

## 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)	・来客数が増加し、売上も2ケタ以上伸びている。
	やや良くなっている	商店街(代表者)	・商品単価は低下しているものの、気温が高くセールス時期ということもあり、今月末から夏物の勢いが増してきている。
		一般小売店[酒](店長)	・人が集まるイベントが多かったため、忙しい日が続き、売上も増加している。
		百貨店(販売促進担当)	・中元商戦の影響もあり、売上、来客数ともに大きく伸びている。
		自動車備品販売店(店長)	・来客数、売上ともに1割程度増加している。
		住関連専門店(統括)	・売上の落ち込みが若干ではあるが回復している。
		その他専門店[医薬品](経営者)	・来客数、客の購入品目数がともに少しずつ増加している。
	変わらない	商店街(代表者)	・雨の日が多く、売上が伸びない。
		商店街(代表者)	・季節商品の売上はますます良いが、依然として購買単価が低迷している。
		百貨店(売場主任)	・食品部門は例年並みだが、他の部門は全て苦戦している。来客数、売上ともに1割減少しており、依然として客の購買意欲が感じられない。
		百貨店(売場主任)	・商品のバリエーションを豊富にする等の工夫をしているが、状況は依然として変わらない。
		コンビニ(店長)	・気温の上昇とともにアイスクリーム、ジュース類は出ているが、対前年比にすると95%程度である。
		コンビニ(エリア担当)	・公共事業の削減により、工事関連の客を中心に来客数が回復していない。
		家電量販店(店長)	・来客数が依然として増加しておらず、客単価も落ち込んだままである。
		乗用車販売店(従業員)	・新車発表等の展示会に来てもらう約束を客としても、実際に来店してくる客はほとんどいない。
		高級レストラン(スタッフ)	・個室利用の小団体は例年の半分程度であり、努力しても現状維持が精一杯である。
		スナック(経営者)	・7月になって観光客の入込が増加し、飲食街は賑わっているが、売上は変わらない。
		タクシー運転手	・大きなイベントがあり、人の動きはあったが、タクシーの利用客数は例年に比べて減少したままである。
		タクシー運転手	・売上が横ばいであり、他社の話を聞いてもさほど変わらない状況である。
		やや悪くなっている	商店街(代表者)
商店街(代表者)			・来客数が増加しておらず、売上も低迷している。
スーパー(店長)	・来客数は例年並みで推移しているが、食料品、衣料品、雑貨の売上が落ち込んでいる。		
スーパー(企画担当)	・気温が低く雨が多いため、スイカ、アイスクリーム、ドリンクなどの夏物商品の動きが鈍く、買い控えの影響もあり消費動向は一段と弱まっている。		
スーパー(企画担当)	・来客数に変わらないが一品単価が低下しており、7月は3か月前と比べて5%程度売上が減少している。		

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	
		家電量販店(店長)	・天候が悪いため、夏物の動きが良くなく、大型商品の動きも悪い。	
		乗用車販売店(従業員)	・新型車が発表されても来客数が増加せず、販売台数が減少している。	
		住関連専門店(営業担当)	・天候が不順で、レジャー商品を中心に夏物特有の商品の動きが悪く、売上も不振である。	
		高級レストラン(スタッフ)	・団体、個人、観光客、地元客とも減少しており、回転率が上昇しない。また、客単価も低下している。	
		一般レストラン(スタッフ)	・参議院選挙の影響で、7月後半から売上、来客数ともに大幅に減少している。	
		スナック(経営者)	・売上が減少しており、客単価も低下している。	
		旅行代理店(従業員)	・来客数、パッケージツアー等の売上がここ3年間で最低である。	
		タクシー運転手	・参議院選挙があったので、夜の街は閑散としている。	
		タクシー運転手	・札幌ドームでイベントがある時は利用客数が増加するが、イベントのない時は低迷している。	
		タクシー運転手	・イベントが多い季節だが、タクシー利用客が非常に少ない。特に無線配車が激減している。	
	悪くなっている	百貨店(売場主任)	・来客数は増加したが、売上が伸びない。また、固定客ばかりで、新規の客が少ない。	
		スーパー(店長)	・客単価、一点単価の低下、来客数の減少に加えて、他店との価格競争が更に激化している。	
		コンビニ(エリア担当)	・天候が非常に悪く、客単価が低下している。	
		コンビニ(エリア担当)	・天候が悪いためアイスクリーム、ビールといった夏物商品の売行きが悪い。	
		観光型ホテル(スタッフ)	・予約客数が減少し、消費単価も低下している。	
		観光名所(役員)	・参議院選挙の影響で、入込が減少している上に、観光客は無駄な出費をしておらず、客単価が伸びていない。仲間内でも明るい話題が出ない。	
		設計事務所(所長)	・先の見通しが立たないため、客が建物を立てる計画をする話を一切聞かない。	
	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(団体役員)	・漁獲状況が近年になく好漁であり、中元向けの受注にも明るさがみられる。
家具製造業(経営者)			・受注が好調である。	
変わらない		食料品製造業(経営者)	・消費者の低価格志向が強く、業務用食材にもその影響が出てきている。	
		通信業(営業担当)	・客のコストに対する意識が大きく、値下げ要求が厳しい。	
		金融業(企画担当)	・企業の資金需要が相変わらず弱い。	
		司法書士	・新築工事が少なく、土地取引が停滞している。	
		その他サービス業[建設機械レンタル](総務担当)	・公共工事等の発注が3か月前と変わらない。	
		その他サービス業[建設機械リース](営業担当)	・粗利益確保に苦労している状況が続いている。	
		その他企業[コンベンション担当](従業員)	・利用者全体が少ない上に、大幅な値引きをする競合他社があり、売上が回復していない。	
やや悪くなっている		食料品製造業(社員)	・消費単価が低下するなど、消費者の購買力は依然として低迷している。周囲で零細企業の倒産も増加している。	
		輸送業(支店長)	・景気が落ち込むなかで、参議院選挙が行われているため、工事案件等の延期が発生している。	

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
		司法書士	・不動産の売買、会社の設立、金融機関の新規融資が減少している。
		その他サービス業 [建設機械リース] (支店長)	・手形の書き換え、不渡りが増加している。
		その他企業[コンパ ニオン派遣](従業員)	・派遣要請などの受注量が小ぶりになってきている。
	悪くなっている	-	-
雇用 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	求人情報誌製作会社 (編集者)	・基幹産業の農業をバックボーンに、二次加工の産業に活気がみられる。また、パート、アルバイトの求人も増加している。
	変わらない	求人情報誌製作会社 (編集者)	・求人広告件数の伸びが今年鈍化している。ちなみに、昨年はこの時期に伸びている。
		職業安定所(職員)	・求人数は前年同期よりも増加しているが、求職者数も増加している。
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社 (編集者)	・業種別のばらつきはないが、求人件数の動きが50件から100件ほどペースダウンしている。
		新聞社[求人広告] (担当者)	・小売業の求人は良好であるが、基幹産業の水産加工業での求人が伸びていない。
		職業安定所(職員)	・在職中の求職者の数が昨年を上回っている。
	悪くなっている	人材派遣会社(社員)	・春の昇給やボーナスの支給がない企業が増加している。
		職業安定所(職員)	・新規求人数は増加しているが、パートの割合が上昇している。また雇用保険の被保険者数の減少と会社都合による離職者が増加している。

## 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	コンビニ(エリア担当)	・梅雨明け以来気温が上昇し猛暑のため、景気は良くなっている。
		衣料品専門店(経営者)	・客単価は低下しているが、各種事業の実施や中心街区に施設ができたことなどで、来客数が増加している。
		一般レストラン(経営者)	・キャンペーンが効果を現し、来客数が増加し、客単価も下げ止まっている。
		住宅販売会社(従業員)	・受注量が増加し、全額自己資金の客も増加している。
	変わらない	一般小売店[書籍] (経営者)	・書籍購入にあたっては慎重であり、衝動買いが少ない。
		百貨店(売場主任)	・夏物衣料の動きは良いが、客単価が低く、売上は依然として対前年比で減少している。
		百貨店(企画担当)	・3か月前からほぼ順調な状況を維持している。 ・猛暑のため夏物が好調で、中元商戦も順調である。
		百貨店(広報担当)	・上旬はクリアランスセールなどで好調であったものの、終盤に多少失速気味となり活況感の持続が難しい。 ・中元戦に関しては堅調である。
		スーパー(店長)	・猛暑により夏物商品の売上は好調であり、土用の丑の日も対前年比を大きく上回ったが、トータル売上のプラスにはなっていない。 ・季節の行事、イベントへの客の反応は良い。
スーパー(店長)		・来客数に変動は無いものの、客単価、一品単価は低下する一方である。 ・価格競争により、特売一回当たりの売上数、金額ともに減少するという悪循環が続いている。	

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
		スーパー（店長）	・買上金額、一品単価ともに対前年比マイナスの状態が続いている。
		スーパー（店員）	・来客数の減少幅が以前より小さくなっているが、全体では変わらない。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・気温が高いためビールや清涼飲料の売行きが良いが、客単価、売上に変わりはない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・夏場を迎え、宿泊客はやや増加しているが、全体的には宴会やレストランの売上など変わりはない。
		通信会社（社員）	・新規回線の申込が少ないが全体では変わらない。
		テーマパーク（職員）	・団体客は昨年より増えているが、一般の来客数が減少している。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	・消費意欲はまだまだ下がっている。ボーナスは支給されているものの消費には回らない状況である。
		商店街（代表者）	・現金の出費が抑制できる商店会のポイントカードの利用者が増えている。 ・食堂関係では出前が減少し、建設業ではリフォーム関係のチラシが増え、新築が減少している。
		一般小売店〔カメラ〕（店長）	・物販の状況が良くない上に、人の流れも少なく、行楽期に入るが、良い状況とはいえない。
		百貨店（売場担当）	・衣料品の購買を控えている。
		スーパー（経営者）	・一品単価の下落や競争が続き、客の消費動向はなおも慎重で、依然として状況は悪い方向に進んでいる。
		スーパー（経営者）	・販売強化対策にもかかわらず、来客数と買上点数が大幅に減少している。
		スーパー（店長）	・対前年比をクリアしてきた一人当たりの買上点数が、ここに来て頭打ちになっている。
		乗用車販売店（経営者）	・販売台数は対前年比97%、持ち越し台数は前年並みであるが依然取り巻く環境は厳しい状況である。
		乗用車販売店（営業担当）	・先月半ばくらいから来客数が減少に転じ、今月も対前年比を割り込んでいる。 ・新型車販売はまずまずであるが、既販車は対前年比で80%と動きが鈍い状況である。買い換え需要が弱く、ボーナス商戦も苦戦を強いられている。 ・整備関係は順調である。
		住関連専門店（経営者）	・来客数の減少が続いており、新築時における家具類やカーテンなどの生活雑貨の一括購入が減少している。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経理担当）	・ガソリンと石油製品の仕入価格は上昇しているが、販売価格は低下している。採算の取れる価格で販売すれば、販売数量が大幅に減少するのは必至で、周辺の看板価格に追随せざるを得ず、1リッター当たりのマージンは縮小の一途である。
		その他飲食〔そば〕（経営者）	・以前は、客単価が低くとも安定し、来客数が増加していたため、売上はある程度維持してきたが、今月は来客数に変化はないが、客単価がかなりの勢いで低下している。
		観光型ホテル（経営者）	・7月はハイシーズンであるにもかかわらず、右肩下りの状態が続き、依然客は質よりも低価格を第一と考えている。 ・当地方は参議院選挙と市長選挙のダブル選挙があり史上最悪の月である。 ・最近の遠来客は、温泉地で芸者を呼んでの宴会はせず、都市ホテルに宿泊し、食事をオプションとするなど可能な限り安く抑えようという動きが目立つ。 ・館内での飲物の料金が高いためか持込みが多くなっている。 ・老人と婦人客の占める割合が高く館内消費が伸びない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・消費単価の下落傾向に歯止めがかからず、来客数も減少している。すべての数値が悪い。

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
	悪くなっている	一般小売店〔茶〕(経営者)	・猛暑により来客数が減少し、熱いお茶より麦茶など単価の安いお茶が売れるため、売上が減少している。
		スーパー(企画担当)	・従来の主力商品の価格低下だけでなく、定番商品の価格低下が始まっている。来客数はわずかに対前年比を上回っているものの、客単価の低下幅が大きくなっている。
		スーパー(総務担当)	・既存店の来客数の伸びが止まり出している。 ・平均単価は依然低下を続けている。
		衣料品専門店(店長)	・シャツなどはある程度売れているが、スーツやジャケットなどの重衣料は買い控えが著しい。
		一般レストラン(経営者)	・対前年比で客単価が低下し、来客数も減少しており、悪くなっている。
		スナック(経営者)	・リストラがますます進み、出張や会議の削減、その他懇親会なども削減され、来客数が激減し売上が減少し過ぎて景気が悪いところではない。
		観光型旅館(経営者)	・売上が対前年比で10%以上落ち込んでいる状態が続いており、予約状況が一段と悪化している。
		通信会社(営業担当)	・通話料金の滞納者が増加している。
		住宅販売会社(従業員)	・来客数が減少し、購買にも慎重で、商談に入れば値引き交渉で長引いている。
企業動向関連	良くなっている	繊維工業(総務担当)	・3か月前は夏物生産の最終、当月は冬物生産の最盛期で、どちらも忙しく比較は難しいが、状況としては良い。 ・産地としては依然厳しく、当月は廃業する同業者の仕掛かり品の処理に追われている。
		通信業(営業担当)	・先月は、商品購入はボーナスが出てからという人が多く、その言葉通りの結果が出ている。
	やや良くなっている	農林水産業(従業者)	・猛暑により桃の価格上昇に期待できるため、生産資材の購入が増加しているが基調は変わっていない。
		食料品製造業(経営者)	・選挙や暑さなどのマイナス要因があるものの、販売高は前年並みである。
		通信業(企画担当)	・各企業ではITへの関心は高いものの、具体的な投資ができない状況で、動きがみえない。
		金融業(融資担当)	・依然、自己破産や企業倒産が後を絶たない状況である。
	悪くなっている	食料品製造業(経営者)	・スーパーの売上が減少し、廃棄ロス率を重要視し始め、定番商品のカットが随時行われている。
		木材木製品製造業(総務担当)	・住宅部材メーカーであるが、需給バランスが悪く、価格競争が激しくなっている。
		出版・印刷・同関連産業(経営者)	・景気の影響で受注予定の案件がキャンセルになるなどしている。
		電気機械器具製造業(営業担当)	・仕事の絶対量が減少しており、あっても極端なコスト削減を要求される場合が多い。
		電気機械器具製造業(企画担当)	・部品メーカーの休業や帰休が増えている。
		広告代理店(従業員)	・投資に対する費用対効果の意識が強く、受注単価の低下や値引き要求が強い。
		経営コンサルタント	・金融機関の中小企業への回収圧力が強くなっている。
		コピーサービス業(総務担当)	・今月も取引先の倒産が多く、販売状況も悪い。
		その他企業〔管理業〕(従業員)	・生産量が急激に減少し、休日出勤や時間外労働時間のない状態が続き、会社からも悪い情報が出されている。
悪くなっている		一般機械製造業(総務担当)	・携帯電話需要が急激に落ち込み、12月に生産が上向くという予測が先延ばしになりそうである。
	電気機械器具製造業(総務担当)	・業界に回復の見込みが立たず、設備投資の見送りや人的削減が必要となっている。	
	輸送業(従業員)	・貨物量が2ケタ減少し、コスト削減要求も激しくなっている。	

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
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）	・中高年の登録者や転職の相談が増加している。いずれも人員整理や希望退職制度利用などで、中途退職に伴うものである。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・求人広告の申込が少なく、新規採用、中途採用ともに減少している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・6月に続き、求人広告の申込件数が対前年比でマイナスである。
		職業安定所（職員）	・対前年比で、建設業と製造業の求人が大幅に減少している。電器機械器具製造業の人員整理が続いている。
		職業安定所（職員）	・製造業、特に電器機械器具製造業とサービス業において求人が減速している。
		職業安定所（職員）	・新規求人が対前年比で11年2月以来27か月振りに減少に転じている。
	悪くなっている	人材派遣会社（社員）	・年初からのメーカーの景気低迷が他の業種にも波及している。求人関係も減少している。
人材派遣会社（社員）		・7月に入り、求職者が増加しており、特に40歳以上の求職者が目立っている。	

