

・景気の先行きに対する判断理由

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

1. 北海道（地域別調査機関：（株）北海道二十一世紀総合研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる やや良くなる	商店街（代表者）	・9月頭にかけて、歩行者天国が毎週日曜日に開催されることから、今後については来街者が増加する。
		家電量販店（店長）	・省エネ家電のエコポイント制度の対象商品が明確になったことから、客の商品購入の動機付けになる。
		観光型ホテル（経営者）	・7月以降の予約状況が前年と比べて若干改善していることから、今後についてはやや良くなる。
		通信会社（企画担当）	・衆議院選挙が行われることで、消費拡大、需要拡大が期待できる。
	変わらない	商店街（代表者）	・来客数、販売量ともに10～20%前年を下回るなど、客は本当に必要な物であっても、価格が安くなければ買わないという状況が続いていることから、今後についても変わらない。
		商店街（代表者）	・環境対応車購入時の減税、省エネ家電のエコポイント制度などの経済対策が実施されているが、エコポイントの利用を別とすれば、商店街には売上につながるような店はないことから、プラス要因にはならず、今後も客の買い控え傾向が続く。
		商店街（代表者）	・今後の天候により、バーゲンの勢いが続くのか、秋物が中心となってくるのか、分からない面もあるが、現在の客の購買意欲を考えると、そう高額な購買は望めないことから、今とさほど変わらない状況が続く。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	・定額給付金の給付による経済効果は全く目に見えてこない。今後については、政府がいつ景気回復を宣言して、景気のマードを上げるのかにかかっている。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	・最近の売上動向をみると、少し良いかと思うと、すぐにブレーキがかかったり、一進一退の状態が続いている。また、こうした変化も1か月単位ではなく、1週間とか10日といったより短い期間で出ている。今後しばらくはこうした状況が続く。
		百貨店（売場主任）	・客の消費に対する意欲がかなり悪くなっていることから、今後についても変わらないまま推移する。
		百貨店（販売促進担当）	・景気が底入れしそうな予測も出ているが、生活者が景気回復を実感するにはまだまだ時間がかかりそうである。7月からのボーナス商戦は、ボーナスの支給額が減っている企業が多いこともあり、平月の赤字補てん、ローンの返済、あるいは貯蓄などに充当され、消費にはほとんど回らない。
		百貨店（役員）	・当地域では6月30日にプレミアム付き商品券が発行されるため、プレミアム付き商品券の効果で地域住民の消費に対する意識が変化すれば、多少上向くことになるが、全体的に消費に対する手控え感が依然として高いことから、今後も大きくは変わらない。
		スーパー（店長）	・天候不順や衆議院の解散総選挙など、状況によって景気が良くなるのか、更に悪くなるのかが分からない状態にある。現状では景気上昇の好材料が見当たらないことから、変わらないまま推移する。
		スーパー（店長）	・定額給付金の給付が始まったが、やはり売上に大きな好影響はみられなかった。また、低価格商品の販売量は伸びているが、販売点数でのカバーができず、売上不振が続いていることから、今後についても変わらないまま推移する。
		コンビニ（エリア担当）	・寒く、日照時間の少ない日が続いたことで、天候要因と思われる減少はみられたが、それ以外の要因による落ち込みはみられなかった。また、高速道路料金の引下げなどの景気刺激策も続くことから、今と変わらない状況が続く。
		コンビニ（エリア担当）	・7月中旬までは前年のサミット需要の反動が大きく、前年からの伸び率という見方では苦戦となる。ただ、天候が良ければ、来客数が増加する傾向もあることから、全体としては変わらない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		衣料品専門店（店長）	・周辺には年配者向けの店が多いが、依然として年配者が将来をとて心配していることから、今後についても景気は良くなる見込みはない。
		家電量販店（経営者）	・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も一段落することになるため、今後については極端な売上の変動はみられない。
		家電量販店（店員）	・天候次第で変わってくる。気温が上がれば、エアコンに動きが出てくるのと合わせて、薄型テレビ、冷蔵庫などエコポイント制度の対象となっている省エネ家電にも動きが出てくるのが期待できる。
		家電量販店（地区統括部長）	・2～3か月後に政権交代の可能性があるため、それにとまなう景気の変動が懸念されるが、家電需要としては、おおむね横ばいで推移するとみられる。
		乗用車販売店（従業員）	・2～3か月後は行楽期となるため、ますます来客数が少なくなる。全体としては、例年と変わらないまま推移する。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	・依然として、若者の来店頻度が低いことから、今後も大きな変化はみられない。北海道ではこれ以上の景気回復は望めない。
		旅行代理店（従業員）	・開港150周年で夏のイベントが多くなる函館への需要が期待できるが、全体としては変わらないまま推移する。
		旅行代理店（従業員）	・先行受注状況を見ると、取扱人員数、販売額とも前年を下回っていることから、今後も厳しい状態が続く。
		旅行代理店（従業員）	・新型インフルエンザの影響により、海外旅行が伸び悩んでおり、お盆や9月の連休にどれだけ動きが出てくるかが不透明である。
		タクシー運転手	・規制緩和でタクシーが増えすぎたことにより、日中、夜間を問わず客待ちのタクシーがあふれている。消費が回復しないなか、利用客の増加も見込めず、新規参入したタクシー会社の増車の話もあることから、ますます競争が激しくなり、今後も厳しい状況が続く。
		タクシー運転手	・観光シーズンが本格化するが、観光客が減少傾向にあることから、上向くことは期待できない。また、今年は競馬の開催もないため、2～3か月後も売上の的には変化がないとみられる。
		タクシー運転手	・電話注文数が増加する要因が見当たらないことから、今後も変わらないまま推移する。
		観光名所（役員）	・昨秋以降の国内団体客を中心とした低迷に加えて、最近では新型インフルエンザの影響による修学旅行客、海外客の不振があり、いまだ底の見えない状況となっていることから、今後も現在の状態が続く。
		観光名所（職員）	・今後については、全体的な景気が上向くことになるとみているが、新型インフルエンザ等の影響で国内、海外問わず、旅行客が減少していることに加えて、夏のボーナスや残業代の減少等の影響もあることから、先の見えない状況となっている。
		美容室（経営者）	・これといった明るい材料が出てこない状況であるため、良くなることは見込めないが、逆にこれ以上悪くなる材料もないため、今後しばらくは変化がないとみられる。
		その他サービスの動向を把握できる者〔フェリー〕（役員）	・観光シーズンの最盛期を迎えようとしているが、高速道路料金の引下げや定額給付金の給付による効果もあまり感じられない。一方で、ガソリン価格の値上がり傾向や、今後予想される選挙などのマイナス面ばかりが目立つ。今後については、良くなる要素が少なく、厳しい局面が続く。
		設計事務所（職員）	・景気浮揚対策の補正予算執行により生ずる建設工事は、いずれも小規模で即効性が低いため、建設業界を潤すほどの量にはならず、業界の過当競争による低価格受注も伴って、景気が上向くことはない。
住宅販売会社（経営者）	・政局等に閉そく感があり、将来への展望が開けないことから、ムードが非常に悪く、今後についても変わらない。		
やや悪くなる	百貨店（売場主任）	・ボーナスの減額などにより、中元などのギフト需要の買い控えが見込まれる。秋物の立ち上がりを一部早くすることなども考えているが、天候状況に左右されるため、見通しが立たない面もある。今後については厳しい状況が見込まれ、客の来店頻度も低下することが見込まれる。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（店長）	・会社の業績悪化から、福利厚生費、ボーナスなどの引下げが起こっており、実質賃金が減っている。また、定額給付金の給付などの経済対策も終わったことから、今後については、客の生活防衛意識が高まる。
		スーパー（企画担当）	・ボーナス支給額の減少や地元企業の倒産、経営再建途上にある企業の大幅な人員削減など、消費者心理へのマイナス材料ばかりが目立っていることから、今後については、客の財布のひもがますます固くなる。
		スーパー（役員）	・前年並みの客単価を維持することが難しくなっている。売上を確保するための競争がますます激しくなり、価格が低下する一方で、所得減少の影響から客の買上点数が減少する現象が起き始めており、今後については、客単価がますます低下することになる。
		コンビニ（エリア担当）	・管内の有効求人倍率が低下していることから、今後については消費マインドが更に冷え込む。また、大手スーパーの出店も控えていることから、競争も厳しくなることが見込まれる。
		コンビニ（エリア担当）	・より安い商品を購入する客が目立っている。また、来客数が最も多い夕方から夜間にかけての時間帯において、たばこや酒などの嗜好品の販売量の減少が続いている。収入の減少により、節約する傾向がより強まっていることから、今後についてはやや悪くなる。
		乗用車販売店（従業員）	・環境対応車購入時の減税の効果から、現時点での販売は好調だが、不景気感がまだ残っていることから、今後の苦戦が予想される。
		高級レストラン（スタッフ）	・不況と社会不安に加えて、大きな選挙が行われると高級店に影響すると言われていることから、今後についてはやや悪くなる。
		観光型ホテル（経営者）	・景気が底を打ったとの見方も発表されているが、観光客の入込状況が非常に厳しくなっている。また、夏期のオンシーズンのイベントが控えているものの、総選挙も予定されていることから、今後の観光客の増加は期待できない。現在の状況がいつまで続くか、先が見えず、非常に厳しい状況にある。
		旅行代理店（従業員）	・過去の経験から、総選挙が行われれば、旅行需要が全般に縮小することになる。また、新型インフルエンザについても、報道は沈静化したものの、客の警戒心は高いままであることから、今後についてはやや悪くなる。
			悪くなる
観光型ホテル（スタッフ）	・今後の宿泊予約状況を見ると、前年からは2けたのマイナスで推移している。今年はある程度の伸びを期待していたが、前年並みに回復する気配すら感じられないなど、今後については悪くなる。		
企業動向関連	良くなる やや良くなる	家具製造業（経営者）	・経済環境の改善を受け、消費マインドに少し明るさが出てきたことから、今後についてはやや良くなる。
		建設業（経営者）	・公共工事については、競争が激しく採算面では厳しいが、発注が本格化することで稼働率が上がってくることを期待される。ただ、民間工事については、投資が控えられており、量、価格ともに相変わらず厳しい。
	その他サービス業 [建設機械レンタル]（総務担当）	・国の補正予算による公共事業の発注が本格化してくることが見込まれる。	
	その他非製造業 [鋼材卸売]（役員）	・取引先の仕事量が増えることにより、販売量が増加することになるため、今後については良くなる。	
変わらない		金属製品製造業（役員）	・住宅や車などに対して、消費者の購買意欲が高まってこないため、今後についても変わらないまま推移する。
		輸送業（営業担当）	・貨物の荷動きが少しずつ増加してきていることから、原油価格が大きく上昇しない限り、引き続き良くなるが見込まれる。
		輸送業（支店長）	・取引の具体的案件や新しい話がありみられないことに加えて、既存の仕事もそう増える様子がみられないことから、今後も変わらないまま推移する。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		金融業（企画担当）	・公共工事関連の建設業は、景気対策の効果もあり、やや上向くことが見込まれる。住宅投資は低水準のまま横ばいで推移する。個人消費は、夏のボーナスの削減と雇用の厳しさから節約志向が強まる。観光関連も夏場の最盛期であるが低迷が続く。総じて今後の景気は変わらないまま推移する。	
		司法書士	・金融機関等の融資条件が厳しくなっていることから、引き続き低水準で推移する。	
		司法書士	・大企業においては収益の増加がみられるが、雇用の不安定さや収入の減少などが改善される状況にないことから、今後も変わらない。	
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	・景気が良化する要因が見当たらないことから、今後も変わらないまま推移する。	
	やや悪くなる	食料品製造業（役員）	・現在のところ、今後の受注見込みが増えるものより、減るものの方が多いことから、今後についてはやや悪くなる。また、季節的な要因であるが、気温が高くなることで、主力製品である揚げ物の需要が減ってくるほか、夏休み、お盆等により学校給食や産業給食の需要も減る。	
	悪くなる			
雇用 関連	良くなる	-	-	
	やや良くなる	職業安定所（職員）	・国の追加経済対策や大企業の在庫調整進展の効果が出てくることから、今後についてはやや良くなる。	
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・公共事業が前年よりも増えているとの話だが、夏物商戦の売上が厳しいようであり、今後の雇用への影響はあまり期待できない。また、企業の業績低迷により、派遣の利用が伸びる気配もなく、中途採用の意欲も低迷している。医療関連では、介護の人材ニーズは堅調であるが、病院からの医療事務人材のニーズが下降気味であり、上向く要因が見当たらない。	
		人材派遣会社（社員）	・企業が採用に慎重になっている状況は、今後も変わらない。	
		求人情報誌製作会社（編集者）	・地域の基幹産業である1次産業は、現在のところ順調に推移しているが、企業マインド的には低空飛行中であり、上昇する気配がなかなか見当たらないため、今後についても変わらない。	
		求人情報誌製作会社（編集者）	・各業種の推移を見ても、今後極端に求人件数が落ち込むような兆候はみられないため、今後については底ばいでの推移が続く。	
	やや悪くなる	学校〔大学〕（就職担当）	・企業の営業担当者や採用担当者と情報交流を行っても、社内における組織の再構築のため、即戦力としての既卒者の採用に対する積極さが感じられることから、景気回復には一定の時間がかかる。	
		職業安定所（職員）	・有効求職者の減少傾向がみられず、新規求人数の増加も期待できないことから、今後についてはやや悪くなる。	
			職業安定所（職員）	・雇用保険受給資格喪失者のうち、事業主都合離職者が前年を16.8%上回り、10か月連続の増加となったことから、今後についてもやや悪くなる。
		悪くなる		

## 2. 東北（地域別調査機関：（財）東北開発研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	百貨店（販促担当）	・厳しい社会情勢のなか、無理して節約していた層の購買意欲が高まりつつあり、今後は更に高額商品の動きが良くなる。
		コンビニ（エリア担当）	・一部製造業では増産の動きもあり、今後は、物流や商流の回復が期待できるが、消費の末端である小売の現場で回復を実感するためには更に時間を要する。
		衣料品専門店（経営者）	・周囲では景気回復の要素はないという見方が大勢を占めているが、今後は政府による景気対策の効果が徐々に現れて回復に向かう。
		家電量販店（店長）	・省エネ家電へのエコポイント制度の効果は年末まで続き、今後も来客数、売上共に増加する。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		乗用車販売店（経営者）	・環境対応車への減税や補助金効果により、前年並みまで売上の回復が見込まれているが、市場全体を押し上げるまでには至らない。
		乗用車販売店（経営者）	・環境対応車への減税や補助金に伴う受注の増加は、需要の先食いとの見方もあるが、少なくとも年内は活況を呈する。
		乗用車販売店（経営者）	・環境対応車への減税や補助金が消費者に更に浸透することから、売上が増加する。
		乗用車販売店（経営者）	・環境対応車への減税や補助金効果による特需は、もう少し続きそうである。ただし、需要がハイブリッド車だけに集中しているため、各社とも早急な対策を迫られている。
		高級レストラン（経営者）	・中旬から売上が回復しつつあり、今後も景気は少しずつ改善していく。
		都市型ホテル（スタッフ）	・国体の開幕に伴い、市内や近郊のホテルはほぼ満室状況となっていることから、今後期待が持てる。
		通信会社（営業担当）	・環境対応車への減税などの景気対策や、夏のボーナス支給により若干の消費回復が期待できる。
		通信会社（営業担当）	・政府による景気対策の効果がようやく現れてきており、今後期待できる。
	変わらない	商店街（代表者）	・ほとんどの商店では下旬からパーゲンに入り、客に動きが出てきているが、来客数は依然として前年を下回っており、秋口までは一進一退の状況が続く。
	変わらない	商店街（代表者）	・客の節約志向は相変わらず強く、景気対策による減税や補助金の恩恵を受けるエコ商品の取扱がない小売店では、景気回復は期待できない。
	変わらない	商店街（代表者）	・商店街の各商店では、割引セールやポイント倍増セールにより集客に努めているが、逆に客単価の低下やコストアップの要因となっていることから、景気回復の実感はなく、今後も厳しい状況が続く。
	変わらない	一般小売店〔書籍〕（経営者）	・定額給付金の給付は、ある程度の消費刺激にはつながるが、景気の下支えになるほどではなく、消費マインドは冷え込んだままの状況が続く。
	変わらない	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・政府では景気は底入れしているとの判断を示しているが、製造業の業況は悪化が続いており、今後も厳しさを増す。例年、東北の夏祭り開催期間中は、周辺の繁華街にはにぎわいをみせるが、今年は期待できない。
	変わらない	百貨店（売場主任）	・景気の先行き不安の高まるなか、所得水準が高い客も、衣料品に関してはシビアな買い方になっており、今後もこの傾向は続く。
	変わらない	百貨店（営業担当）	・株価は上昇しつつあるが、ボーナスの減額などの影響もあり、今後も厳しい状況が続く。
	変わらない	百貨店（経営者）	・景気回復の兆しは全く感じられず、消費者の低価格志向は今後も続くことから、価格に割高感がある百貨店への客足の回復は期待できない。
	変わらない	百貨店（売場担当）	・客は、商品の価値と価格のバランスを更にシビアな目で見極めており、7～8月のセール期間であっても、本当に必要な物のみを購入する傾向が続く。
	変わらない	百貨店（経営者）	・売上は増加傾向にあるが、中元商戦は法人関係の落ち込みが予想され、苦戦を強いられる。
	変わらない	百貨店（経営者）	・夏のボーナスを減額する企業が多く、生活防衛型の消費傾向は今後も続くことから、客単価の回復にはかなりの時間を要する。
	変わらない	スーパー（店長）	・客の節約志向が高まり、競合店との価格競争の激化も予想されることから、買上単価は今後も下落傾向が続く。
	変わらない	スーパー（店長）	・競合店との競争環境下において来客数を維持するため、1品単価を引下げせざるを得ない状況にあることから、今後も厳しさを増す。
	変わらない	スーパー（店長）	・来客数が横ばいで推移しており、今後もこのような状況が続く。
	変わらない	コンビニ（経営者）	・政府の政策をみても希望が持てない状況にあり、今後1年は景気低迷が続く。
	変わらない	コンビニ（経営者）	・タスポ効果は一巡しているが、売上、来客数共に好調に推移しており、今後もこの状況が続く。ただし、客単価が毎月低下しており、必要な物以外買い控える客の消費傾向は今後も続く。
	変わらない	コンビニ（経営者）	・例年、気温が上昇すればドリンク系の売行きが良くなるが、客の節約志向が高まりにより、売上は低迷する。
	変わらない	コンビニ（経営者）	・来客数が伸びておらず、今後も横ばいの状況が続く。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		コンビニ（経営者）	・景気は底打ちしているとの報道もあるが、給与、ボーナス共に上昇しておらず、生活防衛型の消費傾向は今後も続く。
		コンビニ（エリア担当）	・政府による景気対策の効果は限定的であり、当店への恩恵は期待できない。今後、梅雨が明け、本格的な夏を迎えるが、好天が続けば景気の押し上げ要因となる。
		コンビニ（店長）	・コンビニ業界では、省エネ家電のエコポイント制度や環境対応車への減税などの景気対策による恩恵を享受できず、さらにボーナスの減額により消費は盛り上がり欠けていることから、今後しばらくの間は厳しい状況が続く。
		衣料品専門店（経営者）	・小売業者の廃業により、卸売業者は事業縮小や廃業に追い込まれており、今後も期待できない。
		衣料品専門店（店長）	・物寄りで商品を選択する客層が増加する一方で、価格にシビアな客層も依然として多いことから、本格的な消費改善には、今後かなりの時間を要する。
		衣料品専門店（店長）	・秋物衣料の立ち上がり時期となるが、消費マインドは落ち込んだまま回復せず、今後も客の財布のひもは緩むことはない。
		衣料品専門店（店長）	・夏のボーナスが出ない企業が多く、客の買い控え傾向は今後続くことから、スーツの需要回復には今後相当の時間を要する。
		衣料品専門店（総務担当）	・来客数に大きな変動はないが、売上が低迷しており、今後も厳しい状況が続く。
		乗用車販売店（経営者）	・政局が安定し、更に効果的な経済政策を実施しなければ、景気回復は期待できない。
		住関連専門店（経営者）	・景気は回復基調にあるという見方もあるが、全く実感できない。周辺の小規模小売店では、廃業や休業、倒産に追い込まれており、このような傾向は今後も続く。
		その他専門店〔呉服〕（経営者）	・年金が目減りし、客の購買意欲が減退していることから、今後も厳しい状況が続く。
		その他専門店〔酒〕（営業担当）	・贈答品の売上は、これ以上落ち込みようがないほど低迷しているため、今後も横ばいで推移する。また、衆議院の解散総選挙が実施されれば、消費者は行動を控えることから、地方の飲食店に悪影響を及ぼす。
		その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	・景気が回復する兆しは全くみえず、厳しい状況は今後も続く。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・景気低迷が続くなか、ガソリン等の売上減少は今後も続き、歯止めが掛からない。さらに原油価格の上昇局面は今後も続くことから、販売価格に適切に転嫁できるのか懸念される。
		一般レストラン（経営者）	・景気の底打ち宣言が出されているが、政治不信などにより景気の先行きは不透明な状況にあり、実体経済は今後も厳しい状況が続く。
		スナック（経営者）	・例年、7～8月は売上が減少する時期となるが、既になんかなり落ち込んでおり、今後も低迷したまま推移する。
		その他飲食〔弁当〕（スタッフ）	・夏祭りが開催される時期となるが、新型インフルエンザの影響もあり、来客数、売上の低迷は今後も続く。
		観光型ホテル（経営者）	・このところ芸子が入るような宴会が多少増加しているが、相変わらず館内消費が低迷している。今後の入込は前年並で推移すると予想している。
		観光型ホテル（スタッフ）	・解散総選挙が実施されれば、消費者は飲食を控える傾向にあることから、今後はどのような努力しても現状維持が精一杯である。
		観光型旅館（経営者）	・景気はやや底打ちの様相を呈しているが、回復までには至らない。
		都市型ホテル（経営者）	・周辺の県外資本の進出企業では、週休3日から2日に戻すところが出始めており、出張による宿泊者数の増加が期待できるが、客単価の低迷は今後も続く。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊者及び一般宴会の出席者の減少が今後も続く。
		旅行代理店（店長）	・旅行需要喚起のための様々な販促策を実施しているが、客の反応が鈍く、ピーク期である7～9月の先行受注が大変厳しい状況にある。
		旅行代理店（従業員）	・景気は下げ止まりしているが、回復の兆しがみえてこない。
		タクシー運転手	・客の乗り控えは今後も続く。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
やや悪くなる		通信会社（営業担当）	・景気が回復するような好材料が見当たらず、今後も厳しい状況が続く。
		通信会社（営業担当）	・景気は底を打ち、回復基調にあるものの、ガソリン価格の上昇に伴う消費マインドの低下が懸念される。
		観光名所（職員）	・客単価はやや上昇傾向にあり、来客数の落ち込みをある程度カバーできるが、売上はやや落ち込む。
		遊園地（経営者）	・今年のお盆時期は曜日配列が悪いものの、9月の5連休は来客数の増加を期待できる。
		美容室（経営者）	・定額給付金の給付やボーナスの支給は、消費全体の底上げに寄与するが、美容業界への効果は薄く、売上は今後も横ばいで推移する。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	・環境対応車への減税や、省エネ家電のエコポイント制度による効果も限界があり、ボーナス支給による消費回復も期待できない。消費回復のためには、猛暑の夏を期待するしかない。
		設計事務所（経営者）	・先行き不透明な状況のなか、今後も現状維持が精一杯の状況にある。
		商店街（代表者）	・政府の景気対策の一環として耐久消費財への優遇税制を実施しているが、効果は限定的であり、商店街への恩恵は期待できない。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・来客数が、回復基調にあった前月から急激に落ち込みをみせるなど、今後も安心できる状況にはなく、厳しい状況が続く。
		百貨店（広報担当）	・ボーナスの減額が予想されることから消費マインドの冷え込みは今後も続く。
		スーパー（経営者）	・ボーナスの減少に伴い、消費マインドは更に冷え込む。
		スーパー（店長）	・既存店の売上が前年を下回る状況が続いており、ここ3か月は悪化傾向にある。ボーナスの減額などに伴う収入減少により、今後も更に厳しさを増す。
		スーパー（店長）	・不安定な雇用情勢や、ボーナス等の所得減少に伴い、消費者の先行き不安が高まることから、消費マインドは更に冷え込む。一方で、衆議院議員選挙の動向によっては、景気動向は大きく変わる可能性がある。
		スーパー（総務担当）	・これまでは、雇用調整助成金により雇用が維持され、消費の底割れを防いでいたが、ボーナスの減額や、大手家電や弱電系メーカーでは従業員の解雇や離職が進んでおり、さらに下請や関連企業への影響も懸念されることから、消費環境の改善にはかなりの時間を要する。
		コンビニ（エリア担当）	・客の買上単価が低下しており、この傾向は今後更に強まる。
		衣料品専門店（経営者）	・クリアランスセールが今後本格化するが、客は価格に対してシビアになっており、売上増加は期待できない。
		乗用車販売店（従業員）	・ボーナス支給月であるにもかかわらず、販売量が伸び悩んでいることから、今後も厳しさを増す。
		住関連専門店（経営者）	・中央資本の店舗に対抗するため様々な試みをしているが、効果は薄く、売上増加につながらないことから、今後も厳しさを増す。
		その他専門店〔化粧品〕（経営者）	・ボーナス支給額の減少に伴い、所得が貯蓄に回り、消費が低迷する。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・7月から大幅な値上げが予定されており、客の財布のひもはますます固くなることから、今後も厳しさを増す。
一般レストラン（経営者）	・政府では景気は底入れしているとの判断を示しているが、客の様子からは、底打ち感はいまだ感じられず、今後も厳しさを増す。		
一般レストラン（経営者）	・今後連休が多い月が続くことから、サラリーマンの客が多い当店は休業せざるを得ない状況となり、さらにレジャー支出の増加に伴い、客の飲食回数の減少が懸念される。		
一般レストラン（スタッフ）	・製造業の景気は底打ちの様相を呈しているが、ボーナスの減額など、所得減少により客の財布のひもは更に固くなることから、今後も厳しさを増す。		
都市型ホテル（スタッフ）	・当地域への観光客が増加し、年間最大の経済効果を期待できる時期となるが、企業の業況低迷が続いていることから、売上は3か月前より若干増加する程度で推移する。		
タクシー運転手	・客との会話から、景気が回復するような材料は見当たらず、底打ちするのは当面先となる。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
	悪くなる	一般小売店〔雑貨〕 (企画担当)	・個人所得が伸びないなか、消費者の節約志向が高まり、貯蓄率も上昇することから、個人消費は縮小する。	
		スーパー(経営者)	・政府では、景気は底入れしているという見方をしているが、ボーナスの減額などに伴い個人消費は低迷しており、デフレ傾向も強まっていることから、今後も売上の回復は困難である。	
		スーパー(経営者)	・高速道路料金引下げ効果も加わり、お盆期間中は売上増加が見込まれるが、前後の買い控えが顕著となることから、全体的には減少となる。	
		衣料品専門店(店長)	・企業業績の悪化に伴うボーナスの減額により、衣料品のなかでも単価が比較的高いスーツの売上が減少しており、今後もこの傾向は顕著になる。	
		自動車備品販売店(経営者)	・ボーナスの減額の影響で、住宅ローンの支払が厳しくなっていることから、生活防衛型の消費傾向に拍車がかかる。また、環境対応車への減税や補助金の効果で新車への乗換えが増加していることから、ディーラーを除く民間整備工場では、少なくとも今後3年間は車検入庫が大幅に減少する。	
		住関連専門店(経営者)	・個人所得が減少し、先行き不安が高まっていることから、家具などの耐久消費財の買い控えは今後も強まる。	
		その他専門店〔パソコン〕(経営者)	・企業の業況悪化に伴い、個人所得が減少していることから、今後も厳しさを増す。	
		旅行代理店(従業員)	・秋から冬にかけて新型インフルエンザの世界的な感染拡大が予想されることから、海外旅行の需要は今後更に縮小する。	
		タクシー運転手	・中心市街地ではコンビニなどの店舗の閉店が増加しており、今後も景気回復するような明るい要素が見当たらない。	
		住宅販売会社(従業員)	・受注の絶対量が低迷しており、先行き不透明な状況が続く。	
企業動向関連	良くなる	-	-	
		やや良くなる		
	やや良くなる	農林水産業(従業者)	・果物の生育が順調であり、特に桃はお盆前の出荷が可能となることから、期待が持てる。	
		農林水産業(従業者)	・農業分野に対して、政府は農機リース料の支援事業などの多くの政策を打ち出してきていることから、今後期待が持てる。	
		出版・印刷・同関連産業(経理担当)	・景気は今後回復基調に転じると予想している取引先が増加している。	
		輸送業(経営者)	・主要荷主の減産は6月で底打ちし、7月以降は回復に向かうことから、輸送量の増加が期待できる。	
		広告業協会(役員)	・広告代理店各社のボーナスは、前年比30%カットされるなど、景気回復の実感はないが、東京地区の広告出稿数が底を打ち、7月からは反転する兆しをみせているため、今後期待が持てる。	
		その他企業〔企画業〕(経営者)	・住宅メーカーの景気が上向いており、今後もこの傾向は続く。また、大多数の企業ではボーナスが減額となっているが、消費刺激には多少なりとも寄与する。	
		変わらない	食料品製造業(経営者)	・当店の主力商品である牛たんは、百貨店では贈答用商品として扱われているが、中元セールや夏祭り、お盆時期の売上は、悪いながらも前年並みに推移する。
			食料品製造業(総務担当)	・当面は需要を刺激する要素は見当たらず、原材料の大幅な値上げも予測されることから、今後も厳しい状況が続く。
出版・印刷・同関連産業(経営者)	・今後のプラス要素としては、選挙関連の受注が多少増加する程度である。			
電気機械器具製造業(営業担当)	・受注が低迷するなか、突発的な注文をとりながら食いつなぐ状況が続いており、今後も回復の兆しがみえない。			
建設業(経営者)	・建設業者によって景況感にばらつきがみられるが、業界全体の景気回復は今後も時間を要する。			
建設業(従業員)	・民間企業の設備投資意欲の向上が業況改善の契機となるが、先行き不透明な状況にある。			
建設業(企画担当)	・景気の底打ち感はあるものの、受注回復までには今後かなりの時間を要する。			
通信業(営業担当)	・現状維持も厳しい状況のなか、景気回復要因は全く見当たらない。			
広告代理店(経営者)	・企業の広告予算が縮小しており、目新しい広告素材も見当たらないことから、今後も厳しい状況が続く。			
広告代理店(経営者)	・現在の景気は最悪の状況にあり、これ以上悪くなることは考えられない。			



