担当）	競争相手の様子		・原材料が値上がりしている一方、同業者間でけん制し合っており、価格転嫁がなかなか進まない。		
電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き		・グループ会社はどの領域でも昨年実績を上回っているものの、今年度の計画の達成は難しい状況になっている。		
その他製造業【履物】（団体役員）	受注量や販売量の動き		・輸入商品との激しい競争が続いており、受注量の減少でかなり厳しい状況となっている。		
金融業（支店長）	取引先の様子		・ガソリンスタンドを3店舗経営している取引先では、競合の大型店と単価の差があるため、経営が大変な状況である。		
経営コンサルタント	受注量や販売量の動き		・取引先の業況は冷え込んでおり、経費の削減を進めているため、その影響が出てきている。		
その他非製造業【機械器具卸】（経営者）	取引先の様子		・梅雨が長引いたほか、台風の影響で夏物商材が売れていない。		
悪くなっている	化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上は前年比で若干減少した程度であるが、原料価格の高騰で何度も値上げしたため、出荷量は大幅に減少している。		
雇用関連	良くなっている	-	-	-	
	やや良くなっている	職業安定所（職員）	それ以外	・大阪府の有効求人倍率は季節調整値で1.31倍と、4か月連続で上昇している。昨年の12月に続き、いわゆるバブル期の最高値に並ぶ水準となっている。	
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・派遣スタッフの求人数は微増状態が続いている一方、新規派遣登録者の量と質の確保が難しくなっている。	
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・例年どおり、受注量は若干落ちているものの、いくら派遣依頼が来ても、それにマッチする人材が不足している。	
		人材派遣会社（支店長）	求職者数の動き	・例年、8月は企業からの派遣依頼が落ち着く傾向にあるが、今年は堅調な動きとなっている。その一方で、新規登録者数は伸び悩んでいるため、派遣依頼と求職者とのマッチングが難しい状況となっている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・高層分譲マンションや賃貸マンションの増加で、管理人の求人が増えている。
		職業安定所（職員）	それ以外	・団塊の世代には、定年退職するよりも、再就職しやすい今のうちに早期退職制度を利用する動きが目立つ。一方で、若年層では転職希望者が増えてきている。就職氷河期に妥協して就職したものの、今になって転職を希望する人が多いほか、比較的安定した職に就いている人でも、より良い条件での転職を希望する人が多い。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・従来どおりの求人状況で、特に求人数が増えている様子はない。
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・例年は盆明けから求人数が増加傾向になるものの、今年はその傾向がみられない。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	周辺企業の様子	・関西の新聞求人広告は低迷しており、同業者も苦戦している。求人広告を掲載しても即戦力の人材が集まらず、広告を控える企業が増えている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・例年この時期は新聞広告の好材料が少ないが、今年は特に厳しい夏となっている。新たな企画は成功したものの、全体を押し上げるまでには至っていない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・地元企業からの新聞広告出稿の動きが悪い。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・一般求人は、派遣や請負求人に対する取扱いの適正化に伴って減少が続いている。製造業の求人にも減少がみられる一方、新規高卒求人や短大、大卒の求人は増えており、中途採用から学卒者へ求人がシフトしている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人数が若干減少しているほか、企業による新規求人意欲も横ばいとなっている。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・いわゆる一般土工が中心の日雇求人数は、前年比10～20%減の状態に戻っている。その一方で、職人層は逆に人手不足の状況となっている。
	悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・取引先がインターネット広告やフリーペーパーにシフトし、新聞離れがますます進んでいることから、売上が極端に減っている。

## 8. 中国（地域別調査機関：（社）中国地方総合研究センター）

（-：回答が存在しない、\_：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	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。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・7月は選挙もあり売上等が悪かったが、8月に入りやっとまあまあという感じになった。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・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（店長）	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る。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・順調に推移している。6月まではかなり苦戦したが、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（エリア担当）	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（エリア担当）	来客数の動き	・季節的な変動はあるものの、売上等、前年比で増加傾向にある。
		その他専門店〔スポーツ〕（経営企画）	単価の動き	・既存店の一品平均単価が前年比で100.11%、来客数が前年比で99.93%と、客単価が前年比ほぼ100%となっている。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・夏休みシーズンのため、特別ファミリープランの販売が好調で、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らない。	



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		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(代表者)	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ツショップであるが、あらゆる面でギリ貧状態である。
