

・景気の現状に対する判断理由等

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

1. 北海道（地域別調査機関：（株）北海道二十一世紀総合研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている			
	やや良く なっている	一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・少し良くなりかけたが、新型インフルエンザと天候不順の影響で、例年と比べて観光客が少ない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・食品、住居余暇部門の来客数が伸びてきている。衣料品は気温の状況により来客数に変化がみられる。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・8月の来客数は前年比105%と伸びている。客単価が前年比で約3.5ポイントのマイナスとなっているが、買上点数の伸びでカバーができており、売上は前年実績を上回るようになってきている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・7月と比較して天候が回復していることが大きい。タスポ効果が一巡した以降も、たばこの売上に大きな減少はみられず、男性客が堅調である。お盆が週末に重なったこともあり、移動中にコンビニを利用する客が増加した。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・エコポイント制度の追い風もあり、薄型テレビや冷蔵庫の販売量が前年を大幅に上回っており、全体の売上を押し上げている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・ハイブリッド車については、納車が新車購入補助制度の対象期間に間に合わないため、販売量に影響が出てきているが、本制度を利用した乗換え需要に動きが出てきている。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	販売量の動き	・石油製品の価格が安定していることに加えて、高速道路料金引下げの効果もあり、自動車用燃料の販売量が前年から大幅に増加している。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・総選挙の運動期間が2週間あったにもかかわらず、3か月前と比べて売上が9%ほど増加し、前年を3%ほど上回っている。教育面などに対する支援が打ち出されているためか、政権交代に対する期待感が地元住民の財布のひもを緩めており、地元客が伸びている。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・総選挙の影響を心配したが、特に影響はみられず、下旬の売上は順調に推移している。前月に引き続き、月末の客の入りが高く、来客数、売上とも前年を10%上回っている。一方、客単価は横ばいでの推移となっている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・客の来店周期が以前より短くなっており、それに伴い売上が数パーセント伸びている。
	住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・新しい政権への期待感から、客の動き、雰囲気は良くなっている。	
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・今月は比較的安定した天候であったが、大型店、路面店とも夏物バーゲン不振だった。大型店については、経費削減傾向が強く、バーゲン商戦に対して消極的な面もみられた。今年は、開港150周年記念で多彩なイベントが行われたため、人出が多かったが、家族連れの客は出費を最小限に抑えている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・今月中旬、地域の最大イベントが開催され、街頭出店やオープンカフェではそれなりの売上がみられたが、商店街のほとんどの店舗では売上が増加しなかった。飲食店が若干売上を伸ばした程度であり、店舗によっては通常月よりも売上が減少した店もみられた。
一般小売店〔酒〕（経営者）		販売量の動き	・天候が不順であり、寒い夏が続いているため、主力商品であるビールを始めとした飲料品の売行きが悪く、売上の足を引っ張っている。	
百貨店（売場主任）		単価の動き	・依然として客の関心が低価格商品にしか向いていない。	
百貨店（売場主任）		来客数の動き	・夏物の最終処分セールは天候の好転もあり、7月と違って売行きが良かった。下旬からの秋物の立ち上がりについても、動きが少しみられる。	
百貨店（役員）		お客様の様子	・客の節約志向、儉約志向が一層強まっている。	

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（役員）	単価の動き	・8月の既存店ベースの売上を前年比と比較すると、上旬が1ポイントの低下、お盆期間が10ポイントの上昇、下旬は前年並みで推移しており、8月全体は前年を1～2ポイント上回っている。ここ3～4か月、商品単価が低下し続けているものの、客1人当たりの平均買上点数は増加しており、客単価は前年比101.1%と前年を上回っている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数の減少のみならず、単価の低下がみられる。低単価商品や特売商品への反応が良く、客の消費意欲はまだ減退したままである。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・来客数は前年並みであるが、客単価が低下している。夏物商材の売上は前年を大幅に下回っている。
		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、薄型テレビや冷蔵庫は売上が2けたの伸びとなっているが、例年にない冷夏の影響で、エアコンを始めとした季節商材は売上の落ち込みが激しい。全体としてはほぼ横ばいの状態である。
		その他専門店【医薬品】（経営者）	お客様の様子	・新型インフルエンザの流行などで客が動いているが、必要に迫られてのものであり、必ずしも景気が良いとは言えない。節約するところは節約している。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・総選挙があったため、かなり来客数が落ち込むとみていたが、そうしたこともなく、普段と同様の状態であった。
		タクシー運転手	来客数の動き	・例年、お盆休みの時期はタクシーの利用が極端に少なくなるうえ、今年は総選挙の影響で下旬の人出も少なく、売上が前年を大きく下回った。
		タクシー運転手	販売量の動き	・今月は開港150周年のイベントなどがあったことから、売上が若干伸びて推移していたものの、総選挙が始まってからは売上が減少しており、月を通してみるとほぼ前年並みの売上となった。
		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	・今月は大規模なイベントがあったにもかかわらず、お盆時期を始めとして観光客の入込に今一つ伸びがみられなかった。むしろ天候不順の影響もあり、入込が低迷している。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・土日の天候不順に加えて、海外や道外からの観光客の減少により、来客数は3か月前と比べて2%の減少となった。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・百貨店の閉鎖や農作物の不作など、地域を取り巻く環境には不安要素も多いが、ここ2～3か月の来客数は安定しており、前年と同様の状況にある。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・住宅、店舗、オフィスビルのいずれも動きが鈍く、全くないに等しい状態にある。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	それ以外	・冷夏に追い打ちをかけるように総選挙が行われるなど、消費に水を差すことばかりが続いている。少しは上向きになってきていた景気も以前の状態に戻っている。
		商店街（代表者）	単価の動き	・今年は夏らしい気温の日が続かなかったため、夏商戦自体が盛り上がりなかったが、それにしても客の価格に対する意識が強く、客単価がかなり低くなっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・先月と同様に客が他店へと流れており、3か月前と比べて販売量が落ち込んでいる。
		スーパー（役員）	お客様の様子	・お盆期間については、高速道路料金引下げの影響から人の動きも良く、消費動向は良かったが、15日以降は消費動向が悪くなっている。お金がないためか、買い控えが発生している。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・最近では来客数が減っており、買い方もシビアになってきている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・需要を先取りしたためか、現在の販売量は通常よりも2割ほど減っている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・夏休みと開港150周年イベントの効果で宿泊客が増加することを期待したが、不況感が勝り、観光や帰省への意欲を減退させている。更に、総選挙が追い打ちをかける状況となっており、宿泊客は前年を下回っている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・低価格商品を購入する個人客の動きは比較的堅調だが、本州方面からのツアー客が伸び悩んでいる。また、月末の総選挙を控えて法人客の動きが鈍い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・個人旅行は、海外が前年比106%と順調である一方で、国内が前年比83.5%と低調に推移している。また、新型インフルエンザの影響で法人需要のキャンセルが増加しており、ダメージが大きい。
		旅行代理店（従業員）	単価の動き	・例年7～8月は客単価の高い時期となるが、今年は3か月前と比較しても客単価がかなり低下している。取扱人員と取扱額を前年比で比較すると、国内旅行で6ポイント、海外旅行で9ポイントの乖離がみられ、その差が拡大している。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・総選挙の影響で旅行全体の動きが鈍かった。また、組織や法人の団体旅行についても、総選挙前は決定権を持つ方の余裕がなく、商談が進展しなかった。
		通信会社（企画担当）	競争相手の様子	・競争相手が利益度外視の営業攻勢をかけてきており、それに対抗すると自社の利益にも影響が出てしまうケースが増えている。
	悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・乗客数、客単価ともに落ち込んでいる。前年のお盆と比較して、商店街やショッピングセンターの人も少ない。
		タクシー運転手	販売量の動き	・総選挙の始まりとともに、夜間の酔客が激減している。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・市場がやや落ち着きを取り戻しており、買い控えに改善傾向がみられる。品質が良く、価格がリーズナブルな商品であれば、市場が開かれつつある。
		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る耐震診断や医療施設耐震化の業務が大量に発注されている。報酬は少ないが、関係スタッフは多忙を極めている。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の様子をみると、政府の景気刺激策の恩恵を受けている企業が多いのか、春先よりも受注件数が増加しているとの話を聞く機会が多い。物流関係でも、以前と比べて流通量が増加しているとの話を聞く。
		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ほぼ横ばいであったのに対して、今月の受注量は前年比でプラスとなっている。
	変わらない	食料品製造業（団体役員）	受注量や販売量の動き	・全国的な天候不順に伴う不作の影響で、農産物の価格高騰がみられるため、水産加工品を始めとした加工食品の需要が増加しており、引き続き好調に推移している。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・ここ3か月間、仕事量はそれなりにあるが、単価が低く、全体としては変わらない。
		金属製品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・依然として、受注量が伸びてこない。また、価格破壊も進んでいる。
		金融業（企画担当）	それ以外	・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。自動車関連などの製造業の生産もやや上向いている。しかし、長雨、低温が続いたことで、農作物の生育が遅れているほか、夏物商戦も低迷している。また、新型インフルエンザの発生により、観光・レジャー関連などの個人消費に悪影響が生じている。
		司法書士	取引先の様子	・取引先の様子をみると、建物の建築や土地の取引が少なく、不動産関係の景気が悪化している。
		司法書士	取引先の様子	・依然として不動産の取引が少ないため、不動産仲介としては非常に苦しい状況にある。また、住宅関連会社では、仕事を受注しても、相手先の倒産などにより支払を受けられないことが増えている。仕事を選別したくても仕事量自体が少ないため、難しい状況にある。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	取引先の様子	・公共工事の減少、地元信金の貸し渋りがみられ、相変わらず厳しい状況にある。

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
	やや悪くなっている	輸送業（営業担当）	取引先の様子	・製紙業界の低迷が依然として続いている。農産物も天候不順により、米、小麦、ばれいしょ、玉ねぎ、牧草、夏野菜と前年を大きく下回っている。砂糖、でん粉の生産量も現段階では前年を下回る見込みとなっており、営業倉庫にとっては、厳しい状況にある。秋さけ漁獲も過去20年間で最低の漁獲量が見込まれている。まずまずの生産量が見込まれるのは、生乳が挙げられる程度であり、輸送業者にとっては非常に厳しい環境にある。
	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	・3か月前と比較して、受注量、販売量が約1割減少している。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	求人情報誌制作会社（編集者）	求人数の動き	・4～6月の求人件数は前年比でマイナス35%程度となっていたが、7月がマイナス25%、8月がマイナス20%と底を打ち、改善傾向を示している。多くの業種で同様の傾向を示しており、建設業はマイナス10%まで回復してきている。ただし、衣料品やスーパーはマイナス40%といまだに低調である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・例年、農産物加工関係の派遣求人が増える時期であり、今年も同業種を軸に比較的安定して推移している。募集広告売上も前年比93%で落ち着いている。
	変わらない	求人情報誌制作会社（編集者）	雇用形態の様子	・政府の雇用対策の効果もあり、土木・農業関連の求人は微増しているが、季節要因による臨時採用が多く、まだ常用雇用には結び付いていない。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・7月の有効求人倍率は0.29倍であり、前年から0.09ポイント低下し、9か月連続で前年を下回っている。一方、新規求職者の増加傾向は鈍化している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・月間有効求人数は前年から15.4%減少し、33か月連続で前年を下回った。新規求人数は前年から6.1%減少し、17か月連続で前年を下回った。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・7月の新規求人数が前年を20.0%下回った。また、7月の有効求人倍率は0.29倍となっており、25か月連続で前年を下回った。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・企業の採用意欲が弱まっている。当社では人材紹介事業を行政から受託し、求人開拓のため、企業にアプローチを行っているが、求人数が前年よりも減少している。人材派遣事業においても、事務系では派遣契約満了に伴い契約を継続しない派遣先が少しずつ増えてきている。例年7月が閑散期となる販売関連では前年以上にニーズが冷え込んでいる。
		学校〔大学〕（就職担当）	周辺企業の様子	・例年、秋採用や通年採用を行っている企業において、今年は募集を行わないとする企業が多数を占めている。業界別にみると、採用に積極的であったIT業界やフード業界での慎重さが際立っている。また、学内では2011年卒業生の就職ガイダンスを開始しているが、厳しい採用計画を示す企業も出始めており、全体の採用数が減少している。
	悪くなっている	-	-	-

## 2. 東北（地域別調査機関：（財）東北開発研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・前年に比べ客単価は低下しているものの、売上、来客数、買上点数共に増加している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・環境対応車への補助金支給期限に納車が間に合わないという懸念はあるものの、販売台数は前年に比べて2けたの伸びで推移している。
	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・環境対応車に受注は偏っているが、減税や補助金の効果により、点検で来店した客に対して環境対応車の乗換えを提案しやすくなっている。	

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
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新車部門では、納期を迎えたハイブリッド車が登録に結び付き、販売台数全体を底上げしている。サービス部門では、在庫台数が前年比95%まで回復している。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・夏休みの来客数、売上共に前年より増加している。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・既存店では、売上、来客数共に前年に比べて増加している。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・夏祭り期間中の宿泊者数は、団体客が減少したものの、個人客が増加したことから、客室が埋まり、前年並みを確保している。またレストラン部門は、グルメ志向の消費者の増加により、前年の売上を上回っている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・高速道路料金引下げの効果により、個人客が増加し、乗船人数が17か月ぶりに前年を上回っている。
変わらない		遊園地（経営者）	来客数の動き	・お盆前から天候が安定し、来客数は5年ぶりに増加している。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・夏休みや七夕期間に期待していたが、売上の増加には結び付いていない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・天候不順の影響で、農作物の出荷が遅れ、夏物食品の売上に影響している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・梅雨明けしていないが、商店街の売上高は3か月前から前年を上回って推移している。
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	販売量の動き	・ボーナス支給額の減少や総選挙後の社会不安から、客の購買意欲が低下している。
		一般小売店〔スポーツ用品〕（経営者）	来客数の動き	・イベントを開催すると一時的に売上は増加するものの、来客数、客単価は共に低下し、売上が低迷している。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・風邪や新型インフルエンザの影響で前月に比べて売上は増加しているが、必要な物しか買わない客の消費傾向が強まっている。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・売上はここ数か月横ばいで推移している。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・消費者の低価格志向の高まりや冷夏の影響により、セール品であっても夏物商材の苦戦が続いているが、秋冬物のプロパー商品の動きは良くなっている。
		百貨店（企画担当）	単価の動き	・中元期間中の客単価は上昇したが、売上は低迷している。
		百貨店（広報担当）	来客数の動き	・天候不順や新型インフルエンザの影響で来客数が減少している。また客の低価格志向が高まっており、客単価が低下している。
		百貨店（経営者）	お客様の様子	・お盆商戦が好調に推移し、気温の上昇に伴い夏物商材の動きも良くなっているため、売上は持ち直している。
		百貨店（経営者）	単価の動き	・来客数は回復傾向にあるが、主力の婦人服で買上単価が落ち込んでいる。
		スーパー（店長）	単価の動き	・不景気に天候不順が重なり夏物商材が全く動かず、5月以降の売上が前年に比べ減少している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数は前年を上回っているものの、客は高額商品を購入しない傾向が続いており、客単価は低迷している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数、買上点数、客単価共に、ここ数か月は小幅な動きで推移している。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・客の節約志向がますます強まり、特売商品の動きは良くなっているが、1品単価は前年を下回って推移している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・天候不順の影響で、来客数が減少し、売上は低迷している。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・所得減少の影響で、特に20～40代の男性客の低価格志向が強まっており、買上点数も低迷している。一方、50代以上の客層は、客単価、買上点数共に高い水準にある。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・短期の非正規雇用が増加するなど雇用状況の悪化に加え、消費者所得が減少しており、やむなく販売価格を引下げている。
衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・来客数、買上点数共に低迷し、特に高額品の売上不振が続いている。		

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
		家電量販店(店長)	それ以外	・客は高機能の高額商品よりも、利幅の薄い低価格商品を購入している。
		家電量販店(店長)	販売量の動き	・販売量、売上共に横ばいで推移している。
		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の影響で、新車見積の問い合わせは増加しているが、見積競争で利益が少なく厳しい状況が続いている。
		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を利用して、新車乗換えの前倒し購入が続いている。
		住関連専門店(経営者)	販売量の動き	・オリンピック期間中の出控えの影響があった前年より売上は増加しているものの、景気の回復までには至っていない。
		住関連専門店(経営者)	お客様の様子	・マスコミなどで景気回復が伝えられているが、雇用情勢の悪化や所得減少が続いている。
		その他専門店[呉服](経営者)	来客数の動き	・来客数が減少しており、売上が低迷している。
		その他専門店[酒](経営者)	お客様の様子	・天候不順や総選挙などが続いて消費マインドは冷え込んでおり、小幅な動きはあるものの、売上は横ばいで推移している。
		その他専門店[酒](営業担当)	来客数の動き	・お盆以降、不景気や総選挙の影響で来客数は低迷しており、ここ数か月の売上は横ばいで推移している。
		その他専門店[白衣・ユニフォーム](営業担当)	販売量の動き	・天候不順により夏物商材の動きが悪く、品ぞろえはあるが売上につながらない。
		その他専門店[ガソリンスタンド](営業担当)	単価の動き	・販売不振で店頭の小売単価を引下げ一方で、仕入価格は週単位に小刻みな値上がりが続き、競争力のないガソリンスタンドは利益を出せないため、閉鎖や廃業が相次いでいる。
		その他専門店[ガソリンスタンド](営業担当)	販売量の動き	・客の買い控えにより販売量が落ち込み、市況も低迷している。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・前月まで続いた来客数の落ち込みに下げ止まり感がみられる。
		一般レストラン(支配人)	販売量の動き	・前年並みの売上は確保している。
		観光型ホテル(経営者)	来客数の動き	・例年、書き入れ時となる夏祭やお盆期間中であったが平日のような来客数が続いている。研修などの団体が減少しているものの、個人客で部屋が埋まり、売上は前年並みで推移している。
		観光型ホテル(スタッフ)	お客様の様子	・先行きの不透明感から、定例行事を中止あるいは延期する企業が相変わらず多い。
		観光型旅館(経営者)	単価の動き	・来客数は前年並みで推移しているが、客単価は低下している。
		通信会社(営業担当)	来客数の動き	・お盆期間中に来客数が増加したため、売上は前年並みで推移している。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・新規受注は得られず、既存の得意先頼みの状況となっていることから、売上は低迷している。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・これまで来客数の減少傾向が続いていたが、今月は下げ止まり、前年比80%で推移している。
		設計事務所(経営者)	お客様の様子	・受注量は横ばいで推移している。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	単価の動き	・仙台七夕、お盆、サマーバーゲンとイベントが続いているが、消費マインドの冷え込みにより、客単価が低下しており、売上は前年に比べ2割減少している。
		一般小売店[カメラ](店長)	来客数の動き	・来客数、客単価共に低下傾向にあることから、売上が減少している。
		百貨店(売場担当)	お客様の様子	・夏のセールでは売上が前年を下回り、秋物への切替えも客の関心が低いことから、売上は前年を下回っている。さらに、お盆の法事で例年需要があるブラックフォーマルの買換えが減少している。
		百貨店(販促担当)	来客数の動き	・前月まで売上は増加傾向にあったが、今月は減少に転じている。
		スーパー(経営者)	販売量の動き	・失業率の上昇により、家計収入が減少し、売上は低迷している。
		スーパー(経営者)	来客数の動き	・1品単価の低下に加えて、来客数の減少が続いている。

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（店長）	販売量の動き	・競合店との価格競争で特売品単価は一段と低下しており、買上点数も8月から前年を下回っている。消費者の生活防衛意識が強まっており、お盆の贈答品の売上も低迷している。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・来客数は前年並みだが、冷夏により夏物商材の売上が前年に比べ減少している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・冷夏の影響で夏物商材の販売不振が続いており、さらに客の低単価志向を背景に競合店との価格競争が激化していることから、前年に比べ客単価が低下している。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・来客数、買上点数共にやや増加している、生鮮品や加工食品の客単価が5%低下し、売上は前年を下回っている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・売上が前年を下回って推移している。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・天候不順により夏物商材の動きが悪く、販売量は前年より減少している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・天候不順の影響が大きく、来客数、客単価共に減少している。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・特売をしても、必要な物しか買わない客の消費傾向は強まっている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・お盆期間中の来客数が前年に比べて減少し、全体的にも前年の来客数を下回っている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・お盆期間中の来客数は低迷し、さらにボーナス減額や景況悪化の影響で30～40代のスーツの買い控えが強まっている。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・低温や長雨の影響で消費マインドが冷え込んでおり、夏物商材の売上が低迷している。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・夏物最終セールでは、前年に比べ来客数は増加したものの、売上が減少している。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・天候不順で夏物衣料の動きが低迷しているが、不況の影響により秋物衣料の立上りも遅れている。
		自動車備品販売店（経営者）	お客様の様子	・環境対応車への減税と補助金の効果で乗換えが進み、車検入庫率が低下している。
		住関連専門店（経営者）	お客様の様子	・客は耐久消費財を購入する余裕がないことから、売上、来客数共に減少している。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・依然として来客数、客単価共に前年を下回って推移している。
		その他飲食〔弁当〕（スタッフ）	来客数の動き	・弁当の低価格競争が激化しており、中心街区から価格の安い郊外店に買物客が流れている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・高速道路料金引下げの影響により地元客は関東や関西方面に流出し、さらに車中泊などで支出を抑える旅行も増加しているため、売上は前年比で約10%減少している。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・総選挙や長雨による天候不順の影響により、宴会、宿泊共に前年に比べて来客数が減少している。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・新型インフルエンザ流行の懸念が、消費マインドに影響して消費者の財布のひもが固くなっている。客の低価格志向と必要な物しか購入しない消費傾向が強まっていることから、客単価が低下している。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・法人利用が低迷しており、売上回復の目途は立っていない。
		旅行代理店（店長）	販売量の動き	・売上は、国内旅行が前年の80%、海外旅行が同65%と低迷している。
		タクシー運転手	単価の動き	・乗車前に、目的地までの料金を確認してから、乗車を判断する客が増加している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・タクシーの乗り控えが続いており、特に0時を過ぎると乗客が激減している。
		テーマパーク（職員）	販売量の動き	・来客数は前年並みだが、買上客数、買上点数が激減している。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・常設展示場や完成内覧会等の来客数はあるが、受注量は前年比50%減と低迷している。
	悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・8月に入ってから来客数が減少している。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	それ以外	・ボーナスの減額や夏野菜の高騰が家計に多大な影響を及ぼしており、主婦の節約志向が強まっている。また、天候不順の影響で海水浴客が減少し、海水浴場に近い商店の売上は前年を下回っていると聞いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・来客数が前年に比べ20%減少し、冷夏の影響で飲料水の売上が落ち込んでいる。周辺の繁華街では経営悪化のため8月末で約30店舗が閉店すると噂されている。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・お盆商戦と高速道路料金引下げの効果により来客数は増加しているものの、デフレ傾向が強まり、1品単価が低下していることから、売上は低迷している。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・オーダーメイド、修理共に受注が落ち込んでいる。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・消費マインドが落ち込んでおり、来客数が前年を下回っている。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・選挙期間中、客は外食を控える傾向にあることから、来客数が低迷している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・お盆後は来客数の低迷が続いており、開業27年で最悪の状況となっている。周囲の同業者も同じ状況にある。
		一般レストラン（経営者）	それ以外	・来客数、売上、単価、客の様子、競合相手のどれも悪い状況が続いており、厳しさを増している。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊部門は、梅雨明け後も長雨が続き、北関東圏からの海水浴客が前年に比べ減少している。高速道路料金引下げの効果は、客を日帰りや遠い目的地へ向わせる傾向がみられる。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・新型インフルエンザ流行の懸念から、海外旅行、国内旅行共に前年に比べて減少している。
		タクシー運転手	販売量の動き	・選挙の時期は消費者の飲食機会が減少するため、乗客数が減少している。
企業動向関連	良く なっている やや良く なっている	-	-	-
		農林水産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・天候不順が桃の出荷に影響したものの、贈答用の注文は前年並みで推移し、販売価格は前年を上回っている。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年に比べ客単価は低下しているものの、夏祭りやお盆期間の高速道路料金引下げの効果により、来客数、売上共に増加している。さらに8月から原材料価格が低下傾向にある。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・3か月前に比べて取引先からの受注が増加している。
	広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・印刷物の選挙特需により、3か月前に比べて受注量は増加している。	
	金属工業協同組合（職員）	受注量や販売量の動き	・前月に比べ見積件数が増加している。	
	変わらない	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・仙台七夕は土曜日が含まれて曜日配列がよく、高速道路料金引下げの効果でお盆期間中の来客数が増加したことから、売上が増加している。
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・中元のギフト商品の売上が、前年に比べて減少している。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・自動車部品のASEAN向け輸出は回復がみられるが、国内向け製造と欧米向け輸出は低迷している。
		電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の中小企業経営者からは景気回復の明るい話は聞こえてこない。
		電気機械器具製造業（企画担当）	取引先の様子	・新製品の受注が増加しており、3か月前と比べて取引先の生産意欲が高まっている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・利益の少ない小口工事の引き合いはあるが、大口工事の受注がない。
		建設業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が回復せず、前年に比べ50%減少している。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・荷主の生産計画が安定しないため、物量は低迷している。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・既契約の取引期間の長さにかかわらず、更新時に契約金額の値下げ要求が強まっており、契約を維持更新するための対応に苦慮している。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の受注や売上は低迷しており、景気回復には至っていない。
		金融業（広報担当）	取引先の様子	・生産動向で底打ち感がみられるが、設備投資動向や個人消費、住宅建設などに動きがなく、全体として底ばいで推移している。