分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		経営コンサルタント	・近い将来、明るい展望を見いだしている企業が散見されるが、希望的観測の域を脱しておらず、実需に結び付くのが不透明な状況にある。
		公認会計士	・政府では景気は底入れしているとの判断を示しているが、地方への波及にはかなりの時間を要する。
		コピーサービス業（経営者）	・選挙が始まるが、今後も受注増加は期待できず、売上は横ばいで推移する。
	やや悪くなる	輸送業（従業員）	・輸送量の減少に伴い、代理店の撤退が相次いでおり、今後しばらくは厳しい状況が続く。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・売上の減少幅は拡大傾向にあり、今後も上向き気配は感じられない。
		その他企業〔管理業〕（従業員）	・フラッシュメモリーなどの半導体関連の受注は、例年の3分の1程度まで落ち込んでおり、今後も過剰在庫のため仕事が激減する見込みとなっている。
悪くなる	協同組合（職員）	・組合企業の一部では受注が若干回復しつつあるが、量産できるほどの状況にはない。取引先からは20%のコストダウンを求められるなど、企業体力は減退しており、今後、手形の不渡りを出す危険性も高まっている。	
	一般機械器具製造業（経理担当）	・自動車部品については、7～8月の受注状況をみると、当初計画を更に下回る見込みとなっている。	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・これから一時帰休を実施する取引先もあり、景気の底打ちはかなり先となる。
		人材派遣会社（社員）	・生産が回復し、物流に動きが出てこない限り、求人数の増加は見込めない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・株主総会シーズン終了後からの求人回復を期待しているが、地元での回復はかなり先となる。
		職業安定所（職員）	・新規求職者数の増加傾向は落ち着いてきているが、新規求人数が増加するような好材料は見当たらないため、再就職が厳しい状況は今後も続く。
		職業安定所（職員）	・事業縮小に伴う解雇者数が依然として高い水準で発生しており、今後も厳しい状況が続く。
		職業安定所（職員）	・雇用調整を実施する企業数と調整規模は比較的落ち着きを見せており、今後もこの傾向が続く。
		職業安定所（職員）	・景気が底打ちしているとの見方が強まっているが、地方ではいまだに厳しい状況にあり、来年にかけて大量離職の発生が見込まれている。
		職業安定所（職員）	・新規求職者数は増加幅に縮小傾向が見られる一方で、新規求人数は相変わらず減少傾向で推移しており、増加に転じるにはかなりの時間を要する。
		職業安定所（職員）	・ボーナスの減額に伴い個人消費は一層の引き締め感があり、製造業は受注見通しも立てられない状況にあることから、今後も雇用情勢は厳しさを増す。
	やや悪くなる	アウトソーシング企業（社員）	・官公庁関係のイベント減少に伴い、今後も議事録作成にかかわる派遣依頼数は減少する。
		職業安定所（職員）	・新たに休業や雇用調整を実施する企業が増加しており、雇用情勢は今後も厳しさを増す。
	悪くなる	人材派遣会社（社員）	・9月の中間決算期に派遣契約を終了したいという企業からの相談が相次いでいる。
新聞社〔求人広告〕（担当者）		・地方の製造業では、在庫調整が完了していないところが多いことから、今後も雇用情勢は厳しさを増す。	

### 3. 北関東（地域別調査機関：（株）日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	コンビニ（経営者）	・タスポ効果が一巡したが、来客数の伸びが売上を引っ張っている。雨の日も来客数が落ちることも無く、夏休み、花火大会、お盆とチャンスがある。
		衣料品専門店（統括）	・最近、来客数、売上共に上昇している。夏祭りに向け、祭の準備、個人のファッションスタイルを求めて来店しているようである。
	やや良くなる	一般小売店〔家電〕（経営者）	・エコポイント効果が少し出ている。
		百貨店（販売促進担当）	・ずっと買い控えしていた客が消費の低迷から若干解放され、消費がやや上がってくる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（店長）	・天候次第の感はあるが、夏季商品の動きは昨年より好調である。
		衣料品専門店（店長）	・売上高等が少しずつだが、上がってきている。
		家電量販店（店長）	・来年3月までの景気はエコポイントの絡みで期待できる。
		住関連専門店（仕入担当）	・来客数の推移を見ても、法人、個人とも節約傾向にやや歯止めがかかってきている。節約をポイントにおいた商品政策は変わらないが、買上点数の回復を見込める状況である。
		一般レストラン（経営者）	・相変わらず、会社関係は変化がないが、以前のように客の中での不景気という話が聞かれなくなり、家族客の動きは良くなったので先の見通しは多少良く見える。
		観光型ホテル（営業担当）	・新型インフルエンザも沈静化し、宿泊はインターネット予約が好調。
		都市型ホテル（経営者）	・エコカー減税などの新車販売の需要を期待している。
		旅行代理店（従業員）	・新型インフルエンザの報道等がほぼなくなってきている状況で、客も安心感を持って旅行ができる環境になってきている。
		旅行代理店（支店長）	・これから2～3か月は旅行シーズン真っ只中になる。特に8月は国内、海外問わず、個人が動くので今よりは良くなると思うが、新型インフルエンザが今後どうなるか不安である。特に秋は警戒している。
	変わらない	商店街（代表者）	・新型インフルエンザの影響も落ち着き、高速道路料金引下げや、定額給付金の給付、エコ車減税、エコポイント等の景気対策が浸透してきた。
	変わらない	商店街（代表者）	・これから各地で夏祭りが開催され、食べ物、飲み物が少しは動く。
	変わらない	一般小売店〔精肉〕（経営者）	・スーパーの朝市などでも目玉商品が結構残っており、買い控えている。
	変わらない	一般小売店〔乳業〕（経営者）	・地域の大企業の生産等の動きを聞くと、思ったほどの回復では無いようだから、変わらない。
	変わらない	一般小売店〔家電〕（経営者）	・エコポイントについて 家電業界は消費者に購入意欲を出させるきっかけにはなるが、小売店にはメリットがあまりない。ただし、全般的には多少動きが見られそうである。
	変わらない	百貨店（営業担当）	・今月のやや悪い状況が、来月以降も続く。中元商戦を含めて、なかなか、一般以上にプラスになることが無い。
	変わらない	百貨店（営業担当）	・ここ数か月、来客数はそんなに落ちていないが、売上が前年に比べマイナス基調で推移している傾向が続いており、今後も変わらない。
	変わらない	スーパー（経営者）	・価格対応の消耗戦の様子は変わらない。
	変わらない	スーパー（総務担当）	・収入が減り家計が苦しいため支出を抑えている。弁当、総菜等の加工商品は購入を控え、自宅で調理している。競合各社も人員削減し、残業、時間外労働、臨時人員を削減し経費削減に努めている。
	変わらない	スーパー（総務担当）	・食品については、この先も安定した数字が取れそうであるが、衣料品については夏物ということで天候次第である。また、競合各社のバーゲンが非常に早くなっているのも、やはり先行きは不透明である。
	変わらない	スーパー（統括）	・夏の賞与支給率減少やカットが現実実施されるものの、プライベートブランド商品などの購入率の上昇に見られるように、不況抵抗力が高まり、マインド面での節約志向はやや薄らいできている。
	変わらない	コンビニ（店長）	・残業が大分無くなったとか、首切りにあっているという話はよく聞くが、実際、来客状況を見ていると、そんなに大きく不景気のあおりを受けたということはなく、必要な物は買い、必要でない物は買わないので、特別、当店の動きは変わらない。
	変わらない	家電量販店（営業担当）	・官公庁では国の補正予算が付き販売チャンスが膨らんだが、一般企業に関しては特別の措置もなく厳しい状態が続く。
	変わらない	乗用車販売店（販売担当）	・今の状況から脱出するには、輸入車販売から、国産のエコとかハイブリッド車の販売に変わるのが良いのだが、何十年もやってきていて、今更国産のエコカーの販売店というわけにはいかない。今後2、3か月先に景気が好転して、エコ以外の大型車でも多少売れるようになればよいが、今のところ2、3か月先の影響が良くなる状況ではない。今の悪い状況が当分続く。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		乗用車販売店（営業担当）	・ハイブリッド車、エコカー等を販売しても、ディーラーは多少景気が良くなるかもしれないが、当店のようなディーラー以外の販売店は販売台数も伸びない上に、利益もあまり期待できず厳しい。
		乗用車販売店（販売担当）	・車の販売もサービスの在庫も駄目であり、段々悪くなっている。必死に現状維持している。
		住関連専門店（店長）	・政府の景気対策が実際効果を上げていることがまだ実感できない。
		一般レストラン（経営者）	・今年に入ってから随分悪い状態が続いているが、この悪い状態がこの先も変わらない。
		スナック（経営者）	・下げ止まった感じはあるので少しでも上向いてくれるとよいが、まだ様子見である。
		スナック（経営者）	・景気が良くなるという見通しが無い。どんどん悪くなる。
		観光型ホテル（スタッフ）	・先行きの予約状況等を見ても現状と変わらない。
		都市型ホテル（支配人）	・これから夏休みに入るので、高速道路料金引下げ、海水浴客、北関東自動車道が栃木までつながったことによる栃木県からの来客等に期待している。
		旅行代理店（経営者）	・景気の良くなる雰囲気はなんとなくあるが、まだためである。実質的に可処分所得がほとんど無い状況である。
		旅行代理店（副支店長）	・このまま新型インフルエンザの流行が止まらなければ海外旅行、国内旅行どちらも激減する。また、少なからず企業の仕事が回復しているようだが、元の景気には及ばない。この先3か月では景気は上向きにならない。
		タクシー運転手	・タクシー業界は景気回復が即収入増に結び付かない。供給過剰の現状もあり、特に深夜の流し営業の悲惨な状態はこの先も続く。
		タクシー運転手	・隣の地区ではタクシー料金の値下げが始まった。当地区にもその波が来るのかもしれないと心配している。
		遊園地（職員）	・高速道路料金引下げにより休日の商圏が広がっていることはプラス要因としてとらえられる。しかしながら、一般家庭の所得減少によるレジャー支出抑制の影響が大きく、消費単価の大幅な伸びはしばらく期待できない。
		ゴルフ場（従業員）	・予約数が増えない。
		競輪場（職員）	・毎週、記念競輪が行われているが、売上は前年度より10%程度減少している。
		その他レジャー施設 〔アミューズメント〕 （職員）	・現状、来客数、単価が下がり気味のところもあり、来客数がそれほど好転するような兆しが見られない。しばらくこのような状態が続く。
		設計事務所（所長）	・雰囲気は良くなってきているように感じるが、もうしばらくはこのままの状態が続き、今とはあまり変わらない。
		住宅販売会社（従業員）	・住宅展示場、現場見学会の来客数も横ばいが続いており、今後の受注量も同様に推移する。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・駅前立地の営業のため、高速道路料金引下げが始まってから駅の利用客の減少で週末の売上が落ち込んでいる。
		一般小売店〔青果〕 （店長）	・給料が減った、ボーナスが減った、ボーナスが出ないなどといった、月々の支払にお金がいまいちかからないようなことを客から聞いている。この中で今まで以上に品物が売れていくことはない。
		百貨店（総務担当）	・当商圏ではボーナスの出ない企業が増え、ボーナスが出て昨年よりかなり下回って、これから中元、その他もろもろの動きが悪くなる。全体的にみると商品の単価も下がっている。
		百貨店（販売促進担当）	・来客数減少の底が見えない。今後夏休み時期に入っていくが、高速道路料金引下げ等の浸透により郊外流出が想定され、物を買う優先順位はより一層低くなる。
		コンビニ（経営者）	・来月から、タスポ効果が無くなり、たばこの売上が減少し、やや悪くなる。
		コンビニ（店長）	・来客数は季節的な変動を除けば同じように推移しているが、客単価と買上点数がかなり減少している。当店の利用客の仕事関係がかなり悪いようである。深夜の来客数が極端に減っている。来月末には、近くにショッピングセンターが新規オープンするので、かなりのマイナスになる。
		乗用車販売店（営業担当）	・補助金効果で来場者数や販売量が増加しているが、2～3か月先になると補助金が終了し、車を購入するきっかけがなくなってしまう。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		乗用車販売店（管理担当）	・国が進めているエコポイント対策やその他対策について、他メーカーと比較すると特定のものだけに施策が出され偏りがちである。当社のように対応が遅れているところには非常に厳しい。
		高級レストラン（店長）	・景気の下げ止まりが底を打ったと言われているが、大都市や一部大手企業のごとで、地方の中小零細企業は下げ止まるまでに更に半年から1年掛かる。
		通信会社（経営者）	・現状、エコポイントや各種補助金等でいくらかにぎわっている感があるが、あくまでも対象商品のみで、それ以外は厳しい。
		ゴルフ場（支配人）	・近隣ゴルフ場の経営が年度始めから外資系になり、夏季プレイ料金は今までに無い値下げを行っている。これ以上の値引き合戦に非常に危機感を感じる。
		ゴルフ場（業務担当）	・ここ2～3か月は売上、入場者が前年を上回ってきたが、今月の後半から若干悪い。来月、再来月の予約は鈍ってきている。ただ早朝などの価格の安いものについては引き合いがある。客の感覚として金額に敏感である。秋口の3か月後の取り込みについては厳しく、来場者を前年並みに確保するのは難しい。
		その他サービス〔立体駐車場〕（従業員）	・単価は依然低迷しており、来客数の動きも伸び悩むことが想定されるので、やや悪くなる。
	悪くなる	住宅販売会社（経営者）	・3月の決算を過ぎ、6月のボーナス月もなかなか厳しい状況のようである。不動産業界は土地ももちろん、賃貸も飽和状態で、空室が増えていく。
		コンビニ（経営者）	・たばこに関しては、売上が横ばいになって来たので、今後は下がる一方である。
		衣料品専門店（経営者）	・商店街に客が全く見られない。
		衣料品専門店（店長）	・7月末ごろに、商業地域以外の工場跡地に大型ショッピングセンターがオープンするため、その影響を受け既存店は厳しくなる。
		一般レストラン（経営者）	・家族での食事が減り、夜の宴会も激減しており、まだ伸び悩んでいる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・今年になって、宿泊稼働率が50%台と昨年より2割減となっている。また、7～9月の夏場に向けた予約状況が依然として大手企業からの予約がさっぱりなので、50%を切ることがないよう、エージェント、法人関係に営業活動を活発に行う。
		旅行代理店（従業員）	・現在、旅行業界には逆風の嵐が吹いている。秋の予約も見通しが立たない。
タクシー（経営者）	・夜の動きが悪いので、この先も悪い。		
美容室（経営者）	・少しくらい髪が伸びてもいいが、食事はする必要があるといたように業種でも景気について感じ方は違うと思うが、当業種は分析のしにくいほど悪化している。恐らく、1,000円カットをしている店もこれから影響が出てくる。		
住宅販売会社（経営者）	・銀行担保評価が厳しいため、多少買いたい意欲があっても融資が出ない。銀行も不良債権を出さないように相当慎重である。		
企業動向関連	良くなる	その他製造業〔環境機器〕（経営者）	・本年中の決算前の納品予定が来月複数決定する。
	やや良くなる	一般機械器具製造業（経営者）	・在庫調整が終了する客先が増え、生産が若干回復すると見込んでいる。
		一般機械器具製造業（経営者）	・受注量は2008年9月に比べて、3月の30%と最悪の期を脱して、当月は50%と回復しており、7月以降60%になる予定である。
		電気機械器具製造業（経営者）	・取引先の商品のフルモデルチェンジが8月下旬に予定されており、現在試作等を行っている。うまく立ち上がり受注が増える事を期待している。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・取引先の様子、取引先の今後の3か月予想が若干増えている会社もあるので、この2～3か月先はいくらか良くなる。
	変わらない	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・受注量はほぼ横ばいで、今後、2～3か月先も変わらない。
		金属製品製造業（経営者）	・2～3か月前より受注量は少なくなっているものの、少なくなっただけで安定している。
金属製品製造業（経営者）		・しばらくは悪い状態が続く。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	・3か月インフレーション上では、9月は前年比で25%程度マイナスになると見ている。しかも5月から比べて9月はマイナス現象に入ったと言うことになると、先行き増えることは無い。難しい局面にかかって来そうである。
		輸送業（営業担当）	・定額給付金の給付や、エコポイント制度により、一時的に景気も回復しているが、将来的に輸送が確保出来る状況ではなく、先行き不安は残っている。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	・前年を超える価格まで下落したガソリン価格が、再びじわじわ値上がりしている。賞与が出せない企業では、賞与でまとめて払っていたローンの返済が厳しいとの話が出ていると聞く。また、景気対策の恩恵がない小売業では、サマーセール等の例年のイベントも期待薄と不安を抱いている。
		経営コンサルタント	・企業業績が一樣に悪化し続ける状況は一段落したと言えるが、これから短期的にかつ部分的に業績が戻る局面では存続する企業と脱落する企業のふり分けが鮮明になって来る。また、新たな淘汰の局面に入ると言えるが、マクロ的に大きな変化はない。
やや悪くなる		一般機械器具製造業（経理担当）	・親企業では、かなり海外シフトが進んでおり、その上に減産をしているので厳しい。
		電気機械器具製造業（経営者）	・この2～3か月は若干上向きになったが、先の受注は全く入っていないので厳しくなる。
		通信業（営業担当）	・当初描いていた販売目標に対して苦戦している。新たなサービスやビジネスモデルが創出されないと大きな需要拡大は難しい。客はサービスの質以外にも価格にシビアな傾向は拡大しているように見受けられる。財布のひもはますます固くなっている。
		金融業（総務担当）	・取引先によっては受注が少し上向きになってきたというところもあるが、まだまだ底に達していないと不安になると話している取引先が多い。
		社会保険労務士	・春に失業した人たちが再就職できない状況なので、まだ悪くなる。
悪くなる		食料品製造業（製造担当）	・原油価格がまた上昇しており、利益が出ない状況になる。また、ガソリンなど輸送コストが相当の負担増になる。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・仕事量が増えない。
		化学工業（経営者）	・景気回復の良い材料がまるで無い。夏から秋にかけてクーザの倒産が更に増えるのではないかと見ている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・依然として受注量確保の見通しが立たず、今後も週休3日が続く。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	・業界内では大手の倒産も取りざたされている。経費削減策は尽きており、売上の減少は企業体質を弱体化させている。銀行も表面的には協力的でも、今まで以上に売上動向に敏感になっているので、今後はますます苦しくなっていく。
		建設業（総務担当）	・公共事業主体で土木、舗装工事を行っている。直近3か月の受注高合計が前年比95%減であり、このままだと運転資金が枯渇する恐れになったため、対応を急がなければならない。
		広告代理店（営業担当）	・広告出稿に関する案件そのものが前年比30%は落ちている。受注ベースだと50%は落ちている状況である。
雇用関連	良くなる やや良くなる	人材派遣会社（営業担当）	・景気回復を押し上げる製造業の回復の兆しが見える。
		職業安定所（職員）	・政府の雇用経済対策、景気対策が徐々に効果を発揮してくる。また、エコ対策による減税対策の効果も表れてくる。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・自動車、電機関係の製造、部品等も含め、受注の動きはあまりなさそうである。求人情報を見ると、現状維持の人員体制、もしくは減った状態で推移して来ている。石油関係、ガソリン関係が若干上がって来ているが、さほど影響はない。今後は、ギフト商品関係、食品それに付帯する加工品などの売上は若干期待できる。依然として、自動車関連は横ばいである。
		人材派遣会社（経営者）	・昨年の12月からもう半年以上たつが、仕事がほとんどない。請求書を出すところが段々少なくなり、前途を悲観している。
		職業安定所（職員）	・新規求人数及び有効求人数が18か月連続して前年を下回っている。また、世界経済危機の影響による景気の低迷で、引き続き製造業関係等からの求人が減少している。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		職業安定所（職員）	・雇用の落ち着きが見られない限り、景気はさらに悪くなる可能性がある。今後、求人倍率の下降がいつ止まるかが一定の目安になる。
	やや悪くなる	学校〔専門学校〕（副校長）	・一部で景気が上向きとの情報はあがるが、地方では工場関係の求人はあまり無い。また昨年好調であったIT産業の求人の激減等、明るい兆候も無い。
	悪くなる	-	-

