

・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（地域別調査機関：（株）北海道二十一世紀総合研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる やや良くなる	-	-
		商店街（代表者）	・SARSの影響で、海外からの振替による本州からの観光客が多くなっており、観光客の入り込みが多くなることで景気も良くなるのが期待される。
		家電量販店（店長）	・下期は上期より若干売上指数が高くなることに加えて、暖房器具・AVなどで大物商品が動き出すことが期待される。
		家電量販店（地区統括部）	・季節商品は冷夏で苦戦しているが、OA・AV商品に復調の兆しがあり、今後は大いに期待できる。
		住関連専門店（経営者）	・今までの商品構成を大幅に変更するので期待している。
		観光型ホテル（経営者）	・在阪球団が好調であることから、関西方面からの客に期待している。
		観光型ホテル（スタッフ）	・SARSも終息していることに加えて、インパウンドでの盛り返しもあることから、来客数の増加につながる。
	旅行代理店（従業員）	・本州から北海道への観光客が増加しており、観光関連産業での売上増加が幅広く波及していくことで、景気の底上げ効果が期待できる。	
	変わらない	商店街（代表者）	・医療費、年金、消費税の問題など、どれをとっても消費者にとって不安材料であり、生活防御態勢が確立してきている。また、心理的に中階級意識が薄れ、自らランクを下げ、無理や無駄のない堅い生活パターンになってきている。一過性の要因はあってもこの意識は変わらない。
		商店街（代表者）	・すでに秋物商品の立ち上がりを見せているが、今年の秋は爆発的な商品が出るという状況が全く見えない状態であり、これといったトレンドがまだ見えてこない。
		商店街（代表者）	・これから総裁選や衆議院解散の要素があり、また、イラクへの自衛隊派遣といった問題等もあり、プラス面があまり見当たらないので、今後売上が良くなるという期待は持てない。
		百貨店（売場主任）	・繊維問屋やアパレル企業の倒産が相次いでいるが、客にもそうした情報が伝わっているため、今後も倒産企業の売り尽くし等をやらざる得ない状況にある。
		スーパー（店長）	・冷夏で夏物衣料が売れず、逆に秋物衣料が売れているため、3か月後に需要期を迎える秋冬物が前倒し傾向になっている。
		スーパー（企画担当）	・価格競争の沈静化が見られず、オーバーストアの状態も解消されないと思われるなど、好転材料はなかなか見当たらない。また、消費にとってマイナス材料となる総選挙も予想されることから、先行きの厳しさは変わらない。
家電量販店（経営者）		・先行き不安から、客は高額の商品に手が付かず、どうしても必要なものだけを買ってしまう状況であり、今後も衝動的に商品の購入を決めることはない。	
乗用車販売店（従業員）	・展示会の来場者の数は、昨年と比べて、あまり増えていないため、今後も状況は変わらない。		
住関連専門店（営業担当）	・消費マインドが冷え込んだまま夏物商戦が終わるため、季節商品の在庫が不安であり、このことが秋物商品の展開にも悪い影響を与える。		
高級レストラン（スタッフ）	・近隣で改築や新築住宅等の工事があり、多少お金の流れが出てくると思われる。		
一般レストラン（スタッフ）	・同じフロアに入居している競合店の撤退が決まるなど、生き残りをかけた厳しい状態が今後も続く。		
旅行代理店（従業員）	・SARSは一応の終結を見たが、すぐに海外旅行の需要の回復につながるとは考えにくく、現状が続くと思われる。		
旅行代理店（従業員）	・海外旅行の販売人員は5、6月で底を打った感がある。しかしながら一方で、最も販売人員の多い路線が運休するのは決定的であり、撤退の影響は大きい。		

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
		その他レジャー施設（職員）	・通常の年であれば、スポーツ・観光シーズンが終了するとともに景気は悪くなるが、今年はイベントが入っているため、横ばいで推移する。
		美容室（経営者）	・季節や行事等にかかわらず消費傾向は変わらないような動きを感じる。
		住宅販売会社（従業員）	・購買量が減少しているのは、所得の減少が要因していると思われ、その要因は簡単に変わるものではないため、今の状態が持続する。
	やや悪くなる	一般小売店〔土産〕（店員）	・景気に対する不安感があり、客の財布のひもが堅い。今後も、こうした消費の冷え込みが物販店に影響していく。
		乗用車販売店（役員）	・車両代替も長引く傾向にあり、各整備工場も在庫台数が減少傾向になっている。
	悪くなる	スーパー（店長）	・全体の傾向は大きく変化していないが、来客数の減少が今月に入り顕著となっている。食品部門では、やや回復傾向にあるものの、買上点数の減少のため、売上増加は期待できず、今後も低調に推移していく。
		コンビニ（エリア担当）	・公共工事の予算減少に加えて、一次産業、特に農業の状況が非常に良くない。7月の悪天候が収量の減少に影響して、今後の景気に悪影響をもたらす。
旅行代理店（従業員）		・SARSの沈静化で海外旅行の需要が戻りつつあるが、第1四半期の穴を埋めるため、企業としての体質改善を厳しく求められ、非常に厳しい状況である。	
住宅販売会社（従業員）		・住宅業界は販売量不足、需要不足のため、現在の業者数では需給バランスが取れていない状況である。このため、今後は下請業者や取引先の倒産が相次ぐ。	
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	輸送業（営業担当）	・農産物の出来が順調であり、受け入れ倉庫の引き合いがある。また、生乳などの輸送資材の増量も検討中である。
		通信業（営業担当）	・ここ数か月と比較して取引先の動向に少し積極的な設備投資等の動きが感じられる。
		その他サービス業〔建設機械レンタル〕（総務担当）	・各地域からの責任者の報告が非常に前向きである。
	変わらない	食料品製造業（社員）	・冷夏の影響で農産物の収穫に心配がある。
		金属製品製造業（統括）	・見積りの引き合いが少ないため、受注量が減少すると予想され、今後も大きく変わらない。
		建設業（経営者）	・受注競争が激しく、単価も安いので、売上・収益ともに厳しい状況が続く。
		通信業（営業担当）	・ここ数か月、特段の変化はないので、しばらくは良い意味での平行線と考えている。ただし、高コスト体質の企業がコスト圧縮努力で業績を回復させた事例が何件も見られるので、こうした企業の動向に注目している。
		金融業（企画担当）	・公共工事、住宅着工件数は低水準であり、横ばいが続くものと思われる。ただし、観光関連はSARSの影響から道内旅行客の増加が見込まれる。
		その他非製造業〔機械卸売〕（従業員）	・見積り物件も増えてきており、そこそこの成約は見込めるものの、値引き要求がきつく、鋼材の値上げ分を認めてもらえないため、利益確保は難しい。
その他企業〔コンベンション担当〕（従業員）		・本州地区の梅雨明けがぐずつき、また、道内においても冷夏になっているなど、夏らしくない年のため、活発な人の動きが感じられない。	
やや悪くなる	輸送業（支店長）	・ここ1、2か月、物流量が回復しているが、これは景気の回復を反映したものでなく、SARSの影響で外需が内需に替わったなどの外的要因によるものであり、あくまでも一時的なものと考えられる。夏を過ぎれば選挙等の問題も出てくるため、楽観が許されない状況である。	
悪くなる			
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	求人情報誌製作会社（編集者）	・全般的に厳しい状況であるが、徐々に求人件数が増えてくると考えている。
		職業安定所（職員）	・今夏に商業施設の進出が予定されているが、これとは異なるところからの新規求人が目立ってきている。
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	・求人数は全体で見ると、前年と同じ水準まで落ち着いてきたが、業種や業態によってバラツキがあり、一概に悪くなっているとは言えない。
求人情報誌製作会社（編集者）		・求人広告については、季節的要因もあり、臨時の需要は高いが、相変わらず正社員の求人数が低迷している。	

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
		職業安定所（職員）	・有効求人倍率は、12か月連続で前年同月を上回ってはいるものの、全道平均よりも低い水準で推移している。
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・8月地元の大手百貨店が閉店するため、大量の離職者が発生することが想定される。また、閉店後の施設利用についても未定である。
	悪くなる	-	-

## 2. 東北（地域別調査機関：（財）東北開発研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	衣料品専門店（経営者）	・来客の様子で、欲しくないものはどんなに安くしても買ってもらえず、欲しいような商品であれば、多少高くても買ってもらえるため、当店の来客に合わせた品揃えを進め、秋冬物の時期には良くなる。
		衣料品専門店（経営者）	・8月のねぶた祭りが終了し、残暑が厳しくなると秋物商戦に悪い影響を及ぼすが、今年は、夏が無いような状況であるため早く秋風が吹くことを期待している。それにより夏物の不振をカバーできるのではないかと考えている。
		衣料品専門店（店長）	・この1～2か月の夏物商戦は苦戦が見込まれるが、その後の秋物へのシフトがスムーズで、順調に推移する。
		観光型ホテル（経営者）	・現在、8～9月の予約状況は、前年より多少低いが、10月以降は前年を大きく上回っている。しかし団体客を含め、単価は低い。 ・稼働率が上がれば単価は下がる。 ・ダイレクトの客は、予約の時に必ず「安い部屋で」と言われる。 ・今年初めて、週末に空き室があった。 ・今月も一泊5万円の高級ホテルの方が、前年実績を大きく上回っている。
		観光型旅館（経営者）	・来月はやや不安要素はあるが、9～10月の予約はかなり先行している。 ・SARS騒ぎで一時止まっていた台湾の客も戻り始めている。 ・11月も含め、秋口にどれだけ追い込めるかで今年が決まるため、確認と追い込みを急ぐ予定である。 ・今年は昨年以上に厳しい年である。
	変わらない	商店街（代表者）	・来客も含め、消費者のマインドが冷えきっている状態であり、消費動向は芳しくない。 ・今夏の東北の祭りも、昨年同様盛り上がり欠けると見ている。数年前より七夕のイベント時間が食事時間と重なり、客が極端に減少しているという問題もあるため、祭り効果が期待できない状態である。
		商店街（代表者）	・消費が景気をけん引するのは、当然と言えば当然であるが、生活者に消費する気を起こさせるマインドをどう作るか、これができれば景気回復は簡単であるが、これが難しく、2～3か月先もこのままである。
		百貨店（売場主任）	・グランドオープン後の入店客数は期待したいが、閉店セールほどの売上は期待できない。
		百貨店（広報担当）	・売場のリニューアルや、新規ブランド導入などといった期待要因はあるが、株価や公共支出の負担増などといった外的なマイナス要因も払拭されないため、この両方を勘案すれば、個人消費は依然として慎重にならざるを得ない。
衣料品専門店（店長）		・天候回復により、夏物の動きが一時的に期待できるが、底上げには至らない。秋物の立ち上がり次第で今後の動向が予測でき、現段階ではこの状況が大きく変わるとは思えない。	
乗用車販売店（経営者）		・7月から9月にかけて、各メーカーで若干のモデルチェンジが予定されており、需要の掘り起こしが期待できる。県内景況感が落ち着いているという報道も幸いし、それぞれ堅調な動きが期待できる。しかし、長梅雨により米の不作が懸念される。	
	乗用車販売店（従業員）	・9月は仮決算であり、大型のキャンペーンをするが、効果はあまり期待できない。	
	住関連専門店（経営者）	・今月、同業者が近隣にオープンし、相乗効果により販売量が若干増えているが、今後のシーズンインにどう動くかが不透明である。	

