

## 景気判断理由集

- I．景気の現状に対する判断理由
- II．景気の先行きに対する判断理由

## Ⅰ. 景気の現状に対する判断理由

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

### 1. 北海道

( - : 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	景気の現状に対する判断理由
家計 動向 関連	良くなっている	百貨店(売場主任)	・夏物衣料の動きが良く、ミセスブランドの売行きが好調である。
	やや良くなっている	一般小売店〔土産〕(店員)	・客単価が200円から500円程度上昇している。
		衣料品専門店(店長)	・来客数が2ケタ台で伸びている。
		乗用車販売店(従業員)	・新型車発表の影響もあり、来客数が増加している。
		住関連専門店(統括)	・売上が回復しつつあり、2ケタ台だったマイナス幅が1ケタ台となっている。
		一般レストラン(スタッフ)	・来客数が増加しており、客単価も上昇している。
		通信会社(企画担当)	・よさこい、札幌ドームオープン、ボーナスシーズンなどで取引先の景気が上向いている。
	変わらない	商店街(代表者)	・地元信用組合の破たんにより、周りの雰囲気は暗くなっているが、具体的な変化はみられない。
		商店街(代表者)	・イベントを企画したが、客の財布のひもが固く、期待した売上を確保できていない。
		商店街(代表者)	・季節商品に良い動きが感じられたが、景気が向上している実感はない。
		商店街(代表者)	・消費の盛り上がりを持続されず、良い時と悪い時の差が激しい。天気が客の購買意欲に影響し、売上が安定しない。
		百貨店(売場主任)	・地域の基幹産業である漁業や水産加工業で厳しい状況が続いていることもあり、婦人服関連が振るわず大苦戦である。新規の大型催事で食品部門の売上が2ケタの増加を示し、店全体では変化はない。
		百貨店(販売促進担当)	・来客数、売上は増加しているが、実感としては変わらない。
		スーパー(店長)	・今月の半ばから来客数が回復し、需要は伸びているが、商品単価、客単価は低迷しており、全体として変わらない。
		スーパー(店長)	・来客数は増加しているが、低温や低価格志向などにより、衣料、雑貨関連の売上が伸びていない。
		スーパー(店長)	・天気の良し悪しや、競合店の動きによって、日々の売上が大きくぶれる傾向にあるが、全体としてみると変わらない。
		衣料品専門店(店員)	・ブライダルシーズンのためスーツ関連が多少動き、売上も増加すると期待したが、カジュアル物の動きが悪く、単価も低い状況である。また、ネクタイ、シャツのみしか買わない客もいるので、予想以上の売上には達していない。
		住関連専門店(営業担当)	・カジュアル衣料専門店の出店によりデフレ傾向が強まり、価格競争と客の取り合いが厳しくなっている。
		高級レストラン(スタッフ)	・来客数は増加傾向にあるが、客単価の低下がみられる。また、市内全体をみても明るさがない。
		高級レストラン(スタッフ)	・通常より安いディナーがヒットして来客数は増加しているが、売上は今一つであり、ランチ、ディナーともに例年並みの売上である。並大抵のことでは経費をかけても現状維持できない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
		その他飲食〔酒卸〕 (店長)	・よさこい、神宮祭といった人が集まる状況があったし、天気も良かったので手軽に飲めるビールは好調であったが、ウイスキーなどの高級品が売れないため、全体としてはあまり変わらない。
		観光型ホテル(経営者)	・有珠山が噴火した昨年より観光客は増加しているが、街全体の消費や売上は去年と比べても大きな変化がない。
		観光型ホテル(スタッフ)	・予約客数は昨年を上回っているが、単価の低下が続いている。
		タクシー運転手	・今月はイベントがあり、街に人は出ているが、乗客数は増加していない。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	・客単価が上昇しておらず、売上が増加してない。
		スーパー(企画担当)	・一点単価の低価格傾向には歯止めがかかりつつあるが、買上点数が増加しておらず、売上の苦戦が続いている。
		スーパー(企画担当)	・客が低価格の商品の購買にシフトしており、一品単価が4月から更に低下傾向にあり、売上が伸びていない。
		家電量販店(店長)	・家電リサイクル法施行前の駆け込み需要の反動が尾を引いており、買い換え需要が遅れている。
		乗用車販売店(従業員)	・来客数が大幅に減少している。また、低価格の車種しか売れない。
		乗用車販売店(従業員)	・高価格車種が依然として低迷している等、地域全体での売上が落ち込んでいる。
		一般レストラン(スタッフ)	・土、日、祝日のディナータイムの来客数が減少している。
		旅行代理店(従業員)	・今月の来客数はここ3年間で最低である。個人、団体ともに旅行に向けた動きが止まっている。
		タクシー運転手	・ホステスが、雨が降らない限り歩いて家に帰るようになってきている。
		タクシー運転手	・よさこい、札幌ドームの開業、神宮祭等で人の流れは多いが、各地区でのタクシーの利用割合が非常に悪い。
		美容室(経営者)	・旭川の金融機関が破たんしてから、全体的に消費が停滞している雰囲気が客から感じられる。
		設計事務所(所長)	・例年、この時期には、客からの引き合いや相談があるものだが、今月はそのような話が一切ない。
	悪くなっている	百貨店(売場主任)	・紳士、婦人ともに高額商品が動いていない。ボーナスが減少しているためか、来客数も減少している。
		コンビニ(エリア担当)	・客が低価格の商品を購入する傾向が強まっており、買上点数も減少している。
		コンビニ(エリア担当)	・天候が悪く気温が低いいため、夏場商品のビール、清涼飲料水、アイスクリームの売上が例年のように増加していない。
		家電量販店(店長)	・家電リサイクル法施行前の駆け込み需要の反動等により、来客数が減少している。
スナック(経営者)		・地元金融機関の破たんのため、飲食店の状況が以前にも増して冷え込んでいる。また、観光客の来店も少ない。	
住宅販売会社(営業担当)		・3か月前に比べて住宅展示場の来客数が大幅に減少している。	
企業動向関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	通信業(営業担当)	・案件が非常に多くなってきている。
	変わらない	通信業(営業担当)	・投資に関連する案件の決定が停滞している。
		その他サービス業〔建設機械リース〕(営業担当)	・粗利率の低下が続いている。
		その他サービス業〔建設機械リース〕(従業員)	・依然として設備投資意欲が低い状態が続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
	やや悪くなっている	その他企業〔コンベンション担当〕(従業員)	・宴会、集会の状況は、消費単価の低下により売上はやや減少しているが、件数は例年並みである。
		食料品製造業(経営者)	・家計の収入減少が消費に影響を与えているとみられ、荷動きが極端に悪い。
		食料品製造業(団体役員)	・中小の水産加工業者では 受注量の減少や単価の低下で明るさが感じられない。また、金融機関の貸し渋り等による倒産や、転廃業の発生件数も増加している。
		家具製造業(経営者)	・百貨店向けの売上が減少している。
		輸送業(支店長)	・鋼材、木材、素材業界で在庫調整の動きが出てきている。その影響もあり、荷動きが更に低下している。
		広告代理店(従業員)	・業績が悪化したため広告を全面的に取りやめる企業が出てきている。
		司法書士	・不動産取引や新築の着工が大幅に遅れている。
雇用 関連	悪くなっている	-	-
	良くなっている	-	-
	やや良くなっている		
	変わらない	人材派遣会社(社員)	・どの業界の取引先についても、新たに売上が拡大するめどが立っている会社が見当たらず、雇用が増加しない。
		人材派遣会社(社員)	・取引先の会社で、ボーナスの減少、無支給の状況がまだみられ、雇用調整が行われている。
		求人情報誌製作会社(編集者)	・求人数が前年比 10%前後の伸びであるが、3か月前と比べると強く伸びているとは言えない。
		新聞社〔求人広告〕(担当者)	・地元水産業者の倒産や、公共事業の減少の不安がある。
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社(編集者)	・正社員の求人が増加しておらず、アルバイトについても伸び率が低下してきている。
		求人情報誌製作会社(編集者)	・業種に関係なく正社員の求人数は減少しており、パート、アルバイトについては、横ばいか若干減少の状況である。
		職業安定所(職員)	・新規求人数の増加幅が 20%台から 10%台へと低下している。特に卸売、小売、飲食業で増加幅が 0.4%と低い。
		職業安定所(職員)	・新規求人数は増加しているが、パートの割合が増加しており雇用保険の被保険者数は減少が続いている。
悪くなっている	-	-	

## 2. 東北

( - : 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	景気の現状に対する判断理由
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〔スポーツ用品〕(総務担当)	・客単価の低下傾向に変わりはないが、夏物の需要が増加している。
		衣料品専門店(従業員)	・買上点数が若干増加している。
		タクシー運転手	・土曜日と日曜日の利用客は依然として少ないが、平日は利用客数が増加している。
		設計事務所(経営者)	・3か月前と比べて仕事が多く忙しい。
		住宅販売会社(従業員)	・受注量や契約数が増加している。 ・客と話をすると、消費マインドが高まっているように感じる。
	変わらない	一般小売店〔茶〕(経営者)	・雨の影響で来客数が減少気味であり、3か月前とあまり変わらない。
		一般小売店〔カメラ〕(店長)	・デジタルカメラ等の販売は好調だが、現像やプリントの数があまり増えていない。
		百貨店(売場主任)	・特別招待会では売上が増加したものの、その後は来客数も客単価も大幅に減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由	
		百貨店(売場担当)	・セールを行っても単価が低く、売上増につながらない。	
		百貨店(広報担当)	・久しぶりに客単価が前年を上回ったものの、来客数、買上客数が減少しており、消費の2極分化の影響で判断が難しくなっている。	
		スーパー(店長)	・来客数は前年並みで、客単価、一品単価がともに対前年比を下回っている。	
		スーパー(店員)	・来客数が伸びない。 ・一品単価の低下、買上点数の減少が続いている。	
		スーパー(企画担当)	・雨が多く、自転車や徒歩の来店客が減少している。 ・競合店との低価格競争が激化している。 ・スーパーやコンビニの閉店が多くなっている。	
		スーパー(総務担当)	・来客数は対前年比0.7%増加しているものの、一品単価及び客単価の低下が続いている。	
		衣料品専門店(経営者)	・来客数は増加しているものの、客単価の低下傾向が継続している。	
		乗用車販売店(経営者)	・5、6月は需要期であるが、今年は販売台数が期待したほど伸びていない。	
		住関連専門店(経営者)	・催事等に対する反応は良くなっており、高額商品が売れ始めているものの、全体としては変わらない。	
		その他専門店[酒](経営者)	・酒の販売数、客単価ともに変化はない。	
		その他専門店[酒](総務担当)	・依然として低価格傾向が続いている。	
		高級レストラン(支配人)	・来客数、売上ともに停滞したままである。	
		高級レストラン(支配人)	・客単価が低下しているため、催事を切れ目なく継続し来客数の増加を図り、やっと前年度の売上を維持している。	
		一般レストラン(経営者)	・来客数は前年を上回っているが、客単価が依然として低い。	
		都市型ホテル(経営者)	・株主総会や組合などの総会で例年通り忙しかったが、パーティや婚礼関係の単価が低く、また一組あたりの人数も減少傾向にあり、売上増にはつながらない。	
		都市型ホテル(スタッフ)	・消費単価の下落に歯止めがかからず、来客数も横ばいである。 ・百貨店に出店している惣菜部門は、3か月前より売上が減少している。	
		観光名所(職員)	・来客数はほぼ前年並みだが、客単価が低下している。	
		遊園地(経営者)	・団体客は前年並みである。	
		テーマパーク(職員)	・予約数や来客数が前年並みである。	
		競馬場(職員)	・売上や来場者数が停滞している。	
		競艇場(職員)	・来場者数、購買額ともに大きな変化はない。	
		やや悪くなっている	商店街(代表者)	・客の財布のひもが、ますます堅くなっている。
			一般小売店[書籍](経営者)	・売上全体に占める構成比の高い雑誌の売上が減少している。
			百貨店(売場主任)	・夏物衣料の動きが悪い。
			スーパー(店長)	・一品価格が低下しているのに、買上点数が伸びない。
			スーパー(店長)	・客単価、一品単価ともに上昇しない。 ・気候が悪く購買動機につながらない。
			衣料品専門店(店長)	・セールを行っても、利幅の小さい商品のみが売れ売上の増加につながらない。
衣料品専門店(店長)	・価格の安さに飛びつかず、じっくり吟味する客が増えている。			
家電量販店(店長)	・高額商品の購入に躊躇する客が増えている。			
乗用車販売店(営業担当)	・サービス部門の売上は堅調であるが、車の買い替え時期を延長する客が多くなっており厳しい。			
乗用車販売店(企画担当)	・新型車の発表の影響で、来客数が3か月前の10倍近くまで増加したが、実際の売上にはつながらない。			

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
		乗用車販売店（経営者）	・サービス部門は前年度並みを維持し、中古車の販売は計画を達成しているものの、新車の販売が低迷し厳しい。
		住関連専門店（経営者）	・依然として来客数が少なく、何度も下見に来てから買う慎重な客が多くなっている。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経理担当）	・市内にセルフＳＳができた影響で、ガソリンの価格競争が厳しさを増している。
		一般レストラン（スタッフ）	・５月以降、売上が徐々に減少している。
		観光型ホテル（経営者）	・来客数が例年に比べ極端に減少している。
		都市型ホテル（スタッフ）	・結婚披露宴が多く売上が増加したが、一般の宴会件数が４月から減少しており厳しい。
		タクシー運転手	・客の乗り控え傾向が目立つ。
		タクシー運転手	・遠距離の乗客が減少し、タクシーチケットの利用も少なくなっている。
		美容室（経営者）	・客の来店サイクルが長くなっている。
		美容室（店員）	・天候が悪いので客の出足が悪い。
		住宅販売会社（従業員）	・来客数が減少している。 ・客によると他社では200～300万円値引きをしている。 ・これまで高額物件を買っていた客層が、低額物件を買うようになっている。
		悪くなっている	一般小売店〔雑貨〕（企画担当）
	一般小売店〔医薬品〕（経営者）		・ボーナスの時期であるにもかかわらず、買上単価の低下が続いている。
	百貨店（売場主任）		・特別ご優待セールなどを行うと、来客数は増加するが、売上に繋がらない。
	スーパー（経営者）		・夏場のギフト商品の売行きが低迷している。
	コンビニ（エリア担当）		・客単価が低下し、売上が落ち込んでいる。
	衣料品専門店（経営者）		・夏物衣料は単価が低く、また買上点数が減少しているので売上が悪くなっている。
	その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）		・仕入れコストが毎月上昇し続けているが、販売価格にマージンを転嫁することができない。
	一般レストラン（経営者）		・事業所の縮小のため企業が郊外に移転している影響で、市の中心部で飲食する客が、団体、個人とも減っている。
		一般レストラン（経営者）	・客単価が低下しており、また貸切りのイベントも少なく売上が大幅に減少している。
スナック（経営者）		・来客数が極端に減少している。 ・地位の高い客をみると、振り込み人名義が会社名義より個人名義が多くなっている。 ・部下を連れ立って来る客が減少している。	
通信会社（営業担当）		・ブロードバンド等の新しい通信分野でも価格破壊が始まっている。	
企業動向関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている		
	変わらない	食料品製造業（経営者）	・景気の悪さに慣れてしまったようで、大きな変動はない。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・特に変化はないが、新たに展開中の事業に関しては売上が伸びている。
		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	・売上が低調のまま、横ばい状態が続いている。
建設業（従業員）	・公共工事は減っているが、低金利や建設費低下の影響で、民間の建設設備投資意欲が根強い。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由	
		輸送業（従業員）	・天候不順や梅雨入りの影響で、貨物量が伸び悩んでいる。	
		通信業（企画担当）	・国や県レベルでのIT推進の補助金等の影響で、IT業界においては投資意欲が出てきているものの、実質的な投資には結び付いていない。	
		金融業（融資担当）	・依然として企業倒産が後を絶たず、悪いまま推移している。	
		広告代理店（従業員）	・受注のペースに変化はない。	
	やや悪くなっている	食料品製造業（経営者）	・スーパーからの需要のある定番アイテムは3、4品あるものの、特売用の低価格商品が動くだけで、その他の定番品については売行きが良くない。	
		食料品製造業（経営者）	・注文が全くない。	
		食料品製造業（経営者）	・直営店での来客数が増加しているにもかかわらず、客単価が低下しており、売上が増加しない。	
		木材木製品製造業（総務担当）	・木材の供給過剰感が出ており、価格のダンピングが始まっている。	
		電気機械器具製造業（営業担当）	・悪い状態が現在も続いている。	
		電気機械器具製造業（企画担当）	・長期休暇や季節休暇を実施している取引先の部品メーカーがある。	
		通信業（営業担当）	・携帯電話販売店への来客数は増加しているものの、多くは節約のためサービスを変更するための客である。	
		金融業（営業担当）	・これまで不況の余波をあまり受けなかった業種において減速傾向が出てきている。	
		経営コンサルタント	・大企業による中小企業分野への進出が多くなっている。	
		コピーサービス業（総務担当）	・これまでのように大きな買物や設備投資をする客が少なくなっている。	
		悪くなっている	繊維工業（営業担当）	・個人消費が低迷している中において、繊維製品の輸入量が増加しているため、売上利益が大幅に減少している。
	一般機械器具製造業（経理担当）		・6月から携帯電話の欧米向けの輸出生産がなくなり、需要が急激に落ち込んでいる。 ・アメリカの景気は弱い状態となっており、自動車部品の輸出が減少している。	
	電気機械器具製造業（経営者）		・OA関連の生産部門は、ほとんど中国市場に移管されており、国内で生き残るためには、コスト削減が大きな課題である。	
	雇用関連	良くなっている	-	-
		やや良くなっている	-	-
変わらない		人材派遣会社（社員）	・繁忙や売上増に伴う注文ではなく、人員削減による派遣需要にとどまっている。	
		人材派遣会社（社員）	・メーカー系の需要が依然として少ない。	
		人材派遣会社（社員）	・客先の反応は鈍いが、参議院選挙関係で若干反応がある。	
		職業安定所（職員）	・製造業を中心に事業主都合の離職者が多くなっている。 ・新規求人数が減少傾向を示し始めているが全体では変わらない。	
やや悪くなっている		人材派遣会社（社員）	・長期の契約から短期の契約に変わってきている。 ・半導体関連の製造業からの注文が完全に止まっている。	
		新聞社 [ 求人広告 ]（担当者）	・流通関係を中心に、求人広告の申込がほとんどの業種で落ち込んでいる。	
		新聞社 [ 求人広告 ]（担当者）	・求人広告の申込が6月から前年割れとなっている。	
		職業安定所（職員）	・順調に回復してきた求人の伸びが減速し始めている。 ・事業主都合を理由とした離職者が増加しつつある。	
		職業安定所（職員）	・臨時やパートの求人が増加しているが、正規職員の求人が減少している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
		職業安定所（職員）	・4月から6月にかけて、人員整理や希望退職者の募集を行う企業が多くなっている。
	悪くなっている	職業安定所（職員）	・求職者数が高水準のまま推移しているのに、求人数が減少している。
		職業安定所（職員）	・建設業からの求人数が6か月連続して減少しており、また、倒産解雇事業所の発生の影響で求職者が増加している。

