

・景気の現状に対する判断理由等

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

1. 北海道（地域別調査機関：（株）北海道二十一世紀総合研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	高級レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・前年と比較すると、来客数は約950名減少しており、決して良いとは言えない状況ではあるが、3か月前と比較すると、来客数は約2200名増加しており、数字だけを見れば上向きである。
	やや良く なっている	商店街(代表 者)	お客様の様子	・バーゲン時期ということもあり、これまで買い控えをしていた客も購買意欲がやや高まっている。また、近隣の百貨店の売り尽くしセールに伴って、自店にも客が流れてきている。
		家電量販店(店 長)	販売量の動き	・エコポイント制度の効果もあり、薄型テレビの販売台数が前年比200%と好調なほか、冷蔵庫や洗濯機も前年比140%台で推移している。一方で、冷夏の影響で季節商材が軒並み前年比50%前後で推移しているほか、OA機器や携帯電話も低迷している。
		乗用車販売店 (営業担当)	販売量の動き	・国からの補助金で、環境対応車購入時の取得税、重量税が免税になることから、客に購買意欲が出てきている。
		その他専門店 [医薬品](経 営者)	単価の動き	・個人消費は低迷していると言われていたが、個人差がかなり大きくなっており、全体的には、ここ数年と比べて売上がやや良くなっている。
		高級レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・今月は週末のディナーが常に満席となるなど、売上が前年比で15%増加している。北海道洞爺湖サミットの影響であまりにも売上が悪かった前年の反動もあるが、ディナーの売上はランチタイムを大幅に上回っている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・雨の日が多かったことから、売上は3か月前に比べて約20%伸びている。今年は競馬の開催が無いが、当初は全く期待していなかったが、前年並みの売上となっており、底打ちしたとみられる。
		通信会社(企画 担当)	販売量の動き	・前年よりも通信機器の販売量が大幅に増加している。また、道内企業からの設備投資に関連した受注も好調に推移している。
		観光名所(職 員)	来客数の動き	・観光シーズンに入ったこともあるが、道内外の観光客が増加傾向にあり、来客数は3か月前と比べて、128%の増加となっている。ただし、前年との比較では、利用客が減少しており、前年比は88.5%となっている。
		美容室(経営 者)	来客数の動き	・以前よりも客の来店周期が短くなったことから、今月の売上は前年を2%程度上回っている。
		変わらない	商店街(代表 者)	来客数の動き
	商店街(代表 者)		お客様の様子	・夏の最盛期であるが、天候不順に水を差されている部分が多い。客の慎重な買い方は依然として続いているが、季節商材の売行きは少しずつ前年並みに近づいてきている。
	商店街(代表 者)		お客様の様子	・客の反応をみても、3か月前と比べて変化がみられない。
	商店街(代表 者)		販売量の動き	・今月は天候不順の影響を受けて、衣料品店で夏物衣料の販売が低調であった。そのほかの業種においても、売上の増加は特にみられなかった。
一般小売店[土 産](経営者)	来客数の動き		・100年に1度の不況というキャッチコピーが与える悪影響に加えて、新型インフルエンザの過剰報道、天候不順のトリプルパンチとなり、人が外出する機会自体が減っている。	
一般小売店 [酒](経営 者)	販売量の動き		・3か月前と比べると売上自体は悪くないが、前年と比べると5%程度落ち込んでおり、決してまだ良い状態とは言えない。	
	百貨店(売場主 任)	単価の動き	・セール中心の商品展開となっていることもあるが、それにしても1人当たりの客単価が大幅に低下している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・セールの規模を拡大したこともあり、売上面では手ごたえを感じるものの、客単価の低下は継続している。低価格商品であっても、時間をかけて吟味して必要な数だけを買うという購買スタイルが定着している。また、降雨が例年に多く多いためか、肌寒く感じるようで、羽織物など汎用性のある商品が価格の安さと相まって動いている。同様の理由で、旅行客の買物も平年より多くなっている。
		百貨店（役員）	販売量の動き	・お中元は前年並みの実績となっている。客単価、買上点数共に前年を下回っているが、来客数が若干伸びている。
		スーパー（企画担当）	お客様の様子	・和牛や寿司など、価格の高い商品や家庭でも作れそうな総菜類の売行きが相変わらず悪い。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・エコポイント制度の効果で、薄型テレビ、冷蔵庫などは、前年を上回る販売台数となっている。
		家電量販店（地区統括部長）	販売量の動き	・エコポイント制度の効果で、薄型テレビや大型冷蔵庫の販売は順調に推移しているが、一方で、パソコンや携帯電話が不振である。更に、梅雨のような天候の影響で、扇風機やエアコンなどの季節商材の需要が前年の半分にまで落ち込んでいる。全体としてはほぼ横ばいの状態となっている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・自社の販売量は、相変わらず前年を下回って推移しており、景気回復を実感できない状況にある。ただ、地域全体での販売量は前年並みとなっており、回復基調となっている。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・今月は徐々に前年比でプラスとなったが、全体的には横ばいでの推移となっている。観光客は増えているが、総選挙前のためか地元客が少ない。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・7月上旬は若干持ち直したように見えたが、後半は伸びがみられず、結果的に前年を下回った。観光シーズンの時期だが、まだ客に観光を行うだけの余裕が無く、帰省までもが控えられているのか、夏休み期間の予約状況も悪い。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・夏休み時期に入っているが、依然として予約の低調な状態が続いている。道内客、道外客を問わず、特に家族客を中心とする個人客が伸び悩んでいる。
		旅行代理店（従業員）	単価の動き	・来客数は回復しつつあるが、新しく発売される、より価格の安い商品に向かう傾向が強い。
		タクシー運転手	来客数の動き	・7月の売上は相変わらず前年を下回っているが、雨の日が多かったせいか、1～6月の上半期と比べてマイナス幅が縮小している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・相変わらず電話での注文数が減少している。
		観光名所（役員）	来客数の動き	・国内及び海外の団体客が引き続き落ち込んでいることに加えて、梅雨のような天候不順から個人客の動きも悪くなっており、入込客が減少している。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・建築業界は全くといっていいほど仕事が無くなっている。わずかに動いていた案件もペンディングになることが多い。公的融資も受けられず、廃業を迫られている同業者も多くみられる。
	やや悪くなっている	スーパー（店長）	販売量の動き	・今月は自社競合も含めて売出しセールが多く、他店にかなりの客が流れたため、販売量が減少した。
		スーパー（店長）	単価の動き	・単価が前年比90～95%となっており、低下傾向が続いている。ワインなどの高額品の動きも悪い。また、買上点数も増えず、来客数も横ばいとなっているため、売上も確保できず、利益率も下がっている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価が前年よりも7%近く低下しており、客の生活防衛意識に変化はみられない。来客数、販売点数は伸びているものの、客単価の低下分まではカバーできていない。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・5月の中旬以降、来客数の落ち込みが大きくなっている。特売などの値引き販売が集中する週末にまとめ買いをする頻度が増える一方で、平日のちょっとした買物の頻度が減っている。
		スーパー（役員）	単価の動き	・不況に加えて、多雨の影響により、来客数が前月よりも4ポイント前後低下しており、更に状況が悪くなっている。既存店ベースでの客単価は前年比101.7%、買上点数が前年比106.1%、商品単価が前年比95.8%となっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明		
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・悪天候となったことから、夏型商品の伸び悩みがみられる。また、ここにきて自動車産業の派遣社員削減が進んでいることから、製造業の回復傾向とは逆に、消費減退の流れが感じられる。		
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・7月は雨が続いていることから、来客数が低調に推移している。また、気温の低下から飲料水やアイスクリームの販売量が大幅に減少するなど、買上点数の減少が目立っている。		
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・環境対応車向けの減税効果が落ち着いてきたこともあり、全体の市況が縮小傾向にある。		
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・旭山動物園や富良野などへの観光は顕著な伸びがみられるものの、道内全体での宿泊販売数は、前年比で2けたのマイナスで推移している。全体的には、国内経済の低迷、新型インフルエンザや円高の影響などにより、国内客、海外客共に観光需要は低迷している。		
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・個人旅行の動向をみると、国内旅行は取扱人員数が前年比91%、売上が85%となっており、海外旅行は取扱人員数が前年比104%、売上が前年比87%となっている。法人需要については、回復の兆しがみられない。		
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・新型インフルエンザに対する過剰反応は沈静化したものの、延期になった案件がまだ実施されていない。また、地域経済の先行きの不透明感から、夏休み需要も法人需要もすべて「安・近・短」傾向が強くなっており、日帰りや1泊の旅行が目立っている。このため、売上也減少している。		
		美容室（経営者）	販売量の動き	・6～7月と売上が減少しており、前年実績を割り込んでいる。		
		その他サービスの動向を把握できる者〔フェリー〕（従業員）	来客数の動き	・前年と比較して来客数が約1割減少している。		
		悪くなっている		百貨店（売場主任）	単価の動き	・7月に入り、クリアランスセールがスタートしたが、来客数はほぼ前年並みとなっている一方で、単価の低下が目立っており、売上が非常に厳しい。スーツやジャケット関連などの紳士服の販売量が3割程度落ち込んでいるほか、婦人服の単価が低下している。中元については、前年並みで推移している。
				旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・7～9月にかけての販売額をみると、9月の国内旅行が前年比116.6%と前年を上回ったものの、それ以外は前年を大きく下回っている。また、取扱件数や取扱人員数についても、9月以外は低調に推移している。
住宅販売会社（経営者）	販売量の動き			・住宅業界では、4～5月の受注はまずまずであったが、6～7月の受注が急減している。		
企業動向関連	良く なっている やや良く なっている	-	-	-		
		食料品製造業（団体役員）	受注量や販売量の動き	・消費の節約傾向の強まりから、中元ギフトや食料品の販売量及び単価が前年を下回っているものの、高品質商品や高級商品のニーズが高まっており、今年2月以降、前年比で下降線をたどっていた売上が底を打っている。		
		家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・請負物件の動きが活発になってきている。		
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・先月までと比べて、見積の量がやや増えている。		
		金属製品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比べると良くなってきている。出荷ベースの前年比も3か月前と比べて出荷率が高くなっている。		
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・景気浮揚を狙った補正予算により、地域医療再生計画や公共建築物耐震化を対象とした計画策定や診断業務が多く発注されており、関係スタッフが多忙を極めている。		
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比べて、販売量も、販売につながるような問い合わせも明らかに回復してきている。ただし、あくまで最悪期との比較であり、回復途中という段階である。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他サービス業〔建設機械レンタル〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前の受注量が前年比でマイナスであったのに対して、7月の受注量は前年比でプラスに転じている。
		その他非製造業〔鋼材卸売〕（役員）	受注量や販売量の動き	・先行きへの不安材料が多いせいか、必要な物を必要な量しか買わない企業が多く、消耗品の販売量が伸びてこないが、全体としては良くなってきている。
	変わらない	金融業（企画担当）	それ以外	・大型景気対策の効果で、土木建設業や家電量販店は持ち直している。しかし、天候不順や新型インフルエンザの影響などで、最盛期を迎えている観光関連業界は低迷している。雇用環境は厳しく、夏季賞与も減少しており、個人消費は冷え込んでいる。
		司法書士	取引先の様子	・不動産や建物等の取引について、特に著しい変化はみられない。依然として低水準で推移している。
		司法書士	取引先の様子	・相変わらず住宅やマンション着工数が減少しているほか、不動産取引も減少している。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	取引先の様子	・取引先の状況を見ると、前年実績を下回っている取引先ばかりである。
	やや悪くなっている	食料品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・低価格商品、廉価商品に押されて、今まで通常販売していた商品の受注が減っている。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・天候不順により、農作物の生育に影響が出てきている。小麦は減収必至であり、水稻は不稔の恐れがあり、じゃがいもはかびによる疫病が発生している。
		その他サービス業〔ソフトウェア開発〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・発注元の大手企業が利益を確保するため、原価を低減させる目的から、中国、東南アジアの企業への発注にかじを取り始めており、国内の下請企業への発注量が激減している。
	悪くなっている	司法書士	取引先の様子	・建物の改築があるものの、不動産の売買、建物の新築は減少したままである。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・今年に入ってから、求人情報誌の求人数は前年比で30～35%の大幅減少が続いていたが、今月は25%の減少となり、ここ数か月と比べて改善している。ただ、前年比がマイナスとなるのは32か月連続であり、前年比がプラスとなった業種もほとんどないことから、最悪の状況にあることには変わりがない。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・企業からの求人数が伸び悩んでいる。IT関連の求人も停滞し、コールセンターの求人が目立つ程度である。幹部職の求人については堅調だが、採用の基準が高くなっており、相当スキルが高くないと採用されない傾向にある。派遣の需要も事務系の派遣依頼が停滞しているほか、流通業者からの派遣依頼の減少が目立っている。家電メーカーからの派遣依頼も不況に伴い利用を絞り込んでいる。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・農産物の収穫に伴う1次加工及び2次加工の求人は増加傾向にあるが、それ以外の求人は低調であり、全体の数字を押し上げるまでには至っていない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・募集広告の売上は、前年比で1割減となっている。ただ、ここ数か月の3割減と比較すると、減少幅は縮小している。売上を大きく落とした分野は加工製造卸売業であり、約3割の減少となっている。その他の主要業種は1割程度の減少となっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・管内の6月の新規求人数が前年比マイナス27.1%と前年を大きく下回った。また、有効求人倍率は0.31倍となっており、23か月連続で前年を下回った。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・6月の新規求人数は前年比で9.8%の減少となったほか、新規求職者数は前年比で4.1%の減少となった。月間有効求人倍率は0.32倍となり、前年の0.41倍を0.09ポイント下回った。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・月間有効求人数は前年比で16.2%減少し、32か月連続で前年を下回った。新規求人数は前年比で11.4%減少し、16か月連続で前年を下回った。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		学校〔大学〕 (就職担当)	周辺企業の様子	・採用環境において、買い手市場という意識はないが、厳選採用が顕著になりつつある。例年以上に学生が多くの企業採用試験に挑んでいるが、これまで2～3回で行われていた採用試験回数が1～2回増えるなど、採用を慎重に行う傾向にあり、この時期に内定を得られない学生が増えている。
	悪く なっている	職業安定所(職員)	求職者数の動き	・6月の有効求人倍率は0.27倍で前年を0.09ポイント下回り、8か月連続で前年を下回った。事業主都合離職者の大幅な増加もみられる。

2. 東北(地域別調査機関:(財)東北開発研究センター)

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
家計 動向 関連	良く なっている	コンビニ(経営者)	販売量の動き	・タスポ効果が続いており、来客数、売上共に増加している。	
		商店街(代表者)	お客様の様子	・景気回復の兆しがみられ、売上、来客数共に2か月連続で前年を上回っている。	
	やや良く なっている	百貨店(企画担当)	来客数の動き	・来客数、買上点数共に増加しているものの、一品単価が低下していることから、売上は前年並みで推移している。	
		百貨店(経営者)	来客数の動き	・売上は前年を下回る状況が続いているが、来客数は増加しており、最悪の状態からは持ち直している。	
		百貨店(販促担当)	販売量の動き	・日用品の売上は前月を下回るものの、全体では好調に推移している。	
		コンビニ(エリア担当)	単価の動き	・依然として客単価の前年割れは続いているが、高額商品の売上は少しずつ持ち直しており、下落幅が縮小している。	
		家電量販店(店長)	販売量の動き	・省エネ家電のエコポイント制度の効果により、地上デジタル放送対応テレビの売上が増加している。	
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・環境対応車への減税や補助金制度に後押しされ、個人、法人、自治体共にハイブリッド車に対する関心が非常に高くなっている。ハイブリッド車を中心に前年比1.5倍の受注を確保しており、販売量は前年を10%程度下回る水準まで回復している。	
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・環境対応車への減税や補助金制度が浸透して、1年ぶりに新車販売台数が前年を上回っている。	
		住関連専門店(経営者)	販売量の動き	・お盆時期を控え、仏具の売上が増加している。	
	変わらない		商店街(代表者)	来客数の動き	・景気は底入れしているという見方が一般的になっているが、商店街の景気は落ち込んだまま回復していない。資金力のある大型店は低価格路線の対応も可能だが、小規模店では人件費や経営者報酬を削減してしのぐ状況が続いている。
			商店街(代表者)	販売量の動き	・お中元セール期間にもかかわらず、来客数、客単価共に低下している。また、飲食店では団体客が減少しており、厳しい状況が続いている。
			商店街(代表者)	来客数の動き	・梅雨明けの遅れが影響して来客数が減少している。
			一般小売店〔茶〕(経営者)	それ以外	・中旬までは気温が高かったが、下旬に続いた長雨のため観光客が減少し、売上が低迷している。ただし、客の様子から、ボーナス削減による消費への影響はあまり感じられない。
		百貨店(広報担当)	来客数の動き	・天候不順による来客数の減少と、所得減少による客単価の低下により、売上が激減している。	
		百貨店(売場担当)	販売量の動き	・セール期間の来客数は増加するが、客の財布のひもは固い状況が続いており、売上は低迷している。得意客、フリー客共に必要のない物は買わない傾向にあり、購入する物に応じて店を選別している。	
		百貨店(経営者)	単価の動き	・必要な物以外は購入しないという客の消費傾向が続いており、客単価が低下している。	
		スーパー(店長)	単価の動き	・客の低価格志向が強まるなか、1品単価、客単価共に低下しており、売上は前年を下回って推移している。	
	スーパー(店長)	来客数の動き	・来客数は前年並みで推移している。		
	スーパー(営業担当)	単価の動き	・客の生活防衛型の消費傾向が続いており、低価格商品や特売商品の買上点数が増加しているが、買上単価が低下していることから、売上は前年並みで推移している。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・ボーナスの減額などにより、客の財布のひもが固いままの状況が続いている。
		衣料品専門店（経営者）	競争相手の様子	・廃業や倒産する同業者や生地問屋が増加しており、厳しい状況が続いている。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・スーツなどのビジネス需要の売上は回復していないが、価格志向の強い客層と、物寄りで商品を選択する客層の2軸に応えられる品ぞろえをしたため、前年並みの売上を確保している。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・夏物のセールは一時的に好調な動きがみられたが、全体的な売上は前年を下回っている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・セールの前倒しとボーナス減額の影響で、来客数は前年の7割程度に減少し、ビジネス需要の売上は激減している。
		衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・客単価、買上点数共に低下しており、客の財布のひもは固いままの状況が続いている。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・販売数量は増加しているが、商品単価が低下しており、売上は前年並みで推移している。
		乗用車販売店（経営者）	単価の動き	・環境対応車への減税と補助金制度の効果でハイブリッド車の販売台数は好調に推移しているが、新車全体では前年を下回っている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・消費者の財布のひもは固くなり、車の買換え期間が長期化していることから、売上が減少している。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・生ビールの消費が動く時期に天候不順が重なり、ビアガーデンからの注文がキャンセルされるなど売上が伸び悩んでいる。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・観光客の増加に伴い来客数は増加しているものの、売上は増加していない。
		その他専門店〔酒〕（営業担当）	お客様の様子	・梅雨明けの遅れが影響して、飲食店の売上が低迷している。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	単価の動き	・販売量の前年割れが続くなか、店頭価格が低下しており、売上は大幅に減少している。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	それ以外	・客の買い控え傾向が顕著になっていることから、来客数が減少し、店頭価格も安値で推移している。
		高級レストラン（経営者）	お客様の様子	・先行きが不透明な状況が続いていることから、法人、個人客共に消費が低迷している。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・天候不順の影響により、来客数、客単価共に低迷している。
		一般レストラン（支配人）	販売量の動き	・ボーナスの支給月を迎えているが、来客数は横ばいで推移している。
		その他飲食〔弁当〕（スタッフ）	お客様の様子	・客は郊外の大型店に流れており、弁当の売上は前年を下回って推移している。
		観光型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・総選挙後の先行きや新型インフルエンザ流行の不安感から、宴会などの来客数が伸び悩んでいる。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・来客数が前年を下回って推移していることから、売上は10%以上減少している。
		都市型ホテル（経営者）	単価の動き	・宴会や宿泊部門では、客単価は低下しているものの、一定の来客数が確保できているため、売上は前年並みで推移している。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・ビアパーティーや宴会への来客数が減少したため、売上が減少している。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・天候不順の影響で、レストランや一般宴会の来客数が前年を下回っているが、宿泊予約数は当初計画通りに推移している。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・宿泊の客単価は低下しているが、会合の来客数は前月を上回っており、売上は前年並みで推移している。
		旅行代理店（店長）	販売量の動き	・天候不順の影響で、日帰り旅行が増加しており、宿泊を伴う国内旅行、海外旅行共に売上が低迷している。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・売上が低迷しており、厳しい状況が続いている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・タクシーへの乗り控えが顕著になっており、厳しい状況が続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		観光名所（職員）	来客数の動き	・団体、フリー客共に予約が前年に比べて減少しており、来客数が低迷している。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・夏休みに入っても梅雨が明けないが、週末の天候が大崩れていないため、来客数は前年並みを維持しているものの、客単価は低下傾向にある。
		その他サービス 〔自動車整備業〕（経営者）	販売量の動き	・ボーナスの減額や天候不順の影響により、売上が低迷している。
	やや悪くなっている	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・得意客対象のプレセール期間中も、来客数、買上点数共に前年を大幅に下回っており、必要な物しか買わない消費傾向が強まっている。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・来客数が減少しており、さらに客は生活必需品以外の購入を控える消費傾向が強まっている。
		百貨店（経営者）	単価の動き	・夏物商材のクリアランスセール期間中においても、客は不必要なものには手を出さず、低価格志向が更に強まっている。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・梅雨明けが遅れていることもあり、来客数は伸びず、客単価は更に低下傾向にあることから、売上が減少している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・客の低価格志向に対応して、競合各社ではチラシ価格の強化やプライベートブランド商品の値下げを行っており、低価格競争が激化している。買上点数は前年を上回っているものの、客単価、来客数、売上共に前年を下回っている。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・買上点数は増加しているが、生鮮食品や加工食品の平均単価が前年を下回って推移していることから、売上は低迷している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・天候不順の影響で、来客数、売上共に落ち込んでいる。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・低価格の弁当の販売量が増加しているため、客単価、売上共に低迷している。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・昼食時はカップ麺やおにぎりで300円前後で済ます客が目立っており、客単価は前年を下回る状況が続いていることから、売上が低迷している。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・天候不順の影響で、飲料水や夏物食料品の販売量が例年より減少している。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・定額給付金や高速道路料金引下げにより、一時的に消費が回復したが、客の消費マインドは再び落ち込み、売上が減少している。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・サマーセールを前月に前倒し開催した影響により、来客数は前月より大幅に減少している。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・客単価、買上点数共に低下している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・来客数に大きな変動はないが、他のメーカーや車種を引き合いに客からの条件提示が厳しくなっており、交渉に時間がかかる割には成約につながらない。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・ハイブリッド車の売上が一段落し、来客数、販売台数共に減少している。売上は相変わらず車検、整備、修理のサービスによる収益が下支えしている。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・依然として売上の減少が続いている。
		その他専門店〔化粧品〕（経営者）	来客数の動き	・天候不順の影響で、来客数が前年を大きく下回っている。
		その他専門店〔パソコン〕（経営者）	販売量の動き	・パソコンの注文数が激減しており、売上が減少している。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・個人客が減少している。法人客も接待利用が減少し、来客数、客単価共に低下している。
		一般レストラン（スタッフ）	単価の動き	・客の低価格志向が強まるなか、来客数確保のため、割引をせざるを得ない状況となっており、客単価、売上共に低下している。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・前年は地震災害で入込数が減少したが、今年はそれ以上に落ち込んでいる。さらに業界の低価格競争が激化しており、温泉街全体の入込数の減少率は他地域よりも高くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・一部の業界では明るい兆しがみられるものの、全般的には厳しい状況が続いている。客の低価格指向が高まっており、必要な物以外は買わないという客の消費傾向が顕著となっていることから、来客数、客単価共に低下している。
		タクシー運転手	単価の動き	・タクシーへの乗り控えが顕著になっている。
		通信会社（営業担当）	それ以外	・ボーナス減額の影響で、ボーナス商戦では来客数、売上共に減少している。
		通信会社（営業担当）	来客数の動き	・ボーナス商戦に入っても、来客数の減少が続いており、売上は前年に比べ15%減少している。
	悪くなっている	設計事務所（経営者）	お客様の様子	・受注が減少しており、先行きの不透明な状況が続いている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・月末が近づくとつれて来客数が減少している。
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	お客様の様子	・来客数、客単価ともに低下傾向にあり、同業者も業況回復の兆しはみられない。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・周辺の飲食店では、選挙期間中に来客数が落ち込み、選挙終了後も低迷が続いていることから、当店もその影響を大きく受けて売上が減少している。
		一般小売店〔雑貨〕（企画担当）	来客数の動き	・天候不順の影響で、来客数が激減している。個人消費は一段と冷え込んでおり、買上点数、買上単価共に落ち込んでいる。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・ボーナス減額に伴い可処分所得が減少しており、個人消費の低迷が続いている。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・県外資本の競合店との価格競争の激化により、周辺のスーパーでは販売単価を下げたことから、当店の売上は減少している。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・価格競争が激化するなか、客はより安い商品を探して買い回りをしており、客単価、来客数、売上共に落ち込んでいる。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客の低価格志向が一段と強まっており、特売日の来客数は増加しているが、売上は低迷している。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・例年ボーナスが支給されるとスーツを買い求める30～40代男性の来客数が見込めるが、今年は全く動きがない。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・来客数、買上点数共に減少しており、売上が落ち込んでいる。
		その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	販売量の動き	・天候不順の影響により、クールビズ関連商品も含めた夏物全般の売上が激減している。
		一般レストラン（経営者）	それ以外	・景気は悪化しており、仕入業者や客からも明るい話題は聞かれない。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・来客数、客単価共に低迷しており、売上が落ち込んでいる。
		タクシー運転手	販売量の動き	・消費者は、交通手段を公共交通機関に切替えており、タクシーの利用客が減少している。タクシーチケットを利用する客も減少しており、客単価が大幅に低下している。
住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・転職や減収など、雇用環境の変化を理由に受注キャンセルが増加している。		
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・選挙期間中は売上が落ち込んだが、上旬のお中元商戦が好調に推移したことから、売上は前年並みまで回復している。
		広告業協会（役員）	取引先の様子	・中小の広告代理店では、相変わらず仕事がなく、厳しい状況が続いているが、大手代理店では新規案件の受注により、売上が回復してきている。
	変わらない	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・高速道路料金引下げ効果により、高速道路のサービスエリアでの売上は増加しているが、新幹線の利用客の減少により駅での売上が減少している。
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・競合他社との価格競争がますます激しくなり、販売数量、売上共に低迷している。
		木材木製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・住宅部材の需給バランスが悪く、採算性が低い状況が続いている。
出版・印刷・同関連産業（経営者）		受注量や販売量の動き	・総選挙関連の受注は増加しているが、全体の売上は前年並みで推移している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		出版・印刷・同 関連産業（経理 担当）	受注量や販売量 の動き	・売上回復の兆しはなく、前年に比べ20～30%低下した状況が続いている。
		電気機械器具製 造業（営業担 当）	取引先の様子	・取引先では、受注低迷により厳しい状況が続いている。
		電気機械器具製 造業（企画担 当）	受注量や販売量 の動き	・4月以降、売上が減少しているものの、経費削減などの内部努力もあり、収益は当初の計画通りに推移している。
		建設業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・小口工事の受注量は改善しているが、採算性が悪化している。
		建設業（企画担 当）	受注量や販売量 の動き	・景気が上向くような好材料に乏しく、受注量は前年比で大幅に減少している。
		輸送業（経営 者）	取引先の様子	・取引先の生産活動は落ち込んだまま回復しておらず、物流は停滞している。
		通信業（営業担 当）	取引先の様子	・入札案件で、落札後のコスト増につながるような条件変更を求められるケースがでてきており、依然として厳しい状況が続いている。
		金融業（営業担 当）	取引先の様子	・大手企業では在庫調整が終了していると言われているが、取引先の工場では受注回復している様子はうかがわれない。
		広告代理店（経 営者）	受注価格や販売 価格の動き	・入札の落札価格は、ますます低下する傾向にあり、地方経済は景気の底から抜け出せない状況にある。
		新聞販売店〔広 告〕（店主）	受注量や販売量 の動き	・新聞の新規購読部数は増えず、折込チラシが相変わらず低迷している。パチンコ業界や、大手企業、通信販売などの折込チラシは定期的に入るものの、県外資本の大手スーパーや地元商店街の折込数が減少している。
		経営コンサルタ ント	取引先の様子	・総選挙の年は不景気になる傾向があるが、前年からの厳しい状況が依然として続いている。
		公認会計士	取引先の様子	・前年に比べ取引先の決算状況は悪化しており、景気は上向きの状況とはいえない。
		コピーサービス 業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・売上が当初の計画通りに推移しており、悪いながらも下げ止まっている。
		その他企業〔企 画業〕（経営 者）	取引先の様子	・取引先の住宅会社では安定した受注を確保しているため、売上は横ばいで推移している。
		やや悪く なっている		農林水産業（従 業者）
その他非製造業 〔飲食品卸売 業〕（経営者）	受注量や販売量 の動き			・県内向けの高額な日本酒や首都圏向けの標準的な価格の日本酒の需要が縮小しており、受注、出荷共に低迷している。
その他企業〔管 理業〕（従業 員）	それ以外			・周辺企業では、配置換えや解雇を前提にした個人面談を実施しており、雇用調整の動きが一段と進んでいる。
悪く なっている		繊維工業（営業 担当）	受注量や販売量 の動き	・百貨店や衣料品専門店からの受注が減少している。
		建設業（従業 員）	受注量や販売量 の動き	・前年と比べて、公共部門、民間部門共に建設投資が減少している。
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	-	-	-
	変わらない	人材派遣会社 （社員）	採用者数の動き	・派遣契約の未更新案件が増加しているものの、低調ながら新規契約もできてきていることから、実稼働者は横ばいで推移している。
		新聞社〔求人広 告〕（担当者）	周辺企業の様子	・製造業、サービス業共に余剰人員を抱えており、企業は求人募集広告を検討する状況にない。
		新聞社〔求人広 告〕（担当者）	周辺企業の様子	・広告の売上が前年に比べ8割前後まで減少しており、厳しい状況が続いている。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・新規求職者数は前年に比べて横ばいで推移しているが、有効求人数が前年比24%の減少、有効求職者数が同4%の増加となっており、依然として雇用情勢は厳しい状況が続いている。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・企業整備が前年度を上回って推移しており、今後も実施予定の企業があることから、有効求人数は大幅に減少している。
職業安定所（職 員）	周辺企業の様子	・雇用調整が進み、従業員の転職が増加していることから、雇用情勢は厳しさを増している。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数が減少し、新規求職者が増加しているため、求人倍率は最低水準を更新している。
		人材派遣会社(社員)	雇用形態の様子	・製造業では、急な増産も社員の残業で対応しており、求人に慎重になっている。
		人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・企業は、コスト削減のために人件費を削減しており、派遣需要は縮小している。
		アウトソーシング企業(社員)	それ以外	・民間企業からの受注が激減しており、雇用情勢は悪化している。
		新聞社[求人広告](担当者)	求人数の動き	・企業では採用活動が停滞しているため、求人数が減少している。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・前年に比べて雇用調整を実施する企業が増加しており、求人数は大幅に減少している。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数は前年に比べて5割減少しており、来年の高校卒業予定者への求人数も前年の4割にとどまっていることから、雇用情勢は深刻さを増している。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・前年に比べ、新規求人数の減少傾向が続いている。
	悪くなっている	人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・新規の派遣依頼がなくなり、既存契約も途中解約の申出が増加していることから、雇用情勢は一段と厳しくなっている。
		新聞社[求人広告](担当者)	周辺企業の様子	・新規産業の立地や企業の業況拡大に関連する求人はなく、また企業は期末まで求人活動を控えるため、求人数は減少している。

