

・景気の現状に対する判断理由等

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

1. 北海道（地域別調査機関：（株）北海道二十一世紀総合研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 | |
|----------------|---------------|---------------|----------|---|--|
| 家計 動向 関連 | 良く なっている | | | | |
| | やや良く なっている | 商店街（代表者） | 販売量の動き | | ・今月は例年になく夏日が長期化しているため、夏物商材の動きが特に活発化している。酒屋や自販機ではビールを始めとした各種飲料水の売行きが伸びているほか、外食ではそば屋の売上が伸びている。衣料品ではTシャツ、ショートパンツなどの軽衣料が男女ともに伸び、前年比105～115%の伸びがみられた。 |
| | | 商店街（代表者） | 販売量の動き | | ・夏休み中ということもあるが、来客数が増加している。 |
| | | 百貨店（販売促進担当） | 来客数の動き | | ・猛暑の影響で夏物衣料が堅調に推移している。 |
| | | スーパー（店長） | 販売量の動き | | ・猛暑の影響もあり、飲料やビール等の売上が好調であった。販売量も前年比102%と前年を上回っている。 |
| | | スーパー（店長） | 販売量の動き | | ・8月は猛暑の影響で夏物商材の動きが好調であった。特に飲料・アイスは2けた以上の伸びがみられた。衣料品も月前半に大きな伸びがみられた。 |
| | | 家電量販店（店員） | 販売量の動き | | ・猛暑による特需で夏物家電がかなり売れている。エコポイント制度の効果も拍車をかけている。 |
| | | 家電量販店（地区統括部長） | 販売量の動き | | ・例年になく猛暑の影響で、エアコンや扇風機などの夏物家電の売行きが好調で、全体の売上が底上げしている。 |
| | | 観光型ホテル（経営者） | お客様の様子 | | ・従来の客層である滞在型の富裕層が戻ってきている。まだ財布のひもが大きく緩んできていないが、レストランなどの高額メニューも売れ始めている。 |
| | | 旅行代理店（従業員） | 販売量の動き | | ・円高の効果もあり、海外旅行はヨーロッパやハワイ、グアム方面を主流として、取扱額が前年比149%となっている。また、国内旅行については、道内や東京近郊を主流として、取扱額が前年比107%となっている。一方、業務性の旅行については、前年比93%にとどまっている。 |
| | | 旅行代理店（従業員） | 販売量の動き | | ・8月の取扱額は、国内旅行が前年比98%、海外旅行が前年比122%となっており、全体では前年をやや上回っている。 |
| | | タクシー運転手 | 販売量の動き | | ・タクシーの売上は、3か月前に比べると10%くらい伸びている。売上は月によって左右されるので一概には言えないが、少しずつ良くなっている傾向がうかがえる。 |
| | | 通信会社（企画担当） | 販売量の動き | | ・タッチ型のスマートフォン端末が個人・法人問わずに好調である。また、コンテンツサービスへの加入者も伸びている。 |
| | | 観光名所（職員） | 来客数の動き | | ・北海道観光が繁忙期に入ったこともあり、3か月前に比べると、来客数は158.9%と伸びている。車を利用した個人客が減少しているものの、定期観光バス利用客が増加傾向にある。 |
| | | パチンコ店（役員） | 来客数の動き | | ・3か月前に比べると、イベント等に対する反応が良くなってきている。客単価は相変わらず低い水準で推移しているが、新たな顧客が増加してきている。 |
| | | 変わらない | 商店街（代表者） | お客様の様子 | |
| 商店街（代表者） | お客様の様子 | | | ・天候不順のせいで気温が高いことから、いまだに夏物を着る客が多く、シーズン物や秋物への購買意欲が全くみられない。 | |
| 商店街（代表者） | 来客数の動き | | | ・夏の最大イベントがあったにもかかわらず、今月の来客数はそれほど増加しなかった。イベント期間中においても、天候等の影響もあり、商店街を訪れる客は前年比で3割近く減少した。また、5月には海外からの旅行者も多くみられたが、今月は海外及び道内外からの旅行者も期待したほどの数とはならなかった。 | |

| 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 |
|----|---------|-----------------------|--------|---|
| | | 一般小売店〔土産〕（経営者） | 来客数の動き | ・観光地に店を出しているが、観光客のうち15%程度が中国人という感じがある。中国人の買う物は限定されているため、なかなか当店の主力商品である昆布は売れないのが現状である。 |
| | | 一般小売店〔酒〕（経営者） | 販売量の動き | ・今月の売上自体は悪くないが、夏場の繁忙期という季節要因を取り除くと、3か月前とほとんど変わらない水準であった。また、得意先の飲食店がこのところ5～6軒閉店していることも、売上の不振につながっている。 |
| | | 百貨店（売場主任） | 単価の動き | ・暑い日が続いていることもあり、単価の高い秋物の動きがあまり良くない。逆に低単価の夏物のセール品ばかりが動いている。 |
| | | 百貨店（売場主任） | 販売量の動き | ・今月は猛暑が続いているため、食品のなかでも水物が非常に売れている。また、婦人服・紳士服ともに半袖・カットソー・ブラウス・パンツの動きが顕著である。特にスカートは今月に入って前年比120%の販売量となっている。 |
| | | 百貨店（販売促進担当） | お客様の様子 | ・お盆を過ぎても気温が下がらないため、秋物の動きが鈍い。 |
| | | スーパー（役員） | 単価の動き | ・客単価は前年比99.5%となり、前月より1ポイント上昇したものの、3か月前よりは3ポイント低下している。例年になく猛暑が続いたことから、来客数の増加を期待していたが、豪雨など北海道ではあまり例のない気象現象がみられたことにより、来客数が今一つ増えなかった。 |
| | | スーパー（役員） | お客様の様子 | ・気温が上がり、天候にも恵まれたことから、旧盆までは帰省・行楽で人が動き、夏物の売上も好調であった。しかしながら、その後は一転して悪くなっている。残暑が厳しく、例年売れる秋物の売上が大幅ダウンとなっている。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | 単価の動き | ・今月は猛暑の影響で、夏物商材がお盆以降も売れ続けている。客の来店頻度も高くなっているが、低単価商品に集中して購入する傾向が強まっており、以前よりも単価の低下幅が大きくなっている。 |
| | | 衣料品専門店（店長） | お客様の様子 | ・展示会等をやっても客が集まりづらく、集まってきた客もなかなか商品を買ってくれない。 |
| | | 乗用車販売店（従業員） | 販売量の動き | ・減税や補助金のおかげで自動車の販売量が増加しているが、今月は補助金が確実に間に合う最後の月であったことから、客の意識も特に高かった。 |
| | | その他専門店〔医薬品〕（経営者） | お客様の様子 | ・猛暑でどこにも外出したくないと思うのか、景気自体はあまり変わっていない。一方、処方せん客の来店頻度は遅れ気味となってきている。 |
| | | その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者） | 販売量の動き | ・依然として自動車用燃料の販売量が減少傾向にある。 |
| | | 高級レストラン（スタッフ） | 販売量の動き | ・前年よりも販売量がやや減っているが、大きくは変わっていない。暑い日が続き、夏休みのレジャーなどでお金を使ってしまったためか、飲食店には足が向かないようだ。知り合いの店では、内食が浸透してきたことで、例年よりも売上がやや減少したと聞いている。 |
| | | 高級レストラン（スタッフ） | 来客数の動き | ・景気自体は変わらないが、近年、お盆休みの込み合う時期を避けて、月後半に夏休みを取り、北海道を旅行する人が増えている。 |
| | | タクシー運転手 | 来客数の動き | ・依然として電話注文数が減少している。前年比で見ると、来客数も減少している。 |
| | | 通信会社（社員） | 販売量の動き | ・客の様子をみると、景気が上向きになる要素がないため、契約に対して相変わらず慎重な態度を取っている。 |
| | | 観光名所（役員） | 来客数の動き | ・4～7月までは毎月、来客数が前年を上回るなど、景気は良い方向へ動いていたが、8月は他地域での高速道路料金無料化の社会実験の影響に加えて、お盆時期の天候不順もあり、来客数に伸びがみられず、前年並みの数字を確保するのがやっとであった。 |
| | | 美容室（経営者） | お客様の様子 | ・世の中の状況に慣れて、現状維持で生活をするという空気が強くなってきた。余計なことにお金を使わずに地道に生活をするパターンが定着してきている。 |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|--------|-----------|------------------------------|--------------|--|
| | | その他サービスの動向を把握できる者〔フェリー〕（従業員） | 来客数の動き | ・観光最盛期だが、ツアー客が減少していることから、引き続き前年を下回って推移している。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | 販売量の動き | ・販売戸数が回復傾向にあったが、ここに来てモデルルームへの来訪客数が伸び悩んでいる。お盆休みや夏休みが影響しているのか、回復のペースが鈍化している。 |
| | やや悪くなっている | 商店街（代表者） | 単価の動き | ・以前は50万円以上の商品が月に5～6点売れていたが、ここ数か月は半減している。 |
| | | 百貨店（売場主任） | 来客数の動き | ・3～4月にかけて買上客数が前年比102～103%と回復していたが、5月以降は前年を下回り始めている。特に8月は前年比93.2%となっており、6～7月の前年比96.5%と比べて減少幅が拡大している。 |
| | | 高級レストラン（スタッフ） | 販売量の動き | ・例年のない猛暑が続いていること、高速道路料金無料化の社会実験の対象から外れた地域であることなどから、夏休み期間への影響を懸念したが、来客数、売上ともほぼ前年並みであった。週末は満席となるが、平日は空席が目立つ。 |
| | | 観光型ホテル（経営者） | 単価の動き | ・本州ツアー客を中心に宿泊客が減少しているものの、海外客でカバーしている。旅行会社からの料金値下げ要求やインターネット販売商品の増加により、客単価が継続的に下落している。 |
| | | タクシー運転手 | 来客数の動き | ・8月は暑い日が多く、お盆前までは前年並みの売上であったが、お盆を過ぎた中旬以降は、前年よりも売上が大きく減少している。 |
| | | 美容室（経営者） | 来客数の動き | ・7～8月と来客数が減少している。前年と比較しても減少傾向にある。 |
| | | 設計事務所（所長） | お客様の様子 | ・問い合わせを含めて、客の動きはみられるものの、なかなか成約につながらない。客が融資を受けられないケースも増えてきている。 |
| | 悪くなっている | スーパー（店長） | 販売量の動き | ・気温が高いことから、今まで好調だった衣料品が前年実績を下回ってきている。7月までは前年比105%以上で推移していたが、今月は秋物衣料品の動きが悪く、前年比98%程度と低迷している。 |
| 企業動向関連 | 良くなっている | - | - | - |
| | やや良くなっている | 金属製品製造業（役員） | 受注量や販売量の動き | ・受注量の前年比の動きをみると、3か月前よりもわずかではあるが上昇している。 |
| | | その他非製造業〔鋼材卸売〕（役員） | 受注量や販売量の動き | ・今まで在庫を増やさずに我慢してきたが、ここにきて鉄骨加工の中型物件が決まり出し、消耗資材を中心に売行きが良くなっている。 |
| | 変わらない | 家具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・中規模の請負物件に動きがみられる。住宅関連の需要も底堅い。 |
| | | 金属製品製造業（経営者） | それ以外 | ・周辺企業で平年よりも休みが多い、残業が少ないなどの話が聞かれる。 |
| | | 輸送業（営業担当） | 取引先の様子 | ・全国的に猛暑が続いていることから、先月に引き続き清涼飲料品の荷動きが順調に推移している。また、猛暑のなか、牛乳の消費量が伸びていることから、8月後半より生乳の道外出荷量も増加している。これは学校給食が再開したこと、本州エリアの牛が夏バテで生乳の生産量が減少していることなどが要因となっている。あわせて加工用の脱脂粉乳も使用量が増加しており、輸送量が増加している。 |
| | | 通信業（営業担当） | 受注価格や販売価格の動き | ・客先から取引状況の話を聞くと、依然として価格下落圧力が継続している。ただし、受注価格はすでに底値であり、結果的に横ばいとの声が多い。景況感としては、やや悪いなかでの横ばいでの推移がここ3か月程度続いている。 |
| | | 金融業（企画担当） | それ以外 | ・公共工事が大幅に減少しており、基幹産業の土木建設業界は不振となっている。政策効果の続いている自動車・家電販売業界、リフォーム関連は堅調である。観光関連は、中国人観光客が増加しているほか、天候にも恵まれたことから、持ち直している。 |
| | | その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長） | 競争相手の様子 | ・商材が不足しており、競合が激しくなっている。 |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|------|-----------|--------------------------|--------------|--|
| | やや悪くなっている | 食料品製造業（役員） | 受注量や販売量の動き | ・例年、夏場は販売量がやや減少する時期であるが、今年は猛暑が影響して例年以上に販売量が減少している。 |
| | | 建設業（従業員） | 受注価格や販売価格の動き | ・公共工事の削減や民間設備投資の減少から、新規建築工事はほとんどなく、数少ない工事での低価格受注が日常的となっている。体力保持のため、選別営業まで強いられている。 |
| | | 司法書士 | 取引先の様子 | ・土地建物の売買、建物の建築ともに減少している。 |
| | | 司法書士 | 取引先の様子 | ・依然として景気回復の兆しが見られない。株式相場下落、円高など悲観的要素が多く、高額商品である土地建物の動きが悪い。 |
| | | その他サービス業〔建設機械レンタル〕（総務担当） | 受注量や販売量の動き | ・受注量や売上が減少している。 |
| | 悪くなっている | その他サービス業〔ソフトウェア開発〕（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・この2年くらいの間受注環境は随分と悪くなっているが、同業他社の話を聞くと、業界の受注量自体が激減している。 |
| 雇用関連 | 良くなっている | - | - | - |
| | やや良くなっている | 求人情報誌製作会社（編集者） | 求人数の動き | ・求人件数は前年に比べて13%ほど増加している。宿泊業の伸びが特徴的で、中国人を始めとしたアジア人観光客の入込により、今後の需要も見越したフロントスタッフや清掃スタッフの募集が増えている。また、暑さの影響からかスーパー等の総合小売店や衣料系小売店の求人増加も目立っている。 |
| | | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | 求人数の動き | ・募集広告の売上が前年比106%と今月も上向きで推移した。札幌・東京への派遣業種の回復はまだないが、小売系、医療系、そして、農繁期を迎える食品加工製造系の求人が大きく前年を上回っている。特に医療系は前年比164%と大きく伸びており、なかでも介護職員の求人が多くを占めている。介護職員は元々慢性的に応募者が少ない職種ではあるが、今月は特に介護職員を求める施設が目立った。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・新規求人数は7.6%増加し、6か月連続で前年を上回った。月間有効求人数は14.4%増加し、6か月連続で前年同月を上回った。 |
| | | 職業安定所（職員） | それ以外 | ・有効求人倍率が0.36倍となり、5月と比べて0.05ポイント上昇した。 |
| | 変わらない | 人材派遣会社（社員） | それ以外 | ・求人数はパートを中心に増加傾向にあるが、これは正社員の採用の手控えを表している。雇用調整の動きは大企業だけではなく、中堅企業においても実施され始めており、これも企業の経営状況の厳しさを表している。中途採用の手控え感もいまだ強く、雇用環境は決して回復しているとは言えない。 |
| | | 求人情報誌製作会社（編集者） | 求人数の動き | ・求人件数が若干増加傾向にあるが、農業の1次生産及び2次加工など、季節要因による人手不足が要因であり、必ずしも産業全体での動きとなっている訳ではない。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・求人倍率は3か月前と同じく低い水準にある。 |
| | | 職業安定所（職員） | 雇用形態の様子 | ・7月の新規求人数は前年を7.3%上回った。一方、新規求職者数は前年を12.2%下回った。月間有効求人倍率は0.45倍であり、前年の0.34倍を0.11ポイント上回っている。 |
| | | 学校〔大学〕（就職担当） | 採用者数の動き | ・例年、8月は盆時期を除き、少ないながらも所定の説明会、選考会が展開されていたが、今年はこの動きが停滞しており、それにあわせて学生の動きも鈍くなっている。学生が夏期休業に入る8月は学生が帰省する時期であるが、採用側のUターン採用は、すでに5月のゴールデンウィークに選考が押し進められ、早い時期に採用を募引きしていたことがうかがえる。 |
| | やや悪くなっている | | | |

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

2. 東北（地域別調査機関：（財）東北活性化研究センター）

（-：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 | 衣料品専門店 （店長） | 来客数の動き | ・今年の夏は暑く、半袖、サマースーツ等の夏物需要が例年の勢い上回る売行きで、売上全体を押し上げている。また、例年と比べ来客数が大変多くなっている。 |
| | やや良く なっている | 一般小売店〔雑 貨〕（企画担 当） | 来客数の動き | ・今年の夏は気温が非常に上がったため、夏物商材の売行きが良くなっている。 |
| | | 百貨店（営業担 当） | 来客数の動き | ・この数か月、来客数が前年を若干下回る状態が続いていたが、8月に入り催事の関係もあり前年を上回ってきている。また、気温が高いために高齢者の来店は減っているが、週末のファミリー層の来客が増えている。 |
| | | 百貨店（売場担 当） | お客様の様子 | ・担当する婦人服部門は、暑さの影響で夏物セールの動きが好調となっており、売上は前年比を上回る伸びである。また、秋物（今すぐに着れる秋色夏素材の商材）の動きも良い。セールに関しては前年比2けたの伸びで、8月以降好調に推移している。 |
| | | 百貨店（販促担 当） | 来客数の動き | ・気温の変化に対応した季節商材の打ち出しに客の反応がある。また、セールの好調も目立っていることに加え、中元ギフトの売上も好調に推移している。 |
| | | 百貨店（経営 者） | 単価の動き | ・買上単価及び買上点数が上昇してきている。 |
| | | スーパー（店 長） | 販売量の動き | ・猛暑の影響でアイス、飲料といった夏物商材の売行きが好調となっており、売上全体が上向いている。 |
| | | スーパー（店 長） | 販売量の動き | ・猛暑の影響で、前年の1.5～2倍の売行きとなる夏物商材も沢山出てきており、全体の販売量が伸びている。 |
| | | スーパー（店 長） | 来客数の動き | ・販促策を強化したこともあり、既存店売上高と客数の前期比が6月、7月、8月と月を追って回復傾向にある。また、1品単価も下げ止まり傾向にある。 |
| | | スーパー（営業 担当） | 来客数の動き | ・来店回数は増えているが買上点数がそれほど伸びていない。気温が高いために日々の買物で鮮度を重視し、無駄な買物をしない傾向がみられる。ただし、残暑の影響で、飲料やアイスなどの涼味商材中心に動きが良くなっている。 |
| | | コンビニ（経営 者） | 販売量の動き | ・暑い日が続き、冷たい飲料の売行きが好調となっている。 |
| | | コンビニ（エリ ア担当） | 販売量の動き | ・猛暑の影響が大きく、客数は増加し売上も増えている。ただし、売れているのは飲料・アイスクリーム等の猛暑を反映した商品が主であり、実質的な買上点数・客単価は増加していない。 |
| | | コンビニ（エリ ア担当） | 来客数の動き | ・猛暑の影響で、清涼飲料やアイスクリーム、冷し麺といった季節商材が好調に推移している。 |
| | | 衣料品専門店 （店長） | お客様の様子 | ・残暑が夏物の消化促進を後押ししており、秋物の立ち上がりの遅れを客数の増加でカバーしている。 |
| | | 衣料品専門店 （総務担当） | 販売量の動き | ・猛暑による夏物商材の販売数が伸びている。また、レジャー用品の売行きが好調となっている。 |
| | | 家電量販店（店 長） | 販売量の動き | ・液晶テレビ、エアコン、冷蔵庫が好調に動いている。特にエアコンはメーカーの生産が追いつかないほどの売行きをみせている。 |
| | | 乗用車販売店 （経営者） | 販売量の動き | ・8月に入って、エコカー購入補助金の駆け込みが本格化してきている。 |
| | | 乗用車販売店 （従業員） | 販売量の動き | ・エコカー購入補助金の終了に伴う駆け込み需要により、販売量が多少伸びている。 |
| | | その他専門店 〔酒〕（経営 者） | 販売量の動き | ・予期せぬ猛暑で、主力商品であるビール、清涼飲料水の売上が増加している。前年のようなゲリラ豪雨等の被害もなく、7月の勢いそのままに8月に入った感が強くなっている。 |
| | | 高級レストラン （支配人） | 競争相手の様子 | ・向かいに外資系のホテルが開業してから明らかに人の流れが変わっており、当社にとっては良い方向で人が流れている。 |

| 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 |
|----|---------|--------------------------------------|--------|--|
| | | その他サービス [自動車整備 業] (経営者) | 来客数の動き | ・猛暑により受注量が増加している。 |
| | 変わらない | 商店街 (代表 者) | 販売量の動き | ・猛暑の影響が、来街客が落ち込んでいる。 |
| | | 商店街 (代表 者) | 来客数の動き | ・猛暑が続いており、飲食関係、特に飲み物は好調な ようだが、ファッション商品並びに物販においては消費 費が低迷している。 |
| | | 商店街 (代表 者) | お客様の様子 | ・猛暑の影響で、飲料、家電、サングラス、衣料が全 体の売上をけん引しており、婦人衣料店のなかには夏 物が底をついた店もある。しかし、売上高が好調だっ た割には、来客数は前年を下回っている。 |
| | | 一般小売店 [医 薬品] (経営 者) | 単価の動き | ・例年、七夕まつりやお盆で来客数が増えるものの、 今年は暑さでドリンク1本だけ購入する客が多く、客 単価は低下している。 |
| | | 一般小売店 [医 薬品] (経営 者) | お客様の様子 | ・猛暑で、夏物商材、飲料、滋養強壮剤、栄養剤、日 焼け止めなどが良く売れている。ただし、必要なもの しか購入しないという客の傾向は強くなっている。 |
| | | 一般小売店 [医 薬品] (経営 者) | 単価の動き | ・売上の大半は一部の高単価の客層に支えられている が、客の大半は低価格志向を更に強めている客層であ り、顕著に分化している。 |
| | | 一般小売店 [カ メラ] (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ものの、消 費者の低価格志向が続いており高額商品の動きが鈍 い。 |
| | | 百貨店 (広報担 当) | お客様の様子 | ・猛暑でエアコンなどに動きが出ているものの、低価 格志向が根強いほか、それ以外の商品の動きが悪いた め、売上を大きく押し上げるまでには至らない。 |
| | | スーパー (経営 者) | 販売量の動き | ・猛暑の影響により飲料やアイスクリームが好調と なっている。客単価は野菜相場の上昇により改善して いる。 |
| | | スーパー (店 長) | 来客数の動き | ・猛暑の影響で飲料系は伸びたが、逆に売上が落ち込 んだ部門も多い。お盆商戦も13日だけが伸び、その前 後の買い控えがより際立っている。 |
| | | スーパー (総務 担当) | 単価の動き | ・平均単価は前年比5%弱の減で、前月に引き続き下 げ幅が減少傾向にある。猛暑の影響で冷凍食品、アイ ス、飲料、ビールのほか、冷やし麺など涼味、さっぱり 系食材や飲料の動きが売上をけん引し、既存店売上 高が前年の水準になっている。ただし、消費動向とし て平均単価の改善が進んでいるわけではないので、実 質はほとんど変わらない。 |
| | | コンビニ (経営 者) | お客様の様子 | ・売上は前年比101%、来客数は同103%と前月に続き 好調である。猛暑の影響で飲料、ビール、アイスク リームが特に売れている。また、105円均一や、加工 食品の1,000円を中心とした商品も好調で、客単価は 前年の95%にとどまっている。 |
| | | コンビニ (エリ ア担当) | 販売量の動き | ・好天の影響により、販売量が改善している。 |
| | | コンビニ (エリ ア担当) | お客様の様子 | ・平均気温の高さから客の購買意欲が高まり、店舗の 売上増加につながっている。 |
| | | 衣料品専門店 (店長) | 来客数の動き | ・猛暑により、サマーフォーマル、半袖シャツ、ス ラックスなどを目的に来店する客が増えている。 |
| | | 乗用車販売店 (経営者) | 販売量の動き | ・エコカー購入補助金を追い風に、新車販売は依然と して好調で、直近四半期も前年比130%と高い伸びを 見せている。 |
| | | その他専門店 [呉服] (経営 者) | 来客数の動き | ・暑い日が続いているため、主な客層である高齢者の 来店が減っている。 |
| | | その他専門店 [パソコン] (経営者) | お客様の様子 | ・客が必要最低限の買物しかしないという傾向は続い ている。 |
| | | その他専門店 [食品] (経営 者) | 販売量の動き | ・葉物野菜の高騰や高付加価値食品の厳しい状況があ り、売上の低迷が続いている。 |
| | | その他専門店 [酒] (営業担 当) | 来客数の動き | ・猛暑の影響もあって、飲食店の来客数が減少してい る。一方で、第3のビールやバック酒等の低価格商品 への移行が一層進んできている。 |
| | | その他専門店 [白衣・ユニ フォーム] (営 業担当) | 販売量の動き | ・猛暑続きで例年以上に衣料品の動きが悪く、全く動 きがない状態となっている。 |

| 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 |
|-----------|--------------|-----------------------------|---|---|
| | | その他専門店 [ガソリンスタンド] (営業担当) | それ以外 | ・猛暑によりガソリンの販売量は増加しているが、円高の影響で仕入価格が下がり、それ以上に販売価格が低下したため、業務利益が減少し、経営状態が悪化している。 |
| | | 一般レストラン (経営者) | 来客数の動き | ・来客数が少なく、客単価も低い状況は変わらない。 |
| | | その他飲食 [弁当] (スタッフ) | 来客数の動き | ・来客数の少ない状況が依然として続いている。 |
| | | 観光型ホテル (経営者) | 来客数の動き | ・七夕まつり、お盆、夏休み等のイベントがあり館内にはにぎわいを見せたが、団体客が少ないため人数が伸びず、全体の売上は前年比5%減となっている。 |
| | | 観光型ホテル (スタッフ) | それ以外 | ・暑い日が続いたので、客の足が温泉に向いていない。インターネット予約については、プランによって客の増加もみられるが、デフレ傾向から、通常予約の客については良い状況にはない。 |
| | | 観光型旅館 (経営者) | 来客数の動き | ・前年比で10~20%割れの非常に厳しい状況が8か月以上続いている。 |
| | | 都市型ホテル (スタッフ) | 来客数の動き | ・竿燈祭りの来場者は前年より多く、猛暑による影響はさほど出ていないが、にぎわいは欠けており、売上は前年並みかやや下回っている。 |
| | | 旅行代理店 (店長) | 販売量の動き | ・個人旅行の最繁忙期だったが、宿泊を伴う国内旅行が大きく前年を下回っている。前年は9月の大型連休で分散化したのが、それを下回る結果となったことが非常に痛手となった。海外旅行は円高の影響からお得感が増し、ハワイ、欧州の販売が伸び、団体旅行は地域の大規模団体の取扱により好調である。 |
| | | 旅行代理店 (従業員) | それ以外 | ・競合他社の店舗閉鎖により来客数は増えているものの、それ以外に景気が上向くと感じられる要素はない。 |
| | | タクシー運転手 通信会社 (営業担当) | お客様の様子 お客様の様子 | ・連日の暑さにより高齢者が外出を控えている。 ・初期費用の負担については、いまだ消極的な姿勢がみられる。 |
| | | テーマパーク (職員) | お客様の様子 | ・来客数と比較して客単価が伸びず、土産物も低価格なものを探して購入している様子がうかがえる。またレジャー支出は、夏休みに入っても抑制傾向がみられる。 |
| | | 観光名所 (職員) | 来客数の動き | ・ここ数か月、来客数が数%落ち込む状態が続いている。 |
| | | 美容室 (経営者) | 来客数の動き | ・来客数の減少幅が前年と同じような状況で推移している。 |
| | 美容室 (経営者) | 来客数の動き | ・夏はヘアカットやヘアチェンジをする客が多いが、猛暑による出控えから来客数が減少している。 | |
| | 住宅販売会社 (経営者) | 販売量の動き | ・不動産の動きも徐々に増えてくるようになっており、若年層の建築受注の動きが若干出てきている。 | |
| | やや悪くなっている | 商店街 (代表者) | お客様の様子 | ・消費マインドに大きな変化はなく、消費者は節約生活が定着している。商業環境は依然として非常に厳しい。 |
| | | 一般小売店 [茶] (経営者) | それ以外 | ・お盆に動く商品が全く動かず、人は入ってきているが、どこに動いてどこにお金を落としていっているのか分からない状況である。 |
| | | 一般小売店 [スポーツ用品] (経営者) | お客様の様子 | ・猛暑も影響してか、商店街自体に人がいない状況となっている。 |
| | | 百貨店 (売場主任) | 来客数の動き | ・猛暑の影響もあり、来客数が少ない。肌着、ランジェリーなど好調な商品群もあるが、衣料品は全体的に厳しくなっている。例年であれば売れ出してきている初秋物がほとんど動かず、夏物商品は品薄のため対応できない状況である。 |
| | | 百貨店 (企画担当) | 来客数の動き | ・今年の暑さと不景気が影響して、催事の会期を前年より3日間延長したが、客数は前年を下回っている。また、書道展の入場者数も同様に、前年割れの状況である。 |
| 百貨店 (経営者) | | 販売量の動き | ・例年だと既に動いている秋物商材、特に衣料の動きが、暑さの影響もあり悪い状況となっている。 | |
| 百貨店 (経営者) | | お客様の様子 | ・猛暑により、年配客は買物に出ることも控えている様子がうかがえる。また、景気の不透明感も重なり、単価に対して更に敏感になっており、夏物衣料セール待ちの客が多くなっている。 | |

