

・景気の先行きに対する判断理由

景気の先行きに対する判断の理由について、その主だったもの及び特徴的と考えられるものを取りまとめると以下のとおりであった。

1. 北海道（地域別調査機関：（株）北海道二十一世紀総合研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向 関連	良くなる やや良くなる	商店街（代表者）	・現状、夏物の買い控えがかなり進んでいることから、2～3か月後の夏物のバーゲン時期になれば、買物客が増える。また、新型インフルエンザの影響も落ち着くことが見込まれる。
		商店街（代表者）	・市内のプレミアム付き商品券が完売したことから、複数業種で販売量が増加することが見込まれる。また、6月下旬から歩行者天国が開始されることから、イベントがらみの増収も見込まれる。
		スーパー（企画担当）	・政府が打ち出している追加経済対策がじわじわと効いてきている。省エネ家電のエコポイント制度、環境対応車購入時の減税など、消費者に身近な対策が多いことから、今後についてはやや良くなる。
		コンビニ（エリア担当）	・定額給付金の給付や高速道路料金引下げなどの効果が出ている。コンビニエンスストアでは移動客が増えることは売上のプラス要因であり、定額給付金給付済みの地域や高速道路周辺の店舗では来客数増加の効果が出ていることから、今後もこうした流れは続く。
		コンビニ（エリア担当）	・北海道新幹線関連や高速道路関連の工事が本格化することから、工事現場従事者の来店が増加することが見込まれる。また、低価格商品の販売が順調であることから、今後も販売が拡大していくことが見込まれる。
		家電量販店（経営者）	・プレミアム付き商品券が6月から発売されるため、今後の経済効果が期待できる。
		家電量販店（店長）	・地域のプレミアム付き商品券の販売により、短期間であるかもしれないが、売上の増加が見込める。一方、OA機器や携帯電話の販売については先行きに不安がある。
		観光型ホテル（経営者）	・7月以降の予約状況が例年並みに回復していることから、今後については良くなる。
		旅行代理店（従業員）	・新型インフルエンザの沈静化や定額給付金の給付など、需要を喚起する材料があることから、低単価ではあっても取扱量が増加することが見込まれる。
		設計事務所（職員）	・景気浮揚を目的とした補正予算により、次年度以降に予定されていた自治体の建築工事に着工の目途が付き、設計業務が前倒し発注される事例が増えてきたことから、今後についてはやや良くなる。
変わらない		一般小売店〔酒〕（経営者）	・売上自体は回復基調にあるが、消費者がおく病になっていることから、今後も何かをきっかけに消費が冷え込むことが懸念される。このため、2～3か月後についてはまだまだ予断を許さない状況にある。
		百貨店（売場主任）	・プレミアム付き商品券の発行などの景気刺激策が実施されるが、現状から目立った好転は考えづらい。今月末で閉店する地元の大型店の買手が付いていない状況を見ると、今後も厳しい経済環境が続く。
		百貨店（販売促進担当）	・不況で先行きが不透明ななか、消費者はお金を使うことにおびえている。定額給付金を冠にしたセールや下取りセールなどの消費喚起策は一定の効果を上げているが、一過性の域を出ないものであり、今後も変わらないまま推移する。
		百貨店（役員）	・残念ながら良くなる兆しはまだ見えない。天候などの要因に左右される不安定な状態が今後も続く。
		スーパー（店長）	・定額給付金の給付が始まるが、低価格商品だけが伸びている現状においては、あまり期待はできない。ボーナス削減の情報も流れており、今後も消費者の買い控えは続く。
		衣料品専門店（店長）	・客が将来に対しての生活不安を抱えているため、今後も景気はなかなか回復しない。
		家電量販店（店員）	・天候次第の面が強い。猛暑となれば夏物家電の需要に期待できるが、全体的な傾向は変わらない。
		家電量販店（地区統括部長）	・夏季賞与の支給額次第で大きく変わってくる。ただし、今月と比較して大きく悪化することはないとみられる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	・改正薬事法が施行されるため、長期的には厳しい時代になることが見込まれるが、今後、数か月はあまり変わらないまま推移する。
		旅行代理店（従業員）	・景気好転に向けた材料が見当たらず、また造成される新商品も低価格志向が顕著なため、よほど販売量が増えない限り、売上の増加が期待できない。
		観光名所（役員）	・高速道路料金引下げの影響により、マイカー客の入込増加が期待できるものの、国内の団体旅行が減少傾向にあることに加えて、外国人団体客も、海外チャーター便の減便が続くなど、不振が続いている。全体としての観光入込が上向く兆しはいまだ見えない。
		その他レジャー施設（職員）	・季節的に利用者数は増えるが、前年よりは少なめで推移すると見込まれる。
		美容室（経営者）	・5月の売上は前年を上回ったが、1～4月のいずれの月も売上が前年を下回っていたことから、5月の動きだけで良くなると判断はできない。また、大型店の撤退が相次ぐなど、好材料も見当たらない。
		設計事務所（所長）	・住宅ローンが組みにくくなっているなか、ボーナスカットのニュースなども流れているため、客はますます慎重になる。
		住宅販売会社（経営者）	・不動産住宅業界は現在の政策が全然効かない状態であるため、今後も変わらないまま推移する。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・官民ともボーナスが減少又はゼロベースになることから、今後についてはやや悪くなる。定額給付金は効果を期待できない。
		百貨店（売場主任）	・夏のボーナスの減額が見込まれる状況にあることから、衣料品の動きが低迷する。中元ギフトも不安要素がある。
		スーパー（店長）	・食肉、水産、青果等の生鮮食品は健闘しているが、一般食品、日配食品、菓子等は苦戦している。必要な物と我慢する物がはっきりと買物行動に表れてきたことがうかがえるため、今後についてはやや悪くなる。
		スーパー（企画担当）	・今まであまり動きのなかった日替わりの特売品が、短時間で売り切れになる状況が顕著になっていることから、客の価格に対する要求はますます厳しくなっており、今後についてはやや悪くなる。
		スーパー（役員）	・地方では、建築、土木関連を始めとした中小企業の倒産やリストラによる失業者の増加が顕著になっている。消費者の平均所得が低下していることから、今後については、ますます消費が抑えられることになる。
		コンビニ（エリア担当）	・管内の有効求人倍率の低下、生活保護受給者の増加など、経済環境の悪化を受けて、商品価格が低下しているため、今後については少しずつ悪くなる。
		コンビニ（エリア担当）	・コンビニエンスストアも低価格商品売り始めており、スーパーも含めた価格競争が激化している。価格差が縮まり、こう着状態となってきたうえ、ボーナスの減額を含めた所得減少が続くため、消費マインドが停滞する。
乗用車販売店（従業員）	・環境対応車購入時の減税の効果で、現在は売上が良くなっているが、今後はその効果の反動により、悪化することが見込まれる。		
高級レストラン（スタッフ）	・定額給付金の給付や高速道路料金引下げなどの影響を受けて、外食産業では、来客数が少しでも回復するとみていたが、新型インフルエンザの問題や道内百貨店の相次ぐ閉鎖など、消費者の外食意欲を落ち込ませるような事件が起きていることから、今後でも来客数の回復は見込めない。		
タクシー運転手	・例年であれば、2～3か月先には夏競馬が開催されるが、今年は競馬場の改修工事により夏競馬が開催されないため、競馬関係者や競馬ファンなどの移動が見込めない。		
タクシー運転手	・来客数や電話注文の増える要素が思い当たらない。他社の新規参入もあり、更に向かい風となっている。		
通信会社（企画担当）	・各通信事業者のサービスや機器の差がなくなっており、通信料や機器購入代金の割引競争が更に激化するため、今後についてはやや悪くなる。		
観光名所（職員）	・新型インフルエンザの影響により、人の移動が減少することが懸念される。ただし、定額給付金の給付による一定の効果は期待できる。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	悪くなる	その他サービスの動向を把握できる者[フェリー](役員)	・観光の繁忙期に入るが、景気の後退による企業収益が悪化していることや、ガソリン価格が上昇気味となっていることなど、観光マインドに水を差す懸念材料があるため、前年ほど利用客が増加する期待が持てない。
		一般小売店[土産](経営者)	・定額給付金の効果は全く実感できていないため、今後については悪くなる。また、新型インフルエンザの報道次第では、客足が更に落ち込むことが懸念される。
		スーパー(店長)	・食品の価格競争が厳しくなっていることから、今後の企業業績はかなり厳しくなる。競争激化により倒産する企業が増えることも懸念される。
		観光型ホテル(経営者)	・新型インフルエンザの影響で団体旅行のキャンセルが出てきていることから、今後については悪くなる。観光業にとっては最悪の状況である。
		観光型ホテル(スタッフ)	・宿泊客が伸び悩んでいることから、価格を抑えることで販売量を増やそうとする傾向にあるため、今後については悪くなる。
		旅行代理店(従業員)	・新型インフルエンザへの対策が確立されない限り、人は動かないことが見込まれる。
		旅行代理店(従業員)	・新型インフルエンザの影響による旅行の取消しが深刻である。海外旅行はメキシコのみならず、影響のないハワイやその他の地域まで取消しが出ている。また、海外旅行だけでなく、国内旅行も取消しが相次いでおり、売上で2千万円近くもの影響が出ている。そのほかにも北朝鮮の核実験など不安要素が多いことから、今後については悪くなる。
		タクシー運転手	・タクシーの固定客となる電話注文の件数が激減していることに加えて、新型インフルエンザの影響などで観光客も減っていることから、今後のタクシー利用がますます減ってくる。
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	家具製造業(経営者)	・不景気の底が見えそうな状況を受けて、耐久消費財の買い控えが緩和されつつあることから、今後についてはやや良くなる。
		建設業(経営者)	・競争が激しいことから、採算面では厳しい状況にあるものの、補正予算の成立を受けて、当初予算の執行が前倒しになり、量的にはある程度の工事量が確保されることになる。稼働については、工事の本格期を迎え、人・物・金の動きは徐々に活発になる。ただ、民間工事については、引き合いも少なく、量、採算性ともに非常に厳しい。
		通信業(営業担当)	・政府が打ち出した追加経済対策の効果により、今後、景況感が回復することが見込まれる。
		その他サービス業[建設機械リース](支店長)	・地域の基幹産業である農業関連を主体に物流が活発になることから、今後についてはやや良くなる。
	変わらない	食料品製造業(団体役員)	・6月から当地域でのイカ釣り漁が始まるものの、出漁船の減少や漁模様の遅れなどのマイナス要因もあることから、今後については変わらないまま推移する。
		食料品製造業(役員)	・今後の生産量増加に結び付くような新規の案件が見えてきていないことから、今後も変わらないまま推移する。
		金属製品製造業(役員)	・現在の建築確認申請の状況が悪いため、2~3か月先も変わらないまま推移する。
		輸送業(営業担当)	・定額給付金の給付や、高速道路料金の引下げ、省エネ家電のエコポイント制度などの影響で消費がやや良くなっており、人の動きも良くなってきた。新型インフルエンザはマイナス要因であるが、全体としては今後も変わらないまま推移する。
		金融業(企画担当)	・追加経済対策の浸透が下支えとなる。定額給付金の給付、住宅ローンの減税、省エネ家電のエコポイント制度、高速道路料金の引下げなどの効果により、今後は景気の悪化に歯止めがかかる。
司法書士		・補正予算による景気回復のインパクトが弱い。贈与税の減税が予定されているが、住宅着工が増加するには、雇用の安定が必要である。ローンの支払いは20年、30年と長い年月に渡るため、先行きに不安があると住宅を新築する気も起きない。	
その他非製造業[鋼材卸売](役員)		・金属加工の仕事量は横ばいで推移することが見込まれる。	
やや悪くなる			

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
雇用 関連	悪くなる		
	良くなる	-	-
	やや良くなる		
	変わらない	人材派遣会社（社員） 求人情報誌製作会社（編集者） 学校〔大学〕（就職担当）	・採用に対して、企業が慎重になっている状況が変わらないため、今後も変わらないまま推移する。 ・農畜産を基幹産業としている地域の特性から、今後も雇用に大きなぶれはみられないまま推移する。 ・求人の絶対数の不足を背景に、学生の求職活動の長期化は否めない状況である。更に、外食業界、情報処理業界等の求人の落ち込みは少ないものの、人気職種と不人気職種の2極化が生じていることから、今後は希望職種の変更や必要とされる能力を獲得するための就業支援プログラムが必要となってくる。
	やや悪くなる	職業安定所（職員） 職業安定所（職員）	・事業主都合離職者の増加傾向が続いていることから、今後も有効求職者の増加傾向は変わらない。 ・雇用保険資格喪失者のうち、事業主都合離職者が前年を21.9%上回っており、9か月連続での増加となったことから、今後についてもやや悪くなる。
悪くなる	求人情報誌製作会社（編集者）	・数字に回復の兆しが表れてこない。むしろ、また一段悪くなるのではないかと懸念がある。	

## 2. 東北（地域別調査機関：（財）東北開発研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	商店街（代表者）	・当地域では6月に定額給付金が給付され、物価も安定して推移していることから、売上増加が期待できる。
		商店街（代表者）	・定額給付金の給付により、買い控えをしていた客に多少の動きが出てくる。
		百貨店（販促担当）	・婦人服などの衣料品や食料品の売上の増加に伴い、売上全体の減少幅が縮小しており、この傾向は今後も続く。
		百貨店（経営者）	・プレミアム付き商品券の発売や定額給付金の給付により、消費者の購買意欲が刺激されることから売上増加が期待できる。
		衣料品専門店（経営者）	・客は夏のクリアランスセールまで買い控えをしていることから、今後セールでの売上増加が期待できる。
		衣料品専門店（店長）	・春夏物が正規価格の時期に購入を抑えていた分、夏のパーゲンでは買上客数の増加が期待できる。
		家電量販店（店長）	・省エネ家電のエコポイント制度の効果により、夏に向けてエアコンに動きが出てくる。
		乗用車販売店（経営者）	・環境対応車への減税や補助金が浸透してくれば、夏の需要期に売上の増加が期待できる。前年の8月から売上が落ち込んでいることから、前年比の改善が見込める。
		乗用車販売店（経営者）	・環境対応車への補助金制度の効果により、売上は更に増加する。
		乗用車販売店（経営者）	・環境対応車への補助金制度を含む政府の追加経済対策案が確定すれば、新車ディーラーには更なる追い風となる。一方で減税や補助金制度の恩恵を受けにくい車種を取り扱うディーラーの売上は低迷する。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	・高速道路料金引下げや大河ドラマ効果により、今後も観光客の増加傾向が続き、土産品の売行きは好調を維持する。
		都市型ホテル（スタッフ）	・リニューアル効果もあり、婚礼や一般宴会は今後も堅調に推移する。宿泊部門は周辺の競合ホテルとの競争激化により苦戦しているが、今後夏に向けて動きが出てくる。
		通信会社（営業担当）	・携帯電話各社の新商品の投入により、売上はやや上向く。
		通信会社（営業担当）	・政府の景気対策による効果が現れており、今後景気は上向きに推移する。
	その他住宅〔リフォーム〕（従業員）	・今後は営業強化を図ることから、受注増加が期待できる。	
	変わらない	商店街（代表者）	・景気は徐々に上向くという見方が広がっているが、商店街では明るい兆しが見当たらず、景気低迷は今後も続く。
		商店街（代表者）	・5月の定額給付金の給付に合わせて販売した商店街独自のプレミアム付き商品券が3日間で完売し、商店街の景気はやや上向いているが、本格的な景気回復につながるか疑問である。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般小売店〔書籍〕 (経営者)	・定額給付金の給付などの景気対策により、ある程度の消費回復効果は得られるが、ボーナスなどの所得不安も高まることから、景気の状況は横ばいで推移する。
		一般小売店〔酒〕(経営者)	・ゴールデンウィーク明けから来客数が減少しており、今後夏祭りまでは厳しい状況が続く。
		一般小売店〔医薬品〕 (経営者)	・定額給付金の給付が始まるが、必要な物しか買わないという客の消費傾向は今後も続く。
		百貨店(売場主任)	・夏のクリアランスセールでは、客の衝動買いは期待できず、単品買いが増加することから客単価が低下する。
		百貨店(企画担当)	・ボーナスの減額が予想されることから、消費マインドの回復は望めない。
		百貨店(広報担当)	・定額給付金の給付や省エネ家電のエコポイント制度などのプラス要素もあるが、一方で夏のボーナスの減額によるマイナス要素もあることから、売上は横ばいで推移する。
		百貨店(営業担当)	・継続的な景気低迷に加え、新型インフルエンザの流行報道の影響で消費マインドは冷え込んだまま回復しない。
		百貨店(経営者)	・新型インフルエンザの感染拡大は、消費に深刻な影響を及ぼしており、今後も厳しい状況が続く。
		百貨店(売場担当)	・5月は一部の好調なブランドがけん引して、売上は前年を上回っているが、今後は客の慎重な購買傾向が強まる。
		百貨店(経営者)	・ボーナスの減額や、有効求人倍率の低迷に伴い、客の生活防衛型の消費傾向は続く。
		スーパー(店長)	・夏のボーナスの減額が予想されることから、客の節約志向は今後更に高まる。
		スーパー(店長)	・客の低価格志向は根強く、来客数も前年を下回る状況が続いており、今後もこの傾向は続く。
		スーパー(店長)	・大手競合店のプライベートブランド商品の相次ぐ値下げ攻勢により、今後の売上増加は期待できない。
		スーパー(店長)	・来客数は前年並みで推移しているものの、客の低価格志向の高まりを背景に客単価はなかなか回復しない。
		スーパー(店長)	・特売品や新型インフルエンザ関連商品の動きは良くなっているが、それ以外の商品は客の買い控え傾向が続いている。来客数、売上共に前年並みに推移しており、今後もこの傾向が続く。
		コンビニ(経営者)	・景気低迷が続くなか、消費者の所得増加は期待できないことから、今後も買上単価及び買上点数の回復は見込めない。
		コンビニ(エリア担当)	・一部に景気回復の兆しがみられると言われているが、地方の製造業は依然として厳しい状況が続いており、消費の改善は期待できない。
		コンビニ(エリア担当)	・タスポ効果が一巡し、他に好材料が見当たらないが、来客数は今後も安定して推移することから、当面は現状維持が続く。
		コンビニ(店長)	・株価上昇や原油価格の安定、電気料金の引下げなど、明るい話題が出てきており、徐々に客足は戻りつつあるが、客単価の低下傾向は今後も続く。
		衣料品専門店(経営者)	・様々な景気対策が打ち出されているが、客の低価格志向や買い控えが定着しているため、本格的な景気回復は期待できない。
		衣料品専門店(経営者)	・景気回復は期待できず、今後も悪い状況が続く。
		衣料品専門店(総務担当)	・景気が回復するような好材料が見当たらない。
		乗用車販売店(経営者)	・ハイブリッド車への消費者の関心の高まりに期待を寄せているが、供給が追い付かず、需給バランスが悪化している。一方で、ハイブリッド車以外の環境対応車の落ち込みが大きいことから、売上は前年を10~20%下回る状況が続く。
		住関連専門店(経営者)	・客の財布のひもは固く、チラシの特価商品しか買わない客の消費傾向は今後も続く。
		その他専門店〔化粧品〕(経営者)	・客は、高速道路料金引下げやプレミアム付き商品券の発行、セールの開催など、お買い得感があるサービスには敏感に反応しており、今後もこのような状況が続く。
		その他専門店〔酒〕(営業担当)	・夏物商戦は、低迷が続く個人需要が中心となり、更に選挙期間中の需要減少も懸念されることから、今後も景気回復は見込めない。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕(営業担当)	・夏のボーナスの減額により、必要な商品まで買い控えが進む。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・卸値の変動に市況価格が連動していないため、先行き不透明な状況が続く。
		一般レストラン（経営者）	・個人の予約客がほとんどない状況にあり、今後も来客数の低迷が続く。
		一般レストラン（経営者）	・定額給付金の給付や高速道路料金引下げに伴い、ある程度の消費回復効果は期待できるが、本格的な景気回復までに至らない。
		一般レストラン（経営者）	・定額給付金の給付など、政府により様々な景気対策が打ち出されているが、8月以降に実施される衆議院議員選挙が終わるまでは厳しい状況が続く。
		一般レストラン（スタッフ）	・夏までに新型インフルエンザの沈静化が予想されることから、これ以上の景気悪化は考えにくく横ばいで推移する。
		スナック（経営者）	・景気の底がみえない状況のなか、新型インフルエンザなどの更なるマイナス要因も出てきており、先行きは不透明な状況にある。
		その他飲食〔弁当〕（スタッフ）	・郊外型の量販店では、下取り品の買取り施策により売上促進を図っているが、百貨店で同様な施策を実施しても、郊外への人の流れは変わらない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・前年、売上に貢献したスポーツイベントの開催が今年はなく、新型インフルエンザの感染拡大による消費縮小も懸念されることから、前年に比べて売上が減少する。また、8月の週末やお盆期間中は、例年満室となることから、高速道路料金引下げによる効果は現れにくい。
		タクシー運転手	・19時以降、タクシーを使わず家族が迎えにくるケースが増加しており、今後も厳しい状況が続く。
		通信会社（営業担当）	・景気が回復するような好材料が見当たらない。
		通信会社（営業担当）	・定額給付金の給付による効果は限定的であり、景気全体を押し上げるには至らない。
		通信会社（営業担当）	・景気回復に向けた好材料が見当たらない。
		観光名所（職員）	・さくらんぼを景気回復の起爆剤として期待していたが、販売量、単価共に前年並みとなっており、今後も厳しい景気状況が続く。
		遊園地（経営者）	・新型インフルエンザの感染拡大に伴い、特に団体客の動きが懸念される。
		美容室（経営者）	・定額給付金の給付による消費回復を期待しているが、米大手自動車会社の経営破たんなど、世界経済が上向かないなか、消費マインドの回復は考えにくい。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	・来客数、売上共に落ち込んだまま今後も回復しない。
	やや悪くなる	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・地元客に加え、広域客を取り込むことで辛うじて営業が成り立っている状況にあり、今後も優勝劣敗が続くなか厳しさを増す。
		スーパー（経営者）	・定額給付金や高速道路料金引下げの効果により、ゴールデンウィーク期間中の来客数は増加したが、その後はじわじわと減少しており、今後もこの傾向が続く。
		スーパー（店長）	・消費者の低単価志向や相次ぐ商品の値下げにより、買上単価が大幅に低下しているが、今後、生活防衛型の消費傾向が更に進めば、買上点数も減少する。
		スーパー（店長）	・客の節約志向が高まり、必要な物のみを安価に購入する消費傾向が強まっており、今後も消費回復は期待できない。
		コンビニ（経営者）	・前年のタスポ導入以来、売上、来客数は好調を維持している。一方で、コンビニチェーン本部では、低価格商品を多数導入してきており、客単価の低下傾向は今後も続く。
		衣料品専門店（店長）	・夏のボーナスを減額する企業が多いことから、ボーナス商戦への影響が懸念される。
		乗用車販売店（従業員）	・給与やボーナスを減額する企業が増加することから、売上は減少する。
		住関連専門店（経営者）	・追加経済対策により、ある程度の消費回復は期待できるが、所得が伸びないなか、景気の底入れまでは至らない。今後もイベント企画などを通じて消費者に良い物を安く提供せざるを得ないことから、収益悪化が続く。
		その他専門店〔パソコン〕（経営者）	・同業他社では、受注が激減しており、回復する兆しが全く見当たらない。雇用情勢が悪化し、市場に現金が循環していない状況が続く限り、今後も厳しさを増す。
		高級レストラン（経営者）	・景気回復のための好材料が見当たらず、政府による経済政策の効果が現れるのもかなり先になる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般レストラン（経営者）	・周辺の工業地域の業況は、厳しい状況が続いており、今後も景気回復の要素が乏しい。
		観光型ホテル（経営者）	・衆議院議員選挙や新型インフルエンザの感染拡大などのマイナス要素があるなか、定額給付金を当てこんだ企画商品を打ち出しているが、客の反応は鈍く、今後も厳しさを増す。
		観光型ホテル（スタッフ）	・景気低迷が続くなか、旅行に慎重になっている消費者が増加している。今後は料金の値下げやサービスの充実を図っていかない限り、利用客の増加は見込めない。
		観光型旅館（経営者）	・来客数の減少が底打ちする気配もあるが、前年比では毎月少しずつ悪化しており、今後もこの傾向は続く。
		都市型ホテル（経営者）	・県外資本の進出企業の業況悪化により法人需要が落ち込んでいるが、今後は個人需要も縮小する。
		都市型ホテル（スタッフ）	・企業の経費削減に加えて、新型インフルエンザへの過剰反応が追い打ちをかけており、今後も厳しさを増す。
		旅行代理店（店長）	・新型インフルエンザが沈静化すれば、旅行需要に動きが出てくるが、企業の業績不振によるボーナスの大幅削減により、レジャー支出は縮小する。
		タクシー運転手	・初乗り料金を値下げするタクシー会社が更に1社増え、市内のタクシー料金は7種類になっている。乗客数が増加していないなか、値下げ競争が激化すれば、タクシー会社の経営圧迫にもつながることから、業界は厳しさを増す。
		通信会社（営業担当）	・株主総会シーズンでは各社下方修正の決算発表が想定され、今後も消費は縮小することから、景気回復までは長い時間を要する。
		設計事務所（経営者）	・受注回復の要素が見当たらず、先行きの受注が全くみえない状況にある。
悪くなる		商店街（代表者）	・ゴールデンウィークなどの特殊要因があれば、一時的に売上は伸びるが、全般的には厳しい状況が続く。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・今後は夏物商材が売上に貢献する時期となるが、7月の市長選挙の投票日は繁華街が閑散とすることから、売上は減少する。
		一般小売店〔雑貨〕（企画担当）	・夏のボーナスの減額により、個人消費が更に落ち込むことが懸念される。
		スーパー（経営者）	・客の可処分所得の減少に加え、競合店との競争激化により今後も売上、客単価共に低下する。
		スーパー（経営者）	・雇用不安の高まりやボーナスなどの所得減少により、客の生活防衛型の消費傾向が顕著となる。
		衣料品専門店（店長）	・ボーナスの減額により、スーツなどの衣料品への支出が抑制される。
		その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	・主力商品である制服は、低価格品への移行が進んでいるが、夏の制服についても同様の傾向が続く。さらに、量販店の一般アパレルを夏の制服として採用する企業が増加していることから競争が激化する。
		タクシー運転手	・米大手自動車会社の経営破たんに伴う国内への悪影響が懸念されるなか、新型インフルエンザの感染拡大により、観光業界やタクシー業界は更に厳しさを増す。
企業動向関連	良くなる やや良くなる	農林水産業（従業者）	・桃、りんごなどの果樹が順調に生育しており、桃は、例年より4～5日程度早いお盆前の出荷が可能となることから、収入の増加が期待できる。
		木材木製品製造業（経営者）	・今後は住宅部材の需給バランスが改善され、住宅着工数も増加する。
		金融業（広報担当）	・景気悪化の材料が出尽くした状況にはないが、一部において回復の兆しをみせる。
		その他非製造業〔飲食品卸売業〕（経営者）	・景気に底打ちの兆しがみえ始めていることから、今後は消費者の財布のひもが緩むことが期待できる。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	・省エネ家電のエコポイント制度によるポイント交換品は未定であるが、省エネ機器の購入意欲が高まっており、今後に期待できる。
		食料品製造業（総務担当）	・夏場の需要減に加え、販売競争も激化することから、売上や収益性の回復は期待できない。
変わらない		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・企業の宣伝広告費の削減により、競争激化が予想され、今後も景気が回復するような明るい兆しは見当たらない。
		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	・高速道路料金引下げによる景気回復効果を期待しているが、新型インフルエンザの感染拡大に伴い、消費行動は慎重さを増すことから、景気低迷は今後も続く。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由		
		電気機械器具製造業（営業担当）	・出張旅費のねん出もままならない状況が続いており、景気回復の兆しは見当たらない。		
		電気機械器具製造業（企画担当）	・受注量が回復する兆しは見当たらない。特に半導体分野の受注は、今年中の回復は困難である。		
		建設業（経営者）	・住宅ローン減税や金融緩和策などの景気浮揚策の浸透により、住宅需要は若干改善する。		
		輸送業（経営者）	・主要荷主が減産となり、7月以降の生産計画が未定であることから先行き不透明な状況が続く。		
		通信業（営業担当）	・売上目標値のマイナス分をばん回できるような好材料が見当たらない。		
		金融業（営業担当）	・景気が回復するような明るい兆しが出てきていない。		
		広告代理店（経営者）	・景気回復の好材料が見当たらず、低下した価格は容易には上昇しない。		
		経営コンサルタント	・必要な物以外買わないという生活スタイルが定着し、小売店の売上低迷が続く。		
		司法書士	・不動産の売買案件は低調に推移しており、今後も景気が上向くような要因が乏しい。		
		コピーサービス業（経営者）	・政府による景気対策は即効性がなく、効果が現れるのは当面先になる。ただし、閉店セールでは通常の3～4倍の来客数があることから、消費者の購買意欲は衰えていない。		
		協同組合（職員）	・景気が底打ちしている企業もあるようだが、先行き不透明な状況が続いている。		
		やや悪くなる		農林水産業（従業者）	・農業補助金が次々と打ち出されているが、選挙対策の一時的な施策であり、今後は期待できない。
				建設業（従業者）	・民間の設備投資が冷え込み、計画の中断、中止が相次いでいることから、今後も厳しさを増す。
輸送業（従業者）	・既存荷主のなかには、他の輸送業者に切替える動きも出てきていることから、今後も厳しさを増す。				
広告業協会（役員）	・環境対応車への減税に伴い、自動車関係の広告出稿を期待していたが、人気が集まって受注残を抱える状況となっており、今後も出稿の見送りが続く。				
広告代理店（経営者）	・前年に比べて受注量が減少しており、今後も厳しさを増す。				
新聞販売店〔広告〕（店主）	・港町である地域固有の問題であるが、減船に伴うリストラにより消費を一層冷え込ませており、景気が好転する兆しは見当たらない。				
公認会計士	・首都圏の景気は、下げ止まりもしくは回復基調という見方が広がっているが、周辺企業の状況を見る限りそのような気配は全く感じられず、今後も厳しさを増す。				
悪くなる		繊維工業（営業担当）	・景気の底打ち感は見られず、今後も売上の減少が続く。		
		一般機械器具製造業（経理担当）	・先行きの受注状況から判断して、今後回復する兆しはみえてこない。		
		建設業（企画担当）	・受注の激減に加え、証券化手法プロジェクトの不良債権化が増加しており、会社経営は、今後も厳しさを増す。		
雇用 関連	良くなる	-	-		
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・派遣オーダーが減少しており、いまだに底がみえない状況にあるが、派遣以外の求人が増加しつつあり、今後期待が持てる。		
		職業安定所（職員）	・雇用保険受給者の就労申告状況を見ると、前雇用者からの就労依頼が発生してきていることから、雇用情勢は徐々に改善の方向に進む。		
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・高速道路などの公共工事の前倒しなど、雇用情勢が回復するような明るい話題は見当たらない。		
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・企業に求人広告の企画を提案しているが、出稿意欲が乏しく、今後も厳しい状況が続く。		
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・製造業の在庫調整が一巡して、景気は底入れするとの見方が広がっているが、流通業界の売上は依然として減少しており、求人広告の出稿数も前年を下回って推移していることから、雇用情勢は今後も厳しい状況が続く。		
		職業安定所（職員）	・人員削減を実施した製造業の一部に、臨時ではあるが求人募集が見受けられる。ただし募集規模は小さく、前年比の新規求人数の減少及び新規求職者数の増加傾向は今後も続く。		
		職業安定所（職員）	・製造業のみならず、サービス業でも大量の離職者が発生していることから、雇用情勢は今後も厳しい状況が続く。		
	やや悪くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・政府による景気対策が功を奏し、求人数が増加に転じるためには相当の時間を要する。		