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	
		広告業協会（役員）	取引先の様子	・取引先の広告予算は前年以下に抑制され、特にラジオ広告や折込チラシに影響が出ている。業種別では通信関係の広告が激減しており、前年オープンした郊外型ショッピングセンターのチラシ出稿数も低迷している。	
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・商業活動や消費動向が停滞し、折込チラシの部数や新聞広告が減少しているため、業況は悪化している。	
		公認会計士	取引先の様子	・取引先は全般的に赤字決算が多く、回復基調には至っていない。	
		コピーサービス業（経営者）	受注量や販売量の動き	・夏祭りやお盆期間中は取引先の動きも低調に推移しているが、景気の底であった前年よりは回復している。	
		その他非製造業〔飲食料品卸売業〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・数か月前から売上低迷が続いており、受注量は前年に比べ15%減少している。	
	やや悪くなっている		農林水産業（従業者）	それ以外	・天候不順の影響で、米を含む農作物の作況は悪い状況である。
			木材木製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年と比べて住宅着工数が減少しており、住宅部材の販売量、単価共に低迷している。
			出版・印刷・関連連産業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・売上は、大底となった4月の前年比70%から7月には95%まで回復したが、8月は80%まで再度悪化している。
			経営コンサルタント	取引先の様子	・新型インフルエンザがまん延する兆しがみられ、集客に頼る取引先は苦戦している。
			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、消費者の先行き不安から受注量が減少している。
悪くなっている		その他企業〔管理業〕（従業員）	それ以外	・周辺の半導体関連企業では、退職勧告によるリストラが続いており、従業員数は半減している。	
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	・3か月前と比べて、新規求人数が22%増加、新規求職者数が31%減少しており、有効求人倍率は0.52倍と若干回復している。	
	変わらない	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・一部企業で欠員の派遣依頼はあるものの、企業は派遣求人を控えている。	
			求人数の動き	・企業は退職者の欠員補充にも慎重になっており、新規求人数は低迷している。	
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・地元資本のスーパーマーケットでは新規出店計画はあるものの、配置替えなどで対応し、新規採用は最小限に抑えている。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・常用の新規求人数、有効求人人数共に前年を下回る状況が続いている。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・前年の12月以降、新規求人数は、前年比20%を下回って推移している。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年比で大幅に減少し、6か月連続で前年を下回っている。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・サービス業と製造業の新規求人数は前年に比べて50%以上減少しているが、減少幅は少しずつ縮小している。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・依然として有効求職者数が前年を上回る一方で、求人数の減少が続いている。	
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・休業などの雇用調整を実施する企業の動きは衰えをみせていない。	
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・依然として求人数が低迷している。		
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年の60%で推移しており、来春高校卒業予定者の求人も前年の約60%にとどまっている。また、雇用調整を実施する企業は、製造業に加えて建設業にも広がっている。	
	悪くなっている	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・長年契約していた大口の得意先との派遣契約が解約となり、厳しさを増している。	
		アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・国の出先機関からの受注が前年、前月と比べて激減している。	

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
		新聞社〔求人広告〕(担当者)	求人数の動き	・選挙の時期は景気が悪くなると言われるが、企業の求人数が前年を下回っている。

### 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)	販売量の動き	・6月くらいから下取りセールをそれぞれの関連アイテムだけでやっていたが、8月は紳士、婦人、子供という多くの枠のなかで下取りセールを行い、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	・タスポ効果でたばこが売上を引っ張っていたが、今は一般の商品も売上が増加してきている。客単価が109%、客数が107%と引き続き好調である。
変わらない	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	・エコポイント効果で対象商品が伸びている。
		百貨店(販売促進担当)	販売量の動き	・夏物のクリアランスの消化状況も悪くはなく、今までの落ち幅よりもやや上向いており、3~7月までの春夏商戦では、14%ほどマイナスであったが、今月は1けたのマイナスに止まっている。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・7月に引き続き来客数が前年比120%以上で推移している。また、客単価も先月比で4%上昇していることから、身の回りの景気は上向きになりつつあると判断する。
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・2、3か月前と比べると、売上高は上向きだが、タスポ効果が無くなり、販売量は前年比で10%も落ち込んでいる。
		通信会社(営業担当)	来客数の動き	・景気も回復傾向にあり、一時の景気不安も落ち着き、お盆休み等での国内消費が高まっている。
		住宅販売会社(経営者)	お客様の様子	・状況が良いわけではないが、少し物件の引き合いが増えてきている。まだアパート等についてはあまり良くないが、テナント関係については若干問い合わせが増えてきている。ただ、これもデフレで金額の安い物件のみが先行しているようである。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・高速道路料金引下げの効果で週末中心に人出はあるが、消費が伴っていない。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・夏物パーゲンも毎年来店する客は来てくれたものの、店頭の掲示を見て入店する客は全くなく、売上も上向きにはならない。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・今月も安価な品がいくらか動く程度である。資金繰りが非常に悪く、滞留品が増加するばかりである。
		一般小売店〔精肉〕(経営者)	お客様の様子	・週末が雨のため、夏休み中の行事である納涼祭や花火大会に人がなかなか集まらない。デフレ傾向に向かっている。
変わらない	変わらない	百貨店(総務担当)	販売量の動き	・スカッとした夏ではなく、夏物の動きが悪いが、ギフトの動きは良い。一部の人気商品は売れているが、全体の売行きは悪い。
		百貨店(営業担当)	来客数の動き	・7月は近隣商業施設オープンの影響があり、やや良くなっている感があったが、8月はまた衣料品を中心に厳しい結果となっている。
		百貨店(販売促進担当)	販売量の動き	・引き続き食料品以外は厳しい。ファッション関連は、秋物への移行期にあるが取り立てて目立った動きもなく厳しい。
		スーパー(総務担当)	販売量の動き	・食品や住まいの調度品等の必需品関係については、半年前からほぼ横ばいの状況であるが、衣料品については、数か月に渡って前年を大きく下回る状況が続いている。特に8月が良いとか悪いということはない。
		スーパー(統括)	単価の動き	・来客数は昨年並みに戻りつつあるが、もやし9円、豆腐29円等のように食品の1点当たりの単価の落ち込みに歯止めが掛からず、売上、利益共に厳しい。
		コンビニ(店長)	お客様の様子	・お盆過ぎには戻らと思ったが、若干、戻りが遅い。今のところ、全体の景気としてやや悪い気がするが、本当に困ったような状況は見受けられず、工事関係が若干入っているのでは何か補てんしている。景気自体は客の様子を見るとそんなに変わらない。
		衣料品専門店(統括)	販売量の動き	・お盆までは各地で夏祭りが多くあったが、そういった祭りもほとんど終わり、消費が大分減って来ている。

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(店長)	単価の動き	・既存ベースで見るとまだまだ厳しい。前年比で95%前後である。エコポイントの商品については単価が上昇している。
		家電量販店(営業担当)	お客様の様子	・半導体関連の企業の販売実績が回復しない。
		乗用車販売店(販売担当)	来客数の動き	・とにかく販売が不振なので、ミニ展示会を毎月やっているが、月を追うごとに来客数が減少している。夜、訪問販売で家庭を回っているが、選挙目当てと思われるっており、芳しくない。店頭への来客数も減っている。
		乗用車販売店(販売担当)	来客数の動き	・以前は展示会を行うと販売は伸びなくても来客数は望めたが、最近は展示会を行っても、来客数がない。目玉で安い商品を紹介したり、景品をあげるといっても、来客数は増えない。
		住関連専門店(店長)	販売量の動き	・販売量の動きと単価が共に下がったまま動きが無い。
		住関連専門店(仕入担当)	販売量の動き	・夏物に関しては8月に入っても消化状況が芳しくなく、その他商品の販売単価の低下傾向も変わらない。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・県外客は昨年より伸びているが、地元客の動き、予約件数共に減少である。
		一般レストラン(経営者)	競争相手の様子	・競合店からも夜の来客数が非常に少ないという話を聞いており、まだまだ景気の回復は鈍い。
		観光型ホテル(営業担当)	単価の動き	・高速道路料金引下げの影響により、マイカー客が大幅に増加しているが、客単価は下がっており、客数の伸びの割りに売上が上がらない。
		都市型ホテル(支配人)	お客様の様子	・9月と10月は大きな団体、国際会議、スポーツ大会等がある。予定通り開催されれば、若干上向いてくる。
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・新型インフルエンザ拡大が、また報道されるようになってきたので、方面によっては旅行を控える客が出てくるのが想定されており、申込の控えも目立ってきている。
		旅行代理店(副支店長)	お客様の様子	・新型インフルエンザの影響で取消しや変更になった客が戻ってこない。また、一般、団体の貸切共に、参加状況が例年に無く悪い。
		タクシー運転手	販売量の動き	・夜間の流し営業は相変わらず苦戦している。飲食店からの依頼は少なく、回復の兆しが見えてこない。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・7月あたりから中小製造業の一部に仕事量が多少戻りつつあるとの話も聞かれるようになってきているが、その程度で企業の業績が目立って良くなるわけでもなく、当然社員への跳ね返りも全くない。また、地域の果樹や野菜は6、7月の日照不足の影響もちらほらと聞かれるようになり、警戒感からか財布のひもはますます固くなっている。
		ゴルフ場(支配人)	来客数の動き	・リゾートコースでありながら、涼しさをアピールできず、集客に大変苦労している。相変わらず、客単価は落ちる一方である。
		競輪場(職員)	お客様の様子	・来客数、購買単価共に前年同月割れが続いている。
		その他レジャー施設[アミューズメント](職員)	来客数の動き	・24時間のアミューズメントパークだが、ひところは明け方の3時から4時で客が切れたが今は5時から5時半ごろまで客がいる。深夜帯の客の増加が見受けられる。ただ、店全体では増えているわけではなく、朝は客が少なくなっているの、総じて若干プラスというところである。
		その他サービス[立体駐車場](従業員)	単価の動き	・前月並びに前々月と比較して若干だが単価は約3%上向いており、来客数についても若干上向きに転じている。しかし、全体の売上はまだ良くない。
		その他サービス[フィットネスクラブ](マネージャー)	お客様の様子	・客は、仕事の休みが多く、収入が減っていると言っている。また、残業がカットされ、5時過ぎから客が利用しているところからも、景気は変わらない状況と判断している。
		設計事務所(所長)	来客数の動き	・現在手掛けている仕事は結構時間が掛かるため忙しいが、他の仕事で声が掛からない。来客による相談などの話はほとんど無い。
		設計事務所(所長)	来客数の動き	・相談、打ち合わせの来客数は多いが、契約に至るまでの確率は相変わらず低い。忙しいだけで、効率が悪い。
		住宅販売会社(経営者)	販売量の動き	・景気が回復しているという実感がなく、客の動きも極めて悪い状況である。

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		
やや悪くなっている		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・特に大きな変化はないが、顧客の動きは鈍い。		
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・販売価格を下げた目玉となる物件には申込があっても、通常価格のものは見向きもされない。		
		一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・エコポイントは家電業界にとっては追い風になるかと思われたが、結局は経済的に余裕のあるところの購入に止まっている。消費者は何事に対しても出費を控えたい様子で、商品の動きは鈍く、商売としては厳しい。		
		一般小売店〔青果〕（店長）	販売量の動き	・必要な物以外は本当に売れない。特に、果物は天気が悪かったせいで味も悪く売れない。		
		スーパー（経営者）	単価の動き	・食品の購買意欲が低単価に移行している。		
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・旧盆商品の動きが特に顕著だが、土産、ごちそうの動きが悪い。		
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・来客数は維持しているが、買上点数が下がる傾向は止まらない。		
		自動車備品販売店（経営者）	来客数の動き	・来客数が通常より少ない。無駄な行動を抑えたり、金を使うことを抑える傾向にある。		
		住関連専門店（開発業務責任者）	販売量の動き	・夏物の落ち込みが大きく、前年並みの来客数であるが1人当たり買上点数が大きく低下している。		
		スナック（経営者）	来客数の動き	・6月ぐらいに良くなりそうな感じがあったが、どんどん悪くなっている。安くしても簡単には来店してもらえない状況が続いており、より厳しくなっている。		
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・相変わらず売上が前月を下回っている。		
		旅行代理店（支店長）	お客様の様子	・個人旅行が動く月であるが、海外はもとより国内旅行も動かない。例年後半にかけての動きがあるが、総選挙の影響があるのか、直近の予約もなく終わっている。個人旅行、法人共に厳しい。		
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・9月からの秋の商戦に対し、例年であれば8月から販促物のデザイン等の依頼が営業を掛けずとも激増するが、今年度はこちらから営業を掛けてもなかなか受注に至らない。得意先の話では、景気の悪さで販促費のねん出が出来ないとのことである。		
		テーマパーク（職員）	販売量の動き	・以前は、飲食等で人数分の購入をしていたが、半分になるなど、購買力の低下が見られる。		
		美容室（経営者）	来客数の動き	・美容院の固定客が少しずつ減ってきているので、売上が悪くなっている。良い話が出て来ないので、定額給付金の効果もあまり上がっていない。		
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	お客様の様子	・車検整備の入庫量が、今月12%減少している。第一四半期、若干上向いたが、ここ2か月間で前年を大きく下回った。古い車両の入庫量が、幾分減少し始めている。		
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・新築は減っており、改修なども価格が大幅に低下している。		
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・先月に比べ、情報量が少ない。		
		悪くなっている		商店街（代表者）	お客様の様子	・減税や補助金により、一部商品の販売が良かったが、以前の状態に戻り、引締めが一段と厳しくなっている。
				一般小売店〔衣料〕（経営者）	販売量の動き	・観光地であるので、車社会の低迷で観光業が悪くなってきたのは大変なことである。
スーパー（経営企画担当）	来客数の動き			・先月末、市内に大型ショッピングセンターがオープンし、来客数、売上共に影響を受けている。		
コンビニ（店長）	来客数の動き			・買上単価もかなり低下している。		
衣料品専門店（経営者）	単価の動き			・大手衣料品専門店や大手スーパーによる安価なジーンズなどの販売がマスコミ等で報道されているが、小売店にはそのような価格では仕入れることが不可能で、販売できなくなっている。		
衣料品専門店（店長）	販売量の動き			・冷夏のため、夏物のセール品、また初秋の売上が極端に悪く、売上が30%減少している。		
高級レストラン（店長）	販売量の動き			・不況に加えて、新型インフルエンザの感染拡大や、総選挙、東名高速の通行止めなどで、夏休みの行楽客やディナータイムの宴会予約が激減している。		
一般レストラン（経営者）	販売量の動き			・天候不順と総選挙で来客数、販売量の減少が進み、高速道路料金引下げでファミリー客の流出が大きい。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スナック（経営者）	来客数の動き	・客の様子やますます競争相手も増えていることなど、不安材料ばかりである。
		観光型ホテル（経営者）	それ以外	・景気の底打ち感はあるものの、雇用と消費意欲が低下している。自社は前年比でプラスに転じたことができたが、宿泊業界全般をみると概ね前年割れである。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・現在、地方都市においては、景気の底だと思うが、あわせて、現在、総選挙の関係で、サービス業においては売上が伸びない。人も動かない。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・客の中で景気の良い業種が無くなってきた。昨年まで黒字だった会社が、今期は見通しが立たないと嘆いている。秋の慰安旅行の仕入れ時期だが、旅行の話ができない。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・全体的に動きが悪く、前年比で22%の減少である。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・売上が前年比8%減である。月ごとに見ていても5年前との比較で、毎月20%は減っている。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・受注が確実に減っている。
企業 動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・仕事量が増え、帰休等をしなくても済むようになってきている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車関連の仕事で北米や中国向けが好調で、期間限定ではあるが当社にも応援要請が来ており、対応を検討中である。建機関連の仕事も力強さはないが動きが出てきている。今年の初めからの臨時休業を今月から取り止めている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注が多少なりとも出て来て、底打ち感が出たという気がするが、長期的な受注ではなく、単発の受注が多い。これは景気対策による受注である。設備の関連でも国主体の設備で例年、年間10～20件だったものが、一度に50件来ている。景気対策の一環として仕事が回って来たと考えている。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・8月の受注、出荷関係については前年比80%近くまで戻っており、3か月前の5月と比べ、徐々に良くなっている。少しずつ景気が回復している。
	変わらない	その他製造業 [環境機器]（経営者）	受注量や販売量の動き	・ものづくり中小企業製品開発等支援補助金の採択が決まり9月から7か月間、通常の生産営業活動と重なるため、自分の上乗せ分も忙しくなる。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	取引先の様子	・取引先があまり良くないという話を聞いている。4店舗あるうち、2店舗を閉めるのでやや悪くなってきている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・若干受注が動き出したが、単発で継続しない。休業補償に頼っている。
		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、販売量の動き、取引先の様子等はあまり良い方向には向かっていない。
		その他製造業 [宝石・貴金属]（経営者）	受注量や販売量の動き	・業況は相変わらず悪く、特に8月の落ち込みは厳しい。お盆休みの店頭はガラガラで、商品委託の要望さえ無い。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・天候不順により、特に夏場の家電商品、レジャー商品、青果等の不作もあり、輸送量、依頼量は減っているが、エコポイント、エコカー減税等に関する製造業の荷動きは良く、全体的には前年を少し下回っている。
		金融業（総務担当）	取引先の様子	・受注状況や金額については、ここずっと厳しい状態が続いているので、景気は良くなったとは感じないと取引先の担当者が話している。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の様子からすると、大企業についてはいろいろなお金を使うという面も多少見受けられるが、小企業や個人についてはあまり変わらず、逆に使わない傾向もあるので、良くなっているというような感じには見えない。
		社会保険労務士	取引先の様子	・取引先の事業所が最低賃金より少し高い月給で求人を出したところ、結構応募がきたということである。
やや悪くなっている		食料品製造業（製造担当）	受注量や販売量の動き	・夏本番で数量が確保できるはずが、天候不順で思ったよりも伸び悩んでいる。
	化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・メインの商品がまるで売れず、壊滅的である。本業以外の仕事を行い、売上の確保に努めているが、焼け石に水である。	

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
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・8月はお盆休みの関係で稼働日数が少ないために、受注量、販売量が例月より下がっている。そういう意味で、今はあまり良い状況とは言えない。
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・考えられないような価格を提示する会社が出ている。
		金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・夏の天候不順もあってか、夏物衣料の売行きがかなり落ちている。消費者の買い控えや低価格指向も相当進んでいる。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・雨が多く、暑い日が少なかった影響は衣料品関係や飲食業に出ている。夏物衣料の動きは鈍く、秋物以降に期待するということや、ピアガーデンは開店休業状態が続き、暑さが戻っても取り返すまでには至らなかったと聞いている。チラシ出稿量は、総選挙関連チラシが約5%を占めたものの、前年比92.7%と低迷している。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・ものづくり中小企業製品開発等支援補助金など、助成金類への申請が殺到している。
		司法書士	受注量や販売量の動き	・自己破産等の後ろ向きの仕事はある程度あるが、本来ある前向きの仕事は減少している。
	悪くなっている	窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・店頭販売商品及び特注品受注共に動きが大変少なくなっている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・メインの客先のフルモデルチェンジを控えているため、既存の機種在庫調整が行なわれており、受注量は減少している。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・夏の販促としての折込チラシの発注が前年比で3割減っている。販促予算を投入しても集客が悪いとあきらめている物販店や飲食店が増えている。
	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（営業担当）	周辺企業の様子	・製造業は、業種により、派遣を復活する兆しがある。
		人材派遣会社（管理担当）	周辺企業の様子	・短期を中心に、新規契約が増加している。
変わらない		求人情報誌製作会社（経営者）	周辺企業の様子	・製造業を中心に週休3、4日の地元中堅企業も多く、景気の先行きは依然厳しい。他業種も求人企業は極端に少ない。求人広告に掲載する企業は1年前の30%ぐらいである。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、前年比で42.2%の減少で、前月比6.4ポイント悪化しており、求人の減少傾向には歯止めが掛からない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・21年7月新規求人数は、6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。
やや悪くなっている		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・求人数は少ない。募集が目立つのは、飲食、食品小売であり、それ以外の製造関係は、3か月前と同様に少ない。
		人材派遣会社（経営者）	採用者数の動き	・仕事の量が少なく、仕事が出て期間がとても短い。売上も落ちている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・有効求職者数が増加傾向にある。前年同月比で58.2%の増加を示し、景気はやや悪くなっているようである。
		学校〔専門学校〕（副校長）	求人数の動き	・求人社数が前年度から比較して半減している。県内の有効求人倍率の0.4を下回る状況であり、非常に厳しい。新卒求人体制を立て直しているが一向に良くならない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	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	乗用車販売店 （店長）	販売量の動き	・純受注、総受注共に前年超えで推移している。受注は目標比でも前年比でも上回るような、かなりのスピードで進んでいる。車種別で減税補助金対象車のコンパクトカー、軽自動車、ミニバンが非常に好調である。
	やや良く なっている	一般小売店〔家具〕 （経営者）	それ以外	・来客数は非常に少ない。その点ではとても良いという感じはしないが、他の要素、内装関係やリフォームの数は少し増えてきており、景気はいくらか良くなっている。
		一般小売店〔文具〕 （販売企画担当）	来客数の動き	・店頭小売に関しては、周りとの関係で淘汰されているため、来客数が増えている。問題だった外商系も、やっと案件が出てきている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・売上については引き続き前年実績を大きく下回ってはいるが、7、8月の状況は6月以前と比較して前年比で5～7%改善してきている。
		百貨店（総務担当）	来客数の動き	・今月に入って天候も安定してきたこともあり、来客数が前年並みにまで戻っている。前月から比べると約4ポイントの改善である。それに伴い売上高もやや改善傾向にあるが、購入単価、また購買率の改善には至らず、前年数比でいえば3～5ポイントのマイナス予想である。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・8月は売上査定をクリアできている。相次ぐ文化催事の実施、大型セール、さらに夏のこなれた価格のプロパー品の品ぞろえ、オーダー商品のフェアなど、施策を取り混ぜて展開した結果、来客数は前年を上回っている。上位客の特別招待への取組も奏功して、売上が拡大している。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・先月に比べると来客数はほぼ前年維持で、客単価が低い購買率は高く、想定したよりも下落幅が小さい。客は、来店して購買のきっかけとなる訴求があれば、購入をためらわない傾向がうかがえる。これまで低迷を続けた紳士服、婦人服も、価格訴求、汎用性等に納得性があれば購入する傾向がある。
		百貨店（販売管理担当）	単価の動き	・高額品があまり動かない月でもあり、1人当たり単価、1品単価の前年比は3か月前よりも上昇している。ただし、前年を下回っていることは変わらず、景気が良くなってきたとは言いがたい。しかし、8月は前年がオリンピックで昼間の来客数が落ち込んだこともあり、今年はやや持ち直しているとの推測もある。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・エコポイント制度での買換えが促進されている。
		乗用車販売店 （総務担当）	販売量の動き	・エコ減税、補助金制度の浸透があり、前年同レベルになりつつある。予算計画からは80%の台数にとどまっているが、3か月前から比べると確かに上向きにはなっている。
		都市型ホテル （スタッフ）	単価の動き	・婚礼1人当たりの単価が、前年より7,000円上がっている。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・新型インフルエンザの流行が少し治まっている。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・申込の電話件数が増えてきている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・2009年上半期のテレビ解約の増加傾向が、4月を底に反転して減少傾向にあり、純増数が計画値に近づきつつある。インターネットは依然堅調であるが、電話が若干下押し傾向である。
通信会社（営業担当）	お客様の様子	・地上デジタル放送対応テレビを購入したり、建物の地上デジタル放送対応をするために契約する顧客が増えている。		
観光名所（職員）	来客数の動き	・やはり夏休みに入り、天候にも恵まれたことで家族連れなどが増えている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
変わらない		ゴルフ練習場（従業員）	販売量の動き	・8月はゴルフ練習場の回数券フェア等のイベントが好調で、売上は前月比、前々月比、前年比をクリアしている。併設するレストランも、昨年度の売上が今年度もクリアしている。これは地域性にもよるが、近隣に住民が増えており、その利用があると見ている。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・このところやっと計画物件が出てきているようである。しかし、すぐには決まらない状況で、決まるまでには時間が掛かりそうである。
	商店街（代表者）	それ以外	・消費者のマインドが冷えているのは間違いないが、クレジットカードの取扱高を見る限り、世間であるほど悪いとは思えない。しかし、前年同月は間違いなく割っているの、良いとは言えない。	
	商店街（代表者）	競争相手の様子	・新聞に毎朝、大型店の特売のチラシが入るが、当店には及ばない価格で商売をしている。そういう点からも非常に危機感を感じている。	
	一般小売店〔祭用品〕（経営者）	販売量の動き	・昨年のこの時期に比べ、明らかに販売量が減っている。	
	一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	お客様の様子	・8月上旬から天候不順が続き、売上は大変厳しかったが、綿や薄物のジャケット類が良く売れている。夏物は8月後半ごろまでに売り切っている。	
	百貨店（売場主任）	単価の動き	・今月はプロパーが前年比88%、セールが同105%と、動きの傾向は変わらない。まだまだ価格意識が高い。	
	百貨店（総務担当）	販売量の動き	・衣料品の販売が低迷している。	
	百貨店（総務担当）	販売量の動き	・前年比マイナス約10%の傾向は変わらず、3か月前の情勢と全く変わっていない。	
	百貨店（企画担当）	単価の動き	・レジ単価は昨年来、前年を下回ったままだが、当月も同様の傾向である。7月は百貨店では中元ギフトが大きなポイントだが、団塊世代のリタイアを反映し、受注個数の減少が目立つ。	
	百貨店（広報担当）	来客数の動き	・7月の来客数は、6月に前倒した夏のクリアランスセール実施による先食い需要から来客数減が見られたものの、8月に入ってから通常月の状況に持ち直している。	
	百貨店（広報担当）	販売量の動き	・今年の2月以降、一段厳しい売上が続いていたが、7月は1けた台のマイナスまで回復している。来客数もお盆休みのなか、全国から幅広い客が来店し、また新しい独自企画イベントの効果で、これまで百貨店を利用していなかった客の動員も図られ、2か月ぶりにマイナス5%程度まで復調している。最も苦戦していたミセス婦人服も、前年をうかがうところまで来ている。	
	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・全く来客数が増えない。単価も低く、2重苦、負のスパイラル状態である。	
	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・商品購入までの、客の悩む時間やいろいろな物との比較行動は、以前とあまり変わっていない。	
	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・夏らしい天候ではなかったため、全般的に盛夏商材の動きが悪い。アパレル関連についてはプロパー商材の動きが特に悪く、また来客数もお盆の時期は一時期前年並みであったが、それ以外は軒並み1割減と厳しい状況である。唯一、食料品デイリー商材が前年並みの実績となっているが、野菜等の値上がりの影響があったためである。	
	百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・単価だけでなく、来客数の前年割れが続いている。	
	百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・ここ数か月同じ傾向であるが、宝飾品、ラグジュアリーブランド品の落ち込みが大きい。衣料品部門でも夏物衣料が振るわず、紳士服、婦人服共苦戦している。	