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
		高級レストラン（支配人）	・対前年同日比で、宿泊予約は、前年より多少上回る程度でほぼ横ばい、宴会予約も法人、個人、婚礼、法事などほぼ、前年並である。 ・レストランは、周辺のデパートの特売により左右されるが、予約件数については、変わらない。
		一般レストラン（経営者）	・競合他社でも販売価格を低く設定しており、来客の分散化が目立ってきている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・総賃金が減少している中、夏物商品の前年マイナスは必至である。安近短が定着しており、厳しさは続く。いかに人を集め、収益につなげるかが課題である。
		通信会社（営業担当）	・インターネット系のサービスについては、以前から単価の低下が続いているが、IP電話などの新しいサービスが始まるため、全体的には変わらない。
		テーマパーク（職員）	・梅雨が長引き、寒い日が続いており、インドア施設としてはまあまあであり、前年比110%である。
		遊園地（経営者）	・団体向けの集客に力を注ぐものの、冷害による米の不作懸念や、宮城県北の連続地震の影響などが心配され、一般顧客の集客は弱含みが見込まれる。
		住宅販売会社（従業員）	・住宅ローン減税の延長論が出ていることと、公庫金利の引き上げが決まり、受注はやや減少するが、住宅やマンションの購入意欲は依然として底固く、来客数はキャンペーンの効果が出れば増加する。しかし、大勢に影響はなく、景気は低迷状態のまま推移する。
	やや悪くなる	スーパー（経営者）	・7月上旬に当地の老舗スーパーが倒産し、その6店舗の何店かに大手スーパーが進出してくるという噂になり、その前に少しでもけん制しようと、ますます過激な価格競争になっている。大きい店ほど超びっくり目玉を出しているため、当社はますます厳しく、悪くなる。
		スーパー（店長）	・増税や、賞与の手取り減少など、ますます消費への影響が出る。 ・各社共に集客確保のための、チラシディスカウントが強まり、今後さらに価格低下に向かう。
		家電量販店（店長）	・ボーナス時期なのに、盛り上がりを感じられない。それに加え、長梅雨により季節物が悪い。出るべき商品が売れないため、将来的に悪い。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・全体としては下げ止まっているが、最近の低温や地震などの被害で、状況としては厳しくなると見ている。
		その他飲食〔そば〕（経営者）	・近所の高層ビルに入居している事務所の撤退が目立ち始めている。それに伴い、ビル内の飲食店の閉店も増え、以前はにぎわいのシンボルだったビルが閑散としている。イベントを行っても効果が無い。周囲の人通りも少なくなっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・再建計画は出されていたものの、倒産したと思っていたホテルが、どこから資金を捻出したか分からないが、新たな設備投資を行うことになっている。当市内では1～2位のホテルであるため、新しい設備やメニューに対する噂が出て、当ホテルでは当面苦しい状態が続く。
		都市型ホテル（経営者）	・予約状況が昨年より悪い。 ・同業者のリニューアルと新規参入によって婚礼が減少する。 ・一宴会、一組当たり婚礼の平均人数の減少と単価の低下による売上減少。 ・SARSにより延期となっていた中国との会議やレセプションが、地方開催を中止し、東京開催のみとなり、その他の国際会議や海外とのスポーツ大会などが延期から中止に変わり、当初売上繰り延べと考えていたものが、戻らないことになり、売上が大きく減少する。
		タクシー運転手	・客から、失業しているが、仕事がなかなか見つからないという話をよく聞く。働き先が無ければ景気は良くならないし、多少株価が上昇しても、庶民には関係の無い話である。
		住宅販売会社（経営者）	・来場者数はそこそこであるが、リフォーム客が増加し、決断が遅くなっている、公庫ローンの金利上昇など、先行き不透明感が強まっている。
	悪くなる	百貨店（売場主任）	・当市内においては、8月9日の大型ショッピングセンター出店や、競合店のリニューアルなどにより、競争の一段の激化が予想される。

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
		スーパー（経営者）	・悪化する理由の最大の要素は冷夏であり、冷害ともいえる影響が今後顕著に出てくる。それに加え当地では大型店の出店が相次いでおり、競争が一段と激化するなど、明るい要素がない状況である。
		スーパー（店長）	・24時間営業の大手スーパーが2次商圏内にオープンし、昼夜の客数が減少している。 ・8月上旬に、県内最大規模のショッピングセンターが郊外にオープンし、チラシ合戦に突入する。
		観光型旅館（経営者）	・長引く梅雨のため、客の旅行マインドが冷え切っており、天候が回復しても遠出や宿泊にはつながらない。 ・宮城県地震の影響が大きく、キャンセルが続いており、地震がいつまでも収まらないため、先々の予約のキャンセルも増えている。
企業 動向 関連	良くなる やや良くなる	-	-
		木材木製品製造業（経営者）	・製品の需給バランスが取れ、収益性が改善しつつある。
		電気機械器具製造業（経営者）	・現在、設計・試作中の医療機器などの製品の立ち上がりが見込まれる。内示情報では仕事量が増加する見込みであるが、一過性のものか不明瞭であるが、秋口以降には数機種の立ち上がりが見込める。
		輸送業（従業員）	・SARSの影響もなくなり、輸入量も増え、また輸出の自動車や液晶関連の動きが活発になってきている。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・ずっと低迷、横ばい、あるいはマイナスであった商業活動が、チラシ折り込みの状況から上向きに転じていると感じられ、それが4か月も続いているため、上向きとなる。
	変わらない	電気機械器具製造業（営業担当）	・継続的な仕事の循環がみられず、スポットで大きな仕事を受注し、それが終わると当面仕事が無いという状況が続く。
		建設業（経営者）	・実行に移り始めた民間の設備投資が、今後どの程度継続するか疑問である。これが多くなれば、景気は良くなるが、どうなるか分からない。
	やや悪くなる	農林水産業（従業者）	・受注が盆に間に合わないため減少している。販売価格が天候不順により低めに進行する。
		食料品製造業（経理担当）	・今年の冷夏による特需は終わり、通常月の出荷となる。
		繊維工業（総務担当）	・秋、冬物生産の最盛期であり、忙しい日々が続いているが、受注量の不足から切り上げは早く来る。春、夏物の受注に期待しているが、見通しは悪い。
一般機械器具製造業（経理担当）		・国内の自動車販売の一部に陰りが出てきている。	
建設業（経営者）		・二輪車市場で、アジアの一部に生産調整が出てきている。 ・建設投資額は年々縮小しているのに、業者数はほぼ横ばいで推移しており、先行きは暗い。	
悪くなる	コピーサービス業（経営者）	・景気が良くなる要因は思いつかず、悪くなる要因はすぐ思いつくという状況である。ゼネコン不況、地方自治体が活性化しない、国の予算が動かない。中小企業は現状を持ちこたえるだけで精一杯の状況で、客先の発注も小口化し、売上増進に結び付かない。	
雇用 関連	良くなる	人材派遣会社（社員）	・企業側の戦略が、守りから、攻めに転じており、戦力変更に伴う採用の相談が増えている。
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・派遣の引き合いとは別に、現在の派遣形態を外注化できないとか、自社で抱える間接部門のアウトソーシング化等に関するコンサルなどの動きが出てきており、2～3か月後にはかなり活性化する。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・職種や業界によっては、上向いている会社があるのも事実であり、営業職の募集は多い。しかし実際に派遣契約につながるかというと、求人は若年層で、登録者は中高年などというミスマッチ状態である。
		人材派遣会社（社員）	・新たに取引が始まる企業は増えているが、既に取引のある企業は派遣人数を減らす傾向が強く、プラスマイナスゼロといった状況で、自転車操業ようになっており、先が見えない。
		職業安定所（職員）	・製造業及びサービス業における業務請負からの求人が大幅に増加したが、就業場所が管外や県外の求人も多く、管内の雇用状況改善にはつなげていない。

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
		職業安定所（職員）	・新規求職者のうち、事業主都合離職者は減少しているものの、無業者が高止まりしており、離職後長期間就職できない人が多数存在している。 ・管内経済を牽引する好材料が見当たらず、企業の採用マインドに回復の兆しがみえない。
		職業安定所（職員）	・求職者数が増加していることや、就職者数が伸び悩んでいるものの、新規求人が前年比でまだプラスになっていることから、大きな変化は今のところないと見ている。
		職業安定所（職員）	・求職者数が減少し、求人が増える傾向で推移しているが、管内の一部誘致企業では事業所閉鎖や人員合理化の動きが見られる。
	やや悪くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・長雨の影響で、季節物を中心とした業種に深刻な影響が出ている。サービス業、飲食業などアルバイトを中心とした求人が増える時期に、ほとんど募集が無く、この長雨が長引けば長引くほど、深刻な状況の拡大が懸念される。
		職業安定所（職員）	・生産拠点の海外シフトの影響から、製造業を中心に新たな雇用調整の動きが出てきており、雇用情勢の悪化が懸念される。
	悪くなる		

### 3. 北関東（地域別調査機関：（財）日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	スーパー（経営企画担当）	・8月になれば梅雨も明け、季節品の動きも良くなるので、今よりは回復する。
		衣料品専門店（統括）	・秋にかけて、祭や行事が多くなるので、祭用品の需要は安定する。その他の実用品はあまり動かない。
		乗用車販売店（販売担当）	・夏休みに周辺地域のホテル、旅館へ大勢の行楽客が来て、多少なりともお金を落としてくれれば、その影響でやや良くなる。
		美容室（経営者） 住宅販売会社（経営者）	・移転に伴い、大型の設備投資を行う美容院が数件ある。 ・建築を予定していた客が、ようやく契約の段階に至っているので、今後はやや良くなる。
	変わらない	商店街（代表者）	・競合ショッピングセンターのオープンから時間が経つので、多少客が戻ってくる。年末に北関東最大のショッピングモールが開店する予定であるが、それまでは変わらない。
		百貨店（販売促進担当）	・現在は気温が低く、販売量の動きが悪い。このままの夏が長引くと、秋物への影響が心配である。
		百貨店（店長）	・ここ数か月、それなりに店頭の上は確保しているが、外商が非常に苦戦している。この状況は変わらない。
		スーパー（経営者）	・以前と比べ、売上の伸びが低下しつつあり、来客数もなかなか増加しなくなってきた。前年比をクリアするのが厳しい状況は続く。
		スーパー（店長）	・競合店が出ているので来客数は減少しているものの、客単価は上昇している。特に回復する要素もないので、2～3か月後も現状のまま推移する。
		コンビニ（経営者）	・残暑が長引けば上向き可能性はあるが、平年並みであれば前年比程度に戻すことで精一杯である。
		コンビニ（経営者）	・梅雨明けしても、悪かった7月をカバーすることは非常に厳しい。2～3か月後も厳しい状況は変わらない。
		家電量販店（店長）	・薄型テレビやパソコンなどの新商品が発売されれば、多少は上向きかもしれないが、総じて変わらない。
		乗用車販売店（経営者）	・客の買い控えから、少ない需要に他社との競い合いが生じ、利益が獲得できなくなる。
		乗用車販売店（従業員）	・モーターショー開催の年であり、各社、ニューモデルを発表するが、客の購買に慎重な姿勢は変わらず、販売台数は計画どおりには伸びない。
		乗用車販売店（営業担当）	・各自動車メーカーから販売されるハイブリッド、エコカーに関心を持つ客から問い合わせがきている。メーカーは売上利益を見込めるが、地方の小さい業者にとっては厳しい状況が続く。
		高級レストラン（店長）	・客の購買意欲は低いまま推移する。

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
		都市型ホテル（スタッフ）	・宴会部門は辛うじて客数を前年並み近くまで確保したが、宿泊が1か月当たり600～800名マイナスという状況は変わらない。
		旅行代理店（経営者）	・3か月後の申込状況を見ると、例年と比べ海外旅行が少なく、一泊バス旅行などの国内にシフトしているので、状況は変わらない。
		旅行代理店（経営者）	・景気が底を打ったという雰囲気はあるが、この先選挙等もあることから、足踏み状態となり、まだ上向きにはならない。
		タクシー運転手	・タクシーチケットについて、代金回収が遅れたり、回収できないことが多くなってきている。チケットが無効になったという業務連絡も頻繁にある。
		通信会社（社員）	・携帯電話市場の成熟化に伴い、新規契約数及び純増数の伸びには期待が持てない。1人当たりの通話料も減少傾向にある。
		観光名所（職員）	・梅雨明けが遅いことなど、観光地全般が活気のない状況であり、今後も旅館、ホテル、レストラン関係の入り込みは例年を下回る。
		ゴルフ場（副支配人）	・インターネット等を通じた低料金の早めの案内が成功している。前年と比べ、料金に対する反応は敏感になっており、客数をある程度確保しているが、料金を下げているので売上は今一つとなる。
		美容室（経営者）	・夏の間はカットなどの単価の低い客のみで終始するので、今後も売上は変わらない。
		その他サービス〔自動車整備業〕（事務長）	・年数がかなり経った車両のエアコン修理が結構あるが、修理前に見積し、説明をすると、修理を取り止め、そのまま持ち帰ってしまう客がほとんどである。厳しい状況は変わらない。
		設計事務所（所長）	・物件の絶対数が減っているため、仕事量が全体に行き渡らない状況が続く。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・新規開店の店は全くないが、これから店を閉めるところがいくつもあり、今後、更に空き店舗が多くなる。
		一般小売店〔青果〕（店長）	・減多にないほど梅雨明けが遅れており、冷夏による日照不足で、果物は何を食べてもおいしくない。このような状況では今後も厳しい。
		スーパー（統括）	・ボーナスの手取りが、社会保険料の負担増により大きく減少したことが消費に与える影響は大きく、財布のひもは固くなる一方である。 ・来客数は増加しているが、絶対客数の増加ではなく、来店頻度の上昇によるものである。商品の仕入れ価格が低下し、店頭小売価格もあわせて下がることも含め、客単価が低下するので、やや悪くなる。
		衣料品専門店（店長）	・大型ショッピングセンターが車で30分以内の近隣に今月オープンし、影響が出てくるので厳しい。
		その他専門店〔携帯電話〕（従業員）	・新商品発売の影響や、ボーナス商戦で7月までの販売数は多かったが、今後は落ち込む。
		一般レストラン（経営者）	・この時期は会社関係の宴会が少なくなるが、今年は前年以上に夜の飲食街を歩く宴会帰りの団体客が少ない。
		一般レストラン（業務担当）	・宴会場の予約状況が前年を下回っている。
		タクシー運転手	・名刺のご開帳が終わって下がった売上が、一向に伸びてこない。客の財布のひもは固い。
		ゴルフ場（支配人）	・来場者数の増減が顕著に表れた7月を受けて、客が激減したコースについては、単価を下げた営業に駆け回っている。そのため、料金のばらつきが出てきている。
	悪くなる	コンビニ（店長）	・客は秋に向けて、お金をあまり使わなくても満足できる物や、安くても品質の良い物に向かっている。
		衣料品専門店（販売担当）	・現在は8キロ先のショッピングセンターの開店景気に客を奪われている。秋にシネマコンプレックスもオープンし、ファミリー層の客を大幅に奪われる。また、9月に1キロ先の大型店が撤退するので、今後は更に悪くなる。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	・周辺で廃業、倒産となる企業が増加しており、何らかの影響が出てくる。