### 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	コンビニ（店長）	・客単価、商品単価は低下しているが、猛暑と好天のため、飲料の購入を求める客が大幅に増加している。
		百貨店（販売促進担当）	・猛暑により夏物衣料、水着などの季節商品が好調であるが、売上全体では前年並みである。
	変わらない	コンビニ（店長）	・猛暑で水物の売行きが良くなっているが、売上は食品、雑貨中心でボーナス支給とは関係なく、全体としては変わらない。
		衣料品専門店（統括）	・前橋では、気象観測史上最高の暑さも記録され、商店街に人が歩いていない。七夕祭の開催も売上に結びついていない。
		乗用車販売店（経営者）	・ボーナスシーズンにもかかわらず、期待はずれの来客数、販売実績である。
		高級レストラン（店長）	・客はお盆の帰省や旅行での出費があるので、他での出費は抑えている。
		競輪場（職員）	・売上が目標どおり伸びていない。車券の購入単価が上昇しない。
		住宅販売会社（経営者）	・モデルハウスへの来場および電話での問い合わせの数に変化がない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	・前年実績の売上が確保できず、3か月前と比べ、やや悪くなっている。
百貨店（営業担当）		・平均単価はあまり変化していないが、中元の1人当たりの贈り先件数が前年比で減少しており、3か月前よりやや悪くなっている。	

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
		コンビニ(店長)	・猛暑の影響もあり、対前年比で来客数が2%増加している。ただし、ドリンク類、アイス、冷たい麺類の販売が伸びただけで、全体の売上は2.5%の減少となっている。
		一般レストラン(店長)	・客単価、来客数が下落したままである。
		旅行代理店(従業員)	・例年と比べて、夏休みの申し込みがやや減少している。3か月前と比べてもかなり下向きである。
		ゴルフ場(支配人)	・平日のコンペ等が非常に少ない。特に、この猛暑により7月の予約は悪く、来場者数は伸び悩んだままである。周辺ゴルフ場では、プレー料金も大幅に値下げしている。
	悪くなっている	衣料品専門店(店長)	・猛暑のために、日中に買物をする人の少ない日が続き、全体的に来客数がかかり減少している。
		スナック(経営者)	・新規客、常連客ともに足が遠のいており、売上は20%減少と最悪の状況である。ビアガーデン関係者もあまり良くないとのことである。生ビールが売れているというニュースもあるが、どこで売れているのかわからない。
		都市型ホテル(スタッフ)	・宿泊客のリピーターが図れない状況にある。常連でも、古い常連は利用するが、新規獲得は難しい。宴会、会議等も同様である。
		ゴルフ練習場(経営者)	・予約、来客数ともに減少している。
企業 動向 関連	良くなっている	輸送業(営業担当)	・今年は猛暑により、飲料水関係の配送が増加している。
	やや良くなっている	一般機械器具製造業(経営者)	・新規受注品の生産が当初計画どおりの数量に達し、従来品の在庫調整も終了に近づいている。
	変わらない	新聞販売店[広告](総務担当)	・猛暑とボーナス時期、参議院選が重なり、チラシの売上高、広告主数、出稿件数は前年並みを確保している。ただし、特別な条件が加わった結果であるため、本当の景気回復とは考えていない。
	やや悪くなっている	プラスチック製品製造業(経営者)	・受注量が大幅に減少しており、納入価格もますます値下げされている。
		輸送用機械器具製造業(総務担当)	・受注が対前年比25%減という状況であり、賞与も同40%減となっている。
	悪くなっている	電気機械器具製造業(経営者)	・今年に入ってから、業況は月を追って悪くなっており、7月はどうにもならない状況である。周りの同業者も、午前中のみ稼働や、1週間の半日が休みという厳しい状況である。
		建設業(経営者)	・経営不振により、いくつかの同業者が倒産している。
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)	・中高年齢者の求職者数はほぼ横ばいであるが、若年齢者の求職者数が増加し始めている。新規求職者の伸びは緩やかになっているが、新規求人数も増加しない。
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社(経営者)	・受注量は減少している。値段交渉、見積などで、単価も低下する傾向にある。
		職業安定所(職員)	・雇用保険受給者実人員の増加傾向は続いている。 ・小規模ではあるが、製造業、建設業を中心に事業縮小による人員削減、事業所閉鎖や事業所整理が増加している。
		学校[短期大学](就職担当)	・電気機械、精密など地元有力製造企業は、輸出減少に伴う生産、受注低迷のため、パートをはじめ、雇用削減に動いている。
	悪くなっている	人材派遣会社(経営者)	・派遣需要が急速に落ち込んできている。最大の派遣先である携帯電話や通信関連の企業からの引き合いが低調になっている。



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	-	-
	やや良くなっている	スーパー（店長）	・3か月前と比較し客単価は2～3%上昇している。特に、ヤングの婦人衣料、服飾雑貨が堅調である。
		コンビニ（店長）	・お祭り、選挙、猛暑の影響で、4月に比べ売上が約1割程度増加している。
		衣料品専門店（販売担当）	・猛暑のため、夏物衣料の購買意欲が一気に高まっている。
		一般レストラン（経営者）	・ケータリング等の受注もあり、売上は多少回復している。
		旅行代理店（従業員）	・3か月前と比べ、団体旅行が多少増加している。
		タクシー運転手	・猛暑が続き、無線、駅出しともに伸びている。
	変わらない	一般小売店〔米穀〕（経営者）	・セールを実施しなくても必要なものは購入するが、セールでも必要なもの以外は買わないという傾向は続いている。
		一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	・商店街で演劇鑑賞券が当たる中元大売り出しを行ったため、客の出足は良かったが、売上は変わらない。客の買い方が細かくなっている。
		百貨店（売場主任）	・季節品の浴衣等の売上点数は前年と大差がないが、平均単価が毎年低下しているため、売上総額ではかなり下回っているが、安いものしか売れない状況が続いている。
		百貨店（営業担当）	・気温の高い日が続く、夏物衣料が好調を維持しているが、食品部門、特に生鮮関連が低迷している。
		百貨店（販売促進担当）	・来客数は増加する反面、客単価の低下傾向が続いている。 ・法人を主体とする外商の中元ギフトは依然として苦戦しているが、一般顧客のギフト需要は良好である。
		百貨店（販売促進担当）	・猛暑とクリアランスセールが重なり、夏物衣料の動きが非常に良かったが、7月中旬以降は急激に落ち込んでいる。単価の大幅な低下は7月も続いている。 ・中元ギフトは7月に入って持ち直している。
		スーパー（経営者）	・あまりにも暑すぎて客の食欲がなく、来店頻度が低くなっており、悪い状態で変わらない。
		スーパー（店長）	・3か月前に比べて来客数はやや上向きであるが、単価の下落により、売上全体では変わらない。来客数の増加は、特売商品目当ての客によるものである。
		コンビニ（経営者）	・天候が良く気温も高いため、飲料関係が特に伸びているが、全体としては変わらない。
		乗用車販売店（総務担当）	・新車のイベント来場者数は前年同月比で9.3%増加している。受注台数は、イベント開催期間には4%増加したが、月間では前年並みにとどまっている。 ・中古車では、イベント来場者数は20.4%増加したものの、月間では18.4%増で終わっている。受注台数も、イベント開催期間には7.4%増加したが、月間では3.7%の増加にとどまり、ボーナス期としてはもの足りない状況である。
		乗用車販売店（営業担当）	・ボーナスが出た、多かったという話を聞かない。ボーナスでローンを組む客も少ない。
		住関連専門店（営業統括）	・季節商品は良く売れているが、それ以外の商品が売れない。
		その他専門店〔眼鏡〕（店員）	・店舗によっては10万円以上の高額品に動きが出てきており、好調に推移しているものの、全体の来客数は変化がみられない。
	高級レストラン（支配人）	・来客数、売上ともに減少している状況で変わらない。	

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
		都市型ホテル(スタッフ)	・3か月前と比べて、客室の稼働率は上昇していない。 ・猛暑の影響で、レストランの売上が良くない。
		競馬場(職員)	・4月と比較した7月の実績は、売上、来場者数など全ての項目で約10%減となっており、景気は悪い状態で変わらない。
		その他レジャー施設[アミューズメント](職員)	・7月から特設ショップを設置し、物販を行っているが、立ち寄る客は多いものの、購入に結びつかない。
		その他レジャー施設[アミューズメント](職員)	・6月は大阪の児童殺傷事件の影響で落ち込んだが、7月は客単価、来客数とも3か月前の状態に戻っている。
		美容室(経営者)	・社会不安等で来店頻度が上昇せず、売上は変わらない。
		設計事務所(経営者)	・3、4月にあった民間及び行政の仕事が、あまり入っていない。
やや悪くなっている		商店街(代表者)	・客は衝動買いを全くしない。念には念を入れて、考えての購買であるが、その意欲も激減している。
		一般小売店[靴・袋物](従業員)	・ボーナス期であるが、単価、来客数ともに、昨年の7割程度であり、厳しい状況である。
		百貨店(副店長)	・競合店の半額セール、割引セールが一段と多くなっている。客の特売志向は根強く、売上単価が低下している。
		百貨店(企画担当)	・7月初旬には好調であった売上は、中旬以降の猛暑の影響で、衣料品を中心に不振である。 ・売れる商品が偏っており、売上全体としては悪くなっている。
		百貨店(営業企画担当)	・来客数は前年比マイナスとなっており、主力の婦人服、紳士服の夏物セールが不振である。
		スーパー(経営者)	・周辺でコンビニが撤退したにもかかわらず、来客数は微増で商品単価が変わらないため、売上は微増にとどまっている。
		スーパー(店長)	・猛暑でエアコンの売上は増加しているが、衣料品の売上は、単価の低下や重衣料の販売数の落ち込みにより低迷している。全体として、売上は減少している。
		衣料品専門店(経営者)	・一品単価は低下しているが、まとめ買いがみられず、必要なものしか買わない傾向が続いている。
		家電量販店(店長)	・猛暑のためエアコンや冷蔵庫はよく売れているが、他の商品、特にパソコン関係が芳しくない。 ・衝動買いをする客も少なく、決まったもの以外には買わない状況が続いている。
		一般レストラン(経営者)	・7月下旬に祭りがあり、売上が多少増加しているが、普段の時期には売上が良くない。
		旅行代理店(従業員)	・3か月前と比べると客の動向は良いが、前年比でみると売上、来客数とも減少しており、相対的に少し悪くなっている。
		タクシー運転手	・週末の中距離、長距離の客が週ごとに減少している。1週間を通して、期待できる客がほとんどいない。
		ゴルフ場(支配人)	・暑い日が多く、客足に響いている。
		その他サービス[学習塾](経営者)	・夏季講習の費用を削る傾向がうかがえる。
悪くなっている		住宅販売会社(従業員)	・住宅金融公庫受付期間中であるにもかかわらず、展示場、分譲地の来場者数、契約数ともに減少傾向にあり、契約までの商談日数も長くなっている。 ・同業他社の値引き攻勢が続き、大幅値引きが当然となっている。
		商店街(代表者)	・売出しを行ったが、売上が昨年の7割程度に落ちており、来客数も減少している。

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
		一般小売店[茶](経営者)	・記録的な暑さのため、客は日中にはほとんど商店街を歩かず、店は閑散としている。
		スーパー(統括)	・食品の購入に際し、少しでも安い店を渡り歩く人が多い。また、次の食事の時に残りものを食べる人が多くなっている。
		スナック(経営者)	・イベントを行った影響で来客はあったが、客層が狭くなっている。
		設計事務所(所長)	・今年に入り、具体化するはずであった物件が、相手の業績の伸びが予想を大幅に下回っていることから、半年経った現在でも進んでいない。企業業績は全般的にかなり悪化している。
企業動向 関連	良くなっている	電気機械器具製造業(経営者)	・特注があり、売上は4月比で147%の増加となっている。
	やや良くなっている 変わらない	化学工業(経営者)	・例年にない猛暑により、取引先のドラッグストアでは、ドリンク剤関係の動きが良い。
		輸送業(営業担当)	・仕事量が低調で、値引き要求も相変わらず強い。
	やや悪くなっている	広告代理店(従業員)	・7月に入って、広告の受注量はあまり伸びていない。
		食料品製造業(経営者)	・会社関係の中元が減少している。
		出版・印刷・同関連産業(営業担当)	・印鑑の注文が極端に少なくなっており、7月後半には、職人に渡す仕事がない状況である。
		金融業(審査担当)	・建売物件の販売価格が当初の計画を下回り、収益性は低下している。
		不動産業(総務担当)	・先月に続き、外資系テナントに勢いが無い。
		その他サービス業[廃棄物処理](経営者)	・取引先で生産量、工場稼働率が20~30%低下しているという話をよく聞く。
	悪くなっている	一般機械器具製造業(経営者)	・仕事量が一層減少し、受注金額も低下している。
通信業(経営者)		・ソフトウェアの保守契約等の解約が増加している。	
雇用 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	求人情報誌製作会社(営業担当)	・求人のための予算を拡大する客が多い。
	変わらない	人材派遣会社(社員)	・依頼日数、残業代の削減で、売上は変わっていない。
		学校[専門学校](教務担当)	・業種、職種による求人の偏りは依然として大きく、全体としては変わらない。
	やや悪くなっている	人材派遣会社(社員)	・長期契約において、終了する契約が開始する契約の2倍以上となっている。
		職業安定所(職員)	・常用求人は減少しており、常用求人から有期雇用やパートタイム求人への雇用のシフトが進んでいる。 ・製造業、特にIT関連の電気機械製造業の求人数が、常用、パートとも対前年比で大幅に減少しており、3か月前より状況が悪くなっている。 ・新規求職者は増加傾向にある。また、新規求職者に占める、倒産、解雇等の理由で退職を迫られた求職者の割合が、依然として高水準で推移している。
悪くなっている	新聞社[求人広告](担当者)	・閉店、倒産が相次いでいる。安売り、品質改善などで売上が増加しても、利益が出ない企業が多い。	

## 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)	・猛暑で日傘などの夏物が好調で、中元も順調である。
スーパー(総務担当)		・以前よりは、高級な魚や肉が売れている。	

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	タクシー運転手	・連日の猛暑から、タクシー利用者が大変増加している。
		一般小売店〔高級精肉〕(企画担当)	・既存店の売上が、対前年比で95～100%とあまり動きがない。
		百貨店(店員)	・出費にシビアで、必要最小限の物を時間をかけて選び、利用頻度もしっかり考えて結論を出す傾向が強い。
		スーパー(店長)	・中元の客単価の低下と件数の減少が目につく。
		スーパー(店員)	・買物かごをみると、満杯になっている人が少ない。
		衣料品専門店(店長)	・去年の冬に比べ、セール状況が少し悪い。
		住関連専門店(店員)	・ボーナス時期にもかかわらず、客単価が低く、思ったほどの活気がない。
		旅行代理店(従業員)	・客の低価格志向が強く、海外旅行も近距離価格の商品しか伸びない。
		テーマパーク(職員)	・来客数に変化はなく、対前年比で100%に満たない。
	設計事務所(経営者)	・設計の相談や案件に関する問い合わせが少ない。	
	やや悪くなっている	一般小売店〔土産〕(経営者)	・団体旅行や社員旅行が減少し、グループや家族旅行へと移行している。 ・移動方法は、電車から車へと変化している。ある程度の人数がまとまれば、一番安い移動方法はマイカー利用であり、金をうまく工夫して使っている。 ・休みが増えて出掛ける機会は増加したが、1回あたりの単価は低下している。
		一般小売店〔酒〕(経営者)	・7月初旬は商店街の特売も始まり比較的人出があったが、その後急激に来客数が減少し、売上も目に見えて減少している。
		一般小売店〔惣菜〕(営業担当)	・中元は控えめで、単価も低下している。 ・バーゲンを一斉にやりすぎて、客が散らばっている。
		百貨店(企画担当)	・来客数が増加しつつあり、中元も前年並みを確保したが、年々クリアランスセールが長期化している傾向にあるため、客単価が低下している。
		スーパー(経営者)	・近くに大型店が開店し、客が買い回りをしている。この近くの商店街には必要な安い物のみをかうだけで、非常に悪くなっている。
		スーパー(店長)	・依然として客単価が低く、低価格の物がよく売れている。
コンビニ(エリア担当)		・売上が前年を割っている店舗が増加している。	
家電量販店(店長)		・対前年同月比で売上が減少しており、エアコンなどの高額商品があまり売れていない。	
乗用車販売店(経営者)		・7月に入ってから来客数、商談件数、成約件数、電話の問い合わせ件数など、購入マインドの指標が全て対前年比の80%程度である。	
乗用車販売店(従業員)	・新型車の発表でも来客数に大きな伸びがなく、土日のイベント開催中も、来客数や商談件数が増加しない。商談は何度も面談しないと決まらず、商談時間が延びている。		
高級レストラン(スタッフ)	・色々な販売促進策やメニューの改訂を実施しているが、来客数が鈍ってきている。		
スナック(経営者)	・ボーナスが出て、本来であれば人出もあり忙しくなる時期であるが、来客数は少ない。 ・以前にも増して値引き交渉が多くなり、人件費を減らそうか迷っている。		
観光型ホテル(スタッフ)	・ファミリー、一般客、グループ客の利用が落ち込み、全体で15%程度のマイナスである。		
ゴルフ場(企画担当)	・値引き要請が強くなってきており、売上も徐々に厳しくなってきた。		