### 3. 北関東

( - : 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	景気の現状に対する判断理由
家計動向 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	百貨店（企画担当）	・紳士服の売上が持ち直している。 ・中元ギフトではかなり手応えがある。
		住宅販売会社（経営者）	・分譲地に関する問い合わせ、成約状況がやや良くなっている。 ・一部の業種からの出店依頼が増加している。
	変わらない	一般小売店〔精肉〕（経営者）	・旅行シーズンに入り、消費者は観光地でお金を使うために地元での消費を控えている。
		百貨店（販売促進担当）	・父の日ギフトでは甚平、ポロシャツが好評で、前年並みの売上を確保している。 ・中元ギフトは法人、個人ともに低迷している。
		スーパー（統括）	・来客数は、この3、4か月で平均105%と最も増加している。 ・客は消費に対して慎重で、必要な物しか購入しないため、客単価、買上1点単価はともに低下している。
		コンビニ（店長）	・4月より、近隣のミニスーパーが深夜零時まで営業時間を延長し、影響を受けている。 ・6月後半には、大型キャンペーンにより売上は上向きとなり、3か月前並みの成績となっている。
		乗用車販売店（従業員）	・新型車が発売されたが、来客数、成約台数とも期待値以下であり、客は購入にかなり慎重になっている。
		高級レストラン（店長）	・客の話から、先行き不安により、必要外の出費を極力避けている。
		通信会社（社員）	・ボーナス時期であるが、携帯電話の新規販売数はあまり伸びていない。
		設計事務所（所長）	・発注件数も減少し、忙しさもなくなりつつある。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	・郊外店に客が集中し、中心街では人通りが途絶え、死んだ街のようである。売上もなかなか増加しない。
		商店街（代表者）	・学校用の登山用品については、客は兄弟からのお下がりや先輩から借りて済ますことが多く、販売が振るわない。
		衣料品専門店（販売担当）	・客は見るだけで買物はしない。通行人にも、買物袋を持っている人は本当に少ない。
		乗用車販売店（営業担当）	・維持費のかからない車へ乗り換えたいという相談が増加している。
		ゴルフ場（支配人）	・6月の来場者数は前年より増加しているが、メンバーの来場回数の業種格差は顕著に拡大している。
		美容室（経営者）	・来客数の多い店と少ない店の格差が広がってきている。 ・例年、夏休みに向けて忙しくなっていく時期であるが、今年はまだである。
		住宅販売会社（経営者）	・先行き不安により、客が契約を先延ばし、以前であれば1、2か月で契約に至っていたが、3、4か月かかっている。
	悪くなっている	スナック（経営者）	・来客数は減少している。例年であれば、6月には歓送迎会の予約が入るが、今年は全くない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊、宴会、レストラン、婚礼の予約が減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
企業 動向 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	輸送業（営業担当）	・夏場に向け、配送量が増加してきており、少しは良くなる。
	変わらない	一般機械器具製造業（経営者）	・新規受注品が当初計画通りの生産数量に達し、従来品の在庫調整が終了に近づいている。
	やや悪くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	・受注量が減少し、受注価格は下落している。
		建設業（経営者）	・官民ともに仕事が更に減少し、利益も減少傾向にある。
	新聞販売店〔広告〕（総務担当）	・チラシの出稿量が3か月連続で前年を下回っており、6月は前年比で10数%落ち込んでいる。	
	悪くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	・今年に入り、業況は毎月に悪くなってきており、同業者にも週3日程度しか仕事がなく、残りの日は休みの会社もある。
輸送用機械器具製造業（総務担当）		・売上は3か月前と比べて20%、対前年度比でも5、6%ダウンしている。	
雇用 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	-	-
	変わらない	求人情報誌制作会社（経営者）	・受注予定に変化がない。
		職業安定所（職員）	・依然として有効求職者が多い。製造業の求人が増加せず、低い水準で推移している。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（経営者）	・派遣需要が低調になってきている。需要のけん引役であった携帯電話事業も落ち着いてきている。
		職業安定所（職員）	・新規有効求人数が減少し、新規有効求職者が増加している。減少傾向にあった受給者実人員が、わずかに増えている。 ・窓口に来所する事業者から、受注量や仕事量が減少しているという話をよく耳にする。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	・数社の人事担当者によれば、当面の採用は正社員ではなく、パート、派遣社員等で対応しているとのことである。
悪くなっている	-	-	

#### 4. 南関東

( - : 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	景気の現状に対する判断理由
家計 動向 関連	良くなっている	住宅販売会社（経営者）	・契約数が3か月前のほぼ2倍になっている。5月、6月の客の出は非常に良い。
	やや良くなっている	百貨店（企画担当）	・6月後半に気温が上昇し、セール待ちの買い控えの時期にもかかわらず、来客数が増え、婦人服を中心に夏物衣料の売上が増加している。
		百貨店（企画担当）	・来客数が引き続き増加傾向にある。 ・中元ギフト関連も、比較的順調に推移している。
		百貨店（営業担当）	・婦人服、服飾雑貨、化粧品等の婦人関連が好調であり、特にベターゾーンの商品が好調に推移している。 ・紳士服洋品、子供服関連に加え貴金属、美術品等の高級雑貨の売上が上向いている。
	スーパー（経営者）	・3か月前に比べて、売上が多少良くなっている。	
	スーパー（店長）	・来客数は96～98%であるが、客単価が102.5%と回復している。食料品の惣菜関係、婦人衣料のヤング関係が、非常に活発に動いている。	
	衣料品専門店（販売担当）	・購買力が少し出てきた感がある。 ・安価な品物を2枚位ずつ買っていき客が増加している。 ・普段着については、百貨店ではなく、当店のような小規模店舗で吟味して購入する傾向がみられる。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
		住宅販売会社（従業員）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ゴールデンウィーク時のキャンペーン来場者が契約するようになってきているため、契約数が増加している。</li> <li>・新築や建て替え住宅の注文建築に比べて、分譲住宅が好調である。</li> </ul>
	変わらない	一般小売店〔靴・履物〕(店長)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・客単価がほぼ安定し、売上は依然として変わらない。</li> </ul>
		一般小売店〔衣料・雑貨〕(経営者)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・商店街で実施した地場野菜の安売りイベントの効果により商品は売れたが、正規価格品の売上にはつながっていない。購買意欲が今一つ足りない。</li> </ul>
		百貨店(副店長)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・来客数に変化はないが、客の低価格志向は根強く、安物買いが更に強くなってきている。</li> </ul>
		百貨店(企画担当)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・食品や婦人雑貨の好調により、来客数は前年並みであるが、ファッションは依然として不振が続いている。</li> </ul>
		百貨店(企画担当)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・婦人服、婦人雑貨などで一部好調な商品があるが、まだ本格的に良くなっている状況ではない。</li> </ul>
		百貨店(販売促進担当)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・客単価の低下傾向が依然として続く一方で、来客数はかなり増加しており、客単価の低下をカバーしている。</li> <li>・食料品や身の回り品は好調である。</li> <li>・衣料品関係もやや良くなりつつあるが、安定していない。</li> </ul>
		スーパー(店長)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・生鮮食料品の売上は多少伸びているが、雑貨衣料は多少悪くなっている。</li> </ul>
		スーパー(統括)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・来客数は変わらないが、前年に比べて客単価が低下している。</li> </ul>
		コンビニ(店長)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・来客数は増加傾向にあるが、客単価が低下している。</li> </ul>
		衣料品専門店(店長)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・買上点数は3か月前の水準を維持しているが、客単価の低下傾向が進んでいる。</li> </ul>
		乗用車販売店(経営者)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・車の整備では順調に仕事が入っているが、販売は伸び悩んでいる。</li> </ul>
		乗用車販売店(総務担当)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・新車発売効果により、イベント来場者数は10%増加し、受注台数も5%増えている。</li> <li>・中古車については、来場者は20.9%増加しているが、受注は月間で7.8%減となっており、全体では3か月前と変わらない。</li> </ul>
		乗用車販売店(営業担当)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ボーナス商戦もあり、来客数の増加、それに伴う契約数の増加がみられる。</li> </ul>
		その他専門店〔眼鏡〕(店員)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・来客数がやや上向きであるものの、催事等セールによる購入が多く、買上単価は依然として低調である。</li> </ul>
		高級レストラン(支配人)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・売上目標には達するが、目標自体が昨年、一昨年と比べ小さくなっている。</li> </ul>
		旅行代理店(従業員)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・定期的な休暇には国内の宿泊の固定需要があるが、それ以上の伸びはない。</li> </ul>
	通信会社(営業担当)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ケーブルテレビの放送及びケーブルインターネットの加入は、やや軟調に推移している。</li> </ul>	
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・店の前を通る客の人数が若干減少している。</li> <li>・購入の判断が非常に慎重になっている。</li> <li>・買上単価が低下している。</li> </ul>
		商店街(代表者)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・商店街でシャッターを下ろしている店が多くなっている。</li> </ul>
		一般小売店〔CD〕(営業担当)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・6月に入り、売上が急速に減少しており、毎日閑散とした状況である。</li> </ul>
		百貨店(販売促進担当)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・6月中旬までの売上は比較的順調であったが、後半は中元ギフトを中心に、やや厳しい状況である。</li> </ul>
		スーパー(経営者)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・来客数は変わらないが、買上単価が低下している。</li> <li>・高額商品、特に、嗜好品である酒類等が、暑い日にも売れないことがある。</li> </ul>
		スーパー(店長)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・衣料品、住居関連が不振である。衣料では、婦人衣料、バック、紳士用品、子供衣料、住居関連では情報関連、スポーツ、おもちゃが不振で、食品のみがこれまでと同水準の売上を維持している。</li> </ul>

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由	
		衣料品専門店（経営者）	・客単価が大きく低下している。	
		衣料品専門店（経営者）	・低価格衣料の影響で、全く違う商品であるにもかかわらず、値引きの要求がかなり多い。値下げをしている商品でも、買わない人がかなり増えている。	
		家電量販店（店長）	・競合店も増加し、価格競争の激化、粗利額のダウンなどで、景気はやや悪くなっている。	
		その他専門店〔燃料〕（売場主任）	・建設関係が特に悪く、転業した客が何人かいる。 ・これまで来ていた客が来なくなっている。	
		一般レストラン（店長）	・来客数が落ち込んでおり、客の注文数も少なくなっている。単価も低下しており、悪循環になっている。	
		都市型ホテル（スタッフ）	・これまで宴会を受注していた企業のうち、何社か倒産する企業が出ている。	
		旅行代理店（従業員）	・来客数、取扱額ともに前年割れとなっており、特に、海外旅行の商品の伸びが悪い。 ・団体、法人旅行も、金額面で控えめのものが多い。	
		タクシー運転手	・中距離、遠距離の客が少なくなっている。 ・終電、終バス以降の客がかなり減少している。	
		その他レジャー施設〔アミューズメント〕（職員）	・6月上旬には好調であった業況は、大阪の小学校の殺傷事件以降、悪くなってきている。	
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・授業料の安い塾に移る生徒が出てきている。	
		その他サービス〔語学学校〕（総務担当）	・入学を計画していた新規の客が、経済的理由でキャンセルしている。	
		設計事務所（所長）	・民間に動きはなく、役所の仕事も思ったより件数が少ないうえ、物件の単価も小さくなっている。	
		住宅販売会社（従業員）	・月に1度は住宅展示場のキャンペーン等を行っているが、入場者が4月、5月と比べて減少している。	
		悪くなっている	コンビニ（経営者）	・来客数、客単価ともに毎月低下しており、泥沼状態になっている。
	その他小売〔雑貨卸〕（経営者）		・取扱商品全般で、単価の低下が起きている。	
	一般レストラン（経営者）		・客がお金を使わなくなっている。注文は低価格のものばかりで、売上が全く増加しない。	
	スナック（経営者）		・客の来ない日が特に多くなっている。	
	企業動向関連	良くなっている	-	-
		やや良くなっている	広告代理店（従業員）	・広告の取扱量が少し増加してきている。
変わらない		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・印鑑やゴム印の受注は少なかったが、選挙により名刺印刷の特需があり、相対的には変わらない。	
		化学工業（経営者）	・売上は対前年比で100%を超えているが、取引先の卸売業や一般小売店の話では、ますます悪くなっている。	
		精密機械器具製造業（経営者）	・注文が全体的に非常に薄く、操業を停止している工場もある。	
		輸送業（営業担当）	・仕事量が若干増加しているが、値引き要請も増えている。	
		通信業（営業担当）	・受注額がそれほど変わらない。	
		金融業（審査担当）	・受注単価の引き下げにより、収益は依然として厳しい。	
		不動産業（総務担当）	・全体的に景況は変わっていないが、IT関連の外資系テナントに勢いがなくなっている。	
その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）		・設備投資は横ばい状態で停滞しており、人員の削減等が行われ始めている。		
やや悪くなっている		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・見積合わせの件数が増加し、受注価格は安くなっている。	
		電気機械器具製造業（経営者）	・6月の売上は過去5年間で最低となっている。まとまった物件がないうえ、手間のかかる少額受注が増加し、収益を圧迫している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
		電気機械器具製造業（経営者）	・7月分の受注は多く、出荷分を6月に生産しているため、生産ラインはフル稼働しているが、売上が40%低下している。
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・客先からの仕事の発注が遅れ気味になっている。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・客の注文の間隔が長くなっている。
	悪くなっている	輸送用機械器具製造業（経営者）	・3、4、5月と売上は毎月半減している。今までこのような経験はなく、製造業は仕事が少なくなっている。
		通信業（経営者）	・客の予算が修正され、受注がキャンセルになっている。回収も非常に悪い。
雇用 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	-	-
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・中元効果で客数が伸びると思ったが、百貨店はそれほど忙しくないように見受けられる。 ・ホームページをみてアクセスしてくる若い求職者が先月同様多いが、就職先の条件に歩み寄らず、なかなか仕事に結び付かない。
		求人情報誌制作会社（営業担当）	・客の平均出稿回数がほぼ横ばいである。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	・組織の見直しや人員配置でやりくりを行い、派遣契約の更新の回答が直前にならないと出ない企業がある。 ・受注の動機が、社員の退職や産休のピンチヒッター、同業他社の交代であることが多い。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・閉鎖、倒産が相変わらず増加している。 ・値引きを要請する客が増加している。 ・募集費用が大幅に削減されている。2、3人の欠員ではすぐに募集を出さず、現状の人員で無理をしてこなし、こなし切れない時に募集を出すパターンが増えている。
		職業安定所（職員）	・3か月前に比べて、有効求人数が減少している。 ・パートタイム求人の伸びが前年比で鈍化している。
		職業安定所（職員）	・求人取扱数は1年半ぶりに対前年比で減少となった。常用求人に加え、パート求人も減少に転じている。 ・情報技術、介護福祉関連の成長分野に属する企業からの求人数の伸びに、陰りが出ている。 ・新規求職者が増加傾向にあり、新規求職者に占める非自発的離職者の割合も高水準で推移している。
	悪くなっている	-	-