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
		百貨店（業務担当）	単価の動き	・来客数はほぼ前年並みに推移している。その一方で、特にクリアランス商品の最終の値下げ商品、セール品等についての売上は、前年比でも大きく下回っている。一般商品や特徴催し等の物についてはそれぞれそれなりの数字だが、特にクリアランス品等については相当に厳しくなっている。また、全体的な売上の中の商品単価がやや下がっている。売上の前年比のマイナス幅は先月よりも今月のほうが少なく済んでいるので、その意味ではやや回復基調かとも言えるが、大きく天候に左右されているような点も考えると、なかなか傾向が上向きになっているとはいえない。
		百貨店（副店長）	単価の動き	・客数は前年並み、単価は落ちたままである。
		百貨店（店長）	単価の動き	・8月の来客数は前年比99.0%、買上客数は同96.8%、客単価は同95.8%、1品単価は同100.9%と、7月と比較すると来客数はプラス2.8%、買上客数はプラス5.6%、客単価はプラス2.0%、1品単価はプラス6.7%と、すべての指数が改善している。要因としては、雨が少なかった天候要因や、7月の衣料品夏物セールの不振が8月でやや回復したことである。ただし、後半は衣料品の夏物不足があり、厳しさが予測される。先月同様、食料品競合店の改装戦略による苦戦が当月も継続し、前年を割っている。住関連については衣料品と違いセールも好調で、前年比130.8%と引き続き好調である。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・来客数と売上点数は多少良いが、やはり1点単価が下がっているため、あまり良い状態ではない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・この夏の天候不順により、季節商品の稼働が良くない。あわせて、特に単価ダウンがそれに拍車を掛け、厳しい状況が続いている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・単価は3月からずっと前年割れという状況で、その中で来客数が前年を上回ったり上回らなかつたりしているが、買上単価については3～8月の間すべて前年割れという状況である。なかなか単価を上げることが難しい中で、来店した客に点数を1点でも多く買ってもらおうような施策で頑張っているが、なかなか必要以外の物を手に取って買ってもらえないという厳しい状況である。
		スーパー（統括）	来客数の動き	・客の動向を見ていると、広告、特に価格を訴求した日用品、卵、しょう油等そういう物に対しては、行列を作っても朝一番から並んで買おうという動向がある。そして他の物は買わずに、そのまますぐレジに並んでしまう。そういう状況が非常に多く見受けられる。
		スーパー（仕入担当）	単価の動き	・客数は昨年並みであるが、特売を中心に全体的に価格が下がってきているため、点数が伸びても売上に貢献していない。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・タスポ効果が一巡して、先月、今月と客単価及び販売量全体が落ちている。そのようななかで、来客数はそれほど落ちてはいない。また、冷夏のため、本来夏だったらもっと売れるはずの飲料、冷たい麺類、アイスクリーム等で少し苦戦をしている。そのような影響で、本来ならばもう少し良くなってもよいのではないかとと思うが、変わらないと判断している。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・近くのコンビニが閉店したため来客数は増えているが、単価は逆に若干下がっている状況である。
		コンビニ（店長）	それ以外	・24時間営業、また、新規参入が早い等のコンビニの特徴が、特徴にならない時代になってきている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・当店のターゲットは少し高齢の方なので、8月の気温が例年より低めだったため、日中の出足がさほど落ちなかった。気温が低かった関係で、秋物の動きも多少早くなっており、前年比はクリアしている。
		衣料品専門店（営業担当）	単価の動き	・衣料品のバーゲンセールと閉店が続き、旧盆までは順調に売上が上がっている。
		家電量販店（統括）	単価の動き	・客数の回復はまだ厳しい状況であるが、エコポイント制度の効果で、地上デジタル放送内蔵薄型テレビは好調である。その他の商品の販売数量増が見込めるにはまだまだである。P I 値（買上点数÷客数）は下がっている。

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
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・整備は順調だが、販売はあまり芳しくない。例年だと8月が最も悪く、前年の3割減となっている。
		乗用車販売店 (渉外担当)	販売量の動き	・新型ハイブリッド車の好調に支えられ、販売は前年比プラス6%と、久し振りに前年をクリアしている。減税措置が追い風となっているが、購入車種の偏りは解消されず、総量の底上げ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、販売は前年比マイナス30%で推移している。
		その他専門店 [ドラッグストア] (経営者)	販売量の動き	・8月前半は非常に悪く、前年比95%である。後半になり、新型インフルエンザの影響でマスクや消毒薬などの関連品が急激に売れたため、後半は持ち直している。しかしその他は、非常に厳しい状態が続いている。
		その他小売 [ゲーム] (統括)	販売量の動き	・100万本以上売れる、いわゆる大型タイトルが複数発売され、市場は活況を呈している。しかしながら他のソフトは売行きが芳しくなく、業界全体としては3か月前とほぼ同じである。
		一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・吟醸酒から純米酒、ビンテージからハウスワインと、客数の減少と共に客単価、注文内容がシビアになっている。
		一般レストラン (店長)	来客数の動き	・今年の8月、特にお盆前後はとにかく人が少ない。このあたりはサラリーマンしかいないが、休みを長く取っているのかもしれないが、とにかく例年になく人がいない。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・やはり夏は他のレジャー、海、海水浴、居酒屋、ビアガーデンなどに客を取られて、少し悪い。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・契約数についてはここ3か月横ばい状態であり、底を打っているようである。
		通信会社(総務担当)	お客様の様子	・相変わらず、契約の解除や安いコースへの変更を行う客が多数いる。
		通信会社(営業推進担当)	販売量の動き	・量販店での薄型テレビの販売は好調で、当社の加入も増えているものの、一方で失業率が高くなっており、偏った購買層になっているものと考えられる。したがって一部景気が回復していると捉えるよりも、一部は安定的で一部は低迷しているというなかで、安定的な層の購買が増えているものと想定できる。
		通信会社(企画担当)	単価の動き	・地上デジタル放送対応テレビが安くなっていることの好影響がある。
		通信会社(管理担当)	販売量の動き	・いったん減少傾向が見られたが、当月に関しては前年並みである。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・変わらず良くない。新規オープンエリアでの加入数が伸びず、既存顧客のサービスアップグレードも進まない。
		パチンコ店(経営者)	競争相手の様子	・例年、暑い時の来客数は良くなるが、今年の夏はあまり暑くなかったこともあり、ライバル店を含めて、ピーク時の人数もそれほど芳しくない。
		その他レジャー施設[ホール] (支配人)	販売量の動き	・3週間にわたる主催行事が終了、完売のものもあったが、昨年に比し動員数は若干減少傾向にあり、この数か月は特に変化はない。
		その他レジャー施設[スポーツ施設] (支配人)	単価の動き	・来場目的の買いたい物やサービスについては多少高額でも購入意欲はあるようだが、目的外のものには極力出費を避けているようである。飲食では低単価でボリュームのあるものが売れ筋となっており、消費単価が上がってこない。
		その他レジャー施設[アミューズメント] (店長)	単価の動き	・来客数は前年比100%を超えて推移しているが、1組当たりの客単価が同90%程度と低くなっており、売上の厳しい状況となっている。特に長期休暇中は他の娯楽、行楽等に分散してしまった感があり、遊びに使うお金がまだ限られている。
		その他レジャー施設(経営企画担当)	お客様の様子	・スポーツ関連の商品、サービスは夏休みシーズンで好調ながら、客の視点は次へと向かっており、ニーズ的に小康状態で一服している。
		その他サービス[福祉輸送] (経営者)	お客様の様子	・当社が送迎を行っている福祉施設の予算上の状況があまり良くないということで、経費節減の動きが激しい。なかなか福祉の需要が増すのに応じて福祉関連の予算が充実というわけにいかないのが、悩みの種である。
		設計事務所(所長)	お客様の様子	・仕事の情報も無く、やる作業も無い、非常に悪い状態が続いており、変わりようがない。

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
		設計事務所(職員)	それ以外	・建設業界の景気が上向く要因も下向く要因も見当たらない。
		住宅販売会社(従業員)	来客数の動き	・都心マンションには客足は戻りつつあるが、郊外ではまだまだ、というエリアもある。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・8月は通常月に比較して落ち込むが、今年は更に悪く、前年比10%ダウンである。いまだに住宅減税等の効果は感じられず、住宅展示場等の集客については前年と変わらないが、本格的な商談には進まない。
		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%と、ここ数か月間は多少の増減はあるにしてもほぼ横ばいの状況である。売れている地域と売れない地域との格差が出てきており、価格帯もあるラインを超えると極端に動きが悪くなる。売主が業者の場合は赤字でも価格を下げ、何とか売却できるが、個人の場合は価格を下げられず、長期の在庫になるか売却をあきらめるケースが出てきている。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	お客様の様子	・夏休みも終わってニュース等で秋の気配も報じられるようになったため来客数は増えてきていて良い傾向ではあるが、買上は今一つである。
		一般小売店[家電](経営者)	販売量の動き	・シーズンが終わってしまったのでエアコンはもうほとんどないが、テレビ等のエコポイント制度での買換えが多少話がある程度である。全体的に単価が下がっているの、売上自体は下がっていく。
		一般小売店[家電](経理担当)	販売量の動き	・冷夏だったので季節商材の動きが悪い。エコポイント制度の追い風もあったが、商品単価が下がったので金額的にはやや悪い。
		一般小売店[家電](経理担当)	来客数の動き	・7月はエコポイント制度で少し売れたが、8月になって売れていない。天候のせいエアコンが売れないのが痛い。
		一般小売店[米穀](経営者)	販売量の動き	・産地生産者より仕入れたスイカを売っている米屋仲間があり、良い品質のスイカで20年以上変わらずに売れているのだが、よく買っていた小さな工場の経営者が1個も買わなかった。下請工場などは景気が悪いようである。
		一般小売店[文房具](経営者)	販売量の動き	・例年8月は需要があまり少ないので伸びていないが、それにも増してやや悪い。
		一般小売店[靴・履物](店長)	単価の動き	・客単価が下がり、値引き品に客の目が行っている。販売量では1万円以上の草履などの高級品の夏物がいつもは多少動くが、今年は全然動きが無い。
		一般小売店[茶](営業担当)	販売量の動き	・帰省ギフトの1人当たりの買上点数が減っており、売上も大きく下がっている。
		一般小売店[茶](営業担当)	販売量の動き	・ここ数か月、茶葉の売行きがあまり良くない。夏場はお茶は冷たい商品が主流となって当然と思われがちだが、売れる商品もまだある。急須を使わないティーバッグ商品は比較的値段が下がってきているのは事実だが、急須使用の茶葉よりはましである。
		スーパー(仕入担当)	販売量の動き	・今月上旬は雨と気温があまり上がらないため、夏の商品の動向が悪い。お盆以降は前年をクリアしているが、月トータルでは前年を下回っている。
		コンビニ(経営者)	単価の動き	・客単価の下落が続いている。
		コンビニ(エリア担当)	お客様の様子	・新規オープンのお店において開店セール商品が突出しており、バーゲンハンターが多く見られる。既存店においても、特売商品や戦略的低単価商品の動きが好調である。客単価はマイナス2%、客数はマイナス7%と厳しい状況である。
		衣料品専門店(経営者)	販売量の動き	・お盆や帰省の時期でもあるが、おしゃれ着よりも単価の安い実用着、Tシャツなどが中心で売れている。品選びもよく吟味しているので、余分な買物はしていない様子がうかがえる。売上の落ち込みも大きい。
		衣料品専門店(店長)	来客数の動き	・目的買いのみで、ついで買いの客が少なく、客数も客単価も上がらない状況である。
		家電量販店(従業員)	来客数の動き	・景気が悪く、世の中全体で買い控えが多い。
		住関連専門店(統括)	販売量の動き	・来客数はある程度あるが、それに伴って販売量が比例せず、伸び悩んでいる状態が続いている。

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	
		その他専門店 〔雑貨〕（従業員）	来客数の動き	・8月の夏のセールの数引きでも、客があまり購入しない傾向が強い。	
		一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・来客数が減っている。やはり会社関係が暇なので休暇を取る会社が多く、例年より夏期休暇を長めに取る。会社に出社しないということは、それだけ当店のよう飲食店にも来る頻度が減るということになり、来客数が減っている。それも不景気の影響である。	
		一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・来客数が前年より15～20%減少している。ケータリングも同10～15%減少している。	
		一般レストラン （スタッフ）	来客数の動き	・当店は場所が悪いので少し良くないが、場所が良い所でも全体で少しだが落ちてきている。夏は他のレジャーでお金を使っているようである。	
		都市型ホテル （支配人）	お客様の様子	・前年と比較して客の動きが鈍く、キャンセルなども出てきている。	
		都市型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・レストランの夜間の集客が全く伸びない。接待利用はあるにはあるが、来店回数が減ったり、他の料金の安い店舗に移ったりしている。また、8月8～16日のお盆の期間の集客も前年より減少している。宿泊は、近くのイベント会場での催し物の関係で単価を下げて集客を図ったが、それでも前年より1割強の減少である。宴会場は、前年と同じだが内容を少し変更した自社主催のイベントを打ち、前年より集客人数を少し増加させたが、他の暑気払い等の宴席が取り込めずに減少してしまっている。	
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・団体旅行の問い合わせが相変わらず少ない。電話も午前中に何件がある程度で、午後からはぱったりと来ない。受注しても料金交渉が必ずあり、収益が伸びない。	
		タクシー運転手	お客様の様子	・午前中はやや動きが良いが、午後0～4時までの猛暑の時間帯は激減している。夜は10時から終電までは動きはあるが深夜は良くなり、3,000～7,000円の中距離客が何回か当たれば売上は確保できるが、当たりがない時は例年を大きく割り込んでいる。	
		タクシー（団体役員）	お客様の様子	・相変わらず利用客が減少していたが、衆議院の解散後は特に繁華街等で深夜時間帯の利用客が少なく、厳しい営業環境が続いている。	
		タクシー（団体役員）	お客様の様子	・8月になって夏休みで客の動きは少し良いかと思っていたが、総選挙の影響もあり、動き自体は落ち込んでいる。	
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・地上デジタル放送に対する認識が高まってきており、デジタルサービスへの切替えを希望する問い合わせが増えているが、より安いサービスを求め、解約して他社へ乗り換えるケースが増加している。	
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・ゴルフ場の来場者が減っており、また、1ラウンドではなくハーフで帰る人が多い。日曜日の予約者が特に減っている。もちろん暑さ、天候不順の影響もあると思うが、それにしても少ない。高速道路料金引下げの影響もあるのかは不明である。	
		競馬場（職員）	単価の動き	・客1人当たりの購買額は前年比10%程度の減少となっている。また、前月との比較でも減少している。	
		その他サービス 〔保険代理店〕 （経営者）	来客数の動き	・販売店同士の安売り合戦である。	
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・民間の工事が特に落ち込んでいる。同業者を見ても仕事が昨年より更に落ち込んでいる。	
		住宅販売会社 （従業員）	販売量の動き	・お盆休み前までは販売が動いていたが、お盆休みを含めそれ以降、販売が止まった状況である。	
		住宅販売会社 （従業員）	単価の動き	・客に今月中に結論を、と求めたりするが、営業の立場からすると、ローン控除や住宅に関する税制控除といったものは全く後押しにもなっていない。客はじっくりと腰を落ち着けて、2～3か月いろいろなメーカーを比較検討して結論を出すという長期型の商談が増えており、新規の客がなかなか少なくなっている。	
		悪く なっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・周りでは良くなっていると言っているが、当店は取引先より更に引締めを要求されている。
			商店街（代表者）	販売量の動き	・今年は天候不順ということもあって、浴衣の販売点数が昨年と比べると3割ほど減少しており、売上が大変低下している。

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
		一般小売店〔和菓子〕（経営者）	来客数の動き	・高速道路料金引下げに伴い、お盆の帰省土産の需要は前年並みに推移したが、お盆が終わった後の落ち込みはかなり激しいものがある。月トータルでは、マイナス幅が大きい。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・一般客も少ないが、料飲店については20%ものマイナスである。板前等も減らした店もある。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・ディスカウント等の安売り店に客が集中し、小さなお店の来客数は少なく感じる。また、客単価も少ない。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・タスポ効果がなくなり、売上が前年比90%強にとどまっている。特にお中元、サマーギフトの売上が大幅にダウンしている。また、プライベートブランドの低単価商品が主流になり、売上が伸びない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・天候不順により、客は夏物セールに全く興味を示さない。顧客の来店回数も大幅に減少している。デフレ感のある価格に慣れ、セールでも数字が作れない。
		衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・今月は近隣の駅ビルが耐震補強工事のため7月末で閉店となり、その分の客数増を期待していたが以前よりも悪く、前年比82%と厳しい結果である。必要な物だけしか買わない客の動きは何も変わらない。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・トラックについても環境助成金が出るということでここ数か月、商談も頻繁に出てきており、販売量も少しずつ増えてきている。ただ、ここに来てそれがびたりと止まった状況である。要するに助成金が枯渇するようになってくると販売が無くなるということで、あくまでも将来の先食いをしているような状況である。それに加えてリストラ等が行われ、消費も拡大していないためにトラックの仕事量が大きく増えていない。これらを踏まえて、販売量が増えない現状としてはどうやっても厳しい。
		その他専門店〔服飾雑貨〕（統括）	お客様の様子	・客単価が低迷している。
		その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	販売量の動き	・安い物しか売れないし、それも続けては売れなくなっているため、品ぞろえが非常に難しい。
		旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・今年の夏は雨が多すぎて、海水浴客やホテルに宿泊する客の数が激減している状況である。天候不順と高速道路料金引下げの安さが際立って目立ってしまい、とにかく宿泊に関する来客が少ない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月に入って特に、どこまで落ちるのかという状況である。一層の減収に次ぐ減収となっている。客もとにかく早く帰るか終電のあるうちに帰るといった状況であり、都心も繁華街も閑散としている。
		タクシー運転手	それ以外	・東京では幹線、市街地、交差点付近には必ず乗客がいて、タクシー乗り場にタクシーが入ってくるのを客が待っていた。規制緩和があり、世界的に不況となつて以来、この状況はまず皆無に等しく、それどころか駅乗り場、客が出てきそうなビル正面玄関は、空車列が50～100メートルと連なっている。その最後部に並ばなければ客にありつけず、下手をすればその列にも並びきれない時もある。
		タクシー運転手	来客数の動き	・乗る客の数が減っており、乗ったとしても近場の客しかいない。
		その他サービス〔立体駐車場〕（経営者）	来客数の動き	・来客数が少なくなっている上、単価まで下がっているため一向に景気回復の兆しが見えない。
		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、住宅の販売については順調に進んできている。在庫も減ってきているが、すべて赤字の販売になっている。また、今までになく銀行の融資が厳しく、資金繰りが苦しい。
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（経営者）	取引先の様子	・悪いながらも、3か月前と比較すれば若干良くなっている。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・今月は法人印が比較的多く、1つの会社で3本の注文がある。薬関係の薬局だが、3つの支店を増設ということなので、上向きの会社のようなのである。

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		精密機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・今週客先の幹部と話す機会があり、確実な情報ではないが、急にメーカーから発注が来たりしている。車載関係はピーク時の6割以上の受注があるが、建機、半導体、医療関係はまだ伸び悩んでいる。
		その他製造業〔化粧品〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・取引先によっては、良くなってきたと実感している所が増えてきているようである。
		建設業（営業担当）	取引先の様子	・少しずつであるが不動産活用の話が多くなり、現実には売買が行なわれ始めている。
		社会保険労務士	取引先の様子	・資金繰りの厳しい会社がある一方、休業等が取り止めになっている会社も見受けられる。
		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	・建設、不動産業界の景気落込みが一段落したようで、マンション関連設備の設備投資の受注件数も若干伸びてきている。
		繊維工業（従業員）	受注量や販売量の動き	・景気が悪いまま推移しているため、変わらない。天候不順の影響で夏物は全く売れず、冬物は前年に比べ大幅に受注が減少している。来年の春夏物の受注も大手低価格ファッションストアに押され、国産メーカーは受注が大幅に減少している。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	取引先の様子	・取引先からの仕事の依頼が非常に少なくなり、工場の稼働も悪く、困難続きの毎日である。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・景気が良くなってきているのは、大手だけである。GDPが上がってきたとはいえ、中小、零細企業にはその実感は全く無い。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・いまだ受注量、金額共に上がってこない。中国向けのみ増えているようだが、大手企業の現地調達化が進み、国内企業は厳しい。
		一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先の仕事量そのものは基本的に多くもなく少なくもなく、様子が分からない状態なので、非常に厳しい。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・仕事の注文がほとんど止まったような状態である。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・実際の売上が多くなっていない。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年同期比マイナス50%が続いており、売上が減ったままの底ばい状態である。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・もう8月が終わりになるが、全く変わらず、上下もせず、悪いままである。当社に出入りしている業者も全く笑顔も無く、むしろあきらめ笑いをしている。全然動かないので、もう今年は諦めているような状況である。
		その他製造業〔鞆〕（デザイン担当）	取引先の様子	・一部の取引先では、しばらく控えていた販促品の発注を考慮し始めている。自社製品の販売促進のためなら前向きに感じるが、売上の落ち込みに歯止めを掛けるためとすると、どちらとも言えない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新築案件はほとんど話が無くなってきており、リフォームや改修工事で繋いでいる。民間工事も少なくなり、公共工事も少なく、先が大変不安である。
		建設業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・製造業以外からの見積依頼は増加しているが、実際の受注段階になると他社との価格競争が激しく、低価格受注が続いている。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・出荷量は、4月から計画を下回ったままで低調である。
		通信業（総務担当）	それ以外	・販売攻勢に対する反響が弱く、販売手法上の問題というよりも購買意欲の停滞を感じる。
		通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・受注数量は低い水準で横ばいが続いている。
		金融業（渉外・預金担当）	取引先の様子	・中国や東南アジア等からの輸入鋳物と日本鋳物との競争が激しくなっており、太刀打ちできないと取引先は言っている。
		金融業（審査担当）	取引先の様子	・自動車関連下請企業では、一時の受注激減の状況を脱して若干売上の伸長はみられるが、週休3日を継続しているなど、本格的回復には至っていない。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・自動車メーカーの一部は新型ハイブリッド車中心に増産しているが、下請部品メーカーは受注大幅増加というところまで回復はしていない。
不動産業（総務担当）	取引先の様子	・オフィス需要がないのか、空室に申込が全く入らない。この数年見られない現象である。		

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
		広告代理店(従業員)	取引先の様子	・開港150周年でビジネスチャンスを期待していたが、思ったより集客が伸びずに低迷している。
		税理士	取引先の様子	・衣料品は冷夏の影響で前年売上から大幅にダウン、飲食店の売上も減少している。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・悪いままの状態推移している。ほんの一部の製造業では、受注した、という話もある
		経営コンサルタント	取引先の様子	・天候不順等が影響して小売店の動向は良くない。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・公的機関が開設している経営相談窓口での相談内容による。昨年来、創業相談の割合が増えているが、最近、昭和40～50年代生まれの相談者が目立つ。これまで比較的少なかった層である。雇用保険切れが近付き、創業せざるを得なくなった事情がうかがえる。長年あためてきた夢を実現するといった内容ではなく、事業プランの完成度が低く、スタート後の壁が憂慮される内容が多い。総務省発表の失業率増加がうなずける状況で、生活段階では良化傾向はとて感ぜられない。
		税理士	取引先の様子	・特殊な技術を持つ建設業の会社では、米国の大手金融機関の破たん前まではそこそこ仕事があった。バブルの時よりもずっと単価は下がっているが、そこそこの単価は取れていた。しかし、今は思い切り単価が下がり、かつ、仕事量も激減しており、交際費をいくら使っても仕事が取れないというかなりひどい状況である。
		その他サービス業[警備](経営者)	取引先の様子	・公共工事の動きもそう変わらず、月並みの受注で推移している。
		その他サービス業[映像制作](経営者)	受注価格や販売価格の動き	・長期にわたる安値安定の傾向で、固定してしまうと上昇する要素が無い。
		その他サービス業[ソフト開発](経営者)	競争相手の様子	・街中の様子、飲食店等の混み具合やヒアリングの結果より、変わらない。
		その他サービス業[廃棄物処理](経営者)	受注量や販売量の動き	・顧客工場の稼働率の改善がまだ見られず、全体の受注量は低迷している。原材料も廃棄物も、まだまだ停滞している様子である。
		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	・契約金額についても特に大きな変動は無い。
	やや悪くなっている	食料品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・飲食業やそれに関連する仕事は、雇用環境悪化の影響を今受けている。
		食料品製造業(経営者)	取引先の様子	・菓子の製造販売をしているが、店舗数は減少し、製造と販売は分離してきている。
		出版・印刷・関連産業(経営者)	受注量や販売量の動き	・相変わらず電話、ファックス、見積等、仕事になるような話が全く無い。
		出版・印刷・関連産業(所長)	受注量や販売量の動き	・天候不順が一番の要因だが、8月のお盆時期、9月の大型連休を控えている影響もあり、受注量が伸び悩んでいる。また、流通関連の取引先でチラシのサイズダウンや、回数、印刷枚数減が多く見られ、苦戦が続いている。
		その他製造業[鞆](経営者)	受注量や販売量の動き	・先月までかなり順調であったが、今月に入ってからはかなり仕事の量が落ち込んでいる。得意先も結構苦戦している。
		輸送業(所長)	受注量や販売量の動き	・8月はもともと、荷動きが活発な月ではないが、特に今年は冷夏の影響で飲料関係の出荷が少ない。
		金融業(支店長)	取引先の様子	・融資をしている取引先の中小企業の業況が悪く、売上もそれほど上がっていないため融資の返済ができず、条件変更または元金据え置きという話が多く出てきている。会社の業況が悪いということは、その従業員もやはり厳しくなっているので、全体を考えるとやはり景気は悪くなっている。
		不動産業(経営者)	競争相手の様子	・大型店舗は相変わらず動きが鈍く、賃貸駐車場の解約も増えている。新築の完成物件も、全部契約ができない状況が増えている。
	悪くなっている	プラスチック製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・すべての顧客で受注量は半減、またはそれ以下となっている。ここまでの落ち込みは今まで経験したことがない。

