

・景気の現状に対する判断理由等

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

1. 北海道（地域別調査機関：（株）北海道二十一世紀総合研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良く なっている やや良く なっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・厳しい状況ではあるが、ボーナスの支給や定額給付金の給付などの影響により、3か月前と比べると、単価の低い商品を中心に、客の購買意欲が高まっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・定額給付金の給付の影響も大きいですが、先行きへの不安感がやや緩和してきている。月末の通行量調査においても、1時間に100人近くの来街者があり、3か月前と比較して1.5倍以上の増加となっている。
		百貨店（役員）	お客様の様子	・気温の高さとセールの前倒しにより、3か月前に比べると売場に活気がみられる。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・3か月前と比較すると、わずかではあるが販売量が増えてきている。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・プレミアム付き商品券、省エネ家電のエコポイント制度を利用する買物客が多く、前年と比較して、テレビ、冷蔵庫を中心に売上が伸びている。
		家電量販店（地区統括部長）	販売量の動き	・省エネ家電のエコポイント制度がより具体化したことにより、薄型テレビや冷蔵庫といった商品の販売量が2けたの増加となっている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・現在の自動車販売は国策の影響が大きく、環境対応車購入時の減税の効果から前年よりも好調である。
		その他専門店【医薬品】（経営者）	来客数の動き	・新型インフルエンザの影響で、健康に対して防衛的な感覚が客に芽生えており、客からの相談や商品の問い合わせが増えている。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・通信関連機器を新たに導入したり、入替えをする企業が増えてきている。ただし、設備投資に高額をかける企業は皆無であり、各企業の経営状況は引き続き厳しい状態にある。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・繁忙期に入ってきたことによる季節的な影響かもしれないが、3か月前に比べると利用客が29%増加している。
	設計事務所（職員）	それ以外	・景気浮揚対策の補正予算の執行にともない、文教施設の耐震診断や改修業務が数多く発注されているほか、医療施設からの耐震化補助を受けるための耐震診断依頼も多く、所内の担当者が忙しくなっている。	
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・夏物シーズンに突入したが、天候不順の影響もあり、客の購買態度は依然として慎重である。セール待ちをしている印象もある。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客の買物に対する行動は依然として慎重なままである。
		一般小売店【土産】（経営者）	来客数の動き	・新型インフルエンザの影響で、観光客の動きが止まっていたが、ようやく先週から小学生の修学旅行がみられるようになってきた。ただ、それ以外の観光客はまだ減ったままであり、外国人観光客は極端に減っている。
		一般小売店【酒】（経営者）	販売量の動き	・月末になり、暑い日が続くようになってきたが、世の中の様子が左右されているためか、今一つ消費に勢いがみられない。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・販売量はほぼ前年並みでの推移となっているが、売上は前年の90%弱となっており、客単価の低下が著しい。特に、衣料品については、約1500円も客単価が低下しており、前年並みの販売量に対して、売上が前年の80%台にとどまっている。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・来客数の回復する兆しがみられるものの、売上が伸びているのはセール品が中心であり、正価品に対する購買態度には変化がみられない。また、セール品のまとめ買いも少ない。正価品の代替として、セール品を購入するケースが多いため、客単価の低下にもつながっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・各社とも価格訴求型のチラシが増えており、客単価が低下している。そのため、来客数の増加を図らなければ、売上が確保できない状況になっている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・6月に入っても、客単価が前年を下回る傾向に変化はみられない。父の日のギフト関連の動きも、母の日と同様に単価の低下がみられた。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・タスポ効果は一巡したが、予想以上に売上が維持できている。ただ、今月前半は天候要因により、伸び悩みがみられた。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・今月も高額商品に動きが全くみられず、売上に悪影響が出ている。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・省エネ家電のエコポイント制度に期待していたが、交換対象商品が不明確だったことから起爆剤とはならなかった。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・エコ家電や薄型テレビは前年よりも伸びているが、月を通して気温が低かった影響もあり、全体の売上は前年を下回った。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・一部の人気車種の受注は好調であるが、他の車種は受注が低迷しており、全体としてはあまり良くない状況のままである。
		高級レストラン（スタッフ）	単価の動き	・ランチタイムはほぼ満席状態となっており、来客数は前年を2%上回っている。特に、観光客の来店が目立っている。ただし、リーズナブルな値段の注文が多く、客単価は前年を3.5%下回っている。全体の売上は前年を2%弱下回っている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・土日の来客数は戻りつつあるが、新型インフルエンザのフェーズ6への引上げに伴い、夏以降の海外旅行の延期が目立っており、全体としては前年をやや下回っている状況にある。
		タクシー運転手	来客数の動き	・6月もタクシーの利用客が減ったままであり、売上は前年を大きく下回っている。特に平日の日中や週末の日中及び夜間の売上が大きく減少している。ただ、今月の減少幅は1けたとなっており、10%ほどのマイナスとなった4～5月と比べると、減少幅が縮小している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・相変わらず電話での注文数が減少している。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・ようやく定額給付金の給付が始まったが、何か変化が出てきている様子もみられず、現状維持の状態に変わりはない。
		その他サービスの動向を把握できる者〔フェリー〕（役員）	来客数の動き	・年度が替わってから、3か月連続で利用客が前年比2けたのマイナスとなっている。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・相変わらずモデルハウスへの来場者が前年を下回っている。
住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・相変わらず客の動きが慎重である。		
やや悪くなっている		商店街（代表者）	販売量の動き	・客の買い控えが続いているなか、気温が低かったことから、衣料品については、大型店、路面店とも夏物に動きが全くみられず、前年を下回っている状態にある。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・中元商品への客の食い付きが良くなく、売上に伸びがみられない。
		スーパー（企画担当）	お客様の様子	・天候不順が続いたせいも、景気の回復に一服感がみられる。
		スーパー（役員）	単価の動き	・商品単価が4.0～4.5ポイント落ち込む一方で、客の買上点数が4ポイントほど増加する傾向が相変わらず続いている。ただ、6月に入り、来客数が減少傾向に転じている。3か月前までは4ポイント前後の来客数の増加がみられていたが、今は前年並みの来客数を維持するのがやっとの状況となっている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・前年と比較して、天候条件が悪かったことから、特に週末の行楽需要が減少している。また、平日についても、喫煙者の減少によりたばこの売上が前年から5%以上減少するなど、客単価の低下が続いている。
		高級レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・6月は下旬から来客数が増えてきたものの、全体では前年をやや下回った。新型インフルエンザは終息したようだが、レストランではその余波が続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・景気悪化や新型インフルエンザに関する報道が、消費マインドを過剰に悪化させている。ゴールデンウィークには、そこそこ動きがみられた観光客も、今月は平日、休日にかかわらず動きが止まっており、年金世代の動きも弱くなってきている。観光客の動きは過去にないほどの落ち込みとなっている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・ホテル業者のインターネット販売が伸びている影響で宿泊券の需要が伸び悩んでいる。また、景気低迷の影響で、業務旅行の受注も落ち込んでいる。ただ、海外旅行については、前年を上回る販売額となった。
		旅行代理店（従業員）	単価の動き	・夏の繁忙期を迎え、売上の増加する時期だが、今年は取扱人員数の割に売上が伸び悩んでいる。特に海外旅行において、その傾向が顕著に表れている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・周年記念、例年または隔年で定期的を実施しているなどの理由がないと、旅行消費につながらない傾向が強くなっており、新たな需要が発生している実感がない。また、定額給付金の給付も需要喚起にはつなげていない。
		タクシー運転手	販売量の動き	・観光客の減少が影響している。3か月前と比べて、売上は約4%下回っており、前年と比べても約5%下回っている。
		観光名所（役員）	来客数の動き	・観光客の動きをみると、国内団体客の減少が続いているなか、新型インフルエンザに対する過度の対策の影響から、台湾を始めとする海外客が減少しており、更に悪化している。
悪く なっている		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・6月は天候不順の影響もあり、夏物商材の動きが非常に鈍かった。特にミセス向けの高級ブランドの落ち込みは厳しく、客単価は前年を下回った。クリアランスセールも前倒しで月末から始めたが、大きな効果は出ていない。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・低価格弁当がますます好調で、弁当類全体の売上をけん引しているが、他社も追随してきており、価格競争が激化している。豆腐、納豆なども数量は大きく伸びているものの、極端に低い価格での競争が続いているため、全体の売上は減少している。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・タスポ効果が一巡し、売上の伸びに一服感がみられるなか、低温や雨の多さといった天候要因により、来客数が減少している。更に、大手スーパーとの価格競争も厳しく、商品の単価が低下している。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・朝食時を含めると、来客数は3か月前よりも若干増加しているが、地元客が利用する時間帯は来客数が減少しており、いまだ回復に時間がかかっている。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・観光目的の宿泊客の動きをみると、不景気に対する警戒感が強まっていることから、前年を2割ほど下回っている。安く抑えた宿泊料金を打ち出しても、旅行者の反応は鈍くなっている。
		企業 動向 関連	良く なっている	通信業（営業担当）
やや良く なっている	家具製造業（経営者）		取引先の様子	・高額商品にも少し動きが出てきた。まだ実売につながってはいないが、請負物件の話も増えつつある。
	金属製品製造業（役員）		受注量や販売量の動き	・前年と比べると、まだ悪い状態ではあるが、3か月前と比べると良くなってはきている。
	その他サービス業〔建設機械レンタル〕（総務担当）		受注量や販売量の動き	・受注量は引き続き前年を下回って推移しているが、3か月前と比べて、減少幅が縮小してきている。
	その他非製造業〔鋼材卸売〕（役員）		受注量や販売量の動き	・客先の仕事量が増えてきており、特に消耗品の動きが活発になってきた。また、延期、凍結していた設備計画も再燃してきている。
変わらない	食料品製造業（役員）		受注量や販売量の動き	・受注量、販売量ともに変化がみられない状況である。
	輸送業（営業担当）		取引先の様子	・酪農も生乳生産も順調ではあるが、飲用向けの生乳は価格が上昇していることから生産量が減少している。代わりにバター、粉乳、チーズなどの加工品の生産が増加している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送業（支店長）	取引先の様子	・3か月前と比べて、輸送量が増えたり、価格が上昇したりなどの動きはみられない。ほとんど状況は変わっていない。
		金融業（企画担当）	それ以外	・雇用環境が厳しいことから、消費者の低価格志向が強い。住宅着工戸数も減少しており、大手住宅建設会社の倒産が相次いでいる。公共工事関連の建設業は景気対策効果が表れつつあるが、総じて厳しい状態にある。観光関連は、旅行需要の低迷に加えて、新型インフルエンザの流行、天候不順の影響から入込客数が減少している。
		司法書士	取引先の様子	・例年と比較しても、不動産取引や建物の建築着工が少ないままであり、大きな変化はみられない。
		司法書士	取引先の様子	・相変わらず不動産取引や融資について、増加の動きがみられない。また、建物の新築も少ないままである。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	取引先の様子	・ガソリンや軽油の価格が上昇傾向にあることから、原価が上昇している。
		やや悪くなっている		
	悪くなっている	司法書士	取引先の様子	・土地の売買、建物の新築の登記が減少している。会社を解散して、個人で再生を図る起業者が増加傾向にある。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・5月の新規求職者数が前年を0.9%上回り、やや落ち着きを取り戻している。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・派遣利用の手控え感が強くなってきている。大口で派遣を受け入れていた企業の解約が続いており、派遣の利用を止め、経費の安いパートに変える動きもみられる。また、夏物商戦の時期であるが、販売業の派遣利用も低調である。
		求人情報誌製作会社（編集者）	それ以外	・求人広告取扱件数は相変わらず低調であり、大きな変化はみられないが、広告を執行する企業に地域の中堅企業が少なくなってきた。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・例年6月の募集広告の売上は比較的堅調で、前年並みの売上を維持してきたが、今年は前年比73.2%と前年を大きく割り込む結果となった。派遣、流通、運輸運送、製造加工業などの業種で、前年まで継続して出稿していたクライアントが、出稿自体を見送るといったケースが目立った。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・5月の新規求人数は前年を26.2%下回り、新規求職者数は前年を13.7%下回った。月間有効求人倍率は0.33倍となり、前年を0.09ポイント下回った。
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・今月の全業種での求人件数は前年を35%下回ったが、今年に入ってからのマイナス幅としては比較的穏やかな方であった。底を打ったかどうかを判断するにはもう少し様子を見る必要があるが、クリーニングやスーパーなど、生活に密着した業種の求人は若干底を
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・月間有効求人数は前年を19.6%下回り、31か月連続で前年を下回った。新規求人数は前年を16.7%下回り、15か月連続で前年を下回った。
	学校〔大学〕（就職担当）	周辺企業の様子	・大手就職情報誌主催の合同企業説明会が、6月の開催を中止したほか、他のイベントについても会場変更を余儀なくされている。背景には、採用方針を変更する企業が多く、当初予定の出展企業数を確保できないことが挙げられる。今後、開催が予定されているイベントも慎重に進められているようである。また、関連セミナーなども、例年にないほど参加企業が少なく、未内定の学生にとっては厳しい就職環境となっている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪く なっている	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・5月の有効求人倍率は0.26倍で、前年を0.1ポイント下回り、7か月連続で前年を下回った。前年差は、前月から0.03ポイント低下しており、平成になってからの最低記録を更新している。事業主都合離職者の増加傾向も依然として続いている。

## 2. 東北（地域別調査機関：（財）東北開発研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	商店街（代表者）	競争相手の様子	・高単価商品の動きは依然として鈍く、来客数も回復していないが、売上に下げ止まり感がみられる。仕入先では価格を10%引下げるなど努力をしているが、客は30%割引となるバーゲンまで買い控えをしている。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・当店の主力商品である薬や雑貨が、客の日常的な買物のなかに組み込まれつつあり、来客数が増加している。
		百貨店（経営者）	販売量の動き	・プレミアム付き商品券が、景気刺激に寄与している。
		百貨店（販促担当）	来客数の動き	・4月から婦人服の売上が上向いていたが、6月は、前年の秋口から低迷が続いていたラグジュアリーブランド商品の売上が増加に転じている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・来客数は前年比97%にとどまっているが、客の購買意欲は徐々に高まっている。30代の客は低単価志向が強く、100円台の商品を中心に購入しており、70代の高齢者層は、客単価が比較的高い。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・このところ客は必要な物は買い控えせずに、購入するようになっている。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・価格志向の強い客層と、物寄りで商品を選択する客層の2軸に応えられる品ぞろえを強化したところ、買上客数が増加し、客単価の低下を補うほどの売上に結び付いている。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・省エネ家電へのエコポイント制度の効果により売上が増加している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・環境対応車への減税の浸透と補助金の決定に伴い、受注量が増加している。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・環境対応車への減税や補助金の効果により、新車購入に関する問い合わせが増え、予定より前倒しして購入する客も増えている。
		乗用車販売店（経営者）	それ以外	・政府による環境対応車への補助金の効果により、自動車市場は活性化している。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・環境対応車への減税や補助金効果により来客数、販売台数共に前年より50%増加している。一方で整備台数の減少に歯止めが掛からず、入庫しても費用を抑えた整備を依頼されることが多くなっている。
		高級レストラン（経営者）	お客様の様子	・来客数に動きが出てきており、最悪の状態から脱しつつある。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・周辺の県外資本の企業では、週休3日から2日に戻すところが出始めており、出張等の宿泊者数も若干回復しているが、客単価は依然として低迷が続いている。
都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・当ホテル及び隣接の駅ビルに新しい飲食店がオープンしたことで、市内の客の流れが変わり、来客数が増加している。		
変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・ボーナスの支給や定額給付金の給付の効果が現れ、商店街では青果や精肉、水産関係に明るさがみられるが、その他の業種は厳しい状況が続いている。	
	商店街（代表者）	お客様の様子	・5月の定額給付金の給付にあわせて商店街が販売した1割のプレミアム付き商品券の効果により、売上、来客数共に前年を上回って推移している。	
	一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・売上は、これ以上落ち込みようがないところまで落ち込んでおり、悪い状態のまま変わらず推移している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・セール期間拡大の影響もありクリアランスセールに突入しても盛り上がりには欠けている。客の買い方はシビアであり、必要な物を吟味して1点のみ購入する傾向が目立っており、買上単価も低下している。商品別では、Tシャツや、チュニックなどのブラウスの単品買いが多い。
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・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、一部にプラス要素は出てきているが、先行き不安から相変わらず買い控えが続いている。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・売上対策のため、7月のセールに先駆けて得意客を対象としたプレセールを開催しており、前年と同様に大きな実績を残している。一方で、フリー客の購買意欲が低下していることから、平日、休日問わず来客数が低迷しており、売上に影響している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数は前年並に回復しているが、先行不安による消費低迷が続いており、客単価は前年に比べ3%低下している。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・来客数、客単価共に前年を上回って推移しているが、生活防衛型の消費傾向が食料品関係にも色濃く始まっており、1品単価は前年比2%の低下、売上は前年並となっている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・他の小売店では、利益を得るため様々な工夫をしていることから、客は目的に応じて店を使い分けるようになっており、コンビニでは必要な物のみ購入する傾向が強まっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・売上、来客数共に前年並で推移している。コンビニチェーン本部で実施している雑貨類の値下げの影響により、買上点数は若干増加している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数が前年に比べ60～70名減少しており、売上は20%程度減少している。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・依然として客単価が前年を下回る状況が続いている。来客数は、給料日前の中旬から25日までの落ち込みが目立っている。売上は、都市部の店舗で増加傾向にあるが、全体的には低迷が続いている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・必要な物のみを安価に購入する客が増加していることから、客単価は依然として前年を下回って推移している。
		衣料品専門店（経営者）	競争相手の様子	・顧客招待セールを実施している小売店が増加しているが、売上増加の効果はない。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・景況感の悪化とクールビズの浸透により、スーツの売上が減少している。
		衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・ボーナスシーズンであるが、客の消費マインドは上向かず、買上点数、客単価共に低迷している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・個人、法人を問わず、環境対応車への減税や補助金への関心が高まっており、ハイブリッド車の売行きが好調であるが、全体需要は低迷が続いており、売上は前年に比べて10%程度減少している。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・環境対応車への減税や補助金の効果により、ハイブリッド車の売行きが良くなっているが、需要が同車種に偏っている。また、次回の車検時まで購入を我慢する客も多く、低年式車の車検が増加している。
		その他専門店 〔化粧品〕（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク明けから気温が上がらず、初夏物の動きが鈍くなっている。
		その他専門店 〔酒〕（経営者）	お客様の様子	・客からは景気に対する悲観的な声はあまり聞かれなくなっているが、選挙や突発的な景気悪化要因の発生など、先行き不透明状況が続いている。
		その他専門店 〔酒〕（営業担当）	販売量の動き	・夏の季節商材に動きが出始めているが、動きが良い商品と悪い商品の差が顕著になっている。売上の落ち込みは小康状態にあるが、飲食店での需要が低迷しており、厳しい状況が続いている。
		その他専門店 〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	販売量の動き	・自動車やその関連部品工場などでは依然として休みが多く、当店への注文数も低迷している。
		その他専門店 〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・販売量の伸びが縮小傾向にあり、スタンドによる売上格差が広がっている。また、ガソリン等の需要低迷に伴い単価が低下しており、収益悪化を招いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・5月の来客数は比較的安定していたが、6月は忙しい時と暇な時の差が極端になっており、先行き不透明な状況が続いている。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・ボーナスカットもしくは減額の影響で、客の飲食回数が減少している。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・観光シーズンを迎え、客に動きが出てきているが、地元客の動きは相変わらず低迷している。
		その他飲食〔弁当〕（スタッフ）	お客様の様子	・休日の来客数が落ち込み、平日でなければ集客できない状況にあることから、売上の低迷が続いている。
		観光型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・前年に発生した岩手・宮城内陸地震による風評被害は大分落ち着いてきているが、レストランの増加や企業の接待交際費の縮小により、厳しい状況は変わらずに続いている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・前月に引き続き、売上が前年比20%の落ち込みとなっている。予約がやや回復の兆しをみせているが、大きな回復は望めない。
		旅行代理店（店長）	販売量の動き	・国内旅行の動きが鈍く、前年を大きく下回る実績となっている。海外旅行では僅かな回復がみられるものの依然として低迷している。
		タクシー運転手	単価の動き	・タクシーへの乗り控えが顕著となっており、厳しい状況が続いている。
		通信会社（営業担当）	来客数の動き	・前月よりも来客数が2割ほど増加している。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・景気が良くなるような好材料が見当たらず、厳しい状況が続いている。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・週末の悪天候の影響により一般客の来客数が弱含んでいるが、新型インフルエンザによる学校団体への影響がほとんどないことが幸いし、全体では前年並を確保している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・定額給付金の給付に伴う売上増加を期待していたが、美容業界への波及効果は感じられず、来客数は、前年比10%減の状況が続いている。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	お客様の様子	・客の来店頻度が低迷しており、必要最小限の物を可能な限り安価に購入するという消費傾向が徹底されていることから、売上増加や粗利率の改善が見込めない状況が続いている。
やや悪くなっている		商店街（代表者）	来客数の動き	・定額給付金の給付が始まっているものの、来客数に動きがみられず、景気の状態は厳しさを増している。
		百貨店（経営者）	来客数の動き	・7月のクリアランスセールを前に、夏物の季節商材の買い控えが顕著となっており、来客数が大幅に減少している。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・前月までは、来客数、客単価共に前年を若干上回って推移していたが、6月は前年割れに転じている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・賃下げやボーナスカットの影響で生活防衛型の消費傾向が強まるなか、天候不順や低温傾向が続き、夏物商材の動きが鈍くなっている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客の節約志向の高まりや、競合店との値下げ競争により、客単価、売上共に落ち込んでおり、前年実績を下回っている。
		コンビニ（経営者）	競争相手の様子	・新たなコンビニチェーンの進出に伴い、売上が減少している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・環境対応車への減税や補助金制度が打ち出されているにもかかわらず、販売量が伸び悩んでいる。
		自動車備品販売店（経営者）	お客様の様子	・高齢者は、多少修理代がかさんでも慣れた車に乗り続ける傾向にあり、車検や修理、整備による入庫が期待できるが、全体的には動きが悪くなっている。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・銀行による住宅ローンの審査が厳しくなり、新築住宅が減少していることから売上が減少している。
		住関連専門店（経営者）	お客様の様子	・様々な催事を企画しても、客の買い控えや厳選購入が顕著になっており、耐久消費財の売上は減少している。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・周囲では経済的に余裕がない消費者が増加しており、来客数が減少している。
		その他専門店〔パソコン〕（経営者）	お客様の様子	・消費者の収入が激減しており、消費マインドが落ち込んでいる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
悪く なっている		その他専門店 [ガソリンスタンド] (営業担当)	来客数の動き	・客の買い控え傾向が顕著となっており、来客数が減少している。
		一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・ボーナスの減額もしくは無支給の企業が増加するなか、客の財布のひもはますます固くなり、来客数が減少している。
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・平日は、依然として厳しい入込であるが、週末はようやく満室となる日が出てきており、ゴルフ客も目に付くようになっている。ただし、全体の入込は前年比5%の減少となっている。
		都市型ホテル (スタッフ)	単価の動き	・一部の業界では明るい兆しがあるものの、全般的には厳しい状況が続いている。客の低価格志向が高まっており、必要な物のみ購入する消費傾向が顕著となっている。
		都市型ホテル (スタッフ)	それ以外	・前年よりも大型イベントが少なく、景気低迷も続いていることから売上が減少している。また、新型インフルエンザの影響により、宿泊のキャンセル件数が前年に比べ増加している。
		都市型ホテル (スタッフ)	お客様の様子	・出張のキャンセルが増加し、宿泊者及び一般宴会の出席者の減少が続いている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・タクシーの乗車客が減少しており、特に23時以降の落ち込みが顕著となっている。
		設計事務所 (経営者)	お客様の様子	・取引先からは、受注量が減少しているという話ばかりが聞こえてくる。
		商店街 (代表者)	来客数の動き	・来客数が前年に比べ30%減少している。
		一般小売店 [書籍] (経営者)	来客数の動き	・来客数、客単価、売上共に低下している。
		一般小売店 [医薬品] (経営者)	お客様の様子	・周辺の飲食店では、ここ数か月、前年に比べて売上が20%程度下回っており、底が見えない最悪の状況にある。当店もその影響を大きく受けて売上が減少している。
		一般小売店 [医薬品] (経営者)	来客数の動き	・常連客の来店頻度が目に見えて低下しており、回復基調にあった前月から一転して、来客数の落ち込みがここ1年間で最も大きくなっている。
		一般小売店 [雑貨] (企画担当)	来客数の動き	・客の節約志向が高まっており、来客数、買上点数共に前年を下回って推移している。
		スーパー (経営者)	単価の動き	・商品単価が大幅に下落しており、デフレ傾向が強まっている。
		スーパー (店長)	それ以外	・1品単価や買上点数は、前年並を維持しているが、来客数が大幅に減少している。前年よりも日曜日が1日少ないことによる影響以上に売上が落ち込んでいる。
		スーパー (店長)	来客数の動き	・来客数が3か月連続で前年を下回る状況が続いている。価格訴求を強化しているが、他店も同様に実施していることから効果は薄い。
		衣料品専門店 (店長)	来客数の動き	・例年、ボーナス支給月はスーツの購入客が増加するが、今年は来客数が全く伸びず苦戦している。
		衣料品専門店 (店長)	販売量の動き	・他のショッピングセンターや専門店では、例年よりも早くセールスの広告を仕掛けていることから、バーゲン待ちの下見客が多く、売上に繋がらない。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・これまでもレストランへの来客数は低迷していたが、6月は更にランチタイムも含めて大幅に落ち込んでおり、周辺の飲食店でも同様の状況にある。
		旅行代理店 (従業員)	来客数の動き	・新型インフルエンザの影響により、来客数、売上共に減少しており、特に海外旅行に関しては申込や問い合わせがほとんどない状況にある。
		旅行代理店 (従業員)	販売量の動き	・新型インフルエンザの影響により、消費者の旅行マインドが低下し、売上が減少している。
		タクシー運転手	販売量の動き	・タクシーチケットを利用する企業関係の客が減少しており、近距離客が増加している。
		通信会社 (営業担当)	お客様の様子	・製造業では一時帰休が継続しており、夏のボーナス支給額も前年より減少していることから、景気の状況は厳しさを増している。
住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・受注はあるが、全体的に小予算の客が多く、受注額は前年を大幅に下回っている。		



