

・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	コンビニ（エリ ア担当）	来客数の動き	・タスポの効果により、引き続き来客数が増加している。それに伴い、菓子や飲料水の販売量が増加している。気温は前年より若干低めだが、6月の低温と比較すると高く、その恩恵を受けている。
		観光型ホテル （スタッフ）	単価の動き	・北海道観光の最盛期になり、宿泊の予約状況を見ると、道内客の動きは鈍いが、道外からの観光客は前年並みとなっている。特に、海外客については、前年より料金を押さえ気味にしているせいもあって、前年よりも増えている。
	変わらない	商店街（代表 者）	販売量の動き	・バーゲンということもあり、かなりの販売量となっているが、商品価格も低下しているため、数が出て売上につながらず、予算を切る日もあった。月全体をみると、売上の良い日と悪い日の両方があり、どちらともいえない状況である。
		コンビニ（エリ ア担当）	単価の動き	・来客数は前年を上回っているが、客単価が前年を下回っている。このため景気が良いのか悪いのか判断が付かない。
		コンビニ（エリ ア担当）	単価の動き	・ガソリン高騰の影響で、郊外の大型スーパーへの移動を控えているのか、アルコールなどの単価の高い重量商品の販売量が増加している。客からも、自動車の利用を控えているとの話を聞く。
		家電量販店（経 営者）	お客様の様子	・北京オリンピックを前にして、テレビやDVDレコーダーの需要が思いのほか悪い。
		家電量販店（店 員）	来客数の動き	・週末に行われるイベント招待会には集客できるが、平日の来客数が少ない。
		乗用車販売店 （従業員）	販売量の動き	・生活費の負担が大きくなっていることから、自動車を買うどころでない人が多い。
		一般レストラン （スタッフ）	販売量の動き	・洞爺湖サミットの影響で、6月後半から7月10日までの来客数及び売上が前年の70%と大幅に落ち込んでおり、引き続き厳しい状況にある。
		旅行代理店（従 業員）	お客様の様子	・学校が夏休みに入っているにもかかわらず、申込件数があまり伸びてこない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・原油高騰に伴いガソリンや灯油などの燃料費が上がっていることから、自家用車の乗り控えがあるかと思われたが、さほどタクシーの利用にはつながっていない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・夏休みに入って観光客が少し増えたが、その割にタクシーの売上が増えていない。原油高騰に伴う物価高の影響から利用客が減っている。
	美容室（経営 者）	来客数の動き	・季節的な要因もあるが、3か月前と比べて、来客数、単価、売上のいずれも悪くない状況にある。	
住宅販売会社 （経営者）	来客数の動き	・住宅業界はどん底の状態でも横ばいを続けている。モデルハウス等への来場者もほとんどみられない。		
やや悪く なっている	商店街（代表 者）	販売量の動き	・消費者の生活防衛意識は依然として変わらず、業種を問わず前年を下回っている状態にある。夏物衣料も、大型店、路面店にかかわらずセールを行っているが、前年並みの売上を確保できていない。出張者が多く訪れる屋台村も晩酌程度の利用に過ぎず、各店が前年割れの状態にある。注文したおにぎりをホテルに持ち帰り食べる客も増えている。	
	商店街（代表 者）	お客様の様子	・夏物シーズンの真っ最中であり、浴衣を中心に若い人向きの商品の動きは前年と大差がないが、中高年向きの少し単価の高い商品の動きが良くない。生活防衛意識が強まっている印象がある。	
	商店街（代表 者）	お客様の様子	・客の動きみると、安い物を探して歩き回る傾向が出ている。	
	一般小売店〔土 産〕（経営者）	来客数の動き	・観光客向けの仕事をしているが、洞爺湖サミットの影響からか、観光客の動きが相当悪い。	

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 〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・今月は各地で夏の祭りが行われており、例年であれば売上が伸びてくる時期であるが、今年は今一つ売上が伸びてこない状況にある。天候も良い状態で推移しているにもかかわらず、ビール等の飲料水の売上が不振である。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・季節商材の値下げ時期だが、依然として、来客数の減少が続いており、厳しい状況から抜け出すことができない。特に50～70才代の客が減っており、生活環境が厳しい様子がうかがえる。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・全体的に中元商品の客単価が低下している。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・7月に入り、セール立ち上げ後の1週間こそ勢いがあったものの、2週目以降は売上が前年を大きく下回っている。来客数が減少傾向にあるうえ、客単価も低下傾向にある。価格志向の代名詞とも言うべきセールの不振は、消費者の購買心理の冷え込みが更に強まっていることを表している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・酒や飲料といった夏物商材の動きが今一つ良くない。7月は販売量が大きく伸びなければならない月であるにもかかわらず、6月並みの数字となっている。
		スーパー（役員）	単価の動き	・石油製品の値上げが今後も続くことと誰もが思っていることから、買物は価格の低い商品に集中している。価格の高い商品については客離れを感じる。
		スーパー（役員）	単価の動き	・来客数の増加により、既存店ベースの売上は前年から10%台の増加となっているが、ここ3か月、1人当たりの平均買上点数が月を追うごとに減少している。今月の買上点数は前年を1.2%下回っている。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・タスポの効果で売上の増加が続いている。しかし、ガソリン価格の高騰、物価上昇の影響により、客単価は低下している。周囲の一次産業も厳しい状態が続いており、今後は厳しくなる可能性が高い。
		家電量販店（地区統括部長）	販売量の動き	・今月は、中旬の気温上昇の影響でエアコンを中心とした季節商材の売行きが好調であった半面、期待していた薄型テレビやDVDレコーダーの売行きが予想以上に悪く、全体としては前年をやや下回っている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・燃料高の影響で買い控えが生じている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・今月は洞爺湖サミットの影響があり、観光客の入込数は前年から10%の減少となっている。特に上旬がひどく悪かった。
		高級レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・今夏は、6月中旬以降、ビール客が一時的に増えていたが、大通公園のビアガーデンが始まってから客足が一気に遠のき、例年と同様の状態に戻ってしまった。大通公園のビール客はすすきのへ出るケースも少なく、タクシー運転手にもその効果は出ていないようだ。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・国内ツアー客の動きが良くない。地元大手建設業の倒産があったこともあり、地元からの集客も悪く、とにかく客が動かない状態にある。アジア人観光客の集客も良くない。まずまずなのは、夏休みの家族個人旅行だけである。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・原油高騰の影響はかなり大きく、観光や業務性のバックツアーを中心に落ち込みがみられる。海外旅行はアジアを除き、かなり悪化している。北京オリンピックの影響も否めない。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・前年と比較して明らかに受注量が減っている。洞爺湖サミット開催による道内旅行の出控えとガソリン価格高騰のダブルパンチにより、道内宿泊券の取扱は大いに苦戦を強いられている。海外旅行の燃油サーチャージによる影響は言うまでもない状況である。
		通信会社（企画担当）	競争相手の様子	・原油高に起因する物価上昇により、通信機器の信頼性よりも価格を重視する客が増加しており、安価な通信業者へ客が流出している。
		観光名所（役員）	来客数の動き	・7月に入り、洞爺湖サミットによる交通規制強化をきっかけに、団体客、個人客共に大幅に落ち込んでいる。海外客はまずまずの状況で推移しているものの、来客数が前年を下回るのは確実な状況である。

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
		観光名所（職員）	来客数の動き	・3か月前と比べると、利用者数が252%の伸びとなっているものの、閑散期に比べての比較である。前年との比較では、86.9%となっており、ガソリンの高騰及び物価高騰の影響が随所に出てきている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・年金生活者の来店周期が以前より長くなってきている。医療、福祉等の将来への不安感が増大しており、支出を抑えているように感じられる。特に、最近では行政への不満の声が多く聞かれる。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・北海道の景気が下降線をたどっているなか、ガス・水道・電気といった公共料金や灯油、ガソリンを始めとした物価も値上げが続いており、景気の悪さに拍車がかかっている。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・複数の観光ホテルの新築に対する融資が保留され、事業着手が延期されるなど、民間工事が少ない。わずかに国の関連機関の工事があるのみで、建設工事の総量が極めて少なくなっている。
	悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・生活必需品の動きが鈍く、客単価の低下傾向が強まっている。商店街の通行量も少なくなっており、各店の来客数も減少している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数は前年を保持しているが、商品単価が値上げの影響で上昇している一方で、販売点数が減少しており、必要最低限の買物になっている傾向がある。特に高額商品、ぜいたく品の販売動向が悪い。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は前年比95.7%と非常に悪い状態にある。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・近ごろ、あらゆる生活用品の価格が上昇しているため、消費者の買い控えが多くなっている。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・原油高騰、食品値上げの影響で全体的に消費が落ち込んでいる。
		その他専門店【医薬品】（経営者）	来客数の動き	・来客数が数百人規模で減少している。これだけの来客数の減少は、これまで経験がなく、買い控えの影響だけとは思えない。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（経営者）	販売量の動き	・石油製品価格が高止まりしているため、消費者の節約志向により、ガソリンの販売量が前年から大幅に落ち込んでいる。また、車のメンテナンス関連の売上も落ち込んでいる。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・海外旅行の取扱が前年を20%ほど下回っている。並びに国内旅行もお盆、夏休みの取扱が前年を20%ほど下回っている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・7月は洞爺湖サミットの影響でタクシー利用が増えることを期待したが、思ったほどではなかった。洞爺湖サミットが終了後の観光客や地元の人たちのタクシー利用は前年を大きく下回っている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・石油製品を始めとする諸物価の値上げラッシュにより、タクシーの利用客が激減している。
タクシー運転手	販売量の動き	・夜間の酔客が減少しており、売上が半減している。		
設計事務所（所長）	競争相手の様子	・今月に入って、道北の大手建設会社が倒産している。建築を取り巻く環境はますます悪くなっている。業者が少ないパイを取り合っている状態であり、収益を確保しづらくなっている。		
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	輸送業（経営者）	取引先の様子	・依然として燃料の高騰が重荷になっているが、ここ1～2か月、輸送量は増えている。
	変わらない	輸送業（営業担当）	取引先の様子	・得意先の製紙工場では一部減産しているが、製品価格の値上げが浸透してきている。飼料工場は主原料のコーン価格が低下傾向にあり、現在の価格は最高値の75%程度まで下がってきている。飲料工場は本州圏の猛暑により、輸送量が順調に推移している。
		司法書士	取引先の様子	・不動産の売買取引、住宅、アパートなどの建物の新築のいずれにおいても低調である。
		その他非製造業【鋼材卸売】（役員）	取引先の様子	・遅れていた鉄骨建築物や環境改善プラント業の受注が活況を呈しており、仕事量は確実に増えてきているが、原材料の相次ぐ値上げと限定的な品薄状態のため、仕入単価が上昇しており、収益改善に結び付いていないのが現状である。

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
	やや悪くなっている	食料品製造業（団体役員）	それ以外	・原油価格の上昇に歯止めが掛からず、高級品や高価格品、嗜好品の買い控えがみられる。消費者が求める食料品は、節約の動きが強まっていることから、低価格のものが中心であり、特売での購入も増えている。また、食料品製造業においては、使用する乾燥機器の燃料消費量が多いこともあり、燃料高騰が深刻な影響を与えている。
		食料品製造業（役員）	受注価格や販売価格の動き	・原材料価格が引き続き高騰しているうえ、製品の販売価格の値上げが思うように進んでいない。
		家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・景気の冷え込みにより、耐久消費財の買い控えが進んでいる。特に一般消費者においてその傾向が強い。
		輸送業（支店長）	取引先の様子	・建築基準法の改正に伴う住宅を始めとする建築物の減少、鉄鋼を始めとする資材の高騰、燃料費の大幅な上昇、公共事業の減少などに加えて、談合の発覚による業者の指名停止もあり、建築業界ではどこが倒産してもおかしくない状況にある。こうしたなか、道内の大手建設会社が倒産しており、それ以外の中小企業や一部大手にも同様のうわさが出ている。
		通信業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・取引先の予算縮小が顕著にみられ、価格に対して非常にシビアになっている。
		金融業（企画担当）	それ以外	・設備資金の需要は少ない。原材料価格は上昇が続いているが、販売価格への転嫁は一部にとどまっている。建設業界は、公共工事減少の影響で大型倒産が発生するなど業況は厳しい。個人消費は、所得が増えないなかで生活必需品が値上がりしているため、家庭の生活防衛意識が強まっており、低迷している。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	取引先の様子	・企業において設備投資への意欲が感じられない。
	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			
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・地元企業の求人広告件数に大きな変化はみられないものの、大手派遣会社の取扱件数が約2割減少している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年比で11.4%減少しており、4か月連続で前年を下回っている。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・企業業績の先行きに不安が増しているなか、売上を作る人材、会社の経費、無駄を軽減できる管理系の人材の需要は増えている。しかしながら、採用基準は以前にも増して高くなっており、かなりのスキルを持つ人材でなければ、なかなか採用に至らない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・月間有効求人数は、12か月連続して前年を下回っており、特に最近3か月は、10%以上の下げ幅となっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・6月の新規求人数は、前年比で20.1%の減少となっており、前月比でも7.3%の減少となっている。一方、新規求職申込数は、前年比で6.5%の減少となっており、前月比でも14.6%の減少となっている。この結果、月間有効求人倍率は0.41倍となっており、前年比で0.04ポイント下回り、前月比で0.01ポイント下回っている。
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	・求人数は前年から2割以上落ち込んでいる。全業種にわたって前年比がマイナスとなっており、過去5年間は初めての状況となっている。	

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〕（担当者）	求人数の動き	・募集広告の売上が前年から約2割の減少となっている。地元の農産物加工・選別業者が、派遣社員の受け入れを例年よりも極端に縮小したことに伴い、大手派遣会社からの募集広告件数が大きく前年を下回っている。

## 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	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・3か月前と比べ、売上が114%、客数は110%と好調に伸びている。猛暑により飲み物が前年比117%と大きく伸びている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・7月は前年と比べ暑い日が多く、スーツ、礼服、シャツなどの夏物衣料が好調である。
	やや良く なっている	百貨店（売場担当）	お客様の様子	・クリアランスセールが始まり、これまで買い控えていた客が来店している。客は価格に敏感になっているが、安くなったことでまとめ買いするケースも多い。ただし、フリー客は増えておらず、来月以降の来客数には懸念が残っている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・ガソリンの値上げなどに伴い外食回数が減少し、家庭内での食事が増えたことでスーパーへの来客数が増加している。7月は前年より日曜日が1日少ないものの、来客数は101%と前年を上回っている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・タスポ効果により、店内でのたばこの販売量が増加している。
	変わらない	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・ガソリン高騰、諸物価の上昇等、相変わらず厳しい環境が続いているものの、燃費の良い車への買換えが徐々に進んでいる。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・ここ2、3か月は、売上が上向きであるものの、来客数は前年比で減少している。
		一般小売店〔カメラ〕（店長）	販売量の動き	・岩手北部地震の発生やスポーツ大会が数多く開催され、行楽の写真関係が伸びずやや低調である。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・食料品は加工品などを中心に平均単価が上昇したにもかかわらず、家庭内での食事が増えるという追い風が吹いており、既存店ベースで来客数は若干増加している。しかしながら、低額商品やお値打ち品の買上点数が増加する一方で、食料品以外では減少もあり、全体的にはほぼ横ばいである。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・来客数は前年比3%の伸び、売上は前年並みを維持しているが、ナショナルブランドと安価なプライベートブランドの売れ方の違いがはっきり出てきている。客の財布のひもが固くなり、安い商品に志向が切り替わってきている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・色々な物がコンビニでも値上がりしているため、高い商品は買い控えられている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数は2月から前年を下回り続けていたが、7月に入りようやく前年を上回っているものの、客単価は相変わらず前年を下回っており、前年比93%の過去最低となっている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・5月以降のタスポ効果により、たばこの売上が見掛け上は伸びている状況にあるが、原油価格の上昇などによる不安要因も残っている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・タスポ効果により、5、6月と好調であったたばこの売上が落ち着いてきている。来客数は増加しているが、たばこ以外の商品の売上が前年を上回らない状況にある。
衣料品専門店（経営者）		来客数の動き	・例年、春から初夏にかけて来客数が増える時期であるにもかかわらず、今年は全く増えていない。	
衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・必要な物、気に入った物を値ごろに購入したいという傾向が強くなっており、1人当たりの買上点数が減少している。		
衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・6月のボーナス支給のずれ込みや、クールビズの浸透により、シャツやスラックスを中心に売行きが好調であったものの、スーツは前月同様低迷している。		
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新規客からの受注が若干増加傾向だが、管理客の需要は伸び悩んでいる。		

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
		その他専門店 〔呉服〕（経営者）	単価の動き	・客はガソリンの高騰により日々の暮らしを切り詰めており、品物は売れていない。
		その他専門店 〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・ガソリン価格の高止まりにより客の節約志向が高まり、販売数量の減少傾向に歯止めが掛からず、洗車など緊急性の低い商品の消費抑制も強まっている。仕入価格の高騰に伴い資金繰りが悪化しているなど、財務状況の厳しい店舗の廃業が相次いでいる。
		高級レストラン （支配人）	来客数の動き	・宿泊、婚礼関係は上向きであるが、レストランや宴会場の予約が思わしくない状況で、お互いをかばいあう形となっている。
		一般レストラン （経営者）	販売量の動き	・今月も以前と変わらず売上が伸び悩んでいる。策を練って実践しているが売上向上に結び付かない。
		都市型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・近くにある美術館で1か月間開催された特別展の入場券提示者にランチ割引を実施したところ、前年を大幅に上回る売上となっている。しかし、宿泊部門ではビジネス客が激減し、中越沖地震発生時の前年実績を下回っている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・特に夜の客が少ない。ここしばらくは同じような状態が続いている。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・中旬までは順調に推移したが、夏休みに入ってから梅雨のような天候となり、ペースダウンした。7月に入ってから、最近の地震の影響は出ていない。
		住宅販売会社 （従業員）	それ以外	・10月までの受注残があるため、現在は過去最高の現場数となっている。能力に限界があるため、年内入居を希望する客に好返答できないケースもある。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	単価の動き	・3月ごろから客単価の低下が目立ち、7月まで低下し続けている。平成7～15年までの最悪期に近いところまで、消費マインドが低下している。例年であれば7月20日過ぎから目立って来客数が増えるが、今年はそのような現象は全くなく、バーゲン効果も初日、2日目までで、その後は例年以下まで落ちる。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・天候不順により来客数が減少している。相次ぐ地震の影響も間接的にはあるとみられる。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・平泉の世界遺産登録延期や、最近の地震により、岩手県への観光客のキャンセルが相次いでいる。そのため、商店街への来客数が減少し、売上が前年比で2けた台も落ち込む店舗が目立っている。
		一般小売店〔雑貨〕 （企画担当）	販売量の動き	・所得の伸び悩みや賞与の減少、社会保険料や消費税など引上げを警戒して、節約ムードが浸透しつつあり、販売量が減少している。
		百貨店（企画担当）	来客数の動き	・理由は分からないが、岩手北部地震以降、夕方の4時以降の来客者が減少している。
		百貨店（広報担当）	販売量の動き	・例年に比べ梅雨明けが早く青果物の一部が好調に推移したものの、物価上昇の影響により消費の抑制感が強くなっている。
		百貨店（販促担当）	お客様の様子	・6月に引き続き、特選のラグジュアリー部門、美術工芸部門が、前年比80%で推移している。また、夏のクリアランス商戦も前年を下回る状況にあり、非常に苦戦している。
		百貨店（経営者）	お客様の様子	・原油高に伴う物価上昇を主要因に、日常品の購入優先傾向が強くなっている。衣料品等についてはバーゲンによる底支えはある程度みられるものの、全体的には購入意欲が減退し、購買単価、購買数共に減少している。
		百貨店（経営者）	販売量の動き	・夏物クリアランスに入っても単品買いが多く、購買点数が増えていない。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・依然として収まらないガソリンなどの物価上昇が、心理的にも現実的にも家計を圧迫している。使えるお金に限られるなか、一品単価が安い物で食事をまかなう動きが出てきている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数は前年並みだが、買上点数、客単価は共に7%ほど減少しており、無駄な物は買わないという傾向が続いている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・土用丑の日のうなぎの販売は、国産が9割、中国産が1割と業界では予想していたものの、結果は中国産が6割、国産が4割である。何かと問題になっている中国産うなぎが売れるほど、客の財布のひもは固くなっている。

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
		任関連専門店（経営者）	来客数の動き	・7月にリニューアルオープンしたが、予想よりも来客数が伸びていない。
		その他専門店【食品】（経営者）	販売量の動き	・原油高、ガソリン高の影響で観光客は著しく減少しており、観光施設での売上は10%近い落込みとなっているなど、活況感がない。観光客の減少は岩手・宮城地震や岩手北部地震の影響も考えられる。
		その他専門店【酒】（営業担当）	販売量の動き	・お中元等の落込みは予想通りだが、飲食店関連の落込みが大きく、非常に困っている。他の店も様々な工夫をして、この落込みを回復出来るように努力している。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（営業担当）	販売量の動き	・ガソリン価格の高騰が続いており、販売量が減少している。
		高級レストラン（経営者）	お客様の様子	・東京のミニバブル崩壊や最近の地震の影響により、良くない状況が続いている。良い材料としては、原材料費がそれほど上がっていないことである。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・値上げラッシュや将来への不安が影響し、レストランに行く空気がなくなっている。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・車の利用者が多い郊外店のため、ガソリン高による影響が大きく、来客数が減っている。
		その他飲食【弁当】（スタッフ）	販売量の動き	・原材料の高騰により、やむを得ず今月から売価の値上げを実施しているが、売上は伸びず前年を下回っている状況にある。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・前年の設備投資の効果もあって当館の入込は前年並みとなったが、地域全体では約2割の減少と宿泊客、日帰り客共に開業以来最悪の状況となっている。最近の相次ぐ地震の風評により、遠方からの問い合わせは非常に少なく、比較的消費単価が低い地元客と隣県客でしのいでいる。また、日帰りの室内プール利用者は例年の3分の1程度となっている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・前年同月比でのマイナス幅が縮小傾向であったため当月は前年並みを目指していたが、岩手北部地震の影響により結局マイナスで終わっている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・海外・国内旅行共に伸び悩んでいる。
		その他サービス【自動車整備業】（経営者）	単価の動き	・原材料の仕入単価が大幅に上昇しているが、ほとんど価格転嫁できていないため、経営は危機的状況にある。
		悪くなっている	一般小売店【酒】（経営者）	来客数の動き
	一般小売店【医薬品】（経営者）		単価の動き	・薬の場合は、販売価格を変えず錠剤の数など内容量で調整している商品もあるが、鋭い客から指摘を受けることもある。
	一般小売店【医薬品】（経営者）		来客数の動き	・来客数が極端に少ない日が連続して続くようになっている。
	百貨店（営業担当）		単価の動き	・夏物セールの開始日が7月にずれ込んだため、売上は前年より表面上増加となるものの、中元ギフトや夏物セールなど、至るところで単価ダウンの声が聞こえる。また、高額品の動きが極めて悪くなってきている。
	百貨店（経営者）		お客様の様子	・客の買い方がますます厳しくなり、高額品は買わず、安くなってから必要最小限の買い物をする傾向にある。特別招待会や特売など、特典がある時に来客が集中するため、媒体訴求がない時期の来客数が減少している。
	スーパー（経営者）		単価の動き	・来客数は微減にとどまっているが、買上点数が大幅に減少し、客単価も大幅に下落している。
	スーパー（店長）		お客様の様子	・ガソリン価格の上昇や所得の減少により、買い控えが更に進んでいる。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・3か月前は、買上点数が平均で10.5~10.7個であったが、ここ最近では0.5個ほど減少しているなど買い控えが発生している。
スーパー（店長）		来客数の動き	・近隣に競合店が出店したため、来客数は5%ほど減少している。	
コンビニ（経営者）		来客数の動き	・ガソリン価格の高騰が影響し、来客数が減少している。	