		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](経営者)	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(営業担当)	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。これは今年初めて顕著になった傾向である。
		百貨店(販売促進担当)	販売量の動き	・アパレルは、良い店と良くない店とまちまちであるが、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月の中元セールで反動で、販売量が少ない。また、残暑も厳しく秋物が全く動かなかった。
		百貨店(売場担当)	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著である。
		百貨店(売場担当)	お客様の様子	・月初めに夏物の最終セールを行い、売上は前年比200%で推移し良かったが、お盆過ぎから店頭で秋物商品を展示したが、猛暑で動きが悪い。
		百貨店(売場担当)	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。しかし秋物のプロパーが前年割れをしてきており、婦人靴全体では前年をわずかに超える程度である。
		百貨店(購買担当)	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見る客が少ない。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(店長)	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(店長)	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か月前と同じ数字になっている。
		スーパー(総務担当)	単価の動き	・前年比で来客数が3%落ちてはいるが、客単価は1%上回っており、良くなっているとは言えないまでも、悪くはなっていない。
		コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・来客数は前年比105%ということで、以前と同じ伸びを示している。
		コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・来客数の前年比がほぼ横ばいであり、大きく前年割れを起こしている。非常に厳しい状態となっている。
	家電量販店(予算担当)	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、ほぼ昨年同様の水準で落ち着いている。	
	乗用車販売店(統括)	お客様の様子	・新商品の発表などで刺激があったためか、夏で稼働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。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店（統括）	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。
		乗用車販売店（サービス担当）	販売量の動き	・悪いままで推移している。今月は、新車の販売台数が前年比で50%で終わりそうである。
		自動車備品販売店（経営者）	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（広告企画担当）	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購買行動の差が激しい。
		一般レストラン（店長）	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（店長）	来客数の動き	・今年は猛暑の影響もあり、ティータイムの来客が若干増加しているが、総体的にはあまり変わらない。
		都市型ホテル（従業員）	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（スタッフ）	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。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る。
		タクシー運転手	お客様の様子	・ボーナス効果を期待したが、前年比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、客の話からも感じられなかった。
		タクシー運転手	販売量の動き	・イベントの関係で、貸切バスの仕事は若干あったようだが、タクシーにはその恩恵があまりなかった。
		通信会社（総務担当）	販売量の動き	・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。
		通信会社（企画担当）	競争相手の様子	・新サービスの展開をしているが、客は多少落ち着いているようだ。
		通信会社（営業担当）	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、好況という感じはない。
		テーマパーク（財務担当）	来客数の動き	・夏休みで来客数も多かったが、お盆の時期でも数年前のような集中日がなくなり、超繁忙期という感覚が無くなった。ほぼ昨年並みの来客数で推移している。
		テーマパーク（広報担当）	来客数の動き	・猛暑で日中の客が減少し続けているが、例年のことでもあり、今年は夜間にイベントを集中させるなどの対策も取ったため、来客数は前年をやや上回ることができた。
		競艇場（職員）	来客数の動き	・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、例年と比べて非常に良かった。
		美容室（経営者）	単価の動き	・景気が良くなったり悪くなったり、単価にしても来客数にしてもあまりにも変化が激しすぎて、全体の流れを読み取るということが難しく、先が読めない状況である。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・いろいろな夏のイベントなどを行ったが、一時的に来街者数が増加しても、購買客の増加にはつながらない。
		商店街（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、同じ価格でもより高付加価値か、より長く着られるものか、下の子にお下がりができるかなど、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。
		一般小売店〔印章〕（営業担当）	来客数の動き	・8月は元々、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動きが少ない。また今年に入って順調であった個人客の印鑑注文が今月に入り動きが止まった。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（販売促進担当）	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）	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る。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客単価・買上点数は昨年と比べほぼ変わらないが、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）	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）	それ以外	・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。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・来客数、売上共に落ちているし、街に活気がない。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	販売量の動き	・夏物の売上が悪く、値下げしても販売量が増加しなかった。