分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		職業安定所（職員）	・前年に比べて減少傾向で推移していた新規求職者が、リストラの影響により増加傾向に転じており、今後もこの傾向は強まる。
		職業安定所（職員）	・雇用調整の計画状況を見ると、製造業では減少傾向にある一方で、非製造業では増加傾向にあることから、雇用情勢は今後も厳しさを増す。
		職業安定所（職員）	・雇用調整の動きが全業種に広がっており、新規学卒者の採用予定がある企業数が前年に比べて大幅に減少していることから、今後も雇用情勢は厳しさを増す。
		職業安定所（職員）	・雇用調整助成金や中小企業緊急雇用安定助成金の利用が増加しているが、雇用調整を予定している企業からの相談件数も増加しており、雇用情勢は今後も厳しさを増す。
	悪くなる	人材派遣会社（社員）	・派遣スタッフの稼働者数の減少傾向は今後も続く。
		アウトソーシング企業（社員）	・人材派遣市場が縮小する一方で、人材派遣業に新規参入する企業が出てきており、今後は更に厳しさを増す。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・地元金融機関は大幅な赤字決算となっており、今後も景気回復の見込みは薄い。

### 3. 北関東（地域別調査機関：（株）日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向 関連	良くなる	コンビニ（経営者）	・レジでの店員と客とのやり取りの中でみる客の笑顔や、かごの中に入っている商品の購入状況、プラス1品買いを見ているとまだまだ好調を維持していける。
		旅行代理店（支店長）	・新型インフルエンザの影響は今月及び来月までがピークで、今の報道にあるとおり、かなり終えんしてきているので、2、3か月後は影響がない。また、2、3か月後は国内や海外の個人旅行のピークであるので、その点を勘案しても今月より良くなる。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・市民への定額給付金の給付が始まる。商店街のイベントと相まってくれると良くなる。
		一般小売店〔乳業〕（経営者）	・地域の製造業において在庫調整が済み、生産調整は底を打ったとの話が聞こえる。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・エコポイント制度に期待している。
		スーパー（店長）	・このまま来客数が伸びていけば、低い利益で販売しても元は取れる。
		衣料品専門店（店長）	・物価高騰も大分落ち着いて来たので、先行きはやや良くなる。
		衣料品専門店（統括）	・5月初めに中心商店街の企画として、定額給付金の給付に合わせて、2割のプレミアを付けたプレミアム付き商品券を販売した。12,000円券を1,000組、販売を始めて約30分で販売終了し、大変好評である。それがまた商店街で利用されるので、少し上向きになる。
		家電量販店（経営者）	・エコポイントによる消費の刺激策に期待している。
		家電量販店（店長）	・地上デジタル関連商品、エコポイント施策の商品などがけん引してくれれば、売り手側も買い手側も若干は盛り上がる。
		一般レストラン（経営者）	・全部が全部だめという印象から、動き出している部門や企業が出て来ているという印象に変わってきている。
		観光型ホテル（営業担当）	・新型インフルエンザの先行きが気になるが、高速道路料金引下げによるマイカー客の増加に期待している。更なる営業努力も欠かせない。
		都市型ホテル（経営者）	・予約状況は徐々に回復傾向であるので、期待している。
		タクシー運転手	・4月ごろが景気の底ではないかと感じる。今後の景気回復に期待したい。
	設計事務所（所長）	・多少なりとも投資意欲を持つ企業が出てきている。まだ少数であり、上向きとは思えない。	
	変わらない	商店街（代表者）	・今の景気は、このまま続きそうである。プレミアム付き商品券を発行しても大型店へ向かってしまっただけで、一般の小売店の売上増加にはつながらない。
		百貨店（営業担当）	・安価な品物の充実と、下取り等の企画を十分に提案することによって、なんとか現状維持していきたい。
		百貨店（営業担当）	・客の様子も、求人倍率も一向に上がっていない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（販売促進担当）	・相変わらず、高額品の売行きは悪く、衣料品低迷も続いている。新型インフルエンザの騒ぎは少し収まると思われるが、客に購買意欲が見えず、売上が増加する見込みはあまりない。
		百貨店（販売促進担当）	・過去3か月間の売上、来客数の状況をみると下げ止まった感はある。今後、お中元やクリアランスセールといった時期に入るが、各企業のボーナス減が想定され、売上増は期待できない。
		コンビニ（店長）	・売上自体は大きく変わらず、キャンペーンがあれば、今までどおりに集客があるが、なければあまり変わらない。
		コンビニ（店長）	・今までに経験したことのないような暇な月である。特に連休、週末はひどい。高速道路料金引下げが影響したとしか考えられない。また、元に戻るのには、まず不可能である。
		衣料品専門店（販売担当）	・客単価は下がっているが、来客数が増えたわけではなく、売上そのものも落ちている。定額給付金の給付が始まったが、一過性のものであるため、その後もつながるかどうかは相当疑問である。
		家電量販店（営業担当）	・エコポイントの対象の商品は単価が高いため、購入は難しい。
		乗用車販売店（営業担当）	・減税対策や補助金制度の認知度が高くなっており、低年式の車に乗っている客の来店が増加している。
		乗用車販売店（販売担当）	・定額給付金の給付で多少は中古車の伸びがあるのかと思ったが、車の販売には全く関係なかったようである。今のところどんなにチラシをまいても、展示会の案内を出しても、とにかく来客が少なく、その上、販売台数が極端に落ちている。何か良くなる要素がないかと展示会の準備をしたり、客の誘致をしている。このままでは今年も良くない状況が続く。
		乗用車販売店（営業担当）	・優遇税制や新車購入助成金の効果がもう少し出ると思ったが、まだまだ低価格の中古車中心の商談が多い。景気は良くならない。
		一般レストラン（経営者）	・ここに来て客足は多少落ちており、この先宴会等も少ない時期に入るので、予約に多少の不安がある。
		一般レストラン（経営者）	・いろいろな業種の客の話を聞いていても、今が一番景気の底のようである。これ以上悪くなるということも、良くなるということもなく、このまま変わらない。
		観光型ホテル（スタッフ）	・経済状況の低迷が底打ち傾向にある。
		都市型ホテル（支配人）	・経済動向で底を打ったということで、今後、若干上向きになると予想している。夏に向かってビアガーデン及び暑気払いプラン等の販売が集中するので、大変期待している。
		旅行代理店（従業員）	・このまま新型インフルエンザが収束しない限りは、旅行に行く客の増加は望めない。
		旅行代理店（副支店長）	・政府の経済対策も一時的なもので長いスパンでは考えにくい。また、新型インフルエンザ等の風評被害が懸念され、今後全国的、世界的に広まれば旅行はできなくなる。特に大型団体、修学旅行のキャンセルが影響を与える可能性が非常に高い。
		通信会社（経営者）	・地方の自動車産業、電機産業等の下請企業は全く回復の兆しは無いように思える。相変わらず買い控えが続き、景気が良いのは安売りビジネスだけである。これを景気が回復しつつあると見るのは無理がある。
		通信会社（営業担当）	・エコポイント制度、定額給付金の給付については一定の景気刺激にはなるが、本当の意味での消費回復へのきっかけにはならない。
		ゴルフ練習場（経営者）	・地元では東京資本の大手工場が閉鎖となり、ますます人が余る傾向である。
		ゴルフ場（従業員）	・来場予約が昨年と同じである。
		競輪場（職員）	・全国の同種の競技場の販売額もほとんど向上が見られない。
		その他レジャー施設 [アミューズメント] (職員)	・3か月ほど前から比べれば、今現在は結構持ち直してきている。また、このところ500円玉が非常に多いと思うが、1コインで遊べる、楽しめる、という客が増えているようである。相変わらず状況は厳しいと思うが、来客数自体はひところよりも持ち直してきているので、そのあたりの兼ね合いの判断である。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
やや悪くなる		設計事務所（所長）	・悪いまま変わらない。良くなるという状況が見えていない。
		設計事務所（所長）	・5月とあまり変化は無いと思うので、契約、受注の無かった客に対し、電話連絡やダイレクトメールなどを利用し、6月、7月に向けて少しでも受注につながるように努めたい。
		住宅販売会社（従業員）	・居住用建物の受注は今後も底堅く推移すると見込まれるが、産業用建物の受注は全く好転の兆しが見られない。
		商店街（代表者）	・周辺の工業関係の企業ではゴールデンウィーク後多少休日が減ってきたように感じるが、この地域の有効求人倍率、完全失業率は過去最低である。街中の大型店が閉店し歩行者も減少しており、商店街の地域有名店が閉店とのうわさも飛び交っており、不安感が漂っている。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・消費者はより安い価格のみを求めており、小売店は価格では消費者の購入意欲を引き出すのは厳しい。きめ細かなサービス、人間関係を売り物にしても量販店の安価には抵抗できず、商売自体が厳しい状況で悪循環が続く以上、景気の回復は難しい。
		一般小売店〔青果〕（店長）	・地元の大企業が上向いてくれば、町の様子も少しずつ変わってくると思うが、現在のところそうした気配も無く、帰休がかなり増えており、飲み屋などにも影響のある金曜から日曜の連休が多くなっているため、しばらくは期待できない。
		百貨店（総務担当）	・食料品、衣料品、寝具関係の単価の低下、正規商品が減少し、超目玉の販売が目立つ。また、数量が以前と比べて減っており、以前より店全体、客の活気が無い。
		スーパー（総務担当）	・今後ボーナスも大幅にカットされ、家計負担は大きくなる。必要な物しか購入せず、子供向け商品、衣類、がん具も下降する。
		スーパー（統括）	・夏の賞与の支給率低下やカットが現実実施されることで、生活防衛意識がさらに高まり、消費意欲の減退は避けられない。一方で健康に関する商品は、現状でも微増ではあるが伸びており、安定的な消費が期待できる。
		コンビニ（経営者）	・タスポ効果が7月から一回りするの、それからたばこを含めて売上が落ちるのではないかと心配している。
		コンビニ（経営者）	・周辺の工業団地では、派遣切りで多数の方が会社を解雇されている。そのため、朝の買物に来る客が少ない。
		乗用車販売店（管理担当）	・低所得層が増え、将来の環境が見えない。国内産業は輸出産業が中心だが、その中心的産業が上向きにならないと厳しい。また、派遣社員雇用の問題を解決しないと更に悪化する。
		高級レストラン（店長）	・中心商店街の衰退に加えて、世界的な不況が追い討ちをかけており、大型商業施設の撤退や個人商店の相次ぐ閉店など、周辺の経営環境の悪化が激しい。
		都市型ホテル（スタッフ）	・相変わらず景気は決して良くない。当地域の輸出業界の製造業は売上も落ちており、今後、しばらくの間はやや悪くなる。
		ゴルフ場（業務担当）	・5月までは来客数は前年比20%ぐらい上回っているが、6月以降は極端に来客者の取り込みが減っている。特に、平日は価格には敏感で、引き合いが少なくなっている。7月の状況についても同様であり、土曜、日曜のコンペの取り込みが鈍ってきている。平日のシニア層、レディース層の囲い込みに価格の面で苦労しており、前年比を維持するのは困難である。
		その他サービス〔立体駐車場〕（従業員）	・来客数に関しては、商業施設を併設しているため、新型インフルエンザの影響でマスクを着用しての来場となっているが、車で同様であり、来客数は減少する。単価に関しても依然低調気味での推移となる。
		住宅販売会社（経営者）	・地元の基幹産業の自動車関連があまり活気がなく、地域性より首都圏の勤務の顧客のみになってしまっている。所得の格差により、取引金額がいくらか小さくなってしまっている。あまり良くなる要因が見付からない。
悪くなる	一般小売店〔衣料〕（経営者）	・車社会の世の中で、景気も悪くなっており、商店会を中心に努力し、プレミアム付き商品券などを出しているが、それらもうまくいく気配がなく、悪い。	
	一般小売店〔酒類〕（経営者）	・地元が一番の有力企業がリストラで人数をかなり減らしたので、飲食店とその他のところで大分影響が出ており当店も悪くなっている。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スナック（経営者）	・安くても無駄な物は買わないという消費行動がすっかり浸透しているようである。高いものは全然売れない。
		スナック（経営者）	・零細企業はもちろん、公務員のボーナスカットで小遣いが減り、金の回りが悪くなる。本当に良くなるというような条件は1つも無い。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊特化型ホテルが5店舗進出する。新しいホテルはハード面では極めて高級感があり、さらに単価も安いので、市内の既存のホテルも単価を下げなければならない。将来、ホテル同士のつづし合いになる可能性がある。
		旅行代理店（従業員） タクシー運転手	・団体旅行の受注量が昨年より大幅に減少しそうである。 ・隣の地区では3社中1社が料金を値上げしなかったことから、残りの2社も今月から料金の値下げをすることになり、値下げ競争になっている。
		タクシー（経営者）	・現在の状況ではこの先も悪い。
		美容室（経営者）	・地方都市でも新規オープンする大手チェーン店の美容室が多く、客の奪い合いとなっている。地方都市と小都市、東京との格差は広がる一方で地元で消費するより、東京へ行って消費する客も多くなっている。
		住宅販売会社（経営者）	・このままもっと悪くなるのではないかと。周りがすっかり沈滞気味になっているので、客自身が不動産に全く関心を持たなくなってきた。
企業 動向 関連	良くなる		
	やや良くなる	プラスチック製品製造業（経営者）	・受注量から見ると、1～3月が底で、それ以降少しずつ上がっていく。
		一般機械器具製造業（経営者）	・急激な回復は見込めないが、自動車の試作関連の仕事が夏場に向け上昇傾向にある。また、問い合わせの件数も少しずつではあるが増加してきている。
		一般機械器具製造業（経営者）	・ハイブリッド車の部品が増加しており、全体を5%ほど押し上げている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・今後2、3か月の内に受注量等増える取引先が増えているので、大変良くなるがやや良くなる。
	変わらない	食料品製造業（営業統括）	・円高の影響による輸入ワインの攻勢のほかに、高速道路料金引下げの効果も期待していたほどに見られず、定額給付金の給付の恩恵も見られていない。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・周りでは特に変化はない。
		金属製品製造業（経営者）	・とにかく注文が急に来たり取消になったりして、安定していない。先のことが本当にわからないので、不安で一杯である。
		電気機械器具製造業（経営者）	・若干動き出したところもあるようだが、まだ期待は出来ない。見通しも全く立っていない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・まだ全体的に仕事が動く感じはかなり少ない。過去7年間で最低の売上となったことから、これが2～3か月続けば会社がつぶれそうなくらい非常に良くない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・商品の販売のてこ入れとして、メイン機種フルモデルチェンジの開発を前倒ししているが、まだ数か月掛かりそうであり、その進捗状況による。
		輸送業（営業担当）	・取引先の多くが、プライベートブランド商品の取扱が多くなっているが、全体的には前年より落ち込みそうである。特に、自動車関連、輸送関連は落ち込みが厳しく、ダンボール等のパッケージも2割ほど落ち込んでいる。しかし、夏場向け化粧品等の需要も増えてくるので、多少は期待している。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	・各種経済対策による効果は認められるところであるが、善光寺御開帳が終了する来月からの人出の減少、街の盛り上がりの低下が心配される。
	やや悪くなる	食料品製造業（製造担当）	・今のままでは、前年と同じくらいの数量を確保できると思われるが、原油市場がまた上がり始めてきているので、また利益が取れなくなりそうである。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・わずかながら特注品の受注はあるものの、見込みがまったく付かない状態である。教室関係の動きもある程度基本的な技術を修得した方々は離れていく傾向にあり、最近の情勢も手伝って低迷している。Web販売も減少気味である。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・親企業は円高を回避するために海外生産に切り替えており、国内の生産量も大幅に削減している。
	電気機械器具製造業（営業担当）	・設備投資がほとんどないが、受注量の減少が続き、来月から当社も週休3日になる。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		通信業（営業担当）	・抜本的な景気回復策が打ち出されず、明るい見通しが見えない。
		金融業（総務担当）	・備品購入予算をなるべく使わないようにとも言われており、今後も購入単価の低い状態はしばらく続く。また、緊急に新型インフルエンザ対策もしなくてはならないため、この関連の支出だけはある程度増えるのはやむを得ない。
		社会保険労務士	・事業所は一通り打つ手は打った感じがあるが、最近個人経営の飲食店などの助成金の相談が出てきている。
		司法書士	・将来に向かっての仕事の見通しが立たないので、やはりやや悪くなる。
	悪くなる	化学工業（経営者）	・夏に向かって、景気の回復がまるで見えてこない。受注がまるで無い状況なので、極端に良くして在庫を減らすか検討中である。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	・在庫調整、新規雇用のストップなどでやりくりをしているが全体的に落ち込みが進み、この先が不透明である。
		建設業（総務担当）	・4、5月の2か月間の受注高が前年比87.5%減、7月末の資金が厳しい状況である。金融機関からの追加融資が望めない直近の決算内容だったことも要因になっている。
		広告代理店（営業担当）	・まだまだ底打ち感がない。秋までに倒産しそうな地元企業の話が頻りに聞いている。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	・経営者のマインドが後ろ向きになってきたので、今後さらに新規投資を手控える企業が増えてくるであろう。
雇用 関連	良くなる やや良くなる	-	-
		人材派遣会社（経営者）	・これからはお中元商品等の食料品や衣料品などの夏物、そして電子関連が多少持ち直してくると思われるが、それ以外のものについては、まだ見通しが立てられない。また、ガソリン価格も少し上がったたり、まだ全般的に不透明感が見られる。
	変わらない	人材派遣会社（営業担当）	・6月に契約更新の山場を迎え、契約打ち切り、リストラの終了で、企業の経営内容は改善する。
		求人情報誌製作会社（経営者）	・地場の大手企業は特に自動車や電機関連企業が多く、景気悪化の中、リストラする企業が続いており、雇用状況についてはまだ厳しい状況が続いている。
		職業安定所（職員）	・求人数の減少が継続しており、回復までにはまだ時間を要する。
		民間職業紹介機関（経営者）	・無線関連製品のデバイスメーカーで休日出勤、設計者の求人が若干目立ち始めたが、生産設備装置メーカーの落ち込みが大きい。他の業種は明るい材料が少なく、正社員の業務確保で精一杯だが、受注が少し上向きになり始めてきたといった声を聞く機会が増えている。
	やや悪くなる	学校〔専門学校〕（副校長）	・留学生のアルバイトなども含め求人情報が少ない。また、ここ数年見られなかった大学生の求職活動が争いとなっており、就職試験内容よりも選抜基準が非常に高い。賃金水準で見ている会社と質的基準で見ている会社に分かれている。
		人材派遣会社（経営者） 人材派遣会社（社員）	・仕事がほとんど無くて困っている。 ・取引先からの値引き要請は昨年度末に比べるとちょっと落ち着いた気がするが、スポット的な仕事は発生するたびにまだ値引きの要請が来る。客の方も予算を取ることが出来ない状況で、ずっと据え置きだった見積の金額を更に値引いて、据え置いて更に値引き交渉されている。
	悪くなる	職業安定所（職員）	・新規求人数及び有効求人数が17か月連続して前年度を下回っている。また、世界経済危機の影響による景気の低迷から製造業、卸小売業、サービス業からの求人数が減っている。