3. 北関東(地域別調査機関:(株)日本経済研究所)

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	百貨店(営業担当)	来客数の動き	・クリアランスセールに合わせて下取りセールを始めた。紳士服、紳士靴、婦人のフォーマルを合わせて連動した結果、非常に多くの客が来店している。
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・梅雨の長雨にもかかわらず、前年比で売上が107%、客数が105%と引き続き好調である。
	やや良くなっている	一般小売店[家電](経営者)	販売量の動き	・エコポイント効果が出てきている。
		百貨店(営業担当)	来客数の動き	・6月下旬より売上、来客数共に多少上向きになってきたが、前年近隣にオープンした商業施設の影響があり、一概に景気回復とまでは言いがたい。売上は前年を割っているが、来客数は前年を上回る日も出てきている。
		百貨店(販売促進担当)	販売量の動き	・7月は夏物クリアランスセールが始まり、お中元ギフトが最盛期を迎えたため、5、6月より来客数が増加し、売上も前年比で2~3%向上している。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・盛夏商材は冷夏となり前年比で2割減少し単価も落ちているが、来客数は前年比120%以上となっている。価格は廉価なものが人気である。中国産などの輸入食品に対する客の反応は以前のように悪くない。
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・天候が非常に不順であるが、それでも夏ということで多少良い状況である。
		コンビニ(経営者)	お客様の様子	・新しく開発した食育弁当の予約を取れたこと、土用の丑の日でうなぎのかば焼弁当の予約を取ったことが要因となり、幾らか良くなっている。
		家電量販店(営業担当)	お客様の様子	・エコ商品は前年比150%ぐらいで推移している。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・郷土色を出したメニューに変え、多少、県内客に認められてきていたが、ここに来て土日の県外客が大幅に伸びている。
		観光型ホテル(営業担当)	来客数の動き	・4月以降、来客数、売上共に前年度比で微増、6月まで堅調に推移した。今月は天候不順にもかかわらず過去15年で最高の宿泊者数となった。お得な宿泊プランの造成、テレビドラマ等の影響が考えられ、高速道路料金引下げ等も後押しをしたものと思われる。
		その他レジャー施設[アミューズメント](職員)	お客様の様子	・客の滞留時間が多少長くなっており、1日当たりの来客数が戻りつつある。3か月前までは、2時くらいで客が帰ってしまっていたが、今は4~6時まで程度にぎわっている。特にゲームコーナーはにぎわっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・一時より観光で来店する客が増えてきているように感じるが、出張客は相変わらず少ない。
商店街（代表者）		単価の動き	・エコポイントが始まり、やや商品の売れ方が良くなってきている。	
商店街（代表者）		来客数の動き	・七夕祭りの曜日の関係で人出がやや多かったものの、それ以外は相変わらずで好転の兆しは見えない。	
一般小売店〔精肉〕（経営者）		お客様の様子	・暑い日が続いており、食欲も出ないのか土用の丑も各スーパーのチラシ合戦は盛り上がらなかった。根菜類は値上がりしているが、豚肉は値下がりしているので売行きが悪い。	
一般小売店〔乳業〕（経営者）		販売量の動き	・今年度の中で前年比の落ち込みが1番激しい。	
一般小売店〔家電〕（経営者）		お客様の様子	・エコポイントの絡みで家電製品の動きが多少出てきているが、消費者の財布はなかなか開いてこない。出費の見通しはあっても収入増の見通しが付かない現状では消費意欲も出ず、商売は厳しい。	
百貨店（総務担当）		販売量の動き	・お中元商品の来客数は前年より1割以上増えているが、1件当たりの配送が減少している。前年と比べ、人気の高い産地直送商品が少なく、10%早期割引の送料無料の商品が多いため、売上単価が低下している。	
百貨店（販売促進担当）		販売量の動き	・クリアランスセールが始まったが、引き続き衣料品は厳しい状況が続いている。食品、化粧品等生活必需品は、衣料品ほどの落ち込みではないが、前年実績は確保できていない。お中元ギフトは法人需要が減少しているが、それ以外はほぼ前年並みである。	
スーパー（経営者）		単価の動き	・節約志向がさらに強くなってきている。	
スーパー（総務担当）		販売量の動き	・衣料品関係が本当に悪く、食品はほぼ横ばいという流れは、ここ数か月変わらない。夏場になって食品についても若干下降気味となっている。	
スーパー（統括）		単価の動き	・お中元はボーナスの減額や支給日の遅れ等で6月の出だしが鈍く、7月第4週でようやく点数は追い付いたものの、単価は前年比97.3%とダウンし、苦戦している。食品全般は復調の兆しが見えてきたが、依然、衣料品は不調である。	
コンビニ（店長）		お客様の様子	・セールやイベントがあった場合は、客の反応も良く販売に結び付くが、それがなければ通常と変わらない。来客数は極端に減っていないが、セールが無いと増えてはこないもので、状況としてはあまり変わっていない。	
衣料品専門店（経営者）		来客数の動き	・大型店の早期バーゲンの影響で商店街の売上は厳しい。	
衣料品専門店（店長）		販売量の動き	・吸い上げは早かったが、夏物衣料の販売量は前年並みの低レベルである。	
乗用車販売店（経営者）		お客様の様子	・エコカー減税についての問い合わせ等はあるが、契約には程遠い。	
住関連専門店（仕入担当）		販売量の動き	・夏物商材が前年比70%である。6月末にピークがあったがその後低調である。	
一般レストラン（経営者）		お客様の様子	・ディナーの来客数が減っており、客単価が低くなってきている。段々悪くなってきている。	
観光型ホテル（スタッフ）		販売量の動き	・ボーナス時期を迎えているにもかかわらず、客の出足は通常月と変わらない。	
都市型ホテル（経営者）		来客数の動き	・底の状態が続いたままである。	
都市型ホテル（支配人）		来客数の動き	・個人客の動きが若干あるが、毎年行われているスポーツ大会、催事、団体の宿泊客が前年比で大きなマイナスとなっている。	
都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・上半期を過ぎ、半年間で宿泊が約5,000名を超えるほど減少しており、非常に危惧している。そこにきて、総会の後に懇親会をやらない企業が大分増えてきている。		
旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・客は戻りつつあるが販売額は減っている。		
旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・3か月前は新型インフルエンザ等の影響でダメージが大きかったが、現状ではその影響はなくなっているものの景気そのものは低迷のままと思われる。祭りや花火大会等に企業からの援助が無く中止になっているところも出てきている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・新型インフルエンザの影響がなくなってきており、今月は夏休みに入るということで通年なら1番個人の予約が入る月であるが、例年のような大きな動きが無い。ただし、後半は動きが出ている。医師は海外を避けて、国内旅行にシフトしているのが特徴である。
		タクシー運転手	販売量の動き	・ここ2か月、前年比90%の売上が続いており、不景気も底をついたと思われるが、明るい材料も無く苦しい状況は変わらない。
		タクシー運転手	それ以外	・相変わらず駅前からタクシーを利用する客が少ない。特に午後2時以降は夕方、夜までタクシーを利用する客が少ない。電話の注文も少ない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・予想していたものの、各企業のボーナス支給額は落ち込んでいる。ただ従業員の多くがボーナスをもらえるだけ良いと言った考え方に変わってきているために、大きなニュースになるようなこともないが、結果として消費されることなく貯蓄に回っている。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・来場者は昨年と同じである。
		ゴルフ場（支配人）	お客様の様子	・日照時間が少なく、雨が多いという天候不順で予約のキャンセルが非常に多い。また、土日の県外来場者が減少している。
		競輪場（職員）	お客様の様子	・入場者数、購買単価共下がりが気味にある。
		その他サービス 〔自動車整備業〕（経営者）	来客数の動き	・車検在庫量が先月より3%減少している。今月は9%落ち込み、今期3か月間に前年度を若干上回った分を食いつぶし、前年度以下となる予定である。
		その他サービス 〔清掃〕（所長）	それ以外	・ボーナスが支給されたが減額されており、必要なもの以外購入する余裕はないため、変わらない。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・こここのところ状況はあまり変わらない。以前のように問い合わせが皆無と言うことは無く、1、2件の問い合わせは入ってくる。ただしそれが実現には至らない。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・現在は、たまたま仕事の受注が重なってしまい、忙しい状態であるが、景気が上向いたからではない。相談、照会等の来客数は相変わらず少ない。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・先月は割と忙しく回復の兆しがあったが、今月はまた来客数が減ってきている。内容もあまり期待できない。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・販売数はもとより、来客数も減っている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・住宅展示場や分譲地現場見学等による来客数の増減は見受けられず、受注量も横ばいの状態が続いている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	単価の動き	・単価の低いものだけが動いており、他のものは非常に動きが悪い。
		商店街（代表者）	それ以外	・政府の景気対策の効果も薄らいできたようで、商店街のイベントにも懸念が見え始めてきている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・まだスポーツシーズンだが、一般客の購買力は落ちている。学販についても水着、キャンプ用品等が一休みである。売上が本当に落ち込んでいる。
		一般小売店〔青果〕（店長）	販売量の動き	・客が来ても客単価が本当に低く、必要なものしか買わないという感じが見受けられる。果物の動きが非常に悪い。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・食品の来客数が減少し、目玉商品以外の動きは鈍い。週末でも購入点数は減っている。競合店も来客数はまばらで、給料支給後も消費は抑えている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・昨年の気温が高かったので単純に前年との比較はできないが、季節商材の販売量、客単価の減少等、良くなる要素がない。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・商品によって好調、不調がはっきり分かれている。エコポイント対象商品の薄型テレビや冷蔵庫は2けたの伸びで好調に推移しているが、エアコンは猛暑が来ないため前年比70%を割り込んでいる。その他の商品に関しては、消費意欲を感じられない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・エコカーのみの販売で、他の車は依然として買い控えが続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・やや販売量が落ちている中で、客の会社が無くなったり、会社をリストラされる客がいて、車を買うことが出来なくなっている。工場なども海外に移転されている傾向にあり、先々身の回りの環境が寂しくなっていく。
		住関連専門店（店長）	販売量の動き	・買上点数や1人当たりの客単価が下がっている。特に、夏物の動向が非常に悪く、商品によっては前年の50%のものもある。
		住関連専門店（開発業務責任者）	販売量の動き	・単品での販売量が減少している。来客数は前年並みであるが、買上客数が減少している。
		高級レストラン（店長）	販売量の動き	・売上が前年比約20%落ち込んでおり、深刻な状況である。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・天候不順も響いており、夏休みに入っても来客数が伸びない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・客の年齢層に偏りがある。もともと年配の客が多いが、仕事関係等での利用がかなり減り、なお一層年配客の来店が目立っている。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・クライアント先のお中元の売上が昨年と比べてかなり減少している。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・エコポイント商品も景気に影響のない年金受給者層のみの購入が目立つ。
		ゴルフ練習場（経営者）	単価の動き	・客は買い控えをしており、必要なものしか買わない。客単価が下がっている。
		ゴルフ場（業務担当）	単価の動き	・客単価が悪くなっている。
		美容室（経営者）	それ以外	・美容院の固定経費を削減しようとする経営相談が多数見られる。支店の閉鎖、人件費の削減、テナント料金の削減、売上があまり増えていない状況の中、いろいろ経費を抑えようと努力している経営者が増えている。
		その他サービス [立体駐車場]（従業員）	単価の動き	・来客数は約10%上がっているが、単価は逆に5～6%くらい下がっている。そのため、総体的な売上は下がっており、やや悪くなっている。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・全体的に事業計画が収縮している。全体的に不景気感がある。
	悪くなっている	一般小売店 [衣料]（経営者）	販売量の動き	・夏休みに入って、運動着類の売上が減っている。天気も良くないので動きが鈍っている。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・夏休み前ということもあるが、ミニ展示会をやって全く売れない。エコカー、エコ減税ということでハイブリッドがもてはやされているので、中古輸入車は売れない。何でこんなに売れないのかというくらい売れていない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・夕食、夜の宴会等の数、来客数共に減っている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・6月はそれほど悪くなかったが、7月に入ってから悪くなってしまった感じがする。6月は定額給付金の効果が出ていたと思われる。
		スナック（経営者）	お客様の様子	・とにかく客の流れが無い。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・景気が上向きになってきている話も聞いているが、地方都市においては今が最悪なのではないか。やはり客の動きが非常に鈍いこと、天候が不順であることと合わせて、例年だと夏場7月になると学生のスポーツ大会等で動きがあるが、今年は別地域で行われているので、当地域は非常に閑散としている。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・全体的に動きは悪いが、特に夜の動きが悪く、前年より23%の減少であった。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・年度始めに比べ、民間からの受注量が更に悪化している。年度契約の受注でさえ中途解約等に至っている。物販、飲食、サービス業等広告自体を宣伝の中心ととらえる業種からさえなかなか受注に至らず、この状況は同業他社も同様と聞いている。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・経営難などの影響もあると思うが、入札価格が低くなるなど、建設業界にも価格破壊が見られ、先が見えない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・地方の景気はますます悪くなっている。アパート、貸し店舗、駐車場で賃料の値下げと空室がますます増えてきている。引き合いは一般的な相場だと全く無く、かなり安い物件でないといない。本当に景気が悪い。
企業 動向 関連	良くなっている	輸送用機械器具 製造業(総務担 当)	受注量や販売量 の動き	・現在の景気については3か月前と比べると様変わりしている。4月あたりは前年比50%弱の受注減であった。現在では前年比80%まで回復しており、非常に良くなってきている。上昇基調に入っているのは間違いない。
	やや良くなっている	食料品製造業 (営業統括)	競争相手の様子	・苦戦はしているものの、国産100%等、品質の保証されている商品は良い。
		一般機械器具製 造業(経営者)	取引先の様子	・仕事が大きく戻る気配はないが、新たな問い合わせは増えてきており、自動車関連では試作も徐々に動き出してきた。また、工場の操業も、臨時休業を取りやめる会社が出てきている。
		その他製造業 [環境機器] (経営者)	受注量や販売量 の動き	・廃家電プラントを持っている取引先はエコポイント制度導入等の影響で仕事が回復してきている。当社の回収装置のメンテナンスの仕事が忙しく、新規購入の商談や大型装置の生産及び商談が忙しくなっている。
	変わらない	出版・印刷・同 関連産業(営業 担当)	取引先の様子	・仕事の数としては上向きであるが、昨年と比べると減少しており、ほとんど変わらない。
		プラスチック製 品製造業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・現在のところ横ばいでなかなか上昇しているとは言えない。
		金属製品製造業 (経営者)	取引先の様子	・値段を下げないと仕事が取れないので苦労しているが、これ以上値引きしては仕事が出来ない。
		一般機械器具製 造業(経理担 当)	受注量や販売量 の動き	・親企業の海外展開と国内減産で大変なことになっている。
		電気機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・売上が下げ止まりになっているが、これから上昇に転じるかと言うと、受注量がそんなにないので、上昇には向かないで平行線もしくはまたぐんと下がる。非常に厳しい状況が続いている。
		輸送用機械器具 製造業(経営 者)	受注価格や販売 価格の動き	・2~3か月前よりも取引先等、競争相手等も若干回復して来ている。100%のうち70%くらいは回復してきている。
		輸送業(営業担 当)	取引先の様子	・全体的に輸送受注量はほぼ前年並みである。しかし、長雨などの天候不順により、夏物家電の入荷経過は予定より悪く、メーカー在庫になっている。
		金融業(総務担 当)	取引先の様子	・取引先では、受注している定期的な仕事が中止や延期になることが多く、売上の減少傾向が続いている。
		金融業(経営企 画担当)	取引先の様子	・観光地では景気低迷と新型インフルエンザの影響が依然として続いており、観光客が回復していない。天候不順も多少は影響していると思われる。
		不動産業(営業 担当)	取引先の様子	・取引の提案をしても、なかなか通らないということもあり、販売もしているがその割合もなかなか上がらないので、大きく変化しているという感じはない。
		新聞販売店[広 告](総務担 当)	受注量や販売量 の動き	・景気の持ち直しの報道がされており、エコポイント対策で家電量販店のチラシは増加しているが、全体では低迷が続いている。例年ならボーナス商戦、お中元、サマーセールといった時期だが、その効果は薄く、チラシ出荷量は95.6%である。
経営コンサル タント		取引先の様子	・個人消費や設備投資に引き続き大きな変化はない。企業は売上が低迷する中、新たな収益源を求めて模索しているが、明日にも成果を生むような即効性がある取組みはまれである。新規開業の動きもあるが、総需要と個人の消費マインドの盛り上がり期待される。	
社会保険労務士	取引先の様子	・夏季賞与の季節になり、他社は賞与を出しているのが聞かれることが多く、出すかどうかまだ迷っているところが多い。		
その他サービ ス業[情報サー ビス](経営者)	取引先の様子	・取引先の生産量、販売高が増加しつつあるが、情報投資はまだまだ手控えており、しばらくこの状態が続く。		
やや悪くなっている	食料品製造業 (製造担当)	受注価格や販売 価格の動き	・今まで絶対に扱わなかった商材を地元スーパーが扱っている。単価は3分の1なので、点数は増えるが売上は伸びず、当社製品も減り、デフレスパイラルになりつつある。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注の回復の兆しは無い。自動車関連が少し動き出した話は聞かすが、当業界に影響が出るのは数か月先であり、それも本当にあるのかという状況である。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・新商品を投入してはいるものの、店頭販売状況が低推移のままである。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・倒産、閉鎖等による淘汰が進んでいる。そのため一部に受注見積が入っている。ただし、生産が増えだした傾向は無い。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・取引先の営業マンと現況を話すが、全ての方が現況より良くならないと回答が返ってくる。当社でも人員の削減が始まっている。
	悪くなっている	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量も減少したまま横ばいである。工作機械が70%減、産業機械が50%減で、特に金額の張る大型が少なく、実質では60%減である。特殊車両が50%減で、まだまだ下期はこの状態が続くそうである。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・相変わらず受注減が続いている。同業他社もすべて仕事量が激減しているとのことである。
		その他製造業【宝石・貴金属】（経営者）	受注量や販売量の動き	・全くと言っていいほど宝飾品のマーケットは動いていない。低価格品も動きが鈍い。夏のファッション傾向もカジュアル化が進み、宝飾品離れが起きている。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・全般的に求人数は落ちている。飲食、小売サービスの一部、製造業の電機、電子の部品関係が少し目立つが、非常に弱い募集内容である。
		人材派遣会社（経営者）	求職者数の動き	・こここのところ企業からの依頼がほとんどない。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・景気動向には改善の気配が見られるが、雇用動向に改善は見られない。
		求人情報誌制作会社（経営者）	周辺企業の様子	・地元で1,000人くらい従業員のいる製造業の事業所が200人希望退職をつのるということで、景気の回復等とはほど遠く、雇用情勢はさらに厳しさを増している。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・企業採用者等の話を聞いても、あまり景気は変わらないという回答が返ってきている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・企業側の求人、採用に対する意欲が依然低い。中小企業を中心として、従業員の採用について前向きな様子が見えないう。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・21年6月の新規求人数は、前月より微増であるが、前年比で減少が続き、有効求人倍率も最低水準が続いている。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・わずかに求人は増え始めてきたが、製造業における現場系の求人において、復活の兆しが全く見えない。
やや悪くなっている	学校【専門学校】（副校長）	求人数の動き	・専門学校に対する求人数も一向に増加する傾向が見られないが、高校生に対する求人数は更に悪い状況である。	
悪くなっている				