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
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・仕事は出てきており、見積の案件は多くなったが、単価の面で、安めに出しても注文が取れない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新規発注の引き合いはあるが、どうしても成約するまでには至らない。相変わらず、メンテナンス修理で辛うじて事業を継続している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・景気が悪いうえに夏休みということもあり、仕事が暇になっている。昨年までは大型物件の受注が何件もあったが、今は全然無い。
		建設業（経営者）	取引先の様子	・景気底打ちと言われているが、まだまだ本格回復基調には遠い。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取扱量の減少に歯止めが掛からず、輸送量が激減している。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・商品価格等は非常にコストダウン要請を受け、事業者は大変苦しんでいる。
		輸送業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注量は減る一方である。価格は10%値引きができれば契約を解除すると要求され、困っている。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・この時期は例年夏枯れではあるが、今年は落ち込みがひどく、前年比で売上が6掛けで、更に粗利率も下がっている。秋の人員整理でしのぎきりたいが、粗利率低下の環境の中での人員整理により残存社員の忙殺化が起こってしまうと、将来像が描けないという暗い未来になってしまう。生産性の向上しかないが、これもそうやすやすと進むものではない。
		その他サービス業[ビルメンテナンス]（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・一時期少なくなった契約金額の減額要求の件数が増えてきている。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・派遣から直接雇用に替わる契約や、紹介予定派遣のニーズがある。また、新たに販売業務において、派遣が発生している。
		人材派遣会社（業務担当）	周辺企業の様子	・各企業の人員削減が一段落し、どの企業も必要最低限の人数で対応している状態だが、出荷などで瞬間的に仕事が増えると労働力不足になる日が出てくる。仕事量の波動に対応するため、派遣社員を再受け入れする企業が出始めている。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・総選挙関連の単発的な需要があり、一時的に求人が増えている。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・例年8月というのは求人が少ないが、今年の場合も全く状況は変わらない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・新卒採用面において、8月末現在の未内定者は、就職希望学生の40%近い。就職イベントに参加する学生は昨年より2倍で推移している。就職先が少ない状況であり、企業の採用手控えは当面続く。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	周辺企業の様子	・通常であれば落ち込みやすい8月が、7月と比べてさほど変わらない状態である。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・新規求職申込件数は昨年12月以降、前年同月比で2けたの増加で推移しているなか、新規求人数は減少し、6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）	求職者数の動き	・窓口での相談、照会に訪れる求職者の数は以前と変わらない。多い人数でそのまま止まっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は4月（15,363人）、5月（10,487人）、6月（11,369人）、7月（13,808人）となっており、5月を底に増加傾向となっている。昨年より約30%強減少しているものの、昨年も同様の動きがあった。8月の求人数が7月を上回るようであれば少しずつ回復していると言えるかもしれないが、現状では変わらない。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・当社は製造メーカーを多くクライアントに持っている。生産は、一時の急激な落ち込みから底を打ち、少しは以前に戻ってきているようだが、まだまだである。将来に対するこれからの心配があることと、まだ十分に戻りきっていないという意味では、求人の数も全く増えていないし、非常に慎重な姿勢を取っている。



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（職員）	採用者数の動き	・景気は底を打った感はあるものの、完全失業率は過去最高を記録しており、まだまだ雇用面においては時間が掛かりそうである。
		学校〔専修学校〕（就職担当）	求人数の動き	・求人獲得数は、前年同月比で10%程度減少している。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・求人件数が昨年度に比べ激減し、前年同月比50%減くらいである。また、採用人数も若干名の所が多く、就職試験のハードルが高くなり、内定がなかなか得られない状況にある。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・契約終了後、新規の受注が無い。
			人材派遣会社（支店長）	それ以外
		人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・派遣就業先企業で、スタッフ都合による契約期間満了後の後任採用がほとんど無い。
		求人情報誌製作会社（広報担当）	周辺企業の様子	・全く元気が無く、明るい話題も無い。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求職者数、有効求職者数の増加傾向は幾分鈍ったが、新規求人の減少傾向はとどまる様子が見えない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人申込件数が、前年同月比で2けたの減少が続いている。
	悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・8月はお盆がらみの落ち込みが例年あるが、今年は特にひどい。期間限定の募集を毎年出している所も全然出さない。いつも的人数で何とかやり繰りしたり、昨年、一昨年雇用した人に連絡を取って集めるなど、募集自体を出さない。
			職業安定所（職員）	求職者数の動き
		学校〔専門学校〕（教務担当）	採用者数の動き	・昨年度までは8月までが内定のピークだったが、今年は8月に入っても内定者がほとんど出ない。

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

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・消費不況は少し緩和され、消費も少し増えてきているので、回復基調にある。
		乗用車販売店（総務担当）	来客数の動き	・新車購入時の減税及び補助金の影響が大きい。
	やや良くなっている	一般小売店〔書店〕（経営者）	来客数の動き	・来客数は前年同月比で15～20%増えている。リサイクル書店にとっては、今は追い風になっている。
		百貨店（仕入担当）	販売量の動き	・全体の販売量の前年同月比は若干上向いてきている。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・季節商材が売れている。
		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の効果により、テレビ、DVDの販売量は、前年同月比で50%を上回る勢いで伸びている。一方、エアコン、扇風機の季節商材は前年同月を大きく下回っている。全体としては、若干良くなっている。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・客の話によると、仕事、残業が増えて、給料も増えているとのことである。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・エコカーの購入補助金と減税の効果もあり、販売量は増えている。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	来客数の動き	・バラエティギフトなどの不要不急品に対する消費意欲が、にわかに見受けられるようになっている。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	販売量の動き	・単価の低下傾向は変わっていないが、販売量は少しずつではあるものの上向きかけている。

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		観光型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・法人客の動きは相変わらず良くなく、団体の宿泊、日帰り宴会が落ち込んでいるが、個人の宿泊は予想以上に伸びており、来客数は前年同月を1割以上も上回っている。ただし、低単価が多いため、売上は微増にとどまっている。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・来客数は少し戻ってきているが、競争が厳しいため、単価を確保できていない。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・5、6月は、新型インフルエンザの影響があり大変であった。7、8月はまずまずの成績である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・7月後半以降特に土日に雨が多く、レジャーや若者の動きが悪かったため、利用者数は例年よりも少なくなっている。また、高速道路料金引下げの影響が、お盆を中心に、駅から利用する客も例年と比べて少ない。
		テーマパーク職員（総務担当）	来客数の動き	・夏休みの入場者数は、前年同月を確実に上回っている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・例年ならばお盆の帰省期の売上は1年間で最も多いが、今年の販売量は前年同月の92%ほどであり、例年に比べて若干悪い。特に例年ならば土日の売上が増えるのに対して、今年は平日でも土日も売上は変わらない。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・省エネ家電のエコポイント制度の対象商品の動きは良いが、全体の動きはあまり良くない。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	お客様の様子	・お盆の売上はまずまずであったが、余分な物を買わない風潮は依然として根強い。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	お客様の様子	・個人経営の飲食店の新規開店の問い合わせが少し入ってきている。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	販売量の動き	・新型インフルエンザで世間は騒がしく、マスコミの過剰報道もあって、マスクや手洗い用消毒剤の売上が増えている。品切れ気味であるため、今後は供給に間に合なくなる可能性もある。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・来客数は相変わらずであり、客単価も依然として低い。
		一般小売店〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・売上は、過去2年間の同月と比べて15%ほど増えている。その最大の要因は、気温が過去2年間と比べてかなり低かったことである。例年ならば、気温が上がる夏場には、パン、ケーキ類の売上は減少する。ただし、少し前からの天候不順により、レタス、キャベツ、キュウリ、トマトなど、価格が2～3倍になっている原材料が多いため、売上の割には厳しい。
		一般小売店〔惣菜〕（店長）	販売量の動き	・担当する店の客は比較的年配が多く、ある程度の貯えがある人が多いと思われるが、それでも最低限の買物で済ませようという傾向はまだ続いている。
		一般小売店〔書店〕（営業担当）	単価の動き	・来客数は減少しておらず、新型インフルエンザ等の影響も感じ取れない。ただし、客単価は確実に低下し続けている。クリアランスセールが当たり前という考えが浸透している。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・6月にクリアランスセールの一部を前倒しし、売上増となった反動により、7月の売上は前年を下回っている。6、7月を合算すると5月と同水準であり、景況感が大きく上向いたという印象はない。来客数が低水準である一方で、カード顧客を中心に購買率は上がっており、営業成績は何とか踏みとどまっている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・例年と比べて涼しかったこともあり、客との会話ではプールや海などに外出するという話題は少なかった。そのため、水着などの夏期商材の売行きが良くない。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・お盆の時期は例年ならば家族連れでにぎわっていたが、今年は来客数が減り、暇である。子供向けの祭事のみ少し忙しい様子であるが、その客は売場に流れて来ていない。紳士フロアでは、平日の夕方に少し客が入ったかなという感じであり、来客数は少ない。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・例年ならば7月からセール商戦をスタートさせていたところ、今年は売上不振対策として、4月末からセールを展開している。この前倒しの影響により、例年は8月に一定の売上を確保するセール商材の動きが、今年は鈍い。取引先も製品作りに慎重になっているため、初秋商材の品数は非常に少ない。その結果、魅力ある品ぞろえは実現できておらず、売上はここ数か月と変わらず低迷状況にある。

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（販売担当）	お客様の様子	・前年同期と比較すると客の購買に勢いはないが、何かを買いたいというニーズは決して小さくない。新しい物、トレンド物に対しての購買意欲は、商品を手にする頻度や人数を見ると、改善の兆しがある。ただし、価格に対する厳しさは変わっていない。また、単価の低下は継続しており、値札を見ずに購入する衝動買いもほとんどない。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・6、7月はボーナス需要もあり、景気は若干上向きになってきたと感じたが、今月は一転して財布のひもが固くなり、3か月前の状況に戻っている。また、秋物の立ち上がり時期にあるが、例年と比べて新作の動きは鈍い。天候不順で夏の到来を感じるのが遅く、季節のメリハリがなくなってしまったせいもあるが、どの百貨店も8月末までセールを継続していることが影響している面もある。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・8月の消費、景気は、相変わらず良くない。スーパーも良くないが、昼食に出掛けるイタリア料理店、寿司屋、フランス料理店等でも、精一杯努力しているにもかかわらず、売上は悪い。そこで働くパート、アルバイトの労働時間が短縮されているため、収入が減っている。中小企業の景気は、全体的にはまだまだ良くない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・必需品の販売量は変わらないが、それ以外の物が動いていない。また、単価はまだまだ低下している状況であり、売上は非常に厳しい状況にある。単価が安いにもかかわらず、客当たりの販売点数は伸びてきていない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数はほぼ横ばいであり、前年並みである。しかし、単価の落ち込みが相変わらず大きい。
		スーパー（店長）	単価の動き	・販促強化により来客数はなんとか維持しているが、客単価の下落は以前と変わらない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価、商品単価等は、一段と低下傾向にある。第3のビールの100円販売や野菜価格高の中での緊急値下げなどが低単価化を促進しており、利益を圧迫している。また、冷夏によって、衣料品の売上は前年同月比70%となっている。
		スーパー（店員）	来客数の動き	・日中は暑いいためか、来客は朝と夕方に集中している。夕方に値引き商品を買って行く客がかなり多くなっている。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・売上の前年同月比は低下傾向が続いており、なかなか上昇してこない。価格競争の激化により、単価が上昇してこない。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・来客数、単価共に悪化が続いている。
		衣料品専門店（販売企画担当）	販売量の動き	・夏物はほとんど動いていない。回復している部分もあるが、ほとんどの客はまだ回復していない。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・暑い日が少なく、前年と比べてエアコンの販売が不振である。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・来客数は前年同月と比べてほぼ半減しており、受注台数も約3分の2に落ち込んでいる。特に最終週は、総選挙の影響のためか、客の動きは全くない。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・ここ2、3か月の来店客は、確かに増えている。ただし、競合も多くなっている。既存客も、色々と検討の幅を広げている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売状況は、営業所によって、また営業マンによって非常に差があり、景気の動向は把握しにくい状況にある。
		乗用車販売店（従業員）	それ以外	・最近少し新車が売れているためか、中古車も動き出している。物が出てくれば購買意欲も出てくる。若干、動き出してきている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型ハイブリッド車の受注台数は、4月から始まったエコカー減税や環境対応車への買換え補助金政策の浸透によって好調に推移してきたが、年度内納車ができなくなり、大きく落ち込んでいる。しかし、ハイブリッド車以外の減税等の対象車の販売は、前年同月比でプラスで推移している。全体的には、前年の数字は確保している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 〔雑貨〕(店員)	お客様の様子	・特売日などの客が購入する日とそうでない日の違いが鮮明になっている。
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・悲観するほどの悪化傾向にはなく、来客数は前年並みである。
		都市型ホテル (営業担当)	お客様の様子	・客の間でも景気の回復感は少しずつ出てきているが、購買力が増えるまでには至っていない。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・9月の大型連休に旅行を計画する人が増えてきている。その一方で、新型インフルエンザの急拡大に伴う旅行の取消しも目立ち始めている。不安定な要素が多いため、取扱量は横ばいになっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・深夜の飲食店関係の客を中心に営業しているが、3か月前と比べると、低い水準で変わっていない。ただし、ここ1、2年飲食店関係の客は減っており、前年同月と比べると今月はずっと悪くなっている。深夜の人出も少なく、終電を過ぎるとほとんどまばらとなり、タクシーのほうが多い様子である。
		通信会社(企画担当)	販売量の動き	・客の低価格メニューへの移行は進んでおり、節約志向は完全に定着している。
		通信会社(サービス担当)	販売量の動き	・転居に伴う光回線の申込は増えているが、販売量は以前と変わらない。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・販売動向に変化はない。
		通信会社(開発担当)	それ以外	・電話回線のメタル回線から光回線への契約変更の増加が続いている。その一方で、他事業者に流れる件数が増えている。
		テーマパーク (職員)	来客数の動き	・1か月間の入場者数はやや低調であるものの、1日当たりで見ると、天候が良ければ多くなっている。
		ゴルフ場(企画担当)	来客数の動き	・入場者数は、全体的にみると好調である。ただし、山間地にある避暑地のゴルフ場の入場者数は、天候不順によってやや減少となっている。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・例年お盆までの時期にはかなり忙しくなるが、今年は客の来店間隔が長くなっているため、それほど混み合うことなく通常の時期と変わっていない。
		設計事務所(営業担当)	それ以外	・ボーナスのカット、減少が大きく影響している。
		住宅販売会社 (従業員)	来客数の動き	・お盆休み後の客の動きに期待していたが、動きはあまりない。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・受注件数は、横ばいである。
	住宅販売会社 (従業員)	競争相手の様子	・住宅建築のための土地購入意欲が低下してきているため、新築住宅の購入にはつながらない。	
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	販売量の動き	・例年ならばお盆の帰省客の繁忙期であるが、販売量は完全に減少している。その要因は3つあり、消費マインドの低下、高速道路料金引下げの影響と新型インフルエンザの流行である。駅や空港の売店の売上は、大幅に減少している。天候不順により、水ようかんなどの夏期商材の売上も大幅に減少している。
		一般小売店〔高級精肉〕(企画担当)	販売量の動き	・食品業界では不況の到来も遅れるが、回復も遅れる。低価格志向はまだまだ続いている。また、中元期の始まりは年々早くなっているが、今年は突然終了した感がある。
		一般小売店〔自然食品〕(経営者)	お客様の様子	・値段が高い商品は、一部の固定客を除き手を出さない。値段が安い物が売れていて、比較的値段が高い果物などは全く動かない。
		一般小売店〔贈答品〕(経営者)	それ以外	・冷夏、夏のボーナスの減少と余剰資金の減少によって、贈答品店への来客数が減少していることに加え、買上単価も低下している。夏物はたくさん売れ残っている。客は付き合いの範囲を狭くしており、財布のひもは固くなっている。
百貨店(外商担当)		販売量の動き	・例年ならば夏物を最終処分する月であるが、天候不順というマイナス要素が加わり、夏物衣料はさっぱり動いていない。	

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（販売担当）	お客様の様子	・例年ならばお盆前の決算棚卸でセール品の取扱いを終了し、プロパー商品に移行していたが、今年は景気動向が厳しい影響で、9月1日までセールを延長している。その結果、色・デザインのバリエーションが少なくなったセール品と、品ぞろえが少ないプロパー商品との間でつづし合いになっており、全体としてブランド品の売上は前年同月の80%に届かない見込みである。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・客の小売店では、天候不順等々により、売上は相当落ち込んでいる。ただし、悪くなる度合いは若干弱まってきている。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・来客数は、前年同月比で3.6%減少している。お盆期間中の売上も、前年同月比で3.8%減少している。
		コンビニ（企画担当）	来客数の動き	・客単価の低下よりも、来客数の減少による影響が大きい。客は明らかに来店を控えようとしている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・清酒の冷酒、吟醸酒の動きは例年より良くなっているが、主力のビール類など飲料水の動きが非常に悪く、全体の売上は前年同月比で10%ほど落ち込んでいる。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・売上は前年同月を大きく下回っており、必需品以外は購入しない傾向が継続している。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・前年同月と比べて単価は30円低下し、売上は10%減少している。下げ止まりはまだ感じられない。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・来客数、客単価共に5%ほど低下しており、売上も落ち込んでいる。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・明るさがなく、底はまだ見えない。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・エコカー減税等により新車を購入する人もあるが、家電業界では、価格競争によって単価は低下しており、また客の購買意欲が低く財布のひもが固いことに伴って販売量も最低限となっている。
		乗用車販売店（従業員）	単価の動き	・減税や補助金のおかげで持ち直してきているが、1台当たりの利益は減っている。これは、減税対象の車がコンパクトカーや値引き競争が激しいミニバンに多く、利益の出る大きな車は売れていないためである。この傾向は月を追うごとに強くなってきている。
		住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・建設業界では、持ち家住宅、分譲マンション、賃貸マンションを始めとして、公共建築物でも民間建築物でも減少または見直しが続いている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・土日の来客数、客単価の落ち込みはやや小幅になっているものの、平日の客数、客単価の動きに改善がみられない。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・一部の消費者は景気に左右されていないが、半数程度の客は今後かなり景気が悪くなると考え、すべてに対して慎重になっている。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・旅行業界が1年間で最も活気の出る時期であるが、今年は帰省する人の切符の手配も含めて、来客数が少なくなっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・お盆休み中に出費に加えて、9月の大型連休での出費も考えて、客はこの時期の消費を抑えている。
		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数はやや減少している。
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・例年ならば繁忙期であるが、お盆だからと髪を切りに来る人は少なくなっている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・5、6月も悪かったが、今月も暑さに加えて前半は雨が多かったため、客足は遠のいている。
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	単価の動き	・新JIS規格準拠の介護用ベッドの新製品を各社が発売し、仕入原価は1.5倍に高騰しているにもかかわらず、レンタル市場の貸与価格は依然として下落傾向にある。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・営業マンや施主から話を聞いてみても、景気が良い話題は出てこない。
		設計事務所（職員）	来客数の動き	・来客数の推移や客の予算の様子などをみても、まだまだ引き締め感がある。改築、新築共に、受注が増える様子ではない。
	悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・末端では厳しい状況がまだ続いている。

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
		商店街（代表者）	販売量の動き	・頻発した地震や総選挙のためか、客からの家具の発注は減少している。5、6月にはやや持ち直した感じもみられたが、ここにきて再び下降線をたどり始めている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・お盆の時期は例年どおりの来客数と売上があったが、お盆前後の来客数は少なく、客単価も低かったため、販売量は伸びていない。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・客はどの店であれ安い物だけ買って行く状況にある。定番商品は動いておらず、特売商品だけが動いている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・販売量の減少に加えて、来客数も減少している。また、客の買い控え等によって、客単価の低下も顕著にみられる。
		コンビニ（商品開発担当）	販売量の動き	・前年のタスポ効果の反動と冷夏の影響により、販売量は前年同月を10%近く下回っている。回復している分野は見当たらない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・来年のために夏物を安く買おうという客はほとんどいなくなっており、お盆過ぎには秋物しか売れなくなっている。
		その他専門店〔貴金属〕（店長）	販売量の動き	・個人消費は冷え込んでおり、売上は低迷している。毎年客単価は前年を下回っており、最悪の状態が続いている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・客の月当たりの来店回数が激減している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・天候不順のためか、ビールを飲みに来店する客がかなり減っている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・ある程度の落ち込みは予測していたものの、来客数はそれ以上に減少しており、売上は前年の半分ほどになっている。このような落ち込み方は初めてである。ボーナスの減少と、休日が多かったことが影響している。
		都市型ホテル（支配人）	単価の動き	・インターネットによる宿泊販売では、料金を少しでも上げると、反応は極端に無くなる。値引き合戦の状況にある。宴会部門でも、忘年会の引き合いが無い。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・月に1回来店していた客が、2か月に1回、3か月に1回と来店間隔が延びている。
		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。客は安い理容室にどんどん流れている。
		住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・競争相手の事業者でも、広告を出しても全然反応がない様子である。
		住宅販売会社（企画担当）	お客様の様子	・今月は特に、大きな建築やリフォームの検討の際に、客は政局が不安定なので2～3か月様子を見ようということになって、契約にはなかなか至っていない。
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	・今月に入ってから、受注量が増加しているだけでなく、受注の種類も多くなってきている。客層が広がってきている。
		一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・自動車産業からの設備の引き合い件数が増え、内容も具体的な案件が増えてきている。ただし、まだ受注には至っておらず、利益が出る状況にはほど遠い。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注量は回復傾向にある。ただし、開発案件は予算が抑えられているため、依然として厳しい。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・各メーカーの在庫量が減少しており、少しずつではあるものの、上向き傾向にある。
		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	・今月は稼働日数が少ないため売上は伸びていないものの、9月の売上は今月と比べて増加する状況にある。ただし、前年の好調期と比べると、6割程度の売上しか確保できないため、利益はまだ出ない。
		輸送用機械器具製造業（財務担当）	受注量や販売量の動き	・売上は前年の8割程度にまで戻り、単月ベースでは黒字化も見えてきている。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・メーカーからの物量は、徐々にではあるものの回復してきている。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・輸出貨物は、緩やかながら改善の兆しがある。