| 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 |
|----|---------|----------------|---------|--|
| | | スーパー(店長) | 単価の動き | ・来客数に大きな変化はないが、買物にあまりお金をかけない傾向が見受けられる。 |
| | | コンビニ(経営者) | 単価の動き | ・暑い夏の影響で、水や氷菓子が伸びているが、たばこの販売が前年比85%と大幅にダウンしており、それをカバーした程度である。また、水を求めての来客数が増したが、買上単価は前年比マイナス4ポイントであり、先月は上昇したがまた下落している。ただし、6月に記録した最低ラインは割り込まずに踏みとどまっている。 |
| | | 衣料品専門店(経営者) | 来客数の動き | ・連日の暑さにより、来客数が激減している。 |
| | | 衣料品専門店(店長) | 販売量の動き | ・先月からのセールも、品ぞろえがかたよってきているため思うように売れない。今月初めから立ち上がった秋物に目が行く客も多いが、残暑が長く続くという予報もあり、すぐには売上につながらない。 |
| | | 乗用車販売店(経営者) | 販売量の動き | ・エコカー購入補助金の再延長がないことが決定してから、予想を上回る駆け込み需要がみられ、来客数も増加している。今月は先食いの駆け込み需要の発生で、新車販売も前年比30%前後の伸びになるとみている。ただし、昨今の円高、株安により、法人需要は縮小傾向にある。 |
| | | 乗用車販売店(経営者) | 販売量の動き | ・エコカー購入補助金が9月末で終了することもあり、売行きは前年比で鈍くなってきている。 |
| | | 住関連専門店(経営者) | 販売量の動き | ・販売量は、一進一退を繰り返しつつも少しずつ減少している。 |
| | | 高級レストラン(経営者) | 来客数の動き | ・全体的には上向いているものの非常に低い水準であり、利益等を考えると数字はまだ悪い。 |
| | | 一般レストラン(経営者) | 来客数の動き | ・客単価は変動していないが来客数が減っている。客の話からは、先が見えない状況で、ぜいたくを極力控えていることがうかがえる。 |
| | | 一般レストラン(スタッフ) | 来客数の動き | ・値下げしないと客は食べに来てくれない状況になっている。 |
| | | 一般レストラン(支配人) | 単価の動き | ・猛暑により来客数は前年並みだが、客単価が、昼、夜共に15%減少し、財布のひもが固い状況が続いている。 |
| | | 都市型ホテル(経営者) | 単価の動き | ・宿泊部門は単価の下落幅が大きく、大変厳しい状況になっている。また、料飲施設においては、客単価がここ数か月下がり続けている。 |
| | | 都市型ホテル(スタッフ) | 来客数の動き | ・屋上ピヤガーデンは値ごろ感や猛暑も手伝って、8月としては過去最高を記録しているものの、その他一般宴会や宿泊については振るわず、宿泊はオンシーズンにもかかわらず低調である。お盆期間についても、期間が短いことや分散化が進んだこともあって、山といえるものはない。 |
| | | 都市型ホテル(スタッフ) | 競争相手の様子 | ・新規開業した競合の大型施設へ客が流れているため、全館で売上が前年を下回っている。 |
| | | タクシー運転手 | 来客数の動き | ・お盆の帰省客や観光客を期待したが乗客は全くなく、売上は前年を割っている。 |
| | | 設計事務所(経営者) | お客様の様子 | ・今月に入り受注計画のあった仕事が保留になり、先が見えない状況である。 |
| | 悪くなっている | 商店街(代表者) | 来客数の動き | ・猛暑の影響で客足が非常に悪くなっている。 |
| | | 一般小売店[書籍](経営者) | 単価の動き | ・アメリカ、ヨーロッパの為替変動により円高基調になっていることや、政府の経済対策の効果が全くみられないといったことにより、消費マインドが一段と低下している。 |
| | | スーパー(経営者) | 単価の動き | ・円高が更に進み、デフレ傾向が一段と鮮明になってきており、客の購入単価が下がっている。また、物価の下落と共に販売量、販売額がますます減少している。 |
| | | スーパー(経営者) | お客様の様子 | ・猛暑効果とお盆期間の帰省客の増加というプラス要因もあったが、依然としてデフレが進んでおり、買い控え、1品単価の下落に歯止めがかからない。 |
| | | コンビニ(経営者) | 単価の動き | ・失業者数が依然として多く、客単価も低くなっている。 |
| | | 衣料品専門店(経営者) | 来客数の動き | ・猛暑が続くなか、来客がない日もある。 |
| | | 乗用車販売店(経営者) | それ以外 | ・円高やデフレにより、売上が減少している。 |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|----------------|-----------------------|-------------------------|--|---|
| | | 一般レストラン（経営者） | それ以外 | ・すべてにおいて悪い状況である。イベントを開催するなど対策をしているものの集客にはなかなか結び付かず、苦心している。 |
| | | 観光型旅館（スタッフ） | 来客数の動き | ・個人客は増加しているが団体客の落ち込みが大きいいため、原価、経費の見直しを実施しても、固定費が吸収しきれない状況が続いている。また、館内での2次消費も減少している。 |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | お客様の様子 | ・前年の冷夏から一転猛暑となり、宿泊部門においては期待した海水浴客、レジャー客が逆に減少している。また、高速道路料金無料化などの影響もあり、最大の集客エリアである関東圏の客が更に遠方に足を伸ばした様子がうかがえる。 |
| | | 遊園地（経営者） | 来客数の動き | ・観測記録を超える猛暑による出控えに加え、お盆の時期ににわか雨にたたられたため低調に推移している。好調であった前年を約20%下回る見込みである。 |
| 企業 動向 関連 | 良くなっている | - | - | - |
| | やや良くなっている | 農林水産業（従業者） | 受注価格や販売価格の動き | ・7月の梅雨明けから猛暑が続いたため、桃の品質がととも良く、売行きも好調となっている。また、贈答品の注文も前年並みとなっている。 |
| | | 農林水産業（従業者） | 競争相手の様子 | ・スイカを生産する農家は、猛暑の影響による価格高騰で潤っている。 |
| | 変わらない | 食料品製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・牛タンを素材にレストラン経営とお土産の販売をしているが、七夕まつりやお盆期間の暑さの影響が、お土産として生ものを持ち運びするのが敬遠されたようで、来客数が落ち込み、売上は前年を割りそうな状況になっている。 |
| | | 木材木製品製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・住宅着工が関東地区を中心に堅調なため、部材の需要が比較的順調に推移している。 |
| | | 土石製品製造販売（従業員） | 受注量や販売量の動き | ・猛暑や集中豪雨の影響で、土砂崩れや河川の氾濫による復旧工事の受注が増えている。 |
| | | 建設業（企画担当） | 受注量や販売量の動き | ・工事案件はあるものの、コストの面で厳しい状況が続いている。 |
| | | 金融業（営業担当） | 取引先の様子 | ・市内中心部の空きビルが高齢者福祉施設としてオープンするなど、若干の動きがみられる。 |
| | | 広告代理店（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・包装紙やスーパーバック等の資材品の注引量が増えない。 |
| | | 公認会計士 | 取引先の様子 | ・クライアントの決算状況、月次状況を見ても、売上や利益が回復傾向にあると認められる企業が少ない。むしろ、前年までは利益を出していた企業の赤字転落や売上減少が多く見られる状況にある。 |
| | | コピーサービス業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・機械等の販売台数に大きな変化はみられず、依然として悪い状態が続いている。客の動きにも活発さがみられない。 |
| | | その他非製造業 [飲食品卸売業]（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・猛暑の影響で得意先小売店におけるビール類の販売が堅調である。一方、清酒の売上は伸びず、当社を含め清酒に特化する販売店や卸は非常に厳しい状況である。 |
| | | その他企業 [企画業]（経営者） | 取引先の様子 | ・販促チラシの価格が下がってきており、取引先から値下げ要求を受けているという印刷会社の話をよく聞く。 |
| | その他企業 [工場施設管理]（従業員） | 取引先の様子 | ・グループの外資系合併会社の工場が経営悪化により外資系他社に売却されたことから、工事業者や商談等で人の出入りが急増し、景気回復に向かっている。ただし、今までの減収が影響し、従業員は依然として大きな買物を控えおり、景気回復を実感するまでには至っていない。 | |
| 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 | ・七夕まつりは曜日まわりも良く人出は増えたが、気温が高すぎてお土産需要は大きく落ち込んでいる。帰省のお土産も前年のE.T.Cの割引効果と比較すると売上増につながっていない。 | |
| | 出版・印刷・同関連産業（経理担当） | 取引先の様子 | ・複写式の伝票や書類の作成を取りやめ、パソコンを使い自社で打ち出すようになった取引先が多くなっており、売上は3か月連続で前年割れとなっている。 | |
| | 一般機械器具製造業（経理担当） | 受注量や販売量の動き | ・自動車部品については、急激な円高で輸出環境が急速に悪化し、業績に悪影響をもたらしている。 | |
| | 電気機械器具製造業（企画担当） | それ以外 | ・企業業績にまだ直接の影響は出ていないが、輸出重視が多い日本の企業は、最近の円高、株安により厳しい方向に向かわざるを得ない状況である。 | |

| 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 | |
|-------------|---------------|-----------------------|----------------|---|--|
| | | 建設業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・景気回復のきっかけになると期待していた住宅販工ポイントが伸び悩んでいる。 | |
| | | 通信業（営業担当） | 取引先の様子 | ・既存契約の更新の際にも入札となるケースが増えており、落札するのも困難な状況となっている。 | |
| | | 広告業協会（役員） | それ以外 | ・住宅展示場では、猛暑の影響で人寄せのためのイベントも全く振るわず、来場者数は前年比で3割以上減となっている。 | |
| | | 新聞販売店〔広告〕（店主） | 受注量や販売量の動き | ・折込チラシは、多めに入った日があるかと思うと、ほとんどない日が2～3日続くというように安定せず、全体的な売上も停滞気味となっている。不景気に強いといわれているパチンコ業界のチラシが多いのもここ2～3年の特徴で、最近はこの傾向が一段と強まっている。新聞の購読も、経済的理由を挙げて止める人が多くなっている。 | |
| 悪く なっている | | 食料品製造業（総務担当） | 受注量や販売量の動き | ・市場では低価格商品が売れており、流通からは低価格商品の提案要請があるが、メーカーは非常に厳しい状況にあり、対応に行き詰っている。 | |
| | | 食料品製造業（総務担当） | 受注量や販売量の動き | ・記録的な猛暑の影響で、小売店での売上が大幅に減少している。 | |
| | | その他非製造業〔飲食料品卸売業〕（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・非常に暑い日が続く清涼飲料水は売れたが、他の商品は動きがほとんどみられない。加えて、売れている商品はメーカーの欠品などがあり、販売量は前年比でほとんど変わっていない。 | |
| 雇用 関連 | 良く なっている | 人材派遣会社（社員） | 求人数の動き | ・正社員として採用したいという問い合わせが増えてきている。 | |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・新規求人数、有効求人数共に、前年同月比で2か月連続の増加となっている。 | |
| | やや良く なっている | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・前年比で減少傾向で推移してきた新規求人が、年明けから増加と減少を繰り返すなど、多少持ち直しの動きが出てきている。 | |
| | | 人材派遣会社（社員） | 雇用形態の様子 | ・「専門26業務派遣適正化プラン」により派遣の利用範囲が狭まりつつある。代わって直接雇用が増えつつあるが、雇用条件は派遣社員の待遇より悪い場合も多く、期間も短い有期雇用ばかりで雇用状況は改善されていない。 | |
| | 変わらない | 人材派遣会社（社員） | 求人数の動き | ・欠員補充をしなければ企業活動に支障が出るため、必要最低限の補充をしているが、増員には至っていない。 | |
| | | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | 求人数の動き | ・円高、株安による低迷感の強さを増しているが、猛暑により食料品の流通は活発となっており、多少は動きが出ている。 | |
| | | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | 採用者数の動き | ・当社でも、今年度に入り定年退職と途中退社で2名減となっているが、補充できずにいる。 | |
| | | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | 周辺企業の様子 | ・地域で長く続いていた菓子製造店が自己破産をし、従業員は全員解雇となっているなど、地域の中小企業は相変わらず厳しい経営を強いられている。 | |
| | | 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やや減少し、2か月ぶりに減少に転じている。この減少が一過性のものか継続的なものか予断を許さない状況である。 | |
| | | 職業安定所（職員） | 周辺企業の様子 | ・休業などの雇用調整を継続している企業が依然として多い。 | |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・新規求人は増加基調であるが、求人倍率の上昇は小幅にとどまっている。 | |
| | | 職業安定所（職員） | 求職者数の動き | ・新規求職者は依然として前年比で増減を繰り返している。新規求人は前年比で増加しているものの、臨時やパート等の求人が多く、有効求人倍率は低迷が続いている。 | |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・管外及び県外の製造業において、派遣の求人数が増加している。 | |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・前年比、前月比共に、新規求人倍率は減少したものの、求職者が減少してきていることから、月間有効求人倍率は上回っている。 | |
| | | やや悪く なっている | アウトソーシング企業（社員） | それ以外 | ・理由はわからないが、現地に人員を派遣する仕事が激減している。 |
| | | 悪く なっている | 人材派遣会社（社員） | 採用者数の動き | ・受注減に加え、労働者派遣法の改正を見越した直接雇用へのシフトが加速的に進んでおり、契約満期の直接雇用が前年比50%増となっている。 |

| 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 |
|----|---------|------------|---------|--|
| | | 人材派遣会社（社員） | 求職者数の動き | ・失業給付の仕組みや、職業訓練の延長などに代表される雇用対策が裏目に出ており、逆に労働者の労働意欲が低下しているように見える。肝心の仕事に対する反応や対応がすべて受身になることで雇用される能力が低下しており、需給のギャップが広がり始めている。 |
| | | 職業安定所（職員） | 周辺企業の様子 | ・コンクリート製造業は、公共事業の減少や原材料、重油、鉄鋼品等の高騰、納入価格の引き下げにより、利益も少なくかなり厳しい状況が続いている。宝石販売業は、上質な高級品の動きはあるが、プライダル市場での婚約指輪の単価が世相を反映して下がっており、全体的には消費抑制ムードのなかで苦戦を強いられている。 |

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 | 一般小売店〔家電〕（経営者） | 販売量の動き | ・異常な猛暑でエアコンや冷蔵庫の売行きが非常に好調であり、またテレビ等のエコポイント関連でも好調な販売が続いている。 |
| | | コンビニ（経営者） | 販売量の動き | ・猛暑が続いている状況で、飲料、アイスクリームなどが良く売れている。 |
| | | コンビニ（経営者） | 来客数の動き | ・来店客数が前年比103%と好調である。また、3か月前と比較すると、売上は117%、客数は119%と好調な数字となっている。 |
| | | 一般レストラン（経営者） | 来客数の動き | ・好天と猛暑により、昨年と違ってスタミナメニューが特に大きく伸びている。 |
| | | テーマパーク（職員） | 来客数の動き | ・今年は猛暑とはいえ、台風や雨天が少なく、更に春の新規投資物件が好調であることから、前年を大幅に上回る来客数となっている。 |
| | やや良く なっている | 商店街（代表者） | 販売量の動き | ・毎日暑い日が続いているので、エアコンの売上が増えている。 |
| | | スーパー（店長） | 来客数の動き | ・競合店の出店から2か月たち、ようやく客数が前年同期と同じ程度にまで回復している。 |
| | | スーパー（経営企画担当） | 販売量の動き | ・猛暑の影響もあり、飲料、アイスクリーム、ビールなどの販売量が大きく伸びている。また旧盆商戦も好調で、期間中の売上は前年より6%ほど伸びている。 |
| | | コンビニ（経営者） | 販売量の動き | ・猛暑のおかげで、ソフトドリンクの販売量が多くなり、また、たばこの増税の関連で、客が早めを買っておくので、たばこの販売量も多くなっている。 |
| | | コンビニ（経営者） | 販売量の動き | ・前月比では120%と良いが、前年比で見ると100%と変わらない。 |
| | | 家電量販店（営業担当） | 販売量の動き | ・エアコンの販売が前年比170%と好調である。またエコポイント絡みで薄型テレビが引き続き好調で前年比150%で推移している。 |
| | | 自動車備品販売店（経営者） | 販売量の動き | ・今夏は大変暑く、それがかなり影響して、修理、販売共に需要が伸びている。 |
| | | 都市型ホテル（支配人） | 来客数の動き | ・今年の夏の期間は前年に比べ、行楽客、観光客が増えている。週末の高速道路利用での旅行が増えたことが理由の一つとなって、ファミリー客が前年に比べ、大きく伸びている。 |
| | | 遊園地（職員） | 来客数の動き | ・夏休みに突入し、ファミリー客や20、30代を中心としたヤング、アダルト層の来園者数が増加している。また、先月オープンした新規施設が好評であり、関連商品の売上も好調に推移しているため、消費単価についても前年を上回っている。 |
| その他サービス〔立体駐車場〕（従業員） | 来客数の動き | ・単価については依然横ばいであるが、隣の再開発ビルに大手家電量販店が入ったところ、猛暑でエアコンの動きが非常に良らしく、かなりの来客数がある。そのため、例年8月は落ち込むのだが、来客数が上向いているため、売上が伸びている。 | | |
| 変わらない | 商店街（代表者） | 販売量の動き | ・猛暑のため単価の低い冷たい飲物は記録的な売上だが、全体的に見ると売上増に結び付かない。 | |
| | 一般小売店〔精肉〕（経営者） | お客様の様子 | ・20年以上に渡り市民との交流があった大型店が客の減少で当期から撤退することになった。後を継ぐ店があると聞いているが、しばらくは人の動きが少なくなるので、当分の間は上がる見込みはない。 | |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|----|---------|-----------------|--------|---|
| | | 一般小売店〔家電〕（経営者） | お客様の様子 | ・猛暑とエコポイント絡みで家電製品の動きは良い。ただし安価な商品が動くだけで、高額な物の動きは悪いので、労力の割に利益は薄い。 |
| | | 百貨店（総務担当） | お客様の様子 | ・暑すぎて、徒歩の年配客の減少が大幅に目立っている。また、通常は暑くなると肌着が売れるのであるが、今月はなぜか紳士、婦人共に肌着の売上が悪い。これは、暑すぎるため外で作業せずに家の中にいるため、下着の買換えが少ないものと思われる。 |
| | | 百貨店（営業担当） | 来客数の動き | ・7月は前年実績を上回り、8月は前半が入店マイナスになったものの、後半は前年実績を上回っている。 |
| | | 百貨店（営業担当） | 来客数の動き | ・猛暑の影響で非常に来客数が少ない状況であるが、決算セール、下取りセールや紳士部門でのお直しキャンペーンなど、より店に来てもらうための営業戦略が功を奏している。 |
| | | 百貨店（販売促進担当） | 販売量の動き | ・回復基調にあった婦人、紳士服であるが、連日の猛暑により、晩夏、初秋商品の動きが鈍い。しかし、夏物のバーゲン品は好調であった。 |
| | | 百貨店（販売促進担当） | 販売量の動き | ・暑さもかなり厳しく夏物衣料が動くかと思われたが、夏物クリアランスも山場が作れないまま終息してしまい、肩すかしである。またこの残暑では、初秋物を早期に投入しても実売にはつながっていかない。暑さで好調な商品群もあれば、前年を下回る商品群もあり、全体では変わらない。 |
| | | スーパー（総務担当） | 単価の動き | ・客数、客単価とも以前ほどの落ち込みは無いが、依然昨年を上回らない状況である。 |
| | | スーパー（総務担当） | 販売量の動き | ・今月は気温が高かったので衣料品関係は非常に良く、前年比110%くらいに伸びている。その反面、食品がかなり苦戦している。衣料品が良く、必需品関係と食品関係は思ったほど伸びていないので、店全体ではそれほど大きく変わらない。 |
| | | スーパー（統括） | 販売量の動き | ・猛暑の影響で食品は前年比103.3%となり、飲料、氷菓、総菜類が好調であるが、ベーカリー等は減少している。衣料品は吸汗、即乾の素材の肌着が2.5倍、UVケアの傘、手袋は4倍と大きく伸び、衣料品全般でも既存店で前年比101.5%となっている。中元は、団塊世代の贈る件数が減少し、前年比99.2%である。 |
| | | コンビニ（経営者） | 販売量の動き | ・7月から猛暑が続いているので、飲料やアイスクリームなどがかなり大幅に売れており、その結果売上も多少であるが、増加している。 |
| | | コンビニ（店長） | 単価の動き | ・先月と同様、暑さが続いており、水物やアイスクリームなどの冷たいものは、とても動くようになって来客数も増えている。しかし、客単価では落ち込みが激しく、売上をなんとか保っている状態である。景気はあまり変わっていない。 |
| | | 衣料品専門店（店長） | 来客数の動き | ・前年比で来客数が約15%減少したが、客単価が上昇したため、売上は15%増加した。 |
| | | 衣料品専門店（統括） | 来客数の動き | ・例年になく猛暑が続いており、商店街を歩いている人がほとんどいないため、来客数も大分少ない。 |
| | | 衣料品専門店（販売担当） | お客様の様子 | ・猛暑日が続いていることも後押ししているだろうが、これまでの節約疲れの反動なのか、来客数が若干増えているような気がする。ただし、それが買物につながるかということそこまでは言い切れない。また、単価が安いもので終わってしまう。 |
| | | 家電量販店（店長） | お客様の様子 | ・猛暑のため冷蔵庫と季節品のエアコン、扇風機は好調な販売となっているが、商品が品枯れしてしまい、現状は入荷が困難なため、前年比でも販売数量は8月後半厳しい状況である。予期していなかった猛暑対策の出費で、地上デジタル放送関連の薄型テレビやレコーダーの伸びが鈍化している。 |
| | | 乗用車販売店（経営者） | 販売量の動き | ・9月末のエコカー購入補助金終了に伴い、新車の駆け込み需要はあるが、市場全体及び中古車市場には全く活気が無い。 |
| | | 乗用車販売店（販売担当） | 単価の動き | ・輸入車の新車の一部にエコカー減税などのいろいろな減税処置が出てきたが、高額な輸入車の新車に関しては全く動かず、減免処置があってもさほど影響がない。3か月前と比べれば、車はぼつぼつと出ているものの、単価の安い車しか売れていない。 |
| | | 住関連専門店（開発業務責任者） | 販売量の動き | ・天候のおかげで夏物の動向は良いが、定価品の商品動向と客数は低迷している。 |

| 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（スタッフ） | 販売量の動き | ・売上は前年をやや下回っており、回復の兆しが無いため変わらない。 | | |
| | | 観光型ホテル（営業担当） | 競争相手の様子 | ・この夏の猛暑もあって、避暑目的の客で宿泊は概ね好調だが、地元宴会や食事利用は横ばいである。同地区や隣接する市町村の宿泊施設に聞くと、全体的に入込が良くなく、苦戦している様子である。 | | |
| | | 都市型ホテル（経営者） | 来客数の動き | ・相変わらず停滞しており回復状況になっていない。 | | |
| | | 旅行代理店（副支店長） | それ以外 | ・少しずつだが企業出張が出始めて来ているものの、景気自体に大きな変化は見られない。海外旅行への動きは微妙に出て来ていたが、国内旅行については猛暑のためか動きが鈍い。 | | |
| | | 旅行代理店（副支店長） | お客様の様子 | ・夏季の旅行者数は、地元の旅館関係では順調のようである。ただし、一方で高速道路料金引下げにより、当地区を飛び越えてしまう影響も大きく、上向きの動向は期待できない。 | | |
| | | タクシー（経営者） | お客様の様子 | ・前年同期比で2%の増収であったが、暑さの影響によるものであり、全体としては良くない。 | | |
| | | 通信会社（営業担当） | お客様の様子 | ・企業は一進一退を繰り返しており、相変わらず先行き不安を抱えているため、設備などは使えるうちは使うという節約ぶりで、新規の受注は少ない。 | | |
| | | 通信会社（局長） | お客様の様子 | ・夏休みの時期につき、消費者が来店する販売経路に関してはやや好調であるが、他の販売経路では大きな変化はない。3か月前と比較し、全体的に景気回復の兆しは感じられず、むしろ今夏の気象環境下での商談における顧客の集中力は散漫になりがちであり、成約に苦労している。 | | |
| | | ゴルフ場（支配人） | それ以外 | ・残暑が長く続くため、水不足が発生している。また、高原地帯にある山岳コースであるため、来客数が減少し、午後のハーフプレーが増加している。 | | |
| | | 競輪場（職員） | お客様の様子 | ・14年ぶりにG1レースを行ったが、売上、来客数共に大幅に落ち込んでいる。 | | |
| | | その他サービス〔清掃〕（所長） | それ以外 | ・学校等と同様に夏休み期間中であり、職場でも夏季休暇が取得できるため、職員も家族旅行等で長期休暇を取得するが、高速道路料金の割引を利用するなど旅行費用を掛けないようである。 | | |
| | | その他サービス〔フィットネスクラブ〕（マネージャー） | 単価の動き | ・低単価の会員種類の入会しか取れない現状である。 | | |
| | | 設計事務所（経営者） | お客様の様子 | ・石油業界の低迷に影響を受けている。 | | |
| | | 設計事務所（経営者） | それ以外 | ・先月と変わらず仕事量は増えず、新しい物件は少ない。 | | |
| | | 設計事務所（所長） | お客様の様子 | ・当社では少し上向きになってきたのかと思っていたが、これまでに悪くなってきているというクライアントが複数いる。 | | |
| | | 設計事務所（所長） | 来客数の動き | ・建築の相談はもちろん、設計依頼の客が訪れることはほとんど無く、住宅展示場やハウスメーカーへの来客数はどうなっているのかと思う。営業の怠慢なのかもしれないが、何をどうすれば良いのか分からない状況である。 | | |
| | | 住宅販売会社（従業員） | お客様の様子 | ・8月は、梅雨明けからの猛暑で、避暑を目的に別荘見学者が増加している。しかし、根底にある強い不況感によって、来客数の増加が成約率増加につながっていない。 | | |
| | | 住宅販売会社（従業員） | 販売量の動き | ・自己居住用の住宅及びリフォームは堅調な受注状況を維持しており、アパート建設もエコポイントの効果が出てきているように感じられるが、土地の有効活用など収益型物件の受注は依然として非常に厳しい。 | | |
| | | やや悪くなっている | | 商店街（代表者） | 来客数の動き | ・以前は夏休みになると、子供連れでキャンプに行ったり、登山に行ったり、いろいろな競技大会があって、お盆でも結構品物が動き、客も来ていた。しかし、このごろはそういう大会もなく、スポーツ用品というのはお盆になると極端に悪くなる。 |
| | | | | 商店街（代表者） | 販売量の動き | ・2、8月のいわれがそのまま来ている毎日である。暑さも重なり、客が極端に少なく、買っても単価の低い物ばかりである。 |

| 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 |
|--------------|-----------|-------------------|------------|---|
| | | 商店街（代表者） | 来客数の動き | ・猛暑のせいもあるのだろうが、街の入出は途絶えてしまい、売上に結び付かない。バーゲンも不振であり、秋物も動かず、良い材料が無い。 |
| | | 商店街（代表者） | 競争相手の様子 | ・このところ新聞の折り込みチラシで、買物するとサービスが付きます、といったサービス合戦が目立っている。 |
| | | 乗用車販売店（経営者） | 販売量の動き | ・エコカー購入補助金が9月に終わる状況で、売れ筋の車が間に合わなくなってきており、販売量が減ってきている。 |
| | | 乗用車販売店（従業員） | 販売量の動き | ・依然、不透明な経済状況で販売量の確保が厳しい現状である。 |
| | | 住関連専門店（仕入担当） | 来客数の動き | ・猛暑は7月の売上には良い影響を与えたが、8月に入るとマイナスの影響の方が大きく、特に8月10日以降の来客数の減少、売上の減少は顕著である。午前中、夕方はそこそこであるが、日中の来店客数は激減している。加えてペットフードなどの単価の下落傾向がさらに加速している。 |
| | | 高級レストラン（店長） | 販売量の動き | ・月初めの予約が順調であったため、盆休みの集客に期待していたが、それほどでもなかった。休み明けは閑散とした状態が続いている。 |
| | | 一般レストラン（経営者） | 来客数の動き | ・猛暑の影響で来客数が減少している上、夏休み期間のため外出が多く、地元ではなくよそで食事をする人が多いのか、夜のファミリー客が減少している。 |
| | | スナック（経営者） | 来客数の動き | ・町の中にまるで人がいないし、全くお金を使わない。生活防衛なのだろうが、加速度的に消費が落ち込んでいる。 |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | 来客数の動き | ・例年8月の第1土曜日には祭りがあるが、景気が悪いせいか人の動きが鈍く、来客数が非常に少ない。市内も空き店舗が目立ってきているような状況で、今後どうなるのか、円高で不景気になっていくような感じを強く受ける。 |
| | | 通信会社（経営者） | 販売量の動き | ・8月はお盆休み等の影響で例年売上が落ちるが、今月は不況、猛暑等の要因が付加し、販売量低迷に更なる拍車を掛けた。 |
| | | ゴルフ場（従業員） | 来客数の動き | ・来場者が昨年よりも減少している。 |
| | | 美容室（経営者） | 来客数の動き | ・猛暑の割には来客数が思ったより伸びない。7月よりも来客数が少ないと考えられる。8月全体としては例年と同じような数字である。 |
| | | 住宅販売会社（経営者） | 販売量の動き | ・世情が円高で先行きが不安定で、不景気感があり高額な商品については買い控えになっている。 |
| | | 住宅販売会社（経営者） | 販売量の動き | ・売上、来店客数は共に伸び悩んでいる。 |
| | | 悪くなっている | | 一般小売店〔衣料〕（経営者） |
| 衣料品専門店（経営者） | 来客数の動き | | | ・暑くて商店街に人通りが全く無い。 |
| 衣料品専門店（経営者） | 来客数の動き | | | ・土日になると商店街に客がなくなり個店が店を閉めている。 |
| 一般レストラン（経営者） | 競争相手の様子 | | | ・他店の来客数の動きを見ても、夜の集客が非常に少なく、また、経営も大変厳しいという話をたくさん聞く。消費者である客の動きが大変鈍い。 |
| スナック（経営者） | 来客数の動き | | | ・同業者もここにきて3、4軒閉めており、本当に景気が悪い。何が何だか、今のところよく分からない。 |
| 住宅販売会社（経営者） | 競争相手の様子 | | | ・物件の引き合いや問い合わせ等は非常に少なく、デフレで地価が下がり、地方では800～1,000万円クラスの物件がやっと動く状況である。また、賃貸関係では、賃料が非常に安くなり、仲介料収入が大幅に減ってしまうため、業者は非常に苦戦をしている。 |
| 企業動向関連 | 良くなっている | その他製造業〔環境機器〕（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・当社の環境装置であるスプレー缶、エアゾール缶、ガス缶処理機と兼用機などのライター処理機が自治体の調査と一緒に新聞記事やテレビで取り上げられ、また省庁の調査広報に載ったため、信頼が増している。 |
| | やや良くなっている | 食料品製造業（製造担当） | 受注量や販売量の動き | ・夏の暑さも手伝って、製造分は確実に上げていく。 |
| | | 金属製品製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・8月は販売量が前よりは良くなっている。 |

| 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 | | 一般機械器具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・中国向けの建設機械用部品、工作機械用部品の仕事为好調であり、他社でこなしきれない仕事当社へ回ってきている。また、自動車関連の仕事も、今のところ堅調に推移している。 |
| | | 電気機械器具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・自動車関連の仕事が現在ピークを迎えている。他の仕事はそうでもないが、国内向けの自動車関連の部品の注文が殺到している。売上は前年に比べれば良くなっている。 |
| | | その他サービス業〔情報サービス〕（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・受注量は横ばいで、投資案件の規模は小さいが、上半期の締めでもあり、9月末に向け小規模改善投資が駆け込みで多くなっている。 |
| | | 化学工業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・夏休み、お盆休みなどで営業日数も少ないが、引き合い、受注がばたりと止まっている。我々の周りの経済は停滞したままの感が非常に強い。 |
| | | 窯業・土石製品製造業（総務担当） | 受注量や販売量の動き | ・言い様のないどん底の状態に変わりはない。 |
| | | 金属製品製造業（経営者） | 取引先の様子 | ・このところの急激な円高に見合うように、製品のコストダウンの要請が当然あるはずだが、今のところ来ていないので、非常に助かっている。 |
| | | 一般機械器具製造業（経理担当） | 受注量や販売量の動き | ・円高のせいで、海外で作るものがどんどん増えている。 |
| | | 電気機械器具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・量は少ないが、安定した受注が続いている。ただし、1か月先等の長期的なものではなく、その時その時を継続的に埋めている状況が続いている。 |
| | | 輸送用機械器具製造業（経営者） | 取引先の様子 | ・この数か月は良い状況が続いていたが、ここに来て受注量、販売量等が減少気味の傾向である。 |
| | | 輸送業（営業担当） | 取引先の様子 | ・今年の夏は天候に恵まれたため、お盆までの荷動きは、飲料水、レジャー用品や夏物家電等の動きが止まらずに、現在も前年を4割ほど上回っている状況である。しかしながら、デフレ状況は続いており、運賃コストの見直しにより運賃下落等もまた多く出ており、利益の確保が大変難しい状況である。 |
| | | 金融業（経営企画担当） | 取引先の様子 | ・観光地においては中国人を主とした外国人観光客を中心に客の増加が見られ、国内観光客においても例年になりに暑い夏となったこともあり、好調に推移している。ただ顧客単価についてはデフレの影響で低く推移している模様である。 |
| | | 金融業（総務担当） | 取引先の様子 | ・暑さが長引いているせいで、例年より光熱費が増加したり、従業員が体調を崩したりすることがあり、余裕を持って人員配置などを行ったため、人件費が増加している。 |
| | | 新聞販売店〔広告〕（総務担当） | 受注量や販売量の動き | ・チラシ出稿量は89.6%となっており、昨年の衆議院選挙を除いても大きく下回っている。燃料屋ではガス、油類の売上が落ち、外出を控えている傾向がうかがえ、衣料問屋では、毎日洗える安価商品は売れるが、百貨店は厳しいと話している。猛暑の恩恵も限られた商品、限られた店のみとの見方もあり、くたくたとの嘆きが聞かれる。 |
| | | 経営コンサルタント | 取引先の様子 | ・住宅関連は回復傾向にブレーキが掛かり、建設業、関連業種は依然として低調である。ただし、長い生存競争の中で生き残った在来企業の受注は堅調であり、また、先端技術でないが特有の技術を有した一部の金属製品製造業などはやや順調である。なお、資金繰りや経営改善の相談は変わらない。 |
| | | 社会保険労務士 | 取引先の様子 | ・自動車、家電関連の部品製造関係の事業所は残業が増えて来ているが、その他は以前と同じままである。 |
| やや悪くなっている | 食料品製造業（営業統括） | 受注量や販売量の動き | ・猛暑の影響で他の酒類に食われ、荷動きは低調である。 | |
| | 一般機械器具製造業（経営者） | それ以外 | ・急激な円高の進行により、生産の海外流出が加速化している。これに対応できない中小企業は脱落せざるを得ない。 | |
| | 輸送用機械器具製造業（総務担当） | 受注量や販売量の動き | ・受注量の水準は、昨年、一昨年と比べても、130%ほどで非常に良くなっているが、3か月前と比べると伸び率が鈍化し始めている。また、円高傾向のなかで、先行きがどうなるのかは今月を起点に判断していくことになる。 | |

| 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（調査担当） | 受注価格や販売価格の動き | ・7月初めの企業ヒアリングでは、製造業の受注は7～9月までは持ち直しの動きが続くという予想であったが、足元では受注に鈍化の動きが見え始めている。生産財の出荷と在庫の動きを見ても出荷が前月比で減少し、在庫が増加している。景気の先行き動向指数も低下しており、踊り場局面に入りつつある。 | |
| | | 不動産業（経営者） | 取引先の様子 | ・受注額も含めて、仕事の依頼が増えているにもかかわらず、それに見合った対価、代金の支払いが絞られている。 | |
| | | 広告代理店（営業担当） | 競争相手の様子 | ・競合他社がここ3か月で2～3割もの営業社員を減らしていると聞いている。また、発行している媒体の出稿件数も、半分近く減っている。 | |
| | | 司法書士 | 受注量や販売量の動き | ・前月ぐらいから落ち込んだままの状態が続いている。 | |
| | 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 | ・受注量は減少する一方である。 | |
| | | 建設業（総務担当） | それ以外 | ・公共工事主体の受注金額は、前年比99.1%と何とか確保できた。ただ、地方自治体への予算執行が例年より遅れているようで大変心配である。 | |
| 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（管理担当） | 周辺企業の様子 | ・取引企業より増員要請が多くなり、営業訪問ポイントが好調なため、やや良くなっている。 | |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・7月の新規求人数は、前月に比べ10%以上増加し、前年同月比でも20%以上増加している。求人に関し、持ち直しの動きがあるものの、臨時、契約社員、派遣社員が増加し、正社員求人は同水準のままである。 | |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・新規求人数は前年同月比25.8%の増加となった。新規求人倍率で見ると0.95倍となり、これは過去1年間で最も高い倍率である。また、新規求職者数は前年同月比4か月連続で減少傾向にあることから、景気回復の動きが広がりを見せ始めている。 | |
| | 変わらない | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・求人数が3か月前と比べて22%ほど増加している。よって景気は徐々に回復基調にある。 | |
| | | 人材派遣会社（経営者） | 求人数の動き | ・求人関係では自動車、電機、電子といった部品製造関係の募集が目立っている | |
| | | 人材派遣会社（経営者） | 求人数の動き | ・今まで付き合いのある会社の仕事量がどこも少ないので、売上があまり上がらない。 | |
| | | 求人情報誌製作会社（経営者） | 求人数の動き | ・例年、夏期は特にサービス業、小売業においてパートやアルバイトを求人広告で募る企業が多く見られるが、今期は求人広告数が少ない。全体に景気回復は鈍く、求人に対しても依然として厳しい。 | |
| | | 職業安定所（職員） | 求職者数の動き | ・求職者数は前月に比べて減少気味である。求人を見ると、派遣の求人と、一般の製造関係の求人が減少しており、特に正社員求人は全体でも減少している。 | |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・景気の悪化が雇用環境に大きく影響を及ぼした昨年同期と比較をすると、求人申込の数値は増加傾向にあるが、7月の求人倍率は0.63にとどまり、企業側の従業員募集、採用に対する姿勢は依然慎重で、今後の国内経済の動向に不安感を持っているようである。 | |
| | | 学校〔専門学校〕（副校長） | 求人数の動き | ・この時期、ここ数年に比べ就職試験等は活発に行われていたように感じるが、大手企業の動きは例年とほぼ変わりないと感じた。円高等経済的影響はやはり今年もある。 | |
| | | やや悪く なっている | 人材派遣会社（営業担当） | それ以外 | ・株価低迷、円高でやや悪くなっている。 |
| | | 悪く なっている | | | |