#### 4. 南関東（地域別調査機関：（株）日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	旅行代理店（従業員）	・新型インフルエンザも終息を迎え、景気自体も多少上向き予想が立っているため、現状よりは回復する。
	やや良くなる	一般小売店〔家電〕（経理担当）	・エコポイント制度が浸透すれば、また客も戻ってくる。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	・エコポイント制度もあり、商店街で定額給付金のセールを計画しているので、夏商戦に期待している。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般小売店〔生花〕 (経営者)	・定額給付金の給付があったので、客の購買欲が少し上がる。
		一般小売店〔祭用品〕 (経営者)	・夏は祭りのシーズンであり、提灯、祭り用品を取り扱っている当店では今後3か月がピークとなる。ただし、最近では寄付の関係や人材難のため控える傾向もあり、例年通りとはいかない。
		百貨店(総務担当)	・厳しい経済状況は依然継続するものの、トレンドとなった低価格ファッションストアでの購買もやや落ち着き、定額給付金の給付なども影響して、やや購入単価の持ち直しが現れてくる。
		百貨店(販売促進担当)	・厳しい状況は続くが、中元商戦がスタートし、閉鎖店舗顧客の受注を吸収する手立てを講じているため、前年売上増となる要因は少なくない。
		スーパー(店長)	・3か月後は暑い夏のシーズンに入り、新型インフルエンザの心配がなくなる。客自体が不景気風にうんざりしているので、ボーナスが入った段階で、欲しいものや旅行にお金を使ってくるのではないかと期待している。
		コンビニ(経営者)	・政府が打ち出した経済対策が功を奏し、非常に良い方に動いている。
		コンビニ(商品開発担当)	・完全にタスポ効果が終了し前年比でマイナスになるが、薬事法の改正により横ばい、もしくは多少良くなる。
		衣料品専門店(経営者)	・当地域では6月より定額給付金の給付があるので、それに合わせて当店でも売出し等、イベントを次々に打ちたいと思っている。その影響で売上は上がる。
		家電量販店(営業統括)	・夏のボーナスの支給額によって大きく変動するが、テレビ、エアコンを中心に販売数量が増加に転じる。
		家電量販店(統括)	・エコポイント制度の効果が時限的であり、マスコミ等の効果もあって、2~3か月先の景気は良くなる。
		乗用車販売店(経営者)	・自動車の整備は順調に入っているが、販売は前年度の5割程度しか出ていない。追加経済対策による来客が増えているので、今後はある程度販売が増えるものと信じている。
		乗用車販売店(経営者)	・それぞれの産業の給与水準、賞与等の大幅な減少が消費にどのくらいのマイナス影響を与えるかという点が心配であるが、補正予算で車の買換え優遇が追加で出されることはプラスとなる。
		乗用車販売店(販売担当)	・環境に優しい車の発売と共に市場が非常に活発となり、それに伴って他の車種の売行きも好調である。このところ来客数も増加しつつあり、少しずつではあるが先行きの景気は回復する。
		乗用車販売店(販売担当)	・政府の環境助成金の影響で商談が若干出てきており、最悪期は越えたかと見ている。大手については計画的に、前倒しで助成金をもらってトラックを購入する動きが出てきているので、これが実行される2~3か月後については今よりははや良くなる。
		その他専門店〔雑貨〕 (従業員)	・2~3か月後は新型インフルエンザの影響が少し落ち着き、客の動きも良くなってくる。
		その他小売〔雑貨卸〕 (経営者)	・政府による景気刺激策が効果を発揮し、やや良くなる。
		一般レストラン(経営者)	・期待も含めてだが、最近景気が少し今までよりも上向いてきつつある。また、工場等が少しずつ稼働し始めている等の話も聞いているので、今年は上向いて収入も上がっていくのではないかと。
		一般レストラン(店長)	・2~3か月先になれば暖かくなってくるので、新型インフルエンザが落ち着きさえすれば多少客が戻ってくる。
		旅行代理店(従業員)	・新型インフルエンザの影響がどう残るかで回復の度合いが変わってくるが、今の落ち着きつつある状況が続けば上向いてくる。
		通信会社(経営者)	・デジタルテレビが売れてきている。この機にケーブルテレビに加入する人も少しは増加する。
		ゴルフ練習場(従業員)	・来月も再来月もゴルフシーズンに向かっていくので、客数、売上共に微増になる。
		パチンコ店(経営者)	・7~8月は一番暑く、このシーズンは客が涼と楽しみを求めて店に来ることが一番多くなる。また、ちょうど面白く人気のある機械が発売になる。
		その他レジャー施設 (経営企画担当)	・夏休みを迎えてプロ野球が最も盛り上がる時期となるため、周辺事業のホテル宿泊、レストラン飲食、グッズ販売等への波及効果が期待できる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		住宅販売会社（従業員）	・住宅展示場への客の来場数が増えている。
		住宅販売会社（従業員）	・今月の景気が悪過ぎたので、これ以上景気は悪くならないという楽観的な見方をしているが、今後厳しい状況は続く。非常に残念なことだが、住宅ローンの支払いや資金繰りがきつづく、住宅、不動産を売りに出す人が増えている。しかしながら、思っていた価格では売れない状況であり、販売増につながっていない。
	変わらない	商店街（代表者）	・当地域でも今月からプレミアム付き商品券が発売され、定額給付金の給付もなされているということで、多少は良くなっている。自動車の売行きも多少良くなっていくような状況である。
		商店街（代表者）	・客は非常に慎重になっており、なおかつ間に合わせられる物は間に合わせてしまおうという感覚が強くなっている。将来に対する不安感も若干残っており、慎重にならざるを得ない状況なので、どうしても売上を取りづらい。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	・定額給付金の給付も銀行振込なので購買意欲がみられない。地域限定、消費期限付きの商品券にでもすれば良くなったのかもしれない。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	・悪い状況は変わらない。良くなるようなことは、あまり期待できない。
		一般小売店〔米穀〕（経営者）	・報道で少しずつ良くなっているとアナウンスしているが、客からの印象ではまだ時間が掛かりそうである。
		一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	・今後の天候次第だが、客の購買力が定額給付金の給付と共に夏に向かって良い方向に続きそうである。個人消費の格差も出てきているようだが、工夫次第で感度の良い商品は売れている。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	・新茶の出来栄による売上の変化を期待しているところだが、今年は鹿児島地方の出来は良く売上向上が見込めるが、静岡地方の新茶は昨年よりどうなのか懸念が残る状態であり、全体の売上は前年と比べて著しい変化はなさそうである。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	・法人に関しては依然として大口の設備投資が減少傾向にある。個人消費はじわじわと下がっているが、その分いろいろ対策をし、来客数を増やしたりしながらやっている。
		百貨店（売場主任）	・定額給付金が給付された現在も、特別な消費につながる起爆剤が無いため、今後も大きな消費に結び付くことはない。
		百貨店（売場主任）	・定額給付金の給付、エコポイント制度、プレミアム付き商品券の発行等、消費を促す対策が講じられてはいるが、即、「プラスアルファの買物を百貨店で」という考えには結び付かない。今後の中元商戦、クリアランスセールと厳しい状況はまだ続く。
		百貨店（総務担当）	・定額給付金の給付を始めとする政府の景気対策はあるが、夏の賞与の支給状況を見てもかなり前年より悪化しており、雇用状況も当面悪い状況が続く。新型インフルエンザの感染拡大とその影響が消費意欲を引き下げる懸念もある。
		百貨店（広報担当）	・今後しばらくは前年比80%台が続く。夏季賞与の支給額が減少していることから、夏のボーナス需要も当て込むことが出来ない。夏季セールは取引先需要に合わせた開催のため、五月雨式の開始となっているが、これが逆に初日のパワーを削ぐ結果となりそうである。
		百貨店（広報担当）	・消費に水を差すのは客の将来に対する心理的な不安要素が大きい。厳しい経済環境の影響、社会保険等将来に対する不安に加えて、国内で急速に広まった新型インフルエンザに対する安全への不安、これらが払しょくされないと、購買意欲どころか、人々が外出する機会も奪われそうである。客の低価格志向については、高付加価値ながら価格を抑えた自主企画商品を提供して対応しているが、入店客数の落ち込みを販売点数でカバーするまでには至っていない。
	百貨店（営業担当）	・景気の低迷による売上の減少から、プライスラインの見直し等を行い、売上確保に努めてはいるが、今後婦人服メーカーが商品を絞ることは確実である。商品が不足すると売上は上がらないので、先行きの景気が急激に良くなることは考えにくい。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（営業担当）	・ 今後はクリアランス時期に掛かり、婦人アパレル関連の売上動向が懸念される。売上の減少傾向が長く続いているため、取引先の商品の在庫状況により、競合店との商品の取り合いが懸念され、厳しい中での商品確保が売上に影響すると言える。食料品については堅調に推移すると思われるが、ギフト需要における単価ダウンにより、点数は変わらなくても売上は減少する。
		百貨店（販売促進担当）	・ 購買率は上がっているが、前年比での来客数、客単価は依然として改善していない。
		百貨店（営業企画担当）	・ 定額給付金の給付、補正予算等の影響で売上回復の見込みは感じるが、前年同時期の水準に戻る勢いは感じられない。
		百貨店（業務担当）	・ エコカー、エコ家電は政府のエコポイントの導入で多少の動きがあるようだが、百貨店ではそういった商品の扱いがほとんどないので、購買が進むとは思えない。定額給付金の給付もそれほど大きく消費を上げるようになっていないということを見ると、今後もそれほど景気が上向くとは思えない。今のままか何か悪いきっかけが出てくると下がってしまうところである。
		百貨店（店長）	・ 5月においても消費者を取り巻く環境が厳しい中、4月は回復基調にあった衣料品関連が低迷している。6月以降も厳しさは継続する。
		スーパー（統括）	・ 大規模リニューアル後のオープン景気が5月以降も続く。2、3か月先も良い状態で変わらない。
		スーパー（経営者）	・ 住宅街の店舗はまずまずの成績だが、工場地帯にある店舗は非常に苦戦している。これから出るボーナスの出方次第でまた消費が冷え込むと予想しており、良い面と悪い面を差し引きして考えると、先行きは悪い状態が続く。
		スーパー（店長）	・ 高齢化社会が進んでいく中で、将来に対する不安が払しょくされない限り、生活防衛型の基調は変わらない。
		スーパー（統括）	・ 来客数は前年をほぼ上回っているが、平均の買上単価、買上点数が落ちており、客単価が前年を下回る状況が続いている。
		スーパー（仕入担当）	・ 低単価商品を購入し生活防衛を図る買物スタイルはしばらく続きそうである。
		コンビニ（経営者）	・ 客は他店と比べて安くなっている必要な物は買ってくれるようになった。また、10～20代前半の独身客は割と以前のように価格にこだわらずに買物してくれるようになってきている。
		コンビニ（経営者）	・ 近くの商店街は一時期ポツポツと空いてるところがあったが、なんとか空きがない状態になっている。近くの再開発事業やクリニックビル等が意外に人が集まってくる要素となっており、来客数は増えている。しかし、客単価が落ちており、この状況は今後も続くので現状維持である。
		コンビニ（エリア担当）	・ タスポの1年経過による反動と低単価商品へのシフト及び上期末の競争店出店の影響があるが、新規商品の投入や買上点数増加への対策による客単価の上昇効果が出るので、総じて変わらない。
		コンビニ（店長）	・ 6月は依然としてタスポ効果が見込まれる。外食に向ける支出を減らしていく分、身近なコンビニでの買上を期待している。
		家電量販店（経営者）	・ エコポイント制度への期待はあるが、制度の内容が決まるまでは効果は限定的である。また、決定後も効果が現われるのは特定のカテゴリーの商品であり、対象外の商品の反動減が懸念され、全体への底上げ効果は疑問である。
		家電量販店（店長）	・ 不景気の影響、エコポイント制度の実施、定額給付金の給付等、プラスマイナスで相殺され、変わらない。
		乗用車販売店（経営者）	・ 定額給付金の給付やスクラップインセンティブの効果を期待しても現状を上回る期待は持てない。
		乗用車販売店（渉外担当）	・ 4月減税、高速道路料金引下げがスタートし、車利用増による需要喚起を期待したが、エコ車等、一部商品の購買は活発であったが、雇用、賃金減、消費財売上低迷、燃料価格の微増傾向など、景気低迷解消の糸口は見当たらない。販売の底上げは当面苦戦が懸念される。
		住関連専門店（統括）	・ 消費の動向等、販売量の動きは悪い状態が続いており、3か月後も悪い現状のまま変わらない。
		その他専門店〔服飾雑貨〕（統括）	・ 先月に引き続き、来客数の減少は見受けられないが、レジ客数は減少傾向にある。



分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他小売〔ゲーム〕 (統括)	・従来から7～8月の夏休みが繁忙期であり、また期待されている大型タイトルの発売も予定されていることから、活況となる。
		高級レストラン(支配人)	・実際に7月以降の受注(予約)状況があまり良くないので、景気の回復はまだ先になる。
		一般レストラン(経営者)	・読めない時代であるが、風評等を防げばある程度は景気が回復する。
		都市型ホテル(スタッフ)	・新型インフルエンザが落ち着いても、総選挙の前は需要が鈍る傾向にあり、現時点でも8～9月の宴会の予約状況は例年と比較して低迷している。
		都市型ホテル(スタッフ)	・良くなる材料が無いので、今後も悪い状態が続く。
		旅行代理店(従業員)	・団体旅行の問い合わせが多くなってきているものの、新型インフルエンザの影響が沈静化するのにもう少し時間が掛かりそうである。
		タクシー(団体役員)	・いろいろな景気対策があるが、利用者のほうにまだそれだけのものが反映されて来ていない。
		タクシー(団体役員)	・景気と、天候に左右される業界なので、現在の供給過剰状態が解消されない限りは、需要が多少伸びたとしてもまだまだ厳しい営業環境が続く。
		通信会社(営業推進担当)	・倒産企業の影響で一部が伸びても一部で悪化する懸念があるので、トータルでは横ばいである。
		通信会社(営業担当)	・一般顧客が地上デジタル放送のテレビを購入するようになり、今が不景気の底だとも思える。
		通信会社(営業担当)	・家計の見直しにより、他社より比較的安価なインターネット、電話サービスに乗換える顧客を安定確保できる見込みである。しかし、ライフラインではないテレビサービスは大幅な契約増が望めない状況である。
		通信会社(営業担当)	・テレビ、ネット、電話とも復調の兆しがない。
		通信会社(企画担当)	・ケーブルテレビ電話など、順調な予測が出ている。
		観光名所(職員)	・当地は観光地のために5月はゴールデンウィーク等があり、かなり良い数字を上げている。またこれから6、7月と夏に向かって旅客数はそう変わらない。
		ゴルフ場(支配人)	・2～3か月先は開催競技の数が多いので、ある程度は来場者を確保できる予定である。
		競馬場(職員)	・客の購入単価の減少は大きい。来場者数は横ばいであり、政府の景気刺激策が当事業へ反映されるのはまだ先となりそうである。
		その他サービス〔立体駐車場〕(経営者)	・近所の数件のテナントビルのテナントが出てしまったり、新しく入居がない。
		設計事務所(所長)	・しばらく民間が期待できないが、このところ役所の仕事が出てきているので何とか確保している。完成後の入金のため、つなぎ資金のやり繰りが大変である。
		設計事務所(職員)	・悪くなる気配もないが、一方で上昇する気配も感じられない。
		住宅販売会社(従業員)	・景気はやや良くなると思われるが、住宅購入はその後から好転すると見られる。
		住宅販売会社(従業員)	・購入申込書は入ってくるのだが、その後取消となる例もあるように、消費者の購入意識が変わっていないため、良くなるとは思えない。
		その他住宅〔住宅資材〕(営業)	・受注量や単価の動きは、どんどん下がる状況ではないが上向きにはならず、低迷したまま同じような状況が続く。アルミは在庫数が過去最高となっており、懸念事項である。
	やや悪くなる	商店街(代表者)	・商店街に流れてくる人の流れは依然として変わらない。購買意欲のある客は来るが、購買意欲の低下している客は大型店等で時間をつぶす人が多くなってきている。客の財布のひもは依然として固い。
		百貨店(企画担当)	・今夏のボーナスが軒並み前年を大きく割り込むことが報じられているが、実際に手にした時は更に支出に慎重になると思われる。景気刺激策も限定的と考えると、今後についても期待できない。
		百貨店(営業担当)	・夏のボーナス減は必ず消費行動に影響する。
		スーパー(統括)	・現状も消費が停滞し、悪い状況だが、客の生活防衛意識がますます強くなっており、財布のひもが一層固くなるので、先行きは更に悪くなる。
		コンビニ(経営者)	・来客数はわずかな減少で収まっているが、単価が落ち込んで来ているため、売上は伸びない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		コンビニ（経営者）	・客の様子などを見ても、周りに好転しそうな材料が何も見当たらない。
		コンビニ（経営者）	・1年間続いたタスポ効果も今月までで、売上増が見込める要因は何も無い。
		コンビニ（商品開発担当）	・ボーナスカット等、景気回復へのマイナス要素の方が、世間で際立っているため、楽観的な見通しは立てにくい状況である。
		衣料品専門店（経営者）	・プロパー商品の割引セールをしても、客はあまり関心を持たず、無駄使いをしない様子である。定額給付金の給付もスムーズにっていないようで、景気を押し上げるプラスの要因が見当たらないので、このまま良くならない。
		衣料品専門店（経営者）	・当地域ではプレミアム付き商品券が発行されたが、もう少したたないと効果は分からない。まだ不安定要素がある。
		衣料品専門店（店長）	・年度が変わってから雇用の最悪の状況は過ぎたように感じるが、上昇に向かうにはしばらく掛かる。
		衣料品専門店（営業担当）	・不況のため、スーパー、コンビニなどが一斉に値下げし、デフレ化の様相となっており、客が高級品には手を出さなくなっている。こういった傾向は今後も続く。
		衣料品専門店（営業担当）	・失業率が過去最高という状況や新型インフルエンザ等、光の無い時代に売上を伸ばすことはかなり難しい。
		家電量販店（店員）	・今後、打開策が無ければ景気回復の兆しは見えない。
		乗用車販売店（総務担当）	・今後、新車の投入もなく現行車での販売となるため、非常に厳しい状況に置かれることとなる。これを打開するには、雇用の調整、賃金の引下げを進めるしかない。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・6月より医薬品販売が厳しくなるため、医薬品の売上も利益もプラスにはなりにくい状況である。しかも新型インフルエンザの報道が大きく、医薬品販売方法の変更がほとんど認知されていないため、専門家不在時に医薬品を販売できない状況に対して客からクレームを受けそうである。
		その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	・今年の夏は猛暑になりそうなので、生鮮食品の管理上の問題から顧客の購入量は更に減る可能性がある。
		都市型ホテル（スタッフ）	・新型インフルエンザが秋以降再発する可能性が高く、自動車、住宅販売が回復しない状況ではビジネス客の出張も接待も利用が増える要因がない。個人客へ商売の対象を変更しても、どこまで客を取り込めるかは未定で非常に厳しい。また、先の予約状況を客数で見ても、宿泊、宴会共に前年の2割弱減少している。
		旅行代理店（従業員）	・夏場は新型インフルエンザの影響は少ないと思うが、秋から冬にかけて流行し始めたら取消になる可能性がある。
		通信会社（営業担当）	・初期費用割引キャンペーンを行い加入促進を図るが、夏季はレジャー等に消費が動きがちなので苦戦する。
		通信会社（営業担当）	・他社との競合が厳しくなっており、今後も回復の目途が立たない。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・生徒数も減少し続けており、周りの保護者に聞いても給料が下がったという話しか聞かない。
		その他サービス〔保険代理店〕（経営者）	・購買者の景気に対する不安材料が多く、今は無理な購入をしない。大型廉売店への依存度が高くなる傾向にある。
		設計事務所（所長）	・景気がいくらか上向きの状況にあると言いながら、一般の消費と違って建設界はやはり回復の見込みは無い。
		住宅販売会社（従業員）	・客が大分時間をかけて検討し始め、競合社にいかにか打ち勝つかハウスメーカーには求められている。景気というよりも、住宅そのものの構造改革のようなものが必要になる。
	悪くなる	一般小売店〔茶〕（経営者）	・毎年実施している5月の新茶の大売出しについて、今年はチラシを配布しなかったため、まとめ買いをしなくて済むと客は言っている。そのため、売上が大きく落ち込んでいる状況である。
		一般小売店〔和菓子〕（経営者）	・エコポイント制度、エコカー減税等により大型家電や車などの需要が増えているようだが、その反面、一般小売の嗜好品等は消費が冷え込んでいくため、今より景気が少し冷え込む。
		一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	・オーバーストアや消費者の将来の不安から、消費意欲が低下していく。
		一般小売店〔靴・履物〕（店長）	・当店のよう固定客の割合が多いところは、どうしても景気の影響はいつも遅れてくる。良くなるのも悪くなるのも遅い。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（販売管理担当）	・ボーナス支給額の落ち込みがクリアランスにも大きく響くと予測される。また、土日祝日の高速道路料金引下げをお盆にも拡充するなどの案も検討されており、休日に百貨店に来店する客がますます減少する。
		衣料品専門店（経営者）	・現状商品が前倒しで、初夏物に近い店頭商品構成となっている。大きく目先が変わらず、セール前の買い控え、6月店頭売上の苦戦が予想される。
		都市型ホテル（経営者）	・新型インフルエンザがどのような形で収束に向かうのか不透明であるし、円高の状況がまだ続いているということで宿泊関係が非常に打撃を受け、それに伴ってレストラン等も非常に打撃を受ける。宴会も縮小気味で非常に困っている。
		都市型ホテル（支配人）	・新型インフルエンザの状況にもよるが、先々のキャンセルが出ている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊予約の前年割れが続く中、新型インフルエンザによるキャンセルが追い討ちを掛ける。
		タクシー運転手	・とにかく将来が不安、明日から不安、来月から不安、という客の様子がはっきり見える。
		タクシー運転手	・やはり、非常に街が閑散としている。当業界は良くなるにしても一番最後となるであろうし、これからまだ厳しい時代が続く。
		タクシー運転手	・これからも数か月は協調減車が行なわれそうに無いので、景気は悪いまま推移する。
		住宅販売会社（経営者）	・銀行の融資が非常に厳しいため、不況に陥っている。資金不足を起こした状態がかなり長く続いているので、資金不足に対する金融の緩和等の対策をしないと、どんどん景気が悪くなっていく。
企業動向関連	良くなる やや良くなる	-	-
		精密機械器具製造業（経営者）	・6月の受注額が前年同月比の3割まで回復する。7月はそれ以上と予測している。また、新規取引先も開拓し、6月より受注できる。ただし、8月にお盆休みがあるため、また落ちるのではと懸念している。来年以降、今期立ち上げ品の増産も見込まれるので期待している。
		その他製造業〔ゲーム〕（経営者）	・定額給付金の給付及び家電のエコポイント制度の実施により、若干の需要喚起が期待できる。
		税理士	・悪い材料は見当たらないが、賞与は昨年並みを期待できず、消費に回る金額は少しだけの模様である。しかし、これ以上の不況にはならない。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・大手の在庫調整が済んだ影響や夏場に向けた動きが始めるとの話があり、やや回復しそうである。
	変わらない	食料品製造業（経営者）	・非常に悪いのだが、この状態がしばらく続く。
		繊維工業（従業員）	・国内の衣料産業は、低価格の国内外大手ファッションブランドに市場を席卷され、相変わらず受注は入ってこない状況が続いている。日銀が景気判断を上方修正したと報じられているが、当ニット産業においては全く回復の兆候すら見えてこない。海外生産による安価攻撃により、中小、零細企業が中心の国内衣料産業を衰退させ、産業自体が崩壊しかねない危機にある。
		出版・印刷・同関連産業（所長）	・まだまだ回復する見込みは無いと思うが、これ以上悪くなることはない。
		出版・印刷・同関連産業（総務担当）	・新規の顧客を開拓してはいるが、売上減をカバーするまでには至らない。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・法人の需要の伸びを感じているが、一方で個人消費の伸びが今一つない。また、客単価が相変わらずで、良いものを薦めても格安のほうの値段に客の思考が向いてしまうというのを現場で感じている。これらを合わせて、見通しは変わらない。
		金属製品製造業（経営者）	・既存の客先からの売上が多少戻ってきたが、それでも半年前の半分以下である。受注価格は採算割れのものもあり、依然厳しい状況が続いている。
		金属製品製造業（経営者）	・特に製造業は海外と比べて競争力がなく、構造的に問題がある日本経済が昨年10月から1年で回復するはずがない。もっと根本的に、長い目で見て日本製造業が海外と戦える市場にしていけないと、将来に明るさはない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・当社の商品はほとんどすべての産業に使われているため、日本の景気が良くなると当社も良くなる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他製造業〔靴〕（経営者）	・得意先が、周囲に無く同業者に無いものを追求してその結果で維持しているため、当社は今のまま変わらない。
		その他製造業〔化粧品〕（営業担当）	・大企業には少しずつ好材料が出ているという話も聞くが、消費者に恩恵が巡ってくるにはしばらく時間が掛かりそうである。
		建設業（経営者）	・全く先が見えない状況で、新規受注が停滞している。
		建設業（経理担当）	・少し仕事が出始めたが、まだまだ同業者の間では2割も3割も投げ売りする所があるほど、全体では工事が少ない。
		輸送業（財務・経理担当）	・まだ景気好転の要素が見当たらないため、景気の先行きは変わらない。
		通信業（総務担当）	・景気を刺激する活力ある活動の展開はなく、景気回復待ちの停滞感が漂っている。
		金融業（従業員）	・当社の受注、投資先の受注が大幅に減ることはなくなったが、増える要素は見当たらない。取引先の様子からも増えることは考えられない。
		不動産業（総務担当）	・ビル賃貸のほうは、景気が回復しない限りオフィスの拡張は有り得ないので、当面厳しい状況が続くのは覚悟している。ただ、分譲マンションのほうは物件が少なくなっているせいか、多少値引けば売れるという状況も見られるようになってきている。
		経営コンサルタント	・建設市場の縮小は周知のことであるが、ある建築設計事務所の話では、改修工事は増えている。施主としては建築物そのものに支障が目立っているが、業績見通しが立ちにくい現在、新築は先延ばしせざるを得ないということであろう。設計事務所も手間が掛かって収益性の低い仕事であるが、将来に期待して懸命に働いている。
		経営コンサルタント	・まだまだ回復傾向にはなりそうにない。
やや悪くなる		その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	・急激に改善されるような要素が見当たらない。必要最低限で我慢することが身に付いてしまっているようである。大企業も広告費などは後回しにする傾向が続くと思うため、低迷は変わらない。
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	・既存契約は継続しているものの、新規受注が無い。
		化学工業（従業員）	・今年に入ってから前月比で受注量が微量であるが減少が続いており、今後横ばい、あるいは増加する予測が立たない。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・従来品の生産数量がなかなか回復する兆しが無い。新規の企画が少なく、見通しはあまり良くない。
		一般機械器具製造業（経営者）	・現状では海外調達をされてしまっているため、良くなる可能性はまるで無い。他の物もどうなるか分からないので、非常に不安な状態である。
		一般機械器具製造業（経営者）	・相変わらず受注が少なく同業者が一様に困っており、なんとか景気の回復を思っているだけである。仕事を取りに行っても皆ほとんど同じような状態なので困っている。
		建設業（営業担当）	・昨今の経済不況により、企業は設備投資を控えている。そのなかで建設物価が上昇し始めているので、建設関連の経営状況は悪くなるばかりである。
		輸送業（経営者）	・このところハローワークに出向く用事が頻繁に発生しており、行くと求職者があふれていて職員も非常に大変そうである。求人そのものが少なく、事業所が緊急雇用助成金の申請に訪れている。
		輸送業（所長）	・今2件ほど客から値下げの要請が来ている。断るのはなかなか厳しいので受け入れざるを得ず、今より少し悪くなる。
		金融業（審査担当）	・港湾運送関連業者は、横浜港の輸出入取扱高減少に伴い仕事が激減している。また、海外と取引をしている業者は、世界的な金融収縮のため海外の売掛債権回収に支障をきたし、資金繰りが悪化している。
金融業（支店長）	・客の倒産件数が増えており、中小企業の売上等の増加の目途が立っていない。緊急融資で少し落ち着いているが、やはり返済できるような売上が上がってこない今後も倒産件数は増え、まだまだ景気はやや下り調子である。		
広告代理店（経営者）	・過酷な引き合いの傾向はしばらく続くと思うため、景気が好転するイメージはまだ持てない。仮に3か月後に新型インフルエンザが関東にまん延していたら「やや悪い」ではなく「悪い」になる。広告業者はイベントに何らかで絡んでいる事が多いため、新型インフルエンザのまん延は死活問題に直結し、逆風、追い討ちになる。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	悪くなる	広告代理店（従業員）	・取引先が経費を減少させる努力をしているようで、宣伝材料用に毎月購入している商品の購入止めが数社であったため、やや悪くなる。
		食料品製造業（経営者）	・これから中元の時期に向かって大型店の安売競争になって来ると、零細の商店では太刀打ちできない。
		金属製品製造業（経営者）	・今まで流れていた仕事の量が少ないのに、その部品に改良を加えて良い、コストの低い製品にしようと試作、設計などがまた始まっているようである。高精度の加工に対して、価格の評価がされるようなことがあれば良いが、評価がされないとなると、これから先、下請としては非常に難しくなる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・現在、過去に納品したもののメンテナンスのみで、新規発注が全然起きて来ない。また現状として、新規発注の引き合いは全く途絶えているので、今後どのように耐えていくか、リストラを更に検討している。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・メーカーなどがゴールデンウィークに16連休など、半月も休むということは、本当に仕事がない。6月は休みも無くしているらしく良くなるのかと思っても、またここで米大手自動車会社などが潰れたりすると今度は部品メーカー皆にかわりがあるので、まだ当分は良くならない。
		輸送業（経営者）	・金融機関、トラック協会に聞いても現在の状況はまだまだ厳しくなるということで、先は決して明るくない。
		輸送業（総務担当）	・出荷計画が予定を大幅に下回り、荷が動かない状態である。得意先は今後の需要を見越し、生産をしている。
		通信業（経営者）	・国の政策において当業界の受注が増加するとは思えない。
		金融業（支店長）	・産業用工具販売（卸小売）は資金繰り上、手形依存度が高い。取引先倒産等増加により、回収不能発生、資金繰りがひっ迫している中小企業が増加している。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	・新型インフルエンザの問題、及び、円高の進行のため、悪くなる。
雇用関連	良くなる やや良くなる	-	-
		職業安定所（職員）	・雇用調整に関する助成金の申請事業主の多くは中小零細な製造業であり、今後在庫がはけることによって、幾分かの受注が期待できる。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・5社の社長と話したところ、今景気が良いと話したのは設備関係でユニット交換するアフターサービスの1社だけである。それ以外は今後数か月は良くなる兆候が全く無いとのことである。
		人材派遣会社（営業担当）	・エコポイント制度の実施で、家電メーカーや量販店、自動車メーカーでの求人増を期待したいが、他の業界で求人数が増える要素があまり見当たらない。また、総選挙等での短期的な特需にも期待したいが、入札で値崩れする危険も否めない。
		人材派遣会社（営業担当）	・人材ビジネスに関しては市況回復後、数か月遅れての景気回復となるケースがほとんどである。現時点で一般景気が明確に回復している兆しが見受けられないため、変わらない。
		人材派遣会社（支店長）	・少ないニーズに競合も多いため、派遣単価、紹介料金単価相場が下落している。成約数も伸びない、成約しても単価が低いと二重苦となってきている。
		人材派遣会社（支店長）	・金融証券で派遣契約が終了する予定がある一方で、新たな派遣を利用する企業もあり、全体として変化は無い。
		人材派遣会社（業務担当）	・売上は下がっているが、それ以上に広告費等の経費を下げた利益を確保できている企業も多い。そのため、2～3か月はこの状態で設備投資や広告投下増大など積極策を打つ企業は少なく景気は横ばいだが、10月ごろにはぜい肉をそぎ落とし競争力をつけた企業が必ず頭角を現し始め、設備や人員の増強を行い始めて景気が上向く。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・新卒、中途を含め9月の四半期決算が目されるが、予算増で新たなPR（広告宣伝活動）を展開することはなく、年内は現状維持で推移しそうである。来期新卒採用の動きで、勝ち組、負け組で相違が出るかもしれない。
求人情報誌製作会社（営業担当）	・景気は回復するが、クライアントの動きは遅れて出てくる。		
求人情報誌製作会社（編集担当）	・求人の件数は低調のままである。職種もある程度限定され、雇用形態は正規ではなくパート、アルバイトが中心といった傾向が続いている。社会全体の景況感が生じない限り新たな雇用の動きはなく、また雇用が促進されなければ景気も上がらない。一進一退の状況が続くそうである。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		求人情報誌製作会社（広報担当）	・閉そく感は変わらない。とうとう夏のボーナスもカットされ、景気が回復するまで会社が持つかどうか分からない。	
		職業安定所（職員）	・製造業の在庫調整は収束に向かっているが、現時点では内需の拡大が見込まれず、増産には時間が掛かる。したがって、雇用情勢の回復には時間が掛かる。	
		職業安定所（職員）	・求人の減少傾向と求職者の増加傾向が続いている。休業を実施して雇用調整助成金の申請をしている事業所が多い状況が続いている。	
		職業安定所（職員）	・報道であるように、夏の賞与が軒並みダウンとなり、低所得者の国内の消費は見込めず、安価で大量に消費するものは売れない。所得格差が広がっている中、高額所得者が無理にお金を使わない限り、景気の回復は見込めない。	
		職業安定所（職員）	・求職申込件数及び雇用保険受給資格者数が増加傾向である一方、求人件数は減少傾向である。しばらく労働市場は求人者（企業）に有利に展開しつつ、失業者も増加し個人所得が抑制される。一部の富裕層や団塊世代の消費に期待しつつも、総体的には個人消費低迷により景況に大きな変化は望めない。	
		職業安定所（職員）	・製造業だけでなく、情報処理産業等でも会社都合で退職する人が目立ってきている。	
		民間職業紹介機関（経営者）	・現在は非常に悪い状態である。メーカーの人事の退職、その他営業等の退職から、一応底をついたのではないかと感じている。ただし、安定して先に見える状態にはまだほど遠い。	
		民間職業紹介機関（職員）	・下がり続けるという時期は脱したかに見えるが、様子見の状態は続いている。	
		学校〔専門学校〕（教務担当）	・企業側の話によると、新規コンピュータソフト開発の受注が4月以降ほとんど無く、新卒採用を積極的に行えないとのことである。	
		学校〔専修学校〕（就職担当）	・採用検討中の企業の募集実施確定数は、年度当初の見込み数から変化がほとんどない。	
		やや悪くなる	職業安定所（所長）	・新規求人が前年同月比で9.3%減少と、減少傾向に歯止めが掛からない。
			職業安定所（職員）	・求職者の増加傾向と求人の減少傾向が鈍化する気配が見えない。
			学校〔短期大学〕（就職担当）	・各企業採用の早期化が顕著で、既に採用は終了したという企業が多い。
悪くなる	人材派遣会社（社員）	・継続して契約解除が続いている。		
	人材派遣会社（社員）	・企業に採用意欲が全くなく、正社員を対象に人員配置の見直しを実践している。		
	民間職業紹介機関（経営者）	・従業員構成のいびつさの解消のため、大手企業中心に盛んだった30歳前半の中途採用が一段落したことに加え、景気後退で増員に慎重姿勢が見られる。できる人が欲しいとのニーズは潜在的にあるようで、今は採用のタイミングではないとの思いが企業側、採用担当者に強い。		