#### 4. 南関東（地域別調査機関：（株）日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	家電量販店（統括）	・需要の先取り感があるが、エコポイントの影響で売上は回復基調である。
		家電量販店（副店長）	・7月1日よりエコポイントの交換が始まることで、交換できる商品が明確になり、客の購買意欲も上昇する。
	やや良くなる	一般小売店〔家具〕（経営者）	・定額給付金の給付も大体されたようだし、客の様子から明るい感じが見受けられるので、いくらか良くなる。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	・年末にかけて競合他社がつぶれたり、廃業しているところがある。そういう点で淘汰されることによって、若干良くなる。
		百貨店（販売促進担当）	・第1四半期の客数推移の伸長と前年並みの購買率推移は、まだ継続する。ただし、秋の立ち上がり期はシビアな状況が予想される。食品などデイリー領域をけん引役に、一進一退で回復する。
		スーパー（統括）	・リニューアルオープンの勢いが持続する。
		コンビニ（経営者）	・政府の経済政策の実施により、非常にいろいろな面で客の動きが以前よりも活発になっている。
		衣料品専門店（経営者）	・定額給付金が最近支給され、そろそろ客の反応が良くなっているため、これから影響が出ることに期待したい。
		家電量販店（店長）	・エコポイント制度の影響で買換えが進んでいる。
		家電量販店（営業統括）	・ボーナス支給がスタートすることもあり、良くなっていく。し好品でも品質が良く価格が機能に見合った商品だと、予約段階で数百の予約が入ってくる。消費の選択は今後も継続され、消費者の選択眼はますます厳しくなる。小売は変化する消費者にキャッチアップできなければ衰退する。
		乗用車販売店（経営者）	・製造業では工場の操業停止状態から、いよいよ在庫整理がついてきたためか、若干生産の回復が見られるようになってきているので、投資等が動き出す要素が出てきている。ただし、夏以降労働条件が悪くなってきているので、一般客の需要がどの程度回復するかは疑問である。
		乗用車販売店（販売担当）	・先月に引き続き、エコカー減税や新車購入補助金等が追い風となり、今月も先月に引き続き受注も好調であったため、先行きの景気もまだまだ良くなる。
		乗用車販売店（販売担当）	・乗用車等と同じように、環境対応車助成金のおかげで受注量は前半1～6月よりも段々増えてきている。実際、これを販売するのが7～9月となる。ただし、あくまでも一時的な増加であって、景気が本当に上向くかどうかは今の段階では分からない。トラックとしては環境助成金は220億円あるので、そちらの助成金で受注量、販売量は今後増えていくが、11月以降、助成金が枯渇した後はまた大きく販売台数が下がっていくと思われる。ただし、2～3か月後については多少上がる。
		その他専門店〔雑貨〕（従業員）	・新型インフルエンザの影響も収まり旅行客も増える。夏休みや夏のセールで来客数も増加する。
		その他小売〔雑貨卸〕（経営者）	・政府の景気刺激策が段々と効果を発揮する。
		都市型ホテル（スタッフ）	・秋口の婚礼件数が前年より13%伸びている。
旅行代理店（従業員）	・新型インフルエンザが落ち着き、先行きの需要も確実に伸びている。		
旅行代理店（従業員）	・政府の景気対策効果と、新型インフルエンザの一時の収まりによる需要の増加が、徐々に始まってきている。		
タクシー運転手	・タクシー業務適正化特別措置法が成立、10月に施行と業界ニュースが流れているので、それ以後に期待し、景気はやや良くなる。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		通信会社（経営者）	・ケーブルテレビ会社なので、今後デジタル化への投資でデジタル対応テレビの購入が進む。
		通信会社（営業推進担当）	・家電製品のエコポイント還元の方策が決まってきているので、量販店でのデジタルテレビの買換え需要が年末に向けて高まる。
		ゴルフ練習場（従業員）	・ゴルフに関しては、若手人気ゴルファーや女子プロゴルファーの活躍で、若い人の参加が増えていて活気がある。
		パチンコ店（経営者）	・ちょうど7～9月に掛けて人気のある機械がいつも出る時期であり、先々そういうラインナップになっている。また、暑くなると店内の涼しさを求めて客が入るといった傾向があるので、やや良くなる。
		その他サービス〔保険代理店〕（経営者）	・今が底の状態、客の会話の端々に明るいものを感じるの、これからは良くなるだけである。
		住宅販売会社（従業員）	・来場者数が増えており、時間は掛かるかもしれないが販売量の増大につながる。残念ながら住宅ローン破たん者が増えており、そのために任意売却や競売による取引は増えていきそうであり、単純な資産売却も増えてきている状況である。景気が悪いために、かえって住宅不動産業界は今後やや景気が良くなる。
		住宅販売会社（従業員）	・不動産マーケットは底を打ったと思われる。
		住宅販売会社（従業員）	・政府のローン減税等いろいろあるが、今回は長期優良住宅モデル事業で当方のメーカーも選ばれている。そういったところから、客の購入時期に国を挙げての政策が非常に浸透している。
		変わらない	
商店街（代表者）	・最近の状況では、店内に入る客の数が少しずつ減っていることと、低単価のものにシフトしていることから、売上を取りに行くのが大変難しい状況であり、今後もこの状況が続く。		
商店街（代表者）	・回復基調はそんなに一気に来ていない。ただし、一時の暗いトンネルは抜けた感はある。		
一般小売店〔家電〕（経理担当）	・世の中が不安定なので先行きを読むのは難しいが、今のこのような状態が続く。		
一般小売店〔祭用品〕（経営者）	・当社は全体の景気回復後、徐々に景気が回復する傾向にあるため、今しばらくは変わらない。		
一般小売店〔文房具〕（経営者）	・現在、同業各社が辞めたため、独占的に販売できている状況である。それにしても少し悪い気もするが、前年度ペースを維持している。		
一般小売店〔米穀〕（経営者）	・マスコミのアナウンスが変わり、収入見通しがはっきりするまでは駄目そうである。		
一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	・昨年秋からの日本経済の厳しい落込みからは、夏物の回復で底入れしたとの報道だが、個人消費の現状ではとても先行きの継続拡大はできそうにもなく、厳しい状況は続く。高感度の値ごろ商品は売れているが、小売店では更なる工夫が必要である。		
一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・今月は可もなく不可もなくといったところである。今後もおそらくこの状態が続く。		
一般小売店〔茶〕（営業担当）	・個人客の販売売上は景気が良くなってきているが、法人の会社、部、課別の事業所はまだまだ売上は向上していないため、あまり景気は変わらない。		
百貨店（売場主任）	・中元ギフト、前倒しでスタートしているサマークリアランスセールが思うように振るわない状況下で、急激な回復は見込めない。		
百貨店（総務担当）	・景気低迷による顧客の低価格志向は当分継続する。売上低迷のやや底打ち感はあるものの、高額商品の販売で利益を創出する百貨店業界の改善方向にはまだまだ向かない。		
百貨店（総務担当）	・売上数字の前年比を見ると、家電は回復傾向にあるものの、衣料品の落ち込みは2けた以上と依然悪い状況が続く。いまだ明るい材料が少なく、回復までにはまだ時間を要する。		
百貨店（企画担当）	・夏のボーナスが減少している中、購買態度は慎重であり、個人消費が上向き状況にはない。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（広報担当）	・7月1日から本支店で全館夏のクリアランスセールをスタートする。従来より1週間長く3週間展開し、4週目から夏物最終処分と併行して、独自企画の秋色夏素材の新規投入を強化する予定となっている。また秋物のクローズアップを行い、ファッション感度の高い客の来店促進効果を期待している。
		百貨店（営業担当）	・百貨店にとって今後の2～3か月は元々一番厳しいシーズンである。現時点の状況を考えると、利益を削ってより一層の価格戦略を仕掛けなければ、更に悪化する可能性は否定できない。
		百貨店（営業担当）	・現在の緩やかな下降については秋口までは続く。夏のボーナスについても報道からは厳しい状況が伝えられている中で、売上が大きく伸びるとは考えにくい。エコポイント制度などの施策により、一部の業界については浮上の要素は見られるが、一般小売業においては大きな影響はない。この業界では、モチベーションにより大きく左右されるため11、12月の状況を見ないと景気判断は難しい。
		百貨店（営業担当）	・ボーナス支給額が減っており、客はアパレルを中心に購買を抑える。
		百貨店（販売促進担当）	・一部企画の成功もあって業績は小康状態であるが、中元商戦は早期受注キャンペーンのため前倒し傾向であることを鑑みると、全く予断を許さない状態である。クリアランスでどこまで顧客を呼び、近隣の需要を取り込めるかに掛かっており、施策を連打しない限り前年をクリアすることも難しい。
		百貨店（販売促進担当）	・景気が良くなるきっかけが見当たらない。
		百貨店（業務担当）	・確かに購買力は多少回復しつつあるとは思いますが、非常に勢いが無い。またじわじわとガソリンの値段が上がったりなどしているなかで、今後物価の動きがどうなるのか。このような周りの影響が出た場合には、また勢いはすぐにそがれてしまうということを考えると、この3か月後に必ずしも良くなることは、非常に考えにくい。
		百貨店（店長）	・消費者を取り巻く環境が厳しい中、5月での衣料品関連の低迷が6月においては改善傾向にあるが、食料品での不振が懸念要因となっている。
		スーパー（経営者）	・これから夏のボーナスが出るが、多分悪いと思うので良くはない。しかし、客の内食志向のため、当業界はこちらのやり方次第で意外と悪くならないと考えられるため、変わらない。
		スーパー（経営者）	・現在が景気の底だと思うので、それより悪くはならない。
		スーパー（店長）	・現段階では3か月後の景気は、今とほとんど変わらない。その理由の1つとして、今回定額給付金の給付があったが、客の話を聞くと、それを何らかの形で使うというよりもそのまま銀行の中に預けておくとか、夏のボーナス商戦についても出ればまだ良いほうとか、そういうプラスになる材料がなかなか店のほうに反映されておらず、消費に回っていないのが全体として挙げられる。今も夏物売っているが、ほとんど売れていない。このままいくと本当に厳しい状況なので、今とほとんど変わらない。
		スーパー（店長）	・雇用状況が好転しない限り、基本的には経済状況は良くなってこない。合わせて将来の不安感がやはり大きなものとなっている。
		スーパー（統括）	・客数自体は前年を上回るか、前年並みぐらいの来客数はあるが、客の買上点数、金額が落ちており、売上自体は前年を上回らない状態が継続していく。
		スーパー（統括）	・日々の食材を扱って地元の人に提供しているが、生活防衛意識が一段と強く、まだまだ消費の低迷が続く。こういったことを考えると、引き続き2～3か月先の景気も今と変わらないような状態が続く。
		コンビニ（経営者）	・タスポ効果が丸1年経過したということで、来月からどのように推移するか大変心配している。その中で、チェーン本部でも大きなキャンペーンの対策をこれでもかと言うほど計画しているようである。また、テレビなどでもチェーン内の独占禁止法違反などで騒がれているが、その影響もあって、客が良い意味で関心を持って来てくれることを期待している。
		コンビニ（経営者）	・今の状況だとあまり変わりそうな材料は見当たらない。



分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		コンビニ（商品開発担当）	・消費が上向き刺激策が乏しく、高速道路料金引下げ等は地域が限定され、都心部等には波及が少ないようである。
		衣料品専門店（営業担当）	・一部で景気の回復が見られるものの、また消費生活が一段と厳しい時があり、今後も予断が許されない。
		衣料品専門店（営業担当）	・いまだ先の見えない日本経済や、消費税アップになると商売は本当に厳しくなる。必要なものを必要な数だけ、といった買い渋りの目を凝らした見方で客は買物をするようになってきている。
		家電量販店（経営者）	・景気底打ちとはいうが、夏のボーナス商戦はエコポイント制度の後押しはあってもボーナスの支給金額の減少で、耐久財への個人消費は引き続き厳しい。
		乗用車販売店（営業担当）	・不動産業者の客との話の中で、今以上に悪くならないと思っても悪くなっているところは沢山あるとのことである。
		乗用車販売店（渉外担当）	・好調であるハイブリッド車も年内納品不可の状況で、需要止まりが懸念される。エコポイント制度による高額商品の需要喚起に期待はあるが、雇用、賃金減、燃料価格変動など不安定材料は蓄積されており、景気底打ちを聞いても実感はない。
		乗用車販売店（店長）	・減税補助金対象車の販売は高水準で推移している。しかし、雇用や消費、家計に係る指標が依然厳しい状況の中で、ボーナスも出てみないと分からないので、目覚ましい水準は望めない。
		住関連専門店（統括）	・現在の販売量の動きだと、この先2～3か月は悪い状態のまま変わらない。なかなか景気が上向き条件がそろわない。
		その他専門店〔服飾雑貨〕（統括）	・バーゲン時期のため買い控え傾向があるかもしれないが、前年比を下回っている状況は変わらない。
		その他小売〔ゲーム〕（統括）	・夏休みを迎え、新商品が市場に出回り活況を呈すると思われる。ただ、夏期のボーナスが前年に比べかなり削減されていることを考慮すると、前年並みにはいかないかもしれない。また、先日アメリカで開催された展示会であった新しいプラットフォーム、コントローラ、遊び方が魅力的であり、ひょっとしたら買い控えが起こるかもしれない。
		高級レストラン（支配人）	・今後数か月先の会合の受注状況は、前年の同時期と比較してもマイナスとなっている。現在の来客数及び会合の受注から見て景気が良いとは思わないので、今後この状況がしばらく続く。
		一般レストラン（経営者）	・何か良くなるというようなことは見当たらず、おそらく今と大して変わりはない。暮れになれば少しは売上が上がると思うが、今はかなり下の方で低迷しているので、2～3か月先で良くなるということは無い。
		一般レストラン（経営者）	・定額給付金の給付や消費拡大セールなど、一過性の振興策はあくまでもその場限りの感じがするため、変わらない。
		一般レストラン（店長）	・これからボーナスも出るが、皆ボーナスの額も下がると考えているようで、まだしばらく今の状態が続く。
		都市型ホテル（スタッフ）	・結婚披露宴の予約状況はあまり伸びず、新規の来館数も思ったほど伸びていない状況で、今後も厳しい状態が続く。
		都市型ホテル（スタッフ）	・まだしばらく企業のこの不景気は続くため、同じような状況が続く。
		都市型ホテル（スタッフ）	・法人宴会の取り込み状況は人数ベースで前年より約1割減少で、宿泊の予約状況も前年より2割減少している。レストランの予約はこれから入るが、今月の状況を考えると利用は伸びないと覚悟している。
		タクシー運転手	・新型インフルエンザが落ち着けば、少しずつ利用客が戻る。一般的には、徐々に回復している兆しが見える。
		タクシー（団体役員）	・景気に直結する業界なので、現状から見ると良くなる要素が何もなく、変わらない。業界としては供給過剰が解消しない限り、今の状態が変わらない。
		通信会社（営業担当）	・所得の先行きに不安を感じている客が多いため、買い控えがある。
		通信会社（営業担当）	・2011年のデジタル完全移行に向け、デジタル対策としての需要は引き続きあるものの、アンテナや大手通信会社との競争が激化しており、契約数の大きな伸びは望めない。
		通信会社（管理担当）	・年内はしばらく現状の微増傾向のまま推移する。
		通信会社（営業担当）	・今年はオリンピック等の大きなイベントも無く、上向きは期待できない。
		観光名所（職員）	・今月よりは良くなるが、今後3か月を見越すと、昨年の実績がかなり良かったため、そんなには変わらない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		ゴルフ場（従業員）	・ゴルフ場としては、猛暑であれば今より悪くなるとは思いますが、やはり子供の夏休みでもあり、お金を少し使う人が増える。しかしながら、良くなると回答できるほどでもない。
		競馬場（職員）	・売上総体としては前年度を下回っているが、梅雨の時期であることを考慮すれば前年度並みの売上と見ることができ。しかし、これから売上がプラスになる要因は見当たらない。
		その他レジャー施設 [ホール]（支配人）	・ホールの主催公演はかなり先のものまで販売しているが、超人気公演は別として伸び悩んでいる。この状況は年内は続くのではないかと見ている。
		その他レジャー施設 （経営企画担当）	・マクロ環境が安定感を欠く中で、ホテル宿泊などの消費は力強さに欠ける。引き続き顧客ニーズにあったマーケティングを実施することにより、客を引き付けるよう努力するしかない。
		設計事務所（職員）	・景気上昇には建設単価以外に様々な要因があるため、急激に建設業界全体の景気が良くなる状況にはない。
		住宅販売会社（従業員）	・展示場への来場者数は変わらない。
		住宅販売会社（従業員）	・住宅取得意欲はあるもののローン控除だけではまだまだ弱い感じである。これだけでは決断しきれないのが実情であり、更なる収入の不安定を補える対策が必要である。
		住宅販売会社（従業員）	・周りの同業者の話も聞いていても、契約本数が動いてきているということである。この状況のままであれば、変わらないでいられる。
		その他住宅[住宅資材]（営業）	・景気が良くなるような観測が出ているが、実態の経済ではまだそういう動きは感じられない。建材関係は特に伸びている状況は感じられず、回復にはまだまだ時間が掛かりそうである。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・今の状態ではボーナスが出ないという心配をしている人がかなりいる。ボーナスを当てにしていないというより、ボーナスで払う予定があるのに出ないということで、随分心配の種になっているようである。全体的な景気が良くならなければそういう状態はいつまでも続く。何とかなるような形にしないと、いつまでも大変である。
		商店街（代表者）	・近隣に大手の製油所や化学工場があるが、業績の悪い部所はプラントを止めている。大手は対応が最近早い。また、業績が良くなっているところもあるが内部留保に努めており、良くなる状況はまだまだである。ボ - ナスが減少して個人の購買が減少している。
		一般小売店[家電] （経理担当）	・電器店は7月が年間で一番売れる時期であり少し売れるが、8月以降は良くない。
		百貨店（売場主任）	・昨年と違い、郊外のショッピングセンターやアウトレットが先行クリアランスをスタートさせているため、その影響で夏休みまで厳しい商況が予想される。
		百貨店（総務担当）	・当店の顧客の、いわゆる財布のひもが緩むのはまだ当分先である。企業としての業績が回復し、在庫調整も終わり、社員の給料、賞与も含めて今よりも持ち直すことはかなり先になってくる。そうなる始めて、最後に当流通業界の業績も少しずつ上向いてくるということなので、結果的には来年以降となる。
		百貨店（広報担当）	・クリアランスセールを一部前倒した結果、需要の先食いとなる恐れもあり、結果として7月の売上に影響が出る。また、売上面だけで見ると比較的堅調なものの、クリアランスセールの長期化や中元の割引販売期間の長期化は、結果として企業収益の圧縮を伴うものである。身を削りながら売上を取っている状況では、先行きはやや悪くなる。
		百貨店（営業企画担当）	・夏のボーナス削減や今冬のボーナスも減額が想定されるなか、現状よりも買い控えの傾向が強まっていく。
		百貨店（販売管理担当）	・エコポイント制度対象の電気製品やハイブリッド車など、大型の消費喚起策が衣料品などの消費を抑制する一因ともなっており、百貨店には厳しい状況が続く。夏休み、お盆の高速道路料金引下げの実施で、ゴールデンウィーク同様、来客数減少も予測される。
		スーパー（仕入担当）	・消費の低迷と競争の激化でますます低単価販売となり、利益を圧迫していく。
		コンビニ（経営者）	・昨年は天候も良く、タスポ効果もあって非常に良く売れたが、ちょうど1年で非常に厳しい状況になってきている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		コンビニ（エリア担当）	・コンビニの柱であるFF（ファーストフード）の前年割れが急速に大きくなっており、数々のCP（キャンペーン）や施策を実施しているが、効果は限定的である。更なる施策の実施と、その効果が表れるのには少し時間が必要である。
		衣料品専門店（経営者）	・6月は年金、定額給付金等の収入があった月で消費の先取りのセールで帳じりを合わせた様子である。例えば値下げ宣言、下取りセール、早めのバーゲン、冬物超特価等、大手各社のなり振りかまわない施策を見ると、デフレスパイラルになるのではないかと心配している。
		衣料品専門店（店長）	・実質、給与の手取額が減っており、賞与月は顕著に表れることから、夏季休暇の消費が落ち込む。
		家電量販店（店員）	・コンピュータ全体的にWindows 7が投入されない限りパソコン市場は盛り上がらない。
		乗用車販売店（経営者）	・購入助成金制度の予算がどのようになるかで違ってくるが、終われば一気に販売不振になる。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・薬が買いにくいとの指摘があるため、客が改正薬事法に慣れるまでは医薬品の売上が厳しい。
		都市型ホテル（支配人）	・先々の客の動きが前年と比較して悪化している。
		旅行代理店（従業員）	・夏の行楽シーズンの問い合わせが今一つである。現在の問い合わせ内容のほとんどが秋口の問い合わせのため、2～3か月後はあまり期待できない。
		旅行代理店（従業員） タクシー運転手	・秋に向けて、新型インフルエンザの影響が再度出てくる。 ・ほとんど全員、先の不安が大きくなってきているため、なかなか客として乗ってもらえない。この感じが、かなり強くなってきている。
		通信会社（営業担当）	・引き続き他社攻勢と個人消費の盛り上がりの無さが続く。巣ごもり需要へ結び付いていない。
		通信会社（営業担当）	・他社との競合がより激しくなることが予想されるので、さまざまなコストを削減することが必要となり、景気回復の足かせになっていく。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・夏期講習の申込期間だが、講習単価を下げても一向に申込人数が増えず、昨年より売上が下がる。
		その他サービス〔フィットネスクラブ〕（マネージャー）	・生活必需品ではないもの、または生活で優先順位の低いものは、購入しなくなっている。よって該当の業種は、非常に厳しい。
		設計事務所（所長）	・仕事は多少は上向きになってきたが、経営的には金額の入金のやり繰りが非常に迂遠なために大変である。そういう意味で景気は悪くなる。
		設計事務所（所長）	・いずれにしても今後仕事量が一気に増えるというような要素は見当たらない。特に住宅関係は非常に落ち込んでいるため、これから良くなるという見通しは立っていない。
		設計事務所（所長）	・現段階では明るい兆しが全くないし、期待が持てない。
	悪くなる	一般小売店〔和菓子〕（経営者）	・毎月決まって入っていた注文の取引先が2件ほど打ち切りになったので、今後その分の売上減は否めない。また、取引先の営業の話だと、全国回っていても同業種ゴールデンウィーク以降、悪い方向に向かっているという意見をよく耳にする。
		一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	・処分セールの前倒しで、目先の数字作りでは年間通せばただの利益の圧迫に過ぎず、賞与も下がり傾向では消費意欲も落ちる。
		一般小売店〔靴・履物〕（店長）	・プレミアム付き商品券による変な感じの景気のにぎわいがこれで終わる。エコポイント制度なども使える人は使えるし、使えない人は使えないので、将来に対する不安というものは全然解消していない。ひどくなるのではと非常に心配している。
		衣料品専門店（経営者）	・これからの団体の受注が、買い控えでかなり抑えられており、行政のほうからの注文も減っている。
		衣料品専門店（経営者）	・夏物セールの数字が不安である。デフレ感でのブライズ、気温天候も読みにくく、品ぞろえが難しい。例年晩夏初秋物の動きが悪く、8～9月の商戦の苦戦が予想される。実際は10月も消費者は半そで等で、四季の商売が難しくなってきた。
		その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	・世の中に節約意識が浸透しているため、当分回復は厳しい。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		タクシー運転手	・今後の見通しとして賞与もかなり減ってきているということで、居酒屋なども非常に厳しい状況にあるようである。今後当業界においても、国会ではタクシー業務適正化特別措置法が通ってこれ以上車は増えないということになったが、まだまだ厳しい状況が続く。
		タクシー運転手	・いずれにしても最近はどうしようもない。客の数も減っているし、先行きも簡単には良くなるようなことはない。
		その他サービス〔立体駐車場〕（経営者） 住宅販売会社（経営者）	・月ぎめ駐車場の契約を打ち切られたり、駐車料金の値下げ交渉がある。 ・各業界で在庫が減ってきているという話はよく聞くが、いずれも資金不足を起こしており、銀行の融資が厳しく、スムーズな資金調達ができずに不況に陥っているようである。
企業 動向 関連	良くなる やや良くなる	-	-
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・今まで法人需要の明るさはあったが、個人の需要に関してはあまり感じなかった。しかし、ほとんど出ていなかった象牙の実印が今月は4本出て、個人の需要が明るい方向に向かっていていることを現場で感じている。
		一般機械器具製造業（経営者）	・仕事の受注量がやや上向いてきている。
		一般機械器具製造業（経営者）	・現状では、4～6月がどん底だったような気がしている。7月はいくらか数が出てくるものもあるという内示を受けている。今後、8月は休みが多いが9月くらいからは、いくらかまた上向いてくるような雰囲気がある。
		その他製造業〔ゲーム〕（経営者）	・国民全体に景気の底打ち感が広がっており、政府の景気対策による一定の景気浮揚効果が期待できる。
		金融業（従業員）	・取引先企業を中心に売上の増加が続く気配が見られることが最大の要因である。また、未公開企業に対し、株式投資を行う企業が少し増えてきている点も挙げられる。
		不動産業（総務担当）	・テナントの募集に対する動きが出てきているので、この先に明るいものが見える。ただし、足元を見る傾向も見られるので、賃貸人の立場では、現状でいかに良い条件で借りてもらおうか、思案のしどころになっている。
	その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・夏場や今後に向けた動きが出始めており、やや回復する。	
	その他非製造業〔商社〕（営業担当）	・得意先の様子から判断して、やや良くなる。	
	変わらない	食料品製造業（経営者）	・個人消費が悪いと言われていたが、直接それが影響する業種なのでしばらくこの状況が続く。
		出版・印刷・同関連産業（総務担当）	・当社、同業他社の受注量、販売価格などを見ても、先行きが明るいとは言えない。
		化学工業（従業員）	・荷動きが少し下げ止まり横ばい状況であるが、受注量も横ばいである。今後ともこの傾向は変わらない。
		金属製品製造業（経営者）	・受注先によっては引き合いが増えてきている。一方、価格面では一段と厳しくなっており、経営的には以前と変わらない。
		金属製品製造業（経営者）	・海外頼みの日本製造業なので、海外の景気が良くならなないと上がってこない。
金属製品製造業（経営者）		・仕事が多少動き出したようで、見積件数は多くなったが単価が伴わず、価格が下がった状態ではしばらく続きそうである。経営が非常に苦しく、実際に客も先が見えないような状態である。	
電気機械器具製造業（経営者）		・全国的に景気が沈滞しているので、現状、これから上向く要素が非常に少なく、底ばいという感じの状態がいつまで続くか推し量ることができない。	
精密機械器具製造業（経営者）		・8月にお盆休みがあるが、大手企業間でも期間の延長を考えているところもあり、再び受注量の減少には気を付けなければならない。	
輸送用機械器具製造業（経営者）		・悪いまま変わらないということである。もう夏休みであり、普段よりまた長期休みになる。昨年の12月10日から仕事が無くなってもう半年だが、この間、普段の10分の1、あるいは行っているのは5分の1である。今は全部が悪いので手の打ち様がなく、後は回復を待つだけであるが、今年1年全然駄目であり、我慢するしかない。	
その他製造業〔化粧品〕（営業担当）		・世間的には底を打ったという話も聞くが、まだまだ実感するにはほど遠い。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		建設業（経営者）	・自動車は上向きになってきているようだが、建築が上向きになるのは半年、1年先になるのではないかと思う。仕事量は、客先も当社も見込はあるものの半々ぐらいの確率で、分からない状況である。
		通信業（広報担当）	・当面は今の水準での横ばいを想定している。
		通信業（総務担当）	・春商戦が振るわず、今後も販売台数に大きな回復は見られない。
		金融業（審査担当）	・3月を過ぎた時点から受注が減少し、昨年度より今年度のほうがより不況であると実感している企業経営者が増加している。
		金融業（支店長）	・個人取引の客では、やはり自己破産や住宅ローンが返せないという客がまだまだ減っていない。また、主取引先である中小企業も、売上が上がってこないということで、通常の無利子の返済を大幅に縮小したり条件変更等がかなり多くなっている。景気がやや下向きになっているようなので、現在の良くはない状況はまだ続く。
		不動産業（経営者）	・相当落ち込んだのでこれ以上は落ち込まない。期待を込めて頑張っている。
		経営コンサルタント	・飲食店の入れ替わりが相変わらず激しい。開業についての相談に関わる機会が多いが、最近、開業決意から開業日までの時間が伸びているように感じている。生活者の財布のひもが一向に緩まないため、これまで以上に慎重になっている。例えば空き店舗探しでも、投資額が少なく済む居抜き物件探しに時間を掛けている。彼らの姿勢からも、景気回復にはまだ時間が掛かりそうなのがうかがえる。
		経営コンサルタント	・受注の回復見通しは、現時点では全く見えない。
		社会保険労務士	・良くなる要因が見付からない。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	・特に良いニュースもないし悪いニュースもないので、変わらない。
やや悪くなる		出版・印刷・同関連産業（所長）	・新聞やネット等で景気底打ちのような記事を見るが、全くもって実感が持てない。当業界ではレギュラーで発生している案件がメインで売上を見込んでいるが、計画見直しになるとかなり厳しい状況となってしまふ。1つのクライアントだけではなく、どこのクライアントも同じ状況なので、まだ先が見えない。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・取引先が新企画の凍結やコスト削減のため海外生産に切り替えたりと、先行きはまだまだ不透明である。
		一般機械器具製造業（経営者）	・相変わらず受注が少なく、同業者が一樣に困っている状態である。少しでも時間を節約し、実働時間を少なくし、支払が少しでも少なくなるようにと、今のところ頑張っている。
		電気機械器具製造業（経営者）	・スーパー等食品流通関係の引き合いがぱっとしないうえ、8月は例年夏枯れの状態が続く。
		建設業（経理担当）	・期待した公共工事の発注も落ち着いてきてしまい、民間工事も、発注しようか迷っていた人たちの動きが一段落してしまつたようである。またしばらく前の静けさに戻りそうである。
		輸送業（所長）	・落ち込みが底を打った感はあるが、上がる要素が今のところ見受けられない。今月も運賃の値下げ要請があり、また燃料が値上がり傾向なので厳しい。
		金融業（支店長）	・不動産業者に聞いたところ、物件に動きが出始めており、売買契約締結までは至るが、金融機関からの借入ができないために決済まで至らないケースが増えている。
悪くなる		広告代理店（従業員）	・売上の減少が止まらない。
		繊維工業（従業員）	・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て、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、国内ニット製品製造業は消滅の危機にある。
		その他製造業〔靴〕（デザイン担当）	・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。新規の売上が今現在獲得できていないので、当然2、3か月後の売上也落ち込む。
		輸送業（経営者）	・現況が好転するであろうという材料が、今のところ全く見当たらない。むしろ人手不足や燃料価格の上昇等、経費の増大が予想されるため、悪くなる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		輸送業（経営者）	・一部の業種においては、政府の緊急経済対策によって若干でも昨年を上回るような売上を記録しているというような話もある。しかし、大方ではまだまだなべ底的な状況を脱していないというのが現状なので、景気の先行きは非常に混沌としているというのは事実のようである。
		輸送業（経営者）	・どこで景気が底を打ったのか分からないが、我々の所はまだまだこれからどんどん深い谷底に落ちていく。
		輸送業（総務担当）	・荷主の出荷計画は、現状のまま推移するとの見込みで、荷動きが無い状態である。資金繰りも厳しい状況で、運送業にとって景気は全く良くない。
		広告代理店（経営者）	・官庁は一部で景気底打ちと言っているが、こちらの実感としてはむしろ悪化が加速しており、現状では希望は全く見出せない。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・希望的観測もあるが、一部製造業関連で求人募集の見込みが出始めている。
		職業安定所（職員）	・雇用調整に関する助成金の申請事業主の多くは中小零細の製造業であり、今後在庫がはけることによって、幾分かの受注が期待できる。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・人材紹介業の人々と話をしたが、今求職中の人が一通り職に就かないと総人件費が経営を圧迫している状態が解消しないので、まだしばらくは時間が掛かるという意見が多い。
		人材派遣会社（営業担当）	・各企業とも経費削減にて人材採用を控えており、人材ビジネス業界にとって引き続き厳しい環境となっている。
		人材派遣会社（支店長）	・企業の業績見通し次第で、更なる人員調整が懸念される。調整しやすい派遣は影響を受けそうである。
		人材派遣会社（支店長）	・人材を必要とする企業が少しずつ増加傾向にある。
		人材派遣会社（業務担当）	・底打ち感が広がってきているとはいえ、これが上昇方向に転じるのはまだ数か月先と考えている。雇用関連はまだ底になっていないとの見方も多く、なべ底状態がまだ続くと予想せざるを得ない。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・ここ2か月ほど横ばいの状態が続いているので、このまま変わらない。
		求人情報誌製作会社（編集担当）	・求人数に関して言うと今月は予想以上に悪く、前年の同時期、またこの2、3か月において最も停滞している。家電やエコ関連など一部の業界が好調のようだが、求人に関してはまだまだ底辺が冷え切っている状況が続く。
		職業安定所（職員）	・雇用調整助成金の拡充で国の景気対策が動き出しているものの、完全失業率が5%を超えるなど雇用情勢は依然として厳しく、回復する兆しが見えない。非正規労働者の人員削減が進んでいるが、今後は正規労働者の削減や新卒採用の縮減に広がっていく。
		職業安定所（職員）	・引き続き求人の減少傾向と求職者の増加傾向が続いていく。休業を実施して雇用調整助成金の申請をしている会社が多い状況が続いていく。
		職業安定所（職員）	・政府の経済対策により、現状維持となっていると考えられる。賃金、特にボーナスの支給状況により消費が刺激されると思うが、最低賃金の引き上げを含め厳しい状況が続く。
		職業安定所（職員）	・会社都合で退職する人も目立つので、求職者数が今後減少するとは考えられない。
		職業安定所（職員）	・新規求人数の減少傾向が止まらず、就職件数の減少傾向も拡大しつつある。
		民間職業紹介機関（職員）	・夏休みの影響が出てくる時期のため、そんなに大きく改善するとは思えないが、秋ごろから少しずつ心理的な改善が見られる。
		やや悪くなる	人材派遣会社（営業担当）
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・雇用調整を現在でも進めている企業が多く、中小企業の中には、今後も採用自粛の動きが強い。一方で、新規出店のサービス業、飲食業の求人の動きもあるが、採用を行わない企業の方が圧倒的に多い。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		職業安定所（職員）	・中小企業は総じて先行き不安に陥っているため雇用を控えている状況であり、求職者は増加傾向が続く。また、衣食住総じて企業の価格競争により利益幅が減少していることから、人件費が削減され労働者所得が減少し、購買力が低下する。一部富裕層を除き、個人消費の伸び悩みが要因で企業業績の向上は望めず、悪循環となる。
		学校〔専門学校〕（教務担当）	・昨年度の学生以上の学力を持つ学生が、なかなか内定をもらえない。ソフト開発系の企業によると、大手企業からの仕事の受注が年内中は期待できず、したがって採用人数の確定ができない。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	・百貨店、スーパー業界の売上が毎月減少している。それによって採用に影響が出ている。
	悪くなる	民間職業紹介機関（経営者）	・一般職案件は凍結している。限られたスペシャリスト案件のみとなってきている。