4. 南関東（地域別調査機関：（株）日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|----------------|-------------|-----------|--------|--|
| 家計 動向 関連 | 良く なっている | コンビニ（経営者） | お客様の様子 | ・夏場の暑さ、冬場の寒さは景気に非常に影響する。最近の異常気象のような暑さにより、今月は良くなっている。 |

| 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 |
|-----------|---------|--|--------|---|
| やや良くなっている | | 乗用車販売店（店長） | 販売量の動き | ・前月中旬から続くエコカー購入補助金の駆け込み需要の爆発的な増加と、新型車投入の効果により、純受注は全体で123%の達成率と、8月としては記録的な実績となっている。 |
| | | 観光名所（職員） | 来客数の動き | ・3か月前の旅客数の動きというよりは、前年実績より上回っている。 |
| | | 一般小売店〔家電〕（経理担当） | それ以外 | ・天候のおかげでエアコンが売れているため、今月は売上が良い。また、エコポイントの寄与でテレビも売れている。 |
| | | 一般小売店〔家電〕（経理担当） | 販売量の動き | ・猛暑とエコポイントのおかげである。エアコンもこの暑さのせいで一回り大きい物が良く売れている。逆に、例年だと8月に入ると子供部屋などの小さい物が売れ筋になるのだが、今年は違う。 |
| | | 百貨店（総務担当） | 来客数の動き | ・7月に続き8月も、来客数や売上が前年を超えている。 |
| | | 百貨店（販売促進担当） | 販売量の動き | ・株価低迷か、高額品の動きが一部鈍くなっているが、店頭での売上は確実に良くなっている。 |
| | | 百貨店（副店長） | それ以外 | ・今年の夏の暑さにより、エアコン、夏物商品が非常に好調に動いている。単価もやや前年に近い数字になり、買上客数並びに来客数も前年を超えている。 |
| | | スーパー（店長） | 販売量の動き | ・単価は相変わらず上昇していかないが、商品回転は良い方向に向かってきており、購買意欲も以前と比べて上昇してきている。 |
| | | スーパー（総務担当） | 販売量の動き | ・閉店セールという最大イベントでは、客の財布のひもが緩む。イベント性又は客への訴求が非常に大事である。 |
| | | スーパー（仕入担当） | お客様の様子 | ・今月は猛暑日が続く、「冷」をキーワードとする商品が爆発的に売れている。特に果実、野菜の高騰、秋を告げるさんまの不漁により、その商品に代わる物の動向が良い。 |
| | | スーパー（ネット宅配担当） | お客様の様子 | ・来客数の変化は無く、生鮮購入比率は下がっているが、総菜は伸びている。低単価商品は売れるが、価値の見える化や情報提供次第で、高単価商品も売れている。 |
| | | コンビニ（経営者） | 来客数の動き | ・涼しくなった時はまた駄目になるのではないかとと思っているが、暑い日が続いているので、それに付属した商品が売れている。 |
| | | 家電量販店（営業統括） | 販売量の動き | ・猛暑の影響でエアコン、扇風機といった季節家電の販売は拡大している。ノートパソコンの販売数量も、買換え客によって単価も若干上昇傾向である。昨年は新型インフルエンザ問題で観光客が激しく減ったが、今年は2008年ベースを超え、海外からの客を多数招致できたことも、売上拡大に貢献している。 |
| | | 乗用車販売店（総務担当） | 販売量の動き | ・9月で終わるエコカー購入補助金制度は、財源が底を付けば終わりのためその後が怖いですが、この制度のおかげですこぶる調子は良い。受注も前年比150%と好調を維持している。 |
| | | その他専門店〔雑貨〕（従業員） | 販売量の動き | ・毎年恒例で行っている夏のセールは、前年よりかなり販売数が増え、売上は前年を超えている。 |
| | | その他小売〔ショッピングセンター〕（統括） | 来客数の動き | ・来館者が3か月前と比較し、約10%増えている。夏のクリアランスセール開催により、婦人服、子供服は約20%の集客増となり非常に好調に推移しているが、客単価はセールの影響で約25%下がっている。映画もヒット作に恵まれて7月以降好調に推移し、集客は約30%増となっている。 |
| | | 高級レストラン（副店長） | 来客数の動き | ・秋以降の予約の推移を見ていると、1組当たりの客数が増えつつある。 |
| | | 一般レストラン（経営者） | お客様の様子 | ・最近少し暑いせいか、飲料等が出て客の動きが多少良くなっている。売上も前年より多少は上がっている。 |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | お客様の様子 | ・スカイツリーの影響で来客数が増えている。 |
| | | 旅行代理店（営業担当） | お客様の様子 | ・このところの暑さで申込、問い合わせが減っている。 |
| 通信会社（支店長） | 販売量の動き | ・例年、東京23区を中心にお盆期間については需要が落ち込んでいたが、今年は順調に販売量を伸ばすことができている。 | | |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|---------|---------|--|--------|--|
| 変わらない | | 通信会社（営業推進担当） | 販売量の動き | ・エコポイント終了の追い風と、アナログ放送終了まで1年を切ったこともあり、家電のデジタル化が加速しているようである。 |
| | | 設計事務所（所長） | お客様の様子 | ・今まで進むかどうかわからなかった設計が単発的に決定したため、なんとなく一息ついた感がある。 |
| | | 設計事務所（職員） | それ以外 | ・発注件数が増えてきており、業務受注量も大きな波がなく安定し、順調になってきている。 |
| | | 商店街（代表者） | 来客数の動き | ・商店街の空き店舗は相変わらず増えている。最近、空き店舗に福祉のデイサービスの事務所が何軒かオープンした。商店会としては複雑な思いがあるが、商店会と福祉が共存するように、今後の会議で良い方向に向けて取り組んでいきたい。 |
| | | 商店街（代表者） | 来客数の動き | ・不景気の状態が続く中、暑い日が連続しているため、客が外出しない大きな原因の1つになっている。 |
| | | 商店街（代表者） | 来客数の動き | ・まれに見る猛暑で、客は朝晩は来るが日中はほとんど来ない。飲料水等は多少良いが、普通の物販店は猛暑と景気が悪いいため、相対的には非常に悪く、困っている。 |
| | | 一般小売店〔祭用品〕（経営者） | 来客数の動き | ・今年の夏は猛暑で各種イベント、祭事が活発に行われたため、それに付随した業務は売上も伸びている。 |
| | | 一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者） | お客様の様子 | ・梅雨が明けてから猛暑続きで、夏物商品はきれいに売り切った。猛暑が続いているので、秋冬物の展開は少し控えている。 |
| | | 一般小売店〔文房具〕（経営者） | 販売量の動き | ・土曜、日曜の人は良かったが、暑すぎて日中の来客数が少ないため、売上は伸びていない。 |
| | | 一般小売店〔酒類〕（経営者） | 販売量の動き | ・盆踊りも好天に恵まれたので、ビールの販売は良好である。反面、料飲店での販売は不振である。 |
| | | 一般小売店〔印章〕（経営者） | 来客数の動き | ・この猛暑日で、道路を歩いている客の数が非常に少ない。やはりクーラーの効いた量販店のほうに向かってしまうようである。 |
| | | 一般小売店〔文具〕（販売企画担当） | 来客数の動き | ・久しぶりの大口案件等があったため、その分、物件等は多くなっている。しかし、この猛暑で一般客の来客数が減っているため、あまり良くない。 |
| | | 百貨店（売場主任） | お客様の様子 | ・8月は例年、客数の落込みが見られる月であるが、今月の来客数は2けたの伸びが見られる。しかし買上客数は前年並みであり、モノの購買ではなく、コト企画のイベントニーズでの来客が目立っている。 |
| | | 百貨店（総務担当） | 単価の動き | ・関東店舗あるいは競合等の状況を見ても、来客数の前年よりは改善が見られるものの価格意識が厳しく、客単価は依然として前年割れが続いている。 |
| | | 百貨店（企画担当） | 来客数の動き | ・売上が久しぶりに前年を超える好成績である。しかし来客数は前年を超えるに至っておらず、円高の影響が先行き不透明感をさらに増長する可能性を危惧している。また、好調の要因は猛暑で日傘等の雑貨の動きが極端に良いことであり、その他の要因は、まだ確実な景気の変転と言うには弱い。 |
| | | 百貨店（営業担当） | 販売量の動き | ・衣料、生活消費財等の購入も、まとめ買いを決してしない。 |
| | | 百貨店（営業担当） | 販売量の動き | ・全般的にセール品の動きが良く、婦人服をはじめ各カテゴリーで2けたの伸びを示している。一方で定価品の動きが鈍く、来客数は前年比1.5%増だが売上は同97%と、客単価の減少が売上に影響を与えている。 |
| | | 百貨店（営業担当） | 単価の動き | ・節約疲れも多少出てきたものの、まだ低単価状態は続いており、状況を変えるまでには至っていない。 |
| | | 百貨店（販売促進担当） | 単価の動き | ・来客数は前年とほぼ変わらないが、売上は前年を下回っている。 |
| | | 百貨店（販売促進担当） | お客様の様子 | ・月間実績は目標通りの推移だが、低単価は変わらない。夏季休暇時期の家族来店に支えられた客数の伸長と、ファミリー需要を取り込めた結果である。 |
| 百貨店（店長） | 単価の動き | ・天候に恵まれ、飲料、衣料雑貨や季節品等の盛夏商材は好調である。来客数はほぼ前年を確保できたが、客単価が上がらない。1品単価もそうだが、1品買いが多く買上点数が少ない。 | | |

| 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 |
|----|---------|--------------|--------|---|
| | | 百貨店（営業企画担当） | 販売量の動き | ・夏物が比較的好調に推移している。食品、ファッション、リビングと全体的に予算、前年を上回っている。個別に見ると、ヤング系ファッションや最高級ブランドなど、単価を高め設定している部門では不振が続いている。単価の下落傾向は強く、それをコーディネート販売で1人当たり購買額上昇によって補っている状態である。 |
| | | 百貨店（営業企画担当） | 販売量の動き | ・売上、来客数共に、ここ数か月大きな変化もなく推移している。 |
| | | 百貨店（営業企画担当） | 販売量の動き | ・残暑の影響もあるが、紳士婦人も衣料品の動きが良くない。 |
| | | スーパー（経営者） | 単価の動き | ・お盆は良かったが、その前が非常に悪かった。猛暑で夏の商品は売れているが、日中に客が来ないので、なかなか猛暑が売上に結び付いていない。 |
| | | スーパー（店長） | 来客数の動き | ・客数が前年比93.5%で推移している。客数が前年に全く満たない状況では、売上が伸びてこない。チラシを入れると、特売の商品だけ買ってレジに並ぶため一瞬混み、その特売商品が無くなると客が引くというような状況が相変わらず続いている。 |
| | | スーパー（営業担当） | 単価の動き | ・今年の夏は猛暑の影響で季節商材の稼働は見受けられるが、やはり根本的には財布のひもがまだ固い。 |
| | | スーパー（仕入担当） | 単価の動き | ・猛暑の影響によりアイス等の盛夏商材の売行きが非常に良いが、特売時での購入比率が高いため、数量が伸びても金額が伸び切れていない。 |
| | | コンビニ（経営者） | 販売量の動き | ・売上はほぼ横ばいである。猛暑が続く中、飲料水、ビール、氷菓の数字は伸びているが、弁当類の販売量が減少、廃棄量が増加し、利益を圧縮している。 |
| | | コンビニ（経営者） | 販売量の動き | ・客は一応来ているが、販売量が伸びていない。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | 来客数の動き | ・客数は伸びているものの、猛暑に起因するものが大きい。 |
| | | コンビニ（店長） | 販売量の動き | ・暑いから売れるというのはもう神話であって、客は自身で用意したり、幅広く買物をしている様子が見られる。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | 販売量の動き | ・8月は夏物最終バーゲンを続けている。販売数量は前年に届いているが、売上は前年比95%である。 |
| | | 衣料品専門店（店長） | 販売量の動き | ・客が価値を認めるとついて買いをして販売量が増えるという、3か月前からの傾向が続いている。 |
| | | 家電量販店（統括） | 単価の動き | ・単価の下落が止まらない。特にテレビは年々下がり続けており、今後12月に向かうにつれて更に下がる。 |
| | | 乗用車販売店（経営者） | 販売量の動き | ・自動車の整備は順調に入っているが、販売は2割ほど減っている。 |
| | | 乗用車販売店（営業担当） | お客様の様子 | ・エコカー購入補助金制度があっても、効果が無い客が多い。 |
| | | 高級レストラン（支配人） | 来客数の動き | ・特に悪くはなっていないが、決して上向きとは思わない。ただ、前年の同時期に比べるとやや回復はしている。 |
| | | 一般レストラン（経営者） | 来客数の動き | ・前月は前年比で客数99.3%、売上95.0%だったが、今月は客数91.9%、売上93.5%である。 |
| | | 一般レストラン（経営者） | 来客数の動き | ・8月は二八と言って景気が悪い時期なので、売上はかなり落ちている。なおかつ、それが5月と一緒にということは、景気と売上の両方が下がっているということであり、これからも良くなるということはあまり考えられない。 |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | 単価の動き | ・ホテルのレストランは、街中のレストランより割高の料金設定になっている。今年の夏、一部のレストランで街中のレストランとの料金差を縮めて「この程度の差額ならホテルのレストランを使おう」ととらえてもらえる料金まで下げた商品を7～8月限定で提供したところ、当初の予想を超える集客があった。利用料金の単価は下落したが、集客人数を稼いで、何とか売上を維持している。 |
| | | 旅行代理店（従業員） | お客様の様子 | ・団体旅行の問い合わせは増えたものの、結果的には受注に至らない。 |
| | | 旅行代理店（支店長） | お客様の様子 | ・今月は旅行業界では個人旅行が最大に動く月であったが、今までと違って非常に分散型の傾向が見受けられる。法人の旅行は今の時期には当然ないが、メインとなる個人旅行、特に海外についてはいわゆる料金の変わり目からの旅行をする客が多く、いつでも旅行ができる環境にあるようである。 |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|----|-----------|---------------------|---------|---|
| | | タクシー（団体役員） | お客様の様子 | ・このところの猛暑の影響で、日中の利用客は多少増えた感じはするが、企業の夏休みや夜の繁華街等での利用客減により、全体的な営業収入は落ちている。 |
| | | 通信会社（経営者） | 販売量の動き | ・テレビ、電話の加入獲得は順調であるが、ネットの獲得が厳しい。計画には達するものの、競合他社との競争が激しい。 |
| | | 通信会社（営業担当） | お客様の様子 | ・ケーブルテレビの多チャンネルサービスの契約は、低価格のサービスを中心に新規の申込が回復傾向にあるが、解約の増加に歯止めが掛からず、全体としては変わらない。 |
| | | 通信会社（営業担当） | 販売量の動き | ・アナログ放送停波まで1年を切ったことから、地上デジタル放送対策としてテレビサービスに加入する客が増えたものの、既に対策を終えている人も多く、全体としては堅調に推移している。 |
| | | 通信会社（総務担当） | お客様の様子 | ・地上デジタル放送完全移行まで1年を切った現在でも、その対策方法を決めかねている客が多い。アンテナよりもケーブルテレビに優位性があるのは分かっているが、将来的に料金を払い続けることに不安を抱いている客が多い。 |
| | | 通信会社（営業担当） | 販売量の動き | ・新規加入数は何とか目標達成できる見込みだが、解約数が計画を大きく上回っており、全体としては目標件数に届かない。 |
| | | 通信会社（営業担当） | お客様の様子 | ・顧客対象となるマンションの空室が多い。契約プランが低価格化の傾向にある。 |
| | | ゴルフ場（支配人） | 競争相手の様子 | ・他事業所の来場者数を見てみると、引き続き前年並み以下の来場が続いている。 |
| | | パチンコ店（経営者） | 競争相手の様子 | ・当店や競合店を含めて、昼、夜のピーク時の客数にさほど変化が無い。 |
| | | その他レジャー施設【ホール】（支配人） | 販売量の動き | ・廉価なチケットは比較的好調だが、前売りは鈍く、当日券を求める客が増えている。一方、高額チケットはよほど内容が良いか有名アーティストが出ない限り売行きは落ちたままで、苦戦している。この傾向は年度初めより続いている。 |
| | | その他レジャー施設（経営企画担当） | お客様の様子 | ・プロスポーツが佳境に入った影響もあり、夏休み期間はホテルの稼働などが順調に推移している。関連の商品、サービス自体の引き合いもまずまずだったが、「景気が良くなった」と回答することには心理的な抵抗を感じる。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | 販売量の動き | ・今月の販売量は目標数字の80%弱と、景気はどちらとも言えず、特に変わらない。販売量は、売上のずれ込みなどを考えると多少の増減はあるものの、大きくは変わっていない。例年、夏場は販売量が落ち込む傾向があるが、今年は低迷続きであり、3か月単位では特に変化を感じることはない。 |
| | やや悪くなっている | 商店街（代表者） | それ以外 | ・今月は暑すぎた影響で一部に猛暑特需があったものの、街全体では人がなかなか外に出なかったため、今一つ売上が上がっていない。クレジットカードの取扱も辛うじて前年同月比を超えた程度である。 |
| | | 一般小売店【米穀】（経営者） | それ以外 | ・いつも売れ具合は悪いのだが、得意客の大半が年配客のために猛暑で来店が減り、食欲がないから食べる量も減っている。猛暑で良いことはほとんどない。 |
| | | 一般小売店【茶】（営業担当） | 競争相手の様子 | ・昨年も売上が減ったが今年も既製ギフトが減り、売上、客数は共に下がっている。100メートル先の同業者が8月末で閉店するため、閉店半額セールを実施し、客数がとても多い。 |
| | | 一般小売店【茶】（営業担当） | 販売量の動き | ・ここ数か月の月間売上を見ても、更に下降している。下降している中でも今月は暑さも影響し、せん茶の売上が最も減っている。暑い月にせん茶が売れないのは毎年なことだが、麦茶等の注文も少なく感じる。 |
| | | 百貨店（販売管理担当） | 単価の動き | ・8月の来客数は前年を超えているが、客単価が前年を大きく割っている。宝飾などの高額品が不振であることに加え、衣料品もセール品の売行きが好調で定価品が苦戦しているためである。 |
| | | コンビニ（経営者） | 来客数の動き | ・不透明な経済状況の中でデフレが進み、客の買い控えが非常に感じられる。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | 来客数の動き | ・記録的な猛暑の影響で外出を控える人が多く、日中は人出がない。夕方の買物時に立ち寄り様子であり、来客数が減っている。 |

| 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 |
|-----------------|---------|---|---------|---|
| 悪く なっている | | 衣料品専門店 (店長) | 競争相手の様子 | ・他社量販店の来客数が明らかに減ってきている。日曜などの集客対策を見ても効果が出ておらず、当店も同様である。 |
| | | 家電量販店(店員) | それ以外 | ・現状、3か月前後を見ても経済の回復の兆しが見えてこない。 |
| | | 乗用車販売店 (販売担当) | 販売量の動き | ・トラックは営業車のエコカー購入補助金が終わったために購買意欲が極端に落ち、受注が大変落ちてきている。やはり景気が良くなり、なかなか新車を買えないということであり、今までは補助金による押し上げで需要があったと考えられる。車検等についても前年を大きく割っており、景気はまた下降気味である。 |
| | | 住関連専門店 (統括) | 販売量の動き | ・来客数の動きもあまり良くないが、それに比例して、販売量の動きが非常に伸び悩んでいる。 |
| | | その他専門店 [ドラッグストア](経営者) | 来客数の動き | ・8月に入り季節品の売行きは良いが、来客数、客単価が伸びず、非常に苦戦している。特に8月後半は急激に売れなくなっている。昼間の客数減がひどく、朝晩で取り戻せていない。 |
| | | その他小売 [ゲーム](開発戦略担当) | 販売量の動き | ・国内の夏季商戦のソフト販売数が前年比で8割前後となっている。海外市場についても落ち着いた展開で、市場の中心軸となる商品が不在の状態である。 |
| | | 一般レストラン (経営者) | 来客数の動き | ・夜も温度が下がらず、スーツ姿のサラリーマンの来店が減っている。 |
| | | 都市型ホテル (支配人) | 販売量の動き | ・前年比で販売量が減少している。 |
| | | タクシー運転手 | お客様の様子 | ・今月は連日円高、株安が更新されているせいか、夜の繁華街も客足がまばらで閑散としている。タクシーの利用客も少なく、特に遠距離客が少ない。 |
| | | 通信会社(経営者) | お客様の様子 | ・案件が徐々に出てきているが、決定までの時間が掛かる。また、受注率が極めて低い。 |
| | | 遊園地(職員) | お客様の様子 | ・台風が少なく好天が続いていることで客足は伸びてはいるものの、飲食や物販等の支出抑制傾向が続いている。 |
| | | 美容室(経営者) | 来客数の動き | ・猛暑のため、客が来る気配がしない。 |
| | | その他サービス [保険代理店](経営者) | お客様の様子 | ・より良い商品を勧めても現状のままの物で良く、より安い商品があれば質より価格で判断する。通販商品をネットで購入する顧客がより増えてきている。 |
| | | 設計事務所(経営者) | それ以外 | ・当社は行政の、特に指名競争による仕事をしている。お盆が終わって以後の指名状況は非常に悪く、電子入札にしる一般指名にしる、先が見えない。もちろん民間の仕事はほとんど無く、そういった中で指名を待っているのは大変苦しい状況で、先が見えない。 |
| | | 設計事務所(所長) | お客様の様子 | ・このところ相当経済が悪いので、これ以上悪くなることもないが良くなることもない。 |
| | | 設計事務所(所長) | お客様の様子 | ・少し良くなってきた気がするが、先が見えない状況のため、民間の動きが再び止まっている。なかなか具体化してこない。 |
| | | 設計事務所(所長) | 単価の動き | ・いずれにしても、仕事はあっても単価が低く、安値圏での競争になっている。 |
| | | 住宅販売会社 (従業員) | 来客数の動き | ・展示場への来場数が減っている。 |
| | | 住宅販売会社 (従業員) | 販売量の動き | ・仲介業者の話だと、3か月前と比べ客の数が減っているということである。 |
| | | 商店街(代表者) | 来客数の動き | ・暑さのせいもあると思うが、店の前を歩く客の通行量も減ってきているし、買物をするという雰囲気も全くなくなってきている。この暑さが続くようだと、本当に大変な状況になる。 |
| | | 商店街(代表者) | 販売量の動き | ・景気が回復しているようなことが世間では言われているが、当方は悪いばかりである。 |
| | | 一般小売店[和菓子](経営者) | 来客数の動き | ・連日の猛暑で客足が遠のいてしまい、昼間の暑い時間帯には来客がほとんど見込めない。この暑さで良い業種もあるかと思うが、反対に悪い業種も多いのではないかと。 |
| | | 一般小売店[生花](経営者) | 販売量の動き | ・商店街の他の店も、物が売れなくて客が全然来ないと言っている。 |
| 一般小売店[家具](経営者) | 来客数の動き | ・8月は毎年夏休みがあるので暇だが、特に今年は来客数も販売量も非常に落ち込んでいる。 | | |
| 一般小売店[靴・履物](店長) | 来客数の動き | ・前月も悪かったが、今月に入って来客数が非常に悪い。暑さのせいもあると思うが、本当にひどい状況である。 | | |

| 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 |
|--------|------------------------------|-----------------------|------------|--|
| | | 百貨店（総務担当） | 競争相手の様子 | ・小売業については、大手の安値攻勢がますます厳しくなり、中小企業は生き残れない状態となっている。 |
| | | 百貨店（広報担当） | それ以外 | ・株が9,000円を割り込み、為替では円が80円台前半で押し合い、企業の求人も上向かずという不安だらけの世情であるにもかかわらず、政治の状況は不安定である。資金に余裕のある富裕層の買い控えが収まらず、一般的に低価格志向が続き、一時期動き始めた高額品の動きが減り、売上の前年割れが続いている。この状況下で決定的な対応策も無く、苦戦している。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | お客様の様子 | ・猛暑で商店街にも人が少なく、閑散としている。客は来店しても暑さの話ばかりで、購入に結び付かない。例年にない下げ幅で売出しているが難しく、初秋物は全く動きが無い。 |
| | | 衣料品専門店（営業担当） | 販売量の動き | ・お盆前から猛暑が始まり、客が外出しない。あまりの暑さで、洋服を買う気にもならない様子である。 |
| | | その他専門店〔服飾雑貨〕（統括） | 販売量の動き | ・前月に引き続き、客数は確保するも販売量が伴わない。 |
| | | その他小売〔雑貨卸〕（経営者） | お客様の様子 | ・日本経済の先行きに対する不安感が非常に強く、来客数、売上も伸びない。 |
| | | その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業） | 販売量の動き | ・来客数、販売量、単価の動き、客の様子、競争相手の様子、すべての理由が当てはまるひどい状況である。 |
| | | 一般レストラン（店長） | 来客数の動き | ・とにかく人がいない。ビルの中に人がおらず、外からも来ない。昼も夜も全然人がいない。店が始まって以来の来客数の少なさで、大変である。 |
| | | 旅行代理店（経営者） | お客様の様子 | ・最近ではインターネットの普及で1人1人の客、家族客が代理店業を通さなくてもじかにインターネット等で宿泊先の予約をしたりすることが多くなってきたので、我々の商売としては苦しい状況にある。 |
| | | タクシー運転手 | お客様の様子 | ・依然として営業収入はマイナス傾向であり、相変わらず数%ずつ減っている。客も非常に少なく、また品物等も非常に安くなってきており、タクシー料金も値下げしなければいけないような昨今である。 |
| | | ゴルフ場（従業員） | 来客数の動き | ・来客数が減っていることはこの夏の猛暑が原因かとは思いますが、円高、不安定な政権と先が見えない。 |
| | | 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、昨年より都内、あるいは東京に近い所の住宅地は数年ぶりに売れ始めている。しかし分譲価格が下落したままの状態であることから、全く利益が出ない状態が続いている。建設業でも非常に受注単価が厳しく、利益が出ない状態が続いている。公共事業に関しては、元々最低落札価格で受注していたが、新政権に代わってからは発注量も激減し、困っている状態が続いている。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | 販売量の動き | ・新築受注棟数が大変厳しくなっている。検討するユーザーの数も減っており、同業他社との競合が激しくなっている。また、ユーザーはエコポイント等のメリットよりも不安のほうが大きく、最終決断に時間が掛かっている。 |
| 企業動向関連 | 良く なっている やや良く なっている | - | - | - |
| | | 出版・印刷・同関連産業（営業担当） | 受注量や販売量の動き | ・印鑑や印刷、ゴム印の仕事をしている。象牙の印鑑は今ほとんど出なくなったのだが、7月は1本だけだったのが8月は3本あり、そのうちの1本は特注サイズである。法人関係は、1回で納入額11万円ほどのものがあつた。普通は1か月で10万以上が上得意とされている業界では、かなりの特需である。 |
| | | 一般機械器具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・リーマンショック以来、数の少ない、何か月か止まっていたような物が、在庫切れでいくらか少量で注文が入るようになってきている。そういう物が何点かあるので、売上のプラスにはなっている。 |
| | | 電気機械器具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・基本的に景気の伸びは良くなっていないが、最近少しずつ引き合いが多くなってきている。そういう状況から、少しは売上が増加するのではないかと期待している。 |
| | | その他サービス業〔情報サービス〕（従業員） | 取引先の様子 | ・地上デジタル放送への移行に伴うインターネット環境を整備するための相談が増えて来ている。まだ受注件数には反映していないが、引き合い件数は増加して来ており、今後の動きに期待できる。 |