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	設計事務所（営業担当）	・対前年同期比で、発注案件が少ない。
		商店街（代表者）	・暑さが厳しいため売上が減少している部分もあるが、客が買い控えをしており、客単価が低下している。
		コンビニ（経営者）	・中元の時期であるが、10年来注文をもらっていた町工場や小企業が中元をやめたり、お年寄りがかかりつけの医者に届けていた中元も目にみえて減少したりしている。自由に使うお金がないと感じている。
		乗用車販売店（総務担当）	・客が購入する車の低価格化がますます進んでいる。
		スナック（経営者）	・7月の売上は対前年比で3割ほど減少しており、5、6月と比べてもかなり売上が減少している。皆ボーナスをもらっているはずなのに、これほどひどい7月の売上は10年ぶりである。
企業動向 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	輸送用機械器具製造業（工務担当）	・1日あたりの生産台数が、かなり増加している。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・折込広告は4、5月は前年を割ったが、6、7月は盛り返したので、見通しは良い。
	変わらない	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り、仕事量は依然少ないままである。
		輸送業（エリア担当）	・通常は貨物が上昇に向かう時期だが、平行線をたどっている。
		税理士	・顧問先で、売上債権の回収状況が悪く、手形の不渡りや支払いサイクルが長くなり、未収先が増加している。
	やや悪くなっている	パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	・受注単価の値引きが大きくなり、受注量も更に減少している。
		電気機械器具製造業（経営者）	・工場の操業度が落ちており、加工賃の大幅な削減を求められ、非常に厳しい。
		輸送用機械器具製造業（統括）	・取引先からのコストダウン要請がますます強くなり、会社自体も残業の規制があり、非常に厳しくなっている。
		輸送業（エリア担当）	・荷量が極端に減少している。運賃も何度が値下げしてきたが、更に値下げを要求するところが増加している。
	悪くなっている	化学工業（総務担当）	・家電メーカーや情報機器メーカーからの発注が減少しており、回復の見通しがつかない。
		輸送業（エリア担当）	・どんなに景気が悪くても、月末月初には生活関連物質の衣料品や食料品の荷動きが必ずあったが、今はその荷動きすら低迷している。
		不動産業（企画担当）	・会社の業績が悪くなっているため、契約を解除する人が現れ始めている。
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）	・金融関係の需要は増加しているが、IT関連の需要が落ち込んでいる。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	・人材派遣の新規受注がかなり減少している。
		職業安定所（職員）	・新規求人数の伸び率が低く、新規求職者数が6月に8か月ぶりに増加に転じている。解雇や退職の理由も地場産業では事業廃止、派遣業務や業務請負では請負先や派遣会社からの人員整理、製造業では受注減少による退職、期間工の契約解除などである。

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
		職業安定所（職員）	・新規求人数の伸びが急激に鈍化しており、新規求職者数は5か月連続で前年を上回っている。
	悪くなっている	人材派遣会社（社員）	・企業で、リストラ的な配置転換が盛んに行われている。パートや派遣社員の職場に、正社員が流れ込んでくるパターンが増加している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・求人広告の申込件数が、1999年の9月以来22か月ぶりに対前年比94.3%とマイナスになっている。前月同様、製造業が多い静岡県西部地区の求人の落ち込みが著しく、行数物の広告が、対前年比63.6%までに減少している。製造業を中心に真っ先に業務工の求人がきられている。 ・パートやアルバイトの求人も伸びが止まったというより、前年割れをしている。地元アルバイト情報誌も90%程度まで減少している。
		職業安定所（職員）	・3か月前と比較して、有効求人が16.9%減少し、有効求職者が7.2%増加したため、有効求人倍率は0.23ポイント減少の0.82倍となり、前月より0.1ポイント減少した。

## 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	コンビニ（経営者）	・暑い日が続いているため、主力商品のソフトドリンク、アイスクリーム、氷、ビールなどの販売実績は前年を上回っている。
		美容室（経営者）	・来客数はリニューアル店の効果もあり、全体として若干増加している。また、猛暑のためシャンプーなどの動きが良い。
	変わらない	商店街（代表者）	・夏物衣料のセールで人出はあるが、買上単価が低いいため、売上は伸び悩んでいる。
		商店街（代表者）	・相変わらず来客数が低迷している。
		一般小売店〔果物〕（経営者）	・客の購買意欲がまだ出てこない。
		百貨店（営業担当）	・相変わらず、商品を十分に吟味する購買態度が続いている。猛暑を理由に衝動買いをしたり、妥協的な買物をしてはしない。
		スーパー（店長）	・前年行わなかったセールの実施により、前年売上を辛くも維持している。
		衣料品専門店（経営者）	・依然、来客数は変わっていない。
		家電量販店（経営者）	・猛暑のためエアコンがよく売れているが、それ以外の商品はさっぱり良くない。特にパソコンを中心とした情報商品は全く不振である。
		乗用車販売店（総務担当）	・新型車の売行きはまずまずであるが、既販車の商談が低迷している。
		乗用車販売店（営業担当）	・売れているのは低価格車が中心で、全体的には低調なまま推移している。
		住関連専門店（店長）	・インテリア小物関係の来客数は若干伸びているが、家具の来客数は伸びていない。店全体の売上は横ばいである。
		通信会社（社員）	・特に新しい商品やサービスを発売していないため、売上は横ばいである。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	・商店街の店舗の出退店が目立っているが、出店数よりも撤退店数が多い。
		百貨店（営業担当）	・雑貨部門の来客数は前年同月比でほぼ横ばいであるが、客単価が低下しているため、売上高はやや減少している。

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（営業担当）	・イベントの開催回数を増やしても、来客数は増加せず、買上単価も低下したままである。	
		スーパー（店長）	・特売品の売行きだけが非常に目立っており、米やビールなど単価の高い商品はわずかな金額でも安い店へ客が流れている。	
		スーパー（営業担当）	・全体的に来客数は変わらないが、買上点数は減少し、一品単価は低下している。以前のように、安い商品があれば客の来店頻度が上がるということはない。	
		乗用車販売店（経理担当）	・イベントの来場者数は、相変わらず前年と比べて減少している。また、客はいろんな角度から慎重に車を選択しているため、商談も長引いている。下取車も古い年式の車が非常に多い。	
		一般レストラン（店長）	・夜の客がビアガーデンへ流れたため、来客数が減少している。	
		一般レストラン（店長）	・食べ放題などの専門店の増加により、ファミリー客が大幅に減少している。	
		スナック（経営者）	・中小の経営者から「仕事が無くなり、見通しが立たない」「忙しい仕事はどこにあるのか聞きたい」などの話を耳にする。また、客の足も遠のいている。	
		都市型ホテル（スタッフ）	・来客数は増加しているが、低単価志向が強く、売上は減少している。	
		通信会社（営業担当）	・夏のボーナス商戦での新機種の上は伸び悩んでいる。買いたいという意欲は強いものの、価格について迷う客が大変多くなっている。	
		競輪場（職員）	・入場者数、1人当たり車券売上ともに減少している。	
		設計事務所（職員）	・受注案件が減少し、受注額も減少している。客からの要求が多くなり、多忙にもかかわらず、実績が上がらない。	
		住宅販売会社（従業員）	・展示場やイベントへの来場者数が少なくなっている。また、客を訪問しても反応が鈍い。	
	悪くなっている	乗用車販売店（経営者）	・中古車、修理部門はやや増加傾向にあるものの、新車の売行きは400万円以上の車種で極めて悪く、新規客の獲得も非常に難しい。	
		自動車備品販売店（従業員）	・来客数、買上客数ともに減少が目立つ。高額商品の売上不振に加え、販売の中心が低価格商品のため、客単価が大きく低下している。また、大幅な値引き販売をしても、他店との価格比較を十分に行い、購入意思決定までに変時間がかかる。	
		テーマパーク（職員）	・参議院議員選挙の大きな影響もあるが、団体客の一層の激減に加え、従来少しずつ増加していた個人、グループ客が急激に冷え込んだため、来客数は前年同月比2ケタの減少となっている。また、消費単価も客の買い控えにより、急激に低下している。	
		住宅販売会社（従業員）	・営業担当者は見込客の発掘に苦戦し、契約がなかなか取れない。	
		住宅販売会社（従業員）	・展示場への来場者数が極端に減少している。 ・業者間の値引き競争が激しく、特に割安品、低価格商品で目立っている。	
	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（配車担当）	・空梅雨のせいもあり、7月初旬から飲料が連日活発に動き続けている。
変わらない		繊維工業（経営者）	・依然として、衣料の購買態度は非常に慎重である。	
		一般機械器具製造業（経営者）	・国内受注の引き合い件数は変わらないが、価格と納期が相当厳しくなっている。	
	精密機械器具製造業（経営者）	・廃業や倒産の増加傾向が続いている。		

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	化学工業（営業担当）	・同業者の激しい安売りにより、6、7月の売上は3年ぶりで前年同月を下回っている。	
		プラスチック製品製造業（企画担当）	・受注ロットが小さくなり、単価も低迷している。	
		建設業（総務担当）	・受注の粗利がますます厳しくなっているため、下請業者への発注も厳しく対応せざるを得ない。また、下請業者の業況悪化も目立ち、発注先の選定にも苦慮している。	
		不動産業（営業担当）	・経営者が設備投資に一層慎重になっているため、大型の不動産の売買がなかなか成約しない。	
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	・日用品や食品を販売する小規模のスーパーの倒産が発生し始めている。	
		司法書士	・会社については解散や清算の依頼が多く、業務相談については景気悪化に関するものが多い。	
	悪くなっている	金属製品製造業（経理担当）	・住宅着工件数の減少及び一部資材の海外調達の開始により、価格競争が激しくなっている。また、値下げ要請が依然として強い。	
		建設業（経営者）	・昨年開催された国民体育大会の反動も大きく、本年1～6月の実績は、前年比で60%以上のマイナスと相変わらず受注は厳しい。また、建設業者の倒産も相変わらず目立っている。	
	雇用関連	良くなっている	-	-
		やや良くなっている	-	-
変わらない		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・求人広告の状況は、低調のまま横ばい状況となっている。	
		学校〔大学〕（就職担当）	・7月の求人受理件数は前年並みであるが、内容は卸売業、小売業が大半で、製造業からの求人がなく、厳しい状況が続いている。	
やや悪くなっている		求人情報誌製作会社（編集者）	・取引先の倒産件数が増加している。また、取引先では広告の出稿媒体をかなり絞り込んでいる。	
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・先月と同様に、中途採用の求人広告が20～30%減少している。	
		職業安定所（職員）	・求人数は大幅に減少している。世界的なIT関連の減退から、電子部品関連で多数の雇用調整が行われているが、特に地元の基幹産業である製造業は全体的に落ち込んでいる。	
悪くなっている		職業安定所（職員）	・依然としてIT関連のリストラが進んでいるため、求人は減少傾向にある。また、地元の大手機械メーカーがリストラ策を打ち出している。	

## 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・ジャパンの影響で宿泊者数が増加している。
	やや良くなっている	百貨店（売場主任）	・売れ筋の商品が出てきて客の購買意欲が高まっている。
		百貨店（売場主任）	・月初から雨が少なかったため来店率が上昇している。
		コンビニ（店長）	・猛暑の影響で冷たい物の衝動買いが増え、客単価がやや上昇している。
		一般レストラン（店長）	・家族連れやグループの客が増加している。
		観光名所（経理担当）	・来客数が増加している。
	美容室（経営者）	・ボーナスの増加した企業が多くなっている。	



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	一般小売店 [ 精肉 ] ( 経営者 )	・客単価はやや回復の兆しはあるが、来客数の伸びがまだみられない。
		百貨店 ( 売場主任 )	・値打ちがある物、かつ今必要な物は引き続き売れているが、値段が安いからといって衝動的に必要以外の物を買う客は少ない。
		百貨店 ( 売場主任 )	・依然として来客数が昨年を下回っている。
		スーパー ( 店長 )	・買上単価は下げ止まっているが、来客数が伸び悩んでいる。
		スーパー ( 経理担当 )	・猛暑の影響で、清涼飲料水、ビールなどが売れたが、全体的に単価が上昇しない傾向は変わらない。
		スーパー ( 経理担当 )	・夏物商材が堅調であるが、既存店全体の伸びは変わらない。
		家電量販店 ( 企画担当 )	・来客数は前年並みだが、商品の単価は下落している。単価の低い商品は伸びているが、単価の高いテレビ、冷蔵庫、パソコンなどは前年を下回り、エアコンも前年並みである。
		自動車備品販売店 ( 従業員 )	・季節要因を除くと、客単価が横ばいで購買意欲も今一つである。
		その他専門店 [ ゴルフ用品 ] ( 経営者 )	・品物の単価は下落する一方、来客数は増加しており、以前と変わらない。
		高級レストラン ( スタッフ )	・7月は個人利用客が少なくなる月にもかかわらず、それほど落ち込まなかった。低価格の商品を新たに打ち出したのが功を奏したと考えられる。
		一般レストラン ( スタッフ )	・3か月前に比べ、来客数、客単価に全く増減がみられない。
		都市型ホテル ( スタッフ )	・レストラン、宿泊とも客の利用状況に大きな変化はない。
		観光型旅館 ( 経営者 )	・売店の売上状況や客単価が変わらない。
		住宅販売会社 ( 従業員 )	・夏の賞与等が出ていても、市場としてその資金が回っているように思えない。
	やや悪くなっている	商店街 ( 代表者 )	・ボーナスシーズンであるが、どこにもボーナスセールの看板はなく、従来のような盛り上がりがない。
		商店街 ( 代表者 )	・商店街では、空き店舗やレンタルショップ、100円ショップなどが増加しており、業種の不ぞろいが目立ってきている。
		一般小売店 [ 野菜 ] ( 店長 )	・暑さのせいもあるが、消費者の動きが悪く、来客数も買上点数も少ない。
		百貨店 ( 企画担当 )	・クリアランスセールでは安ければ買うという状況はみられず、慎重に検討した上で欲しい物だけを買うという行動が顕著に見られる。買上単価も下落している。
		百貨店 ( 売場主任 )	・厳しい暑さのせいもあるが、来客数が減少している。 ・夏のパーゲンを前倒してスタートしたため、後半に息切れしている。
		スーパー ( 経営者 )	・今年は特に暑い日が続いており、日中に客が来ないためその間の売上が悪い。客は夕方に来て必要な物だけを買ってさっと帰ってしまい無駄な物は買わない。
家電量販店 ( 経理担当 )		・4月より更に既存店ベースでの売上の前年比が悪化している。特にパソコンの落ち込みが大きい。	
乗用車販売店 ( 営業担当 )		・3か月前は対前年比2、3割増であったが、今月は約5%増になりそうで予想ほど増加していない。	
高級レストラン ( 支配人 )		・毎月のように中旬から下旬にかけて売上の伸びが目立っていたが、今月は伸びがない。	
観光型ホテル ( 経営者 )		・夏休みを迎えているのに、予約の電話が少なく、安くして欲しいという希望は多い。	
	タクシー運転手	・実車率が低下しているのに加え、客単価も下落している。	