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	食料品製造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・中元商戦がスタートしているが、予想以上に健闘しており、前年実績を上回っている。
		出版・印刷・同 関連産業(経理 担当)	受注量や販売量 の動き	・前月の売上は前年比20%の減少となっていたが、今月は同10%の減少にとどまっており、減少幅が縮小傾向にある。
		金融業(広報担 当)	取引先の様子	・取引先の製造業では、操業度が若干上向いている。
		広告業協会(役 員)	取引先の様子	・これまで引き合いが少なかった自治体や農業団体などからのプレゼン要請が出てきている。また、流通関係ではクリアランスセールが始まり、広告出稿が増加している。
	変わらない	農林水産業(従 業者)	受注価格や販売 価格の動き	・この時期出回る農産物の作況が、前年に比べて若干良くなったものの、価格は大幅に低下している。
		食料品製造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・牛タン業界の売上は、長期間にわたり前年を下回る状況が続いているが、前年6月に発生した岩手・宮城内陸地震による落ち込みに比べると同程度となっている。
		食料品製造業 (総務担当)	受注量や販売量 の動き	・景気が低迷するなか、メーカー間の価格や条件競争が激化しており、スーパーなどでの販売価格が低下している。
		木材木製品製造 業(経営者)	受注価格や販売 価格の動き	・住宅の部材の需給バランスが悪く、採算性が改善していない。
		一般機械器具製 造業(経理担 当)	受注量や販売量 の動き	・自動車部品については、回復の兆しが全くみえてこない。
		電気機械器具製 造業(営業担 当)	取引先の様子	・半導体関連の中小企業は受注が回復せず、工場内も稼働率低下により静かな状態が続いている。
		建設業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・必要に迫られての小口工事やリフォーム工事は少しずつ増加しているものの、新築工事はほとんどない状況が続いている。また、受注量は業者によりばらつきがみられる。
		通信業(営業担 当)	取引先の様子	・主に製造業関係の取引先からの受注低迷が続いている。
		金融業(営業担 当)	取引先の様子	・取引先からは景気が回復したという話は聞こえてこない。
		経営コンサルタ ント	取引先の様子	・企業の受注状況は回復せず、厳しい状況が続いている。
		公認会計士	取引先の様子	・取引先の決算状況は、相変わらず赤字基調のところが多く、建設、サービス業では生き残りをかけて首都圏の企業と合併するところが出てきている。
		その他非製造業 [ 飲食料品卸売 業 ] (経営者)	受注量や販売量 の動き	・商品の荷動きが悪くなっており、売上は前年に比べて2けたの減少が続いている。
		その他企業[ 企 画業 ] (経営 者)	取引先の様子	・住宅メーカーの景気は多少上向いているものの、関連する他の業種が低迷している。
		やや悪く なっている	出版・印刷・同 関連産業(経営 者)	受注量や販売量 の動き
	電気機械器具製 造業(企画担 当)		受注量や販売量 の動き	・一部に受注が回復している製品もあるが、総じて下げ止まりの状況にはない。特に半導体関連の事業分野では想定より低い受注状態が続いている。
建設業(企画担 当)	受注量や販売量 の動き		・受注量が前年比90%減と大変厳しい状況が続いている。	
輸送業(従業 員)	取引先の様子		・受注量が減少しており、特に輸入貨物が大幅に落ち込んでいる。	
新聞販売店[ 広 告 ] (店主)	受注量や販売量 の動き		・折込チラシが大幅に落ち込み、折込数が1～2枚という日が出てきており、県内の同業者も2～3割の減少となっている。また、新聞広告の減少により新聞社の広告収入が減少していることから、販売店への締め付けが厳しくなっている。	
悪く なっている	輸送業(経営 者)	取引先の様子	・主要荷主の生産計画は、6月が最低水準にあり、輸送量が減少している。	
	その他企業[ 管 理業 ] (従業 員)	それ以外	・半導体需要の低迷に伴う減産の影響で、従業員の半数を削減する予定となっており、業況は厳しさを増している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	-	-	-
	変わらない	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・前年に比べて、派遣受注が3割程度減少している。
		人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・販売業の一部に新たな求人が出始めているが、事務や営業職は補充がなく、低迷している。若者向けの短期採用の仕事はあるが、一般的な長期採用の仕事が影を潜めている。
		人材派遣会社 (社員)	求職者数の動き	・派遣先企業の事情による契約満了が相変わらず発生している。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・新規求人数の減少幅は縮小傾向にあるが、新規求職者数が増加しており、有効求人倍率は低下している。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・求人数は大幅な減少が続いており、企業整備数も増加している。
		職業安定所(職 員)	求職者数の動き	・新規求職者数は、前年比3.1%の増加となっているが、常用では、前年比1.1%の減少となっている。離職理由は、事業者都合が前年に比べ46.9%の大幅な増加となっている。新規求人数は、19か月連続で前年を下回っており、有効求人倍率も0.46倍と厳しい状況が続いている。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・求人数の低迷が続いており、厳しい雇用情勢が続いている。
	やや悪く なっている	アウトソーシ ング企業(社員)	それ以外	・イベント開催数の激減に伴い、コンサルタント会社からの派遣依頼が減少している。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・新規求人数は、前々年より落ち込んだ前年の求人数より更に3割程度減少している。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・新規求人数は、前年に比べて4割減少しており、改善の兆しが見られない。また、来年3月の高校卒業予定者の新規求人申込数は、前年の3割にとどまっており雇用情勢は深刻さを増している。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・新規求人数は、前年に比べ大幅に減少し、4か月連続の減少となっている。有効求人数は、前年に比べて相変わらず減少傾向が続いている。有効求人倍率は下降傾向が続いている。
		職業安定所(職 員)	周辺企業の様子	・周辺では休業や雇用調整を実施する企業が増加しており、雇用情勢は厳しさを増している。
悪く なっている	人材派遣会社 (社員)	雇用形態の様子	・6月の派遣契約終了件数は、今年の3月に次いで多く、派遣から直接雇用へのシフトも加速している。	
	新聞社[求人広 告](担当者)	求人数の動き	・景気対策が功を奏して、流通業界に景気回復の兆しがみられるが、求人数の回復には至らず、雇用情勢は厳しさを増している。	
	新聞社[求人広 告](担当者)	周辺企業の様子	・大手の自動車及び半導体関連工場では、依然として雇用を控えており、改善する兆しが見られない。	

### 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	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	コンビニ(経営 者)	来客数の動き	・売上が前年比で106%、来客数108%と好調である。来客数の増加が売上を引っ張っている。
	やや良く なっている	一般小売店[家 電](経営者)	販売量の動き	・エコポイントと地上デジタルの効果に期待している。
		百貨店(営業担 当)	来客数の動き	・当社独自のプレミアム付き商品券及び地元商工会議所のプレミアム付き商品券の発売等で相当の来客数がある。ただ、客は慎重な買物をしている。
		スーパー(店 長)	販売量の動き	・価格を安く提供すればそれなりの販売数量を見込める状況だが、品質が悪くても安くしないと売りにつながらない。大幅に価格の見直しが進んでいる。
		コンビニ(経営 者)	競争相手の様子	・新しく弁当を開発したり、700円以上買う客には抽選券をつけるといったイベントを行っており、売上が少しだけ良くなっている。
		衣料品専門店 (経営者)	単価の動き	・前年比で見ると、婦人服売上高は127.7%でありながら、販売客数66.7%、販売数量63.2%と、ちぐはぐな結果になっている。1人当たりの購買数は94%の1.33着で、今月に限り販売単価が大きく上がっている。全体の売上高は105%で、4月以降3か月間は全て前年を上回っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
変わらない		家電量販店(店長)	単価の動き	・定額給付金の給付による消費行動は感じないが、エコポイントに係る消費行動は顕著に現れている。冷蔵庫、薄型テレビなどは単価が上昇している。エアコンに関しては天候に左右されているが、暑い日が続く、購買が促進されて単価が上昇している。
		自動車備品販売店(経営者)	販売量の動き	・車のエコ減税、補助金の受付が始まり、客が車を買う意欲が高まり、販売量の増加につながっている。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・5月末で善光寺の御開帳が終了し、6月から落ち込むだろうと思っていたが、それほど落ち込まず、宴会の動きもフリーの客も割と堅調である。客単価がそれほど良くないので売上の伸びはあまり無いが、全体的に人が出ている。
		観光型ホテル(営業担当)	来客数の動き	・前年と比較すると、半数を占めていた海外からの訪日団体が新型インフルエンザや円高の影響により大幅に減少しているものの、その反面、高速道路料金引下げのためマイカー客の入込が好調である。
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・週末に関しては、客の動向が以前より増えてきており、従来の夏と変わらないような来客数となっている。
		遊園地(職員)	来客数の動き	・来客数が前年を上回っている。
		商店街(代表者)	単価の動き	・店頭では商品の動きが非常に鈍いが、他社の商品より安くすれば非常に売れている。
		商店街(代表者)	単価の動き	・定額給付金の給付があり、財布にゆとりが出来ている。単価が上がり、客の顔に笑みが見え始めている。
		一般小売店[精肉](経営者)	お客様の様子	・定額給付金の給付があったが、旅行等に使われ、地元には落ちない。周りの様子を見てみると、必要な物しか買っていない。
		一般小売店[家電](経営者)	お客様の様子	・今の状況に慣れたのか、諦めたのか、客の様子に変わりはない。エコポイントが徐々に浸透しつつあり、売上、景気回復に望みをもちたい。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・客の買う金額が減っており、余分な物は買っていない。
		百貨店(販売促進担当)	販売量の動き	・先月に引き続き高額品の動きが少ない。また、まとめ買いが少なく、客単価が上がっていない。
		スーパー(経営者)	競争相手の様子	・更に価格競争の激化が進行している。
		スーパー(総務担当)	販売量の動き	・食料品関係については、前年度の売上が見えて来るような状況がここ数か月続いているが、衣料品については、3か月前、半年前と変わらず、非常に悪い状況で、前年の80%台が続いているおり、トータルでも前年に少し届かない状態が続き、少し悪い中での横ばいという形である。
		スーパー(統括)	来客数の動き	・来客数、買上点数は戻って来ている。単価については、健康志向商品などが伸びをみせているが、衣料品の下落の底が見えず、全体としては依然低下傾向にある。
		コンビニ(経営者)	お客様の様子	・月曜日の人の動きが以前より多少良くなっている。
		コンビニ(店長)	単価の動き	・天候と時期的なもので、先月、先々月と比べて若干伸びているが、陽気とか期間の特徴で伸びているという程度で、特別大きく景気が上向いているという感覚は無い。来客数は割合増えているが、単価のほうは、若干下がっているの、特別動きはあまり変わっていない。
		衣料品専門店(店長)	販売量の動き	・売上高が前年比で7%減少し、購買客数が約4%減少している。
		乗用車販売店(経営者)	競争相手の様子	・車両販売に関して、販売車種が偏り過ぎている。また、売場面積の縮小や、展示車両を少なくする傾向にある店が多くなっている。
		住関連専門店(店長)	来客数の動き	・来客数に関してはこのところ横ばいだが、買上点数、並びに1品単価の下落傾向が続いている。
住関連専門店(仕入担当)	販売量の動き	・買上点数についての傾向は変わらず厳しい。来客数などはわずかではあるが上昇傾向になりつつあり、今後はやや期待が持てる。相変わらず地域間の格差は大きく、工業団地を商圏に抱える店舗は苦戦が続いている。		
住関連専門店(開発業務責任者)	販売量の動き	・来客数の減少はないが、買上客数が顕著に減少しており、商業施設全体での買い回りも減っている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・昼間の客の動きは良くなっているように思えるが、飲み仲間の客数が少なく、単価が伸びない。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・売上は前年比ではやや少ないが、前月と比較すると同等である。
		都市型ホテル（スタッフ）	競争相手の様子	・前年まで、規定の料金、又はネット料金を正常な価格にしていたが、市内のホテルが今年に入って3,000、4,000円は当たり前という極端な数字を出して来ている。当社は、ようやく新年度になって市内の料金に合わせた状態で、出遅れてしまった状況である。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・客は低調傾向である。遊びたい傾向はあるがだめである。
		旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・海外旅行、国内旅行共に受注は変わらない。週休3～4日だった企業も変わらない企業が多い。海外旅行においては受注減少の一途をたどっている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・個人の利用はやや回復傾向にあるが、法人は相変わらず経費削減に走り、利用が少ない。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・別荘購入希望者が現地見学にほとんど来ない。来客数が減少したまま推移している。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・来客数が昨年と同じである。
		ゴルフ場（支配人）	単価の動き	・イベントにより、集客には成功したものの、客単価の低下が激しい。人件費削減のため、臨時社員の出勤、退社の時間調整を密に行っている。
		競輪場（職員）	お客様の様子	・来場者数、購買単価共に、ほとんど変化が見られない。
		その他レジャー施設 [アミューズメント]（職員）	販売量の動き	・他の業種と比べて、アミューズメント業界はそんなに落ち込みは無いが、来客数が戻っていない。特に明け方のひげが早く、ある程度の時間で閑散としてしまう。ひところの状態にはまだ戻っていない。
		その他サービス [自動車整備業]（経営者）	来客数の動き	・前年並みとなった先月に引き続き、在庫量が減少している。いよいよ新車の減免措置での影響で大衆車と軽自動車への乗換えが続いている。車検入庫も前年比マイナス3%となっている。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・景気が底を打って、徐々に良くなるとの報道があるが、建設業界には良いニュースはまだ聞こえてこない。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・先月は少し回復傾向にあったが、今月はまた元に戻ったようである。同業他社もそのようである。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・6月になって来客数が多くなったように感じるものの、内容は期待するほどではない。小さな仕事が多い。話も無かったことと比べればいくらかは良かったのかもしれないが、まだ景気が上向いたという実感にはほど遠い。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・来店数と電話の問い合わせが確実に減っている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・受注量は横ばいが続いており、特に良くなっているとも悪くなっているとも感じられない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・学校の登山用品、臨海用品、水着用品などの注文が例年より少ない。やはり景気が悪いため、客は必要な物以外は買っていない。
		一般小売店 [青果]（店長）	販売量の動き	・例年だと6月は梅の販売がかなり大きい割合を占めているが、今年はほとんど注文もなく、売れることもない。始まって以来最低の数字である。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・中元商品だけを見ると来客数、1件当たりの受注共に減少している。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・婦人服、紳士服等のアパレルはクリアランス前の買い控えが顕著であり、依然として厳しい状況にある。また、食品関連は比較的堅調で売上をけん引してきた感があったがここにきて失速している。中元ギフトが開始されたが法人需要の減少が目立ち、また個人の客単価の低下も目立っている。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・販促チラシの内容が競合他社を含め価格強調に変わり、セールが早まっている。商品購入状況も割引商品以外の動きはほとんど無い。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・依然として、販売量では環境にやさしい減税車両が売れている状況で、その他の車両は厳しい。景気も下降状況の話が多い。
		乗用車販売店（販売担当）	来客数の動き	・当店では、ハイブリッドカーを扱っており、その売上は伸びているが、その客しか来ない。他のイベントを行っても、全く来客数が増えない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		乗用車販売店 (販売担当)	販売量の動き	・今、新聞、ラジオ等どこにかくエコ、ハイブリッドが優遇されており当店で取り扱っている大型輸入車は、新車、中古車共に全く販売できない。	
		高級レストラン (店長)	販売量の動き	・予約の状況が悪く、前年比で約50%くらいしか確保できておらず、厳しい。	
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・来客数が減っていると共に客単価が落ちている。	
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・企業として、プライベートでの利用回数が減っている。	
		都市型ホテル (支配人)	来客数の動き	・先の予約数が大変悪い状態が続いている。特にレストラン、宴会の予約が前年に比べて大きく減少している。	
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・長野においては、4月後半から5月にかけて善光寺の御開帳ということで、非常に多くの客が来たが、6月に入った途端、田植えの時期ということもあり、人の動きがびたりと止まってしまっている。	
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・新型インフルエンザの影響により顧客が大幅に減っている。	
		タクシー運転手	お客様の様子	・地元でタクシーを利用する人が少なく、他方面からの来客数、電車から降りる人も少なくなっている。	
		ゴルフ場(業務担当)	来客数の動き	・単価の動きである。プレイ費の安いものに偏りがちなところがある。	
		その他サービス [立体駐車場] (従業員)	単価の動き	・徐々に単価が安くなっているため、売上が減っている。前年比、前々年比でも、約1割くらい減少しており、おのずと単価が安くなっている。来客数が増えているために安くなるという現象だが、来客数が増えた分だけの売上が見込めていない。	
		住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・地元客がとても少なく、理由の多くは基幹産業の自動車関連企業と思われる。流れてくるうわさ話もネガティブなことばかりである。そこで働く従業員も所得の実質減となり生活も苦しいようで、賃貸住宅事情もとても厳しい状況で空室が増えてきている。	
		悪く なっている	コンビニ(経営者)	販売量の動き	・今月に入ってから、急に売上の減少がひどく、特に、デリカ、デザート類の落ち込みがひどい。
			衣料品専門店 (経営者)	単価の動き	・単価の安いものを望む客が多く、品質の良い物を並べても売れない。
			スナック(経営者)	競争相手の様子	・競争相手が増え、客が減っている。とまあ良くない。
			旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・新型インフルエンザの影響で5、6月の海外旅行の予約は半数以上キャンセルとなっている。メディアの影響が大きい。
			旅行代理店(支店長)	お客様の様子	・今月は先月の新型インフルエンザによる取消しなどの騒ぎは少し収まったが、これから夏に向けての予約、直近の国内の動きがない。団体、法人についてもキャンセルは出ていないが、新しい動きがないので非常に苦戦している。
			タクシー(経営者)	お客様の様子	・特に、金曜、土曜の深夜の動きが悪く、前年比21%の減少である。
			ゴルフ練習場 (経営者)	来客数の動き	・高速道路料金引下げが始まってから、ますます街中に来る客が減っている。
			美容室(経営者)	販売量の動き	・今月は労働保険料を納めるために金策をしなければならぬなどと聞かされると、来客数が減っている理由も分かる。売上は来客数で決まるので今月も厳しい。
設計事務所(経営者)	お客様の様子		・客の設備投資の見込みが減少している。		
住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子		・相変わらず地方の景気は非常に悪い。不動産等の引き合いもなく、アパート等の入居率も悪く、低迷が続いている。安い物件があちこちにあるので、中古住宅等については若干引き合いも出ているような感じもするが、なかなか成約には至らない。また、銀行融資が厳しくて客がローンを組めないというのも一つの要因である。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
企業動向関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・まだまだ十分な受注量は確保できないが、一時帰休を取り止めて生産を再開する客先も出てきており、力強さはないものの、在庫調整を終えたところから動きは出て来ている。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前は前年比約40%減少であったが、6月の受注量については、前年比マイナス25%と減少幅が減ってきている。
		その他製造業【環境機器】（経営者）	受注量や販売量の動き	・期待している大型の環境装置の商談が増加している。納入先への視察も活発になっている。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・エコポイント関連の恩恵で、自動車や家電等の輸送依頼は、大幅に増えている。全体的には、前年をどうにか確保する状況である。ただし、荷主より運賃値下げ交渉等が出ており、厳しい状況が続いている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・個人消費や設備投資に大きな変化がない中で、消費者や需要側の商品選択、購買先や業者の選択の目が厳しくなっており、企業の選別が進んでいる。
	変わらない	窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・店頭商品受注はいくらか動いているが、特注品については全く動きがない。
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・公共事業の前倒しの中で見積案件が出てきており、やや明るい兆しを感じる。
		金属製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・販売する場合の値段が5%引きと客から言われており、引いた価格で仕事をしているので利益率が悪い。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・一部のカメラ、自動車関係は若干仕事が出てきているが、総体的には受注がほとんどない。
新聞販売店【広告】（総務担当）		受注量や販売量の動き	・今月のチラシ出稿量は92%で24か月連続して前年を下回っている。景気の底を脱したとの発表もあるが、広告主は依然として慎重である。	
その他サービス業【情報サービス】（経営者）		受注量や販売量の動き	・まだまだ引き合い案件の保留、延期が多く、先行きを懸念している経営者が多い。	
やや悪く なっている	食料品製造業（製造担当）	受注価格や販売価格の動き	・商品価格を1割落として販売し始めたが、消費者は県外の半値ほどの商品を購入している。特に安い物に向かう傾向が出て来ている。	
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・4月以降、売上が毎月最悪を更新している。自動車の一部は1割くらい仕事が出て来たが、全般的には下げ止まりが見られない。	
	金融業（総務担当）	取引先の様子	・取引先の話によると、多くの契約の交渉が難航しており、仕事の受注回数や受注金額が減少し、契約解除の話も出てきている。	
	社会保険労務士	取引先の様子	・一時期より退職の手続きは減っているが、その一方で採用の動きがないのでまだ厳しい。	
悪く なっている	化学工業（経営者）	それ以外	・親会社の業績悪化の理由で、出向者が戻りになって来た。自分の社内で仕事が無い上に、更に人件費の負担も重なって非常に辛い。	
	金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・工作機械は設備投資の関係で受注も最悪のまま全く動きがない。産業機械、コンプレッサー、空圧の大型中型は、小さい機種にこのところ動きが出てきている。特装車両も公共工事の関係で良くなるような話だが、結果にはまだ出ていない。	
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・部品の受注量が半減近くまで落ちている。	
	電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・一部の業種では受注等回復傾向が見られると報じられているが、当業界は仕事量の減少が続いており、深刻な状況となっている。	
	その他製造業【宝石・貴金属】（経営者）	受注量や販売量の動き	・展示会を行っても軒並み来客数、売上が減少しており、展示会そのもの中止も多くなっている。仕入ストップは相変わらず続いている。消費者のマインドが下がっており、売上の回復は見込めない。	
	建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・公共事業は相変わらず5社以上の抽選になっており、すべてはずれてしまったので大変厳しい。6月末の時点の受注高は81.7%、4～6月は前年比の5%となっている。	
	広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・年内撤退や店舗閉鎖の情報が急に増えている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	職業安定所（職 員）	求職者数の動き	・事業主都合による解雇数の動きに若干なりとも変化が見られている。
	変わらない	人材派遣会社 （経営者）	求人数の動き	・衣料品と食品販売等の求人募集は活発であるが、製造関係は依然として募集が少ない。食品関係と中元ギフト等の加工品、販売員などが若干目立ってきている。
		人材派遣会社 （営業担当）	採用者数の動き	・1～3月期に底入れ感があり、雇用回復は無いが景気回復傾向にある。雇用は底である。
		求人情報誌製作 会社（経営者）	求人数の動き	・現在求人情報誌の多くの媒体の募集が激減したままであり、仕事を探すのが困難である。ハローワークに行っても面接できる企業がほとんど無い。50歳以降は特に厳しく、職種を選ばなくても働けるところが極端に少ない状況が続き、先行きは不透明のままである。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・企業側の雇用に対する動きが鈍い。本格的な景気回復には程遠い現状から、中小企業を中心として従業員の採用についての前向きな様子が見えない。
	やや悪く なっている	職業安定所（職 員）	求人数の動き	・5月の新規求人数は4月より減少している。前年比での減少が続き、求人倍率も最低水準が続く。
	悪く なっている	人材派遣会社 （経営者）	求人数の動き	・企業から頼まれる仕事がほとんどない。非常に苦しい。
学校〔専門学 校〕（副校長）		求人数の動き	・専門課程の求人社数、求人者数共に一向に増えない。また高等課程への求人依頼も非常に少ない。	