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
		衣料品専門店 (店長)	販売量の動き	・夏物が最終価格になっても、なかなか売上が伸びない。また、秋物の予約会では、今年は先物を買おうとする客が特に少ない。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・今年の7月は登録稼働日が前年より1日多く、また、前年は中越沖地震による新車の供給不足もあったことから、売上は前年を上回るものの、最近相次いで発生した地震やガソリン価格の高値安定などの影響もあり、買い控え、長期保有、車離れが進行しつつある。車種別にはエコ車が好調だが、販売総量の減少をカバーできる程度ではない。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・新型車の投入があったにもかかわらず販売実績が前年比65%と過去最低となっている。人気車種だっただけに社内の失望感も大きい。販売員の疲弊感も増すばかりである。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・ボーナス時期でもあり売上が増加しなければならぬ時期にもかかわらず、前月より落ちている。
		住関連専門店 (経営者)	販売量の動き	・建築基準法改正の影響は薄れつつあるはずだが、2けたの売上下落が2か月続いている。オリンピックに合わせ、客はデジタルテレビの買換えなどに予算を振り向けている可能性がある。
		その他専門店 [酒](経営者)	販売量の動き	・中元シーズンに入り、ビールや食品のセット物販売に力を注いできたが、中元を贈る件数そのものが減少し、1件当たりの単価もかなり低くなっている。
		一般レストラン (経営者)	競争相手の様子	・同業者との会話からしても、原材料費の上昇や来客数の減少など厳しい状況がかなり広がっている様子である。
		観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・岩手・宮城地震の影響で宿泊客数が激減していたが、余震も収束に向かい、お盆以後の予約が入り始めた矢先に岩手北部地震が発生し、再び東北への旅行マインドは低下している。ガソリンの高騰と合わせて非常に厳しい状況にある。
		都市型ホテル (経営者)	来客数の動き	・婚礼や宴会については、前年比で大きな差はないが、宿泊やレストラン部門の来客数が減少し続けている。過当競争はあるにしても、極端に人が動いていない状況にある。
		タクシー運転手	販売量の動き	・タクシーの利用者数が減少し、短距離利用が多くなっている。また、タクシーチケット利用者も少ない。
		テーマパーク (職員)	単価の動き	・客単価が前年より5%下がっている。
		観光名所(職員)	来客数の動き	・3か月前に比べ来客数が減少し、売上も大幅に落ちている。
		観光名所(職員)	来客数の動き	・2度にわたる大地震の風評被害により周辺宿泊施設の集客が悪く、観光施設にも大きく影響している。ガソリン高騰による出控えの影響も大きい。
		競艇場(職員)	単価の動き	・ガソリン高の影響で遠方からの来客数が減っている。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・パーマ材、シャンプーなどの仕入価格は上昇する一方である。ガソリン高騰の続くなか、客には節約傾向もみられ、美容業界は厳しい状況にある。
企業 動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・物価上昇の天井がみえないため、客は工事費があまり上がらないうちに発注しようと考えている様子もうかがえる。
		その他非製造業 [飲食料品卸売業](経営者)	受注量や販売量の動き	・燃料高騰の影響で遠出を控え、近場の繁華街に好影響が出ており、初旬から順調な出荷が続いている。
	変わらない	木材木製品製造業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・住宅部材の販売単価低迷により、採算の改善が進んでいない。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・大手スーパーではプライベートブランドを充実させ、価格を据え置いている一方、中小スーパーでは食料品を値上げせざるを得ず、売上が低迷している。
	公認会計士	取引先の様子	・取引先には、売上が減少しているにもかかわらず、原価削減により前期以上の利益を確保しているところもある。	
	やや悪くなっている	農林水産業(従業者)	それ以外	・農協からは肥料を20~30%値上げする旨の通知を受けている。その他の資材も軒並み値上げしている状況である。



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
		農林水産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・農業資材、肥料、農薬などが高騰する一方で、農産物価格は下落している。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・食の安全や安心への関心が高まるなか、特にひき肉関係は偽装事件があり、売上に影響している。さらに物価高が加わり、非常に厳しい状況にある。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	取引先の様子	・紙関係の値上がりがあり、7、8月とあり、経費の増加が収益を圧迫している。
		電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・受注状況が全体的に悪く、原材料コストの高騰による減益などで厳しい状況となっている。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が減少し、3か月前の予算数値を具体的に下方修正せざるを得ない状況になっている。
		建設業（企画担当）	競争相手の様子	・鋼材などの各種原材料価格の高騰の影響が、確実に決算値に表れてきている。
		輸送業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・原油高騰による諸物価の値上げが荷主にもコストアップの要因となっている。そのため、当社もコストアップしている状況を理解してくれても、運送料金値上げには応じてもらえない状況が続いている。
		輸送業（従業員）	取引先の様子	・取扱量が減少傾向で活気がない。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・原油高騰や、最近の地震の影響により、あまり積極的なムードが感じられない。
		金融業（広報担当）	取引先の様子	・建設関連業者の連鎖倒産が続いている。また、水産加工会社やスーパーの倒産も発生しており、景気はますます悪化している。
		広告業協会（役員）	それ以外	・8月からの大型店開店に伴い予想される流通戦争に備え、既存の百貨店や大型店では足もとの広告を控えている。また、不動産や自動車販売などの企業が広告費を大幅に削減しており、広告業界を取り巻く環境は一層厳しさを増している。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折込チラシの量や金額が不安定で良い時が続かず、少ない日が多い。また、新聞購読についても経済的な理由で中止する人が多い。
		コピーサービス業（経営者）	受注量や販売量の動き	・値引き交渉など価格面で苦慮しているわけではなく、引き合いを含め受注の絶対量が激減している。当方からPRしても取引先は買い控えている。
		悪く なっている		出版・印刷・同関連産業（経理担当）
一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き			・自動車部品については、日本、北米市場向けが悪化している。また、原材料価格の高騰により、収益面でも悪化傾向となっている。
広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き			・原油高の影響を受け、広告費圧縮に歯止めが掛からない状況にある。受注数量、価格共に下がり続けている。
その他非製造業〔飲食料品卸売業〕（経営者）	受注量や販売量の動き			・安い商品を求め2、3店を回り、以前よりも値段が高いと買わないなど、値上げ攻勢で消費者は敏感になっていることもあり、小売店向けの販売は難しくなっている。
協同組合（職員）	取引先の様子			・大型建機やソーラー機器関連以外の取引先からの受注が減少し、先がみえない状況にある。また、原材料などが高騰する一方で、取引先からは前年比20%のコストダウンを要請されるなど、収益環境は非常に厳しい。
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	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が8か月連続、有効求人数が10か月連続で前年同月を下回っている。
	やや悪 くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・受注が減り、単価も下がっている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・メーカーの業績悪化により求人数が減少傾向にある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人数の動きをみると、京阪を中心とした進出企業は景気が良いが、そのあおりで地元が不況状態に陥っている。

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
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・初日が好調だった来春高校新卒者向けの求人は、6月末時点では前年同月比15%の減少となっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人が前年比で3か月連続減少している。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・原油等の資源価格高騰により、製品原価や輸送費用が上昇し、収益を大きく圧迫している企業が多い。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は引き続き減少し、新規求人倍率、有効求人倍率共に低下が続いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・依然として新規求人数は、前年同月と比較して減少傾向が継続しており、特にここ数か月は大幅に減少している。
	悪くなっている	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・依然として派遣から直接雇用への切替えがやまず、当社にとっては受注機会が前年比10%ダウンとなっている。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・採用が止まったままで、欠員に対しての補充も無い。自然退職によるリストラを行っている状態にある。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・県内の求人募集広告の動きが、5月から極めて悪くなっている。	

### 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）	販売量の動き	・タスポ導入によるたばこ販売増が続いており、品そろえも売上のスピードに追い付いて来ている。前月同様、売上は前年比138%、客数は131%と好調である。
	やや良くなっている	スーパー（統括）	販売量の動き	・今年は猛暑となったため、盛夏に売れる商品群がすべて好調に売れている。利益は別であるが、売上だけは好調に推移している。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・タスポ導入により、たばこ購入目的の来客数が増加し、売上が増加している。また、7月は暑い日が続いたので、ドリンク等の飲料も増加している。
		衣料品専門店（統括）	来客数の動き	・6月ごろから徐々に祭り関係の客が増えてくる。祭り関係の客にはまだ購買意欲がある。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・今年は猛暑であることから、エアコンや扇風機などが勢いよく売れている。また、映像関係の薄型テレビやDVDレコーダーなども最終週になり動き始めている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・今年は夏祭り等地元商店のイベントに家族連れ客が多い。
		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	・例年夏休みに入る7月は、4月と比べると良くなる。客の動きがレジャー、リラクゼーションに向いてくる傾向がある。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・水泳、臨海、登山用品等の学校向けの販売は終了し、また、夏休みに入ったこともあり、来客数がぐんと減っている。
		商店街（代表者）	単価の動き	・暑い日が続くため、エアコンが良く売れている。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・スーパーでも個人小売店でも仕入値が上がり、売値も上がってきている。客は売出しの目玉商品にしか手を出さない。
		スーパー（販売促進担当）	販売量の動き	・気温上昇で衣料品の売上が増加しており、店では昨年水準をクリアしている状況である。ただし、期間でとらえるとプラスではなくマイナスとなっているため、決して良いとは言えない。食品は比較的堅調に推移しているが、中元や土用の丑の日などは厳しい状況である。
		スーパー（統括）	販売量の動き	・食料品の売上は前年同期比103.3%と堅調である。特に弁当は112%の伸びである。値上げの影響からか、1点単価は若干上昇したものの、買上点数の落込みで客単価に変化はない。商品選択にシビアさはあるが、来店頻度は微増である。タスポの影響で、たばこは23%ダウンしたが、徐々に回復してきている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・今月キャンペーンを打って、売上が若干良くなったが、特に販売量は上向いていない。
乗用車販売店（経営者）		競争相手の様子	・客からオーダーされた車両以外の在庫の仕入を控えたりして、在庫を少なくする店が増えてきている。	

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
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・ガソリン及び原料高の影響で、100km以上に出かけるレジャーにお金を使わなくなっている。
		観光型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・来客数は前年比ほぼ同数だが、前年が決して良くなかった。
		タクシー運転手	販売量の動き	・この地区のタクシー台数も飽和状態であり、物価高騰のあおりを受け、乗り控えの傾向が続いている。また、雨天の場合は乗車回数は増加するが、単価は上がらない。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・暑い日が続いたので、昼間の動きは良かったが、夜の動きは良くない。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・来客数の動きは前月と比べ若干上向きだが、前年比は同じである。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・来場者数は去年と同じである。
		その他サービス [自動車整備業]（経営者）	それ以外	・車検の台数が新年度に入り3か月間落ち込んだのに、今月は一転して前年度比13%以上も増えた。乱高下が激しく、楽観出来ない。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・依然として低迷しており、打開策がなかなか見つからない状況である。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・相変わらず、増建築を希望する声はほとんどない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・全体の受注量はあまり変動していない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・駅前の商店街であるのに、空き店舗数の増加が見られる。徒歩5分以内の店舗でも10件以上空いている状況である。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク明けから車利用の客が減少している。
		一般小売店 [家電]（経営者）	お客様の様子	・いろいろな物の価格が値上がりムードで、客は買い控え、出費を控えている。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・中元は前年同時期はほぼ完了していたが、今年の中元を受取った後のお返しが多く、長期化している。また全体的に1人当たり個数が前年に比べ減少している。このところ極端に高齢者の来客数が減少し、目玉品しか買わない人が多い。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・5月の連休以降、いろいろな物が値上がりして厳しい、大変な状況である。2、3か月前に比べれば厳しいが、当社では7月後半から倍ポイントセールで客にマーケティングをし、なんとかクリアランスも成功している。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・クリアランスセールが始まり、売上の過半数を占める衣料品関連はプロパー時期と比較し、売上は改善してきているが、前年実績を確保するには至っていない。依然として、必要なもの以外の購入は控えるという生活防衛意識は根強い。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・値上げ等により客単価は上がっているが、来客数は多少減少している。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・7月は非常に暑く、通常では衣料品関係が好調に推移するはずであるが、今年是非常に悪い状況である。本当に必需品しか売れていない。
		衣料品専門店（販売担当）	来客数の動き	・7月の中旬からバーゲンを始め、当初は来客数も多かったが、数日すると先月、先々月と同じく来客数が落ちてきた。数か月前よりも、生活必需品の値上げが響き、自分の衣類にまで手が届かないのが現状である。
	乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・石油製品の高騰により物価が全体的に高騰している。消費意欲が抑えられてきている。	
	乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・当社は主に輸入車を扱っている販売店だが、中古車、新車共に排気量の大きい車が全く売れない。	
	自動車備品販売店（経営者）	来客数の動き	・来客数が少ない、または消費量が少ない。身の回りの交通量が少ない状況である。	
	住関連専門店（仕入担当）	販売量の動き	・夏物商材の動きは活発であるが、その他の商品のマイナスで相殺されてしまっている。ガソリン高騰の影響で自転車部門の数値は良いが、インテリア、DIY関連品が低迷している。	
	高級レストラン（店長）	来客数の動き	・平日のランチタイムに、サラリーマンやOLの客は使う金額を極端に抑えている。また、来店頻度も下がっている。	
	スナック（経営者）	来客数の動き	・客数も客単価も最悪の状態である。ランチタイムの客数まで落ち込んできている。	

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
		観光型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・今月は単価を安くしたので、来客数は増えたが、売上は伸び悩んでいる。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・7月にしては宴会受注が好調で、宿泊の落込みをカバーしてくれている。断続的に宿泊客が減少している。
		旅行代理店（副支店長）	来客数の動き	・燃料高騰のためプライベートの旅行を見合わせる様子がうかがえる。海外旅行の問い合わせが減少しているが、その分国内が好調かと言うとそうでもない。例年、この時期の北海道は売れ筋だが、洞爺湖サミットのため減少している。
		旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・夏休みに入ったが、個人の海外旅行が予想通り伸び悩んでいる。また国内も、なかなか販売量が増えない現状である。団体については、想定された団体は予定どおりであるが、プラスアルファの団体を獲得することができない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・料金値上げから2か月たつが、利用客は減少している。売上は値上げ前と同じくらいである。
		ゴルフ場（副支配人）	単価の動き	・客の動きとして、余分な買い物はしない、最低限度のプレー費だけという形態が浸透している。ドリンク類も売店では購入せず、持ち込むという状況が続いている。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・猛暑は続くが、雨の日や台風もなくキャンセルが少なかった。標高の高いコースであるため、予約は順調である。しかし地元客が多く、高速道路利用の県外来場者は目減りしている。
		競輪場（職員）	お客様の様子	・入場者数、購買単価も減少傾向にある。
		美容室（経営者）	それ以外	・美容組合の加入件数と脱退件数が逆転した。以前は加入者の方が多かったが、今は抜ける人の方が多い。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・全体的に不景気感があり、売れ残りの物件が目立ち始めている。
	悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・特に土日祝日は、客は涼しさを求めてショッピングセンター等に行っているようで、商店街は人がほとんど歩いていない。日曜日休みの店も最近増えてきている。
		一般小売店〔乳業〕（経営者）	販売量の動き	・自販機の落込みが著しい。
		一般小売店〔衣料〕（経営者）	販売量の動き	・商店連合会にも入っているが、他の店を含め全体的に景気は低迷している。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・ガソリンの高騰や諸物価高騰により、客の来店頻度が低下し、購買意欲も下がっている。特に婦人服を中心とする衣料品の夏物の売上が極端に悪くなっている。その中でも成績の良い商品群は食品と化粧品くらいである。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・諸物価の高騰で客の買い控えが切実である。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・商店街に人通りが全く無い。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・宿泊を伴う出張の減少により、稼働率が減少している。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・毎月始めの宿泊予約数は、前年より1か月平均600名ほど少なくなっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・何もかもすべてが値上げになっている現状では、自宅で食事をするが増え、客の動きが非常に鈍くなっている。
		旅行代理店（経営者）	競争相手の様子	・市場が冷え切っているため、競争がすべてにおいて激化している。
旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・夏休み中の家族旅行の受注が前年の半分ほどである。特に燃油サーチャージの値上がりで、海外旅行が激減している。		
通信会社（営業担当）	お客様の様子	・イベントを開催しても、来場数が減少し、客自身もただ眺めているだけというような感じで、実際の購入には至っていない。出展側の数も減っている。		
設計事務所（経営者）	お客様の様子	・建設資材の上昇により、設備投資が鈍化している。		
設計事務所（所長）	来客数の動き	・仕事につながるような相談や問い合わせは全く無い。個人住宅も住宅以外の物件も皆無である。		

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
		住宅販売会社 (経営者)	競争相手の様子	・市内の分譲業者も非常に苦戦している様子である。 また、マンションも最近やや値下げ可能な状況下にある。当方の賃貸もやはりアパート、マンション、貸し店舗等の引き合いがほとんど無い。
企業 動向 関連	良く なっている やや良く なっている	プラスチック製 品製造業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・当社は自動車の電子部品のプラスチック製品を製造 しているが、今のところ受注量が増えており、間に合 わなくなるほどである。原材料が上がっているが、比 較的製品の値段に転嫁できている。
		輸送業(営業担 当)	取引先の様子	・原油高による様々な影響が出ている。良い部分は電 気代の軽減のために、扇風機等の家電商品が例年の3 ~4割程度の輸送量増となり、大幅な売上増となっ ている。一方で、燃料高により協力会社の関東エリア外 への長距離車両の確保は難しい状況にもある。
	変わらない	輸送用機械器具 製造業(経営 者)	取引先の様子	・受注価格、取引先の様子はここ2、3か月で変わら ない。
		その他製造業 [環境機器] (経営者)	受注量や販売量 の動き	・環境機器の製造販売のうち、フロン回収機は引き続 き良好である。
	やや悪く なっている	食料品製造業 (製造担当)	競争相手の様子	・当社製品と入替えになった他県メーカーの商品は、 スーパーの入値も当社原価計算の価格よりはるかに安 く、維持どころか赤字になるであろう価格で商売を 行っている。
		出版・印刷・同 関連産業(営業 担当)	受注量や販売量 の動き	・客は必要枚数のみ印刷するようになってきている。以前 は多少余分に印刷する傾向にあった。
		一般機械器具製 造業(生産管理 担当)	競争相手の様子	・先日、業界の集まりがあったが、鉱山開発、風力発 電、火力発電といった大きな設備に関連する仕事は引 き続き大量の受注を抱え好調であるが、一般的な建設 機械や自動車関連の仕事に関しては落込みが明確にみ られる。
		電気機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・相変わらず受注変動が激しい状態が続いている。試 作はあるが、受注には結び付いていない。
		金融業(調査担 当)	取引先の様子	・原材料価格の高騰に伴い企業収益が悪化している。 また、物価上昇により消費者マインドも悪化してい る。
		金融業(経営企 画担当)	取引先の様子	・原油高、原材料高の影響が、製造業、運送業、建設 業等全般に出ている状況である。ガソリンの高騰も運 送コストに大きく影響が出ている。
新聞販売店[広 告](総務担 当)		受注量や販売量 の動き	・今月のチラシ出稿量は前年比91%と、依然として低 迷している。年初から紙代の値上がり度が重なり、チ ラシサイズは小判化し、配布地域も狭める傾向が強 くなっている。	
社会保険労務士		取引先の様子	・取引先の中で原油価格高騰により、採算の合わない 仕事は無理に取らない会社が増えてきている。	
悪く なっている	食料品製造業 (営業統括)	受注量や販売量 の動き	・ガソリン価格や諸物価の高騰により、消費者の買い 控えの傾向がみられる。受注量や販売量の動きは極端 に鈍くなっている。	
	化学工業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・一部の商品では価格改定ができたが、原材料の価格 は相変わらず上がっているため、全体では利益を大き く圧迫している。	
	窯業・土石製品 製造業(総務担 当)	受注量や販売量 の動き	・積極的に営業活動を行っているが、厳しい状況であ る。	
	電気機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・3、4月くらいまでは人手が足りず、人材募集を 行っていたが、7、8月は仕事がなく、パートの勤務 時間を短縮する、休日を増やす等の対処をしている。 このような状況は数年ぶりであり相当に悪い。	
	電気機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・主要客先のメイン製品であるボタン電話システムの 販売がダウンしている。また、7月から10%のコスト ダウンをさせられている。	
	輸送用機械器具 製造業(総務担 当)	受注量や販売量 の動き	・受注量が落ちており、予想売上が減少傾向に入っ ている。原材料、ガス等の値上げが価格転嫁できてい ない。7月は賞与60%カット、給与の一部カットとい う経費節減に入らざるを得ない。	

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
		その他製造業 [ 宝石・貴金属 ] ( 経営者 )	受注量や販売量の動き	・店頭での小売売上が悪い。展示会で来客数は30%前後のダウンが続いている。材料の地金は相変わらず高騰しており、小売店は商品を仕入れる意欲がない。問屋も売れないため委託で商品を小売店に出すため、なおさら市場が活性化しない。
		建設業 ( 総務担当 )	受注量や販売量の動き	・当社は公共工事主体の建設業者で、4～7月の4か月間で受注工事が2本、年間目標売上の1割であり、大変な経営状況である。
		金融業 ( 総務担当 )	受注価格や販売価格の動き	・全体的に値引率の縮減などで物品購入単価の実質値上げが続いており、費用支出が増加している。節約しても、それを上回る勢いで値上がりするため、経費削減になっていない。
		不動産業 ( 経営者 )	取引先の様子	・契約外のサービス業務も行うよう圧力が掛かっている。
		広告代理店 ( 営業担当 )	受注量や販売量の動き	・広告受注が月を追うごとに10%ずつ、前年を割り込んでいる。同業他社の中に、規模を縮小して移転した会社が出ている。
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	・求人数の動きは多くない。中元、夏物関係での販売要員、食品製造の一部の求人数が目立ったが、一般的には少なめである。残業もない状況で推移している。
		求人情報誌製作 会社 ( 経営者 )	求人数の動き	・今月は小売業、サービス業が夏物商戦の最盛期なので、パートやアルバイトの募集が多いものの、大型や中型スーパー、飲食店等に偏っており、一般小売業の募集は例年より少ない。
	やや悪く なっている	人材派遣会社 ( 営業担当 )	採用者数の動き	・来春の新卒採用では、今年入社と一転し、企業側は善戦している。一方の学生側は、昨年と状況が異なり、苦戦している。派遣マーケットでは、経理、PC操作上級者などの専門的スキルの保有者以外は苦戦している。企業側も、調整期間を迎えつつある。
		職業安定所 ( 職員 )	周辺企業の様子	・管内企業の中で、小規模ではあるが事業縮小による倒産や一部解雇が出てきている。また、大手電器メーカー工場から人員削減予定があるとの相談もあり、景気が上向きとは思えない。
		民間職業紹介機 関 ( 経営者 )	求人数の動き	・求人急ブレーキを掛ける企業が増え、夏の賞与ゼロ回答も目立ち、外資系大手ではいち早くリストラを始めている。
		学校 [ 専門学 校 ] ( 副校長 )	雇用形態の様子	・新規学生の求人社数、求人数共に今年当初の勢いがなくなっている。また諸経費の高騰による求人の手控えというわさもでてきている。
	悪く なっている	学校 [ 短期大 学 ] ( 就職担 当 )	求人数の動き	・求人自体があまりない状態が続いている。
		人材派遣会社 ( 経営者 )	それ以外	・どこの会社も仕事の量が少なく、景気はここ15年で最も悪い。
求人情報誌製作 会社 ( 経営者 )		求人数の動き	・月半ばにアウトレットや大型ホームセンターのオープンがあり、雇用などが動くと思っただが、依然として求人の広告は少ない。	
職業安定所 ( 職員 )	求職者数の動き	・6月の新規求職者は前年同月を上回り、なかでも人員整理による離職者が増加傾向にある。		

#### 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	コンビニ ( 経営 者 )	来客数の動き	・タスポ導入により、たばこの売上が250%、来客数が2倍にまで上がっている。
		コンビニ ( 経営 者 )	来客数の動き	・駅前再開発の工事がだんだん活発になってきており、職人が増えている。また、タスポ効果でたばこの売上が前年比124%と大変な伸びを見せている。来客数が伸びて販売量も増えているという環境で、商品の売行きは全体で前年比136%となっている。
		コンビニ ( 経営 者 )	来客数の動き	・店の積極経営のたまもので、来客数が前年比20%くらい増加している。
		観光名所 ( 職 員 )	来客数の動き	・土日の天候が良く、来客数が増えている。またメディアがかなり多く入った関係で、来客数が伸びている。