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	良くなる やや良くなる	-	-
		食料品製造業（営業統括）	・夏休みに入り、各メーカーとも工場見学者の増加が見込まれ、活性化が更に期待できる。7月24～26日にワインコンクールが開催されたが、国産メーカーのステータスが更に上がり、品質向上、活性化が進むものと考えられる。
		一般機械器具製造業（生産管理担当）	・油圧機器業界においては、年内はこのペースが続き、更に秋口には増産も見込まれている。関連の他業界でも急激に落ち込む様子はなく、近隣のトラック関連の部品加工工場も大幅な残業で増産に対応している。
		電気機械器具製造業（経営者）	・見積案件が4～5件あるので、1～2件でも決まれば良くなる。9月以降に動かすという仕事の話が多いので、やや良くなる。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	・前半の売上不振から仕入れを差し控えてきた業者にも、新商品の仕入れに多少意欲が出てきている。8月末～9月に秋口の商戦のための仕入れが見込まれる。
	変わらない	輸送業（営業担当）	・夏休みに入り、アウトドア商品の配送依頼が前年を上回り、好調である。
		化学工業（総務担当）	・秋の受注がまだ確定していない。あまり期待はできそうにない。今のところ価格の値下げ要請もないので、このまま推移する。
		一般機械器具製造業（経営者）	・自動車関連部品及び建設機械関連部品とも、高水準で横ばい状態となる。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・内需が頭打ちで外需が主体であるという数年来の構図、米国景気や中国の需要に左右される基調に変化はない。
		精密機械器具製造業（経営者）	・依然としてQCD（品質、コスト、納期）が厳しく、苦勞の割に利益が出ない。
		建設業（経営者）	・受注が増加する見通しはない。
		金融業（経営企画担当）	・預金の動向は比較的好調であるが、融資は設備投資を中心に、資金需要に乏しく、しばらくの間、まだ模様景況感が続く。
	やや悪くなる	その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	・受注単価の低下が収益を悪化させており、厳しさは変わらない。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・新店舗のオープンから1年が経過したが、販売は当初の予想を大きく下回っている。知名度の低い商品を売るためには、独自のPR方法が必要なのかもしれない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・取引先4社いずれも新機種開発の話はないので、やや悪くなる。
新聞販売店〔広告〕（総務担当）		・依然として経済的な理由から新聞購読を中止する先が多く、全く新聞を読まない世帯は17%にも達している。	
悪くなる	その他サービス業〔放送〕（営業担当）	・商業、流通業中心にスポットコマーシャルが落ち込んでいる。期間も短く、受注額が小規模化してきていることから、7～9月の売上は3%程度減少する見込みである。	
	建設業（総務担当）	・元請会社との取引が長いので、発注金額の無理な要望にもこたえたいが、今後もこのような状態であれば、勇気を持って断ることもある。	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・派遣業界はしばらく良好な状態で安定する。中心市街地では、大型店の撤退後、空洞化に歯止めがかからず、この1～2年は駐車場が増加し、空き店舗が目立つようになってきているので、景気が上向きとは言いがたい。
		求人情報誌製作会社（経営者）	・秋にショッピングモールがオープンすれば、かなり人の動きが出てくる。業種によっては周辺に店ができるなどして、良くなるかもしれないが、当面は変わらない。
		求人情報誌製作会社（経営者）	・8月初旬は賞与支給があり、節目の時期なので、退職者が多少出るが、次の就職先を探すのは厳しい状況である。
		職業安定所（職員）	・求職者数の減少、求人の増加は継続している。規模の大小はあるが、企業整備の話が数件出ている。多いところでは、8月末で50人程度、9月の大型百貨店閉鎖で300人以上、11月の別の大型百貨店閉鎖で200人前後の退職者が予定されている。
職業安定所（職員）		・大手企業の業務縮小に伴い、9月末までに200～300名の人員整理計画があり、引き続き厳しい状況となる。	

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
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・ビルのメンテナンスに関する派遣を行っているが、複数の取引先において、契約を解除し、同様の業務を行う人材を自ら雇い入れ、経費削減をしようという動きがある。受注は減少している。
		職業安定所（職員）	・今後も規模や業種を問わず、企業整理が予定されており、求職者は増加する。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	・今月行われた来春卒業予定者合同就職面接会では、前年並みの45社が参加したが、求人数は約80%であった。内容も機械、情報など専門性を要する技術職が目立ち、事務職はほとんどないので、厳しい。
	悪くなる	-	-

#### 4. 南関東（地域別調査機関：（財）日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
家計 動向 関連	良くなる	旅行代理店（従業員）	・イラク戦争やSARSの影響で海外旅行を敬遠していた客が、店頭に戻りつつある。	
		百貨店（売場主任）	・化粧品のように、女性に本当に必要とされているものを提案したり、スーパーとの差別化につながる食料品を打ち出せば、客は来てくれる。	
	やや良くなる	コンビニ（経営者）	・7月は、天候が悪いにもかかわらず、来客数は変わらないので、今後に望みはある。	
		家電量販店（営業部長）	・DVD、地上デジタルテレビ、液晶テレビ等のビジュアル関連商品と、リサイクル法施行前のパソコン本体の買換え需要に期待している。	
		一般レストラン（経営者）	・徐々に新しい客が来ている。	
		都市型ホテル（スタッフ）	・戦争、SARSの終息に伴い、旅行を控えていた客が、今後は旅行に金を使うと期待している。	
		都市型ホテル（スタッフ）	・客が、多少でも良い商品を求めるようになっており、販売量は少ないが、単価が上がってきているので、今後は良くなる。	
		旅行代理店（従業員）	・団体数は多くないが、2、3か月後の旅行に関する問い合わせは多く、受注もしている。	
		旅行代理店（従業員）	・現在は国内旅行が売れているが、2、3か月後は海外旅行が回復する。	
		旅行代理店（従業員）	・SARSの影響がなくなる。	
		旅行代理店（支店長）	・秋以降、SARSが再び流行しなければ、海外旅行の回復が更に加速する。	
		タクシー運転手	・個人タクシーは、一部で深夜早朝料金を3割増しから2割増しに値下げすることになったので、利用客が増加する。	
		通信会社（企画担当）	・インターネットの普及に勢いがある。放送も、デジタル化の動きが浸透すれば、良くなる。	
		ゴルフ場（支配人）	・10、11月の客の予約状況が良くなっている。	
		変わらない	一般小売店〔米穀〕（経営者）	・今年は米が不作で、新米の絶対量が少ないので、従来通りの量を販売できるか心配である。
			一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	・質の良い商品と値ごろ品を買い分ける客の様子は変わらない。秋物を早めに販売する予定だが、売れ筋の中心は中高年向けの値ごろ品で、景気は変わらない。
			百貨店（企画担当）	・百貨店の主要顧客であるミセス、マチュア、シニアが不振であり、ここが回復しない限り変わらない。
			百貨店（企画担当）	・今まで比較的購買意欲のあった、50～60歳代の客が消費を控える傾向が、データ上でも顕著になってきている。
			百貨店（広報担当）	・不要不急の消費は控え、現金を持つ傾向は今後も続く。特に、大きなマーケットとして期待できる団塊世代の購買意欲が低迷しているのが気掛かりである。
百貨店（営業担当）	・梅雨明けとともに夏物衣料が動き出すと予想しており、売上は期待できそうだが、盛夏の日数も限られているので、全体の売上高を伸ばすまでには至らない。			
百貨店（営業企画担当）	・夏物セール、晩夏物定価商材ともに相応の動きを示しているが、夏物セールのまとめ買いが少なく、購買決定時間も長くなるなど、まだら模様の消費動向で、今後も全体としては変わらない。			
スーパー（店長）	・今年は梅雨明けが遅いため、夏商品の在庫を短期間で販売しなければいけないことから、売上の減少、値下げによる利益の圧迫が予想される。			

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
		スーパー（店長）	・梅雨明け後も、夏物商品がこれ以上売れるとは考えられず、厳しい状況が続く。
		スーパー（店長）	・来客数が前年の実績に届いていない。取引先も、衣料品を中心に、今後の夏物商戦を乗り切れるほど商品を作っていない。秋物に関しても、大きなトレンド商品がなく、厳しい。
		コンビニ（経営者）	・客を呼ぶために、様々な催事を実施しており、来客数は若干増加しているが、客単価が上がらない。今後も苦戦が続く。
		衣料品専門店（経営者）	・客は衣料関連商品を必要な時に買うだけで、普段は買わない傾向が今後も続く。 ・健康関連商品を扱うようになったが、少々高額でも必要とする人は買っていくので、品揃えを工夫すれば、売上の柱になる。
		衣料品専門店（店長）	・秋物商品が立ち上がる時期だが、客の価格感度の高さは変わらず、大きな回復は見込めない。
		家電量販店（店員）	・秋の新商品発表では、消費者が財布のひもを緩めるほどの商品が発表されない。
		乗用車販売店（営業担当）	・ボーナスも出そろい、今後は来客数の増加も見込めない。
		その他専門店〔キャラクターグッズ〕（従業員）	・外国人客は順調に数を伸ばすが、国内消費については、所得の減少などから、変わらない状況が続く。
		その他専門店〔眼鏡〕（店員）	・際立って特徴のある新商品がない。来客数は前年並みだが、買上単価は低迷しており、2、3か月後、良い状況になるとは思えない。
		その他専門店〔燃料〕（統括）	・一定した利益確保ができない状況は、今後も続く。
		高級レストラン（支配人）	・オフィス移転のため、近隣のビルから従業員の半数が出ていった後に、新たな入居の見込みがないので、このまま推移する。
		一般レストラン（経営者）	・客単価が下落している現状からみて、2、3か月後も売上は変わらない。
		一般レストラン（経営者）	・天候不順ではあるが、SARSなどが一段落し、現状で推移する。
		都市型ホテル（スタッフ）	・現状より悪くなることはないが、11月の選挙前は宴会利用や地方からの来客数も減少する。
		旅行代理店（従業員）	・団体旅行の先行受注の数字が良くない。個人旅行についても、8月末で動きが止まっている。
		通信会社（営業担当）	・放送、通信ともに需要刺激材料が当面見当たらない。
		美容室（経理担当）	・大手スーパーの店内で美容業を営んでいるが、様々な催事の実施にもかかわらず、スーパーの来客数が増加しない。当社も固定客が増えず、売上の増加を期待できない。
		設計事務所（経営者）	・民間からの仕事の獲得が難しく、行政からの指名だけを待つ状態で、先が見えない。
		設計事務所（所長）	・9月頃にかけて、福祉関係の計画物件への融資に内諾が出るため、その関係は多少良くなるが、全体的には変わらない。
		住宅販売会社（経営者）	・高価格の物件と低価格の物件の2極化が進んでいるが、双方とも動きは良いため、現在と変わらない。
		住宅販売会社（従業員）	・住宅金融公庫や住宅ローンの金利引き上げが決定しているが、依然として低金利である。現行の住宅ローン控除の延長も見込まれ、住宅購入の需要は安定してあるので、変わらない。
	やや悪くなる	一般小売店〔鞆・袋物〕（従業員）	・客がSARSを敏感に受け止めている。単価も2割低下しており、今後も厳しい状況が続く。
		百貨店（営業担当）	・梅雨明け後の気温が問題だが、夏物商品の販売期間が短い中で、これまでの衣料品の不振を挽回するのは難しい。
		スーパー（統括）	・総報酬制の導入に伴い、社会保険料が給与から引かれる分が増えたため、消費者の生活防衛意識が更に高まり、消費の低迷が続く。
		スーパー（管理担当）	・8～9月も、夏物商品の動きに期待できない。 ・客が必要な物以外は買わない傾向は、7月は顕著であるが、8～10月にかけてこの傾向が変化する兆しはない。
		コンビニ（経営者）	・9月に酒類販売の免許が自由化されるので、良くなる見込みがない。