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

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向関連	良くなる	一般小売店〔土産〕（経営者）	・景気対策の効果がそろそろ現れる。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・土日祝日に限るものの、客の購買意欲は出てきた様子なので、今後は良くなる。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	・人の動きが少しずつ出てきたことに伴い、飲食店の利用も少しずつ増えてくる。
		一般小売店〔書店〕（経営者）	・大手自動車メーカーの減産ショックがあった前年12月以降、業界では日を追うごとに良くなっているため、今後も少しずつ良くなっていく。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	・市と商工会議所、商店街が共同で10パーセントのプレミアムを付けたプレミアム付き商品券を発行したが、多少は売れて流通しているため、今後は良くなる。
		百貨店（企画担当）	・定価商品に関しては厳しい状況が続いているが、価格を下げれば、数か月前と比較すると明らかに好反応がある。今後は、割引や優待等の努力を行えば、売上を確保できそうな感触がある。
		百貨店（売場主任）	・テレビ等で景気が悪いと報道されると、買物を我慢しようと思いがちになるが、それも限界にきている。必要品は買おうとして、来客数は増えている。今後はクリアランスセールも始まるため、売上は少しずつ増えていく。
		百貨店（販売担当）	・秋ごろから続いた景気悪化も、下げ止まった感がある。夏のボーナスも、ないものと覚悟していたら、少額ながら支給されたとの声が聞かれる。そうした安心感も手伝って、今後は少しずつではあるが、売上の回復につながる。
		百貨店（販売担当）	・消費者はこの一年間は我慢してきたが、今後は節約、代替志向を継続しつつ、限られた資源を有効に使おうという購買動向が本格化して、少しずつ変化が出てくる可能性がある。購買商品と購買年齢層の幅が広がり、客の商品に対する見方はますます厳しくなるものの、価値ある商品への欲求は高いため、需要を喚起するチャンスはある。
		百貨店（販売担当）	・今年の夏も、旅行に関しては「安・近・短」の傾向が続きそうなので、デパートに涼みに来店する人も多い。そのため、デパートでの買物は多少は増える。
		スーパー（店長）	・店周辺の自動車関連製造業では、残業が発生するようになったと聞いている。また、夜間の客も、少しずつではあるが、増加してきそうな様子である。
		スーパー（店員）	・来客数の増加によって販売商品の幅が広がり、単価も少しずつ上がっているため、今後はやや良くなる。
		スーパー（総務担当）	・お中元商品の売上は、中間集計段階では5%ほど増えている。
コンビニ（店長）	・工場関係の稼働率が若干上がったためか、来客数は微増傾向にあり、飲料水の動きも少しではあるものの、良くなっている。このまま盛夏に入ると、かなりの需要が見込める。		
家電量販店（店員）	・過去3か月間の前年同月比は下がり続けていたが、現在はややばらつき始めている。季節的な要因もあるかもしれないが、物が動き始めているのは確かであり、ほんの少しだけ良くなる。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
変わらない		乗用車販売店（営業担当）	・客の購入意欲はかなり上がってきており、今後はやや良くなる。
		乗用車販売店（従業員）	・経済対策の効果が、今後はもっと出てくる。
		乗用車販売店（従業員）	・新車購入補助金により販売増が見込めるが、受注の3割がハイブリッド車であり、登録には結び付かないのが残念である。
		一般レストラン（従業員）	・定額給付金の給付や省エネ家電のエコポイントなど、政府の経済対策の効果がでてくる。
		都市型ホテル（営業担当）	・米国の大手自動車メーカーの破たんや新型インフルエンザの影響が少しずつ収束するため、少し良くなっていく。
		タクシー運転手	・駅やホテルからの客が増えており、配車要請は以前よりも増加している。また、夜の繁華街の人出も、木、金曜日では多少ではあるが数か月前よりも増加している。そのため、今後は良くなる。
		テーマパーク（職員）	・8月には高速道路料金引下げ対象日が拡大されるため、動きは良くなる。
		商店街（代表者）	・経済対策によって、自動車、家電などは良くなると思うが、住宅関係はあまり変わらない。
		一般小売店〔結納品〕（経営者）	・個人消費は冷え込んでおり、この状態がまだ続きそうである。
		一般小売店〔電気屋〕（経営者）	・季節要素とエコポイントの還元があり、若干上向くと思われるが、単価の低下や変動性を考えると前年の数字にまで行くかどうか非常に微妙である。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	・付近には家電メーカーや自動車メーカー関連の企業が多いため、しばらくは良くならない。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	・物価は全体的に上昇していないが、勤労世帯の収入が増加していない現状では、出費を抑える傾向が今後も続く。預貯金がある中高年層でも同様である。
		一般小売店〔自然食品〕（経営者）	・健康に気を使うごく一部の購買層を除いて、世の中の大きな変化がない限り食品に振り分けられるお金は限られる。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	・今後良くなる材料は特にない。
		一般小売店〔惣菜〕（店長）	・これから本格的に夏のボーナスシーズンに入るが、状況は厳しそうであり、完全な景気回復はまだ先である。
		一般小売店〔和菓子〕（企画担当）	・消費等の動きは非常に悪く、金融面もまだ安定していないため、景気の先行きは不透明である。
		百貨店（企画担当）	・停滞状態が今後半年は続くと考えられるので、2、3か月後では好転しない。政治不安や社会不安の解消などにおいて大きな事象がなければ、大手企業業績などの経済情勢が少々持ち直しても、消費に大きなインパクトは与えない。
		百貨店（企画担当）	・6月の後半以降、売上が前年を上回る日が出てきているが、一過性と思われるため、今後も変わらない。7月のクリアランスには期待している。
		百貨店（売場主任）	・ポイントアップや先行クリアランスといった仕掛けをすることによって、ようやく購買につながるという状態が、今後も続く。
		スーパー（経営者）	・所得が増えず、家計は節約しながら生活していくため、現状が今後も続く。
	スーパー（店長）	・必ず景気回復するという兆候が出てくれば、購買意欲も変わり、それに伴って景気も回復する。しかし、先行き不安が大きいと、財布のひもは今後も固い。必要な物しか買わない状況が続く。	
	スーパー（店長）	・コンビニの値引き販売や、プライベートブランド商品などにより、低価格販売の動きは今後一層加速する。客単価が上昇しない状況は、今後もずっと続く。	
	スーパー（営業担当）	・景気の底打ち感もあるが、ボーナスの減額も多いため、お中元の単価低下は必然である。また、買い控えも続く。	
	コンビニ（エリア担当）	・今後も購買意欲は強くならず、より安い商品を買求める傾向も継続する。	
	コンビニ（店長）	・ボーナスが出てくるが、客の財布のひもは緩まない。	
	コンビニ（店長）	・現在の客の動きや様子、単価の動きから見ても、これ以上良くなるとは考えられない。	
	衣料品専門店（販売企画担当）	・下げ止まり感が出てきているものの、新規の話も単価、数量共にシビアであり、依然として厳しい状況は続く。	



分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		家電量販店（店員）	・省エネ家電のエコポイント制度の効果により、大型サイズのテレビの売行きは良いものの、全体的な販売台数は減少する。
		乗用車販売店（経営者）	・補助金制度等の施策は3か月先も続くため、急激な変化はない。
		乗用車販売店（従業員）	・3か月間は多少良い状態が続くが、新車購入の補助金制度が終了した後にならぬかわからない。
		乗用車販売店（従業員）	・例年ならば夏のボーナス需要を当て込んだ施策を展開するが、今年は客との会話の中でも、ボーナスに期待する声は少ない。また、購買力のある人は、従来よりも早く動き出しているため、ボーナスの支給時期には終了している可能性がある。今後は、減税対象から外れている車両が対象車となるよう改良されていくため、ハイブリッド車以外の車に対しても、客の目が向けばよいと考える。
		乗用車販売店（従業員）	・少し販売が回復したとはいえ、前年比で80%ほどである。新車販売が若干回復しても、減税対象のコンパクトカーが主体で、収益的には苦しい状態が続く。車検などのメンテナンス部門は同業他社との競争も激しく、落ち込み気味であり、良くなるとは言い難い。
		一般レストラン（スタッフ）	・新規客が少ないため、今後も良くならない。
		都市型ホテル（経営者）	・客の声を聞いても、不安材料は多く、先行き不透明である。
		都市型ホテル（支配人）	・新型インフルエンザの影響によって、出張等の宿泊需要が大幅に落ち込むなか、今後は宴会需要などへの影響も懸念される。
		都市型ホテル（従業員）	・宿泊予約数を見ると、今後も変わらない。
		旅行代理店（経営者）	・ボーナス金額が減っているため、引き続き厳しい状況が続く。
		旅行代理店（従業員）	・新型インフルエンザによる風評被害が、観光業界ではなお継続する。また、秋に再流行が起きると、5月のように旅行取消しが発生して、大幅な取扱減になりかねない。
		通信会社（サービス担当）	・安価な他社サービスへの乗換えもあるが、新しいサービスについての問い合わせも増え、新規の申込や逆に乗換えされるお客も増えているので、今とあまり変わらない。
		ゴルフ場（企画担当）	・今後3か月先の予約数は、前年と比べて全体的に好調である。台風等の影響が大きくなければ、このまま推移する。
		美容室（経営者）	・客の話によると、定額給付金の給付の話題よりも、ボーナスカットやボーナスが出ないとの話の方が多く聞くため、まだ当分このような状態は続く。
		住宅販売会社（従業員）	・建設業では、同業他社の倒産が相次いでいる。費用削減、業務改善等の対策を講じているが、受注の停滞が改善する様子は見受けられない。
		住宅販売会社（従業員）	・零細の住宅建築業者では受注状況は良くないものの、何とかなっていくが、中堅、大手企業の先行きは暗い。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・客の様子を見ると、購買目的を持って来客しても店内で長時間検討する客が多く、少しでも出費を減らそうという意識が見受けられる。そのため、今後は現状維持というよりも、やや悪くなっていく。
		商店街（代表者）	・価格重視の客が増えているため、客は安売り店に流れていく。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	・個人のみならず企業でも交際費、接待費を大きく削減しているため、お中元の取りやめが増えている。8月は零細企業からの返礼需要があるが、中小企業でさえお中元の取りやめが多いなか、3か月後は大変厳しくなる。
		百貨店（外商担当）	・ボーナスの減額という話を多々聞くため、本当に生活に不可欠な食費等以外の消費は、今後は更に減少する。
		スーパー（経営者）	・例年夏休み前は暇になるが、暇になる時期が以前よりも早くなっている。
		コンビニ（経営者）	・料飲店向けの売上が2～3割が減少していることに加えて、ボーナスも減額になっている様子なので、お中元の売上増も見込めない。
		コンビニ（エリア担当）	・競合店の出店計画が増えているため、今後は厳しくなる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		コンビニ（店長）	・たばこの売上は、前年同月比で1割ほど減少している。景気悪化を機会に禁煙を始めた人も多いと考えられるため、今後の売上は減少する。
		乗用車販売店（従業員）	・車に対しての先行き不安が、客の中に見え隠れしている。買わずに済むなら買わずにおこうという考えである。ここしばらく状況が良くなってきたように感じていたが、足踏み状態である。先行き不安はまだ残る。
		住関連専門店（営業担当）	・住宅関係は、持ち家、賃貸共に増えていない。ビル関係も、民間投資、公共投資関連の新築現場の発注が少ない。ただし、改装需要は増えており、この7、8月くらいが底である。
		高級レストラン（スタッフ）	・現在の来客数の下げ止まりは、定額給付金の給付の効果によると思われる。この効果が解消すると、来客数は再び減少する。
		旅行代理店（経営者）	・今後原油価格が上昇すると、再び景気は後退する。
		旅行代理店（従業員）	・当社でも夏のボーナスの支給は見送りとなったが、全体的に収入が減るため、旅行にはなかなかお金が回ってこない。
		通信会社（開発担当）	・メタル回線の解約は、今後も引き続き増える。
		ゴルフ場（経営者）	・今年初めのような不安は消えたものの、客の価格に対する要求は日増しに激しくなっており、一度引き下げた価格を戻すことは当分出来そうにない。
		理美容室（経営者）	・客からは、ボーナスが出ないとかお金があまりないといった話を聞いている。
		住宅販売会社（従業員）	・夏のボーナスの減少によってボーナス払いで住宅を購入した人が手放すという報道がよく流れた影響もあり、買い控えが増える。
その他住宅投資の動向を把握できる者〔室内装飾業〕（経営者）	・元請の受注状況は悲惨な状態であり、今後に向けた見積依頼等もほとんどない。		
悪くなる		百貨店（外商担当）	・先月同様にボーナスが減っており、客に余裕は感じられないが、百貨店での買物も今後は更に足が遠のく。
		スーパー（経営者）	・超大型小売店が近隣で開業したため、大型店の争いの中に小さな店が巻き込まれ、良い結果は出ない。小型小売店は、生き残ることが大変厳しい。
		スーパー（経営者）	・当月の客の買上が悪くなっている状況で1店舗が倒産する事態もあり、買上状況は段々悪くなっていく。
		コンビニ（エリア担当）	・主力商品であるおにぎり、弁当、雑誌や飲料水の落ち込みが特に激しい。この状況はしばらく続く。また、競争店の出店が決まっているため、ますます厳しくなる。
		コンビニ（商品開発担当）	・コンビニの値引き販売が、今後全チェーンに広がる可能性がある。それによって、通常商品の価格も低下するなど、売上、収益の悪化が予想される。
		その他専門店〔貴金属〕（店長）	・時計、宝飾といった高額商品のなかでも、高価格の商品には目もくれず、セール商品の中から選ぶ客が増えており、苦戦している。今後も売上が伸びず、ますます悪化することが見込まれる。
		スナック（経営者）	・客の話では、お盆休みが長くなる企業が多い。9月も連休が多いため、レジャー等では良いかもしれないが、繁華街はしばらく静かになる。
		美容室（経営者）	・景気が底打ちしたとの報道があるが、客からは景気が良くなる話題は聞かない。
		設計事務所（経営者）	・仕事量が増える兆しが見えない。
		設計事務所（職員）	・建築業界はかなり状態が悪く、建築士がいる末端の建築事務所までかなり厳しい状況である。仕事がなく、仕事を探している。来年は良くなるとの観測もあるが、良くなる前に廃業する企業も多い。
企業動向関連	良くなる やや良くなる	-	-
		電気機械器具製造業（経営者）	・ピークには程遠いが、一部では回復基調に入っている。ただし、依然として全体的に底上げするほどの強さはない。
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	・完成車メーカーから内示された生産計画によると、3か月先には生産は増えるため、今後は仕事も増える。
		輸送業（エリア担当）	・一部製造業では在庫調整が完了し、中国市場への売り込み等に伴う貨物の増加も見込める。
		通信会社（法人営業担当）	・我が国を始め各国の経済対策の効果が少しずつ現れてくる。
		通信業（営業担当）	・客の様子を見ると、緩やかに回復してきているため、2、3月先には良くなる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
変わらない		不動産業（開発担当）	・事業用用地の売却情報が増えてきており、分譲マンションの用地として、仕入れを再開しようとする同業者の話題も聞こえてくる。将来に向けて、投資を行おうとする気運が少しずつ高まってきている。
		食料品製造業（企画担当）	・当社の製品を含めて、家庭用調味料の売上は伸びている。ただし、個人消費は全体で見ると縮小しており、今後所得が減少すると、消費はますます縮小する。
		紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者）	・取引先の計画によると、受注量が上向くことはない。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	・受注量、販売量共に、低調ながら今後も現状で推移する。
		化学工業（企画担当）	・回復基調ではあるものの、非常に低速で実感できる状況にない。ただし、大手が来期の業績が好転する見込みを発表し始めることで、景況回復の良い材料にはなりそうである。
		化学工業（人事担当）	・原油価格の上昇など、不安要素は多い。企業活動に余裕はあまり見られないため、設備投資も抑制され、しばらく横ばいが続く。
		窯業・土石製品製造業（社員）	・商品のライフサイクルが短くなっており、次世代の物にうまく乗れるか、不安要素は多い。電池関連がもう少し伸びそうだが、他に好調なところがない。
		一般機械器具製造業（営業担当）	・ハイブリッド車の生産は増加しているが、自動車全体の販売量の落ち込みを回復するほどの増加量ではない。生産設備も遊休設備の流用がほとんどであるため、新規の設備投資には結び付かない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・客からの問い合わせや新しい仕事の話もないことはないが、価格優先であったり、決定には至らず様子見であったりと、2、3か月で良くなる動きではない。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・好調な企業も一部業種で見られるが、売上が好転する目処が立っている企業は少ない。
		輸送用機械器具製造業（財務担当）	・ハイブリッド車関連の受注で一服したものの、他の車種については受注が回復するまでに至っておらず、今後も変わらない。
		輸送業（経営者）	・メーカーからの生産内示は、増えていない。また、ボーナスが減少することから、小売関連の客の既存店売上予測は前年同月比マイナスとなっているため、現状が続く。
		輸送業（エリア担当）	・原材料の荷動きが少ないため、下流にある各工程の作業も増えてこない。
		輸送業（エリア担当）	・主要荷主等から、荷物量が増えるとの話題は聞こえてこない。
		広告代理店（営業担当）	・今後3か月～半年先の受注状況はどん底である。しばらくは底ばいの状態が続く。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・折込広告の回復は見込めない。また、事業所からの新聞購読の中止が出ている。
		会計事務所（職員）	・定額給付金の給付によって、量販店等の小売店では増収が見られる。また、高速道路料金引下げの効果により、小旅行も活発化している。しかし、効果は一時的である。
		会計事務所（社会保険労務士）	・生産増に加えて設備投資が行われるようにならないと、景気は良くなる方向には向かわない。
		その他サービス業〔広告印刷〕（従業員）	・見積依頼は多少出ているが、実際の受注に結び付いておらず、この先急に好転することはない。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	・設備投資関連では、全く先が見えない。工作機械メーカーでも人員削減が出てきたように、利益が出ない状況が長く続くと、人員削減が本格化する可能性がある。
やや悪くなる		印刷業（営業担当）	・社会全体が不景気な様子であり、取引先や仕入先を見てもあまり良い状態ではない。周りを見ると、すぐに景気が良くなるようなことはない。
		鉄鋼業（経営者）	・夏場にかけて、建設需要は3割ほど落ち込むと言われている。他の需要も底ばいのため、状況は改善されない。
		金属製品製造業（従業員）	・仕事量の確保に苦しんでいることに加えて、仕事があっても安値のため、利益は期待できない。
		輸送業（従業員）	・原油価格が徐々に上昇しているため、燃料費の負担が増加してコスト上昇の要因になるのではないかと懸念している。
		広告代理店（制作担当）	・企業側からはこれといった引き合いがなく、先の見通しはあまり見えない。底ばいが続く。
悪くなる		窯業・土石製品製造業（経営者）	・窯業界の景気を左右する住宅着工件数は、平成21年2月～4月までの累計が平成20年11月～平成21年1月の累計と比べて、17.7%減となっているため、改善の目処は立たない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		金属製品製造業（経営者） 広告代理店（経営者）	・引き合いは減少しており、客先の見込みもよくない。市場の縮小に伴い、競争もますます激しくなる。 ・今まで堅調に営業成績を推移させてきた複数の取引先企業で、給与削減の動きが出ている。地方都市では、景気悪化の影響は遅れて出始めてくる。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（経営企画） 人材派遣会社（社員）	・客先では、次期開発に向けた取り組みがある。 ・予約状況は例年並みであり、今よりも良くなる。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・求人の動きはほとんど見られず、求人があってもレベルが高く、派遣単価も低い。レベルの高い人材はそれほどいないため、今後かなり厳しい。
		人材派遣会社（支店長）	・自動車メーカーの求人は回復傾向にあるが、一次部品メーカー各社は依然として厳しい経営環境におかれており、本格回復までは時間が掛かる。
		求人情報誌製作会社（編集担当）	・ハイブリッド車の好調による工場の休日稼働が始まるなど、良くなる話も出てきてはいるが、全体としての底上げ感はまだない。
		職業安定所（職員）	・業種によっては、秋口からの仕事量の減少を心配する声も少なからずある。
		職業安定所（職員）	・今後しばらくは、求人数は低水準で推移する。ただし、新規求職者数は減少傾向にあるため、有効求人倍率は5月が底になりそうである。
		職業安定所（職員）	・まだまだ景気の状態の不透明感が強いいため、各企業は手探り状態であり、今後もこの傾向は変わらない。
		民間職業紹介機関（職員） 民間職業紹介機関（社員）	・契約更新がない企業はまだ増えており、当面変わらない。 ・求人活動が活発化するの、もう少し先である。
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員） 求人情報誌製作会社（企画担当）	・派遣契約解除が継続しており、新規採用意欲も減退している状況に、改善の気配は見られない。 ・稼働率は高まっているが、余剰人員に仕事が行き渡りつつあるだけで、採用の動きからは遠い。
悪くなる	-	-	