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
	やや良くなっている	一般小売店〔家具〕（経営者）	それ以外	・店の商品の販売そのものは変わらないが、リフォームの受注件数がやや増えている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・タスポ導入により、たばこの置いてある店は平均でたばこが約150%、一般商品も数%売上が増えており、来客数も115%とおおむね好調である。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・たばこが約200%の伸びであり、それに伴って、他の商品の売上も非常に良い。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・地上デジタル放送への関心が高まっており、デジタル多チャンネル放送サービスへの加入数も増加傾向にある。
変わらない		商店街（代表者）	それ以外	・世の中全体のマインドが冷え込んでいるので、地域も例外ではないが、世の中で言われているほど落ち込んではいない。クレジットカードの取扱高も前年同月比はクリアしている。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	お客様の様子	・値上げしていないビールが定期的に少し売れている。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・販売量の伸びが変わらない。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	単価の動き	・来客数は前年を上回っているものの、1品当たりの単価が下がっており、かろうじて前年をクリアしている。
		百貨店（管理担当）	販売量の動き	・3か月前と比べ、客の来店頻度、買上点数、客単価、販売量共に変動がない。強いていえば、夏期特有の商品が売上増に転じている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・ガソリン、食品等の値上げの影響が続いている。
		百貨店（販売管理担当）	来客数の動き	・来客数がじわじわと減少していることに加え、客のバーゲンに対する目が一層シビアになっている。クリアランスでは、ある程度のブランドのハンドバッグが50～70%オフでも売れず、単価自体が2,000円を切らないと目玉にならない、という声もある。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・ガソリンの値上げを始めとした食料品の値上げの影響が相当強く、売上にも影響し始めている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・天候に恵まれ、気温も高いため、飲料やアイスクリーム等の盛夏商材の売行きは前年比2けた以上の伸びを示しているが、客が必要な量を必要な分しか購入しないため、買上点数の伸びにはつながらず、売上はほぼ横ばいである。
		スーパー（仕入担当）	単価の動き	・客単価が下がり消費は悪くなっているが、来客数が増加し、前年はクリアしている。昨年の土用の丑の日は雨であったが、今年は天候が良く、また、中国問題や国産偽装により国産原料の高騰があって状況は良くなかったが、1品単価が上がったことにより、前年に比べ150%と好調であった。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・今月天気が非常に良く、夏物が非常に良く動いている。天気のおかげで良くなったように思われる。
		家電量販店（統括）	来客数の動き	・猛暑の影響で、エアコンを中心に売上は好調であるが、気温に左右されない商品の伸びが悪い。特に、家電小物が不振で、結果的に来客数は減少している。PCも苦戦している。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・整備は順調に入っているが、販売は今月ガソリンの価格が上がったせいか、大きい車が出ない。小さい軽自動車は順調に出ている。
		その他専門店〔雑貨〕（従業員）	来客数の動き	・一人当たりの客単価は上がっている傾向があるものの、それを補えないくらい来客数が減っている。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・3か月前と比べてあまり変わらないが、不景気の雰囲気があった6月と比べると、7月は暑くなってきて多少客の動きが出てきている。暑さに比例してビールなどがよく出るようになっており、ボーナスがあったためか高い商品も出ている。
		都市型ホテル（支配人）	お客様の様子	・客の動きに変化は見られず、景気も変わっていない。
都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・婚礼新規の来館客が減少しており、婚礼の出席者数も減少している。		

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
		都市型ホテル (スタッフ)	単価の動き	・来客数、宿泊、レストラン共に前年比ほぼ横ばいである。レストランでは来店頻度が月3～4回から2～3回に減少している客もいる。お得感のあるメニューの提供で新規客を獲得したり、ダイレクトメールで来店頻度を下げないように努力している。また、出張族が多く使う宿泊では、パソコンの貸し出し付きプランや宿泊予約を携帯電話から受付できるシステムを導入するなど、ビジネス客に支持されやすいように工夫し、料金も値上げしないで行っているので、何とか前年並みを維持している。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・インターネット、電話サービスの獲得は好調で、下期予算も上方修正している。一方、オリンピックが今一つ盛り上がり欠けることや、消費者保護が販売面で逆風になっていることなどから、ケーブルテレビは予算ぎりぎりの状況である。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・オリンピックが近付いているにもかかわらず、量販店での販売、契約量は例年より思わしくない。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・新築物件の減少傾向は続いており、新築物件へのケーブルテレビ導入件数も前年比で落ち込んでいるが、アナログ放送の停止まで丸3年ということでデジタル放送がマスコミに取り上げられることが多くなり、契約件数は横ばいを維持している。
		パチンコ店(経営者)	競争相手の様子	・当店、ライバル店の来客数共にあまり変わっていない。
		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	・夏休みに入り、商戦の中でもクリスマスや正月に次ぐ大きな売上が期待できる時期であるが、3か月前に比べ、業界の景気は良くも悪くもなっていない。良いソフトは売れるが、面白くないソフトは見向きもされないという傾向は変わっていない。
		その他レジャー施設(経営企画担当)	お客様の様子	・プロ野球関連商品、サービスは、対戦カードや曜日によって客のニーズが大きく異なり、引き続き厳選して消費をしている様子が見える。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	お客様の様子	・先日当地域で行われた朝顔市では、例年より集客は多かったが、購入段階になると財布のひもが固かった。従来だと2～3鉢買う人もかなりいたが、今年は1鉢しか購入しておらず、前年比で2割減少している。
		一般小売店[衣料・雑貨](経営者)	お客様の様子	・7月は雨が少なく晴天が続いているが、猛暑で客足がやや少なくなっている。夏物商品のバーゲンが始まり、値ごろ商品は非常に良く売れているが、高額商品は敬遠されているので、全体の売上はまずまずである。
		一般小売店[米穀](経営者)	単価の動き	・米が値上がりしている。特に特定のブランド米が高く、当店でも7月末で大幅に値上げした。3か月前の小幅な値上げ時には特定のブランド米を買っていた客が、今月の値上げでは他の米にシフトする様子が多くみられる。テレビのアナウンス効果もあり、消費者の目はますます厳しくなる。
		一般小売店[靴・履物](店長)	単価の動き	・客が単価の低いものを探す傾向が強くなっている。今まで2千円くらいの物を買っていた客が1千円くらいの物を一生懸命探している。
		一般小売店[文具](販売企画担当)	それ以外	・来客数は減少しているが、いろいろな努力をし、その結果として個人の購入は良くなっている。ただ、外商の大口案件が相当少なくなっている。
		一般小売店[茶](営業担当)	販売量の動き	・暑い日が続き、煎茶の注文が減ってきている上に、ここ最近の物価上昇の背景から注文量も一回ごとに減少している。特に、注文履歴が毎回同数量であった客までもが注文数を減らして発注してきている。
		百貨店(総務担当)	競争相手の様子	・ここ4か月ほど、周辺百貨店の売上総計が前年をかなり下回り、厳しさが増してきている。中元商戦も今一つ盛り上がり欠け、売上が伸びていない。
		百貨店(総務担当)	販売量の動き	・買上客の減少に歯止めが掛からない状況の中、ここに来て更に販売量、特に複数購入比率の低下が顕著になっている。今必要な物しか購入しなくなっている。
		百貨店(企画担当)	競争相手の様子	・競合店も当店も3か月前に比べて明らかに厳しさが増している。



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
		百貨店（広報担当）	販売量の動き	・7月1日からスタートしたクリアランスセールは初日に平日としては過去最高の売上を記録するなどの好調なスタートを切り、2週間の売上は2けた増と好調に推移している。水着、浴衣、サンダル、サンダラス等夏物雑貨も2けた増と客の動きは良い。しかし、プロパー商品の動きは前年を下回っている状況で、ファイナルクリアランス以降の秋物展開への客の反応を注意深く見守る必要がある。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・クリアランスの開始日が遅れたため、今月は復調したようにみえた一方で、婦人アパレルの再値下げのタイミングも早く、売上の伸びは微増している。ギフト商戦についてはインターネット需要は増加傾向にあるが、来客動員数、売上、1人当たりの件数共に減少傾向にある。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・中元ギフトセンターでは、来場者数は前年比プラスだったが、個々の贈答件数を絞っている客がほとんどで、売上面では前年を下回った。セールについても低調で、セール後の秋色夏素材のプロパー品の動きは更に悪く、本当に必要な物を十分に考慮して買う客ばかりである。
		百貨店（副店長）	来客数の動き	・節約傾向が日ごとに増している。来客数が97%、飲食関係の来客数も85%である。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・価格高騰の影響を一番受けている食料品が特に苦戦している。中元商戦も会期を延長したが、前年比マイナスの見込みである。また、クリアランス初日売上が前年の6月から7月にずれたが、紳士、婦人衣料品共に前年比マイナスの結果となっており、買い控えの傾向がかなり見受けられる。
		百貨店（業務担当）	販売量の動き	・食品は日常の必要な品ということで、ある程度売上を維持しているが、4月以降、婦人服を中心に、紳士も含めた衣料品、雑貨関係の売上が非常に厳しくなっている。ガソリンの高騰やその他の物価上昇の影響を大きく受けていると感じる。セールになってもなかなか売れない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数、買上点数、単価共にやや悪くなっている。
		スーパー（統括）	来客数の動き	・客の様子を見てみると、価格を強調した商品やタイムサービスの反応は非常に良い。卵、しょう油などの頻度品の販売動向については、客は非常に敏感になっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・このところ来客数が減少している。
		コンビニ（経営者）	それ以外	・タスポが開始され、たばこの売上が全般では200%、現在160%くらいとなって、全体の売上を引っ張っている。来客数も増えてはいるが、他の商品は横ばい、単価は下がってきている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・ここ最近、原油関係の値上げにより、車の利用が非常に少なくなってきた。また、客の買い方がきつく締まった感じになってきているので、良くなってはいない。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・月の前半は雨ばかりで、後半は非常に暑く、来客数が全体的に10%近く落ち込んでいる。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・連日の猛暑で日中の来店数が少なく、声には出さないが購入がシビアになっている。前年度より値引きしているが反応が悪い。不景気である。
		衣料品専門店（営業担当）	来客数の動き	・物価の急上昇のため、高齢者の購買意欲が乏しくなり、単品買いが多くなっている。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・消費者物価の高騰で買い控えが広まっているが、エコ、省エネに対する意識が高い分、「やや悪い」にとどまっている。
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・トラックを今月値上げしたが、客に今月中の発注で12月末までに販売、登録すれば価格は据え置くと伝えたとこ、3～4か月先が不透明で価格が上がるのは分かっているが現状では発注できないと何度も言われた。トラック販売は前年同期比で3割減少している。
		乗用車販売店（総務担当）	単価の動き	・販売台数は前年を維持できる数字が出るようだが、軽自動車でカバーせざるを得ない。修理部門は何とか前年並みを維持しているが、全体的には減収になっている。やはりガソリンの高騰によるものが大きい。

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
		乗用車販売店 ( 渉外担当 )	販売量の動き	・消費財の値上げ拡大、ガソリン価格高騰の不安材料が解消されず、購買が慎重になっている。また、車の利用減少などマスコミ情報も消極的な購買につながっている。上期好調であった低燃費のハイブリッド、コンパクト車販売も微増にとどまり、今月の販売量は前年比マイナス4.0%の見込みである。サービス商品は需要月にもかかわらず客足が鈍く、売上は前年比マイナス1%と微減である。
		住関連専門店 ( 統括 )	販売量の動き	・原油高騰による消費意欲の低下が、販売量の低下という形で現れている。
		その他専門店 [ ドラッグストア ] ( 経営者 )	来客数の動き	・競合店がエリア内に2店舗オープンし、近隣の店舗の来客数が70%台まで落ち込んでいる。全店トータルすると何とか100%には達しているが、各種値上げの中で利益を削って安売りをして来客数を確保せざるを得ない状況である。
		その他専門店 [ 眼鏡 ] ( 店員 )	販売量の動き	・サングラスの動きが活発になっているが、全体に来客数と単価が下がっている状況で、依然好転していない。
		高級レストラン ( 支配人 )	来客数の動き	・来客数が80名ほど減少しており、今まで比較的来ていた個人客が少なくなっている。
		一般レストラン ( 経営者 )	競争相手の様子	・同業の廃業が2件続いている。後継者不在と売上の落ち込みに加え、賃貸契約の更新費用が追い討ちをかけていることが原因である。
		一般レストラン ( 経営者 )	来客数の動き	・3か月前と比べ、来客数が減少している。土日は今までどおり忙しいが、ウィークデーの始めや半ばなどは全然客が来ない。特にこの3～4か月は財布のひもがかなり固くなっている。
		一般レストラン ( スタッフ )	来客数の動き	・他の店もどこも客が入っていない。やや悪いと回答しているが、これはインターネット等を利用した種々の営業展開と相当な営業努力を行うと共に、スタッフの努力もあって、ようやく前年並みの経営状況だからである。今は本当に厳しい。
		旅行代理店 ( 従業員 )	お客様の様子	・問い合わせの電話件数、団体旅行の見積件数共に少なくなっており、残業時間も減っている。
		旅行代理店 ( 従業員 )	お客様の様子	・燃油高による海外旅行の懸念、延期、中止等が相次いでいる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月は本来ならお中元の季節で大分忙しいところだが、非常に悪くなっている。街も飲み屋も閑散としており、早く帰ってしまうような現状で、客の話も悪い話ばかりである。
		タクシー ( 団体役員 )	お客様の様子	・この何か月間か感じていたが、特に今月はチケット契約企業の業務時のチケット利用や無線オーダーの減少が響き、換金額や請求額が大幅に減少している。
		通信会社 ( 管理担当 )	販売量の動き	・販売量が減少しており、併せて解約、契約解除数も増加している。
		通信会社 ( 営業担当 )	競争相手の様子	・同種サービスを扱っている大手が資本力を活かした攻勢を掛けてきており、エリア限定のケーブルテレビサービスとしては苦戦が強いられている。オリンピックによるデジタル放送の需要増加も、思ったよりは感じられない。
		通信会社 ( 営業担当 )	お客様の様子	・夏のキャンペーンで工事費の割引をPRしたが、前年に比べ客の反応が悪い。
		その他サービス [ 結婚式場 ] ( 従業員 )	来客数の動き	・夏場はどうしても客足が伸び悩むが、昨年と比べて著しく予約組数が減少している。毎年納涼会で利用がある客も、予算が無いとの理由から今年は開催しないようである。
		設計事務所 ( 所長 )	競争相手の様子	・同業者が多くなっている反面、仕事量が非常に少なくなっている。また、設計の申請を出してから確認が下りるまでに今までの3倍以上の手間が掛かっているが、発注側には設計料がなかなか理解してもらえず、非常に厳しい状況である。
		設計事務所 ( 職員 )	それ以外	・鋼材、原油の高騰に起因して二次製品の値上がりもあり、企画、発注自体が少なくなっている。計画中の案件でも建築費用概算が10%以上増加し、事業主がちゅうちょするという事例もある。
		住宅販売会社 ( 従業員 )	販売量の動き	・全体的には、建築材料等の値上がりにより利益率が悪化し、厳しくなっている。今月の販売だけをみると、12月の住宅ローン控除期限切れによる駆け込み契約が増えているだけで、景気が回復しているとは言えない。

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
悪く なっている		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・住宅は年内引渡しでローン控除があるが、残念ながらその効果は全くない。住宅を考えている客は大勢いるが、結構長期的な考え方をしている客が多い。
		住宅販売会社 (従業員)	来客数の動き	・マンション販売センターへの客足が落ちている。また供給過剰なのか、客の意思決定までの時間が延びている。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・客の動きが鈍い。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・街に人が非常に少ない。大型店があるからか、夏休みになって、商店街の中へ人が流入してくる気配が一向にない。つまり買物をする客がいない。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・ガソリンが値上げしてから、特に個人客が激減している。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・夏の浴衣商戦は前年と比べ、かなり販売量が落ち込んでいる。地域の夏祭りが明日からスタートするが、それにしてはあまりにも販売量が少なく、今のところ前年の30%減である。
		百貨店(広報担当)	お客様の様子	・クリアランスセールは盛り上がり欠けている。その代わりに、秋色で夏素材のような値ごろ感のある商材については、赤札でなくとも購入する傾向が強まっている。従来のように「安いから買う」ではなく、必要な時に必要な分だけ買う傾向が更に強まっているようである。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・社会不安からと想像するが、客の百貨店での買物に関する目は厳しい。客が一番必要なもの、ことを優先している。トレンドに対しても、百貨店での買物は二の次になっている。
		百貨店(店長)	来客数の動き	・7月の来客数は前年比94.7%、買上客数は同96.2%と、6月よりマイナス幅が改善されているものの、前年割れの状況が続いている。改善要因としては、前年は6月30日に実施された夏物処分セールが今年7月1日に変更されたことが挙げられる。ただし、夏衣料の値下げ品の動向は決して良くはなく、厳しい状況が続いており、比較的好調であった食料品も前年割れになっている。夏の賞与の減少など、小売業としては厳しい状況である。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・来客数が前年割れというのが第一の原因である。また、特売で卵やカップラーメンなどを安く売ると、それだけを買って、他のものは買わない。3か月前と比べて、月を追うごとに悪くなっている。
		スーパー(統括)	販売量の動き	・来客数はここ数か月変わっていないが、買上げ点数が減少しており、消費者の生活防衛意識が更に強まってきている。
		コンビニ(経営者)	お客様の様子	・taspoカード導入の影響で売上は前年比120%に急上昇したものの、一般商品の売上は低下している。特売のおにぎりだけが大量に売れるなど、かつてない状況が続いており、反動が恐ろしい昨今である。
		衣料品専門店(次長)	来客数の動き	・ガソリン代の高騰で郊外店への来客数が激減している。駐車場の空きが目立ち、自転車での来店が増えている。自転車だと大きな荷物は購入しづらく、買上点数も減少している。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・大型車を中心に見積依頼、受注が大幅に減少している。やはり燃料、物価の値上がりが高額車の消費者に対して相当の節減意識を生んでいるようである。
		乗用車販売店(経営者)	来客数の動き	・来客数が減少している。
		その他専門店 [服飾雑貨] (統括)	単価の動き	・客単価の減少傾向に歯止めが掛からない。
その他小売[生鮮魚介卸売] (営業)	販売量の動き	・原油高などの影響で商品単価が高騰している。消費者の魚離れは必至である。		
一般レストラン (店長)	来客数の動き	・暑さが理由なのか、皆家に帰っているのか、節約しているのか分からないが非常に人通りが少ない。		
旅行代理店(経営者)	来客数の動き	・ガソリンや食料品等の値上げが次々に押し寄せてきているため、旅行という気分にならない人が多いのが、来客数が減少している。		

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
		タクシー運転手	それ以外	・連日の暑さ、とどまるところを知らない燃料高騰、消費者物価の上昇等で、高速道路、一般道路共に車両数が激減している。タクシーの利用者も激減しており、深夜の都心はカラフルな空車の列で一杯である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・お年寄りから、病院の通院回数が少なくなっているという話をよく聞いている。また、終電以降の乗客がかなり減少し、飲食店の客も少なく、深夜のタクシー乗車率はボーナス月の前年同月に比べ、40%ぐらい下がっている。5、6、7月と段階的に客数が減少している。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・例年よりはるかに案件が少なく、希望金額まで届かないケースが多くなっている。
		その他サービス [立体駐車場] （経営者）	販売量の動き	・たばこの販売をしているが、タスポが始まり売上が7、8割も減少してしまっている。その他についても客は財布のひもを締めている。
		設計事務所（経営者）	それ以外	・建築基準法の改正、11月からの建築士法の改正に伴い建築申請の動きが悪くなっている。構造計算においても1か月で済むものが、4～5か月掛かっている。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・施主に対しての銀行融資が非常に厳しくなってきたおり、なかには中止になったものもある。
		設計事務所（所長）	販売量の動き	・ほとんど動きがなく継続の仕事をこなしているだけで、作業量としては激減している。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・分譲住宅は2～3年前より仕入れのコストアップの影響で販売価格が上昇していることや、サブプライムローン問題などの間接的な影響により、販売量が激減している。建設は公共事業の削減や新規設備の見合わせなどにより、受注量が激減している。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・3か月前から販売量が落ち続けており、回復の兆しがまるで見当たらない。上場企業の大手マンション業者や建設業者の倒産のニュースを見ても、ここ数年のミニバブルが崩壊したのは間違いない。銀行のローン担当者や司法書士がよく営業に来るようになり、焦り始めているのがよくわかる。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・3か月前と比べて販売量が3分の1に落ち込んでいる。
		その他住宅[住宅資材]（営業）	お客様の様子	・建材関係の客を中心に、販売不振が続き、前年比で10%以上減少している。
企業動向関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社が開発したオリジナル商品が今月はよく売れ、販売金額や利益率もまずまず良かった。7月としては過去10年間で一番売上が良い。
	変わらない	出版・印刷・同 関連産業（営業 担当）	受注量や販売量の動き	・今月は取引先企業からの小特需があったが、印鑑や名刺等の店売りでは3日間で印鑑1本だけの注文という時期があったので変わらない。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今までコンスタントに出ていた自動車関係の大量の仕事が少し減ってきている。その落ち分を新規の仕事で補っているため、会社としての売上は変わらない状態であるが、先が心配である。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・これだけ素材、燃料が値上がりすると、すぐ価格に転嫁できないだけに、苦しい、大変だという話を多く聞く。価格を高くすると、客は今まで30買っていたものを10個に抑えたりするので、今が一番大変な時である。
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・建売等の値下がりが顕著で、預かっている仲介売買物件も売却が進まない。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・不動産賃貸部門はテナントの入居状況もほぼ100%であり、マンション販売部門も現在売出し中の物件の売行きが今のところ順調で、ちまたで言われるほど景況感は悪くない。
		広告代理店（従業員）	取引先の様子	・ガソリン高騰で車の売行きが悪いので、宣伝費等を抑え始めている。
		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受けられる。
		その他サービス業[廃棄物処理]（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注価格が抑えられていると同時に、原材料費、燃料費の高騰が利益を圧迫している。

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
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	取引先の様子	・通信インフラの設備投資に対する必要は相変わらず高いものの、マンション建設における法制度の変更や原材料の価格高騰により、建設期間、建設コスト共に増大傾向にあり、コストの削減が求められている。ユーザーからの問い合わせや引き合いの件数も増えてきているが、受注に結び付きにくくなっている。
	やや悪くなっている	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・観光地だが、来客数も単価も徐々に下がりつつある。今はそれほどでもないが、これから影響が出てきそうである。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・得意先からの発注量が少ないため、価格競争が激化しており、見積等で受注することが困難になっている。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	取引先の様子	・当社は特定業種の客ではなく幅広く、雑貨のような物から看板、銘板といった色々な取引先があるが、すべての得意先が低調である。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・改正建築基準法の影響が思うように回復せず、取引先によっては住宅関連部品の受注が前年同期に比べ4割ほど落ち込んでいる。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が減り始めている。
		電気機械器具製造業（経営者）	競争相手の様子	・引き合いは変わらずにあるが、1つの企画に4社、5社が競合して入札し、一番コストの安いところが落札するために、どうしても当社も低価格で協力せざるを得ないという状況が頻繁に発生している。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・材料等が上がっており、受注量は減少している。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・客から原材料の高騰分の半分は値上げを認めるが、半分は企業努力でカバーしてほしいと厳しい要求をされている。すでに赤字になっている上での話なので、正常な状態ではない。
		その他製造業〔鞆〕（経営者）	取引先の様子	・当社は内容的には落ち込んではいないが、複数の得意先から大変苦戦していると聞いている。どこにチャンスがあるかを見付け出す苦労は並大抵のものではないので、現状を維持するのは非常に厳しい。
		建設業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・最近になって大幅に受注量が減少している。先の景気が読めないため、できるだけ出費を抑えているようで、新築工事のみならず改修工事も少なくなっている。
		通信業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・携帯電話市場の飽和が進むなか、買換え需要にも影響が出ている。新機種導入も一部の強い興味を持つ層の動向であり、市場を活性化させるものではない。
		金融業（審査担当）	取引先の様子	・建設業界はまだまだ低迷が続くなか、鋼材関係の値上がり著しく、建設資材卸売業は厳しさが増している。
		金融業（審査担当）	取引先の様子	・金融機関の不動産業と建設業に対する融資姿勢が一段と厳しいものになっており資金繰りがひっ迫し、連鎖倒産が相次いでいる。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・ガソリンの高騰が響いて、取引先企業の利益が圧迫されている。また、いろいろな業種でも原材料がかなり上がっているため、利益が圧迫されている。物価上昇により消費が低迷しているため、小売業では売上が相当減少している。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・製造業関係の客は業況に影響があるという話をするが、サービス業の客は比較的順調なところが多い。業種間、あるいは企業間で差があるようである。
		税理士	取引先の様子	・建設業で特殊技術を持っている会社は、バブル期のような単価ではないものの、仕事はたくさんあり良い。しかし、原油高、材料高によって業界全体が影響を受け、大手ビルの建設を遅らせたり止めるところも出てきている。業績が悪く、抱え込んでいる職人への給料支払などに大変な思いをしている。
	経営コンサルタント	取引先の様子	・金属加工業の資材が高騰し、受注が極端に減少している。建設関係の中堅企業の受注は急減している。	
	その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・大手からの受注量もこの1か月大変少なくなっている。	
	悪くなっている	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・法人も個人も、中元などの贈答品を使わなくなっている。