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	
		衣料品専門店（経営者）	・ 8、9月の気温が読めない。ジャストシーズン商品の提供が必要となるが、商材確保が難しく、初秋、晩夏物の対応が不安で、売上利益確保が難しい。メーカーの倒産等、仕入先にも問題や不安が付きまとう。	
		家電量販店（店長）	・ 一般企業を中心に、夏のボーナスが減額または支給されないところも多く、大型商品の購入にボーナス一括払いを選択する客が減少している。将来への不安から、消費者が消費よりも貯蓄に金を回す傾向は、秋まで続く。	
		住関連専門店（統括） 都市型ホテル（スタッフ）	・ 大型の耐久消費財がなかなか売れない状況は、まだ続く。 ・ 9～10月にかけて、周辺ではレストランの新装開店が多く、専門店の宴会場もリニューアルが予定されている。当社も宴席のセールスを強化しているが、前年比75%を挽回するのは難しい。	
		旅行代理店（従業員）	・ 旅行業界は、客に余裕があればこそ支出してもらえらるので、消費者の年収やボーナスの減少は、今後もマイナスの影響しか与えない。	
		タクシー運転手	・ 客の帰りが早い。 ・ 最近では、安い店でも客の並ぶ列を見なくなっている。今後は一層悪くなる。	
		観光名所（職員）	・ 4～7月の毎月、来客数が前年を割っており、今後も厳しい状況が続く。	
		その他サービス〔語学学校〕（総責任者）	・ 来客数と販売単価の落ち込みを、店舗数の増加でカバーしているが、1店舗当たりの経費も上がっている。景気回復への道程はまだ遠い。	
		悪くなる	衣料品専門店（経営者）	・ 今年は冷夏の影響で、8月に暑くなったとしても、夏物商戦がかなりマイナスになる。残暑が長引けば、逆に秋物の売行きが鈍るので、今後は景気が悪くなる。
			高級レストラン（経営者）	・ 一般の消費者は、食事代を節約し、外食をあまりしないので、これからも悪くなる。
			タクシー運転手	・ 車中での会話で、世の中が不透明で、いつどうなるかわからないので、無駄遣いができないと話す客が多い。
企業 動向 関連	良くなる やや良くなる	-	-	
		金属製品製造業（経営者）	・ 7月に入って、取引先全般より引き合いが増加しており、2、3か月先の案件も出ている。	
		金属製品製造業（経営者）	・ 客の在庫調整が済んで、今後は発注が多くなる。	
		一般機械器具製造業（経営者）	・ 新しい客から仕事が入っている。既存の客からも、秋口から立ち上がる案件が数件あるので、現状よりは良くなる。	
		電気機械器具製造業（経営者）	・ 在阪球団の快進撃の影響からか、関西方面の出荷が昨年より2倍に増加している。優勝するとその波及効果も期待できる。	
		電気機械器具製造業（経営者）	・ 打診程度であるが、商談も少しずつ出てきている。	
		輸送業（財務・経理担当）	・ インターネットを利用した逆オークションで成立した受注がこのところ増加しており、売上が見込める。	
		その他サービス業〔ディスプレイ〕（経営者）	・ 新たな顧客からの問い合わせ等が増加している。	
	変わらない	繊維工業（経営者）	・ ニット製品については、需要を上回る輸入量がある。これを解決できなければ、国内の繊維産業は回復できない。	
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・ 今後も印刷物の減少傾向は続くが、ホームページや保存用PDF等、印刷後のデータ加工の仕事は増加する。	
化学工業（従業員）		・ 販売予定数量が現状維持で、変更がなく、生産予定数量が増加する要因がない。		
建設業（経理担当）		・ 住宅案件は引き合いが多い状態が続いているが、公共投資が減額になっている。公共機関からの発注が今後も減少する。		
通信業（営業企画担当）		・ 更なるサービスの向上を目指して努力しているが、客の財布のひもが固く、価格競争が当面続くと予想される中で、2～3か月後に状況が改善されているとは思えない。		
金融業（審査担当）		・ 不動産業者の物件仕入資金は増加基調であるが、その他の業種については、依然として資金需要は低調である状況は、変わらない。		
その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）		・ 全体的に物の動きが鈍い状況は続くが、環境保全に対する意識や関心は高くなる傾向にあるため、問い合わせや相談は寄せられる。		
やや悪くなる		不動産業（経営者）	・ 価格が不安定なので、今後も悪くなる。	

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
	悪くなる	繊維工業（経営者） 輸送業（総務担当）	・5～7月は夏物商品の国内生産がなく、困っている。店頭には中国製や韓国製ばかりが並び、国産は見向きもされない。今後も悪くなる。 ・10月1日より、ディーゼル車が排ガス規制の対象となり、7年以上の車には乗れない。減価償却が終了した車両で利益を出してきた中小業者にとって、非常に厳しい状況となる。
雇用 関連	良くなる やや良くなる	- 求人情報誌製作会社（営業担当） 求人情報誌製作会社（企画担当） 職業安定所（所長）	- ・今後に向け、採用を考え始めている企業が増加している。 ・外資系企業の中途採用が活発になってきている。 ・新規求職者が、前年比で3か月ぶりに増加となったが、44歳以下が増加し、45歳以上では減少している。求職者のうち、無業者等が増加し、また事業主都合離職者が前年比で38%強下回るなど、減少が顕著である。
	変わらない	人材派遣会社（社員） 人材派遣会社（支店長） 求人情報誌製作会社（編集者） 求人情報誌製作会社（営業担当） 求人情報誌製作会社（編集担当） 職業安定所（職員） 学校〔専修学校〕（就職担当）	・派遣依頼は増加しているが、派遣企業を競合させることにより、より安く、より良い人材を確保しようとする企業が増加している。 ・現在の取引先から、特に大きな受注の予定がない。特需のありそうな業界が少ない。 ・就職関連業界では、秋以降への期待感はあるが、実際の採用予算の拡大は次年度以降になると予想している。 ・飲食店の出店計画が比較的多く出てきているので、飲食系の求人は増えるが、それ以外の業種では、求人をしていない状況が続く。 ・旅行関連やホテルなど、SARSやイラク戦争などで春に打撃を受けた業種において、秋に向けて巻き返しを図る積極性が見られるものの、新たな求人をするまでには至っていない。また、夏物商戦の不調により、百貨店やスーパーなどの今後の展開がみえにくい。 ・正規常用社員の雇用増に対する企業経営者の慎重姿勢は、依然として続いている。正社員並みの雇用条件で処遇する期間雇用、パートタイム求人により当座の対応を図り、先行きについて様子を見ている。 ・介護報酬の見直し、措置費の削減等を背景として、介護士やヘルパー等、求人全数に占める割合の高い介護福祉関連求人の動きに一時ほどの力強さがない。 ・企業動向から、例年並みの求人数を維持できると予想される。
	やや悪くなる 悪くなる	- 民間職業紹介機関（経営者）	- ・経営者の雇用に対する姿勢に変化がある。賃金の変動費化と抑制、雇用形態の非正規化の傾向は、今後も加速しながら進む。

### 5. 東海（地域別調査機関：（株）UFJ総合研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる やや良くなる	百貨店（企画担当） 百貨店（企画担当） 家電量販店（店員） 乗用車販売店（経営者） 乗用車販売店（従業員） 旅行代理店（経営者） 旅行代理店（従業員） 旅行代理店（従業員）	・競合他店の増床オープンがあり一時的に客足に影響を受けるが、街が活性化し消費の起爆材になる。 ・同業他店による大幅改装があり、その前後のセールやイベントで地区全体の購買意欲が高まる。また、婦人服を中心としてファッション業界が新しい季節商材を数多く投入しているため期待できる。 ・テレビを中心にデジタル関連商品が動いてくる。 ・益明け以降各社が新型車を投入する予定であり、相乗効果がある。 ・モーターショーや新型車の投入がある。 ・来客数や問い合わせが顕著に増加している。 ・個人客の増加に伴って団体客も増加する。ただし、冬場にはSARSが再発生することも懸念される。 ・行楽シーズンに向けて、団体客に動きが出てきている。海外旅行も増えてきている。

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
		その他住宅投資の動向を把握できる者〔室内装飾業〕（経営者）	・見積などの問い合わせが増加してきている。
	変わらない	一般小売店〔酒〕（経営者）	・客は商品を慎重に選んでおり、安価な商品を探してディスカウント店に流れている。現状維持で耐える状況が継続する。
		百貨店（売場主任）	・話題性がある商品に対しては集客があるが、一般には購買意欲は変わらない。
		百貨店（売場主任）	・中元商品の解体セールを行ったが、来客数は少なく会場はガラガラの状態である。
		百貨店（企画担当）	・来客数、購買客数、購買単価がようやく前年を上回るようになり、若干の明るさがみえる。
		百貨店（経理担当）	・店頭の売上は増加しているが、法人の売上が依然として良くない。
		スーパー（店長）	・量販店に客と物が集まる傾向がより鮮明になってきている。個人店には厳しい状況が継続する。
		スーパー（店長）	・早期割引の中元商品はまずまずの動きであったが、その後は前年並みであった。クリアランスも一部人気商品には集客があったが、その他はただらとした動きで、ここ数年と同じような傾向である。
		スーパー（店員）	・前年と比較して来客数、客単価とも良くなく、その影響で売上が減少している。
		スーパー（総務担当）	・中元商品に伸びがない。不必要なものはできるだけ節約する傾向がみられる。
		スーパー（仕入担当）	・競合店に取られていた客足が戻っているため、天候不順が解消されれば今後は良くなる。
		コンビニ（エリア担当）	・今後も競合店の出店予定があり厳しい状況であるが、何らかの仕掛けをすれば、こだわりのある商品は高額商品でも動きが良くなる。
		コンビニ（エリア担当）	・売上の前年割れは今後も続く。同業他社や量販店との競合もさらに厳しくなっていく。
		コンビニ（売場担当）	・ボーナスが出ず天候も不順で、海など観光地への出足も鈍く、小売業者によって良い環境にはない。
		衣料品専門店（企画担当）	・ファッション衣料に対する購買意欲は相変わらず低く、特にオンシーズン商材の動きが甚だしく悪い傾向が続いている。
		家電量販店（経営者）	・販売促進に力を入れているが、デフレが続く売上は増加しない。まだまだ低空飛行の状態である。
		家電量販店（店員）	・単価は上昇傾向にあるが、全体の販売量は減少している。
		自動車備品販売店（経営者）	・ボーナス期にもかかわらず高額商品が伸びていない。嗜好品より必需品や消耗品が売上の主流を占めているため、売上の伸びは期待できない。
		乗用車販売店（従業員）	・新型車種の投入予定があり、相乗効果によって来客数と売上は増加する。
		一般レストラン（経営者）	・冷夏が影響し客の動きに大きな変化がみられない。かき氷など利益率のあるものもまったく売れず、売上増加は見込めない。
		一般レストラン（スタッフ）	・来客数、販売量の横ばい状態が継続している。
		スナック（経営者）	・たばこの値上がりで禁煙する人が出る状況であり、飲酒する人はもっと少なくなる。
		スナック（経営者）	・収入が減ると真っ先に削られる業種であり、同業者は皆困っている。
		スナック（経営者）	・倒産する同業者も出てきているが、経費の節約などで維持していく。
		都市型ホテル（スタッフ）	・盆の予約状況はあまり良くない。
		タクシー運転手	・接待などの夜の客はまだまだ厳しい状態が継続する。
		ゴルフ場（経営者）	・予約状況には回復の兆しがみられる。しかし料金は下がる一方であり、全体が上向きになるかどうかはまだ明確ではない。
		ゴルフ場（企画担当）	・客単価をいかに上げるかが課題であるが、入場者数の増加でカバーできる。
		住宅販売会社（従業員）	・住宅金融公庫の金利動向にも客は反応せず、意欲自体が薄れてきている。