## 5. 東海（地域別調査機関：三菱UFJリサーチ&コンサルティング（株））

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向 関連	良くなる	旅行代理店（経営者）	・4、5月の旅行の計画を取り止めた客が、7～9月に旅行する。
	やや良くなる	一般小売店〔酒類〕（経営者）	・消費者の買い控えは一段落しており、今後は少しずつ支出が増える。
		一般小売店〔書店〕（経営者）	・来客数、売上共に、前年同月を上回る状況が続いている。平日の来客数が増えており、今後は更に良くなってくる。
		一般小売店〔書店〕（営業担当）	・買い控えは少しずつ収まりつつあり、夏の商戦には期待が持てる。
		百貨店（販売担当）	・ここ数か月間で、気に入る商品があればセール品、正価品に関係なく購入するケースが増えており、買い控えは収まりつつある。購入時の慎重さは残っているものの、今後は回復する。
		コンビニ（店長）	・今後競合店の廃業が相次ぐため、売上は若干増える。
		乗用車販売店（従業員）	・今後の景気対策によって、やや良くなる。
乗用車販売店（従業員）	・減税、補助金の効果のためか、来客数や問い合わせ件数が今までになく増えてきており、今後はやや良くなる。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
変わらない		乗用車販売店（総務担当）	・政府の景気対策や新興国の景気の回復によって、今後はやや良くなる。
		一般レストラン（従業員）	・定額給付金の給付、高速道路料金引下げ、エコカー減税、補助金、省エネ家電のエコポイント制度等の効果が少しは出てくる。
		旅行代理店（経営者）	・新型インフルエンザは収まってきており、最悪の状態は脱する。
		旅行代理店（経営者）	・問い合わせは多いため、それらに対応していけば販売量は増える。また、これから新型インフルエンザも収まるため、これまで出控えた反動による受注増がある。
		テーマパーク（職員）	・東海北陸自動車道の整備に伴い交通の便が良くなり、東海、北陸の各地域からの集客を見込める。
		ゴルフ場（経営者）	・6～8月の予約数は、それ以前と比べて落ち込みが小さくなっており、コンペの予約も増えている。ただし、単価はかなり低い。
		その他サービス[語学学校]（経営者）	・教室の改装、料金値下げ、人件費の見直し等の効果が徐々に出てきており、今後は良くなる。
		商店街（代表者）	・今後も、手間を掛けた高級品の売行きは伸びず、特売日の特価商品の販売しか見込めない。
		商店街（代表者）	・消費者の財布のひもは固く、少しでも安い商品を求める傾向は変わらない。高速道路料金引下げについては、レジャー関連産業以外では効果はない。定額給付金もほとんどが貯蓄されて、消費されても個人商店には回らない。
		一般小売店[酒類]（経営者）	・商店街では既存のテナントが撤退し、新たに入居したテナントの閉店も数軒ある。買い控えは今後も続くため、回復にはまだ時間が掛かる。
		百貨店（企画担当）	・業績は底を打っており、今後は横ばいである。
		百貨店（企画担当）	・昨秋以降来客数は前年並みでも売上は落ち込んでいたが、それに加えて、新型インフルエンザの発生によって来客数も減少している。利益確保に向けて経費削減が求められており、当面厳しい状況が続く。
		百貨店（企画担当）	・昨秋以来の悪化に歯止めが掛からない。来客数、販売量の減少と単価の低下が続いている。食品の売行きも鈍化しているところに新型インフルエンザの影響が加わり、今後回復する要素は見当たらない。
		百貨店（販売担当）	・不要な買物の削減、代替財へのシフト、低価格志向は、今後ますます顕著になる。販売量の減少、単価の低下、購買頻度の減少は今後も続く。
		スーパー（店長）	・中国製品などこれまで売れなかった商品が、安ければ売れるようになってきている。特売時の買いただめも依然として多い。そのため、今後値引き競争は一層進み、売上の確保は難しくなって、利益を圧迫し始める。
		コンビニ（エリア担当）	・タスポ効果も一巡するため、今後良くなる材料は見当たらない。
		コンビニ（エリア担当）	・今後良くなる要素はないが、今以上に以上悪くなる要素もない。現在のかかなり厳しい状況が、今後も続く。
		家電量販店（店員）	・定額給付金の給付による効果は若干出てくるが、ボーナスが出なかつたり減る企業もあるため、不安は払しょくされない。
		乗用車販売店（従業員）	・減税や補助金の効果のためか、対象車両の販売は若干上向きつつある。しかし、夏のボーナスが、例年どおりとはいかない可能性もある。
		乗用車販売店（従業員）	・現在のところ、新型ハイブリッド車の受注が全体の4割を占めているが、それ以外の販売は大幅に減少している。ハイブリッド車は納期までに時間が掛かるため、当面の売上には結び付かない。
		住関連専門店（営業担当）	・持ち家住宅を中心に住宅関連の仕事が出始めており、公共工事も増え始めている。しかし、民間設備投資関連の需要は伸びてきていない。
一般レストラン（経営者）	・当店の客は工場で働く人が多く、所得の増加は見込めないことに加えて、定額給付金も貯蓄される。		
一般レストラン（スタッフ）	・定額給付金の給付の効果も、まだまだである。		
スナック（経営者）	・客からは給料、ボーナス共に減少すると聞いており、そうなると2次会やタクシー利用への支出は真っ先にカットされる。廃業する店も少なくなく、生き残るために必死と話すスナック経営者は多い。しばらく厳しい状態が続く。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		観光型ホテル（販売担当）	・2～3か月先の予約のキャンセルは、今のところは出ていない。しかし、秋口以降に新型インフルエンザが再流行することが懸念される。
		都市型ホテル（支配人）	・新型インフルエンザの影響が長引く場合、今後更に悪くなる可能性がある。
		旅行代理店（経営者）	・新型インフルエンザの動向次第であるが、当分は現在の状態が続く。
		旅行代理店（従業員）	・これまでに新型インフルエンザの流行などで延期になった分が、秋口の受注に上積みされる。ただし、夏商品に関してはまだ様子見にあり、申込件数は前年同月と比べて半減している。
		通信会社（企画担当）	・定額給付金の給付や高速道路料金引下げ等の景気対策も、一過性で終わる。
		通信会社（サービス担当）	・新サービスの提供エリアが広がりつつあるため、今以上に悪くはならない。
		ゴルフ場（企画担当）	・予約数はそれほど悪くなっていないが、低価格料金の平日を選ぶ傾向がある。土日、祝日の予約数はやや減少している。
		美容室（経営者）	・客から仕事の話を見ると、当分厳しい状態が続く様子である。
		設計事務所（経営者）	・これまで企業が延期していた物件が、復活しつつある。
		住宅販売会社（従業員）	・自動車関連企業が多い地域であるが、新型ハイブリッド車の好調により、客は前向きになりつつある。しかし、米大手自動車会社が破たんする影響も少なからず出てくるため、プラスの材料は相殺される。
	やや悪くなる	一般小売店〔贈答品〕（経営者）	・個人、企業などで、贈答品を贈ることを自粛する動きは今後も続く。
		百貨店（売場主任）	・新型インフルエンザの発生によって、客の購買意欲は引き続き低い。景気の底は見えていない。
		スーパー（経営者）	・来月初めには、大型ショッピングセンターが近隣にオープンする。大型店間の価格競争によって、今後は客の買回りが一段と進む。
		スーパー（経営者）	・夏のボーナスが減少するため、家計の節約志向は一段と高まり、今後も消費は盛り上がらない。値引き競争が続くため客単価は低下し、売上も減少する。
		スーパー（経営者）	・売上は3月に大幅に落ち込んで以降、若干持ち直してはいるが、前年同月比の大幅マイナスは続いている。今後も悪くなっていく。
		コンビニ（商品開発担当）	・新型インフルエンザの感染拡大に伴う出控え、工場の閉鎖、統合、倒産、夏のボーナスの減少、タスポ効果の一巡等のマイナス要因があり、今以上に良くなる見込みはない。
		衣料品専門店（経営者）	・以前ならば季節を先取りする需要があったが、今は実需のみであり、秋物は売れない。
		衣料品専門店（売場担当）	・売上は前年同月比でも目標比でも減少しており、今後も一段と悪くなる。
		家電量販店（店員）	・省エネ家電のエコポイント制度の効果はかなり限定的であり、悪い状態は今後も続く。
		観光型ホテル（経営者）	・経費の削減は今後も続くため、ホテル、レジャー産業の回復は遅れる。
		都市型ホテル（従業員）	・予約数が減少している。
		都市型ホテル（営業担当）	・高速道路料金引下げや定額給付金の給付など明るい話題もあるが、米国の大企業の破たんなどの影響もあり、不況の出口はまだ見えない。
		旅行代理店（従業員）	・自動車関連企業が多い地域であるため、今後も厳しい状況が続く。
		設計事務所（経営者）	・客の仕事量が減っているため、今後は一層厳しくなる。
		住宅販売会社（経営者）	・少しずつではあるものの、客からの問い合わせがある。ただし、すぐに契約には至らない。
		その他住宅投資の動向を把握できる者〔室内装飾業〕（経営者）	・元請からの引き合いは、ほとんどない状態である。
	悪くなる	商店街（代表者）	・今後良くなる材料は見当たらない。
		一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	・夏のボーナスが減少するため、消費者は財布のひもを更に固くする。



分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（売場主任）	・新型インフルエンザの影響のため来客数が減っており、売上は一段と減少している。クリアランスセールが始まるが、客の購買意欲は高くないため、今後も財布のひもは固い。
		百貨店（外商担当）	・百貨店で買物する雰囲気にはなく、厳しい状況が当分続く。
		スーパー（経営者）	・周辺の企業が生産縮小を続けるため、今後も厳しい状況が続く。
		コンビニ（店長）	・ボーナスが減少するため、来客数、販売量共に落ち込む。
		コンビニ（企画担当）	・タスポ効果が一巡するため、売上の大幅な前年割れが起きる。
		衣料品専門店（経営者）	・昨年未から悪い状態が続いているが、今後良くなる材料は見当たらない。
		その他専門店〔貴金属〕（店長）	・時計、宝石のようなぜいたく品離れの傾向は、今後もますます進む。先行き不安から、今後はお金は生活費に回る。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	・政府の景気対策も浸透していないため、楽観的に見ても、回復は来春以降である。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	・お盆休みに入っても、所得の減少や新型インフルエンザへの不安から、出控えは続く。また、百貨店の売上不振により、高品質の商品が在庫処分セールになるのを待つ客が多い。
		高級レストラン（スタッフ）	・予約客の確保に注力しているが、前年並みの売上を確保することは難しい。
		一般レストラン（経営者）	・毎月同業者が廃業しており、明るい見通しが無い。特に店員を雇っている店は厳しくなる。
		設計事務所（職員）	・景気対策が打ち出されているが、大きな変化はない。
		住宅販売会社（従業員）	・現在無理して営業展開している企業では、薄利のため経営を維持できなくなり、倒産に追い込まれる。それによって、連鎖倒産が起きる可能性もある。
企業動向関連	良くなる やや良くなる	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・夏から秋にかけての企画案件は、どれも概ね順調である。
		輸送業（経営者）	・今後、自動車関連の荷物量が回復してくる。それによって、地域の消費拡大も見込める。
	変わらない	不動産業（開発担当）	・モデルルームへの来客数が、数か月前と比べて明らかに良くなっている。それによって、件数は少なくとも、今後成約は増加する。
		会計事務所（職員）	・建築業、製造業の受注が少し増えているため、今後はやや良くなる。
	紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者）	・現在の受注量は少し回復傾向にあるが、先行きは非常に不透明である。	
パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	・今後も受注量、販売量共に、現状並みで推移する。		
印刷業（営業担当）	・景気が良くなる材料は見当たらない。		
窯業・土石製品製造業（社員）	・ハイブリッド車用の電池関連に明るさが出てきているが、太陽電池等は期待したほど伸びていない。		
一般機械器具製造業（経理担当）	・上期は現在の操業度を維持することが課題という状況にあり、今後も引き続き厳しい。		
電気機械器具製造業（経営者）	・6月までは、現状並みで推移する見込みである。車載電子部品は、ハイブリッド車用を増産するものの、全体の落ち込みはカバーできない。工作機械は、年内の回復を見込めない。		
電気機械器具製造業（経営者）	・設備投資関連はストップ状態が続くため、今後も横ばいが続く。		
電気機械器具製造業（営業担当）	・E T C車載器関連は、補助金の効果が出てくる。		
輸送用機械器具製造業（統括）	・主力取引先からの受注量は今のところやや回復傾向にあるが、今後についてはもうしばらく様子を見る必要がある。		
輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	・米国向けの輸出が伸びない限り、業績は伸びない。		
輸送用機械器具製造業（財務担当）	・政府の景気政策によって、自動車の国内販売は多少持ち直してきている。しかし、米国の景気が低迷しているため、今以上の増産は難しい。		
輸送業（従業員）	・消費者の節約志向は定着してきており、一般雑貨の売行きは当面戻らないため、荷物量は変わらない。今の輸送量でも利益が出せる企業体質への転換が急務である。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		輸送業（エリア担当）	・事業を縮小したり廃業する物流業者が出てきており、今後 も厳しい状態は続く。
		輸送業（エリア担当）	・一部の主要荷主からは、在庫調整が落ち着いてきたため、 6月ごろから通常の稼働に戻すとの話がある。しかし、貨物 量が戻るにはまだ時間が掛かる。
		輸送業（エリア担当）	・現在の荷物量は最低水準にあるため、これ以上減ることは なく、横ばいが続く。
		通信業（営業担当）	・減税などの景気対策が打ち出されているが、現状が大きく 変わることはない。
		金融業（企画担当）	・自動車関連の受注量はやや回復してきているものの、損益 分岐点を上回る受注量ではない。そのためコストを抑えるし がなく、それが今後は人件費にも及ぶ。
		新聞販売店〔広告〕 （店主）	・折込広告の減少や、夕刊、スポーツ紙の購読中止は今後も 続く。
		会計事務所（社会保険 労務士）	・自動車関連企業は、6月から休業日数を減らす。しかし、 設備投資関連企業で休業日数を増やす企業もあり、全体とし ては変わらない。
		その他サービス業〔ソフ ト開発〕（社員）	・各社では可能な限りの経費削減を実施しているが、効果が 表れるのはもう少し先である。
	その他非製造業〔ソフ ト開発〕（経営者）	・今後2か月ほどは停滞するが、その後製造業は少し上向い てくる。ただし、前年の6～7割の回復にとどまる。	
	やや悪くなる	鉄鋼業（経営者）	・年初から続く販売量、受注量の激減により、取引先の信用 不安が懸念される。
		金属製品製造業（従業 員）	・建設関連の取引先企業からは、発注する案件がないと言わ れている。
		広告代理店（制作担 当）	・現在は製造業からの出稿量が特に減少しているが、今後は 他の業種からの発注量もかなり厳しくなる。
		経営コンサルタント	・自動車メーカーの生産が徐々に回復すると聞いているが、 雇用不安を解消するまでには至らない。雇用環境が安定しな い限り、住宅販売の回復はあり得ないため、当分悪くなる。
	悪くなる	窯業・土石製品製造業 （経営者）	・生産量の減少幅は前々月から拡大を続けており、底は見え ていない。
金属製品製造業（経営 者）		・引き合い件数の減少が続いており、今後は一段と厳しくな る。	
広告代理店（営業担 当）		・大手メーカーの販売管理費の圧縮により、広告出稿量は減 少している。特に派遣会社の広告は壊滅的である。今後良く なる見通しはない。	
公認会計士		・輸出関連企業では、増産の見通しが立っていない。中小企 業の業績は以前から厳しいが、大企業の生産調整は中小企業 の業績を一段と悪化させる。	
雇用 関連	良くなる		
	やや良くなる	求人情報誌製作会社 （企画担当）	・現在は製造業の一部でも雇用に動きが出始めており、下げ 止まりは明確である。今後は、なお低水準ながらも、やや良 くなる。
	変わらない	人材派遣会社（経営企 画）	・企業の開発案件に対する需要は増加しておらず、当面の 間、技術者派遣に対する需要増加も見込めない。
		人材派遣会社（支店 長）	・自動車製造業では一部の車種に回復がみられるものの、販 売価格の低下による利益率の悪化や他車種の低迷などのた め、今後も求人数の回復は難しい。
		人材派遣会社（社員）	・正社員募集の求人案件は全く増加しておらず、求人に対し て消極的な企業はまだ多い。今後もこの傾向は変わらない。 。
		人材派遣会社（営業担 当）	・契約期間の終了に伴う派遣契約の打ち切りは落ち着きつつ あり、今後一層悪化することはない。また、公的機関による 雇用対策により、期間限定ではあるものの雇用機会が増加し つつある。
		職業安定所（職員）	・生産調整や雇用調整を続ける企業もあり、今後も厳しい雇 用環境が続く。
		職業安定所（職員）	・紹介件数が増加しても、企業の採用基準が高いため、求職 者数が減少する見込みはない。
		民間職業紹介機関（職 員）	・現在は定額給付金の取り込みを狙った期間限定の派遣求人 が多く、長期の派遣求人はあまり出てきていない。今後、医 療福祉等の一部業種から求人が出てくるが、まだ先のことで ある。
		民間職業紹介機関（社 員）	・このペースでいけば、求人数は下げ止まる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		学校〔大学〕（就職担当）	・企業は様子を見ながら採用を行っており、先行き不透明である。
	やや悪くなる	人材派遣会社（経営者）	・求人数の動きは、今後も変わらない。需要があっても条件が非常に厳しいため、見合った人材を提供できない。
		人材派遣会社（社員）	・自動車関連企業ではコストの削減が一段と進められており、今後も派遣の抑制は続く。
		人材派遣会社（社員）	・派遣の予約状況を見ると、明らかに少なくなっている。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	・自動車製造業では一部車種の増産に伴い、良くなりつつある。しかし、前年同期並みの人員は必要とされない。
		職業安定所（職員）	・雇用調整に伴う休業等は、製造業から運輸、建築など他業種にこれから波及する。
		職業安定所（職員）	・雇用環境は前月と比べると落ち着いてきているが、正社員の解雇や事業所の閉鎖に関する相談も少しずつ増えている。
	悪くなる	-	-