## 5. 東海

（-：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	景気の現状に対する判断理由
家計 動向 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	百貨店（企画担当）	・外商顧客の購買が増加し、全体の購買客数も前年を上回っている。
		百貨店（企画担当）	・宝飾品や輸入特選ブランドの服飾雑貨が好調である。
		スーパー（店長）	・食料品の販売件数、客単価が安定し、来客数増加により売上が予算通り推移している。夏関連商品の衣料品や生活用品の動きも活発化している。
		コンビニ（エリア担当）	・売上の前年割れ店舗が減少している。
		乗用車販売店（従業員）	・ボーナスが出てから車を見て回る来客数がかなり増加しており、成約率も非常に高く、前年を上回る実績で動いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由	
		テーマパーク（職員）	・団体客が増加し、来客数、飲食の物販が増加傾向にある。	
		美容室（経営者）	・客が、おしゃれを楽しむプラスアルファの部分でお金を使うようになっている。	
	変わらない	一般小売店〔土産〕（経営者）	・来客数、購入個数が増加、客単価が低下の傾向は変わらないが、良い商品を必要なだけ買う着実な考え方になっている。	
		百貨店（売場主任）	・バーゲン待ちで商品が動かず、相変わらず客の購買意欲が感じられない。	
		百貨店（売場主任）	・父の日に紳士靴が売れたが、単価の低い5千円前後のサンダルが中心である。	
		スーパー（店長）	・衣料品など従来商品は苦戦しているが、支出が情報通信関連へと移行し、パソコンや携帯電話等は大幅に増加している。	
		スーパー（店員）	・特売商品しか売れず、特売日が競合店と重なった時、商品内容を無視して1円でも安い方を選ぶ傾向にある。	
		家電量販店（店長）	・高付加価値商品や高単価の商品を接客しても、予算の都合で低価格商品を購入している。	
		乗用車販売店（経営者）	・来客数、受注台数は微増しているが、客単価や納入比率はやや低下している。年齢が上がるにつれて、購入に慎重な傾向は強くなっている。	
		住関連専門店（店員）	・低単価品を狙って買う傾向に変化はない。	
		高級レストラン（経営者）	・商品単価を約3千円安くしたところ、来客数が約20%増加している。予算次第の傾向が明瞭になっている。	
		スナック（経営者）	・来客数に変化がなく、長居をする客が増加している。	
		タクシー運転手	・1日や1か月の売上目標を達成するのにかかる時間が、多少長くなっている。	
		通信会社（社員）	・ADSL等インターネット系新サービスの受注数は増加傾向にあるが、料金値下げによるものである。	
		やや悪くなっている	商店街（代表者）	・来客数、売上、製造個数が対前年比で悪くなり、自家用商品にも動きがない。
			一般小売店〔惣菜〕（営業担当）	・ボーナスが出て来客数が少なく、中元の下見が全くない。
	百貨店（売場主任）		・前年に比べかなり暇であり、アルバイトも去年の3分の2の人数に減らしている。	
	スーパー（経営者）		・来客数は増加したが客単価が低下している。人々の買物に対する態度は厳しく、100円の物を買うにも非常に慎重である。	
	コンビニ（経営者）		・飲料水やビールが、思ったほど売れていない。発泡酒がビールより売れており、値段の安いものが売れる。	
	乗用車販売店（従業員）		・客の新車に対する関心は高いが、購買行動はより慎重になっており、受注に結び付くまでの商談回数は増加傾向にある。	
	観光型ホテル（スタッフ）		・ファミリーでの利用が非常に減少している。	
	都市型ホテル（スタッフ）		・披露宴の件数が対前年比で20%しかなく、売上が全体的に悪い。	
	旅行代理店（従業員）		・順調に推移してきた個人旅行があまり良くない。	
	タクシー運転手		・深夜11時以降の客足が非常に少なく、売上が2～3千円ということも多々ある。	
	テーマパーク（職員）		・来客数に伸びがみられず、有料プールの入場者数が減少している。	
	ゴルフ場（経営者）		・客の予約が減少する一方で、料金の問い合わせは非常に多く、料金志向がはっきりと出ている。	
設計事務所（経営者）	・設計の相談や案件が、かなり減少しつつある。			
住宅販売会社（従業員）	・販売している土地や中古住宅の値下がり激しい。			
その他住宅〔不動産コンサル〕（経営者）	・新聞広告の反応が非常に悪く、広告を出しても1件も問い合わせがない状況が続いている。			

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
	悪くなっている	商店街（代表者）	・企業向けの購買は横ばいであるが、個人客の購買意欲が非常に悪くなっている。
		衣料品専門店（店員）	・バーゲンを実施したにもかかわらず、売上が減少している。
		家電量販店（経営者）	・競争激化で商品単価の低下が進む一方で、複数点数買いをする客は減少している。
企業 動向 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている		
	変わらない	電気機械器具製造業（営業担当）	・国の補助金を使ったりリニューアル工事が、引き続き継続して行われている。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・採算性の高い商品の売行きは、相変わらず良くない。
		建設業（企画担当）	・大型工事物件がほとんどなく、1件あたりの仕事の規模が小さくなっている。仕事量も依然少ないままである。
	やや悪くなっている	食料品製造業（企画担当）	・販売価格が低下している。
		建設業（総務担当）	・民間工事の設計事務所からの依頼がほとんどなく、官公庁の入札物件も以前に比べて減少している。
		輸送業（エリア担当）	・関東、関西方面への行きの荷物は何とかあるが、帰りは空車回送することが多い。
		公認会計士	・公共事業が減少していることから、建設業関係が極端に悪く、また、半導体関連の業績も悪い。
	悪くなっている	その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	・新年度から、著しく景気が下降しているという経営者が圧倒的に多く、新規の設備投資を実施しない傾向が続いている。
		非鉄金属製品製造業〔鋳物〕（経営企画）	・注文件数が減少し、単価も引き続き低下している。
		金属製品製造業（総務担当）	・設備投資関連の引き合いや受注が減少している。
電気機械器具製造業（経営者）		・東京は再開投資があるため活気があるが、地方都市は全く投資意欲がなく、競争が激しく単価が低下している。IT関連のみ低いレベルの投資があるものの、本物ではない。	
雇用 関連	良くなっている		
		やや良くなっている	-
	変わらない	人材派遣会社（支社長）	・恒常的な案件しか入らず、新たなプロジェクトの案件が少ない。
		人材派遣会社（社員）	・派遣契約の更新が短期化しており、更新の様子見をしている。
	やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・求人広告の申込件数は、6月に入り伸びが止まり、対前年比で102%である。特に県西部地区の落ち込みが目立つ。 ・県内全域で業務請負の求人が減少しており、製造業を中心に仕事が減少し、真っ先に業務工が切られている。 ・パートやアルバイトの求人も伸びが止まっており、雇用情勢がやや悪くなっている。
		職業安定所（職員）	・新規求人が、製造業の主要業種で対前年比2ケタ台に減少している。
		職業安定所（職員）	・面接前に職務経歴書等の送付を要求する企業が増えており、書類選考に時間をかけるようになっている。
		民間職業紹介機関（エリア担当）	・求人数が減少し、特に営業や販売職の求人の減少が顕著である。
	悪くなっている	職業安定所（職員）	・3か月前に比べて有効求人は14.3%減少しているが、有効求職者は14.1%増加しており、有効求人倍率は0.29ポイント減少の0.83倍と、対前月比でも0.1ポイント減少している。

## 6. 北陸

(- : 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	景気の現状に対する判断理由
家計 動向 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	スーパー(店長)	・ボーナス支給後、一部の客に購買意欲が高まっている。ただし、必要な物以外は買わず、今のうちに買い置きしておくという動きが見受けられる。
		家電量販店(店長)	・4月以降低迷していた家電リサイクル法対象4品目のうち売上が前年を上回る商品も出ている。
	変わらない	百貨店(売場主任)	・父の日の来客数、客単価は前年並みである。
		百貨店(営業担当)	・夏のバーゲンでも、本当に必要な物だけを十分吟味して買うという客の購買態度が続いている。また、以前のようなバーゲン開始当初のまとめ買いが一切みられない。
		スーパー(店長)	・来客数、売上、客単価ともに、ほとんど変化がない。店内での盛り上がりもなく、客は欲しい物も買わず、我慢している。
		スーパー(店長)	・来客数は増加傾向だが、客単価の低下が止まらない。
		家電量販店(経営者)	・エアコンの売上が前月に続いて好調である。4月に落ち込んだ売上は回復しつつある。
		乗用車販売店(経営者)	・低価格車しか売れず、修理の依頼が増加している。
		乗用車販売店(経理担当)	・イベントの来場者数は前年をかなり下回っている。また、割賦販売を強力に推進しているが、客の反応は鈍く、売上増加につながらない。
		スナック(経営者)	・例年3、6月は異動やボーナスで客の動く月であるが、今年は両月ともに金曜日ぐらいしか動きがなく、落ち込んだままである。各社のボーナスも厳しく、売上が増加しない。
		都市型ホテル(スタッフ)	・宿泊客数は増加しているが、客単価の低下が大きく、売上はやや減少している。
		通信会社(社員)	・携帯電話の新しい料金サービスを発表した。ユーザーからの反響が弱く、新規獲得数が伸び悩んでいる。
		美容室(経営者)	・売上は前年をクリアしているが、美容師を増員したため、利益は前年並みである。
		住宅販売会社(従業員)	・土地の販売で売れ残りが目立っている。
		やや悪くなっている	商店街(代表者)
	百貨店(営業担当)		・郊外型のショッピングセンターでは土、日を中心として客の動員を凶っているため、同じ土、日の来客数の減少が止まらない。
	百貨店(営業担当)		・夏物衣料はTシャツなど低単価の商品が多く、またセール品も前年に比べて売上がかなり減少している。
	スーパー(店長)		・買上客数が増加せず、客単価も低下している。 ・売上は食品が前年実績を確保しているものの、衣料関係は割り込みが大きい。
	スーパー(総務担当)		・中元ギフト商品の動きが極めて悪い。 ・土、日の売上が前年を下回っている。
	住関連専門店(店長)		・買上点数は下げ止まりであるが、客単価が低下している。また、平日の売上が悪い。
	その他専門店[医薬品](営業担当)		・依然として、必要な物以外は買わない傾向が続いている。特に給料日前の財布の締め方が厳しく、売上に響いている。
	高級レストラン(スタッフ)		・例年6月は株主総会や役員会関連の予約があるが、今年はそのグループも客数が減少している。
	一般レストラン(店長)		・回転ずしでは、予算を意識して皿の枚数を気にしながら食べている客が多くなっている。実際に、1人当たりの注文枚数が1枚減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由	
		観光型旅館（スタッフ）	・料金の安い客室の利用客が多く、客単価が上昇しないため、売上が前年より減少している。	
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊客数、レストラン利用客数の減少に加え、大型宴会も減少しているため、売上は前年を大きく下回っている。	
		タクシー運転手	・結婚式で、ホテルや式場の用意した送迎用マイクロバスの利用が多いため、タクシー利用客数が減少している。	
		通信会社（営業担当）	・新商品の価格問い合わせは多いが、実際には高いからという理由で購入をあきらめる人が多い。	
		競輪場（職員）	・入場者数は変わらないが、ビッグレースでも1人当たり車券購入額が少なく、売上が増加しない。	
		住宅販売会社（従業員）	・展示場の来場者数は多少増加しているが、全体的に反応が鈍く、商談が進まない。また、若年層の需要がかなり減少している。 ・借入れをせずに、自己資金のみで対応する建築予定客はいるが、なかなか決断しない。反面、500万円前後の小さなリフォームは増加している。	
		住宅販売会社（従業員）	・新商品の販売促進効果がなく、客からの資料請求等も以前に比べて少ない。	
	悪くなっている	衣料品専門店（経営者）	・商店街の通行量がますます減少しており、買物袋を下けている客も非常に少なくなっている。	
		タクシー運転手	・繁華街の客は依然として少なく、代行運転にも客を取られているため、少ない客を奪い合っている。	
		テーマパーク（職員）	・前年に比べて、団体客、ツアー客、募集团体客の動きが目に見えて鈍くなっている。また、消費単価も大幅に低下している。	
企業動向 関連	良くなっている	-	-	
	やや良くなっている	-	-	
	変わらない	輸送業（配車担当）	・多少荷物が動いてきたが、受注金額、受注量ともに相当厳しい状況が続いている。	
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	・経費節約という理由で、新聞の購読を中止するケースが月に7～8件ある。	
		司法書士	・企業の役員会議事録に「役員報酬の減額を記載してほしい」という依頼が数件ある。	
	やや悪くなっている	食料品製造業（企画担当）	・特売向けの1回当たりの販売数量が減少している。	
		精密機械器具製造業（経営者）	・一連の倒産や工場閉鎖は大体落ち着いたが、やはり全体的に仕事量が少ない傾向が続いている。	
		建設業（総務担当）	・特に北陸において工事物件が極端に少なく、獲得競争が修羅場の状態である。取引先の同業者や下請業者の中には倒産だけでなく、先行きの見通しが不明なため廃業する先も出ている。	
		金融業（融資担当）	・長期金利が最低になっても、設備、借換え等の資金需要が相変わらず低迷している。	
	悪くなっている	金属製品製造業（経営者）	・かつて経験したことがないほど、売上が急激に落ち込んでいる。	
		電気機械器具製造業（経営者）	・取引先が海外で対応したため、受注が減少している。また、受注価格も低下している。	
		建設業（経営者）	・手持ち工事は前年の27%で最悪の状態である。当社だけでなく、各社とも受注難に陥っている。	
	雇用関連	良くなっている	-	-
		やや良くなっている	-	-
変わらない		民間職業紹介機関（経営者）	・求人と求職のミスマッチが多い。ただし、営業関係の求人は若干ある。	
やや悪くなっている		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・中途採用の求人広告が2～3割減少している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
		職業安定所（職員）	・求人は大幅に増加しているが、そのほとんどはパートであり、常用は増加していない。 ・多くの電子部品関連分野で雇用調整が行われている。また、アルミ製造業や被服メーカーのリストラで、多くの離職者が未就職のまま滞留している。
		学校 [ 大学 ] ( 就職担当 )	・求人数は前年比 18% の減少で、企業の人事担当者からも新卒採用について不透明な話が多い。
	悪くなっている	職業安定所（職員）	・求人数が相当落ち込んでいる反面、求職者数が増加しており、求人倍率は低下している。IT 関連は輸出の減少もあり、業務請負で入っている企業が大幅なリストラを行っている。1 企業で 200 人近いリストラのケースもある。

## 7. 近畿

( - : 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	景気の現状に対する判断理由
家計動向 関連	良くなっている	都市型ホテル（スタッフ）	・ユニバーサル・スタジオ・ジャパンの影響で来客数がほぼ10年前の水準に回復している。
	やや良くなっている	百貨店（売場主任）	・父の日のギフトや夏物が非常によく売れている。
		コンビニ（エリア担当）	・既存店売上の前年比が3か月前より上昇している。
		乗用車販売店（営業担当）	・車を買おうとしている人が増加している。
		一般レストラン（店長）	・低価格商品を多く取り入れたところ、来客数が増加し、売上も伸びている。
		都市型ホテル（支配人）	・ユニバーサル・スタジオ・ジャパンの開業により宿泊客数が大きく増加している。昨年度改装したレストランの来客数も順調に増加している。
		旅行代理店（店長）	・土、日曜日の来客数が増加している。海外旅行は単価が上昇しており、国内は遠方への商品の売上が増加している。
		観光名所（経理担当）	・主要店舗の売上がやや持ち直している。
		美容室（経営者）	・ボーナスがそこそこ出ているような話で、客単価が上昇している。
	変わらない	一般小売店 [ 家具 ] ( 経営者 )	・来客数があまり変わらず、必要な物以外は買わない状況が続いている。
		一般小売店 [ 衣服 ] ( 経営者 )	・買い控えが続いている。
		百貨店（経理担当）	・売上は前年をやや下回る状況が続いている。
		百貨店（売場主任）	・来客数が増減しても、売上は変わらない。
		百貨店（売場主任）	・平均単価が依然として下落している。夏物衣料も勢いがなく、売上を引き上げるヒット商品がない。
		スーパー（店長）	・土、日曜日集中型の買物が変わらない。
		スーパー（企画担当）	・客単価は昨年並みに戻ったが、来客数の伸びが止まってきており、売上が伸びない。
		スーパー（経理担当）	・一時減っていた来客数は回復しつつあるが、1品当たりの単価が下落している。
		家電量販店（企画担当）	・来客数は増加しているが、購買につながっていない。
		乗用車販売店（経営者）	・来客数は少ないが、受注割合が少し高まっている。
		自動車備品販売店（従業員）	・引き続き来客数、客単価が低迷している。
住関連専門店（経営者）		・安い物しか売れない状況が変わらない。	
高級レストラン（支配人）	・店の売上は少し増加しているが、来客数が減少している。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
		一般レストラン（スタッフ）	・予約状況に大きな変化はない。
		観光型ホテル（経営者）	・ユニバーサル・スタジオ・ジャパン関連の団体客は多いが、相変わらず単価は低い。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊、レストランとも来客数に大きな変化はない。
		旅行代理店（営業担当）	・国内旅行の受注が伸びている一方、海外は低調であり、全体的には前年比に届くかどうかというところである。
		タクシー運転手	・売上に大きな変化がみられない。
		その他レジャー施設 [ イベントホール ] (職員)	・周辺からは経費削減や縮小の話ばかり聞く。支払も厳しそうである。
		住宅販売会社（営業担当）	・客の出足、契約状況が変わらない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	・店内の高額商品が売れない。DM、チラシ等を出しても客が集まらない。特に最近では近隣の客が目立って減少している。
		一般小売店 [ 野菜 ] (店長)	・相変わらず消費者の買う量が増加せず、食堂などの注文も減少している。
		百貨店（企画担当）	・高額品の動きが悪く、買上単価が下落している。
		スーパー（店長）	・単価の下落が止まらない。 ・給料日の前後で極端に単価が異なる。
		コンビニ（店長）	・客単価の下落が続いている。
		衣料品専門店（店員）	・受注が減少している。昨年同月と比べても1割以上減少している。
		その他専門店[ 宝石 ] (経営者)	・例年はボーナスセールでチラシ、広告などにそこそこ反応があるが、今年は反応が鈍く、価格も下落するという傾向がますます強くなっている。
一般レストラン（スタッフ）		・既存店売上の前年比が、3か月前より減少している。	
旅行代理店（広報担当）		・夏休みの旅行の申込が鈍くなっている。	
競輪場（職員）		・購買単価等が下落している。	
その他サービス [ ビデオ・CDレンタル ] (エリア担当)		・レンタル部門はまずまずの数字を上げているが、CD販売部門は苦戦しており、前年比 10～15%の減少になっている。	
住宅販売会社（従業員）		・ローンの審査で否決される客が増加している。	
悪くなっている	商店街（代表者）	・人通りが一層少なくなり、売上が減少している。	
	コンビニ（店長）	・来客数の減少、客単価の下落から、日々、売上が減少している。	
	家電量販店（営業担当）	・来客数は変わらないが、商品単価が全く上昇しない。高額商品が非常に売れにくく、売出しの目玉商品しか動きがない。	
	遊園地（経営者）	・割引制度を拡大して実施しているが、来客数の増加につながらない。	
	美容室（店長）	・新規の客が増加しない。	
企業動向関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	・受注量、見積書の発行量がやや増加している。
	変わらない	電気機械器具製造業（経営者）	・電子機器の設備関連の展示会をしたが、来客数が少なく、情報集めで来ているという感じで具体的な話はあまりなかった。
		輸送業（経営者）	・物流の運賃は下げ止まり、底を打ったようである。
		金融業（支店長）	・仕事量はやや回復の兆しがあるものの、単価的にまだまだ低調である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
		広告代理店（営業担当）	・新聞広告やテレビの出稿の量が変わらない。
		経営コンサルタント	・受注状況が比較的好調な状態が続いている。
	やや悪くなっている	繊維工業（経営者）	・売上高や出荷数量が減少している。
		金属製品製造業（経営者）	・荷動きが非常に悪い。
		電気機械器具製造業（経営者）	・荷動き、売上など全般に低調になっている。
		輸送業（営業所長）	・国内貨物、輸入貨物ともに荷動きが悪い。
		経営コンサルタント	・客単価、買上点数等が全く伸びず、近ごろはむしろ来客数が減少してきている。
	悪くなっている	繊維工業（団体職員）	・受注量がますます減少している。
		金属製品製造業（営業担当）	・売上は低迷したままである。
	雇用関連	良くなっている	-
やや良くなっている		-	-
変わらない		人材派遣会社（社員）	・長期の受注が減少し、短期の受注が続いている状況は変わらない。
		新聞社 [ 求人広告 ]（担当者）	・申込件数は変わらない。
やや悪くなっている		人材派遣会社（経営者）	・IT関連の注文が減少している。
		新聞社 [ 求人広告 ]（担当者）	・求人広告が前年を下回っている。中小企業を中心として全体の件数が減少している。
		職業安定所（職員）	・新規求人数はやや減少傾向である。新規求職者数の減少はあるものの、依然求人倍率が低下している。
悪くなっている		民間職業紹介機関（職員）	・今月の日雇求人数はこの4年間で最低水準に落ちている。