#### 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	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	スーパー（統 括）	来客数の動き	・5月にリニューアルをしたため、来客数、売上共に前年比を上回っている。
		家電量販店（統 括）	単価の動き	・エコポイント効果でテレビ、冷蔵庫、エアコンが好調であり、特にテレビがけん引している。客数で見ると前年比100%超えではないが、エコ3商品が好調であるため、客単価が高い。テレビや冷蔵庫は、エコポイント点数の多い大型タイプにシフトしている。
	やや良く なっている	商店街（代表 者）	それ以外	・今月のクレジットカードの取扱い高が、ようやく前年同月をクリアしている。ここ数か月は微減だったため、これは大きい。
		一般小売店〔家 具〕（経営者）	お客様の様子	・6月に入り前半は大変悪かったが、中盤以降、客の様子も感触が良くなっている。また、内装関係の仕事も大分入ってきている。
		一般小売店 〔靴・履物〕 （店長）	お客様の様子	・6月1日からプレミアム付き商品券が当市でも発売された。当店の客層である中年以上の年配客が、結構その券を使って普段買わないような高額な物を買っていく傾向があり、売上も昨年よりも少し良くなっている。ただし、周りの他の店や飲食店等は全滅である。ひどい状態で、特に店舗を借りてやっている所等は商売をやっていけないということで非常に困っており、少し変な状況である。
		一般小売店 〔茶〕（営業担 当）	販売量の動き	・お茶の販売イベントがあり、個人客の1日の客数も増加傾向にあるが、総売上も昨年より良い。以前より高い商品も売れてきており、本数もまとめ買いが多くなっている。
		百貨店（販売促 進担当）	来客数の動き	・3月次は客数、単価共に前年割れだったが、ゴールデンウィークのファミリー需要による盛り上がりを経て、購入するきっかけを顧客が見出しているように感じる。また、全店的な下取り、還元セールなどによる刺激策も「もう1点」の複販率伸長につながっている。一時的な刺激策に過ぎないと言われていたが、顧客が買物をしたい欲求の促進効果は出ている。
		百貨店（販売促 進担当）	お客様の様子	・月の中盤までは動きが悪く、中元も父の日も思った結果が得られなかったが、終盤になるにつれて売上が伸びてきている。セール前の買い控え傾向に対し、価格帯を低めに抑えたプロパー品を作りこんで訴求したことが奏功している。
コンビニ（経営 者）	来客数の動き	・3か月前の来客数とこの6月の平均を出して比較した場合、やや来客数が多い。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・サービス品、特価品の売場スペースを拡大したため、客単価は落ちたが客数増につながり、微増ではあるが売上が伸びている。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・来店する客の、販売決定率が向上している。また、エコポイントの影響もあり、高単価商品へ購入商品が変更されている。
		家電量販店（営業統括）	販売量の動き	・エコポイントの交換商品が発表され、エコポイント対象商品に対する消費者の意識に変化が見え、購入検討から具体的購入行動に動き出している。しかし、エアコンに関しては気温が安定しないこともあり、現状では伸び悩んでいる。梅雨明けが早々に来ることを期待したい。
		家電量販店（副店長）	来客数の動き	・政府のエコポイント制度がスタートし、対象商品を購入、下見するため、来客数が増えている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・購入助成金制度のおかげで成約台数が増えている。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・婚礼参加人数は減少しているが、婚礼申込件数が伸びている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・国内の団体旅行の見積依頼件数が増えてきている。問い合わせの電話も日に日に増えている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・6月は大変良い。天候の関係もあったが、来客数が伸びている。観光地なので、今後、夏休みに入ると旅客数は伸びる。
		ゴルフ練習場（従業員）	来客数の動き	・ゴルフシーズンでもあるので、先月、先々月よりも売上は上がっている。したがって、景気はやや良くなってきている。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・春先の3か月前の予約状況と違い、秋口の予約の入り方が早くなっている。
		その他サービス [ 保険代理店 ]（経営者）	お客様の様子	・行政等の経済政策、施策の影響で、購買意欲が増加している様に感じる。
		設計事務所（職員）	単価の動き	・建設資材単価の状況は、前年9月ごろの建設資材物価上昇時に比べ7%程度下落してきており、発注動向に関しては若干上向いている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・分譲マンションの在庫が減ってきている。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・請負の住宅の商談が非常に多くなってきている。住宅メーカーは数十社あるので結果はまだまだ厳しいが、商談件数が増えてきたということは景気が上向きになりつつある。
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・当市もプレミアム付き商品券を発行し、それが今期間中なので若干衣料関係が良くなっているというような話を聞いている。それ以外の業種はあまり良くないということである。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・今はとにかく売れるものがはっきりしない。特に必要なものがないという話を皆がするが、これがなかなか大変な問題になっている。
		商店街（代表者）	単価の動き	・一番感じるの店内での販売における単価の動きである。高級品の買い控えが大変激しく、低単価の物にシフトしている。
		一般小売店 [ 家電 ]（経理担当）	それ以外	・エコポイント、アナログ停止などが追い風になっている事も含めて、商品は動いている。ただ、単価ダウン、普通の工事ではない手の掛かるものが多く、時間が取られる。コストで考えると、景気が良いとまでは言えない。
		一般小売店 [ 祭用品 ]（経営者）	来客数の動き	・例年夏前のこの時期は祭りなど祭事に向けた準備で来客、注文が増えるが、今年は出足が悪く、また寄付が集まらないとのことで縮小傾向にある。
		一般小売店 [ 酒類 ]（経営者）	販売量の動き	・目立った変化は無い。メーカーのギフト券が年初来廃止になったにもかかわらず、酒販組合のギフト券の販売や回収の状態も悪い。
		一般小売店 [ 衣料・雑貨 ]（経営者）	お客様の様子	・6月の天候はまずまずであり、定額給付金の給付等もあった。また、夏物の売行きも良く、商品の価格破壊の中でも高感度で上質な物が良く売れている。客の間でも格差が出てきているようである。
		一般小売店 [ 文房具 ]（経営者）	来客数の動き	・今月は新型インフルエンザの影響でマスクが大分そろったので、その分が良かったようである。



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	販売量の動き	・小売に関しては、個人の需要は鈍っている。外商関係については、官需は相変わらずしっかりあるが、民需の大型の案件、設備投資に関しては良くない状況が続いている。景気が良くなっているという報道等があるが、文具関係にはまだまだ行き着いていない。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	来客数の動き	・客単価は下がっているが、来客数は増え、前年並みの売上を維持している。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・まだまだ動きがボリューム価格中心のため、ボーナスニーズとしてワンランク上質な商品が動いていない。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・この3か月間、売上高が前年比80%前半のままの推移となっている。衣料品に加え、比較的健闘していた食料品までが厳しくなっており、全体の数字に大きく影響が及んでいる。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・来客数、購買客数共、依然として前年に比べ5～7ポイント低下が継続している。
		百貨店（総務担当）	それ以外	・当社及び近隣各社の売上数字による。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・先月に比べ前年からの切り幅は縮小したが、前年を大きく下回った状況は変わらない。相変わらず購買単価が下がっており、客の購買態度は慎重である。中元ギフト商戦がスタートしているが、件数が減少している。一部、夏のクリアランスがスタートしているが、大きな動きにつながっていない。売上の前年割れはこうした動きを反映したものである。
		百貨店（広報担当）	販売量の動き	・昨年の地下鉄新線開通による来客数増の反動で、来客数は大きく減少している。また、買取品を中心に早めにマークダウンして消化率を確保する動きが強まり、客単価はマイナスとなっており、その結果、6月も厳しい商況となっている。中元商戦もおよそ1割減、店頭では景気後退による儀礼ギフトの絞り込みで届け先件数が減少しているが、結果として低単価のギフト減少で商品単価は上昇している。
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・月後半になり、若年層向けの衣料品はいまだに苦戦が続いているが、夏らしい天候になってきたため、復調の兆しが見えてきている。また、夏のクリアランスセールを一部6月から前倒して展開したところ、売上は好調である。中元ギフトも早期ご優待会を前年の2週間開催から3週間開催へと長期化した結果、6月末現在でほぼ予定通りの売上となっている。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・小売業にとって客数の増減は非常に大きく、売上や今後の商品背景に影響するが、この客数がいまだに回復せず、維持するのがやっとの状況である。景気上昇には至っていない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・中元の顧客数、金額とも前年比で2割程度少ない。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・アパレル関連についてはセールの前倒し傾向にあり、セール全般の売上は伸びているが、売り場全体の売上のヘッジには至らず、厳しい状況は続く。来客数は前月に比べ回復傾向にあるが、購買金額の下落により相殺されている。お中元の早期受注についても出足は厳しく、ネット受注については前年比2けたの伸びを見せるが、ギフトセンターについては1割減であり、来客数減の要因の1つとなっている。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・平均単価が昨年と比べ低い。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・宝飾品等の高額品や紳士服売上の落ち込みが激しい。中元商戦も前年比マイナスで推移している。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・新聞資料等によって企業業績も含めて「底をついた」という言い方がされているが、当店ではそこまでの実感はまだわからない。数か月前に比べるとやや良くなってきたとは思いますが、非常に勢いが弱い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（店長）	来客数の動き	・6月の来客数は前年同月比97.8%、買上客数は同96.6%、客単価は同95.1%、1品単価は同96.5%と、5月と比較すると来客数はプラス1.0%、買上客数はプラス4.7%、客単価はプラスマイナス0%、1品単価はプラス1.4%とすべての指数が改善している。日曜日1日減にかかわらず、客数減に歯止めが掛かっていることが要因としてあげられる。また、今まで不振が続いていた婦人服、服飾雑貨が前年比5%改善されてきている。その反面、食料品は競合店改装戦略により前月、前年同月比の苦戦が当月も継続し、前年を割っている。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・相変わらずあまり良くない状態がずっと続いている。店によって良い店と悪い店がはっきりしてきており、やはり工場地帯が近くにある店は非常に悪く、それ以外の店はあまり景気の影響を受けていない。全体としては、競合店が閉めているので多少良くなっているが、これは当社だけの要因である。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数、販売数、販売口数は何とか維持しているが、単価のダウン分、やはり前年よりも食い込んでいる。
		スーパー（店長）	単価の動き	・単価のマイナスも大きいですが、来客数、平均買上点数も軒並み前年割れしている。競合各社が家計応援という形で更に価格を出してくる中で、なかなか売上も未達であり、最終的な利益も取れておらず、非常に厳しい。売上が悪くても利益が取れるような体質にしていかなければいけないが、価格に走ってしまうと利益が取れないという中では、非常に厳しい状況にある。
		スーパー（統括）	お客様の様子	・客の様子を見ていると、広告商品、価格の出た商品、日替わりの目玉商品等の価格を強調したものについては、行列をしても朝から並んで買い回る様子が見られるが、それを買つとすぐにそのままレジへ並んでしまう。
		スーパー（統括）	販売量の動き	・3か月前と比べて、来客数は前年同期と比べて減少しておらず、ほとんど変わっていない。また、売上は引続き前年同月を下回って推移している。こういった状況から見ると、3か月前からほとんど変わっていない。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・客単価の低下が続いている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・これから暖かくなるにつれて来客数が増えていく傾向にある。毎年同じ来客数は順調に増加しているが、客単価は減っている。したがって、販売量の動きとしてはそれほど変わりはない。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・6月20日過ぎくらいから少し客単価が上昇して来ているが、前半はかなりひどい状態であった。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・低下し続けていた客単価、買上点数の低下傾向に歯止めが掛かり、まだ上昇とはいかないが安定した数値になってきている。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・6月は前年並みには届きそうである。しかし、内容はバーゲンの低価格商品のウェイトが非常に多く、あまり利益につながらない。
		衣料品専門店（営業担当）	お客様の様子	・定額給付金の給付と空梅雨のため、夏物全般の売上が伸びている。
		衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・100年に一度の大不況などとメディアで伝え続けられ買い渋りとなっていた中から、ようやく購買力が少しずつ上がっている感じがする。今月は前年比70%だが、前年は改装セールのために売上も130%だったため、比べることはできないが、平年並みの月売上になってきている。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・政府のエコポイント対象商品は絶好調で単価も向上しているが、一方で非対象品は不振で、全体では前年割れが続いている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・エコカー減税等で、いくつかの車種に関しては受注が殺到するような状況にあるが、その分他の車種の受注がほとんどない。全体として見ると、景気はあまり改善されていない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車整備は順調に入っているが、販売はあまり芳しくなく、前年度の3割減になっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店 ( 渉外担当 )	販売量の動き	・マスコミ発信によるハイブリッド車の販売急増情報で、商品売上構成は60%超えとなっており、販売は前年比マイナス30%と若干持ち直している。しかし、同系価格車種の需要がエコカーへの移行の影響を受けており、総販売の底上げは時間を要する。
		乗用車販売店 ( 販売担当 )	販売量の動き	・普通トラックの販売は1～6月を見ると昭和30年代くらいの低迷で、相当落ち込んでいる。ただし、環境対応車購入補助が発表され、正式に閣議決定した段階でやや受注量が増えてきているので、7～12月については1～6月よりは約2～3割の増加が見込めるが、現状は受注もあまり変わらない。
		乗用車販売店 ( 店長 )	販売量の動き	・今月もバックオーダーに救われる形で済んだが、純受注は前年割れで、非常に苦戦を強いられている。
		住関連専門店 ( 統括 )	販売量の動き	・3か月前と比べて、悪い状態で変わらず推移している。
		その他小売 [ ゲーム ] ( 統括 )	販売量の動き	・都市部における定額給付金の給付による購買意欲も、期待したほどではない。この時期は新商品の発売も少なく、も一つ商戦が盛り上がらない。
		高級レストラン ( 支配人 )	来客数の動き	・宴会では景気後退を理由に会合の見合わせ、キャンセルがあり、レストランでは夜の法人の利用減が続いている。
		一般レストラン ( 経営者 )	お客様の様子	・ランチ弁当の値段がワンコインを切るご時世である。文字通り客は賢く飲食店を使い分けて、ランチを含めてコストパフォーマンスには特に敏感になっている。
		一般レストラン ( 店長 )	来客数の動き	・今月も相変わらずという状況である、ランチタイムはまだいいが、夜のほうの客足が2、3か月前と比べても全く伸びていない。
		都市型ホテル ( スタッフ )	お客様の様子	・いまだに計画中の法人宴会が計画中止になったりして、新規の問い合わせが中止数を超えることはない。ランチタイムのレストラン利用は満席に近くなるのが週の2日程度で利用客数が伸びず、夜の利用もなかなか利用客数が元に戻らない。さらに、客室も単価を落として稼働率を稼ごうとしているが、なかなか稼働が上がらない。単価を落とすにしても限度がある。
		旅行代理店 ( 経営者 )	販売量の動き	・景気低迷のために宿泊客数が減っている。高速道路料金引下げ等に関しては、乗用車で出掛ける客ばかりで、出掛けることは出掛けるがなかなか金を落とすという状況に至っていない。
		旅行代理店 ( 従業員 )	来客数の動き	・新型インフルエンザも落ち着いてきて、例年通りの見積り件数になっている。
		タクシー ( 団体役員 )	お客様の様子	・今月も厳しい状況で変わっていない。契約顧客の無線配車は前年比マイナス20.8%、チケットの扱い枚数も同マイナス22.1%となっており、いつまで続くのか懸念している。しかし前月と比較すると多少人の動きが出てきている。
		通信会社 ( 経営者 )	お客様の様子	・少しずつではあるが、受注の動きが出てきている。
		通信会社 ( 営業推進担当 )	販売量の動き	・5月よりやや上向き傾向にはあるものの、当社解約のうち景気低迷による支払困難との理由が増えていることから、二極的になっている。
		通信会社 ( 営業担当 )	販売量の動き	・前年同月比では契約数が減少しているものの、下げ幅はここ数か月下げ止まっている。
		通信会社 ( 管理担当 )	販売量の動き	・下げ止まり傾向になってきたが、本来の消費傾向ではない。
		ゴルフ場 ( 従業員 )	来客数の動き	・ゴルフ場の場合、天候にも大きく影響を受けるが、事前の予約が以前より少ない。景気の影響でゴルフの回数を減らしているようである。
		競馬場 ( 職員 )	販売量の動き	・この1か月間の売上は前年度を若干下回っている。来場者数も減少しており、景気は回復していない。
		その他レジャー施設 [ ホール ] ( 支配人 )	販売量の動き	・高額チケットの売上は鈍く、安価なものは比較的好調である。また、ホール支援のスポンサーは、撤退あるいは減額の話が出始めている。
		その他レジャー施設 ( 経営企画担当 )	お客様の様子	・プロ野球、コンサートなど、客のニーズに合う商品、サービスは高額でも引き合いが強い。その一方で、少しでもニーズに合わない購入を見送るなど、消費に当たっての厳選ぶりが徹底している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・現在の仕事は耐震診断がほとんどになっている。仕事の量としては大変忙しく動いているが、民間の動向がまだ分からない状況である。実際の仕事としての忙しさはあるが、耐震診断のみということから、全体の景気が見受けられない。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・今までの営業ではどうにもならない状態が続いているため、違う動きを仕掛けているが何の反応もない。ただ何か動き出している感じがするので、待ちの状態が続いている。また、コストの面でも採算抜きで投げ売りしてくる事務所もいるため、余計に仕事面は難しい。
		設計事務所（所長）	それ以外	・民間の動きが完全にストップしている状況なので役所の業務に切り替えたが、役所からの入金は仕事が完成した後でないと入ってこないため、運転資金のやり繰りが非常に大変である。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・住宅展示場等の各種集客状況は前年並みにもかかわらず、成約については前年比20%減と厳しい状況である。計画途中で中断したり迷ったりで、クロージングに大変時間が掛かっている。
	やや悪くなっている	一般小売店〔米穀〕（経営者）	来客数の動き	・来客数ではないが、配達件数が減っている。暑さもひどくないのになぜか分からない。価格が高いので安売りを激化させているスーパーに行っているのか、割高な無添加商品や、無農薬、低農薬農産物も減少気味になっている。末端の小さな小売店は影響が遅れているようである。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・洋服など衣料品を中心に買上額が非常に悪くなっている。食品でやや下支えをしているが、1人当たりの買上額並びに来客数も前年に比べて5～10%くらい下がっている。
		百貨店（販売管理担当）	お客様の様子	・来客数はやや落ちているが、前年比で見ると3か月前と同等である。しかし、客は来店しても買上に非常に慎重になっており、購買比率が減少している。買上単価も落ちており、セール商品や手ごろな価格の商品の売上が伸び、プロパー品の売上が減少している。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・1人当たりの買上品数が減っている。
		スーパー（仕入担当）	単価の動き	・更なる競争の激化による価格の引き下げにより、1品単価、客単価共にますます低くなっており、昨年度をクリアするのが非常に厳しい。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数だけでなく単価も非常に悪くなってきており、今月は良くない。雨も降り、天候にも恵まれていない。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・6月でタスポ効果が1年たつ。客数は比較的好調を保ち前年をクリアしているが、客単価が急速に下落している。低単価商品への客の流れが顕著に表れている。
		衣料品専門店（店長）	競争相手の様子	・競合他社でも売上不振から値下げの前倒し、値下げ幅の拡大が顕著になっており、この傾向はしばらく続きそうな気配である。
		家電量販店（店員）	それ以外	・現状の様子を見る限り、世の中の市場が悪くなってきている。どこまで不景気が続くか見えない様子である。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・依然、新車登録は前年比79%と低迷の域を脱していない。エコカー減税の影響で、幾分最低の時期からは脱しつつも、もうけにはつなげっていない。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	販売量の動き	・6月中旬過ぎから急激に悪くなっている。薬事法が改正されてから、第1類医薬品の売上が極端に悪くなっている。
		その他専門店〔雑貨〕（従業員）	来客数の動き	・昨年の同時期は地下鉄新線が開通したのに伴って来客数が非常に増えたが、今年はそれを補足できるほどの客数が確保できず、売上についても前年比10～15%落ちぐらいになっている。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・一般企業及び工場関係の景気が良くないので、宴会等で飲みに来る、会社の経費で落ちる、などといったことがない。その分、飲食店の来客数が減っている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・3か月前から比べると、約25%悪くなっている。昨年から見ると10%悪くなっており、景気は下向きになっている。客足の問題で、来客数が圧倒的に昨年より少ない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・基本的には皆悪い悪いと言っていたとき当店は悪くなかったが、景気が下げ止まったとか言い出してから少し暇になってきている。
		都市型ホテル（支配人）	お客様の様子	・前年と比較して客の動き、単価、売上共に悪化している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・2～4月は底打ち感があったが、5～6月に入り新型インフルエンザの感染を警戒し、外出したり、不急の病院通いの客のタクシー利用が減少している。景気低迷と新型インフルエンザのダブルパンチで、利用客がかなり減少している。
		タクシー（団体役員）	お客様の様子	・もうそろそろ賞与の出る時期であるが、少し客の動き方が悪い。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・新規加入は前年度から横ばいだが、解約数が前年比1.5倍となっており、純増数が減少している。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・テレビの多チャンネル解約が引き続き増加している。集合住宅はバルク契約（利用状況に応じた契約）で防止できているが、戸建てへの同業他社の攻勢により、多チャンネルが解約となっている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・価格のより安い他社へ乗換えのため、インターネットサービスの解約が増加しており、昨年同月の契約数字をクリアするのは難しい。
		パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・朝、昼、午後までの来客数は変わらないが、夜8～9時のピーク時の来客数が少し落ちている。
		その他サービス【フィットネスクラブ】（マネージャー）	お客様の様子	・客が継続購入をやめている。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・競争相手の状況などを見ていると、仕事量が激減の上、単価的に過当競争になっている。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・経済の低迷が続いており、明るい兆しはないし、これからも期待できない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・販売量は3か月前と比べ減っているが、売れているものの内容が利益が取れるようにはなっている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・今月の販売量は目標の約50%と低迷し、3か月前と比べてやや悪くなっている。来客数は増えているが販売量は低迷し、特に販売単価が低くなっているのが顕著である。さらに住宅、不動産業者の倒産も身近にあり、厳しい状況である。
	悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・周りに13の商店街があるが、皆、必死になってやっている。また、近くに大型ショッピングセンターも展開しているが、そのショッピングセンターでさえ、一生懸命いろいろなイベントを組んでいる。客が皆そちらに行ってしまう状況のなかで中小企業は頑張っているが、一向に芽が出ないのが現実である。
		一般小売店【印章】（経営者）	来客数の動き	・来客数が少ないのは、経済が悪く、客が身を引き締めてしまっており、購買意欲が全然わいていないためである。将来的にどうなるか分からない経済情勢であるから、客は買い控えをしている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・一般セールの前に顧客に対する特別セールで訴求等しているが、反応が非常に悪い。例年特別セールで後半は数字を作ってきたが、今月は厳しい。客がデフレ感覚で通例のセールでは動かない。今月も客単価、1点単価共に減少している。
		その他小売【生鮮魚介卸売】（営業）	販売量の動き	・値段を安くしても量を売れないので、仕事量に対する利益が出て来ない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・相変わらず客が少なくなっている。パトカーと駐車禁止の追いかけっこをするような状況も続いている。また、首都高速なども以前に比べて半分くらいの様子で、それだけ客が少なくなっている。
		タクシー運転手	それ以外	・相変わらず夜間ターミナル駅を中心とした周辺の道路は、空車タクシーの長蛇の列で身動きが出来ない状態である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・来客数の動きも少なくなっている。やはりそれなりの遠距離の客はだいぶ少なくなっている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・顧客の利用するサービスが低価格商品にシフトしている。
		その他サービス【立体駐車場】（経営者）	来客数の動き	・5月ごろより来客数が極端に減ってきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		住宅販売会社 (経営者)	単価の動き	・住宅については、販売が進んで在庫も減ってきているが、すべて赤字の販売になっている。まだデフレ経済が進んでいるようである。また、資金繰りでは、今までになく銀行の融資が厳しくなり、資金不足を起こしている。
企業 動向 関連	良く なっている やや良く なっている	-	-	-
		出版・印刷・同 関連産業(営業 担当)	受注量や販売量 の動き	・法人関係で今月は会社の設立に必要な登記印の受注が9本と、珍しく多い。
		その他製造業 [靴](経営 者)	取引先の様子	・このところ、得意先の様子では、以前と比べて新しい企画等がスムーズに動きが早く、結果が出てきている。そのため、先方もやりやすくなってきているようである。
		建設業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・若干、小額ではあるものの受注につながっている。しかし、同業者の中では社員をリストラし、半数ぐらいにする等の話も聞いている。
		建設業(経理担 当)	受注量や販売量 の動き	・受注価格は低く抑えられたままだが、ひとところより仕事量は増加している。
		金融業(従業 員)	取引先の様子	・取引先企業を中心に、売上の増加が顕著に見られる。また、交際費の枠が少し増えている傾向が見える。
		不動産業(総務 担当)	取引先の様子	・ここ数か月は空室となったオフィスに新規テナントの募集をかけても全く反応がなかったが、今月に入って徐々に反応が見られるようになっており、景気の回復を少し実感できている。ただし、全く明るさが見えない業種のテナントからは、引き続きオフィスの縮小、賃料減額要請が来ている。
	変わらない	出版・印刷・同 関連産業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・仕事の発注量が非常に少なく、工場稼働が思うようにいかない。
		出版・印刷・同 関連産業(総務 担当)	競争相手の様子	・どれも受注量の伸び悩みに苦しんでいる。
		プラスチック製 品製造業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・住宅関連部品における2～3か月前の急激な落ち込みは多少回復したが、それまで比較的順調だった医療容器の受注が止まってしまい、景気が回復状況にあるとは言い難い。
		金属製品製造業 (経営者)	取引先の様子	・得意先の在庫はまだまだ消化されず残っている。
		一般機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・仕事の受注量が思うような状態にいかないことが多い。
		電気機械器具製 造業(経営者)	取引先の様子	・引き合いはほぼ同じような状況であるが、相変わらず95%は成約しない状況である。現在、まだメンテナンスが主流で営業をつないでいる。
		精密機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・約10%くらいの受注増は見込めるが、依然偏った販売傾向である。
		輸送用機械器具 製造業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・受注量が5割以上減った状態が続いている。
輸送用機械器具 製造業(経営 者)		受注量や販売量 の動き	・全然仕事が動かない。物を加工するには工具や油が必要なのだが、この半年間、工具屋にも油屋にも会っていない。そのくらい全然使わず、使わないということは加工していないということである。当社の近所でも今年になってから4件ほど止めている。やはり先行きがわからないから苦しいのだと思う。これでは今年一杯は駄目である。	
その他製造業 [化粧品](営 業担当)		受注量や販売量 の動き	・4月以降、販売量が横ばいである。	
建設業(営業担 当)		受注量や販売量 の動き	・景気の底入れがあったとマスコミでは報道されているが、いまだ建設業界では価格、受注共に低迷している。	
輸送業(所長)		受注量や販売量 の動き	・6月の売上が20日現在、前年比でほぼ同じである。昨年この時期から悪くなってきたので、落ち込みが底になってきた感がある。	
金融業(審査担 当)		取引先の様子	・大手企業の在庫調整はほぼ終了した様子で、受注が若干増加しているが、厳しい状態が続くと見ている企業が依然として多い。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金融業（支店長）	受注量や販売量の動き	・取引先の中小企業の売上は通常の2～3割しかなく、前年比でも同様である。先の見通しはまだまだ立たないの、取引先がある程度安定しないかぎり、良くならない。
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・50万円以上の貸店舗がなかなか決まらず、探す人も減っているようである。ある客は50万の所から25万の事務所に移ったが、特に事務所で50万は厳しくなっている。更新の際、法人の場合は必ず値下げ交渉がある。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・悪い状況のまま横ばいである。受注の回復はまだ見られない。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・ある中小企業支援団体が主催したものづくりに関する助成金の説明会では、来場者が多く、予定した会場には入れきれず、対応に苦慮している。参加者の多くは「この不況はこれまでのものとは違って時代の大きな節目であると考えている。将来に備えて今、自社の強みを作り出したいが、当面の不安に備えるために資金が必要であり、これを優先したい。それ以上の余裕資金はない」という話をしている。
		社会保険労務士 その他サービス業〔警備〕（経営者）	取引先の様子 取引先の様子	・入金が遅れる会社が続いていく見受けられる。 ・得意先は公共事業の受注をそれなりに請けており、当社も、警備員の受注を通常どおり請けている。
		その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	取引先の様子	・決算期を過ぎ、夏に向かって発注を控えている。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	それ以外	・周囲の人々の話などから判断して、変わらない。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・電話による問い合わせ等が増えてきているものの、相変わらず雇用調整等で工場稼働率が落ちたままの顧客も多く、受注量は低いままである。前年同期比50%減の状態が続いている。
やや悪くなっている		出版・印刷・同関連産業（所長）	取引先の様子	・年間契約を結んでいるクライアントが、下期計画で大幅な販促経費見直しが掛かっている。通年は年間計画として提示され、それに伴う売上予測をしているが、先方自身が苦しい状況では仕方がない。当業界はますます厳しい状況に変化している。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・見積件数はやや多くなったようだが、単価が合わず注文に至らない。旧態依然とした状態で、取引先がまだ動いていないようである。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が相変わらず少なく、新規のところを少しでも見つけて、頑張っている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・現在、取引先が7社あるが、受注等がゼロになっている所も何社がある。その中で増えてくる可能性が少し見えるようなものも何点かあるが、依然低迷が続いている。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・下請部品メーカーは依然受注環境が厳しい。前年同月比5～7割減の企業もあり、セーフティネット保証制度を利用して借入するも更に不足しており、資金繰りが厳しい企業が多い。一部の取引先からは返済額減額要請があるほか、更に悪化すると約定返済未履行となる企業も後を絶たない。
悪くなっている		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・高額の贈答品の動きが、ぴたりと止まっている。
		繊維工業（従業員）	受注量や販売量の動き	・国内外の低価格大手ファッションストアの商品が脚光を浴び、伝統と品質に責任を持って消費者に提供してきた国内ニット製品が全く見向きもされない状況が続いている。このままでは国内ニット製品は市場から駆逐され、関連の製造業は消滅の危機にある。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今年に入って最低の売上を記録しそうである。6月としては、例年の7割くらいの売上になる。人件費や販売管理費は変わらないので、完全に赤字である。
		その他製造業〔鞆〕（デザイン担当）	取引先の様子	・取引先の動きを見ても、既存の客先の売上が落ち、新規の客先の獲得が難しいという話を複数の客から聞く。
		建設業（経営者）	取引先の様子	・顧客の購買意欲、そして工業系の不景気のため、まだまだ明るい兆しが見えていない。
建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・商品が売れない。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・燃料価格がここ数か月じわじわと上がってきており、経費を圧迫してきている。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・取引先を始め、同業者、共同配車その他いろいろな所に手を打っても全く仕事が出てくる様子が無く、この先どうなるか不安である。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・激減した貨物量が6月になっても増える見込みがない。荷主の出荷計画の数値はあるが、毎月下回り、現実には全く出荷が無いに等しい。他社の仕事を回してもらっても、運賃の安いものばかりで採算が取れない。
		広告代理店（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・期明けの短期累計で出てきた粗利率が、前期の通期より5%も一気に下がっている。日々の業務で体感はしていたが、目の前にこの数字を突きつけられるとがく然とする。目に見える数字以外でも、クライアントからの無償サービスの強要など、業界の競争激化、ひいては時間生産性の低下を招く事柄には事欠かなくなってきた。当社も現体制の維持が無理になってきたので、各種経費の更なる削減に加え、無念ながらリストラも開始している。期明けの窮状自体は予測していたものの、その実際は予測をはるかに上回る厳しさである。
		その他サービス業〔ディスプレイ〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・取引先からの発注予算が激減してきており、今までに無い状況と言える。これは1社に限らず複数社に当てはまる状況のため、景気は悪化している。
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・新たな派遣依頼のニーズにおいて、業種の広がりが見られる。
		求人情報誌製作会社（広報担当）	求人数の動き	・転職サイトの新規求人数や、2年ぶりに採用再開とかいう企業も出てきており、このままではまずいと思い始めてきた様子がうかがえる。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・どの業種も職種も求人が増える動きは全くない。
		人材派遣会社（支店長）	それ以外	・少ない派遣オーダー依頼に同業各社が殺到、受注競争がし烈となってきており、成約率が低下してきている。
		人材派遣会社（業務担当）	周辺企業の様子	・景気の右肩下がりについて、底を打ちつつあるとの見解を示す人が増えてきている。大幅な人員削減策もおおよそ一段落し、これ以上の削減は無理な段階まで来ている。そのような見解を述べる人が多いのも一因かもしれない。マインドとしても底まで来たから後は上を見るだけ、という前向きなものになりつつある。
		人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・派遣先の経費削減策により、請求単価引下げ、派遣スタッフの就業時間の短縮等の動きが若干出てきており、全体的な売上低迷につながっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求職者数は昨年12月は2,946人、1月は3,694人、2月は3,968人、3月は4,256人、4月は4,684人、5月は3,507人と前年5月の2,885人と比べて増加となるが、直近の動きでは減少している。一方、求人数は12月が14,574人、1月は20,075人、2月は14,230人、3月は13,634人、4月は15,363人、5月は10,487人と前年5月の19,664人と比べ、大幅に減少している。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・新規求職申込件数は昨年12月以降、前年同月比で2けたの増加で推移しており、4月は58.0%の増加と求職者の増加傾向が進む中、新規求人数は減少し、有効求人倍率は0.43倍と厳しい状況が続いている。企業からは雇用調整に関する助成金の申請が大変多く、担当窓口はその対応に追われている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・月間有効求職者数は、前月比では0.7%減少したものの、前年同月比では37.2%と大幅に増加している。月間有効求人数は前月比13.5%、及び前年同月比31.0%と、共に大幅に減少している。さらに、有効求人倍率の低下も続いている。
	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規に求職を登録する人の数も変わらないし、また職業相談、職業紹介を希望する人の数も以前と比べて変わらない。	
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求職申込件数は若干減少しつつあるが、有効求職者数は前年度比5割強の増加傾向を維持している。	