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
		繊維工業（従業員）	取引先の様子	・当組合加入組合員のうち、平成20年度に入って約4か月間で、廃業2社、その他業績悪化等による脱退7社、他に休業を申し出てきているところが5社の合計14社が減る。これは、前年度の約1.5倍である。
		非鉄金属製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・今月は売上が少ない。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今まで標準で流れていた製品が止まっている。また、その他得意先の設備計画や生産計画が縮小しているので、見積を出しても、材料の高騰で総額が予算に合わないと言われ、安い方に流れて行ってしまっているのが現状である。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・このところ受注量が極端に減っている。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・商品が売れない。
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・原材料の高騰によるインフレ化のためである。
		建設業（経営者）	取引先の様子	・客先にあいさつ回りをしているが、ほとんどの企業は仕事が激減している。仕事もないため、余儀なく次月分の仕事を今月行なって、例年よりも多くお盆休みを取るようになっている。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・在庫は多くあるが、出荷指示が全くない。
		輸送業（営業統括）	受注量や販売量の動き	・荷主からの依頼が鈍く、受注件数が前年の70～80%ぐらいにしかない。
		輸送業（総務担当）	それ以外	・輸送する貨物が無い。荷主の出荷予定の変更が多く、予定量を出荷できないため、車両は車庫で待機状態である。他社の仕事も回してもらっているが、運賃が安過ぎる。利益がマイナスになることもある。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・中小規模の商業、サービス業の売上内容に変化が出てきている。来客数はともかく、客単価が下がってきており、買上品目数も減少している。恐る恐る値上げに踏み出したところ、消費者が極めて敏感に反応している。
		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（社員）		周辺企業の様子	・サブプライムローン問題や原油高騰等で売上が横ばいの状況にあるために、主要取引先である国際物流会社からの仕事の依頼が以前に比べ、減少傾向にある。
	人材派遣会社（社員）		雇用形態の様子	・直接雇用に変更の動きが出始めているため、当業界においては逆風になりつつある。
	人材派遣会社（営業担当）		求人数の動き	・求人数が落ち、派遣料金がやや下がり出している。注文主からの要請も少し低い料金でのものが混じってきている。
	学校〔専修学校〕（就職担当）		求人数の動き	・求人獲得件数は前年同月比でほぼ横ばいである。
やや悪くなっている	人材派遣会社（支店長）		それ以外	・派遣依頼、派遣登録者共に前年を大きく下回っている。
	求人情報誌製作会社（編集者）		採用者数の動き	・全体的に様子見から手控え傾向にあるようで、大手企業は方針の先延ばしで不透明感が強く、中小企業では人材は欲しいものの採用予算は前年割れという状況である。
	求人情報誌製作会社（編集担当）		求人数の動き	・夏の短期アルバイト、パートなどの求人件数が前年と比べ減少している。一般小売店、飲食店、医療事務関連のスタッフの入れ替わりによる求人は相変わらず堅調である。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）		求人数の動き	・ガソリン等いろいろな物の値上がりで、企業の利益体質が大幅に悪化し、出稿量が減少している。また、広告業界には紙の大幅値上げも相当なダメージで、いわゆるダブルパンチの状態である。求人数の動きから景気の悪さを感じるというよりも、逆に、不況感の高まりが求人広告数を減らしているという印象である。
	職業安定所（所長）		求人数の動き	・新規求人数が引き続き減少傾向で推移している。新規求職者数も減少傾向で推移しているが、減少幅は縮小している。
	職業安定所（職員）		それ以外	・今月は会社都合で退職する人が目立っている。

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
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が前年同月比23%減少している。特に卸売・小売業が同47%、サービス業が同39%と大幅に減少している。個人消費が低迷しており、企業の求人意欲が低下している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は主たる産業11業種のうち、運輸業、製造業、飲食、宿泊業等の7業種で減少している。特に運輸業は前年比6割強の減少となっている。ガソリン高に加え、価格転嫁が進まないことが大きく影響している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は2月以降、前年同月比での減少傾向が続いており、月間有効求人数も4月以降、前年同月比2けたの減少が続いている。月間有効求職者数が4月以降前年同月比で増加に転じたことも影響し、前年10月以降1倍を超えていた有効求人倍率が4月は0.88倍、5、6月には0.83倍と、1倍を割込んで推移している。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・求人数の動きについて、今までは、新規部門という増加要因がたまにあったが、現在はその要因はあまりなく、むしろ置き換えの場合でも求人数を減らす傾向がある。
		民間職業紹介機関（職員）	それ以外	・求人数も減少しているが、決定率も下がってきている。採用意欲の低下、採用基準の上ぶれ等で応募者がなかなか合格しない状況になってきている。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・求人数が減少している。届く求人票は販売系で、事務系の募集がほとんど無くなってきている。
		悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き
	人材派遣会社（支店長）		それ以外	・派遣、紹介予定派遣共に受注数が大幅に減少している。どこの企業も人員計画は現状維持という回答である。
	求人情報誌製作会社（広報担当）		周辺企業の様子	・気骨と意地で新卒採用を続けてきた企業も、原油高やその他物価高のあおりを受けて、さすがに限界である。雇用情勢は悪い。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・紹介件数の伸びに反して就職件数が伸び悩んでおり、月間有効求職者数は横ばい傾向を示している。企業の採用意欲の鈍化を感じる。

## 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	百貨店（販売担当）	販売量の動き	・セール商品の販売量は、前年を大きく上回っている。ただし、数点をまとめ買いする客は減少している。また、1点の購入にも長い時間を掛けて検討する客が増加している。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・客単価が前年同月比で2%伸びている。ただし、来客数は横ばいである。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・タスポ効果から、たばこや一般商品の売上が増加している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・梅雨時の雨が例年より少なかったことと、タスポ効果もあり、来客数は前年同月比で10%増加している。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・猛暑により、飲料やアイスクリームの売上が、前年同月比で1割以上も増加している。店の売上也、徐々に前年を上回っている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・暑さで飲料水がよく売れており、売上は増加している。
		コンビニ（企画担当）	来客数の動き	・タスポの導入に伴い、たばこを購入する客が増加している。また、例年より梅雨明けが早く、気温が高く推移していることもあり、来客数は全体的に増加しており、売上也増加している。
		コンビニ（商品開発担当）	お客様の様子	・タスポの導入に伴い、たばこを購入する客が自動販売機からコンビニに流れており、来客数は増加している。たばこ以外の商品の売上也増加している。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・かなり暑いため、季節商材の動きが良い。また、オリンピック関連商品も好調である。
乗用車販売店（従業員）	単価の動き	・販売店での店頭販売、ネット販売共に、価格は若干上昇している。		

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
変わらない		タクシー運転手 テーマパーク (職員)	お客様の様子 来客数の動き	・暑さのため、利用客数は増加している。 ・東海北陸自動車道の全面開通効果によって、交流人口が増加している。ガソリン価格の高騰にもかかわらず、良くなっている。
		その他サービス [語学学校] (経営者)	販売量の動き	・8コースが今月末の更新期を迎えているが、ほとんどの受講生は継続し、売上は大幅に増加している。
		一般小売店[薬局] (経営者)	販売量の動き	・毎日暑い日が続くため、飲料水の売上は例年になく好調である。しかし、来客数は増加していないため、大きな売上増にはなっていない。
		一般小売店[土産] (経営者)	販売量の動き	・10個入りや15個入りの土産菓子を用意しているが、7個とか13個とか、必要な数だけを要求する客が増加している。
		一般小売店[贈答品] (経営者)	単価の動き	・高額な贈答品の購入が増加している反面、低価格化も進んでいる。売上全体としては、例年並みである。
		百貨店(企画担当)	販売量の動き	・海外ブランドや衣料品等の高額商品の動きが鈍い反面、食料品等の低単価商品は好調である。来客数は変わらないが、買物の仕方が変化している。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・クリアランスセールでもまとめ買いが少なく、客は定番商品の購入時と同じ慎重な買物をしている。
		百貨店(企画担当)	単価の動き	・中元を購入する来客数は増加しているが、売上は増えていない。単価の低下や客当たりの買上件数の減少が目立っている。
		スーパー(店員)	来客数の動き	・4月ごろまでは売上が悪いなかでも来客数は前年を維持していたが、4月以降は来客数が減少しており、それに伴い売上も減少している。
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・中元商品は単価が低下しており、買上件数も減少して、全体の販売量は大きく減少している。ただし、ビール、発泡酒の6缶パックやたばこの販売が好調で、前年同月並みの売上を確保している。
		衣料品専門店 (販売企画担当)	販売量の動き	・客の8割は悪い状況であるが、残りの2割の客の買上は伸びており、全体を補っている。
		衣料品専門店 (売場担当)	販売量の動き	・客は、セール中も更に安くなるまで買い控えている。月末になると、セール商品よりも定番商品の方が好調である。客は本当に欲しい物、必要としている物しか買わなくなっている。
		家電量販店(店員)	それ以外	・猛暑の影響で、エアコンは前年に比べて倍以上の動きがある。ただし、オリンピック需要が見込まれた大型テレビやブルーレイレコーダーの販売が不振である。
		乗用車販売店 (経営者)	お客様の様子	・ガソリン代を始め、車に掛ける経費が全体的にどんどん増えているため、財布のひもは緩まない状態である。
		乗用車販売店 (従業員)	単価の動き	・新型車の発表で高額車両も売れている反面、ガソリン高に伴い、燃費の良いコンパクトカーやミニバンを選ぶ客が全体的に増加している。台替えに際しても、サイズやランクを下げる客が増加しており、1台当たりの単価は確実に低下している。
		その他小売[水産物卸売] (経理担当)	販売量の動き	・販売状況は相変わらず良くなく、引き合いも少ない状況である。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・夏休みに入り来客数が増える時期であるが、客層はまだ夏休みらしくなっていない。ガソリン高の影響で、ドライブの行き帰りの客が減少している。
		一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・ボーナス時期の来客数はそれなりにあったが、それが過ぎた途端に、来客数は減少している。
		観光型ホテル (販売担当)	来客数の動き	・宿泊者数、一般宴会と宿泊宴会の売上は、前年実績をなんとかクリアしている。ただし、目標は達成していない。ディナーショーの販売も、今年は苦戦している。また、婚礼は半減している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・個人客、法人客共に、タクシーの利用回数の減少が続いている。
タクシー運転手	来客数の動き	・夜の繁華街の人出は少なく、終電を過ぎるとほとんどいない。		
ゴルフ場(企画担当)	来客数の動き	・暑くなったが、来場者数は前年や目標と比べてもまずまずである。		



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 [介護サービス] (職員)	それ以外	・原材料高により各メーカーは引き続き製品値上げをしており、仕入原価の上昇が続いている。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	販売量の動き	・夏場の景気は例年良くないが、今年は特に異常な高温のため、客足が鈍っている。
		商店街(代表者)	単価の動き	・社会的慣行の変化から、中元、贈答品の売行きが伸び悩んでおり、苦戦している。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・新規の販売先を獲得できたため、全体の売上は前年同月を何とかクリアしている。しかし、既存店の売上は、10%ほど減少している。購買客数の減少や購買単価の低下により、販売数量は激減している。
		一般小売店[高級精肉](企画担当)	販売量の動き	・飛騨牛の不正事件があり、牛肉ギフトの出荷がやや弱くなっている。また、中元商品に対して、良い商品を安くという要望が強くなっており、百貨店での販売も早期受注による割引が増加している。
		一般小売店[土産](経営者)	単価の動き	・観光客数は前年並みであるが、ガソリン価格の高騰の影響で、公共交通機関利用者が若干増加している一方、自動車利用者は10%ほど減少している。その影響もあり、客単価は5%ほど低下している。
		一般小売店[酒類](経営者)	来客数の動き	・梅雨明け前から暑い日が多く、商店街の人出は今一つである。商店街のセールも低調に終わっている。物価高騰や食品偽装が続き、客の購買意欲が低下していることも影響している。また、タスポの導入に伴い、たばこの売上が半分以下に落ち込んでいる。
		一般小売店[生花](経営者)	それ以外	・猛暑の影響で、売上は減少している。高額商品が売れる一方で、安い物しか買わない客も増加している。
		一般小売店[酒類](経営者)	お客様の様子	・取り引きのある飲食店で、閉店する店の数が、例年に比べて増加している。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・クリアランスセール中でも、平日昼間は来客がなく、売場には販売員しかいない。夕方には少し売れるが、セールをしているのかしていないのか分からない状況である。
		百貨店(企画担当)	単価の動き	・月初めのクリアランスセールは好調であったが、中旬以降に特価品が品切れし秋物を正価で展開し始めた途端に、売上は大きく減少している。数か月前までは、客は欲しい商品は値段に関係なく購入していたが、最近は欲しくても安くなるまで購入しない傾向が強くなっている。
		百貨店(外商担当)	お客様の様子	・ガソリンを始め諸物価の高騰により、客との会話にも不景気感がある。中元の受注もかなり減少している。宝石の店外催事を行っても、来客数はあるが、購入率は大幅に低下している。
		百貨店(婦人服販売担当)	単価の動き	・例年のクリアランスセールでは、まとめ買いする客が多かったが、今年はほとんどみられない。半額商品の売行きも悪く、客はそれ以上の値引きを待っている。
		スーパー(経営者)	単価の動き	・品物の値上げが多いため、客の買い控えが増加している。
		スーパー(経営者)	お客様の様子	・何もかもが値上がりしているため、外食が減ったといっても、家庭の食卓が豊かになっている様子もない。販売量、単価共に、低調である。
		スーパー(経営者)	お客様の様子	・猛暑のため客の食欲もなく、野菜や果物等は値上げしていないにもかかわらず、消費は伸びていない。売上の前年同月比は97%であり、利益率も悪い。
	スーパー(店長)	お客様の様子	・客単価は前年同月と比べて低下しており、買い控えがより一層進んでいる。中元商品についても商品単価は低下している。	
	スーパー(店長)	販売量の動き	・商品価格が上昇しているが、客の予算は変わらないため、1人当たりの買上点数は明らかに減少している。	
	スーパー(営業担当)	単価の動き	・来客数は例年並みであるのに対して、買上点数の減少や客単価の低下は顕著である。また、値上げ商品が多い割には、単価は低下している。	

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
		スーパー（仕入担当）	単価の動き	・例年と比べて高温の真夏日が続いているため、飲料水やアイスクリームの動きは良い。しかし、日中の客入りが非常に悪く、ピークは夕方から夜間にずれ込んでいる。また、食材は冷麦、そうめん、焼きそばなど麺類は良く動いているが、客単価は伸びていない。また、季節商材のうなぎも、産地偽装や価格高騰のため購買意欲は後退しており、売上は前年を大きく下回っている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数は減少しており、客単価も低下している。
		衣料品専門店（企画担当）	販売量の動き	・4月以降、衣料品の販売量の減少は顕著である。客は生活防衛のため、衣料品を買い控える傾向が一層強くなっている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・暑さのためエアコンが非常に良く売れているが、その他の商品の動きが悪い。全体としては前年並みであるが、猛暑による特需を除くと、悪くなっている。
		家電量販店（店員）	お客様の様子	・コストがどんどん上昇しているが、転嫁ができていない。客も収入が増加していないため、値上げしないでコストを吸収している。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・燃料価格の高騰に伴い、軽自動車への関心は高まっている。しかし、暑さのため、来客数は大幅に減少している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・先月までと比べて、客層、単価、車型にばらつきが出てきている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・燃料価格の高騰によって、客は車の使用を控えようとする意識が強い。燃費の良い車に台替えてはと提案しても、なかなか乗ってきてくれない。イベントを実施しても店頭の活気は弱く、盛り上がり欠ける。受注実績は、大きく前年割れている。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・ガソリン価格の高騰により、来客数は激減している。気軽に来店する客は皆無である。また、燃費の良い小型車に台替えしたり、定期点検をせずに済ます客が増加しており、収益は悪化している。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・販売量は、前年に比べて減少している。
		住関連専門店（営業担当）	単価の動き	・住宅、民間建築、公共工事共に、減少している。建築確認申請の遅れの問題も残っている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・販売量が減少している。アルコールの注文はあるが、おつまみ、軽食が良くない。
		スナック（経営者）	単価の動き	・ボーナス時期の週末の来客数は多かったが、例年と比べると減少しており、売上は増えていない。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	販売量の動き	・原油高に伴う原材料、輸送のコスト増加が相当に影響している。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・来客数の動きは停滞している。特に地元客の動きが良くない。また、例年なら梅雨明けから夏休みの家族客が入ってくるが、今年は伸びが良くない。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・予約件数が極端に減少している。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・レストランのディナーの来客数が減少している。宿泊客数も、8月のお盆を中心とした夏休みの予約が、前年同月比で激減している。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・給料は変わらないのに生活費は掛かるため、余暇の余裕がなくなってきている。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・原油高の影響で、夏休みの最盛期に入っても、旅行は安く、近く、短くとなっている。お盆でも、路線によっては空席がある。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・燃油サーチャージが上昇している影響で、海外旅行者が減少している。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・この時期はスポーツの団体客が多いが、例年なら大半が弁当を併せて注文するのに、今年は弁当を各自持参する団体が増えている。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・新規加入のキャンペーンを行なっているが、反応は、キャンペーンを行っていない前月よりも更に悪い。
		通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・新規の申込みがかなり減少している一方で、解約は増加している。安い他社へと流れている。
		テーマパーク（職員）	お客様の様子	・東海北陸自動車道の開通に伴い、通過する人が増えて、来場者数は減少している。

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	
企業 動向 関連		美容室（経営者）	お客様の様子	・客と話していると、ガソリン価格や物価の高騰の話ばかりである。	
		理容室（経営者）	お客様の様子	・諸物価の高騰に伴い、客は来てくれない状況である。	
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・猛暑により日中の来場者数が減少している。	
		住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・ガソリンを始め諸物価が高騰しているが、買い控えがみられるため、経費の増加分を価格に転嫁できない状況である。	
	悪く なっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・客は生活必需品の購入で精一杯であり、ついで買いがなく、客単価は極端に悪くなっている。	
		商店街（代表者）	お客様の様子	・諸物価の高騰により、客は買い控えている。	
		一般小売店〔結納品〕（経営者）	販売量の動き	・ガソリンや食料品の値上げが始まって以降、来客数、売上共に厳しくなっている。	
		一般小売店〔自然食品〕（経営者）	来客数の動き	・来客数、販売量共に、前年同月比で30～40%も減少している。例年7、8月は販売量が落ち込むが、それ以上の落ち込みようである。	
		一般小売店〔時計〕（経営者）	単価の動き	・ガソリン価格の高騰や年金問題の影響により、客の購買意欲は低下している。	
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・食品やガソリンの値上げが、家計を圧迫している。	
		百貨店（販売担当）	単価の動き	・ボーナス需要が減少しており、単価も低下している。特にプラチナ離れが顕著であり、ボーナス需要の定番であった10万円以上のシンプルなプラチナダイヤモンドネックレスが全く動いていない。	
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・中小の小売業、八百屋、飲食店では、前年同月比の数字が極端に悪い状況が続いている。2、3か月前と比べても、売上は10%も減少している。	
		コンビニ（店長）	それ以外	・経費の増加を、販売価格に転嫁できていない。	
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・来客数は前年並みであるが、セール中にもかかわらず単品買いが多いため、売上は前年同月と比べて減少している。	
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・客との商談中も、話題はガソリン価格の高騰の話ばかりである。	
		その他専門店〔貴金属〕（店長）	お客様の様子	・ボーナスはカットされており、全体の所得は増加しておらず、高額商品離れが続いている。	
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・来客数の減少が続いて、高価格メニューの注文が減少している。	
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・諸物価高騰の影響で、来客数は減少している。	
		一般レストラン（従業員）	来客数の動き	・来客数が減少している。今まで月5、6回来店していた客も、今は月1、2回が精一杯である。	
		都市型ホテル（従業員）	来客数の動き	・製造業関連の客の動きが止まっている。	
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・ガソリンを始めとする諸物価の高騰が、販売量に影響している。また、毎月のように値上げされる燃油サーチャージによる影響も大きい。	
		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数が減少している。また、競争も厳しくなっている。	
		住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・分譲住宅が売れないため、小規模の分譲業者が倒産している。	
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・既存客のリフォームは順調に伸びているが、新規客の契約は少なくなっている。同業他社の倒産が増えている。	
	住宅販売会社（企画担当）	お客様の様子	・毎月、決まった内容の広告を入れているが、今月は客からの問い合わせが非常に少ない。		
	企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
		やや良く なっている	-	-	-
変わらない		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・原材料価格の高騰を受けて、製品価格への転嫁を行っている。そのため、売上は増加しているが、採算は厳しくなっている。	

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
		窯業・土石製品製造業（社員）	受注価格や販売価格の動き	・原材料、燃料共に値上げが続いているため、利益が圧迫されている。輸送費を更に20%値上げする要請も来ている。これは交渉により10%程度に収まりそうであるが、いずれにしても製品価格に転嫁しなければ、乗り切れない。価格交渉には、多大な労力を要する。また、製品価格の値上げ後の客離れが懸念される。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車や工作機械の減産の影響は、今のところは出ていない。
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・原油高等を背景に、受注量の減少が続いている。アメリカ向けも同様である。
	やや悪くなっている	紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先では、アメリカでの大型車の販売不振などにより、9月頃まで生産調整を実施する。その影響で、梱包資材の販売量が減少している。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・原材料等の価格高騰により、受注量、販売量は共に減少している。
		化学工業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・原材料価格の高騰による影響が出てきている。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は、当期に入って減少している。受注残高も、前年同期比で約1割減少している。
		一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・4～6月と比べて、中小企業からの受注量は増加しているが、大企業からの受注量は減少しており、全体的には減少している。
		輸送用機械器具製造業（統括）	受注量や販売量の動き	・受注量は、少しずつ減少している。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・製造業の相手先では、生産調整に入っている。また、建材関係の販売量も激減している。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・国際貨物の動きは、原料高、燃料高を反映して鈍っている。
		輸送業（エリア担当）	取引先の様子	・貨物輸送量は、前年同月比97.2%となっている。
		輸送業（エリア担当）	競争相手の様子	・同業他社では、原油価格の高騰に伴う資金難により、廃業、倒産する会社が出始めている。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・例年に比べて、中元の貨物量が減少している。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・原油高によって取引先の収益は圧迫されており、客は投資に対して非常に慎重になっている。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・原材料高による影響がこれまで以上に表れており、もう限界である。
		広告代理店・新聞販売店〔広告〕	受注量や販売量の動き	・販売管理費の圧縮が続いているため、広告受注量は減少している。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折込広告量は、前年同月比で11%の減少となっている。また、食料品や電気・ガス代等の値上がりにより、夕刊を中止する客も出てきている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・郊外の住宅地では、人気がない地域を中心に売れ残りが続いている。駅の周辺でも、マンションの売行きは芳しくない。
		公認会計士	それ以外	・原油高、原材料高等の影響により、顧問先企業の業績は急激に悪化している。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・中小企業の廃業が、最近増えている。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	それ以外	・新規客の開拓をするにも、目新しいテーマがない。既存客の案件に頼るしかない。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・業界では悪い状態が続いており、営業担当も諦めている。
	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	・輸入の増加と燃料価格の高騰、住宅着工件数の減少に伴い、老舗の大手メーカーの倒産が続いている。
		鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・素材価格の高騰が進み、仕入価格は平均して前年同月比で4割上昇している。それに対して、価格転嫁は進まず、売上は約1割の増加に止まっている。
		金属製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・原材料価格は、引き続き上昇している。それを販売価格に転嫁すると、販売量は減少する。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・例年ならば、海の日前後からお盆までは荷動きが活発になるが、今年は非常に低調である。