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
		観光名所（経理担当）	・来客数はあまり変わらないが、客単価が低下しつつあり、売上が減少している。
		ゴルフ場（経営者）	・来客数が3%ほど減少している。
		美容室（経営者）	・キャンペーンをしても来客数が増加するのはその時だけで、売上の増加にはつながらない。
		その他サービス〔ビデオ・CDレンタル〕（エリア担当）	・レンタル、販売とも売上の前年割れが続いている。
		住宅販売会社（従業員）	・マンションのモデルルームへの来場客数が減少している。 ・客が慎重になっており、成約までにかかる時間が長くなっている。 ・ローンで否決される例が増加している。
	悪くなっている	一般小売店〔酒〕（経営者）	・中元を控える客が増加しており、単価も低下している。
		百貨店（経理担当）	・夏物クリアランスを行ってもすぐに売上が失速してしまう。
		衣料品専門店（総務担当）	・低価格商品が多くなり、通常の価格帯の商品が売れない。
		旅行代理店（店長）	・国内旅行は日帰りのユニバーサル・スタジオ・ジャパンに押され各方面とも前年割れの状況で、海外旅行はわずかに前年を上回る程度で厳しく、今年の繁忙期に比べ来客数、電話予約数とも減少している。
		遊園地（経営者）	・イベント等の企画を大幅に増加して実施しているが、ヤング層、学生団体の落ち込みが続いている。
		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		広告代理店（従業員）	・新規受注が、2、3件あり売上が増加している。
変わらない		金属製品製造業（経営者）	・夏の学校関連のサッシ改修工事の受注は前年並みである。
		輸送業（営業所長）	・荷物の動きが悪く、車の空車率が高い。
		広告代理店（営業担当）	・スポットの発注などがあまり変わらない。
		経営コンサルタント	・堅調な受注状況が続いている。
やや悪くなっている		食料品製造業（経営者）	・周りの小売店や卸売業者の閉鎖、倒産が目立ってきている。
		繊維工業（団体職員）	・受注量が月を追って減少しており、全く回復感がみえない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・設備メーカーの受注残が少なく、活気がない。
		輸送業（経営者）	・運ぶ荷物の量はそれほど減少していないが、運賃が下落している。
		金融業（支店長）	・手形の不渡り発生が増加している。
悪くなっている		繊維工業（経営者）	・有名な取引先でも最近売れ悩んでいる状況から、売上高が20～30%下落している。
		金属製品製造業（経営者）	・低価格な輸入製品の影響で、客からの値引き要請が強くなっている。
	電気機械器具製造業（企画担当）	・住宅着工件数の推移により7月から極端に売上が減少している。	
雇用 関連	良くなっている		
	やや良くなっている	-	-

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	職業安定所（職員）	・新規求職者数は相変わらず多く、企業の人件費抑制、給与カットに対処するため、追加収入を求めて副次的な仕事を探す内職求職者もみられる。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	・長期で安定的な受注が減少している。
		職業安定所（職員）	・中高年求職者の希望が多い警備関連、建設の求人が大幅に減少しており、希望職種の仕事がないとみられ求職者が多い。求人票の賃金も大幅な減少傾向である。
	悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・求人広告の総量が前年比で減少している。 ・求人があるのは人材関連くらいで、製造業の募集は非常に減少している。
		民間職業紹介機関（支社長）	・現場で増員しようとしても経営の方がストップをかける企業が日増しに増加している。

## 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）	・客が日曜日のバーゲン商品を買う傾向は変わらないが、生鮮食品の売上が伸びている。 ・例年に比べて客単価が1%、買上点数が6%伸びている。
		その他専門店〔書籍〕（店員）	・売上が伸びている。
		一般レストラン（店長）	・観光施設がオープンし、当店では客が分散している面もあるが、観光客全体の入込は多くなっている。
	変わらない	商店街（代表者）	・来客数が減少傾向にあり、新規出店希望者もなく、空き店舗数が変わらない。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	・中元月になっているが、贈答品があまり動かない。
		百貨店（営業担当）	・UVケア等、話題の商品の売行きは良いが、全体を押し上げるまでには至っていない。
		百貨店（売場担当）	・猛暑のため水着やパラソルが好調だが、主力であるヤングの商品が不振である。 ・店全体としては雰囲気が良いが、3～6月に商品が売れず、それをセールで売っているだけであり変化はない。
		スーパー（店長）	・売上金額は例年を上回っているが、販売数量は上回っていない。
		スーパー（店長）	・客は必要な物を必要な時に必要な量だけ、安い時を狙って購入するという厳しい状況である。
		コンビニ（エリア担当）	・客単価や売上金額が変わらない。
		乗用車販売店（従業員）	・拡販時期だが、通常月とあまり変わらない状況が続いている。
		高級レストラン（スタッフ）	・ボーナス支給後、ランチが盛り返しているものの、さほどの盛り上がりではない。
		観光型ホテル（スタッフ）	・山口きらら博の影響で客足が鈍っている。 ・近県から日帰りの客が多く、売上に結び付かない。
	旅行代理店（経営者）	・企業の慰安旅行が減る一方で、個人客、特にシルバー層の旅行が増加しており、差引きでは変化がない。	
	通信会社（社員）	・来客数、契約数に変化がない。	
通信会社（企画担当）	・売上の伸びが鈍くなっている。		

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
	やや悪くなっている	住宅販売会社（営業担当）	・家を建築する客が少ない。
		一般小売店〔菓子〕（経営者）	・法人の注文がない。
		百貨店（売場担当）	・セールで商品を求めやすい状況にはなっているものの、長時間接客しないと売れなくなっている。
		百貨店（売場担当）	・地下街「シャレオ」の初めてのセールで客が分散化し、当店はセールを早めたこともあり、売上が伸びていない。
		スーパー（店長）	・猛暑ということもあり、パラソル、帽子、ハンカチなどのヒットアイテムの売上が伸びているものの、来客数は変わらず、客単価が低下してきている。
		コンビニ（エリア担当）	・夏休みに入ってもレジャー商品の売行きが良くならず、客単価が上昇しない。
		乗用車販売店（総務担当）	・安売りした時は目玉商品だけを求めて来店する客が多いものの、全体として来客数は少ない。
		自動車備品販売店（店長）	・ボーナス時期であるにもかかわらず、買い控えがあり、高額な商品が売れない。
		住関連専門店（広告企画担当）	・来客数が今一つ増えず、契約金額も減少している。
		その他専門店〔贈答品〕（店員）	・中元の売上が例年より増加しているものの、全体の売上は減少している。
		一般レストラン（店長）	・山口きらら博に昼の客を取られている。
		タクシー運転手	・夏休み時期に入ったことにより、オープンしたテーマパークが客足を伸ばしているものの、参院選の影響もあり、飲食店街に入出が少ない。
		テーマパーク（職員）	・来客数が減少傾向にあり、回復の見込みがない。
		競艇場（職員）	・売上の最低記録が出ている。
		住宅販売会社（経理担当）	・特定の高額物件は順調だが、他の物件は落ち込んでいる。 ・モデルルームへの来場者数がかなり落ち込んでいる。
		悪くなっている	商店街（代表者）
乗用車販売店（経営者）	・猛暑の影響で集客が鈍っている。		
スナック（経営者）	・暑さのため客が夜に街に出ず、店への客の入りも悪くなっている。		
企業動向関連	良くなっている		
	やや良くなっている		
	変わらない	電気機械器具製造業（広報担当）	・商品価格の低下、受注量の減少が続く状況に変わりない。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・受注量を維持している。
		輸送業（営業担当）	・宅配荷物の取扱量に変化がない。
	やや悪くなっている	建設業（営業担当）	・地場業者では、待機技術職員が例年より増加している。
		通信業（営業担当）	・受注が落ちてきており、計画を変更する必要が出ている。
		コピーサービス業（経営者）	・店頭小売の顧客が減少してきており、売上目標も80%くらいである。
	悪くなっている	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が減少している。 ・新規顧客の電子部品メーカーの受注減少に歯止めがかからない。

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
		建設業（経営者）	・受注量、手持作業量が減少している。 ・待機者が非常に多く、例年に比べて生産が大幅に落ちている。
雇用 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	-	-
	変わらない	学校[大学](就職担当)	・新卒募集自体は少ないが、採用に積極的な企業と消極的な企業に2極分化している。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（経営者）	・人材派遣の需要はあり、売上は伸びているが、企業の採用姿勢に一層の厳しさがみられる。
		新聞社[求人広告](担当者)	・パート、アルバイト関係の広告が極めて低調である。
		職業安定所（職員）	・有効求人倍率が最低水準となっているなか、特に製造業と建設業での停滞感が強まっている。
		職業安定所（職員）	・求職者が増加している。 ・新規求人数は例年並みであるが、パートや派遣の割合が多くなっている。
悪くなっている	-	-	

## 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）	・中元商戦は、法人の落ち込みが少なくなり、個人も堅調である。
		家電量販店（店長）	・例年にない猛暑に見舞われ、エアコン、冷蔵庫の売上がかなり増加している。
	変わらない	商店街（代表者）	・売上の減少に歯止めがかからない。特に土曜日、日曜日の来客数が減少している。
		一般小売店[菓子](販売担当)	・中元シーズンに入ったにもかかわらず、進物商品の売上が伸びない。
		百貨店（企画担当）	・猛暑のため、夏のバーゲン是好調であるが、低価格志向に歯止めがかからない。
		百貨店（販売促進担当）	・メンバーズカード会員の買上単価が低下して、頻度も下がる状況が続いている。
		コンビニ（店長）	・ビールが伸び悩んで、代わりに発泡酒が増えている。客単価が伸びない。
		家電量販店（営業担当）	・猛暑の影響でエアコンの販売台数が増加し、携帯電話も大幅に伸びていたが、その他は、依然として前年を15%下回っており、全体としては変わらない。
		乗用車販売店（営業担当）	・土曜日、日曜日の来客数にも変化がみられない。また、商談に入っても契約締結までに時間がかかるケースが多い。
		旅行代理店（経営者）	・バック旅行が国内、海外とも順調に伸びているが、反面、グループ旅行が落ち込んでいる。
		観光名所（経営者）	・観光客数、売上とも停滞したままである。
	設計事務所（所長）	・公共、民間共に、新築物件が少ない。	
	やや悪くなっている	一般小売店[生花](経営者)	・中元の受注が少なく、客単価も前年度をかなり下回っている。
		一般小売店[乾物](店員)	・中元の売上が悪い。
衣料品専門店（経営者）		・売行きが悪く、仕事が遅く終わって街に出てみても、人通りが少ない。	

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
		衣料品専門店(店長)	・必要な物以外はあまり買わず、単価の安い物が売れている。
		乗用車販売店(従業員)	・値引きをしても車が売れないという事態がずっと続いている。
		スナック(経営者)	・一次会が長くなり、来店時間が遅く、回転が悪い。
		タクシー運転手	・例年は暑くなると利用が増えるが、今年は変わらない。また、ボーナス月であるが、飲み屋に出る人が少ない。
		ゴルフ場(従業員)	・土日、祝日についても来客数が減少している。
		競艇場(職員)	・1人当たりの投資額が確実に落ち込んできている。
		美容室(経営者)	・18店舗のうち12店舗が、前年比マイナスである。
	悪くなっている	一般小売店[書籍](営業担当)	・店前の人通りが夏休みとは思えないほど少ない。
		百貨店(売場主任)	・夏物セールに対する購買意欲が、例年以上に低い。
		タクシー運転手	・3か月前と比べ、週末の人出が非常に少ない。
		通信会社(企画担当)	・携帯端末の売行きが、非常に鈍化している。
企業 動向 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	不動産業(経営者)	・業界関係者や客の話の中で、最近、景気がやや良くなっているとの話を聞く。
	変わらない	家具製造業(営業担当)	・鍋底状態が続いており、7か月といった長期手形を受け取った同業者もいる。
		一般機械器具製造業(経理担当)	・クレーンの稼働率は、地域、ユーザー間の格差が見られるが、全体的には低調な状況が続いている。
	やや悪くなっている	農林水産業(販売担当)	・輸入品と競合がなく、かつ、昨年より生産量が少ない作物であっても価格が低下している。
		繊維工業(経営者)	・相変わらず輸入品が増えており、産地の状況は日増しに悪くなっている。
		電気機械器具製造業(経営者)	・単発の小さな仕事があるぐらいで、新しい案件の見積依頼が全くない。
		建設業(総務担当)	・従来だと単独受注出来ていた金額でも、競争が激しくなり、ジョイントベンチャーの件数が多くなっている。
		輸送業(支店長)	・主要荷主企業の一つであり、全国的にも中堅規模の医療器具卸の会社が倒産している。
			輸送業(配車担当)
		公認会計士	・関係先の企業の60%以上が売上マイナスである。特に、観光関連の業種、建設関係の下落率が高い。
悪くなっている	パルプ・紙・紙加工品製造業(経営者)	・受注状態は大変悪い方向に向かっており、受注量が大変少なくなっている。	
雇用 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	-	-
	変わらない	新聞社[求人広告](担当者)	・今のところ、取引先企業は新年度の広告計画どおり実行されており、低位で安定している。
		職業安定所(職員)	・有効求職者数が横ばいで推移し、有効求人数は徐々に減少している。
		職業安定所(職員)	・求職者が滞留し、求人倍率が回復しない。
	やや悪くなっている	人材派遣会社(支店長)	・派遣の需要が減少している
		人材派遣会社(支店長)	・今月に入り、派遣の需要が大きく落ち込んでいる。
		職業安定所(職員)	・4か月連続で有効求人倍率が低下している。
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			
	やや良くなっている	一般小売店〔精肉〕 (経営者)	・夏休みに入り中元商品の受注が増え、来客数も増加し、客単価も上昇している。	
		百貨店(営業担当)	・法人の中元ギフトは少なかったが、個人ギフトでカバーできている。 ・クリアランスが好調であり、中でも衣料品が好調である。 ・高額商品が良く売れている。	
		スーパー(店長)	・客単価、来客数ともに伸びている。ギフト関係も順調で、衣料品も以前より売れている。	
		スーパー(経理担当)	・営業時間の延長、酒の取扱を始めた店舗が大幅に伸びている。	
		コンビニ(店長)	・季節商品が好調である。	
		コンビニ(エリア担当)	・売上が前年比プラスであり、客単価も若干上昇してきている。	
		家電量販店(店長)	・エアコン、冷蔵庫、パソコンが売上をけん引している。	
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕(統括)	・バイトの人々が、仕事が見つかったので、やめさせてくれと言うようになっている。	
		都市型ホテル(スタッフ)	・食堂、宿泊は、個人客、団体客ともに増加傾向にあり、先月から前年比増となった。客室単価も上昇している。 ・一般宴会は件数、単価ともに順調に推移している。	
		旅行代理店(従業員)	・夏休みにかけての家族旅行等の宿泊手配が増え、パッケージ商品等の販売が伸びている。	
		設計事務所(所長)	・役所などからの工事発注が順調である。	
		住宅販売会社(従業員)	・新商品の受注が増加した。	
		変わらない	百貨店(総務担当)	・紳士服を除く衣料、中元ギフトともに好調で、客からは不況感の声も聞かなくなったが、法人を中心とする外商ギフトや呉服、宝石等の外商商談は低調である。
			百貨店(営業担当)	・中元ギフトの買い控えがおきている。
			百貨店(営業担当)	・今月中元ギフト商戦等では新しい企画を展開したため2ケタの伸びであったが、クリアランスの婦人、紳士衣料が良くない。
			百貨店(営業担当)	・消費者は、商品価格よりも自分にとって必要であるかどうかを吟味している。
			スーパー(総務担当)	・猛暑により季節商品の売行きは好調であるが、単価が低下しているので、売上に結びつかない。 ・エアコンは家電専門店で価格で負けているため厳しい。
			衣料品専門店(店長)	・現金購入が少なく、高額商品が全く動かない。クレジットカード利用客も分割払いが多いことが目立っている。
			家電量販店(企画担当)	・猛暑のためエアコンや扇風機の売上は良いが、パソコン等の売上が悪い。
		乗用車販売店(総務担当)	・相変わらず商談に時間がかかり、契約商品も安いものが多い。	
		乗用車販売店(総務担当)	・ワンボックスやRVは売れたが、新型車の売行きが良くない。	
		観光名所(職員)	・観光施設の売上は依然として前年割れが続いており、入園者数は土日でも1,000人を超えた日がない。 ・ゴルフ場は、来客数は確保できたものの、単価が依然として低い状態である。	
		パチンコ店(店員)	・前半は梅雨時期だったため比較的好調であったが、梅雨明けと同時に売上が落ちている。	