		衣料品専門店（販売促進担当）	販売量の動き	・今月は、売上・来客数共に、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）	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（店長）	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（店長）	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（営業担当）	お客様の様子	・購入に至るまでの時間がいまだに長い。
		その他専門店【布地】（経営者）	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、商品の動きが鈍い。
		その他専門店【カメラ】（店長）	来客数の動き	・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）	単価の動き	・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	・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）	販売量の動き	・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が、今月の来客数は悪くなっている。
		設計事務所（経営者）	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。
		設計事務所（経営者）	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。
		設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・同業者間での話でも、民間工事の物件が減っている。その上、公共建築についても少ない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪くなっている	住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・展示場への来客数が、約2割減となっており、また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。
		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）	販売量の動き	・夏はそれでもなくと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、客の動向も混乱していて先行きが見えない。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・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）	来客数の動き	・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	・益明けから、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	窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・大口注文が徐々に入り、生産量を下支えしている。
		電気機械器具製造業（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。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・新製品の受注は、生産能力が追いつ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）	受注量や販売量の動き	・受注は好調で、工場はフル生産で稼働している。この状況は過去1年間継続している。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・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、採算面では厳しい状況が続いている。
		輸送業（統括）	取引先の様子	・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	・本年度に入って、法人向け通信サービスの受注は公共系でやや活発になってきたが、一般企業では相変わらず特定業種以外の引き合いが少なく、高品質・高額商品の減少を代替商品でカバーできていない。
		金融業（業界情報担当）	取引先の様子	・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・増益基調を継続している。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・景気が上向いている状況が全く見当たらない。病院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）	受注量や販売量の動き	・在庫量が増加傾向にある一方、販売量は減少気味である。	
	一般機械器具製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・自社製品の売上について、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。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		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	・7～8月にかけて主力商品の販売が計画を下回っており、回復の兆しがみえない。取引先との商談もコスト削減については理解してもらえが、投資が伴うものについては進展がみられない。
		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1225t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げ数量で374t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、収益面で圧迫している。
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	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。
		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）	雇用形態の様子	・求人、求職共に増加傾向ではあるが、非正社員求人が増加しており、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	・複数社から内定を取る人材が増えてきている（＝辞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、採用基準を上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	・正社員での就職状況が良かったために、安定して派遣就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。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪く なっている	-	-	-

9. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
家計 動向 関連	良く なっている	-	-	-	
	やや良く なっている	スーパー（財務 担当）	単価の動き	・昨年より売上が既存店ベースで2%ほど上回っており、客の購入単価も200円上昇している。	
		衣料品専門店 （経営者）	販売量の動き	・8月は天候・気温に恵まれ、特にお盆の期間1週間の売上が昨年と比べて15%伸びた。	
		観光名所（職 員）	来客数の動き	・帰省客の増加によって例年より入場者数が増えた。	
	変わらない	変わらない	商店街（代表 者）	来客数の動き	・よさこい祭り・お盆の期間は人出があったが、それ以降、猛暑のため学生層・ファミリー層とも来街者数が減ってきている。
			一般小売店〔乾 物〕（店員）	販売量の動き	・今年のお盆は、徳島を舞台にした映画の影響等で土産物が昨年より売れただけだった。
			百貨店（営業担 当）	それ以外	・前年同月に比べ来客数、売上共に上回ったが、婦人・紳士共ファッション関連商品が苦戦した。クリアランスセールについても前年並みで推移した。
			スーパー（店 長）	販売量の動き	・ガソリンの高値が続いていることが、売上高や買物の単価に影響している。
			コンビニ（経営 者）	販売量の動き	・天気も良く暑い日が続いたので、飲料を中心に売上が伸びた。
			コンビニ（エリ ア担当）	単価の動き	・客から「建設土木関係者は仕事がなく小遣いが減少、一般のサラリーマン、公務員は変わりがない」という声を聞く。コンビニエンスストア業界は、次々と出店があり、非常に厳しい状態が続いている。
			乗用車販売店 （従業員）	来客数の動き	・ここ数か月新型車の発売もなく、来客数の変化はない。来場者の商談もあまり活発ではなく、買い換えに慎重である。
			乗用車販売店 （営業担当）	販売量の動き	・個人客は、前年を大きく割り込んでいる。法人客の受注は非常に伸びているが、トータルでは前年を下回る実績で、3か月前と比べても変わらない。
			一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・県外客・帰省客などがあり一時的に潤った感がある。
			観光型旅館（経 営者）	来客数の動き	・ある程度、景気は良くなってきているが、客の数が増えない。地域の事情もあるが、8月のお盆前後は非常に良かったが、それ以外は昨年と比べて増えていない。
			都市型ホテル （経営者）	単価の動き	・来客数は若干増えつつあるが、単価は低く、全体的な売上は伸びない。
			旅行代理店（従 業員）	販売量の動き	・夏休みの多客期であり、国内・海外旅行共に件数・売上が伸びた。海外旅行はヨーロッパ・ハワイなど比較的遠隔地、国内旅行はテーマパークを中心に家族連れでの申し込みが多かった。航空機の利用も多く、航空券の売上も大きかった。
			タクシー運転手	お客様の様子	・8月はよさこい祭り・お盆等の期間だけは良かったが、その前後は良くない。3か月前と比べて、客の様子もほとんど変わらない。地元の人は、何か月かぶりに飲み会や外食をしたという声が多い。
			通信会社（社 員）	お客様の様子	・携帯電話の購入価格帯の構成比が、以前とあまり変わっていない。
			ゴルフ場（従業 員）	来客数の動き	・今月は1年の内で、それほど来客数は期待できない月である。しかし、暑さの影響もあるが来場者の動きから、あまり景気的には変動はないと感じる。
美容室（経営 者）	お客様の様子	・来客数はやや回復の傾向が見られるものの、単価が低く全体としては改善されていない。			
やや悪く なっている	一般小売店〔生 花〕（経営者）	お客様の様子	・生花店を営んでいるが、8月は例年になく暑い日が続く花が日持ちしないため、あまり利用がない。また、お盆の墓参りでごみ持込禁止、持ち帰りの問題のため墓に持っていく花の量が減っており、やや不安である。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・毎年8月はお盆の帰省でにぎわう人の動きがある。しかし、今年は昨年度と比較しても曜日配列の影響もあるかもしれないが、帰省客のにぎわいがほとんどなかった。
		スーパー（店長）	それ以外	・猛暑で昼間の客足が遠のき、夏物、殺虫剤、食品、飲料の売行きが不振であった。お盆商戦もあまりの暑さで不振であった。
		スーパー（店長）	単価の動き	・お中元の単価も昨年より落ちており、お盆に良く動く盛り合わせ寿司・オードブル・刺身盛り合わせなども単価の低いほうを中心となっている。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・8月に入って暑い日は続いているが、衣料品を中心にバーゲン価格での販売となり、単価が下がっている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・連日の猛暑で秋物への切替えが進んでいない。併行して展開している夏物セールスの再値下げにも客の反応は鈍く、前年を下回る状況が続いている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・お盆明けから動きが悪く、特に夜が暇である。あまり飲みに出ず、飲みに出ても電車等があるうちに早めに帰り、タクシーを利用しない。乗車しても近距離が多く、長距離・中距離の売上は伸びない。
		設計事務所（職員）	販売量の動き	・公共事業の発注量が今年度も大幅に減少している。特に県、市町村での減少傾向が著しく、価格競争の影響もあって受注額が確保できず、売上も大きく低下してきている。
		悪くなっている	通信会社（支店長）	販売量の動き
企業 動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・従来の問屋を経由した百貨店への販売から、専門店への直販割合が増加している。それらの専門店では消費者が好みの物を積極的に購入しており、消費動向に変化が見られる。
	変わらない	一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・鉄鋼関係は依然受注が順調で、官公庁の入札も出てきた。しかし、一般ユーザーの動きは全国的に鈍く、仕事の引き合いが少ないことも影響している。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・都市部でのクレーンの稼働状況は繁忙状態が続いている。一方、郡部では低下傾向がみられ、地域格差は拡大傾向にある。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・競争がますます激しくなり、受注量が伸びない。
		通信業（営業担当）	それ以外	・大型量販店・大手スーパーの経営層との会話で、個人消費は回復しているが、売れ筋が高級品と安価な商品に二極化しており、まだまだ全体の底上げ感にはもう一歩という声を聞くことが多い。
		公認会計士	取引先の様子	・今月の各関与先法人の決算、月次の試算表等をみると、前年比で収入が伸びているところが30%に対し、あとの70%は昨年と同じが減少しており、利益も伸びていない。