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
		金融業（従業員）	取引先の様子	・大手自動車メーカー系の取引先では、労働時間が少し増えているという話を耳にする。ただし、全体的にみると、残業や夜勤がないなど労働時間は短くなっており、生活は苦しい。一部の人のみ、景気が少し戻っている。
	変わらない	パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共に、横ばいが続いている。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	取引先の様子	・主な取引先である飲食店の景況は、やや改善した感がある。ただし、地域によって差がある。
		化学工業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・GDPの前期比がプラスに転じたとの報道があるが、身の回りでは変化は感じられない。
		窯業・土石製品製造業（社員）	受注価格や販売価格の動き	・従来は製造コストに占める割合が低くコストカットの対象にならなかった当社製品が、景気低迷のなかでその対象になってきている。取引先は、値下げ依頼をするだけでなく、インターネット等で新規の取引先を探したりしている。
		鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・底にあった6月と比べればわずかに良くなっているものの、7、8月の販売量は横ばいかやや減少という状況にある。売上は、前年同月比で50%程度しかない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・主要市場である電機、自動車分野は、今年1～3月期が底であり、6月には前年11月の水準にまで回復している。しかし7～8月はやや下振れしており、回復は実感できていない。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・業界には景気対策の補助金が流れているはずであるが、受注状況を見ると、それほど恩恵は受けていない。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・不動産業のモデルルームへの来客数は増えつつある。ただし、多くの人が最初から値引き要請しており、利益は出ない状態にある。
		建設業（営業担当）	取引先の様子	・取引先では、仕事がある企業とない企業があり、一概に良いとはいえない。業種によっても、まだまだ変化はない。
		輸送業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・一般雑貨の輸送量は、依然として前年同月を10%以上下回っている。
		輸送業（エリア担当）	受注価格や販売価格の動き	・売上で見ると、3か月前の前年同月比がマイナス32.7%であったのに対し、今月はマイナス32.0%であり、ほとんど変化はない。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・客のコスト削減意識は依然として強く、投資に対して積極的になっていない。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・地域の主力産業である自動車関連企業の売上は、相変わらず芳しくない。仕事量は、一時期と比べれば増えてきているものの、相変わらずあまりない状況が続いている。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ここ1、2か月間の売買物件数は、変わっていない。
		不動産業（開発担当）	競争相手の様子	・売れ残りの分譲マンションの在庫は確実に減少しているが、大幅値引きが前提となっており、販売が好調に推移しているとはいえない。依然として、販売希望価格と契約価格との間には大幅な乖離がある。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・広告出稿量はそれほど変わっていないが、素材等の面で価格を下げてきているため、まだまだ厳しい。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折込広告量は、2けたの減少が続いている。
		行政書士	受注量や販売量の動き	・顧問先の運送業者の貨物の荷動きは、相変わらず悪い。
		会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・顧問先の売上は、全く伸びていない。極端に減ることはなくなっているが、上向いてこない。
		その他サービス業〔広告印刷〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・前月までと比べれば注引量は多少増えてきているが、それ以前の落ち込みをカバーするほどではない。また、継続的な注文がまだ発生していない。
	その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	競争相手の様子	・取引先企業は、設備投資にはまだ着手できない状態にある。生産量は前年の80%に近づいているが、外注に関してはまだ慎重である。親会社からの値下げ交渉も、既に始まっている。	
	やや悪くなっている	金属製品製造業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・仕事の引合件数は必ずしも減っていないが、提示される価格が低いいため、受注すべきかどうか非常に悩ましい。基本的に仕事量が少ない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・足元の売上、操業度は、横ばいである。しかし、主力製品の受注は、3か月平均で約30%減少している。	
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・競争によって、前月以降受注量が減っており、売上も減少している。	
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・お盆明けから、会社間の荷物量が減ってきている。	
		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	・第一四半期の結果が悪く、今年度の下方修正を行っている。全国的にみても案件が減少しており、単価の引き下げが行われている。	
	悪くなっている	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上の前年同月比は50%弱となり、赤字体質が続いている。	
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が下げ止まる気配はなく、販売価格の低下が続いている。	
		公認会計士	それ以外	・顧問先企業の業績や資金繰りが悪化しており、ボーナスカット、人員削減等が行われている。	
		経営コンサルタント	競争相手の様子	・雇用の不安定が残っているため、住宅の売行きは極めて悪い。郊外の利便性が悪い地域ほど、地価の下落は著しい傾向が続いている。高齢化が進む団地では投げ売りが始まっており、歯止めが掛からない状況にある。	
	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（経営企画）	周辺企業の様子	・派遣社員の契約終了数は、3か月前と比べると少なくなっている。少しずつではあるものの、研究開発のアウトソーシングの需要も出てきている。
人材派遣会社（支店長）			周辺企業の様子	・自動車関連企業による主に非正規雇用の人員調整は、9月末で一段落する可能性がある。ハイブリッド車の好調により、一部企業の売上は増加している。今年1～3月期で底を脱しているとの話を耳にする。	
職業安定所（職員）			求人数の動き	・求人数は若干増加している。ただし、総選挙関連のものであり、景気の回復とは直接関係がない面もある。	
変わらない		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・3か月前と同じく、求人の動きはほとんどない。悪い状態が続いている。	
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・正社員採用の案件は少なく、人材あっせんの成約は不調である。	
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人元では例年よりも人件費を抑えているため、求人数は減少している。	
		人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・非正規雇用に慎重な企業は、圧倒的に多い。	
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・求人数は、前年同月の40%程度の低水準が続いており、回復の兆しはまだない。自動車メーカーによる人員削減や、工作機械メーカーを始めとする値下げ依頼等も継続している。全体的に厳しい状況は継続している。	
		アウトソーシング企業（エリア担当）	周辺企業の様子	・自動車関連では、一部の工場に限定されるものの、派遣業は若干持ち直しの兆しがある。ただし、全体的には、現状維持である。	
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者数の増加率は、前年同月比で高くなっている。	
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・求人数は、前年同月比30%強の減少で推移している。ただし、就職件数は若干の減少にとどまっている。	
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・有効求職者数はやや減少しているものの、就職者数は微増している。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は低水準で推移している。自動車関連製造業で多少上向きの話が聞かれるものの、全体的には新規雇用するには至っていない。	
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・新規注文、追加注文共に、微増となっている。しかし、注文に占める正社員募集の割合は13%であり、内容は厳しい。	
		民間職業紹介機関（社員）	求人数の動き	・求人数は底を打っているが、その後は横ばいが続いている。	
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・春に新卒採用を抑えた会社が追加募集するなどの動きも出てきているものの、回復しているとはいえない。	



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
	やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・お盆休み以降の新聞広告の求人数をみると、底を打った感はまだない。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・新規求人数の減少幅が拡大している。また、雇用保険受給者数は大幅に増加している。5月の新規求人数は前年同月比19.3%減、雇用保険受給者数は同78.6%増、6月の新規求人数は同23.7%減、雇用保険受給者数は同89.3%増、7月の新規求人数は同24.8%減、雇用保険受給者数は同74.3%増となっている。
	悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・製造業の求人数は、前月と変わらず極めて悪い。特に西部地域では、前年同月の15%程度と大きく落ち込んでいる。製造業では、受注量が少ないためか、夏休みの期間を例年以上に長く設定している。

## 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	百貨店（売場担当）	お客様の様子	・客単価が上がってきている。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・テレビ、冷蔵庫を中心にエコポイント効果ははっきりと表れている。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・エコカー減税、低年式車への補助金制度の効果が出ている。また、他の既販車の販売にも結びつくような波及効果もある。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・前月に引き続き環境対応促進税制の恩恵が普及してきたところだが、売れ筋の車は小型化しており、本格的な需要回復とは言い難い。政権交代もあり現在は様子見といった面が強い。
		通信会社（営業担当）	来客数の動き	・子供たちが夏休みに入り、それに合わせて親の動きも活発になった。これに伴い購買活動も非常に盛んになった。またお盆休みがあったためその休みを利用した購買活動も多くあったと思われる。
		競輪場（職員）	単価の動き	・来場者の購買単価が上がってきた。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・梅雨が長引き、夏がない状態だった。その分初秋物に動きはあるが、大きいものではない。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・好不調が、業態ではなく企業間で明確になっており、全体の回復感にはまだ時間がかかりそうである。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・例年この時期に売れる夏物衣料が極端に落ちているものの、秋物の通勤服やインテリア用品などに動きが見られ、売上は、全体では前年の90%程度に落ちている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・チラシ売出し日、ポイント5倍セールなど、客にとって有利な企画をしている日に買い回りをする様子がよく見られる。
		スーパー（店長）	単価の動き	・旧盆、夏休み期間中の客の買い物状況をみると、儉約志向が強くと、低予算で済ませる傾向が強かった。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・食品部門では、旧盆期間の来客数が増加して売上が前年を上回った。高速道路料金引下げ効果もあり、景気が悪いなかで帰省客が増加したと思われる。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・繁忙期ということもあり、販売量は前年比で変わらなかった。客が必要なときに必要な物を買っていることには変化がない。一品単価、取引点数、客単価は前年並みとなった。
衣料品専門店（総括）		単価の動き	・来客数は徐々に回復しているが、購入単価は低く買上げ数量も伸びがない。	
乗用車販売店（経営者）	単価の動き	・国の政策やメーカーの支援策の効果で来店客や商談は増加したが、相変わらず買換えもメンテナンスも予算の削減傾向が加速している。ムードは上がる気配だが売れる車が限定されているため良くなっているとは言えない。		
自動車備品販売店（従業員）	来客数の動き	・集客面では7、8月とも前年比で伸び、単価も微増だが増えている。そうした中でも整備メンテナンス関連は安定した売上になっている。ETC需要は一段落した様子だが依然品薄状態は続いている。		

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
		その他専門店 〔ガソリンスタンド〕（経営者）	販売量の動き	・実需が減少したままなので大変厳しい状況が続いている。
		その他専門店 〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・旧盆過ぎから商品の動きが、予想を超えて悪くなった。
		高級レストラン （スタッフ）	販売量の動き	・法人、官庁による和食部門の売上減を、個人マーケットで増やすために、年明けから法事・慶弔などの販売促進や営業活動を行ってきたことがやっと実を結んできた。それでも差引きすると例年より若干マイナスである。
		一般レストラン （スタッフ）	来客数の動き	・天候不順、冷夏の影響もあり、7月末の状況のまま8月は推移し下げ止まった感はある。13、14日はお盆らしくやや忙しかったが、15、16日は通常の土日と変わらなかった。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・企業の長い夏休み、総選挙などの原因が考えられるが、人気のない状況が続き、売上は前年比75%となり、悪い数字のまま安定している。
		観光型旅館（経営者）	単価の動き	・夏休み期間中の家族旅行の入込客数は例年並みだが、消費単価は5%程度減少している。
		観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・総売上前年比74%、宿泊人数同73%、宿泊単価同97%と人員が伸びないことで売上を落としている。姉妹館は宿泊単価が本館より安く売上は同89%と健闘している。
		都市型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・宿泊、レストラン、宴会共に利用客が伸び悩んでいる。特にお盆期間の低迷が厳しかった。
		都市型ホテル （スタッフ）	販売量の動き	・宿泊部門を除いて好調に推移している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・天候不順に加え、総選挙で人出は少ない。お盆休みも長く、マイカーでの帰省が増えたため、タクシー利用は少なかった。また、週末はイベント等で良くても、平日は暇だったため、全体的には良くない。
		タクシー運転手	販売量の動き	・毎日の仕事を消化しているだけの状況が続いている。タクシー利用率が減少しており、赤字を少しでも減少させる努力をしている状態である。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・地上アナログ放送の終了時期があと2年を切るなかで、テレビ契約のデジタル移行が引き続き堅調に推移しているが、大手通信事業者の強力な販促活動もあり、インターネットを中心とする新規契約の増加幅は縮小している。
		住宅販売会社 （従業員）	販売量の動き	・依然景気は悪いままである。住宅着工戸数は減少し、受注高も一進一退を繰り返し一定の水準を維持できない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・例年、夏休み期間中は年配の客数が減少する傾向にあるが、今年は総選挙等の影響にもよるのだろうが、極端に少ない。
		一般小売店〔書籍〕 （従業員）	販売量の動き	・来客数、客単価とも低下しており、回復の兆しもない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・夏物のバーゲンなどで、タイムサービスやよりどり2足で売るなど通常の安い価格よりもさらに安くなったところで購入する購買行動が顕著に見られる。秋物には見向きもしない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・競合店が新たに2店舗開店した。消費者は当店の特價商品と競合店の価格を十分に比較検討しながら購買している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・消費の山が低い上に裾野が広がっていないため、継続した購買動向となっていない。買上点数も少なく購入単価も前年より悪化している。
		衣料品専門店 （経営者）	販売量の動き	・消費者はますます厳しい態度で買物をしている。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・エコポイントの影響も一段落し、エコポイントでの購買意欲も徐々になくなっている感がある。今は本当に必要な物を求める客が多い。県内企業でもボーナスカットや大幅減少といった声もあり、販売量に影響がでている。
		その他専門店 〔医薬品〕（営業担当）	来客数の動き	・既存店の来客数が前年比2%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		
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・客の旅行スタイルが変化している。日帰り旅行圏が拡大し、天候を見て出発するなど売り上げにつながらない傾向がある。		
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・いったん決まっていた旅行需要が、新型インフルエンザの国内まん延状態をみて、変更又は中止になるケースが続発してきた。		
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・新商品の発売も落ち着き、安い端末が売れる傾向になっている。		
		テーマパーク(職員)	来客数の動き	・夏季期間は個人客が中心であるが、来客数は、全体では前年比15%程度の減少となり、減少幅は広がっている。また、客の購買単価は低下傾向にある。		
		美容室(経営者)	来客数の動き	・例年と比べ、お盆前後の来客数が落ち込んだ。		
		住宅販売会社(経営者)	お客様の様子	・来客数、問い合わせ数、イベント参加人数が減っている。		
		住宅販売会社(従業員)	競争相手の様子	・情報入手量の減少が止まらない。少ない見込先の中でのパイの取り合いから、受注単価が下がってきている。		
		住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・客の融資の借入期間が以前は35年に対し、最近35年が可能にもかかわらず30年を選択するケースが多くなっている。住宅の規模の縮小による借入金額の低下や雇用不安から借入期間の短期化など、動き全体が消極的に見える。		
	悪くなっている	一般小売店[鮮魚](従業員)	お客様の様子	・総選挙の影響からか、お盆過ぎから人の流れがまるで止まってしまった。夜の飲食はおるか昼のランチも来客数が減っている取引先が多い。		
		一般小売店[事務用品](営業担当)	お客様の様子	・お盆休みもあったため、取引先の稼働日が少なく動きが鈍かった。景気回復が遅れており客の買い渋りは続いている。		
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・6月でタスポ効果が一巡し、以降はその効果もはがれた。また、単価の下落が止まらず、前年比5%の下落、来客数も同5%減少している。		
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・売上、来客数はともに前年比80%程度となっている。弁当、おにぎりに対する客離れをひしひしと感じている。		
		コンビニ(店長)	それ以外	・天候の悪さに起因するが、飲料とアイスクリームの販売量が激減した。他の販売品目については、前年と変わりがない。		
		衣料品専門店(経営者)	販売量の動き	・7、8月は例年暇な月であるが、今年は特に暇である。8月の販売量は前年比85%となり、景気は悪くなっているのが実感である。		
		衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・お盆の帰省で来店する客が例年になく少なかった。		
		住関連専門店(店長)	お客様の様子	・住宅着工件数の減少もあるが、新築などの客が減少している。また、新築の客でも家財道具一式を全部購入せず、本当に必要なものしか購入しなくなっている。		
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・前年比で販売額は確実に減っている。また、客の動きも弱く販売につながらない状況である。		
		企業動向関連	良くなっている	-	-	-
			やや良くなっている	繊維工業(経営者)	受注量や販売量の動き	・衣料は、秋冬物の生産シーズンでもあり、4～6月と比較すれば、小ロットながらもその積み重ねで受注増となった。
化学工業(総務担当)	取引先の様子			・厳しい状況が続いているものの、取引先の様子をみると活発になっているところもある。		
変わらない	繊維工業(経営者)		受注量や販売量の動き	・受注が相変わらず厳しく、数量の確保が難しい上に、受注の確定に時間がかかっていることもあり、期近受注が恒常化している。		
	プラスチック製品製造業(企画担当)		受注量や販売量の動き	・主力である建築資材の需要は一向に上がらず、3か月前と比較しても変わらない状況が続いている。		
	電気機械器具製造業(経理担当)		受注量や販売量の動き	・3月以降7月までは、受注に回復感が見られたが、8月に入ると足踏み状態となった。しかし9月には若干上向く見通しである。回復しているとはいえないが、特別悪いともいえない状況である。		
	精密機械器具製造業(経営者)	取引先の様子	・当社の受注量自体は若干回復しつつあるが、当社への材料・部品メーカー等のサプライヤーの話を見ると、同業種への供給量は大変厳しく、まだ下げ止まりを見せてい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
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・当社は、現場の人員に関しては3か月前はかなりの余剰であったが、現在はそれほど余剰感はない。しかし、地域的にはほとんど仕事が無い業者もいる。
		輸送業（配車担当）	取引先の様子	・総選挙の影響で物量が減少する傾向が見られるほか、冷夏のため飲料や夏向けの食料品の物量が悪い。
		輸送業（配車担当）	受注量や販売量の動き	・ここ数か月代わり映えしない。一部では良くなっている所もあるが、全体にはあまり影響がない。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・企業の決算数値を見ると、5月を底に下げ止まっているように見えるものの、現状は回復に向かうかどうかの踊り場にある。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・雇用情勢が不安定であり、企業決算の状況が引き続き芳しくない。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・不動産の購入者を探すのに苦労している。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・総選挙関連の折込が入り、売上高は前年比プラスになったが、折込チラシの枚数は前年比マイナスである。
	やや悪くなっている	食料品製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量の動きが低迷していることに加え、販売価格が下がってきている。
		一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・当社主力市場である欧米および国内の受注が全く動かない状況である。
		司法書士	それ以外	・暴力的な取立て行為はないものの、高金利のヤミ金や保証会社を装いつつ実際は保証しない保証会社詐欺、サービス法違反など経済的困窮者を対象とした案件が多く見られる。
税理士（所長）		受注価格や販売価格の動き	・価格面で言うと、売値と仕入れ値の差が縮小している。特に、売値を上げられない取引先が多い。公共工事など政府からの発注価格についても下がってきており、デフレスパイラルの要因の一つになっている。	
悪くなっている	建設業（総務担当）	それ以外	・設備投資の抑制や先送りで工事発注量が減少しており、各社が受注確保のため、限界を超える見積、入札価格での稚拙な受注獲得競争を展開し、受注環境がますます悪化している。	
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・依然として派遣先からの需要件数は低迷しており、一時的な申し出があっても数社に発注し、スキルのある人材しか採用されない状況で成約が難しい。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・一部業種、特定企業に回復の兆しはうかがえるが、それ以外は依然として厳しく、新規求人の動きはほとんどない。
		求人情報誌制作会社（編集者）	求人数の動き	・求人数は若干増えたが、価格破壊の影響で売り上げが伸びない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告の出稿量は依然として前年比50%と低水準である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	採用者数の動き	・求人広告は増えていない。ハローワークは活況を呈しているものの、適職にめぐり合えない人が多い。再就職が難しいのは従来と変わっていない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数の減少幅が緩やかになっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、全体で前年比42%の減少となった。産業別では、製造業が同42.3%減、建設業が同21.9%減が目立っている。製造業の中では、電気機械が同55.6%減、繊維工業が同38.1%減、食料品飲料が同35.2%減となっている。また、新規求職者数は、同16.2%増となっており、再び増加傾向にある。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・求人数は依然として落ち込んだままであり、横ばい状態が続いている。
	学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・求人数の減少傾向が続いており、先行きが見えない状況である。	
	やや悪くなっている	-	-	-
	悪くなっている	-	-	-

7. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所（株））

（ - : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
家計 動向 関連	良く なっている	-	-	-	
	やや良く なっている	百貨店（売場主 任）	来客数の動き	・売上はまだ前年を下回っているが、特徴のある商品や顧客のし好に合った商品は、高額でも購買につながっている。ただし、子ども服関連は落ち込み始めたのが遅かったため、ここへきて最も厳しい状況となっている。全体的にみれば、来客数は堅調に推移しているため、売上の推移は商品や売り方次第といった感がある。	
		百貨店（売場主 任）	販売量の動き	・来客数、販売量共に少しずつではあるが上向いている。新型インフルエンザの影響が心配されるが、3か月前に比べれば回復が進んでいる。	
		コンビニ（経営 者）	来客数の動き	・客1人当たりの単価は前年比で約10%落ちているものの、来客数が23.6%増となっているため、売上は約15%伸びている。	
		家電量販店（経 営者）	販売量の動き	・エコポイント制度でテレビのまとめ買いが増え、販売量が伸びている。	
		家電量販店（店 長）	販売量の動き	・エコポイント制度の効果で、テレビの販売台数は前年比で140.5%と好調に動いている。また、冷夏にもかかわらず冷蔵庫の販売台数が105.0%、エアコンも115.4%と伸びている。一方、エコポイント制度の対象外の商品は前年とほぼ変わっていない。	
		乗用車販売店 （経営者）	販売量の動き	・徐々に販売量が増えており、在庫も動き始めている。	
		乗用車販売店 （営業担当）	販売量の動き	・エコカー減税や新車購入補助金で来客数、販売量共に増加し、前年比で約120%となっている。	
		都市型ホテル （マネー ジャー）	来客数の動き	・宿泊部門の稼働率は前年の微減という水準まで回復してきたが、単価が上昇するまでには至っていない。一方、宴会部門とレストランは総選挙の影響で動きが鈍い。	
		旅行代理店（経 営者）	販売量の動き	・新型インフルエンザの影響がピークであった5月に比べれば上向いているが、前年比では10%以上落ち込んでいる。	
		通信会社（社 員）	来客数の動き	・例年8月は需要が落ち込むが、今年は売上が前年比で30%以上伸びている。	
		通信会社（管理 担当）	お客様の様子	・今月は夏季賞与の支給月であり、携帯電話の販売はサラリーマンを中心に伸びている。ただし、買換えサイクルが伸びたこともあって全体的にはかなり低調であり、販売状況に大きな変化はない。	
		その他レジャー 施設 [ イベント ホール ]（職 員）	来客数の動き	・1日に複数公演のある舞台やコンサートでもチケットが完売状況となっており、関西の遠方からの来場もみられる。	
		住宅販売会社 （経営者）	来客数の動き	・新規客からの問い合わせが増えている。	
		住宅販売会社 （従業員）	競争相手の様子	・競合デベロッパーの用地取得意欲が高まっている。ただし、中堅各社の厳しさは変わらず、いまだに在庫処分に注力している状況である。また、高額住戸についても、1億円以上の物件は動きが鈍いものの、住宅ローン減税を活用することで動き始めている。	
		変わらない	商店街（代表 者）	販売量の動き	・客単価が下がったままでは上がらない。
			商店街（代表 者）	販売量の動き	・天候が不順な割には販売量が前年と変わらなかったため、本来であればもう少し販売量が増えている。
			一般小売店 [ 菓 子 ]（経営企画 担当）	販売量の動き	・8月と5月の売上前年比を上位5店舗の平均でみると、8月は96.0%で、5月は85.3%となっている。5月は新型インフルエンザの影響が出たため、単純な比較はできないが、8月も前年割れとなるなど不安定な状態である。
			一般小売店 [ 鮮 魚 ]（営業担 当）	販売量の動き	・販売量が前月よりも10%落ち込むなど、厳しい状況が続いている。
			一般小売店 [ 衣 服 ]（経営者）	単価の動き	・客単価が低下しているほか、買い控えも続いている。
		一般小売店 [ 自 転車 ]（店長）	それ以外	・販売は順調であり、客の様子にもあまり変化はないが、メーカーの売り込みからは必死な様子が伝わってくる。	
		一般小売店 [ 花 ]（店員）	来客数の動き	・来客数は例年どおりの動きとなっている。	

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
		一般小売店 〔酒〕(店員)	来客数の動き	・割安感のあるセット商品は売れるが、高額商品の動きは悪い。
		百貨店(売場主任)	販売量の動き	・百貨店各社ではクリアランスセールや改装前のバーゲン、閉店セールが行われているが、同じような商品が多く、消費者も飽きている。一方、秋物商材はトレンド品を中心に順調な出足となっている。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・今月前半は前月に不調であったシーズン商品の動きが良かったものの、後半はシーズン商品の動きが鈍く、月合計では前年比で2けた以上のマイナスとなっている。依然として、客の購入意欲の低い状態が続いている。
		百貨店(企画担当)	販売量の動き	・生鮮食品や菓子など、客の動きに敏感な商品の売上が上向かない。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・季節品のバーゲンを行っても衝動買いがなく、客は必要な物だけを購入している。
		百貨店(営業担当)	単価の動き	・売行きが悪化で高額品の価格を低く抑えたことで、他店との価格比較を行う客が出てきたほか、もう少し待てば更に安くなると思われ、買い控えも起こっている。
		百貨店(サービス担当)	お客様の様子	・靴やバッグ、ゆかたの下取りセールは盛り上がりには欠けたものの、食料品などの中元ギフトの解体セールは好調に推移している。また、来客数の減少傾向も落ち着きつつある。
		百貨店(外商担当)	販売量の動き	・客は必要な物以外は購入しないため、客単価が下がっている。
		百貨店(マネージャー)	販売量の動き	・8月も売上は前年比で2けた減となるなど、相変わらず悪い状況が続いている。
		スーパー(経営者)	お客様の様子	・近隣には競合店が多く、その日のチラシの特売商品を探して、客が買い回りしている。
		スーパー(経営者)	販売量の動き	・天候不順により夏物商材の販売量が落ち込んでいる。
		スーパー(店長)	単価の動き	・所得の減少で節約志向が更に強まっており、消費者の間では低単価志向が顕著となっている。例えば寿司の平均価格は315円と前年比で5%低下しているが、例年盆に売れる高級にぎり寿司が不調であるため、更に低下が進んでいる。
		スーパー(店長)	お客様の様子	・客単価が明らかに低下傾向となっている。衣料品や住関連のほか、食品も同じ傾向であり、盆商戦でも客単価の低下が続いている。
		スーパー(店長)	単価の動き	・買上点数は横ばいであるが、1品単価の低下で客単価が下がっている。また、来客数も増えていないため、厳しい状況である。客の動きをみると、広告商品などが安いときに集中して買う傾向となっている。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・県下の失業者数の増加がピークを過ぎたとの発表以外は、良い要素がない。
		スーパー(店員)	単価の動き	・特売品しか売れない状態である。
		スーパー(経理担当)	販売量の動き	・冷夏気味といった天候要因もあるが、所得の減少で客の購入単価は下がり続けており、売上低迷の要因となっている。
		スーパー(広報担当)	販売量の動き	・節約志向により、盆商戦も商品で好不調が分かれている。衣料品は全体的に不調である一方、子どもの新学期関連は好調である。また、住居関連は新型インフルエンザによる特需で売上が底上げされている。
		衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・今月はバーゲンを行っていても、店の前を素通りする客が多い。店に入ると買ってしまおうという理由で、呼び止めても店に入っていない。
		乗用車販売店(経営者)	単価の動き	・エコカー減税の効果で新車の売行きは良いが、中古車の下取りがあったのは60%にとどまっている。さらに、スクラップインセンティブの対象車が30%であるため、実質的に販売できる車両は10%ぐらいと、中古車販売の方は厳しい。
		乗用車販売店(販売担当)	来客数の動き	・販売量の上向き要素がないほか、総選挙を控えて客の不安が更に深まっている。
		自動車備品販売店(営業担当)	それ以外	・エコカー減税などでハイブリッド車の販売台数が伸びているが、注文が殺到し、納車が数か月待ちの状態となっている。営業活動を行っても数か月後の実績にしかならないため、今の時期は大変苦しい。