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
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 (経営企画) 民間職業紹介機 関(職員)	周辺企業の様子 求人数の動き	・一部の客では開発費用の抑制に伴う人材派遣需要の 停滞があるが、全体的には変わっていない。 ・全業種で、人員の適正化を図っている。
	やや悪く なっている	人材派遣会社 (経営者) 人材派遣会社 (支店長)	周辺企業の様子	・最近の同業者の動きは仕事量の減少がみられ、求人 数が減少している状況である。
			求人数の動き	・原材料価格の高騰を背景とした業績の伸び悩みによ り、人員の見直しが急拡大している。欠員に対する補 充発注の求人数は、減少している。
			採用者数の動き (社員)	・正社員採用の求人案件が、減少傾向にある。
		人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・サービス業関連で、例年ならばこの時期に増加する 短期間の派遣依頼が、前年割れとなっている。
		人材派遣会社 (営業担当)	求人数の動き	・派遣会社への求人依頼は、減少している。
		新聞社[求人広 告](営業担 当)	雇用形態の様子	・求人広告量は、3か月前と比べて15%減少してい る。前年同月比では30%の減少である。4月以降、急 速に悪くなっている。
		職業安定所(職 員)	求職者数の動き	・求職者数は、前年同月比で10%以上の増加と、2か 月連続で大幅増加している。
		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24.8%減少している。 製造業全体では32.7%の減少であるが、特に輸送用機 器製造業では70.7%と大幅に減少している。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・製造業等の求人数が、大幅に減少している。
	職業安定所(管 理担当)	求人数の動き	・有効求人倍率は、前年同月比で0.42ポイント低下し ている。	
	学校[大学] (就職担当)	求人数の動き	・350社に訪問して、来年度の採用計画について聞き 取りを行ったが、未定の企業が多い。中途採用を増加 させる企業はほとんどなく、良くて現状維持である。	
悪く なっている	新聞社[求人広 告](営業担 当)	求人数の動き	・自動車製造業及びその関連産業の停滞が続いてい る。求人数は、大幅に減少している。	
	職業安定所(職 員)	求人数の動き	・新規求人数、有効求人人数共に、減少している。	

## 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	コンビニ(経営 者)	来客数の動き	・猛暑のため飲料やアイスクリームが良く売れてお り、たばこの販売増とあいまって売上は順調である。
		コンビニ(経営 者)	来客数の動き	・タスポカードの効果がまだ続いている。カードの普 及は限定的であり、店頭でたばこを買う客は依然とし て多い。
	やや良く なっている	コンビニ(経営 者)	来客数の動き	・タスポカード効果によるたばこの売上げが続いてい る。また、猛暑の影響からアイスクリーム、飲料、冷 めんなどの売上は前年比130%と好調であった。来客 数は同120%、全体の売上は同115%と久しぶりに活気 があったが、相変わらず主力の中食は苦戦が続いてお り、また比較的好調だった菓子類も前年並みに低下し ており、猛暑効果がなければ厳しかった。
		コンビニ(店 長)	販売量の動き	・たばこの店頭売上がタスポカードの影響で前年比 60%増加し、全体の売上でも好調に推移している。た だし、利益の大きい弁当やすしの売上は前年比横ばい が微増にとどまっている。
		その他専門店 [医薬品](営 業担当)	来客数の動き	・来客数が前年比105%と増加している。客はガソリ ンの高騰から車での外出を控え、近くのスーパーやド ラッグストアでの買物が増えている。
都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・高単価のステーキハウス利用客は伸び悩んだが、他 のレストランはテレビ企画商品等でファミリー客を中 心に回復した。また、客室稼働率の上昇もあり、全体 では前年同月を上回る見通しである。		

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
変わらない		タクシー運転手	来客数の動き	・平日は依然として低調である。しかし、梅雨明けが例年より早く、真夏日が続いたため、週末には若者向けのコンサート、花火大会、地域ごとのイベントなどが盛況で、タクシーの利用が多かった。
		その他レジャー施設（職員）	来客数の動き	・入場者数が前年を上回っており、特に子どもが増えた。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・客はセール品でもはっきりとした目的を持って買物をしている。先行きが不透明なため、節約ムードは依然として強い。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客は食品の値上げにも慣れ、買物態度に落ち着きが見られる。しかし、土用の丑の日のうなぎは従来、前後の日も売れたが、今は当日しか売れない。また2、3尾買っていた客が1尾にとどめ、しかも国産品を求めている。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・猛暑によりエアコンの売上は前年の2倍以上となったが、他のほとんどの商品は前年並みか前年割れである。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数はここ2、3か月横ばい状態である。また月によって高単価商品が動くときもあるが、大きな変動はない。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・客は新型車や限定車等に一応の関心は示すが、購入には結び付かない。やはり先が見えない景気や経済状況がそのまま顧客心理に表れている。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・夏休みがスタートし、ショッピングセンターなどあらゆる集客施設、飲食店でキャンペーンが始まった。この相乗効果で3連休は好調に推移したが、7月全体ではほぼ横ばい状態である。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・売上は前年比15%減少している。従来、仕事量の多かった会社でも売上が急激に落ち込んだという客の声が聞かれる。そのほか事業の縮小、リストラ、原材料高など、暗い話題が多い。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・東海北陸自動車道の全面開通により、団体旅行の前倒し受注があり、販売量は前年並みである。
		通信会社（営業担当）	来客数の動き	・例年であれば、ボーナス時期とからみ、携帯電話の販売台数は増加するが、今年は他社の新モデルの影響もあるのか、来客数が伸び悩んでいる。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・引き合いや問い合わせなど、客の反応が3か月前と比べて変化がない。
		住宅販売会社（従業員）	それ以外	・受注残は前年同期並みに推移してきたが、完成工事高では受注残を食いつぶしており、受注は厳しい。
やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・昨年オープンした再開発ビルの影響で、通行量は前年比2割増加しているが、売上がつながっていない。高齢者向けに買いやすい価格の商品を販売している店舗などが善戦している以外は、全般に厳しい。	
	商店街（代表者）	来客数の動き	・ガソリン価格の高騰や猛暑の影響などから、人出が極端に少なくなっている。また必要な物しか買わないため外出機会の減少傾向も見られる。高額品の売行きが悪く、客単価の低下から売上減に苦しむ商店が多い。	
	一般小売店〔精肉〕（店長）	販売量の動き	・客の買物態度、購入量、客単価共に厳しくなっている。	
	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・シニア客のセット販売が減少している。	
	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・例年、梅雨明けの時期から一気に真夏モードの販売になる。しかし、今年は婦人サンダルの再値下げをしたにもかかわらず、客は一向に乗ってこない。客はファッションより食品やガソリンの支出を優先しており、生活防衛が続いている。	
	スーパー（店長）	単価の動き	・来客数に大きな変化はないが、客の財布のひもは明らかに固くなっている。商品ごとに多少の温度差があり、米や冷やし中華などの生めんは売れているが、果物や菓子などのし好品は低調である。	
	スーパー（営業担当）	お客様の様子	・他社のチラシやメモを見ながら買物をしている人が見られる。必要な物しか買わないという態度が更に強い。	
	スーパー（副店長）	単価の動き	・来客数は前年の102%、客単価は同100%である。	
	衣料品専門店（総括）	来客数の動き	・車での来客数が減っている。	

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 (総務担当)	販売量の動き	・販売台数は受注残に助けられ、前年並みを確保する見込みであるが、総受注台数では悪い。ハイブリッド車の売行きは他の車種を上回り、受注台数の記録を破るほどであるが、他の車種の受注は極めて悪い。やはり燃料の高騰が大きく影響している。
		乗用車販売店 (経理担当)	販売量の動き	・ガソリン価格の高騰に加え、諸物価の上昇が広がっている。メディアの報道も連日のように流されるため、消費者の購買意欲が盛り上がりせず、車両販売にとって環境が悪すぎる。
		乗用車販売店 (営業担当)	販売量の動き	・販売台数、来場者数共に前年に比べ極めて悪い。
		乗用車販売店 (経理担当)	販売量の動き	・ガソリン価格値上げによる車の買い控えの影響が大きく、車の販売台数は前年に比べ大幅に減少している。
		高級レストラン (スタッフ)	販売量の動き	・大手の建設業者の民事再生法申請により、下請業者や関連会社が大きなダメージを受け、銀行も接待等を自粛している。料亭部門では法人利用が大幅に減り、また個人の利用も5月以降大幅減が続いている。ポイント2倍キャンペーンで大量のDMを送したが、前年比93%の集客にとどまっている。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・宿泊、レストラン、宴会部門共に前年比、前月比で減少している。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・夏期商品の売上は国内、海外共に前年を大きく下回っている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・物価上昇により、客の節約対象はタクシー利用に向けられ、売上が減少している。
		競輪場(職員)	単価の動き	・売上金額、入場者数、1人当たりの購入金額共に減少している。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・前年に比べ来客数の減少が続いている。客は物価の値上がり対策として来店回数を減らし、また安い店に足を向けているとしか思えない。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・ガソリンや食品価格の高騰に加え、サブプライムローン問題もあって、住宅ローンの返済面では客に慎重な姿勢が見られる。また、住宅ローン減税が年末に切れるが、今すぐに家を建てて利用しようという動きが見られない。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・地元ゼネコン倒産の影響を受け、客の動きが鈍くなっている。
	悪く なっている	一般小売店[鮮魚] (従業員)	お客様の様子	・複数の料理店に聞いても、来客数の減少、客単価の低下を口にしてしている。客はガソリン価格高騰から外出を控え、財布のひもは確実に固くなっている。
		一般小売店[書籍] (従業員)	来客数の動き	・学生などは夏休みに入ったが、いまだに来客数が増える気配が見えない。
		百貨店(営業担当)	来客数の動き	・暑さが厳しいため、客の消費マインドが落ちている。さらに、月末の豪雨災害により、買物に対する意欲が全く感じられない。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・婦人服の売上は前年の9割弱で、ヤング、ミセス共に悪かった。クリアランスも単品買いが多く、まとめ買いが少なかった。
		百貨店(売場担当)	単価の動き	・各メーカー共に価格を意識した商品を投入している。現実には価格の低下した商品の動きは良いが、前年と同じ価格帯の商品の動きは悪い。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・客の購買は食品、日用雑貨等が主になり、ファッション、住居、余暇商品が売れなくなっている。先行き不安のなかで、原材料高騰による商品単価の上昇やガソリン価格の値上がりから、消費動向は明らかに生活防衛型になっている。
		衣料品専門店 (経営者)	販売量の動き	・バーゲンに期待していたが、バーゲンでも客単価が低下している。
		自動車備品販売 店(従業員)	販売量の動き	・先行き不安、燃料費高騰などから、客の消費意欲はますます低下し、必要な物しか買わない傾向がより強くなっている。
		住関連専門店 (店長)	お客様の様子	・店舗改装のため売りつくしセールを行っているが、客は安い商品や割引の大きい商品を探し、また値引要求をするなど、厳しい態度が見られる。
		その他専門店 [酒](経営者)	販売量の動き	・中元売出しは売上、利益共に過去最低である。

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	
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・能登半島地震の影響で利用客が減少した昨年と比べ、更に数パーセント悪化している。個人・団体・グループ客共に悪いが、特にガソリン価格の高騰の影響が、マイカー利用の個人客の減少が目立つ。	
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・客の動きがなく、また新規見込み客が取れない。	
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-	
	やや良く なっている	税理士（所長）	受注量や販売量の動き	・取引先の様子を見ると、量的にはある程度の受注を確保しているが、価格面では原材料高などで厳しい状況である。中小製造業では徐々に明るさが見えている。	
	変わらない	輸送業（配車担当）	受注価格や販売価格の動き	・軽油価格は8月も更に値上がりする。徐々に運賃値上げを実施しているが、価格上昇分を吸収できない。	
	やや悪く なっている	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が前年に比べ大幅減となり、また原材料や燃料の値上がりで経営環境の厳しさが増している。	
			化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量は減少している。
		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	・ここ10か月低迷していた販売量が更に悪くなっている。また、原材料の値上げも続いている。	
		一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・国内の機械受注が厳しい状況となっている。引き合いはあるが、先行きの不透明感から客も決断を迷っている。	
		電気機械器具製造業（経理担当）	競争相手の様子	・電子部品関連商品でも消費者の購買意欲が落ちているため、取引先が新製品の発売をためらっている。	
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・国内眼鏡枠市場では、ユーザーのいわゆる低価格ショップへの移行が続いており、百貨店系などでの販売量は完全に落ち込んでいる。小売・問屋系の在庫調整の影響もあり、国内商品の受注水準は比較的低レベルである。	
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・電話機設備の更新を見送る客が多くなり、7月に入ってから受注量が減少している。	
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・折込チラシに関するデータはすべて前年比マイナスである。	
		悪く なっている	食料品製造業（企画担当）	それ以外	・原材料の高騰が続いており、直近では前年比3割アップし、年明けには2倍の価格になるとみられる。加えて、原油高騰から燃料費が5割増加し、関連する包装資材費も2割増と企業努力だけでは到底回復できないほど収益が悪くなっている。
			建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・行政、特に市町村レベルでは指名競争入札に対する批判を避けたいという考えから、一般競争入札に大々的に移行した。この結果、施工能力も施工体制も持たない業者の入札参加を招き、不毛な競争から受注価格では予定価格の20%、25%引きが普通になった。
	建設業（総務担当）		それ以外	・相次ぐマンション分譲業者の破産により、受注先の選別から有力業者への受注が集中し、一段と価格競争がし烈となっている。一方、建設資材の価格上昇により採算はますます厳しい。	
	輸送業（配車担当）		取引先の様子	・原油価格高騰の影響から製品や輸送コストが上がり、全体の荷動きが鈍っている。	
金融業（融資担当）	それ以外		・建設業での大型倒産や河川はらんによる災害が関連企業に大きな影響を与えている。		
		司法書士	取引先の様子	・債務整理の相談が引き続き増えている。個人、法人共にこれまでの返済が難しくなったという声が多い。	
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	・4月の新卒採用や正社員の定着などで、求人数は増えていない。派遣の需要も減っている。	
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・求人数は前年度と変わっていない。	
やや悪く なっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・新入社員が入社後3か月経過したことに加え、景気の後退見通しもあり、派遣契約の終了が多くなっている。また、新たな派遣需要もかなり弱くなっている。一方、派遣料金の値上げはなかなか進まず、収益確保は極めて難しい。		



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
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・3か月前と比べ、情報誌1回の発行につき50件程度の求人数が減っている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告の出稿量は前年同月の6割弱である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同期比11.1%減少した。特に建設業、製造業での減少が目立つ。
		民間職業紹介機関（経営者）	周辺企業の様子	・自動車関連企業では、減産のため社外ラインスタッフの減員が進められている。次は間接部門でも減員計画があるという話を聞いている。
	悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・法人の採用予定数において、団塊世代の大量退職を補う年に差し掛かるにもかかわらず、県内は軒並み低調である。景気の不透明感や原油高が人員採用計画に大きな影響を与えている。

## 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（店長）	来客数の動き	・タスポが導入されて以降、たばこを買いに来店する客が増えている。
		一般レストラン（店員）	それ以外	・テレビで紹介されてから、開店以来の売上を5日間連続で記録し、その後も順調に推移している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・梅雨明け以降は真夏のような気候となったことで、タクシー業界は動きが出てきている。
	やや良くなっている	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・し好品のファッション商材、高額品の動きは鈍い。ただし、猛暑で季節商材の売上が伸びているほか、クリアランスで価格が下がっていることもあり、少し上向き傾向となっている。
		スーパー（管理担当）	来客数の動き	・来客数が前年比3%増と大きく伸びている。車での来客に頼らない店舗が多いため、ガソリンの高騰が良い方に出ている。
		コンビニ（店長）	それ以外	・タスポの導入でたばこの購入が増え、売上は前年より伸びているものの、粗利金額は前年並みである。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・連日の猛暑で冷たいドリンク類を旨当てに客が来るようになり、来客数や売上が増えている。
		コンビニ（マネージャー）	販売量の動き	・6月からのタスポ効果が持続しており、たばこの売上は前年比で約2倍の伸びが続いている。また、今月は猛暑日が多く、めん類やお茶、水などの販売数も激増している。特に夕方の時間帯が大きく伸びている。
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・猛暑により夏物商戦に活気がみられるほか、オール電化製品への関心も高まっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・原油価格の高騰により国内旅行者が増えている。単価は微増であるが、予約数が伸びている。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・海外旅行の受付件数は相変わらず前年割れとなっているが、春ごろに落ち込んだ分が戻ってきているのが、若干の回復がみられる。
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・相変わらず客足の引きが早く、売上の最後の伸びがない。
		一般小売店〔食料品〕（管理担当）	販売量の動き	・今年は中元による販売量の増加が後ずれしている。全体として売上は伸びているものの、コストの上昇で利益は増えていない。
		一般小売店〔カメラ〕（販売担当）	お客様の様子	・例年は5月の連休からレジャー関係の需要が増え、カメラ、プリント共に売上が増えるが、今年は全くの横ばい状態となっている。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・今は店内が工事中であるが、食料品の売上は入店客数に比例するため、厳しい状況が続いている。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・セールは堅調に推移しているものの、日並びの関係でやや苦戦している部分もある。一方、正規価格では価格を抑えた秋色夏素材の商材が好調に売れているなど、買い得感のある商品には、客の反応は悪くない。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・猛暑の影響で、クリアランス商品の衣料品を中心に好調であるが、特選品や美術工芸品などの高級商材の売行きは非常に鈍い。店全体の売上も、前年実績の確保が難しい状況である。
百貨店（マネージャー）		単価の動き	・今月はクリアランス商品が中心であるが、客単価はダウンしている。来客はある程度みられるが、本当に欲しい物しか買わない傾向が続いている。	

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
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・特卖日を中心に来客数が大幅に増えている。また、昨年に比べて雨が大幅に少なかったことも、来客数の増加につながっている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・客は少しでも安い商品を買うため、曜日や広告の内容によって買物する店舗を変えている。それに伴い、来客数が増加した日は客単価の下がる傾向が続いている。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・猛暑により夏物商材は好調であり、土用の丑の日も売上は意外に健闘した。ただし、魚部門は大きく前年割れとなっている。
		スーパー（広報担当）	販売量の動き	・気温の上昇と共に、季節商材を中心に好調な動きとなっているものの、うなぎの苦戦が目立っている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・今年の夏は非常に暑いため、本来は飲料水の売上が伸びるはずであるが、競合店がオープンした影響で昨年よりも20%減となっている。
		住関連専門店（店長）	来客数の動き	・今年に入って来客数が毎月落ちており、特にこの夏は激減している。最近はバーゲンですら買い控えが起こるようになり、今年は過去最低の売上を記録している。
		その他専門店 【宝飾品】（販売担当）	お客様の様子	・生活必需品の値上がりに加え、ボーナス支給額の減少によって客の購買意欲が低下している。
		観光型ホテル（経営者）	それ以外	・燃油サーチャージの上昇で海外旅行は売れていないが、近場の旅行も全然売れていない。市内プールの来客状況をみても、最新設備を備えた所よりも、料金の安い公営プールの方が盛況であるなど、客の間で節約ムードが強まっている。
		観光型旅館（経営者）	競争相手の様子	・夏の海水浴シーズンを迎えたが、明らかに来客数が減っている。自動車の通行量が例年とは全く違う。
		都市型ホテル（マネージャー）	来客数の動き	・宿泊、宴会部門に支えられて合計では売上目標が達成できたものの、一時的な動きにとどまる。特に、レストランの高額店舗では来客数が減少傾向にあるなど、消費マインドの低下がみられる。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・新規案件への問い合わせは少ないものの、受注案件はそれなりにある。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・新しいアトラクションが伸び悩んでいるなど、思ったよりも来客数が伸びていない。
		その他レジャー施設 【イベントホール】（職員）	お客様の様子	・可処分所得の減少や原油高の影響で、今夏のレジャーは安近短にシフトするため、恒例の子ども向けイベントは入場者数が増加する。
		その他レジャー施設 【飲食・物販系滞在型施設】（企画担当）	来客数の動き	・今のところ、天候要因以外での来客数の落ち込みはみられないものの、良くなっている感もない。
		美容室（店長）	販売量の動き	・セット販売を行っている化粧品で、新商品の売出しが今月に前倒しになったことで売上が伸びている。
		住宅販売会社（総務担当）	販売量の動き	・インターネットなどで広告を行っているものの、客の反応が悪く、販売が伸びない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	それ以外	・目的買いの客が減っているほか、店ごとの定休日のばらつきや閉店時間の早さが目立つ。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・商店街全体のクレジットカードでの売上をみると、昨年のような伸びがない。現金の買物も同じような状況となっている。
		一般小売店【時計】（経営者）	販売量の動き	・来客数は横ばいで推移したものの、売れたのは時計のバンドなどで、腕時計や目覚まし時計はほとんど売れていない。また、若い客の来店頻度が落ちており、特に20代を中心に余裕のなくなってきた感がある。
		一般小売店【鮮魚】（営業担当）	販売量の動き	・例年、夏場の販売量はほかの季節に比べて2割ほど増えるが、今年は逆に減っている。
		一般小売店【精肉】（管理担当）	販売量の動き	・今年の中元は単価や商品内容に変化がみられるほか、食品偽装事件の影響も出ている。特に、買い回りはギフト以上に変化が大きく、売れる商品が牛肉から豚肉へ、豚肉から鶏肉へと変わっている。
		一般小売店【衣服】（経営者）	お客様の様子	・夏になっても季節商材の売行きに盛り上がりがなく、客の購買意欲も低い。

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〔精肉〕(管理担当)	単価の動き	・客の価格に対する意識がますます強まっており、ぜいたく品の動きが極めて鈍い。
		百貨店(売場主任)	販売量の動き	・クリアランスセールが始まって、特に主婦層を中心に財布のひもは固く、売上は前年を大きく下回っている。
		百貨店(売場主任)	来客数の動き	・非常に入店状況が悪いほか、客が必要以上に物を買わない傾向にある。
		百貨店(企画担当)	販売量の動き	・生鮮食品の売上が前年を下回っている。
		百貨店(企画担当)	お客様の様子	・雨が少なかったため来客数は伸びたものの、衣料品を中心に買上げにはつなげていない。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・例年、夏物衣料のバーゲンではかなりの受注が見込めるが、今年のバーゲンは動きが今一つである。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・猛暑の影響で来客数が急減したのに伴い、売上も低迷している。ただし、富裕層の間では200万円以下の商品の買上げが激減したものの、一部では300万円を超える高級時計や美術品の購入もみられる。
		百貨店(店長)	販売量の動き	・客単価や販売量が悪化している。客の間では必要最小限しか購入しない雰囲気広がっている。
		百貨店(商品担当)	お客様の様子	・客の買い控え傾向がますます強まっている。特に、宝飾品やラグジュアリー商品といった生活必需品以外の商品は、売上が前年割れとなる店がほとんどである。
		スーパー(経営者)	お客様の様子	・2、3か月前からパンなどの小麦関連商品、油といった食品全般が値上がりしており、客の生活にしわ寄せが来ている。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・来客数は前年比93%と落ち込んでいる。食料品は横ばいであるが、衣料品、住居関連品で2割減となった。一方、商品単価は前年比96%、販売点数は97%であり、来客数と同様に前年割れとなっている。
		スーパー(企画担当)	競争相手の様子	・商圏内の競争激化で、来客数、売上共に落ち込んでいる。
		スーパー(管理担当)	販売量の動き	・値上げによって販売単価が上昇したものの、必要な物だけを購入する傾向が強まり、買い控えが起きている。
		スーパー(開発担当)	販売量の動き	・毎月の売上が下降気味で、前年に比べても落ち込んでいる。
		コンビニ(経営者)	お客様の様子	・値上げ率の高いカップめんや菓子パンの買い控えが目立ってきている。
		コンビニ(店員)	単価の動き	・パンや菓子などの販売価格が上がっている。
		衣料品専門店(販売担当)	競争相手の様子	・物価の上昇により、競合店でも売上が落ちている。
		衣料品専門店(営業・販売担当)	販売量の動き	・客の買物の様子を見ていると、必要な物を必要な時期にしか購入しない。
		乗用車販売店(経営者)	お客様の様子	・車を販売する際に、燃費の説明にかなりの時間を取られるようになったほか、自動車離れを起こす客も増えている。さらに、盆休み前の整備需要もかなり減っている。
		乗用車販売店(営業担当)	お客様の様子	・例年は夏のレジャーに向けて点検を行ったり、乗り換えを検討したりする客が増えるが、今年は車を使用しないという話をよく聞く。
		乗用車販売店(営業担当)	お客様の様子	・ガソリン価格が引き続き高騰しており、そのほかの物価も上昇が続いている。その影響で新車の購入意欲に低下がみられる。
		その他専門店〔医薬品〕(経営者)	来客数の動き	・ドラッグストア業界は既にオーバーストア状態であるにもかかわらず、同業者以外とも商品がパッシングしており、競争が激しさを増している。それに伴い、来客数の減少が続いている。
		その他専門店〔スポーツ用品〕(経理担当)	販売量の動き	・とにかく買い控えが目立つ。夏物商材の値下げが始まって動きが鈍い。
		一般レストラン(スタッフ)	来客数の動き	・来客数が前年比で94%と、減少傾向に歯止めが掛かっている。客のリピーター化を進めているものの、新規来客者の増加にはつながらない。