4. 南関東（地域別調査機関：（株）日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	一般小売店【祭用品】（経営者）	来客数の動き	・例年に比べると少々落ち込んでいるが、祭り、イベントシーズンで関連商品を扱っているため、来客数は増えている。
		スーパー（統括）	来客数の動き	・5月にリニューアルオープンしたが、その好調が持続している。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	それ以外	・クレジットカード取扱高における前年同月比のマイナス傾向が、先月ごろから少しずつ止まりそうな状況である。また、来街者数が減少していない。
		一般小売店【家電】（経理担当）	販売量の動き	・エコポイント制度の効果もあり、商品は比較的良く動いている。定額給付金に合わせ発行した連合商店会のプレミアム付き商品券もあり、客に勤めやすい。
		一般小売店【家具】（経営者）	それ以外	・店の来客数と販売量は依然として停滞しているが、ここに来て内装関係、リフォーム工事関係の仕事が大分増えてきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔文具〕(販売企画担当)	競争相手の様子	・6月に廃業した同業他社が結構多かったため、そついった所の客が若干流入してきている。個人の消費も若干上向きになってきている。
		百貨店(広報担当)	お客様の様子	・数か月前のように前年比80%台に落ち込むということもなくなり、やや落ち着きを取り戻してきている。しかし、衣料品のセールでは厳選して買う客が実に多く、依然80%台と苦戦している。また、美術工芸品や宝飾品などで成約が増えるなど、一部高額商品にも動きが見えてきている。
		百貨店(販売促進担当)	お客様の様子	・店舗全体としては、中元商戦の個人顧客の贈答件数ダウン、法人顧客の件数、単価ダウンにより大きく苦戦している。その結果、7月の売上は前年比マイナスとなるが、婦人衣料、雑貨関連のファッションはプラスである。夏物値引き後に、比較的低価格で秋色の夏物プロパー品をきめ細かく提案した結果、顧客に受け入れられたと言える。中元でも当用買いでも、客は価値と価格をよく見極め、納得すれば買上につながっている。
		衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・雑貨を含め、季節商品や特価品などの種類を増やしたため客数が増え、売上増につながっている。
		衣料品専門店(経営者)	販売量の動き	・7月はほとんどの人に定額給付金が給付された。それに合わせてDM、チラシを毎週打ったことで、売上、客数共に昨年を大分上回りそうである。
		衣料品専門店(営業担当)	販売量の動き	・夏本番で薄手のジャケットが良く売れている。関東は天候にも恵まれ、商売はしやすくなっている。事前に売れ筋を確保していたことが、数字を上げている結果となっている。
		家電量販店(店長)	単価の動き	・エコポイント制度の効果が上がってきている。
		家電量販店(営業統括)	販売量の動き	・ボーナス商戦とエコポイント制度の相乗効果で、テレビ、冷蔵庫の販売状況が上向いている。また、エコを売り物にした高機能商品の動きが良いため、客単価も上昇傾向にある。しかしながら、消費の実態は予断を許さない状況であり、消費者はあくまでも必要最低限での消費行動から抜け出せないのが実態である。
		家電量販店(副店長)	お客様の様子	・夏のボーナス、エコポイント制度の効果により、客の購買意欲が高まっている。特に高単価商品を購入する客が多い。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・当業界は助成金の恩恵で、販売台数は伸びている。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・新車の販売量の統計にあるとおり、昨年の米大手証券会社破たん以来、国産車で20%、輸入車で50%に迫る受注量減があったが、それだけの買い控えがたまってきたことと、4月の新しい減税施策、その後の第2次施策が多少、車両の購入に前向きにさせる効果が出ている。国産車はエコカーと言われるハイブリッド車を中心に受注だけが先行し、既に来年3月くらいまでの受注が埋まってしまう状況になっている。ただし、エコカー以外の車両についてはいまだに受注が大変少ない状況が続いており、エコカーの受注が冷え込んだ場合にこのままの状況が続くかは分からない。
		乗用車販売店(販売担当)	販売量の動き	・大型トラックの受注量は若干だが増えつつある。ただしこれは、環境に優しいトラックについては助成金が出るということが各ユーザーに浸透して、受注が増えてきたということである。この登録もせいぜい10月くらいまででないとい環境助成金の予算が枯渇するので、多分そのあたりで止まってしまう。
		乗用車販売店(店長)	販売量の動き	・売上台数は目標未達で事業計画上91.6%に終わったが、前年比では93.6%であり、前月に続き前年実績まであとわずかのレベルまでは回復してきている。純受注の目標も前年レベルまで回復し、来客数も前年強となっている。
		都市型ホテル(スタッフ)	来客数の動き	・婚礼見込客の来客数が若干伸びている。
		旅行代理店(従業員)	来客数の動き	・新型インフルエンザが落ち着き、5~6月の中止した旅行を秋にやろうという客が増えている。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・3か月前と比べ、テレビ有料サービスの契約が増加している。販促チラシに対する反響も増えつつある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・テレビの解約が減少しつつあり、純増数も落ち着きを取り戻しつつある。2～3か月前よりは改善傾向にあるが、一本調子に上昇するとも思えない。インターネットは堅調だが電話が予算割れを起こしている。	
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・地上デジタル放送のテレビを購入している客が増えている。	
		通信会社（総務担当）	販売量の動き	・景気自体はまだ良いとは言えないが、3月に比べると客に動きが見受けられる。契約件数も微増となっている。	
		観光名所（職員）	来客数の動き	・観光地のため、週末に天候に恵まれたことが良い点である。	
		ゴルフ練習場（従業員）	販売量の動き	・練習場、付帯するレストラン共に前年を上回っているため、景気の状態はやや良くなっている。	
		その他レジャー施設【アミューズメント】（店長）	来客数の動き	・当店の来客数が3月くらいから前年を越えて来ている。2008年10月以降の大苦戦からは少し上向き、持ち直しの兆しが見えて来ている。母体となるショッピングセンターも、売上は前年を下回ったままだが、来客数は前年比100%超えを維持できている。ただし、客単価はまだ持ち直し切れていない状態である。	
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・契約が増えている。	
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・マンションの完成在庫の販売スピードが、やや速まってきている。	
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・販売は約4倍くらい良くなっている。また、3か月前は在庫を処分するような状況だったが、今は新しい新規のものが売れているので、良くなってきている。	
		変わらない	商店街（代表者）	それ以外	・プレミアム付き商品券や、市自体も様々な対策を行っているため多少上向きな感はあるが、天候にとっても左右されている。非常に雨が降っていることが結構多いため、例年と変わらない。
			商店街（代表者）	販売量の動き	・とにかくボーナスが相当減っているということで、買上客が非常に少なくなっていると皆が話している。こういう状態が続くようだとかなり心配である。
			商店街（代表者）	来客数の動き	・商店会の会議で、最近多くの問屋が廃業しているとの話題が頻繁に出ている。小売業も大変厳しいが問屋もこの不況を乗り切るのに必死であるようで、今後の見通しが立たない。
			一般小売店【家電】（経営者）	販売量の動き	・エコポイント制度で商品が伸びるかと思ったが、全然伸びない。たまたま取引先の設備工事等があったので売上はあったが、その他は、周りがエコポイントと騒いでいる割には苦しい。
			一般小売店【生花】（経営者）	来客数の動き	・当店の立地上、やはりこの時期は海に行く人が多いため、客が店に寄ることが少ない。
一般小売店【酒類】（経営者）	お客様の様子		・近隣の酒販店が閉店し1年になるが、家庭における販売は一向に増えることはない。しかし、自治会または各種団体等による注文を受けることはある。中元用品の動きもほとんど無い。		
一般小売店【衣料・雑貨】（経営者）	お客様の様子		・7月は気温が上昇したが、天候不順で売上が伸びずことが難しく、少々値引きをしなければ売れない。後半はセールの前倒しで売上が伸びているが、中身、内容は落ちている。		
一般小売店【茶】（営業担当）	販売量の動き		・来客数と客単価共に1か月間を通して落ちることなく、昨年並みに推移している。		
百貨店（売場主任）	来客数の動き		・中旬以降、来客数が徐々に減少している。特に土日、ファミリー層が減少している。レストラン街への来客が8掛けの状態であり、ボーナス減少の影響が考えられる。		
百貨店（売場主任）	販売量の動き		・夏のクリアランスセールについては6月後半から各社が値引きを行ったが、思いのほか振るわない。再値引き、均一セールと訴求を掛けるが、目立った効果は出ていない。中元ギフトは受注件数、売上共に前年比90%である。		
百貨店（総務担当）	販売量の動き		・来客数及び買上客数共に前年割れが継続する。同業他社の情報も同様で、7月バーゲン期においても改善傾向にない。		
百貨店（総務担当）	競争相手の様子		・近隣各店の売上は依然低迷を続けており、特に衣料品の売上は前年比2けた減から脱していない。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（広報担当）	販売量の動き	・7月1日からスタートしたクリアランスセールは1週目は売上前年比2けた減でスタートしたが、2週目以降の再値引き以後は2けた増と盛り返して推移している。値ごろ感のある独自商品やミドル女性に関心が高いスポーツテイストの商品は好調である。中元は価格に左右されない商品が堅調に推移する反面、当店は早期割引を行っていないため、割引志向の客が大幅客数減につながっている。浴衣や水着等季節商品も2けた減となっている。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・全く変わっていない状況である。浮上の兆しは出ているものの一部分のみであり、今後も不安を感じる。実数も伸びていない。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・夏物クリアランスに入ってもまとめ買いがなく、客は吟味し購入している。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・来客数、購買客数はほぼ前年のトレンドだが、全体の単価が下落している。ただ、中元ギフトなどのシーズンマストニーズや、子供、家族関連の消費は惜しまない傾向がうかがえるため、下支えとなっている。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・中元ギフトの客単価は前年とほぼ変わらないものの、来客数が前年を割っている。以前から続いている来客数の減少が、今もお続けている。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・前月と変わらず、高額品を中心に売上が苦戦している。苦戦している中で健闘していた食品も、中元の売上が苦戦し、前年に対してのマイナス幅が拡大している。
		百貨店（業務担当）	単価の動き	・世間的には底を打ったとか少し上昇に転じたというような話があるが、一般的に客の動きを見ているなかでは、決してそのような感じる状況にはない。中元ギフトにおいても単価が低下している。総体として食品はまあまあだが、その他衣料品等については、クリアランスのセール品もなかなか売上に繋がらない。非常に厳しい状況が続いていると実感している。
		百貨店（副店長）	単価の動き	・夏のセールが不調で、客単価ダウンが続いている。レストランのディナー利用の減少傾向が続いている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数並びに販売点数は横ばいだが、単価の低下が目立つ。
		スーパー（統括）	来客数の動き	・前年比100%の来客数となるのがほとんど無くなり、96～97%の状況が毎日続いている。
		スーパー（統括）	販売量の動き	・3か月前と比べて来店客数は前年同期比でほとんど変わっていないが、売上高は95%前後と、引き続き買い控える人が多い状況である。
		スーパー（仕入担当）	販売量の動き	・昨年と比べて気温が下がっており、冷し中華、豆腐等の涼味商品の売上が前年割れを起こしている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数には毎回注目しているが、ほとんど変わっていない。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・来客数、客単価共にばらつきがあって見通しが立たない。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・予想していたことだが、タスポ効果の需要も一回りし、今月からはたばこも落ち着き、全体の売上が前年比95%程度で推移している。それに加えて、気温が高く、夏らしくなればなるほど来客数が増えるものだが、天候の不順によって客数が増えず、販売量も伸びず、単価も上がらない。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・当店は何とか昨年の売上近くまで来ているが、これは特殊事情だと思うので、景気が上向いているかどうかは何とも言えない。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・弁当類を始め、プライベートブランド商品、ナショナルブランド商品共、買い得品に買上が集中し、売上、利益共、再び減少し始めている。
		衣料品専門店（営業担当）	お客様の様子	・今月は梅雨明けが早く、それ以降は戻り梅雨があり、また、景気があまり良くないので売上は伸びていない。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・エコポイント制度対象商品の売上は好調だが、非対象商品は苦戦している。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・現状、夏商戦自体が既に過ぎ、ボーナスが出ない企業が増えてきているため、販売店にとって厳しい状況になっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		家電量販店（統括）	来客数の動き	・エコポイント3商品の販売実績は増加しているが、全体的な客数減は続いている。来客数が前年比100%をコンスタントにクリアできれば、景気回復の実感が持てる。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・整備は順調に入っているが販売は芳しくない。昨年7月の3割減となっている。当社の取扱メーカーにハイブリッド車は無く、昨年とあまり変わらない。ハイブリッド車は大分好調なようである。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・個人的に見たら上がっているかのようにも見えるが、周りを見てみると思っているほど上がってはいない。
		乗用車販売店（渉外担当）	販売量の動き	・エコ減税効果によるハイブリッド車は好調を維持しており、販売は前年比マイナス29%と若干持ち直している。しかし、ハイブリッド車購買に偏って総量は増えず、販売の底上げには依然時間を要する。中古車市場も売り玉不足で、高額商品の売行きが鈍く、販売は同マイナス30%で推移している。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・相変わらず前年を下回る販売実績である。減税、補助金制度導入により若干動きがあるものの、消費者には買い控え、慎重さがうかがえる。
		住関連専門店（統括）	販売量の動き	・来客数も少なく、それに伴う販売量も少ない状態が続いている。
		その他専門店〔服飾雑貨〕（統括）	競争相手の様子	・バーゲン期の盛り上がりには欠け、価格訴求でしか売上促進が図りづらい状況である。
		その他小売〔ゲーム〕（統括）	販売量の動き	・夏休みに入り繁忙期ではあるが、家庭用ゲームは期待したほど販売数量は伸びていない。一方、携帯電話でのゲームは予想どおり堅調であり、ダウンロードの利便さ、廉価さが受け入れられている。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・場所柄、企業、法人の利用が圧倒的に多くなるが、接待等での利用が回復して来ない。また、宴会においては大人数の会合が前年と比較しても減少している。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・値上げができない現在、既存のメニューに1品プラスしたセットメニューで客単価を上げてみたところ、リピーターが増えてきている。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・ボーナスを当て込んで当ビルでもイベントを行って集客しようとしているが、そのイベントにも客は乗ってこず、来客数が全然増えない。特に夜は来客数が少ないのが実状である。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・一応はしっかりと宣伝費を掛けているので、客は来ている。インターネット等に多く出しているのが良いのだと思う。安い所と比較するともう少し安いほうが良いと言われ、また、今は安いほうが良いということになっているが、当店は専門店なので、値段を落としてしまうと品質や職人を落とす等、質が落ちて良い物ができなくなってしまう。基本的には、良い物をしっかりと出していればそう落ちないのではないかと。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊部門は稼働率、利用客数が伸びない。目立つ観光地が無い当社の立地では、ビジネス客が戻らないと客室の稼働は上がらない。レストランも個人利用を促進することで当社にできる販促活動をしているが、大ヒットにはならない。宴会の利用も、夏の暑気払いのセールスをしているが、居酒屋との競合でなかなか受注につながらない。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・3連休明けから極端に客からの問い合わせの電話が減り、国内団体旅行の受注件数が減っている。今までに体験したことがない、静かな社内になっている。
		旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・申込の電話が低調である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・5～6月に比べ、朝から終電までは客数が戻りつつある。終電以降の深夜の利用客はまだただが、中距離の客は多少出ている。
		タクシー（団体役員）	お客様の様子	・今年に入ってから、契約顧客からの無線オーダーやチケット利用額が前年同月比で約20%ずつ減少していたが、今月は約10%減と下げ止まった感がある。しかし、利用客は減少したままで推移しており、厳しい営業が続いている。
		タクシー（団体役員）	お客様の様子	・7月になって賞与も出ているのだが、いまだに客の動きが悪い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（営業推進担当）	競争相手の様子	・量販店での来客数は今までより増加傾向にあるように感じる。また、当社のサービス獲得も増加しているが、それ以外の販売チャネルでは苦戦しており、全体感としてはあまり変わらない状況である。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・テレビのデジタル化効果である。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・7月の販売量は微増している。持ち直し傾向であったが、再度停滞傾向である。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・サービスを他社へ切り替える動きに歯止めが掛からず、前年同月比ではマイナスとなっている。
		ゴルフ場（支配人）	単価の動き	・中間決算を行い、若干ではあるが収支面での減が目立つ。秋口のシーズンに向けての集客を期待する。
		パチンコ店（経営者）	競争相手の様子	・競争相手の様子や来客数、当店の動きを見ると、さほど変化がない。人数的にも横ばいである。
		その他レジャー施設〔ホール〕（支配人）	販売量の動き	・特別な公演を除き、前年比で売上が落ちており、廉価なものであっても同様の動きとなっている。また、駅に隣接している大型ショッピングセンターにはスーパーもあり、駐車場も完備しているので、週末は自動車が渋滞を起こしているが、全体的には昨年より売上は減少しているように聞いている。
		その他レジャー施設（経営企画担当）	お客様の様子	・プロ野球関連商品、サービスについては、対戦カードや曜日などによりばらつきはあるものの、客からの引き合いは強い。ただ、高額商品、サービスへのニーズは今一つであり、ホテル宿泊等の波及効果も弱い。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・客も当社もどのように進んでいいか見当もつかず、また長い間計画した物件も融資の問題等で進めることができず、八方ふさがりの状態である。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・客との折衝のなかでも、業種が違っていても厳しさは以前と変わらないと言っている。当社の業界も3か月前とほとんど変化していない。
		設計事務所（職員）	それ以外	・依然として大型物件の発注量は低迷しており、自社の前期末決算において、売上は目標値にとどまっている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・5月のゴールデンウィーク等の時期には集客は前年並みか前年よりやや良かったが、その割に契約は伸びず、相変わらず苦戦をしている。住宅減税の効果はあまり感じられない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・今月の販売量は目標数字の約60%で、景気はどちらとも言えない。3か月前と比べても販売量は多少の増減はあるものの、景気は変わらない。金利はやや上昇傾向にあるが、物件価格が低価格に設定されており、今が買い時と判断して購入に踏み切る客も多い。
		その他住宅〔住宅資材〕（営業）	販売量の動き	・販売量は低迷したまま継続している。
やや悪くなっている		商店街（代表者）	来客数の動き	・消費者は大型店のショッピングセンターへと足が向いているようである。地元の商店街には今一つ人の流れが来ないため、流通のアンバランスができています。
		一般小売店〔米穀〕（経営者）	お客様の様子	・すべての商品に当てはまるのだろうが、大型店は価格重視である。収入に関係がなさそうな客も何となく価格志向を感じる。価格を変えられない当店は売上が落ちており、個人小売店の限界を感じる毎日である。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	競争相手の様子	・景気悪化が続いている中で、最近、同業他社が破格の値段で取引する営業方法で動き出している。破格の値段で客を獲得しても、倒産や他社の合併吸収された企業も何件か耳にしている。経営余力のある会社はこの値段で生き残れるが、その他大半はますます経営悪化となり、景気は下降し続ける。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・この半年間については、前年比10%減くらいで推移している。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・婦人関連では40代の購買と紳士服全般の落ち込みが大きい。夏のボーナスの減額等の影響も要因とみられる。食料品全般についても中元ギフトの落ち込みは否めず、インターネットでの受注は2けた増となったが、ギフトセンターの売上は厳しく、来店誘導に結び付かない。顧客単価は件数、単価共に他のカテゴリー同様、下落傾向にある。食料品に対する安全性の関心は高く、国産品の動きは堅調であるが、その中でも各社低価格路線の影響もあり、売上増に結び付かない。来客数も減少傾向が続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（経営者）	単価の動き	・客の買い控え等に対して売側の競争が激しくなっており、単価が大分下がっている。来客数は上がっている所、下がっている所、いろいろある。買上点数は皆上がっているが、やはり単価の下落が非常に大きいため、厳しい状況が続いている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・周囲の工場は出勤日が少なくなっており、工場従業員の来店が減っている。近所の飲食店の利用者も減少しているように見える。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・今月は客数が減少し単価も落ちているが、全体的に来客数が前年を割ってしまい、売上に大きく響いている。梅雨明け宣言後も雨が降ったり体感気温が下がったことなどが原因となり、夏物衣料の売上が不振となっている。今月の売上は、数字的には厳しい状態となっている。
		スーパー（仕入担当）	単価の動き	・商品そのものの1品単価も下がり、客単価も下がり続けている。今月は梅雨明けは早かったが、下旬に梅雨の戻りがあり、来客数も減少している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・タスポ効果も1年たち、天候も不順で非常に厳しく、前年比18%マイナスになっている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・タスポ効果が1年を経過して、売上、来客数共に7%前後落ち込んでいる。同時に、たばこ以外の一般商品の落ち込みも顕著である。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・夏商品の出足が非常に鈍い。
		コンビニ（商品開発担当）	単価の動き	・安さだけが求められている感があり、良い商品でも高ければ売れない。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・販売量の動きとしたが、来客数も減っている。
		その他専門店 [雑貨]（従業員）	来客数の動き	・来客数が前年の2割ほど減少しており、イベントなどを行っても全体的にがらんとした雰囲気がある。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・天候も梅雨が明けられないような状態で、客の入りは良くない。また、ゆとりがないせいか、普通の客もサラリーマンも来ない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・例年のごとく、やはり夏は他のレジャー産業やビアガーデン等に客を取られる可能性が高い。天候の関係で、やはり客足が遠のく。
		都市型ホテル（支配人）	お客様の様子	・前年の客の動きと比較して悪くなっている。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・相変わらず競合会社が多いため、受注につながらない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・新規にサービスインしたエリアでの加入が伸びない。月々の支払の負担増がネックとなり、契約までの検討により慎重さを増している印象がある。
		その他レジャー施設 [球場]（支配人）	来客数の動き	・全体的な来場者数が伸び悩んでいるだけでなく、付帯施設のレストランや宴会ホールの利用も厳しい状況となっている。
		その他サービス [保険代理店]（経営者）	来客数の動き	・価格競争に負ける。特に大型店の投げ売りに対して、何の規制もない。
		設計事務所（経営者）	それ以外	・建築の設計において、一般の顧客に対する設計は非常に減っている。そのなかで現在の総選挙の前、もしくは夏休み、お盆の前といったなかで、具体的な仕事を考えると売れない。全体が新しいものへのチャレンジというよりも現状維持ということで固まっている。お盆が終わらないと、仕事の風が起きない。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・競争相手の様子からしても、新築物件、特にマンション等の依頼件数が激減している。また、大きなデベロッパー等が倒産し、設計料等がもらえない、非常に深刻な状況である。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・商談そのものは件数としてはあるが、結論がなかなか出ないで2～3か月同じ客を追いかけ続けている状況が続いている。他のメーカーもかなり本腰を入れてやっており、また客もそういう事情を良く理解しており、じっくり検討しているという段階に来ている。
	悪くなっている	一般小売店 [和菓子]（経営者）	来客数の動き	・梅雨明けしてからの雨続きの天候と、晴れた日の猛暑のために来客数が減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・先月と何ら変化が無く、来客数も非常に落ち込んでいる。これが底だと感じているが、ある人に言わせると5～7年間掛かるのではないかといい、非常に冷え切っている。
		一般小売店〔靴・履物〕（店長）	来客数の動き	・6月はプレミアム付き商品券の客が増えて良かったが、7月になり、七夕はあったが1～2割くらい減少している。七夕を過ぎてもやはり来客数の落ち込みが2割ほどあるので、非常に苦しい状態である。
		百貨店（店長）	単価の動き	・7月の来客数は前年同月比96.2%、買上客数は同91.2%、客単価は同93.8%、1品単価は同94.2%と、改善傾向の見られた6月と比較すると来客数はマイナス1.6%、買上客数はマイナス5.4%、客単価はマイナス1.3%、1品単価はマイナス2.3%と、すべての指数が悪化している。住関連については、衣料品と違いセールも好調で、前年比124.6%と引き続き好調であるが、7月1日からの衣料品夏物セールの不振や、先月同様、食料品競合店改装戦略による苦戦が当月も継続し、前年を割っている。
		百貨店（販売管理担当）	来客数の動き	・クリアランスが6月に前倒しになったこともあり、来客数の前年比は今期の中で一番悪化している。クリアランス商戦は昨冬以上に悪化し、客単価のダウンもあって売上は非常に厳しい状況となっている。ボーナスの低下も大きく影響している。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・今月の夏物セールが悪い。価格にもシビアであるが、それ以上に購買ムードが無い。昨年度より大幅に値下率を上げているが反応が悪く、数字に結び付かない。これ以上打つ手が無い状況である。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	来客数の動き	・改正薬事法施行後の医薬品の売行きが非常に悪い。薬剤師の不在案内や時間延長などの策は立てているが、前年にはほど遠く、カバーしきれない。また、天候不順のため、季節品の売行きも芳しくない。
		その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	販売量の動き	・天候の不順の影響が、不景気に拍車を掛けている。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・3か月前と比べると、毎月10%ずつ売上が落ちていく。今まではこういうことは無かったが、今回はやはり厳しい。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月は本来ならば繁忙期に当たり、多少なりとも上向くような月だが、今のところ非常に悪く、前年より2割近い落ち込みとなっている。また、客の中には賞与をもらう時に一緒に「来月からは5万円給与を下げる」と言われるなど非常に厳しい状態の客もあり、厳しい状況が続いている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今年の前半は、都心で営業するには午前2時ごろまで客にありつけたが、こここのところ午前1時ですっきりいなくなる。世の中100年に1度の不況と言われていたが、本当に悪い。タクシー業界に職して48年になるが、これほど悪いのは初めてである。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・中小企業の街であり、市内の経済団体などの話を聞くと、売上が半減している企業もあるということである。
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・当社は不動産デベロッパー業と総合建設業だが、住宅に関しては販売が進み、在庫が減ってきているが、すべて赤字の状態となっている。デフレ経済がまだ進行しており、今までになく銀行の融資、資金繰りが厳しく、資金不足を起こした状態が続いている。
		企業動向関連	良く なっている やや良く なっている	-
出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き			・7月は会社の設立に関する役職印が例年より少し多く、8本出ている。設立に関しては4件だが、うち1件で複数本の注文があったことで、やや良くなったと感じている。
精密機械器具製造業（経営者）	取引先の様子			・ある一部分の製品等が増産している。また、取引先の一時休暇も終息傾向にある。
		その他製造業〔化粧品〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前が最悪の状況だったため、春から夏にかけてはその在庫調整で販売量が伸びない状況が続いている。6月からそれが一段落し、少しずつ動きが戻って来たようである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
変わらない		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・最近、底を打ったが平行線だと経営者の集まりの中でもよく聞くようになってきている。先日来訪した取引先では、いまだに週休4日のようであった。まだ中小企業にとっては、上昇にはほど遠いようである。
		建設業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の動きが少しずつ活発になり、企業が投資事業を検討し始めている。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・取引先の売上が上がっており、それに伴い当社も受注額が前月比120%と増加している。
		税理士	取引先の様子	・飲食店の客単価が昨年より上がっている。減税対象の家電は売上が増加している。
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・新築マンションへの設備投資についての変化はあまり見られないが、中古マンションへの設備投資が伸びている傾向が若干出ている。
		その他非製造業〔商社〕（営業担当）	取引先の様子	・生産量が若干増えて来ている。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が4月以降5割に落ち込み、それ以降回復していない。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・相変わらず建設機械関連は動きがない。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・設備投資関係の予算の見積が出てきたが、価格の競争が厳しく、安く見積ってもまだ決定に至っていない。
		一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・具体的に受注量が多いのか少ないのか、よく分からない。多い月もあるのだが、かなりシビアな状態になって来ているので良くなっているとは思えず、あまり変わっていないという状況である。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が相変わらず少なく、新規を見つけて頑張っているが、今の調子だとあまり良くない。今よりももう少し何とかならないものかと考えている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・現在もう下げ止まったという状態で、これ以上下がることはないだろうというくらいまで落ちている。前年比20%くらいの売上である。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ここ半年間はほとんど悪い状況が続いており、メンテナンス関係だけの仕事で今期を迎えている。いくらか明るさが見えてきた感じがしている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注量については底だが、幾分と上がりつつある。一方でコストダウン要請が親工場から来ており、たまらない厳しさである。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社に出入りしている業者にはここ半年くらい会っておらず、それだけ仕事が無い。1か月に40リットル使っていた油が、今は半年で20リットルという話で、注文も無い。本当に底を打ったのかもしれないが、当社の視野の中では、近所でも業者の間でも、仕事の動きが全く無い。
		その他製造業〔靴〕（経営者）	取引先の様子	・こういうご時世なので、どこでも悪いという中で、得意先も努力していると思う。しかし、それで新しい企画や結果が出ているということは努力のし甲斐があることで良いことではないかと思うので、そういう意味では恵まれている。
		通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・受注してもリリースが承認されないケースが目立つ。
		金融業（渉外・預金担当）	取引先の様子	・依然として、受注は停滞気味という話をよく聞く。
		金融業（審査担当）	取引先の様子	・プレミアム付き商品券の発行により、商店街では一時的に売上が増加したが、消費動向については依然として厳しいと認識している店主が多い。
金融業（支店長）	受注量や販売量の動き	・取引先の受注状況は、ここで大分、少しずつは戻って来ているが、絶対量的に以前と比べるとまだまだ少ないというのが現状である。受注が約8割くらいに戻らないと回復が見込めないということであれば、まだまだ景気は変わっていかない。		
金融業（支店長）	取引先の様子	・自動車、電機メーカーの下請部品メーカーの受注状況は改善しておらず、資金繰りも依然厳しい状態が続いている。		
不動産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・土地建物の売却依頼の価格と、買主の購入希望価格とで2割前後の差があり、契約になかなか結び付かない。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・相変わらずテナントからオフィスの縮小、解約予告が続いている。空室を埋めるべくテナント募集を掛けているが、引き合いが少なく苦戦が続いている。
		広告代理店（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・昨年無かった案件が入札で取れ、それはそれで有り難かったが、先方の予算上限に対しての落札出来た額がかなり小さくなっている。これは業界の競争激化の表れであり、当社のにはやや良いだが、業界としての視点ではまだまだデフレ状態である。
		広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・横浜は今年開港150周年という記念すべき年で、地元での経済効果を期待していたが、思ったより盛り上がりに欠けている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・これ以上悪くなりようがないくらい悪いまま推移している。一部大手には回復の兆しもあるようだが、多くの中小企業にとっては、遠い話となっている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・小売店などで、ボーナス等の効果を期待していたものの、それほどではなかったという声が多い。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・中小企業の金融支援の会合において、現状を語る金融機関の担当者からは、資金需要の中身は運転資金が設備資金を上回っており、当面の手元流動性を重視する状況はますます強まっているとのことである。時代の節目に差し掛かっており、戦略的転換が必要であることは分かっているが、まず現状打開に悩む経営者が多いとのことである、良くなっているとは言えない。
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	取引先の様子	・マンション等箱物の建築が減り、常駐警備の売上が頭打ち状態である。公共事業も落ち着いて、売上は横ばいとなっている。
		その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・一部業者では景気が上昇しているというような報道があるが、広告や映像業は相変わらず悪い。保留となっていた仕事で最終的には受注に至らなかったものが2件ある。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・最近の情報はずしも良いとは言えないが、悲観論が減ってきているようである。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・多少改善傾向が見られるものの、相変わらず雇用調整等で工場稼働率が落ちたままの顧客も多く、夏場に向けた回復への盛り上がりは今一つである。全体の受注量は低迷しており、前年同期比40%減の状態が続いている。
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・減額や解約もなく、既存契約で推移している。
	やや悪くなっている	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・得意先より発注される仕事量が非常に少なくなっているため、工場の稼働が60%程度に落ち込んでいる。
		出版・印刷・同関連産業（所長）	競争相手の様子	・印刷業界全体が冷え込み、競合他社の倒産が頻繁に目につく状況である。本来、競合が倒産すると自社で案件を引き込むことが可能だが、価格面、進行環境など非常に質の良くない案件が多いようである。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・昨年のように個別住宅向けの商品が今年は売れず、半減している。食品スーパーも出店しなくなったため、こちらの商品の売行きもさっぱりである。反面、環境改善機器の引き合いが多くなってきている。
		建設業（経理担当）	競争相手の様子	・仕事を依頼していた会社が倒産してしまったからと新規の客が来たり、同じ仕事を数社で見積ると、まだまだ採算を無視した低い数字を入れてくる会社があるなど、まだ景気が改善しておらず、業界が荒れていることを示している。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・輸送量の減少が続いており、4月以降、毎月前年の輸送量を下回っている。
		輸送業（経営者）	それ以外	・ハローワークによく用事があって行くが、そこで見る光景は失業者があふれ、失業保険の申請と交付を受ける人で大変混雑しており、これで景気が良くなった、底を打ったとは到底思えない。
		輸送業（所長）	受注量や販売量の動き	・7月も終わり全体的な売上が見えてきたが、間違いなく4月の売上より悪い。社内全体に聞いても6月より悪いと言っているため、上向きには思えない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・ここ数か月は同じような状態が続き、好転の兆しは無い。特に50万円以上の事業用賃貸は厳しく、事業用賃貸の解約も増えている。特に1～3年ぐらいの客が増えている。
		税理士	取引先の様子	・特殊な技術を持っている建設業も今は全く仕事が無く、単価も思い切り安く、事業を閉めようかと言っているくらい悪くなってきている。これが中小企業の製造業、建設業の状況である。
	悪くなっている	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・贈答の商品でも、化粧箱を使わずに簡易包装の低価格の買物になっている。
		繊維工業（従業員）	取引先の様子	・今年に入って繊維産業の大型倒産が続出している。主なところで2月に1社が破産、6月に1社が民事再生法申請、7月に1社が資金ショート等、これらの企業と取引関係にあった組合員も多く、今後も繊維産業の低迷状況が続くものと懸念されている。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・これまで比較的順調だった医療容器の発注が今月からピタリと止まってしまい、売上はがた落ちである。
		その他製造業〔靴〕（デザイン担当）	取引先の様子	・受注品の単価や数量の下げ止まりがない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・まだまだ設備投資する企業が少ない。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・取引先から、今年に入って運賃の値下げ要求が来ている。15%も値引きをしろという指示で、大変苦しんでいる。
		輸送業（総務担当）	それ以外	・同業者でも車両が稼働している会社と、車庫で待機していて休車状態の会社とに二分している。他社からの仕事ももらえない状況であり、運転手も賃金激減で苦慮している。
		社会保険労務士	取引先の様子	・資金繰りが厳しい会社が多い。また、委託解除の会社が今月は多くなっている。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求職者数は前月比5.1%増加、月間有効求職者数は同3.3%増加、前年同月比では大幅に増加している。新規求人数は前月比13.8%の増加、月間有効求人数は同0.4%の増加となったが、前年同月と比較すると大幅に減少している。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・今月は特に目立った求人数の動きはない。依然として低調に推移している。
		人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・一部の企業を除き、求人数の回復が見られない。3か月前と比べてみても、あまり変化がない。
		人材派遣会社（支店長）	求職者数の動き	・比較的年齢の高い40代の求職者が多いが、派遣ニーズにマッチするスキルの高い人材は、必ずしも求職者の中から見付かるわけではない。
		人材派遣会社（支店長）	それ以外	・受注環境は引き続き悪く、同業他社との競争も激しく、契約単価が下落してきている。
		人材派遣会社（業務担当）	周辺企業の様子	・いろいろな倉庫にも人を派遣しているが、どの倉庫も物が動いておらず、滞留している。これは物が売れていない証拠である。一時的に季節商品が集中的に出荷されるケースもあるが、例年に比べ繁忙期の時期も短く量も少ない。中元期の盛り上がりもほとんど感じられない。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・求人数は依然少なく横ばいとなっており、1案件に対する応募者数も引き続き多くなっている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・就職活動中の学生が多く、内定率は前年比で10ポイントほど低い状況である。4月の調査で新卒有効求人倍率が1.62と言われたが、実際の企業の採用マインドはまだ下降傾向である。新卒採用面では、景気の回復感には程遠い。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	周辺企業の様子	・顧客単価が減少している。
		求人情報誌製作会社（編集担当）	求人数の動き	・今年に入って求人数の激減が続いている。また、募集の案件も医療、介護などの関連が堅調なだけで、一般職種の求人は動きがない。このところは同様の傾向にある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・新規求職申込件数は昨年12月以降、前年同月比で2けたの増加で推移している状況のなか、新規求人数は減少し、5月分の有効求人倍率は0.3倍台と厳しい状況が続いている。企業からは雇用調整に関する助成金の申請が大変多く、担当窓口はその対応に追われている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・一般の求人が大幅に減少している。また、来年3月卒の高卒者向けの求人が前年比約5割減少しているという厳しい状況にある。
		職業安定所（職員）	それ以外	・新規求職者数の増加は落ち着きを取り戻しているが、求人数が少ない状況は変わらず、引き続き雇用情勢は厳しい。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求人数は若干増加傾向に転じつつあるが、新規求職者数は増加の動きが止まらない。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・クライアントには製造メーカーが多く、その生産は少し落ち着いてきて上向きになってきた感じがあるが、人材のほうの求人は積極的には出てきていない。しかし、良い人材がいればということで、傾向としては近々少しずつ上向くのではないかと。
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・採用実績の前年比が引き続き上がって来ない状況で、まだ良くなって来ているという兆しは見えない。
		学校〔専修学校〕（就職担当）	求人数の動き	・獲得求人数の伸びは見られず、年度当初からの厳しさに変化は無い。
やや悪くなっている		職業安定所（所長）	求人数の動き	・情報通信業、建設業、製造業は新規求人が前年同月比で50%以上の減少となっている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・6月の求人数は11,369人（前年同月比32.3%減）、求職者数は4,519人（同45.1%増）であり、3か月前の3月の求人数13,634人、求職者数4,256人と比較するとやや悪くなっている。また、会社都合退職者については、6月は1,208人（会社都合退職割合26.7%）に対し、3月は989人（同23.2%）である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・一般の新規求人申込件数は、前年同月比で見ると一部の自然微増を除き、総じて減少傾向が続いている。一方、新規求職申込者数は同比で依然として増加傾向である。
		学校〔専門学校〕（教務担当）	求人数の動き	・7月に入り、求人見合わせ、凍結、終了の会社が続出している。
悪くなっている		人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・受注は低迷したまま、3か月契約の終了が出始めている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・もう募集の必要が無いという所、それどころではない所があり、確実にユーザーが減っている。減っている分を補充するため、他の媒体から様々な方法で獲得するなどしてなんとか数を増やしているという状況である。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・求人票が全く届かない状況にある。合同説明会参加企業は、主にアミューズメント、飲食業等の接客等の業種が多く見られる。