## 8 . 中国

( - : 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	景気の現状に対する判断理由
家計動向関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	百貨店（営業担当）	・ブランド品は2ケタの伸びを示しており、婦人服が順調に推移している。
		スーパー（店長）	・客単価が102%と回復基調にあり、来客数も104%と良い方向に向かっている。
		その他専門店 [ 書籍 ]（店員）	・受注が伸びている。
		その他専門店 [ 贈答品 ]（店員）	・結婚祝いの返しや快気の内祝いが増えている。 ・来客数は減っているが、客単価が高くなっている。
		一般レストラン（店長）	・施設の整備により、来客数が多くなっている。
		一般レストラン（店長）	・予約の件数が6月に入って非常に多くなっている。特に、普通のサラリーマン家庭の予約が多くなっている。
		旅行代理店（経営者）	・団体客は減っているが、シルバー層が多くなり、高額な旅行の動きが出てきている。
		住宅販売会社（営業担当）	・イベントを行うと来客数が多くなり、受注も増えてきている。
	変わらない	一般小売店 [ 茶 ]（経営者）	・高級品のお茶については、新規の顧客もつき、取引先が増えている。
		一般小売店 [ 酒 ]（経営者）	・発泡酒の売上は好調だが、清酒及び洋酒の売上が大幅にダウンしている。
		百貨店（売場担当）	・安い物は良く売れるが、それ以外は売れない。
		スーパー（店長）	・低価格の惣菜の動きが良く、販売件数自体は多いが、売上の確保ができていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
		スーパー（店員）	・安売りをすると来客数が増える。
		コンビニ（エリア担当）	・低価格商品は好調で来客数は増えたが、客単価が変わらない。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・客がボーナスを当てにした買物をしなくなっている。 ・例年6月はスーツ需要が高いにもかかわらず、今年は洋品関係（ネクタイ、ワイシャツ、ベルト等）が売れ、スーツの需要が落ちている。 ・客は安くても必要でない商品は購入しない。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・来客数、客単価ともに厳しい。
		乗用車販売店（従業員）	・キャンペーンにより来客数が伸びているが、受注は伸びない。
		高級レストラン（スタッフ）	・低価格のメニューに人気が出ている。 ・会社接待の利用が少なくなっている。
		テーマパーク（職員）	・来客数は回復傾向にあるが、客単価は依然として低い状況である。
		競艇場（職員）	・毎日の売上金額が横ばいである。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	・人通りが増えているにもかかわらず、売上は明らかに悪くなっている。
		百貨店（売場担当）	・梅雨や芸予地震で被害を受けた影響により、なかなか買物に出られないとのミセス客の声がある。
		百貨店（売場担当）	・バーゲン前に投入する秋物などに対して、まとめ買いが全くない。
		コンビニ（エリア担当）	・来客数は横ばいだが、買上単価が下がっている。
		衣料品専門店（店長）	・客単価が低下している。
		乗用車販売店（総務担当）	・来客数が減っており、客が値引きを要求することが多くなっている。
		観光型ホテル（スタッフ）	・来客数が減少するとともに、客単価が低下している。
		タクシー運転手	・買物などでの高齢者の利用が少なくなっている。
		タクシー運転手	・深夜以降の利用者が減っている。
		ゴルフ場（従業員）	・入場者がかなり落ち込んでいる。
	住宅販売会社（経理担当）	・高額物件については順調だが、その他の売上は先月、先々月に続いて数字が落ち込んできている。	
	悪くなっている	スーパー（店長）	・近くに新たな競合店の出店があり、来客数が2.5%、1人当たりの買上点数が0.5%減少し、客単価が約7%と大幅に低下している。
企業動向関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	-	-
	変わらない	金属製品製造業（総務担当）	・売上金額が低いままで変わらない。
		電気機械器具製造業（広報担当）	・商品の値段、受注数量が低下したままで変わらない。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・新しい商談は活発だが購入に結び付かない。
		通信業（営業担当）	・IT関連の陰りのため、関係する商品の売上が明らかに減ってきている。
	やや悪くなっている	木材木製品製造業（経理担当）	・住宅関連の注文が減ってきている。
		非鉄金属製造業（経理担当）	・IT関連の販売額が悪くなっている。
		一般機械器具製造業（総務担当）	・受注状況がやや悪くなっている。
		建設業（経営者）	・売上に厳しさが増しており、人余りの状況が強まっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
	悪くなっている	建設業（営業担当）	・営業先の設計事務所の手持ち工事が2、3社を除いてほとんどない。
		窯業・土石製品製造業（営業担当）	・最大顧客の高炉メーカーにおいて受注量の減少が依然として続いている。 ・新規顧客の電子部品メーカーの受注が減少している。
		鉄鋼業（総務担当）	・エレクトロニクス材料に加えて、自動車産業向けの工具に陰りがある。
雇用 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	学校〔大学〕（就職担当）	・就職率が好調であり、企業等からの訪問が増え、採用意欲が増している。
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	・会社が倒産したり、採用を少なくしたりしているため、求人状況が若干悪くなっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・土木・建設業者は不足している雇用をアルバイトで賄っており、山口きらら博による影響は雇用面でも一時的なものである。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（経営者）	・正社員の採用は中核的人材が中心で、雇用情勢は依然厳しい。
		職業安定所（職員）	・有効求人倍率が8か月連続でダウンしており、特に製造業を中心に停滞感が強まっている。
		職業安定所（職員）	・新規求職者が増加しているが、求人は臨時パート等が多くなっている。 ・今月から高等学校の新規卒業者の求人を受理しているものの、申込件数が例年より1割減少している。
悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・広告出稿は低迷しており、特に自動車、住宅、通信などの落ち込みが目立っている。	

## 9. 四国

（-：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	景気の現状に対する判断理由
家計 動向 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	百貨店（営業担当）	・父の日のパーソナルギフトが例年以上に好調に推移し、また、品質を重視したブランド商品が好調である。
		スーパー（店長）	・単価が回復基調にあり、来客数も3ポイントほどアップしている。
		乗用車販売店（従業員）	・来場者数も徐々に増加しており、即金で支払う客が多く見受けられる。
	変わらない	商店街（代表者）	・客単価の下げ止まりが感じられる。
		一般小売店〔菓子〕（販売担当）	・来客数の減少率は、ほぼ一定で推移している。
		百貨店（営業担当）	・土曜夜市やイベントが始まると人の動きがあり、多少なりとも悪化に歯止めがかかっている。
		百貨店（営業担当）	・客単価は低めに張り付いたままで、改善の兆しが無い。
		百貨店（販売促進担当）	・得意客は堅調に推移しているが、来店頻度の低い客の売上は減少している。
		スーパー（企画担当）	・買上点数は若干戻ってきたが、単価が食品、衣料品ともに低下している。
		コンビニ（店長）	・雨が少なく、暑い日が続いたため、売上は予想以上に増加したが、基調的には変化はない。
		家電量販店（営業担当）	・来客数は増加したものの、客単価は下落しており、依然厳しい状況が続いている。
		乗用車販売店（管理担当）	・新車の発表にもかかわらず、ショールームへの来客数はさほど増えていない。
		旅行代理店（経営者）	・日帰り旅行は盛況に推移しているが、1泊以上のツアーは最小催行人員に満たないものが多い。
タクシー運転手		・夜の客は少し増えたが、昼間の客はやや減っている。	
通信会社（総務担当）	・通信費を節約しようとする意識が依然として強い。		
通信会社（営業担当）	・ボーナスについての良い声あまり聞かない。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
	やや悪くなっている	観光名所（経営者）	・観光客の減少に加え、販売単価の低下が続いている。
		設計事務所（所長）	・マンション以外で民間の開発物件がみられない。
		商店街（代表者）	・商店街は土地の評価や利用価値が著しく低下しており、そのため空き店舗がますます増加しつつある。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	・中元シーズンにもかかわらず、中元の下見に来る人も少なく、単価も低下している。
		一般小売店〔書籍〕（営業担当）	・立ち読みやメモ書きする人が増えている。
		スーパー（店長）	・鮮度が良く日持ちのするものを購入する傾向が強い。
		スーパー（店長）	・買物の金額が相変わらず低下しており、個数、頻度も増える傾向にはない。
		スーパー（総括担当）	・中途採用を募集すると、中高年の人を中心にたくさんの応募がある。
		コンビニ（経営者）	・価格競争が激しくなり、客単価も更に低下している。
		衣料品専門店（経営者）	・父の日のセールも不発で終わっている。
		衣料品専門店（店長）	・スラックスは小さくなら買い換えているが、直してはく人が多くなっている。
		家電量販店（店長）	・夏物商品の動きが鈍く、家電リサイクル法対象4品目も前年レベルを確保できていない。
		スナック（経営者）	・1次会で長くいるためか、客の来店時間が遅くなり、回転率が悪い。
		観光型旅館（経営者）	・夏休みの予約状況が良くない。
		都市型ホテル（経営者）	・ビジネス客の動きが悪い。
		タクシー運転手	・梅雨にもかかわらず雨が少ないため、タクシー利用者が少ない。 ・週末の金、土の人出が少なくなっている。
		ゴルフ場（従業員）	・予約状況が今一つ伸びが悪く、前年を下回っている。
		競艇場（職員）	・入場者数は変わらないが、1人当たりの投資額が減ってきている。
		住宅販売会社（従業員）	・競合他社が異常な値引きをしている。
			悪くなっている
企業動向関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	・医薬品関係の機器を製造しているが、受注件数が増えている。
		建設業（経営者）	・公共事業、民間工事とも需要は増えている。
	変わらない	一般機械器具製造業（経理担当）	・過激なセールス合戦やメーカーの再編の動きが出ており、景気はまだ上昇気流に乗っていない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・アメリカの景気の影響が当社を含めて得意先にも大きく出ており、厳しい状況が続いている。
	やや悪くなっている	家具製造業（営業担当）	・得意先からのコストダウン要請は一段落したが、利益に結び付く水準には至っていない。 ・大手得意先では、住宅部材の海外生産の話が具体化しつつある。
		建設業（総務担当）	・大型案件が少なくなり、受注単価全体が低下している。
		通信業（支店長）	・法人向けの売上がかなり減少している。
		不動産業（経営者）	・失業したり、給料が下がったりしていることから、入居者の家賃滞納が増えている。
		公認会計士	・各社の決算内容を見ると、80%の会社で対前年比マイナスであり、景気は下り坂になっている。
悪くなっている	繊維工業（経営者）	・この2、3か月前から非常に注文が減っている。	
	輸送業（支店長）	・物の動きが更に減っている。	
雇用関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	-	-

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
	変わらない	人材派遣会社（支店長）	・人材派遣の状況に大きな変化はない。
		職業安定所（職員）	・依然として、求人の増加より求職者の増加が多い。
	やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・低予算の広告でも出し渋る例が多くなっている。
		職業安定所（職員）	・有効求人倍率が徐々に下がっている。
		民間職業紹介機関（所長）	・求人数の減少、及び採用の手控えが感じられる。
悪くなっている	-	-	

## 10.九州

（ - : 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	景気の現状に対する判断理由
家計動向関連	良くなっている	都市型ホテル（スタッフ）	・先月より個人客、団体客ともに増加傾向にあり、客室単価も上昇している。また一般宴会婚礼も3か月前に比べて増加している。
		設計事務所（所長）	・官公庁からの発注が多く出ている。また、民間からの大規模な建築発注があり、忙しくなっている。
	やや良くなっている	百貨店（営業担当）	・客単価は減少しているが、来客数が3か月連続で前月比増となり、売上も増加している。
		百貨店（営業担当）	・婦人服や食品などプロパー商品が、セールでなくても売れるようになっている。
		スーパー（店長）	・ここ2、3か月の間に食品の購買点数が上がってきており、不調だった衣料品が回復している。
		衣料品専門店（店員）	・1～3か月前と比べると売上が伸びており、前年比もプラスとなった。来客数も増加しており、行楽シーズンに向けて品物を探しているという客も多い。
		家電量販店（店員）	・6月前半は大きいものが動かなかったが、後半は暑さのため冷房器具や冷蔵庫が好調である。
	変わらない	商店街（組合職員）	・商店街の中にある中型スーパーの撤退が決定したが、後任が決まらず苦慮している。
			・数か月間、有料駐車場を短時間無料にしたが、効果は出ず、消費者の慎重さが伺える。
		百貨店（営業担当）	・客の買い回りのなさ、購買単価から、より消費に対して慎重になっている。
		スーパー（店長）	・暑くなるにつれ、エアコンや夏物商品の動きはやや良くなってきたが、客の買物の仕方は非常にシビアな状態が続いている。
		コンビニ（店長）	・来客数、売上単価、売上がほとんど変わらない。また、近くに競合店が3件出店して苦戦している。
		衣料品専門店（経営者）	・今月は当社のセールスタートの月であったので、4、5月から比べると売上が伸びたが、前年比ではあまり変化がない。
		乗用車販売店（従業員）	・来客数は少しずつ増加してきたが、商品だけ見て帰るといった感じで受注増にはつながっていない。
		住関連専門店（店長）	・日用品や消耗品の動きは良いが、単価の下落のため、売上は増加していない。家具も不振である。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	・客の購入単価は回復していないが、来客数の増加で毎月の売上を維持している。
		観光名所（職員）	・入園者数は相変わらず前年割れで回復基調とはいえない。 ・ゴルフ場については、梅雨ということもあり、単価を下げているが、それでも入場者数は昨年をやっと維持出来た程度である。
		住宅販売会社（従業員）	・新築や分譲中の物件の問い合わせ数、モデルハウスの見学客数があまり変わらない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	・売上が一段と落ち込んでおり、町内で倒産した店も出てきている。
		一般小売店〔青果〕（店長）	・客の衝動買いや買上点数が非常に少なくなっている。
		衣料品専門店（店員）	・6月にシークレットバーゲンを行ったが来客数、客単価ともに前年を下回っている。
		家電量販店（企画担当）	・パソコンの売上が極端に悪く、全体の売上を減少させている。
		一般レストラン（スタッフ）	・若いカップル客が減っており、全体の来客数も増える傾向にない。
		タクシー運転手	・日中は暑さのせいか、人通りが少ない。以前は明け方まで走れば売上の目途がたっていたが、今は全く立っていない。
		ゴルフ場（支配人）	・利用人員は前年並を維持しているが、価格競争により売上はやや減少している。
		住宅販売会社（従業員）	・イベントを実施しても客の反応が悪く、契約までの相談にかなり時間がかかっている。
	悪くなっている	一般小売店〔輸入雑貨〕（店員）	・休日の来客数が大きく減少して全体的に客単価が落ち込んでいる。
		スナック（経営者）	・送別会の2次会を期待していたが、雨のせいもあり、来客数の増加とはならなかった。また、人員削減などにより残業が増えたため、疲労した客が目立った。
企業動向関連	良くなっている		
	やや良くなっている	輸送用機械器具製造業（営業担当）	・新車種の製造販売のために、非常に忙しい状況である。
	変わらない	建設業（経営者）	・企業の設備投資が、先行きの見通しが悪いいためか、横ばいであるため、民間工事の受注が横ばい状況にある。
		輸送業（総務担当）	・倉庫に出入りする貨物の量が、年明けから増加していない。
	やや悪くなっている	家具製造業（従業員）	・今月は売上がかなり悪く、物件の情報もそれほど集まっていない。
		精密機械器具製造業（経営者）	・IT関連の受注が減少するにつれ、一般的受注も減少しつつある。
		建設業（営業担当）	・今月発注予定であったIT関連の工事が着手延期となっている。 ・今月の受注物件はすべて利益が見込めないものばかりで、かなり競争が激しくなっている。
		輸送業（従業員）	・商品の荷動きがなく停滞していて、残業もない。
		不動産業（従業員）	・不動産価格下落の底がみえない。
		経営コンサルタント	・酒量販店はマージン率が少なくなってきたおり、直接メーカーと契約することにより、コストダウンを図っている。
悪くなっている	輸送用機械器具製造業（経営者）	・巻き網漁船で、国の減船が発生しているため、受注が減少している。	
雇用関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	求人情報誌製作会社（総務担当）	・一般企業の募集は横ばいであるが、アウトソーシング系列の仕事が3か月前と比べると増えてきている。
	変わらない	職業安定所（職員）	・求人動向をみると、サービス業が伸びている。製造業では10月から創業開始予定の会社の請負業からの大口求人が目立つが、一方では、IT関連で求人が大幅に減少するなど、一進一退の様子である。
		職業安定所（職員）	・新規求人数の伸びが緩やかになり、大量雇用が見込まれる企業の情報がない。新規求職数の前年比が3月から斑模様になっている。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	・通信業において派遣契約の見直し、期間や単価の交渉の申し出が出ている。
人材派遣会社（社員）		・大企業からの中高年離職者が増えてきており、最近、我が社でも受入数が増加傾向になっている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
		求人情報誌製作会社 (総務担当)	・過去半年くらいから雇用を盛り上げていた建設、サービス、ITの動きが止まっている。派遣会社でも、ニーズはあるものの、数字的には横ばいである。中途採用も横ばいである。
		新聞社 [ 求人広告 ] (担当者)	・新聞の求人募集が前年に比べて8割程度にとどまっている。
		学校 [ 専門学校 ](就職担当)	・求人がなく、あってもパート、アルバイトである。
	悪くなっている		