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・今月、来月あたりが1つの節目だと思う。今月の採用数でいくと、前年と比較するとそんなに大きな変化はないが、面接数等を見ていくと、前年と比較して少しずつ改善が見られてきている。
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（営業担当）	それ以外	・3月は不景気といっても特需的な動きが少しあったため、その時期と比較すると取引社数は減っている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者が増加傾向かつ企業の求人募集が減少とあっては、ダブルショックである。
	悪くなっている	学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・6月に入ってから求人数は5件と、前年同月比で100件以上少ない状況である。実績ある企業に問い合わせをすると、今年度は短大生は採用予定がない、また、採用を見合わせているとの返答が多い。
		人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・世間的には下げ止まりと言われているが、当社においては先月、今月と過去最低を更新しており、まだ底が見えない状況である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・年度が変わっても良いことはあまり無い。4社が倒産するかもしれない、5社が廃業を検討し、3社ほどが業務拡大の予定があって募集計画もあったがそのまま保留となっている。求人数もますます減る一方で、欠員があってもそのままの状態のところが多い。

### 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	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・政府が景気の底打ちを発表したため、明るくなった気がする。当店で、単価の不高くない実用品が売れるようになってきている。来客数、買上点数共に、増えてきている。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・来客数が増えているため、売上、単価共に上昇している。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・販売量などを見るとやや良くなっているが、一部の車種に偏っている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・国の景気対策として自動車購入への補助金制度が始まり、販売台数は大幅に増えている。
	やや良くなっている	一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・観光客数に大きな変化はないが、マイカー利用者は着実に増えている。ただし、鉄道利用者及びビジネス客は減少しており、客単価も低下しているため、売上は微減である。
		一般小売店〔書店〕（経営者）	来客数の動き	・曜日の関係もあり、来客数は順調に増えている。売上の伸びは来客数ほどではないが、良くなっていることを肌で感じている。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	来客数の動き	・出店しているテナントビルでは、来客数が増えてにぎやかになっている。特にお買得価格の食料品には人だかりができています。3か月前の状況とはかなり変わっている。
		一般小売店〔惣菜〕（店長）	お客様の様子	・お中元シーズンに入ったが、なんとか前年並みの売上を維持できている。予想していたよりも、状況は良い。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・依然として前年同月の売上を下回っているものの、今月中旬から春夏物のセールを大々的に行った効果により、傾向は大幅に良くなっている。客の様子を見ても、節約疲れという印象が多少見られる。
		百貨店（販売担当）	来客数の動き	・夏ならではの商材を求めて、購買する客が増えている。単価の低下傾向に変化はないが、これまで節約して我慢してきたため、財布のひもは一時的に緩んでおり、来客数、購買点数に変化が出ている。ただし、新しい芽が出てきたというより、季節的な動きという可能性もある。
	百貨店（販売担当）	来客数の動き	・来客数は、ほぼ前年並みである。単価は低いものの、今月中旬から、徐々に購買意欲が出てきている。プライダル商品の動きも戻りつつある。メディアで景気底打ちの可能性を報じており、その影響もある。	
	スーパー（店員）	来客数の動き	・前月と比べて、来客数が増えている。	
	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・エコカー減税、補助金制度のためか、新車がよく売れている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・新型ハイブリッド車の受注が、好調に推移している。在庫がなく登録台数の増加には結び付いていないため、販売実績は前年同月比90%弱にとどまるものの、受注実績は前年同月比120%を超えている。また、エコカー減税制度が車両購入を検討中の客にある程度浸透し始めているため、車両価格が安いコンパクト車中心の受注になっている。
		その他専門店 [雑貨](店員)	それ以外	・イベント性がある商品や父の日の商品の動きが活発になっている。
		一般レストラン (従業員)	来客数の動き	・6月中旬になってようやく定額給付金が給付され、週末の売上に期待していたが、前年とあまり変わっていない。景気は低い水準で安定しており、足踏み状態である。
		その他飲食[仕出し](経営者)	販売量の動き	・単価は上昇していないが、販売量はなんとか増えてきている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・売上は、前年同月比ではまだ少ないが、3か月前と比べると、個人の売上も所属支店の平均売上も増加傾向にある。
		テーマパーク (職員)	来客数の動き	・高速道路料金引下げや東海北陸自動車道の全線開通、4車線化、スマート・インターチェンジの設置等の基盤整備に加えて、沿線地域の観光PRも多く実施され、活性化している好影響を受けて、来客数は増加している。
		テーマパーク職員 (総務担当)	お客様の様子	・公園内で開催する展示会の希望が増えている。
		住宅販売会社 (企画担当)	お客様の様子	・来客数がかなり増えてきている。
		変わらない	商店街(代表者)	販売量の動き
	商店街(代表者)		販売量の動き	・前月と同様に、悪くはないが、良くなっている様子もない。また、前月の駅、空港売店での売上の落ち込みは、新型インフルエンザの影響が大きいと思っていたが、今月の落ち込みを見ると自動車メーカーの減産の影響が大きい。
	商店街(代表者)		お客様の様子	・イベントなどの催事がある時には、客の購買意欲が見られるようになっている。ただし、単価は依然として低い
	一般小売店[生花](経営者)		それ以外	・個人客はまだしも、企業からの注文が少ない。経費削減の影響が確実に現れている。
	一般小売店[酒類](経営者)		お客様の様子	・取引先の飲食店では、そこそこにぎわっている店もあれば、厳しい店もある状況である。
	一般小売店[酒類](経営者)		来客数の動き	・暑い日が多くなり、冷たいビールやジュースの動きが良くなっている。ただし、商店街の来客数がかかなり増えているにもかかわらず、売上はそれに伴っていない。2人で1本を分け合っている客もあり、出費を極力抑える動きが非常に目立っている。
	一般小売店[時計](経営者)	来客数の動き	・客単価は依然として低い。	
百貨店(企画担当)	販売量の動き	・景気が上向いているというほどの楽観はできないが、底を打った感はある。低価格志向や買い控えの傾向は今後半年間ほどは続くが、売上や来客数が今後更に低迷する状況には至らないという傾向が見て取れる。		
百貨店(売場主任)	お客様の様子	・来客数は、前月は新型インフルエンザの影響で減っていたが、今月は少しずつ増えてきている。ただし、土日の来客数は増えているものの、平日昼間は相変わらず暇である。また、見ているだけで購入しない客が多い。		
百貨店(売場主任)	お客様の様子	・必要な物は購入し、そうでない物は控えるという買物姿勢は、依然として変わっていない。		
百貨店(販売担当)	お客様の様子	・セール待ちの客がいるため今月の売上はかかなり厳しいが、3か月前の先行き不透明な感じとは違う。セール開始を待って購入したいという、来月に降に希望が持てるような動きが見られる。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・景気は全体的に底を打つたと言われているが、食品の売上を見ると、まだまだ悪い。行きつけのレストランでも、従業員を減らして家族で経営しており、ギリギリの生活をしている人が増えてきている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・単価は、相変わらず著しい低下傾向にある。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・客単価は、依然として96%前後で推移している。第3のビールなど、低価格商品の動きは良い。安い時に買いだめする傾向が強くみられる。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・前年同月比で来客数は1.14%増えているが、客単価が1.6%低下している。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・目的の商品しか買おうとしない傾向が目立っている。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・来客数はまだ少ないが、減少傾向は止まっている。しかし、客単価はまだ低い。
		衣料品専門店（販売企画担当）	お客様の様子	・取引先の1割ほどでは改善に向かい始めているが、残りの9割の取引先は不景気の真っ只中である。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・省エネ家電のエコポイント制度が始まっているが、エアコンなどが前年ほど売れていないため、変化はない。
		家電量販店（店員）	それ以外	・グループ各店舗の売上は、地域によってばらつきがある。前年を下回り続けている店と、前年並みに回復している店がある。店の販売努力のためか、地域性のためかは分からない。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・減税効果は今一つであるが、買換えへの補助金制度がマスコミで報道されるようになってからは、来客数、電話での問い合わせ件数が増えてきている。ただし、購入には結び付いていない。購入予算を聞いていても財布のひもが固いと思うような予算ばかりで収益には結び付いていない。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・全体の動きは相変わらず良くない。給料、ボーナスが出にくいことが影響し、車の購入にしわ寄せがきている。ただし、そろそろ買換えなければという客の動きもある。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・各地様々であると思うが、新型インフルエンザの影響で引き続き大打撃を受けている。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・客は先の見通しが厳しいため、非常に慎重な様子である。
		旅行代理店（経営者）	競争相手の様子	・引き続き、新型インフルエンザ等の影響や家計の可処分所得が減少している影響がある。また、大企業の出張抑制によるビジネス需要の減少も大きい。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・夏休みの旅行予約が入る時期であるが、今月の状況を見ると、前年同月比で引き続き非常に落ち込んでいる。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・職場旅行の実施状況をみると、民間企業では、業績不振や将来不安により実施を見合わせる企業が圧倒的に多い。その一方で、市町村や病院などの役所や公共施設では、例年どおりの予算で実施する所が多く、プラスマイナスゼロである。
		タクシー運転手	来客数の動き	・大手企業ではボーナスが出始めているにもかかわらず、夜の繁華街は依然として静かである。また前年同期と比較しても、今年のほうが多少悪い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・相変わらず、夜の仕事量が少ない。名古屋ではこの数か月間で、タクシー運転手が非常に増えている。そのため、タクシー1台当たりの売上は、厳しくなっている。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・新規契約数は多少回復しているように思うが、節約傾向は依然として顕著である。
		観光名所（案内係）	お客様の様子	・依然として、飲食にお金を使う人は少ない。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・来場者数は、予算比、前年実績比共にプラスである。3か月前と比べても、大きく変わっていない。しかし、客単価は少し悪くなってきている。
		美顔美容室（経営者）	販売量の動き	・先月に引き続き、ホワイトニングや水分補給のための商品が多く売れている。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・モデルハウスへの来場者数は、前月比ではゴールデンウィークの分だけ少ないが、例年並みである。数字は横ばいながら、マインドは上昇している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・受注量は相変わらず停滞している。上向く要因が見受けられない。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・ここへきてますます、客単価が落ちてきている。今までの程度使ってくれていた客も、1、2割、下手をすると3割ほど客単価が低下しているため販売量増加に結び付かない。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・省エネ家電のエコポイント制度の効果がある家電製品以外は、全く売れていない。
		一般小売店〔電気屋〕（経営者）	お客様の様子	・客は価格を意識するようになり、以前に比べて高い物が売れない。付加価値のある物が売れない面が出てきている。
		一般小売店〔自然食品〕（経営者）	単価の動き	・単価の高い商品が動かなくなっている。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・売上が大きく減少している企業では、お中元を中止する傾向が見られ、その影響が大きい。
		一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	販売量の動き	・食品は不況感の進行が遅い反面、回復感も遅い。まだまだ好転しない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客の購入商品の1品単価は、前年と比べて10%低下している。客は安い商品を選んで購入することにより、生活防衛を考えている。この傾向は、以前よりも顕著になっている。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・単価は相変わらず上がってこない。また、競合店も含め安売り競争が激化している。集客目的のイベントも盛んである。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・60歳以上の客は今までどおり来店し購入するが、30～50代の働き盛りの客の消費が悪くなっている。給料が減ってきているのが、目に見えて分かる。収入面では、少ないながらも年金が一番安定している。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・客の購買意欲は低下しており、より安い商品を選択する傾向にある。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・タスポ効果は終了して丸1年経過する。前年比は苦戦している。単価が毎月10円下がっており600円台まで減少しているため非常に厳しい。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・客単価の低下が止まらない。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・前年の値上げの影響により、カップめんが全くと言っていいほど売れなくなっている。客は、スーパーの低価格なプライベートブランド商品へと流れている。
		コンビニ（商品開発担当）	販売量の動き	・コンビニ業界では、タスポ効果が薄れてきている。また、景気底打ちが報道されるほどには、労働人口ひいては販売数量は回復していない。主力の米飯類の売上は、10%以上も前年を下回ったまま、回復の兆しが見えない。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・6月中旬ごろから値引販売をしているが、メーカーが目新しい商品をあまり出していないため、客に勤めにくい。客単価も低くなっている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・来客数は増えているが、成約には結び付いていない。
		住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・インテリア、建築関係は住宅が伸び悩み、企業の設備投資関係のオフィスビル、工場等もまだ新築工事が出てきていない。
		高級レストラン（スタッフ）	単価の動き	・来客数の落ち込み幅は縮小しているが、客単価には改善がみられない。低価格メニューの注文が相対的に多い。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・企業等ではボーナスが出始め、例年ならば売上が増える時期である。景気は底を打ったとの報道もあるが、実際には給与、ボーナス共にカットされていると聞く。個人消費が落ち込んでいることに加えて、交際接待費は真っ先に削られる部分であるため、繁華街では良くなる材料がなく、人出は全体的に減っている。
観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・当ホテルの半径25キロ以内に100万人が居住しているが、昼食、夕食の来客数は75～80%と、動きが非常に鈍くなっている。外食を控える傾向はまだ続いており、改善していない。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
悪く なっている		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・5月のゴールデンウィーク以降、例年以上の受注があり、一時期の景気後退感も払しょくさせるかのようにあったが、ここ1～2週間は、販売量が伸び悩んでいる。原油もじわりじわりと高くなり、円安傾向へと傾くと一気に燃油サーチャージの復活が予想される。ボーナス商戦で多少は動くかと思うが、現状としては悪化の傾向にある。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・新型インフルエンザの発生以来、客の動きは鈍い。
		通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・品質よりも安価なサービスを選択する客が増加している。
		通信会社（開発担当）	それ以外	・電話の光回線への変更が進んでいるため、メタル回線の需要が減少している。
		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数が減少している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・前年同月比で、売上、来客数共にかなり減少してきている。来店間隔もかなり伸びている。
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・徐々に暑くなり、来客数は増えるはずであるが、少ない。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・訪ねてくる営業の方などの意見を聞くと、景気の良い話は全く聞かれない。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・少しではあるが、客からの問い合わせが増えてきている。ただし、内容はまだ今一つである。
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・足場施工やクロス貼り施工の業者等から他社の状況を聞くと、次の仕事の予定がなくなってきたことである。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・消費、購買の状況は、全く良くなっていない。
		百貨店（外商担当）	来客数の動き	・昨今は高額品が売れない状況にあったが、このところは百貨店の売上の基礎となる店頭売上が大幅に減少している。買い控えによる影響もあるが、来客数が前年同月比68%となっていることが大きい。
		百貨店（外商担当）	販売量の動き	・新型インフルエンザの影響は一段落したものの、販売量は依然として最悪である。お中元の早期受注に対して割引を実施しているが、受注量は大幅に減少している。この地域には製造業者が多く、客自身の仕事の受注量も前年同月比1～3割に落ち込んでいると聞いており、その影響がみられる。お中元の落ち込みをカバーすべき高額商品も売れておらず、今月も2けたの落ち込みである。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・大型店の広告単価は、考えられないくらいの小売価格を出してくる。取引業者の間屋に聞いても価格破壊であるとのことである。景気は最悪ということがそれによってよくわかる。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・仕入れに来る中小の小売店では、客の来店頻度がかなり減っているため、売上も減少している。
		コンビニ（企画担当）	単価の動き	・予想していたより悪く、来客数、客単価共に大幅に前年割れである。冬のボーナスが発表されてそれが夏よりも好転していない限り、本格的な回復はない。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・客の動きは、非常に悪くなっている。
		その他専門店 [貴金属]（店長）	競争相手の様子	・同業者の会合では、消費の冷え込みによって街には活気がなく、上半期の販売量、販売額は共に最悪になると報告されている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・全く町の中に客が出て来ない。帰宅時間でも人通りがない。商店街でこの様子なので、他のところではもっとひどいのではないか。
		一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・近隣の同業者が、2軒も廃業している。
観光型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・宿泊客数は前年同月比1割減となっており、宴会の売上も同じく2割強の減少になる。4、5月と比べても、今月が一番厳しい状況となっている。		
都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・宿泊客数は、4月以降激減している。宴会の問い合わせ件数も減少している。		
その他レジャー施設 [劇場]（職員）	販売量の動き	・割引料金を設定しても、販売量は伸びていない。		
理容室（経営者）	お客様の様子	・相変わらず、景気は良くない。定額給付金が給付されたようであるが、無駄遣いはしない様子である。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		設計事務所(職員)	それ以外	・ゼネコン(総合建設業者)ではない工務店が、かなり廃業している。支払いができるうちに廃業している様子であり、倒産ではないものの、状況はかなり悪い。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	窯業・土石製品製造業(社員)	取引先の様子	・全体としては、先月以降横ばいになっている。ただし、ハイブリッド車関連の電池材料を製造する客先からの受注が好調である。
		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・自動車関連、情報関連での在庫調整が一段落し、微増ではあるものの受注量は回復傾向にある。
		輸送用機械器具製造業(財務担当)	受注量や販売量の動き	・得意先の在庫調整の完了に伴い、生産量も回復している。数か月前は月数日程度の工場休業日を設定せざるを得なかったが、現在はハイブリッド車効果もあり、残業が発生するまでに至っている。
	変わらない	紙加工品[段ボール]製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・受注量の動きは、変わっていない。
		パルプ・紙・紙加工品製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・取引先は少しずつ良くなってきているが、全体的に見ると、まだまだ変わっていない。
		出版・印刷・同関連産業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・売上は、今年1～5月における前年同月比30%減の落ち込みから、変わっていない。
		化学工業(人事担当)	受注量や販売量の動き	・政府が様々な経済対策を打ち出しているが、現時点では目に見える効果は現れていない。
		一般機械器具製造業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・相変わらず設備の引き合いもなく、受注もない状態が続いている。取引代理店やユーザーでは資金繰りが苦しいところが増えており、売掛金の回収がスムーズにいかないことも増えている。
		一般機械器具製造業(経理担当)	受注量や販売量の動き	・受注額は、3か月前と比較して国内向けがマイナス20～25%、全体ではマイナス20%弱となっている。操業度は、マイナス30%と、依然として厳しい状況が続いている。
		電気機械器具製造業(企画担当)	取引先の様子	・生産調整に伴う減産は一段落した様子であるが、新規投資に対する意欲は相変わらず低い。デフレ圧力も強く商品単価が落ちているため、価格に対応できる体力がない企業では、厳しい状況が続いている。
		電気機械器具製造業(営業担当)	それ以外	・当業界では、経済対策でかなりの予算が付いたため、明るい兆しが見えている。
		輸送用機械器具製造業(統括)	受注量や販売量の動き	・主要取引先からの受注動向に変化は見られない。
		輸送用機械器具製造業(総務経理担当)	受注量や販売量の動き	・2月と比べると売上は多少伸びているが、ピーク時と比べれば4割程度の売上となっている。黒字が出るほどの売上には全く至っていない。
		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・建設業では、受注競争がし烈であるため、ほとんどの案件に必要な利益が確保できない状態が続いている。現時点では、先が全く見えない状態にある。
		輸送業(従業員)	受注価格や販売価格の動き	・大手荷主による運賃の見直しが頻繁になっている。輸送品質の面もあるが、実質的には運賃の値下げが目的である。現行運賃の値下げに応じない場合、取引を継続できない厳しい状況となり、輸送量自体の減少以上に経営を圧迫する要因となっている。
		輸送業(エリア担当)	受注量や販売量の動き	・荷物1点当たりの取扱重量は徐々に軽くなっている状況で、大きな生産に必要なロットの荷物が動かなくなっている。
		輸送業(エリア担当)	受注量や販売量の動き	・国際航空貨物の動きは、依然として厳しい。
		輸送業(エリア担当)	受注量や販売量の動き	・荷物の動きは、発送、到着共に少なくなった状態で止まっている。
		通信業(営業担当)	取引先の様子	・依然として、厳しい状況は変わっていない。ただし、客との会話の中では、ニュースで報道されているような緩やかな回復基調に入ってきているというニュアンスを感じることもある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金融業（従業員）	取引先の様子	・大手自動車メーカーの状況は、ハイブリッド車関係は良いが、全体として回復したとは言えない。客からは、一時多少回復したが、また暇になりそうだとの話を聞いている。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・受注量は自動車関連を中心に戻りつつあるが、落ち込み前の7割程度の水準である。利益が出るような状況にはなく、人件費を中心とした固定費の削減によって耐えている状況である。しかし、人件費の削減は、個人消費に与える影響が大きい。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・広告の受注量は今年に入って減少し始め、3か月ほど前から底ばい状態となっている。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・企業は少しでも安価な制作会社を求めているため、受注できるとしても、従来の金額では納得してくれない傾向にある。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折込広告量は、減った状態が続いている。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・4、5月は、中小企業では特に建設業、製造業の受注が減少して大変であった。6月に入り、受注は少し改善されているようであるが、受注単価は低い。鉄筋、鉄骨等の原材料価格は昨年のピーク時と比べると半値近くにまで下落しており、受注単価にも影響が出ている。
		会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・引き続き、雇用調整助成金の受給申請を行う事業所がみられる。休業できない事業所でも売上が減少しており、今月申告の法人も赤字ばかりである。これ以上には下がりようがないところまで来ている。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	それ以外	・ボーナスは、平均すると前年同月と同じである。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・先月と比べると、物の動きは確かに良くなっている。ライバル企業でも、利益が出るまでには至っていないものの、やや良くなっている。取引先でも5～6割に回復しており、7割まで回復している所もある。しかし、いずれにしても利益が出るまでには至っていない。
		やや悪くなっている		化学工業（企画担当）
鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き			・受注量、販売量共に、前月と比べて5～10%ほど減少している。年初に比べると横ばいに近付いてはいるが、新規の商談に関してはまだ厳しさを増している。
金属製品製造業（従業員）	受注価格や販売価格の動き			・仕事量が少ないためもあり、値引き競争が激化している。安値受注の話が交錯しており、適正価格が分からなくなっている。
電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き			・受注量は、昨年11月以降5月までは、減少が続いていた。6月はほぼ横ばいになっており、底打ちした感がある。しかし、単価はまだ低く、非常に厳しい状態が続いている。
電気機械器具製造業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き			・案件の見積条件が悪化している。
輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き			・輸送量は、消費財、生産財のごく一部で上向きになっているものの、全体としては前月比5%ほどのマイナスとなっている。
不動産業（経営者）	取引先の様子			・空室率が増加している。
公認会計士	それ以外			・顧問先企業の多くでは、従業員へのボーナス金額は前回実績よりも低くなっている。また、顧問料の減額を要請する企業が散見される。
経営コンサルタント	競争相手の様子			・大手家電メーカーがある工場付近では住宅に関する正社員の給与がなくなってしまった反動で、正社員が30代になれば買うとの話が無くなり、一挙に住宅市況が冷え込んだと聞いている。派遣切りにより外国人も切られ、賃貸事業も激減している。住宅に関する需要は、当地域では総崩れである。
行政書士	受注量や販売量の動き			・貨物の荷動きが少ない。
その他サービス業〔広告印刷〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注量の減少は、とにかくひどい。売上は前年度の5割ほどしかない状態である。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
	悪く なっている	窯業・土石製品 製造業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・3か月前と比較して売上はわずかに3%の増収となり、経常損益は21%ほど改善されたものの依然として赤字体質に変わりないのが実情である。	
		金属製品製造業 （経営者）	受注量や販売量 の動き	・売上、販売量共に、前年割れが続いている。引き合い件数も、減少傾向にある。	
		建設業（営業担 当）	それ以外	・受注量の減少により、1週間あった仕事が3日に減ったり、なくなったりしている。作業員が現場に出ないため、場内の作業をしていることが多く見受けられる。	
		輸送業（エリア 担当）	受注量や販売量 の動き	・売上の前年同月比は、3か月前は24.1%減であったが、今月も同31.6%減となり、落ち込みが大きくなっている。	
		通信会社（法人 営業担当）	取引先の様子	・自動車関連の企業で残業が減ったため、収入を補うためにパート等で働く人が見られる。	
雇用 関連	良く なっている	-	-	-	
		やや良く なっている	人材派遣会社 （支店長）	求人数の動き	・自動車関連では、一次部品メーカーからの受注は依然として凍結されたままであるが、自動車メーカーからの求人数は回復している。コールセンター関連や大学関連などからの引き合いも増えてきており、底打ち感が出始めている。
		人材派遣会社 （経営企画）	周辺企業の様子	・派遣先企業では、研究開発の需要が若干ながら出てきている。	
		人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・目立って良くなつてはいないが、求人数は前年と比べて増加している。	
		職業安定所（職 員）	求職者数の動き	・求職者数は、わずかながら減少している。また、求職者で採用される者が多くなっている。	
		職業安定所（職 員）	周辺企業の様子	・休業による雇用調整を実施してきた企業の一部から、仕事量が増えてきたとか、来月くらいから休業を実施しないと声がかかる。	
		変わらない	人材派遣会社 （経営者）	求人数の動き	・現在のところ、引き続き求人はほとんどない。
			人材派遣会社 （社員）	求職者数の動き	・早期退職など、会社都合による求職者の登録件数が増加している。
			人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・派遣求人数は落ち込んだままで推移している。企業では経費削減が浸透しており、現状の人員で対応している。そのため、新規採用の減少傾向が続いている。
			人材派遣会社 （営業担当）	周辺企業の様子	・在庫調整は一巡したとの報道もあるものの、景気の底入れを現場で実感できる話は今一つ少ない。昨年秋の海外の大手証券会社の破たん以降、慎重さが続いているとの見方もある。
			アウトソーシング 企業（エリア 担当）	周辺企業の様子	・製造業派遣業界では、下げ止まりの傾向にある。中小企業では緊急雇用安定化助成金を受給しつつ、現状を乗り切っている。
			職業安定所（所 長）	求人数の動き	・中小企業緊急雇用安定化助成金を活用して雇用調整を行う企業が増加しており、新規求人数の減少幅が大きくなっている。
			職業安定所（職 員）	求人数の動き	・企業の景気の不透明感から、求人数はまだまだ減少傾向にある。
			職業安定所（職 員）	求人数の動き	・新規求人数、有効求人数共に、過去最低となっている。今後の求人数の増加についての情報もほとんどなく、厳しい状況が続いている。
			民間職業紹介機 関（職員）	求人数の動き	・求人数、就業者数共に引き続き増えている。
民間職業紹介機 関（社員）			求人数の動き	・求人数には、下げ止まりがみられる。	
学校〔大学〕 （就職担当）			求人数の動き	・大手企業では求人絞っている。中小企業の採用意欲も、極端に悪くなっている。	
やや悪く なっている	新聞社〔求人広 告〕（営業担 当）	求人数の動き	・4月以降、求人広告量は減少し続けている。		
	職業安定所（職 員）	周辺企業の様子	・製造業の在庫調整はある程度進んでいるようであるが、求人意欲は乏しく、新規求人の開拓は困難を極めている。		
	職業安定所（職 員）	求人数の動き	・求人数は、前年同月比52%減少している。特に製造業では62%減少しており、うち輸送用機械器具製造業では82%の減少になっている。		
悪く なっている	人材派遣会社 （営業担当）	周辺企業の様子	・グループ内の運送部門の売上は、前年同月比80%台となっている。また、派遣事業でも求人企業の減少に歯止めが掛からない。		