5. 東海（地域別調査機関：三菱UFJリサーチ&コンサルティング（株））

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・買上点数が増えており、景気は下げ止まっている。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	お客様の様子	・景気対策の高速道路料金引下げにより、休日のマイカー利用の観光客数は増加している。ただし、鉄道は空席が目立つ。また、平日は全体として減少といういびつな状況が続いている。全体的には、可処分所得から支出されるレジャー経費のうち観光地での消費額は多少増えている。しかし、天候不順はマイナス効果である。
	一般小売店〔書店〕（経営者）	来客数の動き	・来客数は、前年同月を10%ほど上回っている。売上は1人当たりの客単価が前年より悪いので、やや良くなっているという状況である。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	来客数の動き	・最近では高額商品もよく動くようになってきている。隣接するスーパーでも生鮮品を中心に、客の動きは活発になってきている。市が実施している1冊11枚綴りで1万円のプレミアム付き商品券が結構売れている。ただし、店舗側の5%の負担は大きい。	
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・商品単価は低下しているが、売上点数は前年同月を上回り始めている。売上は全体に減少してはいるものの、点数は向上しているため、代替消費が浸透していることを考慮すれば、客の購買モチベーションは少し上がっている。以前は売上点数、商品単価共に悪化していたことを考えると、変化の兆しはある。	
		百貨店（販売担当）	販売量の動き	・景気の先行きに明るさが見えてきたこともあってか、この半年間には非常に少なかったため買いが増えてきた。	
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・セールがスタートしている。担当するブランドは前年同月比85～90%の結果となる見込みであるものの、売場面積の縮小、ここ数か月間の販売動向と同じブランドの他店の売上を考えると、好調な結果である。売場全体でも、ショップのセールが好調に推移したこともあり、7月最後の週末には数か月振りに予算を達成することができている。	
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・3か月前から比べると、政府の施策の省エネ家電のエコポイント制度による経済効果があり、特にテレビの売上は前年を大きく上回っている。ただし、東海地区は梅雨明けしていない状況で、エアコン商戦は過ぎてしまっている。	
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・エコカー減税、補助金などの効果が出てきている。客の購入意欲は増している。	
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・エコカー減税、補助金の効果が出てきている。	
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・販売量が増えてきている。	
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・販売量から判断すると、少なくとも上向きになってきている。	
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・国の減税政策と補助金により、販売台数は大幅に増加している。前年同月比150%を維持している。	
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・エコカー減税や新車買換え補助などの施策が、ようやく客の間に浸透してきている。新型ハイブリッド車の話題性により来場する客も多く、店頭はある程度の活気を取り戻しつつある。それに加えてハイブリッド車以外のエコカーに対する関心も拡大しており、減税の対象車両と非対象車両の販売割合に大きな違いが生じてきている。	
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・今から思うと、3か月前はかなり底に近かった。まだ、手放して喜べる販売量ではないが、3か月前に比べると、販売量は増加している。	
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・春先はインフルエンザ関連の影響で旅行申込の動きは鈍かったが、ここにきてお盆休暇を利用した夏休みの家族旅行の間際申込が増えてきている。安い商品が中心の申込であるが、5、6月と比べると確実に増えている。	
		タクシー運転手	お客様の様子	・愛知県体育館で大相撲名古屋場所があったが、相撲人気のため、名古屋駅等から会場まで乗る客がよくあった。また、今月は雨が多かったが、途中で雨が降った日は営業回数が増え、売上はやや増えている。	
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・天候が安定しないなか、来客数は前年と同じレベルで推移しており、良くなっている。	
		テーマパーク職員（総務担当）	来客数の動き	・前年同月と比較して、入場者数が増加している。	
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・客足は悪くない。ハイブリッド車の販売が順調のため、自動車メーカーの社員の来場も戻ってきている。今後は年末まで微増となる。	
		変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・同業者や客の間では、廃業や事業の縮小が多々見られる。後継者が業容の転換を図るところも周りで幾人か出ている。来客数が、少しずつではあるものの減り続けている。
			商店街（代表者）	販売量の動き	・鉄道、空港関連の売店での販売量が、全くと言っていいほど伸びない。鉄道関連の売店では前年同月比15%、空港関連の売店では25%減少している。ただし、商店街関連の売店では、下げ止まり感がある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	来客数の動き	・前年に比べて雨が多く、週末の入出が少ないため、売上は増えていない。大相撲名古屋場所での集客数を見て、売上につながっていない。
		一般小売店〔電気屋〕（経営者）	販売量の動き	・省エネ家電のエコポイント制度の開始で、少しは良くなっている。ただし、前年同月には及ばない。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・景気が悪く、企業が葬儀の供花を控えている。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・飲食店向けの酒類飲料の販売量は、前年同月を依然として下回っている。
		一般小売店〔自然食品〕（経営者）	来客数の動き	・新規客の来店が増えることがなく、常連客が定期的に来店することで推移している。
		一般小売店〔惣菜〕（店長）	販売量の動き	・中元シーズンはピークを過ぎたが、一般客の動向はそれほど落ちてはいない。それに対して、法人客は件数、単価共に厳しくなっている。
		一般小売店〔文房具〕（店員）	単価の動き	・客は、本当に必要な物しか買わなくなっている。
		百貨店（企画担当）	来客数の動き	・景気後退の余波が続いていることから、既存客の囲い込みに腐心している。その結果、売上は相当確保できているものの、来客数は減少するという逆転現象が生じている。本来は7月の売上が、低価格志向のありを受けて前倒しで動いているという状況もあり、単月の動きで今後を展望する余裕はまだない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・今月は1日からクリアランスが始まっており、来客数は少し多いようである。土日は、家族で来店しお父さんの靴を買うという客が多く、靴の試着用の靴下の貸し出しが非常に多くなっている。ただし、「セールはいつまでやっているか」と聞かれて「今月いっぱい」と返事すると、「まだやっているなら今日は買わない」と、見るだけの人も多い。また、平日の夕方は会社帰りの人が来店するが、今年は厳しく、やはり「今日は買わなくてもいい」と、見ていてだけの人が多い。セール商品の補充はしないと伝えても、改めて買いに来た時になければ買わない
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・一時の景気の悪さ、不況による行き詰まり感は薄れつつあるが、クリアランスの立ち上がりは期待したほどではない。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・天候不順もあり、まだまだ良くなっていない。ボーナスが減って消費者の所得が減少し、スーパーマーケットでは、ますます買得商品が中心になっている。全体的には、前年同月比で売上は減少しており、景気はまだまだ良くなっていない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数そのものに大差はないが、単価がますます減少する状況が続いている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・客単価は依然として95%前後と低迷している。特売時のまとめ買いや、第3のビールなどは非常に好調に推移している。梅雨明けの遅れにより、衣料品は非常に動きが悪く、早めに値下げしても処分できない状況である。
		スーパー（店長）	単価の動き	・1品当たりの単価、買上点数は共に下がったままで、変化がない。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・土用の丑などの企画があり、うなぎの売上がかなりあるが、その他の商品の動きはあまり良くない。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・商品単価を抑えて販売する以外に、来客数を維持する方策が見つからない。商品やサービスなどの画期的なノウハウが必要である。価格以外の客のニーズを創造していく必要がある。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・省エネ家電のエコポイント制度はあるものの、前年ほど暑い日もなく、エアコンは伸びていない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・減税と補助金のおかげで来客数は増えたが、販売量は少なく、前年並みを確保するのがやっとである。ハイブリッドカーを口にする客もいるが、実際に購入するタイミングにない人は、会話をするだけで購入していない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売量の動きは良くない。単価も、全体的にオプションの相場、店頭相場を見て安く設定しなければならぬ。少し動き始めてきた感じもするが、依然として厳しいことには変わりがない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 〔雑貨〕(店員)	お客様の様子	・給料日やボーナス支給日の後でないで、買物できない人が大多数であるということが、25日前後の売上の差からうかがえる。
		その他専門店 〔雑貨〕(店員)	お客様の様子	・売行き、売上、客の動き共に、変わっていない。
		一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・1人当たりの客単価が低下しており、販売量も減少している。
		一般レストラン (従業員)	来客数の動き	・相変わらず来客数は変わらない。低いレベルで安定している。
		スナック(経営者)	単価の動き	・ボーナスが出そろった月とはいえ、給料やボーナス等が減少している客が多いため、客はシビアになっている。セールをしても、今までのような良い反応は得られなくなっており、繁華街はまだ静かな状態が続いている。
		観光型ホテル (販売担当)	来客数の動き	・個人の宿泊数は少し回復気味ではあるが、いまだに団体の日帰り宴会と宿泊宴会については回復の兆しがなく、今月も前年同月比で2割強の落ち込みとなっている。
		都市型ホテル (営業担当)	お客様の様子	・特需もなく、2か月前と比べて変わらない。
		旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・売上は前年同月比で1割ほど減少している。調子はあまり良くない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・夜の繁華街専門であるが、夏のボーナス時期であるにもかかわらず、終電時には人影はまばらになる。前年も悪かったが、それ以下である。非常に悪い。入出がない。
		通信会社(企画担当)	販売量の動き	・明るい兆しは多々見受けられるが、実績にはまだ表れていない。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・今年1月から新サービスを開始したが、サービスエリアが小さいため、エリア拡大待ちの状態である。
		ゴルフ場(企画担当)	来客数の動き	・今月の入場者数は、3か月前と比べて良くも悪くもない。予算通り前年並みである。しかし、悪天候は、涼しい山間部のゴルフ場の入場者数を減少させている。冷夏になると、8月の入場者数も激減する可能性がある。
		美容室(経営者)	お客様の様子	・客との会話中に、ボーナスがカットされた、全く出ないという話を良く聞く。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・客の来店間隔が延びており、来客数は前年同月よりも少なく、客単価も低い。
		美顔美容室(経営者)	販売量の動き	・今月も引き続き、ホワイトニング関係の商品の売行きが良くなっている。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・前月と変わっていない。受注量は相変わらず少ない。
	やや悪くなっている	一般小売店〔高級精肉〕(企画担当)	販売量の動き	・中元商戦は不振である。ギフト商品も、早期割引などの値引き商品に集中している。
		一般小売店〔酒類〕(経営者)	販売量の動き	・天候が景気を左右している。ほとんど毎日雨が曇りで、気温も7月にしては低く、夏の気候にはほど遠い。夏休みに入っても、入出は例年に比べてかなり少ない。冷たいジュース、ビールなどの売上も低調である。天候の悪さが、今月の売上減の原因である。
		一般小売店〔土産〕(経営者)	販売量の動き	・明らかに動きが悪い。観光の入込客数そのものは増えているが、必要な物以外は一切買わない。
		一般小売店〔贈答品〕(経営者)	お客様の様子	・中元商戦では、個人、法人共に買い控えている傾向が強くみられる。エコポイントで買える自家消費は増加しているかもしれないが、贈答品、中元品は買い控える傾向が顕著に出ている。今後もそのように想定される。
		スーパー(総務担当)	来客数の動き	・来客数は1.82%減少している。
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・当店は酒屋由来のコンビニであるが、特に今月、目立って悪いのは飲食店などの業務用生ビールの販売量の減少である。一般家庭の店頭販売のビール類の6缶パックの売上も良くない。消費者は金銭の余裕が全くない。
		コンビニ(エリア担当)	それ以外	・売上は前年を大きく割っており、厳しい状況である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・単価の下落が続いており、月ごとに下がっている。今月からは、来客数の落ち込みも目立つようになっていいる。工場の稼働率は上がっているらしいが、周辺の店舗には波及していない。また、天候が悪いことも影響がある。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・なかなか梅雨が明けないこともあいまって、単価が低くなっている。飲料水、特にアイスクリーム、ジュース関係が全く動いていない状態である。
		コンビニ（商品開発担当）	販売量の動き	・タスポ効果による売上増が一巡したことに加えて、梅雨明けが遅れたこともあり、夏の主力商材である冷麺、アイス、ドリンク、おにぎり等の売上が減少している。前年来の不景気による売上の落ち込みは、回復の兆しもない。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数が減少している。客単価の動きも悪い。
		衣料品専門店（販売企画担当）	販売量の動き	・販売量は落ち込んできている。毎日定番で売れていた商品も、回復する兆しが見えたと思える日がしばらく続くこともあるが、1か月を集計してみると落ちている。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・ボーナス支給額の減少により、客の財布のひもはますます固くなっている。ボーナスは年末に期待できるということで、財布のひもは固く、客単価を下げざるをえない。
		住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・建築関係、それに関連するインテリア資材、工事関係は、持ち家住宅、マンション、民間の設備投資共に新築は手控えられており、厳しい状況が続いている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・静岡県東部でリゾートホテルを運営している。県外客は変わらないが、地元客による昼食、夕食利用が、前年同月比でそれぞれ70%、50%となっている。8月、9月、10月の3か月の予約状況を見ても、会食需要が非常に弱くなっている。地元の景気が停滞またはやや弱く推移しているため、消費支出は飲食に向かっていない。
		都市型ホテル（経営者）	単価の動き	・来客数が限られているため、そのなかでの競争は、単価の値引き合戦にならざるを得ない。単価が確保できないことが、一番大きな問題になりつつある。
		旅行代理店（経営者）	単価の動き	・客は価格に対して慎重に選ぶ傾向がある。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・夏の天気安定しないため、旅行の需要は減っている。また、ボーナスが思ったほど出でならず、来客数も減っている。
		通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・販売量は、3割ほど減少している
		通信会社（開発担当）	販売量の動き	・光回線の申込数は頭打ちになってきている。
		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数の動きが悪く、競合他店も含めて業界全体がやや悪くなっている。
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・例年なら暑くなり忙しくなる時期であるが、来客数は少ない。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・客の話によると、耐震改修の仕事はあるが、その代わりに新築がなくなっている。
		住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・安価で良い物件しか売れていない。
		住宅販売会社（企画担当）	競争相手の様子	・最近の商談では、競合相手がかかり値引きをして契約を取っている様子である。そのため、利益率が悪くなっている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・新築住宅を購入しなくても、中古で良いという人が出てきている。
	悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・とにかく来客数が極端に減少している。したがって、販売量、売上が増えないのは当然である。客の様子を見ていると、生活に追われている様子である。当店の商品は生活必需品ではないが、客は生活必需品を購入しているため、当店の商品にまでお金は回ってこない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客の会社関係の人は皆、景気が悪いと言っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（外商担当）	販売量の動き	・百貨店にとって、中元商戦の最盛期である。前年末の歳暮商戦では全く受注がなくなった客が何件かあって、売上が大きく減少した記憶があるが、前年末には何とか贈っていた客でも、この中元から全く廃止するという客が増えており、外商客からの受注は20%以上も落ち込んでいる。これが、全体の売上を大きく減少させている。その他でもプラス材料はほとんどない。天候不順もあり、いよいよ深刻で、危機が増してきている。
		百貨店（外商担当）	販売量の動き	・中元商戦の売上は前年同月比72%とと思っていた以上の落ち込みであり、現在の景気が如実に表れている。お歳暮ならしなくては行けないが、お中元はカットするという企業が散見され、大幅減となっている。特に製造業の大幅減が響いている。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・また中型店のオープンがあり、大型店、中型店との競争が激しく、中小企業の店はますます大変になっている。景気の悪さとのダブルパンチで、大変困っている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・客の小売店では、来客数が少ないなどによって売上が立たず、困っている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は急激に落ち込んでいる。安売店、ディスカウント店に客が流れている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数の減少が続き、落ち着く様子もない。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・天候不順のせいか、売上は前年同月を1割ほど下回っている。特に飲料水は2割近く減少している。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・前年同月比で来客数、客単価共に15%ほど悪化している。来客数、客単価の落ち込みは、この2、3か月間で一番悪い。
		コンビニ（企画担当）	来客数の動き	・7月になって、客単価の落ち込みよりも、来客数の減少のほうが大きくなってきている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・うだるような蒸し暑さが続き、商店街には人気もない。バーゲンのポップを見ての来店は、ほとんどない。客単価の落ち込みはないが、来客数の減少が大きい。
		その他専門店【貴金属】（店長）	お客様の様子	・夏は時計、宝飾品が目立つトップシーズンであるが、ボーナスが出ているにもかかわらず、客の購買意欲は今一つ盛り上がっていない。定価販売が厳しさを増しているため、単価は非常に低下している。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・来客数の減少幅が、再び拡大し始めている。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・世の中の経済、雇用の不安定のせいか、客の財布のひもは緩んでいない。
		都市型ホテル（支配人）	単価の動き	・宿泊は、出張客が大幅に減少している。また、単価も平日、休日共に、大幅値引きをして何とか売っている状況である。レストランは、接待と思われる客がほとんどない。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・来客数は顕著に減少している。
		旅行代理店（経営者）	競争相手の様子	・夏の予約状況は前年よりも悪く、同業他社で契約社員の70名近くを再契約しなかったところが出ている。驚くほど低単価の旅行商品が出現して、利益率はますます悪化している。
		理容室（経営者）	お客様の様子	・相変わらず景気の良い話題はない。また、客は安い理容室に流れてしまう。
企業動向関連	良くなっている やや良くなっている	-	-	-
		紙加工品【段ボール】製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・販売量は、幅広い業種で伸びてきている。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注に急ブレーキが掛かった後、ある程度は持ち直している。ただし、元通りには至っていない。
		一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・本格的な回復とはいえないが、引き合いや設備改造の注文は増えてきている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・計画と対比して、売上は若干ながら増えつつある。
		輸送用機械器具製造業（統括）	受注量や販売量の動き	・主力取引先の新製品がヒットし、受注は増えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
変わらない		輸送用機械器具製造業（財務担当）	受注量や販売量の動き	・4月には休業日が4日あったが、今月はゼロである。それに加えて、ハイブリッド車関連の部品のラインでは、残業も発生している。また、関連会社の一部でも、派遣社員の再雇用が行われている。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・業種によって差はあるが、製造業の荷主の物量は概ね、徐々に回復してきている。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前の売上の前年同月比はマイナス29.8%であったが、今月は同マイナス27.0%と若干改善されて、落ち込みに歯止めが掛かっている。前々月、前月と比べると良くなってきている。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・荷物の動きは落ち込んだが、更に減り続ける感じではなく、逆に若干増え始めてきている。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・この数が月間、受注量、販売量共に横ばいである。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上は3か月前と比較して18%ほどの増加傾向にあるが、経常利益ははまだ損益分岐点に達せず、引き続き厳しい状況である。
		窯業・土石製品製造業（社員）	受注価格や販売価格の動き	・販売数量は回復傾向にあるが、同業他社による新規の低価格製品の売り込みが激しく、やむなく価格を下げざるを得ない。同業他社の採算を度外視したような低価格の売り込みに苦慮している。
		鉄鋼業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注量、販売量は前月から底ばいの状況にあるが、競争や客からのコストダウン要請により、受注価格は少しずつ下落している。年初と比べると、価格は30%ほどの下落率を示し、今なお下げ基調にある。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注高、操業度は、前月と同様に、特に建設関係が前月比マイナス25%と落ち込みが大きい。スポット受注があり、全体では前月比で若干プラスであったが、先行きは厳しい。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・車載製品等の一部は、期初の見通しを超える受注動向を見せている。ただし、全体を大きく底上げするまでには至っていない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今年に入ってから、受注量は前年同月比4割減での横ばい状態が続いている。
		電気機械器具製造業（企画担当）	それ以外	・省エネ家電のエコポイント制度やエコカー減税によって、家電や自動車は一時持ち直している。しかし、需要は低価格商品に集中してデフレ傾向が強まっており、景気としては一進一退の状況が続いている。総選挙を控え不確定要素も多々あり、先行きが予測しにくい状況にある。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・下期予算のための見積りなどから増加も見込めるが、まだ未確定である。
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・完成車メーカーからの受注量は、損益分岐点をまだまだ超えていない。ピーク時の5割を切っている状況である。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・不動産業では、住宅販売が依然として低調である。ただし、景気の底打ち宣言により、今後は多少持ち直しの動きがある。
		輸送業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・取引先からの見積り依頼が多いが、同業他社と運賃比較をするのみで最終的には運賃を下げる材料となっており、じりじりと運賃水準が下がっていく傾向にある。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・梅雨がなかなか明けず、天候不順が続いている。そうした天候要因を除いても、夏場に向けてのレジャー用品、屋外用品、日用雑貨の動きは例年に比べて悪く、良くない状況が続いている。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・特に大きな変化はなく、低調が続いている。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・緩やかな回復基調にはあるが、まだまだ大きな変化はなく、変わらない。今年いっぱいには変わらないと話す取引先も多く、なかなか厳しい。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・大手自動車メーカーの社員やその下請の中小企業の社長に聞いたところ、景気は回復しておらず、現在の状況はどちらとも言えないとのことである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・自動車業界を中心に、受注は厳しい。決算分析をみると、前期比では悪化している。最悪期は脱した感があるものの、ピークの数割程度の回復にとどまっている。全般的には、3か月前より良くなっているとは言いがたい。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・企画物や新しい提案に対して、具体的な返事を得られないことが多く、平行線をたどることが多い。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折込広告の出稿量は回復していない。
		行政書士	受注量や販売量の動き	・顧問先の物流業者では、貨物の荷動きが相変わらず悪い。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・小規模事業者では、このところ廃業や廃業予定が相次いでいる。まだ続けられるのに廃業を決意する事業者がある要因は、今後の見通しの不透明さにあると思われる。良くなることを期待する反面、これ以上の悪化は避けたいといったところである。
		会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・一時帰休を実施する事業所が増えている。製造業は既に実施しているが、建築資材の卸売や工事を行う事業所でも、相談が出始めている。新規工事の着工がなくなったためと思われる。
	やや悪くなっている	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・経費節減によって広告費の削減が進むなか、広告出稿は掲載料の値引きを進める媒体に流れている。
		化学工業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・半年先には受注増が期待される案件も一部にはあるが、現在のところ回復基調にはない。
		金属製品製造業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・見積件数は少なくないが、受注決定段階での客先からの要望価格は非常に低い。同業他社はその価格で仕事を請け負っているとのことであるが、本当かどうかわからず混乱している。
		建設業（営業担当）	取引先の様子	・作業内容に応じて業者と仕事に出掛けるが、年間を通しての仕事量が減少しているという話や、車の乗車料金を尋ねられるといったことが、多々聞かれるようになっている。
不動産業（経営者）		受注価格や販売価格の動き	・販売価格の引き下げが、水面下で横行している。	
不動産業（管理担当）		受注量や販売量の動き	・経費の圧縮から、オフィス事業の単価切り下げが止まらない。名古屋駅前のオフィスでは、坪単価3万5千円を2万5千円にダンピングしても、止まらない状況にある。オフィスは、単価の安い場所にどんどん移転している。	
その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）		受注量や販売量の動き	・中部地域における受注金額は予算を下回っている。受注金額は全国的に当初予算を下回っている。	
悪くなっている	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量の減少に加えて、受注単価の低下も続いている。競争も引き続き激化している。	
	公認会計士	それ以外	・顧問先企業からの報酬引下げ要請が散見される。顧問先では、倒産した企業や従業員の賞与が支払われない又は減額された企業がみられる。	
	経営コンサルタント	取引先の様子	・競売物件が、徐々に増えてきている。競売になった人の話によると、普通に働いていても所得水準が低下し、消費者金融などに手を出してしまったというケースが増えている。雇用不安等が地域経済にも悪影響を与えている。	
	その他サービス業〔広告印刷〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・売上は半減に近い状態が続いている。受注に結び付くような見積も出てきていない。	
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（経営企画）	周辺企業の様子	・客の動きを見ると、派遣契約の非継続が少なくなり、一部では研究開発需要も出始めている。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	周辺企業の様子	・ハイブリッド車関連の仕事が好況であり、一部企業では派遣採用の動きがみられる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・自動車製造業では、エコカー関連車種の増産体制が始まり、関連企業、下請企業にも波及しており、回復の兆しが見えてきている。ただし、他の車種は回復の兆しが見えていない。また、製造業以外では、回復傾向は見られない。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・求人には、ほとんど動きがない。求人は全くない状態であると言ってよい。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・一部で景気底入れなどの報道がなされているが、雇用回復などの兆候は現在も見られていない。求人数は年同月比30%台に落ち込んでいるが、これも3か月前と変わっていない。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・自動車業界を中心に在庫調整が一巡し、生産はやや持ち直してきているものの、本格的な増産にはなっていない。また中国からの各需要は一部で盛況になっているものの、景気の本格的回復として認識するには時期尚早である。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・グループ企業の輸送部門は依然として低迷しており、前年同月比で80%を下回っている。商業物流を中心に、依然として景況感は悪い。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・企業の早期退職制度で退職した求職者の登録が増えている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者数はピークにあり、これ以上は増加しない。求職者の中には、短期での就職が多くなっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前月と比べて増加の兆しが見えず、低水準で推移している。雇用調整は進んだようであるが、新規雇用までにはいかず、現有の従業員で業務を回している状況である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は上向いていないものの、前年同月比の減少幅には歯止めが掛かりつつある。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者数の増加率は、若干横ばいにはなっているものの、依然として前年同月と比べると激増している。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人数は増えていないものの、就業者数は落ち着き始めている。
		民間職業紹介機関（社員）	求人数の動き	・求人数は底を打ったものの、反転回復とは言い難く、L字型の状態である。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・求人数は、前年同月と比べるとかなり減少している。大手企業でも、様子を見ながら少しずつしか採用活動をしていない。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・例年夏期には求人数は減少するが、例年と比較しても約2割、他の事業所では5割近く減少している。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・7月に入り自動車産業などで期間工の募集を行う企業も出てきているが、全体的にはまだ悪くなっている。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・新規高卒者の求人数が、大幅に減少している。4～6月の新規求人数は、前年同期比の減少幅が拡大している。また、中小企業緊急雇用安定助成金を申請している事業所で、倒産した事業所がみられる。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・主に外需頼みの製造業系企業の雇用調整が、消費を縮小させている。また、アパレルや食品など内需関連の製造業系企業の雇用調整にも波及しつつある。
	悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・求人広告件数は、前々年同月比で8割減少、前年同月比で6割減少、3か月前比で3割減少、前月比で7%減少となっている。一本調子で下がり続けており、回復の見込みもない。特に製造業が多い地区では、前々年同月比で9割減少、前年同月比で85%減少と大きく落ち込んでいる。過去に例のないような落ち込みを記録している。