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	
		設計事務所（職員）	・ある程度の案件はあるが、契約に至らない。	
		住宅販売会社（従業員）	・展示場の来客数が少なく、客の中でも、建築時期が未定という客が多い。	
		住宅販売会社（従業員）	・低価格商品の売行きは良いが、定価商品の売行きが非常に悪い。	
	やや悪くなっている		商店街（代表者）	・今年の猛暑は例年になく厳しく、当商店街では空調設備が悪いために来客数が激減した。 ・客が来ないから閉店時間が早くなり、早く閉まるから客が来ないという悪循環が起こっている。
			一般小売店〔鮮魚〕（店員）	・土用の丑の日でも売上が悪い。
			百貨店（営業担当）	・中元ギフトでも苦戦し、客の購買態度は依然厳しい。客は先行きに不安を感じている。
			百貨店（販売促進担当）	・6月まで好調に推移していたヤング商品の売上が急減している。
			スーパー（店長）	・食品を中心にした中元ギフトの売上が良くない。
			コンビニ（店長）	・産地直送の進物ギフトが昨年のほぼ半分である。
			衣料品専門店（総務担当）	・中元ギフトでは、相変わらず法人客が大幅に減少していて回復の見込みがない。
			家電量販店（店員）	・暑さにともなってエアコンの台数や単価は前年を上回っているが、その分、テレビ等の落ち込みが激しい。
			乗用車販売店（従業員）	・商談が長引くことが多く、買い替えをせずに車検で済ませる客が増えてきた。
			住関連専門店（店長）	・7月はボーナス商戦を迎え、年間でも売上の高い時期であるが、家具の売上は前年の50%に落ち込んでいる。
			タクシー運転手	・スナックから出てくる人が、その店の人ばかりで、客が少ない。
			悪くなっている	
一般小売店〔輸入雑貨〕（店員）	・博多祇園山笠の開催中は好天に恵まれたため例年より観光客数が多かったが、祭りを見学するのみで、買物をする人が少なくなっている。			
高級レストラン（経営者）	・総選挙前だったため、企業の接待の回数が減少している。			
高級レストラン（経営者）	・例年は夏休みに入ると県外から家族連れの客が増えるが、今年はその傾向が見られない。			
住宅販売会社（従業員）	・展示場、分譲地への来場者数が減少しており、客の値引き要求も強い。			
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		輸送用機械器具製造業（営業担当）	・7月前半は忙しかったが、後半は注文の取消があり残業が少なくなっている。
			建設業（従業員）	・依然として落札価格は低下傾向にあり、業者間の競争は激しい。
			建設業（総務担当）	・下請会社の中には、社員に給料は出せるが自分達はもらえないという会社が出ている。
			輸送業（総務担当）	・梅雨明けとともに飲料水の動きが良くなったが、他の商品については変化がない。
			不動産業（従業員）	・賃貸物件では、空室は埋まるが、単価は下落している。
	やや悪くなっている		窯業・土石製品製造業（経営者）	・梅雨の影響でここ数か月非常に厳しい売上状況である。
			一般機械器具製造業（経営者）	・現在の仕事量は最盛期の3～4割で、今後の注文の引き合い物件もない状態である。



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
		建設業（営業担当）	・交渉していた物件が、価格が折り合わず契約に到っていない。利益を見込めないものが多い。
		広告代理店（従業員）	・景気が悪いので折込回数を減らしたいという話が多い。
		経営コンサルタント	・担当している酒関係の会社が、低価格商品を扱うようになってきている。
	悪くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	・半導体関係の仕事は異常な落ち込みが続いており、今後も見通しが立たない。熊本に大手の半導体メーカーが進出するが、いまだ創業ができずにいる状況である。
雇用 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	・夏の好天气に恵まれ、夏物やクーラーなどの家電製品の配送関係の求人が活発化している。
	変わらない	職業安定所（職員）	・新規求人数が11か月ぶりに前年同月比で減少した。 ・離職者の新規求職数の増減がまだらである。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・求人がパートやアルバイトのみである。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	・取引先の半導体関連会社で求人がかなり冷え込んでおり、派遣の期間短縮等が起こっている。
		人材派遣会社（社員）	・最近、就職が決まらない人の派遣登録が増えてきている。
		人材派遣会社（社員）	・ハローワークや人材銀行に出ている求人情報が減少している。 ・希望職種があまりないという意見を聞く。
		職業安定所（職員）	・ICを中心とする電気機械器具製造業において、一段と生産調整が強まり、関連業務請負業を中心に求人が大幅に減少している。 ・管内企業への業況についての四半期ごとのアンケート調査でも、前期に比べて不調とした企業が約半数を占めている。
	悪くなっている	民間職業紹介機関（支店長）	・派遣料金の下落が目立ち始めており、需要が急速に減少している。

## 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		
	変わらない	一般小売店〔鞆・袋物〕（経営者）	・小物に対する女性の需要は依然として好調である。
		百貨店（総務担当）	・特別なイベントのある時以外はなかなか売上が伸びない。
		スーパー（買付担当）	・客の動向は2、3か月前と変わらず、無駄なものを買わないという状態が続いている。
		コンビニ（エリア担当）	・天候的には恵まれたが、客単価低下の下げ止まりがみられない。
		衣料品専門店（店員）	・無駄なものは買わないという傾向が顕著にみられる。
		その他専門店〔書籍〕（店長）	・売上が停滞している。客の様子からも不景気感を感じる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・個人消費が低迷しており、売上は横ばいの状態である。来客数は増加しているが、ホテル内で食事を取らない傾向が増えており、客単価が上昇しない。
		観光名所（職員）	・平成12年度はサミット開催に伴い、来客数が規制されたため減少したが、今月の来客数は平成11年度の同月比と同水準を確保している。
	やや悪くなっている		
悪くなっている	商店街（代表者）	・小規模店、商店等では厳しい状況が続いている。	
	高級レストラン（副支配人）	・夏休みに向けて期待していたが、観光客が中北部方面へ流れているようで、那覇市内は閑散としている。	

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	輸送業（総務担当）	・猛暑によりエアコン等の物量が倍増している。
	やや良くなっている	建設業（経営者）	・今年の事業予算の執行がされ、ある程度の受注が増えている。
	変わらない	不動産業（従業員）	・賃貸のオーナーの設備投資意欲が低い状態が続いている。
	やや悪くなっている	-	-
	悪くなっている	通信業（従業員）	・資金の調整がつかないとの理由で高額な案件のほとんどを中止、もしくは延期したいとの要請が出ている。
雇用 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	-	-
	変わらない		
	やや悪くなっている	学校〔専門学校〕(就職担当)	・建築業者の方々から、仕事がないという話が多く聞かれる。また、仕事のない原因を政治や産業システムに問うなど過激な内容が多く聞かれる。
		職業安定所（職員）	・経営者の将来への不安感から、求人数が減少している。
	悪くなっている	-	-

## 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）	・秋物に関しては期待できる。
		百貨店（販売促進担当）	・業界全体が上向きであり、新しい業態がオープンし、札幌の集客力が高まる。
		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で売上が落ち込んでいたが、最近になって少しずつ回復してきている。
	変わらない	商店街（代表者）	・店頭で秋物が並ぶ時期だが、3か月予報では暑い日が続くとみられており、一段の伸びは期待できない。
		商店街（代表者）	・先行きに関する不安感が拭えず、客の購買意欲は慎重になっている。
		スーパー（店長）	・益商戦の結果からみて厳しい状況が続く。
		衣料品専門店（店長）	・いろいろとセールをしてみても、一時的に来客数が増加するだけで、依然として消費者の財布のひもは固い。
		衣料品専門店（店員）	・単価が上昇して売上が伸びる見込みはあるが、来客数が増加する要素が見当たらない。
		家電量販店（店員）	・こちらから何かを仕掛けない限り、客は来店しない。
		乗用車販売店（従業員）	・1台当たりの収益が低下している厳しい状態が変わる要素がない。
		住関連専門店（統括）	・客が他店の袋を持って入店している。いろいろな店を品定めしていることが感じられる。
		高級レストラン（スタッフ）	・観光客の予約は順調だが、単価が低く現状維持が限界である。
		一般レストラン（スタッフ）	・取引業者のなかにリストラを実施している企業がある等、厳しい状況が続いている。
		スナック（経営者）	・少しずつ観光客の来店が増加しているが、全体としては変わらない。
		タクシー運転手	・今年の夏は例年より気温が低いいため、タクシー利用客が減少しており、これから先も増加する見込みがない。
		観光名所（役員）	・道外からの団体観光客の入込が伸びておらず、消費単価も低い。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	・売上が増加する兆候がみられない。
		百貨店（売場主任）	・秋物の動きがまだみられない。客が低価格志向にあり、高額商品も含めて動きが鈍い。
		スーパー（企画担当）	・構造改革の結果、倒産、失業者は増加するとみられ、消費マインドが悪化する。
コンビニ（エリア担当）		・競合スーパー等の販売価格が更に低下する傾向があり、客単価の低下が今後更に進む。	
住関連専門店（営業担当）		・夏物の在庫が秋物商戦に悪影響を及ぼす。また、単価の低下が続いている。	
観光型ホテル（スタッフ）		・予約の入りが遅くなっており、客単価も低下傾向である。	
旅行代理店（従業員）		・受注状況が前年同月比で10%以上落ち込んでいる。	
タクシー運転手		・地元大手企業の倒産や大手ホテルの撤退があり、不況感が強まっている。	
住宅販売会社（従業員）		・不動産について、依然としてデフレ傾向がみられる。	
悪くなっている		スーパー（店長）	・地元信用組合の破たんの影響がこれから出てくる。
	スナック（経営者）	・来客数が落ち込んでいる。	

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
企業 動向 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	食料品製造業（団体役員）	・消費者の購買意欲の低迷が回復し、秋期に向けた期待感がある。
		その他サービス業 [建設機械レンタル]（総務担当）	・3か月後には工事が活発に行われる見込みである。
	変わらない	その他サービス業 [建設機械リース]（従業員）	・大型工事の予定がなく、急激な景気の回復はありえない。
	やや悪くなっている	その他企業[コンペ ンション担当]（従業員）	・消費単価が低く、売上が伸びていない。夏期にこの状況であるだけに、3か月後が不安である。
	悪くなっている	輸送業（支店長）	・銀行からの締め付けが今後更に強くなる。
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 （編集者）	・相変わらず衣料、耐久消費財分野で消費の低迷が続いており、第一次産業、第二次産業の活力を相殺するため、求人数は横ばいとなる。
		新聞社[求人広告] （担当者）	・企業側が雇用に積極的でなく、求人広告は若干であるが減少傾向にあり、依然として厳しい状況が続く。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	・取引先等から、新卒の不採用やリストラの話を聞く。
		求人情報誌製作会社 （編集者）	・求人件数の対前年伸び率が鈍化しており、今後、雇用状況が悪化する。
		職業安定所（職員）	・在職者のリストラ不安が増大してきている。
	悪くなっている	職業安定所（職員）	・公共事業の減少や建設単価の低下で土木建設業では非常に厳しい。

## 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	衣料品専門店（経営者）	・青森市の中心街区は広場や再開発ビルなど活性化対策事業が進み、通行量調査の結果も大幅に増加しており、来客数も増加している。しかし単価は依然低下している。
		乗用車販売店（経営者）	・9月以降から年末にかけて、モデルチェンジが目白押しとなっており、期待している。
		都市型ホテル（経営者）	・秋の国体で、宿泊、土産店、バス会社など関連企業は、一時的ではあるものの売上増の期待が持てる。
		住宅販売会社（従業員）	・公庫の金利低下や、景気対策が本格化するため、住宅業界にとっては追い風になる。
	変わらない	一般小売店[カメラ] （店員）	・プリントやフィルムの需要は増えるが、カメラなどのハードが売れず、総体では変わらない。
		百貨店（売場主任）	・既に一般消費者はかなり抑制した生活をしており、消費の伸びは見込めないが極端な落ち込みも考えられない。
		百貨店（広報担当）	・消費の細分化がより進み、多様化する各業種に対する消費者の要望に応じられるかがポイントになるが、全体のパイとしては変わらない。
		スーパー（経営者）	・8月16日から開催されるワールドゲームズに加え猛暑が続けば、追い風となり、少なくとも現状は維持される。
		スーパー（店長）	・客単価は低下しているが、来客数がまだ対前年比を上回っており、急激に極端に落ち込むことは考えられない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般レストラン（経営者）	・ 来客数が回復しつつあり、客単価も下げ止まっているものの、大手牛丼屋の値下げや、コンビニ各店も低価格化の動きが出てきているため、先行き不安を感じる。
		観光型ホテル（経営者）	・ 当ホテルは9、10、11月がトップシーズンであるが、今年はみやぎ国体という大きなイベントがあるにもかかわらず、現在の入込は例年並みである。
		都市型ホテル（スタッフ）	・ 選挙やワールドゲームズも終わり落ち着きを取り戻しているところであるが、各企業の操業が縮小しており、ホテル業界も厳しい状況が続く。
		タクシー運転手	・ 長距離利用者やチケット利用が減少している。
		通信会社（社員）	・ 現在利用している回線を更に経費節減できないかという問い合わせばかりで、新規が全く無い状況である。
		観光名所（職員）	・ 問い合わせや予約状況に改善の兆しがみられない。
		商店街（代表者）	・ 中央資本の出店が相次ぐ中、地元店の不動産業化の動きが目立っている。
	やや悪くなっている	一般小売店〔酒〕（経営者）	・ 規制緩和により大型店が増え、来客数が減少している。
		百貨店（売場主任）	・ 大口ギフトの減少が目立っており、買上単価の低下は今後も続き、客の慎重な購買行動は続く。
		スーパー（店長）	・ 競合各社とも売上不振のため、日替り価格の低下、チラシ回数の増加などチラシ広告が激化している。しかし集客はできても、目玉商品だけが売れ、売上、粗利には結び付かない。
		スーパー（店長）	・ 商品や曜日による客の店舗の使い分けや、低価格志向も依然続き、購買意欲が上昇する様子がみえない。
		衣料品専門店（店長）	・ 景気の先行き不透明感や雲行きが悪すぎる。今後スーツを着るような業種の人口が減少すると予測している。
		家電量販店（店長）	・ 購入をためらう客が多く、欲しいけど買わないという今までに無い購買動向から厳しさを感じる。
		乗用車販売店（営業担当）	・ 良くなる現象や傾向が出ていない。夏のボーナスの支給状況も悪く、車両の保有延長という形で出ている。 ・ 秋の商戦も苦戦を強いられると予測している。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経理担当）	・ 売上粗利は毎年減少しており、同業者はほとんど赤字経営で、改善される兆しはなく悪化する一方である。
		高級レストラン（支配人）	・ レストラン、宴会ともにブライダルの予約状況が良くない。
		一般レストラン（経営者）	・ 最近、土日でも暇な時があり、平日のディナータイムともなると客が極めて少ない。 ・ レストラン利用は、特別な日だけで、日常的には使わないという傾向が強くなっている。
		観光型ホテル（スタッフ）	・ 宿泊客が減少し、客単価が低下している。売店売上も減少している。
		観光型旅館（経営者）	・ 建設業界を中心に、ゴルフコンペの中止など沈滞ムードが著しい。 ・ 8月9日に山形自動車道が全面開通し、仙台を中心とした客の入込に期待している。地域全体で各種誘致活動を実施しており、インターネット予約なども着々と増加しているが、先端産業が不振のまま構造改革が始まることに不安を感じる。
		遊園地（経営者）	・ イベントなどの販売促進対策を実施していくが、効果があるか確信が持てない状況である。
悪くなっている	百貨店（売場主任）	・ これから自分自身がどうなるか分からないという問題と、世の中の不安に伴う買い控えがあり、消費が落ち込んでいる。明確な形の政策を望む。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（経営者）	・各業界の業績改善を促す起爆剤がなく、改善の要因が全くなく、このままではますます悪化する。
		スーパー（企画担当）	・営業時間の拡大、小型スーパーの出店、客単価の低下は今後も続く。 ・構造改革などの不透明な問題で、客の支出はますます抑制されていく。
		その他飲食〔そば〕（経営者）	・ずっと安定してきた客単価が急激な低下に転じている。 ・客の会話で、秋以降事務所の撤退や規模縮小する会社が増えると予想され、やっと空事務所が少なくなりぎわいが出てきたのに、再び去年の暮れのようにゴーストタウン化するのではと懸念される。
		観光型旅館（経営者）	・予約状況が悪く、フリーの客も減少しており、当面厳しい状況が続く。
		住宅販売会社（従業員）	・近くの団地の値下げが、商談の中で頻繁に出てくる。こういった値下げ攻勢が続けば、利益が減少する。
		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	農林水産業（従業者）		・猛暑により桃の生育が順調で甘みもあり、販売価格に期待が持てる。
	繊維工業（総務担当）		・冬物の最終と追加受注期に当たり忙しいと思うが、採算維持と利益確保がますます難しくなっている。
	通信業（企画担当）		・Eジャパン戦略構想はプラン作成の段階であり、具体的に末端までは展開がみえないため当面は変わらない。
	その他企業〔企画業〕（従業員）		・7月に入り人事異動が一段落し、取引先各企業の今年度事業が始まる時期であるが、例年よりスタートが遅く、また予算規模も小さくなっており、その影響を受ける。
やや悪くなっている	木材木製品製造業（総務担当）		・住宅部材は供給過剰感があり、調整に時間を要する。
	電気機械器具製造業（営業担当）		・極端にシビアなコストと、納期を短時間で決定しなければならぬような受注が増えている。
	建設業（従業員）		・一時盛り上がった設備投資計画が、尻すぼみになっており、やや悪くなる。
	建設業（従業員）		・国債発行の減額や道路特定財源の見直しなどの議論があり、補正予算にも期待できない。
	輸送業（従業員）		・航空貨物の主要荷主である半導体メーカーや電子機器メーカーの状況が悪化しており、航空貨物は今後ますます減少するとみている。
	通信業（営業担当）		・携帯電話を扱っているが、最近機種代金が上昇しており、需要は減少していく。
悪くなっている	電気機械器具製造業（企画担当）		・部品メーカーの休業や帰休が増えており、将来的な景気の悪化を示している。
雇用 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	-	-
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・派遣社員への切替え需要はあるが、それがこの業界の活況に結びつくほどのものではない。
		人材派遣会社（社員）	・年内に様々な理由で、契約が終了する取引が増加しているため、売上が縮小する。
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	・アルバイトでの雇用調整が一般化している。
		職業安定所（職員）	・事業主に求人の意欲がみられず、会社都合による退職者の増加が見込まれる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		職業安定所（職員）	・有効求人倍率が13年2月をピークに低下傾向にある。新規求人も常用、パートともに対前年比で減少している。
		職業安定所（職員）	・新規求職者数は増加傾向が続いており、生産営業活動見込みの聞き取り調査では、下降すると回答する企業が増加している。
	悪くなっている	人材派遣会社（社員）	・製造業からの業務委託による労働者派遣が急速に減少している。回復には相当の時間を要する。