## 6. 北陸（地域別調査機関：（財）北陸経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	百貨店（売場担当）	・夏のセールが始まり客の反応がよい。
		衣料品専門店（経営者）	・客の購入単価は前年比100円程度低いものの、来客数は通常に戻ってきており、来店頻度は元に戻りつつある。
		家電量販店（経営者）	・エコ家電の中で出遅れ気味であったエアコンも好調になってきた。
		乗用車販売店（総務担当）	・受注残の新型ハイブリッド車の在庫台数がやや増加し、それらが売上となって総売上や収益に貢献していくと期待している。
		乗用車販売店（経理担当）	・しばらくは様子見の状況が続くが、エコポイント等税制の影響で消費も伸びているように感じている。
		タクシー運転手	・これから先イベントが多数企画されており、入出が予想される。現状よりは期待できる。
		通信会社（職員）	・エコポイントの影響もあり、地元家電量販店の客足は良好であり、身の回り品店の客足も例年になく早目の出足となって大変にぎわっていることから、夏の商戦をはさんでやや良くなるものと期待している。
		通信会社（社員）	・データ通信、音声通話などの新しいサービスを開始するため期待が持てる。
		通信会社（役員）	・デジタルテレビの売行き好調と合わせ、総務省地デジ支援センターを中心とする地デジ説明会が各地域で開催されていることもあり、地上デジタル放送への関心も急速に高まっている。この効果もあり、デジタル契約に対する新規加入及び移行も引き続き堅調に推移すると期待できる。
通信会社（営業担当）		・携帯電話に新商品が出揃い、端末価格の値下げも見込まれるため売上増加が見込まれる。	
競輪場（職員）	・入場者数や売上が上昇傾向にあるので期待したい。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	変わらない	商店街（代表者）	・地方ではまだまだゆとりがなく、この夏のボーナスも減額という企業が多い。従来のような消費パターンに戻るのはまだ先である。
		一般小売店〔事務用品〕（営業担当）	・従来と変わらず見込みがでてこない。客に提案しても、話だけは聞いてもらえるが、予算化されることはない。
		一般小売店〔書籍〕（従業員）	・購買意欲を高める政策なども乏しく、現状より良くなるとは考えづらい。
		百貨店（営業担当）	・夏物のバーゲンが始まるが、例年見られる下見に来店する客は少ない。また、客からは底値で買いたい姿勢が見えており、夏のバーゲンは楽観視できない。単価が低下するのは確実である。
		スーパー（店長）	・総選挙でどう変化するか分からないが、賞与も減少している中、良くなる可能性がない。
		スーパー（店長）	・先が読めないのが実情である。収入上昇の期待が薄れており、お盆需要等夏季需要は厳しいと予想している。
		スーパー（店長）	・消費者は、相変わらず必要なものしか買わない姿勢は崩しておらず、また、周辺の競合店を含めて、低単価商材を目玉にしたチラシを出しており、その店舗にまず足を向ける傾向は今後も続く。
		スーパー（店長）	・経済の不透明感を解決させる要素がなく、価格に対して敏感な消費者の意識が変わるような景気回復策も見当たらない。他店との競争環境も激しくなり、商圏も狭くなっている。
		衣料品専門店（経営者）	・夏の賞与の大幅な減額が報道されており、現状からの好転は考えにくい。
		衣料品専門店（総括）	・最近の様子をみると良くなるともこれ以上悪化するとも判断がつかない。
		家電量販店（店長）	・これといった起爆剤が見えてこない。
		乗用車販売店（経営者）	・売れる車種が限定的になっており、全体が押し上がらない限り展望が無い。
		自動車備品販売店（従業員）	・引き続き高速道路料金引下げに関連してETC需要は続いているが、その他のプラス要素が無く回復に至らない。
		住関連専門店（店長）	・今の悪い状況が良くなるとは思えない。その兆しがいるんな面で見えてこない状況である。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・景気が上向きに転じたと言われるが、身の回りではその兆しさ見えにくい。少しでも売上が伸びてくれることを期待しているが、そのめどはついていない。
		その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	・価格競争が激しくデフレ傾向にあり、来店客の購買量が上がったとしても金額ベースでは変わらない。
		高級レストラン（スタッフ）	・地方都市では、とても景気回復の兆しは見えない。明るい材料がない。
		一般レストラン（スタッフ）	・ボーナス時期には、エコポイントや環境対応車普及促進税制等で消費が大型のものに流れるが、ガソリンが高くなりつつあり、食費・衣服費等の節約ムードは変わらず、外食控えは続くと予測される。
		スナック（経営者）	・仕事が例年の5割とか、余剰人員の問題を耳にすると、悪い状態がこのまま続く気配を感じる。
		観光型旅館（経営者）	・7月および8月の前半は例年並みの予約があるが、8月後半の予約がまだまだ少ない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・夏季賞与と抑制の影響が、利用客の低迷や暑気払い等の宴会受注低迷につながりそうな気配があり、例年の夏場の低迷が更に大きくなりそうである。
		旅行代理店（従業員）	・家計が安定せずレジャーへの消費に消極的な状況は、今後もしばらく継続する様子である。時代の雰囲気や若年層と熟年層のトレンドが変化させてくれることを期待している。
		タクシー運転手	・夏休みに入って観光客は高速道路料金引き下げの影響で、マイカーを利用する機会が多く、タクシーの売上は上がらない。
		その他レジャー施設（職員）	・新規会員の入会動向は安定化の傾向にあるものの、地元企業の業況が厳しい状況にあることから判断して、早急な回復は望めない。
		美容室（経営者）	・夏のボーナスが厳しいという客の声をよく耳にする。
		住宅販売会社（従業員）	・住宅ローン控除拡大など税制面で客の動きを活性化しようとしているが、効果が出ていない。
		住宅販売会社（従業員）	・例年、夏場の客の動きは少ないが、今年に限っては現在までが例年と違うため、客の動きに変化がないと予想される。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	やや悪くなる	住宅販売会社（従業員）	・最悪の状況は脱却したと思われるが、個人消費はまだまだ冷え込んでおり厳しいままである。企業の業績とともに個人消費が改善されなければ景気の改善は無い。
		一般小売店〔鮮魚〕（従業員）	・お中元や夏休みなどで個人消費の伸びを期待するが、夏の賞与の減額などで見込みは薄い。お中元を手控える個人や企業が增加している。
		百貨店（売場主任）	・政局の不安定さがまだ続き、市場に対する政策がまだはっきりと打ち出されていない。
		百貨店（営業担当）	・来客数が戻らないまま夏物のクリアランスセール時期に突入する。売上の低迷によりセールの立上り日の前倒しを実施するショップが多いものの、客の買物姿勢は慎重であり変化はない。ジャストシーズン商品がでる1～2か月先でも買物姿勢は慎重であろう。
		スーパー（店長）	・官公庁や民間の夏季賞与が前年比10%以上減少という中で、財布のひもはますます固くなり、消費マインドは厳しい状況が続く。
		スーパー（総務担当）	・民間の夏季ボーナス支給金額は昨年を下回ることが明らかのため、7～8月の消費は伸びない。
		スーパー（営業担当）	・ガソリン価格の上昇もみられ、ボーナス商戦も生活防衛のため買い控えが予想される。
		コンビニ（経営者）	・来客数の減少、客単価の大幅な低下が続いている中で、今後低価格商品の投入を予定しており、客単価はさらに低下する。
		コンビニ（経営者）	・タスポ導入後1年が経過し、前年の反動でタスポ効果分が今後厳しくなる。
		観光型旅館（スタッフ）	・予約も改善の兆しはない。6、7月の予約状況を前年と比較すると、日が経過しても縮小していない。8月から10月は差が大きくなっている。価格が本館よりリーズナブルな姉妹館は7月、9月～11月は前年を上回っている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・予約は全部門において弱含んでいる。
		住宅販売会社（従業員）	・見込先の発掘が減少しているなか、安心安全の要求は強く、交渉の長期化が目立ってきた。成約までの時間が長くなり、受注減と完工高のずれ込みにつながる。
		悪くなる	コンビニ（店長）
	旅行代理店（従業員）		・新型インフルエンザのオーストラリアでの流行を注視している。今の状況から見て改善は期待できない。
テーマパーク（職員）	・現状の景気状況からは、企業や一般団体、海外客の回復は望めず、先行き予約も前年比かなり厳しい状況である。個人客は、旅行会社の話では前年比7割程度で推移しているとしており、全体としてさらに厳しい状況が続く。		
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	化学工業（総務担当）	・発注先の状況から、この先も受注量の増加が見込める。
		電気機械器具製造業（経理担当）	・消費者の消費マインドしだいであるが、新製品が動き出すと製造業は活発になる。少しずつ動き出している。
	変わらない	繊維工業（経営者）	・先行きの見通しが難しいため、更なる景気悪化や低迷の長期化に備えて消費者の購買心理は慎重である。
		プラスチック製品製造業（企画担当）	・住宅着工件数が増加するのは6か月以上先くらいからであり、3か月では到底増えない。
		金属製品製造業（経営者）	・2～3か月先の受注量に変化はない。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・一部、新興国向けについては持ち直しの感があるが、全体的には、まだまだ先行きが不透明である。
		一般機械器具製造業（総務担当）	・取引先の状況として既存の設備が動き出したところであり、新規設備の動きはその先となる。
		精密機械器具製造業（経営者）	・一時期ほどの受注減少傾向は少なくなってきたものの、まだまだ上昇機運は全く感じられない。
		建設業（経営者）	・大型補正予算での公共事業の執行が始まると全体的に忙しくなる。緊急保証制度を利用して春を乗り切ったものの思うほど受注できなかった建設業者は、夏枯れで資金繰りが苦しくなり、倒産にいたるケースが多発する。
輸送業（配車担当）		・今後、政情の不安定な状態が続く中で、消費者も買い控え等が進展し、取引先の在庫、物量の増加は見込めない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	やや悪くなる	金融業（融資担当）	・企業現場では、数量の回復が認められるが、価格の回復が遅く収益に結びついていない。家計では、雇用不安がぬぐい去れないこととガソリン価格が上昇傾向に転じ消費マインドが再び低下する懸念がある。
		不動産業（経営者）	・法人・個人とも不動産取引に対する期待感があったが、増加の見込みがもてない。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	・7月は新店のオープンなど一時的な良い材料があるが、折込全体の底上げは各地の状況を聞くと上がりそうにもない。
		食料品製造業（企画担当）	・商品価格の値下げ要求とともに実勢価格の下降が進んでいる。また、受注量についても落ち込んでおり、一層の厳しさが予想される。
		繊維工業（経営者）	・季節的な要因もあるが、消費の低迷・低価格化で受注の先行きが全く不透明になっている。また、期近な注文に加え、受注単価も厳しくなっている。
		司法書士	・緊急制度融資を受けた会社から、融資は助かったが返済ができるのか不安という声をよく聞く。
		税理士（所長）	・取引先の経営者によれば、受注の見通しが不透明であり、またデフレ傾向もあるため価格を上げることができないという。先行きが読めない不安な状況にある。
	悪くなる	建設業（総務担当）	・設備投資はやや回復傾向にあるが、工事量の減少で受注価格競争がエスカレートし、依然として厳しさが続く。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	職業安定所（職員）	・大企業の中には在庫調整等が進み、底入れ感がみられている。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・今後一層悪化することはないにしても、向こう数か月は依然厳しい状況が続く。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・よほど景気が良くなる限り、求人する会社は増えてこない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・基幹産業である機械・電子機器・建材などの製造業に回復の兆しがなくため横ばいである。新卒採用者が自宅待機という企業もある。
		職業安定所（職員）	・中小企業等からの雇用調整助成金の相談が相変わらず多い。
		民間職業紹介機関（経営者）	・減益決算、生産減あるいは休業をしている状況では、多くの企業で雇用は最も慎重な分野である。
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・派遣社員の利用申込どころではなく、まだまだ人件費削減に伴う人員整理が続きそうである。
悪くなる	-	-	

### 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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	商店街（代表者）	・新型インフルエンザの影響もなくなり、景気対策の効果もわずかながら出てくるため、上向き傾向となる。
		百貨店（売場主任）	・株価が上がってきており、景気の底打ち感も出てきたため、今後は少しずつ良くなる。
		百貨店（売場主任）	・夏のボーナス支給の減少による影響はまだ分からないが、全体として消費の抑制傾向は和らいでくる。
		百貨店（売場主任）	・選挙などの不透明な要素はあるが、必要な物を中心に、買いたい物は買うという動きが出てきているため、このまま消費は微増の傾向が進む。
		百貨店（営業担当）	・今月ごろから宝飾品や高級時計に動きが出てきている。店頭売上は当分低迷するが、資産家や優良顧客による高額品の買上げは増えてくる。
		百貨店（営業担当）	・直近の宝飾品の催事では、100～200万円程度の受注が多くみられた。この程度の価格帯であれば、良い商品への引き合いが今後出てくる。
		百貨店（商品担当）	・1、2月の最も厳しかった時期に比べ、来客数が増加している。客は買い控えに飽きているため、特価品や少し特典を付けた商品であれば、購入につながるパターンが増える。
百貨店（売場担当）	・為替の影響で、秋からは衣料品を中心とした輸入商品の価格が下がる。国産アパレル商品も更に価格を意識した品ぞろえとなるほか、株価が少し上昇する傾向となるため、富裕客の間でも高額品の購入が拡大する。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（社員）	・依然として厳しい経済環境は続いており、夏のボーナス減少で消費拡大も難しい。ただし、店舗ごとのばらつきはあるものの、食品が主体の当社は総じて堅調な売上、来客数を維持できており、夏に向けては更に拡大傾向となる。
		家電量販店（経営者）	・今後はエコポイント制度による効果で消費意欲は高まる。
		乗用車販売店（経営者）	・エコカー減税やスクラップインセンティブにより受注が好調であるため、今後もやや良くなる。
		その他専門店〔スポーツ用品〕（経理担当）	・景気の上向き感が広がりつつあるため、今後はやや良くなる。
		高級レストラン（支配人）	・今月後半から新型インフルエンザの影響もなくなり、徐々に観光客も増えているため、今後はやや良くなる。
		一般レストラン（スタッフ）	・新型インフルエンザの影響も落ち着き、今後は夏休みにも入るため若干良くなる。
		スナック（経営者）	・7月はボーナスの支給があるため、新型インフルエンザの影響でストレスをためている客が、そろそろ店に来るようになる。
		都市型ホテル（役員）	・新型インフルエンザの影響も落ち着くため、少なくとも今よりは良くなる。ただし、予約状況は前年比で80%と、宿泊部門を中心に景気低迷の影響は続いているため、前年並みに戻ることはない。
		旅行代理店（経営者）	・夏場は新型インフルエンザの影響が大きく低下するため、今月よりも上向くが、特に好材料は何もない。前年並みに戻れば御の字である。
		旅行代理店（広報担当）	・今年の9月は5連休があるため、多くの申込みが入っている。来店客の話を聞いても、夏休みと9月の両方に旅行へ出掛けるといった人が多い。今後は客のマインドが更に盛り上がるため、受注の増加につながる。
		タクシー運転手	・これから夏の風物詩が多くあり、新型インフルエンザで落ち込んでいた修学旅行関係も夏休みには出てくるため、多少は良くなる。
		通信会社（社員）	・エコポイント制度が前月から実施され、地上デジタル放送対応のテレビなどの売上が上向いている。それに伴い、家電量販店などのイベントでも、ケーブルテレビに対する客の反応が今まで以上に良くなっているため、今後は上向き傾向となる。
		通信会社（管理担当）	・新製品の一部に不具合が出て低迷していたが、改善後の商品が入荷されたことで、夏商戦から秋商戦に向けては良くなる。
		遊園地（経営者）	・5～6月前半は不況に加えて新型インフルエンザの影響もあり、営業状況は最悪であった。これから更に状況が悪くなるとは考えにくい。
		その他サービス〔ビデオ・CDレンタル〕（エリア担当）	・夏のキャンペーンやCMによる効果、商品タイトルなどにも恵まれるため、先行きはやや良くなる。
		住宅販売会社（経営者）	・政府の各種景気対策により客の将来不安が和らいできた感がある。特に大型物件において住宅ローンなどを勧めやすくなっているため、先行きはやや良くなる。
住宅販売会社（従業員）	・これ以上悪くなることはなく、株価の上昇と共に住宅の需要は回復してくる。		
住宅販売会社（総務担当）	・長期優良住宅の認定制度の実施により、少しは良くなる。		
変わらない		商店街（代表者）	・客の買物意欲が低下したままで、回復する気配がない。週末の高速道路料金引下げにより、都心部の商業施設の売上にも影響が出ている。今後も環境はあまり良くならず、客の節約志向がまだまだ続く。
		一般小売店〔花〕（経営者）	・景気の回復が報じられているが、生活に直接関わらない生花などの売上が回復するには、まだ時間が掛かる。
		一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	・これからも好転する材料は全く見当たらないため、この景気の悪さは長期にわたって続く。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	・今の状況では買い控えが続くため、今後も良くならない。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	・先行きへの期待が全く持てず、この先どうなるかが非常に不安である。
		一般小売店〔花〕（店員）	・先行きへの不安もあり、客の節約志向は変わらないため、客単価は伸び悩む。