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
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・夏休みに入って来客数が増えつつあるものの、3が月前に比べると減少している。それに伴い、客単価も10%ほど下がってきている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・年配層の予約が減ってきている。
		観光型旅館（団体役員）	来客数の動き	・前年に比べて来客数が約10%落ち込んでいる。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊はビジネス客の利用がやや回復しているほか、観光客や東アジア諸国からの団体客の動きは例年どおりとなっている。一般宴会は大型の周年パーティーなどの特殊要因でプラスとなったものの、レストランはランチ、ディナー共に、4月以降は来客数の減少が激しい。駐車サービス券の発行数も減少していることから、車での利用客も減少している。
		都市型ホテル（役員）	来客数の動き	・ビジネス客は低価格ホテルを選ぶ傾向が強まり、宿泊客数が減少している。当ホテルも価格を下げざるを得ず、売上が更に落ち込む結果となっている。レストランでも主婦層の財布のひもが固くなり、ランチを中心に来客数が減少している。
		都市型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・宿泊は月初めの個人予約が非常に悪かったが、夏休みに入って直前の予約が大きく伸び、調子の良かった前年を上回って推移している。一方、一般宴会は小規模の予約が多く入っているものの、定例の大型宴会の予約がずれたこともあって、売上は前年比でマイナスとなっている。レストランも来客数が今春から減少しており、原材料の値上がりと共に厳しい状況となっている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・燃油サーチャージの上昇に関する報道が、海外旅行需要を更に低下させている。
		旅行代理店（広報担当）	お客様の様子	・夏休みの旅行申込は間際に伸びると予測していたが、全く伸びていない。特に海外旅行は前年の水準を10%ほど割り込んでいる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・猛暑の影響で、昼間は近距離でもタクシーに乗る客が増えている一方、夜11時以降は駅、繁華街共に利用客が減少しており、全体では横ばいとなっている。
		タクシー会社（経営者）	お客様の様子	・法人客、個人客共に、交通費を節約する風潮が根付いている。さらに物価の上昇により、ますますタクシーが必要ではなくなってきている。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・原材料費の高騰などで、取引先の広告宣伝費が減少している。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・割賦方式による販売割合が引き続き上昇しており、買い換え需要が低下しつつある。
		通信会社（社員）	お客様の様子	・オリンピック直前であるにもかかわらず、デジタルテレビがあまり動いていない。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・アミューズメント施設向けのゲーム機器では、販売状況が弱含みとなっている。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・原油高による買い控えの影響が、来客数などに顕著に表れている。
		その他サービス【学習塾】（経営者）	来客数の動き	・今月からの夏休みのキャンペーンへの参加者が、例年に比べて少ない。
		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	・ガソリン高騰による影響もあり、販売量は更に下降傾向となっている。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・土地相場が下落するなか、新築供給型の不動産会社は在庫を多く抱えて困っている。特に、高層タイプのマンションは市場が飽和状態となっている。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・市場では流通在庫が増えつつある。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・購入マインドの低下や諸物価の高騰により、消費者の目がマンション購入に向いていない。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・マンションの販売状況が非常に悪く、新築マンションでは値引き合戦が始まっている。
		その他住宅投資の動向を把握できる者【不動産仲介】（経営者）	それ以外	・来客数の減少のほか、売れ残り在庫の増加が進んでいる。会社の倒産も増えているため、金融機関も融資に慎重になり、貸出しが増えていない。

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
	悪くなっている	その他住宅〔展示場〕（従業員）	お客様の様子	・住宅展示場への来場組数が前年に比べて2割減となっている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・ボーナス効果もなく、各商店では値下げが始まっている。商店街の近隣にある中型スーパーも8月末で閉店予定である。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	販売量の動き	・4月以降は最悪の状態が続いている。今月も天候は良好であったが、売上や来客数が伸びていない。
		一般小売店〔珈琲〕（経営者）	お客様の様子	・取引先の様子をみると、仕入価格は食品類の値上がりで上昇しているが、販売価格への転嫁がほとんど進んでいない。販売価格の見直しか、商品当たりの容量を減らす必要があるが、客離れを恐れて動けていない。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	単価の動き	・食料品のほか、公共料金の値上がりもあるため、客は買物を控えている。
		一般小売店〔雑貨〕（店長）	販売量の動き	・タスポの導入以降、たばこの自販機での購入は低迷したまま回復していない。全体の販売量も、タスポの導入以降は減少したままである。
		一般小売店〔花〕（店員）	来客数の動き	・食品の値上げに加え、猛暑で来客数が減少している。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・例年は秋物商材が売れ出すこの時期に、反応が全くない。セール品も売れ残りを物色するだけで、なかなか売れない。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・猛暑などの天候の影響もあり、来客数はこの上期で最も悪い。
		百貨店（外商担当）	お客様の様子	・製品の値上げやガソリンの高騰により、中元ギフトが買い控えられている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・ガソリンの高騰で遠出の買物が減り、地元での買物は増えているものの、特売品に集中している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・ガソリンの高騰が依然として続いており、車の利用が更に減少している。郊外型の大型スーパーでは、週末は前年並みの入庫台数であるが、平日は前年の10～20%減となっており、来客数の減少に歯止めが掛からなくなっている。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・1店舗当たりの販売台数が、前年の31.4台に対し、今年は18.4台と大きく落ち込んでいる。
		その他専門店〔宝石〕（経営者）	お客様の様子	・先月に続き、ガソリン価格や食品価格が上昇している。客に購買意欲がみられないどころか、持っている貴金属をお金に換える動きが進んでいる。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	単価の動き	・原価は大幅に値上がりしているものの、飲食店での値上げは一向に進んでいない。
		一般レストラン（経営者）	それ以外	・客に元気がないほか、来客数の少なさが目に付く。
		観光型旅館（経営者）	単価の動き	・来客数が前年比で15%増えた一方、売店の売上は伸びておらず、客単価は約7%低下している。ただし、飲酒関係の売上は1コインメニューを取り入れたことで20%増となっている。
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・販売量が落ちているほか、客の間に買い控え感が出てきている。ボーナスが支給されても、消費は上昇ムードとはなっていない。
		旅行代理店（店長）	販売量の動き	・国内旅行では、近場の旅行やプールなどの需要が多くなってきている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・流し営業での乗車率が悪く、他社の車もほとんどが空車である。1人の客に対して5、6台のタクシーが集まる状況となっている。
競輪場（職員）	競争相手の様子	・物価上昇の影響でレジャーに回せるお金が少なくなっており、特別競輪の売上は3か月前に比べて大きく落ち込んでいる。		
競輪場（職員）	単価の動き	・今月の客単価は14,503円と、4月の17,269円よりも悪くなっている。		
住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・問い合わせ件数が減少しているほか、契約に至るまでの客の動きも悪い。		
その他住宅〔情報誌〕（編集者）	お客様の様子	・建設、不動産業界の取引先の状況は大変厳しく、この数週間で大型倒産が相次いでいる。サブプライムローン問題を発端とした金融不安も大きな影響を及ぼしている。		
企業動向	良くなっている	-	-	-

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
関連	やや良くなっている	電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・オリンピックを目前に控え、薄型テレビやハイビジョン録画のブルーレイディスクレコーダーなどの荷動きが活発になっているほか、猛暑でエアコンなどの夏物素材も活発に動いている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・一部メーカーからの受注が増えているほか、取引先の生産増に伴う新規引き合いが出てきている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・不動産市況の悪化で土地価格が下落している。ファンドやデベロッパーは厳しい状況となっているものの、逆に好機と感じている企業もあり、引き合いが増えている。
	変わらない	繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・原油高騰による外注加工費や資材価格の上昇のほか、消費者の買い控えによる影響で、国産品の注文が一部で増えている。
		化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・ここ数か月不振であった建設用の樹脂が持ち直してきたほか、中国向けの半導体封止樹脂が引き続き好調となっている。北京オリンピックに伴う規制強化で、中国の物流、通関に障害が出ると予想されていたが、大きな影響は出ていない。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社には鉄鋼関連の客が多いが、原子力関連の資材を製造している企業では、設備投資意欲が依然としておう盛である。
		電気機械器具製造業（経営者）	それ以外	・大企業による値上げが目立っているほか、受注価格も厳しい状況となっている。ただし、受注量や販売量に大きな変化はない。
		輸送業（営業所長）	取引先の様子	・取引先からは様々な案件が寄せられるが、そのほとんどは値上げ要請に伴う業者の切替えか、相見積りの依頼である。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・クライアントは電気関係の企業が中心であるが、一進一退の状況となっている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・ガソリンの高騰で、遠く的大型スーパーではなく近所に出掛ける人が増え、取引先の中小スーパーマーケットでは売上がやや増加している。また、製造業の取引先では、大手電機メーカーの進出を機に研究開発投資や設備投資が増えている一方、農業関係では肥料の値上げに戦々恐々としている。全体的にみれば、製造業も農業もエンドユーザーに直接販売し、利益を得る動きが顕著になっている。
	やや悪くなっている	繊維工業（総務担当）	取引先の様子	・前月に大手量販店の整理商品が大量に出回ったため、今月も相場が崩れている。経費高騰分を販売価格に上乗せできず、利益が圧迫されているほか、受注も控えめな動きとなっている。
		出版・印刷・同関連産業（情報企画担当）	受注量や販売量の動き	・例年、夏期は受注量が減少するのに加え、今年は生活必需品の高騰で買い控えも起こっている。オリンピックの開催で弱電関係などは好調であるが、それはごく一部の動きである。
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・全体的に落ち込みがみられるなかで、インテリア部門、レジャー、アミューズメント部門、包装資材部門の3部門は特に落ち込みが激しい。
化学工業（企画担当）		取引先の様子	・主要取引先のパン業界で第2次値上げが実施された。大手取引先は値上げと生産調整で原料高に対応しているが、その影響で原料の流通量が減少し、売上が落ちている。	
金属製品製造業（経営者）		取引先の様子	・鋼材を始めとする原材料価格が上昇するなか、製品価格への転嫁が難航している。	
金属製品製造業（管理担当）		受注価格や販売価格の動き	・鋼材や原油、消耗品など、生産に必要な部品のほとんどが値上がりしている。販売価格を値上げしたものの、価格の安い他社製品に需要が流れ、売上が落ちている。	
金属製品製造業（総務担当）		取引先の様子	・中堅以下の建設業者、特にマンション関係の業者による倒産が増えている。当社にも一部不良債権が発生するなど、受注環境は非常に厳しい。	
一般機械器具製造業（経営者）		受注量や販売量の動き	・新規受注量が減少している。	
一般機械器具製造業（設計担当）		それ以外	・賃金が減少する一方で、1人当たりの仕事量は増えている。	
電気機械器具製造業（経営者）		競争相手の様子	・メーカーによる設備の自動化や効率化の注文は相変わらず多いが、採算がなかなか取れないこともあって延期になっている。	

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	
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・売上は前年割れとなったが、水準としては3か月前と同じ程度であるため、一段と悪くなったわけではない。ただし、原材料、物流費の高騰による影響が出始めている。	
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・激しい受注競争に加え、原油高による建設資材の高騰により、更に厳しい状況となっている。	
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・原材料の値上げに伴って工事価格が10～15%上昇するなど、収支は大変厳しい状況である。	
		輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・生活必需品の値上げ以降、家具の配達件数、1件当たりの個数共に減少している。	
		金融業（支店長）	取引先の様子	・3店舗を運営するガソリンスタンドでは、毎月のように仕入価格が上昇しており、個人客を中心に客離れが一段と進みつつある。	
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・分譲マンション、戸建住宅共に、建築コストの上昇で販売価格が上がっている。その一方で、市場の相場は下がっているため、販売在庫が消化できずに困っている。	
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・購読数は維持しているものの、折り込み件数が落ちている。	
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・4月時点では期初で受注がいくつかあったが、今月はかなり厳しい。	
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・年度明け以降、テレビスポットの受注状況が良くない。	
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	取引先の様子	・原料高、原油高で商品の値上げが続いているが、客に対する値上げの報告に時間を取られ、商品の動きが非常に悪い。	
		その他非製造業〔衣服卸〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・様々な商品が値上がりするなか、売れているのは特価商材ばかりであり、不要不急の雑貨品については購入意欲が低下している。	
		悪くなっている	食料品製造業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・原材料が高騰する一方、製品の販売価格は全く上がらない。一部の小売店がプライベートブランド商品を出して売上を伸ばしているが、市況が良くなっているわけではない。
			パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	競争相手の様子	・今月に入って、定時一杯まで仕事をしなくて済む同業者が増えている。
			電気機械器具製造業（企画担当）	取引先の様子	・競争相手に勝つためにはコストの引下げ要求に応じるしかない。
その他製造業〔履物〕（団体役員）	受注量や販売量の動き		・季節商材の売行きが低調である。		
金融業（営業担当）	取引先の様子		・取引先のマンションデベロッパーは、売行きが悪化で売上が大幅に減少している。食品スーパーも、客がプライベートブランドなどの安い商品や、本当に必要な物しか購入しないことから、収益が悪化している。		
広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き		・紙媒体の売上が極端に下がってきている。		
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	・例年7、8月は落ち着いた動きとなるが、IT関係は昨年と大きく様変わりし、かなり暇になっている。ただし、一般派遣については底堅い動きがみられる。	
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・今年度に入って登録者数の確保は順調に進んでいるが、企業からの求人要件とマッチせず、成約数が伸びていない。	
	やや悪くなっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・派遣先企業からの求人件数は、今年度に入って減少傾向が続いている。	
		求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・日雇派遣の廃止問題もあり、製造業での人材募集が急速に減少している。	
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・新聞の求人広告は4月ごろから低迷しているが、今夏の企画も受注につながらないなど、回復の兆しがみえない。	
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・新聞離れが依然として続いており、安価なインターネット求人や無料のハローワークを利用する企業が多い。	

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
		新聞社〔求人広告〕(担当者)	それ以外	・企業による広告出稿の状況が悪すぎる。特に、百貨店や流通業界の落ち込みが激しい。
		新聞社〔求人広告〕(営業担当)	求人数の動き	・パートやアルバイトを除き、関西の中小企業の求人状況は悪化傾向が進んでいる。
		職業安定所(職員)	求職者数の動き	・新規求職申込者数の減少が続いていたが、ここ2か月は増加に転じたほか、在職求職者も増加している。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・有効求人倍率が4か月連続で低下、新規求人数は前年比で11か月連続の減少となっている。特に、3月以降は20%以上のマイナスが続いている。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・派遣、請負求人の受理適正化の影響により、サービス業の新規求人が前年比で大きく減少しているが、それ以外で特に大きな動きはない。
		職業安定所(職員)	周辺企業の様子	・求人数に大きな変化はないものの、前年に比べて求人企業に人員確保への切迫感がほとんどない。また、正社員比率が低下しているなど、求人の質が悪化している。
		民間職業紹介機関(職員)	求人数の動き	・日雇求人数は極めて低調であった前年並みまで持ち直しつつあったが、今月になって再び前年を下回っている。
		民間職業紹介機関(支社長)	採用者数の動き	・新規求人の依頼数が明らかに減少してきている。特に、複数名を採用する企業がかなり減っており、企業の採用姿勢が慎重になっている。
		学校〔大学〕(就職担当)	求人数の動き	・求人依頼に訪問してくる企業が減少している。
		学校〔大学〕(就職担当)	それ以外	・求人件数は増えているが、理系分野や特定職種に限られた求人となっている。ただし、派遣求人の件数は増えている。
悪くなっている	人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・今年の春先までは人手不足感も残っていたが、最近になって明らかに求人が減っている。	
	職業安定所(職員)	求人数の動き	・原油、小麦といった資源価格の高騰による先行き不透明感から、企業の求人意欲が全産業で低下し、既存求人の更新も厳しい状況にある。特に資源価格高騰の影響が大きい製造業では、事業拡大に伴う新規求人が減少し、必要最小限の欠員補充にとどまっている。一方、介護分野は低賃金で重労働といった傾向が強いため、慢性的な人手不足となっている。	

## 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	コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・先月に引き続きタスボの影響で来客数は増加している。また7月に入ってから猛暑で、飲料・ビール・アイスクリーム等の動きが良く、売上増にも貢献している。
	やや良くなっている	スーパー(販売担当)	来客数の動き	・急に暑くなったためか、ガソリンの値上げのためか、郊外へ足を伸ばしていた客が近くで買物をするようになり、来客数が増えている。
		コンビニ(エリア担当)	お客様の様子	・今月は売上高は伸びたが、その伸び(前年比105%)と来客数の伸び(前年比112%)との間に開きがあった。これはたばこだけを買う客が多かったために客単価が低く、このために売上は来客数ほど伸びなかったということである。
		コンビニ(エリア担当)	販売量の動き	・タスボの導入でたばこの売上が増加している。また、猛暑で飲料・アイス・冷やし麺などが好調である。弁当などの単価が下がったり、その他商品の買い控えも見受けられるが、それを補う以上に売上は増加している。
		家電量販店(店員)	来客数の動き	・ボーナス需要、地デジ、オリンピック効果で来客数が多かった。
		家電量販店(予算担当)	販売量の動き	・前年・前々年は7月の気温が平年に比べてやや低かったが、今年は平年以上の日が続くなどしたため、エアコンを始めとした季節商材の売上が順調である。
		スナック(経営者)	競争相手の様子	・5～6月は大変悪かったが、7月に入り天候も良く、客の出足も良くなり回復している。
		観光型ホテル(スタッフ)	来客数の動き	・原油の高騰により国内旅行が増えているため、やや良くなっている。遠方へ出かけていた客が近場に旅行する傾向が現れてきている。



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
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数・購買額からみて、少し持ち直してきており、「底を打ったのかな」といった印象がある。しかしこの現象は、ボーナスによる一時的なものかもしれない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・売上に関しては、ボーナスの影響でさほど落ち込んではいないが、諸物価の値上がりは顕著である。またインフレを強調するマスコミの影響が大きく、まるで消費抑制に誘導しているような印象を受ける。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・雨が少なく、気温も高いため水着の売上は堅調に推移している。通常期の商戦が苦戦した分、セールは堅調であったが、前年並みの推移であり、景気が良くなったという実感はない。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・今月も先月と同様に売上が伸びない状況が続いており、前年同月の90～95%といった状況であり、前年からの低迷がずっと続いている。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・アクセサリーなどは依然として厳しいが、実需品であるパラスルや化粧品などはおおむね堅調に推移している。ただ猛暑が続いているおかげなので、いつまで継続するか分からない。
		百貨店（販売担当）	販売量の動き	・セール期に入ってもまとめ買いは少なく、明らかに買い控えの傾向が強くなっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・前月同様、販売点数については、前年比105～106%と前年を大きくクリアしている。来客数についても年比102～103%で推移している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数でみると前年比で約5%の上昇、客単価は前年を割り込んではいないが、全体の売上は伸びている。来客数が伸びているのは、気温が高く天気が良好のためと判断している。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	販売量の動き	・7月中旬から気温が一気に上昇し、盛夏物の売行きが好調だったが、長続きしない。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・猛暑により、エアコンは絶好調であるが、これは一時的なものでしかない。販売高は確保できているが、景気そのものが良くなったという実感はない。
		乗用車販売店（サービス担当）	お客様の様子	・販売量自体はあまり変わらないが、商談の中で値引きが大きくなっている。客は他社店舗にも多く訪れ、競争が激しくなっている。
		その他専門店【カメラ】（店長）	来客数の動き	・来客数は前年比で、やや横ばいの状態になっている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・現在の来客数、予約数等は特に変化なく、前年並みの状況である。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・当店のラーメンが大手スーパーで販売され始めたり、コンビニでカップになったりしたが、こちらは支店なのであまり影響はなかった。むしろ暑さのために、やや人出が減った。
		都市型ホテル（従業員）	販売量の動き	・7月は宿泊・レストラン・宴会とも前年比で増収の見込みとなっているが、単月の増収であり、前後月は厳しい。
		タクシー運転手	来客数の動き	・7月の観光シーズンになってもタクシー利用者が増えず、夜間の利用も減っている。夜の繁華街でもあまり良くない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・7月に入り前半はあまり動きが良くなかったが、中旬以降は前年並みに戻してきた。昼の動き、夜の繁華街、観光等スムーズに動いている。しかし各社の賞与支給が夜の動きに反映されている様子もなく、中長距離の客は依然少なく、苦戦している。
		通信会社（総務担当）	お客様の様子	・契約獲得が伸び悩み、解約も想定範囲内であるものの高水準で推移しており、契約者数の純減傾向が続いている。
		通信会社（総務担当）	販売量の動き	・原油高騰・物価高が続き、消費者意識の低迷により7月ボーナス商戦期での販売は低迷した。
		テーマパーク（財務担当）	来客数の動き	・天候には恵まれたが、入園者数は低調である。3連休から夏イベントが始まったが、本格的には8月からとなるため、現状は良くなっていない。
ゴルフ場（営業担当）	単価の動き	・直前予約が多く、現状では予約人数が例年と比べて減少傾向にある。		

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
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・来客数も減少しているし、客との会話のなかでも、ガソリン代の高騰や食品の値上げの話が多く、消費を控えている様子がうかがわれる。今すぐ必要でないものは買い控える傾向も見受けられ、消費が鈍っているという印象を受ける。
一般小売店〔靴〕（経営者）		お客様の様子	・客に購買意欲が見受けられない。持っただけでも出さないようにしているのか、あるいは購買意欲を持って買物できる状況ではないのか、どちらにする、買おうという気力が客の様子から汲み取れない。	
一般小売店〔酒店〕（経営者）		お客様の様子	・不正表示、物価の上昇、産地偽装など食品を取り巻く環境が悪すぎて、消費者に節約ムードがある。必要な物を必要なだけ購入する傾向があり、この暑さも消費意欲を低下させている。	
一般小売店（経営者）		お客様の様子	・中元ギフトの送り先の見直しで、数が減少している。購買単価も若干低下している。	
一般小売店〔印章〕（営業担当）		販売量の動き	・会社関係の注文が少なく、全体的にあまり元気がない。	
百貨店（営業担当）		お客様の様子	・今年のクリアランスは立ち上がりは好調であったものの、第1土曜日・日曜日でさえ来客数が少なくなり、盛り上がったのは2～3日であった。以降、厳しい暑さにより来客数も少なく、再値下げ、再々値下げなども効果がない。	
百貨店（販売促進担当）		お客様の様子	・諸物価高騰が背景にはあると思われるが、セールにおいても単品購買の傾向が強まっている。また中元においては件数絞り込みが顕著で、反面、全品15%OFFの中元早割りが30%以上伸びるなど、価格に対してより厳しい傾向が現れている。	
百貨店（売場担当）		販売量の動き	・7月からクリアランスに入り、6月よりマイナス幅が小さくなったが、依然前年割れ基調が続いている。なかでも高額バッグが不振で、店全体の売上げも前年比95%となった。	
百貨店（購買担当）		お客様の様子	・通常なら秋物が店頭に並び始め客の目を引くのだが、毎日30度を越す暑さで、今年は夏物のTシャツ・タンクトップといった低価格の物しか動かない。しかし、食品部門では値上げの影響もあってか、順調に推移している。	
スーパー（店長）		販売量の動き	・客に、チラシ掲載商品で安くても、自分の家庭で使用に適した量だけの商品を購入する傾向が、顕著に見られる。	
スーパー（店長）		来客数の動き	・商品の値上げラッシュのため、客1人あたりの買上げ件数が以前より落ち込んでいる。	
スーパー（経理担当）		お客様の様子	・ガソリン代の大幅な値上げにより、買い物だけでなく、全般的にいろいろな動きが鈍っている。	
スーパー（財務担当）		単価の動き	・物価の上昇に対する生活防衛のためか、1人当たり買上げ点数が下がり、客単価が低下している。	
スーパー（経営企画）		単価の動き	・食品の値上げなどがあり、1品平均単価は前年比4円上がって102.69%であるが、客単価は9円下がって99.39%である。節約志向がうかがわれる。	
コンビニ（エリア担当）		販売量の動き	・今月は1週目はそこそこだったが、2週目以降猛暑のため売上が急降下した。特に弁当類などコンビニを中心とした定番商品の需要が落ち込んだ。景気ももちろんだが、我々の業界では暑さが厳しく影響し、今年は猛暑が続くとのことで楽観できない。	
衣料品専門店（販売促進担当）		来客数の動き	・今月の前半は暑さに耐えられなくなったのかメンズの動きがよく、ショートパンツやポロシャツ中心に売上も伸びていたが、夏休みに入る20日過ぎからは来客数の動きがパタッと止まった。20日過ぎからはセール品にしか客の目がいていない。	
衣料品専門店（地域ブロック長）		販売量の動き	・スーツなどの、単価の高い商品が売れなくなってきている。	
家電量販店（店長）		お客様の様子	・今月は猛暑ということで、季節商材の動きが非常に早い。しかし、これが終わると、物価上昇の影響で、客の買い控えが出てくると思われる。	
乗用車販売店（経営者）		販売量の動き	・我々の扱う車種は少し大きい車なので、7月の受注状況は非常に悪く、前年比で20%近くのマイナスとなった。燃費の少ない小型車や軽四輪車へのシフトが一段と進んでいる。	