	やや悪くなっている	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・素材が高騰しているにもかかわらず、小売価格が上昇しないので採算が悪化している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・大手企業からの粉末製造装置の引き合いが続いたが、ここに来て、極端に少なくなった。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・例年より2%強での荷動きがあったが、盆明けからが落ちである。同業他社も同様の傾向である。
		輸送業（役員）	受注価格や販売価格の動き	・客からの物流合理化や料金値下げ要請に加え、原油高騰の再燃により、収益を大きく圧迫している。
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・同業者の話では、お盆過ぎ以降、チラシを配布、広告をしてもぜんぜん客が集まらない状況が続いている。
	悪くなっている	金融業（融資担当）	取引先の様子	・土木・木材関連の倒産が相次いでおり、さらに客の売上等についても下降傾向にある。
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	求職者数の動き	・8月に転職希望者と新卒者合同の会社説明会を初めて開催したところ、予測以上の動員があった。お盆時期の開催もありUターン者、大手勤務の人材も多く見られ、企業側の満足度が高かった。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	人材派遣会社（支店長）	求職者数の動き	・猛暑の影響もあり反応が鈍い。登録者は過去最低である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、3か月前に比較してやや増加した。
		民間職業紹介機関（所長）	求人数の動き	・求人数は、やや横ばいで推移している。4～5月にかけて中途採用で不足人数を充足できた企業も多く、春先と比べて求人意欲の減少が見受けられる。
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・夏休みの時期であり、求職者の活動が活発でない。
	やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・県外からの進出企業のみが求人しており、そのような企業はパート雇用するくらいで地元経済に寄与していない。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・昨年同時期、3か月前と比べても就職者数は減っている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は対前年同月比でやや減少している。これで2か月連続のマイナスとなり、景気はやや悪くなっている。
悪くなっている	-	-	-	

10. 九州（地域別調査機関：（財）九州経済調査協会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	-	-	-
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・お盆時期の来客が例年より多く、購買意欲も高い。
	やや良くなっている	スーパー（企画担当）	来客数の動き	・中旬以降の猛暑があったものの、清涼飲料・アイス・クリーム・ビール・発泡酒・乾麺・つゆ等や殺虫剤・かゆみ止め等の夏物商材の動きが今一歩である。一方、競合店閉鎖に伴い来客数が増加している。大型ショッピングセンター等の影響を受けていた店舗も若干回復しており、売上はやや上向きとなっている。
		コンビニ（エリア担当・店長）	来客数の動き	・単価は下降傾向にあるものの、来客数は増加傾向にある。
		家電量販店（総務担当）	販売量の動き	・猛暑が続き、出遅れ気味だった季節商材の動きが良い。
		乗用車販売店（管理担当）	販売量の動き	・新車が計画に近い売上を達成した。景気が良くなったというよりも新型の発表が2車種ほどあった結果である。商品の強化が売上の増加につながっている。
		観光型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・宿泊、婚礼、宴会の基本売上が計画を上回って推移している。
		都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・夏休み時期のイベント開催が多く、来客数が増加している。
		通信会社（業務担当）	来客数の動き	・8月はボーナスや夏休み等により、週末の来客数が増えている。さらに新サービスの受付により、来客数は月末にかけて大幅に増加している。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・宿泊、観光施設共に好調である。ゴルフ場は横ばいである。
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・夏のクリアランスセールが終わり、秋物の立ち上がりも悪く、客の購買意欲は低い。
		一般小売店〔青果〕（店長）	それ以外	・宮崎の中央市場の相場は3か月前からすると、地元の野菜がないため県外物がかなり高くなっている。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	来客数の動き	・猛暑のせいか人通りが少なく、来客数が伸びない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・8月は気温が高かったせいもあり、非常に厳しい。盆明けから様々な動員策を行ったがあまり効果が出ていない。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・話題性のある記念文化催事の開催や夏休みのファミリーを対象とした催事等で客の来店を促進している。また、中元ギフトも前年を確保している。新しいクレジットカードの募集を開始し、宣伝効果により来客数が増加している。紳士については連日の猛暑により、前年割れとなっている。



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・売上、来客数共に前年比97%で推移している。市内の大型商業施設で前年を割っているところが出てきており、今までにない傾向である。前年実績をクリアした店が1店舗しかなく、婦人衣料はジャケット、スカートが動いておらず、紳士はスーツの動きが鈍い。食料品については菓子全般が好調であるが、ビールは伸びていない。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・台風により店を早く閉店した日があり、総じて悪かった。また、周辺の道路が開発されており、様々なカテゴリーの店の競合が激化している。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・夏物クリアランスセールが6月にスタートし、セール期間が長かったため、動員力が低下している。地域催事などの物販を強化するが、来客数、売上共に前年割れが続いている。猛暑の影響もあり、秋物の動きは鈍い。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・既存店の売上が全体的に厳しくなっている。特に単価の下落というわけではないが、小型の店舗を中心に買上点数が低下傾向にある。客の年齢層が低い店は押しなべて好調であるが、高齢者の買上量が減少傾向にある。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・売出しの初日は来客数がかなり増加するが、内容は特売品の買上点数が多く、なかなか全体の売上増加に結び付かない。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・客は以前のようにワンストップショッピングはせず、シビアに商品ごとの購入先を決めている。酒のギフトやカクテルの動きは変わらないが、ビールや発泡酒はディスカウントショップに客が流れている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は前年並み、売上額は前年を下回っている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・猛暑でアイス、飲料の売上が急激にアップした結果、久しぶりに全体で前年をクリアしている。