分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般小売店〔菓子〕 (営業担当)	・個人の営業成績は販売量、売上共に順調であるが、店舗単位では売れている店舗と売れていない店舗に分かれており、今後もこの状況が続く。
		百貨店(売場主任)	・サラリーマンの使えるお金は限られているほか、雇用も不安定であるため、先行きの見通しが立たない。
		百貨店(売場主任)	・流通業界は売場面積や店舗の拡大が続いているが、消費自体は伸びていない。従って、景気が大幅に回復しない限り、決して好転することはない。
		百貨店(売場主任)	・消費者の購買意欲が低下し、心の豊かさや環境問題に関心が移っている。購買意欲を高めるようなインパクトのある仕組みは、まだまだ生まれてこない。
		百貨店(企画担当)	・夏物衣料の動きが鈍いため、クリアランスセールにも期待できない。
		百貨店(サービス担当)	・夏物のクリアランスセールや中元ギフト商戦のほか、46年ぶりの皆既日食で関係商品の需要が増えるため、来客数が増加する。
		百貨店(婦人服担当)	・低価格商品の開発といったニュースが多く、消費者の注目が集まるものの、高額な商品には目が向かないため、相変わらず市況は良くならない。
		百貨店(店長)	・景気の底入れなどと報じられているが、小売業ではボーナスの大幅減といった逆風が大きいいため、先行きの見通しは厳しい。
		スーパー(経営者)	・客の会話などから、所得の減少がかなり進んでいるため、今後も厳しい状況が続く。
		スーパー(経営者)	・大企業の輸出関連では回復の兆しがあるものの、地方では観光や地場産業、雇用情勢などに回復の様子は全くない。消費も全く伸びていないため、今後も厳しい状況が続く。
		スーパー(店長)	・省エネ家電のエコポイント制度の導入により、エアコンや冷蔵庫、薄型テレビの動きが活発化しているが、民間企業の夏のボーナス支給額は前年比で10～15%の減少となることから消費は落ち込む。
		スーパー(店長)	・客は複数の店舗を買い回りするため、1品単価は上がらず、来客数も大幅には増えない。衣料品も広告による売出しや割引以外では売れない状況が続いているため、今後も厳しい状況が続く。
		スーパー(店長)	・景気対策が個人消費を後押しするためには、一定の時間と、もう少し雰囲気の良い必要がある。
		スーパー(店長)	・政治の先行き不安のほか、客の間で環境意識や節約意識の高まりが続くなかで、商品単価の低下が進む。
		スーパー(企画担当)	・他社との競合状況には変化がないほか、住居関連、衣料品は今後も低迷するため、厳しい状況が続く。
		スーパー(広報担当)	・ボーナスの減額による影響もあり、引き続き生活防衛型の消費が続く。
		コンビニ(経営者)	・近隣のオフィスの空室率は依然として高いため、今後も来客数は増加しない。さらに、値引き合戦によって客単価の低下も進む。
		コンビニ(店長)	・景気の回復が望めず、企業業績も現状維持であるため、特に良くなることはない。
		衣料品専門店(経営者)	・今のような悪い状況が今後も続く。3か月先の株価が今の水準であり、年金受給者がお金を使ってくればよいが、使わない状況が続けば更に悪くなる。
		衣料品専門店(営業・販売担当)	・修繕やリフォームが多く、新しい商品をなかなか購入してもらえないため、今後も厳しい状況となる。
		乗用車販売店(経営者)	・景気の良くなる材料が見当たらないため、今後も厳しい状況が続く。
		乗用車販売店(経営者)	・ハイブリッド車の販売は好調であるがトラックから軽自動車まで全体的に販売は芳しくなく、車検などの整備の予約状況もあまり良くない。
		乗用車販売店(営業担当)	・現在の好調が一過性であるとしても、しばらくは景気対策の影響が良い効果をもたらす。
		乗用車販売店(販売担当)	・特に良くなる材料が見当たらないため、今後も厳しい状況となる。
		乗用車販売店(営業担当)	・まだまだ先の予測が立たないため、大きな変化はない。
		住関連専門店(店長)	・何度も検討した挙げ句、結局は購入をやめる客が多い。政治が落ち着き、消費者の不安感が根本的に解消されるまでは、状況が好転することはない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	・夏季賞与の支給時期になるが、大部分の企業では昨年よりも減少する。手取り収入が減るため、消費マインドの上昇には当分つながらない。
		その他専門店〔医薬品〕（店員）	・低価格志向により、売れるのは広告の商品が中心となっており、今後もこの傾向は続く。
		一般レストラン（経営者）	・基本的には現在の状況に変化はないため、現状維持の状態が続く。
		一般レストラン（経営者）	・これからグループでの利用が増える季節となる。集客状況が良くなっている感はあるが、旅行や衣料品のセールが増えているため、飲食への消費は増えにくい。
		一般レストラン（スタッフ）	・価格を下げた地域では来客数が増えたように、価格や認知度、サービスの改善などで業績が改善する余地はまだある。ただし、それは外食市場の低価格志向の強さが主な要因であり、景気回復によって良くなるわけではない。
		その他飲食〔コーヒーショップ〕（店長）	・気候は前年より良く、気温も高くなるが、消費者の節約志向は変わらない。
		観光型ホテル（経営者）	・新型インフルエンザによるキャンセルは落ち着いたものの、地域全体として価格の低下に苦しんでいる。市内のホテルや旅館が一齐に破格の格安プランを出したほか、旅行代理店も格安プランを求めてくるため、今後も価格破壊がしばらくは進む。
		観光型ホテル（経営者）	・イベントの増加で売上は伸びるが、夏のイベントには多額の広告宣伝費を使うほか、客へのサービスも大きいため、利益は減少する。
		観光型旅館（経営者）	・8、9月の宿泊やキャンプ場の予約状況では、稼働率が前年比で20%ほど落ちている。
		観光型旅館（団体役員）	・選挙の日程なども不透明な状況であるため、客の動きに関する予測が立たない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・韓国や台湾といったアジアからの旅行者の予約は戻りつつあるものの、ビジネス利用客が激減しており、ほかのホテルとの価格競争が避けられない。一方、一般宴会や婚礼は前年並みに予約が入っているため、それに伴う宿泊は堅調な動きとなる。
		都市型ホテル（マネージャー）	・宿泊部門は少しずつではあるが、アジアからの観光客に動きが出てきている。一方、選挙の影響が懸念される宴会部門では、予約状況は良いとはいえ、全体的に良くなるにはまだ時間が掛かる。
		都市型ホテル（営業担当）	・宿泊については、インターネット予約商品が他都市とかけ離れた価格になるなど、価格破壊が続いている。夏休みの予約状況も前年よりかなり悪く、これから伸びるのか予測が立たない状況である。宴会も、新型インフルエンザの発生から予約が全く伸びていないため、かなり厳しい状況はまだ続く。
		旅行代理店（営業担当）	・予約客数はある程度回復するものの、客単価の回復が見込めないため、この状況がしばらくは続く。
		タクシー会社（経営者）	・新型インフルエンザの影響や季節的な要因を除いても、やはり個人、法人共に交通費の節約ムードが漂っている。特に、法人のチケット利用が減っているなど、今後も経費の削減傾向が続く。
		通信会社（経営者）	・夏商戦向けの新製品も既に出そろっており、更に盛り上がる要因は少ない。
		通信会社（企画担当）	・好転する材料が見当たらないため、今後も厳しい状況が続く。
		観光名所（経理担当）	・梅雨時期としては天候に恵まれたが、例年多くみられる中高生やPTAの団体客の動きが止まっている。月末近くになって少し戻った感はあるが、売上は前月よりも悪化している。景気の底打ちについては実感が全くなく、元の売上に戻るにはまだ時間が掛かる。
		競輪場（職員）	・急激に変化する要因が見当たらないため、今後も厳しい状況が続く。
		その他レジャー施設〔球場〕（経理担当）	・プロ野球交流戦も終わって正念場となるが、7～8月の夏休み期間中には人気チームの試合が6試合、アイドルグループのコンサートや子供向けのイベントも開催されるため、来場者数は堅調に推移する。
		その他レジャー施設〔飲食・物販系滞在型施設〕（企画担当）	・新型インフルエンザの影響は徐々に薄れるものの、根本的な好材料は特に見当たらない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		<p>その他サービス〔生命保険〕（営業担当）</p> <p>住宅販売会社（経営者）</p> <p>住宅販売会社（経営者）</p> <p>その他住宅〔展示場〕（従業員）</p>	<p>・消費者が景気回復を実感できていないため、依然として家計を引き締めたままで、生命保険への加入を控える傾向が続く。</p> <p>・富裕層を対象とした住宅を扱っており、これまでお金はある所にはあると感じていたが、去年の秋以降は富裕層の資産もかなり目減りしている。これ以上悪くなると来期の事業継続が難しくなる。</p> <p>・販売量が増えない割には、業者の倒産件数もさほど増えていない。秋まではこういった辛抱の状態が続く。</p> <p>・住宅ローン減税などの刺激策に期待したが、今のところは期待した集客効果が上がっていないため、現状のまま推移する。</p>
	やや悪くなる	<p>商店街（代表者）</p> <p>一般小売店〔時計〕（経営者）</p> <p>一般小売店〔珈琲〕（経営者）</p> <p>一般小売店〔コーヒー〕（営業担当）</p> <p>スーパー（経営者）</p> <p>スーパー（店長）</p> <p>スーパー（経理担当）</p> <p>スーパー（管理担当）</p> <p>スーパー（開発担当）</p> <p>コンビニ（経営者）</p> <p>コンビニ（店長）</p> <p>衣料品専門店（販売担当）</p> <p>乗用車販売店（経営者）</p> <p>一般レストラン（経営者）</p> <p>観光型ホテル（経営者）</p> <p>都市型ホテル（スタッフ）</p> <p>旅行代理店（店長）</p> <p>観光名所（経理担当）</p> <p>住宅販売会社（従業員）</p>	<p>・セールの前倒しや各種イベントを行っても効果がなく、定額給付金、プレミアム付き商品券による押し上げもないため、先行きの見通しは厳しい。</p> <p>・客からは給料や残業代のカットといったシビアな話が多く聞かれる。夏に向けて少し予算があったとしても、省エネ家電や高速道路料金引下げでドライブなどに流れるため、新たに時計が売れることはない。</p> <p>・まだまだ個人消費は減少が進むため、売上は更に悪化する。</p> <p>・一般商品の流れが停滞しているほか、中元商品の動きが非常に悪いため、先行きの見通しは厳しい。</p> <p>・前年に比べて、食品類のデフレ傾向は加速している。今まで都心部では人材募集しても集まらなかったが、1回の求人広告で何十人も応募者があるなど、世間で報じられているほど回復は進まない。</p> <p>・公務員や上場企業のボーナス支給が始まるが、支給額は10～20%ダウンとなるため、ますます節約志向が進む。</p> <p>・ボーナス支給が始まって所得の減少を実感することで、節約、低価格志向が更に強まる。プライベートブランド商品を含めて価格競争が激化するため、利益や体力を削る消耗戦となる。</p> <p>・景気の先行きは解散総選挙の結果にもよるが、原油価格が再び高騰し始めているため、原材料の値上げにつながる。</p> <p>・原油価格が徐々に高騰しているため、そのうち関連商品の値上げが始まる。物価が上がっても賃金が上がらないため、物が売れずにデフレが進むことになる。</p> <p>・近隣の大手企業の移転によって人口が減るため、来客数が減少し、売上も悪化する。</p> <p>・従来はコンビニで買っていた弁当や飲み物を自宅から持ってくる人が増え、客単価の低下につながっている。景気全体が良くならなければ、この傾向は変わらない。</p> <p>・近くにある老舗の外食店が6月で閉店した後、買手の見込みも立っていない。周辺環境は非常に悪化が進んでおり、先行きの見通しは厳しい。</p> <p>・政治の混乱でエコポイント制度や新車購入助成金といった景気対策の効果が打ち消されている。景気の底打ちが報じられているが、選挙が終わって落ち着くまでは上向かない。</p> <p>・今年も残暑が厳しくなって来客数が減るため、やや悪くなる。</p> <p>・政治が混乱しているほか、経済政策も出尽くしたことで、一時的に良い影響が出てもいずれ消えていく。</p> <p>・夏休みの国内観光客の先行予約は、例年よりも動きが遅い。特に団体予約の動きが悪く、レストランへの影響も大きくなっている。宴会やイベント関係も、公共機関を中心に自粛傾向であり見通しが立たない状況である。</p> <p>・新型インフルエンザの再発が予想されるため、状況はやや悪くなる。</p> <p>・回復の兆しがないため、非常に厳しい状況となる。</p> <p>・値引きによりマンション分譲価格には割安感が出てきているが、購入者の給与、ボーナスの減少で購入意欲が落ちているため、先行きの見通しは厳しい。</p>
	悪くなる	<p>商店街（代表者）</p>	<p>・大型店でセールが行われているため、各店舗では販売単価が低下している。客足も鈍くなっているため、今後は更に悪化が進む。</p>

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般小売店〔衣服〕 (経営者)	・大手、中堅メーカーの倒産件数が落ち着かず、商品仕入れにも不安が増える一方である。
		一般小売店〔精肉〕 (管理担当)	・夏期賞与の減額により、今後の消費の動きはより消極的になる。さらに、秋口から新型インフルエンザの対策に追われることになれば、経済に与える影響は計り知れない。
		その他専門店〔宝飾品〕 (販売担当)	・売場面積が増える予定ではあるが、このまま来客数が増えない状態では、売上の増加は困難である。
		競輪場(職員)	・最近では景気がわずかに回復していると報じられるものの、消費者の所得環境はボーナスカットなどで悪化が進む。
		その他住宅〔情報誌〕 (編集者)	・消費マインドが更に悪化していくなかで、各企業もリストラを迫られている。住宅市場はその速度に対応し切れていないため、今後は更に厳しくなる。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	食料品製造業(従業員)	・家庭での食事の機会が増えており、食品全般の売上は良い。このままの状態が続けば、売上が急激に伸びることはないものの、食品の需要は堅調に推移する。ただし、販売価格は徐々に低下してくる。
		木材木製品製造業(経営者)	・今までは長期間にわたって低空飛行の状態であったが、半年後はかなり改善される見込みであるため、今を乗り切ることが第一である。
		金属製品製造業(営業担当)	・新製品の受注が増えているため、先行きはやや良くなる。
		電気機械器具製造業(宣伝担当)	・現在の好調な荷動きがしばらく続く。
		電気機械器具製造業(営業担当)	・ほんの少しであるが、案件が出てきているため、先行きはやや良くなる。
		輸送用機械器具製造業(経営者)	・これまではほとんど引き合いがなかったものの、少し始めている。
		建設業(経営者)	・受注が戻ってきているほか、取引先の状況も回復しつつあるため、先行きはやや良くなる。
		輸送業(営業担当)	・今年は減ると思われていた中元の注文が、取引先からは例年並みになるとの声が聞かれる。
		輸送業(営業担当)	・今年に入ってから配達件数が上向いているため、先行きはやや良くなる。
		広告代理店(営業担当)	・今月末からの夏のセールや、秋のフェアに向けて回復が進む。
		広告代理店(営業担当)	・自動車以外の業種では景気悪化の底が見えており、今後は広告出稿も戻ってくる。
	変わらない	繊維工業(団体職員)	・現状よりも特に悪くはないが、改善の兆しも全くない。
		家具及び木材木製品製造業(営業担当)	・受注の動きがないため、今後も厳しい状況が続く。
		パルプ・紙・紙加工品製造業(経営者)	・良くなる要因が見当たらないため、今後も厳しい状況となる。
		化学工業(経営者)	・以前に比べれば多少回復しているが、これ以上良くなる様子はない。
		化学工業(管理担当)	・実需面で目立った材料はないが、各種の景気対策によってマインド面では明るい兆しが出始めている。社内でも車や家電製品の買換えや、研究開発助成金の申請など、前向きな話が聞かれるようになった。欧米の先行きが不透明なため、あと2～3か月は一進一退を繰り返しながら、秋以降は緩やかな回復に向かう。
		窯業・土石製品製造業(経営者)	・受注状況はこれ以上悪くならないため、今の底の状況が今後も続く。
		金属製品製造業(経営者)	・自動車の販売や設備投資の状況は停滞気味であるが、通信や建設などは堅調に推移している。ただし、前年の平均に戻るまではまだまだ時間が掛かる。
		金属製品製造業(総務担当)	・民間企業の工事案件が少なくなっており、受注競争がますます激しくなるため、今後も厳しい状況が続く。
	一般機械器具製造業(経営者)	・今後数か月の範囲では、受注は低迷が続く。	
	電気機械器具製造業(経営者)	・取引先からは新興国の動きは堅調であるとの声が聞かれるが、やはり先進国の景気が回復しなければ良くなる。	
	電気機械器具製造業(企画担当)	・この3か月は選挙もあって世の中が安定しないため、悪い状況のまま推移する。	
	電気機械器具製造業(営業担当)	・物が売れなければどうにもならないため、先行きも厳しい状況が続く。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他製造業〔履物〕 (団体役員)	・景気は底打ちしたと報じられているが、組合員の業況が好転する兆しは全くない。
		建設業(経営者)	・政府の補正予算の成立に伴い、公共工事が一時的に増加する。
		建設業(経営者)	・夏期賞与額もかなり厳しい水準となり、消費者の財布のひもは引き続き固くなることから、今後も厳しい状況となる。
		輸送業(営業所長)	・関西国際空港での貨物の取扱が減り、値崩れが始まっていることから、今後も厳しい状況が続く。
		新聞販売店〔広告〕 (店主)	・折込収入が低迷しているものの、下げ止まった感がある。ここ3か月は前月比で横ばいであるため、今後も今の状況が続く。
		広告代理店(営業担当)	・ここ数か月は、紙媒体、Web媒体共に前年比50%前後の推移となっているため、今後も厳しい状況が続く。
		司法書士	・良くない状態が続いているが、悪いなりに落ち着いているため、今後も大きな変化はない。
		経営コンサルタント	・小売業の回復感は一時的なものであるが、製造業の回復にはやや期待できる。ただし、全体としては先行き不透明であるため、現在の状況が続く。
		経営コンサルタント	・依然として消費は弱い動きとなるため、顧客各社も厳しい状態がしばらく続く。
		コピーサービス業(従業員)	・エコポイント制度の導入などが消費マインドを刺激して景気を活性化させるが、消費の先取りにすぎないため、本質的な景気回復には到底及ばない。
やや悪くなる		食料品製造業(経理担当)	・原材料価格が再び上昇傾向にあるため、先行きの見通しは厳しい。
		繊維工業(総務担当)	・依然として回復の兆しがない。催事への参加者はあっても価格競争が激しいため、利益確保が困難となる。
		繊維工業(総務担当)	・消費者の靴下に対する購買意欲が低下し、販売先からの注文量が落ちている。これまで自動車や家電のような急激な落ち込みはなかったが、その分遅れて徐々に減少しているため、底打ちはかなり先になる。
		化学工業(企画担当)	・原料価格が上昇傾向であり、今秋には食品価格が再上昇する危険性もある。米国では原乳が余剰状態となり乳牛10万頭が処分されたほか、投機マネーの流入もあるなど、食品業界の先行きは厳しい。
		金属製品製造業(管理担当)	・今後の大型受注などの情報が全くないため、社内では派遣切りなどの人員整理が進むことになる。
		電気機械器具製造業(経営者)	・今までの経験では、在庫調整が進むと一時的に回復するはずであるが、今回の不況は複雑で奥が深い。昨年からの景気対策で何とか生き延びてきた弱い企業も、今の金融機関の姿勢では資金繰りに困って破たんが増える。
		金融業(支店長)	・取引先の建売業者では、物件はボーナス時期にある程度動く予想していたが、非常に動きが悪い。新規で購入した土地は注文建築の形で分譲する方針であり、経費節減を進めているなど、今後も厳しい状況となる。
悪くなる	不動産業(営業担当)	・居住用、事業用共に賃貸市況が悪化している。空室が増えており、賃料を下げて募集をかけてもなかなか決まらないため、まだ将来的には景気は悪くなる。	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社(支店長)	・補正予算の影響もあり、少しずつ景気は上向いてくる。
		求人情報誌製作会社(企画担当)	・電池関連などで製造業に底打ち感が出ているほか、小売、サービス関連でも新型インフルエンザによる落ち込みから回復がみられるなど、小さいながらも明るい材料が出てきている。
		民間職業紹介機関(支社長)	・一企業から複数職種の採用が徐々に出てきている。中小企業にとっては採用のチャンスでもあるため、求人数は緩やかな回復基調へ向かう。
	変わらない	職業安定所(職員)	・一部の企業では仕事に戻ってきたという話もあり、求職者の増加は落ち着いてくるものの、求人の増加は望めず、低い水準のまま推移する。
職業安定所(職員)		・大企業は余剰人員を抱えているため、仕事量が増加したといっても、すぐには中小企業まで回ってこない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		職業安定所（職員）	・一時的な観光客の減少による影響もあり、小売、サービス業からの求人が再び少なくなっている。一方、観光客数に影響を受けないはずのIT業界や医療関係の求人も、少ないままとまっている。大量離職の動きは落ち着いているが、求人質も考慮すれば当分は好転が難しい。
		民間職業紹介機関（職員）	・公共工事が前年比2～3割増という明るい材料はあるが、日雇労働者を雇用する末端事業所には効果が及ばないといった声が多い。
		民間職業紹介機関（大学担当）	・企業体力の回復が見込めないため、今後も厳しい状況が続く。
		民間職業紹介機関（営業担当）	・今後、求人動向はすぐには改善されないため、大きな変化はない。
		学校〔大学〕（就職担当）	・企業の設備投資も上向いていないため、雇用が回復するまでにはもう少し時間が掛かる。
	やや悪くなる	人材派遣会社（経営者）	・IT業界では正社員が余っているため、大型案件が出てきても派遣業界まで回ってこない。これを解消するにはかなりの時間が掛かるため、今後も厳しい状況となる。
		新聞社〔求人広告〕（管理担当）	・大手広告会社が販促分野に特化した専門部隊を編成するなど、これまで中規模の広告会社が得意としていた領域に進出しつつある。ほかの大手もこれに続く可能性があるため、今後ますます競争が激化する。
		職業安定所（職員）	・新規求人数が全産業で減少しているため、雇用情勢は今後悪化が進む。
	悪くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・昨年10月から売上が毎月低下しており、底が見えない。今後も広告の予算を確保できる企業は限られてくるため、厳しい状況となる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・新聞の求人広告の反響が非常に良く、広告主からは喜ばれるが、1回の掲載で充足してしまうため出稿回数は減少している。出稿件数の増加も見込めないため、9月までは好転する気配がない。
新聞社〔求人広告〕（営業担当）		・各社では現状の人員体制の安定が優先であり、社員を増やす状況にはない。この状況は今後も続き、急に改善することはない。	
新聞社〔求人広告〕（担当者）		・今後3か月の受注見通しにも、全く復調の兆しがない。特に、百貨店や学校など、大阪の地元企業からの出稿が激減している。	

## 8. 中国（地域別調査機関：（社）中国地方総合研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向 関連	良くなる	その他飲食〔サービスエリア内レストラン〕（支配人）	・今後は夏休みから9月の5連休と、好条件がそろっている。
	やや良くなる	一般小売店〔紙類〕（経営者）	・高速道路料金引下げがお盆期間にも実施され、こちらに期待できるので景気が上向いていく。
		百貨店（販売促進担当）	・徐々にではあるが、売上高回復の兆しが見えている。景気全体にも回復の兆しが見えてきたと思われるので、今後期待できる。
		スーパー（店長）	・販売件数、客単価ともに前年をわずかだがクリアできるようになってきた。これから先には更に上回ることも期待できる。
		スーパー（総務担当）	・商品単価の下落は今後も続きそうだが、買上点数が少し伸びて、客単価がわずかではあるが前年を上回る日が多くなってきており、この傾向が続けば良くなる。
		コンビニ（エリア担当）	・ここ数か月の悪い状況はこれ以上続かない。したがって少し良くなる。
		衣料品専門店（店長）	・1品単価は下がっているものの、ボーナスシーズンのせいもあるかもしれないが、来客数と買上点数は増加しており、財布のひもがやや緩んでいく。
		家電量販店（店長）	・エコポイントは我々にとって追い風なので、これを最大限活用して夏商戦を勝ち抜くことができれば、現状を少しでも改善できる。
		家電量販店（店長）	・エコポイント制度が、ボーナス商戦へ良い影響を与える。特に地上デジタル放送対応の薄型テレビは大いに期待が持てる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		乗用車販売店（営業担当）	・ハイブリッド商戦に拍車は掛かり、各メーカーから新型車が続々と発表され、それによって客の購入意欲も増加して行く。
		その他専門店〔布地〕（経営者）	・客と話をしていると、少しずつ明るい話が出るようになってきた。
		都市型ホテル（従業員）	・企業関係者から、下期から景気が好転するという声が聞こえてくる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・高速道路料金引下げのおかげで、週末の宿泊が以前より早く予約が入り始めた。
		通信会社（企画担当）	・以前は地方都市の雰囲気は全く沈滞していたが、最近は様々なイベントによって空気を少しでも浮揚させようという動きがある。
		テーマパーク（業務担当）	・来客数増の傾向が続くことを踏まえて、これから行催事、広報を展開していく。
		住宅販売会社（経理担当）	・長期優良住宅や環境に配慮した住宅には国からの支援もあるため、客が興味を示せば売上増が期待できる。ただし限定的な対象者も絞られるため、長続きはしない。
	変わらない	商店街（代表者）	・空き店舗間い合わせ、新規店舗開店など、これから現状を好転させるような要因が、今のところ見当たらない。
		商店街（代表者）	・客や出入りの業者からは良い話は聞かれない。テレビなどでは景気が底打ち等の報道をされているが、実態では決してそんなものではない。ただし以前ほどの悪い話はない。
		一般小売店〔酒店〕（経営者）	・景気は最悪の状態を脱したといわれているが、まだその実感に乏しく、今の悪い状態が続く。
		一般小売店〔印章〕（営業担当）	・今月は売上が持ち直しているが、企業設立などによる注文はまだ低調である。この状態では、これからも例年の売上は望めそうもない。
		百貨店（営業担当）	・家電製品はエコポイント制度で動くだろうが、衣料品については売り出し、クリアランスとも期待できない。
		百貨店（営業担当）	・給与やボーナスのカットや社会保障制度への不安など、経済を取り巻く環境は最悪の状況であり、消費の回復は期待できない。
		百貨店（営業担当）	・セールの売上や、秋物商材の立ち上がりの状況を見ないとわからないが、大きく売上が回復するような理由が見当たらない。
		百貨店（販売促進担当）	・7月から夏のセールが始まるが、アパレル業界の生産調整もあって十分な商品確保が難しい。9月上旬まで続くロングバーゲンになるが、大きな期待は掛けられない。
		百貨店（購買担当）	・今月は定額給付金やプレミアム付き商品券などで消費に追い風が吹いており、またクリアランスの前倒しなどによって順調に推移しているが、この反動が将来出てくる可能性がある。また冬物のヒットアイテムはまだ全く見えてきておらず、先行きは分からない。
		スーパー（店長）	・所得が増える見込みのない現状では、客の低価格志向はまだまだ続き、景気が良くなる見込みは全くない。
		スーパー（店長）	・感覚としては景気の回復を感じるが、客単価・来客数は依然として前年比90%程度であり、まだまだ厳しい状況が続く。
		スーパー（管理担当）	・競合店出店により販売量の低下が続いている。低価格のプライベートブランド商品が売れ筋になってきているため、販売金額の増加も見込めない。
		スーパー（経営企画）	・夏のボーナスも期待できないという声を良く聞く。また、事業を営んでいる人からは、自分の業種は不景気の波が遅れて来ているので、ボディブローのように効き始めており、これから大変だという声が聞こえてくる。
		コンビニ（エリア担当）	・朝だけだが、工事関係の客は相変わらずものを良く買っていく。この動きがこれからも続けば、今の状態が続く。
		コンビニ（エリア担当）	・ここ3か月で見れば悪い材料もないが、良い材料もない。お中元についても3千円相当の商品が既に動いていて、今のところは例年と比べそう悪くはないし、ボーナスが減ったからといって食費を下げることもない。ただしヒット商品がないことから9月以降は厳しくなる。
		衣料品専門店（販売促進担当）	・ここにきて主婦層が財布のひもを締めてきており、この流れでは、夏場は1万円以上の高額商品は苦戦する。
		家電量販店（店員）	・エコポイントの影響で自分が担当している以外のテレビ、エアコン、冷蔵庫なども良くなっており、3か月後もこの勢いが持続する。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		家電量販店（予算・企画担当）	・現在上向きとなっている状況のかなりの部分が、エコポイント制度によるものであり、年度内は一定の底上げ効果が期待できる。ただ、小物や雑貨などの売上は引き続き悪く、見通しは決して良くない。また、前年度後半から景気後退のためハードルが下がっているため、数字上は前年を上回って推移すると考えられるが、実態ベースでは現在とあまり変わらず、回復は緩やかなものになる。
		乗用車販売店（経営者）	・企業は人件費も含めて、経費の節減に向けて懸命に取り組んでいる。政府の景気対策の効果も徐々に効果は出てくるとは思うが、しばらく我慢の時間が続く。もっとも今年後半から来年に向けては大いに期待している。
		乗用車販売店（統括）	・実績が前年を上回ったのは、減税と補助金の影響が大きく、一過性のものである。
		乗用車販売店（サービス担当）	・急激に良くなる要素がなく、このまま減税効果、補助金効果で推移していく。
		乗用車販売店（統括）	・客との会話などから、旅行や耐久消費財などの購入の話を聞くので、レジャーや買物をする人は変わらない状況が続く。
		自動車備品販売店（経営者）	・高額品の動きは良くなく、また洗車用品や小物等も必要以外は買わない傾向にあり、しばらくはこのような動きが続く。
		高級レストラン（スタッフ）	・ここ3か月の予約状況は相変わらず厳しい一言で、その先は不透明である。
		一般レストラン（店長）	・現在も客の節約志向が続いているため、これからも平日昼間の来客数の確保は難しい。
		スナック（経営者）	・客の話には、今年一杯、年内は良くなるのではないかとこのものが圧倒的に多い。
		都市型ホテル（総務担当）	・当地は10～11月の動きが大きいが、いまだに大きな動きが見受けられない。また、婚礼に関しても経費を必要最小限としており、景気による自粛傾向はいまだ続いている。
		タクシー運転手	・最後の週末がやや良く、この状態が続くことを願って「変わらない」とした。
		タクシー運転手	・日中、生活の足として使う客は月を追うごとに減っている。法人関係も経費削減から利用を絞っており、また夜についても、企業は接待や会議などを控えており、やったとしても短時間で切上げているので、タクシーの利用は少なくなる。この状況は当分改善する見込みはない。
		通信会社（社員）	・ボーナス時期での顧客申込等を期待しているが、現在のところあまり変動がない。ここ数か月での変動もあまりない。
		テーマパーク（管理担当）	・入館者の動向に、これからも変化がない。
		テーマパーク（広報担当）	・団体客の減少傾向は常に続いており、安心できない。近隣の旅館や、旅行会社は非常に厳しい状況である。
		美容室（経営者）	・今の好転している状況が続くと判断できるほど、甘い状態ではない。政府の景気対策もそれほどの効果は上がっていない。
		住宅販売会社（従業員）	・来場者数、来場者の反応を見ても、これから良くなる兆しはあまり見えてこない。
		住宅販売会社（販売担当）	・展示場イベント売出しへの来場者数が増えず、今後も2～3か月は受注が増えそうにない。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・地元で新しく就職する口がなく、若者が県外に出て就職しており、長期的に見て良くならない。
		商店街（代表者）	・他の業種の人に聞いても非常に苦境に喘いでおり、より安く、より良い物を、より付加価値の高いものをという客の動きは更に鮮明になってくる。
		一般小売店〔靴〕（経営者）	・取引先の大手の間屋が閉店するなど、業界が落ち着いていないようなので、しばらくは先行きは厳しい。
		百貨店（売場担当）	・晩夏から初秋にかけては無理に買わなくてもよいシーズンであり、ますます買い控えに拍車がかかる。
		百貨店（販売担当）	・セール期間中は客の購買意欲は持続すると思うが、終わればまた買い控ええられる状態に戻る。
		スーパー（店長）	・地元の大規模工場において、景気の回復の兆しが見えてこない。
		コンビニ（エリア担当）	・財布のひもは相変わらず固く、今後も続くと思われる。競合等の影響よりは、客自身の節約が更に節約に拍車を掛け、本当に必要なものしか買わなくなっている。