| 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 | 繊維工業（従業員） | 受注量や販売量の動き | ・当業界の景気は、底を打ったまま浮き上がれない状態にある。消費者は相変わらず安価な製品を求め、日本には他にない物を身に付けるというファッション性がない状況である。 |
| | | プラスチック製品製造業（経営者） | 取引先の様子 | ・業種によって動いている物と全く動かない物にはっきり分かれている。動いている物が良いかという決まらずで、全体としてはやや悪いと感じる内容である。 |
| | | プラスチック製品製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・化粧品容器と医療容器の受注は横ばいで大きな変化はない。住宅関連部品は、顧客の棚卸しも重なって3割ほど落ち込んでいる。 |
| | | 一般機械器具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・良くなる気配がこのところ全然見えないが、最低線の売上で辛うじて営業を続けている。 |
| | | 電気機械器具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・毎年お盆休みのある8月は実労働日数が少ないので、売上が低調である。例年になく円高、株安が進み、それに対して政権は何をしようとしているのか読めない。経営者は不安がっており、それが景気を悪くしているようである。 |
| | | 精密機械器具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・7月より5%ほど減産しているが、出勤日数を考えると日当たり5%ほど増産のため、変わらない。 |
| | | 精密機械器具製造業（経営者） | 取引先の様子 | ・今期一杯で会社を閉めようと思っているので、取引先も慌しく動いている。 |
| | | 輸送用機械器具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・毎月のことだが、業者に聞いても誰も良いという返事はない。新聞やテレビに反しており、現状とはかなりの開きがある。笑顔もないし、そこへきて円高なので、今年はどうにもならない。 |
| | | その他製造業〔靴〕（経営者） | 取引先の様子 | ・この不況の中で、慣れてきたと言えばそれまでだが、得意先も現状を維持することに大変四苦八苦しており、それに合わせて当社も努力している。 |
| | | その他製造業〔化粧品〕（営業担当） | 受注量や販売量の動き | ・販売量に変化が見られない。 |
| | | 輸送業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・業界団体加盟の車両数が減少している。輸送量の減少に事業者が対応しているようである。 |
| | | 通信業（広報担当） | 受注量や販売量の動き | ・受注はここ数か月横ばいの状況である。 |
| | | 金融業（支店長） | 受注量や販売量の動き | ・建設、不動産は相変わらずやや低迷している。製造業は受注が結構出てきているが、まだ利幅が戻ってきていないとのことで、仕事は若干忙しくなっているが財務的にはまだ厳しい状況が続いている。景気はあまり変わっていない。 |
| | | 金融業（支店長） | 取引先の様子 | ・金利低下局面が続くが、新規の設備投資は冷え込んだままである。 |
| | | 不動産業（総務担当） | 取引先の様子 | ・空室率が徐々に拡大してはいるものの、ようやく落ち着いてきた感がある。新規テナントの入居情報も入ってきており、底は脱したように感じる。ただし、賃料相場が下落しているうえに、家賃の無料まで要求されるのは、正直厳しい。 |
| | | 経営コンサルタント | 取引先の様子 | ・猛暑により需要が伸びている企業がある。 |
| | | 経営コンサルタント | 取引先の様子 | ・中小製造業の受注は相変わらず冷え切ったままである。 |
| | | 税理士 | 取引先の様子 | ・顧客の中に中古書籍やCD、ゲームを販売している店がある。中古だから売れるような気がするが、業績が悪く、売上がかなり落ちて来ている。何年か前と比べてもどんどん落ちて来ているところを見ると、世の中の状態がデフレであると感じる。 |
| | | 税理士 | 取引先の様子 | ・猛暑のお陰で飲食店の飲料収入は増加している。しかし、冷房による経費の増加は著しい。 |
| | | 経営コンサルタント | 取引先の様子 | ・市内ビジネス地区のオフィス賃貸を扱う不動産事業経営者の話では、地域のオフィス空室率は11、12%から改善する気配がなく、各企業の将来展望が相変わらず暗いとのことである。賃料のもう一段の下落があるのではないかと。秋口には改善傾向という予測があったが、もう少し先になりそうである。1年後という見方をする同業経営者もいる。 |
| その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者） | 受注価格や販売価格の動き | ・受注量の落ち込みよりも受注価格低下の影響が大きく出始めている。単価を下げないと受注できないような状態が続いている。 | | |

| 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 |
|----|-----------|-------------------------|--------------|---|
| | | その他サービス業〔警備〕（経営者） | 取引先の様子 | ・公共事業の警備受注が相変わらず低迷して、動きが悪い。この状況を変えるには、新しい分野に比重を置かないとやっていけない。 |
| | | その他非製造業〔商社〕（営業担当） | 取引先の様子 | ・前月と変化なしのため、変わらない。 |
| | 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 | ・なかなか良くなる様子が出てこないのが問題である。 |
| | | 食料品製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・猛暑のために夏物商品さえ売行きが悪くなり、前年比90%くらいになっている。 |
| | | 出版・印刷・同関連産業（経営者） | 受注価格や販売価格の動き | ・この時期、入札の案件が大分あって応札したが、この値段で大丈夫なのか心配するような値段で落としている。当方では到底無理な値段である。 |
| | | 出版・印刷・同関連産業（経営者） | 取引先の様子 | ・今月は夏休みなどで全体的に取引先等の動きが少なく、思うような受託ができず、困難している。 |
| | | 出版・印刷・同関連産業（所長） | 受注量や販売量の動き | ・前年の同時期と比べて物件数が大幅に減少し、さらに1件あたりの受注額も大きく減少している。 |
| | | 出版・印刷・同関連産業（営業担当） | 競争相手の様子 | ・同業の協力業者より会社解散の通知が来た。その会社とは17年間取引があり、社歴が80年以上の会社で、とても残念である。理由は業績の悪化と聞いている。 |
| | | 金属製品製造業（経営者） | 取引先の様子 | ・得意先の忙しい部署は中国向けだけである。中国工場の生産調整が若干あるため、今後も調整が拡大される可能性が否定できない。 |
| | | 建設業（営業担当） | 競争相手の様子 | ・同業者との情報交換で、仕事が無く支払いに困っているという話をよく聞くようになってきている。 |
| | | 輸送業（経営者） | 取引先の様子 | ・すべての得意先が悪いというわけではないが、一番大きな得意先からこのところ全く品物が出てこない。従来だと夕積みで4、5台あったが、全く無い日が続くようになり、困っている。 |
| | | 金融業（渉外・預金担当） | 取引先の様子 | ・いったん持ち直したかのように思えたが、受注先が様子見の状態に戻ったとの声を何件か聞いている。 |
| | | 金融業（役員） | 取引先の様子 | ・円高やエコカー補助金等、各種補助金等の打ち切りがあり、自動車の下請を中心に足元が悪くなっている。 |
| | | 不動産業（経営者） | 競争相手の様子 | ・このところ情勢が変わらない。 |
| | | 不動産業（従業員） | 受注量や販売量の動き | ・住宅用地以外の注文が激減している。 |
| | | 広告代理店（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・例年、8月は受注が枯れ、通常受注頼みになるが、その通常受注が今期は予算が絞られているので、とても厳しい。期首からこのことは分かっていたので種はまいておき、今月に刈り取りはできたものの、その実の量が少なすぎてほとんど焼け石に水状態である。 |
| | | 社会保険労務士 | 取引先の様子 | ・労働保険料や社会保険料の滞納が多く見受けられる。 |
| | | その他サービス業〔映像制作〕（経営者） | 取引先の様子 | ・このところの急速な円高や株価の低迷の影響で、取引先も発注はあるが様子を見ているような状態である。 |
| | | その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者） | それ以外 | ・円高の影響で、建設予定だった物件が保留になっている。長期的に続きそうな円高の影響が気になる。 |
| | 悪くなっている | 金属製品製造業（経営者） | 取引先の様子 | ・急激な円高のため、国際競争で価格面の勝負をするために、大手企業では生産拠点を海外に置く計画がちらほら出ている。今の仕事も30%の値引きで話が来ている状況で、仕事を請けても利益につなげるのが非常に難しい。 |
| | | 建設業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・新築物件がほとんど無くなってきている。住宅を建てる客は若干いるものの、その他の設備投資案件や事業を行おうとする客はいなくなっている。その中で材料が上がり始めており、逆行している。 |
| | | 建設業（経営者） | それ以外 | ・消費マインドの低下を感じる。 |
| | | 建設業（経理担当） | 受注量や販売量の動き | ・ここに来て受注がほとんどない。周りには仕事が少しあるが、安すぎて受注するとその工事は大幅な赤字となるため、手を出すことができない。 |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|------|-----------|----------------------|--------------|--|
| | | 輸送業（経営者） | 受注価格や販売価格の動き | ・今年の夏は非常に猛暑が続いており、季節商材の売行きは良いようであるが、そのほかの工業生産等においては非常に伸びが鈍っている。政府の政策に関する報道からも雇用の低調もうかがえるので、景気はあまり良くなく、かえって下向きになっている。 |
| | | 輸送業（所長） | 受注量や販売量の動き | ・今月は今年に入って一番売上が落ちている。全体的に荷動きが悪い。取扱商品に小麦粉や砂糖など季節的なものも入っているが、その商品でも前年より荷動きが悪い。 |
| | | 輸送業（総務担当） | 受注価格や販売価格の動き | ・荷主からの出荷の量が激減状態で、運賃も厳しい価格になっている。他社の仕事も少なく、運賃も低水準である。 |
| | | その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・今後の仕事の受注が見えなくなっているため、悪い。 |
| 雇用関連 | 良くなっている | | | |
| | やや良くなっている | 人材派遣会社（業務担当） | 周辺企業の様子 | ・8月は人材派遣会社にとって、直接雇用の人が休みを取るための穴埋め要素が濃いため、忙しい時期である。今年に限っては、予想を超える受注が入っている。とても買い手市場とは思えず、人員を集めることに四苦八苦している。 |
| | | 人材派遣会社（営業担当） | 求人数の動き | ・毎年8月は派遣求人数は極端に減少する時期にもかかわらず、今月は求人案件数が前月比微増の状況であり、景気回復の兆しを感じられる。 |
| | | 民間職業紹介機関（職員） | 採用者数の動き | ・採用に至る面接通過率などの過程はそんなに大きく変わっておらず、採用に慎重な姿勢には変わりはない。しかし、採用者数は前年や3か月前に比べて確実に増えてきている。 |
| | 変わらない | 人材派遣会社（社員） | 周辺企業の様子 | ・3か月前と比べ、状況に大きな変化は認められない。求人の動きから、製造業では自動車、半導体等は工場スタッフの採用を行い始め増産体制にあるものの、小売、サービス業は依然として低調であり、全体的には変化に乏しい。 |
| | | 人材派遣会社（社員） | 求人数の動き | ・8月は例年求人数が少ないのだが、今年度は特に目立って多いという新規求人が全く見当たらない。 |
| | | 人材派遣会社（支店長） | それ以外 | ・採用を一時的に見合わせていた企業が、業務が回らずに臨時回避的に派遣を依頼するケースが増えてきている。しかし、全体としてはまだ受注量が少ない。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・新規求職者数が前月比10.1%減となったが、新規求人数は同5.6%減となっている。新規求人倍率は前月比で0.06ポイント改善したが、有効求人倍率は同数値となっている。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・7月の新規求人数は、前月比では増加しているが、前年比では減少している。パート求人が、前年比、前月比で減少している。 |
| | | 職業安定所（職員） | 周辺企業の様子 | ・受注量の増加から休業規模を縮小する事業所、一時的に休業を実施しない事業所が見られるようになってきたものの、雇用調整助成金の申請が相変わらず多い。製造業のうち零細な事業所が中心となり、利用件数は横ばいの状況が続いている。 |
| | | 職業安定所（職員） | それ以外 | ・毎日の相談件数は例年同時期と比べて増えている。3か月前と比べてもそれほど少なくなっていない。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・来年度の新卒求人が減少している。企業は新卒採用を控えているため、前年度と比べて減少している。 |
| | | 民間職業紹介機関（経営者） | 求人数の動き | ・当社は特にメーカーの数が圧倒的に多い。国内経済の景気は復調したように感じるが、ここに来てまたいろいろと不安定要素が感じられるようになっている。その反面、中国を中心にインド、東南アジア、ブラジル等の国外はやはり経済が上向いて、大きな成長が依然として続いている。その意味では、むしろ国内から国外の人の需要が高くなってきている。 |
| | | 学校〔専修学校〕（就職担当） | 求人数の動き | ・前年同月比での求人獲得件数は微増しているが、採用人数の絞り込みにより、採用までたどり着くケースが少ない。 |
| | | 学校〔短期大学〕（就職担当） | 求人数の動き | ・相変わらず新規の求人票が届いていない。しかし、春先にも求人があり、また第二の募集ということで、秋の求人票が1件届いている。これら秋の求人票が、これからいくつか届くことに期待したい。 |

| 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 | 求人情報誌製作会社（営業担当） | それ以外 | ・掲載単価の下落がある。 |
| | | 求人情報誌製作会社（編集担当） | 雇用形態の様子 | ・毎年動きが鈍る夏という時期を考慮しても、相変わらず求人数は低調である。さらに、内職や事務手伝いなど、小規模で低賃金な職種が、臨時的な求人が始めている。 |
| | | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | 求人数の動き | ・毎年数社が夏の期間限定の募集をするのだが、今年はほとんどない。募集をしなくても昔の人からやりたいと連絡があったりなどで、募集する必要が無くなったとのことである。 |
| | 悪くなっている | 求人情報誌製作会社（広報担当） | 周辺企業の様子 | ・物が全く売れないし、求人ニーズが全く上がってこない。新卒者は20万人が行き場を失い、無職やフリーターを合わせると、数百万人が市場に余っている。このままではこの国は危険である。政府の雇用対策は全く効いていない。 |

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 | ・買物にくる客の顔色が明るくなっている。2～3年前の売上の水準に戻ってきている。 |
| | | 乗用車販売店（従業員） | 販売量の動き | ・エコカー補助金が9月末で終了することを受けて、8月の販売実績は前年同月比150%となっている。月初に予測したように、駆け込み需要はピークを迎えている。月の後半の受注分は、生産出荷予定の関係で補助金申請が難しい車両も多くみられ、受注の伸びは落ちってきている。 |
| | 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 | ・高速道路料金引下げや一部路線の無料化が浸透しており、若年層の観光客が増えている。高齢層には、猛暑が影響している。全体的には来客数は前年同月比10%増である。ただし、売上はほぼ横ばいである。全般的にみると、活気付いていることは間違いない。 |
| | | 一般小売店〔薬局〕（経営者） | 来客数の動き | ・それほど良くもないが、猛暑効果で飲料の売行きは例年と比べて良くなっている。ただし、来客数は増えるが、この商品群は価格競争品のため、利益には貢献しない。同じテナントのスーパーは、かなり忙しそうである。 |
| | | 百貨店（営業企画担当） | 来客数の動き | ・来客数は、前年同月比で2けた伸びている。駅ターミナルの立地のため、旅行客や帰省客が増加していることに加えて、隣接する商業施設の閉店セールに伴う浮動客が増加している。 |
| | | スーパー（総務担当） | 来客数の動き | ・前年同月比で、来客数は4.5%増加している。客単価は同1.6%上昇し、28円ほど増加している。 |
| | | スーパー（販売担当） | 販売量の動き | ・特売を実施していることと、近隣で競合店が閉店したこともあり、販売量は増加している。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | 販売量の動き | ・猛暑で飲料やアイスクリーム類がかなり売れており、来客数、販売数の増加にもつながっている。しかし、それ以外の商品がついでに売れたかというところでもない。ただし、天候が理由でも、気持ち的に明るくなっていることはプラスになる。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | それ以外 | ・例年よりも暑さが厳しく、飲料、アイスクリーム等の販売が好調である。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | 販売量の動き | ・気温の影響で動く商品が、非常に好調である。 |
| | | コンビニ（商品開発担当） | 販売量の動き | ・猛暑の影響で、夏型商品の飲料やアイス、冷めん等が好調に売れており、売上、利益率共に好調である。 |
| | | 家電量販店（店員） | 販売量の動き | ・テレビや季節商材の販売量が伸びている。 |
| | | 一般レストラン（従業員） | お客様の様子 | ・非常に暑く、若者の間でブームになっているハイボールと生ビールが飛ぶように売れている。 |
| | | 都市型ホテル（営業担当） | お客様の様子 | ・製造業を中心に、出張による宿泊や法人宴会などの需要が増えてきている。前年同月比では、20%ほど増えている。 |
| 旅行代理店（経営者） | 販売量の動き | ・今後3か月間の受注は、微増ながら伸びている。中小企業でも前向きになってきていることが、受注増につながっている。 | | |
| 美容室（経営者） | 販売量の動き | ・ホームケア・セットのキャンペーンを始めたところ、販売量は伸びている。 | | |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|-------------|---------|---|--------|--|
| | 変わらない | 商店街（代表者） | 販売量の動き | ・客単価は相変わらず低く、販売量、販売高共に伸びていない。 |
| | | 商店街（代表者） | 単価の動き | ・エコポイント効果に加えて猛暑の影響で、エアコンの販売は好調である。しかし、単価の下落により、収益の改善はあまり見られない。 |
| | | 一般小売店〔酒類〕（経営者） | 来客数の動き | ・取引先である飲食店への来客数が安定していない。 |
| | | 一般小売店〔土産〕（経営者） | 販売量の動き | ・猛暑の影響で、飲料関係が良く売れている。その一方で、和菓子の土産物も順調に売れている。 |
| | | 一般小売店〔惣菜〕（店長） | 販売量の動き | ・このところの猛暑は、いわゆるデパ地下にとってはプラスとは言えない。特に自分が担当する店では、火を通さなければならない商品が多いことに加えて年配客も多いが、年配客は外出自体を避けることも多かったと思われる。 |
| | | 百貨店（売場主任） | お客様の様子 | ・暑さのためか、秋冬物の出だしが悪い。客は相変わらず購入を控えている様子が見える。 |
| | | 百貨店（販売担当） | 来客数の動き | ・来客数は増加傾向にあるが、購買までにはつながっていない。明確に欲しいものが決まっておらず、必要に迫られなければ購入には到らない。価値感がある商品の動きは比較的堅調であるが、価格訴求品や旬を過ぎた商品への反応は弱い。また、客の購買格差が徐々に広がっていると感じられる。 |
| | | スーパー（経営者） | お客様の様子 | ・暑さという気候要因もあるが、来客数が少ない状態が続いている。 |
| | | スーパー（店長） | 単価の動き | ・相場で価格が変動する商品以外の商品では、単価が非常に下がっている。 |
| | | スーパー（店長） | 単価の動き | ・第3のビールなどの低単価商品の売上は伸びている。しかし客単価は前年同月比95%であり、改善の兆しは見られない。 |
| | | スーパー（店員） | 販売量の動き | ・お盆期間中の客単価や月末の売上を考えると、緩やかな下降局面に入ってきている。 |
| | | スーパー（店員） | 来客数の動き | ・客の流れは悪く、商品の購入点数も少ない。 |
| | | スーパー（営業担当） | 単価の動き | ・販売量は若干上向いているように思えるが、単価が上がってこない。先行き不安が顕著であり、お金が消費に回っていない状況が見える。 |
| | | コンビニ（企画担当） | 単価の動き | ・高温のため、冷たい物がよく売れている。 |
| | | コンビニ（店長） | 販売量の動き | ・記録的な猛暑にもかかわらず、来客数は増えていない。売上も伸びていない。 |
| | | コンビニ（店長） | 単価の動き | ・連日の猛暑のなか、飲料、アイスクリーム類の売上が伸びている。しかし、単価は前年同月と比べて20円ほど低下しており、全体の売上はあまり増えていない。 |
| | | 衣料品専門店（経理担当） | 販売量の動き | ・1月からの7か月間で前年の実績を上回ったのは1か月のみであり、厳しい状態が続いている。 |
| | | 家電量販店（店員） | 単価の動き | ・販売量の動き、客の様子などすべての面で、活気がない。客単価も低下している。家電、自動車のエコポイント対象商品以外は、横ばいまたは下降傾向にある。 |
| | | 乗用車販売店（経営者） | 販売量の動き | ・エコカー減税と補助金の効果で、販売台数は好調が続いている。 |
| | | 乗用車販売店（従業員） | 来客数の動き | ・販売量の動きを見ると、8月は引き続き非常に良い。しかし、エコカー補助金の終了の関係で、9月以降、特に10、11月は厳しくなる。 |
| 乗用車販売店（従業員） | お客様の様子 | ・予想通りエコカー補助金の駆け込みがピークに達しているため、今月は3月の決算期並みの販売量となっている。また、来客数も多く、8月とは思えないほどの盛況ぶりである。ただし、補助金が予想よりも早く終了する見込みとなったため、月末になるほど来客数は減ってきている。 | | |
| 乗用車販売店（従業員） | 単価の動き | ・3か月前と同じく、あまり良くない状態が続いている。値引きなど販売条件の要求が厳しくなっている。 | | |
| 乗用車販売店（従業員） | 販売量の動き | ・エコカー補助金のおかげで駆け込み受注もあり、新車販売は8月前半には店の目標を達成しており、相変わらず好調が続いている。 | | |

| 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 |
|----|-----------|--------------------|---------|--|
| | | 任関連専門店 (営業担当) | 販売量の動き | ・持ち家の注文住宅、分譲マンションの動きは変わらない。公共工事は建築全般で減少している。民間設備投資が若干プラスであるため、全体的には変わらない。 |
| | | その他専門店 〔雑貨〕(店員) | 来客数の動き | ・セールなどで商品が安くなっている日には、来客数は増える。しかし、チラシを入れていない日は不調である。 |
| | | 高級レストラン (スタッフ) | 来客数の動き | ・8月に入り、土日祝日の来客数は前年を上回っている。ただし、これは前年同月が大幅に落ち込んだことの反動であり、基調としては春以降横ばいの状態が続いている。 |
| | | 一般レストラン (スタッフ) | 来客数の動き | ・暑い日が続いているが、雨の日が少ないため、来客数は増えている。 |
| | | 観光型ホテル (販売担当) | 来客数の動き | ・宿泊客数はなんとか前年並みを確保できており、室料は良い。しかし、レストランでは低単価のため、売上は決して満足できるものではない。また、前々年以前の水準にはほど遠い。 |
| | | 都市型ホテル (支配人) | 来客数の動き | ・宴会部門は、忘年会が苦戦している。レストランは、単価が低下している。宿泊は、自動車系の海外企業の宿泊がちらほら増えている。全体としては、横ばいが続いている。 |
| | | 旅行代理店(経営者) | 単価の動き | ・先行き不安が続いていることが、現状にも影響している。 |
| | | 旅行代理店(従業員) | 販売量の動き | ・今年は猛暑により、長期滞在の飛行機を使う旅行商品が売れている。しかし、近隣への旅行は販売不振である。 |
| | | タクシー運転手 | お客様の様子 | ・今月はお盆前までは比較的忙しかった。その後は停滞したが、26日以降はコンサートやお祭りがありやや盛り返している。 |
| | | 通信会社(企画担当) | 販売量の動き | ・悪いなりに安定してきており、下げ止まっている。 |
| | | 通信会社(営業担当) | 競争相手の様子 | ・業務の効率化による経費削減等があり、厳しい状態が続いている。 |
| | | ゴルフ場(企画担当) | 来客数の動き | ・徐々に来客数が減ってきているなか、一段と暑い日が続き、来客数は対予算目標ではそこそこのプラスながら、対前年では減少している。売上は、対前年同月、対予算共に大きく下回っている。 |
| | | 美容室(経営者) | お客様の様子 | ・客からレジャーなどの話題を聞くと、景気が良くなっていると感じる。しかし、店での売上は今一つである。 |
| | やや悪くなっている | 商店街(代表者) | 販売量の動き | ・毎年ならば8月は、売上が一番多い時期である。しかし今年は例年になく酷暑と円高による経済不安が重なり、人出は少なく、客単価も低く、売上は増えていない。 |
| | | 商店街(代表者) | 販売量の動き | ・当社商品は、大型量販店では売上を維持しているが、鉄道駅構内の売店や地上店など小型店での売上は完全に落ちてきている。個人消費は全体的に急速に落ちてきているが、猛暑のため地上店が苦戦し、大型量販店はエアコンで涼しいため集客を増やすという状況になっている。ただし、大型量販店でも、来客数の割に売上は増えていない。 |
| | | 一般小売店〔高級精肉〕(企画担当) | 販売量の動き | ・円高、株安などで不況感があるため、売上は減少している。 |
| | | 一般小売店〔書店〕(経営者) | 来客数の動き | ・今月は暑くて、店内が涼しいため涼みに来る客は多いが、購入はしない。主要客である若者、男性客は相変わらず非常にシビアであり、お金を使わない。お盆前まではなんとか良かったが、お盆過ぎからは例年ならば月末にかけて売上が増える時期であるにもかかわらず、今年は減少している。 |
| | | 一般小売店〔生花〕(経営者) | お客様の様子 | ・お見舞、誕生日、葬儀用の御供花などで最低限の付き合いはするが、それ以外は控えるという風潮が出てきている。そのため、単価は低下している。依然として財布のひもは固い。 |
| | | 一般小売店〔贈答品〕(経営者) | お客様の様子 | ・中元の時期が終わった後は、例年ならば秋口の土産や結婚の内祝いの打ち合わせがあり、休みを利用して相談に来店する客が増える。しかし今年は相談件数が減っており、今後もマイナス傾向が予想される。8月の売上も少ない。 |

| 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 |
|----|---------|------------------|--------|--|
| | | 一般小売店〔食品〕（経営者） | 来客数の動き | ・連日の猛暑で、夏休み中にもかかわらず来客数はかなり減少している。客の購入も、全体的に少なくなっている。夏向きの商品が少ないこともあり、この状態では8月としては開業以来初めて前年同月を下回る結果になると思われ、厳しい状況である。 |
| | | 一般小売店〔自然食品〕（経営者） | お客様の様子 | ・猛暑のため、食品の動きは悪い。簡単に食事を済ませようという動きが顕著である。 |
| | | 百貨店（売場主任） | お客様の様子 | ・土日でも、来客数は以前と比べて多いとは感じられない。帰省客や家族での来店も多いが、買物はほとんどしない。食堂街、喫茶店、土産用の食料品店が混雑しているだけで、紳士フロアは来客数が減ってきており土日でも平日昼間のようなようである。 |
| | | 百貨店（販売担当） | お客様の様子 | ・売場全体では、対予算、対前年同月を共に上回る見込みであるが、平場のブランドは不振が続いている。ショップブランドのセールや催事メーカーの長期投入等で売上をカバーしたような状況である。猛暑が続いているためか、春夏物のセール品があれば購入する客が多く、秋冬物の新作の展開は売上の底上げにつながっていない。 |
| | | 百貨店（販売担当） | お客様の様子 | ・暑過ぎるためか、車で行楽地に出掛けているためか、例年に比べてお盆のにぎわいはとても少ない。厳しくなっている。 |
| | | スーパー（経営者） | お客様の様子 | ・野菜等が値上がりしているにもかかわらず、店全体の売上は低迷している。レストランなどでも低価格指向になっており、各店の売上は前年同月比マイナスになっている。毎日各店を回っているが、幹線道路沿いのガソリンスタンドや飲食店は閉店に追い込まれており、空き店舗が増えている。中小企業の本数は確実に減ってきている。 |
| | | スーパー（経営者） | お客様の様子 | ・地元客のなかには自動車、オートバイの下請業者の従業員も多いが、円高を不安がっている。 |
| | | スーパー（店長） | 来客数の動き | ・1人当たりの購買金額は前年並みに落ち着いてきているが、来客数は依然として減少し続けている。周辺の小売店各社との価格競争も激しい。当店でも、他店と価格を合わせる品目を決めて毎日調査しており、価格を調整している。 |
| | | スーパー（販売促進担当） | 販売量の動き | ・競合店の出店が続く、各店が価格競争に走ってしまい、数字は上向きになっていない。 |
| | | その他専門店〔雑貨〕（店員） | 来客数の動き | ・エコカー補助金に合わせたキャンペーンが終了すると共に、消費は低迷している。 |
| | | その他飲食〔仕出し〕（経営者） | 販売量の動き | ・確実に猛暑の影響で、弁当などの食品が売れていない。 |
| | | 観光型ホテル（経営者） | 来客数の動き | ・経営するリゾートホテルでは、3か月前と比べて予約スピードが鈍化している。特に夕食、昼食の地元利用が伸び悩んでおり、景気は下向きに向かっている。 |
| | | 都市型ホテル（経営者） | 単価の動き | ・稼働率は、波はあるものの徐々に回復傾向にある。しかし、客単価に関しては、まだ値崩れが続いている。 |
| | | 旅行代理店（経営者） | それ以外 | ・地元空港の路線縮小や羽田の国際線開設を控えて、海外渡航は成田、羽田に移行し始めている。また、製造業は生産設備を海外へ移管せざるを得ない状況に追い込まれており、廃業も増えつつある。 |
| | | 旅行代理店（従業員） | お客様の様子 | ・例年夏休みの終わりには、駆け込みで宿泊旅行等の申込があるのだが、今年は少ない。酷暑の影響か、財布のひもが固いためか、売上、申込数共に良くない。 |
| | | タクシー運転手 | 来客数の動き | ・猛暑のためか外出が控えられており、街中を歩いている人は少ない。乗客も減ってきている。また、お盆休み明けは、出費が控えられている。 |
| | | タクシー運転手 | 販売量の動き | ・夜の繁華街では、入出が少なく、以前は終電前に最寄り駅までの短距離でも利用があったが、今は駅までの客も減っており、街中閑散としている。 |
| | | 通信会社（サービス担当） | 販売量の動き | ・提供エリアの拡大や新サービスの提供開始で巻き返しを図っているが、繁忙期と比べると販売量は少ない。 |
| | | 通信会社（営業担当） | それ以外 | ・家電関連はエコポイント制度が12月末まで延長されたが、その他では関連業界でも元気がない。 |