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
		住宅販売会社（従業員）	・長期にわたる収入減や不安定な雇用状態が影響して、戸建住宅や分譲マンションを所有するのではなく、身軽に転居ができて負担が少ない賃貸住宅志向者が増えている。
		住宅販売会社（業務担当）	・販売量にやや増加傾向が見られるが、単価が低下したままです回復が見込めない。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・定番商品では売上増加が望みにくいため、季節商品に力を入れている。しかし夏商品の売行きも悪く、良くなる材料が見当たらない。
		百貨店（販売促進担当）	・バーゲン時期になって売上が伸びる状況で、下期も同様になる。
		スーパー（経営者）	・中小の商店は大型店のチラシや出店に影響を受けており、来客数は減少していく。中小商店は壊滅的である。
		スーパー（店長）	・中元ギフトにも低単価志向、実質志向がみられる。また社会保険料の負担増やたばこの値上げにより、節約志向は一層高まる。
		コンビニ（経営者）	・割安な商品を必要な量だけ購入する傾向が定着してしまっている。衝動買いなどはありえない状況である。
		コンビニ（店長）	・冷夏の影響で米、野菜、果物などが値上がりし、消費は冷え込む。
		衣料品専門店（経営者）	・売上の減少傾向に加えて天候不順も影響する。
		乗用車販売店（従業員）	・客との会話でも、夏休みのレジャーの話が出ることは少ない。
		住関連専門店（営業担当）	・新築の住宅物件、民間の設備投資、公共投資とも増加する状況にはない。
		旅行代理店（経営者）	・海外旅行はSARSの影響がまだ根強くある。国内旅行も予想より伸びていない。天候不順の影響で1泊2日商品の売上も悪い。
		通信会社（営業担当）	・東海地域は全国と比較すると増加傾向にあったが、4月以降は減少傾向に転じている。
		理美容室（経営者）	・常連客の来店回数が減っている。
		美容室（経営者）	・客の来店間隔が伸びている。
		設計事務所（経営者）	・計画案件は出てきているが、実設計に移るまでに時間がかかるのが現状である。
悪くなる	コンビニ（店長）	・客数の減少に歯止めがかからない。	
	高級レストラン（スタッフ）	・予約客は前年より増加傾向にあるが、一般客の激減が続いている。近隣の競合他店舗も似たような状況である。	
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	食料品製造業（経営者）	・全体として上向き傾向にある。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・新規住宅着工件数が増加しているため、受注戸数、受注金額とも対前年比15%以上好転している。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・公共工事向けの仕事が順次進められており忙しくなる。
		建設業（企画担当）	・中部国際空港と愛知万博関連の工事が動き始めており、各社のコストダウン競争がし烈になることも予想されるが、今後は少し良くなる。
	変わらない	パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	・仕事量を確保するのがやっとの状況である。
		印刷業（営業担当）	・受注がままならない状況は今後も続く。
		電気機械器具製造業（経営者）	・現在の横ばい状態が2年間続いている。
		電気機械器具製造業（従業員）	・受注は増加しているが、競合他社が撤退している影響である。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・おう盛な設備投資はほとんどが海外で行なわれている。
輸送用機械器具製造業（総務担当）		・内示生産計画は相変わらず厳しい。	
輸送用機械器具製造業（工務担当）		・生産負荷は横ばいである。	
建設業（経営者）		・価格の低下は行き着くところまで行き着いており、職人の日当が削られている状態である。	
輸送業（エリア担当）	・通常なら輸送量の伸びが加速する時期であるが、今年は例年通りの傾向にはない。		
やや悪くなる	金属製品製造業（従業員）	・設備投資の受注は先月に引き続き厳しく、現在の水準を維持できるかどうか分からない。	

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
		金属製品製造業（社員）	・生産量など物の動きは活発化するものの、低価格の受注による影響が今後本格的に出てくる。
		一般機械器具製造業（販売担当）	・引き合いの受注精度は上がっているが、案件数自体が減り続けている。計画の中止や延期となる案件も増えてきている。
	悪くなる	企業広告制作業（経営者）	・現時点では新規取引がなく、じり貧状態にある。
		非鉄金属製品製造業〔鋳物〕（経営企画） 経営コンサルタント	・市場の縮小に伴って受注単価はますます下がる。 ・分譲住宅の売行きが悪い。所得水準の低下のため賃貸住宅の家賃を半年も滞納するケースが目立つ。
雇用 関連	良くなる やや良くなる	-	-
		人材派遣会社（社員）	・秋以降の派遣予約が少しずつ増加している。
	人材派遣会社（社員）	・金融関係では人材の供給が間に合わない状況で、今後良くなっていく可能性がうかがえる。	
	アウトソーシング企業（エリア担当）	・海外の生産拠点からのUターン現象がみられ、雇用を押し上げている。	
	求人情報誌製作会社（企画担当）	・求人数の増加にはまだ至っていないが、景況感の改善を感じる。	
	職業安定所（所長）	・万博関連企業からの求人が増加する。	
	職業安定所（職員）	・企業の人員整理は、建設業の一部を除いて落ち着きを見せている。管内の基幹産業である製造業の求人もやや増加傾向にある。パート化、派遣社員化はみられるものの、改善の方向へ向かっている。	
	民間職業紹介機関（経営者）	・今後は採用に徐々に勢いが出てくる。	
	学校〔大学〕（就職担当）	・特定分野に強かったり即戦力になる人材の要望が強くなってきている。	
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	・アルバイトやパートの採用は増加しているが、正社員の採用は抑え気味であり、中途採用も減少傾向にある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・新卒者の募集も含め、求人はやや増加する。
		職業安定所（管理部門担当）	・就職件数がやや減少しており、雇用のミスマッチが多い。
やや悪くなる	職業安定所（職員）	・求人数は増加しつつあるが、少数精鋭の採用条件になっており、就職になかなか結びつかない。	
	職業安定所（職員）	・倒産件数は減少しているが、希望退職者の募集を実施する事業所は増加する。雇用調整給付金制度への問い合わせが増えている。	
	民間職業紹介機関（職員）	・正社員の採用ではなく派遣社員やパートを採用する動きが加速している。	
	悪くなる	-	-

## 6. 北陸（地域別調査機関：（財）北陸経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる やや良くなる	通信会社（社員）	・携帯電話の新サービスが近く登場する。
		乗用車販売店（総務担当）	・今月末に燃費の良い高級ワゴンタイプのハイブリッドカーが新発売される。また、9月にはハイブリッドの大衆車がモデルチェンジをするため、新しい需要が喚起できる。
	変わらない	乗用車販売店（経理担当）	・8月には超高級車のマイナーチェンジが行われ、9月にもモデルチェンジ車が登場するため、期待できる。
		商店街（代表者）	・デフレ状況下、客層にマッチしたテナント誘致など商店街の総合的な新しい価値をつくり出さない限り、良くならない。
		百貨店（売場主任）	・客の購買動向をみると、安い物でも非常に時間をかけて吟味して買っている。商品的には冷夏でありながら、従来の盛夏物、軽量商品しか動いていない。
		スーパー（店長）	・一品単価がますます低下し、客単価の落ち込みが当分続く。客は購入量を必要最小限にとどめているため、少量のパック商品への移行が目立つ。
		スーパー（店長）	・地元の各企業のボーナス支給状況は極めて悪いため、客の購買動向が大幅に向上するとは思えず、食料品店の売上は低水準のまま推移する。
		スーパー（総務担当）	・ボーナス時の社会保険料の負担増もあって、消費者の所得が増える要素がみえず、消費支出は増加しない。

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
		スーパー（営業担当）	・他社の出店が続き、競争状況が強まる中で、買上点数や単価の上昇は見込めない。
		コンビニ（経営者）	・来客数も客単価も落ちているため、先行きは明るくない。
		コンビニ（経営者）	・中元シーズンでも、あまり買わない客が多くなった。また、今後の景気は天候に影響される。
		乗用車販売店（経営者）	・販売促進策を懸命に講じても、客の反応は鈍く、なかなか乗ってこない。
		乗用車販売店（営業担当）	・お買い得車の宣伝をしても、来場者数があまり変わらない。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・景気はどん底で進んでいる。一般商品が売れないため、当店独自のこだわり商品だけに頼っている。
		観光型旅館（経営者）	・これからの観光シーズンも団体客の動きは相変わらず鈍い。また、個人客の動きは間近になってからの予約が多いため、予測を立てにくい。
		都市型ホテル（スタッフ）	・9月のディナーショーは早期に完売となり、増席を検討しているが、客室単価の減少が続いている宿泊部門と婚礼受注件数は伸び悩んでおり、全体としては前年並みを見込んでいる。
		旅行代理店（従業員）	・SARSの影響がまだ色濃く残っている。国内旅行で若干カバーできて、前年比ではほとんど変わらない。
		テーマパーク（職員）	・先行きの予約状況に大きな回復の動きがみられず、現状とあまり変わらない。また、総選挙が予想され始めてから、団体の問い合わせ件数が少し鈍くなっている。
やや悪くなる		百貨店（営業担当）	・市場環境としては地元の地場産業で倒産会社がかかり多く出ている。ファッション関係では話題性のある秋のヒットアイテムの見通しが立たず、今後も厳しい状態が続く。
		百貨店（営業担当）	・夏物クリアランスセールが前年に比べ早く立ち上がったため、現在すでに中だるみが始まっている。これに並行して秋物商材の立ち上がりも早まる傾向にあり、3か月先はちょうど季節の端境期となるため、魅力ある定価商品の打ち出しが不可欠である。
		スーパー（店長）	・7月上旬からの夏物パーゲン企画は年々盛り上がり欠ける傾向がある。顧客は必要に迫られたときしか商品を購入せず、また吟味したうえで底値で購入する傾向が相変わらず続いている。
		スーパー（総務担当）	・輸入牛肉の関税率アップにより客の買い控えが生じ、売上の減少が見込まれる。
		コンビニ（経営者）	・夏のボーナスは社会保険料の増加で手取り額が減っているため、客の財布のひもは固くなる。他に良くなる材料も見当たらない。
		衣料品専門店（経営者）	・例年9～11月は売上が上昇する時期であるが、今年は選挙が予想されるため、街に出る人が少なく、売上がダウンする。
		家電量販店（経営者）	・10月から実施されるパソコンリサイクルのため、パソコンの動きが目立って良くなっている。9月までは異常な売行きになり、10月以降は反動で大幅に落ち込むことが予想される。パソコンは全体に占める売上ウェイトが高いため、年末商戦は厳しくなる。
		家電量販店（店長）	・夏の中心的商品のエアコンが近年にない冷夏のため、例年の売上に届かない状況が続いている。
		高級レストラン（スタッフ）	・カウンター席や個室が中心の店には大きな変化はないが、大部屋を持っている店は総人数の利用が少なく、苦戦が続いている。
		一般レストラン（店長）	・価格を下げたことにより客が来店するという傾向は弱くなっている。客は価格の上げ下げではなく、値打ちのある物にしか向かわない。今後、売上は伸び悩む。
		観光型旅館（スタッフ）	・8月と12月の予約状況は前年を上回っているが、行楽シーズンの9～11月は前年を大幅に下回っている。この分は予約の間近受けにより多少は埋まるが、前年との差が大きいので厳しい状況が続く。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宴会の予約状況は順調であるが、婚礼の予約件数が激減しており、引き続き売上の減少が予想される。
		タクシー運転手	・タクシー業界は依然として需要の回復がみえず、繁華街の人出も少ないため日中でもタクシーの利用客が増えない状況である。最近では生き残りをかけた業界再編の動きや各社のあの手この手の客の奪い合いがみられる。