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
		任関連専門店 (店長)	単価の動き	・客の間ではセールで買うのが当たり前という感覚が強まっており、定価の商品や高額品には全くというほど動きがない。
		その他専門店 〔医薬品〕(経営者)	お客様の様子	・新型インフルエンザの感染者が増えつつあるため、マスクやうがい薬、手洗い用のアルコール液などの動きが非常に良い。商品によっては品切れ状態のものもあるほか、マスクは1袋に数十個入った物から売れている。なかには品薄の商品もあり、種類によっては納品に1～2週間かかる物もある。
		その他専門店 〔医薬品〕(店員)	お客様の様子	・来客数が若干増えつつある。新型インフルエンザ関連商品の問い合わせのほか、店頭にも相談が寄せられるなど、客の間にある程度の動きが出てきている。
		その他専門店 〔宝飾品〕(販売担当)	競争相手の様子	・同業者からは、売上や利益の増加といった声が聞かれない。
		その他専門店 〔スポーツ用品〕(経理担当)	販売量の動き	・来客数は増える傾向にあるが、客単価は大きく下がっている。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・高速道路料金引下げにより、今年の益は前年よりも来客数が減っている。
		一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・例年は夏休みで盛り上がるが、今年は過去にないほど来客数に伸びがみられない。ただし、客単価が極端に下がっているわけではない。
		その他飲食 〔コーヒーショップ〕(店長)	来客数の動き	・冷夏の影響で喫茶店の来客数は伸び悩んでいる。
		観光型ホテル (経営者)	販売量の動き	・もう新型インフルエンザが話題に上ることは少ないが、5月に流行した際の激安サービスがいまだに尾を引いており、価格破壊の状況からまだ抜け出せていない。また、当地域では8月下旬から2学期が始まっているため、販売量も元に戻っていない。
		観光型旅館(経営者)	販売量の動き	・天候が悪かったため、海水浴目当ての客が減っている。
		観光型旅館(経営者)	単価の動き	・入館者の客単価は前年比でマイナス13%と厳しいものの、盆の帰省客やレジャーに訪れた家族客による土産物の購入が増え、売店の売上は5%増となっている。
		観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・総選挙や新型インフルエンザの再流行の影響で、客の動きが鈍い。
		観光型旅館(団体役員)	来客数の動き	・来客数はほぼ前年並みであるが、客単価などの動きをみると景気回復の実感はない。
		都市型ホテル (役員)	来客数の動き	・宿泊部門は、これまで新型インフルエンザの影響で稼働客室数が前年比15～25%減となっていたが、5%減という水準まで回復している。ただし、客単価が10%以上落ち込んでおり、厳しい状況に変わりはない。また、レストランも例年の夏休みとは異なり、ファミリー客を中心に来客数が10%減と大幅に悪化しているほか、客単価も5%低下するなど最悪の状況となっている。
		都市型ホテル (営業担当)	来客数の動き	・夏休みに入って個人客の動きが徐々に回復しており、8月は前年並みに推移している。在阪ホテル全体の客単価が落ち込むなかで、当ホテルの売上前年比は1けた台のマイナスで済んでいる。一方、宴会・レストラン部門では来客数の減少が続いており、一般宴会は売上が2けたのマイナスとなっているほか、食堂も1けたのマイナスと厳しい状況が続いている。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・周辺企業からの送迎タクシーの依頼では、近距離の送迎が増え、空港や新幹線の駅への送迎はほとんどない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・夏休みに入り、暑さの影響で近距離でもタクシーを利用する客が増えたが、夜の客足はさほど伸びていない。
		タクシー会社 (経営者)	お客様の様子	・個人客、法人客共に利用が減っており、特に法人客によるタクシーチケットの売上が非常に減っている。法人客については、交通費の節約を含めた経費節減が厳しく進められている。
		通信会社(経営者)	お客様の様子	・悪化が更に進んでいるわけではないが、主要な客の回復が遅れている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・通信会社による買換えキャンペーンが功を奏し、来客数がやや増えている。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク以降、新型インフルエンザによる影響で来客数が一時的に落ち込んだが、今はほぼ例年並みに戻りつつある。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・長梅雨に加えて、新型インフルエンザの感染拡大が続いていることで、客の動きが鈍い。
		競輪場（職員）	競争相手の様子	・売上、客単価の回復がみられず、ほかの競輪場も同様となっている。業界全体で長期的に売上が低迷している。
		競輪場（職員）	単価の動き	・8月の客単価は12,755円と、5月の16,561円よりも下がっているが、場外発売では8月が11,317円と、5月の10,415円よりもやや良くなっているため、全体的には変わらない。
		その他サービス [ビデオ・CD レンタル]（エリア担当）	販売量の動き	・夏のキャンペーンを大々的に展開したため、効果に期待していたが、売上は前年割れとなっている。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・住宅購入意欲のある客は増えているが、現在の需要に合った物件が少なくなっている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・モデルルームへの来場者数は底を脱したものの、全体数としては相変わらず少なく、契約に至るケースも少ない。
		その他住宅投資の動向を把握できる者 [不動産仲介]（経営者）	それ以外	・周囲で仕事が増えたといった話は聞かれない。
		その他住宅 [展示場]（従業員）	来客数の動き	・展示場への来場者数は若干増加しているものの、景目当ての客が多く、実需は少ない。
	やや悪くなっている	一般小売店 [時計]（経営者）	販売量の動き	・今月前半は梅雨明けの遅れなど、天気恵まれなかったことで客足が全く伸びず、客がゼロに近い日もあった。後半は何とか客足が持ち直したものの、客単価はかなり低く、前半のマイナスを取り戻すまでには至っていない。結果として、全体の販売量はかなり少なく、エコポイント制度関連の商品やレジャーに客が取られるという、予想どおりの結果となっている。
		一般小売店 [家具]（経営者）	お客様の様子	・客は先行きの予測も立たないため、総選挙の影響について様子見の状態となっている。
		一般小売店 [衣服]（経営者）	お客様の様子	・必要な物を必要なときに買うという節約志向により、客が余分な買物をしない。衣料品は一度買うと買換えサイクルが長いので、客単価まで低くなるとかなり厳しい。
		一般小売店 [花]（店長）	お客様の様子	・厳しい状態であり、客の間には依然として買い控えがみられる。
		一般小売店 [カメラ]（販売担当）	お客様の様子	・客からは、いつまでたっても景気が良くなれないという声ばかりが聞かれる。
		百貨店（企画担当）	単価の動き	・数か月間、買上単価は前年比で5%を超える下落となっている。
		百貨店（婦人服担当）	販売量の動き	・来客数が大幅に減り、売上の前年比も3か月前に比べて悪くなっている。
		百貨店（商品担当）	単価の動き	・売場での販売単価が月を追うごとにどんどん下がっている。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・値引きやバーゲンなど、価格を中心とした販売促進策に対する客の反応が鈍くなっている。もはや価格を下げることは当たり前になっており、販売量が増えず、売上も伸びない。一方、少しでも安い商品を探そうとする客の行動は、更に顕著になっている。直近でも、低価格の秋色夏素材といった季節商品よりも、底値の夏物セール商品で間に合わせようとしている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・天候不順で野菜などが高騰しているものの、平均客単価は下がっている。特売セールを行っても必要な物以上は購入しない傾向であり、安くてもまとめ買いする動きはみられない。全体的に、家計にゆとりがなくなっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・前月の来客数は前年比95%、客単価は96%であった。8月は前月と同様に来客数が前年比95%となったものの、客単価は95%と1ポイント低下している。



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（企画担当）	販売量の動き	・今年の夏は気温が低く、期間も短かったため、夏物商材の売上が不振であり、売上が前年比で悪化している。
		スーパー（開発担当）	販売量の動き	・来客数の増加はみられないほか、客単価が大きく低下している。
		スーパー（社員）	来客数の動き	・競合店の出店による影響を受けた店舗だけでなく、競合状況が大きく変化していない店舗でも、前月から来客数の減少が続いている。天候不順もあって夏物商材が全体に不振であったほか、全体的に客は消費を抑えている。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・高額商品が売れにくく、低額商品でも客が必要としている物だけが売れる傾向が強まっている。客単価が上がらず、来客数も増えないため、売上が伸びていない。
		衣料品専門店（営業・販売担当）	販売量の動き	・夏物セールを行っても客の反応がない。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・建設会社やメーカーに勤めている客がリストラされたり、配置転換されたりしている。底打ち感が出てきたと報じられているが、まだまだ実感はない。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・7月に比べて来客数がやや減少傾向であり、景気対策の効果も今一つ伸び悩んでいる。追加景気対策について様子見の感もあるほか、ハイブリッド車もすぐに新車登録できないなど、ここへきて停滞している。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・取引先の飲食店をみると、気候や総選挙などの影響で、盆明けは販売量が前年と比べて減っている。
		その他専門店〔宝石〕（経営者）	来客数の動き	・今月は盆休みの高速道路料金引下げで来客数がますます減り、前年比でも大幅な減少となっている。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・天候不順もあり、来客数が前年を大幅に下回った。客単価も前年の水準を維持できないなど、外食などの消費が控えられている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・盆の前は意外に忙しかったが、盆が明けると暇になっている。
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・定額給付金や高速道路料金引下げによる効果は薄い。売上が底打ちした同業者もあり、設備投資の予定も出てきているが、全体的には下向き傾向にある。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・宿泊では、宿泊客数は前年並みを維持できたものの、客単価は1割近く低下している。首都圏からのビジネス客の激減が目立っており、市場全体で価格が低下している。また、宴会では法人利用が減少しているほか、レストランでは夕食の利用が減少している。
		旅行代理店（店長）	単価の動き	・来客数は前年並みであるが、販売単価は前年比で10%以上の低下となっている。
		旅行代理店（広報担当）	お客様の様子	・8月に入って予約が予想したほど伸びていない。9月の大型連休に期待しているが、ここへきて新型インフルエンザによるキャンセルも始めている。マスコミが大々的に報道し始めたほか、新学期の開始で流行が拡大する懸念もあり、5月時点よりも客が敏感に反応している。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・様々な料金形態のタクシーがあるが、最も安い料金のタクシーでも空車となるなど、全体的に冷え切っている。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・客の財布のひもが更に固くなり、客単価が低下している。
		その他レジャー施設〔飲食・物販系滞在型施設〕（企画担当）	単価の動き	・天候要因で来客数が減るのは仕方ないが、来店客の購買力が低下している。土産の購入のほか、自分のための衝動買いを含め、低迷が著しい。
		美容室（店長）	来客数の動き	・今月に入って売上が大幅に減少している。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・極端に販売量が減少している。
		住宅販売会社（総務担当）	販売量の動き	・盆休みの展示場来客数は前年並みであるが、建て替え客などの動きが非常に遅れており、厳しい状況となっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
	悪くなっている	その他住宅〔情報誌〕（編集者）	販売量の動き	・マンションの販売現場では来客数が伸び悩み、購入マインドも上向いていない。購入希望者が大幅な値引きを要求するなど、販売環境は悪化傾向となっている。	
		商店街（代表者）	お客様の様子	・高速道路料金引下げや定額給付金の給付もあり、家計の支出が少しは増えると期待したが、不発に終わっている。	
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	お客様の様子	・7、8月と客が大幅に減少している。今は価格をいくら下げても購入につながらない。	
		一般小売店〔精肉〕（管理担当）	お客様の様子	・盆までは一進一退で前年よりもう少し厳しい水準で推移していたが、盆明けから消費が極端に失速している。使うときには使い、締めるときには締める傾向が強いほか、天候不順による悪影響も出ている。	
		一般小売店〔野菜〕（店長）	お客様の様子	・今までも飲食関係は良くなかったが、ここへきて更に悪くなっている。	
		一般小売店〔雑貨〕（店長）	販売量の動き	・3か月前まで、売上はタスポ導入前の2分の1で推移していたが、最近2か月は3分の1にまで落ち込んでいる。これまでは、近隣のたばこを置いていないコンビニから客が流れていたが、そのコンビニが2か月前に閉店した影響を受けている。	
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・消費者のコンビニ離れにより、来客数が前年比で約5%減と厳しい状況にある。また、弁当や飲み物を家から持ってくる人が増え、コンビニで買う頻度や買上点数が減少したことも追い打ちとなっている。	
		コンビニ（店長）	単価の動き	・来客数はあまり変わらないが、客からは安い商品が求められている。低額商品だけが動いている状況で、全体の客単価が下がっている。また、今年は気温が低かったこともあり、ドリンクやアイス類があまり売れなかったことも響いている。	
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（情報 企画担当）	受注量や販売量 の動き	・9月までは取引先の予算削減が続くが、9月以降の注文については、微量ながら増加がみられる。
	変わらない	変わらない	化学工業（企画 担当）	受注価格や販売 価格の動き	・原料価格が予想したほど高騰せず、販売価格との差益が十分に生まれている。
			化学工業（管理 担当）	受注量や販売量 の動き	・8月の出荷量、売上は、5月に比べて共に8%増加している。建材の動きはまだ低調であるものの、電装品や家電、携帯電話向けの樹脂は堅調に推移している。
			金属製品製造業 （経営者）	受注量や販売量 の動き	・稼働率は通常の約70%にとどまっているものの、やや上向いている。
			金属製品製造業 （管理担当）	受注量や販売量 の動き	・昨年末から赤字が続いていたが、若干ながら約10か月ぶりに黒字となっている。ただし、大幅な派遣切りや、従業員の出勤日数の削減によるものであり、景気の回復感は薄い。
			電気機械器具製 造業（経営者）	取引先の様子	・最近は何れ先からの問い合わせがかなり増えている。これが受注につなれば良いが、楽観視はできない。
			電気機械器具製 造業（経営者）	取引先の様子	・機械メーカーは良くないが、販売先の企業は徐々に仕事の量が増えている。
			電気機械器具製 造業（営業担 当）	受注量や販売量 の動き	・受注量が上向きになっている。
			電気機械器具製 造業（宣伝担 当）	受注量や販売量 の動き	・エコポイント制度の効果もあり、薄型テレビなどのAV商品は依然として堅調な荷動きを示している。
			電気機械器具製 造業（営業担 当）	取引先の様子	・最近、同業者にも仕事が入ってきている。
			建設業（営業担 当）	取引先の様子	・前月に続いて受注が多く、残業や早出が続いている。
	変わらない	変わらない	化学工業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・3月以降は徐々に回復してきたが、ここ1～2か月の売上は横ばいとなっている。
			窯業・土石製品 製造業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・受注量や販売量の動きが低迷している。
金属製品製造業 （総務担当）			受注価格や販売 価格の動き	・民間工事が減少しているなかで、ゼネコンの安値受注が止まらず、建具関係の工事でも採算度外視の価格競争が横行している。	

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
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社の顧客には原子力関連の企業が多く、この分野の業況はそれほど悪くない。
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・依然として価格競争が厳しいほか、新型インフルエンザの影響が大きな得意先では、工事の凍結も行っている。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・前月は受注が戻ってきた感があったものの、実際はそれほど回復していない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・総選挙を前にして、新政府の住宅政策も含め、様子見の感がある。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・夏に動くはずの荷物が全く動いていないほか、総選挙の影響で全体的な荷物の動きも鈍化している。
		輸送業（営業所長）	取引先の様子	・大型倉庫に関する来年以降の案件が数件あるが、料金などの条件が厳しく、契約成立は難しい。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・取引先の中小建売業者では、客の買い控えによる影響が出ている。収入の減少により、展示場への来場客も冷やかしか客が大半となっている。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・読者数は維持できているが、折込収入が低迷している。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・テレビスポットCMなどの新たな受注がない。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・顧客企業の広告予算が相当減っており、今年1月から変わっていない。
		経営コンサルタント	それ以外	・政府の対策によって消費意欲が高まっているものの、本格的な回復にはつながっていない。今後の反動減が懸念されるなど、結局は盛り上がり欠ける。
		その他サービス〔自動車修理〕（経営者）	取引先の様子	・盆休みが明けても、取引先からの注文が入ってこない。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	取引先の様子	・得意先の予算がなく、必要な物しか購入してもらえない。
		やや悪くなっている		食料品製造業（従業員）
繊維工業（総務担当）	取引先の様子			・注文の極端な減少により、催事での売上が中心となっている状態である。通常の売上は前年の40%にまで落ちている。
パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き			・倒産企業の増加などにより、一部の顧客を除いて、月末が近づくと受注量の減少する傾向が強まっている。
電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き			・当社のショールームへの来客数は前年比で10～15%減少しているが、売上はそれ以上に減少している。
その他製造業〔履物〕（団体役員）	受注量や販売量の動き			・依然として売上、収益が悪化している。
広告代理店（営業担当）	取引先の様子			・5～6月よりも販促関係の予算が削減されている。
経営コンサルタント	受注量や販売量の動き			・顧客企業の状況があまり芳しくない。
コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き			・5月に流行した新型インフルエンザの影響で延期や中止となっていた各種学会が、7月後半から過密スケジュールで再開された影響で、学会資料の作成依頼が増えている。ただし、企業の経費削減が更に厳しくなっているため、受注件数、受注単価共に大幅に悪化している。
その他非製造業〔衣服卸〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き			・消費者物価の下落傾向が鮮明となっている。今まではコストダウンが先行していたため、売上が低下しても利ざやが確保できていたが、販売価格の低下傾向が強まっているため、売上が予想以上に下がっている。
悪くなっている				繊維工業（団体職員）
		一般機械器具製造業（設計担当）	受注量や販売量の動き	・大企業のほか、景気対策による恩恵の大きな業種は少し良くなっているが、中小企業はまだ悪化している。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・賃貸事務所の空室率が上昇し、3割を超えている。賃料を下げてでも需要のない状態であるため、賃料を更に下げるかどうかは判断が難しい。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
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	・製造業派遣については、自動車、電機メーカーを中心に少ないながらも求人数が増加しており、底打ち感がある。一般事務職派遣についても、人員の余剰感が強く、停滞感があるものの、全体としては回復を感じさせる動きとなっている。
		人材派遣会社 (営業担当)	求人数の動き	・採用をストップしていた企業に、少しずつ再開の動きが出てきている。
		人材派遣会社 (支店長)	求人数の動き	・大手メーカーに少し動きが出てきたことで、当社の受注も少し増え始めている。また、小ロット、低価格ではあるものの、中小企業も動き出している。
	変わらない	人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・盆休みなどで比較的穏やかな動きであったが、20日ごろに10月以降の案件が出始め、雰囲気明るくなっている。
		人材派遣会社 (支店長)	求人数の動き	・求人数は引き続き、前年の半分以下の状況が続いている。
		新聞社 [ 求人広告 ] (管理担当)	採用者数の動き	・契約社員の雇用延長は行わず、中途社員採用の計画もないなど、状況は3か月前と変化していない。
		新聞社 [ 求人広告 ] (担当者)	周辺企業の様子	・求人広告の依頼が極端に減少している。前年比で50%を割る状態が続いており、底が見えない。求人についても、パートやアルバイトが若干ある程度で、募集企業も同じ顔ぶれが目立つ。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・求人のほとんどが経験者優先であり、欠員補充が大半となっている。
		職業安定所 (職員)	周辺企業の様子	・来訪企業に様子を聞いても、求人の募集状況や業況は全く変わらない。
		職業安定所 (職員)	雇用形態の様子	・新規求人が前年比で32.0%減、新規求職者も32.4%減であるため、有効求人倍率は3か月連続で同じ水準となっている。
		職業安定所 (職員)	周辺企業の様子	・少しは受注が回復してきたが、先の見通しが不透明なため、求人を出すまでには至らないという企業が多い。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・離職者数については、雇用保険の受給手続数や求職申込数からみても減少している。雇用情勢が好転している面もあるものの、IT関連や小売、サービス関連の求人は低調であり、一時的に底打ち感のあった求人数も再び減少傾向にある。
		民間職業紹介機関 (支社長)	採用者数の動き	・求人数は底を打ったが、企業の求める人材と求職者の間に依然としてミスマッチが多く、採用が増えるには至らない。
	学校 [ 大学 ] (就職担当)	採用者数の動き	・企業による採用数が上向いている感はない。	
	やや悪く なっている	人材派遣会社 (社員)	それ以外	・企業は何とか持ちこたえているが、そのしわ寄せが従業員に行っている。ボーナスなどの収入減で100円単位の節約が行われている状況である。
		新聞社 [ 求人広告 ] (担当者)	周辺企業の様子	・ドライバーなどの求人広告は堅調に動いているが、全体として今夏の企画に関する集稿は大変厳しい。一方、企業と求職者の双方から、現在休止中の合同就職説明会の再開を望む声が聞かれるが、セールスのことを考えると実施に踏み切れない。
		職業安定所 (職員)	求職者数の動き	・雇用保険の受給者実人員が、4月に比べると25%増加している。
		民間職業紹介機関 (大学担当)	雇用形態の様子	・赤字企業による、2期連続の赤字を避けるための経費削減が目立ち、契約社員や派遣社員の解雇が更に進む感がある。
悪く なっている	新聞社 [ 求人広告 ] (営業担当)	周辺企業の様子	・新聞の求人広告の動きは停滞しており、広告会社による営業活動も成果が全く出ていない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		新聞社〔求人広告〕(担当者)	それ以外	・新聞広告については、上向き感が全くない。

### 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	百貨店(販売担当)	来客数の動き	・夏休み対応の催事で来客数が大幅に増え、そのシャワー効果により売場の多くで前年を上回る売上があった。
	やや良くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・季節要因もあるかもしれないが着実に来客数は増えている。また、客の表情が以前と比べて格段に明るくなっている。
			スーパー(総務担当)	販売量の動き
		コンビニ(エリア担当)	単価の動き	・3か月前と比較し客単価が上昇し、来客数も下げ止まって横ばいで推移している。このため売上全体も3か月前より3.0%増えている。
		コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・7月と比べると、雨の日数が少なくなり、来客数の落ち込みは少なくなった。
		家電量販店(店長)	単価の動き	・薄型テレビはエコポイントの影響があって、大変好調である。ただし冷蔵庫、エアコンなどは同じエコポイントの対象であっても、冷夏の影響があって落ち込みが激しい。
		家電量販店(店員)	販売量の動き	・薄型テレビはエコポイントもあって大変良く売れている。ただしDVDの録画機、ブルーレイなどは売れなくなっている。
		乗用車販売店(統括)	販売量の動き	・減税、補助金の効果により、8月24日現在の受注は前年比107%と前年を上回っている。
		乗用車販売店(営業担当)	お客様の様子	・客の購入意欲は確実に高まっており、購入を前向きに検討している客が増えている。ただし、まだまだ慎重に進めている客ばかりなので、実際に数字に現れるのはもうしばらくかかる。
		その他専門店〔和菓子〕(営業担当)	販売量の動き	・8月に入り人の動きが前年と同程度になってきた。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・案件の引き合いが出始めるなど、少しずつ動きが出ている。
	変わらない	商店街(代表者)	来客数の動き	・盆の時でも、商店街の通行量が非常に少なく、閑散とした状態であった。また、販売額も減っている。
			販売量の動き	・物販業者にとっては8月の総選挙は辛かったが、クレジット組合の業績は、前半が前年比で95~96%、月後半が93%で、90%までいっている。
		百貨店(営業担当)	単価の動き	・盆まで天候不順で夏物商品は苦戦をした。常備品の特別販売会においてもプロパー品は売れず、特価、それも低価格の品しか売れなかった。
百貨店(販売促進担当)		お客様の様子	・冷夏長雨が継続し、ピアガーデンや水着・浴衣等の夏アイテムは大きくマイナスとなった。また、中元、セールは2けた前後のマイナスで推移した。セールでは単品での購買が多く、中元では件数を絞り込む客、2000円代のギフトを捜す客が多いなど、一層厳しくなっている。	
百貨店(販売促進担当)		販売量の動き	・最近の3か月は、前年比で90~95%と低迷しており、特に7月は90%と大きく落ち込んだ。今月は現在までのところ92%と7月よりは多少持ち直してきている。個々のテナントについても、前年比で増となっているところも見られ、先月までのように全体が悪い状況ではなくなってきた。	
百貨店(売場担当)		販売量の動き	・大きな販売促進のための仕掛がないなか、各商品群とも前年比95%程度を維持している。8月は在庫処分的な底値価格商品が並ぶのが浸透しており、ミセスが低価格に日々反応している。なお、トレンドがないため、キャリアの秋物プロパーは苦戦でスタートしている。	