分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・他社も低価格の方針を打ち出しており、ますます競争が激化する。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・先行き不安から必需品しか買いにこず、それも低単価のものが選ばれる傾向が続く。高額品も出ないことはないがほんの一部で、これからも客単価の低下傾向は続く。
		乗用車販売店（店長）	・エコカー減税の効果も空しく、前年比70%を越えられない状態が続く。他メーカーのハイブリッド車の品薄状態を突いて展開したいところだが、客の目はハイブリッド車に向いており、苦しい状態が続く。
		乗用車販売店（販売担当）	・追加税制による補助金の先行きが不透明になりつつある。現在は補助金に間に合うとの前提で販売は好調であるが、今後は分からない。
		その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者）	・5月連休明けより、客の低価格志向が顕著になってきており、コンビニのディスカウント弁当もこれからの売上に大きく影響を及ぼす。
		観光型ホテル（経理総務担当）	・ボーナスカットなどの影響からか、繁忙月である8月の予約が芳しくない。定額給付金のホテル業界への恩恵は全くなき、高速道路料金引下げも3か月間の統計上、プラスになっていない。
		タクシー運転手	・3か月先までには選挙があり、選挙があると人の動きが悪くなる。他の業種については政府の支援策などで一時的に売上を伸ばしているものもあるが、タクシーについては企業が経費を抑えるためなどで出張などによる利用がなく、また転勤もないので送別会もなく、乗客の減少はこれからも続く。
		美容室（経営者）	・今まで経験したことがないような不景気が続いており、これだけ悪ければこれから簡単に戻るとは考えられない。
		設計事務所（経営者）	・選挙を控えて、世の中どう動くかに関心が高まっている中、建築工事は様子見の状況で、もう少し動きが悪くなる。
		悪くなる	
百貨店（売場担当）	・セールの前倒しが例年より更に激しくなっており、客は最初から均一価格で訴求する傾向が強くなるため、客単価は上がらず、クリアランス本番の売上は増加しない。		
スーパー（店長）	・製造業関係の客が多く、工場もフル稼働になっていない状態である。稼働状態がいつから元通りになるのか全く分からない。		
スーパー（財務担当）	・個人の収入は今後も減ることが予想され、個人消費はますます低迷する。		
コンビニ（エリア担当）	・今後も、必要なものを、必要なだけしか購入しないという客の動向は続く。		
住関連専門店（広告企画担当）	・ひたすら低価格志向という風潮がなくならない限り、景気はよくなる。この業界では価格帯の限界がきている。粗悪な安物をそれらしく見せて販売するしか生き残る方法がないような状態なので、まだまだ悪くなる。		
一般レストラン（店長）	・我々外食産業にとっては、人員募集が難しいところだが、最近は募集を出さなくても集まってくる。また、客の来店頻度は減少傾向が続く。		
美容室（経営者）	・景気が悪い話は良く聞こえてきて、見通しが立たないという話ばかりである。またサラリーマンからも、小遣いを減らされたという類の話しか聞こえてこず、良くなる様子はない。		
設計事務所（経営者）	・収入減少がこれからも止まらない。したがって新しい消費行動を起こすまで、まだまだ時間が掛かる。		
企業動向関連	良くなる やや良くなる		
		化学工業（総務担当）	・自動車業界の生産増に期待できる。
		化学工業（総務担当）	・納入先の在庫調整が進んでいる。
		鉄鋼業（総務担当）	・在庫調整進展により、稼働状況が前年比7～8割程度まで改善しており、なお改善基調にある。
		鉄鋼業（総務担当）	・在庫調整が進み、景気の底入れはしたと思われるが、大きな回復は見込めない。
		電気機械器具製造業（総務担当）	・エアコン、家電に加えて携帯関連も受注計画が上積みされ、増産傾向となっている。一時帰休、時間外ゼロで対応してきたが、今月から時間外を復活せざるを得ない状況となっている。
輸送用機械器具製造業（経営者）	・Vの字というわけにはいかないが、夏に向けて受注が増え始めている。ただし9月から先は不透明である。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	変わらない	輸送業（運送担当）	・若干ではあるが取引している大手企業の工場の増床等明るい話題も見え始めている。緩やかではあるが良くなっていく。
		非鉄金属製造業（経理担当）	・在庫調整の反動としての受注増は期待できるが、それを越えた需要増の動きは見えない。
		金属製品製造業（総務担当）	・得意先へ営業活動を行っても、案件の絶対数が不足しており、受注に結びつかない。新規開拓にも取り組んでいるが、即効性は期待できない。景気が改善されるのは、早くて年末辺りである。
		電気機械器具製造業（広報担当）	・受注が回復する兆しが見受けられない。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・9月まで臨時休業が続けざるを得ない状況が続く。
		建設業（経営者）	・取引のある他の業種も良くなる気配はないが、ひどく悪くなる様子もない。2～3か月はこのままで推移する。
		通信業（営業企画担当）	・具体的な設備投資の商談は、現時点では検討段階のものがほとんどであり、現状の景気から大幅な変化が見込めない。
		金融業（営業担当）	・地場の企業の社長などと話していても、精神的に底を打ったという雰囲気はあるが、年内については仕事が全くない状況は変わらない。特に土木建築や設備工事などでは仕事は全くない状況が続く。
		金融業（業界情報担当）	・依然として低水準ではあるが、エコカーの好調な売行きが下支えとなり、生産は緩やかに回復する。
	会計事務所（職員）	・一部製造業においては、夏場以降に向けての見積が徐々に入ってきているが、契約成立に結びつくまでには至っていない。また、燃料費がじわじわと上昇してきており、全般的なコストアップにつながる懸念がある。	
	やや悪くなる	食料品製造業（総務担当）	・夏商戦で中元などが始まるが、客は購入を渋っており、ここ2～3か月は前年のような伸びは期待できない。ただし秋になれば新商品が発売され、伸びが期待できる。
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	・6月生産には工事案件が多く含まれており、この案件が終了する7月以降、当月並みの生産は確保できない。
		一般機械器具製造業（経営企画担当）	・国内、海外共に、市場の冷え込みによる自社製品の売上の悪化が続く。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	・親会社からの受注が取れていない。また現在受注しているものについても、いつキャンセルが出ても不思議ではない状況にある。
悪くなる	食料品製造業（業務担当）	・景気対策効果も一巡して、消費者の安値志向もあり、各社とも体力勝負となり、独自性のある商品以外は値下げするしかない状況となる。今後、再び材料高の流れがくれば、収益は更に悪化する。	
	その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	・消費動向の低迷の継続が予測される。	
雇用関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	人材派遣会社（担当者）	・採用に関する企業の動きが、ほとんど停止している。また、各業種でのヒアリングにおいても、受注状況は一時期よりは少し戻ったが、上向きになる動きはないというコメントがほとんどである。
		人材派遣会社（営業担当）	・例年であれば6月は受注量が増加するが、今年は5月から6月にかけて受注は横ばい、かつ前年の半数程度であり、これからの急激な回復も難しい。
		職業安定所（職員）	・求人募集は必要最小限の欠員補充が精一杯で、採用のチャンスと捉えている企業はない。毎年新卒者の採用を継続している企業でも、来春の卒業予定者の採用については計画が立たないとの話も多く聞かれる。
		職業安定所（職員）	・企業の業況では、景気が底を打ったという報道があるものの、地方では「そういう感じはないし、見通しも立たない」などの声が多いため、まだしばらくは現在の悪い状況が続く。
職業安定所（職員）	・休業による雇用調整は落ち着いたようであったが、零細企業に影響が出始めており、新たな休業開始の相談が多くなっている。		
職業安定所（雇用開発担当）	・助成金を活用しての雇用調整（休業・教育訓練）の規模に縮小傾向は見られない。むしろ製造業から建設業、運輸業への広がりが顕著である。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		民間職業紹介機関（職員）	・景気は底を打ったとはいわれるが、どこも既存社員で十分対応できるだけのビジネスボリュームであり、人余り感は依然残ったまま推移する。また、統廃合、合併等の話を数社から耳にしており、そうなればまた人員削減が始まり、失業者は増える一方となるが、受け入れ先がない状態は変わらない。
		民間職業紹介機関（職員）	・雇用情勢は、稼働率向上を考えている企業が出始めるなど若年層の求人は多少上がる可能性があるが、40～50歳代にとっての雇用情勢はむしろ厳しさを増していく。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	・求人数が前年度に比べ減少傾向にある。また、増加する要素も見られない。
	やや悪くなる	求人情報誌製作会社（担当者）	・来期の新卒採用計画に関して、予算的に現状維持か減少の意思表示をしている企業が多い。
	悪くなる		

### 9. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	一般小売店〔酒類〕（経営者）	・秋口にかけて連休もあり、行楽シーズンに高速道路料金引下げ効果を期待したい。
		百貨店（営業担当）	・生活必需品の価格が安定してきた。価格が安定すると買物の計画がしやすくなるため、やや良くなっていく。
		乗用車販売店（従業員）	・自動車販売の減税の効果で販売は順調である。本当の景気回復とは思えないが、上向いているのは確かである。
		乗用車販売店（従業員）	・環境対応車への優遇税制及び新車購入補助金制度の適用期間は、新車販売市場も良くなっていく。
		乗用車販売店（営業担当）	・環境対応車への優遇税制と新車購入補助金の効果を期待する。
		一般レストラン（経営者）	・少々持ち直しつつあるが、客が以前と比べて変質している。高価格な物は敬遠し、安価な物のなかからより良い物、好みに合う物を選んでいる。
		観光型旅館（経営者）	・7月の予約状況が若干良いので、これから少しずつ良くなっていく。一心、景気も底を打ったという感じがあるので、今よりは良くなっていくと期待している。
		観光名所（職員）	・業種によっては、製造を増やしたりしており、雇用も少しずつ回復してきている。
		競艇場（職員）	・当競艇場では7～8月に大きなレース開催があることに加え、夏の「ナイター営業」効果が期待できる。
	変わらない	商店街（代表者）	・定額給付金の給付、高速道路料金引下げ効果などで消費者マインドは良くなっているように思う。しかし、それがそのまま景気に結びつき、景気が良くなるとは思えない。景気の底は打ったと思う。
		商店街（代表者）	・客との話でも景気が回復している様子は全くない。
		百貨店（営業担当）	・7月のクリアランス前の商品下見の客が多く、買い控え傾向が例年になく厳しい。ファッション商品の単価低下がみられる。
		スーパー（店長）	・良い物でも値段が高くては売れないので、どんどん値下げしている。今後も単価の下落が続くそうである。夏のボーナスが減少している企業もあり、お中元商戦も厳しい。
		スーパー（店長）	・食品を中心に売上は回復傾向になっているが、価格や品質・適量等を重視した品揃えの必要性を感じている。
		スーパー（企画担当）	・景気回復の報道はあるが、生活実感として良くなっているとは思えない。いかに支出を減らすかということが、企業と同じく家庭にも大きいのしかかっている。
		衣料品専門店（経営者）	・来週からバーゲンを始めるが、現状では厳しいと予想される。
		衣料品専門店（経営者）	・仕入を抑えているが、それ以上の売上低迷で在庫が一向に減らない。そのため度々、在庫減らしの特売セールを行うことになり、悪循環が続いている。
		家電量販店（店長）	・エコポイント効果でテレビ・エアコン・冷蔵庫が好調に推移している。しかし、それ以外の商品、特にパソコンを中心に低迷しているため、全体では変わらない。
	家電量販店（営業担当）	・暑くなってきたが、エアコンの売上台数が伸びない。例年並みにとどまりそうな気配である。商品1点購入の客の割合が以前よりも増している。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		乗用車販売店（従業員）	・本県の現状をみると良くなる気配はなく、底で横ばいという状況で変わらない。
		乗用車販売店（役員）	・新型ハイブリッド車の販売効果が2～3か月は続くと思う。販売量全体では横ばいと思われる。補助金の申請が終われば悪くなっていくと考えている。
		都市型ホテル（経営者）	・新型インフルエンザの影響は収まってきたが、高速道路料金引下げ効果が薄れてきた感があり、全体では変わらない。
		旅行代理店（支店長）	・夏の賞与の支給水準の低下、新型インフルエンザの影響等を考えると夏の個人旅行需要は縮小傾向にある。より安・近・短の旅行形態に移行していくと思われる。
		タクシー運転手	・雇用対策に期待できないので、利用客の増加も見込めない。
		タクシー運転手	・株主総会の後、どこにも寄らずにすぐに会場から立ち去っている状況なので客が少ない。客の話の内容からも、景気が良くなるとは思えない。
		タクシー運転手	・今の状況が変わらず、横ばいで推移する。この夏、暑ければ多少は客があると思う。しかし、夜、飲みに出る人が減っており、長距離の客が少ないため厳しいと思われる。
		通信会社（支店長）	・全般的に客の目線は冷めており、消費支出は減少傾向にある。
		通信会社（管理担当）	・新規市場の縮小化傾向及び、端末の取替えサイクルの長期化等により、売上の回復は期待できない。
		ゴルフ場（従業員）	・来場者の様子や予約状況をみていると、2～3か月後も現状とあまり変わらない。
		設計事務所（所長）	・今まで来たことのない大学から求人票が送られてくるようになった。
		設計事務所（職員）	・年度当初からの補正予算及び上半期の前倒し発注により、向こう数か月間は変わらない。
		やや悪くなる	
スーパー（財務担当）	・流通業界でデフレ傾向が先行しており、今後のスパイラル現象を懸念している。		
一般レストラン（経営者）	・競合店の出店が7月まで続くため、来客数の減少、単価の下落が発生して売上の厳しい状況が続く。		
悪くなる		一般小売店〔乾物〕（店員）	・これからお中元の時期であるが、ボーナスもかなり減っていると聞いている。今年も大変苦戦しそうだ。
		一般小売店〔酒〕（販売担当）	・景気の悪化、個人商店の激減、県都エリアや阪神方面のショッピングモールでの高額商品の購入、大都市への人口流出等、自助努力ではどうにもできない状況が続く。
		スーパー（店長）	・地方は景気悪化の影響をもろに受けている。失業率の上昇、求人倍率の低下など、今後さらに悪化すると考えられる。
		衣料品専門店（経営者）	・年収が減っているため買い控えをしている。
		住関連専門店（経営者）	・個人消費が悪く、販売量がどんどん落ちている。
		その他飲食〔ファーストフード〕（経営者）	・景気低迷の影響で、外食に対する支出が今後も減少傾向にあると思われる。
		美容室（経営者）	・客との会話では、残業、休日出勤などの手当が抑えられ、定時に仕事を完了させるなど、忙しいのに給料には反映されていないといったことがある。このような状況では、冷え切った消費動向がすぐに回復するとは思えない。
企業動向関連	良くなる やや良くなる	-	-
		食料品製造業（従業員）	・冷凍食品関連が、9月から上昇していくと思われる。
		木材木製品製造業（経営者）	・住宅着工数が90万戸とみられているので、それに対する秋の需要に伴って景気が上昇してくると思われる。
		鉄鋼業（総務・人事統括）	・自動車業界に続いて鉄鋼業界についても、持ち直し方向の報道があり受注増を期待している。
		通信業（営業担当）	・お中元、夏のレジャーシーズンを迎えることなどから、個人消費が上向くと思われる。今夏、高速道路料金が引下げられたことで家族旅行を計画している話などを耳にすることもあり、個人消費も少しは上向いて来ていると感じる。
		不動産業（経営者） 広告代理店（経営者）	・最近、客からの問い合わせが増えてきている。 ・同業者でも、機材の新規導入などの話が出ているところもある。まだ予断を許さないが、一部では受注が増えてきている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	変わらない	パルプ・紙・紙加工品 製造業（経営者）	・今後、価格対応をしなければ、販売量は落ちる一方になるのではないかと心配している。
		一般機械器具製造業 （経理担当）	・クレーン業界は今後の稼働次第だが、設備投資意欲がわいてこない状況である。ユーザーの買い控えは今後も続くものと思われる。
		電気機械器具製造業 （経営者）	・需要に回復がみられず、価格競争が一段と厳しくなっている。
		建設業（総務担当）	・公共工事で市町村が発注する小中学校の耐震工事がかなりの件数で出てきているが、競争が激しく、獲得は難しい状態が続く。
		輸送業（社員）	・今年上期に在庫調整も一巡し、取扱数量も以前の7割程度までは回復してきている。当面はこの状態で推移する見込みである。
		通信業（部長）	・先月末から今月にかけて新商品を発売したが、総じて購買に慎重である。この姿勢は今後も継続するものと考えられる。
		金融業（融資担当）	・客との会話で、当面は横ばい傾向が続くという内容が多い。
		広告代理店（経営者）	・消費低迷で幅広い得意先の広告費が削減され、「広告しても物が売れない」という意識が広がっている。補正予算による新車の売れ筋も車種が限定されており、地方広告で比較的多かった車関係の得意先の広告費も削減が続いており、今後とも厳しい状況が見込まれる。
		公認会計士	・関与先の社長との話では、資金繰りに慎重で積極的に設備投資をしようという企業は非常に少ない状況である。しかし、売上が今後落ちていくという不安も持っていないようである。現状が続くものと思われる。
	やや悪くなる	輸送業（支店長）	・燃料がじわじわ値上がりしている。特に7月は値上がり幅が大きく、一方、運賃収入が落ちる現況では経営が苦しくなってくる。
	悪くなる	電気機械器具製造業 （経営者）	・機械、プラントの動きが完全に止まった。受注残がなくなったこともあるが、期待している環境、電池の原料等の動きも悪くなっている。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	求人情報誌製作会社 （編集者）	・求人数は低調であるが、社員教育や研修に力を入れ、業績回復の基礎作りに取り組む企業は増えてきそうである。
	変わらない	新聞社〔求人広告〕 （担当者）	・夏の賞与の減少で消費は停滞する。全国的に景気が下げ止まっても、本県は製造業が少ないので資金が流入することも少ない。観光面でも好材料がない。
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・新規求人数が前年の3分の2という低水準であり、求人倍率も低下している。また、雇用調整助成金の休業を実施している事業所も多い状況が続いている。
		職業安定所（職員）	・家電や自動車以外の中心的な企業で生産調整がさらに拡大する見込みがあり、傘下企業への影響によって景気悪化が予想される。
	民間職業紹介機関（所長）	・風評により、自分の勤務している会社が不安だという登録者が増えている。日常の求人活動でも、あの会社が危ない、大丈夫かという声を聞く場面に出会う。そのような風評後に倒産した会社の実例もある。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	悪くなる	求人情報誌製作会社 (従業員)	・年内に採用予定のない企業が多く、求人数が見込めない。