## 11. 沖縄

( - : 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	景気の現状に対する判断理由
家計 動向 関連	良くなっている	観光型ホテル(スタッフ)	・家族単位の動きが目立っている。
	やや良くなっている	一般小売店 [ 鞆・袋物 ](経営者)	・小売や流通関連に変化はないが、情報関連企業など一部の業種に関しては好調である。お金の流れを変えなければ社会全体の不景気感は変わらない。
	変わらない	スーパー(企画担当)	・対前年比で客単価が下落しており、必要最低限のもの以外は買わないという傾向が続いている。
		スーパー(買付担当)	・客の特売広告等に対する反応が鈍く、依然として厳しい状況が続いている。
		コンビニ(エリア担当)	・依然として低価格志向である。
		家電量販店(店員)	・エアコンの販売量は従来並みであり、変化はない。
		その他専門店 [ 書籍 ](店長)	・経済関連の本の購買が少しずつ増加しており、景気に対して不安を持つ人が増えている。
	やや悪くなっている	都市型ホテル(スタッフ)	・客単価が上昇せず、客足の鈍い状況が続いている。
		観光名所(職員)	・昨年にサミット開催に伴った来客規制があったため、来客数は対前年比で増加しているが、一昨年比では変化はない。
		百貨店(総務担当)	・来客数は依然低調であり、購買単価も低下している。
悪くなっている	住宅販売会社(従業員)	・家賃の滞納が増えている。	
悪くなっている	商店街(代表者)	・一部の量販店は良い傾向にあるようだが、一般的な小売店は厳しさを増している。	
企業 動向 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	建設業(経営者)	・少しずつ発注が増加している。
	変わらない	通信業(従業員)	・依頼は増えているが、価格を下げざるを得ず、従来通りの単価は得られていない状況である。
		不動産業(従業員)	・物件の取扱件数は横ばいである。
	やや悪くなっている	輸送業(総務担当)	・3か月前は、家電リサイクル法施行前のため物流が多かったため、それと比べると現状はやや悪くなっている。
	悪くなっている	-	-
雇用 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	-	-
	変わらない	-	-
	やや悪くなっている	人材派遣会社(社員)	・人材派遣の料金が下げられる方向にある。企業も経費節減のため、派遣料金の低い方向に流れる傾向にある。
		求人情報誌製作会社(総務担当)	・5月までの半年間は求人広告数が好調であったが、今月に入り若干落ちてきている。
悪くなっている	学校 [ 専門学校 ](就職担当)	・求人の状況が悪い。	

## II. 景気の先行きに対する判断理由

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

### 1. 北海道

( - : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	商店街（代表者）	・今年の夏は猛暑が続くとみられるため、夏物が売れている。また、秋のトレンドもみえてきている。
		家電量販店（店長）	・季節商品の動きが良くなり、来客数が増加する。
		家電量販店（店長）	・今は家電リサイクル法施行前の駆け込み需要の反動が一番大きいですが、徐々に回復するとみられる。
		自動車備品販売店（店長）	・日を追うごとに来客数が増加している。
		住関連専門店（統括）	・来客数に変化はないが、客単価は上昇してきている。
		一般レストラン（スタッフ）	・予約が増加しており、断るケースまで出てきている。また、家族単位での旅行も増加している。
	変わらない	商店街（代表者）	・来客数は増加しているが単価が低下している。
		スーパー（店長）	・夏物商戦は気温に左右されるものの、暖かい日が続いているので衣料を中心に期待できるが、中元の単価が低下する。
		スーパー（店長）	・中元等の動きが活発になるが、価格の低下や、宅配件数の減少が予想される。
		衣料品専門店（店長）	・来客数の伸びにさほど変わりがない。
		家電量販店（店員）	・6月の売上はまあまあだったが、気温が高くなってエアコン、冷蔵庫、洗濯機の売行きが芳しくなく、今後良くなる要素がない。
		乗用車販売店（従業員）	・来客数は増加しているが、売上の確保が心配な状況である。
		高級レストラン（スタッフ）	・観光シーズンになり来客数の増加は期待できるが、単価が低下しているので、売上増加は期待できない。
		高級レストラン（スタッフ）	・観光客の予約は好調だが、客単価が低く売上の増加は見込めない。
		スナック（経営者）	・滞在型の観光客が減少している。
		その他飲食〔酒卸〕（店長）	・天気が良くなれば商品は動くが、値段の高い物は敬遠されている。
		観光型ホテル（経営者）	・予約状況からは期待できるが、選挙がある月は売上が伸びない傾向がある。
		観光名所（役員）	・道外客の入込や消費単価が上昇する要素がない。
		美容室（経営者）	・客の購買意欲が上昇ムードになる要素がない。
住宅販売会社（従業員）		・大型商品の販売の見通しに明るさがない。	
やや悪くなっている	商店街（代表者）	・低価格志向が続いている。	
	一般小売店〔土産〕（店員）	・秋口に去年並みの来客数を確保できるかが不透明である。	
	スーパー（企画担当）	・中央依存、公共投資依存の強い北海道としては、構造改革から受ける痛みを伴うというイメージが強く、将来不安が払拭できず、購買行動も慎重になる。	
	コンビニ（エリア担当）	・周辺のスーパーとの競合が激しくなっており、以前は客が反応した価格でも反応が弱くなってきている。	
	コンビニ（エリア担当）	・低価格競争の激化が必至であり、客単価の低下が予想される。	
	乗用車販売店（従業員）	・地元信用組合の経営破たんの影響もあり、販売環境が更に悪くなる。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		高級レストラン(スタッフ)	・釧路市内の大手水産加工会社の倒産が個人消費低下の契機になると懸念される。
		観光型ホテル(スタッフ)	・予約の入り方が遅くなってきている。また単価の動向が懸念される。
		旅行代理店(従業員)	・地元信用組合の経営破たんの影響が出る。
		旅行代理店(従業員)	・団体旅行の不振に加えて、好調だった個人旅行も低迷してきている。
		美容室(経営者)	・非日常的な行事にも、日常通りの格好で出かける傾向がある。
	悪くなっている	スーパー(店長)	・相次ぐ家具メーカーの倒産、地元信用組合の破たんの影響が出る。
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)	・既存の事業から新しいビジネスへの投資といった、現状からの脱却を図ろうとする動きがある。
	変わらない	金融業(企画担当)	・建設、流通業界で競争が激しい。更に本州資本の出店と地域店の廃業が目立つ。
		その他サービス業[建設機械リース](従業員)	・大型工事、長期的な工事の予定が少ない。
		その他企業[コンベンション担当](従業員)	・例年の同時期と比較すると予約の入り方が今一つであり、先がみえない。
	やや悪くなっている	食料品製造業(社員)	・消費動向は停滞し、価格も低下している。周囲で店舗の閉鎖が目立ち、人口減少の心配もある。
		輸送業(支店長)	・商品の低価格化を反映して、食品、繊維等の輸入貨物の増加は見込まれるが、国産商品の販売に与える影響が大きい。
	悪くなっている	司法書士	・地元信用組合の破たんにより、零細企業の資金繰りの悪化が懸念される。
雇用 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている		
	変わらない	人材派遣会社(社員)	・社員の削減を考えている企業が多数あることを耳にする。
		求人情報誌製作会社(編集者)	・建設業や小売業、卸売業は、全体に活気がなく求人数が減少傾向にあるが、ファミリーレストラン等の飲食や、食料品店は元気が良い。
		新聞社[求人広告](担当者)	・採用を控える企業が多く、求人数が伸びる現状ではない。
		職業安定所(職員)	・離職者は減少しているが、在職者の求職者が増加している。
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社(編集者)	・取引業者、販売店、新規出店企業に新しい動きがない。また、地元信用組合の破たんの影響が懸念される。
		職業安定所(職員)	・新規求人の中に道外での就労募集が目立ってきている。
職業安定所(職員)		・地元信用組合の破たんから零細企業の事業継続の不安が増す。	
悪くなっている	-	-	

## 2. 東北

( - : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	スーパー(経営者)	・今年は暑い夏になると予測され、季節感がはっきりしてくるので、景気は回復すると期待している。
		衣料品専門店(経営者)	・ファッション業界は天候に左右されるのだが、7、8月は暑くなると予測され、客の動きが増える。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		衣料品専門店(従業員)	・今まで動きが悪かった、カジュアルウエア等の商品群の売上が増加している。
		乗用車販売店(経営者)	・新型車種に対する引き合いが多く好評である。
		都市型ホテル(経営者)	・10月に国体を迎えるため、宿泊業やバスなど関連企業は一時的に売上が期待できる。
		都市型ホテル(スタッフ)	・秋田市長選後には、ワールドゲームズを控えており、来客数の増加が期待できる。
		タクシー運転手	・仕事が忙しいと話す利用客が増えている。
	変わらない	商店街(代表者)	・景気の流れは悪いが、猛暑の予想や、お祭りなどのイベントによって、若干消費が伸びてくると期待できる。
		一般小売店[カメラ](店長)	・高額商品を買う客が多く売上は伸びているが、来客数は増加しない。
		一般小売店[医薬品](経営者)	・7、8月は夏物の販売が例年より良くなると思うが、一方で市長選挙や参議院選挙があるので、売上の増加にあまり期待を持ってない。
		百貨店(広報担当)	・一部有名ブランド品や婦人靴など、ヒット商品を抱える部門では堅調に推移していくと予測されるが、全体的な低価格指向はあまり変わらないと考えられる。
		スーパー(店長)	・買上点数や客単価が回復する見込みがない。
		衣料品専門店(経営者)	・夏物の売行きは天候次第であるが、来客数の増加と客単価の上昇は難しい。
		衣料品専門店(店長)	・景気が上向きになる要素が見つからない。
		乗用車販売店(営業担当)	・低価格車を中心に営業活動や広告などを展開しているが消費者の反応は良くない。
		その他専門店[酒](総務担当)	・低価格指向が定着してきている。
		高級レストラン(支配人)	・集客力のある企画を打ち続け、前年の業績を維持するのが精一杯である。
		一般レストラン(スタッフ)	・5、6月と連続して売上単価が減少しており、今後も継続する。
		観光型ホテル(経営者)	・8月は夏休み、七夕、お盆などがあり、9月は国体などのイベントはあるが、平年並みと思われる。
		観光名所(職員)	・予約や問い合わせの状況をみても、改善は期待できない。
		テーマパーク(職員)	・1、2か月先の予約状況が前年と変わらない。
		住宅販売会社(従業員)	・公務員などはこれからボーナスが出るが、2、3か月先はあまり変わらない。
やや悪くなっている	一般小売店[茶](経営者)	・健康食品への志向が高まっているが、夏場は麦茶などの低価格商品が売れるため、売上には結び付かない。	
	百貨店(売場主任)	・クリアランスセールが始まり、ますます単価が低下し、売上増加が期待できない。 ・プライダルの件数が少なくなっており、ギフトの需要が減少する。	
	スーパー(店長)	・チラシ特売やクーポンサービスによって売手の競争が加熱すると予測されるが、客は乗ってこないような気配がある。	
	スーパー(企画担当)	・ボーナス時期であるが、消費者が支出に慎重になっている。 ・システム投資を控えている競合店が多い。	
	衣料品専門店(店長)	・以前から来客数が伸びないが、現在はセールを実施しないと来客数を確保できない。	
	乗用車販売店(経営者)	・地方においても倒産件数や人員整理が増えており、残業や給料、ボーナスのカットが続いているため、客は車をワンランク落として購入している。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		乗用車販売店（従業員）	・現在はボーナス商戦で、大きな金額の物や、アクセサリーが売れているが、今後は消費が低迷すると思われる。	
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経理担当）	・ガソリンのマージン圧縮を洗車やオイル、添加剤などでカバーしようとしているが、客の財布のひもは堅く、前年割れを余儀なくされている。	
		高級レストラン（支配人）	・大型物件の予約状況が、前年と比較して悪い。	
		観光型ホテル（スタッフ）	・従来と比べて季節変動の伸びが小さく全体的に低下している。	
		観光型旅館（経営者）	・旅行業者は当月予約が50%あるといっているが、それでは見通しが甘いと思われるなど先の見通しが立てにくい。	
		観光型旅館（経営者）	・支払状況が悪くなっている。	
		美容室（店員）	・客の来店サイクルが長くなっている。	
	悪くなっている	一般小売店〔雑貨〕（企画担当）	・家計支出の引締めが強まっているためか、5月の連休までは、価格低下のため売上が伸び悩んでいたが、連休以降は来客数も急速に伸び悩み始めている。	
		スーパー（経営者）	・一人当たりの買上金額がますます減っており、ボーナスも悪化する見込みなので、ますます景気は悪くなる。	
		通信会社（営業担当）	・今後、利益の増加につながる商品がない。	
		住宅販売会社（従業員）	・公庫の融資条件、審査が厳しくなっている。 ・公務員や準公務員の客が購入に慎重になっている。	
		企業動向関連	良くなっている	
		やや良くなっている	輸送業（従業員）	・猛暑のため、飲料水等の荷動きの活発化が期待される。
		変わらない	食料品製造業（経営者）	・新製品に対する客の反応に手ごたえを感じるが、大きな変化はない。
電気機械器具製造業（経営者）	・現在は当面のことで精一杯であり、先々の状況はみえていない。			
電気機械器具製造業（総務担当）	・業界は、全体として先行き不透明の状態であり、しばらく低迷が続く。			
通信業（営業担当）	・携帯電話の新機種の発表予定に対する客の反応は今一つである。			
金融業（営業担当）	・取引先の現状から景気が良くなるとは考えにくい。			
食料品製造業（経営者）	・中元商戦が始まっているが、売上が増加しない。			
やや悪くなっている	木材木製品製造業（総務担当）	・商品の供給過剰感が出て、価格のダンピングが厳しい。		
	電気機械器具製造業（営業担当）	・銀行の貸し渋りが増える。		
	その他非製造業〔飲食料品卸売業〕（経営者）	・取引先の販売が低迷し続けている。 ・消費者が購買に慎重になっている。		
	悪くなっている	一般機械器具製造業（経理担当）	・人件費が高く競争力が低下していることから、製造そのものの東南アジアへのシフトが今後進む。	
電気機械器具製造業（企画担当）		・部品メーカーから部品を調達できない状況になっている。		
雇用関連	良くなっている	-	-	
	やや良くなっている	職業安定所（職員）	・求人は、卸売、小売業を中心にやや増加することが見込まれる。	
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・新規案件数が前年を下回っているが大きな変化はない。	
		人材派遣会社（社員）	・新たな派遣ニーズにつながるような、目新しい伸び盛りの業種や会社が思い浮かばない。	
		人材派遣会社（社員）	・採用数の横ばいが続いており、新たなけん引役が見当たらない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		人材派遣会社（社員）	・現在のパートや社員の代わりに派遣依頼が多い。 ・大手企業を中心にスリム化を進めているところが多く、その業務は子会社に移管され、派遣のニーズ全体からみるとあまり変わっていない。
		職業安定所（職員）	・事業所訪問時による生産、営業活動状況の聞き取り調査の集計では、企業の生産活動の見通しが横ばいであるという企業が大半を占め、また多くの企業が雇用の状態は適正であると回答している。
	やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・採用を考えている企業は少なく、求人広告の伸びは期待できない。
		職業安定所（職員）	・今後も求職者が増加することが予測されるが、事業主の求人意欲にはかげりが出てくる。
		職業安定所（職員）	・雇用保険の資格喪失件数が増加している。
	悪くなっている	職業安定所（職員）	・2、3か月後に、運輸業、小売業において雇用調整の動きが具体化される。
		人材派遣会社（社員）	・求人広告の申込が非常に少なくなっている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・建設土木業の落ち込みが激しい。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・来春の採用計画でも、採用ゼロの企業が3割を越えている。
	職業安定所（職員）	・建設業の求人が大幅に減少している。 ・製造業も弱電と縫製が海外にシフトしており、企業整理が進むと思われる。	