| 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 |
|----------------|--------------------|---------------------|---|---|
| | | テーマパーク（職員） | 来客数の動き | ・3か月前までは、例年と同様の来場者数が維持されていた。しかし、それ以降は15%ほどのマイナス基調にある。レジャーへの消費は抑制されており、下向きである。 |
| | | パチンコ店（経営者） | 販売量の動き | ・来客数の動き、競争相手の動き共に良くない。 |
| | | 理美容室（経営者） | 来客数の動き | ・お盆があるため本来は忙しい時期であるが、今年は来客数が伸びていない。 |
| | | 美容室（経営者） | 競争相手の様子 | ・美容室が増えているため、競争が厳しい。 |
| | | その他サービス[介護サービス]（職員） | 販売量の動き | ・猛暑の影響が、福祉用具のレンタル出荷は低水準である。解約物件も多く感じられる。 |
| | | 設計事務所（職員） | お客様の様子 | ・打ち合わせに来社する営業担当者との会話では、仕事がないと話す人が多い。 |
| | | 住宅販売会社（企画担当） | お客様の様子 | ・団地を分譲中であるが、来客はあっても、先行きに不安があるため契約に至る客はほとんどいない。 |
| | 悪くなっている | 商店街（代表者） | 販売量の動き | ・周囲を見ると、エコカー減税や猛暑などにより、消費は自動車、家電、レジャーに向かっていく様子である。今月の売上は壊滅的であり、創業以来最低の成績に終わっている。今後どうするべきか、早急に対応しなくてはならない。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | 来客数の動き | ・来客数が減少していることに加えて客単価も低く、売上は伸びていない。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | 来客数の動き | ・景気の先行き不安と連日の猛暑により、来客数は極端に少ない。売上も激減している。 |
| | | 乗用車販売店（従業員） | 競争相手の様子 | ・今月は特に良くない。同業者からも良くないとの話を聞く。景気は冷え切っている。 |
| | | その他専門店[貴金属]（店長） | お客様の様子 | ・展示会を開催しても来客数は少なく、常連客も無理をして購入はしない傾向にある。先行きが不透明であり、安心して買物ができないとの声もある。 |
| | | 一般レストラン（経営者） | お客様の様子 | ・猛暑の影響があるかもしれないが、客はなかなか夜に外出しなくなっている。 |
| | | 一般レストラン（経営者） | 来客数の動き | ・暑さのためか、来客数が減少している。 |
| | | 理容室（経営者） | お客様の様子 | ・暑い髪が気になるのか、来客数は少し増えている。しかし客との会話では、景気の良い話は聞かれない。 |
| | | 美容室（経営者） | 来客数の動き | ・この暑さのため年配客に足を運んでもらえず、先月、今月と来客数は減少している。 |
| | | 住宅販売会社（経営者） | お客様の様子 | ・広告を出しても、反応はほとんどない。来店しても購買意欲は小さい。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | 競争相手の様子 | ・下請業者からは、仕事がなく困っているとの声が、以前と比べても増えてきている。 |
| | | 企業動向関連 | 良くなっている | 窯業・土石製品製造業（経営者） |
| 電気機械器具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | | | ・取引先のパチンコ業界では、上半期が終わる前の設備投資が増えており、出荷量は増えている。 |
| 輸送業（エリア担当） | 受注量や販売量の動き | | | ・アジア各国間の貨物量が、堅調に増加している。 |
| やや良くなっている | 化学工業（企画担当） | | 受注量や販売量の動き | ・前年同月と比べて、受注量は増加している。アジア、特に中国の景気回復がけん引しており、景気は上向きである。 |
| | 窯業・土石製品製造業（社員） | | 受注量や販売量の動き | ・全体として受注量は増えている。ただし、一時期のハイブリッドカー用の電池向けのように、大幅な伸びを見込める製品はない。太陽電池関係も堅調ではあるが、以前のような勢いはない。 |
| | 電気機械器具製造業（経営者） | | 受注量や販売量の動き | ・売上は、微増傾向にある。ただし、同じ業界、分野でも、ばらつきが目立ち始めている。 |
| | 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 | ・4月以降、売上は右肩上がりでも推移している。 | |
| | 建設業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・例年8月は低調になるなか、今年はそれなりの売上があり、改善の兆しがある。ただし、昨今の円高、株安は予想以上であり、今後の懸念材料である。 | |
| | 金融業（従業員） | 取引先の様子 | ・大手自動車メーカー関連企業では、一時期と比べて、先行きは分からないながらも少しずつ良くなっているとの話をよく聞く。 | |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|---------------------|--------------|------------------------|--|--|
| 変わらない | | 金融業（法人営業担当） | 取引先の様子 | ・猛暑の影響から、夏物衣料や飲料向けプラスチックケースの売上が好調になっている。 |
| | | 不動産業（開発担当） | 競争相手の様子 | ・事業用地取得に積極的な企業が増えている。 |
| | | 企業広告制作業（経営者） | それ以外 | ・新卒の就職状況は、前年よりも厳しい。しかし、景気は回復し始めている。企業ではリストラが進み、企業体質は強化されている。 |
| | | 鉄鋼業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・お盆明けの受注量が、非常に少ない。1日の受注量は、通常時の7割ほどしかない状態が続いている。 |
| | | 一般機械器具製造業（営業担当） | 受注量や販売量の動き | ・全世界で取引先企業の設備投資意欲は復活しており、引き合いも多い。ただし、価格はリーマンショック以前の水準まで戻っておらず、相変わらず厳しい値引き合戦が繰り広げられている。 |
| | | 一般機械器具製造業（経理担当） | 受注量や販売量の動き | ・円高や中国の技術力が高くなってきている影響もあり、海外向け、特に中国、東南アジア向けの受注量は、期待通りには伸びていない。 |
| | | 輸送用機械器具製造業（品質管理担当） | 受注量や販売量の動き | ・注文状況は、前月と変わらない。 |
| | | 建設業（営業担当） | 受注量や販売量の動き | ・仕事の請負は、これまで月に1回だったのが、2か月に1回になってきている。 |
| | | 輸送業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・物量の増加が止まり、横ばいになってきている。実需は増えているが、先行投資の物量が減っており、結果的に変化はみられない。 |
| | | 輸送業（従業員） | 受注量や販売量の動き | ・お盆以降の荷動きは、前年同期と比べて低調である。また、競争が激化しており、荷主の値下げ要請によって運賃単価も下落している。 |
| | | 輸送業（エリア担当） | 受注価格や販売価格の動き | ・荷物の取扱量は増えているが、価格の下落が大きい。 |
| | | 輸送業（エリア担当） | 受注量や販売量の動き | ・猛暑が続いたため飲料関係の荷動きは激しいが、特需である。荷物の動きはほぼ一定であり、3か月前と変わらない。 |
| | | 通信業（営業担当） | 取引先の様子 | ・景気の不透明感は、相変わらず続いている。客は投資に対して慎重である。 |
| | | 金融業（企画担当） | 取引先の様子 | ・自動車関連を中心に受注の回復が見られ、利益もそれなりに増えてきている。しかし、利益が増えている主要因が売上増という企業はまだ少なく、人件費等の固定費削減が主な要因である企業が多い。 |
| | | 広告代理店（制作担当） | 取引先の様子 | ・価格競争は、相変わらず厳しい。今までどおりの価格設定では、利益はほとんど出ない状態である。 |
| | | 新聞販売店〔広告〕（店主） | 受注量や販売量の動き | ・折込広告の出稿量は前月に底を打ったと思ったが、今月は前年同月比5%減となっており、やはり一進一退が続いている。 |
| | | 行政書士 会計事務所（社会保険労務士） | 受注価格や販売 取引先の様子 | ・顧問先企業の受注量は、相変わらず少ない。 ・顧問先企業の様子をみると、製造業では秋ごろまでの仕事はある。建材卸業でも、売上を少し伸ばしている企業がある。しかし全体的には、回復しているという感じはしない。今月の売上増加は偶然という印象である。 |
| | | その他サービス業〔広告印刷〕（従業員） | 受注量や販売量の動き | ・多少の変動はあっても、全体的には低価格で安定している。閉塞感で一杯である。 |
| | | その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者） | 取引先の様子 | ・円高が、非常に厳しい。今はエコカー補助金の駆け込みで生産は多いが、終了後は大変なことになる。 |
| | | やや悪くなっている | 紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き |
| 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 | | ・円高の影響が、じわりじわりと浸透し始めている。受注量、販売量共に減少している。 | |
| 出版・印刷・同関連産業（経営者） | 取引先の様子 | | ・飲食店や美容業界では、猛暑と先行き不透明による影響で、売上は減少傾向にある。そのため、広告出稿を控える動きが出てきている。 | |
| 金属製品製造業（従業員） | 受注価格や販売価格の動き | | ・取引先からは、売値の値下げ要求が止まらない。せっかくそれなりに仕事が出てきたのに、利益につながらずかどうか不安である。 | |
| 電気機械器具製造業（企画担当） | 取引先の様子 | | ・猛暑により季節商材等の売行きは順調のようであるが、欧米の景気の先行き不透明感や円高の影響により、輸出関連の企業業績は思わしくない。 | |

| 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 | |
|------------|-----------------|---------------------|--------------|---|---|
| | | 電気機械器具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | <ul style="list-style-type: none"> ・受注量は、6、7月と比べて約2割減少している。円高と原材料価格の高騰が原因と思われる。 ・売上の3か月前比は、前年同月がプラス0.7%、今月はマイナス4.5%であり、差し引き5.2%も悪くなっている。前月から同じような傾向が続いている。ただし、大手自動車メーカーへ納入する仕事は増えてきており、輸送車の増便や特別車等の依頼も増えている。 ・事務所の賃貸契約の成約は、まだまだ不調である。 | |
| | | 輸送業（エリア担当） | 受注価格や販売価格の動き | | |
| | | 不動産業（管理担当） | 受注量や販売量の動き | | |
| | | 経営コンサルタント | 取引先の様子 | | |
| | 悪くなっている | 金属製品製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | <ul style="list-style-type: none"> ・雇用環境が悪いため、住宅を購入する客は減ってきている。新築住宅の売上が良くないため、値段を下げなくてはならない。地価も下がる状況が続いている。賃貸住宅の家賃も値下がり続けている。所得が不安定ななか、新築アパートでは空室が多く、古いアパートにも空きがある。 ・中小小売店ではこれまで、訪問、サービスマンテナンス、保証等によって大型店の隙間を重視した営業を続けてきたが、最近では隙間さえも大型店から攻められている。中小小売店の営業は、悪化に歯止めが掛からない状況にある。また、サービス業でも、価格の自由化が進むなか、本人確認、個人情報の守秘などの手間が以前より増加しており、収入減、経費増となっている。 ・引き合いが減少している。 ・受注のキャンセルがあり、売上の未回収も増加している。 ・顧問先企業では、借入金の元金据置、廃業の検討、給与及び賞与カットが増加している。 ・ここ数年間継続してきたコンサルティング業務について、支払いを半額にすることを求められている。 | |
| | | 不動産業（経営者） | 取引先の様子 | | |
| | | 公認会計士 | それ以外 | | |
| | | その他サービス業〔ソフト開発〕（社員） | 取引先の様子 | | |
| | 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 | <ul style="list-style-type: none"> ・顧客企業では研究開発案件が継続して発生しており、技術者派遣への需要も増えている。 ・正社員採用の求人が増えてきている。 ・新規求人数が持ち直している。新規求人数は今年4～6月期に減少していたが、7月から増加に転じ、今年1～3月期の水準にまで回復している。 ・求人数は大幅に増加しており、求職者数は減少している。 ・求職者数はかなり減ってきており、求人倍率は若干高くなってきている。 ・ここ1年近く、派遣需要はほとんどない。 |
| 人材派遣会社（社員） | | | 雇用形態の様子 | | |
| 職業安定所（所長） | | | 求人数の動き | | |
| 職業安定所（職員） | | | 求人数の動き | | |
| 職業安定所（職員） | | | 求職者数の動き | | |
| 変わらない | | 人材派遣会社（経営者） | 求人数の動き | <ul style="list-style-type: none"> ・求人数は、前年同月比130%と増加傾向にある。しかし、コンプライアンスの観点から、派遣先企業では派遣社員から契約社員、正社員へと雇用形態を変更する動きを続けている。人材派遣会社の稼働者数は回復しておらず、依然として厳しい状況が続いている。 ・エコカー補助金の終了が近づくにつれて、駆け込み需要を期待しているが、現状ではあまり影響はない。 ・新聞の求人広告数は、底のまま推移している。 ・中途採用の一般求人数は、前年同期と比べれば若干改善している。しかし、前々年と比べると5割程度の状態が続いている。特に悪いのは製造業であり、前年比でみると微増ながら、前々年と比べれば3割程度と、復活には程遠い状態が続いている。 ・新規求人数の前年同月比はマイナスに転じており、勢いはなくなりつつある。 ・求人数は連続して前年同月を上回っているものの、増加を実感するまでには至っていない。3年前と比較すると、まだ半分ほどである。 | |
| | | 人材派遣会社（支店長） | 雇用形態の様子 | | |
| | | アウトソーシング企業（エリア担当） | 周辺企業の様子 | | |
| | | 新聞社〔求人広告〕（営業担当） | 求人数の動き | | |
| | 新聞社〔求人広告〕（営業担当） | 求人数の動き | | | |
| | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | | | |
| | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | | | |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|----|-----------|---------------|---------|--|
| | やや悪くなっている | 人材派遣会社（社員） | 求人数の動き | ・今月前半は、イベント、同窓会などで求人数は前年同月比で2割ほど増加している。しかし、月後半は前年よりも3割ほど減少している。 |
| | | 人材派遣会社（営業担当） | 周辺企業の様子 | ・求人数は、前年を下回っている。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・7月の新規求人数の前年同月比は、大幅なマイナスである。前月比で見ると、それ以上に減少している。ここ数か月間、新規求人数は緩やかながら上向きであったが、その動きは止まった可能性がある。来春卒業者の新卒求人の動きも悪い。 |
| | | 民間職業紹介機関（支社長） | 求人数の動き | ・エコカー補助金の終了が近づき、製造業では先行き不安が広がっている。そのため、採用見直しの話をよく聞くようになっている。 |
| | 悪くなっている | 人材派遣会社（支店長） | 雇用形態の様子 | ・労働者派遣法の改正に伴う動きで、人材派遣活用に消極的な企業が出始めている。また一部企業では、派遣社員から直接雇用へと切り替える動きがあるものの、期間従業員など一定期間の直接雇用形態であることが多い。また、待遇面でも、派遣社員時と同等かそれ以下となるケースも多い。 |

6. 北陸（地域別調査機関：（財）北陸経済研究所）

（ - : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない）

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|--------|-----------|---------------|---------|--|
| 家計動向関連 | 良くなっている | - | - | - |
| | やや良くなっている | 一般小売店〔精肉〕（店長） | 販売量の動き | ・来客数が多くなったうえに、中元ギフトが動いたことで購入単価が従来以上に上昇した。 |
| | | 百貨店（営業担当） | 競争相手の様子 | ・猛暑の影響で、サンダル、帽子、サングラスなど夏物商品は例年の約2倍売れている。そのため、ほかのファッション関連商品の購入を消費者は我慢しているようである。全体的には一時的に突出しているものの、まだまだ財布のひもは固い。 |
| | | 百貨店（営業担当） | お客様の様子 | ・婦人ファッションに関しては、秋物衣料が店頭に並び始めており、客の関心度が高まっているが、なかなか決定には至らず、試着のみに留まるケースが多い。ただ、夏物のセール時と比較すると関心度が高まっている様子が見られる。 |
| | | スーパー（店長） | お客様の様子 | ・普段なら買い控えになる生活防衛型消費が、猛暑効果によって盛夏物への消費につながっており、消費者の購買意欲が高まっている。 |
| | | コンビニ（経営者） | 販売量の動き | ・猛暑の影響で、利益率の高い清涼飲料水の売れ行きが好調で粗利が上昇しているが、一昨年の水準までには戻っていない。 |
| | | コンビニ（店長） | 来客数の動き | ・天候の影響で売上は非常に良かった。清涼飲料水や氷菓などが特によく売れ、お盆を過ぎても気温が下がらなかったことが最大の要因であろう。しかし、客単価は高くないので、売れて当然の商品が売れている現状では最大限には喜べない。 |
| | | 家電量販店（店長） | 販売量の動き | ・残暑の影響でエアコンの販売が引き続き好調であった。地上デジタル放送完全移行まで1年を切ってテレビの販売数量が大幅に増えた。また、エアコン、テレビとも家電エコポイントの後押しがあった。 |
| | | 一般レストラン（スタッフ） | 来客数の動き | ・前年が冷夏で不調に終わった影響もあるが、お盆ごろから好調に推移し、お盆明け後も好調を維持している。猛暑の影響でランチタイムよりディナータイムの客数が戻ってきた。 |
| | | 観光型旅館（経営者） | 来客数の動き | ・夏休み期間の来客数は前年比5%増加した。しかし、消費単価は低下しており売上は前年同額程度である。 |
| | | 通信会社（役員） | 販売量の動き | ・例年、8月は年間で最も需要の伸びない月であるが、地上アナログ放送の終了まであと1年となったことが繰り返しマスコミなどで流れた効果もあり、ケーブルテレビ新規契約件数、デジタル移行件数とも前年同月を上回っている。 |
| | | 通信会社（営業担当） | 販売量の動き | ・携帯電話は、低価格帯の機種が販売比率の多くを占めるようになり、機能より端末価格が影響するようになってきた。 |
| | | 美容室（経営者） | 単価の動き | ・高価格帯のヘアケア商品の売れ行きが好調である。 |

| 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 | 商店街（代表者） | 来客数の動き | ・猛暑の影響で通行量が2割程度減少している。また、ファッション関連では猛暑の期間が長期化し秋物への移行が遅れている。 |
| | | 商店街（代表者） | 来客数の動き | ・猛暑のためファッション関連では秋物の動きが鈍い。 |
| | | 商店街（代表者） | 来客数の動き | ・気温35度と聞いても驚くことがなくなり、人出も心配していたほど少なくなっていないが、やはり例年に比べると人通りは少ない。家に居ても暑く、出歩いてはみたものの、いまひとつ消費にまでは結びついていない。 |
| | | 一般小売店〔事務用品〕（営業担当） | 販売量の動き | ・販売量は目標金額を2割下回った。全体的に物が動いていないことと法人関係の経費削減の影響が出ている。 |
| | | 一般小売店〔書籍〕（従業員） | お客様の様子 | ・客の購買の様子をみると、慎重に吟味し必要なものだけ購買している。 |
| | | 百貨店（売場主任） | 単価の動き | ・客の購買行動に再び引き締め感がみられる。高額商材の販売に若干買い控え感も見られる。 |
| | | スーパー（店長） | お客様の様子 | ・猛暑の影響が非常に大きく、好調商品と不調商品の差が明確に出た。インナー関係、服飾関連、UVケア商品、清涼飲料水・氷菓など猛暑関連の商材については特に良かった。また、旧盆需要、中元ギフトも非常に好調に推移したが、その他の商材は横ばいであった。 |
| | | スーパー（店長） | 来客数の動き | ・来客数の伸びがなく、客単価の上昇、買上点数の増加が見られない。 |
| | | スーパー（総務担当） | 来客数の動き | ・前年売上を確保するために、ポイントセール回数を増やしている。状況はどこのスーパーも似ており、同様にポイントカードのセールを実施せざるを得ない。 |
| | | コンビニ（経営者） | 来客数の動き | ・猛暑の影響で清涼飲料水や氷菓などの動きが良いものの、それ以外のもので際立ったものはなく、来客数の増加、販売量の増加は見られない。 |
| | | コンビニ（店舗管理） | お客様の様子 | ・例年、猛暑は業績を上向きにする傾向にあるが、今夏はその傾向が見られない。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | 来客数の動き | ・連日猛暑が続いており、来客数が減少している。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | お客様の様子 | ・暑さで晩夏初秋の季節の変わり目が分からないため、この時期向けの商品が苦戦している。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | お客様の様子 | ・来客数が少ないことや売れる価格帯が低いことなどは従来と同じである。胸周りをゆったりするとカウエスト直しなど修理、直しの注文が増えている。 |
| | | 衣料品専門店（総括） | 販売量の動き | ・株価が低下しているとか、円高だと問題になっているが、現在のところは特に売上が低下しているわけでもなく、以前と同じように推移している。 |
| | | 家電量販店（経営者） | 販売量の動き | ・猛暑によるエアコン、冷蔵庫の売行きが異常に良いが、猛暑に関係のないテレビ、DVD、パソコンも前年を大きく上回る売上である。 |
| | | 乗用車販売店（経理担当） | 販売量の動き | ・エコカー減税とエコカー補助金の駆け込み効果が新車販売の環境を良くしている。 |
| | | 乗用車販売店（経理担当） | 販売量の動き | ・乗用車の販売量は前年同月比で約8割増加しているが、新車購入補助金終了前の急激な駆け込み需要によるところが大きく、円高、株安による、客の購買心理の低下を上回っている。 |
| | | 自動車備品販売店（従業員） | 単価の動き | ・集客は前年並みであったが単価が低い状況である。特にAV関連機器は低価格が主体となっている。 |
| | | その他専門店〔酒〕（経営者） | 販売量の動き | ・良くなることだけを期待して底を這いずり回っている感じが続いている。 |
| | | その他専門店〔医薬品〕（営業担当） | 単価の動き | ・デフレマインドに入って1年が経過したが、依然として販売価格は1、2円ずつ値下げ傾向にある。客は5円、10円の価格差で購入するものが変わっている状況が続いている。 |
| | | 高級レストラン（スタッフ） | 販売量の動き | ・お盆期間は例年並みの売上を確保できたが、昼の客数が例年の85%とかなり低下した。猛暑により外食をする人が減少している。 |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | 来客数の動き | ・客単価は上昇傾向にあるが、レストラン利用客数、宿泊客数の減少が大きく減収となった。 |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | 販売量の動き | ・宴会、宿泊は前年比増加しているが、レストランは低調に推移している。 |

| 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 |
|-------------|-----------|-------------|---|--|
| | | 旅行代理店(従業員) | お客様の様子 | ・見積案件が増えてこない。特に回復を見込んでいた海外団体旅行案件に活気が戻らない。上海万博需要も全くなってしまった。 |
| | | タクシー運転手 | 来客数の動き | ・猛暑のため利用客が増えるのではないかと期待したが、記録的であったため、高齢者を中心に外出を避ける傾向があった。また、サラリーマンも自宅に直行するため、タクシー利用は期待はずれに終わり、客待ち時間が長かった。 |
| | | 通信会社(職員) | お客様の様子 | ・7月は一部の客に活発な動きが見られたが、8月に入ると停滞ぎみとなったため、しばらくの間様子見の状態が続いている。 |
| | | 通信会社(社員) | お客様の様子 | ・アジア向け輸出に關係する企業は好転傾向であるが、その他の企業からは良くなっているという声が聞かれない。特に県内での需要は芳しくないという声が多い。 |
| | | テーマパーク(職員) | 単価の動き | ・来客数の動きは、前年同月比ではほぼ横ばいとなっているが、販売単価の動きでは5~6%の下落となっている。特に物販関係の落ち込みが大きい。また、団体客・個人客ともに単価が落ちている。 |
| | | 競輪場(職員) | 販売量の動き | ・前年の売上傾向と同じである。 |
| | | 住宅販売会社(従業員) | 来客数の動き | ・来客数は少ないながらもコンスタントにある状況であり、良い、悪いのない状況である。 |
| | | 住宅販売会社(従業員) | 販売量の動き | ・企業の業績は改善しているが、従業員の所得などの改善までには至っておらず、まだまだ不透明な点が多い。 |
| | | 住宅販売会社(従業員) | お客様の様子 | ・住宅金融支援機構の長期固定金利住宅ローンのフラット35Sが伸びていると聞いているが、客の全体数には変化が見られない。 |
| | やや悪くなっている | 百貨店(売場担当) | 販売量の動き | ・法人関係の需要が少なくなっている。 |
| | | スーパー(店長) | 単価の動き | ・3か月前のゴールデンウィーク時と比較すると、客の単価の動きは、小さいパック物への移行、焼肉商材では牛肉メインから豚肉メインへ移行するなど、客の予算が低下している。 |
| | | 乗用車販売店(経営者) | お客様の様子 | ・エコカー補助金などの終了で駆け込み需要を期待したが、当店では対象車種が少ないこともあり不発である。高級車志向の客も環境対応車と補助金などを重視するようになり、二極から一極集中した感である。 |
| | | 乗用車販売店(経営者) | 来客数の動き | ・お盆を境に来場者が極端に少なくなった。 |
| | | 住関連専門店(店長) | 来客数の動き | ・残暑の影響はあるかもしれないが来客数が増えない。前年から比べても減少している。定年後の客の買物と現役の客の買物の仕方に大きな差が出ているように感じる。現役はやはり節約に走っている。 |
| | | 旅行代理店(従業員) | 販売量の動き | ・円高の影響は旅行価格にまだ反映されていない。また、高速道路を利用した自家用車での旅行(安・近・遠)など個人旅行が変化している。 |
| | | タクシー運転手 | 販売量の動き | ・長距離だけでなく中距離の客までも極端に少なくなった。また、お盆すぎから夜の歓楽街からのタクシー需要も減少している。 |
| | | 住宅販売会社(従業員) | 単価の動き | ・客の値引き要請が止まらない。一方、資材などの価格が徐々に上昇し利益率が低下、売上減と合わせ経営環境が厳しくなっている。 |
| | | 悪くなっている | 一般小売店[鮮魚](従業員) | 販売量の動き |
| | スナック(経営者) | | 来客数の動き | ・製造関係の客は忙しいとのことであるが、このままでは内外的に警戒感を持っており、様子見の状況になっていることがうかがえる。当店では黒字が出にくい経営状況となっている。 |
| 観光型旅館(スタッフ) | 来客数の動き | | ・総売上は前年同月比90.5%、宿泊単価は同99.5%、宿泊人数は同94.2%となった。売上減少の原因は宿泊人数の減少と館内消費の減少、昼食日帰りの減少といえる。 | |
| 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 | ・9月までの受注に関しては非常に順調である。ただ、10月以降は不透明な状況である。 |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|-----------|-----------|-------------------|--------------|---|
| | | 一般機械器具製造業（総務担当） | 受注量や販売量の動き | ・国内、海外とも引き合い件数が増えている。 |
| | | 電気機械器具製造業（経理担当） | 受注量や販売量の動き | ・引き続き新製品の受注が好調で、中でも秋終盤から初冬にかけての納品受注が多くを占めている。 |
| | | 精密機械器具製造業（経営者） | 取引先の様子 | ・受注状況は、3～4か月前に比べ増えている。一時に比べ生産能力的には縮小しているということもあるが、発注の際、納期的に今まで以上に日数を見なければいけない取引先が増えている。 |
| | | 不動産業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・異業種の取引先に聞くと、良くなっているとする取引先とまだまだデフレ状態が続いているとする取引先が半々くらいである。 |
| | 変わらない | 繊維工業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・市況に一服感もあり、受注に力強さが欠ける。 |
| | | プラスチック製品製造業（企画担当） | 受注量や販売量の動き | ・住宅資材関連以外の製品には少し動きが見られるが、多くのシェアを占める住宅資材関連は、相変わらず動きが見られない。 |
| | | 新聞販売店〔広告〕（従業員） | 受注量や販売量の動き | ・売上高でみると、今月は前年同月比マイナスである。前年は総選挙があり、その分がマイナス要因となった。その要因を除いて比較しても横ばいかややマイナスであった。 |
| | | 司法書士 | 取引先の様子 | ・医療法人などの資産総額の変更登記で、債務超過の場合はどうなるのかという相談が複数あった。 |
| | 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 | ・デフレーションのなか、数量は前年水準を確保しつつも販売価格が10%前後低下している厳しい状況が続いた。追い討ちをかけるように直近月推移からみると、天候の影響もあるが、販売量が5%程度低下している。 |
| | | 建設業（経営者） | 競争相手の様子 | ・県内の老舗の土木業者がまた経営破たんした。今年度は公共事業予算が国で前年比18.3%も削られたが、これは実質の工事量では25%以上になるとされる。地方自治体においても発注ははかばかしくなく、地域的にも偏りが見られる。公共工事の受注がない会社も多々ある。 |
| | | 輸送業（配車担当） | 取引先の様子 | ・円高により輸出関連の繊維製品などの運送が伸び悩んでいる。また、燃料なども円高により値下がりが見込めるが、現在のところまだ低下していない状況である。 |
| | | 金融業（融資担当） | 取引先の様子 | ・製造業においては輸出関連の企業も多く、現在の円高の急進については業績に影響が出るとの声が多い。 |
| | | 税理士（所長） | 取引先の様子 | ・取引先の業種の中で、プラント関連、設備投資関連の仕事をしている客は、受注量が大幅に減少している。円高の影響で大手からの受注がストップしているのが原因であろう。 |
| 悪くなっている | | 建設業（総務担当） | 受注価格や販売価格の動き | ・破格の水準で受注獲得競争が続いており、採算を確保しての受注機会は極めて厳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（編集者） | 求人数の動き | ・求人数が若干増えてきた。又、季節的な要因もあるかもしれないが、正社員の求人数も増えている。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・新規求人数が3か月連続で前年同月より増加している。 |
| | 変わらない | 人材派遣会社（社員） | 求人数の動き | ・企業での業務量回復の兆しが見られず、人材の需要発生は当面無さそうである。 |
| | | 人材派遣会社（社員） | 求人数の動き | ・交代要員や産休の代替要員の求人はあるものの、新規事業や拡大に関する求人がない。 |
| | | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | 求人数の動き | ・8月の求人広告は、前年同月比87%に終わった。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・新規求人数は6.9%増と6か月連続して前年同月を上回った。 |
| | | 民間職業紹介機関（経営者） | 求人数の動き | ・派遣求人および紹介求人が減少したままで、回復の兆しが見られない状況が続いている。 |
| | | 学校〔大学〕（就職担当） | 求人数の動き | ・求人数は前年度より増加しているが、学生の就職活動の長期化が進んでいる。 |
| やや悪くなっている | - | - | - | - |

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

7. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所（株））

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|----------------|-------------|--|--------|---|
| 家計 動向 関連 | 良く なっている | スーパー（経営者） | それ以外 | ・今月はまさに猛暑による効果大きい。飲料やビール類、アイスクリームなどの売上が前年以上に伸び、それ以外の落ち込みをカバーしている。また、野菜の相場高に加え、月後半にはスイカやメロン、桃などの果物も伸びている。昼間よりも夕方以降に客足が伸びるため、夕方の時間帯に強い店は売上がより一層伸びている。 |
| | | コンビニ（経営者） | 来客数の動き | ・酷暑により飲料水の売行きが良いほか、今年の特徴としてアイスキャンデーの売上が前年比で130%増となっている。 |
| やや良く なっている | | 乗用車販売店（営業担当） | 販売量の動き | ・例年8月は長期休暇の関係で店舗の稼働率が落ちるほか、レジャーに出掛ける人が増えるため受注も落ち込む。それが今年、土日の1回当たりの受注がリーマンショック以降、最高となっている。 |
| | | 自動車備品販売店（営業担当） | 販売量の動き | ・新規顧客が獲得でき、販売台数は右肩上がりとなっている。自動車保険の契約も獲得できている。 |
| | | 一般小売店〔時計〕（経営者） | 来客数の動き | ・連日の猛暑で来客数の減少が心配されたが、意外と安定した推移となっている。ただし、景気が良いわけではなく、家にいても暑いからという客が大半のため、客単価は低い。 |
| | | 一般小売店〔カメラ〕（販売担当） | お客様の様子 | ・売上は相変わらず低迷しているが、客の様子には明るさがある。どこかに出掛けたという話や、車での移動がスムーズだったという明るい声も聞かれる。 |
| | | 百貨店（売場主任） | 単価の動き | ・1品単価が上向き始めている。販売量は伸び悩んでいるが、買物をするなら価値のある良い物を買いたいという傾向が出てきつつある。 |
| | | 百貨店（婦人服担当） | 販売量の動き | ・3か月前は売上が最近で最も落ち込んだ時期であるため、それに比べれば高額品、一般の商品共に、売行きは回復しつつある。 |
| | | スーパー（店長） | 販売量の動き | ・1品単価は低いままで、買上点数は微妙に増えている。来客数も回復したようにみえるが、相変わらず買い回りが多い。 |
| | | スーパー（店長） | 販売量の動き | ・猛暑続きでリゾート関連を含む季節商材の売行きが堅調に推移している。水着関係は婦人、紳士、子ども用で前年よりも6%増え、家電ではエアコンや扇風機などで30%増えている。食料品では、スイカがお盆後も前年比で50%増えたほか、飲料やアイスクリーム類も20%増となっている。 |
| | | スーパー（店長） | 販売量の動き | ・前月から猛暑特需が続いている。食料品では主に飲料や氷菓子、ビール、住生活関連では熱中症や紫外線対策商品などが売れ、販売点数、来客数共に伸びている。 |
| | | スーパー（経理担当） | 販売量の動き | ・猛暑により飲料やビール類、アイスクリームなどの売上は大きく伸びている。今夏は雨が少ない影響もあり、販売が上向いている。 |
| | | スーパー（広報担当） | お客様の様子 | ・前月に続き、季節商材を中心に売行きは好調に推移している。ただし、暑過ぎたこともあり、盆期間や日中の来客数は減少している。 |
| | | スーパー（企画） | お客様の様子 | ・猛暑で気温が急上昇したことで、盛夏商材のドリンク、アイス類や、冷却グッズの販売が大きく伸び、全体の底上げにつながっている。前年が冷夏で厳しかったこともあり、7月後半以降は売上が前年を上回っている。 |
| | | スーパー（社員） | 単価の動き | ・前年から続いていた単価の下落に歯止めが掛かっている。夏の始めに雨が多く降った後、一気に猛暑となったため、特に野菜や鮮魚の価格が上昇している。それに伴い、家庭での調理を減らし、惣菜といった手間のかからない商材の動きが良くなっている。 |
| コンビニ（店長） | 販売量の動き | ・猛暑により、飲料やアイスクリームの販売量が著しく伸びている。商品によっては売上が前年の160%となっており、全体を押し上げている。 | | |

| 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 | ・9月でエコカー補助金が終了するため、省エネ家電のエコポイント制度も終わると勘違いし、購入を急ぐ客が出てきている。2011年に地上デジタル放送が始まるテレビは、14日以降の販売台数が前年比で120%となっている。 |
| | | 乗用車販売店(営業担当) | 来客数の動き | ・自動車業界ではエコカー補助金が9月末で終了となるが、9月初旬で予算が消化される可能性も出てきている。ディーラーによるアピールもあり、一時的な動きではあるものの、店は例年と全く異なるにぎわいとなっている。 |
| | | 乗用車販売店(営業担当) | お客様の様子 | ・エコカー補助金がもうすぐ終了することから、購入を検討する客が増加している。 |
| | | 一般レストラン(経営者) | 来客数の動き | ・例年はお盆を過ぎると平日の来客数が落ちるが、今年は月末まで好調が続いている。 |
| | | 一般レストラン(スタッフ) | 販売量の動き | ・連日の猛暑で主婦が火を使う炊事を避けており、それが外食の利用増加につながっている。ただし、あくまで天候要因であり、景気自体が良くなっているわけではない。 |
| | | 観光型ホテル(経営者) | 来客数の動き | ・景気全体は良くないが、当地域では平城遷都1300年祭が続いているため、来客数が増加している。 |
| | | 通信会社(社員) | 販売量の動き | ・例年夏は販売量が悪化傾向となるが、今年は落ち込みが少ない。 |
| | | 住宅販売会社(経営者) | 単価の動き | ・不動産市場では需要と供給のバランスが取れてきている。 |
| | | 住宅販売会社(従業員) | 販売量の動き | ・これまでは低価格のマンションしか売れていなかったが、適正な価格の新築マンションでも売行き好調な物件が出始めている。 |
| | 変わらない | 商店街(代表者) | お客様の様子 | ・暑さのせいで来客数が少なくなったのに伴い、売上も減少している。 |
| | | 一般小売店[菓子](経営企画担当) | 販売量の動き | ・5月と8月の売上前年比を上位5店舗の平均でみると、5月が103.9%で、8月が98.4%となっている。前月と同様に前年を下回っており、相変わらず厳しい状態が続いている。 |
| | | 一般小売店[衣服](経営者) | 販売量の動き | ・客の様子や販売量をみると、景気が上向いている感はない。ただし、前月までとは違い、完全に消費者の動きが止まっているわけでもない。店頭での商品の見せ方や販売方法次第で、購入意欲を刺激することは可能である。 |
| | | 一般小売店[野菜](店長) | お客様の様子 | ・今月に入っても飲食関係の取引先は不調で、苦戦している。 |
| | | 一般小売店[雑貨](店長) | 販売量の動き | ・タスポ導入以降、たばこの販売量は長期低迷が続いている。 |
| | | 一般小売店[菓子](営業担当) | 販売量の動き | ・中元商戦も終わって陳列を秋物商品に入れ替えつつあるが、残暑で販売量もなかなか上がってこない。 |
| | | 百貨店(売場主任) | 来客数の動き | ・店舗の工事中でもあり、来客はあっても販売量が増えていない。特に、暑さの影響で販売量が増加しにくい。 |
| | | 百貨店(売場主任) | お客様の様子 | ・今月は品切れ商品が出るなど、夏物商材を中心として好調に推移している。ただし、それ以外の商品では苦戦が続いており、特に高額品やビジネス関連は厳しさが増している。価格が安くても、不要不急の商品は購入を控える傾向に変化はない。 |
| | | 百貨店(企画担当) | 来客数の動き | ・物産展などの催事を開催しても、来客数があまり増えないほか、生鮮食品の動きも悪い。 |
| | | 百貨店(企画担当) | お客様の様子 | ・来客数は前年超えが続いているものの、買上げにはなかなか結びつかない。客の間では非常に慎重な動きが続いている。 |
| | | 百貨店(営業担当) | 販売量の動き | ・連日猛暑が続いているものの、衣料品では夏物セールの上り上がりは今一つである。 |
| | | 百貨店(営業担当) | お客様の様子 | ・猛暑が続き、円高、株安も進むなか、富裕客の間にプレゼント需要などはあったものの、必要に迫られない高額品の消費は全くみられない。 |
| | | 百貨店(売場担当) | 販売量の動き | ・外商客を中心にした富裕層の高額消費が株安で低迷している一方、ボリューム商品は猛暑で紫外線や冷房対策の商品が売れている。特に、カーディガンなどの羽織物やパラソル、アームウェア、手袋、帽子の購入は前年を上回るなど、顧客層によって売上の推移が異なっている。 |