## 6. 北陸（地域別調査機関：（財）北陸経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
家計 動向 関連	良くなる	-	-	
	やや良くなる	一般小売店〔精肉〕（店長）	・今が景気の底であり、今後、季節物の商品展開を進めていく。	
		百貨店（売場担当）	・クリアランスセールが始まり期待している。	
		コンビニ（経営者）	・景気対策の効果が表れ、消費者の財布のひもが少しは緩んでくる。	
		衣料品専門店（経営者）	・定額給付金の給付の影響か、売上の前年比低下幅が縮小し上昇傾向になってきた。また、ショッピングセンター内の店舗では、来客数の増加が見られ、客単価が100円程度上昇している。	
		家電量販店（経営者）	・今はエアコンの販売はあまり良くないが、エコポイント付与の効果で買換え需要による夏場の販売が大きく期待できる。	
		乗用車販売店（総務担当）	・新型ハイブリッド車がけん引役となり、さらに環境対応車普及促進税制や車齢13年超車の下取支援政策が追い風になり、受注台数が堅調さを見せ始めている。この傾向は当分の間続くものと期待している。	
		乗用車販売店（経理担当）	・新型ハイブリッド車の受注が、現在のペースでしばらく推移してくれることを期待している。	
		その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	・新型インフルエンザの影響で、消費者は人がたくさん集まる百貨店やショッピングセンターでの買い物を避ける傾向があり、ドラッグストアのような居住地の近くにある店舗に集まりやすくなる。	
		通信会社（社員）	・携帯端末の販売価格が低下し、販売量が多くなる見込みである。	
		通信会社（営業担当）	・携帯電話の新商品の定着が進み、旧機種の方が安くなることも見込めるため、安定した販売が見込める。	
		通信会社（営業担当）	・天気が良くなり外出やアウトドア等の行事が増えてくる。	
		通信会社（役員）	・地上アナログ放送の終了に関するマスコミ報道の継続と、グリーン家電普及促進事業によるエコポイント等家電製品に対する割引制度によるデジタルテレビ購入者の増加により、デジタル契約に対する新規加入、移行が一層増加するものと期待している。	
		住宅販売会社（従業員）	・企業の業績が徐々にではあるが回復してきている。しかし、個人消費回復につながるにはまだ時間が必要である。	
		変わらない	商店街（代表者）	・この夏も暑くなるとの予報が出ており、依然として外出を控える傾向が続くものとみられる。客単価も下がってきており、売上減少は止まらない。
			商店街（代表者）	・新型インフルエンザの影響でこれ以上悪くなるのか、影響なくこのままなのか判断が難しい。
		一般小売店〔鮮魚〕（従業員）	・新型インフルエンザは収束に向かうが、これを契機に景気が上向くとは考えにくい。選挙や北朝鮮問題も微妙に影響する。	
		一般小売店〔書籍〕（従業員）	・底は脱したが、今以上に良くなる要素もなく現状と変わらない。	
		百貨店（売場主任）	・一部の企業での所得上昇傾向は見られるものの、全体の購買意欲を刺激できるだけの所得には追いついてはいない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（営業担当）	・夏物のファッショントレンドが動く時期であるが、総じて前年の70～80%で推移している。また、例年7月から始まる夏のバーゲンに対して既に問い合わせがあり、客はバーゲン待ちの状況になっている。夏物商戦は引き続き厳しいものとなることが予想される。
		百貨店（営業担当）	・セールの立ち上がり日の起爆力が年々小さくなってきていることに加え、買い控え傾向やセールの前倒しが進んでいるので、例年に比べ厳しいセールが予想される。しかし、お買い得感に対する客の反応がよいので、これをどこまで引き出せるかが鍵となる。
		スーパー（店長）	・消費者の物を買うときの考え方が厳しい状況は、しばらく続く。
		スーパー（店長）	・定額給付金が給付されても、食品スーパーでは目立って売上が変化しない。
		スーパー（店長）	・景気回復の見通しが不明瞭で、ボーナス低額・雇用問題など不安材料が払しょくされない状況であり、生活防衛意識が高まる一方である。
		スーパー（店長）	・収入の減少が今後も続くものとみられ、ボーナス商戦に影響が出るのが必至の様相である。
		コンビニ（店長）	・客のイベントに対する反応がやや鈍いものの、年初時の景気の悪さと比較すればやや落ち着いた感があり変化は無い。
		衣料品専門店（経営者）	・来客数の減少、買上率、売上単価の低下に歯止めがかからず、先行き好転の兆しがみられない。
		衣料品専門店（総括）	・高速道路料金の引下げなどよい要因もあるが、新型インフルエンザなど悪化要因もある。
		家電量販店（店長）	・グリーン家電普及促進事業によるエコポイントの効果も期待していたより出ていない。政府の景気回復の効果も未知数である。
		乗用車販売店（経営者）	・客のニーズがエコカーや低燃費の軽自動車に偏る傾向がある。車齢13年超車の下取支援、環境対応車普及促進税制などの対象車種や該当車などはもっと規制緩和して、まずはボリュームを上げるべきである。
		住関連専門店（店長）	・客の動きが以前と比べて悪く、店頭では購入を決めかねている消費者が多くなっている。良くなる兆しささえみえない。
		高級レストラン（スタッフ）	・6月の受注状況は、旅行代理店からの団体予約が昼は前年比120%、夜は同105%と昨年秋から最も良い状況であるものの、新型インフルエンザ関連による団体予約キャンセルや逆に関西方面をやめて北陸方面への変更などの問合せなど、日々流動的である。
		スナック（経営者）	・しばらくは現状が続く、戻っても前年の7割程度という声が聞かれる。また、不安定な状態の中で悪い材料が入ると、一段と悪くなる気配も感じる。
		観光型旅館（経営者）	・夏休み期間の予約が始まり、出だしは順調である。しかし、それまでの予約が新型インフルエンザの風評被害でキャンセルがあり、前年比2桁低下している。
		観光型旅館（スタッフ）	・8月以降の予約は前年の85～98%に達しているものの、5月の予約（実績含む）は同76.9%、6月が同57.3%、7月が同69.4%と直近の予約が悪い。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊状況はビジネス客を中心に低迷している。レストラン利用客は、5月は前年を上回ったが、前年は8月頃まで重油高騰の影響を受けていたこともあり、前年と変わらないと見込んでいる。
		旅行代理店（従業員）	・7～9月の燃油サーチャージの撤廃と、新型インフルエンザ騒動の沈静化が与える経済活動の復活によって、海外旅行需要は活気を取り戻せる期待感がある。一方で国内旅行は、高速道路料金引下げ効果が依然として期待できる状況とは言えない。
		タクシー運転手	・夏のボーナスは軒並み前年より減額になるとの話を聞くなど明るい材料はない。そのため、低迷したまましばらくは抜け出せない。
		タクシー運転手	・必要なものは購入するが、不要不急のものは購入しない風潮が定着している。
		美容室（経営者）	・新型インフルエンザの影響、また総選挙を控え、消費が活発になる環境にない。
		住宅販売会社（経営者）	・新規客の行動をみても変わる気配がない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	やや悪くなる	住宅販売会社（従業員）	・契約金額は減っているものの客の動きは増えてきた。そのまま契約に反映しないだろうが、これ以上落ち込むことも考えられない。車、住宅への減税措置がこれから消費者マインドを改善させる雰囲気がある。
		スーパー（営業担当）	・現状の客の動きをみていると良くなることは期待できない。
		コンビニ（経営者）	・近隣への競合店の進出が決まっており、また、タスポ効果の反動もあり売上が厳しくなる。
		自動車備品販売店（従業員）	・ガソリン価格の上昇や夏季賞与の減少予測から消費の落ち込みが考えられる。
		一般レストラン（スタッフ）	・低価格のうどん店の出店、大手外食チェーンのクーポン券合戦等、厳しい状況が続く。また、ボーナスカット、減給とサラリーマンの財布のひもも一層固くなりそうである。
		都市型ホテル（スタッフ）	・景気悪化要因のほか新型インフルエンザの影響もあり予約は今一つである。
		住宅販売会社（従業員）	・需要喚起のため、特典を活用した広告宣伝費の増加や資材の値下げによる既契約分の価格見直し要求が出てくるなど、収益性の悪化要因が多い。
	悪くなる	住宅販売会社（従業員）	・雇用の問題などで明るい話題がない限り、住宅や土地といった高額な不動産は動かない。
		一般小売店〔事務用品〕（営業担当）	・景気の底が見えないとの声が取引先から聞こえてくる。特に製造業では元気が無く、今以上に先行き不透明で売上が見込めない状況にあると聞いている。
		スーパー（総務担当）	・定額給付金の経済効果は全く感じられず、今後も景気が回復する傾向がみえない。夏のボーナスも前年の支給額を下回ることが明らかなため、2～3か月先も景気が悪い状態が続く。
		コンビニ（経営者）	・タスポ効果は5月で終わり、来月から確実に売上の伸びは低下する。また、低価格商品を購入する客が増える一方、ついで買いをする客が期待しているほど増えていないため、客単価が下がり売上げ低下に歯止めがかからない。
		旅行代理店（従業員）	・旅行シーズンである10～11月は更に新型インフルエンザが蔓延しそうな気配であり、経営的には大赤字必至である。
		テーマパーク（職員）	・周辺の宿泊施設の予約状況は、依然として団体客は鈍い。また、現状では比較的堅調な個人客でも今後動きが鈍くなることが予想される。
企業動向 関連	良くなる やや良くなる	-	-
		繊維工業（経営者）	・秋冬の衣料関係は小ロットではあるが生産に入っている。車両関連など非衣料関係は在庫調整が進んでいる。
		電気機械器具製造業（経理担当）	・夏までにはピーク時の70%まで一時的に回復する見込みであるが、その先は楽観視できない状況である。
		輸送業（配車担当）	・少しずつではあるが明るい話題も増え、荷動きも良くなっていく。
	変わらない	金融業（融資担当）	・取引先の在庫水準が急激に絞られたため決済額が減少し、資金繰り懸念が薄らいであり、これ以上の悪化はなくやや上向き見込みである。
		繊維工業（経営者）	・先行き不透明感が続いており、受注環境は厳しいままである。さらには新型インフルエンザの影響が消費にでてくるのではと懸念している。
		プラスチック製品製造業（企画担当）	・住宅向けは回復に半年から1年かかるとみている。ほかには一部で回復の兆しがみられるものの、全体的に状況が好転する気配がみられない。
		金属製品製造業（経営者）	・2～3か月先の受注の入り具合は現状と変わらない。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・一部に改善の傾向との報道があるが、受注量自体には大きな変化がない。
		精密機械器具製造業（経営者）	・一部の商品では予想を上回るリピート受注が来ているものもあるが、総量的には低水準のままである。ここしばらくは横ばい状態が続くことが予想される。
		輸送業（配車担当）	・製造業では、在庫を持っている中で生産を増やすような状況にはならず、物流が好転するとは考えにくい。
		金融業（融資担当）	・下げ止まり感はあるものの、この後上昇する気配はまだ確実になっていない。
		不動産業（経営者）	・個人客にしても法人客にしても不動産取引がなかなか動き出さない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		新聞販売店〔広告〕 (従業員)	・折込チラシのサイズダウンや配布エリア縮小から良くなり そうな状況が見えないため、新規オープンがあっても落ち込み 分をカバーできない。	
		司法書士	・不動産取引においても会社関係の相談でも、景気回復を感じ させるものは無い。	
	やや悪くなる	食料品製造業(企画担 当)	・食品会社においては、高額品の販売不振、廉価品の好調さ が背景にあり、流通業界から価格の見直し要求が継続してい る。このため、ますます収益性が悪くなる傾向を危惧してい る。	
		建設業(経営者)	・競争激化による低価格での受注や、積算における資材単価 の低さや歩掛りの厳しさにより、工事の採算が悪くほとんど 利益が出ない状況がより強まる。	
		通信業(営業担当)	・事業所での電話更改の設備投資需要がなかなか上向いてこ ない。特に製造業比率の高い富山では顕著となっている。	
		税理士(所長)	・定額給付金の給付が始まったが、民間企業の給与の減額が 続いており、相殺され消費の刺激になっていない。グリーン 家電普及促進事業によるエコポイントは高齢者を中心に分か りにくく、全体的な消費刺激にはなっていない。街の電気店 は値引き等で減益になっている。	
	悪くなる	一般機械器具製造業 (総務担当)	・自動車産業、半導体産業などでは在庫調整が終了してい ると言われている。しかし設備投資の動きはその後になるの で、回復は来年以降との見通しである。	
		建設業(総務担当)	・工事の発注先送りと受注価格競争がエスカレートしてきて おり、受注環境は一段と厳しさを増している。	
	雇用 関連	良くなる	-	-
		やや良くなる	-	-
変わらない		人材派遣会社(社員)	・1~3月期ほどの大きな雇い止めはないにしても、今後も 規模は小さくなるが雇い止めは続く。	
		求人情報誌製作会社 (編集者)	・大規模な人員採用の話がまったくでてこない。	
		新聞社〔求人広告〕 (担当者)	・雇用は連体を境に回復傾向にあったが、新型インフルエン ザの影響でストップした。経済の動きはますます鈍くなり、 雇用問題は解消に向かう様子はない。	
		民間職業紹介機関(経 営者)	・休業している企業でも先行きが見えないと聞いており、さ らにこれから一時帰休制を実施に踏み切る企業もある。	
やや悪くなる		人材派遣会社(社員)	・景気回復の見通しが全く立たない状況で、人材の増加も期 待できない。今後も雇用環境がますます厳しくなる。	
		職業安定所(職員)	・当面、求人数の減少、求職者数の増加が予想される。	
悪くなる	職業安定所(職員)	・前月に引き続き中小企業等からの雇用調整助成金の相談が 多い。		

## 7. 近畿(地域別調査機関：りそな総合研究所(株))

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	乗用車販売店(営業担 当)	・今が底の状態であるため、今後は良くなる。
	やや良くなる	商店街(代表者)	・新型インフルエンザの影響が若干和らぐため、少しは回復 する。
		商店街(代表者)	・1品単価は落ちているものの、購買量の増加で売上全体は 伸びているため、今後も上向き傾向となる。
		百貨店(売場主任)	・新型インフルエンザの影響が落ち着いており、今後は来客 数が増加に向かう。また、株価も上がってきているため、少 し高価なものにも動きが出てくる。
		百貨店(売場主任)	・夏のセール時期が夏物商材の実需期となりつつあるため、 やや回復する。
		百貨店(売場主任)	・新型インフルエンザの騒ぎが落ち着けば、身の回りの商品 から徐々に回復に向かう。ただし、売上を伸ばすためには特 徴のある商材が必要であるほか、しっかりとした接客が求め られる。
		衣料品専門店(販売担 当)	・新型インフルエンザの影響が少し落ち着けば、来客数も増 える。
		乗用車販売店(経営 者)	・環境対応車の購入に関する減税などが実施されることで、 先行きは良くなる。
	その他専門店〔食品〕 (経営者)	・新型インフルエンザの影響も終息し、元の状態に戻って くる。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		高級レストラン（支配人）	・新型インフルエンザの影響による販売量の減少も底を打ち、回復傾向となる。
		スナック（経営者）	・新型インフルエンザで外出を控えている影響で、客のストレスがたまっているため、今後はその発散の意味もあって来店が増える。
		観光型ホテル（経営者）	・5、6月は新型インフルエンザの影響で予約の取消しが相次いでいるが、その後は希望的観測もあるものの、今の極端に悪い状況に比べれば良くなる。
		観光型旅館（経営者）	・楽観的な見通しであるが、新型インフルエンザ問題の沈静化が進むため、やや良くなる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊部門については、夏に開催される高校総体関連の需要で予約が好調であるほか、宴会も前年を上回る予約率となっている。一方、婚礼は前年並みとなっている。
		都市型ホテル（マネージャー）	・宿泊部門は、新型インフルエンザで出張やレジャーが控えられた反動で、短期的には少し動きが出てくる。一方、宴会部門の予約状況は選挙の関係もあって微妙な状況である。
		都市型ホテル（役員）	・6月になれば新型インフルエンザの感染は終息するため、全部門で少なくとも今に比べれば回復する。ただし、予約状況をみると景気低迷の影響は続いているため、前年並みの水準にはまだまだ戻らない。
		旅行代理店（経営者）	・新型インフルエンザの報道が少しは落ち着くのに伴い、今よりも回復する。
		タクシー運転手	・今月は新型インフルエンザの影響で最悪であったため、2～3か月後はやや良くなる。
		通信会社（社員）	・政府の旗振りで地上デジタル放送やブロードバンドへの対応が進められている。特に地上デジタル放送については、2011年7月24日に向けて加速度的に周知が進むため、やや良くなる。
		通信会社（企画担当）	・政府の景気対策に期待できるほか、消費マインドが上向いていることから、先行きはやや良くなる。
		通信会社（管理担当）	・大手の携帯電話会社で新製品が販売開始となるほか、新型インフルエンザの話題が下火になることで、上向き傾向となる。
		通信会社（企画担当）	・景気が底打ちする気配を感じるため、今後は良くなる。
		美容室（経営者）	・5月に減少した客が戻ってくるため、売上の増加につながる。
		その他サービス[マッサージ]（スタッフ）	・オイルマッサージは服を脱ぐため、暖かい時期になると来客数が増えるほか、今月は新型インフルエンザの影響で来客数が減っていたため、少しは良くなる。
		住宅販売会社（経営者）	・不動産については買手市場が続いているが、物件相場の低下に伴って徐々に良くなる。
		住宅販売会社（従業員）	・客の様子が変わってきたことでデベロッパーの停滞ムードも払しょくされるほか、今後は販売物件も増えるため、市場の動きが活発化する。
		住宅販売会社（総務担当）	・新型インフルエンザの影響は終息傾向となるほか、6月からの長期優良住宅の優遇などが大きな後押しとなる。
その他住宅[展示場]（従業員）	・住宅ローン減税の拡充による追い風もあり、実需に基づいた客が増えているため、新型インフルエンザの騒ぎが落ち着けば客足も戻る。		
変わらない		商店街（代表者）	・定額給付金の給付や、商店街でのプレミアム付き商品券の発行により、6、7月は来街者が増加する。
		一般小売店[鮮魚]（営業担当）	・新型インフルエンザの影響は落ち着くものの、客の消費意欲は依然として低迷した状態が続く。
		一般小売店[衣服]（経営者）	・客の様子を見てみると、良くなることはない。
		一般小売店[衣服]（経営者）	・先行きが良くなる実感がなければ、消費者の財布のひもは緩まないため、小売店の販売も増えるはずがない。
		一般小売店[野菜]（店長）	・実体経済はまだまだ底打ちしていないため、今後も厳しい状況が続く。
		百貨店（売場主任）	・まだまだ雇用環境や給与所得といった面が良い方向へ向かっていないため、今後も厳しい状況が続く。
		百貨店（売場主任）	・不況の影響で買物が減っており、これを機に客の間で賢く消費する習慣が定着した感があるため、今後も厳しい状況が続く。
		百貨店（売場主任）	・景気対策が実行されるものの、各企業では給与やボーナスのカットが行われているため、個人消費は伸びない。今後も低額品や生活必需品が売れる一方、高額品は苦戦する。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（企画担当）	・毎日の客の動きに敏感な食品関連に活気がないため、先行きの見通しは厳しい。
		百貨店（営業担当）	・マスコミの報道に流されやすい消費者が、選挙や海外景気の動向次第では、余裕があっても高額品の購入を手控える感があるため、今後も厳しい状況となる。
		百貨店（営業担当）	・若者のブランド離れにより、以前にも増して高級品の売行きが芳しくないため、今後も厳しい状況となる。
		百貨店（サービス担当）	・景気は上向き傾向にあると報じられているが、近畿では依然として暗い状況が続く。今後も消費を拡大させるような話題性のある商材が少ないため、前年の売上確保は難しい状況である。
		百貨店（婦人服担当）	・根本的な景気回復はまだであるため、客の衣料品に対する購入意欲は高まってこない。
		百貨店（商品担当）	・ボーナスカットの話も多く、消費者の生活防衛意識が高まっているため、客単価は低下したままで回復しない。
		百貨店（マネージャー）	・消費の増加につながるような企画がない。既に景気が悪くなって久しいため、これから更に悪くなることもないが、上昇することもない。
		百貨店（店長）	・新型インフルエンザの影響が沈静化し、夏のボーナス時期となるが、なかなか上昇ムードにはならない。
		スーパー（経営者）	・近くに競合店が多数あるため、客はその日のチラシを見て買い回っている。こちらが安売りすればこちらの目玉商品、競合店が安売りすればそちらの目玉商品と、客は少しでも安い店を買い回っている。
		スーパー（店長）	・新型インフルエンザの影響で、来客数は週末を中心に減少傾向が進む。一方、備蓄関連商品の売行きは今後も好調が続くものの、省エネ家電のエコポイント制度については、テレビの売行きは若干良くなっているが、冷蔵庫やエアコンの売行きには全く変化がないため、効果については不透明である。
		スーパー（店長）	・当地域は新型インフルエンザの影響もそれほど受けていないため、今後の状況もそれほど変化はない。
		スーパー（店長）	・消費者の節約志向は今後も続くため、購入金額も大きくは変わらない。
		スーパー（店長）	・県下の雇用情勢に回復傾向がみられない状態であるため、消費が上向くことはない。
		スーパー（企画担当）	・景気の下げ止まりを実感しているため、これ以上は悪くならない。
		スーパー（広報担当）	・新型インフルエンザの影響は次第に落ち着きつつあるが、景気の良くなる要素が少ないため、今後も停滞が続く。
		スーパー（管理担当）	・来月以降は新型インフルエンザの影響も落ち着く兆しがあるものの、状況が大きく変わることはない。
		コンビニ（経営者）	・おにぎりを30円値引きするだけで売上が3倍になるなど、低価格指向は続いているため、客単価の上昇は見込めない。さらに、近隣のオフィスビルの入居率も低調なままであり、売上の回復する要素が見当たらない。
		乗用車販売店（経営者）	・ハイブリッド車だけに注目が集まり、需要全体としてはまだまだ厳しい。新車への買換え補助制度についても、現状では不透明である。今は、夏期賞与の減額による影響が懸念される状況である。
		乗用車販売店（経営者）	・先行きに対する判断材料がない。高速道路料金引下げで交通量は予想以上に増加しているが、いずれにしても先行きは良くならない。
		乗用車販売店（経営者）	・減税などの景気対策が実行されているものの、まだまだ製造業を中心に落ち込みは大きい。自動車を含む環境関連で売上は好転しているが、経済全体を支えるまでには至らない。
		乗用車販売店（経営者）	・車検や一般修理の予約が少なく、新車の販売も良くないため、今後も厳しい状況が続く。
		乗用車販売店（販売担当）	・今後2、3か月では状況に変化はない。
		住関連専門店（店長）	・不景気や新型インフルエンザの感染拡大で不安な状況となっているため、安心感や心の余裕が社会全体に広まらなければ、経済活動は縮小していく。
		その他専門店〔宝石〕（経営者）	・新型インフルエンザの感染がようやく落ち着いてきたが、3か月後に消費が上向くとは考えられない。