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（購買担当）	お客様の様子	・今年は低価格の商品が強い動きを示しており、クリアランスも早めに開催したため、商品が早々に切れてしまった。次に売り出した秋物の動きは鈍く、売上確保のため、ギフト解体や今まで行っていなかった大手アパレルの売り尽くしで対応したところ、その週は相当な売上を示した。客の志向は安い物、リーズナブルな価格の物に向いている。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・もともと売上の少ない8月ではあるが、7月までの大幅なマイナスに比べれば、減少幅が小さくなりつつある。景気の動向に左右されにくい化粧品についても、下げ幅が落ち着きつつある。
		百貨店（電算担当）	販売量の動き	・今月も、食品、衣料品、雑貨と全般にわたって低調で、売上が前年比10%減であった。財布のひもは依然固い。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・客は、価格競争によって安くなった店を、上手に買い回っている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・1人あたりの買上点数が1点は落ちている。買物を非常に控えている雰囲気を感じる。
		スーパー（店長）	単価の動き	・販売単価が前年比で2%減少し、販売点数についても約1%のダウンと、最近同じような状態が継続している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・近隣の工場地帯の景気が悪く、社員給与が低下しており、客単価も低下している。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・3週目までは気温の関係で好調に推移していたが、4週目以降暑くなってやや前年比を下回るようになった。月トータルで見れば気温に助けられたといった感じで、順調に売上が伸びている。量的にも売上が戻ってきたようだ。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	単価の動き	・例年と比較し処分時期が非常に早くなり、1品単価が下がってきている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・前月同様エコの関係で活発に動いているが、作る方に限界があって登録台数が伸びず、全体では前年比10%以上の減となっている。
		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・前年比では差がないが、依然販売は伸び悩みの状態から脱却できない。
		乗用車販売店（サービス担当）	販売量の動き	・中古車販売は、今大変な逆風が吹きまくっている。新車は買換え補助金とエコカー減税があるため、高年式の中古車と価格帯がほとんど同じになってしまっており、客はほとんどが新車購入に流れている。
		乗用車販売店（統括）	単価の動き	・景気が良くなった実感はなく、また逆に悪化しているというようにも感じないが、米大手金融機関の破たん後に、人員整理にあった人などは就職先がないと聞き、企業はまだ厳しいようである。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・お盆まではETCの需要に支えられて来客数、売上ともに好調だったが、後半伸び悩んでいる。他の商品も部門により好不調があり厳しさに変わりない。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	販売量の動き	・時計・眼鏡・宝飾品店では、売上は変わらないが、お土産店では大幅に売上が減少している。来客数はそんなに減少していると思わないが、購買されなくなっている。
		その他専門店〔布地〕（経営者）	来客数の動き	・8月前半はバーゲンなどで来客数が増加したが、後半は雨などのせいでやや減少した。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・後半涼しくなって来客数が少し増えてきた。新型インフルエンザの影響は感じられない。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・夏用の販促メニューを出しているが、若干単価の動きはあるものの、新規の客はなく現状維持が続いている。
		その他飲食〔サービスエリア内レストラン〕（支配人）	お客様の様子	・通行量は増えているが、購買量が比例して増えていない。品物でいえばお土産品が減り、自身で消費するような商品が増加している。
		都市型ホテル（従業員）	来客数の動き	・レストランは一進一退であるが、他部門は厳しい状況が続いている。
		都市型ホテル（総務担当）	販売量の動き	・宿泊や料飲等の予算が低い。時期的なものより、景気の関係で抑えられている。また、競合他社との比較の関係で下がっているという要素も強い。
		旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・選挙も始まり、景気対策もなく、変化が見られない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー運転手	販売量の動き	・8月は例年盆以降がひまになるのは分かっているが、夜の客が少なく、選挙が始まってさらに少なくなっており、観光客はそれに輪を掛けて少ない。売上は、ここ1年、前年比10%減が続いている。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・当社の通常の商材の他に広告営業も行っているが、個人向け賃貸アパート物件は、入居者の動きが止まったままであるとのことである。
		通信会社（総務担当）	販売量の動き	・ご愛顧感謝キャンペーンを実施しているが、販売数の急激な伸びはなく、また、お問い合わせ数の変動もない。
		テーマパーク（広報担当）	来客数の動き	・高速道路料金引下げの効果で相変わらず週末は来客数が多いが、悪天候と総選挙の影響で全体的には伸び悩んでいる。
		競艇場（職員）	来客数の動き	・3か月前のゴールデンウィークと同じ程度の売上があった。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・先への見通しが見つからないため、住居の買い控えが続いている。また、新規需要がない。
		設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・建築工事では、民間の動きが相変わらず悪い。官庁も緊急雇用対策工事は出ているが、競争相手が低入札で受注してしまう。
		設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・最近、設計事務所を廃業した話をよく耳にする。第一の理由は景気の後退だが、それに加え、建築士法の改正で事務手続きが煩雑になり、手間や費用が掛かるようになったために、個人事務所は成り立ちにくくなっている。
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・競争が激しく、受注獲得が厳しさを増すなか、利益等を度外視した値引きが行なわれている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・客の将来に対する不安が非常に強く感じられ、消費にも影響している。
		一般小売店〔靴〕（経営者）	来客数の動き	・夏休みや曜日の関係もあって人は出てきたようだが、買物をする気配は少ない。
		一般小売店〔酒店〕（経営者）	お客様の様子	・8月はお盆の帰省客や祭りの客でにぎわうはずが、今年は人の動きが悪く、売上が低調だった。得意先の飲食店も期待はずれだったようで、地方の小さな市には景気が上向いている実感はまだない。
		一般小売店〔紙類〕（経営者）	来客数の動き	・高速道路料金引下げなどで盆に集中して動いたため、その反動が一気にきたらしく、盆を過ぎたあたりから来客数が急に減少した。
		一般小売店〔印章〕（営業担当）	来客数の動き	・盆休みなど休みが多く、いつも売上が少ない月であるが、今年は特に来客数が少ない。企業からの注文も少ない。
		一般小売店〔酒店〕（営業）	販売量の動き	・景気悪化で財布のひもが固く、ある程度売上を見込んでいたお中元商戦は過去最低の実績となった。また、夏が暑くならなかったため、料飲店向けの商品の動きもあまり良くなく、こちらも売上減となった。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・以前は景気の厳しい時でもセール商材への反応は良かったが、今はセール商材に対しても慎重な買い方で、秋物の立ち上がりも苦戦している。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・宝飾品であっても必要なものであれば購入していくが、最近、若干、買い控えが目立つ。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・機能性、デザイン性より値段を重視する客が圧倒的に多い。プロパー品よりバーゲン品に走る傾向があるので、売上の的にも利益的にも苦しい。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・天候が不順だったため、飲料、豆腐など前年比で売上が下がったものが多かった。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・夏物商材の飲料、アイスクリーム類など不振だが、さらに客単価も減少して、大幅な売上減となっている。
		衣料品専門店（販売促進担当）	単価の動き	・今月の来客数は前年並みだが、客単価が下がったため、売上も減少している。特に例年ならレディースの初秋ものが動く時期だが、まだ動きが悪いため、単価も上がらない。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・天候不順の影響でエコポイント対象のエアコン、冷蔵庫の売行きが悪く、薄型テレビの売上でカバーするのは困難である。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・新商品効果も徐々に薄れてきている。今後好転する新しい材料が見当たらない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者）	来客数の動き	・お盆以降の客足が特に悪く2けたダウンの店舗が多くなっている。前年の売上を上回っている店舗は2割ほどである。	
		観光型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・冷夏の影響と思われるが、客の動きが悪い。夏休みのファミリー向けプランなどの動きも悪かった。	
		観光型ホテル（経理総務担当）	単価の動き	・夏休みの宿泊者数は前年より増えているものの、客単価は大きくマイナスとなっている。料飲部門と同様に、安価なプランに流れており、ホテル館内における付帯売上がほとんどない。	
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・原爆記念日の式典参加の客で、宿泊は例年混み合うのだが、今年は景気が悪いことを理由に申込が少ないと旅行会社からいわれ、満室にならなかった。夏休みの宿泊者数も前年より2割ダウンしている。	
		タクシー運転手	来客数の動き	・普段なら盆で忙しい月なのだが、普通の月と変わらなかった。	
		タクシー運転手	お客様の様子	・蒸し暑く湿度が高く、天候不順で追い風になるはずだったが、近年になく苦戦した月だった。客の財布のひもはますます固く、賞与などが出ても変化はない。また昼夜とも客の増加は見込めず、今後が不安視される。	
		通信会社（通信事業担当）	販売量の動き	・導入時は慎重に、必要なくなった場合の見直しは迅速にという傾向はますます顕著になっている。	
		ゴルフ場（営業担当）	お客様の様子	・電話での予約が直前まで入らなくなってきた。値引き率が良い所、値段の安い所を選ぶ傾向にある。また、一般的にいう名門と普通のコースの区別が、客の中ではなくなりつつある。	
		美容室（経営者）	来客数の動き	・今年は盆休みが長く取れたことと、高速道路料金引下げの影響から、来客数が大きく落ち込んだ。来年から何か対策を考えなければならない。	
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・所得の伸びが見られないため、購入意欲が低下しており、受注が伸びない。	
		住宅販売会社（経理担当）	単価の動き	・安い単価や安い販売額を前面に出している住宅会社に客が流れている。景気が多少でも上向いてきたことで、より一層客のコスト意識が厳しくなっている。薄利多売の会社が売上を伸ばしているのが、現状である。	
		悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・ゴルフを中心に店舗をやっているが、雰囲気が悪い。ここ数か月ずっとそうだったが、最近特に激しい。
			商店街（代表者）	単価の動き	・バーゲンの前倒しを行い、夏物6割引きもそれなりに売れたが、それでも前年の売上に遠く及ばない。客はより良いものを、より安く、よりタイムリーに購入しようとしており、この傾向はこのところずっと続いているが、最近さらに加速してきた。
			商店街（代表者）	来客数の動き	・豪雨による道路の復旧が進まず、近隣の市からの来店がない。
			商店街（代表者）	販売量の動き	・売上が前年を越えたという話は、商店街の中では一斉聞かない。
			スーパー（財務担当）	来客数の動き	・前半の天候の影響もあるが、既存店の来客数が前年の95.6%と、前年割れが続いている。
			コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・客単価が前年に比べ30円下がっている。商品単価が下がっていることもあるが、客が安い商品を選んでいることの影響が大きい。
			衣料品専門店（経営者）	競争相手の様子	・例年遅くとも7月末で切上げていた夏物セールを同業者やデパートが8月25日現在でもまだやっている。秋物展開が全く見られない。
			住関連専門店（広告企画担当）	販売量の動き	・客単価の下落が止まらない。
その他専門店〔海産物〕（支配人）	単価の動き		・客の購買意欲が落ちている。		
一般レストラン（店長）	来客数の動き		・ファミリー層の外食離れを痛烈に感じる。前年比2けた台のダウンが続いており、状況は深刻である。		
スナック（経営者）	それ以外	・8月は例年でも悪いが、暑さと選挙が重なって、皆が悪い悪いといっている。			
美容室（経営者）	販売量の動き	・回りの店が単価を下げているので、私の店も単価を下げねばならない状況になりつつある。			



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
企業 動向 関連	良く なっている	非鉄金属製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・事業全般にわたり販売量が伸び続けている。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・生産ラインの稼働率が回復してきた。
	やや良く なっている	化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・在庫調整が進んで、自動車部品関連の受注が少しずつ増加してきている。
		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	・鉄鋼向け受注が回復している。ただし、ゴミ焼却炉等、他の工事案件の引き合い、受注は低調のままである。
		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連の受注が堅調に伸びてきている。自動車部品の関連も、在庫が底をつきかけている様子で、今後少しずつ受注が期待できる。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前に比べれば生産が多くなり、受注量、特に自動車関連のものの受注が少しずつ上向いている。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・政府の景気対策で景気は上向いている。ただし、今は需要の先取り状態であり、景気対策をやめた時の反動に注意しなければならない。
		輸送業（運送担当）	取引先の様子	・運送業者からの発送量が、少しずつではあるが、増加傾向にある。
		変わらない	食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き
	食料品製造業（業務担当）		受注量や販売量の動き	・秋商戦のディスカウントスーパーなどへの卸関係で、他社の低価格に負けて受注量が減少している。また、受注価格は、08年末から10%程度下落している。
	木材木製品製造業（経理担当）		受注量や販売量の動き	・日本経済全般は、在庫調整の一服感も出始めたようだが、住宅業界の復調の兆しはまだ見えない。
	金属製品製造業（総務担当）		受注量や販売量の動き	・受注量は、前年比50%以下の厳しい状況が続いている。
	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、海外共に市場の冷え込みが激しいことから、売上が伸びず引き続き厳しい状況である。
	電気機械器具製造業（総務担当）		受注量や販売量の動き	・自動車関連では、流通ルートにおける在庫調整がほぼ完了した模様で、若干の受注増加傾向となっている。家電関連も、じわじわではあるが増加する方向で生産計画の見直しが入っており、他部門より人員をシフトして対応している。
	建設業（経営者）		受注量や販売量の動き	・本来なら新年度の工事が活発になる時期だが、今年は思うほど活発化していない。また、あったとしても低価格で、業務量は全く戻っていない。
	輸送業（統括）		取引先の様子	・顧客からの値引き要請が、今月も止まらない状況である。
	通信業（営業企画担当）		受注価格や販売価格の動き	・客からの引き合いはやや回復傾向だが、販売価格は全般的に低価格水準のままである。
	通信業（部門長）		受注量や販売量の動き	・中小企業などに対して通信コストに関する提案を行っても、関心はあるものの支障がない限り現状のままで継続する客が大半を占めている。
	金融業（業界情報担当）		取引先の様子	・主要受注先では、中国向けが前年比プラスを継続し、欧州向けに加え北米向けも新型車の投入効果から増加に転じ、低水準ながら工場の稼働率などは回復傾向を続けている。
	会計事務所（職員）		取引先の様子	・製造業の業績の回復が予想以上に遅れている。今年春頃の予測では、今頃は若干の回復気配が見られるはずだったが、完全に外れている。また、公共工事の出具合も期待数値を大幅に下回っている。
やや悪く 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	・親企業の受注量が、少ししか増えていない。
	不動産業（総務担当）	それ以外	・来客数が落ち込んでおり、成約件数も減少している。	
悪く なっている	農林水産業（従業者）	それ以外	・今月と3か月前を比較すると、沖合い底引き網、大中型巻き網船と中小型定置網が減少したため、水揚げ数量で452tの減少、大中型巻き網船が減少したため水揚げ金額は1億1970万円の減少である。また、エチゼンクラゲが増加傾向にあり、定置網、巻き網、底引き網全てについてこれを取り除く手間が掛かるばかりか、同じ網の魚は3～4割売値が下がっている。	

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
		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	・車・家電等一部業界は経済対策等により多少上向いているが、その他の業界は依然苦しい状況が続いている。
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	求人情報誌製作会社(支店長)	求人数の動き	・わずかだが、企業の中途採用募集の話が出始めている
	変わらない	人材派遣会社(営業担当)	求人数の動き	・今月は稼働日数が少なかった関係もあるが、事務系職種・販売系職種の求人数は前月より大きく減っている。作業系職種の求人に関しては、一部の弱電メーカー等からまとまった人数での求人が入ってはいるが、その他の動きはまだまだ低調である。
		求人情報誌製作会社(支社長)	雇用形態の様子	・社内で雇用見直しが行われている。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・製造業について特に求人数の減少幅が大きく、前年比で4割減となった。多くの企業で休業等の雇用調整が実施されている状況で、新たな求人が手控えられている。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・前年10月以降、新規求人数が前年を下回る状況が続いている。また、3月以降、月間有効求人数は前年を2割以上下回る状況が続いているため、月間有効求人倍率も4か月連続で0.5倍台となっている。また、8月中旬の高卒求人の受理状況では、前年比で受理件数は16.8%、求人数で34.4%減少している。さらに、事業所の担当者からは景気の回復は感じられないとの声が多く、求人意欲も低下した状況が続いている。
		職業安定所(職員)	求職者数の動き	・新規求人数は依然として減少し続けているなか、新規求職者数は前年比で増加はしているが、前月比では減少しており、求職者数の増に歯止めが掛かりつつある。
		職業安定所(雇用開発担当)	求人数の動き	・企業の求人意欲は依然として低く、雇用調整の実施についても小・零細企業ではむしろ増加している。
		民間職業紹介機関(職員)	求職者数の動き	・会社都合による退職者が増えており、退職者がそのまま余剰人材となりつつある。また、給与カット・賞与カットが原因で転職を希望する人材も増加傾向にある。
		学校[短期大学](就職担当)	求人数の動き	・前年に比べ、求人件数が非常に少ない。
やや悪くなっている	人材派遣会社(支店長)	採用者数の動き	・派遣先からの派遣・人材紹介等の依頼が、前年比40%減となっている。	
	求人情報誌製作会社(担当者)	採用者数の動き	・全体的に、2011年卒の採用計画の予算計画が遅れている。	
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)	販売量の動き	・売上は2~3か月前までは前年同月比約3%減であったが、今は前年同月並みで推移している。
		家電量販店(店長)	販売量の動き	・買上客数が前年同月を上回っている。
		乗用車販売店(営業担当)	販売量の動き	・新車販売はエコカー減税・補助金で前年実績を上回っているが、中古車は大きく前年を割り込んでおり、トータルで見れば不安が残る。
	悪くなっている	一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・高速道路料金やフェリー料金の引下げ効果で県外からの客が多くみられ、また、家族連れのお客も多かった。
		観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・5~7月にかけて、新型インフルエンザの影響でキャンセルが増えるなど、落ち込みがひどかったが、8月は高速道路料金引下げの効果や夏休みに入ったこともあり、客の動きが少し良くなってきた。売上は前年同月並み、客数は前年より少し多かった。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
変わらない		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・データ端末系を中心とした2百目の携帯電話需要がやや増加傾向にある。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・個人客が特に増えてきている。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・主な取引先である飲食店の売上が低調である。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・お盆の帰省客向けに、いろいろなイベントを行ったところ、3世代で来店する客が多く見られ、活気のあるものになった。客の購買動向も良くなってきている。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・前年同月に比べ売上高、来客数共に下回った。ブランド系のラグジュアリー商品、呉服、ダイニング等の商品が苦戦した。また、ファッション関連商品はここ数か月同様、低調に推移した。食品関連は健闘したが前年を若干下回った。中元関連では購入単価は上回ったが依頼主数の減少により前年を若干下回った。
		百貨店（売場担当）	単価の動き	・売る側も低価格商品に力を注いでいることもあるが、総じて購入単価は低く、まとめ買いも少ない。
		衣料品専門店（総務担当）	お客様の様子	・8月は夏物最終セールに入っているが、総選挙の影響もあり、特に土日の売上が伸びない。マイナス分をカバーしようと企画したイベントも極端に来客が少なく、イベント売上を加えても前年比5%程度の減少である。
		家電量販店（営業担当）	販売量の動き	・今月前半は、テレビに加え、冷蔵庫、洗濯機が例年並みまで戻してきたが、後半に入り、販売台数が3割程度落ちてきている。大型商品も同程度減少している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・エコカー減税と補助金に対する客の興味が一段落した。エコカー以外の販売は不振を極めており、景気が上向いたとは思えない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・自動車業界は、補助金制度があるからこの状態が保っていられるという状態であり、来年度以降、補助金が終わったときにどうなるか分からない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・6月後半以降、来客数の減少が目立つ。買上点数もややマイナスで推移しており、収入減をカバーする動きに見える。
		旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・先月から今月にかけて新型インフルエンザの影響が薄れてきた関係で、客数は増加傾向にある。しかし、高速道路料金引下げの影響で旅行形態が「安・近・短」の傾向が顕著であり、単価自体の落ち込みから販売は横ばい状態である。
		タクシー運転手	単価の動き	・8月前半は、利用客もあつたが、お盆過ぎから減少している。高速道路料金引下げの影響をかなり受けている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・月の前半はまだ良かったが、月の半ばごろから後半にかけて、客の様子、客単価共、全くダメである。
		通信会社（支店長）	来客数の動き	・前月と比べ、来客数は横ばいの状況である。また、家計との関わりからも、物品購入とまではいかない状況にある。
		通信会社（企画）	お客様の様子	・携帯電話は高額機種への引き合いは以前に比べると増加しているが、最近3か月で見ると特に変化はない。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・週末の天候が悪かったせいで、週末の来場者は減ったが、全体的な客数は3か月前と比べあまり減っていない。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・来客数、単価共に減少傾向が続いている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・盆前は多少忙しかったが、それ以降は暇であった。
		設計事務所（職員）	販売量の動き	・利益率の低い物件が多く、販売管理費を切り詰めているものの、顧客ニーズの高度化・多様化に対し労務費が掛かるため、販売量が増えず、利益も極めて少ない。
住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・宅地からの購入計画の方が多く、住宅の単価は下がっており、その傾向が続いている。		
やや悪くなっている		商店街（代表者）	来客数の動き	・夏祭りのイベントの間はかなりの人でにぎわった。しかし、その後は高速道路料金引下げ効果を期待したが、逆に、商店街へ来るよりも県外へ出て行く傾向がみられ、入出が減少した。夏休み後半も、来街客が減っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	販売量の動き	・全体的な購買数が低下してきている。安くしたからたくさん売れるという傾向がなくなりつつある。
		スーパー（店長）	単価の動き	・これまで売上が堅調であった惣菜や食品も減少している。8月上旬は、梅雨明けの遅れや週末の雨により、来客数の減少、アイスや飲料の売上減となったが、お盆以降も客単価の減少が続いている。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・食品ディスカウント業態への客の反応が良いため、商品単価の低い店舗への業態変更や購入単価の引下げ傾向が続いている。衣料品については客の目的意識が強まっており、用途に合ったものでなければ買わない。
		コンビニ（総務）	来客数の動き	・経済状況の先行き不安や夏場の天候不順等により客数及び客単価の減少につながっている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・バーゲンもお盆も天候不順であったため、客足が非常に悪かった。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・現在の販売量の増加は、補助金や減税効果の結果であって、決して景気が良くなったという感じはしない。減税効果のある小型車が売れている。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・来客数が減ってきている。総選挙の影響で人が動かず、消費性向が落ちている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今年は例年と比べ天候が悪かったので、タクシー乗車が少なかった。飲みに出る人も相変わらず少ないので、夜の客は少なく、乗ったとしても近くまで、という状況である。
		競艇場（職員）	販売量の動き	・8月はお盆レース、SGレースとビッグレースが開催されたが、思ったほど売上が増えなかった。お盆レースは例年売上が伸びるが1レースの場内総売上が前年比で2割弱減少した。SGレースも、開催があと3日間残っているものの、1レースの場内総売上は前年比で1割程度減が見込まれる。しかし、電話投票を含む総売上はかなり伸びている。
		悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子
一般小売店〔乾物〕（店員）	販売量の動き		・今年のお盆休みは15日が土曜日で曜日配列がよく、高速道路料金引下げの影響もあって、観光客が伸びると期待をしていたが、逆に売上が前年より悪かった。	
一般小売店〔酒〕（販売担当）	販売量の動き		・お盆は1年で最繁忙期であるが、総選挙期間と重なったため、飲み屋街は閑古鳥が鳴いている状況である。酒類の売上は中級品だけでなく低価格品も大幅にダウンした。さらに納入価格の値下げ要請、支払サイトの延長要請が相次ぎ、ぎりぎりの状態である。	
スーパー（店長）	来客数の動き		・客は安い商品に走っている。競合店も売れないのか、チラシの頻度が増えたり、スタンプサービスの頻度を増やしたりしている。それに伴い、客の移動が起こるという状況である。	
スーパー（財務担当）	販売量の動き		・天候不順もあって、来店客数・売上共に前年を下回り、物価下落とあいまって業績への影響は避けられない。	
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	鉄鋼業（総務・人事統括）	受注量や販売量の動き	・受注は回復傾向であるが、ポリウムは前年水準を大きく下回った状況で推移している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・電子関連の機械設備の受注がかなり増えてきた。化学装置や製薬関連の設備の受注も少しずつ増えてきている。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・手持ち工事量は、公共関連工事、耐震工事を中心に成約があり、最悪期を脱し、回復基調にある。
		輸送業（社員）	取引先の様子	・主要取引先の自動車部品、電機製造メーカー、原料製造、製紙会社等の出荷数量をみると、前年並みには至らないものの、前年下期からの減産体制は改善されている。
通信業（営業担当）	それ以外	・大型スーパーのマネージャーによると、個人消費の回復はまだまだで、キャンペーンに対する客の反応は悪く、厳しい状況が続いている、とのことだが、家電量販店のマネージャーからは、エコポイント制度の効果が続いており、家電以外の日用品の売上も安定してきている、など、明るい話題が聞かれるようになった。		

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	
	変わらない	広告代理店(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・受注は昨年のように「全くだめ」という雰囲気ではなくなった。しかし、仕事はかなりあるが、価格は驚くほど安い。	
		パルプ・紙・紙加工品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・全体的に受注量の動きは悪いが、新型インフルエンザの影響で、除菌関係の受注が少し多くなってきている。	
		一般機械器具製造業(経理担当)	受注量や販売量の動き	・建設用クレーンの総需要は、前年同月の30.3%の水準に低迷しており、縮小したパイの中で価格競争による厳しい商談が行われる状況が続いている。	
		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・受注がますます難しくなった。	
		輸送業(統括)	取引先の様子	・製造業(特に海外輸出業者)が生産減の状態である。	
		通信業(部長)	受注量や販売量の動き	・新規投資に対する慎重な姿勢は続いている。コスト削減への要求は強く、明確なメリットが見えない提案には振り向いてくれない。	
		金融業(融資担当)	取引先の様子	・客との話や与信先の試算表等から判断すると、業況は3か月くらい前から横ばいである。	
	やや悪くなっている		食料品製造業(従業員)	受注量や販売量の動き	・末端での動きが悪い状況となっている。
			繊維工業(経営者)	競争相手の様子	・この2~3か月、全体的には衣料品関係の消費は冷えてきている状況である。また百貨店、量販店ともに仕入、販売する側が自らリスクを取らないため、いい商品が集まらない、といったところにも消費低迷の原因があるように思われる。
			公認会計士	取引先の様子	・顧問先の決算状況や試算表の状況を見てみると、3か月前より、若干、悪くなっている企業が増えている。売上、利益共に減少している。
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	求人情報誌制作会社(編集者)	周辺企業の様子	・中途採用市場では、この景況下でも伸びている企業にとっては、多くの応募者から選考できるため、即戦力の求人件数は拡大傾向にある。	
	変わらない	新聞社[求人広告](担当者)	周辺企業の様子	・求人広告出稿が比較的堅調なのは病院関係とパチンコ、自治体関連である。不動産は物件が動かず低調で、小売店からも、もう限界に近いとの声を聞く。	
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・有効求人倍率は0.70倍となり、3か月前と同水準であった。内容面では、常用求人が減少傾向にある一方で、パートタイム求人は増加傾向にあり、安定的就職がますます厳しくなっている。特に求職者が希望する事務、製造では、一般常用の求人倍率が0.20倍を切るなど、職種のミスマッチが際立っている。	
		民間職業紹介機関(所長)	求人数の動き	・求人数が新卒採用・中途採用共に激減している。特に新卒採用は、今まで積極的に採用してきた企業が採用数を減らしたり、採用を手控える所が多くなってきている。	
	やや悪くなっている	職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比で13.3%減少し、新規求職者数は13.0%増加している。	
		職業安定所(職員) 学校[大学](就職担当)	周辺企業の様子 求人数の動き	・自動車や家電など一部の業者からは受注増加の話もあるが、全体では動きは鈍く、景気は下向きである。 ・大学に送られてくる求人数や求人件数が少なくなっており、前年同期と比べても悪い。	
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	一般レストラン(経営者)	販売量の動き	・長距離フェリーを利用した関西からの客が大量に流れ込んでおり、特に夏休みの学生が多い。個人客よりツアー等団体の客が多い。
	やや良くなっている	百貨店(営業担当)	お客様の様子	・現状は悪くなっているが、3か月前に比べると若干上向きになっている。客の低価格志向により、客単価は厳しいが、販売量が3か月前と比べて増えている。