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・一般求人広告件数は、前月比で80%、前年同月比では30%台にまで落ち込んでいる。

6. 北陸（地域別調査機関：（財）北陸経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	百貨店（売場担当）	お客様の様子	・下取りキャンペーンや謝恩クーポンの反応がよい。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・売上高の前年比の推移は、大きく落ち込んだ4月で底打ちした状況である。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・3月や4月と比べ受注量の前年比は改善傾向を示しているものの、新型ハイブリッド車以外の既販車の受注は振るわず、全体の底上げにはまだなっていない。しかし、新型ハイブリッド車の受注は、納期は6か月以上かかるほど絶好調の状態である。
		乗用車販売店（経理担当）	来客数の動き	・エコカー減税や補助金制度のおかげでハイブリッド車の受注が好調に推移している。対応するスタッフの士気も高まり活気が出ている。しかし、他の既販車にも好影響を及ぼしているかという疑問が残る。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・環境対応促進税制の恩典普及効果もあり、新型ハイブリッド車を中心とした受注が前年を大きく上回っている。需要回復の兆しが出てきた。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・円高による海外客の減少や新型インフルエンザの影響もあり宿泊者数は大幅に減少しているものの、それ以外は前年比増加傾向である。
		タクシー運転手 通信会社（役員）	販売量の動き 販売量の動き	・売上の減少率が半分になった。 ・夏季賞与の支給時期に合わせ販促キャンペーンを展開しているが、エコポイント導入によるデジタルテレビの売行き好調の流れを受けて、目標を上回るペースでデジタル契約への新規加入及びアナログ契約からのデジタル契約への移行が進んでいる。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・3か月前と比較しても、前年と比較しても、住宅の販売量は増加している。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・平成20年9月ごろから21年3月までと比較して客の動きが活発になってきたが、反面、同業他社との競争が激しくなっている。
		変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き
	一般小売店〔精肉〕（店長）		来客数の動き	・定額給付金の効果があるとは感じられない。また、中元商戦でも買い回り需要が伸びているとは思われない。
	一般小売店〔書籍〕（従業員）		販売量の動き	・客の商品購入に対する意識が厳しく、同じ商品ならば、価格の安いもの、付加価値のあるものを選ぶなど、店舗により販売数の違いが大きくなっている。
	百貨店（売場主任）		それ以外	・持ち直し感がみられるが、貴金属等高額商品にはまだ回復基調が見えない。
	百貨店（営業担当）		お客様の様子	・食料品や家庭雑貨は前年を超える基調になっているが、ファッション関連は前年比9割台にとどまっている。消費者の巣ごもり現象の購買行動が顕著になっている。
	百貨店（営業担当）		来客数の動き	・来客数は依然低迷したままで、復調の兆しを感じられない。
	スーパー（店長）		単価の動き	・引き続き、来客数・買上点数は前年を超えているが、1品単価が前年比10%程度低下している状況に変わりはない。
	スーパー（店長）		単価の動き	・客単価は前年比100円以上低下している。1品単価の低下、買上点数の低下が引き続き見られる。
	スーパー（店長）		お客様の様子	・客の購買単価は相変わらず200～300円低下している。また、中元や父の日商戦でも需要が低迷している。
	スーパー（店長）		販売量の動き	・買上点数が減少し無駄な物は買い控える傾向が顕著に出ている。1円でもお買い得な商品に手が出ており、昨年からの消費底冷え感は継続している。
衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・現状としては最悪の状況からは脱出しているが、前年比ではまだ悪い状況が続いている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・来客数の増加はみられるものの、購買には結びついておらず、買上率、客単価ともに低下している。
		衣料品専門店（総括）	販売量の動き	・来客数は前年並みに戻っているが、客単価が下がったままであり、同じ傾向が続いている。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・輸入車は代替サイクルが長いので13年超所有する客は多いが、希望の輸入エコカーが無い。ハイブリッド車効果で代替を希望して来店客が増えてきたが、落胆して帰る場面が多くなった。
		自動車備品販売店（従業員）	販売量の動き	・通期で前年比売上高は伸びているものの、高速道路料金引下げの恩恵も考えられ、物販としては大きな変動は無い。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・売上が全く上がらず、資金繰りが厳しい状況がかなり前から続いている。
		その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	販売量の動き	・既存店で比較すると、来客数に変化はないが、依然として買上点数が0.1点減少しているため、売上げが3%減少している状況に変わりがない。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・夜の集客は法人利用の激減で苦戦が続くが、昼は単価を下げ客数を伸ばし何とか前年並みに推移してきた。しかし、ここにきて昼の集客が突然悪化してきた。週末の高速道路料金引下げの悪影響か、平日の観光客に全く勢いが無い。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・4月以降、前年比はほぼ同水準で推移しており下げ止まり感はあるものの、回復には至っていない。ディナータイムから深夜は低調な状態が続いている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・ここ数か月の売上は前年比2割減で推移している。製造業の客の中には、休日が週に3、4日あるところやボーナスもわずかな額や無しといったところもあり、依然厳しい状況が続いている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・新型インフルエンザの風評被害で一時はキャンセルばかりであったが、月中頃から客が戻っている。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・宿泊、レストラン共に販売価格を下げたことで、利用客数は前年を上回ったが、収益の向上にはつながらなかった。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・なかなか夏休み需要が活発にならない。ボーナス減額と新型インフルエンザの影響なのか外出に対して積極的ではなく、安近短志向が顕著で、旅行代理店を通さず自分で手配できる需要が多い。
		タクシー運転手	来客数の動き	・月初めに大規模な祭りがあり、その前後は観光客が多く、終日忙しかった。しかし、梅雨に入っても雨の日は少なく昼夜ともタクシーの利用は少ない。週末でも夜の人出は少なかった。
		通信会社（職員）	お客様の様子	・新規の加入状況は、相変わらず消極的で大きな変化が無い。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・携帯電話に新商品が発売されたが、旧機種も値下がりせず、新端末も安くないため一部の客が購入しているだけで全体的に販売台数は伸びていない。
		競輪場（職員）	単価の動き	・1日当りの入場者数や1日当りの売上はやや増加傾向だが、1人当たりの購買額は横ばいとなっている。
		その他レジャー施設（職員）	販売量の動き	・新規入会者数が安定化傾向にある。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数が依然として前年を下回り続けている。集客のためサービス価格の引下げをする店も出始めており、営業環境は厳しいままである。
	やや悪くなっている	スーパー（総務担当）	単価の動き	・商品1点当りの単価が前年より5%程度低下し、売上が前年を下回るようになった。競合する各社ではナショナルブランド商品の特売が増加し、対抗上当社でも特売商品の売価を下げている。それでも買上点数、客数とも伸びない。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・消費者の必要でないものは買わない姿勢がより一層強くなり、特売を実施しても売上が上がらない。
		コンビニ（経営者）	それ以外	・タスポ効果は終わり、来客数は微減となっている。さらに、景気悪化等により客単価の下落が大きい。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・都市部での先行販売を受けて、105円惣菜などのオリジナル商品が多く導入され、客単価の低下に拍車がかかっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・総売上は前年比76%、宿泊者数は同76%、宿泊単価は同100%となり、人数減が売上に直接影響を与えた。単価が維持されたのは団体客が減少した影響による。個人客のウエイトが高まったため、売店の売り上げは前年比81%と宿泊関連よりは落ち込みが少なかった。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・相変わらず暗いニュースがまん延しているものの、新型インフルエンザの話が下火になり旅行気分が少し出てきている様子である。
		住宅販売会社（従業員）	それ以外	・客に関する情報入手量が月を追って減少傾向にあり、歯止めがきかない。現在ある展示場のあり方や建て替えなど費用負担が収益面に響いてきた。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・不況で雇用問題などが不安定なため、新築住宅の販売展示会を開いても来客数の減少が目立つ。特に高額物件の場合には影響が生じている。
	悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・例年かなりの人出がある百貨店の特招会が、今年は今まででは考えられなかったほどの人出の少なさだった。お中元商戦も始まっているが、従来のように休日に駐車場待ちの車による渋滞が発生するほどの活気は今のところ見受けられない。
			一般小売店〔鮮魚〕（従業員）	販売量の動き
		一般小売店〔事務用品〕（営業担当）	お客様の様子	・もともとこの時期は物が動かない状態ではあるが、客に元気が無いように感じられる。
		コンビニ（店長）	それ以外	・近隣に大手コンビニチェーン店が進出し、その影響が大きく売上が激減した。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・半期に一度のセール開催日が前倒しになっている。毎回初日に客が集中するが、今年は大きな集中が見られず、商品の買上も慎重である。
		住関連専門店（店長）	単価の動き	・セールをすれば来客数は増えるが単価はかなり下がり、一方、何もしない場合、来客数は減少する。客もかなり慎重な買物姿勢となっている。給料面でも減ったという人は聞くが、増えた人はほとんどいないような状況である。
テーマパーク（職員）	来客数の動き	・景気の急速な減退により、法人企業団体客の利用が前年比2割以上の減少となった。また、新型インフルエンザの影響により、団体客、海外からの観光客が5割近い減少となった。個人客は前年並みに推移するが、全体として前年比2割を超える減少となっている。		
企業動向関連	良く なっている	-	-	-
		やや良くなっている	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・取引先の状況から受注単価はまだ厳しいものがあるものの、受注量が増加している。
		電気機械器具製造業（経理担当）	取引先の様子	・新製品を市場に出す状況にはなっていないものの、新製品開発はかなり進んでいる。
		税理士（所長）	取引先の様子	・取引先の月次決算をみると、前年ほどの勢いはまだ無いものの、3、4月より5、6月の決算は生産関連業種で活発になっている。
	変わらない	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注については数量・単価とも厳しい状況が続いており、先行きも不透明のまま、変化の兆しが見えない。
		プラスチック製品製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・住宅以外の分野では動きが出ているが、住宅建材を主力としているので相変わらず動きが鈍い。
		一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・欧米市場からの受注も少なく、また国内市場の受注はゼロに近い状況が続いている。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・既存商品については、受注量自体は少なくなっているものの、新商品の提案・投入により、総受注量としては何とか確保している。
		輸送業（配車担当）	取引先の様子	・リーマンショック以来物量が落ち込み、さらに荷主の生産調整もうまくいっていないようで、荷動きが悪くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		輸送業（配車担当）	受注量や販売量の動き	・荷動きは悪いままでなかなか良くならないが、以前より悪くもならない。	
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・客の受注動向については、下げ止まったとの声は聞かれるものの、さらに上向いたとの判断をしているところは少ない。	
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・不動産の購入者がいないと言う声が聞かれる。	
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・売上も折込枚数も前年比マイナスの状況は変わらない。	
	やや悪くなっている		司法書士	取引先の様子	・個人住宅以外の不動産の動きが、ほとんど無い。
			食料品製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・物量ベースで前年比10%程度の落込みがみられるとともに、商品構成が低価格帯へ移行しており、厳しさが増している。
			建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・4月から6月は新年度が始まったばかりで、例年のことながら公共工事の発注が少ない。作業員を直接雇用している当社にとって彼らの給料をまかなう現場が非常に少なく、月次決算は赤字続きであった。
	悪くなっている		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・なかなか受注量が伸びない。経営が順調な企業でも、買い控えが続いている。
			建設業（総務担当）	それ以外	・民間建築工事の見積案件はやや増加傾向にあるものの、設備投資の抑制や先送りが続いている。建築工事の減少から依然として厳しい受注環境が続いている。
	雇用関連	良くなっている	-	-	-
やや良くなっている		-	-	-	
変わらない			人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・依然として派遣需要は低迷している。一方で、派遣募集したところ1名に対し10名の応募があった。
			新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・県内に大手コンビニエンスストアが進出し、小売業の動きが活発化している。雇用に関しても、サービス業では少しずつだが回復傾向が見られる一方、製造業は変わらず冷え込んでいる。
			職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、全体では前年比34%の減少となった。繊維工業で増加が見られるものの、一般機械、電気機械では同85%の減少、食料品飲食等が同43%の減少、医療福祉が同41%減少、建設業で同25%の減少となった。新規求職者では前年比15%の増加となったが、増加率はやや落ちている。
			民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・依然として人材紹介・派遣ともに求人依頼が低迷したままで、増員の気配が全くない。
			学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・全体的に学生からの内定報告が少なく、企業側が採用については慎重になっている様子が見られる。
やや悪くなっている			人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・4月以降も依然として新たな求人数は少ない。また、景気回復の兆しが全く見えないため、今後の非正規社員の契約終了も予定されている。
			求人情報誌制作会社（編集者）	求人数の動き	・求人する会社の数が以前よりは緩やかではあるが減っている。
			新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告の投稿量は前年比4割にとどまった。
			職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者の増加が顕著であり、特に、事業主都合離職者が前年比3倍増となっている。
悪くなっている		-	-	-	-