分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他専門店〔医薬品〕（店員）	・最近では医薬品に関する問い合わせや健康相談が増えているが、6月には薬事法が改正されるため、一般の薬品に関する問い合わせが増える。
		一般レストラン（経営者）	・イベントの企画などで、何とか前年を下回らないように努力を続けるものの、夏は閑散期であるため期待はできない。
		一般レストラン（スタッフ）	・今は景気の回復や所得が安定する見込みが立たないほか、原油価格の上昇に伴うガソリン価格の上昇など、消費に対するマイナスの要素が多い。
		一般レストラン（スタッフ）	・完全に新型インフルエンザの感染が落ち着いたわけではないので、今と比べて来客数が大きく変動することはない。
		その他飲食〔ジャズバー〕（店員）	・今月は景気が悪い上に、新型インフルエンザの影響で外出を自粛する人が増えたが、今後も大きな変化はない。
		観光型ホテル（経営者）	・先の予約がキャンセルでほとんど消えてしまったため、今後は社員のリストラや、場合によっては休業も考えている。
		観光型旅館（経営者）	・7月の予約分までキャンセルが来ているため、今後についての予測が立たない。
		観光型旅館（団体役員）	・5、6月の予約に対してキャンセルが約1千件、人数ベースでは1万人程度発生しているため、新型インフルエンザの影響が落ちてく夏以降は、今よりも良くなる。
		都市型ホテル（支配人）	・金融支援を中心とした新型インフルエンザ対策を早急に進めなければ、倒産企業が今以上に増える。
		都市型ホテル（営業担当）	・5月の下旬になってようやく新型インフルエンザの影響も落ち着き、宿泊客が戻りつつある。ただし、市場では低額商品が出回っているため、夏休み前までは厳しい状況が続く。宴会も、新型インフルエンザの影響で延期になった予約が戻らない限り、売上は回復しない。いずれにしても厳しい状況はまだ続く。
		旅行代理店（店長）	・新型インフルエンザ騒動が落ち着けば、若干需要は戻るものの、秋に再び発生すれば現在と同じ状況に陥る。
		旅行代理店（広報担当）	・客からは、旅行に今行く必要はないといった声や、新型インフルエンザが秋に再流行するといった声も聞かれ、先の見通しが全く立たない。2～3か月先も、状況が大きく変化することはない。
		通信会社（経営者）	・特に変化の兆しが見当たらないため、今の状況が続く。
		観光名所（経理担当）	・今月は天候に比較的恵まれ、ゴールデンウィークも前年並みの人出となったが、その後は新型インフルエンザの影響で客足が止まっている。例年5、6月は中高生やPTAの団体客が多く来場するが、ほとんどキャンセルとなっている。これまで経験したことのない状況であり、折からの不況に対する追い打ちとなっているため、元の売上に戻るには時間が掛かる。
		遊園地（経営者）	・先行きが不透明であるため、今後も厳しい状況が続く。
		その他サービス〔生命保険〕（営業担当）	・消費者が景気回復を実感できていないため、依然として家計を引き締めたままで、生命保険への加入を控える傾向が続く。
		その他サービス〔ビデオ・CDレンタル〕（エリア担当）	・巣ごもり消費の傾向が強まっているため、利用者がもっと増えてもよいところであるが、現状は今一つである。今後も大きく増えることはない。
		住宅販売会社（経営者）	・業界では、地元の中堅企業も何とか持ちこたえている状態であり、秋まではこの状況が続く。
		住宅販売会社（従業員）	・ゴールデンウィークは一部のモデルルームで来場客数の増加がみられたが、契約数はなかなか伸びない状況が続いている。今後もマンション市況は厳しい状況が続く。
		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）	・しばらくは、現状の良くも悪くもない状態が続く。
	やや悪くなる	一般小売店〔時計〕（経営者）	・定額給付金はある程度消費に回されたが、普段の生活では収入が増えていないので期待できない。実際に、不景気で定年延長の話がなくなった客もあり、楽観視はできない。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	・アパレルでは良くなる材料が見当たらない。定額給付金の給付による影響もアパレル関係には回ってこない。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	・3か月先に良くなる要素が1つも見当たらない。
		百貨店（企画担当）	・新型インフルエンザの影響が徐々に薄らいでくるものの、一度遠のいた客足が回復するには、また時間が必要である。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（経営者）	・各社は通常価格、特売価格共に値下げしており、パンや豆腐、めん類など特に販売点数の多い商品で顕著となっている。原料価格の上昇で値上げた商品は、値上げ率以上に販売点数の落ち込みが大きくなることもあり、今後は1品単価、客単価共に低下が進む。
		スーパー（店長）	・各企業の夏季賞与は減額が決定的で、客の間では生活防衛の意識が高まるため、ますます節約志向が進む。
		スーパー（経理担当）	・ボーナスの支給が本格化し、所得の目減りが明らかになるにつれて、生活防衛意識が高まっている消費者心理に悪影響が広がる。
		スーパー（開発担当）	・中小企業では賃金が据置きとなっているほか、原油価格も徐々に上がっているため、先行きの見通しは厳しい。
		コンビニ（店長）	・新型インフルエンザの影響がいつまで続くか分からないまま、景気も落ち込んできているため、なかなか回復には向かわない。
		コンビニ（マネージャー）	・昨年6月から売上を押し上げたタスポの反動減が出てくるほか、昨年の猛暑でよく売れた飲料も反動減となるなど、プラスの材料が見当たらない。
		衣料品専門店（経営者）	・新型インフルエンザの感染がいつ終息するかが分からず、客の購買意欲の低下が続く。消費者の安心が担保されない限り、上向くことはない。
		衣料品専門店（営業・販売担当）	・客からも良い話が聞かれないため、先行きの見通しは厳しい。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	・6月1日から薬事法が改正され、一部の医薬品を除いてコンビニやスーパーで販売ができるようになる。ドラッグストアだけでもオーバーストアである上に、更に販売先が増えることで競争が激しくなる。
		一般レストラン（経営者）	・当地域ではプレミアム付き商品券が発行されたが、大型スーパーなどでは使用できないため、商店街の人通りが増える。ただし、今後は新型インフルエンザを含めて何が起こるか分からないため、見通しとしては厳しい。
		一般レストラン（経営者）	・ボーナスの減額などが实体经济を悪化させるほか、年金を含めた将来不安もあり、消費者の生活防衛意識は更に強まる。
		一般レストラン（経理担当）	・景気の現状は厳しいものの、悪化に歯止めが掛かっている感もある。ただし、新型インフルエンザの感染拡大でキャンセルが相次いでいるため、今後の沈静化が大きなかぎとなる。
		観光型ホテル（経営者）	・一時的ではあるものの、新型インフルエンザの影響で宴会、宿泊が延期やキャンセルとなり、売上が数百万円減少している。ただし、今は終息に向かっているほか、夏に向けて各種イベントの予約も入ってくる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・新型インフルエンザの拡大が落ち着けば戻るものの、見通しが立たない。アジアからの観光客はまだ様子見状態で動いておらず、宴会・レストランも全体的に冷え込んでおり、先行予約は悪い。さらに、総選挙が実施されることになれば余計に人が動かなくなるため、より一層厳しい状況となる。
		タクシー運転手	・来月ごろから延期された旅行も出てくるものの、新型インフルエンザの影響で修学旅行の8割がキャンセルとなっている。
		タクシー会社（経営者）	・2、3か月先には新型インフルエンザの影響も落ち着くものの、客の節約志向は続いており、特に企業によるタクシーチケットの利用減が続いている。今後についても、個人客、法人客共に利用を控える傾向が進む。
		通信会社（経営者）	・例年6～8月は携帯電話会社による販売促進の動きが少なくなる。今年は特に、新製品の発表といった大きなトピックも見当たらない。
		観光名所（経理担当）	・新型インフルエンザの影響が大きく、特に学校などの団体客によるキャンセルが増加しているため、先行きは悪くなる。
		その他レジャー施設〔イベントホール〕（職員）	・新型インフルエンザへの政府の対応方針によっては、今後は集客施設の収益減が顕著となる。
		その他レジャー施設〔飲食・物販系滞在型施設〕（企画担当）	・新型インフルエンザによる影響がしばらくは残る。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	悪くなる	その他住宅〔情報誌〕 (編集者)	・新型インフルエンザの影響が危険な状況まで拡大し、消費者が自分の行動を制限し始めると、経済的な悪影響はかなり大きくなる。
		商店街(代表者)	・大型店の値下げ競争には対抗できないため、来客数が減少する。
		一般小売店〔珈琲〕 (経営者)	・新型インフルエンザの影響で外出回数が減少するため、当社の得意先の販売量も減少する。
		一般小売店〔菓子〕 (経営企画担当)	・最近3か月の売上前年比を上位5店舗の平均で見ると、関西は86.0%となっている。今後の新型インフルエンザの影響次第では、更に悪化することになる。
		一般小売店〔精肉〕 (管理担当)	・100年に一度の不況と新型インフルエンザ発生というダブルパンチに、冷静な対応がいつまで続けられるかが分からない。日々の変化に今までの経験は通用しないため、先行きの見通しは厳しい。
		一般小売店〔花〕(店長)	・まだまだ底が見えず、先行きは不透明である。景気回復まではまだまだ時間が掛かる。
		一般小売店〔花〕(店員)	・単価の高い商品が売れにくくなっており、贈答用の注文も減っている。これから夏になって気温が上がると、売上が更に減少する。
		一般小売店〔コーヒー〕(営業担当)	・昨秋以降の消費低迷や雇用不安に加え、新型インフルエンザで消費者が外出を控える傾向に拍車がかかる。
		スーパー(経営者)	・新型インフルエンザにより、観光をはじめとする様々な業種で売上減の影響が出ているため、今後はその影響が避けられない。
		コンビニ(店長)	・客単価の落ち込みが厳しいほか、チェーン間の価格競争もあるため、今後は一段と悪化する。
		衣料品専門店(経営者)	・不況で来客数が減り、高額品が売れなくなった上に、新型インフルエンザの影響で客がショッピングセンターに寄り付かなくなっている。仮に来店した客も、食料品を買ってすぐに帰るといった状況が続いているため、今後数か月は良くなることはない。
		衣料品専門店(販売担当)	・短い期間で客の購買意欲が上向くことはない。
		その他専門店〔宝飾品〕(販売担当)	・不景気を理由にするだけではなく、販売体制を見直さない限り、売上は伸びないどころか維持も難しい。
		旅行代理店(従業員)	・当地域は今最悪の状況であるため、先行きの見通しは厳しい。
住宅販売会社(経営者)	・景気の最悪時期は脱したと報じられているが、マンションや戸建住宅の分譲にはその兆候が全く感じられない。消費マインドは完全に冷めており、新聞折込や住宅情報誌などの媒体を駆使しても反響は芳しくないため、先行きの見通しは厳しい。		
企業動向関連	良くなる やや良くなる	-	-
	やや良くなる	食料品製造業(従業員)	・5月よりは当然良くなるが、景気全体が良くなるような企画もないため、今は我慢の時期である。販売量も前年に比べて上向き傾向となるが、夏場の天候にも影響されるので、予断を許さない状況である。
		木材木製品製造業(経営者)	・現在の受注量は微増であるが、今後は増加傾向となり販売量も増えるため、先行きは良くなる。
		化学工業(管理担当)	・ハイブリッド車の受注好調を受け、車載用電子部品に使う製品の出荷が持ち直すなど、一部に明るい材料がある。最悪期は脱したと思われるが、全体として回復の速度は遅く、前年並みの水準に戻るのは秋以降となる。
		金属製品製造業(経営者)	・受注が前年の半分に激減していた状態から、徐々に70%を目指す状態に向かっている。
		金属製品製造業(総務担当)	・政府の緊急経済対策で公共工事の前倒し発注が行われ、一部で需要回復の期待が戻ってきた感があるため、先行きはやや良くなる。
		電気機械器具製造業(経営者)	・先行きは不透明であるが、現在の商談が増えていることは間違いない。その動きが当社だけのものか、市場全体のものかは判断が難しい。
		電気機械器具製造業(企画担当)	・好評価を受けている開発中の商品については、最終試作品の評価、認証が終われば受注を受け始めるため、先行きは良くなる。
		建設業(経営者)	・6月以降に受注が回復する兆しがみられる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		輸送業（営業担当）	・個人あての荷物は動きが好調であり、特に通販の荷物の増加が目立っている。運送業にとっては良い兆しであるため、先行きはやや良くなる。
		金融業（営業担当）	・自動車部品製造業では、自動車業界の在庫調整が完全に終わるため、今後は更に受注が増加する。
		金融業（支店長）	・新築の建売物件はなかなか契約に至らないが、お風呂や台所など一部のリフォームについては若干ながら動いているので、先行きは良くなる。
		広告代理店（営業担当）	・新型インフルエンザの騒ぎが収まれば、少しは落ち着いてくる。
		広告代理店（営業担当）	・テレビスポットCMなどの受注が比較的良くなりつつあるため、先行きは良くなる。
		コピーサービス業（従業員）	・新型インフルエンザも梅雨を境に終息するため、その後は補正予算の成立が景気回復の起爆剤となる。
		その他非製造業〔衣服卸〕（経営者）	・新型インフルエンザ騒動で消費の回復感に水を差されたものの、この騒ぎもそろそろ落ち着くため、今後は回復していく。
	変わらない	化学工業（経営者）	・同業者や得意先の会合になるべく参加して情報収集に努めているが、回復の兆しが出てきた得意先や業界はまだまだ限定的で、回復にはまだ時間が掛かる。
		化学工業（企画担当）	・今後はユーザーからの値下げ要求を拒めない状態となるため、原料価格の低下に伴う差益効果が薄れる。
		金属製品製造業（営業担当）	・先行きは依然として不透明な状態が続いている。
		一般機械器具製造業（経営者）	・今後数か月については、取引先の状況は変わらない。海外での合併事業に関連した引き合いが来ており、その経過が気になるところである。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・株価は上がってきたが、景気の浮揚感はまだ感じられないため、マンション着工戸数も少ないままで推移する。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・取引先の業績は低迷したまま回復の兆しがなく、他社と同様にじっと我慢している状態であるため、今後も厳しい状況が続く。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	・消費に関する部分の荷動きはやや上向き傾向であるが、今後も続くかどうかはまだ不透明である。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・先行きの見通しが立たないため、今後も厳しい状況が続く。
		その他製造業〔履物〕（団体役員）	・補正予算成立後も、实体经济の悪化から厳しい状況が続く。
		建設業（経営者）	・景気対策の一環により公共工事は前倒しで発注されているが、今後も激しい価格競争が続く。一方で民間企業の工事については、急な景気回復がない限り、計画の凍結や延期が続く。
		建設業（営業担当）	・定額給付金の給付などで、個人客を相手にした業界は景気が良くなるものの、我々の仕事にはメリットがない。
		輸送業（営業所長）	・新年度に入り、少しずつ新しい注文も出てきているが、大きな変化は起こらない。
		輸送業（総務担当）	・客からも良い話が聞かれないため、今後も厳しい状況が続く。
不動産業（営業担当）	・将来的には新型インフルエンザの影響も沈静化するものの、事務所や店舗、住宅の賃料のほか、新築戸建の価格もまだ上向き感はないため、今後も価格は低い水準のまま横ばいで推移する。		
広告代理店（営業担当）	・ここ半年間は、受注が前年比で50%前後の推移となっており、上向き材料がない。		
司法書士	・新型インフルエンザの影響もこれから夏に向かって少し落ち着いてくるが、経済状態が改善する兆しは感じられない。		
やや悪くなる	繊維工業（総務担当）	・季節的に夏物商材が動いているが、当用買のため、追加の仕入れには期待できない。全体では前年比で15%落ち込んでいるほか、新型インフルエンザの余波で催事も減っているため、先行きの見通しは厳しい。	
	繊維工業（総務担当）	・過去10年以上、靴下の販売価格は低下が続いてきたが、いまだに歯止めが掛からない。現在の不況はその傾向に拍車をかける形となっており、製造業者に負担を強いている。先行きについても好材料が見当たらない状況である。	
	出版・印刷・同関連産業（情報企画担当）	・新聞の折込広告などは動いているが、価格競争が激しく、対応できない状況である。内需拡大が進まない限り、中小企業の生き残りは難しいため、しばらくは厳しい状況が続く。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		金属製品製造業（管理担当）	・マンションやビルの建設が伸び悩んでおり、年度上期の売上のめどが立たない。下期も見込み案件はあるものの、受注は決定していない。ただし、ソーラーパネル関連の事業部は下期に増産が決まったため、新工場の建設を予定している。
		建設業（経営者）	・景気低迷に加えて、新型インフルエンザの流行や公務員の賞与減額など、良い材料が見当たらない。
建設業（営業担当）		・建設投資の減少で受注競争が激しさを増し、工事の入札では損益分岐点を大きく下回る価格で落札する建設会社も出てきている。市場が健全性を失い、混乱に陥る危険性もある。	
新聞販売店〔広告〕（店主）		・折込収入が前年比で2割近く悪化している。経済的な理由で購読料を滞納する読者が増えているなど、回復の兆しが見当たらない。	
経営コンサルタント		・顧客各社は不況のなかで様々な努力をしているものの、業績はまだ回復軌道には乗っていないため、先行きの見通しは厳しい。	
	悪くなる	繊維工業（団体職員）	・企業のノベルティ商品向けの需要が多いため、企業の業績悪化による影響は非常に大きい。
雇用 関連	良くなる やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・関西では新型インフルエンザが不況の追い打ちとなったものの、数か月先には落ち着き、夏場には全体的に少し上向いてくる。世界的にみれば日本の産業は決して悪いわけではなく、報道によって悲観的な雰囲気生まれているだけである。
		人材派遣会社（支店長）	・すべての業界が悪いわけではなく、小売業を中心に上向いてくる。
	人材派遣会社（支店長）	・派遣契約や請負契約の終了が3月末で一段落したため、どうしても必要な求人依頼については徐々に増えてくる。	
	新聞社〔求人広告〕（管理担当）	・株価の上昇に伴って大手顧客からの広告受注は増加するが、体力のない中小顧客は広告費を抑える傾向が続く。大阪に本社を置き、非上場の中小顧客を多数抱える当社については、3か月先の回復も限定的なものとなる。	
	民間職業紹介機関（支社長）	・大企業の在庫調整も一段落し、今年度の採用活動が始まっている。求人数も若干持ち直しており、1～2か月後の採用数の先行指標となる面接数も伸びてきている。	
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・一部の業種では求人数の回復も若干みられるが、今後数か月は全般的に依然厳しい状況が続く。
		人材派遣会社（経営者）	・底を打った感があり、心理的にも明るくなり始めている。大企業による大型案件が動き始めたほか、大手生保も動き出したため、銀行や生損保の動向次第で一気に市場は引き締まってくる。その辺りはまだ不透明であるが、少なくとも徐々に動き始めている。
		求人情報誌製作会社（企画担当）	・求人数で高い割合を占めるアウトソーシング業が落ち込んだのは昨年11月からであるため、求人数の前年比については10月までは変わらない。
		職業安定所（職員）	・業種によって業況にばらつきがあるため、一概に判断することは難しい。
		民間職業紹介機関（職員）	・求人企業からは、公共工事の前倒し着工といったプラス材料はまだ聞かれない。
		民間職業紹介機関（大学担当）	・省エネ家電のエコポイント制度なども、周辺企業にはあまり影響がない。やはり、各企業の体力回復が最重要課題である。
		学校〔大学〕（就職担当）	・今後も雇用環境が上向く感はないため、厳しい状況が続く。
	やや悪くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・取引のある広告会社の営業担当者からも、上期中の好転を予想する声は少ない。毎年夏に実施してきた合同就職説明会などのイベントを、今年中止せざるを得ない。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・今の状況が底であると考えたいが、今後も出稿の減少傾向は進む。
		職業安定所（職員）	・依然として雇用情勢に回復がみられず、新規求職者数の増加が続いているため、先行きの見通しは厳しい。
職業安定所（職員）		・既に出されている求人の内容変更について、最近は募集賃金を下げる動きが増えている。既存社員の賃下げが増えるなか、募集賃金とのバランスを取るといった目的もあるため、先行きの見通しは厳しい。	
学校〔大学〕（就職担当）		・採用に関して企業が消極的であるため、先行きの見通しは厳しい。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	悪くなる	新聞社〔求人広告〕 (担当者)	・周辺企業の業績もかなり落ち込んでおり、広告予算が削られている。このような状態がいつまで続くのか底が見えない。
		新聞社〔求人広告〕 (担当者)	・特に7月の受注が悪く、大阪全体でも前年の7割を下回る水準となっている。すべての業種で悪化がみられる。
		職業安定所(職員)	・倒産件数が増加傾向にあるため、今後も求職者は増加していく。生産に下げ止まり感も出ているが、求人が増えるまでに回復するには、まだ時間が掛かる。

8. 中国(地域別調査機関:(社)中国地方総合研究センター)

(- :回答が存在しない、 :主だった回答等が存在しない)

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	商店街(代表者)	・外来の客がやや増えている。これからも地域のイベントがあり、来客数が増えていく。
		一般小売店〔紙類〕 (経営者)	・今月は新型インフルエンザの影響で来客数は減少したが、落ち着けばまた観光客は増加する。この増加傾向は基調となっており、これから良くなっていく。
		一般小売店〔酒店〕 (経営者)	・25日から定額給付金給付に合わせて1割増しの当市限定の商品券が発行されるので、客の動きが良くなる。
		スーパー(店長)	・客の様子、販売量の動きに、景気の底打ち感が感じられる。新型インフルエンザの影響で一時的に来客数が減少しているが、これが落ち着けば更に良くなる。
		コンビニ(エリア担当)	・客の行動は活発になってきているので、多少は上向く。
		衣料品専門店(店長)	・近くにディスカウントスーパーができて影響が懸念されたが、来客数は増えている。また新型インフルエンザも下火になり、更に来客数が増える。加えて新型インフルエンザの影響で、社内で関西・東京方面への出張が禁止されていたが解禁になったので、夏物商戦に向けて、新しい商品が入ってくる。
		家電量販店(店長)	・エコポイント制度の詳細が決定し、更に需要が高まる。
		家電量販店(店員)	・エコポイント制度も実施され、またボーナスも支給されるので良くなる。
		乗用車販売店(営業担当)	・ハイブリッド車の影響もあり、車に興味を持つ客が増えている。新規来客数も増えている、今後は微量ではあるものの、販売台数増加が見込める。
		乗用車販売店(統括)	・新型インフルエンザなどの話もあるが、現実には今とあまり変わらず推移する。今までも、景気が大変良かったとは実感していない人が多いので、客はいざ景気が後退しても自分にリストラなどが降りかかってきたようなケース以外は、楽観的である。
		自動車備品販売店(経営者)	・来客数の回復が今一つの状況だが、前年と比べてガソリン価格が落ち着いており、高速道路料金引下げの効果で車の移動も増えており期待は持てる。
		その他専門店〔布地〕 (経営者)	・客に金が回るようになってきたようだ。そろそろ我々の業種にも、恩恵がある。
		その他飲食〔サービス エリア内レストラン〕 (支配人)	・これからも大差なく推移する。ただ8月お盆期間の割引日設定によって、数値は大きく変動する。
		観光型ホテル(スタッフ)	・夏休みに入れば、またファミリー層の動きが出てくる。ただし、また何が起こるか不安ではある。
		都市型ホテル(従業員)	・景況感も上向きになりそうで、新型インフルエンザが収束すれば少しよくなる。
		通信会社(企画担当)	・客とのやりとりで、経済状況に変わりはないものの、更に悪くなっているという話は以前より増えていない。何となくだが、もう少し待てば良くなるという雰囲気は出てきている。
	テーマパーク(業務担当)	・高速道路料金引下げによる出かけやすさが、追い風となる。	
	美容室(経営者)	・少しでも良くなるように様々な企画を立ててチラシや店内周りに努めており、またサービスの向上にも努めている。	
	変わらない	商店街(代表者)	・夏は軽衣料中心のため、従来より更に悪くなるということはない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般小売店〔茶〕（経営者）	・いろいろと景気対策もなされているが、良くなるという実感が無い。私も周辺店舗も、このような景気状況でも経営できる、体質造りをする努力をしている。
		一般小売店〔酒店〕（営業）	・景気対策も頭打ちで、良くなる材料もなく、かといって悪くなる材料もない。
		百貨店（営業担当）	・今の節約生活に慣れてしまっているため、夏物、クリアランスの時期になっても期待できない。
		百貨店（営業担当）	・国内の消費マインドは冷えきっている。顧客の気持ちの中に買物を楽しむゆとりが生じるまでは、しばらく時間が必要である。
		百貨店（販売促進担当）	・回復の兆候が見られない。とはいえ全ての店舗が悪いわけではなく、持ち直しの傾向が見受けられる店舗もある。
		百貨店（販売促進担当）	・これから中元、セールと夏の大きな商戦が続くが、中元については前年同様、件数の絞込み、単価の低下が厳しくなる。セールについても、春から夏にかけての商戦が全国的にこれほど低迷していると、製造にまで影響することが考えられ、大きな期待は掛けられない。
		百貨店（購買担当）	・プレミアム付き商品券が順調に売れたことで、売上はこれからも増える。定価商品は相変わらず苦戦しているが、セール商品についてはかなり大きな催事をして順調に売れているので、クリアランスが始まる来月、再来月はかなり良くなる。
		百貨店（販売担当）	・新型インフルエンザの影響は見られなくなるとは思うが、セール期に入っても、今の必要なもの以外は購入しないという動きに変化はない。
		スーパー（店長）	・現状の低価格を訴求した販売競争激化の悪影響が、仕入先はもとより、流通、生産者に至るまで、何らかの形で現れる。
		スーパー（店長）	・工業地帯に立地しているため、産業関係で今の状態が続く限りは、店の状態も今の状態が続く。
		スーパー（総務担当）	・単価の下落の影響が大きい。「必要な物を必要なだけ、しかもできるだけ安い物を」という客の動向がいよいよ顕著になってきた。安全安心な国産品が良いのは分かっているが、安ければ外国産でも仕方ないという人がほとんどである。
		スーパー（経理担当）	・売上動向などから見ても、上向きの要素が見当たらないので、しばらくはこのまま推移していく。
		スーパー（経営企画）	・商品の1品平均単価は前年割れが続いており、今後もこの傾向は続く。
		スーパー（販売担当）	・食パンのように値下がりした商品もあるが、依然、客の購買意欲に変化はない。
		スーパー（管理担当）	・景気回復の見通しも立たず、消費意欲の低迷はまだまだ続く。また、安価なプライベートブランド商品ばかりが伸びており、買上点数は変わらずとも金額は下降する一方である。
		コンビニ（エリア担当）	・パンを中心に取り扱っているが、パンは値下げすれば売上が増えるというものでなく、また新規の店も少なく、同じパイの中で取り合う厳しい状態がこのまま続く。
		衣料品専門店（経営者）	・固定客に少し動きがあるものの、新規の動きがない。
		家電量販店（店長）	・相変わらず客は必要なもの以外は購入しない。今年は猛暑ということだが、この様子では客はエアコンが壊れでもしない限り、買換えない。
		家電量販店（予算担当）	・エコポイントに期待を込めたいところだが、開始直後の現時点では判断は難しい。
		乗用車販売店（経営者）	・政府の対策が効果を現すのは秋以降になる。米大手自動車会社の去就などが落ち着いてくるのも、秋以降になりそうだ。
		乗用車販売店（統括）	・減税効果は一時的なものと思われる。その他の車の売行きはかなり厳しい状況である。
		乗用車販売店（サービス担当）	・8月は夏枯れの時期になるため、あまり期待できない。
		その他専門店〔書籍〕（従業員）	・市場はこれからも縮小するが、過剰出店による飽和状態は変わらない。
		高級レストラン（スタッフ）	・前年に比べて厳しい状況が続く。これから予約がどの程度入ってくるか、先行きは不透明である。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スナック（経営者）	・定額給付金は、何かまとまったことをしようというほど額が多くはない。高速道路料金引下げは走れば走るほどガソリン代が掛かるので、それほど遠くはいけな。土産物屋はもうけたという話もあるが、市街地中心部ではちっとも良くなったという話は聞かないので、これからも変わらない。
		その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者）	・集客力のある施設への外出が控えられており、景気が上向くかどうかは今後のインフルエンザの沈静化次第である。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宴会の予約が少なく、企業訪問をしても、「今のこのご時世だから今年からやらないことにした。」と言われるところが多い。
		都市型ホテル（総務担当）	・景気が回復する要因が見当たらない。自動車産業や為替、株価などは改善しているようでも、地方にまで波及している雰囲気はない。
		タクシー運転手	・6月には旅行代理店を通じて多少仕事は入っており、変わらずに推移するが、夜の動きには全く期待できない。
		通信会社（社員）	・不況のニュースが多いが、良くなっているわけではないにしても、思ったほど悪い状況にはまだなっていない。しばらくこの状況が続く。
		通信会社（営業担当）	・客の通信に関わる予算が削減されており、上向かない。
		通信会社（総務担当）	・客の節約傾向は、常態化した感がある。割安な通信媒体の増加も脅威であり、今の状態が続く。
		テーマパーク（広報担当）	・高速道路料金引下げにより個人客の伸びは期待できるが、団体客の減少傾向が変わる兆候がない。
		テーマパーク（管理担当）	・新型インフルエンザ等、明るい話題がない。
		ゴルフ場（営業担当）	・今の状況では下げ止まらない。これから単価を引き下げ、売上を維持する方向で対応する。
		美容室（経営者）	・客の話に、数か月で状況が改善する様子が見えてこない。自営業をしている客は、店を維持のための資金を借りており、それを返すための方策にこれから苦慮しなければならないといっている。
		設計事務所（経営者）	・優遇税制などの具体的な景気対策が決まらなると、建築主の気持ちは動かない。
		住宅販売会社（経理担当）	・不動産に対する客の予算が、今後増加するとは考えにくい。
		住宅販売会社（販売担当）	・今月の展示場イベントへの来場者数が前年比2～3割減と、減少が続いており、今後の受注もしばらく厳しさが続く。
やや悪くなる		商店街（代表者）	・客の買い控えも感じられ、景気が良くなっている実感が無い。
		商店街（代表者）	・商店街の中に店舗があるが、良くなるという話は皆目聞かない。それでも前よりは悲観的ではなくなっている。
		百貨店（売場担当）	・不要なものは買わない感覚が定着し、先行きの不透明感もある。また、物を買うより貯蓄を殖やしているとの声を良く聞く。
		スーパー（店長）	・近くの大手工場の休業日が、更に増える予定がある。
		コンビニ（エリア担当）	・乗客数や買物状況を見ても、良くなる兆しが見えない。これからスーパーなどへ流れたり、昼に弁当などを持参したりする人が増えてくる。
		コンビニ（エリア担当）	・スタッフ（パート）の入れ替わりがあり、募集したところ、昼間の仕事を持ちながら夜も仕事をしたいという人が数多く応募してきた。20～30代の人ばかりでなく、40～50代の人もあり、こんな状態が続くとすれば良くなるはならない。ただし、たくさん買って行く客もあり、それほど悲観することはない。
		コンビニ（エリア担当）	・タスポ効果がなくなり、それに加え、不景気による消費低迷はしばらく続く。また、新型インフルエンザによる外出を控えることによる、客数減少も懸念される。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・競合他社でも低価格路線をとるところが増えてきているので、競争がいよいよ厳しくなる。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・今後も新型インフルエンザが流行すれば、更に来客数はダウンする。
		家電量販店（店長）	・既に夏のボーナスは20%減などと報道されており、客の財布のひもはいよいよ固くなり、消費にまで回ってこない。
		一般レストラン（店長）	・現在は昼の来客数が減り続けている状態であり、回復する様子は見られない。