		コンビニ（エリア担当・店長）	来客数の動き	・盆過ぎから来客数が減少している。
		衣料品専門店（店員）	販売量の動き	・売上は前年比98%となっている。盆休みが長く、来客数は増加している。しかし夏物の最終売り尽くしで1点しか買わない客が多く、それほど売上は伸びていない。定価である秋物に関してはまとめ買いが目立ち、客単価も高い。
		衣料品専門店（総務担当）	来客数の動き	・夏休み期間中でヤング層の来場が多く、ヤング衣料品、雑貨、靴が前年を大幅に上回っている。ミセス婦人服は夏物クリアランスセールが好調で前年を10%以上増加し、宝飾も大幅増となった。反面、着物は大幅減であった。全体としてヤング、ミセス共に来客数が前年を10%以上超えている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・猛暑によりエアコンの売行きが非常に好調であった。残暑が厳しく、盆を過ぎててもよく売れている。しかし全体的な売上は伸びていない。
		家電量販店（企画担当）	販売量の動き	・猛暑が続いているため、家電関係ではエアコンを柱に好調に売れている。ただ出だしの動きが鈍かったため、総じて例年と変わらない。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・盆期間中の来客数が前年と比べて少なかった。盆過ぎも高額商品の動きが少ない。
		住関連専門店（店長）	単価の動き	・商品の価格が少しずつ上がっており、販売量が落ちている。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（統括）	販売量の動き	・燃料油メーカーからの仕入価格が値上がりし、小売価格に転嫁せざるを得なかった。客は燃料油の高騰については割り切った感があり、必要な時に必要な量だけを購入している。
		その他飲食 [居酒屋]（店長）	単価の動き	・来客数は変わらないが、注文が少なく、客単価が低下している。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・コンサートやスポーツ大会等のスポット需要で客の動きは良い。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・国内では、東京、大阪等のテーマパークや近郊の温泉宿泊プランの動きが鈍い。一方、プール付のホテルは好調である。航空機商品は値段の下がる8月20日以降に集中している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・予想以上に売上が伸びている。客の様子から猛暑の影響だけではない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー運転手	販売量の動き	・暑さのせいもあり、タクシーの動きはやや良い。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・加入者数は引き続き好調である。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・ゴルフ場は来場者数が下げ止まりつつあるが、台風や天候の影響で前年実績を下回っている。
		ゴルフ場（スタッフ）	来客数の動き	・8月上旬の極暑で個人客の来場者が極端に減少した。単価も思ったように推移していない。
		設計事務所（所長）	販売量の動き	・手持ちの工事はあるが、新企画等の話はない。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・売買物件の問い合わせ等の件数が例年と変わらない。来客数も横ばい、成約数も横ばいである。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・販売量も来客数も減少している。天候、気温の影響もあるが、全く良くなる様子がない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・午前中は少しはにぎわっている。しかし日中の猛暑により、冷房設備が不十分な商店街への来街者は減っている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・猛暑で来街者数がかかなり減っている。周辺の郊外型大型ショッピングセンターに客を取られている。
	やや悪くなっている	一般小売店〔茶〕（販売・事務）	お客様の様子	・暑い日が続き、お茶の売上は全く伸びていない。例年売っていた中元・初盆の贈答品も、この暑さで売れない。
	やや悪くなっている	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・バーゲン価格でもまとめ買いがなく、売上につながらない。
	やや悪くなっている	百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・この暑さにより、秋物が全く動いていない。
	やや悪くなっている	百貨店（業務担当）	販売量の動き	・秋物商材が店頭に並び始めたが、今年は客の反応が慎重になっている。
	やや悪くなっている	スーパー（店長）	お客様の様子	・年々盆商材は近郊の大型店が集客して、スーパーマーケットは厳しい状況である。今年の2月から魚の売行きが悪く、盆も前年比80%台で推移している。一方、総菜は前年比110%で好調に推移している。
	やや悪くなっている	スーパー（店長）	単価の動き	・中元商戦でギフト関係の動きは良かったが、盆商材の動きが非常に悪く、普通の商品の動きをしている。
	やや悪くなっている	スーパー（総務担当）	来客数の動き	・猛暑の影響等から、全体的に来客数が減少している。
	やや悪くなっている	スーパー（総務担当）	お客様の様子	・衣料品の売上が前年割れを続けており、チラシの効果もあまり芳しくない。
	やや悪くなっている	スーパー（経理担当）	販売量の動き	・急激な天候の変化や自然災害などで季節商材の動きが悪く、特に青果物の価格が安定しない。また、中国産商品への不安から関連商品の動きが悪い。
	やや悪くなっている	コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・パン、和洋菓子が前年比96.3%、デリカ部門も同96.2%で前年割れとなっている。
	やや悪くなっている	衣料品専門店	販売量の動き	・販売量の動きが少なく、来客数も減少している。
	やや悪くなっている	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・秋物の動きが鈍く、客の購買意欲も上がらない。
	やや悪くなっている	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・例年にない猛暑となり、客足は途絶えてしまっている。
	やや悪くなっている	乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・客単価の変化はあまりない。客の様子をみると、購買意欲は高いが買い控えをしている傾向にある。