6. 北陸（地域別調査機関：（財）北陸経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	一般小売店〔書籍〕（従業員）	販売量の動き	・今期に入り売上、販売数とも前年を下回る日がなく、来客数も最近ではかなり良い数字で推移している。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・新型ハイブリッド車の受注状況は極めて好調だが、生産が追いつかず受注残の上乗せが続いている。既販車の売上も新型ハイブリッド車効果で改善の傾向が見えている。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・環境対応車への減税や補助金制度もあり、新型ハイブリッド車は好調に推移している。また、その他既販車への商談も少しずつだが増加しており、好影響が出てきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
変わらない		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・売れ筋車種は小型化しており、本格的な需要回復とはいえないものがあるものの、環境対応促進税制の恩恵がかなり普及している。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・夏休みに入り家族連れのお客を中心に例年並みの集客ができています。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・前月まで苦戦していた宿泊部門も前年比プラスに転じ、全部門が前年を上回った。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・情報通信の分野では、客がより良いサービスを求める動きが活発で、テレビ多チャンネル契約、インターネット契約とも、前年比約1.5倍の増加となっている。また、デジタル化の動きも加速しており、従来のアナログ契約からデジタル契約への移行数は前年比約4倍で推移している。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・携帯電話の旧モデルの価格も安くなり、客の需要に応じた販売が出来るようになったため、来客に対しての購買率が高くなっている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・例年になく販売量が悪かった4月と比較すると、7月は例年より販売量は悪いものの、4月より上向いている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・インターネットでのセール品の売上は大きく伸びている。特に、若い層は休日利用、主婦等は平日に注文を出している。おしゃれで安価な衣料への反応は速く、しかも多い。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・例年、デパートの中元商戦では土日は駐車場待ちの車で大渋滞が起こるが、今年は駐車場待ちの車列ができることもなくなった。中元も老舗の「包装紙」のブランド力よりも、実需中心で価格重視の傾向が強いようで、割安感のあるスーパーに客を取られ、商店街への来街客数減の要因になっている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・トレンド商品を中心に活発に動く時期であるが、これらの商品の売上は前年比約80%台に落ち込んでいる。食品・家庭用品に支出の重点を置き、ファッション支出を抑える傾向が顕著になっている。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・依然として、低単価の商品を1点だけ買う客が多く、売上は前年比1割以上下回る状況が続いている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・相変わらず、低単価商品の動きは非常に良い。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客は必要な物のみをより安く購入している状況に変化はない。チラシの特売や他社との比較などをした上で、買い回る傾向が一層強くなっている。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・客単価の低下をカバーするため、単価上昇、来客数増加の目的でポイント5倍セールの回数を増やしている。しかしその当日の売上は伸びるが、他の日で前年を下回り、平均すると前年売上をなんとか維持している状態が続いている。客はかなり家計を考えて購買するようになってきている。
		スーパー（営業担当）	お客様の様子	・天候の関係で客が購入するものは通常と違ってきているが、売上高は変わらない。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・6月の売上はバーゲンの前倒しで良かったが、7月に入ると天候にも恵まれず、梅雨明けが遅れていることもあって、夏物衣料に勢いが出ず、前年比10%程度のマイナスとなっている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・売上に回復の兆しが無い。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・4月から6月にかけて売上の前年比が上昇傾向にあったが、7月は天候不順によるエアコンの不振もあり再び低調となった。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（経営者）	販売量の動き	・ユーザーに4割もの操業短縮をされては、納入業者としては、自らのリストラと耐乏以外打つ手がない。
		観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・売上は前年比63%、宿泊人数は同64%、宿泊単価は同98%と人数減が売上減の要因である。姉妹館は宿泊単価が低い分売上は同90%を確保した。高額旅館が苦戦と見ている。
都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・引き続き宿泊客、レストラン利用客が低迷している。レストランでは、宴会の二次会利用が少なく来客数の低迷が著しい。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店(従業員)	単価の動き	・7、8月の予約状況は入員ベースで前年比70～80%程度だが、9月は140%と、夏の需要がそのまま9月へずれ込んでいる。ただ取扱高は人員より10ポイント程度悪く、単価の安い商品に売れ筋が集中している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・客との会話で、ボーナスが減少し小遣いが減ったとのぼやきをよく聞く。そのため、一段と節約志向が定着し、夜の街も依然として活気がない。
		タクシー運転手	販売量の動き	・売上高は、中旬頃までは前年比92%前後で推移したが、下旬は雨模様が続き、動きが悪くなり、同80%程度となった。
		通信会社(職員)	それ以外	・家電製品の好調は、量販店の来客数などからうかがえるものの、政局、経済、年金等の不安要素が消費者心理に影響し、家計に占める通信費・光熱費などを抑える傾向が強くなっており、当業界においては新規・深耕とも大きな変化は期待できない。
		その他レジャー施設(職員)	販売量の動き	・会員の新規入会者数が低位で安定している。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・3か月前と同様に、個人消費が厳しい状況は変わらない。他社との競合は依然として激しく、その影響で契約までに掛かる時間は従来同様長い。
	やや悪くなっている	一般小売店[鮮魚](従業員)	販売量の動き	・全体的に消費が落ち込んでいる。雨の日が多いので魚介類を扱う浜茶屋などは大変である。
		百貨店(売場主任)	単価の動き	・来客数は横ばいとなっているが、客単価が低下している。また、客の衝動買いは皆無に等しく、クリアランスセール以降、初秋商材のメーカーからの投入減もあり、購買の刺激につながらなくなっている。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・近隣に出店した競合店の影響もあり、来客数は10%程度低下しているものの、客単価は全体で2%前後の低下にとどまっている。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・販売数量がさらに減少している。特に季節商材は大幅に前年割れしており、日用品中心の動向が顕著になっている。
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・タスポ効果が終わったことに加え、客の低単価志向は変わらず財布のひもは固いままである。来客数の減少、客単価の低下が続いている。
		コンビニ(経営者)	お客様の様子	・天候と気温の影響を受けたことに加え、タスポ効果の反動で前年比2割売上を落とした。売上構成比の高いたばこは前年比4%のマイナス、例年ならば今がピークのアイス、飲料、クール麺などが同20%の大幅なマイナス、中元などのギフトも財布のひもが固く、ほぼ半減となった。逆に、涼しいためかパンやおにぎり、弁当などは若干のプラスとなった。近くに大型のレジャー施設ができ、期待したが何の効果もなかった。
		乗用車販売店(経営者)	お客様の様子	・新型ハイブリッド車効果が車業界全体に波及するかにみえたが、エコカーを中心に一部の車種に限られる結果となっている。客が本当に購入したい車種に補助金制度がないなどエコカーブームの収拾期とさえ感ずる。
		自動車備品販売店(従業員)	単価の動き	・カー用品の売上減少が続いている、特に趣向品、高額商品では単価の低下が前年からみても大きくなっている。
		その他専門店[医薬品](営業担当)	来客数の動き	・来客数は前年を下回る月が続いており、ここから脱却できないでいる。
		高級レストラン(スタッフ)	販売量の動き	・夜間の営業時間帯では、昨年まで最低単価を1万円で販売していたが、現在は7,000円で販売している。それでも法人・官庁の動きは相変わらず悪い。夜は客数減と客単価低下により例年の85%程度の売上となっている。
		一般レストラン(スタッフ)	来客数の動き	・来客数は、6月下旬には回復しつつあったが、7月に入り週ごとに落ち込み、海の日連休は最悪となった。雨の日が多いこと、気温が低いことなどが影響を及ぼし、夏メニューの不振が大きな要因である。新型インフルエンザの影響によるイベントの縮小、ボーナス支給額減少などの要因も考えられる。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・売上は前年比35%減であり、一向に改善傾向を示さない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・来客数は、これまで厳しかった団体客やグループ客および海外からの観光客にやや持ち直しの傾向が見られるのに対し、個人客の動きが鈍くなりつつあり、全体としては依然として厳しい状況にある。
		競輪場（職員）	単価の動き	・1日当たりの入場者、売上、購買単価共に下降傾向になっている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数の前年比が、なお一層悪化してきている。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・常設展示場の来場者の減少に歯止めが利かない。その他の見学会でカバーしているものの情報量の増加は期待できない。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・単独の展示会ではなく3社集まったの合同展示会であれば来場者数に期待ができると考え、新聞広告などのメディアを使い販売をかけたが、それでも来場者は少ない。
	悪くなっている	一般小売店〔事務用品〕（営業担当）	お客様の様子	・文房具などの消耗品の企業の買い渋りが目立っている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・おにぎりの100円セールなど値引きセールが相次ぎ、客単価の低下に一層拍車がかかっている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・たばこを除くと売上は2割近い減少となっており、7月とは思えない売上高になっている。どこの地区のコンビニ店も同じような売上減少に悩んでいる。また、梅雨明けが遅れていることも影響し、実感としては一番悪い状況である。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・景気の先行き不透明感から、来店を意識的に減らしているとの客の声を多く聞くようになった。
		住関連専門店（店長）	お客様の様子	・新築やプライダルの客でも、すべては購入せず今持っているものは使うという動きが見られる。また、以前はまとめて購入する客が多かったが、現在は、単価面でも商品によって購入する店舗を分けたりもしている。今はすべてにあまりお金をかけなくなっている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・製造関連の数社の経営者から、ボーナス減額や給与減額など四苦八苦の様子を聞いている。売上は、前年比7割、前月の9割となり、客足がゼロまたは1組という日が目立ってきた。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている			
	変わらない	食料品製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・今年に入って物の動きが全般的に鈍く、前年比5%程度の落ち込みが続いている。低価格品は前年並みだが、高価格品が大幅に落込んでいる。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量の確保が難しい状況が続いている。また、期近発注が多いうえに、納入単価の値下げに対する客先の要望が強まっている。
		繊維工業（経営者）	取引先の様子	・衣料向け、非衣料向け共に1か月単位での受注状況になっている。
		化学工業（総務担当）	取引先の様子	・取引業者の状況を見ると、まだまだ厳しい状態が続いている。
		プラスチック製品製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・住宅以外の分野では動きが出てきたが、主力の住宅分野では以前と変わらない状況が続いている。
		一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・主力先である欧米市場、また国内市場共に受注が極端に止まっている。国内市場では社内展示会を開催し集客はあるが、具体的商談は少ない状況である。
		電気機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注は、2月を底にして3～6月までは回復の兆しがみられたが、7月後半から8月にかけては踊り場の状況となり、受注は伸びていない。9月以降の受注も不透明な状況である。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・最近投入した差別化商品に関しては、ポリウム商品に比べ、かなり高めの価格設定であるにもかかわらず、予想以上に良い動きを見せている。ただし、全体量に関しては大きく上回っているというレベルでは無い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社が所在する市では大型のプロジェクトがいくつか進行中である。技能職社員を抱え直営施工する当社は、時には社員を休ませたり、必要以上数の技能職社員を現場に配置したりすることもあるが、今のところ余剰人員を整理しなければいけない状態には至っていない。
		輸送業（配車担当）	取引先の様子	・リーマンショック以降、物流が全く動かず、取扱量が前年比20%減が続いている。
		輸送業（配車担当）	受注量や販売量の動き	・輸送量はここ数か月増加していない。
		金融業（融資担当）	受注量や販売量の動き	・月ごとの受注量をみると、5月をボトムにやや改善が見られる企業もあるが、落ち込み以前の受注量に戻る企業はまだない。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業者によれば、依然として不動産取引が止まっているという声が多い。また、法人部門でも仕事量が少ないと聞いている。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・地場スーパーが複数新規開店、大型家電量販店の新規開店がありながら、前年比の売上が100%に届かない。折込枚数の減少に歯止めがかからない状況が続いている。
		司法書士	取引先の様子	・廃業、会社解散が多い。
	やや悪くなっている	通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注状況が以前にも増して厳しい状況となっている。企業は電話・通信にかかわる投資を徹底的に控える状況となっている。
		税理士（所長）	取引先の様子	・年度末の在庫調整の影響で、5、6月には中小下請企業への発注が一時的に増えていたが、持続的な受注の見通しが見つからない会社が多い。特に大手企業の設備工事を請け負う企業では、設備投資はまだ縮小のままではないかとの声が多い。
	悪くなっている	建設業（総務担当）	それ以外	・建設投資の減少で受注価格競争がますますし烈になり、工事原価を下回る入札や見積提出する業者が多くなってきた。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・依然として新たな派遣需要が発生していない。また、派遣先企業でも回復の兆しが見えないため、現在の派遣社員が契約終了となる予定である。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・派遣求人数は依然として落ち込んだまま推移しており、長期間就職できない求職者が目についている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・求人誌1冊における掲載社数の減少が止まらない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告の出稿状況は、前年の5割程度が続いている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求職者数の動き	・新聞や求人雑誌の求人広告は減少が続いている。募集内容も飲食業のパートなど、基幹産業以外がほとんどである。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者数の増加、特に事業主都合離職者の増加が続いている。派遣契約の停止や雇止めは減少している感があるが、正社員の離職者が増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、製造業で前年比37%減少、建設業で同22%減少をはじめ、全体では同41%減少となった。製造業では、食料品飲料が同63%減少、繊維工業が同46%減少、電気機械が同37%減少となった。また、新規求職者数は、同4.8%の増加となっているが、前月からみると増加率は落ち着いている。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・景気が不透明なため、企業の求人数はまだ減少傾向が続いている。
やや悪くなっている	学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・前年度の求人数と比較して2割程度減少している。	