分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		観光型ホテル（経理総務担当）	・新型インフルエンザによるキャンセル、旅行の自粛は6月も続く。宴会の法人利用も相変わらず低調である。	
		タクシー運転手	・夜の仕事は引き続いて減少しそうであり、昼間の仕事も若干下がり気味であり、やや悪くなる。	
		タクシー運転手	・新型インフルエンザのせいか、客の表情がまた暗くなってきている。また出張時にタクシーの使用を禁止する企業は更に増えそうなので、前年より売上は少なくなっていく。	
		通信会社（通信事業担当）	・パソコン購入時に、インセンティブの大きい他社回線に乘換えるケースが多く、新規獲得は苦戦している。	
		設計事務所（経営者）	・客の住宅購入のための資金内容の改善がない限り、需要の低迷は続く。	
	悪くなる	住宅販売会社（従業員）	・展示場への来場者数の減少に加え、客の反応が更に落ち込んできている。さらに景気悪化による資金面が都合できなくなったことによるキャンセルが、依然として出ている。	
		百貨店（売場担当）	・取引先の自己防衛に拍車がかかり、ショップの撤退、派遣社員の引上げ、販促費の削減と、これからもマイナス要素しかない。	
		スーパー（店長）	・身の回りで良い材料はこれといってなく、これからもっと悪くなる。近辺の自動車製造業にも好転する気配は全くない。	
		スーパー（店長）	・競合他社、他業種との集客合戦は、これから日増しに強くなる。	
		スーパー（財務担当）	・競合店との価格競争が激しくなっており、ますます利益率が悪化する。	
		コンビニ（エリア担当）	・今後も価格訴求をしなければ売れない動きが見えており、ますます客単価の低下が予想される。	
		衣料品専門店（販売促進担当）	・夏のボーナスが出ないかも知れないなどの客の声もあり、まだまだ景気回復は見込めない。客単価上昇に欠かせないGパンの動きが悪いため、厳しい時期は続く。	
		住関連専門店（広告企画担当）	・理由は買い控えが進んでいる以外にない。特に耐久消費財は、買い控えられている。	
		一般レストラン（店長）	・ファミリー層の外食回数の減少を感じている。さらに高速道路料金引下げにより、郊外への流出は一層進み、我々チェーン店にとってマイナスになっている。	
企業動向関連	良くなる	-	-	
		やや良くなる	繊維工業（統括担当）	・この販売不振は新型インフルエンザの影響もあるため、2～3か月先には落ち着く。
		木材木製品製造業（経理担当）	・在庫調整の一服感も出てきたことや、政府の景気浮揚対策が徐々に効果を現してくる。	
		化学工業（総務担当）	・取引先の動静が少し明るくなってきている。	
		非鉄金属製造業（経理担当）	・自動車関連商品に需要回復への期待がある。国際商品市況も上昇しつつある。	
		電気機械器具製造業（総務担当）	・自動車関連、白物家電関連もようやく底を脱した感覚が出てきており、3～6か月先の受注も確実に増加する計画が提示されている。	
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・地元の自動車産業が底を打っているため、これからは良くなる。これに伴って他の産業も追々良くなる。	
		金融業（業界情報担当）	・依然として低水準ではあるが、エコカーの売行き好調が下支えとなり、生産は緩やかに回復する。	
		変わらない	化学工業（総務担当）	・依然として景気動向は不透明感が強く、当面は現状を維持する。
			鉄鋼業（総務担当）	・環境対応車に対する優遇税制による自動車販売増に期待するものの、国内の自動車生産台数の大きな回復は期待できない。下期も厳しい状況が続く恐れがある。
			金属製品製造業（総務担当）	・当社の営業マンは今後数か月では大きく変わらないと見ている。ただ、得意先より中国からの引き合いが増えてきているとの話を聞いている。
			電気機械器具製造業（広報担当）	・受注が回復する見通しになっていない。
	建設業（経営者）		・取引先なども含めて悪いまま推移しそうだが、これ以上悪くなるという雰囲気ではない。	
	輸送業（統括）		・既存顧客に対しては景気の影響をあまり受けませんが、新規顧客が獲得できないため、これから現状とあまり変化しない。	
	通信業（営業企画担当）		・取扱サービスの価格の引き下げに関する依頼が相次いでおり、取引先各社の設備投資の先行きが見えない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		金融業（営業担当）	・相変わらず悪い状況は続いている。ただし、まだ具体的な動きはないが、このままではいけないから何か新しいことをしよう、例えば農作物を加工して新しいものはできないかといった、前向きな姿勢は頻繁に見受けられるようになっている。
		広告代理店（営業担当）	・地場の自動車産業はエコカー開発に完全に乗り遅れており、工場のレイオフ解除も予定がなく、将来に向けての積極的な材料があまりない。
		会計事務所（職員）	・売上高の落込みが製造業の一部では底を打ったように思える。しかし、建設業界においては、発注者の倒産に遭って一気に資金繰りが悪化する事例が出始めている。
	やや悪くなる	食料品製造業（総務担当）	・大幅に売上を下げるといったことはないが、値上げが取引先にどうひびくか、分からないところもあって、数か月で見れば少し下がる。
		一般機械器具製造業（経営企画担当）	・国内、海外共に市場の冷え込みは今後も続く見通しであり、回復の兆しは全く見られない。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	・キャンセルが少し出てきている。また将来に向けての受注も取れていない。
	悪くなる	農林水産業（従業者）	・シーズンであるイカが相変わらず不漁であり、沖合い底引き船が資源保護のために益まで休漁に入る。さらに5月一杯で底引き船が1船団廃業するなど、水揚げ減少に歯止めが掛からない状況が続く。
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	・大口スポット案件も6月前半までで生産終了する。スポット案件の引き合いは低調で、鉄鋼業など大口需要家の引き合いも低調である。人員削減の効果もあり、臨時休業をかるうじて回避できるかどうかといった状況が続く。
		一般機械器具製造業（総務担当）	・受注量や販売量の動きが低調に推移する。
	雇用 関連	良くなる	-
やや良くなる		人材派遣会社（担当者）	・本来の状況に戻るにはまだ数か月かかるが、製造業での稼働状況が向上していることは間違いなく、また景気が現状のレベルで停滞するとは考えられない。
変わらない		人材派遣会社（営業担当）	・取引先事業所の閉鎖や、派遣社員だけでなく正社員の人員調整の話も多く聞こえてくる。自動車関連の取引先では、秋頃からの生産回復見込みの声もあるが、今後の2～3か月では景気は横ばい状態といっている。
		職業安定所（職員）	・規模の小さい下請の製造業から、雇用調整助成金等の申請が増加している。そういう事業所の話では、今までは多少受注が減少しても、複数の事業所から仕事を請けることによって生産を続けてきたが、6～7月以降は受注の見込みが立たなくなったとのことである。また消費意欲の低下から、小売業からの休業の相談も出始めている。
		職業安定所（職員）	・休業等による雇用調整は行われているが、景気は下げ止まった雰囲気がある。ただし回復に向かうには更に期間が必要となる。
		職業安定所（雇用開発担当）	・非正規雇用の雇用調整には一服感があるが、休業等の雇用調整を実施している小・零細企業事業主の中には、一部に事業に見切りをつけようとする動きがある。
		民間職業紹介機関（職員）	・昨今の節約志向に加え、新型インフルエンザによる外出控えなども重なり、消費が更に冷え込む状況であり、6～7月はまとまった連休もなく、経済を活性化させる材料がない。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	・求人件数が昨年と比べ減少している。周囲の企業の状況を見ても、求人が増加するとは思えない。
やや悪くなる		求人情報誌製作会社（担当者）	・来春卒の採用者数が未定の企業が見受けられる。
		職業安定所（職員）	・受注量の低迷が継続している製造業を中心に、全体的に求人意欲の低さが目立つ。来春の卒業予定者を対象とする就職フェアの参加企業も大きく減少した。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	悪くなる	民間職業紹介機関（職員）	・労働市場に、平均的な人が応募できる正規雇用求人、及び非正規雇用求人の数が少なすぎる状態が続く。また、正規雇用者の求人に対しては、求職者側に「求人側が要求する経験がない、要求するスキルがない、要求する資格がない。」という現実が大きく立ちはだかっている。

9. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる		
	やや良くなる	商店街（代表者）	・高速道路料金引下げ効果で、土日に観光客の来街者が多くなっている。定額給付金の給付によって消費者の財布のひもも緩みがちになっている。景気も底を打って、しばらくは上昇していく。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	・夏のイベントやお中元、お盆などがあって、景気は悪くてもそれなりに需要はある。
		家電量販店（営業担当）	・エアコンの動きが早く、多少期待が持てる気配がある。しかし、テレビ、冷蔵庫がもっと良くならないと全体的に上昇してこない。
		乗用車販売店（営業担当）	・環境対応車への買い換え・購入に対する補助制度の実施により、新車への購買意欲は増すと期待する。しかし、新車・中古車を併売する当社は、中古車の落ち込みが懸念される。
		乗用車販売店（役員）	・自動車業界では、ハイブリッド車の受注が非常に良い状況であるので、6月以降、登録台数が増えてくる。売上も半年ぐらいいい状況が続く。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・2～3か月先は、お中元ギフトがプラスとなり、やや良くなる。
		旅行代理店（従業員）	・新型インフルエンザも収まってくると思われる。個人向け海外旅行の環境は比較的良好なので、個人旅行は回復してくると予想している。景気も多少回復基調であり、企業の団体旅行も少しは回復する。
		通信会社（管理担当）	・新端末の販売開始及び、新サービス導入予定などによる市場のにぎわい感の創出で回復も想定される。
		観光名所（職員）	・国の経済対策は少しずつ効果が出てきていると思われる。しかし、ボーナスが減っているなど、まだまだ気がぬけない。
	競艇場（職員）	・「ナイター営業」効果により、しばらくは売上微増が期待できる。	
	変わらない	商店街（代表者）	・政局の混乱、消費税引上げ問題、新型インフルエンザ、人口の減少、個人資産の目減り等、悪材料を数え上げればきりがなく、将来の予測が立たない。
		商店街（代表者）	・景気対策のため定額給付金の給付などを行っているが、その効果がみられない。今後も明るい兆しは一つもない。
		一般小売店〔乾物〕（店員）	・新型インフルエンザが落ち着けば回復してくると思うが、この先どうなるかわからない。
		百貨店（営業担当）	・夏のボーナスに不安はあるが、必要な物は買おうという動きが徐々にみえてきている。景気が回復するのは先になるが、良い傾向にはある。
		百貨店（売場担当）	・政府の景気対策などで商品群によっては活性化するであろうが、所得が増加するだけでなく賞与水準も低いので、全体では前年売上実績確保は厳しい。
		スーパー（店長）	・衣料品売上の前年割れ状況は変わっていない。食品も他社との価格比較をする客の声をよく聞く。特売品の売上が増えている。
		スーパー（店長）	・今年は昨年よりも夏が早いので、季節商品の売上に期待できる。しかし、値下げが続く、夏物の効果も相殺されそうである。定額給付金の給付を見込んだ自治体のプレミアム付き商品券の効果も限定的なものになりそうである。
		スーパー（店長）	・5月後半は、定額給付金の給付や新型インフルエンザによるマスク需要で、売上が多少上向きになった。しかし、夏のボーナス時期はどうなるか不明で、景気が回復するとは思わない。
スーパー（企画担当）		・新型インフルエンザの影響で、多少備蓄用商材が動いているが大したことはない。逆に行動範囲が狭まったことによる旅行業界などへの影響は計り知れない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（財務担当）	・財政出動による景気浮揚効果が出てくるのは、9月以降になる。
		コンビニ（総務）	・景気の先行きが不透明であり、消費刺激策を受けた動きが見えてこない。
		衣料品専門店（経営者）	・予算どおり売上があっても、以前からの負債が多いため変わらない。
		衣料品専門店（経営者）	・低価格商品しか動かず、消費者の買い控えの姿勢は当分続く。
		家電量販店（店長）	・政府の省エネ家電エコポイント制度により、テレビ、エアコン、冷蔵庫が好調に推移している。この状況は当分続くと予想している。しかし、エコポイント対象外の商品が非常に厳しい状況なので、全体としては3か月先も変わらない。
		乗用車販売店（従業員）	・エコカーへの減税措置は、自動車販売の下支えになっているのは事実だが、減税措置終了後の販売には不安が残る。政策頼みの販売では、先行き不安は払しょくできない。
		乗用車販売店（従業員）	・自動車関連の法案がいろいろ通っているが、それに対応する客の動きが今の状況では見えない。
		一般レストラン（経営者）	・このたびの新型インフルエンザと同様にテレビやラジオから流れる情報で、冷え込んでいた消費マインドがゆるみ、警戒しながらもぼつぼつと客が見え出した気がする。
		一般レストラン（経営者）	・かなりの数の競合店が開店して1年が過ぎるが、そうした店の状況はよくないと推定されるため、更に販売強化してくると予想している。その対応に追われ、来客数の回復はない。
		観光型旅館（経営者）	・新型インフルエンザ問題は徐々に薄れているので、その点では良くなっていく。当地は本四連絡橋関連のイベントも行っているが、それほど集客状況になっていない。今の状態が秋まで続く。
		タクシー運転手	・景気対策の効果は見えない。
		タクシー運転手	・例年5～6月は、株主総会、その後3次会、4次会という客があった。しかし、今年は5月中旬～後半に全然それがなく、この状況がしばらく続く。
		通信会社（企画）	・やや上向きの気配はあるものの、ボーナス減額などの影響があり、あまり良くはならない。
		通信会社（支店長）	・景気については、極めて厳しい状況にあるが、各企業等の自助努力もあって、横ばいで推移する。
		美容室（経営者）	・業務に変化がないので、良くも悪くもならない。
設計事務所（職員）	・今後の公共事業量次第である。不透明であり、現時点で何とも言えない。		
やや悪くなる		百貨店（営業担当）	・前月に比べて前年売上を確保できた商品群が増加したが、エクセレンス（高級婦人服）、宝飾、美術、呉服等の高額商品及び高感度のファッション商品の動きが鈍い。購入単価の低下傾向も継続している。
		百貨店（販売促進担当）	・新型インフルエンザの流行が治まるにつれて、夏休みごろには旅行などの動きが活発化する。
		衣料品専門店（経営者）	・来月は梅雨入りするだろうが、今の土日の動きからすれば厳しい。特に、公務員のボーナスのカットが新聞やテレビで放映され、だんだん消費マインドが冷えて厳しくなるのではないかと懸念している。
		都市型ホテル（経営者）	・予約状況が芳しくない。それに加えて新型インフルエンザの影響がある。
		タクシー運転手	・夏になれば、四国八十八か所参りの仕事なくなるため暇になり、街のタクシー台数が増えるので良くなることはない。また、土日、祝祭日の高速道路料金引下げが、我々にはマイナスになっている。
		ゴルフ場（従業員）	・予約は、だんだん少なくなっている。全体的な来客数も減っている。
悪くなる		商店街（代表者）	・5月中旬まで一時的に盛り返している感があったが、長続きせず、5月後半には元どおりになってしまった。消費者は将来への不安を抱えたままで、生活防衛意識が強い。
		一般小売店〔酒〕（販売担当）	・ゴールデンウィークには、高速道路料金引下げにより、神戸、大阪、高松の都市圏での購買が一層盛んになり、地元での店頭購買や料飲店への支出が極端に減少した。この傾向は更に拍車がかかる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		スーパー（店長）	・本県の経済状況、雇用状況をみると、全国的な流れと同じくデフレ傾向になっている。スーパーマーケットは、その影響を受けており、今後、更に悪化していくことが懸念される。	
		衣料品専門店（経営者）	・会社の業績が悪いだけでなく、それに伴って個人所得が下がってきている。	
		住関連専門店（経営者）	・毎月、販売量が対前年比で落ちている。今後も、この状況はしばらく続く。	
		美容室（経営者）	・先行き明るい兆しが見られない。	
		設計事務所（所長）	・公共、民間共に新築の建物が本当に少ない。	
企業 動向 関連	良くなる	-	-	
	やや良くなる	輸送業（社員）	・製紙業及び製造業各社からの受注量が、昨年同期の末期的な状況から抜け出て増加傾向がみられる。下期からの出荷数量は、10～20%の増加で推移する見込みである。	
		通信業（部長）	・景況に底打ち感が生まれており、先行きへの安心感が今後の販売数量の伸びにつながってくる可能性が高い。現在よりも消費活動が活発化すると考えられる。	
		不動産業（経営者）	・以前に比べると、問い合わせや客からのコンタクトが多くなっている。しかし、客や企業からの要望（価格、条件など）と、実際の売・貸物件との条件には大きな乖離がある。また、客が法人、飲食店の場合、比較的安い物件が中心となり、個人であれば比較的堅い職業の人が多く、それ以外の人の状況はまだまだ冷え込んでいる。	
		公認会計士	・関与先の社長との話で、特に観光業に関連している業種（ホテル、土産店など）は、かなり収益が改善しており、設備投資にも積極的に取り組みたいということであった。そういうことから今後、若干改善されてくる。	
	変わらない	食料品製造業（従業員）	・夏場になってくると、商品の回転が悪くなるということもあり、今後もあまり変わらない。	
		木材木製品製造業（経営者）	・景況が底を打った状態ではなく、底でずっと平行に動いている状態である。上期はたぶん最悪である。	
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・現在の状況はあまり変わらず続いていくものと思われる。油やパルプ、古紙等の仕入価格が下げ止まったので、販売価格を維持するのが大変である。	
		鉄鋼業（総務・人事統括）	・取引先では、自動車業界など一部の業種で改善の気配が感じられるものの、周囲を見わたすと雇用面のマインドは良くなく、新型インフルエンザの影響もあり、個人の消費活動は低調である。	
		電気機械器具製造業（経営者）	・依然として円高状況であり、特に海外の状況に回復の兆しが見られない。	
		建設業（経営者）	・すべての面で好転する気配が見当たらない。	
		通信業（営業担当）	・家電量販店、大型スーパーのマネージャーから、これから数か月先に向けた個人消費に対して強気の言葉を聞けるようになって来た。一例ではあるが、近所の自動車部品会社の駐車場で、最悪期1日に数台であったものが7～8割の駐車に回復している。しかし、満車や6時を過ぎて駐車していた昨年夏の状況までには、至っていない。	
		広告代理店（経営者）	・ショッピングセンターの周年祭や、週末高速道路ETC利用による近隣県からの集客テレビCM企画等により一部の得意先の広告費増加は見込めるが、多くの得意先は広告費削減を行うため厳しい状況が続く。	
		やや悪くなる	繊維工業（経営者）	・現状ではよくなる見通しが見つかからない。
			一般機械器具製造業（経理担当）	・5月に入り、建設用クレーンの稼働状況は極端に悪くなっている。昨年度末から新規工事の発注がなく、このような状況は初めての経験だと口にするユーザーが各地で見受けられ、先行きに対する不透明感が高まっている。
	電気機械器具製造業（経営者）		・景況は悪くなっている。従来の商品でなく、新商品については客からの手応えがある。	
	輸送業（経営者）		・旅行業、貸切バスの業務を行っているが、このたびの新型インフルエンザの影響で、方面によっては旅行がキャンセルになったり、京阪神への修学旅行が延期になった。状況次第では景況悪化も否めない。	
	輸送業（支店長）		・低迷しているなかで、燃料価格がじわじわと上がり始め、一方では顧客から運賃の見直し要請があり受けざるを得ない状況となっている。明るい材料は全くなく経営環境は悪化していく。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		広告代理店（経営者）	・新型インフルエンザの影響による受注減は少なかったものの、今後強毒性のものが流行しないとは言えず、不安要素が増えた形となった。
	悪くなる	建設業（総務担当）	・受注が細っており、このままだと今後、資金繰りに影響が出てくる。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	職業安定所（職員）	・自動車関連下請け業者で雇用調整が終了した。また、家電下請でも解雇予定者の解雇撤回が行われた。
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	・今後も悪いまま推移しそうな状況である。県内のメーカーが円高や材料費の高止まりなどで厳しいままなので、雇用も慎重な状況が継続しそうな様子である。
	やや悪くなる	求人情報誌製作会社（従業員）	・現在、求人を考えている企業よりも人員を削減しようとしている企業が多い。
		職業安定所（職員）	・公共工事の前倒し発注や、緊急雇用創出事業が行われているが、根本的な景気回復起爆剤が今のところ見当たらない。事業主にアンケートを実施したが、就職面接会に関心を示したのは2割弱という状況であった。
		職業安定所（職員）	・月間有効求人倍率が0.49倍に低下している。
	民間職業紹介機関（所長）	・賞与月が近づいているが、今年度1年間の賞与支給は無し、あるいは大幅減額という企業が多い。また、業種を問わず閉塞感があり、今年度に設備投資額を増やそうという企業も少ない。	
	悪くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・ハローワークがバーゲンセールのように込み合っている。また大手製造業の少ない本県でも撤退企業が出てきたので、雇用不安が深刻になってきている。消費が上向き期待が持てない現状では、強気の広告出稿は望めない。