### 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			
	変わらない		百貨店（販売促進担当）	・中元ギフトの客単価が低下している。客は低価格の商品を選択しており、無料配送商品や割引商品、実用品などが好調である。
			スーパー（統括）	・ヒット商品はないが、基礎商品的なものは堅調に動いていく。消費全体はあまり変化しない。
			衣料品専門店（統括）	・客の購買意欲がなく、高価で欲しい物があっても我慢し、安価なものを探して購入している。
			乗用車販売店（従業員）	・ボーナス商戦を見込んだ大型イベントを開催しても、来客数、売上とも期待値に達しない。先行きも、こうした状況は変わらない。
			高級レストラン（店長）	・長期的な景気回復傾向がみえるまでは、消費者の慎重な態度に変化はない。
			通信会社（社員）	・携帯電話の普及率が高く、今後それほど新規加入の伸びは見込めない。
			競輪場（職員）	・夏休み時期、行楽シーズンを迎えるが、消費者はお金のかかる場所へは遊びに行かない。
			設計事務所（所長）	・仕事の契約率も悪く、今は契約待ちの状態にある。
	やや悪くなっている		百貨店（営業担当）	・景気の悪い中でも、けん引役であったIT関連、特に半導体業界の低迷が騒がれており、購買にも影響が出てくる。
			コンビニ（店長）	・商品の価格を下げることにより、客の消費マインドを刺激することはできるが、全体の売上にはつながらない。
			コンビニ（店長）	・近隣に同業他社のチェーンがオープンし、客数減少などの影響を受ける。
			一般レストラン（店長）	・賞与に関して、出ないという話を周囲で聞く。
			旅行代理店（従業員）	・例年の受注に比べ、今一つ申込が少なく、受注金額が少ない状況である。
			ゴルフ場（支配人）	・旧盆のある8月の予約はやや良いが、業種によって来場者数の格差が著しく変化している。
	悪くなっている		設計事務所（所長）	・仕事の受注予定が立っていない。
スナック（経営者）			・この1、2か月で売上は急速に減少しており、よほど良い要素がなければこのまま悪くなる。	
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）	・新規受注品の生産が次第に予定数に達してきて、従来の落ち込みが徐々に戻ってきている。	
	変わらない	電気機械器具製造業（経営者）	・新規の仕事が入りそうであるが、全体的に仕事量がかなり減少しているので、現状より上向きになることはない。	
		その他サービス業 [ 情報サービス ]（経営者）	・大手企業の情報化投資にあまり変化はないが、中小企業ではかなり落ち込んできている。受注単価については、依然として厳しい状況が続いている。	

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
	やや悪くなっている	輸送用機械器具製造業（総務担当）	・受注も減少し、販売も不振であり、今後も厳しい。
	悪くなっている	建設業（経営者） 建設業（総務担当）	・仕事不足と採算悪化で、同業者の倒産が更に増加する。 ・夏のボーナスが前年比4割カットとなっている。今後、消費に回すお金が極端に減少する。
雇用 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	-	-
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・プラスチック材、断熱材の生産関連で、スポット的な派遣依頼がある。鋼材関係での派遣依頼はない。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	・受注減、収益の悪化のため、事業の縮小による人員削減や事業所の閉鎖等、企業整理が年末まで増加する。雇用保険受給者実人員は、今後、増加傾向に向かう。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	・製造業を中心とした地場企業は、残業時間の減少や人員整理など、雇用者削減に努めている。例年であれば採用時期であるが、新卒採用の見通しが立たないという中堅企業が目立つ。
悪くなっている	人材派遣会社（経営者）	・派遣需要のけん引役となる業種は影を潜め、過去一貫して右肩上がりできた派遣業界も、ある種の危機感を感じ始めている。	

#### 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	一般レストラン（経営者）	・現状の売上不振は異常な暑さのせいもあるので、秋になれば上向いてくる。
		旅行代理店（従業員）	・2、3か月先の団体旅行の話がかなり出ている。見積依頼、その他の受注状況から判断して、良くなる。
	変わらない	一般小売店〔靴・履物〕（店長）	・秋物の商品単価はさほど変わっておらず、客の購買行動をみても、良くも悪くもならない。
		一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	・7月上旬、商店街に開店した家電量販店が核店舗となり、商店街の活性化につながる。
		百貨店（企画担当）	・9、10月には残暑が予想され、衣料品は秋物の売上に期待できず、不振が続く。
		百貨店（企画担当）	・季節需要に動きがみられるものの、先行きに対する懸念材料も多く、本格的な消費の回復にはまだ時間がかかる。
		百貨店（営業企画担当）	・安売りセールをしても、以前のように来客数の増加に結び付かない。
		百貨店（販売促進担当）	・今年に入り、来客数の増加や営業日数の拡大等により、客単価の低下をカバーしている状況が続いている。
		百貨店（販売促進担当）	・食料品は堅調に推移しているが、主力の婦人衣料で安定した動きが持続しない。ミセス向けは堅調であるが、ヤング向けが非常に不安定である。 ・紳士は重衣料を中心に不振が続いている。秋物も大きく伸びるとは考えられない。
		スーパー（店長）	・収入の増加が全く見込めず、客の生活の防衛意識が一層強まっている。
		コンビニ（店長）	・期間限定割引販売や特売が増加しているため、売上は増加しない。
		その他専門店〔眼鏡〕（店員）	・低価格を打ち出す店舗の出店により、客から価格、商品の違い等の問合せが出てきており、厳しい状況は変わらない。
旅行代理店（従業員）	・店頭での国内旅行は堅調であるが、海外旅行にあまり伸びがない。		



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
	やや悪くなっている	タクシー運転手	・利用客は減少し、厳しい状況に変化はない。
		通信会社（営業担当）	・インターネットの初期需要が一服しており、BSデジタル等の放送需要もあまり強くない。
		競馬場（職員）	・売上、入場者数の減少傾向は今年1月から続いており、今後も変化がない。
		住宅販売会社（従業員）	・同業他社の価格破壊商品が出て話題になっているが、需要の冷え込みは依然として厳しい。
		百貨店（企画担当）	・婦人、紳士衣料だけでなく、食料品関係までがやや売上を落としてきている。
		スーパー（店長）	・日々購入する食料品においても、買上点数の減少、価格の低下により、来客数は同じでも売上が減少している。競合店が価格を下げる以上、対抗策として下げざるを得ず、単価の低下傾向は今後も続く。
		スーパー（統括）	・客は、金の使い方にメリハリを付けている。 ・衣料品の売上低迷は今後も続き、更に厳しさを増す。
		衣料品専門店（経営者）	・客は価格に大変厳しくなっており、客単価の低下が続いている。 ・9月もかなりの残暑が予想され、客は欲しいものが見つからず、苦戦を強いられる。
		その他専門店〔燃料〕（売場主任）	・ガソリンが売れても利益幅が小さく、やや悪くなる。
		一般レストラン（経営者）	・売上減少の悪循環を断ち切る具体策が見当たらない。
	都市型ホテル（スタッフ）	・今年に入り、創立40周年、50周年を迎える企業が、急に記念パーティーを取りやめている。	
	その他レジャー施設〔アミューズメント〕（職員）	・消費者は相変わらず価格に厳しく、割引イベント等の情報に関する質問が電子メール等で多く寄せられる。	
	美容室（経営者）	・30、40代の客の売上が特に減少している。収入が減少すると男性の小遣いが減らされ、来店頻度が落ちている。	
	その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・生徒の親の会社でボーナスが軒並み減少している。	
	設計事務所（所長）	・公共事業の削減もあり、今後、建設関連の仕事には良くなる要素がない。	
	住宅販売会社（従業員）	・商談において、客の年収が減少している状況を目の当たりにしている。	
	住宅販売会社（経営者）	・住宅価格が低下している一方、建設費は上がっており、利益が出ない。	
	悪くなっている	商店街（代表者）	・ボーナス月が悪かったので、それ以外の月に期待できない。
		コンビニ（経営者）	・この数か月、客単価が徐々に低下し、来客数も徐々に減少している。
	企業動向関連	良くなっている	-
やや良くなっている		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・下半期には、IT関係の設備投資が伸びる。
変わらない		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・印鑑の受注は減少しているが、個人の名刺が上向きになっており、相殺されて変わらない。
		一般機械器具製造業（経営者）	・単価がこれ以上低下することはなく、良くも悪くもならない。
	輸送業（営業担当）	・どこでも物流関係費の削減に取り組んでおり、厳しい状況は変わらない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	やや悪くなっている	繊維工業（経営者）	・輸入品の増加、単価の切り下げなど、非常に不安定な要素が多い。輸入品との競合の問題を解決しなければ、景気は上向かない。
		金融業（審査担当）	・大手企業が保養所等を安値で売却しているのが目立ち、地価は今後も下落する。
		その他サービス業 [情報サービス]（従業員）	・今まで比較的スムーズに発注されていたプロジェクトでも、発注渋りや延期が発生している。
	悪くなっている	輸送用機械器具製造業（経営者）	・製造業では大部分のメーカーが赤字となっており、リストラ等でメーカーの姿勢が消極的になっている中で、我々のような外注先には希望がない。
		通信業（経営者）	・先の受注もなく、全く良くなる兆しが無い。
雇用関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	新聞社 [求人広告]（担当者）	・新規出店、他分野への事業展開等、企業の工夫がみられ、かなりの売上を見込んでいる企業もある。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・新たに雇用を増やす話は全くなく、単発的、短期的雇用が多い。
		学校 [専門学校]（教務担当）	・全体的には変わらないが、メーカーからの求人が非常に少ない。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	・今後、大手製造企業での大量の人員整理が予定されている。
		職業安定所（職員）	・大量離職の相談が増加している。
		職業安定所（職員）	・求人が減少している。電気機器関係では、効率の悪い工場を廃止して新鋭の工場に集約する動きがみられ、再編が進む。
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	衣料品専門店（店員）	・今月の売上はあまり良くないが、秋物の立ち上がりがよく、この調子でいけば秋の売上につながる。
		一般小売店 [惣菜]（営業担当）	・土産品は売れているが、高額なギフトはなかなか売れない。
	変わらない	百貨店（企画担当）	・ヒット商品は金額にかかわらず購入するが、それ以外の必需品に関しては慎重な買い方が続く。
		百貨店（企画担当）	・主力商品である婦人服の増加がみられず、店頭でみても慎重に商品を選んでいる。
		スーパー（店長）	・食料品にかかる割合に変化が見受けられず、必要以外の物は購入しない。
		スーパー（店員）	・新しくポイントカードを導入して1か月経つが、効果は出ていない。
		コンビニ（エリア担当）	・売上の前年割れ店舗が増加しており、当分この傾向は続く。
		家電量販店（店員）	・客単価は上昇しているが、今後は売れる商品が少なく、難しい。 ・接客したものがなかなか売れず、客は遊ぶ方にはお金を出すが、商品はなかなか買わない。
スナック（経営者）		・一次会から流れてくる時間が遅くなり、その上、終電を気にしながら居るので、毎日の営業時間が9～11時ぐらいの傾向が続き、来客数が減少している。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		通信会社（社員）	・新しいサービスができて伸びていると思うが、どれも料金値下げによるもので、全体の通話料は著しく増加するものではない。
		テーマパーク（職員）	・低価格の商品については購買意欲がみられるが、高額商品は買わない。
		ゴルフ場（企画担当）	・秋のゴルフシーズンになると、今月よりは入場者が増加する。しかし対前年比で来客数、売上が良くなるような兆しはみえてこない。現状を維持するのが精一杯である。
		その他サービス [パチンコ機器製造販売] (エリア担当)	・客単価が低下しており、その分を営業努力で件数を増加させ、全体で前年並みに推移させている。
	やや悪くなっている	一般小売店 [酒] (経営者)	・店の売上が悪く、パートの人数を減らしているという話を多数聞き、消費者の収入は減少している。 ・自分の店の商品をみても低価格志向が強く、メーカーも他社より少しでも安く発売しようとしている。客は安い商品にすぐ飛びつく。
		百貨店（店員）	・人件費の削減、残業代カットなどで、収入面で頭打ちがある以上、消費も限られてくる。
		スーパー（店長）	・客の買物動向をみると、お値打ち品のチラシに左右され、競合店を買い回っている状態が、以前より多く見受けられる。
		スーパー（店長）	・客の買物動向は、より一層低価格、特売に群がる傾向が強くなっている。
		コンビニ（店長）	・アルコール関連は低価格志向で、発泡酒の比率がますます高くなっており、今後も売上は減少する。
		高級レストラン（経営者）	・宴会予約が少ないのが一番の理由であり、客単価も非常に悪い。営業方策として商品単価を2千円下げたが、まだまだ需要が少ない。
		観光型ホテル（スタッフ）	・秋の行楽シーズンの予約が、一般グループ客を中心に対前年同月比で20%程度低下している。最近の傾向として、利用間際の予約が進んでいるとはいえ、このままで行くと昨年より5～10%程度業績が落ち込みそうである。
		旅行代理店（従業員）	・中部地区で9月末まで利益が見込める店が1店もない。
		タクシー運転手	・客に聞くと、電車やバスの便があるときは、タクシーではなく電車やバスを利用している。
		通信会社（営業担当）	・携帯電話の販売台数が今一歩伸びず、市場全体がいよいよ飽和状態の感がある。
		ゴルフ場（経営者）	・3か月先の予約状況は対前年比の95%となっている。ゴルフ場経営はますます厳しくなっている。
設計事務所（経営者）	・自費設計は少ないながらも一定しているが、設計料の単価がかなり低く抑えられている。		
住宅販売会社（営業担当）	・住宅展示場の来客数が極端に減少している。		
悪くなっている	商店街（代表者）	・安い物しか売れず、予算内でどれが美味しいかといった感じで味は二の次になり、デフレ傾向がまだまだ続く。	
	住関連専門店（営業担当）	・販売競争の激化とともに販売価格がかなり低下しており、体力勝負になってきている。	
	スナック（経営者）	・7月と12月で利益を上げるパターンであるが、7月でこれほど売上が悪いと、8月以降はもっと悪くなるのではないかと心配している。店じまいしているところも多い中、明日は我が身で先行き不安である。	
	パチンコ店（経営者）	・世間全体の景気マインドが低下し、可処分所得が増加しないので客単価も上昇しない。	
	設計事務所（職員）	・建築業界は3か月後の景気のことはいまから分かるが、物件数が全体的に低く悪い状態である。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
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）	・最近やっと在庫が少なくなり、取引先で動きが出始めたと聞いている。短納期のスポットの引き合いが出てくるようになっている。
	変わらない	パルプ・紙・紙加工 品製造業（総務担当）	・取引先で倒産や資金繰りが悪いなどの噂が大きくなっている。
		非鉄金属製造業（社員）	・物件の動きが多少活発化するような兆しがある反面、単価が上昇するような兆しが全くみえてこない。
		建設業（企画担当）	・仮に工事量が若干増加したとしても、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）	・これから繁忙期に入っていくが、顧客側の景気状況にあまり良い材料がない。
	やや悪くなっている	食料品製造業（企画担当）	・商品単価の低下は、依然続くと予想される。しかしそれが個人の消費回復にはつながらず、商品単価の低下は企業の体力や収益などの悪化につながっていくと予想される。
		化学工業（総務担当）	・家電の海外生産が更に加速し、国内の生産規模を縮小していくことが危惧される。
		輸送用機械器具製造業（工務担当）	・車の生産計画の予測が毎月減少気味である。
		輸送業（エリア担当）	・運送業で廃業や倒産するところが増加しており、今後不渡り手形が増加しそうで心配している。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	・半導体関連企業の設備投資が非常に少なく、これからも設備投資が増える見込みがない。日本を代表する半導体関係企業の設備投資が少ないというのは、これからの業界に非常に大きな影響を与える。
悪くなっている	輸送用機械器具製造業（経理担当）	・輸出が減少している。	
雇用 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	-	-
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	・営業職の求人募集は増加しているが、求職者は営業職を敬遠している人が多く、この傾向はずっと続いている。こういうミスマッチが、急激に改善される気配はない。
		職業安定所（所長）	・新規求人数の増加や、求職者の減少に期待できない。
	やや悪くなっている	アウトソーシング企業（エリア担当）	・対前年同期比で60%までに落ち込んでいる。労働者の募集もかなり減少しているため、求人情報の問い合わせが殺到している。
		人材派遣会社（社員）	・派遣契約更新の料金が据え置かれるなど、契約期間も短期化し、長期の契約が減少している。
		民間職業紹介機関（エリア担当）	・中小企業の求人が減少し、リストラ絡みの求職者がやや増加する。 ・IT関係の不景気の波が東海地区にも押し寄せ、電子部品企業の景気が悪くなる。
		職業安定所（職員）	・新規求人状況は、対前年同月比で増加傾向にあったが、5月に減少に転じ、製造業、建設業、サービス業を中心に減少している。特に製造業の一般機械、電気、輸送用機械の減少が目立つ。 ・新規求職者は正社員の増加が目立ち、事業主の都合による離職者が増加傾向にある。
悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・今年の2月を除き、昨年からずっと対前年比110%程度で求人広告は伸びてきたが、6月はほぼ前年並み、7月には94.3%にまで落ち込んでいる。 ・8月はUターン転職者を対象とした求人広告企画があり、昨年同時期には企画がほぼ完売していたが、今年は採用を見合わせる企業が多く、まだ完売していない。 ・8月も求人広告は厳しくなりそうである。製造業を中心に雇用情勢の冷え込みに拍車をかけている。	