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

7. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所（株））

（ - : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良く なっている やや良く なっている	-	-	-
		商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街への来街者数が以前に比べて増えてきたため、売上がわずかながら増えている。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・衣料品と食品の落ち込みが回復してきている。
		百貨店（商品担当）	販売量の動き	・3か月前に比べるとやや改善している。ただし、クリアランスセールの前倒しで6月が少し良くなった分、例年よりも苦戦している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・近隣の競合店が移転したため、来客数が増えている。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・エコポイント制度の影響により、大型テレビの買換えが増えている。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・来客数は前年と大きく変わらないが、エコポイント制度の影響でテレビの売上が前年比で140%を超え、冷蔵庫も110%を超えている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・エコカー減税の効果により、店舗当たりの平均販売台数が通常月よりも大きく増えている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・単価の高いメニューがよく売れるようになっている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・新型インフルエンザの風評被害により、5月の売上は前年比で60%、6月は55%まで落ち込んだが、7月は85%程度まで回復している。
		都市型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・夏休みに入ってから個人客の動きが徐々に回復しているが、在阪ホテルではインターネット予約を中心に価格破壊が起きており、月前半の落ち込みを取り戻すには至っていない。宴会やレストラン部門でも、来客数の減少や婚礼件数の減少が続いているため、売上は前年比で10%減と厳しい状況が続いている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・新型インフルエンザの影響を受けていた旅行マインドも、回復傾向にある。
		タクシー運転手	来客数の動き	・高い湿度や暑さの影響で、景気には関係なく客が増えている。ただし、3か月前に比べればやや良くなっているものの、この時期にしては暇であるなど、客の財布のひもは固いままとなっている。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・エコポイント制度の効果でテレビの売行きが良く、ケーブルテレビの地上デジタル放送対策コースへの加入も増えつつある。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・最近になって、ようやく問い合わせが戻り始めている。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・依然として顧客の住宅購入意欲は衰えておらず、相場に合った物件については契約率も上がってきている。
		住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・新規分譲市場では、用地の仕入れが地価下落後の物件は、比較的早期に売却が進んでいる。まだ当社では顕著な動きではないものの、価格調整も一段落している。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・新規物件や人気地域の物件は、おおむね早期売却ができています。
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・開発用地の新規取得を積極的に行うデベロッパーが増えている。また、株価の上昇により、客の様子にも変化が出てきている。
		変わらない	商店街（代表者）	単価の動き
一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	単価の動き		・高額商品は敬遠されがちだが、価格の安い定番品で、魅力のある商品は売れている。	
一般小売店〔衣服〕（経営者）	単価の動き		・20日過ぎから割引セールを行っており、売上を何とか維持している。	
一般小売店〔衣服〕（経営者）	販売量の動き		・セール時期にもかかわらず、客は必要な物しか買わない傾向が強い。価格に関係なく、必要な物だけを求める客の意識が目立っている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔雑貨〕(店長)	販売量の動き	・たはこの販売量がタスボの導入以来減っており、導入前の5割減のまま増える気配がない。特に、30、40代の客がコンビニに流れている。
		一般小売店〔野菜〕(店長)	販売量の動き	・飲食店などの動きが悪く、厳しい状況が続いている。
		一般小売店〔菓子〕(営業担当)	販売量の動き	・今年は中元時期になっても梅雨明け宣言がない。この時期はギフト商品が動く時期であるが、例年になく低迷している。
		百貨店(売場主任)	来客数の動き	・店舗の工事で来客数、販売量共にかなり落ちている。セール続きで単価も低下しているが、3か月前とはそれほど変わらない。
		百貨店(売場主任)	販売量の動き	・クリアランス時期に入り、例年であれば盛り上がるものの今年は動きが鈍い。それと同時に、食料品では中元ギフト需要、自家需要共に全商品で苦戦している。
		百貨店(売場主任)	単価の動き	・販売点数は前年以上に増えているが、1品単価が大きく低下しており、売上はなかなか前年の水準に届かない。また、価格の低下に対する客の驚きも薄れており、安いだけでは売れなくなっている。ファッション関連では、目新しい新鮮な商品に人気が出始めているため、客の要求は低価格で新鮮という難易度の高い物となっている。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・クリアランスセールの前倒しで客が分散し、例年に比べれば今月は活気がない。新たな販売促進策として、一部のブランドでセット販売による割引セールを行っているが、全体を押し上げる効果はない。
		百貨店(売場主任)	販売量の動き	・夏のセールを前倒しで前月に始めたこともあり、今月は非常に厳しい状況である。特に、セール関係の苦戦が目立っている。一方、定価品も単価は低下しているが、販売数量では前年を上回る商品やブランドもある。全体的に回復の兆しがないわけではないが、厳しい状況に変わりはない。
		百貨店(営業担当)	単価の動き	・中元商戦もほぼ終わりを迎えたが、申込件数はほぼ前年並みで、単価は少し低下傾向となっている。
		百貨店(サービス担当)	お客様の様子	・今月に入って来客数が安定し、購買単価も上昇してきた。ただし、異常気象で夏物商材の売上は不振であり、依然厳しい状況に変化はない。
		百貨店(婦人服担当)	販売量の動き	・3か月前に比べ、通常品の売上は前年比で変わっていないが、バーゲン品が若干良くなっている。ただし、全体の売上はあまり変わっておらず、高額品は相変わらず不調である。
		百貨店(外商担当)	販売量の動き	・景気は底を打ったと報じられているが、個人消費は伸びていない。賃金、賞与のカットで買い控えがみられ、特に衣料品の売上が落ち込んでいる。
		百貨店(売場担当)	販売量の動き	・7月の売上合計は前年比で7%前後の減少と、新型インフルエンザの影響を受ける前と同じ水準となっている。定価商品でも、買いやすさを感じる価格の商品はよく動いている。一方でバーゲンでは、単に1品単価が安いだけでなく、2点以上買えば20%オフなどのプロモーションが効果を発揮しているが、客の間では値引きが当たり前となっている。
		スーパー(経営者)	お客様の様子	・近隣には競合店が何店舗もあるが、客はその日のチラシを見て目まぐるしく動いている感がある。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・衣料品の売上が前年比で85%程度と落ち込んでおり、特に単価の下落が大きい。食品も前年の95%程度で、単価の下落がみられるなど、ここ3か月は動きに変化がない。一方、住居関係はエコポイント制度の効果で家電の売行きが良く、若干上昇傾向となっている。
		スーパー(店長)	単価の動き	・低額品に需要が集中し、客単価の低下傾向が続いている。さらに、梅雨が長引き、客の来店頻度も落ちている。
		スーパー(企画担当)	販売量の動き	・売上、来客数共に大きな変化はなく、前年比で96%台となっている。
		スーパー(広報担当)	販売量の動き	・客の低価格志向は引き続き顕著であり、1品単価の下落を販売点数の増加で補えない状況となっている。衣料品の下取りセールは好調であったが、全体を押し上げるまでの効果はない。一方、住居関連品では季節商品が不調なほか、本来は不況の影響を受けにくい化粧品も販売点数が伸びず、不調となっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（管理担当）	販売量の動き	・従来と大きく変わらず、購買点数が回復していない。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・値引きセールを行えば来客数は一時的に増えるものの、客単価の下落傾向が続いている。
		コンビニ（店員）	販売量の動き	・梅雨が長引いており、来客数、飲料類の売上共に、あまり伸びていない。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・今年のバーゲンセールは6月末に前倒しで始めたが、客単価や購買点数が低い水準となっている。
		衣料品専門店（営業・販売担当）	販売量の動き	・夏物のセールを行っても、客の反応が非常に弱い。
		乗用車販売店（経営者）	競争相手の様子	・盆前という時期を考えれば、今月の動きはかなり悪い。ただし、全く動いていないわけではなく、中古車を買って修理する客が少なからずいる。景気の持ち直しが報じられているが、目立った好材料はまだ見当たらない。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・自動車業界では、新型ハイブリッドカーの人気とエコカー減税で回復傾向もみられるが、本当の勝負はこれからであり楽観視はできない。
		住関連専門店（店長）	販売量の動き	・新品の購入よりも修理依頼が多くなっており、市場が目に見えて小さくなっている。
		その他専門店〔宝石〕（経営者）	来客数の動き	・3か月前と比べても客の購買意欲は全く変わらない。宝石や貴金属は必需品ではないため、プライダルマーケットも含めて、すべて冷え込んでいる。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・通常の販売は横ばいであるが、インターネット経由の販売は好調である。
		その他専門店〔宝飾品〕（販売担当）	競争相手の様子	・競争相手の倒産が相次いでいる。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・天候不順もあって来客数の動きは非常に鈍くなっているが、客単価の大きな変動はない。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・新型インフルエンザによる風評被害が非常に大きく、7月の前半まで影響が続いている。一般客の予約状況も非常に悪い。
		観光型旅館（経営者）	お客様の様子	・一般国道沿いにある当施設では、高速道路料金引下げの影響で利用客が減っている。
		観光型旅館（団体役員）	来客数の動き	・予約のペースが非常に遅いほか、宿泊料金の低下傾向が顕著となっている。
		都市型ホテル（マネージャー）	来客数の動き	・宿泊部門は、外国人観光客、国内の個人客共に依然として低調であるが、ビジネス客は若干ながら増加傾向にある。また、宴会部門は堅調に推移しているほか、レストラン部門は宿泊客による利用減を除くと、来客数はほぼ横ばい状態となっている。
		旅行代理店（広報担当）	お客様の様子	・8月の夏休みの旅行予約が国内、海外共に伸びない。年間で最も予約の入る月だけに深刻であり、状況は3か月前に比べて悪くなっている。最近、週末の空き状況をみて予約を入れてくるような間際化が進んでいるほか、少しでも価格の低いプランが求められている。高付加価値の高額商品よりも、とにかく安く旅行したいという傾向がみられる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・客の傾向をみると、依然としてタクシーの利用は最低限となっている。ただし、今年は梅雨明けの遅れから、傘代わりに利用する回数が増えている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・前月に比べると多少は良くなっているが、大きく変わった感はない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・前月と同様に良くも悪くもなっておらず、バスなどの公共交通機関を利用する客が増えている。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・取引先の業況があまり回復していない。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・夏商戦に入ったが、盛り上がりには欠けている。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・客の景気や動きに変化がない。
		通信会社（管理担当）	お客様の様子	・前月はやや良くなったものの、7月に入って大きく好転している感はない。携帯電話の新製品が発売され、新規契約や機種変更契約が伸びると期待したが、あまり変化がない。割賦販売で買換えサイクルが24か月以上に伸びたことが主な原因である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他レジャー施設 [イベントホール] (職員)	来客数の動き	・子ども対象の恒例イベントでは、問い合わせ状況やチケットの販売状況のみを限り、ボーナスの支給減などの影響をあまり受けていない。
		美容室 (店員)	単価の動き	・パーマやカラーといった高額メニューについては、売行きが鈍化が長期化している。
		その他サービス [ビデオ・CD レンタル] (エリア担当)	販売量の動き	・新商品の発売によりゲームの売上は前年比で増えているものの、レンタルを含めた総売上は前年並みがやっとである。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・モデルルームへの来場数は増加しているが、成約に至る客は少ない。
		住宅販売会社 (総務担当)	来客数の動き	・展示場の来客数には下げ止まり感もあるが、成約までの時間が掛かるため、現状維持が精一杯である。
		その他住宅投資の動向を把握できる者 [不動産仲介] (経営者)	販売量の動き	・不動産取引については、取引件数は横ばいで推移している。
		その他住宅 [展示場] (従業員)	お客様の様子	・住宅展示場では、購入計画が3年以上先という来場者が増えており、しばらく様子を見てから購入する傾向が強まっている。
		その他住宅 [情報誌] (編集者)	お客様の様子	・新築マンションの販売現場では来客数や成約数の厳しい状況に変化はなく、在庫も増加傾向となっている。新規物件の着工遅れも顕著であり、市場は依然として縮小傾向から脱していない。
	やや悪くなっている	一般小売店 [時計] (経営者)	来客数の動き	・定額給付金の給付効果の揺り戻しもあり、月前半から客足が伸びていない。当然販売量も芳しくなく、厳しい日が続いている。最近、修理が終わっても取りに来ないケースがあるため、前金や預り金をもらう形に変える必要が出てきている。
		一般小売店 [珈琲] (経営者)	来客数の動き	・新型インフルエンザによる外食離れなどで、販売量の減少が顕著となっている。
		一般小売店 [食料品] (管理担当)	販売量の動き	・例年よりも中元の注文が少ない。
		一般小売店 [酒] (店員)	来客数の動き	・夏のセールが例年よりも早く始まったため、既に客の購買意欲が薄れてきており、来客数が減少している。
		一般小売店 [カメラ] (販売担当)	来客数の動き	・来客数が急激に減っている。
		百貨店 (売場主任)	お客様の様子	・セール品、通常商品共に、客の買う要素が見当たらない状況である。雨が降ると来客数も減るため、売上が前年比で2けた減となっている。
		百貨店 (企画担当)	お客様の様子	・夏のクリアランスセールに期待したが、客の間では本当に必要な物しか買わない傾向が一段と強まっており、期待外れに終わっている。普段からセールを強化していることで、客がセール慣れしている影響も大きい。
		百貨店 (営業担当)	販売量の動き	・店頭での季節商品の買上げが低迷している。富裕層についても、100万円までの宝飾品などの買上げは増えているが、それよりも高額な商品は非常に購入が少ない。
		百貨店 (マネージャー)	販売量の動き	・前月はクリアランスセールの前倒し効果で前年を上回ったが、7月は前月に先取りした分がマイナスとなり、前年比で2けた減となっている。
		百貨店 (店長)	販売量の動き	・中元の募集やクリアランスセールの前倒しを6月から行っているが、その分、今月に入って苦戦している。夏のボーナスの大幅カットが非常に大きいとの声が多い。
		スーパー (店長)	来客数の動き	・店全体の来客数は前年比で6.2%減少しているが、特に衣料品では12%減と極端に悪化している。百貨店や専門店でも夏物バーゲンの開始が前年よりも早まったほか、依然として消費者の買い控えが続いていることも影響している。
		スーパー (店長)	来客数の動き	・4～6月は来客数が前年比98%前後であったが、7月は96%と悪化し、曜日によっては90%を割る日も増えている。特に、今月は来客数だけではなく、客単価、1品単価も過去3か月に比べて低下している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	お客様の様子	・滋賀県では、7～8月の消費は他府県からの琵琶湖周遊客の動きに大きく左右される。今年は梅雨明けの遅れで来客数が大きく減少したほか、湖に行くよりも登山を楽しむ人が増えたことで、客の動きにも影響が出ている。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・天候要因もあるが、全体的に売上が不振である。特に、例年は気温の上昇で販売が上向き、冷菓やドリンク類の売上が前年を下回っている。
		スーパー（社員）	来客数の動き	・これまでは買上金額が減少したとしても、来客数は底堅く推移してきたが、前月からは来客数もやや減少傾向となっている。長い梅雨も原因ではあるが、消費全体の低迷が大きく影響している。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・各社の低価格弁当やプライベートブランド商品の投入で1品単価が低下しているが、買上件数の増加にはつながっていないため、売上全体が伸び悩んでいる。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・最近3か月は来客数の大きな減少もなかったが、ここへきて客単価、来客数共に落ち込んでおり、売上にも影響が出ている。他業態との客の取り合いも激化しており、来店1回当たりの出費については、500円ではなく400円以下の攻防になっている。
		コンビニ（マネージャー）	単価の動き	・価格に対して敏感に反応する客が増加し、1回当たりの買上点数も減少している。客の生活防衛の意識がより強まっている感がある。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・販促策に対する客の反応が悪いほか、来店しても財布のひもが固く、客単価が上がらない。
		衣料品専門店（販売担当）	お客様の様子	・客による買い控えが増えている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・实体经济の悪さが徐々に影響してきたのか、販売量が落ち込んでいる。ボーナスシーズンであるが、今年は減額された企業も多いため、消費の持ち直しは困難である。
		その他専門店【医薬品】（経営者）	販売量の動き	・いまだに梅雨が明けず、天候不順が続いている。夏らしい気候でないため、殺虫剤や虫刺され、日焼け止めクリームの上売りが軒並みダウンしている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・今年は夏のボーナスが減っているほか、新型インフルエンザで休校が増えた影響で、まだ本格的な夏休みに入っていない学校が多い。また、高速道路料金引下げで渋滞がひどくなり、帰りにレストランへ立ち寄る人が減っているため、来客数が減少傾向にある。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・突然の雨などで客足に影響が出ている。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・前月の後半には新型インフルエンザの影響からやや回復し始めたが、今月は雨の影響もあって不振となっている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・新型インフルエンザの影響は落ち着いたが、選挙戦が始まって旅行を控えているのがある。
		都市型ホテル（支配人）	単価の動き	・来客数は増加しているものの、値引き競争の影響で売上は3か月前よりも減少している。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・宿泊需要は地域全般で悪化しており、価格競争による消耗戦となっている。稼ぎ時であるにもかかわらず、客室単価は前年比で700円も下がっており、特に高価格帯のホテルで下落が目立つ。一方、宴会関係では法人利用の減少が続いている。特に、最近は周辺企業の移転や撤退が目立ち、ビルの空室率も上がってきている。
		都市型ホテル（役員）	来客数の動き	・新型インフルエンザの影響はなくなったものの、不況による利用客の減少傾向は止まらない。ビジネスマンの利用が減っているほか、例年は客の増える夏休みであるにもかかわらず、レジャー客やファミリー客の財布のひもは固く、利用が極端に減少している。
		旅行代理店（店長）	来客数の動き	・8月30日の総選挙が決まって以来、旅行需要の鈍っている感がある。
		タクシー会社（経営者）	お客様の様子	・昼間に比べ、夜間の利用が大きく減っているほか、週末の利用も以前に比べて減っている。最近は夜間の繁華街や飲食に出掛ける人が減っており、個人客、法人客共にチケットの利用も減っている。
		観光名所（経理担当）	来客数の動き	・新型インフルエンザの影響はなくなったが、これまでのキャンセル客が新たに戻ってくるわけではなく、夏休みに入っても非常に苦戦している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・ボーナスの減額で消費マインドが低下している。また、報道は下火になったものの、新型インフルエンザの感染拡大は続いているほか、夏休みの短縮などもあり、レジャー業界は厳しい状況となっている。
		競輪場（職員）	販売量の動き	・客には娯楽に回すお金がないため、1人当たりの購買額も伸びない。
		競輪場（職員）	単価の動き	・3か月前の客単価は16,261円であったが、今月は13,220円に低下している。場外発売では3か月前の11,130円に対し、今月は11,574円と少し上がったものの、全体的にはやや悪くなっている。
		その他レジャー施設〔飲食・物販系滞在型施設〕（企画担当）	来客数の動き	・悪天候の影響でレジャー消費は落ち込んでいるが、落ち込みは新型インフルエンザが流行した際よりも大きくなっている。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	来客数の動き	・例年行っている夏休みの無料キャンペーンへの参加者が、今年は少ない。
	悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・定額給付金の給付効果もなく、売上が伸びていない。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	来客数の動き	・セールを行ってもミセス層の購買意欲に反応がなく、下げ止まり感がない。
		一般小売店〔精肉〕（管理担当）	販売量の動き	・今年は法人客による中元の贈答がかなり減り、数量、単価共に悪化している。個人客も同じような傾向となっている。
		一般小売店〔花〕（店員）	来客数の動き	・天候や気温要因を考慮しても、例年に比べて来客数が減っている。特に、週末の来客数が落ち込んでいる。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・夏商戦が全く盛り上がらない。国内旅行の受付件数が落ち、客単価も下がっている。海外旅行の受付件数は前年を上回っているものの、安近短の商品が好まれる傾向が強く、客単価が3割近く下がっているため、売上は前年を下回っている。
企業動向関連	良く なっている	金属製品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・売上が順調に回復しつつある。
		化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・ハイブリッドカーの受注好調や、携帯電話の新機種発売に伴い、電子部品用の樹脂は堅調に動いており、出荷数量は3か月前に比べて約10%増加している。ただし、それでも前年比では80%程度の水準であり、回復ペースは緩やかである。
	やや良く なっている	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前月比で約15%上昇しているが、これまでの落ち込みがあまりにも大きいため、前年比では約70%の水準にすぎない。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前月までが悪かったため、それに比べれば少しは活気が出てきている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・景気が本当に良い方向に向かっているのか定かではないが、販売量が一時的に増えているほか、新しい商談が確実に増えている。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・エコポイント制度の効果もあり、液晶テレビなどの省エネ家電が堅調に推移している。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・少しであるが受注量が増えている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注が徐々に戻ってきている。不動産会社の話でも住宅が少しずつ売れ始めており、土地も動き出している。
		建設業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・前月よりも取引先からの注文が増え、早出や残業が続いている。
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・不動産の購入に対する銀行の融資姿勢がやや緩和され、取引の成約する可能性が高まっている。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・わずかながら折込収入が上向き、購読者数も増えている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・政府の景気対策により、小売業の顧客企業の業績は家電や自動車を中心に良くなっている。ただし、消費者に余裕が出てきたわけではなく、より安く買おうとする節約志向の表れであり、景気対策の恩恵のない食料品などは落ち込んだままである。定額給付金の給付効果も一時的なものに終わり、今やその効果も実感できない状態にある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
変わらない		食料品製造業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・主に安価なプライベートブランド商品の売れる状況が続いている。中小量販店もプライベートブランド商品を開発しているが、業界のトップメーカーが参入しているため、中小企業では対応できない価格まで下落している。
		繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・今年に入り、受注量は低下したままで推移している。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は6月よりも多少増加しているが、安定していない。
		出版・印刷・同関連産業（情報企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・各企業とも出張を減らすなど、経費の節減を徹底している。仕入れや発注作業の見直しも行っているため、この機会をうまく活用できれば客を獲得につながる。
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・最悪期を脱した感はあるが、春以降は一進一退の状況であり、良くはなっていない。
		化学工業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・原油の価格が基本的には上昇傾向であるものの、投機マネーの動きが激しいために安定しない。バターや脱脂粉乳は供給過剰で極端な低価格となっている。景気の動向は不透明であるが、売行きは堅調に推移している。
		金属製品製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・信じられないほどの安値受注が増えている。コストダウンにも限界があり、採算の確保が困難となっている。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・研究開発や品質の向上のための予算は出るが、量産化のための設備に対しては出にくい。
		その他製造業〔履物〕（団体役員）	受注量や販売量の動き	・大きな変化はないものの、依然として厳しい経営環境が続いている。
		建設業（経営者）	取引先の様子	・新型インフルエンザの影響で業績が極端に悪化している取引先が少なくない。徐々に回復しつつあるものの、今期中には落ち込み分を取り戻せないとの声が多い。
		輸送業（営業所長）	取引先の様子	・少しずつ新規案件の話も出てきているが、なかなか成約には至らない。
		通信業（管理担当）	それ以外	・特に良くなっているとも、悪くなっているともいえない。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・下期の広告出稿は多少回復すると予想されたが、受注状況から判断すると、上期の悪い状態が下期も続く顧客企業は多い。
		コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・マンション販売会社からの受注件数が7月に入って多少増え始めている。マンションの投げ売りに支えられた部分もあるものの、当社にとってはありがたい。
		その他サービス〔自動車修理〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・エコカー減税は新車への乗換えだけが減税になるが、乗換えにもそれなりの資金が必要であるため、あまり状況は変わっていない。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	取引先の様子	・受注量が少ないために1つの案件を取り合っており、利益が出ない状況である。
やや悪くなっている		金属製品製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・目立った新規物件がなく、受注済み物件も納品が完了するため、仕事量が減少している。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・5、6月は住宅着工件数が落ち込んだが、7月に入って一段と悪くなっているほか、マンションにも買い控えが広がっている。家電やエコカーなど一部の良い動きが報じられているが、住宅市場は一段と悪化している。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年に比べて、益までに完成予定という工事が全くない。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・消費者の買い控えが目立っており、中元関連の荷動きも前年に比較すると減少している。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・3～8月の売上予想は、前年の8割と低調である。
悪くなっている		経営コンサルタント	取引先の様子	・取引先の業界がいまだに停滞しているため、当社の見通しも立たない状況である。
		繊維工業（総務担当）	取引先の様子	・3か月前よりも値段の下がっている物だけが売れ、販売量も半減している。季節的な要因もあるが、3か月前とは全く異なり、取引の話にもなっていない。
		一般機械器具製造業（設計担当）	受注量や販売量の動き	・景気対策もまだ一部の企業にしか効果がなく、社会全体では全く効果がない状態である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・取引先から仕事が来ない。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・企業の3月決算の悪さが5～6月に表面化し、経費節減をねらった事務所ビルの解約が増えている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・インターネット媒体、紙媒体共に、受注が前年の半分以上以下で推移している。
雇用 関連	良く なっている やや良く なっている	-	-	-
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・製造業向け派遣の求人件数が少しずつ増えており、底入れから底打ちの状況になりつつある。
	人材派遣会社（社員）	それ以外	・決定的な要因はないが、全体の雰囲気は少し好転している。ただし、自動車業界ではハイブリッドカーのみが好調であるように、特定業種、特定企業だけが好調となっている。	
	人材派遣会社（支店長）	採用者数の動き	・求人件数が増え始めており、決定率も上がってきている。	
	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・エコポイント制度やエコカー減税、各種補助金により、関連企業の生産が増加している。	
	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・不景気で休業していた会社が、仕事が増えて増産に転じている。	
	民間職業紹介機関（支社長）	求人数の動き	・今年に入って減少を続けていた合計求人数が5月を底にやや回復している。これまでは新規求人数を上回る減少が続いていたが、6、7月は新規求人数の増加が上回り始めている。	
	変わらない	人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・求人数が少ない上に選考基準が高いため、離職期間が長期に及んでいる求職者が多い。
		新聞社〔求人広告〕（管理担当）	求人数の動き	・企業は、中途採用の募集を引き続き行っていないほか、派遣社員を今後新たに採用する計画もない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人件数は極端に減っていないが、欠員補充の求人がほとんどであり、経験者の募集が多い。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・新規求人数に大きな変化はない一方、新規求職者数には減少がみられる。ただし、いまだに雇用市場は買手市場であり、前年の今ごろは5、6社の面接を受ければ就職できたが、今は10社に応募しても1社から内定をもらえる程度である。以前に比べて、求職者が高望みしなくなっていることを考慮すれば、この水準は相当低い。求職申込みの減少だけをとりえて、状況が好転しているとは判断できない。
		民間職業紹介機関（営業担当）	周辺企業の様子	・採用数の抑制や、給与カットを実施している企業が多い。
		民間職業紹介機関（大学担当）	周辺企業の様子	・一部の業界では持ち直し傾向も出てきているが、人材募集や採用広告関連では、まだ明るい兆しはみられない。
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・学生たちの内定報告件数も、前年比で15%近く悪化している。
やや悪く なっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・例年、7、8月は夏枯れで仕事が停滞する。特に今年は、IT関係で予定されていた大型案件がすべて延期か白紙となり、金融機関や電力、ガス会社でも同じような状況となっている。	
	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・3か月前に比べて求人数が減少傾向にある。	
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・例年、夏は新聞求人広告の集稿が難しいが、今年の厳しさは予想以上であり、企画ページを縮小せざるを得ない。	
	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・事業主都合の離職者については、年度末の非正規社員の雇い止めで急増したが、いまだに雇用調整が続いており、前年比の増加率は高いままで推移している。	
	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・中小企業を中心に積極的な求人開拓を行っているが、事業主の採用意欲が低く、パート求人はあっても正社員求人の動きは鈍い。	
	民間職業紹介機関（職員）	求職者数の動き	・日雇求人の激減に耐えられず、生活保護を申請する人が増えている。その結果、盆に向けた一時的な求人増にもこたえられなくなっている。	
	学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・5月末時点の求人数は前年比で2.6%減であったが、企業が追加求人を控えており、7月末は12%減となっている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪く なっている	新聞社〔求人広告〕(営業担当)	求人数の動き	・一部の新卒求入を除き、転職、派遣、パート、アルバイトなど、関西の各ジャンルの求人は悪化している。求人広告は各紙で前年比50%を割り込んでおり、企業は給与や各種手当を少しでも抑えて現状を持ちこたえている。
		新聞社〔求人広告〕(担当者)	周辺企業の様子	・新たな企画を提案して求人広告の受注を目指しているが、社員を減らしたい企業の方が多く、企画倒れとなっている。なかには求人募集を行っている企業があっても、ハローワークで十分と断られ、売上につながらない。
		新聞社〔求人広告〕(担当者)	それ以外	・新聞広告の出稿が特に悪く、前年比で7割台となっている。

8. 中国(地域別調査機関：(社)中国地方総合研究センター)