10. 九州（地域別調査機関：（財）九州経済調査協会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	商店街（代表者）	・新型インフルエンザの影響により、来街者の動きが鈍くなるのではないかと懸念したが、当地域においてはそのようなことがなかった。そのため、景気は回復しつつあると判断した。
		百貨店（営業担当）	・一部製造業等に回復の兆しがみられる等、今後の消費動向も多少良くなる。
		スーパー（店長）	・当店の業態はスーパーマーケットで高頻度に消費される商品を中心に扱っており、ダイレクトメール等の仕掛けをすれば、来客があるため、今後に期待できる。
		コンビニ（エリア担当・店長）	・3月にタスポの先行導入をしたエリアはその効果が一巡し、3月に一度落ち込むも、4、5月の来客数は前年比で回復傾向にあった。5月にタスポ導入したエリアについても同様に5月は一巡し落ち込むが、2、3か月後の来客数は前年並みに回復する。一方で、前年は猛暑に加え梅雨明けが非常に早かったため、前年比は反動増になる可能性が高く、前年比でプラスになっても実体はそこまで良くない。
		家電量販店（店員）	・プレミアム付き商品券が発行され、1人当たりの購入上限額は10万円で11万円の商品券を買うことができる。10万円以上の家電が売れると期待できる。
		その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	・例年転入者の増加が著しく、それに伴い新規客の増加が見込まれる。また夏は需要が増える時期であり、客の様子をみ限りでは、今年の夏もやや上向きに推移する。
		一般レストラン（経営者）	・これからボーナス時期となり、売上は多少増える。客の様子をみても、不景気感はいずれもみえないので、ある程度伸びる。
		都市型ホテル（副支配人）	・7、8月は団体の予約が入っている。新型インフルエンザがまん延しなければやや良くなるが、まん延すれば難しい。
		旅行代理店（従業員）	・海外旅行は新型インフルエンザの影響によるキャンセルが減り、夏休みを中心に前年並みの予約数に戻った。国内旅行は航空機、鉄道を利用した旅行より近場の宿泊を選ぶ傾向にある。
通信会社（総務担当）	・現状をみると、企画、営業等によって加入者は増加する傾向にあり、今後少しずつ良くなる。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
変わらない		テーマパーク（職員）	・夏休みに向けてイベント等を企画しており、乗客数の増加が期待される。また高速道路料金引下げ効果もあり、やや良くなる。個人客の動向は前年比プラスとなるが、団体客については修学旅行需要も含め新型インフルエンザの終息状況による。
		ゴルフ場（支配人）	・客からは以前ほど不景気の話が出なくなっており、これまで抑えられてきた消費がやや上向きになる。
		設計事務所（所長）	・公共事業の前倒し発注が予定されており、若干良くなる。
		商店街（代表者）	・これから人が動く時期であるが、消費者の収入減や景気の悪さに相殺される。一方景気の悪さは底を打っており、客の様子はやや明るい。
		商店街（代表者）	・新型インフルエンザに対する不安や夏のボーナス減額等の話もあり、依然として景気は不安定の状態が続く。
		商店街（代表者）	・客は先行きが不透明で消費意欲がわからないようである。このまま悪い状態が続く。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	・例年夏場は売行きが悪い時期であるが、客の様子から今年は例年以上に売れる気がしない。
		百貨店（売場主任）	・消費を喚起させるような好条件が見当たらないため、このまま悪くなる。
		百貨店（営業担当）	・新規ブランドの導入効果で来客数とレジ客数は前年並みとなったが、興味のある商品、必要な商品のみを購入するという客の姿勢は変わらない。一方、1人2セット限定のプレミアム付き商品券は好評であり、2セット購入し、中元商品購入へ備える客が多い。
		百貨店（売場担当）	・来客数は前年比5%減という傾向が今後も続く。プレミアム付き商品券が発行され、来客数は若干伸びているが、依然として購買行動は慎重になっている。買上単価と1品単価が若干低下しており、購買率も月によって減ったり増えたりしている。紳士部門については前年比17～18%減、婦人衣料品は同10%減の状態が続いており、今後衣料品の単価の低下が加速してくると、全体の売上はかなり悪くなる。現状はどちらとも言えない。
		百貨店（営業企画担当）	・新型インフルエンザのまん延や今夏ボーナスの減額など、景況感は低迷した状況が続く。
		スーパー（店長）	・今後もしばらくは客の先行きに対する不安感の改善はみられず、厳しい状況が続く。
		スーパー（店長）	・景気対策等により消費マインドが上昇しているような印象を受けるが、今後、夏季賞与の減額が消費者の財布のひもを固くする。団塊世代の退職や若者の中元離れ等により、消費は軽減される。しかしながら飲料、乾麺、UV関連商品等、普段の生活関連品は引き続き好調となり、総じて変わらない。
		スーパー（総務担当）	・定額給付金の給付が始まったが、なかなか売上にはつながらない。特に耐久消費財、衣料品等の売上は前年を大幅に下回っており、買い控え傾向は今後も続く。
		スーパー（企画担当）	・景気回復の期待は少ないものの、日常必需品を販売する食品小売業としては大幅な落ち込みはなく、現状を維持する。
		コンビニ（エリア担当）	・先行きは不透明であり、夏場の気候や景気低迷がいつまで続くかによって売上は大きく変わる。景気対策で所得が増えれば、売上は増加する。
		コンビニ（エリア担当・店長）	・景気の悪さは底を脱したと報道されているが、その状況を肌で感じるにはまだ時間が掛かる。もし脱しているのであれば、盛夏期の売上の増加が期待できる。
		衣料品専門店（経営者）	・夏物は1品単価が安くなるが、新型インフルエンザ騒動で遠のいていた客足は多少戻り、来客数は増えてくる。
		衣料品専門店（店長）	・プレミアム付き商品券が発行されているが、高額な買物に使われている。客の購買意欲が戻っているとは判断出来ないが、購買意欲は刺激されている。期限は8月までなので、当分はこの傾向が続く。
		衣料品専門店（店員）	・周辺の百貨店も予算が低く組まれており、まだ景気回復という雰囲気ではない。客の反応を見ても消費に堅実で、浮かれた様子は見受けられない。
衣料品専門店（店員）	・定額給付金が給付されているが、金額が低いため景気は大して良くなる。相変わらず安い物を中心に物は動いており、今後もこの状況が続く。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		家電量販店（店員）	・先月の回答で景気は底を打ったと回答したが、まだ底が見えない状況である。エコポイント制度が始まったが、思ったより出足が悪く、その効果はなかなかみられない。
		乗用車販売店（従業員）	・車は高い買物であり、減税等が行われても大きくは動かない。
		乗用車販売店（管理担当）	・環境対応車に対するエコ減税や補助金の効果、新型車目的の来場は今はピークである。2、3か月くらいはこの現状が続く。
		乗用車販売店（販売担当）	・減税対策の効果が表れてこないで、当分は良くない状況が続く。
		住関連専門店（経営者）	・定額給付金の給付に合わせプレミアム付き商品券が発売される地域が多いが、生活費や外食、小旅行に使われており、家具の買換えには回ってこない。今後も厳しい状況が続く。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	・燃料油の小売価格はやや上昇する傾向にあるが、前年のような上昇ではないので、客の需要はさほど変わらない。客が節約している様子はみられないが、雇用に対して不安を抱いているという客の声が聞かれる。
		スナック（経営者）	・客の話聞いても、現在の景気悪化の状況がすぐに良くなるという話はない。先行きに不安を感じながら、金をあまり使えないという雰囲気である。
		都市型ホテル（スタッフ）	・景気回復について、地方は大都市圏より遅れて回復する傾向にあり、大都市圏で上向き傾向にあっても、地方の景気は依然悪いままである。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宴会部門が売上上昇に健闘しているが、他部門の予約状況は依然動きが鈍い。
		旅行代理店（業務担当）	・一旦冷え込んだ消費意欲は容易に回復しない。特に新型インフルエンザにより中止となった修学旅行は、延期しても手配が難しく厳しい状況である。
		タクシー運転手	・夜の繁華街で閉店する店が増えている。街にサラリーマンの姿は見られなくなり、タクシーが行列の状態動きが全くない。今後もこの状況は続く。
		タクシー運転手	・底を打ったような印象を受けており、景気対策等でいくらか良くなる。
		通信会社（業務担当）	・携帯電話販売の夏のキャンペーンが始まり、各社新商品が発売され、メディアへの露出は多くなる。しかし来客数の割には販売数は伸びず、厳しい販売状況となる。
		理容室（経営者）	・高速道路料金の引下げにより動きやすくなったため、よそに客が流れ、当店にとっては良くなかった。2、3か月先も地方ではよくなる傾向はない。
		美容室（店長）	・客が低料金の店に流れており、しばらくは今の悪い状態が続く。
		美容室（店長）	・客が固定化しており、新規の客が開拓出来ない状況が続く。
		設計事務所（所長）	・案件の話がまとまるのに3、4か月の時間を要するにもかかわらず、現在その相談がないため、3か月先も良くならない。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・商店街は空調設備が完備されていないため、スーパーやコンビニ等に客を奪われ、来客数は更に減る。夏休みに入り、弁当のおかず等の購買がなくなり、買い控えは一層厳しくなる。
		一般小売店〔青果〕（店長）	・青果物は例年夏になると需要がかなり落ちる。加えて消費者の購買心が向上するようなプラス材料がないため、かなり悪くなる。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	・贈答品の注文がほとんど無くなり、消費者は1つの商品を選ぶのにも慎重である。景気回復の期待も出来ず、今後も悪戦苦闘となる。
		百貨店（営業担当）	・今月は北海道物産展の開催でやや良かったが、今の来客数の動向では、今後やや悪くなる。
		百貨店（業務担当）	・公務員を始め夏期賞与の減額が報道されているが、ボーナス払いでの買物が控えられており、同時に日々の買物も控えられている。今後も厳しい状況が続く。
		百貨店（企画）	・身の回りで給与の大幅カットや雇用調整が行われており、先行き不安を肌身で感じる状況である。定額給付金の給付も生活必需品の購入への補てんが優先され、新たな消費を誘発しているとは考えにくい。
		スーパー（経営者）	・景気の低迷により夏期賞与の減額等が予想され、今後も販売不振は続き、消費は縮小する。



分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（店長）	・売上がセールに偏る傾向が出始めている。マスコミの先行きに対する悲観的な報道や公務員を始めとするボーナスの削減等を考えると、家計支出の節減は今後も継続する。
		スーパー（店長）	・衣料品の構成比が高い店であり、今後も非常に厳しい状況が続く。
		スーパー（店長）	・消費者の生活防衛意識は今後ますます高まっていく。社会行事関連の父の日については、単価は前年比20%程度落ち込む見通しである。また、中元ギフト商戦についても、各企業のボーナス削減により厳しい状況になる。
		スーパー（総務担当）	・景気低迷が続き、新型インフルエンザが経済にマイナスの影響をもたらすため、今後もっと悪くなる。
		高級レストラン（経営者）	・悪い月が続いたが、予約状況をみると、少しずつ動いており、前月判断より上方修正した。店としても新しいメニュー作りに取り組んでおり、客から評判の良かったメニューを復活させる取り組みをするため、客の動きはいくらか良くなる。
		高級レストラン（支配人）	・新型インフルエンザの拡大により仕入値が上がったり、流通自体の状況が悪くなることが考えられる。
		観光型ホテル（スタッフ）	・ここ数年婚礼数は変わらないが、近隣に婚礼施設がオープンするため競争が激化し、厳しくなる。
		観光型ホテル（営業担当）	・新型インフルエンザの影響が旅行、特に修学旅行に出ることが予想されるが、依然、不透明な状態である。
		都市型ホテル（総支配人）	・来月同業他社の新規出店があり、ビジネス客の動向が回復するような明るい情報もないため、需要の分散で更に低迷する。
		タクシー運転手	・昼のタクシー利用客が特に減っており、夜の利用は週末だけ少し増えている。
		美容室（経営者）	・例年美容業界は春のピークから少しずつ下がり、これから夏枯れの時期になる。定額給付金の給付はあったが、消費者はなかなか使おうとしない。
		住宅販売会社（従業員）	・夏期賞与の減額報道が多く、住宅需要は今後更に落ち込む。
住宅販売会社（従業員）	・定額給付金の給付等景気対策が行われたが、1人当たりの給付額が小さく、客の消費意欲は依然低迷したままである。また、給付金は貯蓄に回っており、景気は良くならない。今後も厳しい状況が続く。		
悪くなる		一般小売店〔生花〕（経営者）	・これから先は暑くなり花のギフトは控えられるため、新規に定期納品ができる客を見つけなければ、売上はますます落ちていく。
		百貨店（営業担当）	・各民間企業の給与削減や公務員の給与の見直し等を含め消費マインドが低下する要素が多く、今後も厳しい状況が続く。
		コンビニ（販売促進担当）	・6月から取引高の大きい大口量販店に他社の3メーカーが入ることになり、割引販売、低価格帯の販売が中心となり厳しくなる。価格帯も88円、98円の袋菓子を中心にすることで対抗できない。夏のボーナスが出ないという社内の話もあり、先行きは非常に厳しい。
		コンビニ（エリア担当・店長）	・コンビニはおにぎりの100円セールやパンの20円引きセール等の販売促進を行っているが、それに伴う結果が出ない。来客数が増えない以上、今後も厳しい状況が続く。
		乗用車販売店（従業員）	・部品の売上が前年比90%と全く伸びず、今後もこの状況が続く。
		高級レストラン（専務）	・大河ドラマの効果も薄れ、前年の反動により売上は落ち込んでいる。中心商店街は人通りが少なくなり、客待ちのタクシーが多く見られる。今後も厳しい状況が続く。
		その他飲食〔居酒屋〕（店長）	・新型インフルエンザの影響で、県外客が少なくなり、開店休業の日が続いている。今後、良くなるとは言えない。
		ゴルフ場（従業員）	・今後の予約状況が非常に厳しい。今までにない割引価格を設定し、単価を低くしなければ来客はない。今までで一番厳しい状況である。
企業動向関連	良くなる	経営コンサルタント	・補正予算が成立し、拡大的経済政策により、一時的にしろ、景気は上向く。
	やや良くなる	農林水産業（経営者）	・梅雨時期はあまり期待できないが、7～8月は現在の居酒屋の状況を見ると、かなり期待できる。冷食加工向けも少しずつ動きが出始めており、期待できる。今のところ食に対する新型インフルエンザの影響も出ておらず、やや良くなる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
変わらない		一般機械器具製造業（経営者）	・ハイブリッドカー関連設備の受注が増えている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・生産数が増えており、良くなる。
		建設業（総務担当）	・公共工事の発注が前倒しで行われる等、受注環境が改善しており、今後やや良くなる。
		不動産業（従業員）	・定額給付金に合わせたプレミアム付き商品券の効果により、短期的に消費意欲は回復するため、不動産業も多少の動きがある。
		農林水産業（従業者）	・食品業界は価格競争が非常に激しく、現状よりやや厳しくなる。
		食料品製造業（経営者）	・納入先の大部分が観光に依存した業態であり、観光客の大幅な減少が売上の減少に顕著に表れている。ある地区においては、ホテル、旅館の宿泊人員が前年から約4分の1減少しており、この傾向は当分変わらない。
		家具製造業（従業員）	・今後も大きく好転する材料はない。家具は安い物の動きしかなく、全体の受注も横ばいの状況である。また銀行も貸し渋りから貸し剥がしに向かっているとの話が聞かれ、中小企業の資金繰りはもっと厳しくなる。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・景気対策が行われているが、消費者の消費意欲はなかなか上昇せず、このまま売れない状態が続く。受注状況も悪い状態が続く。
		鉄鋼業（経営者）	・主原料である鉄くず価格が、海外の需要増に引きずられて強含みに転じたため、中小物件を中心に注文量が多少増加した。しかし、新規の建築物件は相変わらず激減しており、予想通り5月の連休明けは引き合い、契約共に厳しい状況となっている。加えて、ディベロッパーや地場ゼネコンなどへの信用不安も台頭しており、当分の間は建設需要の回復は望めない状況である。
		金属製品製造業（企画担当）	・4月の売上高は過去最悪の数字であった。今が景気の底であるが、当分この状況が続く。
		電気機械器具製造業（経営者）	・電子部品金型関連は全般的に先行きが不透明であるが、電気、自動車の在庫調整もやや進み、半導体関連やコネクタ関連を始め、金型は多少動き出すと予想される。
		電気機械器具製造業（経営者）	・先の見通しは全くたたないが、内部で出来る仕事は内部で行う等により、かろうじて現状維持が出来る。
		輸送業（従業員）	・定額給付金の給付やエコポイントなど消費を促す景気対策が行われている。百貨店においては下取りセール等を行い消費意欲を掻き立てようとしており、荷動きも短期的には向上するが、抜本的な対策がないため、景気が上向くのはかなり難しい。
		輸送業（総務担当）	・荷動きが良くなるような動きがないため、しばらくはこのままで推移する。
		金融業（営業担当）	・売上状況の改善はみられず、依然として低迷状態が続いている。3か月先もこの状況が続く。
		金融業（得意先担当）	・取引先の資金対応の状況は、一定の落ち着きを見せている。しかしながら、取引先の受注状況はあまり芳しくなく、今後はやや悪化する。
広告代理店（従業員）	・受注量が前年比90%の状況が半年以上続いている。家電量販店のエコポイントや自動車の減税等景気対策によるチラシが増えている。しかし、その他の業種が落ち込み、総じてマイナスとなっており、今後も低迷が続く。		
経営コンサルタント（代表取締役）	・取引先の受注状況を聞いても、改善傾向にある会社は少ない。また、資金繰りも先の見通しが立っていない会社が多い。		
その他サービス業〔物産リース〕（従業員）	・一部の報道では景気も底打ち、回復方向へと言われているが、地方では当社を始め、中小企業の足元の数字は悪化する一方で、回復基調には程遠い状況にある。		
やや悪くなる	通信業（職員）	・受注に向けて実際に活動している案件数が伸びず、厳しい状況が続く。	
	金融業	・一度緊急経済支援資金を導入した企業からの相談が増加している。セーフティネットを限度額まで利用した中小企業の資金繰り破たんが予想され、今後はやや悪くなる。	
	不動産業	・銀行の物件担保評価が低いいため、融資状況が厳しい状況である。物件が流通していかないため、今後の回復は見込めない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	悪くなる	繊維工業（営業担当）	・同業者に聞いても、先の見通しが全く立っていない。また、取引先のメーカーの倒産が増えており、厳しい状況が続く。
		一般機械器具製造業（経営者）	・取引先の話によると、2～3か月で好転する見込みはない。零細企業は取引先の状況により、厳しい状況が続く。
		建設業（従業員）	・見積案件は数多くあるが、競争相手が多く、なかなか受注まで結びつかない。公共工事は、入札の前倒しや最低額の引上げ等明るい兆しが見受けられるが、前倒しなので今からが減少することも見込まれる。また、民間企業の設備投資は依然見受けられない。
		その他サービス業	・建設業界は景気の悪化がより深刻となる見通しである。建設業界の企業倒産が毎日のように新聞等で伝えられており、見通しの良くなる条件を見いだすことが困難である。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・注文は若干増えているが、人員を増やせない企業も多くあり、今は全体的に良くなるという判断は難しい。
		人材派遣会社（社員）	・取引先の在庫調整が進んできており、これから回復の兆しが見られる。
		新聞社〔求人広告〕	・企業によっては派遣社員の仕事を社員に置き換えているところもあり、それが進めば状況は悪くなる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・ボーナスシーズンまでは変わらないが、ボーナスが減少した影響が出始める8月以降は厳しくなる。
		職業安定所（職員）	・新規求職者は前年を上回り、新規求人数は下回る状況にある。今後もこの状況が続く。
		職業安定所（職員）	・事業主都合の離職者が前月、前年と比較して大幅に増加しており、消費が非常に低迷しており、今後も変わらない。
		民間職業紹介機関（職員）	・雇用情勢の悪化は先月と変化はなく、厳しい環境が続いている。特に中高年層の求人が激減するなかで、雇用の供給バランスは大きく崩れており、改善される見通しは全くない状況である。
		学校〔大学〕（就職担当者）	・各企業の人事担当者との話では、これから求人活動を拡大、積極展開するという声は皆無である。現状では、夏、秋採用という動きもみられない。
	やや悪くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・好転する材料がなく、新型インフルエンザ等の悪影響も予測される。
		職業安定所（職員）	・新規求人数の減少、新規求職者数の増加傾向は引き続き、続くものと見込まれ、有効求人倍率も0.4倍台を推移する。
		職業安定所（職員）	・新規求職者数は引き続き増加傾向にある。求人も大幅な減少が続いており、厳しい状況である。
悪くなる	求人情報誌製作会社（編集者）	・7月は山笠や中元、夏休みと短期バイトの求人需要が増える時期ではあるが、新型インフルエンザの影響が景気悪化に更に追い打ちをかけることが懸念される。	
	民間職業紹介機関（社員）	・電機、半導体関連企業では今後景気回復の兆しが見えなければ、一斉休業、契約終了を計画しているという情報もあり、求人が増加に転じるきっかけが見えてこない。	
	民間職業紹介機関（支店長）	・月末契約終者数が日々増加し、一方で需要の増加もない。大手企業からの契約単価の値下げ要請が相次いでおり、今後、ますます悪くなる。	

#### 11. 沖縄（地域別調査機関：（財）南西地域産業活性化センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	コンビニ（経営者）	・地元スーパーとの提携でテレビのコマーシャルが増えているのと、地元マッチした商品が今後増える。
		通信会社（店長）	・新モデルの投入やキャンペーンの開始により多少の増加が見込める。
		通信会社（店長）	・新商品も出そろい、旧商品の値引きもあるので市場は活性化する。消費者が価格に厳しくなっているので、価格で訴えられる施策がどれだけ打てるかがかぎである。
観光名所（職員）	・6月までは新型インフルエンザの影響が続くが、7月からは夏本番を迎え県外からの入域観光客数も回復していく。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
	変わらない	百貨店（営業担当）	・今のところ定額給付金のプラス効果が販売の動向にはつきりとは現れていない。さらに収束に向かっていると考えられるものの、一連の新型インフルエンザ問題による観光業界への影響などがどのように現れるか不透明と言わざるを得ない。	
		スーパー（販売企画担当）	・定額給付金に期待はしているが、まだ効果を感じない。	
		コンビニ（エリア担当）	・新型インフルエンザの影響で観光客減となるが、無駄遣いせず必要な物だけを買う購買パターンは今後も続き、客単価も増減無く推移する。良くなる要素も悪くなる要素も無い。	
		コンビニ（エリア担当）	・新型インフルエンザの影響は収束する。多少単価の落ち込みはあるものの、大きく下振れすることは無いと予測する。	
		衣料品専門店（経営者）	・ここ数か月は売上、単価、客単価共に前年比で1割以上上げていたが、今は少し良い兆しがあるので、もう少し様子を見たい。	
		その他専門店〔書籍〕（店長）	・これ以上悪くならないよう出版業界も改編が進んできている。少しずつではあるがその傾向も見受けられるので、急激な変化は無いものの悪くはならない。	
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	・定額給付金の恩恵は感じられない。客はとにかく安い上に質が良く、かつ量の多い料理、良いサービスを求めている。産地直送など、仕入の見直しを迫られている。	
		観光型ホテル（商品企画担当）	・5月の稼働率は前年に比較すると約10ポイント下落している。6月は新型インフルエンザの影響で団体のキャンセルなどもあり約13ポイント、7月は約10ポイントの下落で推移する見込みである。	
		ゴルフ場（経営者）	・来年の初めごろまでは低単価での集客が続くと考えられるが、そろそろ安ければ良い、という風潮が続かないような気配が出てきている。また、それに伴ってコースの差別化が起きてくる。	
やや悪くなる	その他専門店〔楽器〕（経営者）	・7月後半以降は夏の沖縄観光客に期待している。エイサー・観光シーズンは期待できるが6月と夏休み前は全く予想ができない状況である。我慢と、商品開発・組織の改革改善に時間をかける。		
		旅行代理店（代表取締役）	・新型インフルエンザや高速道路料金引下げなどで県への旅行需要は減少する。	
悪くなる	商店街（代表者）	・現在、日本全国での消費の低迷に並行して、中心商店街のエリアでも消費が落ちている。特に新型インフルエンザの影響もあって観光客が減少しており、街中も危機的状況下にある。定額給付金も、どれだけ底上げができるか様子見しないと分からないが、そもそも所得が落ちているので、消費には結び付きにくいと考えられる。		
		コンビニ（経営者）	・たばこのタスポ効果が一巡して、売上の前年比割れが予想される。	
		観光型ホテル（総支配人）	・宿泊予約状況は前年同月比85%で悪い。新型インフルエンザによるキャンセルが続き、一般団体の動きも悪い。個人旅行は伸びると予測しているが、実際の予約が多い。	
企業動向関連	良くなる	-	-	
		やや良くなる	食料品製造業（管理部門）	・一部主原料と原油価格が下がっている。
	変わらない	建設業（経営者）	・引き合い件数が増加している。	
		窯業土石業（経営者）	・2～3か月前の悪い状態のまま、今後も続く見通しである。	
		輸送業（営業担当）	・夏に向け観光客が増え、飲食含め様々な分野で本土からの物資の輸送は増えることが見込まれるが、就職難や全国的な内需が落ち込んでいるなか、例年割れになることが予測される。	
		通信業（営業担当）	・案件が無い状況は変わらない。	
		広告代理店（営業担当）	・公的予算の補助により、限られた業種・業態における景気見通しが回復基調となることも想定できるが、幅広い業種を顧客とする広告業界においては、やはり末端の消費活動が活発化するまでは、今後も厳しい状況が予想される。	
		やや悪くなる	輸送業（代表者）	・公共工事では、土木も終盤となり、学校関係を中心とした建築工事も5月で終了となる。世界的金融不安に端を発した不況により、民間物件も期待が持てず、6月は在庫積み増し分で大きな変化は無いが、7月以降は不透明である。
		コピーサービス業（営業担当）	・過当な値下げ競争と、時期的な要因による受注減少の影響を受ける。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	悪くなる	-	-
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・現在は雇用に対し慎重になっており、リーディング産業の観光業も少し落ちているが、派遣依頼はある一定数は来ているので、大きくは変動しない。
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・先行きの不透明感から個人消費の手控え等、不安定要素が多々ある。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・IT関連企業を中心にアンケートをとったところ、今年後半からの仕事が減少している企業が多く、現在はまだ良いものの将来的には悲観的な材料が多いとの見方をする企業が多い。
	学校〔大学〕（就職担当）	・県内大手の採用試験が終わった後は、県内企業の採用活動が止まっているようである。求人にも慎重になっている。	
悪くなる	民間職業紹介所（人材紹介担当）	・今後、支給が予想される夏季賞与が減額、あるいは支給無しという企業も出てくると予測される。そうになると全体の消費マインドが落ち込み、飲食サービス業は特に厳しくなる。	