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
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・6月に新型を発表したが、2500Cのため計画を若干下回った。4月以降はコンパクトカー・軽四の販売は好調であったが、その他の車種は苦戦している。全車でみると前年を若干下回った。
		乗用車販売店（統括）	お客様の様子	・物価が上がるということで、切迫した状況ではないが買い控えが起きている。客の話からも贅沢はできないという言葉がでる。生活必需品ではない商品を扱っているため、より安価な方へ流れる。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・全体の販売金額はどうか維持できているが、タイヤ、ナビゲーション等の主力商品の販売数が伸びない。タイヤは春先の値上げで販売金額は維持できているが、ナビゲーションは大幅な単価下落で厳しい推移となっている。
		自動車備品販売店（店長）	お客様の様子	・大型商品を見る客は多いのだが、購入にはつながらない。
		住関連専門店（広告企画担当）	来客数の動き	・家具を買い余る余裕がある方と、そうで無い方との差が激しくなっている。
		その他小売（営業担当）	販売量の動き	・来客はあるが販売につながらない。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・日常生活の中でも、外食が一番削られる部分であると思うが、客の来店頻度が著しく低下している。コース予約も少ない。
		その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者）	単価の動き	・来客数に関しては伸びている店舗もあり、落ちていても想定範囲内に収まっている。しかしながら客単価の落ち込みが4～8%と大きく、売上に悪影響を与えている。
		観光型ホテル（経理総務担当）	お客様の様子	・夏休みに入っても宿泊客の動きが鈍い。さらにマイカーでの移動を控えて、公共交通機関を利用するため、最寄り駅からの無料送迎の依頼が多い。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊では団体客の入りが少なくなっており、ファミリー客も減っている。
		旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・ある旅館へ訪問した際、お盆の個人客の予約にすらまだ空室がある。例年であれば、今の時期は客にお断りをしている時期で、今までにない状況である。
		タクシー運転手	販売量の動き	・岡山県のタクシー業界も、6月11日に国から売上の悪いと認められる監視地域に認定され、経営者もタクシー運転手も、改めて本当に悪いんだと実感させられている。
		テーマパーク（広報担当）	来客数の動き	・6月に地元企業の倒産が相次ぎ地元客が減っていた上に、夏休みに期待していた中・長距離の客もガソリン代の高騰のせいかほとんどいない。駐車場はガラガラで近くの観光道路も県外ナンバーの車は走っていない。
		テーマパーク（業務担当）	お客様の様子	・特に来客数が減っているわけではないが、節約モードが漂っていることを肌で感じる。
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・同業者と話をしても、どの店も来客数が減少している。キャンペーン等で単価を下げれば集客できるが、平常に戻すとまた客が離れてしまう。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・新店オープンや企画など、努力した割には客の動きが今一つ悪い。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・ガソリン高を商品の価格に転嫁できない、固定経費を切り詰めようがない、など手の打ちようがない。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・建設費の高騰や金利の上昇など、景気の先行き不安からいくつかのプロジェクトが延期、または中止に追い込まれた。
	悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・全体の売上が減少している。当商店街は中心市街地にあり、客足も遠のいているし、販売量も減少している。
		商店街（代表者）	単価の動き	・最近、原油価格や食料品の値段が高騰しているのに、自分の収入は増えていないため、客は子供服などについて、より良い品をより安く購入しようとしている。バーゲンでも更なる値下げを待つ購入する傾向がありありと見受けられ、非常に厳しい状況が続いている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・夏休みに入ったが、大学生の会話を聞いていると、仲間達が今年は帰ってこないという人が多い。交通費や、良いアルバイト口のないことが問題のようだ。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・品物の価格の上昇により、買上げ点数が減っている。

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
		一般小売店 〔茶〕（経営者）	お客様の様子	・毎年7月24日、25日は、当商店街で一年で最も盛大な祭りがある。今年は、前年より多いのではというほどの人出があったが、先行き不安からか、とにかく財布のひもが固く、前年の売上までいかなかった店がたくさんあった。
		一般小売店〔紙類〕（経営者）	お客様の様子	・客が来店しても、なかなか購買につながらない。物価高のなか、客もいろいろ考えて儉約している。
		一般小売店（営業）	単価の動き	・ガソリンや原材料の価格上昇の影響が出てきている。お中元を贈るのを止めたり、単価を下げる傾向が強く、売上が前年に比べて2割ほど減少している。またタスポカードの影響もあり、自販機でのたばこの販売量が8割減少している。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・来客数も少なく、外販でもあまり売れない。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・今月は、バーゲン品・処分品にばかり客が集中している。物価の上昇を反映してか、低単価の商品を求める客が増えている。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・ほぼ毎日来店される客が2～3日に1度、週3回から2回にと確実に週1回は減ってきている。ただし売上は商品の値上げと、来店頻度の減少で一回当たりの購買額が増えたため、前年を若干上回っている。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・今までは土・日にかなり渋滞していた道路の交通量が極端に少なくなっている。人の動きが悪くなっている。
		衣料品専門店（経営者）	それ以外	・メーカーの展示会で同業者やメーカーの話で「こんなに悪いのは経験がない」といった話ばかりである。新しい商品を探すウインドショッピングに来店する客までも少なくなった。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・特定の客しかお買い上げいただけない。また地金が高騰しており、値ごろ感がないのでこの売り上げも落ちている。さらに競合するチェーン店の進出が後を絶たない。
		その他専門店〔布地〕（経営者）	来客数の動き	・7月初めからバーゲンセールを行っているが、前年より来客数が相当減少している。また、客単価も低下している。
		都市型ホテル（総務担当）	それ以外	・外国人による国内への団体旅行は、最低施行人員に達しないためにキャンセルが相次ぎ、特に政治的な問題の影響から、韓国からの客が減少している。また、航空会社の地方路線再編成の噂が先行し、その影響で行程の見直しによる集客減もある。さらに企業は原油価格高騰により、ホテルの宿泊費用削減に目を向けてきている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・売上が6割くらいになっている。
		設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・改正建築基準法施行以降の冷え込みがやや回復状況にあると言われるが、同業者の誰もが現在も過去に経験したことのない厳しさを言っている。民間の動きが特に悪い。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・客の消極的な様子に引きずられるように、販売受注量が、減少している。また、販売単価まで低下してきている。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・物価の高騰で採算が合わない仕事が多い。取れるところから取って、何とか利益を維持している。
		化学工業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・原燃料価格の高騰は収まらないものの、高稼働率を維持している。
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・仕事量は多く、工場はフル生産で対応している。特に大物部品の受注は多い。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・クライアントからの受注が、増えているところもあり、減っているところもあるので、全般的には変わらない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・本来ならばそろそろ出てくるはずの公共事業関連の動きが、今年は鈍い。
		輸送業（運送担当）	取引先の様子	・相変わらず続いている原油価格の高騰の影響を受け、運送業者が車両の運行を最小限に抑えている。

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
		通信業（営業企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・法人向け通信サービスの種類・価格は当分変化がなく、受注面は低迷状態が続いている。特に新規契約の動きは鈍く、既存商品から価格にあまり変わらない他商品への部分的な変更など、あまり収益に結びつかない商談が目立つ。
		金融業（業界情報担当）	取引先の様子	・主要受注先では北米向けは景気低迷から輸出が減少しているが、アジア・欧州向け輸出が依然として好調で、受注全体としては高水準を維持している。
	やや悪くなっている	化学工業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・月を追ごとに、重油価格高騰の影響が厳しい。価格改定の交渉を進めているが、時間が掛かっている。
		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	・大口案件がありながら、生産量は低水準であり、新規の引き合いも少ない。原材料価格は高騰の一途で、製品価格への転嫁を行ったが十分にはできていない。さらに製品価格改定後も、原材料価格は高騰が続いている。
		鉄鋼業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・電力やガスなどのエネルギー関連費用や原材料の高騰が引き続き、これら上昇分のコストを販売価格へ転嫁することが難しく、収益を圧迫している。
		一般機械器具製造業（経営企画担当）	それ以外	・生産資材の高騰による生産コストの悪化により、収益確保が非常に厳しい状況である。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・好調かつ安定受注であった自動車関連が、ここにきて特に米国向け大型車の販売不振の影響を受け、下降気味となってきた。携帯関連も春先までの勢いもなく、上昇の兆しも見えない。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	取引先の様子	・取引先で進行中の商品開発が調整され、日程延期または中止が相次いでいる。また原油高騰によるガソリン値上げの影響で、自動車の国内販売台数が減少し続けている。
		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況が続いている。原材料価格の高騰、諸機材の値上がり、更に夏季一時金を含む人件費の負担増などコストアップの要因が多く、採算面では非常に厳しい状態が続いている。
		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	・原油の値上げや食料品の値上げが相次いでおり、ここにきて消費者の購入意欲が以前に比べ非常に鈍化してきており、軒並み販売状況が思わしくなく、受注量も限定されてきている。また他の企業も含めて原材料や燃料の値上がりを商品に転嫁することもできず、採算面でも非常に苦しくなっている。
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・建設業を取り巻く環境は、受注の減少、独禁法の改正、建築基準法の改正に伴う工事の遅れ、資材の高騰等非常に厳しいものとなっており、今後とも好転は期待できない。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・ガソリンの値上がりの影響が一番大きい。ガソリンスタンドでは、2千円分だけ入れるという客が多いそうである。また、ショッピングセンターの駐車場の稼働率が、約15%と極端に少ないという状況である。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・建設業・製造業などでは、例年ならこの時期、夏場以降の受注の話が動き出すのだが、今年はほとんどない。またあっても、材料費の値上がり額が大きいため、受注価額と釣り合いがとれず、引き合いを辞退するケースもある。
	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、沖合底引き網・大中型巻き網船・地元中型巻き網船他、全漁種が減少したため、水揚げ数量で1900tの減少、水揚げ金額も3億3000万円の大幅減少となった。全漁種で大幅減少したため、今月単月の前年比では水揚げ数量で1000tの減少、率で37.7%である。今月は、沖合底引き網・大型定置網・シイラ網以外は、全漁種で減少し、シーズンであるイカ漁をはじめ、ほとんどの漁種が低迷している。燃油高騰の心配も頭から離れず、この先不安なことだらけで苦慮している。また今月は一斉休漁があったが、元々不漁なので数量・金額とも影響はほとんどなかった。
		輸送業（統括）	それ以外	・燃料代の高騰に対応しきれっていない。他業者との競争が一層激化してきている。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている			

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
	変わらない			
	やや悪くなっている	人材派遣会社（支社長）	求人数の動き	・消費低迷の影響で百貨店、量販店への販売派遣ニーズが減退しており、時間短縮、勤務日数減、人員削減が発生している。
		求人情報誌製作会社（担当者）	採用者数の動き	・合同企業説明会への参加申込みのペースが、前年に比べて落ちてきている。
		求人情報誌製作会社（支社長）	採用者数の動き	・求人サイトの掲載件数が減っている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・雇用関連で運輸業、製造業、小売業等に業況を聞いたところ、製品原価の上昇や輸送費用の上昇、景気の影響による受注量の減少などにより、収益が圧迫されているという回答が多かった。ただし、コストアップはあるものの、業況は良いという製造業や小売業もある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・一般パートの合計求人数は前年比で減少を続けているものの、パート求人は逆に増加している。雇用形態が変化してきている。
		職業安定所（雇用開発担当）	求人数の動き	・新規・有効求人倍率ともに低下傾向が続いている。ただし、来年3月新規高等学校卒業者を対象とした求人は、団塊世代の大量退職に伴う欠員補充をする必要があり、前年を上回っている。
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・自動車関連の地場大手企業の採用担当者によると、「1年前なら採用していたレベルの人材だが、今はもっと上のレベルではないと増員（費用増加）はしたくない」とのことで、正規雇用者の増加には繋がらない。
	悪くなっている	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・特に製造業を中心に、原材料価格高などの影響から採用マインドが冷え込んできている。弊社でも求人数は前年の同時期と比較して2割程度減少している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人はサービス業、製造業、飲食店・宿泊業、建設業、卸売・小売業と幅広い業種で軒並み減少し、全体で前年比で2割近く減少した。特に宿泊業については集客困難ななか、老舗旅館の倒産が相次ぎ、業界全体が非常に厳しい状況にある。
民間職業紹介機関（職員）		採用者数の動き	・一部の優秀な人材にのみ複数社から内定が得られ、そこから漏れた人材は、書類選考さえパスできないでいる。また、即戦力人材を求める声が高くなっており、企業も一度下げた採用条件を、高めに設定し直し始めている。	

#### 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	-	-	-
	やや良くなっている	乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・7月は、軽自動車届出実績・受注実績共に前年比120%を超えているが、客の動きは不安定である。ガソリン価格の高騰により燃費の少ない軽自動車への移行は拡大している。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・今年の夏は猛暑であり、飲料もたくさん出ている。現在はお中元時期で、客数も増えている。
		タクシー運転手	単価の動き	・夏休みに入り、タクシー利用が増えてきている。各種催し物が企画されているので、売上増加が期待できる。
	変わらない	百貨店（売場担当）	販売量の動き	・7月は夏物処分月であり、セールに入って購買は上がったが、盛り上がりは今一つでまとめ買いも少ない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・客の買物単価が下がっている。
		家電量販店（営業担当）	お客様の様子	・猛暑続きで、エアコンの台数は予想以上に伸びている。しかし、中身については、チラシ商品を含め、価格が標準的なものがほとんどを占める。7月はほとんどが買い換えであり、新築を含め新規の取り付けは少なかった。
		乗用車販売店（従業員）	単価の動き	・自動車点検には6か月、12か月があるが、「お金がない」という理由で6か月点検を受けない人がかなり増えている。

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
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・ガソリン価格の高騰、食料品の値上げ等により高額商品の購入は慎重になっている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・全体的に良くない状況にあるが、急に落ち込むということではない。7月に限っては、前年より少し売上が伸びているという状況である。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・夏休みを利用した海外旅行は、燃油サーチャージの影響により低調だが、国内では首都圏のテーマパーク、京阪神地区近郊の旅行に人気がある。東京へのホテルパック商品、航空券は順調に推移している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・いろいろな物が値上がりするなかで、タクシーを控えている人が多い。夜は飲みに出る人が減っているため、全体の乗車回数も減っており、売上はあまり伸びない。
		通信会社（支店長）	お客様の様子	・原油価格高騰等によって物価の上昇が影響し、個人消費の増加が一服している。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・大変暑い日が続き、日中の人出がほとんどない。土曜夜市、夏祭り等、夜のイベントにはたくさんの方が出てくるが、日中は、来街客が少ない状態である。夏休みになってからも、同様の傾向が見られる。
	百貨店（営業担当）	それ以外	・前年同月に比べ売上及び来客共に下回った。ファッション関連商品・ブランド商品群・宝飾品等が苦戦し、中元商戦は前年並みに推移した。	
	スーパー（店長）	来客数の動き	・客数が減少している。消耗雑貨や加工食品は価格が安い店で購入しており、ガソリン価格の高騰により買物頻度を減らしている。売上は、惣菜、米などの食品が好調であるが、全体では肉、魚、加工食品、雑貨の不調でやや悪くなっている。加工食品については、値上げに伴う特売減の影響が出ている。	
	スーパー（企画担当）	お客様の様子	・郊外大型店の車での来店客数を考えると、ガソリン価格の高騰が影響し始めている。道路交通量も以前より少ない。	
	スーパー（財務担当）	単価の動き	・食料品は、ほぼすべての分野で価格が上昇している。	
	コンビニ（エリア担当）	それ以外	・家計にも原料高、原油高の影響が入ってきている。昼食は、外食から弁当へ、そして、弁当1個の購入も厳しく、100円のパン2個で昼食を済ませるような販売動向がみえてきている。	
	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・7月はバーゲン月であり、第1週の土曜日からスタートしたが、本来不況期は、値を下げたときには来店客が多いが、今年に関しては、スタート早々、結構厳しい状態となり、それが後半の半ばまで続いた。最後の週になって、再値下げしてバーゲンをしたところ、意外に良く、7月はほぼ、前年と同じくらいのところまで終わった。	
	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・今年の夏のバーゲンセールでは圧倒的に1点買いの客が多い。中旬以降の再値下げになってから、一段と客足が鈍っている。7月だけでも前年を下回るペースで推移しているが、前年セールが今年より1日早い6月30日からスタートしていることを考え合わせると、実質10%を超えるマイナスになる。	
	家電量販店（店長）	販売量の動き	・客単価は前年並みを維持しているが、客数が非常に減少している。	
	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・夏のボーナス期を迎えたが、販売量に変化が見られない。	
	乗用車販売店（管理担当）	販売量の動き	・ボーナス時期は過ぎたにもかかわらず、売行きはさっぱり駄目である。	
	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ガソリン価格など諸物価の高騰により、外食を控えている。酒屋の話では、「国道口のファミリーレストランでは売上が激減している」とのことである。	
	一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・産地偽装などでうなぎの数量が激減した。国内産の単価は前年より約4割上がっているが、数量は大幅に下がっているためカバーできない。	
	都市型ホテル（経営者）	単価の動き	・販売単価の低迷に加え、来客数自体も減ってきている。高知では、消費傾向が高かったのだが、最近は、個人消費にかなり陰りが出てきた。	
	通信会社（総務担当）	お客様の様子	・購入時に熟慮する客が増えた。	
	通信会社（管理担当）	販売量の動き	・店舗の来客数も減少傾向にあり、特に新規需要に関しては市場が縮小している。	

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
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・平日の利用客、予約状況共に、前年に比べて少ない。
		競艇場（職員）	販売量の動き	・場内の一部が工事中で開催日数が減少していることを割り引いても、来客数、売上共に伸びは鈍い。
		設計事務所（職員）	競争相手の様子	・仕事の受注活動において、低価格競争が一層激化し、採算性が悪化しており、廃業する企業も出ている。所得は上がらないが、諸物価、特にガソリンや紙代、一部の食品等の価格高騰により、企業及び家庭においてもコスト増となっている。
	悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・接客しても家計が厳しいという話しか出てこない。
		一般小売店〔乾物〕（店員）	販売量の動き	・お中元の時期であるが、売上が少ない。
		一般小売店〔書籍〕（営業担当）	お客様の様子	・ガソリン価格の上昇に伴い、郊外店に来店する車が大きく減少した。また、生活必需品を優先するため、本の購入を控える客が増えている。
		一般小売店〔酒〕（販売担当）	販売量の動き	・資本力を担保とした、ノックアウト方式のダンピング競争に突入しているが、価格競争に参入すると生活基盤が破壊されるため断念している。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・例年、松山では土曜夜市が賑わうが、今年は前年と比べて、車の通行量が少ない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・食料品の値上がりで、高い物が売れなくなったので、売上そのものが大変厳しくなっている。ガソリンが高くなるたびに、その傾向は顕著となり、高いガソリンを使って、遠くからは来ない。
		タクシー運転手	販売量の動き	・客に「給料は上昇したか」と聞いたところ、上昇したという人は1割、あとの9割は、下落および現状維持ということであった。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・昨年よりもかなり来場者数は減ってきている。
		美容室（経営者）	単価の動き	・ガソリン価格の高騰などで家計を圧迫している状況が続いているため、消費が抑えられて客単価も低いままである。
	設計事務所（所長）	それ以外	・建設会社の倒産が続いている。	
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	木材木製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・住宅業界の全体としては、相当景気が悪い状況が続いている。特にマンションが足を引っ張っている。当社の場合は、各取引先は、順調に推移している。取引先によっては、いいところと悪いところの極端な差が出ている。
	変わらない	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・冷凍食品業界は中国産冷凍ギョウザ問題から、非常に売上が低迷しており、回復の見込みが今のところない。
		輸送業（役員）	それ以外	・原油価格の上昇により、省エネ運転をはじめコスト削減施策にも限界がきており、運賃価格転嫁が順調に進まない、収益は極端に落ちてきている。
	やや悪くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・近くで製紙会社の大型物件の設備がある。これに対して、地元の企業として参入をしているが、単価が合わない。遠くから来ても、安くされるということで、受注は思ったようにできない。やれば赤字というような物件が多い。仕事はしたいが、採算が合わない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・民間工事も公共工事も少なく、ますます競争が激しく、受注量が全然伸びない。
		建設業（総務担当）	それ以外	・地場大手の建設業者が倒産した。今年に入って、ナンバー1とナンバー2が倒産したことになる。これは、低額入札で市場をかき乱していた無理な受注競争が原因である。
		通信業（営業担当）	それ以外	・大型量販店、スーパーのマネージャー等との会話の中で「今年の夏はここ2～3年の中で一番厳しい」「買い控え、購入時期の延期など個人消費が冷えている」「夏物衣料のバーゲンをしているが売り上げが伸びない、深刻な状況が続いている」などの話を聞く事が多い。
	通信業（部長）	受注量や販売量の動き	・商品の販売状況をもて4月よりも5月、6月と落ち込みが拡大しており、当月も引き続き状況の改善は見えていない。	



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
	悪く なっている	金融業（融資担当）	取引先の様子	・土建・建材業者で2社、廃業が出ている。原因は、このまま仕事を続けていても、原材料等の値上がり等により、利益が全くないためである。
		広告代理店（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・原材料価格の高騰が続いており、用紙の値上げも秋ごろに再度予定されており、売価に転換できない原価の上昇が抑えにくい状態である。
		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	・原油価格の上昇が急激で、製品の価格修正が間に合わない。また、原油の上昇により、その他の諸資材が値上がりしている。
		一般機械器具製造業（経理担当）	それ以外	・西日本地区では、地場の土建業者の倒産、運送業者の廃業が多発しており、景況感は最悪である。燃料の値上げも加わって、ユーザーの購入意欲は一気に減退している。
		公認会計士	取引先の様子	・今月の法人の決算、試算表を前年対比でみると、ここ3か月、4か月のなかで、最も悪い状況になっている。また、建設関係の会社の倒産が増えており、その影響も非常に大きい。
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	-	-	-
	やや悪く なっている	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・前年比で1割発注件数が落ちている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	雇用形態の様子	・夏のボーナス時期を経ても、前年に比べ、中途転職希望者の動きが非常に鈍く、求人広告を出しても応募が少ない状況がうかがえる。県内移動やUターン等の転職動向が景気と連動して減速している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・代表的なのは不動産広告や求人広告であるが、全業種に渡って広告出稿を絞っている。建物の建設や新規出店もほとんどなく、じり貧状態である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が前年比14%程度減少している。就職者数も7%ほど減少している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・6月の新規求人数は、3か月前より、328人、9.3%減少した。
		民間職業紹介機関（所長）	周辺企業の様子	・企業の夏季賞与が大部分支給されているが、多くの企業が前年割れとなっており、なかには支給が無い企業もある。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・本大学の学生への求人数が減少している。
悪く なっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は2,137人で、前年同月比で22.7%減少した。また、有効求人数でも5,513人で同21.2%の減少であった。雇用形態別では、パートがどの産業でも増加しているが、一般では全般に悪く、サービス業では特に悪くなっている。	

#### 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			
	やや良く なっている	百貨店（売場担当）	来客数の動き	・クリアランスの日程が今年は7月1日からスタートで、7月にとってはプラス要因になっている。来客数、売上は久しぶりに前年を上回った。食品が極めて安定的な動きであるほか、猛暑が続いていることから衣料品等が好調に推移している。ただし衣料品については、若干前倒しで動いていることが懸念材料であり、そうした点を修正すれば、前年比98%程度となる。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・売上は前年を上回った。来客数は、前年より日曜日が1日少ないにもかかわらず増加した。一方客単価は、食品は前年に比べ微増となったが、衣料品が低下したため、総じて前年比97%となった。梅雨が2週間早く明け、盛夏商材、特に飲料・そうめんは20日時点で前年実績を超え、軽衣料、婦人服トップスも好調であった。