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている やや良く なっている	-	-	-
		商店街(代表者)	販売量の動き	・セールをやったので売上が伸びた。関与しているクレジット組合の売上も、月後半にかけて段々と良くなってきている。
		一般小売店〔紙類〕(経営者)	お客様の様子	・最近観光客が増加している。
		百貨店(販売担当)	来客数の動き	・夏物セールが始まって来客数が前年より増えている。また、まとめ買いをする客も増えており、他の商品についても前年比で増となったものが多い。
		スーパー(総務担当)	販売量の動き	・競合により単価の下落があるものの、販売点数は前年を上回っている。
		乗用車販売店(統括)	販売量の動き	・補助金効果により、受注は前年比101%と徐々に100%を超えた。
		自動車備品販売店(経営者)	販売量の動き	・来客数は回復傾向にないが、営業努力もあって、タイヤ、ETC、ナビゲーション等の主力商品の動きは前年を上回って推移している。
		その他飲食〔サーブエリア内レストラン〕(支配人)	来客数の動き	・夏休みに入り、一段と週末の来客数が増加し、全体としては2けたの伸びとなった。ただし平日は少したが前年を割り込んでいる。
	変わらない	商店街(代表者)	それ以外	・ゴルフショップをやっているが、最近の若者はゴルフをやらないので、売上、客単価の減少が続いている。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・バーゲン時期になり前半は例年並に動いていたが、15日以降、ばったり客の動きが止まった。商店街の他の店も同様である。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・来客数にはあまり変化はないが、お客様の表情とか話し振りをみると、前ほど悪くはない。しかし現実には景気が良くなっているかということ、まだまだの様子である。
		一般小売店〔茶〕(経営者)	販売量の動き	・最近、様々な会合に出席するが、各業界の出席者が景気をあまり話題にせず、世間話をするようになった。今の政府の助成がなくなれば、また景気が悪化するとほぼ全員が考えていて、それを口に出すのが怖いといった雰囲気である。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・夏のバーゲンを6月末に前倒しで実施したメーカーが多かったため、7月はやや動きが停滞しているが、流行に敏感で先取りして購入する顧客の多い売場は、やや売上が上向ってきている。
		百貨店(販売促進担当)	お客様の様子	・まれに見る冷夏、豪雨によりセールは不調であり、屋上のビアガーデンもさっぱりである。さらに単品購買が多く、客単価も下がっている。
		百貨店(販売促進担当)	販売量の動き	・バーゲンセールが非常に悪い結果だったことに加え、天候が不順で夏物が売れない状況である。総じて若い女性の財布のひもが固い。また、少し値段の張るものが売れない。
百貨店(購買担当)	お客様の様子	・今年は夏物のセールを6月中旬に前倒しで実施したため、6月にかなりの集客があって売上也増えたが、その反動から7月は来客数が減少した。さらに来客数を増やすため、商品単価もさらに下げざるを得ない。しかし、それでもまとめ買いをしている客は少なく、かなり厳しい月となった。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（電算担当）	販売量の動き	・消費者の財布のひもが、依然強い。食料品、衣料品、すべての商品の売上がマイナスとなり、中元は、個人、法人とも2けたマイナスとなった。特に件数を減らす個人客が多かった。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・天候不順により夏物商材の動きが大変悪く、販売量、客単価減の大きな原因になっている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・点数は変わらないが、1点当たりの単価が減っている。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・暑い日はカットすいかなどが良く売れるが、客に高齢者が多いため、最近雨天が続いて来客数が減っている。
		スーパー（経営企画）	お客様の様子	・客は「ついで買い」をせず、広告をチェックして、それぞれの商品を買う店を決めて買い回りをしている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・第1週目は少し悪かったが、2週目以降は比較的順調に推移し、冷夏だったが季節ものの商材は割とよく動いた。雨が多かったために飲料はだめだったが、それでも食料品はよく売れた。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・高速道路料金引下げの効果も落ち着いてきており、これといって良い材料がなくなった。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・梅雨明けが遅れているため水着が全く売れない。また、7月初旬の大雨で、来客数がかなり減少した。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	販売量の動き	・冷夏が続く雨も多く、また量販店も低価格路線を強めているため、売上が伸びない。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・エコ家電や薄型テレビは前年を上回っているが、月を通して雨が多かったこともあり、全体の売上では前年を下回った。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・一部のエコカーは減税や補助金で活発に動いているが、その他の車種については低調で、全体では20%減が続いている。客の購買意欲は相変わらず低い。
		乗用車販売店（統括）	来客数の動き	・価格と価値のバランスについて、客はかなり厳しくなっているが、価値あることにはお金をしっかり使う。来客数は増加している。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	販売量の動き	・雨続きで来客数が少なく、不景気の後押しをしている。
		その他専門店〔布地〕（経営者）	来客数の動き	・月前半に雨がかったこともあり、来客数確保のため、バーゲンを前倒しで実施したところ、来客数は例年よりやや多かった。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・夏休みに入ったが平日の来客数に変化はなく、休日も一割増程度といったところで、7月としてはあまり良い状態ではない。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・宴会での客単価は依然として下がったままで、回復の兆しが見られない。婚礼の申込は予算重視の人が多い。
		都市型ホテル（総務担当）	販売量の動き	・総選挙前の動き等により、他の宴会が動きにくい。リーマンショック以降、円高や新型インフルエンザによって、業績が上向くことが難しくなっている。
		旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・選挙戦が始まったために、本来なら旅行シーズンである夏休みも、客は落ち着いて旅行にもいけない状態になっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・運行回数がやや下がっている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・「雨の日が続いた」、「ボーナスが少ない、出ない」、「観光客が激減した」など様々な話はあるが、相変わらず売上は前年比1割減が続いている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月も厳しい状況は変わっていない。ただ災害で交通機関がストップした時には、大変利用が多かった時間帯もあった。
		タクシー運転手	お客様の様子	・各法人も決算が終わって活発化すると思っていたが、月初めから動きが鈍く、相変わらずタクシー費用の削減の動きは厳しい。また、スナック、飲食店も閉店が続く、夜の町も閑散とし、苦戦を強いられた。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・値引きやキャンペーン特典を付ければ商品が動く。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客からの引き合いがあっても小規模で、前向きな方向になりにくい。
		テーマパーク（広報担当）	来客数の動き	・相変わらず高速道路料金引下げの効果で週末の来客数が多くなっているが、悪天候が続いているため、全体の来客数は前年並みである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
やや悪くなっている		競艇場（職員）	販売量の動き	・来客数に変化はない。
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・同業者の集まりでは、「世間では景気が良くなっているというが、我々の業界はまだまだだ。」というような話しかない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・客の来店間隔が開いてきており、景気回復の雰囲気はない。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・販売価格の低下に歯止めが掛からず、景気が好転する材料がまだ見えない。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・民間工事が、例年に比べて全体量が少なく、官公庁からの発注量も限られている。
		設計事務所（経営者）	それ以外	・来年から始まる、省エネや緑化などの建築にかかわる新しい法律や条例の施行により、建築主の費用負担の増加が予想される。現在、助成金などの制度が整備されていないので、建築計画を実施する上でのブレーキの一つになっている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・受注量が一向に上向きにならず、低迷したままである。
		住宅販売会社（経理担当）	お客様の様子	・夏季は例年不動産の動きが悪くなる傾向があるが、今年は顕著である。立地が良く、価格に値ごろ感がある物件には客が集中し、それ以外の物件にはいちじるしく反応が悪い状態が続いている。また、マンションの値引きの影響もあり、買い控えている面もある。
		一般小売店〔酒店〕（経営者）	お客様の様子	・得意先の飲食店の7月売上が前年比で10%減となっているなど厳しい状況であり、地方の小さな町には明るい兆しは感じられない。
		一般小売店〔印章〕（営業担当）	来客数の動き	・いつも梅雨の時期は来客数が減少するが、今年は長引いている上、降り方も激しく例年以上に減少している。
	一般小売店〔酒店〕（営業）	販売量の動き	・例年通りお中元商戦に突入しているものの、今年の世情を反映して前年比でかなり落ち込みが見られる。来客数の減少、客単価の低下とジリ貧状態が続いている。	
	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・今まで売上が厳しい時もセールでは売れていたが、7月のセールは非常に売上が厳しい。	
	百貨店（売場担当）	来客数の動き	・お中元の単価と、受注件数が下がっている。	
	スーパー（経理担当）	来客数の動き	・天候の要因もあるが、景気回復が感じられない上に、中元、盆に向けての買い控えもある。	
	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数が3か月前より7%減少している。	
	コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・高いものが売れず、1人当たりの買上点数も減少し、売上は大幅に減少している。「必要なものしか買わない」から、「必要なものも我慢する」に移行してきているように感じる。	
	衣料品専門店（販売促進担当）	単価の動き	・今月は来客数が伸びているが、バーゲン時期ということもあり、客単価が2千円近く下がり売上も減少している。他店が軒並み50%～80%OFFのチラシを出しているため、少々値下げでは通用しなくなっている。トップス、ボトムともに3千円以上の商品はなかなか動かない。	
	衣料品専門店（地域ブロック長）	単価の動き	・前月に引き続いて、必需品しか買いに来ない客が増えており、その客も低い価格のものを選んでいく。	
	家電量販店（予算・企画担当）	販売量の動き	・気温がなかなか上がらず、天候不順による悪影響もあり、本来動くはずの季節商材が動いていない。エコポイント制度の効果で映像商品は順調であるが、その反面、単価の下落も大きく、季節商品の落ち込みをカバーするには至っていない。	
	乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・ボーナス商戦中にもかかわらず、全般的にお客様の動きが鈍く、売上も伸び悩んでいる。	
高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・来客数は前年比で減少傾向が続いている。		
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・今月は雨が多く、来客数が今一つだった。		
スナック（経営者）	お客様の様子	・競争相手や客と話をしても先行きが見通せないなど、良い話は全くない。政治の話も出るが、やはり良い話はない。		
その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者）	来客数の動き	・先月ほどではないが、来客数が二けた減少している店舗が半分ほどあり、客足は戻っていない。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
悪くなっている		観光型ホテル（経理総務担当）	販売量の動き	・夏休みに入っても、宿泊予約の動きが鈍い。通常ならば、この時期には満室になっているお盆の週末はまだ空きがある。地元の客に聞いても、夏休みの旅行の予定は未定か、予定なし、との返事が多い。
		都市型ホテル（従業員）	来客数の動き	・新型インフルエンザの影響も下火になってきたにもかかわらず、ビジネス宿泊の落ちこみが回復しない。料飲も、レストランはまずまずだが、宴会の単価の落ち込みが激しい。
		ゴルフ場（営業担当）	それ以外	・毎月同じ状況で、値段を下げないとお客が来ない状態が続いている。同業者の状態も同じで、下げ幅が大きくなっている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・今回の豪雨で1店舗が大きな被害を受け、そのため8日間休業しなければならず、来客数が減少した。
		設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・工事受注減のため厳しい状況が続いている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・夏の売り出しを行なっているが、来客数が伸びない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・ペビー・子供服を扱っている。最近はバーゲンをして客の反応が今一つの年が続いていたが、今年のバーゲンは普段と変わらず閑散としていて、こんなことは初めてだった。客はバーゲンだと言って焦って購入しなくても、本当にいるものを、いる時に買えばもっと安くなると構えている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・豪雨に次ぐ豪雨で道路が寸断され、客が町に来られなくなっている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・売上の前年比等の流れを見ても、悪化が続いている。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・7月は週を追うごとに雨の影響が大きく、パラソルやUV関連が前比80%を割り込んで推移した。通常、セール期になると売上が安定していたサンダルなど盛夏アイテムが、軒並み週を追うごとに前年の割れ幅が大きく、店全体でも売上の前年比は90%となった。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・バーゲンシーズンに突入したが、様々な形で6月に前倒しで販売しており、以前のような爆発力が全くない。また、価格により敏感になっている客は、少々のクリアランスでは魅力を感じず、節約感がまん延している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・販売量は減少し、客単価も低下している。特にお中元などギフト関係が著しい。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・ここ2年ばかりずっと販売点数、来客数とも前年を上回ってきたが、2か月前からそれを下回り始め、今月は販売点数92%、来客数90%まで落ち込んだ。近くに製造業の工場が多く、その影響で全てが急激にダウンしている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・バーゲン、処分等で価格を下げても、客は必要なものしか買わない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・競合店の販促やポイント強化により、来店客数に大きな影響が出ている。
		スーパー（財務担当）	来客数の動き	・収入減による節約志向がますます顕著になっており、悪天候の影響と重なり、既存店の来客数が前年の95.6%になっている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・7月は雨の日数が多く、最高気温も低かったため、客が外出する機会が少なくなっている。それに伴い、飲料・アイスなどの夏季商材の販売不振が目立つ。
		乗用車販売店（サービス担当）	来客数の動き	・6月ごろまでは、ある程度客が来店していたが、6月後半から7月に掛けて来客数が半数程度に減少した。中古車店舗としては、エコカー減税・13年経過補助金等により、新車に客を奪われている現状である。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・新車購入の補助金の予算枠がいつまでもつか不透明になってきており、ここにきて一時の勢いが急速に収束しつつある。
		住関連専門店（広告企画担当）	来客数の動き	・買い控えというか、客が買うのを我慢している感じが伝わってくる。
一般レストラン（店長）	来客数の動き	・夏休みになっても、ファミリーでの来店が少なく、土日の来客数も非常に悪い。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
企業 動向 関連	良く なっている	農林水産業（従業者）	それ以外	・今月と3か月前を比較すると、地元、及び県外の中 型巻き網船と中小型定置網が増加したため、水揚数量 で1,437 tの増加、水揚金額は4,650万円の増加であ る。
	やや良く なっている	食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量 の動き	・売上、利益等は目標に達しなかったが、両者ともこ こにきて盛り返してきた感がある。
		化学工業（総務 担当）	受注量や販売量 の動き	・自動車、家電産業の回復により、工場の稼働率は若 干上がってきた。
		化学工業（総務 担当）	取引先の様子	・主要取引先の状況は、2月頃を底に徐々に稼働率が 上向いている。
		非鉄金属製造業（経理担当）	受注量や販売量 の動き	・電子関連・省エネ自動車関連で顕著な需要増加が あった。ただしその他の分野では目立った動きはない。
		電気機械器具製 造業（総務担 当）	受注量や販売量 の動き	・エアコン関連の受注が好調を維持し、急きょ他部門 から応援をシフトするなど、生産達成に苦慮してい る。自動車関連は、税制優遇措置の関連からか、軽自 動車を中心として受注が若干ながら増加している。
		輸送用機械器具 製造業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・自動車産業が若干忙しくなってきた関係で、やや上 向いている。
		輸送用機械器具 製造業（経理担 当）	受注量や販売量 の動き	・販売台数等は増加傾向にあるが、減税や補助金によ る売上の先食い感がぬぐいきれない。
	輸送業（運送担 当）	取引先の様子	・若干ではあるが、運送業者の発送量も増加し、少し ずつ回復傾向に向かっている。	
	変わらない	食料品製造業（業務担当）	受注量や販売量 の動き	・中元商戦の受注数が7月上旬は前年程度あったもの が、月後半に減少してきた。一件単価も前年比70～ 80%程度となっている。
		窯業・土石製品 製造業（総務経 理担当）	受注量や販売量 の動き	・鉄鋼業向けは生産回復の兆しがあり、出荷量も増加 している。当社の在庫調整も終わったこともあって、 最盛期の水準ではないにしろ、増産体制にシフトし た。ただし、焼却炉向けなど他は工事案件の引合いも なく生産は低調で、生産部門の臨時休業など、生産調 整を実施中である。
		鉄鋼業（総務担 当）	受注量や販売量 の動き	・エレクトロニクス関係の受注は、ここにきて上向い てきているものの、昨年上期に比べれば6～7割程度 の水準である。自動車関係の受注は、低迷が続いてい る。
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量 の動き	・受注量・売上とも、今年に入り、前年比で約40%し かない状態が続いており、とても厳しい状況である。 景気の底打ち感はなく感じられない。
		一般機械器具製 造業（経営企画 担当）	受注量や販売量 の動き	・国内、海外共に自社製品の販売不振が続く、依然と して厳しい状況である。
		建設業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・そろそろ発注期で動きがあって良いはずだが、今年 も動きが良くない。
		建設業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・景気は既に底を打っていると思うが、今後の回復に ついては、内需拡大のための施策の見極めがつきにく い状況で、まだまだ時間を要しそうだ。
		輸送業（統括）	取引先の様子	・昨年から、顧客からの値引き要請が続いている。ま た、契約解除の顧客も7月は2件出てきた。
通信業（営業企 画担当）		取引先の様子	・取引先からの契約見直しの相談と、新規の案件提案 の割合が五分五分であり、本格的に増収につながる情 勢ではない。	
金融業（業界情 報担当）		取引先の様子	・主要受注先では、中国向けが前年比でプラスを継続 し、欧州向けも新型車の投入効果から増加に転じてき たが、北米は依然低迷しており、全体で工場の操業率 は前年比7割程度となっている。	
やや悪く なっている	不動産業（総務 担当）	それ以外	・成約件数はやや増加しているが、来店数は減少して いる。	
	会計事務所（職 員）	取引先の様子	・製造業では、今月に入り受注等に少し動きが出てき たが、見積等の依頼はあるものの、金額も小さい上に 契約の締結にまで至るのはわずかで、期待外れに終 わったものが多かった。	
	金融業（営業担 当）	取引先の様子	・土木工事業は仕事がなく、これに伴い水道工事も景 気が悪い。建設についても建物がなく、従って電気工 事も無いという状況が続いている。ただし宅地の価格 が下落したため、住宅着工が多少出始めているが、し かし個人住宅であっても数社から見積を取っているた め、価格競争が厳しくなっている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪くなっている	その他製造業 [スポーツ用品] (総務担当)	受注量や販売量の動き	・受注の状況がかなり悪くなってきている。特に高価格商品が全く売れなくなってきており、価格を下げて欲しいとの要請が相次いでいる。さらに見込発注をほとんどしなくなってきており、非常に厳しくなっている。
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	求人情報誌製作会社(支店長) 民間職業紹介機関(職員)	周辺企業の様子 求人数の動き	・多少だが中途募集したいとの声を、7月初めから聞くようになった。 ・求人数に大きな変化はないが、製造業の中では新規に求人を出すところも出始め、1ポジションに複数名の採用を検討しているところもある。一方、退職補充のための採用さえできない企業もあり、雇用にかなりばらつきがある。ただし、採用ストップ一辺倒からは、少しずつではあるが回復傾向にある。
	変わらない	人材派遣会社(担当者) 人材派遣会社(支社長) 人材派遣会社(営業担当)	周辺企業の様子	・周辺企業へのヒアリングでは、3か月前と比べて状況改善の動きはない。
			求人数の動き	・製造業については回復基調だが、人材は余剰感があり、生産が回復しても求人が発生していない。
			周辺企業の様子	・製造業では生産量が上がってきており、作業職の派遣依頼が若干増えてきてはいるが、生産量の上昇も既存従業員でまかなえる範囲のため、派遣労働者の大幅な活用増にはまだ至っていない。それに対し、製造業の間接部門では、業務のスリム化のため、事務系派遣労働者の契約見直しを更に検討している企業が、多々見受けられる。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・求人数で特に減少幅の大きい産業が、製造業と卸売・小売業で、前年比3割減となったが、前月に比べ減少幅は縮小した。ただし引き続き求人を手控える傾向は顕著である。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数が、昨年10月以降連続して前年比で減少している。産業別に見てもほとんどの産業で減少している。先の見通しが立たないことから、7月20日現在の高卒求人数も、前年比で35.2%の減少となっている。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・相変わらず求人数、求人倍率は下降を続けているが、医療関係の有資格者やサービス関係の求人は少なくない。
		職業安定所(雇用開発担当)	求人数の動き	・新規高等学校卒業予定者を対象とした求人受理状況を前年と比較すると、医療・福祉等の一部業種を除いた他の業種は軒並み大幅な減少となっている。
		民間職業紹介機関(職員)	求職者数の動き	・求人誌を発行しており、3ヶ月前と比べると求人掲載数は横ばいだが、クライアントからは製造業を中心に「求人を検討している」「以前いた期間社員を呼び戻そうか検討中」など、今後に期待できる話も聞かえている。その反面、資金繰りが厳しいという話も聞かえり、プラスマイナス0という印象である。
	学校[短期大学](就職担当)	求人数の動き	・求人件数は前年比で減少しており、今後も、周囲の状況からあまり期待できない。ただし、介護職については前年並みの求人件数がある。	
	やや悪くなっている	人材派遣会社(支店長)	求人数の動き	・新規求人数の前年比が40%低下した。また求職者数に対する求人数の比率も低下している。
		求人情報誌製作会社(担当者)	採用者数の動き	・来年度の新卒採用計画の進捗が、例年より遅くなっている。
		求人情報誌製作会社(支社長)	雇用形態の様子	・社内で雇用調整の話が、具体的に出るようになった。
新聞社[求人広告](担当者)		周辺企業の様子	・雇用面はアルバイト・パート求人が盛んだが、正規雇用はどこも事業所も慎重な気配である。周辺の商業施設では、7月のボーナス商戦がふるわず、「ボーナス金額が悪かったせいでは」と受け止めている。豪雨の影響も微妙に出ている。	
新聞社[求人広告](担当者)		求職者数の動き	・求職者の大半は正規雇用を希望するが、その求人は極めて少ない。企業の操業率は相変わらず低く、フル稼働はできていないことから、雇用の状況は相変わらず厳しい。	
学校[大学](就職担当)		求人数の動き	・企業からの求人の依頼件数が、全く伸びない。今年度後半、秋以降もあまり期待できない。	

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

9. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	一般小売店〔書籍〕（営業担当） 百貨店（営業担当） 乗用車販売店（営業担当） 乗用車販売店（役員） その他専門店〔酒〕（経営者） 一般レストラン（経営者） 通信会社（企画） 観光名所（職員） 美容室（経営者）	単価の動き 単価の動き 販売量の動き 販売量の動き 販売量の動き 来客数の動き お客様の様子 来客数の動き 来客数の動き	・8,000円を超える高額コンサートチケットの売行きが非常に良くなっている。 ・顧客は高額商品をかなり慎重に選んでいたが、先月くらいから徐々に動き始めている。 ・環境対応車への優遇税制及び新車購入補助金により、販売量は急激に回復傾向にある。7月の当社の軽自動車販売は前年比107%になる見込みである。 ・環境対応車への優遇税制及び新車購入補助金により、景気が良くなってきている。車の販売も3か月前と比べ伸びている。 ・お中元時期であり、売上が上昇している。 ・3月、4月ごろより、消費のマインドが少し戻りつつある。 ・ケーブルテレビ事業では、月額3,000円を超える多チャンネル商品への関心が徐々に高くなってきている。有料チャンネルの問い合わせも若干増えている。 ・高速道路料金引下げの効果で来客数が少し伸びている。 ・梅雨や暑さの影響か、先月は客数が少なかった分、今月は多かった。
	変わらない	商店街（代表者） 一般小売店〔酒類〕（経営者） スーパー（財務担当） 衣料品専門店（経営者） 衣料品専門店（経営者） 家電量販店（営業担当） 乗用車販売店（従業員） 乗用車販売店（従業員） 観光型旅館（経営者） 旅行代理店（支店長） タクシー運転手 タクシー運転手	来客数の動き 販売量の動き 来客数の動き 来客数の動き お客様の様子 販売量の動き 販売量の動き 販売量の動き 来客数の動き 単価の動き 販売量の動き お客様の様子	・来客数が少しずつ戻っているが、売上にはあまり影響していない。 ・お中元の受注件数が前年より低い数字で推移している。 ・梅雨明けが遅く、長雨が続いたせいで、来店客数が減少し、同時に売上も減少した。ボーナスの減少も影響している。 ・今月は月初の第1土曜日より、バーゲンを開始し、第3週には更にその一部の商品を値下げするクリアランスセールをした。前半は好調で、前年の数字をクリアしたが、第3週の月曜日以降、雨模様の天候のため売上が大きく減少し、7月全体では前年並みとなった。 ・7月の夏物バーゲンセールは、客がセール慣れしてきており、再値下げしても売上が伸びない。むしろ、今すぐ着られるセール以外の正価品が良く動いている。全体としては前年割れで推移している。 ・今月は、宣伝効果でテレビが持ち直してきている。反面、エアコン・冷蔵庫・洗濯機といった季節的に主力になるはずの商品が思ったより伸びず、「壊れたから買う」という客が多くなっている。 ・エコカー減税は続くものの、補助金は今年度中に終了予定であり、販売量は伸び悩んでいる。ハイブリッド以外の車は、相変わらず不振である。 ・販売量は、環境対応車への優遇税制等をフルに使って現状維持である。 ・客の様子は多少良くなってきたが、宿泊客は増えない。新型インフルエンザの影響もあり、国内旅行は冷え込んでいる。 ・夏休みに入り、個人旅行の申込件数は増えてきたが、国内旅行は「安い・近い・短い」の傾向が強く、旅行費用の平均単価は低い。一方、海外旅行は申込件数は多くはないものの、燃油サーチャージ低下の影響もあり、比較的単価の高いハワイやヨーロッパ方面など遠方の申込が多い。 ・夏休みに入ったが、梅雨明けも遅れ、高校野球の順延もあり、利用客も少ない。 ・客の様子、売上高共に良くない状況が続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（支店長）	来客数の動き	・携帯電話を販売している営業窓口への来客数は、前月とほぼ変わらない。価格等の理由で購入を見合わせる傾向が依然として根強い。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・携帯電話の単価はやや下落傾向にあり、来客数の減少傾向も続いている。
		観光名所（経営者）	来客数の動き	・高速道路料金引下げはレジャー産業全体ではプラスであるが、当地においては、高速道路料金に比べ、フェリー料金が非常に高いと客が感じており、島にある当施設は、引下げ以降、毎月、前年比10%以上マイナスになっている。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・来場者及び予約の状況から見ると、ここ2、3か月はそれほど変わりがない。
		設計事務所（職員）	競争相手の様子	・低価格競争が恒常化している中、大手企業も低価格競争に参入しており、先が読めない状況が続いている。仕事はあっても、利益が上がらない赤字受注も顕在化してきた。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	単価の動き	・来客数はそこそこあるが、客単価がかなり落ちている。
		一般小売店〔乾物〕（店員）	販売量の動き	・お中元の時期であるが、毎年のように売上は下落している。お中元・お歳暮の売上は大きいので、影響も大きい。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・前年同月に比べ売上、来客数共に下回った。呉服・ラグジュアリー商品・ファッション高感度商品が苦戦し、今月は特に紳士関連商品の苦戦が目立った。また、中元商戦は前年比微減で推移し、クリアランス商品も前年を下回った。
		スーパー（店長）	それ以外	・例年に比べ雨が非常に多く、ジュース、酒、ビール、アイスクリームなどが全く売れない。また、競合店も苦しいのか、スタンプサービス実施日が増え、その影響も受けている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・6月、7月のボーナスシーズンを境に、買物単価が急激に下落した。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が減少している。特に平日の客数が減っている。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・プライベートブランドや特価品には反応を示すが、セールをしない営業日では客数が少しずつ減ってきている。
		コンビニ（総務）	来客数の動き	・3か月連続で客数が前年割れしている。6月に若干回復していたが、7月に入り天候不順や夏季賞与カットの影響などで、再び悪化している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新発売のハイブリッド車は、新車購入助成金の対象期間に納期が間に合わないおそれがでてきたこともあってか、購入を慎重に検討する客が増えた。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・6月末から既存店の来客数が減ってきた。
都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・例年、夏休みに入ると客の動きが良くなるが、今年は宿泊客の動きが全くない。レストランも同様であり、一般の人が消費にお金を回すところまで景気は戻っていない気がする。		
タクシー運転手	来客数の動き	・梅雨がいつまでも続いて、それほど暑くもないので、乗客が少ない。昼以上に夜の乗客が少なく、遠距離乗車の客が減っており、売上は上昇していない。		
競艇場（職員）	販売量の動き	・G1レースが開催されたにもかかわらず、1か月通じての1日平均場内売上は3か月前と比べ若干減少した。G1レース単体でも前年比で若干減少した。しかし、電話投票を含む総売上では増加した。		
悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・客数、単価いずれも悪くなっている。	
	一般小売店〔酒〕（販売担当）	販売量の動き	・お中元との2本柱である夏祭り関連の販売が極端に悪い。夏祭りへの参加を取り止めた企業も多く、以前は景気の悪い時こそ盛大にとの風潮もあったが、今年は過去の経験則が全く通用しない。	
	スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数の減少もあるが、単価の低い物しか買わないという状況になっている。	
	美容室（経営者）	来客数の動き	・前年同月と比べ来客数がかなり減少している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	木材木製品製造 業（経営者）	取引先の様子	・4月、5月と比べ販売量、生産量共に上昇したが、前年比では、相変わらず20%くらいの落ち込みが続いている。
		輸送業（社員）	取引先の様子	・製紙会社や製造会社の製造数量が徐々にではあるが回復基調になっており、それに伴う出荷オーダーも若干増加傾向になっている。
		通信業（営業担 当）	それ以外	・政府の経済対策の効果が始まったのか、個人消費に関して、良いニュースを聞く機会が増えて来た。エコポイントを使ってエアコンを買い換えたとか、エコカー減税を利用して車を乗り換えたなどの話題が身近で聞こえてくるようになった。
		広告代理店（経 営者）	受注量や販売量 の動き	・仕事がなくて機械が回っていない、という声が少なくなった。
	変わらない	一般機械器具製 造業（経理担 当）	受注量や販売量 の動き	・一部の大手ユーザーとの商談が出始めてきたが、他社との競合は熾烈になっており、底値を探る安値競争となっている。
		建設業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・公共事業・民間工事共、受注が非常に難しくなっている。
		建設業（総務担 当）	受注量や販売量 の動き	・公共工事では、公立学校の耐震工事がまとまった件数で発注されることになったが、競争が激しく、相当な低価格でないと落札できない状態であり、収益面では依然として厳しい。
		輸送業（統括）	取引先の様子	・製造業等の出荷荷物が前年に比べ大幅に減少している。
		通信業（部長）	受注量や販売量 の動き	・携帯電話の新商品発売直後であるが、総じて慎重な購買が続いている。価格面からも低価格商品への期待が依然として強いことから、コストメリットを見出せない限り慎重な姿勢は継続するものと考えられる。
		広告代理店（経 営者）	受注量や販売量 の動き	・大型ショッピングセンターの1周年記念販促広告の特需はあったが、他の得意先の広告費削減により最終的にはあまり変わらない。
		公認会計士	取引先の様子	・顧問先の決算及び試算表の状況をみると、前年比あるいは前月比売上がマイナスの企業が増えており、景気は足踏み状態に入ったのではないかと考えている。
		やや悪く なっている	繊維工業（経営 者）	競争相手の様子
		パルプ・紙・紙 加工品製造業 （経営者）	受注量や販売量 の動き	・単価が下落傾向にあり、荷動きも悪く、売上は下向きである。
	悪く なっている	-	-	-
	雇用 関連	良く なっている	-	-
やや良く なっている		-	-	-
変わらない		新聞社〔求人広 告〕（担当者）	周辺企業の様子	・車のディーラー、不動産業、建設業共に広告出稿は低迷している。かろうじて病院は健闘している。
やや悪く なっている		求人情報誌製作 会社（編集者）	求人数の動き	・4月以降、企業の中途求人ニーズは更に減少している。求人サイトへの掲載件数は前年比50%以下となっている。新卒も全国的に内定率50%程度と低迷しており、県内でも同様の傾向になっている。
		職業安定所（職 員）	求職者数の動き	・会社都合離職者は、44歳以下では男性が43%増、女性が66%増となり、リストラが一巡した中高年齢者よりも高くなった。個人や小規模事業所の廃業や廃止が続いており、求職者増加の要因となっている。
		職業安定所（職 員）	周辺企業の様子	・生産調整を実施する企業が、主たる企業から周辺企業へと拡大し始めた。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・新規求人数の減少と新規求職者の増加傾向が相変わらず続いている。
学校〔大学〕 （就職担当）	求人数の動き	・大学に送られてくる求人数や求人件数が、前年同時期と比べてやや少ない。		