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
		住宅販売会社（従業員）	・7月に入ってから住宅の着工を急いでも、年内の入居は間に合わないため、客は慌てず、ゆっくりと様子眺めの状況である。住宅ローン減税の延長の動きもあるが、当面は影響がなく、客の動向は昨年と同じ状況になる。
		住宅販売会社（従業員）	・当初、12月期限のローン控除による需要があると思われたが、この期間延長やローン金利の上昇などの要因がみられるため、年末までの先行きが読めない。また、例年この時期は契約前の顧客数がある程度確保しているが、今年は多くない。
	悪くなる	-	-
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	食料品製造業（企画担当）	・9月からスーパーなどで秋冬商材の棚替えが始まるが、現在行っている商談ではある程度良い感触がつかめているため、若干持ち直す。
		電気機械器具製造業（経理担当）	・IT関連機器の部品は買い控えの状況が続いていたが、ここへ来て買換えの需要が出てきたため、若干上向きになる。
	変わらない	繊維工業（経営者）	・特に消費者の心をくすぐるような新商品を市場へ出さないと需要が増えない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・当社グループの業況は非常に悪いいため、人員削減の対応も必要となっている。
		通信業（営業担当）	・携帯電話市場が飽和化しており、他に収入増を見込める起爆剤も見当たらない。
		通信業（営業担当）	・民需系の法人の需要は伸びているが、個々の案件の粗利は少ない。顧客はますますコスト削減に向かっており、厳しい状態が続く。
	やや悪くなる	司法書士	・企業関係の相談内容ではいろんな形の組織変更が計画されているが、決して景気の良い状況の相談でなく、自社を守るための相談内容になっている。
		繊維工業（経営者）	・取引先の様子から、先行きの商売が大変厳しいという感じを受けている。
	悪くなる	精密機械器具製造業（経営者）	・中国からの輸入量の増大の影響等もあり、当業界では小売の販売状況がずっと低迷を続けている。最近特に大手各社で在庫削減を始めており、今後の受注量は更にダウンする。
		建設業（総務担当）	・まとまった金額の民間建築案件がやや増加してきたが、受注価格競争はますますエスカレートしており、受注が一段と困難な状況が見込まれる。
			金融業（融資担当）
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・自動車メーカーからの派遣依頼が増加している。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・5、6年前のように派遣会社をいかに使うかという前向きな問い合わせがいくつか出てきており、若干安定してきた状況になりつつある。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・取引先で求人のための予算増がみられたが、長期的なものではなく、一時的なものである。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・地元部門の求人件数は前年に比べて多いが、都会部門の求人件数は落ちている。今後の求人動向がやや懸念される。
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・製造業の求人が微増し、回復基調にある。
職業安定所（職員）		・最近では請負をはじめ、パート、派遣などの雇用調整弁的な役割をする求人がかなり多くなっている。また、契約社員、嘱託社員、時間給社員などの非正規社員が増加傾向にある。	
	悪くなる	-	-

## 7. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所（株））

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	旅行代理店（店長）	・海外旅行のアジア方面が回復すると判断し、全体で対前年の95%以上が望めるという状況であるため、先行きに期待できる。
	やや良くなる	コンビニ（経営者）	・閉塞感からくる購買意欲がそろそろ爆発しないかと期待している。海外旅行に行かないことで、国内需要の増加が期待できる。
		コンビニ（エリア担当）	・今の異常気象が平年並みに戻ってくれば、少しは今より良くなってくると思う。
		衣料品専門店（営業・販売）	・新規客の伸びが順調で、今後も続きそうであることから、先行きに期待される。

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	
		家電量販店（店長）	・今までにない機能や性能、デザインをもった商品が増えてきている。パソコンにおいても価格は下落しているが、性能が良いことで台数を伸ばしている。一時のことを考えると、やや良くなっていくのではないかと思う。	
		家電量販店（経理担当）	・リストラの結果、業績回復する企業が多いので、一時期に比べ先行きの暗さが薄らいできているように感じる。秋になれば冷夏の影響も無くなり、やや良くなるのではないかと思う。	
		乗用車販売店（営業担当）	・9月、10月に新型車が出る予定であることから、先行きに期待できる。	
		その他専門店〔医薬品〕（店員）	・季節商品の種類が、気温が上がる度に増えてきている状況なので、これから暑くなれば大量に出ると思われるため、客への訴求につながることを期待される。	
		旅行代理店（広報担当）	・10月頃にはSARSやイラク戦争の影響もなくなり、海外旅行の申込が通常程度には戻ってくるだろうと考えている。したがって、今よりは良くなっているのではないかと思われる。	
		タクシー運転手	・遠距離割引料金を導入したことから、先行きの見通しは良い。	
		通信会社（経営者）	・新規案件が安定的に増えつつあるように感じることから、先行きの見通しは明るい。	
		遊園地（経営者）	・今まで買い控えていた客が徐々に戻ってきているように思われることから、先行きに期待できる。	
		その他レジャー施設〔球場〕（企画担当）	・フランチャイズの在阪球団の成績が不調で1試合当たりの観客数は多くないが、9月には11試合が予定されている。今後上位球団とのゲーム差が縮まり優勝争いとなると、観客増加、売上増加が期待できる。	
		変わらない	一般小売店〔時計〕（経営者）	・一部には高額品を買う客がいるが、ほとんどの客は生活に華やいでいる様子はなく、堅実な生活を余儀なくされている感じを受けることから、厳しい現状が続く。
			一般小売店〔酒〕（経営者）	・昨年は飲酒運転罰則強化のため売上が減ったが、今年は現在の調子が維持できる。
			百貨店（売場主任）	・7月は売上が上向きであったほか、今後改装も予定しているが、厳しい状況は一気には回復しないと思われる。やや上向き傾向で推移するものの、やはり厳しい状況が続く。
			百貨店（売場主任）	・ギフト需要が高まっていくとは考えにくい。パーソナルギフトは上向きであるが、慣例ギフトは厳しい状態であり、今の状態が続く。
			百貨店（売場主任）	・顧客の購買に対する姿勢に変化が起こる感じはせず、厳しい現状が続くと思われる。ただ、癒しやノスタルジックなど情緒的な付加価値を求める意識は高まりそうであり、購買の動機付けになる。
百貨店（売場主任）	・宝飾、時計の動きは株価に連動している部分が大きく、今後の消費全体の活性化につながるとはいえない。また、高額品に関しては以前と比較して商談から決定に至るまでの時間がかかるようになっており、厳しい状況が続く。			
百貨店（売場主任）	・百貨店の定価販売に対しては、まだまだ消費者の財布のひもは固いと考えられることから、厳しい現状が続く。			
百貨店（企画担当）	・ファッションではヒット商材がまだまだ見当たらず、活発な動きは期待できない。			
百貨店（営業担当）	・リビング関連はさほど伸びないと思われるが、美術品や宝飾品は、今後も同じように売上の増加が予想される。			
スーパー（店長）	・企業の取組内容が、まだ収入拡大より経費削減にウェイトをおいていると思われることから、厳しい現状が続く。			
スーパー（企画担当）	・地場産業である梅と漁業関係の先行きがあまり明るくないことから、厳しい現状が続く。			
スーパー（経理担当）	・品質を重視して品揃えをしているが、価格で消費者が買物をしているようにみえる。特に女性の行動範囲が広くなり、一店舗集中の買物ではないように思えることから、今後も厳しい状況が続く。			
家電量販店（経営者）	・高付加価値の商品、健康関連商品などは意外と動いているが、全体を引き上げるほどではないと思われることから、厳しい現状が続く。			
乗用車販売店（経営者）	・株価の上昇や、在阪球団の優勝がほぼ決定ということで関西は盛り上がっているが、冷夏のため景気の盛り上がりには水を指すのではないかという不安があることから、今の状況が続く。			

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
		乗用車販売店（営業担当）	・今年の夏のボーナスの支給額が昨年より減っているところが大半で、定期的な乗換えは見込めるものの、昨年より活発になるとは思えないことから、厳しい現状が続く。
		観光型旅館（経営者）	・9月に酒販免許が解禁になるが、景気回復につながるほどではないと予想されることから、厳しい現状が続く。
		都市型ホテル（スタッフ）	・現在の状況が変化する要素が乏しいため、先の状況も現在とあまり変わらないと考える。宿泊の予約状況、宴会の予約状況ともに、いずれも良いとは思えない。
		旅行代理店（営業担当）	・繁忙期である7月に対しての動きは5月度から上昇カーブを描かなければいけない状況で、先行予約が前年に対して海外50%、国内100%という状態では、今後の回復は望めない。
		タクシー運転手	・ボーナスも出て夏休みにも入り、人の動きが期待される時期ではあるが、今年は冷夏の予想があることから期待できず、厳しい現状が続く。
		タクシー会社（経営者）	・法人利用の減少が続くと思う。今が底の状態、これが2、3か月続くのではないかとと思われる。
		通信会社（経営者）	・携帯電話市場は飽和状態であることから、それなりのインパクトのある商材の投入がないと活性化しないため、今後も厳しい状況が続く。
		通信会社（社員）	・大きな流れではマーケットは縮小傾向だが、新商品を揃えるので、今と変わらない程度に推移する。
		ゴルフ場（経営者）	・目新しい、面白いイベントが企画できるかどうかにかかっていると思われる。ある程度面白い企画をすれば客が呼び込めるめどが立ってきた。
		その他レジャー施設 [イベントホール] (職員)	・将来の予約状況は昨年に比べて確かに良い。久しぶりに利用する客もみられる。しかし、イベント主催者に良い所と悪い所のばらつきがみられ、予約状況の順調さがそのまま景気回復とはいえない。
		その他サービス [学習塾] (経営者)	・相変わらず、塾を取り巻く教育熱が冷えたままである。経済的に余裕がないというよりも勉強意欲の低下がここにきて顕著になっており、厳しい現状が続く。
	やや悪くなる	一般小売店 [精肉] (管理担当)	・8月にセーフガードが発動され、さらに原料の高騰が予測される。外食関係も相当に厳しくなるのではないかとと思われることから、先行きの見通しは厳しい。
		百貨店 (売場主任)	・在阪球団の好調で一時的に良くなると思うが、その後の反動で悪化することが懸念される。
		百貨店 (売場主任)	・セール期間中にも関わらず、ジャストシーズン用として、ジャケットやスカートなど秋物のプロパー商品を購入する客が例年に比べ非常に多いことから、実際の秋冬物の実需時期に買い控えが入ることを非常に懸念している。
		スーパー (経理担当)	・今後の予測は難しいが、本格的な夏の到来がないと夏物の不振を取り戻すことは難しいことから、厳しい状況が予想される。
		コンビニ (経営者)	・来客数、客単価とも相変わらず下落傾向が続くと思われる。今後も冷夏が予想され、ドリンク類やアイスクリーム類の売上も期待できない。
		衣料品専門店 (経営者)	・売場では、SARSやテロの影響はなくなったように思えるが、まだ秋の旅行のための服を買おうという意識にはならないように思う。また今後ヒット商品が出るか出ないかについても不安であることから、先行きの見通しは厳しい。
		乗用車販売店 (経営者)	・テロやSARSなどの不安から国際市場が低迷しているため、先行きの見通しは厳しい。
		乗用車販売店 (経営者)	・7月中旬以降は高額車が売れる時期であるが、今年は厳しい状況であることから、先行きには期待できない。
		観光型ホテル (経営者)	・先行きの見通しは不透明であるが、厳しくなると考えている。予約申込みが極端に間際化してきており、その月が終わってみなければ良い悪し判断できない状況である。SARS騒動の際も、国内観光が少し良くなるといわれていたが、そのような結果にはならなかった。
		ゴルフ場 (経営者)	・株価も少し持ち直してきて良い傾向ではあるが、ゴルフに関してはお金をかけたくないという傾向が顕著にみられるなど、先行きの見通しは厳しい。
		美容室 (経営者)	・市内で大企業が4社もなくなった一方、他市に大型店ができて客の流入が少なくなったことで、昼間の人口が減少した。先行きの見通しは非常に厳しい。