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	
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・来客数は3か月前と比べて横ばいであるが、商品の売行きはかなり上向いている。紳士部門の売上は前年比14%増、婦人衣料品で同3%増、食品では同7%増と売上をけん引している。米国の大手金融機関の破たん以降では最大の伸びとなる。最終的に前年比97%程度となり、これまでに比べるとかなり良い。8月に入り、急に夏モードとなり、盆以降かなり数字が良くなっている。ただ依然として来客数、単価は若干落ち	
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・7月の長雨の影響もあり、8月に入って好調に推移しており、店頭ベースでは徐々に前年実績を超えている。しかし、外商や宝飾品については依然低調に推移している。	
		コンビニ（エリア担当・店長）	販売量の動き	・朝夕の気温が下がり、秋物商材のおでんや中華まんの販売が好調に推移している。また日中は天候も良く、気温の高い日が続いており、販売動向は好調である。	
		自動車備品販売店（従業員）	お客様の様子	・高速道路料金引下げの影響で、お盆前のETC車載器、カーナビの売上が増加した。	
		高級レストラン（支配人）	単価の動き	・月を追うごとに来客数が増え、客が注文する料理も単価の高い物が増えている。売上もわずかながら増えている。	
		観光型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・地元宴会等は横ばいの状況であるが、宿泊利用客は前年比18%増となっている。	
	変わらない		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・企業コンペ数は相変わらず低迷しているが、少人数の若者、女性グループの動きがやや上向いている。
			商店街（代表者）	販売量の動き	・販売状況を見ると、企業関係や官公庁関係の受注がかなり減っており、受注が伸びる要因は今のところない。
			商店街（代表者）	来客数の動き	・中元セールや盆、盆過ぎも来街者は少なく、客単価もかなり下がっている。
			商店街（代表者）	来客数の動き	・長梅雨で客足が途絶えていたが、梅雨明けしてからは回復傾向にあり、3か月前とあまり変わらない。
			商店街（代表者）	単価の動き	・客単価が前年比12%ほど落ち込んでいる。夏のボーナスの支給額の減少が一因となっている。
			一般小売店〔青果〕（店長）	お客様の様子	・し好品である果物関係の動きがかなり鈍い。長雨で野菜、果物が高騰している影響もかなりある。
			一般小売店〔茶〕（販売・事務）	販売量の動き	・お中元時期に入り、全品販売価格を下げた売出しを試みたが、安価な商品から先に売れている。来客数も例年に比べ減少している。依然として景気は落ち込んでおり、回復はしていない。
			百貨店（売場主任）	お客様の様子	・価格が安くても本当に必要な物しか買わない傾向が継続しているが、通常は展開していない商品のイベントを行ったところ良い結果が出た。以前とは違い、新しい商品には若干食指が動くようになっている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・中元ギフトの店頭受注は好調に推移したが、外部受注は前年並みである。また客は送り先を削減しており、消費への慎重な姿勢は続いている。一方、下旬のギフト解体催事は例年と同様に好調であり、特に自家用食品が好調に推移している。衣料品は伸び悩んでいる。	
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・売上は食料品を除き、前年比マイナスで推移している。	
		百貨店（企画）	販売量の動き	・中旬までは7月の中元商戦の遅れを取り戻す動きがあり、やや上向きに推移した。しかし中旬以降は、婦人服を中心に処分セールが低調に推移したことや総選挙の影響もあり、苦戦している。総じて3か月前と変わらない売上傾向である。	
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・夏物処分期に入り、価格は最終処分価格になっているが、前年と違い、まとめ買いをする客が減っている。最終処分価格になっても必要か不要かを吟味して買う客が多く、購買率も低い。	
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・来店はあるが無駄な物を買わない傾向がある。また、全体的に相場が高くなっており、客が購入する商品量目はなかなか増えない。	
		スーパー（店長）	販売量の動き	・天候不順と総選挙の影響により売上の確保が容易でない。特に生鮮食品の販売状況が厳しい。	
		スーパー（店長）	単価の動き	・長雨の影響で衣料品の売上は前年比60%台となり、厳しい状況である。食料品も野菜の高騰により売行きが悪く、厳しい。全体的には前年比98%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
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・お中元を贈る相手を絞り込み、出費を抑える傾向がある。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・梅雨明けが遅かったため、夏場商品の売行きが極端に悪く、売上は大幅に落ち込んだ。また不安定な天候が続き、店の品ぞろえ、キャンペーン等が成功せず、厳しい状況が続き、状況は依然最悪である。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・単価の高い物はなかなか動かず、暑さのせいもあり、来客数も増えない。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・天候不順が続き、期待したエコポイント制度も効果はあまり得られなかった。
		家電量販店（総務担当）	販売量の動き	・相変わらず季節商材の動きが鈍く、好調な薄型テレビでもばん回できない。
		乗用車販売店（管理担当）	販売量の動き	・自動車販売において重量税の減税、補助金制度を活用した購入が多い。補助金25万円を受け取れる車齢13年を超える車を所有する客は4割程度となっており、依然、受注販売は良好である。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・景気対策が効いており、販売量が若干回復しているが、全体的には景気低迷を抜け出せない。
		その他専門店 [コーヒー豆] （経営者）	お客様の様子	・来客数は3か月前比、前年比共にほぼ同じ水準である。しかし長雨の影響で客単価は若干減っている。
		その他専門店 [書籍]（店長）	販売量の動き	・エコカー減税対象の車やエコポイントの付与される家電商品は確かに動いているが、それ以外の物は相変わらず動きが鈍い。明らかに大企業向けの政策ばかりで底辺の人達は苦労している。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（統括）	お客様の様子	・賞与が支給され、個人消費に期待しているが、前年とほぼ変わりがない状況である。客の様子は雇用不安もあり、お金は貯蓄に回す傾向がみられる。
		その他小売の動向を把握できる者（ショッピングセンター支配人）	単価の動き	・買上点数は横ばいであるが、買上単価の低下と高額商品の買い控えがある。
		高級レストラン（専務）	来客数の動き	・総選挙が終わると景気は少し上向くという感じもするが、未知数である。景気は悪いまま推移している。
		都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・地元製造業の底打ち傾向がみられ、上昇傾向になっているという話が聞かれる。一方でサービス業の来客数は依然として回復しない状況である。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・宿泊とレストラン部門の単価の減少が続いている。
		都市型ホテル（副支配人）	販売量の動き	・個人客の動きは依然なく、団体客の動きは多少あるが、新型インフルエンザの影響が出始めてから、前年比10%の減少となっている。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・先月はやや上昇傾向にあったが、ここに来て長雨や9月の大型連休への旅行控え等悪条件が重なり、旅行需要は低迷している。高速道路料金引下げの影響もあり、沖縄、北海道などの旅行が売れていない。
		旅行代理店（業務担当）	販売量の動き	・依然、景気悪化から抜けきれず、単価の高い旅行プランが売れない。また景気悪化以外にも新型インフルエンザや総選挙等マイナス要因が多い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・団体の旅行客は増えても夜は外出せず、昼は観光地だけの移動となっており、タクシー利用は全くない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・イベントが多く、横ばいで推移している。道路には県外ナンバーの車が目立った。
		通信会社（管理担当）	それ以外	・相変わらず資金繰りが厳しい。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・消費者の携帯電話の買換えが非常に少なくなった。
		通信会社（総務担当）	お客様の様子	・不況にもかかわらず、順調に計画を達成している。しかしこれは企業努力の結果であり、消費者の動向は芳しくない。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・夏休み期間の個人客はお盆期間をピークに土日にはぎわったが、全体的にはほぼ横ばいの状況である。ゴルフについても同様となっている。
		美容室（経営者）	単価の動き	・夏休みということもあり、売上は上がる見込みであったが、客の財布のひもは固く、客単価は上がらない。
		音楽教室	お客様の様子	・提携会社の事業悪化が明るみに出たり、悪化していた会社が持ち直したりと様々である。このような状況から急に良くも悪くもならない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		設計事務所(所長)	販売量の動き	・学校の耐震診断を継続して行っている程度で、仕事は増えていない。
		住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・問い合わせや単価、物件の動き等を総合してみても景気は良くもなく、悪くもなく変わらない。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	単価の動き	・価格競争の激化で単価は低くなるばかりである。販売量は変わらず、売上は落ちる。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・商店街は年配客が多く、空調設備もない。近隣スーパーでは空調設備も伴い、営業時間の延長やタイムサービス等があり、客はそちらに流れる。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・前年の10月から景気が悪い状況がずっと続いている。消費者の自己防衛意識も続いており、商品を買わない客が多い。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・車の交通量は多いが、なかなか買物客は増えず、客単価はとても低い。
		スーパー(店長)	単価の動き	・先行き不安による消費意欲の低迷は継続しており、客単価が上がる傾向はなく、回復の兆しがみえない。
		スーパー(店長)	単価の動き	・客の買上単価が100円ほど落ちている。買上点数は変わらないが、1点当たりの買上単価が落ちている。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・前年比をみると、客単価、買上点数より来客数が3%低くなっている。紳士服を始め服飾雑貨の売上は更に低い。
		スーパー(店長)	お客様の様子	・中元ギフトは前年より3%減少している。高速道路料金引下げの影響で盆時期の帰省客が増えており、地場産業の土産関連が好調に推移し、前年比110%と伸長した。まとめ買いも目立っている。衣料、住関連は盛夏物の早めのバーゲンを実施したが、天候不順で全体的に低調であった。
		スーパー(総務担当)	来客数の動き	・来客数は若干の減少であるが、買上客数ははかなりの減少となっている。また、低単価商品の購入が多い。
		スーパー(経理担当)	販売量の動き	・冷夏や長雨の影響で飲料や乾麺、アイスクリームなどの夏物商材の動きが悪い。また全体的に来客数も減少し、売上も減少傾向にある。業界動向をみても消費縮小の傾向がみられる。
		コンビニ(エリア担当・店長)	販売量の動き	・たばこのまとめ買いの客が減り、1個だけの購入が増えた。
		コンビニ(販売促進担当)	お客様の様子	・予算の前年割れの状況が続いており、厳しい。
		住関連専門店(経営者)	来客数の動き	・毎月行っているキャンペーンは相変わらず不調である。最近には特に来客数が少ないが、盆明けに婚礼家具の動きが少しあった。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・来客数は過去最低となっており、特に団体客が減っている。
		観光型旅館	販売量の動き	・訪問客の節約志向が顕著に出ており、売上を落としている商店が多い。旅館も客単価が落ちてきている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・客の動きが大変悪く、大きなイベントが開催されてもタクシーの利用は全くなく、今月の売上は例年に比べ2割以上落ち込んでいる。また、他社をリストラされた運転手が何名が入ってきている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・盆や土日の車利用が多く、公共の交通機関を使わないので、タクシーの動きも非常に悪い。例年の夏休みに比べ70%程度しか稼働していない。
		通信会社(企画担当)	販売量の動き	・販売促進の競争が過熱気味であり、販促費の費用対効果は下がり、販売数も下がっている。
		通信会社(業務担当)	単価の動き	・先月に引き続き夏のキャンペーンが実施されたが、商品価格の値上げがあり、客の買い控えが続いている。販売台数は前年比で大幅に減少し、作業料の収入増などで収益をなんとか確保している状況である。
		ゴルフ場(従業員)	単価の動き	・近隣のゴルフ場の値引き競争が激しく、四苦八苦しながらイベント等の割引企画で客を集めている。来客数は少し伸びているが、客単価が落ち、全体的な売上は落ちている。また地域の夏祭りも縮小気味で景況感は良くない。
		美容室(店長)	お客様の様子	・天候が良くない影響もあり、やや悪い。
		美容室(店長)	お客様の様子	・清掃用品のレンタルをしている客の話では、レンタル料金を引き落としにしている取引先は何とか契約が続いているが、集金のところは契約の取り消しが多くなっているとの話である。
	悪くなっている	商店街(代表者)	販売量の動き	・販売量、客単価、販売数はいずれも非常に減少しており、売上全体が非常に悪い。



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	
		一般小売店〔鮮魚〕(店員)	来客数の動き	・売上は前年比で2～3割落ちている。来店数が減り、売上も上がっていない。	
		一般小売店〔生花〕(経営者)	販売量の動き	・ギフトがメインの花屋であるため、例年通り売上は落ちている。	
		百貨店(営業担当)	競争相手の様子	・近隣商店街の空き店舗が依然として増え続けている。また、百貨店も売上不振により撤退するテナントが増えており、百貨店の中にも空き店舗が発生している。	
		スーパー(企画担当)	販売量の動き	・景気は依然として悪く、消費者の低価格志向や買い控えの傾向は継続している。加えて梅雨明けが非常に遅れたことで夏物商材である焼肉等のスタミナ食材や涼味商材、ビール等の飲料、アイスクリームの動きが悪い。チラシ商材や商材の選定、価格設定について競合店と比較すると優位性に欠けている。来客数、買上点数、1品単価いずれも不調である。特に買上点数が低迷している。	
		衣料品専門店(店長)	販売量の動き	・冷夏に加え総選挙があり、全く売れていない。	
		衣料品専門店(店長)	お客様の様子	・今まで値段にはこだわらなかった客が値段にこだわるようになってきている。安い値段と良質のバランスもこだわって仕入れにも気を配ることが重要となっており、難しくなっている。	
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・8月は休みも多く、例年、赤字予算で組まれる。	
		高級レストラン(経営者)	来客数の動き	・総選挙で企業が動かなくなり、接待数が激減したため非常に悪い月であった。	
		高級レストラン(従業員)	来客数の動き	・高校野球もあり、忙しくなると思っていたが、冷夏となり客の入りが悪かった。	
		その他飲食〔居酒屋〕(店長)	来客数の動き	・不景気のどん底で客の動きがまるでない。開店休業が何日も続き、最低の8月であった。	
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	・受注量は3月前と比べれば良くなっている。季節的な要因を踏まえれば当然の事であるが、新規の商品やユーザーも徐々に増えつつある。
			電気機械器具製造業(経営者)	取引先の様子	・受注量が少し戻っており、太陽光関係に動きが出てきたため、これから少しずつ実績につながっていく。
			輸送用機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・自動車生産が増えている。
			輸送用機械器具製造業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・受注量、生産量の実績をみると、予算、実行と比較して、実績が予算、実行予算を下回らない月が続いている。
			新聞社(広告)	受注量や販売量の動き	・一過性の現象であるが、総選挙関連の新聞広告の増加により、売上が前年比増となっている。
	変わらない	農林水産業(経営者)	受注量や販売量の動き	・本格的な夏に入り居酒屋関連の売上は、ビール等の消費に比例して前年度並みの動きである。ただ消費者の防衛意識からスーパー関連や加工食品メーカー向けの引き合いが伸びていない。夏のギフトは売上、数量とも前年を上回ったが、利益率において前年を下回っている。	
		繊維工業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・発注が少なく、例年に比べかなり悪い。	
		家具製造業(従業員)	受注量や販売量の動き	・商業施設の大型物件が九州では1件のみの状況となり、受注するためにダンピングしている業者がほとんどである。少ない物件に多数の業者が群がっており、2次下請に回る予算は原価に近づいている。	
		窯業・土石製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・商社の荷動きが相変わらず悪い。低価格商品の企画がいくつか入った程度であり、売上は前年比3割ほど減少している。	
		一般機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・3か月前に引き続き受注案件がほとんど無く、やむを得ず一時帰休を続けなければならない状況である。	
		一般機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・3か月前と変わらずどん底の状態が続いており、景気回復は全く感じられない。特に新規品の金型受注が全くない。	
		建設業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・リフォームや小口工事の受注は持ち直してきたが、新築等の大型工事の発注が低迷している。	
輸送業	受注量や販売量の動き	・荷物の量が増えない。			

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明		
		通信業（経理担当）	取引先の様子	・異業種の会合で、公共投資の削減により経営状況が厳しいという話をよく耳にする。今後、どのように変化していくか、総選挙が大きな転換点となる。		
		金融業	取引先の様子	・報道等によれば生産は回復しつつあると言うが、取引先の様子から生産の回復は感じられない。中小企業の受注、生産、雇用はいずれも3か月前と変わりなく、厳しい状況が続いている。		
		金融業（営業職 渉外係）	取引先の様子	・取引先の業績はほとんど回復しておらず、回復の兆しすらみえないところも多い。売上が思うように伸びず、資金繰りが厳しくなっており、緊急融資制度を借り入れたばかりの企業が突然破たんするケースも増え始めている。		
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・中小企業のなかでも飲食店は新型インフルエンザへの警戒感から夏休みにもかかわらず客足は減り、3か月前と比べても売上の低迷が続いている。		
		金融業（得意先担当）	取引先の様子	・工事の発注量を見ると、3か月前と比べて特段大きな変化はない。夏場は発注が少なく、かなりの企業の資金繰りは厳しい状況にある。ただ、今後県を始めとした公共工事の前倒し発注が見込まれていることから、若干ではあるが運転資金の需要ニーズがある。		
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・総選挙がある月は売上が滞る。天気も回復し、暑い日が続いたにもかかわらず、若干厳しい月となった。特に前年と比べるとかなり悪い。		
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・農業を含む幅広い範囲におけるコンサルタントの仕事が増えている。		
		経営コンサルタント（代表取締役）	受注量や販売量の動き	・営業先の業績が低迷しており、当社受注も減少傾向にある。		
		やや悪くなっている		農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・輸入品が多くなっており、販売価格が上がらないなかで納入価格を上げられず、厳しい状況である。
				電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・電子部品関連の金型関連全般において在庫調整が終わり、かなりの動きが出てくるものと期待をしていたが、その動きは全くない。リピート品の補充のみで新規製品の開発、製作がほとんどないため、状況は非常に悪い。精密機械部品も同様であり、われわれ中小企業において、景気は回復していない。
輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き			・例年、夏場によく動く飲料であるが、今年はその受注が少ない。またここ数年、年間を通してペットフードの受注が安定していたが、今月は動きが悪く、現在活発に動いている物はない。取引先のデパートでは閑古鳥が鳴くような状態であり、土日ですえ客が少ないとのことである。		
輸送業（総務担当）	取引先の様子			・盆過ぎから急に荷動きが悪くなった。		
経営コンサルタント	受注量や販売量の動き			・汚染米の影響で消費者の焼酎離れが続いており、今月も前年比30%の減少で推移している。		
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			・盆休み等による営業日数の減少の影響が若干はあるものの、設備投資意欲は依然として乏しい。また受注の小口化傾向も続いており、3か月前比20%以上の受注減である。		
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	・畜産業界において8月の夏休みに向けて反動増がみられるかと思っていたが、消費者の財布のひもは依然として固く、夏休み明けも売上増は見込めない。
		不動産業	それ以外	・新築分譲マンションの売行きが悪い。売却戸数が1けたとなっている世帯数約30戸程度の新築マンションも数棟みられるようになっている。空きがある状態で1年以上経過したマンションも多数見かける。		
		その他サービス業	取引先の様子	・市町村が建設工事の設計・調査のコンサルタント業務を業者に発注する際、あらかじめ議会で決めていた予算を更に減額するため、業者に見積を出させて競争させ、2～3割程度低くした見積を採用して、発注時の予算額とするようになった。その結果、入札時に最低価格で入札する業者があるため、結果として当初の予算の3～4割で受注するようになっている。		
雇用関連	良く なっている	-	-	-		
	やや良くなっている	-	-	-		

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	人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・就職支援セミナーを開催しているが、受講生の数が落ち着いており、求人数も増えている。内容を見ると、正社員採用は少なくパート採用が増えている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・依然として派遣の注文は増えず、企業の求人は増えているわけではない。中元シーズンであったが、予定人員より削減されたりもした。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・取引先の企業の様子をみると、各企業で夏休みが多い。給与の減額や消費の減少で悪い状況が続いており、数か月前と変わらない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・一部に改善の兆しはあるものの、ほとんどの産業において新規求人数の減少傾向が続いており、景気は回復基調とは言えない。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数の前年割れが継続している。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	採用者数の動き	・今のところ採用者数の変化はみられない。
		学校〔大学〕（就職担当者）	求人数の動き	・求人の受理件数は低調である。例年であれば、秋採用に向けて求人情報が届く時期であるが、今年はその兆候があまりみられない。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・採用を控えているだけでなく、取引先自体が早期退職等の雇用調整を始めている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・求人の取扱件数が前月より更に減少している。
		新聞社〔求人広告〕	求人数の動き	・求人の大型企画において、8月の求人数は3か月前のそれよりも減少している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・今月の求人数は前月比5.7%減となっており、前年比も22.3%減となっている。製造業はもとより主要産業のほとんどが前月及び前年と比べて減少している。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・基幹産業である大手造船業が海外との競争により新規受注が取れていない。また主な百貨店の売上高の前年比は16か月連続で減少となっている。大型小売店の売上高も前年比マイナスが続いており、消費マインドの低下が続いている。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	雇用形態の様子	・景気回復の兆しがみられず、企業の手控え感を感じる。
悪くなっている	民間職業紹介機関（社員）	求人数の動き	・上場企業からの求人がほとんどない状態である。これまで派遣を利用していなかった地元企業が試験的に利用しようかという動きがある程度である。	
	民間職業紹介機関（支店長）	求人数の動き	・地域、業種によって求人数は少しずつ上向いているが、依然として前年比5割減の状況である。	

#### 11. 沖縄（地域別調査機関：（財）南西地域産業活性化センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	-	-	-
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・販売金額・販売点数とも前年を上回っており、好調に推移している。9月初めにある旧盆に備えるため、月末の売行きが良かったことが影響している。
		コンビニ（経営者）	競争相手の様子	・隣の大衆食堂が閉鎖したために、弁当の売行きが少々ではあるが増加している。
		旅行代理店（代表取締役）	販売量の動き	・秋の連休など旅行や行楽シーズンの予約等で、最近3か月前と比べれば良くなっている。
		通信会社（店長）	販売量の動き	・前年同時期で比べると販売数は減っているが、徐々に良くなっている。
	住宅販売会社（商品開発担当）	単価の動き	・不動産の取引契約が徐々に増えてきている。また、貸店舗・貸事務所などの問い合わせも増え始め、実際に契約も上がってきている。	
	変わらない	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・店頭での、衣料品を中心とした消費動向の低迷に依然変化は見られない。
コンビニ（経営者）		来客数の動き	・競合店の新規出店効果は一巡したが、客数の減少した状況は継続している。	
コンビニ（エリア担当）		お客様の様子	・500円を上限とした販売パターンが続いている。キャンペーン等も700円以上となると反応が悪くなる。必需品だけを買う購買パターンが固定している。	

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
		観光型ホテル（マーケティング担当）	販売量の動き	・3か月前と同様に、稼働率の前年同月比との差が表れている。夏場の需要増に期待したが、実際には3か月前と同様に、前年比でマイナスとなっており、なかなか伸びていない状況である。
		通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・携帯電話は既に多くの人々が保有しており、守りの営業である。新規は下向きである。
		ゴルフ場（経営者）	単価の動き	・一度値段の単価を下げたものは、上げるのが非常に難しい。低単価での販売が継続している。
	やや悪くなっている	スーパー（販売企画担当）	競争相手の様子	・客の生活防衛意識の高まりにより一段と低価格志向が強くなっているため、競合各社が「日替わりやタイムサービス等の目玉商品」などの赤字価格品を更に値下げしてきている。
		その他専門店〔楽器〕（経営者）	販売量の動き	・前年よりは緩やかながら、落ち込みが続いている。新型インフルエンザ騒動が追い打ちになっている。
		その他専門店〔書籍〕（店長）	来客数の動き	・今回ベストセラーが出たものの、流通の問題で沖縄の大手書店には若干在庫はあるが、地域の小さな書店には入荷が無く、大手に客が流れていく傾向が見られる。また、新型インフルエンザの流行で人の集まる場所にはなかなか客が来ない。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・8月は12月並みに来客数があるはずだが、月の前半は、平月並みか、若干下回った。後半は例年8月並みの来客数であるが、終盤、新型インフルエンザ流行の急激な拡大で、落ち込んできている。
		通信会社（店長）	販売量の動き	・前年同月比で販売台数が3割落ち込んでおり、前々年より始めた割賦販売の影響が大きく出てきている。販売以外の契約内容の変更や、修理については落ち込んでいないので、商品が高額になり購入に慎重になっている様子がうかがえる。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・3か月前、今月共に前年同月比で5割程度で推移し、前々年をピークに施設利用者数は減少している。この状況から8月の沖縄県への入域観光客数は前年同月比で落ち込みが予想される。来園者は家族旅行・カップルが中心である。
		その他のサービス〔レンタカー〕（営業担当）	来客数の動き	・観光客の利用状況が前年比で6%程減少している。月前半の台風接近による飛行機の欠航と、新型インフルエンザの流行が要因だと見られる。
悪くなっている	商店街（代表者）	競争相手の様子	・中心商店街では観光関連、飲食関係といった同業種が多くなり、お互い足を引っ張って客割れを起こしている状況である。	
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・工事予定物件の減少及び建築確認申請の遅れによる工事着工件数減少で、製品出荷が思うように進まない。
		輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・旧盆やイベントなどに関する一時的な物流増はあるが、景気が良くなっている訳でもない。
		会計事務所（所長）	受注価格や販売価格の動き	・観光業に依存する本県で、ホテル業界では来客数は何とか維持しているが、客単価が大きく下がったままである。
	やや悪くなっている	輸送業（代表者）	受注量や販売量の動き	・公共工事の土木関連の補正予算部門や、建築関連の学校校舎建て替えなどが一段落し、民間事業も振るわない。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・新たな契約案件等の話は無く、案件が出てくるまで国等の雇用調整助成金で社員教育等を行っている会社が増えている。
		コピーサービス業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・前年に比べて受注量が大分落ち込んでいる。
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	職業安定所（職員）	求人数の動き	・那覇管内の7月の有効求人倍率は0.30%で、前月と同じである。前年同月比では0.09%ポイント低下している。

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
		学校〔専門学校〕（就職担当）	求人数の動き	・県内外の求人数が減少している。特に県外の製造業系の求人数が激減している。
	やや悪くなっている			
	悪くなっている	-	-	-