## 7. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所（株））

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	一般小売店〔菓子〕（経営企画担当）	販売量の動き	・3月と6月の売上前年比を上位5店舗の平均で見ると、3月が88.1%で、6月は98.6%となっている。数字の上では明らかに回復傾向となっているが、しばらくは様子を見る必要がある。ただし、一時の不調は脱した感がある。
		一般小売店〔酒〕（店員）	お客様の様子	・新型インフルエンザの影響も落ち着き、街や人の動きにやや活気が出てきている。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・新型インフルエンザの影響も落ち着き、人の動きも少し出てきているが、売上は厳しい状況が続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・高額品の動きは引き続き鈍いものの、雑貨の売上は前年以上の水準となっている。新型インフルエンザの影響があった期間を除けば、前月よりも明らかに向上している。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・来客数が安定してきている。購入の中心は低額品であるが、高額品も特徴のある商品を中心に動きが出てきている。また、前倒しで行ったセールが堅調であるほか、通常価格の商品にも売れている物がある。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・店頭売上、外商売上共に低迷が続いているが、優良顧客に限定した高額品の購入ツアーなどの催しでは、高額品の買上が例年以上となっている。
		百貨店（商品担当）	来客数の動き	・客単価が下がっている一方、来客数はやや増加傾向にある。客が節約や買い控えに疲れてきた様子で、売上の低下に歯止めが掛かってきている。
		百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・6月に入り、中元のギフト売上が前年を若干上回るペースで伸びている。
		スーパー（店員）	来客数の動き	・3か月前に比べて来客数が増えている。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・テレビや新聞でエコカー減税の宣伝が行われている影響で、来客数が増えて活気が出てきている。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・エコカー減税や補助金の詳しい説明を求める客が多数来店し、店内がにぎわっている。それに伴って受注台数の低迷に歯止めが掛かっている。
		自動車備品販売店（営業担当）	販売量の動き	・エコカーへの購入補助がスタートし、古い車からの乗り換えのきっかけとなっている。
		通信会社（管理担当）	お客様の様子	・携帯電話業界では、新機種の販売開始に伴って来客数が増えている。
		その他サービス [ビデオ・CDレンタル]（エリア担当）	販売量の動き	・巣ごもり消費の増加による効果で、販売量が増えている。
	変わらない	商店街（代表者）	単価の動き	・来客数は前年比で5%増えているが、客単価は10%低下しているため、全体の売上は減少が続いている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・6月前半までは新型インフルエンザの影響が強く、売上が激減していた。中旬以降は前年を少し下回る程度まで落ち着いたものの、6月全体ではかなり悪くなっている。
		一般小売店 [時計]（経営者）	来客数の動き	・今月も定額給付金の影響とみられる買物がいくつかあった。財布に入れておくと知らない間に使ってしまうため、形として残しておこうと、給付金の金額に見合った商品が動いている。一方、そういった商品以外では販売量が減少しているため、今月の好調はあくまで一過性の動きである。
		一般小売店 [事務用品]（経営者）	販売量の動き	・売上、来客数共に一進一退の動きとなっている。
		一般小売店 [鮮魚]（営業担当）	販売量の動き	・価格が少し下がって商品が動くと予想されたが、トータルの販売量はほぼ横ばいとなっている。
		一般小売店 [衣服]（経営者）	お客様の様子	・来客数が少々増えている感はあるが、売上にはつながっていない。
		一般小売店 [衣服]（経営者）	お客様の様子	・景気が冷え込んでいる状態は変わらないが、前月よりも悪くなっている感はない。
		一般小売店 [自転車]（店長）	お客様の様子	・給料日や土日といった買物が増えそうな日であっても、思ったほど売上は伸びない。
		一般小売店 [雑貨]（店長）	販売量の動き	・景気の悪化による影響もあるが、タスポの導入や健康志向の高まりによる喫煙率の低下で、たばこの販売量は3か月前と同じように減少している。
		一般小売店 [菓子]（営業担当）	販売量の動き	・中元時期にもかかわらず、依然として受注量が伸びない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・前月に新型インフルエンザの影響で落ち込んだ反動が出ているほか、クリアランスセールの前倒しで若干活気がある。ただし、客の不要不急の消費を抑える傾向に変わりはない。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・低額品の販売点数は前年を大きく上回っている一方、客は相変わらず価格に対して敏感であり、高額品の動きは鈍い。客の間では、心理的な不況感が依然として残っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（企画担当）	来客数の動き	・来客数が前年比で悪化している。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・当初、中元や進物品の動きは少し鈍い状態であったが、シーズンに入って受注が堅調となっている。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・新型インフルエンザで大きなダメージを受ける前の、4月の状況に戻っており、遠方の顧客も少しずつ戻ってきている。ただし、客の興味は依然として、価格と機能に高い優先順位が置かれている。
		百貨店（外商担当）	単価の動き	・景気は上向きになりつつあるものの、まだまだ実感はない。やはり可処分所得が増えなければ、消費は増加しない。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・新型インフルエンザの影響が落ち着いてきており、来客数は下げ止まったものの、前年売上の確保は依然として難しい。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・客はその日の広告で安い商品を買うため、当店や近隣の競合店を行ったり来たりしている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・オーバーストア状態で価格競争が激しくなり、各社の販売量の減少にも歯止めが掛からない。特に、年金支給日にも消費の盛り上がりがなくなっている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数は横ばいが増加傾向にあるが、1品単価の低下で客単価が低下する状態が続いている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・前月に続き、食料品以外の衣料や住居関連商材の動きが鈍い。食料品は生鮮食品の動きが前月よりやや鈍い一方、ナショナルブランドの加工食品の値下げ品は動きが良い。省エネ家電のエコポイント制度が始まり、量販店を中心にやや動きが出ているものの、全体を押し上げるほどではない。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・前月は好調であったが、今月の売上は前年比で90%台前半の推移となっている。
		スーパー（広報担当）	販売量の動き	・父の日関連の商品でも低価格志向が進み、ハレの日の消費も通常と変わらなくなっている。一方、衣料品の下取りセールを実施した際は、売上が前年比で2けた増と好調となっている。
		スーパー（管理担当）	販売量の動き	・購買点数や単価の改善がみられない。
		スーパー（社員）	お客様の様子	・月全体の売上に大きな変動はないが、チラシ投入日やイベント開催日などは来客数、売上共に良くなる反面、通常日は伸び悩んでいる。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・サービス品の提供によって来客数は増えたが、サービス品目当ての客が多いため、客単価は上がっていない。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・プレセールが始まったものの、安いカットソーやTシャツしか売れず、前年の売上を下回っている。
		衣料品専門店（販売担当）	お客様の様子	・セールを行っても売行きが悪く、来客数も少ない。
		衣料品専門店（販売担当）	お客様の様子	・客の買い控えが非常に顕著となっている。
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・客はエコポイントの交換商品が分かるまで買い控えているため、依然として財布のひもは固い。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・ボーナス時期であるが、支給額の減少や支給の見送りなど、客からは良い話が聞かれない。3か月前から状況は何も変わっていない。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・エコカー減税で、自動車業界には追い風が吹いている。ただし、この効果がいつまで続くかは不透明である。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・エコカーへの補助制度により、客が購入に動き始めている。
		住関連専門店（店長）	販売量の動き	・新鮮さに欠けるためか、サマーセールといっても売上が更に増えることはない。セールの前倒しにより、前月までは前年並みを何とか維持できたが、セールが本格化する今月は逆に前年を下回っている。
		その他専門店【医薬品】（経営者）	単価の動き	・新型インフルエンザの影響で落ち込んだ前月の反動で、買上点数は前月比で0.4個増えている。ただし、マスクなどの低額商品が中心のため、売上を大きく伸ばす要因にはなっていない。
		その他専門店【宝石】（経営者）	来客数の動き	・客が極端に少ない状態で推移している。これだけ少ないと打開策も講じられない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 [スポーツ用品] (経理担当)	販売量の動き	・今月中旬まで新型インフルエンザの影響が続く状況となっている。
		その他専門店 [宝飾品] (販売担当)	来客数の動き	・百貨店の売場にある店舗では、来客数が非常に少ない。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・地域のプレミアム付き商品券を利用した、昼間の主婦の来客が増えている。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・新型インフルエンザの騒動は比較的短期間で落ち着いたため、大きくはないものの手痛い打撃を受けている。
		一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・来客数、客単価共に横ばいで推移している。
		一般レストラン (経理担当)	それ以外	・所得の伸び悩みが進んでいるほか、新型インフルエンザによる外出の減少なども続いている。
		スナック (経営者)	来客数の動き	・当店の客は病院関係が多く、新型インフルエンザによる悪影響を受けていたが、先週ごろから徐々に戻ってきている。ただし、それ以外の自営業の客などは全く増えていない。
		その他飲食 [コーヒーショップ] (店長)	来客数の動き	・新型インフルエンザの影響で前月の来客数は前年比で15%減となったが、今月は前年比で5%減まで回復している。ただし、状況が大きく変わったわけではない。
		観光型旅館 (経営者)	単価の動き	・来客数は前年を上回っており、客単価も4%増となっている。ただし、2、3か月前の水準とほぼ変わらない。
		観光型旅館 (経営者)	単価の動き	・客は価格に対して非常に敏感であり、安い商品や買得感のある商品への反応が良い。
		観光型旅館 (団体役員)	来客数の動き	・前月は新型インフルエンザによるキャンセルが続出したが、今月も影響が出ている。
		都市型ホテル (支配人)	販売量の動き	・新型インフルエンザの影響で前月はかなり売上が減少し、今月になってかなり盛り返したものの、3か月前の水準にはまだ戻ってない。
		都市型ホテル (マネージャー)	来客数の動き	・宿泊部門では、新型インフルエンザの影響もやや落ち着いてきたものの、アジアからの観光客の動きは極めて悪い。レストランにも回復の兆しはあるが、宿泊客数の減少による大きな影響を受けている。一方、宴会部門は比較的堅調となっている。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・会社帰りの利用客がかなり減少している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・前月は新型インフルエンザの影響で客がかなり減少したが、今は一段落して以前の状態を取り戻しつつある。
		通信会社 (経営者)	来客数の動き	・例年の夏商戦前の不調に加え、買換え需要が慢性的に低迷している。
		通信会社 (企画担当)	お客様の様子	・いまだに低迷した状態から脱却できない。
		遊園地 (経営者)	来客数の動き	・景気は底を打った感があるものの、個人消費の回復には程遠く、レジャー施設の利用状況も依然として芳しくない。
		競輪場 (職員)	単価の動き	・業界の主な車券ですら、ここ半年は客単価が前年比10%減で推移している。
		その他レジャー施設 [イベントホール] (職員)	お客様の様子	・音楽や芸能関係のイベントでは、人気アーティストが途切れることなく誕生しているため、変化は少ない。
		その他レジャー施設 [飲食・物販系滞在型施設] (企画担当)	それ以外	・新型インフルエンザによる観光客の減少傾向は、弱まりつつも依然として続いている。アジアからの観光客の動きも昨年後半から弱いままであるが、近隣の行楽客の動きについては悪くない。
		住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・相変わらず成約件数が伸びていない。
		住宅販売会社 (経営者)	単価の動き	・土地価格は比較的安定してきたが、まだまだ買手市場の状態であり、緩やかな下落傾向が続いている。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・郊外の低額物件の需要は戻ってきているものの、高額物件の購入者層には買い控えがみられる。税制面の優遇措置などが講じられているが、まだ動きは出ていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
やや悪くなっている		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・モデルルームへの来場者は、ゴールデンウィーク中はやや増加傾向にあったが、ボーナスの支給時期に入り減少している。また、契約予定者がボーナス支給額の減少でキャンセルする例も出てきている。	
		住宅販売会社（総務担当）	販売量の動き	・客の動きは相変わらず良くない。今月から始まった長期優良住宅の認定制度による効果も、まだ表れていない。	
		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）	お客様の様子	・不動産の売買取引については横ばいで推移している。	
			商店街（代表者）	単価の動き	・高額商品の売行きが悪く、客単価の低下が進んでいる。
			商店街（代表者）	お客様の様子	・今はどん底の状態であり、各店舗を回っても活気がない。
			一般小売店〔花〕（店長）	お客様の様子	・何が要因かは不明であるが、日に日に悪くなっており、底が見えない状態である。
			百貨店（売場主任）	お客様の様子	・価格の高低に関係なく、客がなかなか購入を決めなくなっている。すぐに買うことはないほか、あきらめて買わないケースが増えている。
			百貨店（婦人服担当）	販売量の動き	・店によってばらつきがあり、5月の好調の反動減による影響が出ている。3か月前に比べると、特に高額商品の落ち込みが目立っている。
			スーパー（経営者）	お客様の様子	・売上は好調であるが、客は少しでも安い物をまとめ買いするため、特売日への集中傾向が日に日に強まっている。
			スーパー（店長）	単価の動き	・同業他社もエブリデー・ロープライス商品を増やしており、食料品の商品単価は前年比で94.7%と低下、来客数で前年並みを維持しても売上が伸びなくなっている。一方、衣料品は依然として販売点数が前年比で10%減、来客数も10%減となっており、肌着や子供服関係を中心に苦戦している。
			スーパー（店長）	お客様の様子	・食料品以外の購買状況が悪化している。当地域では高齢化が進んでいるため、回復が遅れている。
			スーパー（経理担当）	販売量の動き	・今年は梅雨の割に雨が少ないが、売上は停滞気味である。これまで好調を支えていた内食化の動きにも、所得の減少による影響が出始めている。
			スーパー（開発担当）	お客様の様子	・来客数が減少し、客単価も下がっている状態であり、今必要な商品だけが売れている。
			コンビニ（経営者）	お客様の様子	・近隣の競合店が割引セールを頻繁に行う影響で、当店も割引すれば来客数が増える一方、しなければ減少するという傾向がみられる。
			コンビニ（店長）	単価の動き	・おにぎりは、100円セールを行ったときは比較的売れるが、元の価格に戻すといきなり売れなくなる。客は価格に対して更に敏感になっている感がある。
			コンビニ（店長）	単価の動き	・客単価が前年比で5%ほど低下し、来客数も減っているため、売上は厳しい状況にある。コンビニ業界では価格競争が進んでおり、これが来客数や買上点数の増加につながればよいが、単に客単価が低下するだけの悪循環となっている。
			乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・客は価格が安い店へ動いているだけであり、決して景気が回復しているわけではない。
			その他専門店〔医薬品〕（店員）	来客数の動き	・来客数が若干減少しており、健康に関する相談件数も減っている。
			一般レストラン（経営者）	単価の動き	・現在は2種類のコースを展開しているが、低価格のコースを選択する客が増えている。
			一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・今月のメニュー改定で価格を下げた地域のほか、改装を行った店舗では来客数が増加に転じたが、全体では依然として来客数が前年を下回っている。
観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・5月に続き、新型インフルエンザの影響で来客数が極端に減少している。			
都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊は新型インフルエンザの後遺症から全く立ち直っていない。大阪市内を中心に客室稼働率は50%強と悪く、料金引下げによる消耗戦に陥っている。特に、アジアからの観光客は例年の1割ほどしか利用がなく、国内のビジネス客も格安料金の施設に分散している。宴会部門でも経費削減による定例団体の中止が相次いでおり、上昇に転ずる気配すらない。			



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・今月になっても新型インフルエンザの影響が出ている。売上は各部門共に前年比で20%以上減少するなど、大変厳しい状況となっている。
		旅行代理店（広報担当）	お客様の様子	・新型インフルエンザの影響が少し落ち着き、夏休みの申込みが伸びると思われたが、受注状況は厳しいままである。3か月前はまだ新型インフルエンザの影響もなく、燃油サーチャージの廃止、大幅値下げの報道で客のマインドも盛り上がりただけに、現在は厳しい状況となっている。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・最近になってホームページからの問い合わせが激減している。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	お客様の様子	・住宅展示場への来場者の動きをみると、景品目当ての客が増えており、実需の客は減少傾向にある。
	悪くなっている	一般小売店〔衣服〕（経営者）	来客数の動き	・アパレルでは市況の下げ止まる気配がない。新型インフルエンザの影響が落ち着いた後も回復せず、このまま夏物商戦が終わるという不安感がある。
		一般小売店〔珈琲〕（経営者）	競争相手の様子	・仕入業者からの話では、同業他社もかなりの苦戦を強いられている。
		一般小売店〔食料品〕（管理担当）	来客数の動き	・新型インフルエンザの影響で来客数が悪化している。
		一般小売店〔精肉〕（管理担当）	お客様の様子	・観光客の動きなどに新型インフルエンザの影響が残っているほか、内食傾向や節約志向といった消費の特徴が大きく変わってきており、客単価も低下傾向にある。
		一般小売店〔野菜〕（店長）	販売量の動き	・飲食関係が全体的にかなり悪いため、当店もダメージを受けている。
		観光型ホテル（経営者）	販売量の動き	・新型インフルエンザによる風評被害で、6月の販売量も前年比で50%に達するかどうか微妙な状況である。特に、キャンセルになった団体客のほとんどが別の目的地に旅行に行っており、再予約が入りそうな団体客は1割程度である。
		都市型ホテル（役員）	それ以外	・新型インフルエンザの影響は少し落ち着いてきたが、全部門の来客数、売上共に大幅に落ち込んでいる。特に、売上は前年比で80%と最悪の状況となっている。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・今月上旬まで新型インフルエンザの影響が続いていた。中旬からは前年の水準に近づいてきたが、これまでのマイナスを取り戻すほどの勢いはない。
		旅行代理店（営業担当）	単価の動き	・旅行需要は明らかに回復しておらず、客単価の下落が著しい。国内旅行、海外旅行共に同じような傾向となっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・当市内は昼も夜も寂れ切っている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今年の梅雨は今のところ雨が少ないが、久しぶりの雨の日や真夏並みに暑い日も、タクシーの利用客が増えるまでには至らない。
		タクシー会社（経営者）	お客様の様子	・新型インフルエンザの影響が尾を引いており、特に週末と金曜日の売上の回復が遅れている。全体的に、夜に飲食に出掛ける人が減っている。
		競輪場（職員）	単価の動き	・今月の客単価は11,119円と、3か月前の22,063円から半減している。場外発売も今月は10,884円と、3か月前の11,390円に比べて低下している。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	お客様の様子	・3月までの値引き販売の反動で、顧客の動きは非常に悪くなっている。住宅購入への支援策で動き始めた客はあまり多くないほか、夏のボーナス支給額の減少を実感し始めたことで、客の心理が更に冷え込んでいる。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	化学工業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・主要顧客の大手製パン会社や製菓会社が軒並み好調な業績となり、受注が増えている。ただし、依然として伸びているのは、安価なプライベートブランド品という状態である。
		化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・3月に比べて出荷量、売上共に微増となっているが、勢いはない。また、自動車関連は最悪期を脱したものの、建設関連には回復の兆しが無い。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前に比べて受注は約30%増となっているが、前年比で見ると75%までしか回復していない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金属製品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・売上は3月ごろを底に、少しずつは良くなってきている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・研究開発関連の製品や、生産性を高める製品への引き合いは増えており、少し発注が出てきつつある。今から考えると1、2月が底であったが、大型の生産機械の注文は依然として止まっており、一時的に良くなっただけの感がある。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・エコポイント制度の導入もあり、AV関連商品の荷動きが好調である。また、空気清浄機も先月に引き続き堅調な荷動きとなっている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月中旬になって受注が戻ってきているものの、まだ前年並みとはなっていない。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・新商品がよく売れているほか、値下げ効果もあり、配達件数が前年比で10～15%増加している。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・7月以降のテレビスポットCMの出稿では新たな案件も発生しており、少しは回復に向かいつつある。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・小売業の顧客をみると不景気であることに変わりはないが、定額給付金や各自治体のプレミアム付き商品券などで、消費者の節約志向が少し弱まっている。製造業でも大手メーカーからの受注が徐々に回復しており、最悪期は脱したとの声が聞かれる。
	変わらない	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・前月は新型インフルエンザの影響で売上、生産量共に大幅ダウンとなったが、今月は何とか持ち直している。ただし、大きな動きがあればすぐに売上の増減につながる。
		出版・印刷・同関連産業（情報企画担当）	受注量や販売量の動き	・通信機械などの弱電関係で海外向けパンフレットの受注が出てきているほか、医療業界も引き続き受注が安定している。一方、住宅業界の販促物については、雇用不安などで客がローンを組めない状況であり、依然として低迷が続いている。
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・一時の状況を考えれば業況も随分回復してきたが、悪い状況には変わらない。
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・政府の景気対策による耐震工事などの公共工事は増加している一方、民間企業のビル工事などは少なくなっている。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・メーカーには設備の過剰感があるため、増設の動きには程遠い。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・マンション販売や住宅着工に上向き材料がなく、心理的にも悪い状況が続いている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・同業者、得意先共に業況は良くない。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共に落ち込んだままで、横ばいが続いている。
		その他製造業〔履物〕（団体役員）	受注量や販売量の動き	・消費の落ち込みで受注が極端に落ちており、大変厳しい状況となっている。
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・民間企業の工事では相変わらず厳しい価格競争が続いている。さらに、新型インフルエンザの影響で得意先の業績が悪化しており、設備投資は凍結状態である。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・ここ2か月、取引先の建売業者が分譲物件の値引きを行っているが、状況としては非常に厳しい。
		不動産業（管理担当）	取引先の様子	・不動産の取引は若干成立しているが、価格については厳しい。銀行融資の実行も一部の有力企業や個人に限られているなど、厳しい状況に変化はない。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・経済的理由で新聞を読まない層が増えている。新規獲得に力を入れても読者が増えないほか、相変わらず折込収入が低迷している。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が低い水準のままで変化がない。
	やや悪くなっている	食料品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が極端に少なくなっている。また、配送に路線便を使っているため、貸切便などを使う場合に比べて、荷物当たりの運賃が非常に高くついている。
		繊維工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・今月の受注量は前年比で15～20%減と、前月よりも減少が目立っている。また、営業利益率面でも非常に厳しい水準となっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月の下旬以降は受注量が減少しており、同業他社も全く同じ動きとなっている。
		金属製品製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・大型の受注などの情報が全くない。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・原因ははっきりしないが、これまで順調であった受注が減っている。当社の製品は原子力発電などの特殊分野に属するため、一般的な産業分野の動きとは異なる部分がある。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年は益までに終わるような住宅改修工事の注文が多いが、今年は少ない。
		輸送業（営業所長）	受注量や販売量の動き	・この半年は、航空貨物の取扱が前年割れとなっている。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・景気は底を打ったという報道もあるが、まだいくつかの顧客企業の業績は厳しい状況にある。
		コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・新型インフルエンザの影響は一段落したものの、印刷物の発注は各社とも減少傾向にある。マンション管理会社は数か月ぶりに拡大路線に踏み切ったのが、チラシやダイレクトメールの作成依頼が増えている。
	悪く なっている	一般機械器具製造業（設計担当）	受注量や販売量の動き	・一部の大企業では上向いてきているが、中小企業は上向くどころか下向き感がある。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・居住用、事業用共に賃貸物件の空室が増えており、賃料も下落している。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・5月の新型インフルエンザの感染拡大以来、販売現場でのイベントやフェアは予算が縮小されている。
広告代理店（営業担当）		受注量や販売量の動き	・広告量は依然として減少し続けている。	
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良 く なっている	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・3月ごろに比べると求人数は若干増えているものの、前年比では依然として50%程度の状況が続いている。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・厳しい状況は変わらないが、レベルの高い人材などの派遣依頼が出てくるようになってきている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・大企業をみると3か月前よりも仕事量が増えているなど、多少明るさが出てきている。
	変わらない	人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・景気の底打ち感はあるものの、求人に関しては相変わらず厳しく、長期間就職できていない求職者が多い。
		新聞社〔求人広告〕（管理担当）	それ以外	・広告業界を取り巻く環境は依然として厳しく、受注額はほとんど伸びていない。中国や米国などの景気が若干回復したことで、輸出関連産業はやや回復基調にあるものの、内需の回復が遅れているため国内広告は厳しい状況が続いている。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・求職者の急増は止まっており、求人数の減少率も緩やかになっている。ただし、求人数の好転は、運転手や警備員といった定着率の悪い職種の大量募集によるものであり、就職の決まらない求職者が依然として多い。
		民間職業紹介機関（支社長）	採用者数の動き	・求人数、採用者数共に2月を底に下げ止まっているが、まだ回復基調とまではいえない。
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・内定者数の伸び率が依然として低調で、特に理系学生は厳しい状況となっている。また、既卒者に対する求人は止まったままである。
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・周辺企業からの求人依頼数は大変厳しい状況が続いており、求人倍率も伸びていない。
		やや悪 く なっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き
	求人情報誌製作会社（企画担当）		求人数の動き	・求人数の前年比は更に悪化している。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）		周辺企業の様子	・求人を検討している企業が少ない上に、人員削減を行う企業や、社員の自然減を待っている企業が多い。求人広告が事業の柱である当社にとっては、厳しい状況となっている。
	職業安定所（職員）		求職者数の動き	・求職者は増加しているが、増加幅は少し落ち着いた感がある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・求人は減少が続き、2年前の約半分の水準となっているが、まだ下げ止まっていない。
		民間職業紹介機関(職員)	求人数の動き	・求人数は70年代後半の水準まで落ちている。30年にわたって職人を行ってきた日雇労働者からも、こんなに仕事がない状態は初めてといった声が増えている。
	悪く なっている	新聞社[求人広告](担当者)	周辺企業の様子	・毎年恒例の大型紙面企画のセールスが、これまでにない不調となっている。広告会社の営業担当からも、求人広告は新聞、チラシ、Webのどの媒体も不調であるとの声が聞かれる。
	新聞社[求人広告](担当者)	それ以外	・新聞広告の受注は、前年比で3割減と落ち込みが激しい。特に、東京よりも大阪の地元企業の動きが鈍くなっている。	
		新聞社[求人広告](営業担当)	求人数の動き	・求人の動きがほとんど止まっており、新聞の求人広告も週ごとに減っている。そのほかの媒体やフリーペーパーなども、急激な悪化が進んでいる。