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

10. 九州（地域別調査機関：（財）九州経済調査協会）

（ - : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連	良く なっている やや良く なっている			
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・エコポイントの影響でテレビの販売量が前年比150%と高水準で推移している。冷蔵庫やエアコンはテレビほどの動きはないが、それぞれの販売量は若干増えている。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・エコカー減税や補助金等の景気対策が客の購買意欲を刺激している。
		乗用車販売店（管理担当）	販売量の動き	・自動車購入の補助金や減税の効果で受注量は増えている。ただ、中古車については相変わらず厳しい状況が続いている。
		その他専門店 [コーヒー豆] （経営者）	来客数の動き	・来客数はここ3か月間増加傾向にあり、前年比約1割弱の増加となっている。商圏地区の人口増加が増加につながっている。
		その他専門店 [ガソリンスタンド] （統括）	お客様の様子	・燃料油の小売価格は前月に比べ、値上がりの傾向にある。客からは7月に賞与が支給され、予想した金額よりは高かったという話が聞かれた。
		都市型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・鈍い動きではあるが、ビジネス需要の宿泊者数が上向いている。各レストランも単価は伸び悩んでいるものの、来客数は上昇している。
	通信会社（企画担当）	来客数の動き	・隣接する非競合他社が開催する夏休みイベントの影響で、自店舗への来客数も伸びている。	
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・来街者は依然として少なく、商店街の空き店舗が目立っており、厳しい状況である。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・プレミアム付き商品券の発売をしたが、販売予定額には達しなかった。7月からの使用開始にもかかわらず、商況にはプラスになっていない。アパレルの夏物バーゲンも天候不順により売上は伸びず、前年を下回っている状況である。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・例年落ち込む梅雨時期であるが、天候の影響で売上は例年以上に下がっている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・天候不順が長く続き、衣料品が厳しい状況である。高額商品の売行きも伸び悩んでいる。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・以前の中元商戦の活気はなく、来街客が少なくなっており、客の買上単価がかなり下がっている。
		一般小売店 [青果] （店長）	お客様の様子	・果物等のし好品の動きがかなり鈍い。
		一般小売店 [茶] （販売・事務）	単価の動き	・梅雨が長く、売出しをしてもあまり効果がなかった。商品単価も相変わらず下落している状態である。中元のやり取りもなくなっており、現状維持も難しい。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・セールは例年より継続性がなく、盛り上がりにかける。価格が安くても必要の無い物は買わない傾向が続いている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・食料品部門は前年並みであったが、全体的にみると、消費回復には至っていない。クリアランスセールが開催されたが、衣料品部門は前年比2けたの減少である。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・来客数は前年割れであるが、中元商戦が始まり、来店者の購入比率は前年を上回っている。また、服飾雑貨と食品以外は前年を下回っており、紳士衣料や子供雑貨、子供衣料の落ち込みも大きい。ギフトやし好品以外の買い控え傾向が一段と強まっている。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・クリアランス商材の6月への前倒しが大きく影響し、7月の前半は低迷したものの、中盤からは好転した。月末に向かうほどギフト需要の低迷や高単価の宝飾品の苦戦傾向が強まり、実績を大きく落として推移している。景気の回復は感じられない。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・メーカーや当社の在庫を残したくないという意向から商品価格は低下しているが、客の購買に対する慎重さは変わらず、客単価は落ち、来客数は減少するという状況にある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（企画）	販売量の動き	・7月は中元商戦があり、例年、販売量が大きい月であるが、先月までと同様に厳しい状況が続いている。また、夏物のセールも低調に終わった。さらに前年に比べ、雨の日が多い月であったため、非常に厳しい状況である。
		スーパー（店長）	単価の動き	・梅雨が長引いていることもあり、衣料品は非常に厳しい状況が続いている。来客数はわずかな減少にとどまっているが、単価の落ち込みが大きく、全体的な売上の減少につながっている。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・梅雨明けが遅れている影響で衣料品を中心に季節商品の動きが悪い。相変わらず客の買い控え傾向がみられる。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・天候が悪く、月の後半は来客数がかなり少なかった。
		衣料品専門店（店員）	それ以外	・通常であればインポートギフトを30%オフで販売しているが、業界全体が在庫を抱えており、50～60%程度下げて売らなければならない商品がある。それを利益を削ってでも売ろうとしている、今までにない事態である。買上点数は何とか例年並みを維持しているが、利益幅が例年に比べて半分という状況である。
		衣料品専門店（店員）	単価の動き	・セールの出だしは例年と変わらず良かった。ただ、まとめ買いの客が少ないことや1点単価の安い物の動きが良いため、売上は前年を若干下回っている。
		家電量販店（総務担当）	販売量の動き	・エコポイント制度の導入により、テレビや冷蔵庫の売上は上がっている。しかし、冷夏の影響で季節商品の動きが鈍い。
		乗用車販売店（従業員）	それ以外	・エコカーは売れているものの、大型車の販売が伸びず、利益はあまり出ない。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・夏のボーナス支給や景気対策等により、販売量はある程度確保できるが、以前の良い状態には戻っていない。
		その他専門店【書籍】（店長）	販売量の動き	・来客数はほとんど変わらないが、まとめ買いをする客が少なくなったままの状態が続いている。景気が低迷している限り、このまま変わらない。
		高級レストラン（支配人）	お客様の様子	・予約の様子をみると、前日や当日の予約が多くなっており、予測できない状況が続いている。2、3か月前と比べると少しは売上に期待がもてる状況になっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ボーナスが出たにもかかわらず、来客数は増えておらず、3か月前と変わらない。
		スナック（経営者）	単価の動き	・来客数は若干戻っているが、客単価が低く、売上は低迷している。
		その他飲食【居酒屋】（店長）	お客様の様子	・ダイレクトメールを出して客の様子を伺うが、返答が来ない。客は先々の不安をぬぐえない様子である。
		観光型ホテル（営業担当）	お客様の様子	・旅行代理店を経由する客が少なくなっており、メディア関係又は電話を通した予約が目立つ。また、直前の予約も多くなっている。
		都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・経済状況の悪化は底打ちがみられたとの報道はあるものの、依然として客の動向は低迷している。
		都市型ホテル（副支配人）	それ以外	・客単価、来客数は前年比10～15%のマイナスとなっており、宿泊も土曜日が中心で平日の個人の宿泊客がいない。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・一時は回復傾向にあったが、長雨や豪雨の影響もあり、来店客が再び減っている。家屋や田畑に被害が出て、旅行をキャンセルするケースもある。
		旅行代理店（業務担当）	販売量の動き	・年間で最大の需要期であるにもかかわらず、客の動きが極めて鈍い。安価な商品などにしか客の反応は無い。
		タクシー運転手	来客数の動き	・夏の催し物が開催されているが、タクシーの乗車率は大変悪い。また、夜の繁華街の客の動きが以前に比べて大変落ち込んでいる。
		通信会社（管理担当）	それ以外	・資金繰りの状況に変化がない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・今まで携帯電話の新規申し込みは少なかったが、少しずつ出ている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
やや悪くなっている		通信会社（業務担当）	販売量の動き	・7月は夏のキャンペーンでCM等メディアへの露出も多く、新商品の発表等もあり、販売市場の盛り上がり期待していたが、買換え台数は前年と比較して大幅に減少している。作業料収入などでカバーしている状況である。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・7月に入り、新アトラクションのオープンや各種イベント等賑わいをみせているが、個人客については横ばいの状況である。団体客が伸びない時期に入り、変わらない状況となっている。
		ゴルフ場（従業員）	単価の動き	・ゴルフ場の客単価は2割近く下がっており、社内の人件費等について大幅な改革が必要である。
		ゴルフ場（支配人）	お客様の様子	・来場者の動きや予約数からみて、3か月前と比べて大きな変化はみられない。客は相変わらずプレー費に敏感に反応する。
		音楽教室	それ以外	・売上が減少している。ボーナス時期でも減少傾向にあり、すぐに景気は回復しない。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・土地の仲介で大型物件の動きが鈍化している。問い合わせのある物件は戸建ての安い物件に限られている。先々、成約に結び付かない状況が予想される。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・大雨の影響で近くの川が氾濫し、店舗のほとんどが水につきり、商品、冷蔵庫、冷凍庫などが水に浮いている状態で、何日かは客に対応できる状態ではなかった。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・高級品を扱う当店には修理や手入れで来店する客のみであり、ほとんど客が来ない。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・衣料品を中心に1品単価、客単価共に下がっている。単価が2割下がれば売上も2割下がるので、来客数を増やすことや商品単価の値上げ、プラスアルファ商品をどう販売していくかがポイントになる。ただ、客がどうしても必要であるとする中元商品などの単価は低下していない。今後、価格志向にいかに対応していくかがポイントになっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・全体的に来客数は減っているが、それ以上に衣料品を中心に買上点数が減っている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・客の価格志向の傾向が顕著に出ている。特売日の構成比が拡大し、その分、通常日の売上が予想以上に縮小している。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・客は価格の低い商品を求めており、同じ品質であれば安い物を購入する傾向が強まっている。大部分の客が所得の減少による生活防衛意識を強めている。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・全体的に買上客数や買上単価の減少がみられる。消費マインドはますます冷え込んでおり、厳しい状況である。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・巣ごもり、内食回帰などの追い風が終わり、下期に向かって前年分の落ち込みを取り戻すのに、競合店との競争が激化する。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・梅雨が長引き、本来売行きが好調であるはずのアイス、飲料の売上が伸びず、大幅な減収となっており、非常に厳しい。
		コンビニ（エリア担当・店長）	来客数の動き	・天候不順により、これまで回復傾向にあった来客数の減少が著しい。費用対効果を度外視した施策を乱発しているが、天候の悪化から大きな回復には至っていない。
		コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・小麦粉の値下がりにより食パン、菓子パンの売価を下げたことで、売上は前年比1割マイナスというのが現状である。生産高は変わらず、売上は落ちている。また、取引先の量販店をみると、超破格値で販売しており、特売販売に先行しすぎて動きが非常に悪い。
		自動車備品販売店（従業員）	競争相手の様子	・ETC車載機が市場に安定して出回っており、ETC効果は無くなってきている。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・毎月、キャンペーン時の来場者数は減少傾向が続いている。今月、新企画で催事を行ったが、大雨の影響で不発に終わった。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・先月同様月末は忙しいが、月初め、月半ばの客の動きはかなり鈍く、来客数の伸びが悪かった。
観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・一般宴会は前年実績、予算を上回っているが、婚礼件数が減少し、それに伴い宿泊やレストランの売上が減少している。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
悪く なっている		タクシー運転手	お客様の様子	・今年の夏は暑すぎて昼間の客は少なく、夜は週末だけ人の動きがあるが、あっという間に人がいなくなってしまい、厳しい状況である。	
		タクシー運転手	お客様の様子	・客は非常に儉約しており、タクシー利用の回数が減っている。	
		タクシー運転手	来客数の動き	・土日は大型電機店などで客が多いようであるが、タクシー利用にはあまり反映されない。	
		通信会社（総務担当）	販売量の動き	・県内の景気動向が大幅に悪化している状況である。当社のケーブルテレビへの加入に関係する住宅投資も大幅に減少している。また、雇用や所得に関しても悪化しており、当社を取り巻く景気の動向は、悪くなっている状況である。	
		美容室（経営者）	販売量の動き	・売上がどうしても伸びない。夏枯れの時期であり雨も多く、総選挙もあるので不景気である。	
		美容室（店長）	お客様の様子	・景気が悪いので休みが増えたという客の話を聞く。	
			一般小売店〔鮮魚〕（店員）	来客数の動き	・天候不順の影響で売れてない。商売をしている客の購入もなくなっている。自店の売上が悪いので、買い控えているという話である。
			一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・例年通り、夏は切り花や生花のギフトが減るので、店頭の販売もネット通販も3か月前と比べると落ち込んでいる。
			百貨店（営業担当）	それ以外	・近隣の商店街の空き店舗が増え続けている。イベントを開催しているが、イベントの動員にも限界があり、中心市街地は衰退の一途を辿っている。
			百貨店（売場担当）	販売量の動き	・売上は3か月前と比べてもかなり下がっており、前年比1割以上の減少である。大雨の影響もあり、来客数についても前年比13%ほど減少している。クリアランスセールを行っているにもかかわらず、衣料品は前年比1割強の減少となっている。そのなかで食料品は比較的落ち着いているが、それでも前年比95%程度である。他店についても同じような状況である。今年度始まって以来の最低の月となる。
			スーパー（店長）	来客数の動き	・天候の影響で衣料品を中心に大変苦戦している。夏物衣料を早めに処分し、秋物衣料を前倒して展開した方がいいような状況である。食品もポイントがつく火曜日、日曜日が雨で売上は前年比90%前後で推移している。青果、精肉全般的に厳しい状況である。
			スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が前年比4%減、客単価は前年比2%減となっている。毎日の暮らしに必要な商材まで節約志向が浸透してきた。前年、猛暑で盛夏商材が大ヒットしたが、今年は気温の低下でヒット商品が出ない。また、客からは所得の減少など先行きの不安が強く感じられる。必要な物を必要な量だけ必要な時に買う様子が顕著にみられる。
			スーパー（企画担当）	販売量の動き	・個人消費の回復にはほど遠く、低価格商品の購買傾向が強まっており、一品単価は低下している。また、必要な物を必要な量しか購入しない買い控えにも拍車がかかっており、非常に苦戦している状態である。一部であるが、価格が比較的安く、料理の用途も幅広い野菜や卵は買上点数が伸びている。
			コンビニ（エリア担当・店長）	来客数の動き	・梅雨が明けていないのが一番の原因であるが、来客数が極端に減っている。それに伴い売上も減少し、客単価も低くなっている。
			衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・リーマンショックの影響が消費者にますます浸透している。
			衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・長引く梅雨の影響で客足はすっかり途絶えており、売上の低迷も続いている。
衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・客の出足が鈍く、景気の悪化に伴い出控えている人が多い。			
高級レストラン（専務）	来客数の動き	・新型インフルエンザや豪雨災害、総選挙等で飲食店では客足がかなり落ちており、店の前も人通りがまばらになっている。			
観光型旅館	お客様の様子	・売上はほぼ前年並みを確保しているが、組合加盟の旅館の宿泊者数は目に見えて減っている。特に宿泊者が1人もいない場合、当日になって休館をする旅館が続出しており、事態は深刻である。これは客の節約志向が顕著に表れた結果であり、来訪しても旅館には宿泊しないなど、支出を切り詰める現状がうかがえる。			

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
企業動向関連	良く なっている	-	-	-	
	やや良く なっている	輸送用機械器具 製造業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・取引先の生産が年間計画に対し増加している。	
		輸送用機械器具 製造業（営業担 当）	受注量や販売量 の動き	・当初設定した予算以上の発注量が続けている。	
		建設業（総務担 当）	受注価格や販売 価格の動き	・受注価格は低くなっているが、受注量は増えており、仕事量の確保が出来ている。	
		その他サービス 業〔物品リース〕（従業員）	受注量や販売量 の動き	・競争の激化等、受注環境の厳しさは続いているが、3か月前に比べれば引き合い案件も若干増加傾向にあり、1億円以上の大口案件も出始めている。単月ではあるが、受注額も前年比40%程度増加している。	
	変わらない	繊維工業（営業 担当）	取引先の様子	・安心はできないが、やっと取引先から注文が出始めている。例年繁忙期になるため当然のことではあるが、去年の12月頃から当たり前が当たり前ではなくなっているため、繁忙期とは言え、良くなっているのは良い状況である。	
		家具製造業（従 業員）	受注量や販売量 の動き	・家具の受注量は5年前の水準に戻っており、高額商品はほとんど出ない。ほとんどの高級家具メーカーの売上は、前年比30%以上減少しており、当地区の家具メーカーも家具店の売上の減少の影響を大きく受け、大変であると聞いている。このまま悪い状況が推移する。	
		窯業・土石製品 製造業（経営 者）	受注価格や販売 価格の動き	・受注関係は季節品の影響でいくらか良い状況であるが、販売価格は消費不振により大きく下落しており、業界全体の受注状況はまばらの状態である。ここにきて関連会社や商社等、倒産するところも出ており、業界は大変苦心している。	
		一般機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・取引先より引き合いを受けるが、受注するには原価を下回る価格で応じなければならない状況である。体力もそろそろ限界にきている。	
		電気機械器具製 造業（経営者）	取引先の様子	・電子部品関連の動向は7月になっても良くなる様子はみられない。特に新製品のものづくりがないため、リードフレームやコネクタ関連が横ばいとなっている。過去のリピート品が多いため、金型を新しく作り変えるという状況がない。また、精密機械もここにきて動きが鈍くなっている。	
		電気機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・メーカーとの引き合いが少し出ている。	
		輸送業（総務担 当）	取引先の様子	・アパレルやガーデニング用品、食料品、公共用品等すべてにおいて荷動きがあまり動きが良くない。	
		金融業	取引先の様子	・中小企業の資金繰りが厳しい状態に変わりはない。セーフティネットを限度まで利用して乗り切ってきた企業は、雇用調整助成金がようやく入ってきて、しのいでいる状況である。	
		金融業（得意先 担当）	取引先の様子	・当地区は建設業者が多い地区で、3か月前と比べてもまだ工事の発注が非常に少ない状態である。そうしたなか、当面の資金繰りを確保するために、必要最低限の資金需要ニーズはあるが、工事の発注に伴った前向きな資金ニーズはない。	
		金融業（営業担 当）	取引先の様子	・3か月前と比べ、中小企業の取引先の売上高は全業種で概ね横ばいとなっており、改善の状況は見受けられない。	
		金融業（調査担 当）	取引先の様子	・独自に実施している企業へのアンケートで、現在の状況について「良い」との回答数から「悪い」の回答を引いた数字のマイナスの拡大幅が縮小している。また、取引先からも厳しい状況ではあるが、在庫調整等にめどが付き、減産幅が緩和したとの話が聞かれる。	
		経営コンサルタ ント（代表取締 役）	取引先の様子	・取引先の受注状況及び資金繰りに関して、厳しい状況が続いている会社が多い。	
		やや悪く なっている	農林水産業（経 営者）	受注量や販売量 の動き	・梅雨が長引き、取引先の居酒屋等にも影響が出ている。スーパーも冷え込んだ景気のせいか動きが悪い。加工メーカーは前月後半あたりから引き合いが悪くなっている。唯一の救いは中元ギフトであり、前年以上の売上となっている。
			農林水産業（従 業員）	受注価格や販売 価格の動き	・販売価格が上がらず、各スーパーが価格を制限しており、非常に厳しい状況である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・新聞やテレビ等では一時の不況から脱し、車や電機関係で大分良くなっていると報道されているが、地方での全体的な状況を見ると非常に厳しい状況が続いている。また、特に今月は雨が多く記録的な豪雨により、その間の売上が飲食業、サービス業等々で大きく減少している。
	悪くなっている	農林水産業（営業）	受注価格や販売価格の動き	・畜産の価格下落について夏相場もあるが、ここ1か月見誤り感もあり、価格下落が予想以上に大きい。前年比10～15%の下落により売上はもちろんのこと利益が圧迫され収益が悪くなっている。
		輸送業	受注量や販売量の動き	・荷物の量が増えていない。客も厳しい状況が続く、営業にもあまり良い話は聞かれない。今は、いかに費用を下げることが経営のポイントとなっている。
		経営コンサルタント	受注価格や販売価格の動き	・焼酎の売上の減少が続いており、安い物でも売れなくなっている。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・景気悪化の影響でコンサル関係はどうしても減少傾向にある。
		その他サービス業	取引先の様子	・建設業界は公共工事の発注件数が減少し、予算額が低くなっていることから、建設コンサルタントは受注量が減少している。市町村は財源がないことから、自前で事業を行う傾向もみられ、一部の事業を割り引いた事業をコンサルタントに発注するなど、発注金額を抑えるような傾向になっている。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・就職支援を行っているが、受講生の数が落ち着いている。以前は開催ごとに受講生数が増えていた。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・3月末で一旦派遣契約終了は落ち着き、その後はそれ以上でも以下でもない状況が続いていたが、9月末で契約終了になる企業が更に出ている。なかなか回復することもなく、見通しも依然厳しい。
		新聞社 [求人広告]	求人数の動き	・求人数は5、6月に引き続き、7月も同様に低水準で推移している。
		新聞社 [求人広告]（担当者）	雇用形態の様子	・北部九州の自動車メーカーは派遣社員を正規社員で雇用すると発表したが、これは一部の動きであり、百貨店や小売などの流通業ではパートやアルバイトを依然削減傾向にあり、総じて変わらない状況にある。
		新聞社 [求人広告]（担当者）	採用者数の動き	・各企業のボーナスカットの影響で消費が冷え込んでおり、厳しい状況である。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職申込件数をみると、先月比5.2%増、前年比22.2%増といずれも増加の状況になっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・最近、自動車部品製造事業所から求人が出始めているが、全体的な新規求人数の減少傾向は相変わらず続いており、事業所訪問の結果においても現状は厳しく、先行きも不透明との話が多い。
		学校 [大学]（就職担当者）	求人数の動き	・求人数の動きは、依然として低水準である。求人票受理件数は低迷しており、求人活動に直結する学内での採用セミナー開催の打診も少ない。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・求人動向は持ち直した感があったが、製造業の生産調整が終了はしたものの、ラインの増産にはつながっていない現状もあり、メーカーは厳しい状況が続いており、求人動向も低迷している。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数は前年比20.6%増であり、有効求職者数も前年比23.5%増と求職者はいまだ増加傾向にある。
	悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・県東地区の電子部品関連が増産に入ったというが、派遣求人の回復はみられていない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	それ以外	・当社の売上が減少している。取扱件数、売上共に4月と比較して低迷している。
民間職業紹介機関（社員）		求人数の動き	・派遣依頼数は毎月のように減少しており、底が見えない状況である。毎年、夏の商戦で単発の仕事依頼があるが、今年は皆無の状況である。半導体や電機業界以外の大型産業にも一斉休業の動きが広がっている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		民間職業紹介機関（支店長）	求人数の動き	・第一四半期6月末の契約終了者の後任需要がほとんどない。新規、追加もほとんどなく、人材需要は更に減少し、赤字転落が現実味を帯びている。

11. 沖縄（地域別調査機関：（財）南西地域産業活性化センター）

（ - : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連	良くなっている	家電量販店（総務担当）	単価の動き	・エコポイント効果がテレビに顕著に出ている。大型サイズがよく出ることによって単価の下落率が縮小する。またエアコンは省エネ性の高いモデルが例年より良く出ている。省エネマークを見て商品検討する客が明らかに増加している。
	やや良くなっている	旅行代理店（代表取締役）	販売量の動き	・夏休みや秋の連休など周りが余暇の消費に動いている。
		通信会社（店長）	来客数の動き	・7月中旬以降は来客数が増加傾向にあり、活気が出ている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・3か月前の4月は、前年同月比で9割前後、今月は9割後半と、前年比では減少はしているが、減少幅は縮小している。この状況から、沖縄の7月の入域観光客数は前年同月比で減少が予想される。来園者は、家族旅行等が中心である。
	変わらない	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・売上構成比の高い衣料品の動向は3か月前から大きな変化が見られず、底打ち感はいまだ感じられない。
			コンビニ（エリア担当）	来客数の動き
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・ここ数か月、単価、客単価共に前年を2割ほど割っている。当面こういう状況が続く。
		その他専門店【楽器】（経営者）	販売量の動き	・売上が前年比で減少している状況が続いている。減少幅は、部署によって10~40%である。
		観光型ホテル（商品企画担当）	販売量の動き	・3か月前と同様に、前年同月実績との差が稼働率において表れている。
		通信会社（店長）	販売量の動き	・新機種が発売され、販売が上向きになると予想したが、発売前と比べても変わらない。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・客は相変わらず低価格のゴルフ場に流れているが、その中で整備不十分の状況が出てきており、客の志向に変化が見られつつある。
		その他のサービス【レンタカー】（営業担当）	来客数の動き	・前年比5%の減少と、観光客の利用が悪い状況にある。しかしながら7月月初では10%減を予測していたのに対して、中旬で予約が伸びており、今年は旅行出発間際に利用申込をする傾向が見られる。
		住宅販売会社（商品開発担当）	来客数の動き	・ここ3か月間、来客数や問い合わせなどに変化が無い。
	やや悪くなっている	スーパー（企画担当）	来客数の動き	・客単価と買上点数は前年より増加しているが、来客数が前年を下回り苦戦を強いられる。
		スーパー（販売企画担当）	来客数の動き	・特売日に集中しており、平日の客数の減少は大きい。結果的に全体客数も減少している。
コンビニ（エリア担当）		来客数の動き	・観光客減が大きく影響している。	
衣料品専門店（経営者）		来客数の動き	・来客数がかなり減った印象を受ける。観光客の減少とライバル店の増加が要因として考えられる。	
その他専門店【書籍】（店長）		販売量の動き	・最近ベストセラーが出版されたが、それ以外の商品の動きがバッタリと止まった。娯楽としての読書はほとんどの人が図書館などで済まし、購入する人は本当に減ってしまった。	
悪くなっている	コンビニ（経営者）	競争相手の様子	・競合店の増加による売上の減少が見られる。	
	その他飲食【居酒屋】（経営者）	来客数の動き	・例年入客の取れる時期であるが、イベント、チケット、外商といろんな手を打っても、ここ20年で最悪の入客である。	
企業動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新築の申込及びリフォームの建築件数が増えてきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	輸送業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・県内荷主の売上低迷による受注価格の調整などで収益悪化の状況が続いている。 ・公共工事の土木関連は補正予算等で好調を継続しており、建築関係も、学校関係が予想以上に続き、病院等の民間物件も出ている。
		輸送業（代表者）	受注量や販売量の動き	
	やや悪くなっている	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・民間・公共工事共に減少し、受注状況が思わしくない。
		通信業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・契約金等の額が標準額の半分程度に下がっている案件もあり、価格競争が激しくなっている。
	悪くなっている	コピーサービス業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・前年より受注量、売上がやや落ちている。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・5、6月と数字は落ち込んだが、ここに来てその数字が回復してきている。また、単発の派遣の依頼が増え、その単発も、人数や期間において拡大する傾向も企業によって出てきている。
	変わらない	学校〔専門学校〕（就職担当）	求人数の動き	・求人状況は県内外とも減少しており、特にここ1、2か月は改善が見られない。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・現在までのところ、県内の大企業及び主だった中小企業の求人は前倒しになっており、求人数も前年と変わっていない。
	やや悪くなっている	民間職業紹介所（人材紹介担当）	周辺企業の様子	・基幹産業である観光業界はシーズン真っ只中だが、収益はかなり厳しい現状にある。限られた市場を獲得するために価格競争は避けられないので利益率はもっと厳しくなる。
悪くなっている	-	-	-	-