### 3. 北関東

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	衣料品専門店（統括）	・夏に向けて各地で祭りがあり、祭り用品の売上がやや上向く。
		乗用車販売店（営業担当）	・上半期の決算時期となり、来客数の増加が見込まれる。
	変わらない	商店街（代表者）	・売上が2割近く減少しており、厳しい状況で変わらない。
		百貨店（販売促進担当）	・食品の客単価は減少し、買上点数が減少している。特別奉仕品の動きは良く、正規価格商品の動向が悪い。高額な婦人下着フェア等は好調で、商品によって好不調がはっきりしている。
		乗用車販売店（従業員）	・ボーナス支給額にもよるが、新型車が発売されても、景気の不透明感と将来不安により、客の慎重な態度は変わらない。
		住関連専門店（営業担当）	・客は実用品以外は購入せず、購買に対して本当に慎重になっている。
		高級レストラン（店長）	・先行き不安を解消できるほど景気が回復しない限り、客の消費行動は依然として慎重なままである。
		通信会社（社員）	・携帯電話の新規契約数は減少傾向にあり、買い替え需要が市場を支える構造に変化しつつある。
		競輪場（職員）	・売上の減少傾向に歯止めがかからない。個人個人はお金を持っているが、将来等を考えて遊びにお金を回さない。
		その他サービス〔自動車整備業〕（事務長）	・中古車の売行きが若干良い状況と聞くので、整備、車検では今後少しは期待が持てるものの、自社の在庫台数自体は変わらない。
	設計事務所（所長）	・仕事は少なくなってきたり、今後の受注に多くは期待できない状況で変わらない。	
	やや悪くなっている	コンビニ（店長）	・来客数は徐々に増加しているが、客の買い控えや乳製品等への慎重な購買姿勢から客単価は低く、売上が伸びない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		コンビニ（店長）	・近隣のミニスーパーが営業時間を延長した影響が更に大きくなる。
		ゴルフ場（支配人）	・周辺コースへの対抗上、客足の伸びない7、8月のプレー料金を値下げしたため、先行きはやや悪くなる。
		設計事務所（所長）	・今後良くなる情報も要因もない。今後、仕事がどれだけ先細るか心配である。
	悪くなっている	衣料品専門店（販売担当）	・7月の選挙に向けて、多忙な人が増加すると、景況はますます冷え込む。
		都市型ホテル（経営者）	・悪くなるだけで良くなることはない。客にも悲観的な声が多い。
企業動向 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	一般機械器具製造業（経営者）	・従来品の在庫調整が終了に近づき、業績は次第に正常化する。
	変わらない	輸送用機械器具製造業（経営者）	・相変わらず良くなる要素がない。仕事のない同業者が多く、工具業者の出荷も減少している状況に変化がない。
		その他サービス業 [ 情報サービス ]（経営者）	・引き合い、受注は活発であるが、受注単価が厳しい。
	やや悪くなっている	プラスチック製品製造業（経営者）	・海外への生産シフトが増加し、受注量が減少する。
	悪くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	・この2、3か月で仕事が激減し、同業の5、6社で仕事を持っているところはほとんどない。中国生産へのシフト、購買力の不足、生産調整などが原因である。
	雇用 関連	良くなっている	-
やや良くなっている		-	-
変わらない		求人情報誌製作会社（経営者）	・景気が良くなっていく展望や仕事の受注が増加する兆しはあまりない。
		職業安定所（職員）	・大企業のリストラの影響を受け、下請会社や関連会社で人員整理や請負契約解除の動きがあり、今後、多数の離職者が出る見込みである。 ・求人更新の際、先行きの不安から求人を見合わせる企業が多くなっている。
やや悪くなっている		人材派遣会社（経営者）	・派遣需要が急増するような業種が見当たらず、これまでと比べて厳しい状況となる。
		学校 [ 短期大学 ] (就職担当)	・例年、求人依頼のある有力企業の人事担当者より、先行き不透明で採用が困難であるという話がある。
悪くなっている		-	-

#### 4. 南関東

( - : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	旅行代理店（従業員）	・7～9月の取扱額からみると、受注状況は国内、海外旅行ともに少し上向いている。 ・法人の受注状況も改善されている。
		住宅販売会社（従業員）	・低金利、税制優遇措置の継続によって、第一次取得者の需要は底固い。 ・客の選択する眼が厳しくなっており、売れる物件と売れない物件が分かれてきている。
	変わらない	一般小売店 [ 靴・履物 ] (店長)	・商品の単価等が安値で安定しており、今後も同様に推移する。
百貨店（営業担当）		・客単価の下落傾向に歯止めがかかってきた感がある。売上は前年並で推移している。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		百貨店（企画担当）	・20代、30代の来客数が前年割れで推移しており、厳しい状況は変わらない。	
		百貨店（販売促進担当）	・客の低価格志向は依然続くが、リニューアルや営業日数の拡大により来客数は増加し、マイナス要素をカバーできる。	
		百貨店（企画担当）	・比較的好調な月もあるが、全体が回復したとは思えない。	
		スーパー（統括）	・客の所得不安は従来と変わらない。必要なものを必要なときに購入するという傾向が今後も続く。	
		衣料品専門店（販売担当）	・以前は給料日の当日から売上が非常に伸びたが、この5、6か月では給料日の売上が良くない。皆貯蓄に励み、ボーナスも消費に使わない。	
		家電量販店（店長）	・家電業界では、特別なヒット商品が当面出そうにない。	
		乗用車販売店（販売担当）	・消費者の購買意欲は非常に高いが、経済不安のため、財布のひもが固い。	
		乗用車販売店（総務担当）	・カー用品、アウトドアグッズ、フィッシング用品、マウンテンバイクの売行きは引き続き好調であるが、併設のレストランの売上が良くない。	
		乗用車販売店（営業担当）	・新型モデルの登場に加え、既存モデルの人気も落ちていないので、このまま好調を維持する。	
		その他専門店〔燃料〕（売場主任）	・今までガソリンを満タンにした人が、金額を千円分だとか、10リッター、20リッターというように指定するようになってきている。	
		その他専門店〔眼鏡〕（店員）	・若い層を中心に低価格の店が支持される状況が続いており、低価格を打ち出す店舗が増えている。	
		高級レストラン（支配人）	・相変わらず予約状況、単価の推移や周囲の話などに、良くない要素が多い。	
		都市型ホテル（スタッフ）	・先の予約状況が好転していない。	
		旅行代理店（従業員）	・基本的な宿泊のニーズはあるが、需要の伸びは全くみられない。	
		通信会社（営業担当）	・インターネットの需要は一服している。 ・BSデジタル等の放送の需要も弱い状況に変化がない。	
		美容室（経営者）	・引き続き客の来店サイクルが伸びている状況である。	
		その他サービス〔語学学校〕（総務担当）	・経済的理由を直接口にしなくても、高齢者等にやめる人が出ており、余裕のない状況が続いている。	
		やや悪くなっている	商店街（代表者）	・売出しを行っても、来客数が少なく、高額消費者も少ない。
		商店街（代表者）	・銀行からの借入れが出来ないという話が周りから聞かれ、この状態ではかなりの倒産が出る。	
	一般小売店〔CD〕（営業担当）	・夏以降の新譜が例年より少なく、予約数も減少しており、明るい兆しがみられない。		
百貨店（副店長）	・特売志向が一段と強くなっており、安物買いが目立つ。			
百貨店（企画担当）	・婦人服では、夏物商戦の前半が不振であったため、メーカーの生産調整で衣料品の夏物セール商材が不足することが予想され、これ以上売上の伸びが望めない。			
スーパー（経営者）	・曜日によっては売れるはずのものが、特売品も以前の価格では販売が難しくなっている。消費者の財布のひもが一層堅くなっている。			
スーパー（店長）	・夏のボーナス支給が平均2～5割削減といった情報もあり、食料品を除くと、客は必要最低限のものしか買っていない。必要なもの、流行品は、価格を気にせず買おうとする姿勢がみられるが、全般的に価格に敏感になっている。			
衣料品専門店（経営者）	・客単価は上昇しているが、来客数が減少しており、買える人と買えない人の差が拡大している。			
一般レストラン（店長）	・ボーナスの時期であるが、消費者はお金を飲食に使わず、貯蓄などに回す。			

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般レストラン(経営者)	・飲食店の店舗が増加しすぎている。 ・低価格競争で足を引っ張り合っている。
		都市型ホテル(スタッフ)	・損失が出ている中小企業が担当地域に多く、なかなか宴会に結び付かない。
		旅行代理店(従業員)	・個人旅行の動きはあるものの、大きな団体旅行に動きがない。
		その他レジャー施設 [アミューズメント](職員)	・館内の飲食施設を利用せずに、コンビニエンスストア等からの持込みによる飲食が目立つようになっている。
		その他サービス [学習塾](経営者)	・夏季講習を申し込む生徒数が、昨年よりも大幅に減少している。
	悪くなっている	スナック(経営者)	・客の来ない日が最近特に多くなっている。
企業動向 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	電気機械器具製造業(経営者)	・9月に向けてまとまった受注があり、期待できそうである。
		金融業(渉外担当)	・企業から設備投資等の話が若干出てきている。
	変わらない	金属製品製造業(総務担当)	・単価の上昇する見込みがない、受注残が少ないという厳しい状況が続いている。
		一般機械器具製造業(経営者)	・小ロットの生産が秋に立ち上がるが、ロットの大きい品物の生産が立ち上がる様子はない。
		輸送業(営業担当)	・輸送業者を選別する荷主側の目が厳しくなっている。
		不動産業(総務担当)	・テナントである客の業績も、勝ち組みと負け組みがより鮮明になってくる。
		広告代理店(従業員)	・行政の仕事が多く、売上が厳しい。
	その他サービス業 [情報サービス](従業員)	・2、3か月先を見越した短期間で構築するシステム等の提案や見積依頼がそれほど多く来ていない。	
	やや悪くなっている	電気機械器具製造業(経営者)	・主力市場であるゼネコン、流通業界の整理、統合の影響で、3か月どころか3年先まで景気が浮揚することは難しい状況である。
		不動産業(経営者)	・賃料や地価が依然として低下している。
		その他サービス業 [廃棄物処理](経営者)	・客からの値下げ要請が多い。
悪くなっている	-	-	
雇用 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	-	-
	変わらない	人材派遣会社(社員)	・商社で質の高い若い求職者を探しているが、賃金が安いこともあり、求職者と折り合わない。質の高い求職者は少なくなっている。
		人材派遣会社(社員)	・中小企業の経営者に中途採用の意向を聞いても、採用をする気がないという人が多い。
	やや悪くなっている	人材派遣会社(社員)	・派遣の需要が見込める状況に全くない。2、3か月後には、現状の一時的な雇用契約が終了する見込みである。
		職業安定所(職員)	・大手企業の製造工場で、300人規模の人員削減が予定されている。
		職業安定所(職員)	・今まで伸びていた製造業の求人減少傾向に転じている。中でも、電気機械器具関係、金属製品関係の減少率が高くなっている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		職業安定所（職員）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・常用求人への動向に増加要因が見当たらない。</li> <li>・企業は労働力の構成を、パート・派遣社員の雇用やアウトソーシングに移す傾向をより強めている。</li> <li>・経営者が廃業や撤退を決断するケースが多くなっている。</li> <li>・新規求職者に占める非自発的離職者の割合が、依然高水準で推移してきている。特に、中高年者が5割強を占め、企業は引き続き雇用調整を進めている。</li> </ul>
		学校〔専修学校〕(就職担当)	・採用予定企業が若干減少し、また新規求人の出方も非常に鈍い。
	悪くなっている	-	-

## 5. 東海

( - : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	商店街（代表者） スーパー（店長） 乗用車販売店（従業員） 都市型ホテル（スタッフ） テーマパーク（職員） 住宅販売会社（従業員）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・客単価は低いですが、購買意欲は出てきている。</li> <li>・新しい販促企画には客の反応が良く、常に新しい企画を考えていけば、夏物を中心に売れる。</li> <li>・新商品が投入されるので、少しは上向く。</li> <li>・宴会、レストランの予約が、対前年比を引き続き上回っている。</li> <li>・団体客のツアーの問い合わせや、地元企業の社員福利厚生として、当園の利用問い合わせが多くある。</li> <li>・賃貸住宅入居を募集する会社が、多くなっている。</li> </ul>
	変わらない	商店街（代表者） 一般小売店〔酒〕(経営者) 百貨店（企画担当） 百貨店（企画担当） スーパー（店長） スーパー（総務担当） コンビニ（エリア担当） 衣料品専門店（店員） 家電量販店（店長） 住関連専門店（店員） 高級レストラン（経営者） 旅行代理店（従業員）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・仕事量はある程度見込めるが、商品単価の低下が響いて、売上は良くて横ばいである。</li> <li>・飲料水やビールの動きが多少良くなっているが、低価格商品に客が流れているため、売上を横ばいに保つのが精一杯である。</li> <li>・購買単価が対前年比で10%程度低下しているが、この傾向は今後も続く。</li> <li>・一部の高級ブランド品は引き続き好調だが、その他の消耗品については低価格志向が続き、必要最小限の購入にとどまる。</li> <li>・客は、依然として低価格品を求め続けている。特売でも低価格に殺到し、通常価格ではなかなか売れない。</li> <li>・サービスポイントを付ける日や、特売商品はこれまで以上に良く売れる。</li> <li>・見切り品はすぐ売れるが、高単価商品は売れない。</li> <li>・他業種との競合も激しくなり、様々な商品の売上が他業種の店に奪われている。何かいい商品があって大きく売上を伸ばしても、全体的にはプラスマイナスゼロとなる。</li> <li>・最近はヒットアイテムがなく、これが売れるという物がない。</li> <li>・夏のボーナスよりも、冬のボーナスを当て込んだ需要が多くなってきており、資金の先食いをしている。</li> <li>・客は安い物ばかり買い、商品単価が低下している。</li> <li>・商品単価を3千円ダウンするイベントを9月まで組んだところ、予約状況はそのコースに集中している。財布のひもは依然として固い。</li> <li>・近日の旅行の予約は入ってくるが、先々の予約が入ってこない。高額商品もなかなか売れず、ビジネスクラスを使う客が減少している。</li> </ul>