| 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 |
|----|---------|----------------------|--------|---|
| | | 百貨店（サービス担当） | 来客数の動き | ・猛暑の影響で来客数は前年比で減少しているが、中元の解体セールや夏物衣料のバーゲン是好調に推移するなど、低価格志向は依然として続いている。売上全体としては、ほぼ前月と同じ水準で推移している。 |
| | | 百貨店（商品担当） | お客様の様子 | ・景気の悪い状況が長引いているが、不要な物は購入しないという客の様子に変化はない。客単価は下がったままであり、購入に関してかなり慎重になっている。 |
| | | 百貨店（外商担当） | 単価の動き | ・来客数は横ばいであるが、宝飾品や衣料品といった高額商材の動きは良くない。 |
| | | スーパー（店長） | 来客数の動き | ・猛暑で飲料やエアコンなどがよく売れ、客単価は若干上昇したが、来客数の前年比は相変わらず90%前半で推移している。 |
| | | スーパー（店長） | 来客数の動き | ・前月と同様に売上は前年比で98%、来客数は99%で推移している。一方、猛暑による効果は季節商品のエアコンや、夏物衣料のTシャツ、ショートパンツなどにも表れている。 |
| | | スーパー（企画担当） | 販売量の動き | ・来客数は前年比で92%、売上は88%となっており、減少傾向に大きな変化はない。 |
| | | スーパー（管理担当） | 販売量の動き | ・購買点数が継続的に上向いてこない。 |
| | | スーパー（販売担当） | 単価の動き | ・客は安い商品を買ってすぐにレジへ並ぶため、購入点数は前年を上回っているが、1品単価の低下で客単価は前年を割り込んでいる。 |
| | | コンビニ（経営者） | 販売量の動き | ・猛暑の影響で冷菓類や飲料の売上は増加したものの、それ以外の商品は売上が伸びていない。あくまでも気候要因による一時的な売上増であり、景気が上向いている感はない。 |
| | | コンビニ（店長） | 販売量の動き | ・ここ数か月は特に大きな動きがなく、良くも悪くもない状態が続いている。雨が少なく、気温が高いというコンビニにとっての好条件がそろっており、もっと販売が伸びてもよいところであるが、特に変化はない。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | 単価の動き | ・バーゲンが終わりに近づき、低額品しか売れなくなっているため、客単価の低下につながっている。これまではバーゲン末期でも少し高い商品が売れていたが、今年は低額品しか売れない。 |
| | | 衣料品専門店（販売担当） | お客様の様子 | ・客単価、販売数量共に変化はない。 |
| | | 家電量販店（経営者） | お客様の様子 | ・猛暑でエアコンの動きは良いが、客は単価の低い商品を好む傾向が強いなど、消費者の景況感は依然として悪い。 |
| | | 家電量販店（店員） | 単価の動き | ・平均単価が前年の水準を上回らないなど、客の間には依然として価格の低い商品を探す傾向がみられる。 |
| | | 乗用車販売店（経営者） | 販売量の動き | ・エコカー補助金が9月までは続くため、売上が大きくは落ち込んでいない。 |
| | | 乗用車販売店（経営者） | お客様の様子 | ・例年2月と8月は暇であるが、今年の8月は特に円高と猛暑の影響で苦戦している。 |
| | | 乗用車販売店（販売担当） | 販売量の動き | ・前年に比べれば販売台数は伸びている。 |
| | | 住関連専門店（店長） | お客様の様子 | ・客の慎重な姿勢は全く変わっていない。補助金やエコポイントといった特典を受けることに慣れ、ただ商品を買うだけでは満足しなくなっている。それに伴い、競合他社や他店とのサービスの競争が激化している。 |
| | | その他専門店【宝石】（経営者） | お客様の様子 | ・円高に伴う株安や、政治に対する不安感、例年以上の厳しい暑さにより、消費マインドの低下が進んでいる。 |
| | | その他専門店【食品】（経営者） | 販売量の動き | ・前年の販売量を何とか維持している状況である。 |
| | | その他専門店【スポーツ用品】（経理担当） | 来客数の動き | ・円高、株安が進むなかで、消費者の購入意欲が高まらない。 |
| | | 一般レストラン（スタッフ） | 来客数の動き | ・3か月前ほど来客数が伸びていないほか、客単価も横ばいで推移している。夏休みのイベントなどに期待したが、非常に雨が多かったり、気温が高かったりと、期待は完全に裏切られている。 |

| 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 |
|----|---------|-------------------------------|---------|--|
| | | 一般レストラン（経理担当） | 単価の動き | ・夏休みに入って忙しくなっているものの、客単価は上がらない。 |
| | | 観光型旅館（経営者） | 単価の動き | ・客は価格に敏感になっているものの、需要が全くない状態ではない。 |
| | | 観光型旅館（団体役員） | お客様の様子 | ・夏は年間で入込客が最も増えるが、今年はほぼ前年並みとなっている。宿泊以外の消費が低迷していることで、客単価は低下している。 |
| | | 都市型ホテル（マネージャー） | 来客数の動き | ・第1四半期の後半から全体の動きが鈍り始め、今月も上向く気配が感じられない。特に、宴会部門が苦戦を強いられているなど、法人需要に陰りが出ている。 |
| | | 都市型ホテル（総務担当） | 単価の動き | ・客室稼働率は前年を上回っているが、単価を下げて販売しているため、売上は前年を下回っている。 |
| | | 旅行代理店（経営者） | 販売量の動き | ・月前半は予約のペースが好調であったが、中旬以降はかなりペースダウンし、悪かった前年並みにまで落ちている。年末の海外旅行の販売も始まっているが、客の反応は良くない。 |
| | | 旅行代理店（店長） | 来客数の動き | ・前年は新型インフルエンザで来客数が落ち込んだが、現在の来客数は前年並みがやつの状況となっている。 |
| | | 旅行代理店（広報担当） | お客様の様子 | ・前年は夏休みの旅行受注が新型インフルエンザで落ち込んだため、今年は増えると期待していたが、2年前に比べてもさほど伸びていない。ただし、8月の旅行の間際予約があるなど、円高の影響で良い動きも出てきている。 |
| | | タクシー運転手 | 競争相手の様子 | ・暑さで仕方なくタクシーを利用する客が増えているが、それ以外は増加の動きがみられない。 |
| | | タクシー運転手 | 来客数の動き | ・連日の猛暑で昼間はタクシーの利用もみられるが、夜になると激減する。繁華街も入出が減っている。 |
| | | タクシー運転手 | 競争相手の様子 | ・空車の多い状況が続いている。 |
| | | タクシー会社（経営者） | お客様の様子 | ・稼ぎ時である夜間の利用が非常に少ない。街ににぎわいが少ないため、特に会社関係の利用が減っている。タクシーに乗らずに、公共の交通機関を利用する習慣が定着している。 |
| | | 通信会社（経営者） | お客様の様子 | ・周辺の企業が倒産している。 |
| | | 通信会社（経営者） | お客様の様子 | ・スマートフォンが人気を集めているものの、よく売れる機種は限られており、利益率も極めて低い。それ以外の商品は機能面で新鮮味がなく、買い換え需要の掘り起こしにはつながっていない。 |
| | | 通信会社（企画担当） | それ以外 | ・必ずしも悪い方向に進んでいるわけではないが、前月から状況に変化がない。 |
| | | パチンコ店（店員） | 競争相手の様子 | ・他店でも来客数が前年比で若干落ち込んでいるなど、あまり上向いている感はない。 |
| | | 競輪場（職員） | 販売量の動き | ・来客数、購入単価共に、悪化傾向に歯止めが掛からない。 |
| | | その他レジャー施設【イベントホール】（職員） | お客様の様子 | ・一部アーティストの関連グッズ販売が好調であるほか、猛暑で売店のドリンク類の売上も好調に推移している。ただし、入場者数は横ばいとなっている。 |
| | | その他レジャー施設【飲食・物販系滞在型施設】（企画担当） | 来客数の動き | ・天候要因が大きく影響しているが、行楽客の動きは悪くない。暑過ぎて外出を控える傾向もあるものの、今のところ大きな実感はない。 |
| | | 美容室（店員） | お客様の様子 | ・客からの話を聞く限り、それほどの変化はない。 |
| | | 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 | ・夏休み期間中でレンタル売上が少し改善しているものの、他社とのレンタル価格の競争は相変わらず続いている。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | お客様の様子 | ・一部の人気エリアでは販売が順調に進んでいる物件もあるが、全体としてはまだまだ客足が鈍い。 |
| | | 住宅販売会社（総務担当） | 来客数の動き | ・今年は特に暑く、お盆のイベントも来客数が例年に比べて少ない。また、住宅版エコポイント関係の動きにも落ち着きが見られる。 |
| | | その他住宅投資の動向を把握できる者【不動産仲介】（経営者） | それ以外 | ・身の回りでは年収の低下といった悪い話が多いものの、不動産業界では取引件数が増加傾向となっている。 |

| 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 |
|--------------|---------|---|---------|---|
| やや悪くなっている | | その他住宅〔展示場〕（従業員） | 来客数の動き | ・酷暑にもかかわらず、住宅展示場への来場者数は前年並みとなっている。 |
| | | 商店街（代表者） | 販売量の動き | ・客足の引きが早く、売れる時間帯が短くなっている。 |
| | | 一般小売店〔精肉〕（管理担当） | 販売量の動き | ・前月に続き、ホテルやレストランへの卸売の動きが非常に悪い。ホテルでは、宿泊客は多いものの、ホテル内で食事をする人が非常に少ないとの声が聞かれる。観光客が多い時期にレストランが動かないため、状況としては厳しい。 |
| | | 一般小売店〔鮮魚〕（営業担当） | 来客数の動き | ・これだけ猛暑が続けば、客足は当然遠のく。生ものの消費も控えられるため、売上は必然的に悪化している。 |
| | | 一般小売店〔食料品〕（管理担当） | 販売量の動き | ・今年は猛暑の影響で注文が入らず、売上が伸び悩んでいる。 |
| | | 一般小売店〔衣服〕（経営者） | 来客数の動き | ・猛暑のため、来客数や売上共に伸びていない。 |
| | | 一般小売店〔菓子〕（経営者） | 来客数の動き | ・この猛暑が売上にかかなりの悪影響を及ぼしている。 |
| | | 一般小売店〔花〕（店長） | お客様の様子 | ・贈答品の単価が低下し、一般家庭による花の購入量も減少している。衝動買いも一切みられない。 |
| | | 百貨店（売場主任） | お客様の様子 | ・猛烈な残暑により、盆明けから秋物衣料が動かず、買上客数、客単価共に悪化している。 |
| | | 百貨店（売場主任） | 販売量の動き | ・バーゲンが一段落した中旬以降、猛暑の影響で初秋物の販売量が著しく悪化している。 |
| | | 百貨店（マネージャー） | 販売量の動き | ・来客数は増えているが、なかなか買上げにつながらない。販売量が増えておらず、これから増える気配もない。 |
| | | スーパー（経営者） | 競争相手の様子 | ・競合店のチラシをみると、今月は明らかに原価割れの価格が目立つ。 |
| | | コンビニ（広告担当） | 単価の動き | ・今月も猛暑となり、飲料や氷菓を求める客で来客数が伸びている。ただし、購入単価は依然として低い状況が続いている。 |
| | | 衣料品専門店（営業・販売担当） | 販売量の動き | ・夏物商材のセールを行っても、販売量が少ない。 |
| | | 乗用車販売店（経営者） | 来客数の動き | ・猛暑が厳しく、チラシやテレビCMによる来客数の増加もみられない。1店舗当たりの販売台数も、前月の16.4台から13.2台へと減少している。 |
| | | 住関連専門店（店員） | 販売量の動き | ・厳しい残暑により、冬物商材を下見する客が前年に比べて少ない。今年はぎりぎりになるまで待つ客が多い感がある。 |
| | | 高級レストラン（スタッフ） | 来客数の動き | ・長引く猛暑で食欲が落ちているほか、外出する気にならないため、ランチの時間帯はなかなか客が増えない。ただし、ディナーに関しては、ビールやワインの注文単価が上がってきている。 |
| | | 一般レストラン（経営者） | 来客数の動き | ・夏休み期間中の繁華街のランチ売上は、猛暑により予想を大きく下回っている。不景気でディナーの売上も悪化しているほか、客の来店頻度も減少している。 |
| | | 一般レストラン（経営者） | 来客数の動き | ・この暑さで昼間の来客数が大きく減ったものの、夜の来客数は増えている。ただし、客単価が低いため、売上にあまり変化はない。 |
| | | 観光型ホテル（経営者） | 単価の動き | ・円高や株安などの影響もあり、宿泊単価、ホテル内での売上共に悪化が止まらない。前年は新型インフルエンザの影響で宿泊単価が下がったが、今年は更に悪化している。飲料や土産物の売上もかつてないほど低い水準である。 |
| 観光型旅館（経営者） | 単価の動き | ・来客数は例年並みとなっているが、客単価が落ちている。 | | |
| 都市型ホテル（支配人） | 単価の動き | ・過当競争により、単価は下落傾向にある。同業他社の売上も前年比で伸びていないなど、3か月前よりも景気は悪化している。 | | |
| 都市型ホテル（スタッフ） | 来客数の動き | ・宿泊やレストラン、サマーイベント共に個人客の動きが大幅に落ち込んだ。競合店も同様で、近隣の飲食店では割引販売が常態化している。法人客と同様の落ち込みが、一般客にも出始めている。 | | |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|------------------|-------------------|----------------------|------------|--|
| | | 都市型ホテル（営業担当） | 来客数の動き | ・前月に続いて宿泊は高稼働率となっているものの、単価が全く上がらない。稼働率の向上を優先した値下げが常態化しているため、需要が増えても客室単価をなかなか上げられない。また、一般宴会は相変わらず企業の自粛ムードが強く、予約が例年以上に少ないなど、深刻な状況となっている。 |
| | | タクシー運転手 | お客様の様子 | ・タクシー業界は猛暑により好調を保っているが、根本の景気動向は悪化している。やはり、企業の利用が少ない状態では、上向いている感はない。 |
| | | テーマパーク（職員） | 来客数の動き | ・今夏のように猛暑で外出が控えられている状況では、来客数の増える余地は少ない。 |
| | | 遊園地（経営者） | 来客数の動き | ・価格に対する客の目が厳しくなっている感がある。 |
| | | 美容室（経営者） | 来客数の動き | ・猛暑で商店街の人通りが少なく、売上が落ち込んでいる。 |
| | | 住宅販売会社（経営者） | 販売量の動き | ・新規案件が増えていない。 |
| | | 悪くなっている | 商店街（代表者） | お客様の様子 |
| | 商店街（代表者） | | お客様の様子 | ・今年は例年のない猛暑で商店街への来客数が急激に減少している。特に、高齢者の来客が落ち込んでいる。 |
| | 一般小売店〔衣服〕（経営者） | | お客様の様子 | ・今夏は猛暑の影響で夏物衣料がよく動いているものの、カットソーなどは在庫が少なく、売り逃しが出ている。仕入先の在庫にも余裕がないため、手の打ちようがない。 |
| | 一般小売店〔珈琲〕（経営者） | | それ以外 | ・材料価格が世界的に上昇しているものの、円高の影響で仕入価格は維持できている。ただし、輸入品の円高還元セールなどが増えているため、消費がそちらに流れる恐れも出てきている。 |
| | スーパー（店員） | | 単価の動き | ・野菜などの値段が上昇しており、悪影響が出ている。 |
| | 乗用車販売店（経営者） | | 来客数の動き | ・盆明けから仕事が少なくなっている。車検などでは客の要望も少なく、付属注文を受けることもない。 |
| | その他専門店〔宝飾品〕（販売担当） | | お客様の様子 | ・酷暑の影響で購買意欲が低下している。特に、発汗量が増えているため、ジュエリーやネックレスを身につける気がしないといった声が多い。 |
| | 企業動向関連 | 良くなっている やや良くなっている | スナック（経営者） | 来客数の動き |
| 住宅販売会社（経営者） | | | 来客数の動き | ・新規問い合わせの動きは底を打ったものの、その後は改善がみられない。 |
| - | | | - | - |
| 化学工業（経営者） | | | 受注量や販売量の動き | ・売上は前年比で10%前後良くなっているが、継続的に受注できておらず、不安定感がぬぐい切れない。 |
| プラスチック製品製造業（経営者） | | | 受注量や販売量の動き | ・業界に活気は出つつあるが、継続的な動きかどうかは判断が難しい。注文の納期については、相変わらず短いままである。 |
| 金属製品製造業（営業担当） | | | 受注量や販売量の動き | ・エコカー補助金が9月に終了するため、自動車関連の出荷量は順調に推移している。 |
| 電気機械器具製造業（営業担当） | | | 受注量や販売量の動き | ・ほんの少しであるが、受注量が増えている。 |
| 変わらない | | 電気機械器具製造業（企画担当） | 取引先の様子 | ・各分野の試作品に対する評価が良いため、量産に向けての注文が増え始めている。 |
| | | 建設業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・先行きは不透明であるが、外部要因が大きく変化しており、受注量は徐々に増えている。 |
| | | 建設業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・商業施設、住宅共に受注量は増えているものの、単価は相変わらず低いままである。 |
| | | 広告代理店（営業担当） | 受注量や販売量の動き | ・紙媒体の広告も、業種によっては前年を上回り始めている。 |
| | | 食料品製造業（従業員） | 受注量や販売量の動き | ・景気の悪い状況は変わっておらず、猛暑で食品全般の売行きが悪化している。プームによって売上の伸びている商品もあるが、あくまで一時的な動きにとどまる。生活必需品では価格競争も激しくなっており、通常の価格では受注につながらない。 |

| 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 |
|-----------|---------|--------------------------|--------------|--|
| | | 繊維工業（団体職員） | 受注量や販売量の動き | ・原材料の綿糸価格が高騰しており、値上がり前に年末需要向けの商品を確保する動きもあるが、受注全体としては前年比で減少している。 |
| | | 窯業・土石製品製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・7、8月に限れば受注、販売量共に増えているが、一時的な動きであり、全体としては良くなっている感はない。 |
| | | 金属製品製造業（経営者） | 受注価格や販売価格の動き | ・鋼材価格の値上げにより受注量が少し落ちているほか、円高の影響も多少出てきている。 |
| | | 金属製品製造業（管理担当） | 受注価格や販売価格の動き | ・鉄などの材料価格が値上がりしているが、販売価格に転嫁できないどころか、値下げの話が出てきている。 |
| | | 金属製品製造業（総務担当） | 受注量や販売量の動き | ・前年と比べても、受注案件のボリュームが非常に小さくなっている。 |
| | | 一般機械器具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・過去数か月間の業況は順調に推移しており、現在も好調が続いている。 |
| | | 電気機械器具製造業（経営者） | 競争相手の様子 | ・金属加工に使うセンサーの需要が順調に伸びているが、ここへきてエコカー補助金の期限切れもあり、設備投資に慎重な動きが出始めている。 |
| | | 電気機械器具製造業（宣伝担当） | 受注量や販売量の動き | ・エアコンが非常に活発な荷動きを示しているが、連日の猛暑に押し上げられたもので、根本的な景気回復によるものではない。 |
| | | 電気機械器具製造業（営業担当） | 受注量や販売量の動き | ・相変わらず業況は横ばいで推移している。 |
| | | その他製造業〔履物〕（団体職員） | 取引先の様子 | ・受注状況に変化がなく、取引先には活気がない。 |
| | | 建設業（経営者） | 競争相手の様子 | ・相変わらず同業者の倒産や廃業が続いている。 |
| | | 輸送業（営業所長） | 受注量や販売量の動き | ・関西国際空港からの輸入貨物の配達では、自動車部品関連が増えている。9月末でのエコカー補助金の期限切れが影響しており、予定以上に売上は増えているものの、継続的な増加は見込めない。 |
| | | 広告代理店（営業担当） | 受注量や販売量の動き | ・テレビを中心とした広告の引き合いは、相変わらず低調な状況が続いている。 |
| | | 経営コンサルタント | 受注量や販売量の動き | ・顧客企業の多くは業績が改善していない。 |
| | | その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（営業担当） | 受注価格や販売価格の動き | ・ここ数か月は、景気の上向いている感が全くない。 |
| やや悪くなっている | | 食料品製造業（経理担当） | それ以外 | ・異常な暑さが続いており、売れ筋商品も限られてきている。 |
| | | 繊維工業（総務担当） | 受注量や販売量の動き | ・得意先の催事では集客がうまくいっておらず、売上もかなり悪いため、当社への注文が減少している。取引先が客にうまく商品説明できるようにするなど、売上を伸ばす工夫をしている。 |
| | | パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・8月に入ってから、一部の顧客を除いて受注量が減少している。特に、輸出の多い顧客からは値下げ要求が来ている。 |
| | | 出版・印刷・同関連産業（情報企画担当） | 取引先の様子 | ・海外向け販促物には円高の悪影響が出始めているが、電機などの弱電企業では1ドル80円程度の円高は折込済みで、液晶や3D商品の販促に力を入れている。その一方、欧州からの輸入企業では、創業以来の利益を出しているケースもみられる。 |
| | | 化学工業（企画担当） | それ以外 | ・販売量はおおむね順調であるが、6月以降は減少傾向がみられる。また、原料価格が上昇し始めている。 |
| | | 化学工業（管理担当） | 受注量や販売量の動き | ・販売量が3か月前に比べて10%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 | ・今年に入って輸出が好調に推移し、業績は大きく改善しているものの、国内取引は不調が続いている。受注量や販売量の推移をみると、海外取引と国内取引の差が極めて大きい。 |
| | | 通信業（管理担当） | それ以外 | ・株安や円高による悪影響が出ている。 |
| | | 金融業（支店長） | 取引先の様子 | ・建売関連の取引先では、建て替え契約が今回の急激な円高で見合わせとなるケースが3件続くなど、非常に不安定な状況となっている。 |

| 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 |
|------|---------------|---------------------|--------------|---|
| | | 新聞販売店〔広告〕(店主) | 受注量や販売量の動き | ・毎年8月は良くないが、今年は極端に悪い。折込件数は前年より大幅に少なく、購読者数も伸びていない。 |
| | | 広告代理店(営業担当) | 受注量や販売量の動き | ・衣料関係のバーゲンやセールでは販売が伸びておらず、秋物商材も暑さで全く動いていない。 |
| | | 経営コンサルタント | 取引先の様子 | ・3か月前までは取引先の間には回復感もあったが、小売業ではエコポイント制度やエコカー補助金の終了、製造業では円高の進行などで、完全にマインドが悪化している。 |
| | | コピーサービス業(従業員) | 受注量や販売量の動き | ・提案書などの小さなサイズの印刷注文が減っている一方、ポスターなどの大判サイズの注文は、各社が内製化できないこともあって顕著に伸びている。 |
| | | その他非製造業〔機械器具卸〕(経営者) | 受注価格や販売価格の動き | ・最近になって競争が再び激しくなっている、これまでの価格では売れないため、利益が圧迫されている。 |
| | 悪くなっている | 不動産業(営業担当) | 取引先の様子 | ・当地域では海運会社の統合、撤退が進むなど、企業による不動産需要が減少し、賃貸価格も低下している。 |
| | | その他サービス〔自動車修理〕(経営者) | それ以外 | ・円高が進んでいることで、輸出企業の業績に悪影響が出ている。 |
| | | その他非製造業〔電気業〕(営業担当) | 受注量や販売量の動き | ・円高による悪影響が出ている。 |
| 雇用関連 | 良くなっている | - | - | - |
| | やや良くなっている | 人材派遣会社(経営者) | 求人数の動き | ・製造業務では多くの業種で人手不足感が強まっているが、事務系業務では増員を控える企業が目立っている。 |
| | | 人材派遣会社(支店長) | 求人数の動き | ・今回の円高による影響が懸念されるものの、派遣需要は製造業を中心に上向き始めている。 |
| | | 人材派遣会社(営業担当) | 求人数の動き | ・求人数が増えつつあるなど、企業が採用に少し前向きになっている感がある。ただし採用基準は厳しく、要望にマッチする人材がいれば採用を検討するという姿勢のため、雇用情勢は相変わらず厳しい。 |
| | | 求人情報誌製作会社(企画担当) | 求人数の動き | ・今月は前年比、前四半期比共に、前月に比べて改善している。 |
| | | 職業安定所(職員) | 求人数の動き | ・新規求人数が4か月連続して増加している。特に、製造業、運輸・サービス業の求人数が増えている。 |
| | | 職業安定所(職員) | 求人数の動き | ・製造業を中心に受注が戻ってきているため、求人増が続いている。ただし、パートや契約社員といった非正規求人が中心で、正社員の求人は動きが弱い。 |
| | | 民間職業紹介機関(職員) | 求人数の動き | ・学校の耐震工事が増えているほか、酷暑で交代要員を確保する必要もあり、日雇求人が増えている。ただし、生活保護への緊急避難などで日雇労働者が減少しているため、求人数が求職者側の対応力を大きく上回っている。 |
| | | 変わらない | 人材派遣会社(経営者) | 求人数の動き |
| | 人材派遣会社(役員) | | 求人数の動き | ・ここ2か月は、関西地区での求人件数が前年比130~140%で推移しており、大きな変化はない。 |
| | 職業安定所(職員) | | 求人数の動き | ・新規求人件数が伸び悩んでいるほか、求人の半数をパートが占めている。企業の間では、正社員の人件費を払えるほど収益が上がっていない。 |
| | 職業安定所(職員) | | 求人数の動き | ・新規求人数は前年比でマイナス0.1%と微減にとどまり、平成22年1月からの回復傾向に足踏み感が出てきた。特に、サービス業でマイナス63.9%と大きく減少している。 |
| | 職業安定所(職員) | | 求人数の動き | ・新規求人数は前年比で若干増加しているものの、リーマンショック前の水準には戻っていない。製造業で若干増加傾向がみられるほか、介護や医療関係の求人が目立つ。 |
| | 民間職業紹介機関(支社長) | | 採用者数の動き | ・採用者数は引き続き前年比で135%程度と回復が続いているが、最近の円高、株安の影響もあり、求人の動きが停滞している。 |
| | 学校〔大学〕(就職担当) | | 求人数の動き | ・上半期の採用戦線に乗り遅れた、中堅以下の企業による採用が多少みられる程度である。 |

| 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 | 新聞社〔求人広告〕(担当者) | それ以外 | ・求人広告の推移については、東京は回復傾向にあるものの、大阪は全く回復の動きがない。特に、関西の地元企業の動きが悪い。 |
| | | 新聞社〔求人広告〕(営業担当) | 求人数の動き | ・新聞の求人広告は低迷が続いており、出稿の動きからは経済が活性化している感はない。一方、中小企業の間では、連携や技術開発、販路開拓、インターンシップ制度の活用といった、新たな取組を始める企業が出てきている。 |
| | | 学校〔大学〕(就職担当) | 周辺企業の様子 | ・求人企業数が伸びていない。 |
| | 悪くなっている | - | - | - |

8. 中国(地域別調査機関：(社)中国地方総合研究センター)