## 8. 中国(地域別調査機関:(社)中国地方総合研究センター)

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	家電量販店(店員)	来客数の動き	・来客数、売上、客単価とすべてにわたって良くなっている。
		その他飲食[サービスエリア内レストラン](支配人)	来客数の動き	・高速道路料金引下げで遠方からの客が増加し、地域有名商品などが良く売れるようになった。レストランにおいても地元食材を使ったメニューが人気である。
	やや良 くなっている	商店街(代表者)	お客様の様子	・ボーナスが出たせいか、政府の施策によるものか、売上が持ち直している。クレジット組合の売上も前年比でプラスになっている。
		百貨店(購買担当)	お客様の様子	・今月は市内に定額給付金が支給され、プレミアム付き商品券が発売されたことで購買意欲が高まったのか、商品券を活用しての買物で、衣料、食品ともに順調に推移している。衣料品については気温が高くなったこともあって、夏物の半袖ものやワンピースなどが良く売れており、紳士衣料もクールビズの関係からカッターシャツなどの動きが良くなっている。
		百貨店(販売担当)	来客数の動き	・割引率増の特別招待会やクリアランスの前倒しを実施した結果、来客数が前年度と比較して増加傾向で推移している。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・低価格の商品に集中する傾向があるものの、客1人当たりの買上点数は徐々に増えている。
		コンビニ(エリア担当)	お客様の様子	・近くで工事をやっているのか、朝、工事関係者の来店数がわずかだが増えている。
		衣料品専門店(店長)	来客数の動き	・必要なものしか買わない傾向は依然強く、客単価は下がっているものの、来客数は増えている。
		家電量販店(予算・企画担当)	販売量の動き	・エコポイント制度がスタートし、ポイント交換対象が明示されたことで客にも徐々に浸透して追い風となっている。特にエアコンと冷蔵庫では商品単価のアップにもつながり、省エネとエコに対する関心の高さもつかえる。一方で、薄型テレビについては、地上デジタル放送がすそ野への普及期に入ったこともあり単価が落ちている。企業業績の不振から心配されていたボーナス商戦も今のところ予定どおり推移しており、見通しは悪くない。ただし、小物や雑貨の売上は良くない。
		乗用車販売店(統括)	販売量の動き	・6月の販売量は前年比102.4%と、今月に入ってから状況は良くなっている。
		乗用車販売店(サービス担当)	販売量の動き	・減税効果もあって、客の動きが活発になっている。
		乗用車販売店(営業担当)	お客様の様子	・先月に引き続き、エコカー減税や補助金の効果で購入に踏み切っている客が増えている。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・経費節減の方向ではあるが、法人の客に動きが出てきている。
		テーマパーク(業務担当)	来客数の動き	・平日も含めた来客数が、前年比で増加の傾向が続いている。
		テーマパーク(広報担当)	来客数の動き	・来場者数が前年比110~120%で推移している。ETC割引の効果か、週末の来場者数が特に多い。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・料金設定をやや低くし、キャンペーンのチラシを広範囲に配ったことで、業績がやや好転している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		住宅販売会社 ( 経理担当 )	お客様の様子	・販売物件に対する客からの問い合わせが増えている。山陽側より、山陰側の物件を客が物色する傾向がある。
	変わらない	商店街(代表者)	来客数の動き	・先月より、客単価と来客数が減少した。商店街の人通りも少ない。
		商店街(代表者)	それ以外	・地域の記念行事が行われ、にぎわいがあった。ただし、一過性で続かない。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・喫茶店であることから、暑くなったことで多少の来客数が増えつつある。しかし一日を通してみると、なかなか売上は増えてこない。
		一般小売店〔酒 店〕( 経営者 )	お客様の様子	・ボーナス支給額の減少等で、消費者の節約意識が強い。プレミアム付き商品券が発行され出回っているが、プラスアルファには至っていないように思われる。得意先の飲食店もやや低調である。
		一般小売店〔紙 類〕( 経営者 )	お客様の様子	・客の様にただ安いものではなく、自分の趣味にあったものを探す余裕が出てきた。
		一般小売店〔印 章〕( 営業担 当 )	お客様の様子	・企業関係の常連客でも発注時見積を要求されることが多くなり、経費を少しでも抑えようとしていることがうかがわれる。
		一般小売店〔酒 店〕( 営業 )	販売量の動き	・料飲店で売上が増加した店もあるので、下落基調に歯止めが掛かった感はある。しかし、前月悪い反動で、ある月が好転することは良くあるので、楽観できない。
		百貨店( 営業担 当 )	お客様の様子	・新型インフルエンザによる騒ぎは落ち着いて来客数は回復しつつあるが、ブラックフォーマルは今持っているもので済ませるなど、買い控えが顕著である。価値と価格が釣り合っているものは高価でも動くが、客の選ぶ目は厳しくなっている。
		百貨店( 営業担 当 )	販売量の動き	・ゴールデンウィークに競合商業施設がオープンして2か月経つが、売上がまだまだ回復していない。
		百貨店( 販売促 進担当 )	お客様の様子	・例年どおり中元の先行割引セールを実施しているが、割安感があって前年比15%増で推移している。また、衣料品ギフトでもポロシャツの1,000円セールが人気を集めるなど、客の低価格志向はいよいよ強まっている。
		百貨店( 販売促 進担当 )	販売量の動き	・売上高については、徐々に戻りつつあるが、回復のテンポは非常に緩やかである。前年より早く26日からバーゲンセールに入ったが、初日が平日だったせいか、出足は非常に悪く、期待を大きく下回った。その後の土日で多少回復したが、現在までのところ6月トータルの売上は前年同月を若干下回っている。
		スーパー( 店 長 )	競争相手の様子	・来客数を確保するため、各社ともチラシなどにより訴求する価格が更に低下しており、競争が激しくなってきた。
		スーパー( 店 長 )	来客数の動き	・以前と比べても、来客数は98%、売上、客単価はほぼ100%と変わっていない。
		スーパー( 総務 担当 )	単価の動き	・同業他社との価格競争もあり、主要商品の単価が10%も低下し、全体でも2~3%落ちている。ブランドにこだわらず価格重視で選択するので点数が増えても、売上高が伸びない。
		スーパー( 販売 担当 )	単価の動き	・飲料が延びる時期だが、小振りで低価格のものが好まれている。
		コンビニ( エリ ア担当 )	販売量の動き	・第1週から第2週にかけて、前年を3~5%上回った売上を確保したが、半ば以降暑くなったこともあって急に悪くなり、前年並みを確保することが難しくなった。とはいえ、取引先の創業祭や改装などもあり、そう極端に悪いわけではない。
	衣料品専門店 ( 経営者 )	お客様の様子	・悪くなったままの状態に変化がない。常連客も購買間隔に変化がなく、どちらかと言えば延びる方向である。	
	衣料品専門店 ( 地域ブロック 長 )	販売量の動き	・気温が上昇しても低価格の商品しか売れず、客単価が低下している。	
	家電量販店( 店 長 )	お客様の様子	・財布のひもが固くなっているため、家電製品の買換えのサイクルが長くなり、客の目が低価格の商品に向くのを押し上げるのに苦労している。	
	乗用車販売店 ( 経営者 )	お客様の様子	・一部の環境対応車は好調だったが、その他の車種の売上は低調で、全体では前年の売上に比べ30%近い減少となっている。夏のボーナスも出なかったという話をあちこちで聞く。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・来客数は前年並みの推移となっているが、高額品のナビゲーションや車内アクセサリ等の小物の動きは悪い。ETCの好調さやタイヤ等の補修関連の動きは良いが、ナビの落ち込みを補うには至っていない。
		自動車備品販売店（店長）	単価の動き	・ETCの効果があり売上そのものは増加しているが、単価の低いものばかりが良く出る。
		その他専門店〔布地〕（経営者）	来客数の動き	・今年は例年より雨が少なかったためか、来客数は増加した。しかし客単価は少し下がった。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・ボーナスの支給などで一時的に売上は増加しているが、継続的なものではない。
		スナック（経営者）	お客様の様子	・客の様子を見ると、景気が良い業種、悪い業種、だんだんと悪くなっている業種と様々である。良いという業種の客は少ない。
		観光型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・新型インフルエンザの影響から、予約キャンセルが続いていたが、ようやく落ち着きを戻してきた。ただし先行の予約が伸び悩んでいる。
		都市型ホテル（従業員）	来客数の動き	・企業関係の宿泊は減少しているが、宴会は小規模化に少し歯止めがかかってきた。また、レストランや観光宿泊は落ち込んでいない。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・新型インフルエンザの影響で宴会や宿泊のキャンセルがあったが、少し落ち着いたようで、宿泊の団体や週末の予約が回復しつつある。
		都市型ホテル（総務担当）	販売量の動き	・新型インフルエンザの影響は大きい。いまだに企業は自粛気味である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・観光は順調だったが、梅雨の入りでいつもは大変需要がある時期にもかかわらず、そう雨が降らず利用の客は少なかった。また農繁期の絡みもあって、動きが生活主導になり、昼夜ともに動きは悪かった。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・客と話をしても、先行きが全く見えないという感じではなく、もうどん底ではないという雰囲気である。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・例年なら転勤・新学期等で新規加入が伸びる時期であるが、新規加入件数の伸び悩み傾向が継続しており、顧客の反応も鈍い。
		テーマパーク（管理担当）	来客数の動き	・入館者数の推移は以前と変わらない。
		競艇場（職員）	来客数の動き	・来客数と比例して、発売金額も横ばいである。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・個人事業主の客が多いが、悪いままの状態がそのまま続いていて、仕事をしている日より休んでいる日が多いという話を良く聞く。サラリーマンについては、ボーナスが出なかったなどという悪い話はあまり聞かないが、しかし悪い状態に変わりはない。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・借金返済に関し、条件変更の受け入れ緩和策が効いているので予想を下回ってはいるが、相変わらず企業倒産・廃業が続いている。また客の目は、低価格の商品にばかりに向いている
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・官公庁からの発注が全体的に減っている。また民間についても景気の悪さが響いて、建築工事が動かない様子で、業務の全体量が少ない。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・建築物価は下がって来ているが、この状況下で、建築主が大きな投資や借入れを決断できるきっかけはない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・受注金額、受注件数ともに低迷が続いている。
		やや悪くなっている		商店街（代表者）
商店街（代表者）	単価の動き			・オーバーストア、少子化、デフレの三重苦に喘いでいるが、ここにきてデフレ傾向がよいよ激しくなっていて、客はより安くより良い物を一点だけ、吟味を重ねた上でやっと買って行く。それでも今は政府の経済対策で落ち着いているが、このままではどうなるのかと不安だらけである。
一般小売店〔茶〕（経営者）	販売量の動き			・毎年のイベント的なパンフレット販売を行ったものの、地域大都市周辺の売上が激減している。今日、地域の郵便局長と話をしたが、自動車関連が悪く、景気がまだまだ回復していないとのことであった。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・キャッシュバック、下取り、まとめ買いセール、アウトレットセールなどをキーワードにした催事が売れている。しかしながら瞬間的には売上が上がるだけで、今月の売上はかろうじて前年比90%となった。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・正価商品についても単価ダウンの傾向が続き、従来の百貨店中心プライスが一段と下がってきた。かといって安いだけの特価品も売れず、中盤以降はクリアランス待ちの傾向が更に強まった。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・安いものから商品が売れており、1品単価も低くなりつつある。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・来客数に変化はないが、客単価が3か月前に比べて30円下がっている。前年比で見ても1%下落している。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・各社とも値下げ競争が激化している。また、買上点数増を狙い、低価格商品を出しても、併せて買うプラス1品の増加につながっていない。
		衣料品専門店（販売促進担当）	単価の動き	・今月は顧客対象にDMを出しているため、売上・客数ともに前年より伸びているが、一般の客層の購買意欲が薄く全体的に単価が下がっている。今月末のボーナスを待っている人も多いが、それも例年より少ない感じで買い控えが目立つ。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・不必要な物は買わないという消費者心理は根強く、客は価格に敏感になっている。
		その他専門店〔和菓子〕（営業担当）	販売量の動き	・人は店に入ってくるが、購入に至らない。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・ここしばらく来客数が減少したまま推移している。
		その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者）	来客数の動き	・来客数が前年を下回っており、二けたダウンの店舗も見られる。先月から下降基調に入ってきた。
		観光型ホテル（経理総務担当）	販売量の動き	・宴会部門の法人利用は半年前より低調なまま推移している。料飲部門の個人利用も、外食の手控えから、レストランの売上が伸びない。
		旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・新型インフルエンザの影響は、少なくなってきたが、客の消費については、減少している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・最後の週末は夜、まあまあ客もいたが、全体的には乗客数、売上共にまだまだといった感じである。
		タクシー運転手	お客様の様子	・ボーナスについては、「出ない」あるいは「大幅に減額になった」という話しか乗客からは聞こえてこない。また、例年なら、ボーナスが出たらピヤガーデンに行こうとか旅行をするという話があるものだが、そんな話もない。なお、売上は前年比12～3%減の状態がずっと続いている。
		タクシー運転手	単価の動き	・6月は客が減少し、増える見込みはなく、また売上も減少が続いており下げ止まる様子もない。同業者間での競争が非常に厳しくなっている。
		通信会社（通信事業担当）	販売量の動き	・サービスとしては飽和状態に近く、新規加入よりも解約が上回るような状況が続いている。
	悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・高速道路料金引下げにより、日曜の集客力が落ちた。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・販促策としてチラシ広告やダイレクトメールを発行するものの、客の反応が鈍く、売上に結びつかない状況が続いている。
		百貨店（電算担当）	販売量の動き	・この半年間 売上が前年対比マイナス10%で推移している。ものさしで計ったようにキッチンと10%マイナスで、どの商品も全般的に悪い。食品も悪い。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・催事の来客数も少なく、外商においても買い控えが目立つ。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・単価及び客1人当たりの買上点数が落ちている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・沿線に大型ショッピングセンターが新店し、夕方から夜間の来客数が減少している。また、ボーナスも軒並み前年を大きく割り込み 消費が冷え込んでいる。
		スーパー（財務担当）	単価の動き	・買上点数は既存店で前年対比101.8%になっているが、消費者の節約志向がますます顕著になっており、客単価は前年対比99.1%になっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・昼食時、お茶や弁当を家から持参し、カップラーメンのみを購入する客が増えている。したがって米飯関連の商品の減少は著しい。
		住関連専門店（広告企画担当）	来客数の動き	・客の動きがどんどん悪くなっている。
		一般レストラン（店長）	お客様の様子	・久しぶりに来店の際に「お久しぶりですね」と話しかけると、「なかなか外食ができなくてね」と挨拶された。外食の頻度減少を感じる。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・前年同時期の予約率と比較して、5～10%悪化している。営業強化、単価政策など行っているが、改善があまり見られない。
		ゴルフ場（営業担当）	来客数の動き	・未だ割引合戦が止まらず、客は安値のところの流れている。単価を落としても入らないところも出てきた。
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・世間では景気が良くなっているということだが、同業者と話していても、景気は最悪という話しかない。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・客の中に収入の伸びがなく、借入れが増加した方が見受けられる。客は消費に関して臆病になっており、先が見えない。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	木材木製品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・4～5月よりは、ほんの少しではあるが回復基調にある。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・量的には少ないが、自動車関連の受注が徐々に回復している。
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・短納期の注文があったこともあって、一部残業体制で生産を行った。鉄鋼向け製品も出荷数量が徐々に増加している。ただし、同業他社の生産水準は低く、好調も当月だけの一過性ではないかとの不安がある。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・エアコンなど家電関連は受注が上向いてきている。自動車関連はまだまだの感はあるものの、減少傾向は下げ止まってきている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前が底で、自動車産業を中心に受注が出始めている。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・生産台数の増加により、一部ではあるが臨時休業がなくなった。
		その他サービス業〔建築物清掃業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・夏に向けての仕事の受注量は、前年より少し多い。
	変わらない	繊維工業（統括担当）	受注量や販売量の動き	・夏物衣料への衣替えの時期だが、依然として消費の動きは低調である。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・依然として工場の稼働率は低迷している。
		鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・一部のエレクトロニクス関係の顧客からの受注は増加傾向にあるが、自動車関係の受注は厳しい状況が続いている。
		非鉄金属製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・ごく一部の特殊用途向け製品の受注は増加しているものの、一般的に内需向けは停滞している。国際的には製品相場が上昇しているので需要回復中の可能性はあるが、投機の影響もあるのでなんともいえない。
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は前年比50%の状況がここ3か月続いており、依然として厳しい。先日の業界の会合では、同業他社の前年比の生産量は最高で70%、最低は12%であった。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・工場、住宅、市街地のいずれにおいてもスクラップ・アンド・ビルドがほとんどなく、産業廃棄物、建築廃材の受け入れが落ち込んだままになっている。また自分の経営しているワンルームマンションは何とか埋まったが、工場従業員が減ったため、他のところでは空き部屋が非常に目立っている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・業界全体でかなり業績が悪化しており、受注競争が激化していることから、収益の確保が最重要課題となっている。
		輸送業（統括）	競争相手の様子	・同業他社はどこも新規収入獲得に力を入れているが、なかなか結果が出ない様子である。
		輸送業（運送担当）	取引先の様子	・依然として発送量は増加しておらず、ここ数か月、物量に変化はない。



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		通信業（営業企画担当）	取引先の様子	・大幅なコスト削減に関する要望など、厳しい依頼が引き続いているが、一方で設備投資に関する検討も見え始めている。	
		通信業（部門長）	受注量や販売量の動き	・中小零細企業の取引先では、設備投資、設備更新がまだ抑制気味で、本年度受注計画に対する実績も前年を下回っている。	
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・仕事がない状況は変わらない。電気工業業については業者の選別、淘汰が始まっており、大手企業は従業員の資格、能力を求められており、これが満たされないと仕事が回ってこない。	
		金融業（業界情報担当）	取引先の様子	・主要受注先では、中国向けが前年比プラスを継続しているが、主力の欧米が、新車投入にもかかわらず前年比大幅マイナスが続いており、全体で工場の操業度は前年比6～7割程度となっている。	
		不動産業（総務担当）	それ以外	・来客数、成約件数は、ほぼ横ばいである。	
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・以前と比べて売上の低下傾向は鈍化してきているものの、まだ底をついたという実感はない。むしろ、公共関連事業の受注に関しては競争が激化傾向にあり、利益の確保が難しくなっている。	
	やや悪くなっている		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・4月から値上げしたことが響いて、受注量、販売量共に下降気味になっている。
			食料品製造業（業務担当）	競争相手の様子	・競争相手が値引きや内容量増量等の提案を取引先にするため、こちらも応じなければ注文が獲得できない。
			一般機械器具製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・市場環境の悪化により、国内、海外共に自社製品の売上が伸びない状況で、苦戦を強いられている。
	悪くなっている		農林水産業（従業者）	それ以外	・今月と3か月前を比較すると、大中型巻き網船が減少したため、水揚数量で483tの減少、水揚金額は6,190万円の減少である。
その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）			受注量や販売量の動き	・百貨店やデパート等の大型店の販売が極端に落ちてきている。そのため発注先が在庫調整や価格競争に向かっており、発注量減や価格低下要請が以前とは比較にならないほど厳しくなっている。	
雇用関連	良くなっている	-	-	-	
	やや良くなっている	求人情報誌制作会社（支店長）	周辺企業の様子	・取引先のメーカーなどから、稼働率が徐々に上昇しているとの話を聞くようになった。	
	変わらない	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・周辺企業では夏のボーナスが軒並み下がっている。このところ、従来は8千円が相場だった各業界のパーティでも、会費は5千円以内というところが目立って、会社の経費切り詰めも激しさを増している。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数で特に減少幅が大きい産業が製造業で、前年比6割減となっている。また、消費者の節約志向の高まりから、特に宿泊・飲食サービス業の求人数減少も顕著となっている。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・4～5月の新規求人数は前年比で2割減少している。産業別に見てほとんどの産業で求人が減少しており、受注量、売上の減少などから求人意欲が低下している状況が続いている。また、生産調整をしている製造業では、景気の回復には時間がかかるとの見込みから、人員整理をする事業所もある。	
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・薬剤師、看護師、歯科衛生士、介護関係などの医療関係有資格者、また美容師や営業などの未充足求人が目立つ。人気のある職種には企業がハードルを高くしているため、応募者が集っても企業が中々採否の決定を出さない。	
		職業安定所（雇用開発担当）	求人数の動き	・新規学卒者求人説明会への参加事業所数が前年と比較して3割近く減少し、また、実際に学卒求人を提出する事業所も、今のところ前年比で大幅な減少となっている。	
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・新規求人登録が無いに等しい状態である。企業側の買手市場でもあるため、公募で十分採用できるという背景があることは理解できるが、過去の同様な買手市場の時期であっても、人材紹介会社の活用は活発であった。	
		民間職業紹介機関（職員）	求職者数の動き	・求職者数は40代を中心に増えているが、反面、稼働率向上を考えている企業が出始めている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	人材派遣会社（支社長）	求人数の動き	・製造業で安定稼働していた事務派遣の減少が目立ってきている。事務部門のスリム化が更に進みそうである。 ・派遣している人数が月を追うごとに減っており、現状では底が見えない状況である。新規に開始となる派遣契約もあるが、期間満了で更新がなく終了する契約数が毎月それを上回っている。
		人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	
		求人情報誌製作会社（担当者）	採用者数の動き	
	悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・再来年の採用についての人数について、まだ決定していない企業が多い。

#### 9. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・高速道路料金引下げの効果で、土曜日の午後及び日曜日の午前中に来客数が目に見えて多い。
		一般小売店〔書籍〕（営業担当）	お客様の様子	・以前は必要な物しか買わないという雰囲気であったが、最近は衝動買いをしようという様子が多少見受けられる。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・高額品も多少動き始めた。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は回復しているが、特売品の売上増や少量、個食需要が続いて客単価は減少している。また、販売促進の結果、広域からの客数が増える一方で、競争激化で近隣地域での客単価の減少がある。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・買上客数はやや前年を下回っているが、客単価が大きく伸びている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・エコカー減税が客に浸透し、販売量は回復傾向にある。しかし、環境対応車の販売依存が大きく、全車種での販売増となっておらず、良くなっているとは言えない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・環境対応車への優遇税制及び新車購入補助金により、低年式車を使用中の客が買換えるケースが多くなった。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・環境対応車への優遇税制及び新車購入補助金の効果は表れつつあるが、軽自動車の場合、前年比を上回るほどではない。しかし、6月は4月、5月に比べ受注台数が130%～140%程度である。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・3月は非常に悪く、4月、5月もそれが続いていたが、6月は販売量が非常に伸びている。ただ、それは一部の環境対応車が売れている影響であり、それ以外の部分が動いていない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・3月、4月に比べると、ややましにはなってきているが、まだまだ悪い状態が続いている。
	通信会社（企画）	お客様の様子	・3か月前に比べて、少しではあるが加入に前向きになっている。	
	競艇場（職員）	販売量の動き	・ナイター営業の効果が4月のスタート直後に比べてやや薄れてきた。ただ電話投票での売上は伸びているので全体では売上は伸びている。しかし、場内での来客、売上とは別物であり、現場では全く実感がない。	
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・会社単位での飲食の機会が減っている。
商店街（代表者）		競争相手の様子	・消費景気の衰退、人口の減少、高速道路料金引下げ、ネット販売の急増等が地域小売業、特に核店舗や郊外型大型店に大きく影響を及ぼしている。	
商店街（代表者）		来客数の動き	・商店街及び個人商店では、来客数が直接売上に影響がある。	
百貨店（営業担当）		それ以外	・前年同月に比べ来客、売上共に下回った。宝飾品、呉服類及びラグジュアリー商品が苦戦し、ファッション商品も低調に推移した。食品類は全体が低調に推移した中、健闘したが前年を若干下回った。そのため前月同様に総じて低調に推移した。中元商戦は食品を中心に前年並みを確保した。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	単価の動き	・安くても余分な物は買わなくなってきており、その傾向が強くなっている。また、買上点数は伸びても単価が低下するという傾向が続いている。年金支給日においても、以前ほど、年金が出たからといって買わなくなってきている。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・水不足の影響でミネラルウォーターやバケツ等の需要はあったが、客数が変動する要因とはならなかった。
		スーパー（財務担当）	販売量の動き	・来客数に大きな変化はないが、客単価は若干前年を下回っている。
		衣料品専門店（経営者）	競争相手の様子	・ボーナス月であるが、盛り上がりはない。同業の大型店が今年で閉鎖するため、夏物の処分売りをしており、その影響が大きい。
		衣料品専門店（経営者）	競争相手の様子	・例年6月は、7月のセール待ちで来店客数が大きく下がる月であるが、今年は半数以上の競合店で6月中旬よりセールの前倒しを行っており、当社も同調しているが大きな起爆剤とはならず、売上は前年比1割近いマイナスで推移している。セールのため利益率も下がっており、ダブルパンチで採算が悪化している。
		家電量販店（営業担当）	販売量の動き	・冷蔵庫と洗濯機の販売台数がやや持ち直してきている。テレビは大型化の傾向が出てきているが、数量的には前年並みまではいっていない。エアコンは低価格タイプの需要が多く、対応する広さの範囲内であれば、現在より1つ小さいタイプでよいという客も多い。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・エコカー減税が始まったが、今のところ、それほどの変化はみられない。
		タクシー運転手	販売量の動き	・農繁期も過ぎ、土曜夜市も始まったが、水不足など不安材料もある。
		タクシー運転手	お客様の様子	・客との会話の中で、給料が増えたという答えがほとんどない。20人中、1人が2人が給料が上昇したという答えで、他はほとんど下落である。
		通信会社（支店長）	来客数の動き	・販売プロモーションを行っても、客は冷めた様子である。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・携帯端末の買換えサイクルが伸びる傾向にあり、来客数も低迷気味である。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・土日の来客数は多いが、平日は前年よりも少ない。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・来客数を見ると、若干増加しているが、客単価が低下しており、良くなっているとは言えない。
		設計事務所（所長）	販売量の動き	・経済対策の効果はまだ表れていない。
		設計事務所（職員）	販売量の動き	・年度末からの財政出動により、受注額及び売上額も当面は維持出来そうである。この傾向は業界共通であるが、小規模・零細企業にとっては、仕事が不足状態であることに変わりはない。
	やや悪くなっている	一般小売店〔乾物〕（店員）	来客数の動き	・客が少ない。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・今年は父の日の日が1週間後に移動した影響もあり、6月中旬の売上が前年より増加した。
		コンビニ（総務）	来客数の動き	・ヘビーユーザーの来店頻度が少なくなっている。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・客数はあまり変わらないが、競合店との価格競争で単価が下っており、止まらない。
		都市型ホテル（経営者）	単価の動き	・来客数は下げ止まりの感があるが、単価が落ち込んでいる。客は安い商品にしか目を向けてくれない。
		旅行代理店（支店長）	来客数の動き	・夏の個人旅行の申込が、前年の同時期に比べペースが鈍い。新型インフルエンザの影響も幾分落ち着いてきているが、県内で感染者が出た影響も懸念される。
		タクシー運転手	来客数の動き	・相変わらずタクシーに乗る客が少ない。昼も夜もだめで、売上は2割ぐらい低下している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・例年この時期は来客数が多いが、今年はさっぱりだめである。
	悪くなっている	一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・今月は営業店の販売量の動きが悪い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店 〔酒〕（販売担当）	お客様の様子	・今年度の中元商戦が始まり、法人客へのパンフレット配布、お勧め商品の案内をしているが、前年よりも経費削減が強く打ち出されており、数量、単価共にダウンで、低価格で見栄えの良い物への需要が強い。当然値引き要請も強く、赤字の法人取引は見送るしかないのが現状である。
		その他飲食 〔ファーストフード〕（経営者）	来客数の動き	・客単価の高い（3,000円）居酒屋は売上が非常に減少している。しかし、客単価が1,000円以下の店は現状維持、もしくはやや減少程度である。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・新型インフルエンザの影響で団体客のキャンセルが出たため、来客数が減っている。国内旅行に積極的にいくという雰囲気ではない。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・来客数、単価共に依然低く抑えられ、売上の低迷が続いている。
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	鉄鋼業（総務・人事統括）	受注量や販売量の動き	・自動車業界等からの受注に改善の兆しが見え、工場稼働率は多少上向き傾向になってきた。
		輸送業（社員）	取引先の様子	・4月以降の製紙業界の取扱数量が7割程度まで回復してきており、他の製造業取引各社も前年下期の出荷数量からは幾分増加傾向となっている。
		通信業（営業担当）	それ以外	・大型スーパーのマネージャーによると、パーゲンにしても衣料品等の売上が伸びない、とのことだが、家電量販店のマネージャーによると、エコポイント制度の効果で対象商品の売上増が見られる、とのこと、こうした良い話題を聞く機会が増えてきた。
		公認会計士	取引先の様子	・今月の顧問先の決算書、試算表を見ると、平均して回復してきている。3か月前と比べ、売上も若干伸びている。
	変わらない	木材木製品製造業（経営者）	取引先の様子	・景気は底を打った感があるが、相変わらず横ばいの状態が続いている。在庫調整が若干進んでいるが、着工数が増えない。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・市場価格が値下がりしたため、出荷ペースでは、家庭用紙が大変悪い状況になっている。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・相変わらず、受注は出来ても低価格の工事が多い。
		輸送業（支店長）	受注価格や販売価格の動き	・運賃・料金がやや下落傾向である。一部業種の荷主からは運賃見直しや値下げの要請があり、検討せざるを得ない状況である。
		通信業（部長）	受注量や販売量の動き	・販売量は季節変動要素が大きく、今月は伸び悩んでいるが、即、景気後退とは言えない。ただし、新商品の発売があるものの数量的には伸びていない。総じて購買に慎重な姿勢が見られる。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・取引先の話では、ここ3か月ほどほぼ横ばいである。
		広告代理店（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・当社は前年並みの受注量を確保できているが、同業他社は厳しい状況である。また、引き続き利益率が下がっている。
	やや悪く なっている	繊維工業（経営者）	競争相手の様子	・取引先の情報によると、当地域のタオルメーカーへの原系販売量が前年比で減少していること、また、タオル加工業者の加工量が減少していること、など状況は悪化している。
一般機械器具製造業（経理担当）		受注量や販売量の動き	・今月に入り、クレーンの稼働状況は更に悪化している。無理な商談は安値競争を招く結果となり、シェアが価格かの難しいかじ取りが求められる厳しい状況にある。	
電気機械器具製造業（経営者）		受注量や販売量の動き	・仕事が少ないため、補助金を受けたり、新しいことを提案するなど、今は自分から創っていかなければ仕事はないというのが現状である。	
悪く なっている	建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・手持ち工事の減少が続いている。新規引き合い件数は少し増加傾向にあるが、採算に合う案件はほとんどなく、獲得のためには、赤字覚悟で臨まなければならない。	
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	-	-	-

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・中途採用、派遣採用、新卒の追加採用、いずれも低調である。求人ニーズが非常に低く、更に悪くなる傾向も見受けられる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・カーディーラーからはエコカー減税に向けて多少の出稿があるが、大勢には影響がない程度である。媒体別では、相変わらずチラシ、折込需要が強く、マス媒体を利用する元気はない。業種的にも葬儀社、病院関係以外は元気はない。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者数は増加しているが、補正予算で発注された工事により、廃止手続をしていた事業所から申込があるなど、息を吹き返してきているという感じを受ける。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・製造業での生産調整は変化がないが、周辺企業での雇用調整が多くなった。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	新規求人数の減少傾向と新規求職者の増加傾向が続いている。
		民間職業紹介機関（所長）	周辺企業の様子	・業種にもよるが、賞与の大幅な減額、もしくは支給無しとの声をよく聞く。また、勤め先の先行き不安定感から、在職中で転職を考えている人の登録が増加している。
	悪くなっている			