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	コンビニ(経営者)	・9月に当地で開催される全国都市緑化フェアの観光客の入込が期待される。	
		家電量販店(経営者)	・秋にはパソコンのOS、10万円前後のDVDレコーダー、洗剤の要らない洗濯機などの発売が予定されており、新しい需要が期待できる。	
		乗用車販売店(経理担当)	・主力車種のモデルチェンジ効果で、売上は若干増加する。	
		都市型ホテル(スタッフ)	・宿泊、レストラン、宴会の各部門とも、受注状況が前年を上回っている。	
	変わらない	百貨店(営業担当)	・秋物商品の入荷時期などの問い合わせが例年より少ない。また、今年は残暑が続くとみられ、秋物への反応は今一つである。	
		百貨店(営業担当)	・セールイベントを次々と予定しているが、単価上昇の見込みが薄い。	
		スーパー(総務担当)	・相変わらず、客は必要な物しか購入せず、中元ギフトも減少している。	
		衣料品専門店(経営者)	・客の購買意欲に変化がみられない。	
		家電量販店(店長)	・需要を喚起するような新製品情報が乏しい。	
		乗用車販売店(営業担当)	・今月実施したユーザー向けのDM調査では、今後3~6か月の間に車を代替する意思のある人の割合は1年前、半年前とほとんど変わらない。	
		住関連専門店(店長)	・来客数が若干定着し、売上は横ばいまたは若干増加している。 ・細かいお金で買物をする客が多いため、釣銭が要らない。	
		観光型旅館(経営者)	・相変わらず旅行需要が横ばいである。	
		都市型ホテル(スタッフ)	・宿泊、宴会の予約は順調であるが、法人や大口の客が少ない。また、客の小規模化、単価の低下傾向により、全体として売上は期待できない。	
		タクシー運転手	・地元商店街で閉店する店が多く、「これでは、外出する気になれない」との声が、タクシー利用客から聞かれる。	
		通信会社(社員)	・同業他社に比べて優れた新商品や新サービスが、今後数か月先まで発売されない。	
		設計事務所(職員)	・受注案件の掘り起こしに努力しているが、客の新しい情報を得ることができない。また、提案型の売り込みをしてもなかなか乗ってもらえない。	
		やや悪くなっている	百貨店(営業担当)	・上期中の売上は前年の97%で推移しており、またバーゲンセール時期に入っても97%は変わっていない。
			スーパー(店長)	・客の購買態度は一層厳しく、購入に迷った場合はほとんど買わない。 ・来客数は増加しても売上増加にはつながらない。
			スーパー(店長)	・客はその日に必要な物だけを買ひ、余分な物は買わないため、買上点数が減少している。また、ついで買いや衝動買いはほとんどない。
		スーパー(店長)	・競合店との価格競争の激化により、客の買い回りが多くなるため、セール価格が更に低下し、またセール品目が増加する。	
		コンビニ(経営者)	・前年に比べて、客単価が悪くなってきている。	
		乗用車販売店(経営者)	・新規購入や買い換え傾向ははっきり減少しているが、修理に関しても必要な個所だけに限定する傾向が強い。	
		自動車備品販売店(従業員)	・時期的に販売拡大につながる商品材料がない。 ・必需品の購入は電化製品が中心で、客単価も伸びない。	

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
		一般レストラン（スタッフ）	・他の外食産業が 280 円の低価格戦略に出たため、夜、昼の来客数が減少している。秋以降の売上の見込みは立たない。
		観光型旅館（スタッフ）	・団体客の多い 10、11 月の予約状況が弱い。
		旅行代理店（従業員）	・営業に回ると、財布のひもを締める話が多い。
		競輪場（職員）	・通常、競輪は土、日、月曜日の 3 日間開催されるが、最近は特に土曜日の入場者数が減少し、車券売上高が減少している。
		住宅販売会社（従業員）	・営業訪問の中で、家族、住宅状況や年齢などからみて、着工に踏み切らなければならないと思える人たちも立ち上がってこない。メディアの報道が先行きに対して悲観的であるため、住宅取得をもう少し先に延ばしたいという客が多い。
		住宅販売会社（従業員）	・いろんなイベントを実施しても客の反応が鈍く、また来場者数も減少している。特に契約の際の決断がなかなかつかず、優良客でも慎重なため交渉が長引いている。業者間の値引き合戦により、客はしばらく様子を見ている。
	悪くなっている	一般レストラン（店長）	・レストランや飲食店の出店が更に増加しているため、土、日曜日に売上の最も期待できる一般のファミリー客が奪われる。
		スナック（経営者）	・製造関係の業種では仕事が少なく、休日に対策会議を開催するなど、客の様子にも今までとは違う深刻さがうかがえる。
		テーマパーク（職員）	・レストランなどを中心とした予約状況は、向こう 2～3 か月は前年比 2 ケタ近く減少している。また、団体の問い合わせも全く聞こえない。 ・ユニバーサル・スタジオ・ジャパンや東京ディズニーシーなど他地域の強力な観光施設やテーマパークの影響が大きく、北陸方面の需要は一層低下する。
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）	・IT 全体の伸び率は落ちているが、地方の普及度はまだ発展途上にある。ある業種では、組織統合、合併の整備が終わり、次は仕事の充実策に IT の進ちょくを図るとしており、期待できる。
	変わらない	プラスチック製品製造業（企画担当）	・特別な大型物件の注文情報がない。
		通信業（営業担当）	・当面、新商品や新サービスが登場しない。
		司法書士	・依頼、相談内容ともに前向き、積極的なものが少なく、不景気対策に関するものが非常に多い。
	やや悪くなっている	食料品製造業（企画担当）	・秋、冬向けの商品企画で、100 円均一商材を求める取引先の声が増加している。
		化学工業（営業担当）	・明らかに差別化ができる新製品はほとんど見当たらない。各社とも当面の業績向上はほとんど期待できない。 ・コピー商品のはん濫により、製造、販売の各段階において、いずれも利益が取れないという共倒れの傾向が出てきている。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	・チラシの折込代金の支払いを延期して欲しい旨の要請がある。
	悪くなっている	金属製品製造業（経営者）	・大手電機メーカーのコスト引き下げの新聞記事が掲載されたが、下請では既に 20% カットの要求が出ている。これが各業界、各社に波及する。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		建設業（経営者）	・本年1～6月の受注難の影響により、7～12月の売上は大幅に減少する。夏、冬のボーナスも前年比30%～50%のカットを予定しており、採用についても当面はゼロである。
		建設業（総務担当）	・大都市でのマンション受注は続いてはいるものの、先行き供給過剰の懸念が大きい。
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	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・求人広告の掲載件数は、低水準のまま推移している。
		学校〔大学〕（就職担当）	・学生から採用に関する問い合わせをしている企業側に、いまだ採用の意欲がない。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	・例年みられる秋季の引き合いが、なかなか見当たらない。
		職業安定所（職員）	・求人数は卸・小売業、サービス業でやや増加しているものの、管内の基幹産業である製造業、建設業での減少に歯止めがかからず、回復の見込みも立たない。
悪くなっている	-	-	

## 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）	・夏の終わりから秋にかけて宿泊予約は前年以上のペースで入っている。また、大規模の大会もあるため大阪中のホテルが満室という情報も入ってきている。
	やや良くなっている	スーパー（経営者）	・売上が好調な店と、減少傾向にある店と格差が出てきているが、全体的に好調である。
		スーパー（店長）	・買上単価が下げ止まっている。現在、来客数は増加していないが、今後秋に向かい購買意欲が出てくる。
		コンビニ（エリア担当）	・既存店の売上の前年比が、このところ常に100%を超えている。
	変わらない	一般小売店〔野菜〕（店長）	・客の動向を見ても、高い物が売れず、購買意欲が高まっていない。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	・相変わらず価格の高い商品が売れず、安い商品が売れている。
		百貨店（売場主任）	・売上の中心であるボリュームゾーンが苦戦しており、全体でまだまだ苦しい状況が続く。
		百貨店（売場主任）	・店頭を見ても、客に全く購買意欲が感じられない。しばらくこの状況が続く。
		百貨店（売場主任）	・依然、来客数、客単価ともに低迷している。
		スーパー（経理担当）	・競合店の閉鎖や、時間延長の効果は、限定的である。
		コンビニ（店長）	・身の回りのレジャー、娯楽などの目玉商品が出れば買いに集中し活気が出てくるかもしれないが、すぐには良くならない。
	自動車備品販売店（従業員）	・来客数は若干増加しているものの、購買意欲は依然弱く、客単価も横ばいしないしは低下する傾向にある。	
	都市型ホテル（副総支配人）	・7月18日ユニバーサルシティ駅前にホテルが2軒オープンしたが、当社に影響は出ていない。今後夏場については現在の調子で推移するものと思われるが、婚礼については10月期の予約がやや前年より厳しい状況にある。	
	旅行代理店（店長）	・9、10月出発のハネムーンの受注は前年を上回っており、先般実施した海外拳式セミナーの参加状況も前年を上回っているが、一般の客の来店状況等は厳しい。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		タクシー運転手	・東京以外から来た客からは景気が少しでも良くなっているという声は聞かれない。	
		観光名所（経理担当）	・先月は少し良くなったが、今月はまた悪くなるなど、一進一退の状態が続いている。	
		その他レジャー施設 [イベントホール] （職員）	・今まで積極的に予約を入れていた客が、スケジュール押さえに慎重になってきている。将来、稼働日数の減少は避けられない。	
		美容室（経営者）	・今は少し良いので、今後これ以上良くなることはない。客から先行きの良い話を聞かない。	
		その他サービス[学習塾]（経営者）	・入塾者は7月までに入塾する機会が多いため、8、9月は新たな入塾者は見込めない時期である。	
		その他住宅[情報誌]（編集者）	・上向き、下向きの要件が多くあるためにプラスマイナス両方に働いて変わらない。	
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	・夏の後半から秋にかけては、なお一層単価が下落する。	
		商店街（代表者）	・消費者の低価格志向は当面変わらない。	
		一般小売店[家具]（経営者）	・消費者は現状の生活より質素にと考えており、必要な物以外は買わない。	
		百貨店（企画担当）	・中元は早期割引では販ったものの、贈り先数を減少させるケースが多く見受けられるなど、慎重さが強うかがわれる。	
		百貨店（売場主任）	・異常に気温が高く、このままでいくと秋の到来が遅くなり、秋物の商材が後ろ倒しになる。	
		スーパー（経理担当）	・土用の丑などの時には売上が増加するものの、イベントの無いときにはほとんど売上の伸びがない。	
		家電量販店（企画担当）	・ワンランク上の商品を勧めてもなかなか購入には結びつかず、単価ダウンが続く。	
		乗用車販売店（経営者）	・高額車があまり売れず、低価格車が売れている。	
		高級レストラン（支配人）	・夏休みに入っても来客数の増加がみられず、今後の増加も期待できない。	
		観光型ホテル（経営者）	・予約状況が非常に悪い。宿泊料金がもっと安い所に動いている。	
		都市型ホテル（支配人）	・喫茶、レストラン部門においては大きな変動はないと予想されるが、企業部門の各種行事の予約状況は若干低調に推移している。	
		都市型ホテル（スタッフ）	・秋口の予約状況が宿泊、宴会ともに悪く、良くなる気配がみられない。	
		ゴルフ場（経営者）	・予約状況が次第に下向きとなっている。	
		その他サービス[ビデオ・CDレンタル]（エリア担当）	・競合店の値下げ競争が極めて激しくなっており、良い材料がない。	
		住宅販売会社（従業員）	・秋の商戦にかけて発売物件が増加するにもかかわらず、足元の客の購入姿勢は慎重になっている。	
		悪くなっている	一般小売店[家具]（経営者）	・販売件数は減少していなくても、デフレによって客単価が低下し、全般的に売上が非常に減少している。
			コンビニ（店長）	・客一人当たりの買上点数が減少していく傾向にあり、これからも続く。
			遊園地（経営者）	・修学旅行シーズンを迎えるが、ユニバーサル・スタジオ・ジャパンの影響を受ける。
	競輪場（職員）		・長引く不況、レジャーの多様化、客の高齢化のため、一人当たりの購買金額が減少している。	
	企業動向関連	良くなっている	-	-
		やや良くなっている	輸送業（営業所長）	・徐々にではあるが冬物の生地類が動き出している。



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
	変わらない	食料品製造業（経営者）	・小売店の特化した商品はますますであるが、既存商品の売上が伸びない。
		金属製品製造業（経営者）	・工場の生産状況は、10月秋口までフル操業の状態が続く。
		金属製品製造業（営業担当）	・これ以上悪くも良くもならない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・研究開発への投資は、不況感があっても前向きである。
		広告代理店（従業員）	・得意先の多くで売上が低迷しているため、広告費を削減する。
		経営コンサルタント	・比較的好調な現状が続いていく。
		司法書士	・現状はあまり良い状態とはいえず、3か月くらいの短い間で飛躍的に良くなるとか悪くなることはない。
	やや悪くなっている	繊維工業（経営者）	・仕入の支払が、現金が小切手で支払に変更となり、不確実な仕入を減少させる方向で皆が動いているように思う。必要な分しか買わないという方向が今後も続くと思う。仕入がますます圧迫される状況が続く。
		金属製品製造業（経営者）	・価格の安い輸入製品が増加しており、国内製品の量がますます減少する。
		広告代理店（営業担当）	・10月以降かなり広告需要が弱まっている。
		経営コンサルタント	・取引先の小売店、サービス業等の売上が一向に増加しない。
	悪くなっている	繊維工業（団体職員）	・受注量が増加しない。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・住宅着工件数の推移により今後とも悪化していく。
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（経営者）	・今が底で、下期に入れば若干すべての面で上向く。
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	・アルバイト採用及び中途採用において、若干だが減少傾向が継続している。
		職業安定所（職員）	・新規求人数の前年比マイナスは前月のみに終わり、今月はプラスとなったが、求人内容を見ると条件的に厳しいものが多い。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	・求人倍率はすでに悪化の傾向を強めており、今後更に企業倒産圧力が強まる。
	悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・求人広告が減少している状態を見て、更に自分達も求人や、求人広告等を差し控えようという動きが出てきている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・規制緩和による人材派遣会社の活性化の影響も出て来ず、広告出稿にも結びついていない。新規に採用する施設や会社が見受けられない。