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|------------|-------------|---------------------------|---|---|
| 家計動向 関連 | 良く なっている | 乗用車販売店 (統括) | 販売量の動き | ・9月までのエコカー購入補助金の効果で、販売量は前年比190%と大変好調である。 |
| | | 百貨店(営業担当) | 販売量の動き | ・5月、6月の最悪期よりは多少持ち直している程度で、7月、8月の売上をみても確実に上向いているという状況ではない。テナントの売上もまちまちであり、7月と同様の状況である。 |
| | やや良くなっている | コンビニ(エリア担当) | お客様の様子 | ・今月は猛暑の影響で、飲料、氷、アイスクリーム等が非常に好調である。特に週末は近くの運動公園のスポーツ行事に伴う利用で大幅な増加もあり、客数・売上共に前年に近い状況で推移している。 |
| | | コンビニ(エリア担当) | 販売量の動き | ・今月は猛暑で、アイスクリーム、スポーツドリンク等が非常に好調で、昨年と比べ悪化していた売上が改善している。 |
| | | コンビニ(営業担当) | 販売量の動き | ・猛暑の影響で、清涼飲料やアイスクリームといった冷たい商品の需要が多い。また、週末も好天が続くため家族連れ等の行楽が多いことも売上プラスの要因となっている。 |
| | | 衣料品専門店 (地域ブロック長) | 来客数の動き | ・前年に比べ来客数が増加している。 |
| | | 乗用車販売店 (副店長) | 来客数の動き | ・エコカー購入補助金と7月1日発売の新型車効果で、来客数、販売台数共に増加しているが一時的なものである。 |
| | | 乗用車販売店 (営業担当) | 販売量の動き | ・今月に入りエコカー購入補助金終了の駆け込み需要が極端に増えている。 |
| | | その他専門店 〔海産物〕(経営者) | 来客数の動き | ・NHKの連続テレビ小説放映効果が継続しており、来客数が多い。 |
| | | その他専門店 〔和菓子〕(営業担当) | 販売量の動き | ・例年盆を過ぎると販売量が低下するが、今年は労働組合やスポーツ等の全国大会の影響もあり順調に推移している。 |
| | | 観光型ホテル (スタッフ) | 販売量の動き | ・ホテル内のイベントの売上額が過去最高額となった。 |
| | | 都市型ホテル (総支配人) | 来客数の動き | ・当月は宿泊客数で対前年4.6%増と好調に推移している。料飲部門も7月の参議院選挙終了後から宴会件数などが回復している。また猛暑の影響でレストランの売上も好調である。 |
| | | 都市型ホテル (従業員) | 来客数の動き | ・2011年10月の山口国体を控えていることもあるが、宿泊や宴会で受注が増加している。 |
| | | タクシー運転手 | 販売量の動き | ・1人当たりの売上は前年比10%増が継続している。全体的には2年前の売上の状態に戻って安定している。8月は学生の全国行事や10月末から開催される「第25回国民文化祭・おかやま2010」関連により、タクシーの利用は増加している。 |
| | | テーマパーク (管理担当) | 来客数の動き | ・前年と比べ来館者数の伸びが良くなっている。 |
| | | その他サービス 〔介護サービス〕(管理担当) | 競争相手の様子 | ・同業他社は増収増益、利用者が増加している。戦略もあるが景気の上向き傾向がうかがえる。 |
| 変わらない | 商店街(代表者) | 来客数の動き | ・8月は厳しい暑さで、日中商店街を歩く人が非常に少なく来客数にも影響している。 | |

| 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 |
|----|---------|---------------------------|--------|---|
| | | 商店街（代表者） | 販売量の動き | ・入出も悪いが猛暑にもかかわらず夏物の動きが悪い。 |
| | | 百貨店（販売促進担当） | お客様の様子 | ・梅雨明け後酷暑が続き、帽子、傘など夏アイテムは順調だが、秋物は2けた以上のマイナスとなり、ファッション部門の低迷要因となっている。昼のミセス層の来客数も減少している。また、円高、株安の傾向は再び高級品の動向への懸念材料となる。 |
| | | 百貨店（売場担当） | 販売量の動き | ・8月初めは猛暑の影響でUV関連商品や紳士用品の売上が伸び、7月に低迷していたミセス衣料のセールも浮上して好調に推移した。盆は分散化で16日まで前年並みで推移したが、盆以降は初秋物の出足の鈍さと夏物の単価ダウン傾向でやや苦戦している。店全体としては前年比100%の売上の見込みである。なお、猛暑で市内中心部より郊外型の店舗の売上が比較的好調であった。 |
| | | 百貨店（購買担当） | お客様の様子 | ・例年だと秋物が動き始める時期だが、厳しい暑さが続きほとんど動きがみられない。一方、バーゲン商品となっている夏物については、単価が最も安い時期となっており客単価も上昇せず厳しい状況が続いている。しかしギフト解体商品で、食に関する買得感のある商品については、客が行列を作り待ってでも購入するという傾向は変わっていない。 |
| | | 百貨店（営業企画担当） | 単価の動き | ・物産展催事の客単価下落が象徴するように、買上数、単価とも減少傾向にある。 |
| | | スーパー（店長） | 単価の動き | ・景気とは別に猛暑の影響で飲料、デザート、サラダ等の販売が伸びて数字的には良くなっているが、客単価は3か月前と同様に推移している。 |
| | | スーパー（販売担当） | 販売量の動き | ・猛暑が続き飲料、冷凍食品、アイスクリーム等は好調だが、野菜の値上がりもあり全体の販売量は厳しい。 |
| | | コンビニ（営業担当） | 来客数の動き | ・猛暑で前年に比べ客数が増加しており、ソフトドリンク、アイスクリームの販売が好調である。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | 来客数の動き | ・3か月前と状況の変化が感じられない。 |
| | | 衣料品専門店（店長） | お客様の様子 | ・例年夏休みは冷房設備の整ったところへ人が集まるが、今年は猛暑で家から外出する回数が減少しており、平日は客数が減少している。 |
| | | 衣料品専門店（販売促進担当） | お客様の様子 | ・今月は先月に続き客数、売上も昨年を上回っているが、バーゲンの時期だけに本当に買得感のある商品を求める客が多く節約志向が目立っている。盆以降は猛暑が続き平日は来客数が非常に少ない。 |
| | | 家電量販店（店長） | 来客数の動き | ・景気そのものが低迷しているなか追い討ちをかけるような猛暑で来客数は減少している。電話による問い合わせが増えているが、販売には結びついていない。 |
| | | その他専門店〔時計〕（経営者） | それ以外 | ・客はメガネ、時計は必要とあれば購入するが、宝飾品等は記念品等以外は購入につながらない。 |
| | | その他専門店〔布地〕（経営者） | お客様の様子 | ・夏物は多少動いたが秋物は客が見ようとしていない。 |
| | | 高級レストラン（スタッフ） | 来客数の動き | ・週末はまずまずの来客数があるが平日は少ない状況が続いている。 |
| | | 一般レストラン（経営者） | 単価の動き | ・夏の猛暑の影響があり、来客数は昨年以上で推移しているものの、小サイズの物が好まれ客単価の減少につながっている。 |
| | | その他飲食〔サービスエリア内レストラン〕（支配人） | お客様の様子 | ・引き続き飲食関係の動きが鈍い。以前はレストラン、フードコートいずれかが悪い状況だったが、ここ数か月は今までになくどちらも悪い状況が続いている。 |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | 単価の動き | ・いくつかの宴会のプランのなかでも安価なものばかりの利用が目立ち、客単価が上昇していない。 |
| | | タクシー運転手 | 来客数の動き | ・イベントの関係で昼の稼働はあったが、夜の仕事がなくなっている。 |
| | | タクシー運転手 | 来客数の動き | ・8月に入り売上は若干持ち直している。この夏の炎天下で利用者は多いが客単価が悪い。 |
| | | 通信会社（企画担当） | お客様の様子 | ・先行きの見通しが困難で、購買を見合わせるという傾向がうかがえる。 |
| | | 通信会社（営業担当） | お客様の様子 | ・新規のネットワーク構築の情報はなく、既存の変更・更新のみで景気状況に変化はない。 |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|----|-----------|------------------|---------|---|
| | | 通信会社（広報担当） | お客様の様子 | ・来客数の状況は昨年度対比で増加傾向とは言えない。販売量も微増程度のほば横ばいであることから、今後も注意深く客の動向を見守っていく必要がある。 |
| | | 競艇場（職員） | 販売量の動き | ・発売金額及び入場者数が横ばいで推移している。 |
| | | 設計事務所（経営者） | お客様の様子 | ・相変わらず低価格志向が続いており、安くて良いものを求める状況は変わらない。 |
| | | 設計事務所（経営者） | 販売量の動き | ・官公庁の入札指名があっても受注に結びつかず、民間工事にも活発な動きがみられない。 |
| | | 設計事務所（経営者） | 競争相手の様子 | ・リーマンショック以降建築物価の底値が続いていたが、このところ値上げに転じる動きがある。予算が厳しい時代なのでプロジェクトが成立し難くなっている。 |
| | | 住宅販売会社（経理担当） | お客様の様子 | ・住宅ローンの金利優遇、住宅エコポイント、優良住宅取得支援制度など景気対策はあるものの、本年12月末をもって制度が終了するため、今後の動向を見極めている感が見受けられる。 |
| | やや悪くなっている | 商店街（代表者） | 来客数の動き | ・猛暑の影響もあるが、例年だと忙しくなっても良いころだが昼を過ぎてからの来客が少ない。 |
| | | 商店街（理事） | 来客数の動き | ・暑さの関係もあるが3か月前と比べ買物を出控える傾向にある。 |
| | | 一般小売店〔靴〕（経営者） | 単価の動き | ・今までなかったことだが、このごろ「一番安い紳士靴の値段はいくらか」という問い合わせが入ってくる。 |
| | | 一般小売店〔酒店〕（経営者） | お客様の様子 | ・あまりの猛暑に日中の来客数が減少している。食欲も落ちているようだが、この暑さで火を使う料理をせず簡単な料理で食事を済ませる傾向にある。飲食店の夜の来客数も減少しており、盆の1週間を除き人の動きが悪くなっている。 |
| | | 一般小売店〔酒店〕（経営者） | 販売量の動き | ・良くはなっておらず徐々に悪くなっている状況が続いている。業種にもよるが今まで良かったスナックなどの料飲店も売上が減少している。 |
| | | 一般小売店〔紙類〕（経営者） | 来客数の動き | ・観光客の客数は相変わらず好調であるが、地元住民の利用が激減しており全体として悪くなっている。 |
| | | 一般小売店〔印章〕（営業担当） | 来客数の動き | ・今までは新しいショッピングプラザが開店しても、駅周辺のショッピングプラザへの大きな影響はなかったが、新駅に大規模なショッピングプラザが開店した以降売上が激減しており、市民の買物が二極化、分散してきた。一般客相手の駅周辺の店が大変厳しい。 |
| | | 百貨店（売場担当） | それ以外 | ・近隣商店街の店舗閉店も相次いでおり、もはや機能していない状況のなかで利便性や品ぞろえなどあらゆる面で後れを取っている。景気自体は緩やかな回復基調にあるのだろうが当店では全く実感が無い。 |
| | | 百貨店（販売担当） | 来客数の動き | ・昨年夏休み及び盆にかけて実施し7万人以上の来客があった人気催事は、今年は前年の8割にも満たない来客数となり売上にも大きな影響があった。 |
| | | 百貨店（売場担当） | 販売量の動き | ・猛暑の影響もあるが、7月の反動で8月は伸び悩んでいる。 |
| | | スーパー（店長） | 来客数の動き | ・客単価が先月より減少しており、1人当たりの買上点数も減少している。 |
| | | スーパー（店長） | 販売量の動き | ・残暑が厳しく秋物の動向が非常に悪い。反面夏物の在庫も少なくなっており客のニーズに対応する商品がない状況であり、そのせいか客の購買意欲の低下を感じている。 |
| | | スーパー（開発担当） | 単価の動き | ・猛暑の影響で野菜の価格が高止まり、食肉の動きも悪く、飲料、アイスクリームの売上だけでは全体がカバーできない。 |
| | | スーパー（財務担当） | 単価の動き | ・1点単価の下落により客単価が前年の98%まで低下している。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | それ以外 | ・猛暑の影響で本来の商品の流れが変化しており、一部の商品のみ売れ本来売れるべきものが売れておらず、景気そのものが良くなっていない。 |
| | | 乗用車販売店（経営者） | 来客数の動き | ・毎週土日に開催するイベントでは、来客数がなんとか前年並みで推移しているが今後は減少に向かう。 |
| | | 乗用車販売店（サービス担当） | 販売量の動き | ・新車店舗では、悪いと言う状態ではないが目標数値に対して徐々に販売数量が厳しくなっており、来月のエコカー購入補助金の終了後が懸念される。 |
| | | 自動車備品販売店（経営企画担当） | 販売量の動き | ・新車の売上が好調であるがタイヤの売上が低調に推移している。新車が売れて恩恵があるのはナビゲーションくらいで、補修系の商品に対してはマイナスに働いている。 |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|------------|-------------|-----------------|---------------------------------------|--|
| | | 一般レストラン（経営者） | 単価の動き | ・食いたいものを食べるのではなく、単価の安いものを食べている。 |
| | | スナック | お客様の様子 | ・6、7月はあまり良くなかったが、客、同業者の様子からは益以降更に悪くなっている。 |
| | | 観光型ホテル（支配人） | 販売量の動き | ・宿泊予約は堅調に推移しているものの宴会予約は低調である。特に10月以降の入込は、現時点で前年の半数にもおよばない。 |
| | | 旅行代理店（経営者） | お客様の様子 | ・景気回復の兆しが全くみえず、消費者の動向も悪い。 |
| | | テーマパーク（業務担当） | 来客数の動き | ・気温が高い日が多く外出の足かせとなっている。屋外の施設のため外遊びが敬遠され厳しい状況である。 |
| | | テーマパーク（広報担当） | 来客数の動き | ・猛暑の影響で屋外の観光施設は大きく来客数を落としている。屋外でのイベントの参加者も暑さのため敬遠され減少している。 |
| | | ゴルフ場（営業担当） | お客様の様子 | ・7、8月と猛暑により来場者が激減している。コースの状態も悪いため、単価を下げて集客をはかっているが売上の確保が厳しい状況である。 |
| | 住宅販売会社（従業員） | 来客数の動き | ・来場者数は3か月前に比べ半減している。 | |
| | 悪くなっている | 商店街（代表者） | 来客数の動き | ・例年8月はバーゲン月で売上が伸びる時期だが、猛暑の影響で来客数が非常に少なく売上が低迷している。猛暑の影響だけでもないが、客の購買意欲が非常に低迷していることを懸念している。 |
| | | 商店街（代表者） | お客様の様子 | ・商店街の動向は年々悪くなる一方で、商店主も生活費を抑えてなんとか店の経営をしている。 |
| | | 商店街（代表者） | 来客数の動き | ・猛暑で客足が鈍っていることに加え、客は景気の先行きへの不安感を持っている。 |
| | | 一般小売店【茶】（経営者） | 来客数の動き | ・猛暑のため毎年のイベントも人出が少なく、売上が減少したところが多い。 |
| | | スーパー（店長） | 販売量の動き | ・来客数は前年を超過し始めているが、買上点数、1品単価が上昇せず客単価が維持できないことから売上が厳しい状況である。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | 販売量の動き | ・一過性とは思いますが猛暑の影響で売上は前年比1割弱減で推移している。これだけ暑いと特売等何をやっても効果は期待できない。なお、最近は商品の価格を下げて売れなくなっている。 |
| | | 住関連専門店（広告企画担当） | 来客数の動き | ・盆休みの時期でも来客数が少ない。 |
| | | 一般レストラン（経営者） | 来客数の動き | ・猛暑の影響で人の動きが非常に悪くなっており、来客数の減少が著しい。 |
| | | 一般レストラン（店長） | 競争相手の様子 | ・競合店でも集客に苦戦しており、飲み放題・食べ放題の企画が目立つが、それだけしないと集客ができない状況でますます厳しくなっている。 |
| | | 都市型ホテル（支配人） | 販売量の動き | ・客単価が低くなっており、競合他社との料金出しで苦戦している。また、夏の定番メニュー等人気商品だけでは売上は見込めず苦戦している。 |
| | | 美容室（経営者） | 競争相手の様子 | ・同業者との話では、売上は前年比、前月比ともに減少する悪循環となっており、対応に苦慮している。 |
| 美容室（経営者） | | 来客数の動き | ・例年夏場は来客数が増えるが、今年は通常時と変わらず良い状況ではなかった。 | |
| 企業動向関連 | 良くなっている | 輸送用機械器具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・自動車業界の生産台数の増加に伴い受注が増加している。 |
| | やや良くなっている | 食料品製造業（総務担当） | 受注価格や販売価格の動き | ・受注量は計画を若干上回って推移している。特に暑さをしのぐため水に溶かして飲むような商品の売上が好調である。 |
| | | 木材木製品製造業（経理担当） | 受注量や販売量の動き | ・まだまだ回復し始めたばかりだが、少しずつ上昇する傾向にある。 |
| | | 会計事務所（職員） | 取引先の様子 | ・製造業では、中国に発注していた親会社の仕事で中国ではこなし切れず国内に戻ってきており、受注量が昨年よりも増加する傾向のところがある。 |
| | 変わらない | 食料品製造業（業務担当） | 受注量や販売量の動き | ・スーパー関係の受注価格の低迷は継続しているが、個人取り引きである通販部門では件数の増加はないものの個別単価はそれほど低下していない。 |
| 化学工業（総務担当） | | 受注量や販売量の動き | ・工場は依然としてフル稼働していない。 | |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|-----------------------|----------------------|--------------------|---|---|
| | | 窯業・土石製品製造業（総務経理担当） | 受注量や販売量の動き | ・鉄鋼業向け受注は回復しているが、自治体向けゴミ焼却炉用の注文が非常に少ない。このため焼却炉向け製品を主に製造しているラインでは依然として休業を実施している。 |
| | | 鉄鋼業（総務担当） | 受注量や販売量の動き | ・顧客の在庫調整の影響から、エレクトロニクス関連の受注が徐々に減少気味であるが、全般的な受注量は大きな変動はない。 |
| | | 非鉄金属製造業（経理担当） | 受注量や販売量の動き | ・今まで好調だった液晶やエコカー分野で受注にかけりがみられるが、当社事業全体としてはまだ大きな動きにはなっていない。 |
| | | 金属製品製造業（総務担当） | 取引先の様子 | ・得意先には中国向けの大型案件があるものの、受注までには至っていない。 |
| | | 一般機械器具製造業（経営企画担当） | 受注量や販売量の動き | ・国内向けの自社製品の売上は、秋商品をメインとした展示会で前年実績を上回り伸びつつあるが、海外向けは依然として厳しい状況が続いている。 |
| | | 電気機械器具製造業（総務担当） | 受注量や販売量の動き | ・流通の動きが鈍く慎重な姿勢に変化がない。 |
| | | 輸送用機械器具製造業（経理担当） | 受注量や販売量の動き | ・リーマンショック前のピークと比べ、受注量は90%程度まで回復している。 |
| | | 建設業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・特に悪いことも良いこともなく、悪い状況が続いている。 |
| | | 建設業（総務担当） | 受注量や販売量の動き | ・小口物件でなんとかやりくりしている状況である。 |
| | | 通信業（営業企画担当） | 受注量や販売量の動き | ・先月から引き続き販売価格は厳しいものの、受注量は上向いている。 |
| | | 金融業（業界情報担当） | 取引先の様子 | ・部品サプライヤーの国内生産は前年比で増加基調を継続しており、リーマンショック前のピークの8割程度に回復している。なお、ほとんどの工場で残業・休日出勤が増加しており、利益も増加傾向を継続している。 |
| | | 金融業（営業担当） | 取引先の様子 | ・取引先の業況について月次で管理しているが、状況に大きな改善はない。売上は毎年減少するなか、経費削減によりなんとか事業を継続している。ただし、この数か月をみると、過去の下げ幅が大きかった分、売上減少幅は縮小している。前年同月比でプラスを維持している企業もあり、業況は3か月前と大きく変わらない。 |
| | | やや悪くなっている | 繊維工業（統括担当） | それ以外 |
| 化学工業（経営者） | 受注量や販売量の動き | | ・取引先から発注の減量についての修正が散見される。 | |
| 輸送業（運送担当） | 取引先の様子 | | ・運送業者の得意先の件数が徐々に減少してきており、発送量にも影響がでている。 | |
| 不動産業（総務担当） | それ以外 | | ・来客数及び成約件数が減少している。 | |
| その他サービス業〔建築物清掃業〕（経営者） | 受注価格や販売価格の動き | | ・受注価格が下落している。 | |
| 悪くなっている | 農林水産業（従業者） | それ以外 | ・7月の状況を3か月前の4月と比較すると、水揚数量は193トン、水揚金額は3,440万円の減少である。その原因は沖合い底引き網、中型巻網、イカ釣り船の減少によるものである。また、前年同月と比較すると、水揚数量は1,198トン（前年同月比242%）、水揚金額は8,200万円（前年同月比131.5%）の増加である。その原因は大・中型巻網、イカ釣り船、小型定置網の増加によるものである。 | |
| | その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当） | 受注量や販売量の動き | ・海外販売は非常に順調で10%以上の伸びを示しているものの、国内販売は8%減で相変わらず低迷が続いている。特に高級商品が不調で低価格化の傾向は変わらない。国内販売商品が主なので、受注減とコストダウンを迫られている。 | |
| 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） | 求人数の動き | ・製造業からの派遣依頼が多くなっている。特に作業職に関しては、一度にまとまった人数の依頼を受ける事も多くなってきている。ただし、以前のように「長期」ではなく、期間限定の繁忙対応要員であるため、先行きはまだ不透明である。 |

| 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 |
|----|-----------|------------------|---------|--|
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・基幹産業の製造業は8か月連続して前年同月比で増加している。特に好調な電機、自動車関連産業の影響や観光土産物品を中心とした食料品製造業からの求人が目立っている。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・建設業者からの公共工事受注による建設作業員の求人、派遣、請負業者から海外受注増加による製造工の求人、警備業者から道路工事の増加による道路誘導員の求人等が増加している。他の業種の求人数の変化はなく、求人数が減少傾向にあった業種から求人数が増加している。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求職者数の動き | ・7月の新規求職者数は、前年同月比、前月比ともに大幅に減少した。学校が夏休みに入ったため、特に女性の数が減少している。 |
| | | 民間職業紹介機関（職員） | 採用者数の動き | ・自動車製造業界の復調が徐々に周辺業界へ波及し始めている。最近は大手特定派遣業界、小規模メーカーでいずれもエンジニア職の依頼が目立っている。また、事務系も少しずつではあるが増加傾向にある。 |
| | 変わらない | 人材派遣会社（支店長） | 求人数の動き | ・前年比98%程度で推移している。 |
| | | 求人情報誌製作会社（支社長） | 求人数の動き | ・メーカーを中心に求人ニーズが増加しているが、円高の影響で先行きやや不透明となっている。 |
| | | 求人情報誌製作会社（広告担当） | 求人数の動き | ・県内の各企業の総務・人事担当者からは、製造業を始め様々な企業がまだまだ景気が回復しているという実感がないという話をよく聞く。 |
| | | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | 求職者数の動き | ・ここ1、2か月有効求人倍率が少し改善したように見えるが、地方では必ずしも数字どおりの状況とはなっていない。 |
| | | 民間職業紹介機関（人材紹介担当） | 求人数の動き | ・盆を過ぎ求人数は増加しつつあるが、今後については不透明である。また、この伸びは7月中旬からの落ち込みが戻っただけと見ることもできる。 |
| | やや悪くなっている | | | |
| | 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 | 乗用車販売店（従業員） | 販売量の動き | ・エコカー購入補助金制度の最終駆け込みがあり、8月は前年の2倍程度の売上が期待できる。 |
| | | 乗用車販売店（営業担当） | 販売量の動き | ・エコカー購入補助金制度の政府予算超過が見込まれる中、販売会社各社が補填対策を打ち出して駆け込み需要の取り込みを図っており、予想以上の成果が出ている。 |
| | | 乗用車販売店（役員） | 販売量の動き | ・エコカー購入補助金制度が9月末で終わるため、駆け込み需要が発生している。当社の8月の販売は、この10年で最高の数字となっている。 |
| やや良くなっている | | 一般小売店〔酒類〕（経営者） | 来客数の動き | ・業務店での客数が増えている。特に鍋焼きラーメンの店が顕著である。高速道路無料化実験の効果とみられる。 |
| | | 一般小売店〔菓子〕（総務担当） | 来客数の動き | ・客単価は低いものの、購買意欲は回復している。 |
| | | スーパー（店長） | 販売量の動き | ・客数、売上共に回復している。気温の高い日が続いたことで、飲料、アイス、惣菜等が売上を押し上げている。 |
| | | スーパー（企画担当） | 来客数の動き | ・猛暑の影響で商品の動きが非常に良くなっている。特に飲料は前年比で2割以上伸びている。 |
| | | コンビニ（店長） | 来客数の動き | ・客単価は低下しているものの、来客数が増加しており、売上は前年並みとなっている。これまでは早朝時間に来店する現場作業員客層が落ち込んでいたが、最近では増えている。 |
| | | コンビニ（総務） | 来客数の動き | ・梅雨明け以降猛暑の影響もあり、客数は2か月連続で前年比プラスとなった。また、売上は15か月ぶりに前年比プラスとなった。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | 販売量の動き | ・猛暑の影響からか、ポロシャツやTシャツといったカット物が、前年、また先月と比較しても非常に好調であった。 |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|-------|---------|-----------------|--------|---|
| | | 家電量販店(店長) | 販売量の動き | ・暑さの影響もあり、エアコンは台数が前年比で178.5%、また金額も172.6%となっている。冷蔵庫についても、販売単価は低いものの、販売数の増加により、金額ベースでは前年比で100.23%となっている。 |
| | | 家電量販店(店員) | 販売量の動き | ・エアコンが牽引役となって、幅広いカテゴリーで販売数が増えている。 |
| | | 一般レストラン(経営者) | 来客数の動き | ・7月以降は前年比での落ち込みが鈍化している。昨年の7月以降、売上・客数共に大きく落ち込んだ反動もある。気温の上昇に伴い、飲料等の需要も多かった。 |
| | | 都市型ホテル(経営者) | 来客数の動き | ・毎年の季節要因であるよさこい祭りに加え、今年はNHK大河ドラマの影響が非常に大きい。例年であれば盆明けから客足が鈍るが、今年は最終週まで来客数が多い。 |
| | | 旅行代理店(支店長) | 販売量の動き | ・円高の影響もあり、夏場の海外旅行の販売が、前年の120%強と好調である。特にヨーロッパやオセアニア方面等、遠方かつ高単価の客が多い。 |
| | | 通信会社(企画) | お客様の様子 | ・本来、加入者数が減少する時期にもかかわらず、伸びている。 |
| | | 観光名所(職員) | 来客数の動き | ・入場者数が前年同月比で、5%近く伸びている。 |
| 変わらない | | 商店街(代表者) | 来客数の動き | ・猛暑の影響が、人出が少ない。 |
| | | 商店街(代表者) | 来客数の動き | ・NHK大河ドラマの影響で、多くの観光客が入ってきている。6月の商店街通行量調査では、昨年比10%以上増加との発表もあった。特に夏休みとなった8月は多かった。 |
| | | 一般小売店[酒](販売担当) | 販売量の動き | ・依然として消費者の財布のひもは固い。ディスカウントストアやスーパーの底値を知っているせい、一般小売店は厳しい。 |
| | | 一般小売店[書籍](営業担当) | 販売量の動き | ・外商の売上は持ち直してきており、前年を上回っている。しかし店売が足を引っ張り、全体の売上は前年を下回っている。 |
| | | 百貨店(営業担当) | それ以外 | ・前年同月比で来客数は増加したが、売上高は若干減少した。商品別では、ファッション関連(特にヤング向け)やブランド商品が健闘し前年を上回ったが、宝飾品および美術品等が苦戦した。 |
| | | 百貨店(営業担当) | 販売量の動き | ・来客数は少し回復してきたが、売上点数・金額面でまだまだ回復に至っていない。 |
| | | 百貨店(販売促進担当) | お客様の様子 | ・例年であれば8月後半より秋物が動いてくるが、今年は猛暑が続き、秋物が動かず来客数・売上高ともに苦戦が続いている。また、客も商品を「見に来る、買物に来る」という動きではなく、「暑いので涼みに来る」という感じの方が多くみられた。 |
| | | スーパー(店長) | お客様の様子 | ・NHK大河ドラマ効果もあって、お盆時期に多くの観光客が見込まれ、売上も増加すると予測していたが、高速道路の料金設定の影響(上限千円が土日のみ適用)で、期待したほどには高知への流入がなかったとみている。 |
| | | 衣料品専門店(副店長) | お客様の様子 | ・本来は秋物の時期であるが、猛暑続きで客が動かない。また、盆明けで、お金の動きが少し悪くなっている。 |
| | | 衣料品専門店(総務担当) | 来客数の動き | ・猛暑の影響もあり、商店街店舗の来客数は平年より減少した。8月の購買客数も前年比で10%程度減少した。 |
| | | 家電量販店(営業担当) | お客様の様子 | ・8月後半から来客数が平年並みまで下落している。テレビに限らず、全体的に大型商品を見る客が減っている。テレビは、2台目、3台目を購入する客が大半であり、購入商品も小型が多い。 |
| | | 一般レストラン(経営者) | 来客数の動き | ・夏休み、お盆で街中に人が寄るにつれ、前年並みの売上は確保された。 |
| | | 観光型旅館(経営者) | 来客数の動き | ・四国はNHK大河ドラマなどの良い条件もあるが、宿泊客が伸びず、昨年並みである。景気が良くならないことも影響している。 |
| | | タクシー運転手 | お客様の様子 | ・高知はNHK大河ドラマの影響もあって、週末等の客入りは通常より多くなっている。しかし、高速道路料金引き下げ等の効果で自家用車の乗り込みが多く、タクシーにとって恩恵は少ない。 |
| | | やや悪くなっている | | 一般小売店[乾物](店員) |

| 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（財務担当） | 単価の動き | ・客数は、なんとか前年を若干下回る程度であるものの、客単価はそれ以上に減少している。競合出店の増加、価格下落商品の増加などが相まって、改善する状況にはない。 |
| | | 乗用車販売店（従業員） | 販売量の動き | ・エコカー購入補助金制度の対象車両について、9月中に登録可能な販売は、ほぼ終了した。 |
| | | タクシー運転手 | 来客数の動き | ・今年の猛暑は、近くでもタクシーに乗る状況と思えるが、実際には乗ってもらえない。景気が悪い証拠であろう。夜も飲みに出る人が少なく、益々悪くなっているように感じられる。 |
| | | ゴルフ場（従業員） | 来客数の動き | ・予約率が落ちてきている。単価も下落している。 |
| | | 競艇場（職員） | 販売量の動き | ・8月の売上は、前月比で22%減少、3か月前比で24%減少、そして前年比では40%減少している。この時期の稼ぎ頭であるお盆レースでさえ、前年比28%減少となっている。 |
| | | 設計事務所（職員） | それ以外 | ・公共事業の縮小は予想以上で、受注額は前年比で2～3割低下している。住宅品質確保促進法で地方の企業は受注しづらい状況が顕在化してきており、夏のボーナスが出ていない同業者も少なくない。家計にコスト意識が高まっており、遊興費や嗜好品を抑えている。昼食の外食が減り、弁当への移行がその一例とみる。 |
| | 悪くなっている | 乗用車販売店（従業員） | 販売量の動き | ・エコカー購入補助金制度の9月打ち切りの影響が明らかに始めている。8月の登録・納車は例年より多いものの、9月以降の登録扱いとなる受注件数が極端に不足している。当業界の景気は確実に悪い方向に向かっている。 |
| | 美容室（経営者） | お客様の様子 | ・猛暑で外出を控えている中高年齢層が多いのか、前年同月比で来客数、客単価共に減少している。 | |
| 企業動向関連 | 良くなっている | - | - | - |
| | やや良くなっている | 繊維工業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・7月、8月と猛暑の影響もあり、一部商品に欠品がでるほど販売は順調である。小売店もおおむね活況である。 |
| | | 木材木製品製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・戸建ての着工数が増えている。また、当社の得意先の状況も非常に良い。 |
| | | 輸送業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・円高や政局不安定など、誰も助けしてくれない状況下で、たくましい人たちが増えた感じがする。それが販売量の増加等に繋がっている。 |
| | 変わらない | 食料品製造業（従業員） | 受注量や販売量の動き | ・良い製品と悪い製品の差がはっきり出ており、受注量は波があるものの、全体的には販売量は増えている。 |
| | | パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者） | 受注価格や販売価格の動き | ・売上の伸びない状況が続いている。得意先からは値下げ要請が強く、値引き幅は増大している。 |
| | | 一般機械器具製造業（経理担当） | 受注価格や販売価格の動き | ・地域の差はあるものの、国内は依然として受注競争が厳しく、価格面での競争が激しい。 |
| | | 電気機械器具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・最近では、電機、製紙、印刷など、従来とは異なる分野からの注文が来るようになった。 |
| | | 建設業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・全体に工事が少なく、受注が全然伸びない。 |
| | | 通信業（営業担当） | それ以外 | ・今年夏の記録的な猛暑の影響で、飲料製造業者からは、販売額が前年7月比でミネラルウォーターは30%、スポーツドリンクは60%増加し、8月も継続していると聞く。また、大型スーパーの経営層からは、晴雨兼用パラソル、帽子が前年比20%増加し、夏物セールの人気が続いていると聞く。一方で、友人達からは、円高・株安で資産がどんどん目減りし、節約をしなければとの暗い話題が多く、景気の先行き不安も強く感じる。 |
| 通信業（部長） | | 受注量や販売量の動き | ・季節的要因もあり受注活動は比較的落ち着いている。量的拡大が望めない中で、引き合いに対する価格面での競合が厳しい。成約案件でも利益拡大につながらない状況である。 | |
| 公認会計士 | 取引先の様子 | ・8月の取引先の決算状況からでは、景気は良くなることも悪くなることも判断できない。前年比で売上、利益面で改善されている状況にはない。 | | |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|------|-----------|----------------|--------------|---|
| | やや悪くなっている | | | |
| | 悪くなっている | 建設業（総務担当） | 受注価格や販売価格の動き | ・中規模工事の入札で、立て続けに落札できなかった。赤字が出ないギリギリの金額では、まず受注できなくなっている。競争相手は、相当に無理をして赤字覚悟の値決めをしてきているものと思われる。 |
| | | 輸送業（支店長） | 取引先の様子 | ・取引先が生産調整を図っており、当社は輸送稼働日数の減少を余儀なくされている。 |
| 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（編集者） | それ以外 | ・雇用・能力開発機構より「基金訓練」事業を受託した。9月より、雇用保険が受給できていない人を対象に、職業訓練校「SPCキャリアアカレッジ」を開講することで（定員60名に対し55名でスタート）、従来の企業の採用支援事業に加え、求職者の就職支援事業も開始できる。 |
| | 変わらない | 職業安定所（職員） | 求職者数の動き | ・新規求職者の減少が7月から続いている。事業主都合による離職者の減少が要因の一つであるが、新規採用も同様に減少している。 |
| | | 民間職業紹介機関（所長） | 採用者数の動き | ・求人企業数が昨年比でかなり低下しており、特に製造業は中途採用を手控える傾向にある。また、食品産業は、うどんブームが下火傾向にあり、土曜日、日曜日の売上が激減している。 |
| | | 学校〔大学〕（就職担当） | 求人数の動き | ・7月の求人増加状況から、秋採用に向けてもう少し増えると予想していたが、8月は思いのほか求人数が伸びず前年同期に比べても減少している。しかし、県内求人に限ると7月比では半減したものの、前年同期比では若干ながら増加している。 |
| | やや悪くなっている | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | 周辺企業の様子 | ・エコカー購入補助金制度に支えられていたカーディーラー関連が不透明になってきた。また、新規開店などもほとんど見受けられない。集客力のある大手ショッピングモールにしても、週末扱いの求人が少ない。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・求人について、一般では7月よりさらに鈍化し、パートは数値こそ上回っているものの、国の緊急雇用対策によるものである。それ以外での求人数は増えていない。 |
| | | 職業安定所（職員） | それ以外 | ・7月の有効求人倍率は0.54倍で、3か月前より、0.01ポイント下回った。 |
| | 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 | 乗用車販売店（管理担当） | 販売量の動き | ・新車販売の駆け込み需要が発生している。中古車販売は下取り車が少なく厳しい状況であり、整備サービスはまずまず安定している。景気が良いというよりは状況が良い。 |
| | やや良くなっている | 一般小売店〔鮮魚〕（店員） | 販売量の動き | ・土用の丑の日の注文が例年よりは入っている。店で焼くという売り方が奏功したようである。客は値段だけに反応しているわけではない。 |
| | | 百貨店（業務担当） | お客様の様子 | ・猛暑の影響で夏物の最終処分が好調である。必要に迫られている需要ではあるが、提案商品の秋冬商品より、展開を夏物にシフトしてきたことが功を奏した。 |
| | | スーパー（店長） | 販売量の動き | ・生鮮食料品以外の住居関連商品の動きが若干戻りつつある。今まで売れなかった物が少しずつ売れてきている状況である。 |
| | | スーパー（経理担当） | 販売量の動き | ・前年の6月後半から大幅な販売額の減少が続いていたが、今年7月、8月で大分改善してきている。ただし、廉価志向と猛暑による消費減退の影響はある。 |
| | | 衣料品専門店（店員） | 販売量の動き | ・暑かったため、夏物衣料のセール品の動きが良かった。 |
| | | 衣料品専門店（総務担当） | お客様の様子 | ・客の様子に、やや明るさがある。 |