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
	悪くなる	その他住宅〔情報誌〕 (編集者)	・過去の住宅ローン金利の上昇は、すべて住宅の売行き停滞を招いていることから、予定通り9月からの公庫金利の引上げが行われると、秋の新築物件供給が拡大される時期に大きなブレーキとなる可能性が大きい。
		商店街(代表者)	・近隣に中堅スーパーが出店したため、先行きの見通しは厳しい。
		スーパー(店長)	・近隣に大規模店舗がオープンして、市場では競争がかなり厳しいものになっていることから、先行きの見通しは非常に厳しい。
		住宅販売会社(経営者)	・販売イベントや広告に対しても反響がほとんどなく、成約に至る案件が少ないことから、先行きの見通しは非常に厳しい。
		住宅販売会社(従業員)	・公庫の金利が9月から2.4%になるが、そのインパクトは強い。今以上に物件ごとの売行きの差が開くと思われるほか、売れるのは低価格路線の物件になると予想されるなど、先行きには期待できない。
企業 動向 関連	良くなる	出版・印刷・同関連産業(経営者)	・株価動向をみていると、1株当たりの株主資本が額面を下回っている企業が多く、当社が新しく始めた情報サイトに対するIR広告依頼が望めそうなことから、先行きに期待が持たれる。
	やや良くなる	食料品製造業(従業員)	・秋口に入り、食品の取扱い品目も変わって少しメリハリがつくと思われるため、多少の消費増を期待している。
		化学工業(経営者)	・在阪球団の好調による効果が出てきたのか、売上も下げ止まり、商談にも明るい話題が多くなってきたことから、先行きに期待できる。
		化学工業(経営者)	・デジタル放送に伴い、テレビの買換えがそろそろ始まるのではないかと期待される。
		一般機械器具製造業(経営者)	・全般的に、取引先の設備投資意欲は依然として低迷しているが、ここ数か月は順調に受注を伸ばすことができそうであることから、先行きに期待が持てる。
		一般機械器具製造業(経営者)	・自社製品開発が成功し、一号製品を受注したことから、先行きに期待が持てる。
	変わらない	建設業(社員)	・工事単価は下げ止まりつつあり、収益は少ないが回復しつつある。しかし、建築需要は引き続き低調であることから、厳しい現状が続くと思われる。
		金融業(支店長)	・SARSの関係で秋物商品が現地で生産できず、商品確保のため奔走しなければならないので、今の状態が続くのではないかと思う。
		不動産業(経営者)	・大阪市内中心部の1階店舗部分への出店意欲はおう盛であるが、上階への出店は人気スポットの近隣であっても賃料も含め慎重であることから、今後も厳しい状況が続くと思われる。
		その他非製造業〔衣服卸〕(経営者)	・小売においては、売価低下、競争激化が広まる傾向で、回復材料に乏しい。価格下落は消費者の希望に合っているの、修正される気配がない。当面は生き残りゲーム的な要素が強まると思われる。また、秋口の中国ではSARSの流行が懸念されることから、製造、利益面での不安を感じる。
やや悪くなる	窯業・土石製品製造業(経営者)	・ガラス瓶を作っているが、今年は冷夏のため売行きは悪くなると推測される。	
	コピーサービス業(従業員)	・各メーカーとも、秋冬の新品発売の企画に思い切ったものを出せない状況から、景気の回復は見込めないと考えられる。唯一の明るい材料である在阪球団景気も期待はしているが、あまりに早いマジック点灯だけに持続性はあるものの、優勝時の爆発力には欠けるような気がする。	
	その他非製造業〔民間放送〕(従業員)	・各番組の視聴率も伸び悩み、今後の特別番組にもテレビスポットセールスにとって障害となる要因が多いことから、先行きの見通しは厳しい。	
悪くなる	不動産業(営業担当)	・今年は冷夏のため夏物商戦が苦戦している。服やエアコンの売行きが鈍っていることから、まだ景気は悪くなると思われる。	
雇用 関連	良くなる		
	やや良くなる	新聞社〔求人広告〕(担当者) 民間職業紹介機関(支社長)	・秋口からの求人数の回復が見込まれるという意見が、あらゆる所から聞こえてくるなど、先行きの見通しは明るい。 ・関西企業のすべてではないが、人材の枯渇感が出始めてきている企業が少しずつ増えるように思えることから、先行きに明るさを感じる。

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
		学校 [ 大学 ] ( 就職担当 )	・ 訪問先企業の話によると、採用に前向きになってきていることから、先行きに期待できる。
	変わらない	人材派遣会社 ( 社員 )	・ 取引先にコストカットの意識が続いており、求人数は伸びないと考えられる。また長期的、将来的な展望を持てる企業が少なく、手探り状態が続いていることから、今後も厳しい状況が続く。
		人材派遣会社 ( 社員 )	・ 先の受注状況は横ばい状態で、景気回復の動きは感じられない。ただし、年初に正社員採用を手控えた企業からの退職補充による派遣社員代替の要請が増加しており、若干の明るい兆しは感じられる。
		職業安定所 ( 職員 )	・ 運輸、通信業および卸、小売業における求人が増加傾向にあり、サービス業を中心として一部回復傾向にあると思われるが、求人内容では依然として臨時的な内容にとどまっている。また、求人の増加に伴い紹介件数も増加しているものの、就職件数が増加に転じていないことなどから、今後も厳しい状況が続くと思われる。
		職業安定所 ( 職員 )	・ 求人数は増加しているが、プール監視員等の季節的な臨時雇用が多いほか、ス・パーの新規出店や勤務時間延長のパート求人の募集がある一方で、店舗を閉鎖する相談もあるなど、雇用情勢は依然として厳しい状態が続くと思われる。
		学校 [ 大学 ] ( 就職担当 )	・ 企業の業績は回復基調にあり、雇用情勢も好転の兆しである。しかし、学生の内定率は前年と比較してまだ横ばいであることから、まだ先行きに期待はできない。
	やや悪くなる	新聞社 [ 求人広告 ] ( 担当者 )	・ 求人広告料をなるべく削減するため、ハローワークや広告料の安い情報誌へのシフトが徐々に強くなってきたことから、先行きの見通しは厳しい。
	悪くなる	-	-

8 . 中国 ( 地域別調査機関： ( 社 ) 中国地方総合研究センター )

( - : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない )

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	百貨店 ( 販売促進担当 )	・ 来月の合併に伴い新たに営業費、宣伝費を投下するため、売上がプラスになる。
		その他専門店 [ 贈答品 ] ( 店員 )	・ 最近客層に若い夫婦が増えており、出産や結婚のお返しに伴う売上がこれからも増加する。
		旅行代理店 ( 経営者 )	・ S A R S の影響が収束してきており、秋の受注は例年並みに期待できる。
		旅行代理店 ( 団体営業担当 )	・ S A R S 、イラクの影響が収束してきており、今までのリバウンドで需要が戻る。
		競艇場 ( 職員 )	・ 7月から9月までレースの進行を30分遅くしているため、12レースの電話での売上が少し見込めるとともに、3か月先に大きなレースを控えている。
		住宅販売会社 ( 経理担当 )	・ 現在販売中の大型物件や新規発売予定物件の契約戸数の上向きが予想され、売上が伸びる。
		商店街 ( 代表者 )	・ 若いオーナーによる小物販売やブランド衣料など、一部限定的な客層をターゲットにした店の投入により、小規模にもかかわらず、商店街の空き店舗の減少につながっている。
	変わらない	百貨店 ( 統括 )	・ 単価は低下しているが、安い物に対する客足は伸びているため、売上の大きな落ち込みもなく、当面この状況が続く。
		百貨店 ( 営業担当 )	・ 今後も1点買いや消耗品など必要最低限の品しか購入しないような傾向が続く。
百貨店 ( 営業担当 )		・ 秋に自店、競合他店ともにリニューアルが予定されており、街の評判となっていることから、客の購買意欲が高まると予想され、売上は今月と同程度伸びる。	
百貨店 ( 売場担当 )		・ 現在秋物を展開している売場でも客の反応は相変わらず鈍く、この状況は変わらない。得意客に若干動きはありそうだが、一般客の動きは悪い状態が継続する。	
百貨店 ( 売場担当 )		・ ショッピングセンター内の来客数は例年より10%増加しており、当店においても先月より50%以上増加しているが、客の買い控え傾向から売上の好転は望めない。	
		スーパー ( 総務担当 )	・ セーフガード発動に伴い輸入牛肉の値上がりが見込まれ、また天候不順、冷夏で米が不作になるなど、不安な要素ばかりである。

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
		コンビニ（エリア担当）	・競合店の出店、スーパーマーケットの長時間化が一段落し、現在がほぼ底の状態であり、3か月先も現状のまま継続する。 ・客は必要最低限の物しか購入しない状況が続く。
		コンビニ（エリア担当）	・競合店の出店鈍化もあり、数値実績はやや上向きだが、実際の顧客の購買動向に回復感はなく、しばらくは現状で推移する。
		衣料品専門店（店長）	・スーツの売上のみやや伸びているが、他アイテムは単価的に伸びがなく、今後も厳しい状況が続く。
		家電量販店（店長）	・必需品以外の買物に相変わらず慎重で、客単価は低く、周辺の景気も低調で、期待できる商品が見当たらない状況は変わらない。
		家電量販店（副店長）	・売上構成比の大きいOA機器の伸長がない限り好転は見込めないし、それを補うまでの商品はまだ出てきていない。
		家電量販店（予算担当）	・10月より改正リサイクル法によるパソコンのリサイクルが始まるのに伴い、売上が期待できる部分はあるが、その他には目新しさが少ないため、どれくらいの効果が出るかは不明である。
		乗用車販売店（販売担当）	・販売台数は昨年度とほとんど変わらないが、高級車の販売台数が非常に少なく、1300ccを中心とした単価の低い小型車の売上がメインのため、売上台数を伸ばしても利益が少ない状況は当面続く。
		乗用車販売店（営業担当）	・新規の来客数が伸びないために、販売量も伸びない状況が続く。
		高級レストラン（スタッフ）	・予約段階で個人の予約はあるが、会社関係の予約は少ない傾向がある。
		一般レストラン（店長）	・家族単位での予約が入ってきており、誕生日企画への申し込みも急増しており、この上向き傾向は今後も続く。
		一般レストラン（営業担当）	・既存店レベルでの落ち幅が少なくなってきているが、すぐに上向きになることはない。
		その他飲食〔ハンバーガー〕（エリア担当）	・外食を控える傾向にある状況は変わらない。 ・自社の商品戦略が安定していない。
		観光型ホテル（スタッフ）	・夏休みに入っても期待したほど宿泊件数が伸びない。
		都市型ホテル（経営者）	・大会がらみや団体客の宿泊受注が順調で、婚礼の受注も増えている現状にあるが、9月の宿泊先行予約率が例年より少なく、婚礼の受注状況も厳しいため、当面は厳しい状況が続く。
		都市型ホテル（スタッフ）	・飲食部門では客単価の低いプランを出しているが、販売数が少ないため更に割引して来客数を増やしている状況であり、結果として総売上額は伸びておらず、この状態はしばらく続く。
		通信会社（広報担当）	・新商品の発売予定数や商品ラインナップが少ない。
		レジャー施設（営業企画担当）	・日帰り温泉部門の入館料値下げの反動から徐々に回復基調にあり、低価格高付加価値路線の取組みにより、顧客リピート率が向上しているが、反面新規客の取り込みが進まず、引き続き厳しい状況を克服できない。 ・飲食部門、ホテル部門も固定客拡充の正念場を迎え、厳しい環境は変わらない。
		住宅販売会社（従業員）	・受注件数に持ち直し傾向がみられていたが、受注金額や単価の低下により今と変わらない状況が続く。
	やや悪くなる	一般小売店〔靴〕（経営者）	・商店街と周辺の空き店舗には新規出店が増えた反面、撤退も早く、状況は悪化傾向にある。
		百貨店（売場担当）	・取引先の倒産や吸収合併の影響が今後現れ、在庫状況が悪化する。
		百貨店（売場担当）	・セール期になるととたんに需要が増えるという状況にあるため、ブーツ新規投入の9月から10月上旬あたりにかけて、若干苦戦すると思われる。
		スーパー（店長）	・たばこの増税、SARS、医療費負担増等による社会環境の悪化から、客の消費意欲は今後年末までの間ますます減退する。
		スーパー（店長）	・商圏内に農業従事者が多く、冷夏による作物の生産減に伴い農家の収入が減ることが予想され、当店の売上も期待できない。
		スーパー（総務担当）	・新店をオープンさせたが、客足が鈍く好転は望めない。
		コンビニ（エリア担当）	・コンビニ間の競争が激化しており、スーパーの長時間化の影響もあちこちの店に出てきつつある。