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		通信会社（社員）	・インターネットの流行で機能の優れているサービスに切り替える加入者も増加しているが、料金次第である。
		テーマパーク（職員）	・夏休みの施設の予約や問い合わせは入ってきているが、収入の増加につながるかどうかかわからない。
		その他サービス [ パチンコ機器製造販売 ](エリア担当)	・2～3か月先に新製品を投入することになっており、それによる効果を期待しているが、市場浸透に時間がかかる。
	やや悪くなっている	コンビニ（経営者）	・ディスカウントストアのチラシを見ると、20%近く値引きして更に全国無料配送しており、競争が非常に厳しい。
		高級レストラン（スタッフ）	・新しいメニューやイベントの開催、外商等の販売促進活動に対して、客の反応がやや弱くなってきている。
		スナック（経営者）	・同業者の間で8月で店を閉めるという話を3軒くらい聞いている。
		観光型ホテル（スタッフ）	・夏休み期間のファミリー客の予約が、対前年比で20%程度減少している。利用間近の予約が進んでいるとはいえ、昨年より5～10%程度業績が落ち込みそうである。
		タクシー運転手	・タクシー離れが定着している。また、飲み屋街でも店長の帰りが非常に早くなっており、12時以前に帰る人もみかける。
		ゴルフ場（経営者）	・3か月先の予約は、対前年比で15%程度のマイナスになっている。
		設計事務所（経営者）	・将来実施、設計を行うような案件が、かなり減少している。
		住宅販売会社（従業員）	・工事の仕事が減少し、破たんする工事業者が最近多くなっている。
		その他住宅 [ 不動産コンサル ](経営者)	・売り注文、買い注文の依頼が少なく、良くなる材料が見つからない。
	悪くなっている	タクシー運転手	・消費控えが当然となっている。会社関係では、交通費や交際費が制限されている。
		住宅販売会社（企画担当）	・銀行の不良債権等で安価な土地が出てくるようで、客はそれを期待して、購入を買い控えている。
	企業動向関連	良くなっている	-
やや良くなっている			
変わらない		パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	・取引先の売上が減少傾向にある。
		化学工業（営業担当）	・製品価格の値下げが、極限までできている。
		電気機械器具製造業（経営者）	・売上が伸びず、利益の確保が精一杯の状況が続いている。工場の操業度も悪化しつつあり、先行投資意欲も弱く節減ムードが強い。
		建設業（企画担当）	・工事が仮に若干増加しても、各社によるコストダウン競争が激しくなるだけである。
		輸送業（エリア担当）	・荷物取扱量及び取扱トン単価が、ここ1年を通じて横ばいか下降している。
		不動産業（企画担当）	・在庫量が多すぎるので、景気が上向く見込みがない。
		やや悪くなっている	食料品製造業（企画担当）
非鉄金属製品製造業 [ 鋳物 ](経営企画)			・注文はあるが、単価の低下が続く。
金属製品製造業（総務担当）			・生産設備の稼働率が低下している。
悪くなっている		経営コンサルタント	・取引先のなかには、倒産が心配される企業もある。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由		
雇用 関連	良くなっている				
	やや良くなっている				
		変わらない	人材派遣会社（社員）	・予算が厳しくなり派遣料金の値下げをする企業や、派遣社員で対応していた仕事を正社員が担当して、派遣自体を削減する企業が増加している。	
			求人情報誌製作会社（編集者）	・企業に中途採用計画について取材をするが、現在は地盤固めの時期として大量採用をする企業は少ない。	
			職業安定所（職員）	・企業による求職者の選考が厳しく、紹介件数は大幅に増加しているにもかかわらず就職者の伸びが低い。この傾向は今後も続き、求職者にとって好転は見込めない。	
	やや悪くなっている		人材派遣会社（社員）	・正社員やパート社員の時に企業からリストラされ、派遣社員を希望する新規登録スタッフが、大幅に増加している。	
			新聞社〔求人広告〕（担当者）	・業務請負の求人が5月よりも更に落ち込んでいる。例年ボーナスシーズンを境に6月中旬から求人は活発になってくるが、今年はその勢いが全くみられない。 ・新聞の求人広告は、パート、アルバイト、正社員募集を合わせると、先月までは少なくとも対前年比115%と2ケタの伸びであったが、6月は102%まで落ち込んでいる。 ・雑誌の求人広告は、2年ぶりに100%を割っている。7月の広告申込み、持ち直す感じはない。	
				職業安定所（職員）	・今後、契約社員が契約途中でいながら解雇する企業が見込まれ、求人の増加も期待できない。
				職業安定所（職員）	・企業の業務整理見直しによる合併、事業部門の廃止、リストラ等による動きが常態化しており、8月ごろからの求職者が懸念される。
		悪くなっている	-	-	

## 6. 北陸

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
家計 動向 関連	良くなっている	-	-	
	やや良くなっている	商店街（代表者）	・客の気持ちに落ち着きが出てきている。	
			コンビニ（経営者）	・9月から2か月にわたり、当地で全国都市緑化いしかわフェアが開催され、全国から多くの観光客が訪れる。
			家電量販店（経営者）	・パソコンの売上が低迷してから半年以上が経過しているが、今までのトレンドからみて上昇する。
	変わらない		百貨店（売場主任）	・来客数は横ばいで、慎重な購買態度が続いている。
			百貨店（営業担当）	・セール品を常時販売しているため、客もマンネリ化し、セール品待ちや内金なしの取り置きなど、極めて慎重な買い方が目立っている。
			スーパー（店長）	・余分な物は買わない、不要不急品には手を出さない、いろんな店と比較して決定するなど、客の購買行動はますます厳しくなっている。 ・家電リサイクル法施行以降、対象商品の購買意欲が下がり、修理に関する質問が多くなっている。
			スーパー（店長）	・特売商品だけが売れている。客は景気の悪さを理由に、高い物や良い物に手を出さない。価格が下がり続けても、客の買上点数は増加しない。
			乗用車販売店（総務担当）	・今年の当社の新商品はすべて出尽くし、当面新型車が登場しないため、厳しい状態が続く。
			乗用車販売店（経理担当）	・新型車が発表されたため、来客数が若干増加しているが、実際の受注には結び付いていない。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・客の財布のひもが固く、中元に期待できるムードがない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊、レストラン利用客が減少傾向にあり、一般宴会は伸び悩んでいる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・個人客の予約は増加しているが、法人客が依然減少しており、引き続き厳しい状況である。
		旅行代理店（従業員）	・予約状況は変わらない。
		タクシー運転手	・タクシーの利用客数、走行距離が依然として伸びない。
		タクシー運転手	・金曜日、土曜日に多忙が予想される場合、多くのタクシーが出庫しているが、最近は金曜日、土曜日とも入出が少なく、空車のタクシーが多い。
		設計事務所（職員）	・以前引き合いのあった案件が継続して進展せず、また立ち消えとなる兆しがあり、受注状況は依然厳しい。
		住宅販売会社（従業員）	・多額の費用を払って広告を行っても、来客数が増加しない。
		やや悪くなっている	商店街（代表者）
	商店街（代表者）		・求人を行ったところ、多数の求職者が殺到し、驚いている。
	百貨店（営業担当）		・来客数を増加する施策を打っても、すぐに効果は表れない。
	百貨店（営業担当）		・夏のボーナスについて、前年並みの支給額は望めないという声が各社から聞かれる。
	家電量販店（店長）		・商圈内の企業で、リストラなどの話をよく耳にする。
	自動車備品販売店（従業員）		・客の買い控え、来客数減少、高額商品の売行き不調などがみられる。
		観光型旅館（スタッフ）	・7～11月の予約状況をみると、8月のみが前年を上回り、それ以外の4か月は前年を下回っている。
通信会社（営業担当）		・賃上げやボーナスの状況からみて、消費者の購入意欲の向上は今後もあまり期待できない。	
競輪場（職員）		・競輪ファンの減少に歯止めをかけるため、いろいろイベントを催しているが、売上増加につながっていない。	
住宅販売会社（従業員）		・展示場の来場者数、見積件数ともに減少している。	
住宅販売会社（従業員）		・一時、値段の高いタイプの受注が多かったが、安いタイプの受注に戻りつつある。	
悪くなっている		衣料品専門店（経営者）	・平日は商店街の通行量が減り、閑散としている。顧客の商業施設としての意識が希薄になっている。
	スナック（経営者）	・例年8～9月は夏休み旅行、帰省、社内旅行などが多いため、来客数の増える要素が乏しいが、今年は更に厳しい。	
	テーマパーク（職員）	・夏場は個人客が中心であるが、前年と比較すると個人客からの問い合わせの出足が鈍い。また、他地域で大型施設が次々と完成し、北陸の集客力が弱くなっている。	
企業動向関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	電気機械器具製造業（経理担当）	・新製品が出そうな動きがある。
		通信業（営業担当）	・通信分野ではLモードやADSLなどの新しいサービスが増加し、また安価なパッケージシステムも登場するので、需要は若干伸びてくる。
	変わらない	通信業（営業担当）	・携帯電話の通話料、通信料は今後も減少する。
		不動産業（営業担当）	・8月には路線価の発表があるが、更に低下するのは確実である不動産の仲介は引き続き低迷する。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	・飲食関係のスーパーおよび小売店では、折込チラシが若干減少気味である。
	やや悪くなっている	化学工業（営業担当）	・得意先の一部に支払遅延が起り、関係先が警戒しているため、商品の流れがスムーズにいかない。
		プラスチック製品製造業（企画担当）	・大型物件の受注情報が少なく、出荷も小口化の現象がみられる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	悪くなっている	精密機械器具製造業（経営者）	・最近、眼鏡業界の小売で低価格店が登場し、また類似店も多数出始めたため、中価格帯のフレームの売行きが極端に減少している。
		一般機械器具製造業（経営者）	・工作機械業界の動向は自動車関連が若干プラスになっているものの、IT業界はゼロの状態である。
		建設業（経営者）	・道路特定財源問題の見直しや公共工事の縮小方針などにより、工事が極端に減少している。また、採算を度外視したダンピングが続いているため、企業の体力が消耗し、倒産がますます増加する。
		建設業（総務担当）	・公共工事の減少に加え、設計業者の50～60%程度の価格で落札し、業績の悪化を先送りする業者が出ているなど、不安材料がますます増加している。
雇用 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	-	-
	変わらない	職業安定所（職員）	・求職者数、求人数ともに増加傾向にあり、全体的に一進一退の状況である。
		学校〔大学〕（就職担当）	・景況の先行きが不透明なため、企業の新卒者採用意欲は期待薄である。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	・受注残が減少している。また、受注内容を見ると、今すぐ必要という欠員補充のみで、以前なら存在した営業力の強化という前向きな人材派遣は皆無である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・求人広告の掲載件数は引き続き減少傾向にある。
	悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・求人広告は大手サラリーマン金融や人材派遣会社など、特定業種に偏っている。
		職業安定所（職員）	・6月20日から学卒求人の受理が始まったが、初日の求人状況は昨年より4割減少している。企業の採用姿勢は慎重で、学卒者を抑制している。

## 7. 近畿

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなっている	都市型ホテル（スタッフ）	・ユニバーサル・スタジオ・ジャパンの影響で、例年になく早い予約と客室のランクアップが図れている。一般のビジネス客も同様である。
	やや良くなっている	百貨店（売場主任）	・中元商戦において良いスタートができ、また当店だけではなく全国規模でその傾向がみられる。
		百貨店（売場主任）	・ヒット商品に関しては、金額にかかわらず動きが出てきた物もある。 ・宝石や絵画など高額品のなかでも値ごろ感のある物は動きが出てきている。
		百貨店（売場主任）	・従来はクリアランスバーゲンの前に売上が落ち込むが、今年は好調に推移している。7月からバーゲンシーズンに入るが、夏物商材がより動く。
		コンビニ（エリア担当）	・売上の対前年比が少しずつ上昇してきている。
		観光型旅館（経営者）	・客の買物の様子やレストランの利用状況より、低価格品からやや値の張る物への移行が見受けられる。
	その他レジャー施設〔球場〕（企画担当）	・小規模のものが多く、企業主催のイベントの動きが活発化してきている。	
	変わらない	商店街（代表者）	・相変わらず客は高額品や余分な物を買わず、動きが少ない。
商店街（代表者）		・全体的には変わらないが、高齢者向けの商品が売れ始め、単価も少しずつ上昇してきている。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		商店街（代表者）	・週末の人手は多いが、購買決定まで時間がかかる。 ・相変わらず単価の低下は続き、容易には売上が伸びない。
		一般小売店〔野菜〕（店長）	・客の話を聞いていると、サラリーマンも自営業者も節約を心掛けており、消費動向は上向かない。
		百貨店（売場主任）	・今月も来客数は前年を下回り、売上も一進一退の状態が続いている。
		百貨店（売場主任）	・ヒット商品の出現、商品単価、客単価の上昇、来客数の増加等のための具体策が見えず、今後も厳しい傾向が続く。
		百貨店（売場主任）	・客の購買意欲が弱く、夏物のクリアランスは開始直後にはにぎわっても長続きしない。 ・シーズンに先駆けての秋物買いも期待ができない。
		百貨店（売場主任）	・依然として客単価が低い。
		スーパー（経営者）	・客の買物における選択が厳しく、1か所で必要な商品をすべて買うことはない。
		スーパー（店長）	・客は生活必需品以外の物は買わない傾向がこの先も続く。この傾向を変えるような動きが見当たらない。
		スーパー（店長）	・今後も衣料品と家電の単価の落ち込みが激しくなる。
		家電量販店（企画担当）	・エアコンの販売シーズンになってきたが、価格競争が厳しい。
		自動車備品販売店（従業員）	・相変わらず客の消費意欲は停滞気味で、客単価、数量とも改善が見られず、回復の兆しが無い。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	・夏物商戦に向けて他社に先駆け催事やチラシの回数を増加させ、また特徴のある商品を出しているが、非常に競争が厳しく、商品単価が低下し、客単価もあまり上昇しない。
		高級レストラン（支配人）	・低価格志向が強くなり、本来の営業形態に戻るには時間がかかる。
		一般レストラン（店長）	・来客数は増加したが、客単価はわずかしこ上昇していない。
		観光型旅館（団体役員）	・シーズン的には最盛期を迎えるが、例年より良くなる材料が見当たらない。
		都市型ホテル（支配人）	・ユニバーサル・スタジオ・ジャパンの影響で宿泊の予約は従来と比べ大幅に伸びているが、婚礼の宴会の受注が順調ではない。
		都市型ホテル（支配人）	・宴会部門の予約では料理の単価が上昇せず厳しいが、宿泊部門の改善とレストランの現状維持により全体として変わらない。
		タクシー運転手	・客との会話のなかで、景気が良くなる雰囲気の話はほとんど聞かない。
		ゴルフ場（経営者）	・予約はほぼ順調に入っている。 ・3か月先は会社のコンペがやや回復傾向にある。
		その他レジャー施設〔イベントホール〕（職員）	・限られた予算のなかでやりくりしているところが多く、主催者はイベントが失敗すれば倒産しかねない状況が続いている。
		美容室（店長）	・新規の客が増加せず、売上が伸びない。
		その他サービス〔ビデオ・CDレンタル〕（エリア担当）	・レンタル部門はビックタイトルもそろい好調に推移するが、セール部門は不景気の影響を直に受けて売上が苦戦する。
		住宅販売会社（従業員）	・客の慎重な購入態度は変わらない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	・来客数、買上点数ともに減少している。特に夏物は単価が低く、売上も自然と減少する。 ・通販やホームページ等を使ってがんばっているが、大変である。
		百貨店（企画担当）	・客の購買意欲が弱く、慎重さがみられる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		百貨店（経理担当）	・正規価格の商品よりバーゲン商品が売れることもあり、秋物の立ち上がりは苦戦する。夏物から秋物に変わる時の価格がシビアになる。	
		スーパー（店長）	・同業他社の販促が非常に激しくなっている。 ・価格競争も激しく、衣料中心の半額セールが目立ってきている。	
		コンビニ（店長）	・客単価が下げ止まらない。客のシビアな買物動向は2、3か月では変わらない。	
		乗用車販売店（営業担当）	・ボーナス支給による需要があまり活性化しない。	
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊の予約状況は夏休みを迎え好調だが、宴会の予約状況が悪い。	
		美容室（経営者）	・このごろ来店しない客が、店を閉めて他県に行ったと、ちらほら聞くようになった。	
		住宅販売会社（従業員）	・小泉内閣の構造改革路線を進めると、特にゼネコン業界や不動産業界などに倒産が増加し、全体的に雇用が悪化する。雇用の懸念があると長期の支払を要する住宅などの資産の購入に客は慎重になり、今後の住宅業界は厳しくなってくる。	
		その他住宅[展示場]（従業員）	・住宅展示場の来場者数が減少している。 ・景気対策もこれといったものがなく、公庫の金利も低水準で、まだまだ低下するのではないかと客が慎重になっている。	
		悪くなっている	衣料品専門店（総務担当）	・不良債権の償却が進み、倒産が増加している。
			その他専門店[宝石]（経営者）	・不良債権処理策が具体化するにつれ消費意欲が減退している。 ・大阪は特に失業率や中小企業の比率が高く、客の消費意欲が向上するとは思えない。
遊園地（経営者）	・来客数の減少と客単価の低下からの回復の見込みがない。			
企業動向関連	良くなっている	-	-	
	やや良くなっている	食料品製造業（経営者）	・夏季賞与がわずかだが前期を上回っている。	
	変わらない	金属製品製造業（経営者）	・好転する気配が全然ない。	
		電気機械器具製造業（経営者）	・受注量が増加しているとはいえ微々たるものである。	
		輸送業（経営者）	・物量などからこれ以上悪くならないと認識している。 ・将来的には良くなると思われるが、2、3か月後では目に見えて良くならない。	
		金融業（支店長）	・企業より例年レベルの賞与資金の取込要請がある反面、個人レベルでの住宅ローンへの繰上げ返済も多い。	
		司法書士	・今月は例年と同様の経過をたどり、事件数も事件内容も変わらないので、今後大きな変動はない。	
	やや悪くなっている	経営コンサルタント	・今年度から来年度にかけての受注がすでに満杯である。 ・現状も厳しいが改善の兆しがなく、まだまだ受注の減少、低価格化が進む。	
		繊維工業（団体職員）	・民間のビルの新築需要が減退する。	
		金属製品製造業（経営者）	・民間のビルの新築需要が減退する。	
		広告代理店（営業担当）	・夏以降、テレビのスポット広告の調子が悪い。	
	悪くなっている	その他非製造業[衣服卸]（経営者）	・信用不安が高まっており、消費の低迷に拍車をかける。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
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）	・今年、来年度の新卒採用において、スキルを持った人材確保のため、積極的なPR活動を検討している企業が見受けられる。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・求人と求職のミスマッチが非常に拡大する傾向にあり、IT関連では需要が多いにもかかわらず応募者が少なく、逆に中高年の失業者が増加している。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（経営者）	・夏枯れの状況が出てきており、これは6～8月と続く。 ・今年は一段と全業種について厳しくなってきたり、新しい派遣に対する受注がなかなか出ず、企業はかなり慎重な態度を示している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・雇用対策などの経済政策が注目されているが、具体的に企業の内情から考えると人を雇っている余裕がなくなってきたり。雇用関係から予算を削減する動きがいろいろな業界で出てきている。良くなる目新しい状況はない。
		職業安定所（職員）	・新規求人数が約2年ぶりに対前年比マイナスに転じており、今後雇用面で厳しい状況が予想される。
		民間職業紹介機関（職員）	・対象としている日雇労働者の90%が依存している建設業は先行きが大変暗い。
	悪くなっている	職業安定所（職員）	・求職者数が増加する見込みである。 ・就職者数が減少しているが、パートの就職者数は増加している。