10. 九州（地域別調査機関：（財）九州経済調査協会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	一般レストラン（経営者）	・学生のキャンプ、合宿等が増える見込みがあり、予約状況をみても、当店の売上は今後上昇する。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・客の様子をみると、景気は底をついた感がある。これから経済対策等により、客の動きは良くなる。
		スーパー（店長）	・買上点数、売上共に前年並みで推移するようになっている。ただ、衣料品の動きが悪く、今後もその状況は続く。
		コンビニ（エリア担当）	・例年最も売上が好調に推移する時期であり、今年も期待できる。天候が良いと売上も伸びる。
		コンビニ（エリア担当・店長）	・タスポ効果が一巡して2、3か月経過するが、来客数は回復傾向にある。また、気象庁によると9月は残暑になると予報されており、コンビニへの来客数の増加が期待される。
		その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	・客の様子をみると、コーヒーの需要が増え、中元の商品も少しずつ予約が入っている。新規客も若干増えており、売上は前年比110%程度になる。
		高級レストラン（支配人）	・景気の低迷は底打ち感があり、これから客の動きは良くなる。対策をしっかりと考えれば、2、3か月先の売上は向上すると見込まれる。
		観光型ホテル（営業担当）	・夏季に向けて自社企画や地域内で開催されるイベント、九州域内と全国規模の宿泊を伴う大会等が予定されており、客の動きは良くなる。
		都市型ホテル（副支配人）	・7月以降は例年通りの大会に加え、新規のイベントがある。8月以降の団体の予約も入り始めており、良くなる。
		旅行代理店（従業員）	・夏休みは国内、海外共に近場の旅行予約が増えている。9月は連休があるため、予約は前年の倍に増えている。
		旅行代理店（業務担当）	・今が景気の底であり、これから新型インフルエンザの自粛ムードは払しょくされ、やや良くなる。法人需要も今より悪くなることはない。
		通信会社（総務担当）	・当社への加入状況はすべて事業計画通りとは言えないが、以前より良くなっており、今後に期待できる。工夫次第ではビジネスチャンスがあり、景気が良くなれば事業計画を達成できる。
		テーマパーク（職員）	・これから個人旅行の需要が最も高い時期を迎える。例年、同様のイベントや戦略を仕掛けるが、各種イベントと高速道路料金引下げの効果が期待できる。
		ゴルフ場（支配人）	・客の様子をみると、ペースは緩やかではあるが、消費志向は向上している。
	変わらない	商店街（代表者）	・定額給付金の効果もなく、良くなる要因が見当たらない。今後も悪いまま推移する。
		商店街（代表者）	・近隣のスーパーやコンビニ、デパートなどの夏期商戦がかなり激しくなり、商店街の売上向上は見込めない。プレミアム付き商品券を当商店街でも発行しているが、あまり効果はない。
		商店街（代表者）	・今まで1,050円で販売していた物を990円に値下げすると、動きが非常に活発になっている。収益は減るが、客の購買意欲は向上している。
		商店街（代表者）	・ボーナスや給料が減っており、個人消費がなかなか改善しないため、今より良くなることはない。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	・客の様子を見る限りでは、良くなる要素がなく、このまま悪い状況が続く。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	・景気は向上になっているという報道を耳にするが、小売店の売上増加につながる明るい材料はない。景気はすぐには回復しない。
百貨店（売場主任）		・客の購買意欲が向上する要素がない。	
百貨店（総務担当）		・政府の景気対策は特定の商品のみ恩恵を受けている状況であり、大多数の一般テナントへの効果は期待できない。	
百貨店（営業担当）	・例年であればクリアランスセールや各企業の賞与等、売上が増加する時期であるが、今年は企業の賞与が減少していることも踏まえ、消費の回復は見込めない。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（営業担当）	・客はボーナスの減額や雇用に不安があるため、消費者の収入に比例している小売業の売上は依然厳しい。消費を活性化するような対策をしてきたが、将来に対する不安等が払しょくされない限り、右肩上がりには良くならない。現状を維持し、少しずつ対策の効果が出るようになれば、今後に期待できる。
		百貨店（売場担当）	・来客数は3か月間ほぼ同程度で推移しており、現状をみると、良くもなく悪くもなく推移する。食品の動きにも変化がなく、他店も同じ状況である。
		百貨店（業務担当）	・ボーナスが増えるという客がほとんどおらず、支払を先に延ばすことや分割を敬遠する客が多い。消費への慎重さは変わらず、これから夏物の処分期に入るが、小売業は厳しさが続く。
		百貨店（営業企画担当）	・政府の景気対策は消費者全体の消費意欲の向上にはつながらなかった。衆議院選挙を控え、景気の好転は望めない状況である。
		百貨店（企画）	・最悪の事態からは脱却したとの見方があるが、小売業は最終消費部分であるため、雇用環境や賃金の下げ止まり等、個人にかかわる収入が増加しない限り、良くなることはない。企業として様々な施策を講じる等、経営改善に取り組んでいるが、厳しい状況からの脱却にはしばらく時間が掛かる。
		スーパー（店長）	・定額給付金の給付が売上に反映されていない。ガソリンの高騰が懸念され、ボーナスも期待できず、依然として厳しい状況が続く。
		スーパー（総務担当）	・父の日等の催事において、1品単価の低下傾向があり、食品の売上も前年を下回っている状況が続いている。今後も買い控えの状況が続く。
		スーパー（企画担当）	・製造業関連の景気は回復傾向にあるものの、末端の消費者の景気回復にはほど遠く、食料品や雑貨類の販売は苦戦が続く。
		スーパー（経理担当）	・景気対策の効果が出るか否かにもよるが、先行きは不透明で予測がつかない。
		コンビニ（エリア担当・店長）	・若干回復傾向にあると思われたが、客単価の減少傾向をみると、今後もすぐには回復しない。
		衣料品専門店（経営者）	・客の様子から今が底であるが、良くなる要素が見当たらず不安な状況が続く。
		衣料品専門店（店員）	・客の買い方を見てみると、見栄を張る客が減っており、余裕が感じられない。
		衣料品専門店（店員）	・売上は非常に低い水準で推移している。変わらないと判断したが、悪い状態がずっと変わらないまま続いている。7月は大々的なセールに入るが、客がセール慣れをしてしまい、3か月後の正価販売品の立ち上げの時期はどういう状況になるのか全く予想がつかない。よほど工夫した商品や売れ筋商品がない限り、全体的に非常に厳しいと予想される。
		家電量販店（店員）	・プレミアム付き商品券が発売され、消費は盛り上がりと思われたが、残念ながら大きな変動はない。エコポイント等の景気対策はあるが、消費者の財布のひもは依然として固く、動きは今一つである。
		家電量販店（店員）	・客の様子をみると、何とか底を打ったような感じである。エコポイント制度が購買意欲を高めると思われたが、出足は思ったほど良くなく、現状維持が続く。
		乗用車販売店（従業員）	・客の中にはボーナスの支給がなかったり、半額になった人もおり、厳しい状況が続く。
		乗用車販売店（販売担当）	・有効求人倍率が依然として低く、失業率が高い状況のなか、車等の高級耐久消費財への購買意欲の回復には時間が掛かる。
		乗用車販売店（管理担当）	・景気対策が行われているが、これ以上、需要を喚起するという材料はなく、消費者が車等の耐久消費財を購入するまでは至らない。
		その他専門店〔書籍〕（店長）	・客の購買行動をみると、これ以上は悪くならないくらい悪い状態で推移する。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	・今年の梅雨は雨が少ないようであり、例年に比べて休日に家族で外出する傾向が強い。車の洗車の売上も好調であり、前年より売上の増加が期待できる。高速道路料金引下げによる効果も引き続き期待ができ、消費マインド拡大に期待する。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		高級レストラン（経営者）	・予約状況を見る限り、落ち着いている状況である。直前になってからの予約状況が良く、来月以降も期待できる。ただし8月の閑散期は例年通りである。
		スナック（経営者）	・客の様子をみると、不景気に慣れてきている。しかし、今後の状況を楽観的には考えていない。
		その他飲食〔居酒屋〕（店長）	・繁華街の同業店の店主はみんな頭を抱えている。店を始めて30年になるが、今までになく悪い状況が続いており、どうしたらいいのか見当もつかない。ダイレクトメールを出しても反応がなく、従業員やその家族を抱えているのでそう簡単にやめるわけにいかず、借金しながら経営を続けている。
		観光型旅館	・客の節約志向が顕著であり、余暇産業である宿泊業においては、旅館への宿泊が増える要素が見当たらない。
		都市型ホテル（総支配人）	・景気の底打ちが見え始め、回復傾向にあると報道されているが、サービス業の回復はまだまだ先になる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・景気に薄日がさし始めたという報道もあるが、地方への波及はまだ先である。
		タクシー運転手	・客の話では物を我慢して使う傾向が強くなり、子どもの物等は極力上の子の物を下の子にも使い、買物には出ないという声が多い。
		通信会社（企画担当）	・ボーナス商戦時期となるが、今と変わらない。
		通信会社（営業担当）	・法人客が携帯電話機器の購入をする頻度が、どんどん遅くなっており、今後もこの状況は好転しない。
		通信会社（業務担当）	・新商品が追加発売され、メディアへの露出は多くなるものの、話題性と買い得感が少ないため、店頭への来店客は少ない。販売数も伸びず、厳しい販売状況になる。
		ゴルフ場（従業員）	・客単価を抑えながら営業しており、来客数は少しずつ確保できているが、総体的な売上は変わらない。一方、3か月後の県外客の予約が入りつつあり、少しずつ明るさは出てくる。
		美容室（経営者）	・美容業界は例年秋口以降、上昇傾向になるが、今年は低迷したまま推移する。
		理容室（経営者）	・同業他店や客の話を聞く限りでは、依然、景気回復は期待できない。
		美容室（店長）	・客の来店周期が長くなっており、しばらくは変わらない。
		設計事務所（所長）	・新規の案件資料がほとんどなく、今の良くない状態が続く。
	住宅販売会社（従業員）	・選挙を控え、通常の経済活動より選挙活動に力が入っていくため、景気の先行きは不透明のまま変わらない。	
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・客は選挙により浮き足立ち、なかなか物を買おうとせず、選挙本番になると購買意欲はますます低下する。
		商店街（代表者）	・商店街のアーケード解体や撤去作業、道路整備が来年2月まで行われる予定であり、来街者が一段と減少している。当エリアでの店頭販売額はこれから数か月間は減少する。
		一般小売店〔青果〕（店長）	・青果物に関しては中元やギフト等で動きが良くなるが、9月前後になると暑さも増え、動きがかなり悪くなる。廃棄する青果物も増え、期待できない。
		スーパー（店長）	・価格競争の激化により、先行きの不安は払しょくされない。ここに来て、高齢化と団塊世代の退職の影響が、売上量、1品単価の面で出始めている。状況によっては急激な景況感の低下も懸念される。店頭の様子を見ても、楽観的な要素は少ない。
スーパー（店長）		・夏商戦が始まるが、セール時期が前年より前倒しになる傾向にある。また中元セール催事においても、夏のボーナス削減等の影響で商品単価は前年より低下する。地方の店舗はさらに厳しい状況に変わりはない。	
スーパー（店長）		・価格競争の激化や賞与を含めた収入減等の影響により、中元、盆用品の販売縮小が懸念される。レジ袋有料化に伴うスーパーマーケットとして必須であった袋のサービスカットは、ついで買い、購入量低下や万引きの増加等のマイナス面もあり、リスクは大きい。	
スーパー（総務担当）		・夏のボーナス商戦は前年割れで推移する。例年、選挙のある年は消費購買力が落ちるため、今年も例外ではなく、厳しい状況となる。	
コンビニ（エリア担当・店長）		・この先も来客数が増加する要素はなく、客単価もそう変わらない。一部のコンビニで賞味期限が切れる直前の商品を割引して販売する店があるが、客の動向にあまり影響はない。	



分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		衣料品専門店(店長)	・プレミアム付き商品券が発行されているが、当店の回収状況は今一つである。今後も厳しさは変わらない。
		乗用車販売店(従業員)	・部品の販売金額が上がらず、今後も厳しい状況が続く。
		住関連専門店(経営者)	・地元大手の家具メーカー及び資材関連業者の倒産があり、好景気時の店舗展開で数十店舗を構えていた仏壇業者も経営難により大口取引先から支援を受けるといった話もある。家具業界の先行きは厳しい。
		観光型ホテル(スタッフ)	・今年は大会や学会等が少なく、一般宴席の動きは悪くなる。婚礼においては、近隣に新しい施設が増えたことで、獲得競争がますます激化している。既に予約数は減少しており、厳しい状況が続く。
		都市型ホテル(スタッフ)	・今後、選挙が行われる可能性が高く、客の動きも鈍くなる。
		タクシー運転手	・夏にかけて暑さが厳しくなるため、例年通り客の動きが悪くなり、今以上に厳しくなる。
		タクシー運転手	・景気は若干良くなっていると言われているが、実際には客単価が下がり、収入が減る業種が多くあるので、今後ますます悪くなる。
		タクシー運転手	・ボーナスが支給されているが、動きはない。客の様子をみると、財布のひもが非常に固い。
		競馬場(職員)	・企業の在庫調整が進み、受注の回復が見込まれるが、それが給与等に反映され、消費が改善されるまでには相当の時間を要する。
	悪くなる	一般小売店[生花](経営者)	・これから2、3か月先は例年通り花の需要が減り、今以上に厳しくなる。
		百貨店(営業担当)	・客の様子をみると、全体的に低価格志向になっている。来客数も増加しないため、売上の上昇も期待できない。
		百貨店(営業担当)	・レジ単価、客単価が月を追うごとに落ちており、今後もこの傾向が続く。
		衣料品専門店(店長)	・客の様子をみる限り、先が読めない。売上が期待できない状態に加え、増税等の不安が広がれば、購買意欲はますます低下する。
		高級レストラン(専務)	・同業他社や異業種等で話を聞くと、売上が上がらない、客足がないという話がほとんどである。金融関係においても良い返事がほとんどない。
		高級レストラン(従業員)	・依然景気は悪く、今月になって周辺の店が2件閉店になっており、今後も厳しい状況が続く。
企業動向関連	良くなる	輸送用機械器具製造業(経営者)	・北米や国内の景気対策の影響か、取引先の生産が増加傾向にあり、今後良くなる。
	やや良くなる	農林水産業(経営者)	・例年、鳥の消費は焼き鳥などを中心にビールの消費に比例するので今年もかなり期待できる。ただ、冷食加工メーカー向けの年末年始の生産が始まり、販売が弱くなっており、少し不安である。
		食料品製造業(経営者)	・季節的に商品が動く時期であり、今年前半が良くなかったため、秋以降は期待ができる。
		繊維工業(営業担当)	・これ以上は悪くはならない。繊維は景気回復の恩恵を受けるのが最も遅い業種なので、良くなるのはもっと先になる。
		電気機械器具製造業(経営者)	・現在の価格競争のなかで生き残れたら、需要量が増えて稼働益が多少出てくる。新規商品が売上に貢献することが予想され、やや良くなる。
		通信業(職員)	・補正予算等により官庁件名の発注が見込めるようになった。
		通信業(経理担当)	・定額給付金やエコポイント、環境対応車の減税等により、消費はさらに拡大するため、良くなる。
		金融業(調査担当)	・企業に対して実施したアンケートによると、今後改善に転じるとの回答が増えている。
	不動産業(従業員)	・商業施設の売上がやや上向き傾向にある。	
	経営コンサルタント	・本年度の上半期は大変厳しい状況であったため、今後、少しは改善する。	
	変わらない	農林水産業(従業者)	・エサの価格が高騰しているが、まだ鶏肉関係の在庫が多く、状況はなかなかはっきりしない。しばらくはこのまま厳しい状況が続く。
		農林水産業(営業)	・消費者の所得が低下し、食費の割合を下げる傾向にあり、景気が良くなる状況ではない。卸、小売も悪く、商売をやっていくのは難しい。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		食料品製造業（経営者）	・納入先の乗客数が大きく落ち込んでおり、客単価も減少傾向にある。消費者の無駄な物は買わないという傾向が見受けられ、客単価の上昇も難しい。納入先の来客数は増加する要素がなく、悪天候や災害、新型インフルエンザ等により減少する可能性は大いにある。
		家具製造業（従業員）	・当社の売上数字上では、首都圏での不況が持ち直している実感がない。景気の悪化は、長崎や熊本、鹿児島、大分など地方に移行しており、これから首都圏で回復してきたとしても、地方都市の回復にはまだ至らない。しばらくは今の悪い状況のまま、改善はしない。
		鉄鋼業（経営者）	・一部で景気底打ちの報道が見受けられるが、建設需要、なかでも建築需要は依然低迷しており、回復する要素が見受けられない。製造業の設備投資、商業施設等の消費関連業の新規店舗計画、また大型マンション等の新規計画がほとんどない状態であり、今後も建築需要は停滞する。
		金属製品製造業（企画担当）	・回復の兆しが一向にみられない。
		一般機械器具製造業（経営者）	・他業界からの参入もあり、競争は激化しており、この厳しさは当分続く。
		一般機械器具製造業（経営者）	・とにかく金型の動きが悪く、修正や破損品修理等だけでは毎月赤字の状態である。自動車業界が復活しないと改善は見込めない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・電子部品関連の金型に関して、やや多めの引き合いが出てきている。まだ受注には至っていないが、大手、中堅企業共に動きは非常に活発になっており、秋口にかけて良くなる。
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	・ハイブリッド車の生産が増加傾向にあるが、反面、ガソリン車の生産が減少しており、総生産台数は増えていない。今後も現状維持の状態が続く。
		輸送業	・今がどん底と考えると、景気回復も期待されるが、実際にはあまり変わらない状況で推移する。
		輸送業（従業員）	・物が少しずつ動きだしているが、長くは続かない。良くなるとは言えないが、急に悪くもならない。
		金融業（営業職渉外係）	・実体経済はまだ低迷しており、政局も不安定であることから、景気回復にはほど遠い状態である。
		金融業（得意先担当）	・取引先の発注状況は依然厳しく、今後公共工事の発注が改善されない限り、今の状況がしばらく続く。
		金融業（営業担当）	・制度資金の利用により、中小企業の資金需要は今後見受けられず、今の厳しい状況が続く。
		広告代理店（従業員）	・新聞折込の出稿枚数は前年比80～90%と悪化した状態が続いており、今後も回復の兆しはない。各企業の最優先課題は依然経費削減であり、販促費に費やす経費が増加する気配はない。
		経営コンサルタント（代表取締役）	・一部回復の動きはあるが、本格的な回復の見通しは立っていない。
		その他サービス業〔物品リース〕（従業員）	・一部の業種で回復の兆しが見えてきてはいるが、設備投資に直結する当社取引先においては、依然として設備投資の先送り、中止が続いている。しばらくはこの状態が継続する。
	やや悪くなる	食料品製造業（経営者）	・地域の様子をみると、高速道路料金引下げや当地区の物産館のオープンから2～3か月が経ち、ひと時のにぎわいはなくなっている。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・消費の停滞が続いており、受注活動に大きく影響を与えている。新商品の開発も滞っており、これからますます悪くなる。
		建設業（従業員）	・公共工事の前倒しで学校の耐震工事等、多くの工事が入札されているが、競争が激化しており、なかなか受注に結びつかない。また民間の設備投資は依然厳しく、景気回復にはほど遠いのが現状である。
		金融業	・中小企業の倒産があり、消費などに影響がある。景気は底を打ったとは考えるが、生き残りをかけ、少ない需要を奪い合っている状況に変わりはない。企業は赤字を累積するだけであり、いずれは実体経済の悪化が表面化する可能性がある。
	悪くなる	経営コンサルタント	・各メーカーが競争についていけなくなっており、このまま厳しい状況が続く。
		経営コンサルタント	・これからいろいろな政策の効果が発揮されれば、少しは良くなるが、それまでは変化がなく、悪い状況が続く。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他サービス業	・市町村が発注する業務について、市町村の予算も低価格であるが、入札時の価格競争が激化しており、受注できない業者が発生する。受注できなかった業者が別の案件を更安く入札するようになっており、今後も価格競争が激しくなることが予想される。この受注実績で予算が決まるため、予算は低下する。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・在庫調整は終わりつつあるが、社員対応だけでは回らなくなる現場も出てくる。景気回復に向けて楽観視は出来ないが、期待は強くなっている。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・自動車産業は回復の兆しがあるが、社員稼働から取り組んでおり、失業者の雇用まで回復するには時間が掛かる。
		人材派遣会社（社員）	・今の状況より急激に良くなるのではなく、少しずつではあるが雇用も増えていき、状況はあまり変わらない。
		新聞社〔求人広告〕	・景気が回復基調にあっても、求人数はすぐには増えない。企業が人員を減らしても通常業務が遂行できる状況であれば、求人数の回復にはしばらく時間が掛かる。
		職業安定所（職員）	・雇用調整の動きは一段落した感があるが、求人の状況は依然として厳しい状況にある。
		職業安定所（職員）	・管内の事業所、主に自動車部品製造事業所等において、一部受注が持ち直しているものの、秋以降については不透明であるとする事業所が多く、しばらくの間は今の状態が続く。
		学校〔大学〕（就職担当者）	・人事担当者と面談しても、これからの夏採用、秋採用に向けての求人意欲の回復傾向は全くと言っていいほど聞かれず、現状の低水準で推移していく。場合によってはさらに悪化する可能性もないわけではない。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・採用担当者との話から、今後もこのままの状況が続くと判断した。
	やや悪くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・景気が底打ちしたとの報道はあったが、中小企業で雇用や給与の削減が続いている。夏の賞与がなかった地場百貨店等があり、冬場まで悪くなる。
新聞社〔求人広告〕（担当者）		・選挙が実施されれば、経済活動が停滞する可能性がある。しばらく景気が上向き要素はない。	
職業安定所（職員）		・失業率が上昇し、有効求人倍率が更に悪化している。賃金も減少しており、そのため物が売れず企業の業績もなかなか回復できない。また、世界経済も不況下にあり、日本の製造業は輸出に依存しているため、日本単独での景気回復は難しい。	
職業安定所（職員）		・前年比で新規求人数の減少が続いているが、新規求職者数は増加から減少に転じた。ただ有効求人倍率は4か月連続で0.2ポイント上回る減少をしており、雇用環境が悪化した状態はしばらく続く。	
悪くなる	人材派遣会社（社員）	・長崎県北部で今後ますますの雇用調整が行われる予定であり、雇用情勢は悪化する。	
	求人情報誌製作会社（編集者）	・これから夏の商戦に向けて短期求人が期待されるが、これまでとは状況が全く異なるので先行きが読めない。募集が顕在化しているのは、ほとんどがビルメンテナンスや求職事業など労働集約型の仕事である。	
	民間職業紹介機関（社員）	・四半期決算が悪い方向になる予測が多く、求人数が伸びる要素は見当たらない。職業紹介事業の実績は前年から減少しているものの、派遣事業ほどの落ち込みはみせていない。	
	民間職業紹介機関（支店長）	・一部に明るい兆し、上昇に転じる旨の報道があるが、人材需要をみる限り、底入れ感はない。夏季需要も前年比で半減しており、企業の採用姿勢は極めて消極的なままである。	

#### 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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	コンビニ（経営者）	・ポイントを使っただけの買物が増えている。ポイントが倍になる商品や、週末にポイントが増えるという企画があるので、良くなっていく。
		旅行代理店（代表取締役）	・景気対策に関する経済効果などがよくマスコミで報道されているので、夏から秋にかけて消費は伸びる。ただし、客単価は値下げしているところが多いので、売上自体はあまり変わらない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	変わらない	観光名所（職員）	・7、8月は沖縄各地で夏のイベントが実施され、また県外からの入域観光客も多くなり施設利用者は増加する。ただ、この時期は台風の発生も多く、県外からの入域観光客に頼る沖縄観光は、台風の沖縄へ及ぼす影響により大きく左右される。
		百貨店（営業担当）	・百貨店業界には家電業界のエコポイント制度や、自動車業界のエコ減税のような追い風的な取組も無く、景気の低迷で引締め感の強い消費支出の取り込みには引き続き苦戦する。
		コンビニ（エリア担当）	・天候により売上は左右されるが、必要な物だけしか買わないので、単価も前年と変わらない。タスポ効果も一巡したが、大きな来客数の変動も無くこの先も前年同様、無駄使いない購買パターンが続く。客単価が増える要素は無い。
		衣料品専門店（経営者）	・毎日の売上が良かったり悪かったりで波があり、全く読めず分からないというのが正直なところである。不況の影響もあり、客もまず、趣向品やぜいたく品などからカットするので今は我慢の時期、次への準備期間と考え、毎日の営業に精を出している。
		その他専門店〔書籍〕（店長）	・出版業界はネットに比べて情報が遅く、さらに、沖縄は本土と比べて遅い。流通面の問題があるのだが、それを改善しない限りこの業界は厳しい。
	やや悪くなる	観光型ホテル（商品企画担当）	・7～8月の稼働率は、今月同様に前年比マイナス6～8%で推移する見込みである。
		ゴルフ場（経営者）	・希望的観測ではあるが、悪くなる状況にはない。ただし下がってしまった客単価を上げることについては、容易なことではないと、とらえている。
		コンビニ（経営者）	・たばこのタスポ効果が7月で一巡することで、たばこの売上が減少する。
		その他専門店〔楽器〕（経営者）	・売場の縮小と人員整理等、更に努力する。大きく落ち込む感は無くなったが、景気は良くなる方向へ行く気配が感じられない。また、競争激化で利益率も悪化している。
		観光型ホテル（総支配人）	・沖縄観光の夏季繁忙期を控え、同期比で予約客数が10%減少している。経済状況の悪化、国政選挙を控えて旅行マインドは低調気味である。
	悪くなる	通信会社（店長）	・現在は新商品目当ての客はいるが、一時的なもので長くは続かない。必要時以外の買物に関してはシビアである。
		その他のサービス〔レンタカー〕（営業担当）	・これから夏場の観光シーズンに入るが、7～8月共に、観光客の予約状況は前年同期比10%減と厳しい状況となっている。
		商店街（代表者）	・中心商店街のエリアは、衣料品や雑貨等を扱う店が減って、観光土産品店が多くなっている。また、観光客の飲食店も多くなって客割れを起こしている。新型インフルエンザの影響による入域観光客数自体の減少の影響もまた引き続き起こっており、大変危機的な状況である。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	・6月は頭から毎日外商で金券を配っているの、後半少し持ち直しているが、週末集中で平日は相変わらず渋い。質を落とさないで経費節減に努力しているが限界に来ている。消費者は料理、ドリンク半額でも当たり前になって見向きもしない。現状、実質支払が千円台で飲んで食べて遊んで満足できる店を求めている。
		企業動向関連	良くなる やや良くなる
変わらない	窯業土石業（経営者）	・建築確認許可待ちに伴う工事の遅れ、製品出荷の鈍い動きが継続する。	
	建設業（経営者）	・引き合い件数が横ばい状態である。	
	輸送業（営業担当）	・夏場に向け食品関連の荷動きは増えると予期されるが、需要の落ち込みがまだ回復しておらず前年割れになる見通しである。その他、建築関連は微増、外食系は前年並みである。	
	輸送業（代表者）	・県内の一離島においては、現在の好調が持続される。	
やや悪くなる	通信業（営業担当）	・営業活動の方向性を見いだせない状況で実のある営業ができていない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		広告代理店（営業担当）	・県内における広告業界の市場は、官公庁予算依存の状況が長期化しており、売上の主体となるべき民間企業の販促活動が低迷しているなか、基幹産業である観光業界の低迷や雇用問題を抱える状況を含めて考えると、景気の先行きは厳しい環境にある。
	悪くなる	-	-
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・これ以上求人数が減るとは言えない。どちらかという少し良い方向に向かう感じはするが、大きく増えるとも言えない。
		職業安定所（職員）	・目新しい短期・長期的な景気浮揚対策が無く、目先の安易な事業所誘致に奔走しており、雇用形態・賃金条件の劣悪な労働環境等、急進的労働力の吸収策を講じ悪循環を繰り返している。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・依然厳しい雇用環境の中、採用が増加する要素が見られず現状はそれほど好転しない。
	やや悪くなる	民間職業紹介所（人材紹介担当）	・今後、夏場に向けて忙しくなる観光関連でも前年同様とはいかない。観光産業が厳しいと納品業者など関わりのある業界はかなり影響を受ける。
		学校〔大学〕（就職担当）	・今後は景気低迷で企業の収益が悪化することが見込まれ、求人が減少する。
悪くなる	-	-	