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		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・今年は前年よりも梅雨明けが非常に早く、晴天と猛暑が続き、最高気温の平均は前年に比べ3.3度も高くなった。来客数が増加し、アイス（前年売上の1.5倍）やデザート、乳製品、飲料、乾麺、調味料等の夏物商材が伸長している。また、土用丑の日を中心としたうなぎ販売が、中国産うなぎの風評から絶不調となることが懸念されたが、国産うなぎ蒲焼に加え、うなぎ重・ひつまぶし・うなぎ巻等の惣菜、寿司商品の販売強化によって、若干の前年割れに抑えることができた。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・梅雨明けが例年より早く、天候が良く気温も上昇したことから、夏場の主力商品であるアイス、夏麺、ソフトドリンク等の売行きが良く、前年を大きく上回っている。
		その他専門店【コーヒー豆】（経営者）	来客数の動き	・来客数が前年比110%弱程度増加している。
		観光型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・梅雨が明けてから天候に恵まれ、屋外のビアガーデンが連日盛況で、売上が前年を上回っている。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・7月に入り、梅雨明けも早かったせいか夏の旅行の予約が急に増えた。全体的に海外から国内へ、遠方から近場へシフトしている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・各地区のスーパー等が18時の売出しイベントを行っているが、商店街では駐車場や冷房設備がなく、客層も高齢化しているため、来客数がかなり減っている。
		一般小売店【鮮魚】（店員）	来客数の動き	・土用丑の日は売上が落ちなかった。風評被害は量販店に行ったとみられる。魚の専門店だからか、客が安心して買っている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・7月は雨も少なく、気温が高く推移したため、クリアランスの動きが良かった。しかし中旬以降は商品の鮮度も落ち、暑さのためか来客数も減少した。景況感が悪いこともあり、客も無駄な物は購入せず、必要最小限度の物しか買わない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・前年は台風の影響で営業日が1日少なかったにもかかわらず、売上は前年実績がやっとの状況である。レジ客数、買上単価は前年実績を確保したが、来客数は前年割れであった。ダイレクトメールによる粗品催事では集客できるが、平日の来客数が減少している。可処分所得の減少で、客の買物への慎重な姿勢がより顕著になった。
		百貨店（販売促進担当）	それ以外	・全体的に景気は悪く、状況は3か月前と変わらない。当店では秋物商材の売行きが例年に比べ厳しい。客の購買は非常にシビアになっており、特にアクセサリーなどの貴金属といったぜいたく品への支出が減っている。
		百貨店（営業推進担当）	販売量の動き	・7月の商売の柱になる中元ギフトは好調に推移している。また、中元目的の来客数が順調なこともあり、落ち込んでいた来客数は一時的に回復している。しかし、不振が続くアパレルゾーンは、クリアランスセールでも苦戦している。特に婦人プレタゾーンは、客単価が低下している。
		百貨店（企画）	来客数の動き	・依然として来客数の減少に歯止めが掛からない。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・夏物処分期に入ったものの、客は価格訴求の商品は買わない。自分が必要な物でなければ興味も示されない状況だ。また、原油高並びに物価の上昇に対する危機感を持つ客も多く見受けられる。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・衣料品関係は前年比10%伸びているものの、店舗全体の販売量は非常に厳しい。特に商品単価の上昇に伴い、消費者の必要な物以外購入しないという姿勢はますます強くなっている。
スーパー（店長）	販売量の動き	・店舗によってばらつきが出ている。年齢層が高い店、ローカル店はおおむね不調の傾向にある。		
コンビニ（エリア担当・店長）	お客様の様子	・梅雨が例年より早く明けたにもかかわらず、客の買い控えがある。特に冷麺が伸び悩んでいる。		

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
		衣料品専門店 (店員)	単価の動き	・夏物セール品の消化を図りたいために、他店に先駆けてかなり思い切った値引きの指示が本部よりあり、お陰で前年比110%の売上が取れた。しかし、商品単価の安い物に人気が集中し、いくら割引率が良くてても単価が高い物は売れなかった。そのような客の様子と、値引きで減る利益を考えると、景気は変わっていない。
		乗用車販売店 (従業員)	来客数の動き	・客は目的がないと来店しなくなっている。
		その他専門店 [ガソリンスタンド](統括)	お客様の様子	・8月の燃料油の仕入価格は上昇が予想されている。7月末はまた、燃料油値上げ直前の仮需要が予想される。客の様子をうかがうと、通常は定額定量にて燃料油を購入し、値上げ直前には駆け込みで満タンにしている。また、客はエコドライブも研究しており、極力燃料油の使用を抑えようとしている。
		一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・ボーナス時期であるが、ガソリンの高騰や家庭に必要な経費が増えていることから、街に人が出ていない。
		都市型ホテル (副支配人)	単価の動き	・今月はイベントがあるためそこそこ予約があるが、客単価が非常に低い。
		タクシー運転手	来客数の動き	・暑さのせいか外出する客が極端に少ない。市内のショッピングセンターや道路を横断している人が少ない。
		テーマパーク (職員)	来客数の動き	・各種イベントを開催し夏のにぎわいを創出しているが、例年の伸びがない。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	販売量の動き	・客は買うまでに非常に時間が掛かるし、買う物の単価が非常に下がっている。良い物を買わないため、非常に厳しい状況である。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・まず店に客が来ない。物価が上がり、消費者は金を高級品に回す余裕がない。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・猛暑と諸物価の値上げの影響か、商店街の来客数が少ない。
		商店街(代表者)	単価の動き	・田舎では日々景気が悪くなっている。以前は町内に空き店舗はなかったが、この半年で5軒ほど空き店舗になって埋まらない。景気が悪くなってきている。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・暑さのため年配客は外出が控え目になり客の動きが悪い。
		百貨店(総務担当)	販売量の動き	・食料品、ガソリン等、生活必需品の値上がりの影響か、客単価が前年を下回っており、7月のクリアランスセールも盛り上がりを欠いている。
		百貨店(営業担当)	それ以外	・客単価が低下している。クリアランス効果で来客数は前年並みであるが、客は不要不急の物は買わない。また、セットでの購入もなく、様々な部門で売上が落ちている。
		百貨店(営業企画担当)	販売量の動き	・前年はクリアランスを6月末にスタートしたが、今年は7月スタートとなった。北部九州は梅雨明けが早かったことから、7月の来客数は前年を上回ったが、6月に不足した分のカバーができていない現状にある。一部のショップは健闘しているものの、自主MDの商品は、不振の状態となっている。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・原油価格の高騰で消費動向が鈍いが、野菜、青果関係は仕掛けによっては順調に前年比110%くらいで推移している。ギフトも、カタログ販売で前年より順調に推移している。一方、肉やうなぎは厳しい。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・販売点数が前年より1点ほど少なくなっている。買上単価は横ばい状態なので、客は1品少なく買物をする状態が続いている。
		スーパー(店長)	お客様の様子	・チラシ訴求をした期間や土日は、食品において特売のまとめ買いが目立っている。特にチラシの商品をメモして買う客が増えている。その他の商品もよく価格を調べており、ついでに買う客も増えている。今年は猛暑のため、開店時から昼までは料理が簡単なメニューの商材が売れている。夕方は通常より後ろに1時間ずれての購買がみられる。
		スーパー(総務担当)	お客様の様子	・中元ギフトが前年に比べかなり落ち込んでいる。客が節約する様子が見える。
		スーパー(総務担当)	販売量の動き	・ガソリン等、諸物価の高騰により来客数に若干の減少傾向が見られる。

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		
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・値上げ商品が多く、商品単価はわずかに上がっているが、買上点数が落ちている。商品単価の上昇による客の買い控えが起こっている。		
		コンビニ（エリア担当・店長）	販売量の動き	・客は価格にシビアに反応している。また、衝動買いが減少している。		
		衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・価格高騰や税金問題で、セール月になっても本当に欲しい物しか買わないという傾向が完全に定着している。また、客単価がかなり下がっていて、考えられないくらい洋服に対する価値観が下がっている。非常にシビアな買物の様子を目の当たりにしている。		
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・暑さに伴いエアコン等が売れている。大型テレビも、オリンピック需要から良く売れている。しかし、他が非常に悪い。		
		乗用車販売店（管理担当）	お客様の様子	・新型車は一部で売れているが、既存車はなかなか厳しい。		
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・最近、キャンペーン時の来客数も少なくなっている。廉価な家具は中国や東南アジアの輸入品が主であるが、中級の国産品の動きが特に良くない。		
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・かなり苦戦が続いている。会食の予約が本当に少なくなっているため、店でも取組を考えている。		
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・ビジネス客の入込が減少しているなか、ビジネスホテル乱立で軒並み稼働率を落としている。いずれ淘汰されるホテルが出てくるのではと心配になる。		
		タクシー運転手	お客様の様子	・暑いせいか昼の客が少なく、夕方になるといくらか増えるが、いつもよりは悪い。		
		通信会社（総務担当）	お客様の様子	・身の回りの値上げや景気の悪化から、サービス加入者の出足が計画を下回っている。また、現加入者の中で視聴料の支払が滞っている世帯も増加している。		
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客は安い物ばかりを買い、なかなか通常の物を購入しなくなっている。		
		通信会社（業務担当）	販売量の動き	・7月はボーナス商戦の時期で、キャンペーン期間でもあり例年販売数が伸びるが、今年は販売方式の変更もあり、携帯電話本体の割高感が強く、客が携帯電話の買換えを我慢しており、販売数が伸び悩んでいる。		
		ゴルフ場（支配人）	単価の動き	・石油価格等の高騰から諸物価がじわじわと上昇するなかで、ゴルフ客がプレー料金にますます敏感になっている。更なる料金割引を行う業者も増えてきている。		
		ゴルフ場（従業員）	単価の動き	・原油高等が家計に影響し、近隣の安価なプレー料金のゴルフ場へ客が流れている。		
		競輪場（職員）	販売量の動き	・来客数は若干の増加傾向にあるものの、販売額は減少傾向にある。		
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・土地の仲介の問い合わせが極端に減っている。事業用用地等の問い合わせも建設資材高騰により利回りを確保できず、止まっている状況である。		
		悪くなっている		商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街への来客数が少なくなっており、単価も下がっている。
				商店街（代表者）	それ以外	・暑さのせいで来客数が減少している。また、新聞・テレビ等の食品やガソリンの値上げに関する報道が消費者に経済的危機感を抱かせ、出費が抑えられている。また、産地偽装から、客の食品に対する不安感も感じられる。
				一般小売店〔茶〕（販売・事務）	お客様の様子	・例年より夜が暑いため、売上が伸びず来客数も減少している。客との会話の中で、「年金が前年に比べ大きく減り、何かを我慢するしかない」という声を多数聞く。
				百貨店（営業担当）	単価の動き	・バーゲンでしか客が動いてくれない。
百貨店（営業担当）	お客様の様子			・店の横にできた立体駐車場が今月から稼働し、来客数は前年比105%と増えたものの、売上は前年実績を割っている。1人当たりの購入率が落ちており、来客数の増加が売上増に結びついていない。		
コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き			・猛暑が続き、販売量が落ち込んでいる。		
衣料品専門店	来客数の動き			・年金問題や諸物価の高騰も影響しているが、それに加えて梅雨が明けてからの気温の高さから客が外出を控えている。		
衣料品専門店（経営者）	単価の動き			・来客数は増えているが、客単価が非常に低くなっている。		

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
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・原油の値上がりによるいろいろな値上げは、家計に直接の影響は与えないが、家計を預かる主婦は自ずと財布のひもを締めざるをえない。心理的な要因が少なからず出ており、客は、必要な物を買う以前に必要な物も買えないといった現状である。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・石油、食料品の値上げが相次ぎ、ますます買い控えが増えている。
		衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・衣料品の夏物バーゲンの売行きが、平均すると前年比7%減となっている。ミセス物が大幅減であるほか、ヤング物も若干減少し、ヤング向けの浴衣や水着も前年を下回っている。宝飾品は月3回のバーゲンでチラシを入れたが、来客数は前年を下回っている。5～6万円以下の物が良く売れるが、高額品は売れていない。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・最近、特に来客数が落ちている。今月は前年に比べ約10%以上落ちた。
		その他専門店〔書籍〕（店長）	販売量の動き	・ガソリン代や諸物価の値上がりを一番敏感に感じているのは庶民である。その庶民にとって書籍等は最後に買う物になりつつあり、明らかに買い控えが目立つようになってきている。
		ドラッグストア（部長）	来客数の動き	・セール日でも来客数が回復しない。景気は悪くなっている。
		高級レストラン（経営者）	お客様の様子	・夏休みに入ると、例年であれば、帰省客や、ボーナスが出てたまには豪華に食事といった個人客が見受けられるが、今年は物価高のためかそういった客があまり見当たらない。
		高級レストラン（専務）	来客数の動き	・ガソリンを始めとするすべての原材料が値上がりし、客は遠出や買物、外食等を控える傾向になっている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・常連客の来店頻度がかなり減っている。また、客単価も通常に比べると1割以上落ち込んでいる。
		その他飲食〔居酒屋〕（店長）	お客様の様子	・来客数がどん底である。売上も最低の状況である。
		旅行代理店（業務担当）	販売量の動き	・原油高で海外旅行に掛かる費用が高くなっている。また、原材料高・円高で企業業績が悪化し、法人需要が落ち込んでいる。原油高が旅行代金に与える影響についてのマスコミ報道により、明らかに客の旅行意欲が落ち込み、キャンセルも出ている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・歓楽街の客の様子がかなり悪い。ラーメン屋が何件も廃業しているし、客が本当に少ない。
通信会社（管理担当）	お客様の様子	・料金支払日の先延ばしを希望する客が増加している。		
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている			
	変わらない	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今年は例年より梅雨が早く明けたたため、居酒屋関連の食肉は順調であった。冷食メーカー向けの納品も、中国物を始め輸入物に不安感があることから国産志向が強く、要求に対応できない状況にある。ただ、スーパー関連は値上げの影響か、加工品を中心に低調であった。
		農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・飼料価格は確かに上がっているが、取引価格についても今までにないような価格となっているので、状況は以前とそう変わらない。
		一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先からの引き合いは現状維持で、あまり活気がみられない。
		通信業	受注量や販売量の動き	・受注量などが変わらず、まだまだ民間も官庁も発注量が遅れている。
	やや悪くなっている	窯業・土石製品製造業（取締役）	取引先の様子	・燃料と原材料の高騰が、中小企業を相当圧迫している。鉄、鋼材が予想以上に高騰し、メーカーは厳しい状況にある。最終製品の購買も伸び悩み、所得もなかなか伸びていないため、景気は少しずつ悪くなっている。

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
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・全国的に電子部品金型については相変わらず低調に推移しており、大手、中堅企業共に不況で、先の見通しが非常に難しい状況にある。また、その中において大手中堅企業共に動きに大きく格差が出ており、状況をつかみにくい。また、短納期に追われているが、その割に売上の向上にはつながらないという厳しい状況が続いている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・原料高のなか、製品の値下げが厳しく要求されてきている。これを受け入れなければ仕事が入ってこなく、赤字になってでも受け入れなければ仕方がない。仕事をしながら厳しさに対応していかなければならない。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・今まではガソリンが高くなっても、各メーカーは客離れを懸念し、なかなか値上げをしなかったが、ここに来て耐えられず仕入価格が上がってきている。
		輸送業（従業員）	取引先の様子	・取引先の倒産が目に見えて増加している。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・出荷量の減少が続いている。また、値上がり等で買い控えも続いている。
		金融業	取引先の様子	・取引先が数社倒産した。建設業、小売業はかなり悪い状況である。その他の業種も原価高の影響を受けており、好調な業種はまれである。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・原油価格及び物価の高騰で、年商1億程度の中小法人の経営者及び個人事業主は、借入の追加申請を行わず、既存借入の利息負担を軽減するため低金利の商品へ借り換えを希望するケースが多い。
		新聞社（広告）	受注価格や販売価格の動き	・原油高騰に伴い各社とも経費を極限まで切り詰めており、十分な広告宣伝予算を確保できていない状況が続いている。この動きは食品関係で顕著である。
		経営コンサルタント	受注価格や販売価格の動き	・受注価格も落ちているが、受注量そのものも減少気味である。
		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	・今年4月以降、受注量がずっと前年比2%減で推移しており、回復の兆しが見えていない。
悪く なっている		窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・消費者の買い控えと天候不良から、商社への売行きは同じ商品でも春先の半分くらいになっている。商社の状態が悪く、メーカーに来る注文も本当に厳しくなっている。
		鉄鋼業（経営者）	それ以外	・資材価格・建築コストなどの上昇のため、建築物件の着工延期や取消、建築途上の物件の中断等が見受けられる。建築需要は、企業の設備投資案件以外は大幅に減少している。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3～6月の売上は前年の約6割に落ち、完全な赤字状態である。取引先にもよるが、自動車の金型の動きが非常に悪い。
		金融業（得意先担当）	取引先の様子	・建設業者がかなり厳しい。夏場期待していた雨もなく、災害復旧工事等の発注も今後見込めないなか、かなり厳しい状況に追い込まれている。
		経営コンサルタント	受注価格や販売価格の動き	・石油高騰の影響を受け、値上げが相次いでいる。取引先はしかたなく値上げをしているのだが、残念ながら販売量が増えていない。ギリギリのところの値上げなので収益に結びついておらず、非常に厳しい。
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	求人情報誌製作会社（経営者）	採用者数の動き	・市内でバスターミナルを併設した複合商業施設が開業し、約120の店舗出店が予想される。今月からいよいよスタッフの募集が始まり正社員、アルバイト、パートとかなりの採用が見込まれる。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	採用者数の動き	・求人数は前年並みではあるが、求人数及び採用基準の慎重さが見受けられ、内定までのプロセスが従来より厳しくなっている。
	やや悪く なっている	人材派遣会社（社員）	それ以外	・人材紹介の場合、以前より紹介手数料の交渉が厳しくなった。また人材の要求レベルも上がり、採用が厳しくなってきている。
	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・物価高があらゆる方面に影響しており、人材を増員する動きが少なく、現状のままか減少での対応が多くみられる。	

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
		新聞社〔求人広告〕(担当者)	求人数の動き	・転職者市場の動きが悪く、それらを専門とする折込チラシの廃刊、休刊が一部のエリアで相次いでいる。
		新聞社〔求人広告〕(担当者)	周辺企業の様子	・広告予算の削減傾向が続く、回復の見込みも見えない。チラシの回数、サイズ共に縮小している。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数は3か月前に比べて16.6%減少し、前年に比べても32.2%減と、11か月連続で減少しており、減少幅も大きくなっている。
		職業安定所(職員)	求職者数の動き	・新規求職者のうち、離職しての求職者数が減っており、離職を見合わせている様子が見えてくる。
		民間職業紹介機関(社員)	求人数の動き	・求人依頼が減少している。もともと7～8月は「夏枯れ」で依頼数は落ち込むが、今年は前年よりも減少傾向が強い。前年まで活発だった金融業界の派遣需要は、直雇用化の進展で落ち着きを見せている。プログラマー、システムエンジニア等のソフト分野は、今年下期以降、業務量の落ち込みと同時に派遣需要の減少が予測されており、ソフト技術者派遣でも、引き合いの多い分野とそうでない分野が明確化しそうだ。
	悪くなっている	学校〔大学〕(就職担当者)	求人数の動き	・この時期は例年求人受理件数が少なくなるが、特にここ最近では落ち込みが大きい。1週あたりの受理件数だけをみると、前年に比べ半減している。採用人事担当者の話を聞くと、景気の低迷・悪化傾向を受け採用意欲にかけりが出てきており、最近では採用環境が悪化してきていることを実感している。
		人材派遣会社(社員)	周辺企業の様子	・企業倒産が相次ぐなか、派遣枠の縮小で経費を切り詰める会社が増えている。
		求人情報誌制作会社(編集者)	求人数の動き	・取扱い件数、市場件数とも前年を割って推移している。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数は、前月比26.5%減、前年比27.6%減と大幅減となっている。また求人の減少が各産業に広がりを見せている。
		民間職業紹介機関(支店長)	求人数の動き	・新規人材需要が前年割れであり、契約満了後の継続依頼数も減少している。派遣労働者総数の減少傾向が止まらない。

#### 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	-	-	-
	やや良くなっている	コンビニ(経営者)	来客数の動き	・タスポ効果が出ている。来客数、客単価、売上が上がっている。
		観光型ホテル(商品企画担当)	販売量の動き	・稼働率に関しては、前年を下回っていた前月に比べて、今月は台風の影響も無く順調に推移している。
		観光型ホテル(営業担当)	販売量の動き	・マスコミ等の報道では安近短のレジャーが良いとのことであるが、予約状況は意外と順調である。
	変わらない	コンビニ(エリア担当)	販売量の動き	・特売やお買得商品が出ると、すぐさまその商品への移行がみられる。10円の差額で販売数に大きく影響が出ている。客はそれほど価格に敏感である。
		衣料専門店(経営者)	販売量の動き	・今まで気に入った商品があると、複数購入していた客でも、1枚で我慢する傾向がある。節約を心がけているようである。
		衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・市場としては、ここ数か月間あまり変化は無い。しかし、良い店と悪い店の差がかなりある。
		通信会社(サービス担当)	単価の動き	・ガソリン等の値上げのニュース報道もあり、財布のひもは固い。
	やや悪くなっている	観光名所(職員)	来客数の動き	・当施設の利用者数は、3か月前は前年同月比で109.5%、今月は7月27日現在で118.5%と前年同月比で高い伸びとなっている。前年は7月に台風があり、閉園、イベントを中止した経緯がある。この影響を考慮した伸びは若干前年同月を上回る程度である。来園者は、家族、団体旅行等が中心である。
		一般小売店〔衣料品・雑貨〕(経営者)	販売量の動き	・売上の前年同月比が76%と予想以上に悪い結果となっている。売上減少の要因は来客者の減少、客単価の低下で、先行投資して商品開発に努力しても効果が期待できるか不安である。
百貨店(営業担当)			販売量の動き	・店舗の7月売上の前年比は3か月前の前年比の水準と比較しても改善はみられず、後退感がある。

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
		通信会社(店長)	販売量の動き	・徐々に乗客数、販売数共に落ちてきている。
		通信会社(店長)	販売量の動き	・物価の上昇やガソリン価格の高騰によって客の財布のひもは確実に固くなっており、高価格商品である電話機本体の販売数が減少傾向にある。
		その他のサービス[レンタカー](営業担当)	単価の動き	・ガソリン代が値上がりした5月以降は、前年に比べて稼働台数は落ちていないものの、低燃費の小型車への利用にシフトしてきており、単価の高い大型車の利用が減少して単価が下落してきている。
	悪くなっている	コンビニ(エリア担当)	お客様の様子	・県内在住者の北部への行楽が減少している。
		その他専門店[楽器](経営者)	販売量の動き	・販売額が激減している。夏休みの学生やボーナス時期の需要等の動きが無く、乗客数も減っている。
		その他飲食[居酒屋](経営者)	乗客数の動き	・例年、7月はかなり売上の上がる月ではあるが、度重なる食料品の値上げ、ガソリンの値上げがあり、平日の地元客の乗客数が例年の半分ぐらいになっている。通常2週間ぐらいで客足が徐々に戻ってくるが、元に戻りきる前に何かの値上げでまた、乗客が停滞するという事を繰り返している。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	輸送業(代表者)	受注量や販売量の動き	・改正建築基準法や資材高に影響され、民間工事は依然低迷しているが、一部の地区を中心に公共工事の土木関連が堅調で、生コンやアスファルト用砂及び砕石の受注がある。
	変わらない	-	-	-
	やや悪くなっている	輸送業(営業担当)	取引先の様子	・燃料高騰による製造コスト増や仕入価格上昇と、建築業界の不振による顧客倒産や物流コスト圧縮の流れが続いている。
	悪くなっている	通信業(営業担当) 会計事務所(所長)	取引先の様子	・仕事の案件の意思決定が遅くなっているとの声が複数の同業者から聞かれる。 ・全ての値段が上がっているが、これを売上単価に反映させることは非常に勇気がある。したがって、とても苦しい。
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	・派遣依頼はさほど減少しているわけではなく、数字的にも落ち込みはあまり無い。しかし、大きく増加・拡大しているわけでもない。
		学校[大学](就職担当)	求人数の動き	・県外企業の求人は相変わらず活発であるが、県内企業は夏休み終了後のあたりから、特に中小企業の求人活動が活発化、かつ本格化する。
	やや悪くなっている	職業安定所(職員)	求人数の動き	・平成20年6月の新規求人数が2,323人で3か月前比20.9%、前年同月比で26.2%、それぞれ減少している。常用求人数は2,001人で3か月前比23.2%、前年同月比24.9%、それぞれ減少している。月間有効求人数が6,295人で3か月前比16.4%、前年同月比15.3%、それぞれ減少している。
		学校[専門学校](就職担当)	求人数の動き	・県外人材派遣会社の求人数が大幅に削減されている。業務を請け負っている大手メーカーの人員削減を見越しての行為である。
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	・不況感が強まり、採用控えが増えている。それに伴い求人数が激減している。	