#### 10. 九州（地域別調査機関：（財）九州経済調査協会）

（ - : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良く なっている	-	-	-
	やや良くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・定額給付金の効果があり、今までは店内に入ってきた客からも購買意欲は感じられなかったが、今は購買意欲がはっきりと感じられる。また、単価を少し下げること、客は好感を持って購入している。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・来客数は3月の前年比から約6ポイントほど上がっており、前年比約96%である。今年は天候が良く、婦人服の売上が回復傾向にある。食料品店もイベント催事が好調であり、客単価、1品単価は若干下がっているものの、購買率が上昇している。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・少しではあるが、プレミアム付き商品券が利用されている。客は少しでも安い物を購入する傾向が強く、店として商品の付加価値を考慮する必要がある。
		家電量販店（総務担当）	販売量の動き	・エコポイント制度やプレミアム付き商品券等の景気対策が奏功し、客単価の上昇につながっている。
		乗用車販売店（管理担当）	お客様の様子	・環境対応車の補助金に対する客の反応が良く、車の受注が増えている。
		その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	お客様の様子	・前年に比べ、夏場商戦に向けた商品が比較的早く動いている。通常は梅雨の時期で客の出入りは少ないが、今年はまとまった雨も降らず、客の出入りが多少多い。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・今月後半になって予約の入り方が良く、今までにない状況となった。今年に入って一番良い月となった。
		高級レストラン（支配人）	お客様の様子	・新型インフルエンザの影響も少し落ち着き、外食を避けていた客の利用が増えつつある。3か月前と比べて、来客数、客単価は少し上がっている。
		観光型旅館	販売量の動き	・旅館組合事務所への来客数がわずかながらも増えており、その分売上も若干増えている。これは高速道路料金引下げによるものと考えられ、来訪者の自動車のナンバーは首都圏や東海・関西方面を中心に増えている。
		通信会社（総務担当）	お客様の様子	・客の動きがやや良くなりつつあり、消費動向がやや上向き傾向にある。当社へのアプローチも良くなるものと期待でき、景気はやや上向きつつある。
	ゴルフ場（支配人）	お客様の様子	・依然として料金に対する反応は敏感であるが、来場者数は少しずつ増え始めている。	
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・依然として売上は伸びないが、悪くはなっていない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・実用品の動きがあり、早めに買換えをする客が増えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	来客数の動き	・梅雨に入り蒸し暑い毎日であるが、商店街には空調設備がなく、鮮魚店や青果店が高温多湿のため、商品を早期にしまい、シャッターを下ろしてしまう。そのため、来客数が少ない状況である。
		商店街（代表者）	単価の動き	・客の動向をみる限り、相変わらず低迷している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・中心商店街の大型店が3月に閉店し、徐々に影響が出始めており、来街者数がかなり少なくなっている。
		一般小売店〔青果〕（店長）	それ以外	・客単価、売上、客の様子すべてにおいて変わらないが、特に青果物の相場が上がらず、厳しい状態が続いている。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	来客数の動き	・暑くなり、客の買物頻度は低下している。まとめ買いをする客もいなくなり、全体的に売上は前年を大幅に下回っている。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・リニューアルをしたため、来客数は増えているが、売上高は上がらない。リニューアルが未完成であるせいもあるが、高いものは買わず、必要な物以外は買わないという客の傾向は続いている。
		百貨店（総務担当）	単価の動き	・新しいテナントが入店しており、来客数は前年を上回っているものの、客単価の大幅な下落と目的外商品の購買が全く無い状況が続いており、大変厳しい状況である。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・食料品部門を除き、売上高は前年比2けたの減少となっている。特に衣料品の動きが悪い。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・春先に比べると客の購買意欲は向上している。定額給付金の給付が追い風になっているのか、慎重ではあるものの、納得すれば購入する客が増えている。
		百貨店（営業企画担当）	来客数の動き	・全店の売上は大きな変化はなく推移している。近郊の競合店の閉店の影響もあり、一部に好転の兆しはあるものの、厳しい状況は依然として続いている。
		百貨店（企画）	販売量の動き	・売上や販売量に目立った動きがない。前年秋以降と同様に低い水準で推移している。また、九州圏内の同業他社の動きも同様に推移している。小売業では一般消費者の景況感が上向きにならない限り、多少の変化はあっても低水準のまま推移する。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が前年並みに戻っている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・価格競争がだんだん激しくなってきた。売上の確保に価格的な部分が強く影響し始めており、現在は横ばいで推移している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・衣料品の売上が前年比80%とかなり苦戦している。食料品は精肉以外は上向き傾向にある。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・来客数は横ばいであるが、客単価が前年比5%程度落ちている。低価格商品の動きや、買上点数の減少が客単価の減少につながっている。
		コンビニ（エリア担当・店長）	単価の動き	・客単価が前年よりかなり低下している。客の財布のひもはかなり固く、必要最低限の物の購入にとどまり、節約傾向が強まっている。
		コンビニ（エリア担当・店長）	単価の動き	・前年に比べても前月に比べても目的買いの客が多く、ついで買いの客が少ない。そのため、客単価が上がらない。
		コンビニ（エリア担当・店長）	単価の動き	・週末のセールを実施したり、カードポイントを増加するキャンペーン等を実施すると客の購買意欲は上がる。一方、通常の単価でそのまま営業を行っていてもなかなか販売に結びつかず、これまでと変わらない。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・洋服の単価は3,000円が高いと判断する客が増えている。以前はそのようなことがなく、厳しい状況が続いている。
		衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・一部の客に向けてのシークレットセールが異例なくらい早く始まり、点数はある程度出るが利益率は良くない。今までにない事態である。
		衣料品専門店（店員）	単価の動き	・セールがどんどん早くなっており、正価販売品を買う時もセールに備えて控え目になっているため、客単価は低い。これまでは定価で買っていた客もセールでの購入機会が増えている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・客単価が上がらず、来客数も大幅には増加していない。ここ数か月間同じような状況であり、景気対策等が行われているが、動きは非常に鈍い。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・ハイブリッド車のみが売れており、他の車は売れていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店 (販売担当)	販売量の動き	・自動車に対する優遇制度が適用され、対象の車種に乗っている客が新車に買換えるということが多少出てきているが、一部の話であり、全体の需要回復にはなっていない。
		その他専門店 [書籍](店長)	お客様の様子	・売上の減少が続いており、景気は冷え込んでいる。無駄な物は購入しない傾向が依然続いている。
		その他専門店 [ガソリンスタンド](統括)	お客様の様子	・燃料油の小売価格がやや値上がり傾向にある。しかし客の購入の様子をみると、前年とは違い、ほぼ満タン給油をしており、燃料油購入についてちゅうちょする様子はない。賞与の支給時期も近づき、どちらかと言うと明るい様子がうかがえる。
		スナック(経営者)	単価の動き	・来客数は回復傾向にあるものの、客単価は相変わらず低水準で推移している。客の財布のひもは依然として固い。
		その他飲食[居酒屋] (店長)	来客数の動き	・来客数が少なく、電話も鳴らず開店休業のような状態である。17時からの営業であるが、ビヤガーデンに行く客が多く、当店へは21時半~22時の来店が多い。その時間には客は既に満腹になっている状態であり、注文はほとんどない。
		観光型ホテル (営業担当)	競争相手の様子	・地域内で古くから営業している同業者の廃業があり、地域全体の宿泊客室数が減少し、大会等の誘致に影響が出ている。また、ビジネスホテルを中心に宿泊料金の値下げがあり、価格競争が激化している。
		都市型ホテル (スタッフ)	単価の動き	・依然として客単価は下落してはいるが、底打ちしてきている状況である。
		都市型ホテル (副支配人)	単価の動き	・個人の動きが全くなく、特に火、水、木曜日の動きが悪い。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・新型インフルエンザの影響と景気の先行き不安により、動きが非常に悪い。景気対策の効果もあまりなく、予約状況も悪い。
		タクシー運転手	来客数の動き	・ボーナスシーズンであるが、ボーナスが減額されたり、全く出ないという声が良く聞かれる。また、値段を下げてても商品が売れないという店主の声も聞かれる。
		通信会社(業務担当)	販売量の動き	・夏のキャンペーンも始まり、新商品が発表されたものの、出荷遅れがあり思ったほど販売できていない。また、販売ボリュームが見込める格安商品も少なく、買換え台数が前年と比較して大幅に減少している。
		テーマパーク (職員)	来客数の動き	・梅雨時期となり、個人旅行やゴルフ客は少ないが、地元施策による地元客の集客を行い、横ばいで推移している。
		ゴルフ場(従業員)	単価の動き	・ゴルフのプレー料金の単価を安くしないと客が来ない。安い企画をすることで集客を得られるが、そのために客単価は減少している。利用客数を増やして、売上を確保している。
		美容室(経営者)	販売量の動き	・景気は数か月間、低迷したまま推移している。
		音楽教室	お客様の様子	・テレビ等によると住宅ローンの崩壊や企業倒産が相次いでいると報道されているが、当社の客を見る限り、良いとも悪いとも言えない状況にある。ボーナスの影響によるものが、売上は右肩上がりの状況にある。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・問い合わせ件数は前月と変わらない。宅建業者の問い合わせが増えており、景気は良くなっている。一方、一般の客からは価格を下げてくれと言う要求が多く、景気は悪い。総じて、変わらない状況である。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	単価の動き	・客は新しい物は買わず、持っている物をリフォームして今をしのいでいる様子である。
		百貨店(営業担当)	それ以外	・来客数は前年をやや下回っているが、購買率が上がっている。それを下支えしているのは、景気対策であり、特にエコポイント制度の効果が始めている。しかし、3か月前に比べると販売量は確かに増えてきたが、客単価は極めて低い。
		スーパー(店長)	単価の動き	・商品の1点単価が前年より7%低下し、特に衣料品は前年を10%下回っている。企業努力により、販売価格は衣料品や食品、住関連を始め、少しずつ下がっている。そのため買上点数を更に増やす必要があるが、消費者は必要な物しか買わない状況が続いており、買上点数は前年割れの状況となっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		スーパー（店長）	単価の動き	・定額給付金の効果が薄らぎ、商品単価の下落傾向、相次ぐ競合他社の出店に加え、レジ袋有料化が開始され、買上点数の減少、特売回数増加により、客単価が低下し、特に食料品において影響が出ている。	
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・景気の底打ち感や内食傾向が報道されているが、実際の消費者動向としては、必需品である食料品や雑貨類において、低価格志向は変わらない。特に買い控えの傾向が強く、全般を通して販売数量が減少している。	
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・前年は原価の上昇による商品単価の上昇やガソリンを始め全体的に価格高騰があり内食化が浸透したが、今年はそれほどでもない。また、客のディスカウント店へのシフトが顕著になっている。	
		コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・小麦粉の価格が上がり、菓子パンが値上げされた。また、他社に対抗して安価な商品を打ち出したことにより、客単価が下がり、売上が減少した。	
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・売れる日と売れない日の差が大きく、回復傾向にあるとは言えない。	
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・毎月行っているキャンペーンの状況が今月は良くなかった。今月の売出しは予想以上に来客数が少なかった。また景気対策が行われているが、定額給付金は家具購入には使われない。	
		観光型ホテル（スタッフ）	競争相手の様子	・婚礼において近隣に新規施設がオープンし、それに伴い他社のリニューアル等もあり、競争は激化し苦戦している。一般宴席についても大規模宴席がなく、前年を大きく下回っている。	
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・前月比でも宿泊客が激減しており、宴会も総会シーズンであるにもかかわらず、ホテル利用の中止や規模縮小が増加している。	
		タクシー運転手	お客様の様子	・平日の空港からの県外客が少なく、週末は人の動きが少しはみられるが、平均するとタクシー量は少ない状況である。	
		タクシー運転手	単価の動き	・客は値段に敏感で、少しでも安いところに動いている。客単価が非常に下がっている。	
		タクシー運転手 通信会社（企画担当）	来客数の動き 販売量の動き	・歓楽街の動きが非常に悪く、閉店する店が多い。 ・期末の需要増が終息し、悪くなっている。	
		美容室（店長） 美容室（店長）	お客様の様子 来客数の動き	・サラリーマンの動向が悪い。 ・来客数の減少に慣れてしまい、たまに来客数が多いと景気が良くなったのかと錯覚してしまう。集計してみると3か月前より減少している。	
		悪くなっている	一般小売店〔鮮魚〕（店員）	販売量の動き	・これ以上悪くならないだろうと思っていたけど、簡単に悪くなった。季節的な要因を外しても、例年以上に売れていない。一方、内食化の影響が今年は父の日に鉢盛の注文が少し来た。
			一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・父の日があったが、最近は花をプレゼントとして購入する客が少なくなり、需要はほとんどないに等しかった。花の需要がないので、売上は落ちている。
			百貨店（営業担当）	お客様の様子	・夏物の先行値下げや催事等で集客に努めているが、厳しい状況である。
百貨店（営業担当）	競争相手の様子		・市内の大型店、百貨店共に売上は前年比80%台と非常に厳しくなっている。		
衣料品専門店（経営者）	販売量の動き		・客単価が下がってきている。		
衣料品専門店（店長）	お客様の様子		・景気は悪いままであるが、デザインの凝った婦人服は動いており、売行きとしては悪くない。メーカー側も必死のようである。しかし、低単価の商品が主流になっており、売上は伸びない。		
高級レストラン（専務）	来客数の動き		・鹿児島は大河ドラマの効果も薄まり、集客力が落ちている。何か大会がない限り、客の流れは悪いままである。		
一般レストラン（経営者）	販売量の動き		・宴会の需要が減っており、厳しい状況である。		
都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き		・同業他社の新規出店があり、低迷しているビジネス客層も分散し、来客数が減少している。		
旅行代理店（業務担当）	販売量の動き		・3か月前と比較して、ゴールデンウィーク直前から発生した新型インフルエンザの影響が大きく、動きが鈍い。		



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
企業 動向 関連	良く なっている やや良く なっている	-	-	-
		食料品製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先からのサンプルや新商品の開発、見積依頼等の問い合わせ件数が増加している。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・大手、中堅企業共に電子部品関連の半導体リードフレームやコネクタ関連等の動きがやや出始めている。受注確保までには至らないが、問い合わせはかなり出てきており、やや良くなっている。半導体の装置関連も少しずつ動き始めている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先の生産が増えており、やや良くなっている。
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・得意先からの話で9月まで受注台数の予測が立ち、3月に計画した予算以上の生産量が見込める。
		通信業（経理担当）	それ以外	・電化製品等の製品価格が上昇傾向にあり、需要は出てきている。
		金融業	取引先の様子	・大企業の在庫調整が終わり、景気は底を打ったと考える。しかし、中小企業は資金繰りが限界に達しており、セーフティーネットや雇用調整助成金によりしのいでいるほか、本格的な受注回復のめどは無く、先行きの見通しは暗い。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・取引先の在庫調整にめどがつき、減産幅を緩和する企業が出てきている。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・取引先からは、天候に恵まれ、例年と比べると販売量は好調であると聞く。ただ、新型インフルエンザの影響等で観光関係の動きがかなり鈍く、飲食関係も依然本調子ではなく、タクシー等もかなり厳しかったようである。
		経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・受注が回復し始めている取引先が出てきた。
	変わらない	繊維工業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・全く受注が伸びていない。多くの工場が助成金を利用して、今をしのいでおり、全く良い状況ではない。
			家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・引き合い件数が少ない上に競争が激しく、引き合い価格を原価に近い状態にしても受注出来ない状況である。
		輸送業	受注量や販売量の動き	・前年に減少した荷物の量が横ばいで推移しており、増加傾向にない。
輸送業（総務担当）		取引先の様子	・預かっている荷物の荷動きが、業種に関係なく悪い。	
金融業（従業員）		受注価格や販売価格の動き	・クレジットカードの利用額が減少しており、消費の縮小がうかがえる。	
金融業（得意先担当）		取引先の様子	・公共工事削減等により、非常に厳しい環境下にあることは3か月前と比べて全く変わらない。各社は生き残りをかけて経費削減をするなど、企業努力で何とかしのいでいる。	
金融業（営業職 渉外係）		取引先の様子	・全国緊急資金の借入により、一時的に企業の資金繰りは改善したかにみえるが、景気の回復が遅れていることかえって多額の借金が残し、企業業績を圧迫している。政府は景気が底を打ったと発表した。実体経済は全く回復していない。	
金融業（営業担当）		取引先の様子	・緊急対策制度資金の利用により、大半の中小企業は資金繰りが安定している。	
やや悪く なっている		農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・先月までは順調であったスーパー向け加工品が、今月は極端に悪くなっている。冷食加工メーカー向けの納品はまだ引き合いがあるが、少し弱くなってきた。居酒屋向け商品は少し動きが出始めている。
	農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・エサが値上げされ負担増となっている。数か月前からすると厳しくなっている。	
	電気機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・販売価格の競争が激化しており、半値で受注する状況が定着している。それでも競争しなければ半分の価格でも受注できず、大変厳しい状況である。	
	その他サービス業〔物品リース〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・景気は底を脱し、景況感も改善方向にあるという報道を目にするが、当社の受注量は3か月前に比べ、更に20%近く落ち込んでおり、全く改善していない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪くなっている	農林水産業（営業）	受注価格や販売価格の動き	・畜産業界は、相場よりも市場価格が下がっていることや流通量の減少もみられ、厳しい状況である。小売りも悪い状況である。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・現状の受注状況は思わしくなく、同業他社には週3日制の導入や何人が休ませるといった企業もある。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・月末になり見積依頼が来るようになった。しかし、それも秋口の仕事で今の状況が改善するような話ではない。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・中堅クラスの焼酎メーカーの動向が厳しくなっている。売れないので店頭から商品が消えている。
		経営コンサルタント	受注価格や販売価格の動き	・コンサルタントの仕事は一般的に量が減っており、単価も落ちている。一方で、このように悪い時期において、基本を見直そうという企業の動きが出ている。
		その他サービス業	競争相手の様子	・市町村が民間のコンサルタントに発注するアンケート調査や計画作成業務は、入札で業者が選ばれるが、価格競争が激しくなっている。具体的には予定価格の半以下や3～4割で落札しており、ほとんど利益が生じない状況となっている。その場合、他の市町村でも同じ業者が同様に落札しているため、他の業者が受注する余地がなくなってきた。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
		やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・若干ではあるが、注文が増えてきている。また、直接雇用の仕事が決まったという登録スタッフも多く出てきている。
		人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・春先よりは人材の募集が増えているものの、継続するまでにはない。各社が継続で雇用募集をかけるまでは時間が掛かる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・自動車産業の多い北部九州でも環境対応車の需要が増え、求人が増えており、一時帰休が解除になる動きがある。しかし、以前の水準にはほど遠く、現状と変わらない状態が続いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数をみると前月比14.6%の減、前年比でも31.7%の減となっている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・非正規労働者の雇止めの事例は少なくなってきたが、閉鎖に追い込まれる事業所もあり、景気は底の状態に推移している。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	求人数の動き	・採用見合わせの企業が依然として多い。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前月比で28.8%減少し、前年比で37.9%減少している。製造業を中心に主要産業のほとんどが前月及び前年同月と比べ減少している。
		学校〔大学〕（就職担当者）	求人数の動き	・平成22年3月卒業予定者に対する求人受案件数は、3か月前と比べて更に減少傾向にある。また、採用予定数に関しては、例年を下回る規模や若干名という記載が多い。ちなみに、現時点での就職内定保有率は例年よりも低い水準にある。
	悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・半導体関連の在庫調整が進んだとの報道があるが、雇用拡大にはつながっていない。その他産業においても求人の動きが全くない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・求人先の仕事量が少なく求人の必要がない、人が辞めない等の理由により求人数は激減している。求人の際、幅広い範囲で応募をすると採用効率は上昇する。
新聞社〔求人広告〕		求人数の動き	・先月に比べ求人数の減少傾向に歯止めが掛からない状況である。景気の底打ち感はいくらも見えてこない。	
新聞社〔求人広告〕（担当者）		周辺企業の様子	・ボーナスの減額傾向等もあり、消費者は出費を抑える傾向が強く、飲食店を始め地域にお金が落ちない。求人広告の動きも鈍い。	
職業安定所（職員）		求人数の動き	・新規求人数は前年比で8か月連続の減少となったが、それに対し新規求職者数は増加から減少に転じた。有効求人倍率も前月に引き続き0.4倍台を記録した。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		民間職業紹介機関（社員）	求人数の動き	・3月末に大量の契約終了となったが、後任の求人がないまま6月末に新たな契約終了も発生し、契約終了の数は減少していない。九州でも地方に行くほど求人の動きは完全に止まっている。
		民間職業紹介機関（支店長）	求人数の動き	・新規求人は前年の金融危機以降、上昇気配を見せることなく、依然低下し続けている。新規需要は前年比で4割減少し、追加や増員オーダーも皆無の状況である。

### 11. 沖縄（地域別調査機関：（財）南西地域産業活性化センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・デザートやパンの売行きが良く、また、中元用に陳列している1,000～1,500円のお菓子をギフトとしてではなく、自分用やお土産として買う客が目立っている。おやつが少しぜいたくになった気がする。
		観光型ホテル（商品企画担当）	販売量の動き	・4月時点の稼働率は、前年比マイナス12%、5月時点はマイナス8%、当月はマイナス6.5%となり、前年比に対してはいまだ落ち込んではいないものの、上向きに推移している状況である。
		旅行代理店（代表取締役）	販売量の動き	・本格的な夏場の観光シーズンを迎え予約、問い合わせが増えている。秋の連休の問い合わせも多くなっている。
		通信会社（店長）	販売量の動き	・5月末から発売している新商品が6月後半のボーナス時期より動き始め、客数、販売量とも上向き傾向にある。
	変わらない	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・6月は父の日間際ギフト需要や、催事場での物産展などは例年並みの推移となったものの、衣料品、家庭用品関連の自家需要の動向は依然として低迷している。売上高の前年比は過去3か月とほぼ同じ水準で推移している。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・客単価が前々年辺りからほぼ固定化している。暑くなれば飲料は急激に伸びるが、それはどこも同じである。販売データから見ても、お買得感があればそれを優先するし、無駄使いはせず必要な物だけを購入するパターンは変わらない。
		通信会社（店長）	来客数の動き	・新機種などの発売による販売数の増加を期待していたが、現状は新機種発売前と変わらない。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・3か月前の3月は前年同月比で9割台前半、今月は9割台後半で、前年比減の状況で推移している。6月も沖縄県への入域観光客数は前年同月比で落ち込みが予想される。来園者は修学旅行、一般団体、家族旅行が中心である。
	やや悪く なっている	ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・新聞等マスコミ関係では景気の底打ち感があると報道しているが、ゴルフ業界ではまだ表面化していない。まだ不安材料がある。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・観光客の減少が目立ち始めてきている。観光施設チケット等の売上が前年割れしており、観光導線店舗で苦戦している。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・持ち直すかとの予想に反し、今月は単価・客単価共に前年比で20%ほど下がっている。
		その他専門店【楽器】（経営者）	販売量の動き	・売上が前年比で20%近く減少している。6月になって土日の週末以外は来客数も大幅に減っている。
	悪く なっている	その他専門店【書籍】（店長）	単価の動き	・書籍や雑誌などの値段も徐々に値上がりしており、客の買い控えが目立つようになってきている。1年前からその傾向はあったが、ここ最近が目立ってきた。
		その他飲食【居酒屋】（経営者）	来客数の動き	・6月に入り、突然来客数が減少している。平日では、例年に比べ、1店舗当たり40人以上の減少である。周りの飲食店舗では客が全く入らない日もある。妻子持ちの常連客には、外食費が削られて外出したくてもできない人もいる。逆に低価格帯で食べられる食堂や焼鳥屋、ラーメン屋は出店が増えている。
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ここにきて、今まで迷っていた客が契約に結びついてきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	輸送業（営業担当）	取引先の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・コンビニやスーパーマーケットの荷動きが停滞し、卸値の調整で食品関係の卸問屋の競争が激しくなっている。</li> <li>・一段落していた公共工事の土木関連も、補正予算等で好調を持続しており、建築関連も、学校関係が予想以上に続き、病院等の民間物件も出ている。</li> </ul>
		輸送業（代表者）	受注量や販売量の動き	
	やや悪くなっている	窯業土石業（経営者）	受注量や販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・改正建築基準法の影響で、建築確認許可待ちにより工事が遅れ製品出荷が鈍化している。</li> <li>・沖縄の安価な人件費をセールスポイントに首都圏で営業しているが、首都圏での人件費が下落している状況で差別化ができなくなっている。</li> </ul>
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	
悪くなっている	-	-	-	
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・県内の大企業の求人情報が終了後、中小企業の活動が予想以上に活発になっている様子がある。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・求人数が1、2か月前と比べてさほど減っているわけではない。ただ、大幅な伸びも見られない。</li> <li>・悪い状態のままで変わらない。IT企業などは新規案件が例年だと6月以降に入りだすが、今年はまだ見通しが厳しいとの話を聞く。新規案件がない状態だと新たに人材を雇い入れることもできない。</li> </ul>
		民間職業紹介所（人材紹介担当）	周辺企業の様子	
	やや悪くなっている	学校〔専門学校〕（就職担当）	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・学校に来る求人数が減少しているが、特に県外からの求人は50%以上減少している。県内からの求人も大きく減少しており、雇用環境は依然厳しい状況である。</li> <li>・5月には過去最悪の有効求人倍率0.27倍を記録している。前年比で0.14ポイント下回っている。</li> </ul>
		職業安定所（職員）	求人数の動き	
	悪くなっている	-	-	-