## 8. 中国

( - : 回答が存在しない, : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなっている	一般レストラン（店長）	・秋の観光シーズンに向けて、予約が多くなっている。
		一般レストラン（店長）	・若いサラリーマングループの来店頻度が増えている。
	やや良くなっている	百貨店（売場担当）	・9月に百貨店が新しく開店することにより、ヤング客を中心に集客が期待される。
		百貨店（売場担当）	・現在はパーゲン待ちということで購入客が少ないが、下見客が多いので、今後購入につながる。
		その他専門店〔贈答品〕（店員）	・秋に向けて行われるプライダルフフェアに期待が持てる。
		通信会社（社員）	・新機種が出るので、来客数も増加する。
		住宅販売会社（営業担当）	・家を建築する計画を立てる人が多くなってきたり。
	変わらない	一般小売店〔酒〕（経営者）	・企業の先行きが不透明なため、贈答品の動きが不透明である。
		百貨店（売場担当）	・売上が非常に厳しく、不振の状況が続く。
		スーパー（店長）	・購入件数は多いが、売上の確保ができていない状態が続いている。
		スーパー（店員）	・客は出費を抑えられるところは極力抑える傾向がある。
		コンビニ（エリア担当）	・相変わらず客の財布のひもが固い。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・依然として客の低価格志向が強く、衣料品の節約をする客が目立っており、必要な物しか購入しない。 ・パーゲンになっても客が衝動買いをしない。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・来客数が増加せず、客単価が上昇してこない。
		衣料品専門店（店長）	・来客数が減少しており、購買意欲がわいていない。
家電量販店（副店長）	・消費に活気を与える商品がない。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		乗用車販売店（店長）	・新型車の発売予定がなく、一部モデルチェンジした期間限定車しか新たな発売予定がないため、販売においても現状維持が精一杯である。	
		住関連専門店（広告企画担当）	・買い控えの状況が変わらない。	
		住宅販売会社（経理担当）	・モデルルームへの来客数の状況から、売上は増加しない。	
	やや悪くなっている	スーパー（店長）	・賃金低下の影響で客の買物行動に変化が見受けられる。	
		スーパー（店長）	・客が特売品のみを目的に、競合店との間を買い回りするようになり、一般商品の売行きが落ち込む。	
		乗用車販売店（総務担当）	・新型車効果もすぐ薄れるため、今後に明るい兆しがない。	
		高級レストラン（スタッフ）	・予約が少なく、ディナーショーも芳しくない。	
		旅行代理店（経営者）	・夏以降の旅行需要に動きがなく、安近短の旅行が多い。	
		テーマパーク（職員）	・夏休み時期にユニバーサル・スタジオ・ジャパンの影響を受けるのではないかと懸念される。	
		ゴルフ場（従業員）	・来場者数が今年よりも落ち込むことが見込まれる。	
悪くなっている				
企業 関連 動向	良くなっている	-	-	
	やや良くなっている	金属製品製造業（総務担当）	・2、3か月先の受注状況から多少仕事が多くなる。	
	変わらない	食料品製造業（総務担当）	・今後のOEM製品供給の動きが不透明である。	
		窯業・土石製品製造業（営業担当）	・新規顧客である電子部品メーカーの市況は低迷状態が続く、受注量も大幅に落ち込むと想定される。 ・最大顧客の高炉メーカーに回復が見込めないため、売上が低迷する。	
		非鉄金属製造業（経理担当）	・受注動向をみる限り、売上回復の傾向がみられない。	
		一般機械器具製造業（総務担当）	・受注の見通しに変化がない。	
		電気機械器具製造業（広報担当）	・価格、数量の回復が見込めない。	
	やや悪くなっている	輸送用機械器具製造業（経理担当）	・新しい商談も厳しい条件が付くため、契約が成立しない。	
		建設業（営業担当）	・仕事がない状況が続く。	
		鉄鋼業（総務担当）	・自動車産業向けの工具の売行きが悪くなる。	
		建設業（経営者）	・受注が減少しており、先がみえない状況である。 ・建設業全体が非常に厳しく、整理、縮小の方向にある。	
	悪くなっている	通信業（営業担当）	・これまで情報関連の需要が多かったが、それも一巡して、今後はマーケット自体が減退していく。	
	雇用 関連	良くなっている	-	-
		やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	・地元での博覧会開催に期待が持たれ、小売業等で売上が上がるため、雇用にもつながる。
変わらない		求人情報誌制作会社（編集者）	・人材に対する投資を控える状況が続いている。	
		学校〔大学〕（就職担当）	・新卒者の採用は上向きつつあるが変わらない。	
やや悪くなっている		職業安定所（職員）	・今後も製造業を中心に、事業所閉鎖、人員整理などが行われるとの情報が寄せられており、新規の求職者が増加してくる。	
	職業安定所（職員）	・建設業、製造業では求人数が減少している。 ・サービス関連では売上を伸ばすための営業員等の求人が大半となっている。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	悪くなっている	新聞社 [ 求人広告 ] ( 担当者 )	・関連する広告会社はどこも求人状況が厳しいとの見方を持っている。

9 . 四国

( - : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない )

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
家計 動向 関連	良くなっている	-	-	
	やや良くなっている	商店街 ( 代表者 )	・大型郊外店と商店街の役割分担が明確になり、客の使い分けがかなり定着してきており、底を打ってきたようである。	
		百貨店 ( 営業主任 )	・新規出店の大型店に客を奪われていたが、今月に入って戻ってきている。	
		百貨店 ( 営業担当 )	・高価なこだわり商品、リビングなど生活重視の商品の売上が増加している。客の本物志向、快適生活追求が現れている。	
		乗用車販売店 ( 従業員 )	・車の耐用年数に近づいてきているので、徐々に買い替えが増えると予想している。	
		その他住宅 [ 不動産 ] ( 経営者 )	・不動産購入の引き合いが多くなってきている。	
	変わらない	一般小売店 [ 生花 ] ( 経営者 )	・客が、夏のボーナスは昨年より少ないのではないかと心配しており、購買力は伸びない。	
		百貨店 ( 企画担当 )	・中元の立ち上がりが一ツで、夏物クリアランスも不透明である。	
		百貨店 ( 販売促進担当 )	・競合店との激化などが影響して、ヤング層やファミリー層の来客数が減少している。	
		スーパー ( 財務担当 )	・価格競争が厳しく、客単価の上昇が見込めない。	
		衣料品専門店 ( 店長 )	・ボーナスが多いとか、給料がいいという話が全くない。	
		家電量販店 ( 営業担当 )	・低価格志向の傾向が続いており、販売施策に力を入れているが、現状を打開できていない。	
		乗用車販売店 ( 従業員 )	・客は、今必要なもの、商品価値のあるものをじっくり選別して購入する傾向がある。	
		旅行代理店 ( 経営者 )	・予約の時期が非常に遅く、先行きの見通しは厳しいが、大きな変化はないと思われる。	
		観光名所 ( 経営者 )	・大口団体の集客はあるが、グループおよび個人客の減少が続いている。	
		設計事務所 ( 職員 )	・公共及び民間ともに、建設関連事業の受注量の増える見込みがない。	
		やや悪くなっている	コンビニ ( 経営者 )	・特に公共事業関係者の来客数が、大幅に減少している。
	その他専門店 [ C D ] ( 店員 )		・買い控え傾向が定着してきている。	
	スナック ( 経営者 )		・客の話は、経費節約や先行き不安の話題ばかりである。	
	都市型ホテル ( 経営者 )		・予約状況から数は伸びているが、結婚披露宴等について低単価な部分で決定しており、消費の渋りがでている。	
	美容室 ( 経営者 )		・客との会話では、景気の悪い話題ばかりである。	
	住宅販売会社 ( 従業員 )		・受注価格が低下してきている。	
	悪くなっている		-	-
	企業 動向 関連	良くなっている	-	-
		やや良くなっている	建設業 ( 経営者 )	・公共事業、民間事業とも、ある程度受注が見込まれている。
			家具製造業 ( 営業担当 )	・全体の雰囲気はあまり変わらない。春の新作が徐々に浸透してきており、秋に向けての感触がやや良いものを感じるという程度である。
		変わらない	一般機械器具製造業 ( 経理担当 )	・下請業者から仕事がないかとの問い合わせが多く、厳しい状況が続く。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		電気機械器具製造業（経営者）	・開発型の商品の見積はあるが、下見に来る客に変化がない。
		広告代理店（経営者）	・依然、広告出稿は抑え気味である。
	やや悪くなっている	農林水産業（販売担当）	・農産物の価格低下により、農家所得が上がっていない。
		建設業（総務担当）	・競争入札により単価が低下しており、収益状況が悪化している。
		輸送業（支店長）	・商品価格が低下しており、また、生産調整している企業も見受けられる。デフレ傾向が強まっている。
		公認会計士	・小売、卸売業とも対前月比でマイナスが続いている。
悪くなっている	広告代理店（経営者）	・求人広告、不動産広告の受注が大幅に減少している。	
雇用関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	-	-
	変わらない	人材派遣会社（支店長）	・大手企業では社員代替の派遣が多く、中小企業ではコストの低いパート、アルバイトの利用が多い。
		職業安定所（職員）	・建設業、製造業からの求人の回復が見込めない。
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	・採用したいが、今の情勢では増員できないというジレンマを感じている会社が多い。
		職業安定所（職員）	・雇用調整をしたいという相談が増えている。求人数の増加が見込まれる事案がない。
悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・どこの経営者も、これからの1年は全く先がみえないと、発言している。	

## 10.九州

（ - : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向関連	良くなっている	設計事務所（所長）	・民間からの引き合いや、計画などの持ち込みが多くなっている。また、他の事務所でも、官公庁からの発注が増えている。
	やや良くなっている	一般小売店〔精肉〕（経営者）	・7月中旬から8月お盆の時期まではお中元の時期で当店オリジナルの商品も売り出されるので、多少は良くなる。
		スーパー（店長）	・購買点数、来客数も増えてきており、ギフト商品の動きが良くなってきている。
		家電量販店（店員）	・このまま暑さが続くとエアコン、冷蔵庫はもちろんのこと、他の商品も動いてくる。
		乗用車販売店（総務担当）	・若干新車種も出てきており、7～9月にかけては上期一番の増販月であるので、かなり良くなっている。
		高級レストラン（経営者）	・7月に行われる参議院選挙が終わり落ち着いてくる時期であり、接待や会食の機会も増えてくる。
		タクシー運転手	・北九州市では7月から博覧祭が始まるので、他の都市から若干の客が期待できる。
		住宅販売会社（従業員）	・今までにない色々な新商品を開発して今後売り出していく予定である。
	変わらない	商店街（代表者）	・商店街の空き店舗がかなり増えて埋まらない状態である。
		百貨店（売場担当）	・客単価、一品単価は、対前年比増が続いており、来客数も回復傾向にある。しかし土日祭日は新規大型施設の影響を大きく受けている。
		百貨店（営業担当）	・これから中元商戦とクリアランスの時期に入ってくる。クリアランスは前年並みか若干プラスで推移すると思われるが、中元は、儀礼ギフトの廃止などで受注が減少すると思われるので、トータルでは変わらない。
		百貨店（営業担当）	・ヒット商品が見当たらず、夏物処分期に入っても回復基調に入らない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（総務担当）	・衣料品、住居用品、ともに長期値下げ傾向にあり、差益率、差益高の確保が難しい。
		家電量販店（企画担当）	・エアコンや冷蔵庫が比較的好調であるが、パソコンが売れないので、全体としては変わらない。
		乗用車販売店（総務担当）	・ニューモデルを次々と出すことによって販売数を維持している状態である。
		その他専門店〔書籍〕（店長）	・ビジネス書関係で特に売行き伸びているジャンルはなく、自然科学関係、光化学関係、土木関係で伸びがない。
		住宅販売会社（従業員）	・住宅関係の需要があまり望めないということと、多種多様な物件が出てきているということで、総合では変わらない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	・6月のボーナス時期になってもなかなか売上が思うように伸びていない。この時期に伸びないということは2、3か月後も期待できない。
		百貨店（営業担当）	・来客数が減少しており、参議院選挙で中元商戦も悪くなっている。
		スーパー（店長）	・単なる安いものでは売れず、それなりに価値のあるものを安くしなければならない。それを実行することが非常に困難である。
		スーパー（経理担当）	・医療品や日曜雑貨などを、元気のいい衣料専門店やホームセンター、薬局などに奪われ、依然厳しい状況が続く。
		家電量販店（店員）	・パソコン関係では、秋口に新商品が出るためその前の買い控えが起きるので、価格の安いパソコンを売り出している。
		パチンコ店（店員）	・パチンコ人口も減ってきており、かつ近隣に競合店が出店しているので、かなり売上が減少する。
	悪くなっている	スナック（経営者）	・以前は仕事の話をする客が多かったが、今はこれから先の将来設計をどうするかという話が多い。客に笑顔がみられなくなっている。
		住宅販売会社（従業員）	・手持ちの契約見込み客数が段々と減少している傾向にある。
企業動向関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	一般機械器具製造業（経営者）	・自動車関連業種に動きがみられるので、2、3か月先はある程度上向く。
	変わらない	建設業（従業員）	・民間、官庁どちらにもいえるが、建築、箱物の設備投資物件が非常に少ない。
		広告代理店（従業員）	・この3か月、チラシの取扱件数が伸び悩んでおり、今後3か月でも折り込みの枚数は増えるとは考えられない。
		経営コンサルタント	・我々の顧問先の企業が、あきらめムードで、設備投資を徹底して控えている。
	やや悪くなっている	食料品製造業（経営者）	・直営店舗における来店予想人員は減少傾向にあり、営業努力によっても前年以上を確保するのは難しいと思われる。卸部門も減少傾向に歯止めがかからない状況である。
		電気機械器具製造業（経営者）	・半導体関連、液晶関連の製造業は全国的に先行きが見えない状況で、各社で操業率を大きく落としている。この状況はしばらく続く。
	悪くなっている		
雇用関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	求人情報誌制作会社（総務担当）	・IT関連のアウトソーシングの募集が9月を過ぎてから増えてくるような気配がある。
	変わらない	求人情報誌制作会社（総務担当）	・雇用面は良くなる兆しを感じにくく、求人倍率も下がっており、低水準で推移している。
		職業安定所（職員）	・30人以上の大量解雇はないが、創業から20～30年たつ比較的地場産業としては安定していた事業所が倒産しており、先行き不透明である。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	・景況感が非常に沈滞している中で、雇用を創出する雰囲気、雇用を拡大する産業が見えない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		人材派遣会社（社員）	・毎月の中高年離職者の派遣登録が増加傾向にある。
	悪くなっている	人材派遣会社（社員）	・現在、マイラインの需要でかなり人が動いているが、それも後1、2か月で終了し、その後の見通しに明るい兆しがない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・中元シーズンの需要が年々減少していることから、中元の小包を配達する業者の求人が例年より遅くなっている。

## 11. 沖縄

（ - : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	コンビニ（エリア担当）	・天候の影響もあるが、このままの天候が続けば、去年サミットで落ち込んだ分は取り戻せる。小売業の競争は厳しくなっているが、対抗のための戦略を打ち出す企業も出てきており、全体的には上向きになる。
	変わらない	百貨店（総務担当）	・中元商戦に期待するものの、前年並みの売上への期待は低く、全体では変わらない。
		スーパー（企画担当）	・競合店との兼ね合いもあるが客単価の下落は依然として続く。
		スーパー（買付担当）	・安売り合戦は依然として続く。上向きへの要素も見受けられないため、今後も同じ状況が続く。
		家電量販店（店員）	・特にプラス要因が見受けられない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・個人消費は伸びず、変化はない。
	やや悪くなっている	観光名所（職員）	・来客数は前年度サミット規制により減少した分の回復は見込まれるが、それ以上の増加は期待できない。
		その他専門店〔書籍〕（店長）	・前年に比べ経済、政治に関する本の売上が伸びており、経済に対する不安感がみられる。
		住宅販売会社（従業員）	・テナントの空室が増えている。
悪くなっている	商店街（経営者）	・小売店は資金体力もなく、厳しい現状下への対抗策がとれないため、ますます厳しい状況下におかれる。	
企業 動向 関連	良くなっている	建設業（経営者）	・発注が徐々に増加している。
	やや良くなっている	輸送業（総務担当）	・中元商戦が始まれば、物流は増える。家電リサイクル法に伴う回収件数は順調に増えている。
	変わらない	通信業（従業員）	・案件は増えているがそれぞれの単価は下落しているため、全体的には変わらない。
	やや悪くなっている	不動産業（従業員）	・より安い物件へのニーズが増えており、先行きに好転はない。
	悪くなっている	-	-
雇用 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	-	-
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・やや悪い状況であり、この状況が今後も続く。
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（総務担当）	・対前年比で求人広告の件数が減少している。今後も減少傾向が予想される。
		職業安定所（職員）	・企業の雇用吸収力が低下している。
悪くなっている	学校〔専門学校〕（就職担当）	・現在の悪い求人状況がますます悪化する。	