	やや悪くなっている	高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・休みの会社が多く会席が減り、来客数が落ちている。かなり苦戦している。
	やや悪くなっている	高級レストラン（経営者）	競争相手の様子	・夏休みの週末にもかかわらず、近隣の割烹旅館が数日休んでいた。当店でも例年は盆の帰省客の飲食が多いが、今年はほとんど無い。
	やや悪くなっている	スナック（経営者）	来客数の動き	・今月は盆休み以降、極端に客足が悪く、厳しい状況が続いている。
	やや悪くなっている	都市型ホテル（副支配人）	販売量の動き	・インターハイ等で学生団体等が多く、稼働率が上がったが、それ以外の客は例年より非常に少ない。
	やや悪くなっている	タクシー運転手	お客様の様子	・猛暑により月初めはタクシーの利用が多かったが、体調を崩す人が多いのか、中ごろからは客が外出を控え、車が動かない状態になっている。
	やや悪くなっている	タクシー運転手	お客様の様子	・今月は自家用車やレンタカーの利用が多く、思ったよりタクシーの利用が少ない。
	やや悪くなっている	競輪場（職員）	販売量の動き	・発売額の減少が入場者の減少を上回っており、客単価が下落している。
	やや悪くなっている	美容室（経営者）	販売量の動き	・客の消費動向は悪く、売上が伸びない。
	悪くなっている	-	-	-

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-	
	やや良く なっている	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・引き合い件数が少し増えている。	
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・以前から計画していた案件の契約が数件成立している。	
		通信業（職員）	取引先の様子	・複数の客から新規案件についての相談があり、良い傾向が見られる。	
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・取引先の様子をみると、製造業だけでなく非製造業でも設備投資が拡大している。個人消費も住宅投資が高水準を維持するなど、雇用情勢の改善を背景に底堅く推移している。	
	変わらない	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・県知事のパフォーマンスで牛肉加工品の伸びが著しい。加えて中国での食品表示の不祥事などによる国産志向の高まりもあり、スーパー向けの商品を中心に伸びている。	
		食料品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・燃料費、穀物価格の高騰により食材が値上がりしているが、製造した商品価格は簡単には値上げできず、じわじわと影響が出ている。	
		家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・ガソリン価格の高騰をはじめ各材料費の値上げが続いている。販売価格への転嫁はすぐにできないため利益を圧縮せざるを得ない。	
		窯業・土石製品製造業（取締役）	取引先の様子	・各メーカー等、取引先の様子を見ると、景気はあまり動いていない。金利上昇、燃料の高騰などがジワジワと影響しており、不景気ではないが全般的には上昇もしていない。	
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新規受注が減少気味である。	
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・電子部品関連、半導体関連、コネクタ関連等では、いずれもある程度の在庫調整があるのではないかと予測していたが、3か月前とほとんど変わらず非常に活発に動いている。また、精密機械部品もこれに並行して非常に動きが活発であり、工場はフル操業である。	
		通信業	受注量や販売量の動き	・工事の引き合いや受注量は変わらないが、相変わらず価格は厳しい。	
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・ガソリンを始め原油価格高騰があり、引き続き固定費削減の意識が経営者に多くみられる。	
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・例年にない猛暑により、商店街の人通りもかなり少ない。商店関係の売上、タクシーの動きもかなり鈍っている。	
		経営コンサルタント	受注価格や販売価格の動き	・受注単価に変動がなく、低いままずっと推移している。	
		やや悪く なっている	繊維工業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・原油の値上がりで生地や糸、身の回りの雑貨等全てにおいて値上がりしており、悪影響が出ている。
			鉄鋼業（経営者）	それ以外	・建築需要は相変わらず堅調であるが、改訂建築基準法の施行により計画されていた物件の見直し、着工遅延などが生じている。このため新規物件の動向が不透明となっており、足元における引合・契約に停滞感が生じている。
	電気機械器具製造業（経営者）		取引先の様子	・価格面で厳しくなっており、契約が延びている。稼働率が非常に悪くなってきている。	
	輸送業（従業員）		受注量や販売量の動き	・猛暑で飲料等の売れ行きが良かったが、メーカーの物流経費の削減で、荷動きが多くなっても収益が少ない。	
	輸送業（総務担当）		受注量や販売量の動き	・衣料品の荷動きが特に悪く、食品もあまり良くない。	
金融業（営業職 渉外係）	取引先の様子		・米国のサブプライムローン問題が発端で始まった世界同時株安や急激な円高により、輸出業者を中心に、企業経営はかなり深刻なダメージを受けている。また原油価格の高騰により、運送業者を中心に企業業績も悪化している。		
金融業（得意先担当）	取引先の様子		・建設業において、公共工事の発注減が大きく響いており、どこの営業所をみても前期を大きく下回っている。非常に厳しい状況が続いている。		
新聞社（広告）	取引先の様子		・8月は閑散期となっており、例年動きは鈍くなるが、今年は従来の広告主も出稿を見合わせるなど新聞広告の優先度が低くなっている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・猛暑にもかかわらず、ビールの売上が落ちている。消費者の買い控えが進んでいる一方、低価格酒の売上は上がっている。
		その他サービス業〔物品リース〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・例年8月は盆休み等の影響で受注量が減少する傾向にあるが、今年は特に厳しい。
	悪くなっている			
雇用関連	良くなっている やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・正社員求人数が増えている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求職者数の動き	・求人数が増加している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	採用者数の動き	・北部九州地区は自動車関連産業の進出や設備投資の話題があり、新規の雇用にもつながっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規学校卒業者に対する求人が前年に比べかなり増加しており、企業の採用意欲が好調である。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・技術職の求人は多いが、該当者がみつからず、どの企業も苦勞している。また、販売や軽作業等の求人は多くみられるが、入替えが多いため、新規求人というわけでもない。