## 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）	・山口きらら博が終了すれば、通常どおり客が戻ってくる。
	やや良くなっている	百貨店（売場担当）	・秋物を見ている客もいるので期待できる。
		家電量販店（企画担当）	・新しいIOSの発売によりパソコンの普及が広がる。
		その他専門店〔書籍〕（店員）	・客は必要な物は買う傾向にあり、売上も伸びている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	変わらない	一般小売店〔酒〕(経営者)	・単価の安い商品は動くが、高い商品が伸び悩んでいる。
		百貨店(販売促進担当)	・来客数は回復傾向にあるが、客単価は低下傾向にある。
		百貨店(営業担当)	・ブランド物や食料品が大幅に伸びており、全体を支えている状況である。
		スーパー(店長)	・来客数は予想より速く回復しているが、買上金額は変化していない。
		スーパー(店長)	・客単価は2%増で推移しているものの、売上は例年と比べて1~2%減である。
		コンビニ(経営者)	・同業他社との競争から客が減少している。また客単価も低下している。
		コンビニ(エリア担当)	・低価格競争が激しくなり、来客数が増加しても客単価が上昇しない。
		衣料品専門店(地域ブロック長)	・衣料品に対しての節約が目立っている。 ・低価格志向が更に強くなっている。客は安い上に品質の良い商品を追求している。
		高級レストラン(スタッフ)	・予約件数の減少が続いている。
		観光型ホテル(スタッフ)	・予約状況に変化がない。
		通信会社(社員)	・プロバイダー加入状況に変化がない。
		テーマパーク(職員)	・秋以降、新しいイベントを実施するので、一般の来客数の増加は期待できるが、団体の予約状況はあまり良くない。
		美容室(経営者)	・パーマやカラーの動きが変わっていない。
		住宅販売会社(経理担当)	・売れ残り物件が増えてきている一方で、競合物件も増えてきている。
			やや悪くなっている
スーパー(店長)	・し好品が伸び悩んでいる。		
衣料品専門店(地域ブロック長)	・客単価が上昇せず、来客数の増加もない。		
衣料品専門店(店長)	・先行き不安があるので、客に買い控えムードがある。		
家電量販店(副店長)	・ボーナス商戦が終わり、それに変わるものがないという状況である。		
乗用車販売店(店長)	・今後ますます値引き競争が激しくなってくる。		
住関連専門店(広告企画担当)	・客の買い控えが続いている。		
旅行代理店(経営者)	・予約の状況がやや悪くなっている。		
通信会社(営業担当)	・秋までの契約予定が全く立たない。		
住宅販売会社(従業員)	・来場者が少なくなっており、収入減が必至である。		
住宅販売会社(営業担当)	・客が家を建築することに難色を示している。		
企業関連動向	悪くなっている		
	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	農林水産業(従業者)	・アジ、イカの漁獲量が期待できる。
		金属製品製造業(総務担当)	・今後の受注が少し良くなっている。
変わらない	食料品製造業(総務担当)	・受注、発注が目まぐるしく変化しており、先がみえない状況である。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		窯業・土石製品製造業（営業担当）	・新規顧客の電子部品メーカーの市況が依然として低迷しており、そこからの受注量も大幅に落ち込む状態が想定される。 ・最大顧客の高炉メーカーからの受注量回復の見込みがない。
		鉄鋼業（総務担当）	・IT関連の受注低迷が続く。
		非鉄金属製造業（経理担当）	・受注状況からみて、現在のどん底の状態が変化しない。
		電気機械器具製造業（広報担当）	・アメリカ経済の減速やIT関連の低迷があり、今後大きな変化がない。
		建設業（営業担当）	・工事発注予定の減少、工事単価の低下、過当競争などが続いており、どれをとっても悲観的である。
	やや悪くなっている	建設業（経営者）	・良い材料が全く見当たらない。
	悪くなっている	一般機械器具製造業（総務担当）	・受注見通しが悪くなっている。
輸送用機械器具製造業（経理担当）		・客から受注が急速に減少する計画が出ている。	
雇用関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている		
	変わらない		
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	・今後も製造業や建設業を中心に、事業所閉鎖や人員整理、休業などの発生が見込まれており、それに伴う新規求職者の発生が見込まれる。
		職業安定所（職員）	・雇用調整の部分で相談がかなりあり、助成金等の相談も増加している。
		職業安定所（職員）	・学卒求人が100人くらい減少しており、各企業とも採用は厳しい状況である。
悪くなっている			

## 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	百貨店（営業担当）	・季節商品が例年以上に好調であり、数万円のギフト商品を複数点贈る傾向が多々見られる。
		スーパー（店長）	・大手量販店が近くに新店出たため、売上がダウンしていたが、客が戻りつつある。
	変わらない	一般小売店〔菓子〕（販売担当）	・売上の対前年比マイナスが続いており、そのマイナス値がほぼ一定である。
		百貨店（企画担当）	・現在が最悪の状態だと思われるが、改善の方向もみえない。
		百貨店（販売促進担当）	・利用がないためにメンバーズカードの有効期限の切れる客が多数出てきている。
		コンビニ（経営者）	・特売品を中心に値段を下げれば動きがいいが、値段を戻せば元の動きに戻る。全体的に、客の財布のひもが固い。
		家電量販店（店長）	・例年のない暑さで、季節商品や冷蔵庫は好調であるが、IT部門の不振が大きく影響している。
		家電量販店（営業担当）	・買い替えも、故障によるものの割合が増えてきている。
		乗用車販売店（総務担当）	・良くなる要因が依然見えない。客との会話でも、所得が減ったということをよく耳にする。
旅行代理店（経営者）	・3か月先までの大型ツアーの申込状況が今まで以上に低調である。また、団体旅行の受注も相変わらず少ない。		

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
		観光名所（経営者）	・予約状況が悪く、個人客の増加も見込めない。
		住宅販売会社（従業員）	・現場見学会やモデルハウスの来客数に、大きな変化がない。
		住宅販売会社（従業員）	・自営業の客から、ここ数か月は客足に変化がないという話を耳にする。
	やや悪くなっている	一般小売店〔生花〕（経営者）	・夏のボーナスが少なくなっている客が多く、ローンの負担が大きくなっているという話を聞く。
		スーパー（店長）	・来客数、客単価とも、伸びが徐々に鈍化している。
		スーパー（企画担当）	・客の消費は必要な物に限られており、客単価が低下している。
		衣料品専門店（店長）	・客の商品選択時間が長くなり、慎重になっている
		乗用車販売店（従業員）	・夏のボーナス支給後にもかかわらず、客の動向が良くない。
		スナック（経営者）	・前向きの話より、今を乗り切る話をする客が多い。
		都市型ホテル（経営者）	・先行き3か月の予約状況が非常に低調である。
	悪くなっている	商店街（代表者）	・良くなる要素が見当たらない。
		スーパー（店長）	・猛暑が続けば売上アップにつながるが、景気を動かすほどの要素はない。
美容室（経営者）		・老舗の倒産もあり、情勢が厳しくなっている。	
企業 動向 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	-	-
	変わらない	家具製造業（営業担当）	・大手得意先から、取引を集中してコストダウンを進めるという話がある。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・クレーンのチャーター料金が低位で推移しており、新車購入マインドが好転するには時間がかかる。
		広告代理店（経営者）	・比較的安定していた工場労働者の派遣業種についても、出稿件数、出稿ボリュームが減少している。
やや悪くなっている	農林水産業（販売担当）	・価格がどこまで下がるのか、不透明になっている。	
	電気機械器具製造業（経営者）	・受注は、食品関係からの緊急案件だけになっている。今までにない状況になっている。	
	建設業（総務担当）	・案件が少なく競争が激しくなり、受注単価が大幅に低下している。	
	広告代理店（経営者）	・客の広告費削減が続いており、レギュラー契約の広告の解約が発生している。	
	悪くなっている	建設業（経営者）	・公共事業が減り、業者の淘汰が始まる。
金融業（融資担当）		・設備投資が低調である。建設業の受注残高も減少している。	
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	求人情報誌制作会社（編集者）	・採用広告については好転の兆しがあるが、全体的に広告意欲が低い。
		職業安定所（職員）	・新規求人に勢いがいい。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（支店長）	・昨年秋にあった通信関係の新サービス対応の人材派遣に代わるものがなく、先行き不透明である。
		職業安定所（職員）	・パートや派遣の求人が増えてきており、正社員の就職は厳しい状況になっている。
	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	家電量販店(店長)	・来客数が増加している。 ・パソコンで新しいOSが発売される。
		設計事務所(所長)	・設計依頼が増えており、周りの業者も順調に発注が行われている。
	変わらない	百貨店(売場主任)	・中元ギフトでは、客はお金を使うところでは使うという動きが見られた。
		百貨店(営業担当)	・相変わらず必要なもの以外は買わないという状況であり、また、特選ブランドは売れているが一般の商品の売上が前年並みである。
		スーパー(総務担当)	・売上点数自体は伸びてきているが、価格競争による価格低下、処分セールの前倒し等でなかなか売上自体が伸びてこない。
		スーパー(経理担当)	・食品関係ではパイの奪い合いであり、衣料品、日用雑貨では、専門店の台頭による売上の減少が続く。
		コンビニ(エリア担当)	・コンビニ間の競争激化は変わらず、今後も淘汰されていく。
		家電量販店(店員)	・猛暑であるが、エアコンの取り付けの問い合わせよりも価格の問い合わせの方が多く、取り付ける価格も下落傾向にある。
		通信会社(企画担当)	・今後、新機種やサービスの導入が増える見込みであるので、今よりは落ち込まない。
		ゴルフ場(支配人)	・売上は、ほとんどのゴルフ場が減少傾向にあるが、入場者数は前年比を維持している。
		美容室(経営者)	・組合調査によると、多くのサロンで売上、利益ともに減少している。 ・客の来店サイクルが長くなっている。
		住宅販売会社(従業員)	・低価格商品の売行きは良いが、通常価格の商品は悪い。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	・入居しているビルを運営管理していた会社が倒産し、これから集客数が減少する。
		商店街(代表者)	・商売を止める店が増えている。 ・賃貸で暮らそうとする人が出てきたことが、以前は見られなかった現象である。
		百貨店(販売促進担当)	・衝動買いが見られなくなっている。
		スーパー(店長)	・客との会話の中で、年金その他の収入、将来の不安感を持っているというのを顕著に感じる。
		スーパー(店長)	・今月中元シーズンで、大口だけでなく小口も含めて法人関係の中元ギフトがかなり減っており、中元をやめたところもある。 ・相変わらず平均単価が低下しており、衣料、住関連、雑貨関連でエース商品が出ていない。
		衣料品専門店(総務担当)	・現在クリアランスセールをしているが、購買につながらず、売上単価の低下に歯止めがかからない状況である。
		乗用車販売店(経理担当)	・新車の受注状況が先月くらいからやや出遅れている。
都市型ホテル(スタッフ)		・宿泊、一般宴会、食堂、婚礼の予約状況が伸び悩んでいる。	
旅行代理店(従業員)		・遠くへの旅行よりも、近くへの旅行が多くなる。	

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
	悪くなっている	家電量販店（店員）	・情報関連機器は安定期を迎え、売上高、売上数ともに見込めなくなっている。家電も、季節商品の売上が減少する。
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）	・自動車関連の仕事量増加が見込める。
	変わらない	農林水産業（経営者）	・畜産関連の消費が伸びていない。加工品は、安い商品は動いているが、他は動いておらず、在庫が多い。
		広告代理店（従業員）	・今後の広告予算を少し削る方向にあるため、このままの状態で推移する。
	やや悪くなっている	窯業・土石製品製造業（経営者）	・前期赤字を出している会社がかかりの数のにのぼり、それと併せて工事の発注量、全体の仕事量も10%単位で減少してきている。かなり厳しい売上競争、価格競争が始まりつつある。
		精密機械器具製造業（経営者）	・IT関連業界の不況に引きずられ、その他の部分の受注も減ってきている。
		建設業（従業員）	・公共工事の減少や、民間の景気低迷による設備投資の減少により状況は一層厳しくなっている。
		建設業（総務担当）	・地元でも名のある会社が倒産している。我々の業界にはいつ倒産してもおかしくない会社が多くみられる。
		広告代理店（従業員）	・例年なら見込めた取引材料が今年はない。
	悪くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	・半導体業界は在庫調整が長引いており、大手企業が減産態勢にあるので秋口までは動きがない。
		不動産業（従業員）	・商業施設の売上低迷で、テナントの撤退が更に増加すると思われる。
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）	・正社員の雇用が控えられているせいか、派遣への問い合わせが多くなってきている。
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	・先行きの不透明感がますます高まって求人数が減少している。 ・ある設備関係の会社は、電気販売の自由化に伴ない、大手取引先からの受注が減少する可能性があるため、募集を正社員からアルバイトへ切り替えている。
		求人情報誌製作会社（総務担当）	・秋口にかけて見込まれるアウトソーシングの募集は、ワーカー系ではなく、スペシャリスト系しかない。
		職業安定所（職員）	・IT関係企業からリストラの相談を頻繁に受けている。
		職業安定所（職員）	・企業倒産件数は前年同月比で増加が続いている。月間有効求人数も増減はまだら模様で、減少傾向は示していない。
	悪くなっている	人材派遣会社（社員）	・マイラインの仕事もほぼ終了し、目新しい良い商談もないので、年末に向けて需要は少なくなってくる。
		民間職業紹介機関（支店長）	・株価の下落と景気の低迷のため、派遣の途中終了や、契約価格の値下げ交渉が起きている。

## 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	-	-
	変わらない	スーパー（買付担当）	・例年ならば、この時期からはボーナス需要ということで来客数が増えるが、今年に関しては特に変化がみられず、厳しい状況は変わらない。
		コンビニ（エリア担当）	・客や加盟店から良い話題は聞かれない。現在は天候的には恵まれているが、今後も厳しさは変わらない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		衣料品専門店(店員)	・景気が良くなるとは思えない。無駄な出費をしないように努めている様子が感じられる。
		高級レストラン(副支配人)	・世界うちなーんちゅ大会まであと100日を切ったところであり、期待した気持ちもあるが、結果的には変化はない。
		都市型ホテル(スタッフ)	・相変わらず個人消費は低迷しており、今後改善に向かうという兆しがみられない。客の購買意欲を感じない。
		観光名所(職員)	・昨年9月はサミット終了に伴い、9月以降は順調な伸びを示しており、今年度も同数の来客数を期待する。
	やや悪くなっている		
	悪くなっている	商店街(経営者)	・商品単価は低下する一方であり、消費者にとってはうれしい傾向であろうが、販売する側には厳しい状態が続く。
	その他専門店[書籍](店長)	・店頭で求人情報誌を販売しているが、購入者数が増加している。リストラ等が増加しているようであり、今後、景気は好転しない。	
企業動向関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	建設業(経営者)	・2、3か月先には国、県の予算がある程度決定されるため、発注が増加する。
	変わらない	不動産業(従業員)	・2、3か月後に景気が好転しているとは思えない。ほとんど変わらない。
	やや悪くなっている	輸送業(総務担当)	・今月は暑さの影響で物量が増加したが、今後は落ち着く。
	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	-	-
	変わらない	人材派遣会社(社員)	・業種により、好調な業種と良くない業種に分かれてきている。それらが相殺し、2、3か月後の景気は特に変わらない。
	やや悪くなっている	学校[専門学校](就職担当)	・他業種に比べ、IT関連に関する仕事はやや潤っているようであったが、ここ2、3か月の間にかなり少なくなっている。雇用に関しても、これまではIT関連の求人はあったのだが、ここ2、3か月はほとんどない状態である。今後、更に悪化する可能性がある。
	悪くなっている	-	-