| 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 |
|-----------|---------|--|--------|--|
| | | 家電量販店(店員) | 販売量の動き | ・通常お盆過ぎには動きが止まる季節商材のエアコンや扇風機が、この暑さでまだまだ伸長している。冷蔵庫も数字を押し上げている。エコポイント制度の影響で、もともとテレビはある程度動きがあったこともあり、今月はやや良い。 |
| | | 家電量販店(総務担当) | 販売量の動き | ・猛暑によるエアコンと、エコポイント制度対象の薄型テレビが大幅に伸長している。 |
| | | 乗用車販売店(従業員) | 販売量の動き | ・エコカー購入補助金制度の終了間際ということもあり、駆け込みで受注が増えている。しかし、円高の影響は懸念される。 |
| | | 乗用車販売店(販売担当) | 販売量の動き | ・エコカー購入補助金制度が9月までということもあり、今月は過去例をみないような受注があった。特別需要であるが、大きな受注ができた。 |
| | | その他専門店[書籍](店長) | 販売量の動き | ・ゴールデンウィーク明け以降に売上の低迷が始まったが、今月はお盆休みを明けてからも順調に推移しており、来客数も多く、売上量も伸びている。 |
| | | 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) | 来客数の動き | ・前半は厳しい状況が続いていたが、後半は上向いている。 |
| | | 通信会社(企画担当) | 販売量の動き | ・やや季節要因もあるが、販売量が伸びている。 |
| | | 設計事務所(所長) | 販売量の動き | ・耐震診断を含め、公共工事が多く出ている。 |
| | 変わらない | 商店街(代表者) | 来客数の動き | ・案内や売出しのチラシを送ってもなかなか人が集まってこない状況にある。 |
| | | 商店街(代表者) | 来客数の動き | ・猛暑のせいにはしたくないが、前年比で来客数と購買客が減少している。当然、店頭の上は減少している。インターネット販売は順調である。 |
| | | 百貨店(営業担当) | お客様の様子 | ・今月は、暑さの影響で非常に厳しい状況である。ただ、高額品やハイファッション等の動きが前年よりも非常に良くなっている。また、夏物セールは厳しいが、先行して秋物の動きが早くなっており、今後先行きは良くなる。 |
| | | 百貨店(営業担当) | お客様の様子 | ・来客数は前年並みで推移しており、レジ客数は減少、買上単価の微増で売上は前年並みとなっている。しかし、猛暑等の影響で購買意欲が減退しており、バーゲン売上が伸び悩んだ。一方、粗品付きの全店特別招待やギフト商品解体セール等お得感のある催事への関心は高い。必要な商品、お買得な商品に敏感に反応し、慎重な購買姿勢が継続している。 |
| | | 百貨店(営業担当) | 販売量の動き | ・今月に入り、来客数は前年並みまで回復基調であるが、買上率は前年比90%前後で推移し、前月までとほぼ同じ推移である。 |
| | | 百貨店(営業企画担当) | 販売量の動き | ・客は購買意欲はあるものの財布のひもは固い。 |
| | | 百貨店(売場担当) | 販売量の動き | ・今月は、おそらく前年比98%となる。ただし、購買率は前年比で0.9ポイント低下し、1品単価は1ポイント増である。宝飾品や高額品の動きが悪く、UVカットのバラソルや化粧品等の夏物商材はまだ売れている。衣料品は、夏物がやや品切れの感があり、秋物が売れていない。夏物商材がとにかく足りない。 |
| 百貨店(企画) | 販売量の動き | ・今月の売上高は3か月前と同様の前年比増で推移している。来客数は、前年が新型インフルエンザの影響で大幅減であったため、反動で増加している。一方で、今年は猛暑により、秋物の動きが弱いことや夏物商材の不足等の影響で、売上高は前年を変わらない。 | | |
| スーパー(経営者) | 販売量の動き | ・客の様子をみると、まとめ買いがなく、買い控えがある。 | | |
| スーパー(店長) | 販売量の動き | ・食料品は前年比112%と2けた増で推移しているが、衣料品は同82%で推移している。衣料品は夏物衣料が売れない状況であり、年々下降気味である。食料品は青果を中心に前年比120%の見込みである。販売スタイルを変えデスカウント化したことにより、今のところ成功している。 | | |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|----|---------|----------------------------|--------|---|
| | | スーパー（店長） | お客様の様子 | ・消費者の節約志向やデフレ傾向が逆風となっており、なかなか売上が増加しない。ただ猛暑の影響もあり、食品では飲料、衣料品では肌着関係等、一部好調に推移している商品もあるが、全体を押し上げる要因にはなっていない。 |
| | | スーパー（店長） | 来客数の動き | ・食品の中元ギフトの来客数が変化しており、今まで百貨店で購入していた客が、安いスーパーの方にシフトしている。ギフト自体は前年並みの売上を確保したが、その他の食材は今一歩伸びていない。客単価は円高還元セールを実施したため、あまり変わらない。 |
| | | スーパー（店長） | お客様の様子 | ・直近の5～7月は比較的回復基調にあったが、今月は、足踏み状態から少し後退している。中元ギフトや初盆等の客の買い方、実際の数値をみると前年よりかなり下回っている。ただ日々の日用品や食料品等の売上、数量はほぼ前年並みか、前年を上回っている。 |
| | | スーパー（総務担当） | お客様の様子 | ・猛暑の影響により季節商材は伸びているが、それ以外は買い控え傾向が続いている。 |
| | | スーパー（業務担当） | お客様の様子 | ・衣料品は夏物処分品でも値段が高いという客からの声が多くあり、客は安い物に慣れている。また、昨今の猛暑の影響で生鮮食料品が一般的に高値で推移しているが、これに関しては予想よりクレームや改善要望は少なく、むしろこんな状況だから仕方がないという諦め感が強い印象を接客のなかで強く感じる。 |
| | | コンビニ（経営者） | 単価の動き | ・大半の店は来客数が前年を下回っている状態であるが、一部の店では前年を上回る店も最近出てきた。客単価の前年割れが依然続いている。必要な物しか買わない状況が続いている。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | 単価の動き | ・今月は異常気象のため気温が上昇し、アイスや飲料の売上が大幅に増加した。ただその他、主力の弁当等の売上が伸び悩み、全体的には前年をクリアすることができなかった。 |
| | | コンビニ（エリア担当・店長） | 単価の動き | ・目的買い以外のもう1品の買物がなく、客単価も変わらない。 |
| | | 衣料品専門店（店長） | 来客数の動き | ・炎暑により、客の来街者数が激減している。暑さが当分続くので、今後も期待できない。 |
| | | 衣料品専門店（取締役） | お客様の様子 | ・今月は夏物のセールの最終と秋物立ち上がりという非常に難しい時期である。衣料品はこの猛暑で延々とセール品を売り続け、割引率が大きくないと客は満足しなくなっている。それを上手く利用しながら、暑くても着られる秋物衣料を見せてなんとか工夫した。ただ、客の財布のひもは固く、気に入れば買うが、なかなか難しい状況でとなっている。 |
| | | 乗用車販売店（総務担当） | 販売量の動き | ・エコカー購入補助金制度の期限が迫り、以前に増して新車を買って来客する客が増えている。駆け込み需要が販売台数を増加させている。 |
| | | その他専門店【コーヒー豆】（経営者） | 販売量の動き | ・売上は前年比でほぼ横ばい状態となっている。新旧の客の入れ替わりはあるが、客単価及び販売量をみると、前年と変わらない状況である。 |
| | | その他専門店【ガソリンスタンド】（統括） | 販売量の動き | ・例年になく猛暑が継続しており、燃料油の販売数量は前年よりやや増加しているが、カーケア商品の販売は前年並みである。必要な商品の購入は順調だが、付加価値商品の販売は控えめである。 |
| | | その他小売の動向を把握できる者【土産卸売】（従業員） | 来客数の動き | ・3～8月までの半年間の売上は前年比85%程度で終わっている。他社の担当者と話しても同じような状況である。 |
| | | 高級レストラン（専務） | 来客数の動き | ・週末には若干人が出てくるようになったが、本当に安い居酒屋へ客が偏っている。居酒屋は価格競争で利益が出ていない様子が伺える。旅行客はできるだけお金を使わないよう、昼はラーメン、夜は居酒屋という傾向が強まっている。 |
| | | 高級レストラン（支配人） | お客様の様子 | ・来客数はさほど変わらないが、利用金額も比較的低価格な物にシフトしており、高額な物があまり動かない。 |
| | | 高級レストラン（従業員） | 来客数の動き | ・マスターコーヒーを飲む客がものすごく減っている。 |
| | | 一般レストラン（スタッフ） | 単価の動き | ・お昼の客が多く、単価の安い物しか出ない。 |

| 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 |
|-----------|---------|---------------------------------|--------|---|
| | | 旅行代理店(従業員) | 販売量の動き | ・夏休みの予約数は前年並みであるが、ホテルのランクを下げたり、宿泊数を減らしたりしているため、単価が一割以上下がっている。 |
| | | タクシー運転手 | 来客数の動き | ・今月は夏のイベントが市内で多く開催されるが、今年にはイベントに不参加の大手企業が多く見受けられ、今一つ盛り上がりには欠けた。また、終了後の客のタクシー利用が極端に減り、売上は前年比マイナスであった。 |
| | | タクシー運転手 | お客様の様子 | ・今年には非常に暑いため、人はあまり家から出ない。病院に行く客のタクシー利用はあるが、距離が近いので売上はプラスにはならない。夜も熱帯夜であり、夏バテのためか繁華街も芳しくない。 |
| | | 通信会社(管理担当) | それ以外 | ・資金繰りが厳しい状態が続いている。 |
| | | 通信会社(営業担当) | それ以外 | ・世の中の不景気に加え、口蹄疫の影響がまだまだ根強く残っており、景気は非常に悪い状況で推移している。 |
| | | ゴルフ場(従業員) | 来客数の動き | ・前半は、毎年行なわれるイベントの中止により、見込まれたコンペの数も大分減った。またお盆には高速道路料金の引き下げや口蹄疫の発生による家畜移動制限の解除の影響である程度の来客を見込んでいたが、期待外れとなり、思うような来客数につながらなっていない。 |
| | | ゴルフ場(支配人) | 来客数の動き | ・雨天が多い天候が春先から梅雨まで続き、その後は一転して猛暑であるため、客の入りは非常に悪い。この悪い状況がずっと続いている。 |
| | | 美容室(店長) | 来客数の動き | ・3か月前と比べると来客数は多少多くなっているが、特に良くなっているか、悪くなっているかは判断し難い。 |
| | | その他サービスの動向を把握できる者[介護サービス](管理担当) | 来客数の動き | ・今月の利用客数は、前月の利用客数と比較して横ばいである。 |
| | | 住宅販売会社(従業員) | 販売量の動き | ・来客数、契約数共に前年を下回っている。 |
| やや悪くなっている | | 商店街(代表者) | 販売量の動き | ・記録的な猛暑が続き、来客数が減っている。朝と夕方しか来客がおらず、実際の購入にも至らない。 |
| | | 商店街(代表者) | お客様の様子 | ・今月は例年にない猛暑が続き、われわれ商店街では空調設備がないため、近くのお客様、年配の方がなかなか来ない。その分スーパー等は駐車場が広く、冷房も効いており、ゆっくり買物ができるため、客が流れている。スーパーではタイムサービスの商品が多く出ているので、夏の商店街には客が来ない。 |
| | | 商店街(代表者) | 来客数の動き | ・猛暑のためか主力であるおしゃれ着の販売が不振である。商店街の来客数が減少している。 |
| | | 商店街(代表者) | 来客数の動き | ・先月、今月と非常に暑い日が続く、特に高齢者の足が遠のいている。 |
| | | 一般小売店[青果](店長) | お客様の様子 | ・非常事態宣言が解除された後も口蹄疫のマイナスイメージは払しょくされず、厳しい状況となっている。夏場で地元の野菜や果物がなく、気候の影響もあり、商品は少なく、価格が高く、味も悪いという厳しい状況が続いている。 |
| | | 一般小売店[茶](販売・事務) | 販売量の動き | ・真夏日が続き、日本茶の売上は最低である。法事の返礼品が多少あったため、今月は持ち堪えた。 |
| | | 百貨店(売場主任) | それ以外 | ・急激な円高、株安、政局の混迷などのマイナス要因が発生し、消費を取巻く環境が悪くなっている。消費者の動向はやや悪くなっている。 |
| | | 百貨店(営業企画担当) | 単価の動き | ・猛暑、酷暑の影響により、来客数が大幅ダウンしている。さらに客単価の低下トレンドが続き、売上は前年実績を大きく落として推移している。中盤からの価格訴求の告知で一時的に来客数は回復したものの、客の購買意欲は依然低い。 |
| | | スーパー(店長) | 単価の動き | ・以前と比べて、価格に更に敏感になっている。全体に占める特売品の構成比が増え、客を見ていると複数店舗の買い回り傾向が顕著である。 |
| | | スーパー(総務担当) | 来客数の動き | ・来客数の動きに加え、低単価の動きも顕著となり、販売の動きも変化をしていない。 |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 | |
|-------------|-----------|----------------|---|---|--|
| | | スーパー（企画担当） | 販売量の動き | ・円高、株安等の影響で景気回復の見通しは遠く、食品関連の消費動向も依然として低水準で推移している。猛暑による青果物の不作と高騰、水温高による秋刀魚等を始め、魚介類も不漁である。アイスクリームや飲料、デイリー水物関連の売行きは好調であるが、主力生鮮食品をカバーするまでには至っていない。 | |
| | | コンビニ（販売促進担当） | 販売量の動き | ・今月は量販店が前年比103.3%、コンビニが同96.6%、ローカルスーパーが同101.9%とほぼ前年を上回っている。特に、量販店のデリカ部門で販売している280円、290円の価格帯の弁当が非常に良く出ている。コンビニのデリカ部門が前年比97.9%とかなり落ちしており、厳しい状況である。 | |
| | | 衣料品専門店（経営者） | 来客数の動き | ・エネルギーは前年の2割増しぐらい費やしているが、売上はなかなか上がらない。 | |
| | | 住関連専門店（経営者） | 単価の動き | ・少ないながら出ていたプライダルの客が、今月は少ない。買い回り商品を1店舗で見て決める客は少なく、希望に合った商品を探して回り、在庫管理も大変厳しくなっている。 | |
| | | その他飲食〔居酒屋〕（店長） | お客様の様子 | ・焼酎ブームが去ってしまい、厳しい状況である。猛暑に加え降灰によって、繁華街の客はめっきり少なくなった。 | |
| | | 観光型ホテル（スタッフ） | 販売量の動き | ・宴席の問い合わせが極端に減少している。期間限定でビヤホールをオープンしているが、週末に予約が集中し、売上は思ったほど伸びない。 | |
| | | 都市型ホテル（副支配人） | 単価の動き | ・今月は例年の団体客もインターネット予約に変わり、単価が下がっている。 | |
| | | タクシー運転手 | 来客数の動き | ・前半はいろいろなお所でイベントがあったため良かったが、後半はかなり悪い状況であった。全体としてみれば、横ばいである。 | |
| | | 通信会社（総務担当） | お客様の様子 | ・雇用や所得が悪い水準で落ち着いており、住宅投資も低調に推移している。個人消費は一部に持ち直しの動きがみられるものの弱く推移している状況下で、当社では新規契約者数の伸びが鈍化しており、景気は下向きである。 | |
| | | 通信会社（業務担当） | 販売量の動き | ・携帯電話単独の販売はかなり厳しく、パソコンやデジタルフォトフレームとのセット販売などでカバーしているが、全体としては販売台数は前年比で減少している。 | |
| | | 美容室（店長） | 来客数の動き | ・店の周辺にあった企業がほとんど博多駅方面へ移転し、来客数が減った。 | |
| | | 住宅販売会社（従業員） | お客様の様子 | ・土地の売買関係の問い合わせ数は、先月に比べて少ない。また、客の予算が非常に厳しく、成約に至る件数が少なくなっている。 | |
| | | 悪くなっている | 一般小売店〔生花〕（経営者） | 販売量の動き | ・今月は、3か月前の春の時期より売上は毎年ながら落ちている。記録的な猛暑というもあるが、ギフトに花を選ぶ客は少ない。 |
| | | | 衣料品専門店（店長） | 来客数の動き | ・暑さだけのせいでもないが、客の外出がない。レジャーでも金のかからない所への外出は多く、客の財布のひもが固くなっている。 |
| | | | 高級レストラン（経営者） | 来客数の動き | ・今月はお盆があったが、お盆の前後はどちらも動きが鈍かった。お盆前の時期に法事の客の取り込もうとホームページ掲載していたが、動きが良くなかった。 |
| スナック（経営者） | 来客数の動き | | ・先月は若干持ち直したかのようにみえたが、今月は再び落ち込みが激しい。 | | |
| 観光ホテル（総務担当） | 来客数の動き | | ・8月は最も売上が落ちる月だが、前年と比べても来客数が減少している。 | | |
| タクシー運転手 | お客様の様子 | | ・あまりに暑過ぎて県内外の客があまり動かず、夜は週末だけ少し動くという状況である。ここまで厳しい夏は初めてである。 | | |
| テーマパーク（職員） | 来客数の動き | | ・口蹄疫の影響で、年間で高稼働率の夏休み時期に思うように伸びていない。 | | |
| 企業動向関連 | 良くなっている | - | - | - | |
| | やや良くなっている | 農林水産業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・毎日暑い日が続き、ビールの消費が伸びる中、居酒屋、スーパーなども順調に流れている。口蹄疫の影響も、家畜の移動制限が解除され、少しずつ従来の形に戻りつつある。ただし、冷食メーカー向けの需要は相変わらず厳しく、従来の80%程度の動きである。食品業者はかなりの在庫があり、経営の先行き不安の話聞く。 | |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 | |
|-----------|------------|---|----------------|--|---|
| 変わらない | | 建設業（社員） | 競争相手の様子 | ・発注工事が多く、偏りのなく受注できているように見受けられる。来月までは上半期分の発注が続くので、このまま良い状態が続く。受注する業者が偏ると、景気の良い業者と悪い業者の差がはっきりする。 | |
| | | 通信業（職員） | 受注量や販売量の動き | ・情報通信分野のインフラ整備に関する官庁工事を、予定以上に受注する見込みである。 | |
| | | 経営コンサルタント（代表取締役） | 受注量や販売量の動き | ・受注件数や金額が堅調に推移している。 | |
| | | 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 | ・8月は例年、休暇等で営業日数も少なく受注も低調に推移する時期ではあるが、5千万円以上の大口設備案件の引き合いが数本出ており、成約も相次いでい | |
| | | | 繊維工業（営業担当） | 取引先の様子 | ・生産が国内に戻りつつある。中国工場の不安定な報道が多いのも原因のひとつである。 |
| | | | 家具製造業（従業員） | 受注量や販売量の動き | ・今期4～6月までは商業施設の物件量、ホテル等の出店量が共に前年を上回り、受注量も前年比10%程度プラスであったが、前月、今月は急激に受注量が減り始め、2番底のように感じている。 |
| | | | 一般機械器具製造業（経営者） | 受注価格や販売価格の動き | ・引き合い物件では動いているものの、赤字覚悟の見積物件が多い。 |
| | | | 電気機械器具製造業（経営者） | 受注価格や販売価格の動き | ・受注の価格が予想できない。下がる傾向ではあるが、仕事量はなんとか確保できている。来月になってどうのような動きになるのか、非常に心配である。 |
| | | | 電気機械器具製造業（経営者） | 取引先の様子 | ・半導体関連は、予想に反して景気動向は上昇基調となっており、全く夏枯れは感じられない。また日々、精密機械関連も多忙を極めている。 |
| | | | 輸送業（従業員） | 受注量や販売量の動き | ・今年は猛暑のため、飲料や家電製品などの売上が前年に比べてかなり伸びている。一方で、暑さのため食が進まず、食料品の伸びが悪くなっている。売れる物と売れない物とで二極化している状況は、あまり変わらない。 |
| | | | 輸送業（総務） | 受注量や販売量の動き | ・車や家電の販売は、エコポイント制度やエコカー補助金制度の効果で販売台数は伸びているが、運送業にはあまり効果はない。猛暑続きで水物は動いているが、青果物は夏枯れの状態である。まだまだ、景気は悪い。 |
| | | | 輸送業（総務担当） | 取引先の様子 | ・アパレルや園芸用品、建築関係などの荷動きが悪くなっている。 |
| | | | 金融業（調査担当） | 取引先の様子 | ・金利の低下等、景気悪化を示す指標が出ているが、取引先の業績悪化や資金繰りの悪化にまでは至っていない。 |
| | | | 金融業（営業） | 取引先の様子 | ・良くなったとは言えないが、落ち込みもみられない。製造業では、大企業からの中小企業の受注が半年ほど前から漸増し、現在は安定している。 |
| | | | 金融業（得意先担当） | 取引先の様子 | ・取引先のなかには、国内需要の低迷に伴い、海外への進出、ビジネス展開を考える前向きな企業と、一方で廃業も含めた経営破たん陥る企業が見受けられる。企業によって明暗が分かれる状況となっており、総じて、概ね厳しい状況には変わりない。 |
| | | | 新聞社（広告） | 受注量や販売量の動き | ・前年の総選挙関連の広告出稿を除いても、出稿量は対前年を割っており、企業の新聞広告出稿に対する慎重な姿勢は変わっていない。 |
| 経営コンサルタント | 受注量や販売量の動き | ・コンサル関係の仕事は新しいテーマがなく、仕事はあまり増えていない。これからもその傾向である。 | | | |
| やや悪くなっている | | 食料品製造業（経営者） | それ以外 | ・気象状況の影響で原料の入荷が遅れ、製造に影響が出た。 | |
| | | 窯業・土石製品製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・焼物業界は、例年、夏場が特に悪いが、今年は一段と消費が冷え込んでいる。機能性食器は春先に良く出たが、今は動きがなく、量販店や小売店、百貨店等の通常の定番商品も動きが大変悪い。 | |
| | | 金融業（営業担当） | 取引先の様子 | ・年商1億円未満の中小企業の預金高が、減少傾向にある。余資を預金として預ける余裕はなく、むしろ取り崩して運転資金に使うケースが増加している。 | |
| | | 経営コンサルタント（代表取締役） | 受注量や販売量の動き | ・今月は猛暑により、エアコンや車は非常に良く売れたという話を聞く。実際、エアコンはほとんど売り切れている状況を、店頭で目の当たりにした。特殊な要因ではあるが販売の好調な部分は出ている。 | |
| 悪くなっている | | 食料品製造業（経営者） | 取引先の様子 | ・先日、県のフードビジネス商談会に出席したが、パイヤーのほぼ全員が売上の低下を訴えられ、景気の悪さを痛感した。 | |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|----------|-----------|------------------------|------------|--|
| | | 金融業（営業職 渉外係） | それ以外 | ・急激な円高株安の影響で、輸出関連企業の収益悪化が深刻化してきている。 |
| | | 経営コンサルタント | 受注量や販売量の動き | ・販売が思うように伸びず、マイナス成長である。販売数量も、数量の少ない物から売れる傾向にある。 |
| | | その他サービス業〔設計事務所〕（代表取締役） | 競争相手の様子 | ・市町村が委託する調査、計画、設計等の業務は、入札時に最低価格制限がないと、予算の3割から4割で入札するケースがいくつかみられる。発注量が減少し、同業者が赤字覚悟で受注を確保しようとしている。 |
| 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（所長） | 求人数の動き | ・新規求人をみると、前年比は今年3月からすべての月で増加している。また求人倍率も5月以降0.04ポイント上昇しており、若干の雇用失業情勢に明るさを感じられるようになっている。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・有効求人数が2か月連続で前年比2けた増となり、有効求人倍率は前年比で0.06ポイント、前月比で0.03ポイント上昇している。今後も上昇傾向がみられる。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・新規求人数は3,421人で前年比で8.9%増、有効求人数は8,225人で前年比16.5%増である。半導体関連を中心に業績が回復しており、採用意欲が増してきている。 |
| | 変わらない | 人材派遣会社（社員） | 求人数の動き | ・派遣は、新規の依頼件数が伸び悩んでいる。 |
| | | 人材派遣会社（社員） | 求職者数の動き | ・事務は求人数が少なく、倍率が激しいため、なかなか決まらない様子である。中元時期が終わり、求人も落ち着いている時期である。 |
| | | 新聞社〔求人広告〕 | 求人数の動き | ・5～7月は前年並みで推移していたが、今月の求人大型企画は前年に届かなかった。 |
| | | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | 求人数の動き | ・半導体関連等の製造業ではラインの増設もあり、求人数が前年比で増加しているが、サービス業の動きは鈍い。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・新規求人数が4か月連続で前年を上回り、新規求職者数も14か月ぶりに減少に転じた。しかし、求人数の前年からの伸びがここ3か月で鈍化したように感じる。今後、注視していく必要がある。 |
| | | 民間職業紹介機関（支店長） | 求人数の動き | ・一時的な繁忙増員あるいは欠員補充による人材需要はそこそこあるが、新規需要が依然として少ない。 |
| | | 学校〔専門学校〕（就職担当） | 求人数の動き | ・求人は、欠員求人のみである。 |
| | | 学校〔大学〕（就職担当者） | 求人数の動き | ・求人状況は低調なまま推移している。一部に秋採用の求人の動きがあるが、公務員受験等からの進路転向者や留学経験者等を念頭においた調整弁的な動きのようである。また、学生に関心を持っていない企業が継続的に求人活動を行なっている動きも見受けられる。 |
| | やや悪くなっている | 人材派遣会社（社員） | 周辺企業の様子 | ・最近、取引先からの支払条件変更の依頼が相次いだ。資金繰りにひずみが出てきている状態である。各企業が倒産か継続かの判断をさせられているような状況にある。 |
| | | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | 周辺企業の様子 | ・急激な円高で、製造業関連の多い北九州地区では今後厳しさが増す。 |
| | 悪くなっている | 民間職業紹介機関（社員） | 求人数の動き | ・派遣需要は戻っていない。キャンペーンや販促等で単発案件の依頼は増えているが、回復の兆しとなるほどではない。 |

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 | その他のサービス〔レンタカー〕（営業担当） | 来客数の動き | ・先月から今月にかけてインターハイが沖縄で開催されたため、大会関係者、選手団、応援団のレンタカー利用があり、貸出件数が前年同期比120%と好調に推移している。 |
| | やや良くなっている | 家電量販店（総務担当） | 来客数の動き | ・地元高校の全国高校野球大会優勝が消費を刺激しているようである。 |
| | | その他専門店〔書籍〕（店長） | 来客数の動き | ・売上、来客数ともに前年同月と比べると5～8%落ちているが、ここ3か月以内で比べると客単価、客数共に上昇傾向にある。 |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|-----------|-----------------|-----------------------|---|--|
| | | 観光型ホテル (マーケティング担当) | 販売量の動き | ・稼働率が前年を徐々に上回っている。考えられる要因としては、当ホテルはインターハイ関係の客を受け入れていないものの、沖縄県自体の入域観光客数が好調なことや、台風が発生が無く順調な入込状況を保っていることが挙げられる。 |
| | | 旅行代理店(代表取締役) | 販売量の動き | ・夏場のスポーツイベントや秋の旅行需要も多く、当社も競合他社も景気は良くなっている。 |
| | | 通信会社(店長) | 販売量の動き | ・通常の音声端末に関しては飽和状態であり、新規の開拓は難しくなってきたが、スマートフォン需要の増加が販売数にも現れてきている。 |
| | 変わらない | 百貨店(営業担当) | 販売量の動き | ・今月は全館売上高の前年比が3か月前よりも3%程度落ち込んでいる。部門別の動向に好不調の波があることや、全国高校野球大会での県代表校の快進撃による試合日の来客数激減などの影響が大きく、景況感の判断が難しい月である。中元ギフトの動向は売上高で前年比100%の着地である。 |
| | | | スーパー(販売企画担当) | 単価の動き |
| | | コンビニ(経営者) | お客様の様子 | ・客は、安い商品に目が行っており、安い商品を求めることが多い。また、前年と比較して売上も落ちている。 |
| | | コンビニ(経営者) | 来客数の動き | ・インターハイ関係の客はいるものの、それを除けば観光客は以前ほど来店していない。 |
| | | コンビニ(エリア担当) | 単価の動き | ・客単価はほぼ前年並みであり、来客数の増減が売上を左右している。客の購買意欲が固定された証拠であり、この傾向は今後も続く。 |
| | | 観光名所(職員) | 来客数の動き | ・施設利用者数が前年並みである。3か月前の5月も大体前年同月並みであることから、沖縄観光は利用者に関しては下げ止まりの状況にある。売上は、前年比で少々減少し、厳しい状況である。来園者は家族連れが中心である。 |
| | | ゴルフ場(経営者) | 来客数の動き | ・増加する傾向は全く見えない。 |
| やや悪くなっている | 衣料品専門店(経営者) | 来客数の動き | ・最近、本島中部に新しいショッピングモールがオープンした。その影響か、那覇市の通りに構えている当店では特に県内の来客数が大きく減った感がある。本店周辺一帯はしばらくの間、県内の客が流れてこない恐れもある。しかし、県外からの客は今までどおりだと期待できる。 | |
| | その他飲食[居酒屋](経営者) | 来客数の動き | ・8月は12月に次いで来客数が取れる時期であるが、例年の90%台で推移している。市役所の移転やショッピング、飲食のトレンド地域の移行等により地域が空洞化しているのと、例年ほど観光客の予約が取れていない。 | |
| 悪くなっている | 衣料品専門店(経営者) | 来客数の動き | ・買上客数が、今月を含めてここ数か月減少している。客の買い控えがあると推測される。ただし、1点単価、客単価共に前年と変わらない。 | |
| | その他専門店[楽器](経営者) | 販売量の動き | ・インターハイが開催されているので、来客数は増えているが、土産や購買にはまいち結び付かない。同業者の増加や売上の低迷で、輸入品など外国製品などの価格競争が一部出ている。これからも売上の減少と価格競争で厳しい状況が続く。 | |
| 企業動向関連 | 良くなっている | - | - | - |
| | やや良くなっている | 通信業(営業担当) | 受注量や販売量の動き | ・受注案件等の話が増えている。 |
| | 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 | ・民間工事は、貸家や個人住宅工事が減少している。公共工事は学校関係の改築工事等が継続しており、やや増加している。 |
| | | 輸送業(営業担当) | 受注量や販売量の動き | ・主に扱っている食材・建築・家電・家具の取扱量に大きな変動は無い。 |
| | | 輸送業(代表者) | 受注量や販売量の動き | ・特に宮古地区は季節的な落ち込みも例年に比べ少なく、先々の物件の話もあり活況が感じられる。良い状況が続いている。 |
| | | 会計事務所(所長) | 取引先の様子 | ・サービス業は全体的にインターハイの特需があり、観光業を中心ににぎわっている感はある。 |
| やや悪くなっている | | | | |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|----------|-----------|--|------------------|--|
| | 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 | 人材派遣会社 (経営者) 求人情報誌製作 会社(営業担 当) | 求人数の動き 求人数の動き | ・既存のユーザーからの追加依頼が複数あり、新規でもコールセンター、医療関係を中心に受注がある。 ・今までは求人企業との金額面での交渉が多かったが、金額よりも内容重視になってきている。少しコストが高くても良い人材を採用したいという考え方に変わってきている。 |
| | 変わらない | | | |
| | やや悪くなっている | - | - | - |
| | 悪くなっている | - | - | - |