		人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・派遣依頼の中でも紹介予定派遣の割合が増加している。しかし全体の受注数は減少傾向にあり、景気が上向きとは言えない。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・紹介で就職した人の数は前年より若干少なくなっているが、中身を見てみると、高齢者が4割近く、パート求職者が1割増えており、人手が不足している様子である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・正社員採用を事業主に要請しているものの、求人に占める割合は35%前後で推移している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人内容は派遣請負が全体の20%と変化がなく、新規求人数、新規求職者数共に大きな変動はない。
		学校〔大学〕（就職担当者）	求人数の動き	・08年卒業見込み対象の求人は現在のところ落ち着いているが、秋採用に向けての求人活動の動きが出ている。また、09年卒業見込み学生の求職活動に関連する企業からの問い合わせも出てきており、求人意欲は3か月前と同様に、依然として高水準にある。
やや悪くなっている	民間職業紹介機関（支店長）	求人数の動き	・長期契約の人材派遣、紹介需要が前年と比べ微減である。短期契約はほぼ横ばいが微増である。	
悪くなっている	-	-	-	

### 11. 沖縄（地域別調査機関：（財）南西地域産業活性化センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	観光名所（職員）	来客数の動き	・施設利用者数は、3か月前の平成19年5月は前年同月比で105.2%、今月は8月25日現在で115.4%と高い伸びとなっている。8月の沖縄への入域観光客も前年同月比で順調に伸びている。来園者は、家族連れ、カップル、学生等が中心である。
		その他のサービス〔レンタカー〕（営業担当）	来客数の動き	・8月も入域観光客数が好調に推移しており、県内レンタカー業全体の稼働状況は良い。しかし稼働単価は下落傾向にあり、必ずしも売上が好調とはいえない。
やや良くなっている		家電量販店（従業員）	販売量の動き	・売行きはやや好調だが、買い控えや買い回りも起きている。地上デジタル放送への移行の影響で良いと思われるが、懸念材料も多い。
		観光型ホテル（商品企画担当）	単価の動き	・前年に比べて、旧盆シーズンを含む需要の高い時期において単価が上がっている。
		観光型ホテル（営業担当）	販売量の動き	・台風の影響も無く、盆休みの時期の集客が好調で、売上の状況としては良い。
		通信会社（店長）	来客数の動き	・来客数、販売数共に若干ではあるが増えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
	変わらない	一般小売店〔衣料品・雑貨〕（経営者）	販売量の動き	・8月に入っての来客数は前月比で45%も増加しているが前年同月比では80%と減少している。この減少傾向は続いており、同業者も同じ状況と聞いているが、リピーター対策が上手くいっていないのが要因として挙げられる。	
		百貨店（担当者）	販売量の動き	・中元ギフトを始め、衣料等の売上が好調に推移している。中元は前年で大きく伸長したことから、苦戦を予想していた。しかしギフトセンター開設後から動員が良く好調であり、最終的には前年比3%増である。今月の11日前後は本島内において200年に一度という豪雨により一時的に苦戦を強いられたが、旧盆明けの28日以降は夏物最終セールや秋物の動向が良く、衣料では最終的には前年比13%増の大幅な伸長となっている。	
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・来客数が減少しているが、客単価は上がっていることで変わらない。	
	やや悪くなっている	コンビニ（エリア担当）	客の様子	・以前のように新商品等にプラス1品購入していた状況から、新商品のみの購入といった状況で、買物を最小限にとどめており、購買意欲はあっても購買力が低下している状況は変わらない。今月もデザートでヒット商品が出ているが、既存品が減少しているため売上は前年並みと、全体の底上げにはならない。こういう傾向が続いている。	
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・ここ数か月と前年の同時期を比べると、街の人通りが少なくなっている。	
		その他専門店〔楽器〕（経営者）	販売量の動き	・前年同月からの売上の減少が著しい。競争相手やインターネット販売の増加等で状況は厳しくなっている。また、物余りや価格競争で在庫も増えて、利益の確保も厳しい。	
	悪くなっている	その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	客の様子	・期間的な要因で平月の120%と、例年同月並みの売上は維持しているが、平日の地元客が減っており、観光客の数で補っている。地元客の来店頻度、平均単価が下がっている。	
		商店街（代表者）	競争相手の様子	・出店が観光土産品店に偏っているため、地元客は郊外の大型店に流れてしまい客割れを起こしている。	
	企業動向関連	悪くなっている	その他専門店〔書籍〕（店長）	競争相手の様子	・以前は大手と呼ばれていた競合店が閉店し、これで今年に入って既に4店目となる。客のほとんどが本土資本のナショナルチェーンの本屋に流れて、地元資本の本屋はかなり厳しい状況になっている。
		良く なっている	-	-	-
やや良く なっている		輸送業（営業・運営担当）	受注量や販売量の動き	・コンビニ関連商品の取扱量増と大型店出店に伴う作業の増により受注量が増えている。一方では飲料関係が3か月前よりは増えているものの、計画より伸びない。全体的には若干の輸送量増である。	
変わらない		食料品生産業（管理部門）	取引先の様子	・現在の原価高騰下でも受注価格の引き上げは不可能である。長期間据置き状況下にある。	
やや悪くなっている		コピーサービス業（代表者）	受注量や販売量の動き	・当社と同じ規模の同業者の話では、8月も7月と変わらず厳しい。給料も支払えない会社もあり、従業員が辞職していくケースもある。当社はここまではいかにしても、年々売上が減少している厳しい状況はまだまだ続く。	
悪くなっている		-	-	-	
雇用関連	良く なっている	-	-	-	
	やや良く なっている	-	-	-	
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・派遣依頼数の変化はあまりみられない。また夏場の単発的な需要もあるが、売上・利益を大きく変えるほどのものではない。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・2007年7月の新規求人数は2,877人、前年同月は4,596人、2007年4月は2,526人、前年同月は3,606人となっている。有効求人倍率は同順でそれぞれ0.45倍、0.59倍、0.45倍、0.55倍となっており、それほど大きい変動はみられない。	
		学校〔専門学校〕（就職担当）	求人数の動き	・県内外の求人数・求人件数共に順調に推移しているものの、業界別による特に顕著な動きはみられない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・求人数が減少傾向にある。採用活動に消極的傾向が見受けられる。
	悪くなっている	-	-	-