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
		乗用車販売店（サービス工場担当） 住関連専門店（広告企画担当） ゴルフ場（従業員）	・ 新型車の投入もなく、客の動きもあまり変わっていないので、在庫台数も下がり気味となる。 ・ 客単価低下と納期短縮化に伴い、売上が低下傾向にある。 ・ 昨年度開催されたきさらぎ博の後、通常経営に戻した反動から、来場者数の減少が続いている。例年より約1,000人予約が少なく、まだ先がみえない。
	悪くなる	商店街（代表者）	・ 商店街内に唯一あった生鮮品を扱うスーパーが郊外へ移転したことで、高齢者が商店街を通して買物をする利便性がなくなったため、高齢者頼りだった商店街の通行量は今後ますます減少する。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	鉄鋼業（総務担当）	・ 自動車関連材料の低下もなく堅調を維持しており、エレクトロニクス材料の動向にやや動きが出始めている。 ・ 9月以降半導体関連の材料に増加が見込まれており、全体の動きを上昇傾向に引っ張る。
		一般機械器具製造業（経営企画担当）	・ 国内市場では順調に売上が伸びつつあり、海外事業においても新規取引先を新たに開拓したため、今後の受注量が増加する。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・ 最も受注額が多い製品がフルモデルチェンジされ、本格量産となっており、その効果が出る。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	・ 設備投資や新事業の立ち上げの動きが出ている。
		建設業（営業担当）	・ 医療福祉関係の計画が実施に向けて動き出しており、今まで止まっていた計画が徐々に動き出している。
		金融業（業界情報担当）	・ 顧客の大手自動車メーカーでは、コスト面で厳しいため収益は低い伸びになるが、新型車の量産化により操業は一段と高まるとともに、為替も安定し輸出も底堅い。
	変わらない	化学工業（総務担当）	・ 経費節減や業務の合理化、効率化等の社内体制の整備により、昨年に比べ少し利益が出たものの、依然として厳しい状況が続く。
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	・ 需要の谷間で生産量が減少する見込みがあるものの、秋には次の需要があり、生産量は回復する。
		鉄鋼業（広報担当）	・ 厚板、条鋼等の販売が増えており、倉敷地区の高炉改修に伴う応援対応などにより、現状の操業ベースを維持する。
		非鉄金属製造業（経理担当）	・ 今後も販売価格の下落傾向は続き、回復の見込みは全くなく、コスト体質の抜本的改革と新規製品の早期立ち上げが急務となっている。 ・ 新規製品に関しては明るい見通しがある。
		電気機械器具製造業（広報担当）	・ 液晶単価でも一部には値段的に期待が持てるものもあるが、全体としては値段が回復する状況は見込めない。
		建設業（経営企画担当）	・ 大型物件を受注する予定が少ないので先行きが不透明である。
		コピーサービス業（管理担当）	・ 新規開拓及び新商品開発には取り組んでいるが、成果がすぐに期待できない。
その他サービス業〔商業写真〕（管理担当）		・ 販売価格など依然厳しい状況が続いている。	
やや悪くなる	食料品製造業（総務担当）	・ 新商品が出ていないことが問題となる。	
	通信業（営業企画担当）	・ 電気通信事業法の改定がより厳しいサービス競争につながることは必至で、新たな生き残り手段の模索が重要課題となる。	
	金融業（営業担当）	・ 得意先企業の決算状況は、売上高が軒並み減少で、ほとんどのところで人件費削減やリストラが実施されているにもかかわらず赤字となっている。受注状況はどの業界も良くなり、先の見通しが立たない状況にある。	
悪くなる	-	-	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（支社長）	・ 携帯電話の製造で、求人が増えている。
		求人情報誌製作会社（統括）	・ 経営者に景気がだんだん良くなっていくのではないかという心理があるため、少し積極的に求人、採用しようとしており、相乗効果で景気は上向き。
学校〔大学〕（就職担当）	・ 現在男子学生の採用が好調で、今後それが女子にも波及して状況が改善される。		

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
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・人材派遣の求人は堅調だが、短期でスポット的な需要が多く、企業の求人に対する考え方は非常に厳しくなっているため、長期的な求人が増えなくなっている。
		新聞社〔求人広告〕（広告営業担当）	・企業の雇用関連の求人数の動向に変化の兆候がみられず、現状のままで数か月推移する。
		職業安定所（職員）	・老舗の百貨店のリストラに伴う大量離職者の発生が見込まれており、新規求職が引き続き高水準で推移すると見込まれる。
		職業安定所（職員）	・事業の縮小を予定している企業もあり、求人もパートの割合が増加する。
		職業安定所（雇用開発担当）	・製造業関係ではパート求人が多く、景気回復に向かっているとは言えない。
		民間職業紹介機関（職員）	・一部の外食業界では、経営のスピードが勝負であるため、人を育てることよりも、ある程度できる人材を次々つないでいく方式を採っており、そうした状況では就職できにくい人は今後もずっとできにくくなる。
	やや悪くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・生産への取組みが縮小傾向で、雇用もそれに基づいて縮小している。
		職業安定所（職員）	・事業廃止や部門廃止の動きがみられ、休業等の雇用調整の間合わせも増えている。
	悪くなる		

#### 9. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる やや良くなる	-	-
		商店街（代表者）	・商店街の大型スーパーの食料品売場改装に伴い、来街者数が増加している。更に8月のイベント等でも増加すると見込みである。こうした傾向が秋口に向け良い影響をもたらす。
		家電量販店（店長）	・プラズマテレビや液晶テレビは、今後も販売量の伸びが期待でき、DVDレコーダーの販売量も増加してきたことから、3か月後は良くなっていくと予測している。
		観光型旅館（経営者）	・SARS問題が終息したことから、旅行動向が少し良くなりかけている。特に10月は予約状況が非常に良い。
		旅行代理店（従業員）	・不況、SARS、イラク戦争などにより旅行需要は低調に推移していたが、ここ数か月少しずつは好転してきており、もう少し良くなる。
		タクシー運転手	・今年は、よさこい祭りが50周年を迎えることから、全国各地の踊り子たちが集まってくると聞いており、やや良くなる。
	変わらない	百貨店（営業担当）	・5月以降、前年の売上を確保する商品が増加しているが、商品及び部門により業績のばらつきが目立つ。特に、美術品、婦人靴、服飾品は前年割れとなっており、全体としては、平準に推移した。なお、中元商戦は、前年と比較して、依頼数及び単価ともに微増となっている。
		百貨店（営業担当）	・厚生年金保険料の算出方法変更で賞与の手取りが大きく減少したことが、今後、消費にどのような影響を与えるのか、全く不透明である。
		スーパー（企画担当）	・客の購買動向は、チラシを投入した日やポイントサービス日は、まずまずであるが、その他の日はかなり厳しい状況である。
		スーパー（統括担当）	・買上単価の減少により、ここ数か月の売上は、対前年比95%で推移しており、今後もこの状況は続く。
		コンビニ（店長）	・日頃の生活に余裕がないのか、ここ数か月、夕方から深夜にかけて、来客数が減少している。
		衣料品専門店（経営者）	・可処分所得に変化がないと、今の慎重な購入態度は今後も続く。高級品の購入は特に慎重で、1品購入に徹している。
		家電量販店（店長）	・来客数は横ばい、単価は減少傾向である。
		乗用車販売店（管理担当）	・客の話から、消費に資金を回す兆候がみられない。
		乗用車販売店（従業員）	・地元大手建設会社の倒産の影響が予測できない。
		タクシー運転手	・秋のお遍路シーズンを迎え、多少良くなると思うが、市内では長距離が出ず、ワンメーター走行が続いており、ますます冷え込みそうな状況である。
		観光名所（経営者）	・SARSも一段落し、来客数は前年並みに戻ってきた。

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
	やや悪くなる	ゴルフ場（従業員）	・3か月後は、季節的には非常にいい時期であるが、現状の大口団体予約が若干減少しており、変わらないと考えている。
		設計事務所（所長）	・低価格での入札が増加している。
	悪くなる	一般小売店〔生花〕（経営者）	・年間で売上の少ない時期であることに加え、客の様子から消費を控える動きが見られる。
		乗用車販売店（従業員） 住宅販売会社（従業員）	・ボーナス商戦が非常に不振であったこと、秋の新型車に期待が持てないことから判断すると、売上は非常に悪い。 ・住宅金融公庫の金利上昇が決定したことなどから、当分の間は、住宅を建設する客が減少する。
	一般レストラン（経営者）	・景気の長期低迷に加え、地元大手建設会社の民事再生法適用という悪材料が重なり、景気は悪い方向へ向かう。	
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	繊維工業（経営者）	・輸入品の増加が続き、その浸透率は70%にもなっている。こうした状況から、景気が良くなるとは思えない。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・新商品を投入して、少し受注量が増加しているが、景気動向を左右する程の量ではない。
		化学工業（営業担当）	・需要量の回復は見込めず、また価格下落も歯止めがかからず、厳しい状況が続く。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・排ガス規制の影響により、首都圏では商談が活発であるが、他地域では依然として低調である。市場全体としては稼働率が悪く、クレーンのチャーター料金も低下傾向にあり、本格回復には至っていない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・順調であった設備機械の受注は先月で止まったが、メンテナンスが徐々に出て来ており、設備更新の繰延べも限界に達していると考えている。
		輸送業（支店長）	・下げ止まり感のあった運賃料金であったが、中堅の製紙会社から全取引業者に対し、来月から大幅な値下げを一時的に通告してきており、業界で対応に苦慮している。
		金融業（融資担当）	・一部の業種では、リストラが功を奏し、利益体質に変わってきているが、建設土木関連の業種では、極めて厳しい状況が続き、破たんする企業も増加している。
		不動産業（経営者）	・部屋を探しに来る客、土地を買いに来る客が増加している。ただ、希望単価は非常に低くなっている。
		広告代理店（経営者）	・取引先の出店計画が2件延期になり、広告宣伝予算の削減が続いている。
		広告代理店（経営者）	・地元大手建設会社の民事再生法の申請により、連鎖倒産が心配される。それ以上に、「次はどこだ」という風説の流布が疑心暗鬼を呼んでおり、ムードは最悪である。
	やや悪くなる	建設業（総務担当）	・他県で大型倒産が相次いでおり、建設業にとっては他人事ではない。当県においても今後ますます厳しい状況になる一方である。
通信業（支店長）		・3か月先の受注量、販売量予測は、今よりも厳しくなりそうである。	
悪くなる	建設業（経営者）	・県内建設業最大手が相次ぎ倒産し、業界全体が沈滞ムードである。	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	職業安定所（職員）	・新規求職者は増加しているが、事業主都合による離職者は、3か月連続して減少した。
職業安定所（職員）		・取引先企業で統廃合や規模縮小が見受けられる。	
やや悪くなる	人材派遣会社（支店長） 職業安定所（職員）	・パートを含む有効求人倍率は0.44倍と6か月連続で減少した。求人数が減少する一方で、新規求職者、有効求職者の増加は続いている。	

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
	悪くなる	-	-

10. 九州（地域別調査機関：（財）九州経済調査協会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	百貨店（営業担当）	・今期は前年比増が続いている。セールスの客足もよく、今後も上向きで推移する。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・夏物の値段が下がり、販売量が多くなる。客の流れが多くなれば、催物も多くなり、売上増が期待できる。
		スーパー（経理担当）	・競合店の出店予定が今後も相次ぎ、限られたパイの奪い合いが続きそうである。
		一般レストラン（経営者）	・3か月後は若干涼しさも戻ってきて秋向きの商品も出てくる。新規店舗を出したので販売量も伸び、各種イベントの売上も上がってくる。
		旅行代理店（従業員）	・海外の旅行申込み人数は前年の70%強まで戻ってきており、国内旅行は120%台で推移している。
		通信会社（企画担当）	・新サービス、新商品、テレビCM等を膨大に出していることで、販売力が上向く。
	変わらない	スーパー（店長）	・入店客数は堅調だが、購買に関して客がシビアになり、また高額商品（輸入品コーナーの時計やハンドバック等）の販売個数、単価が落ちている。総合的には変わらないか下がってくる。
		コンビニ（エリア担当）	・酒類販売の規制緩和による売上増も考えられるが、現在の経済状況や景況感から考えると全体的な売上は望めない。
		自動車備品販売店（従業員）	・県内で売上を伸ばしている企業がほとんど無く、ボーナスもあてにならない。消費の低下は今後も続く。
		スナック（経営者）	・景気回復はまだまだ先だろうというお客様の話をよく聞く。
		観光型ホテル（スタッフ）	・11月までの特に個人催事である披露宴が、前年を上回る件数・金額で推移している。しかし、宿泊に関しては長崎への観光客が減少傾向のため、先が読めない。総合的には変わらない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊、レストラン、宴会すべてについて、予約の状況が改善するとは思えない。
		旅行代理店（業務担当）	・1か月前後先の申込は前年と同じレベルに戻りつつあるが、2、3か月以上先の申込の動きは悪い。
		ゴルフ場（従業員）	・業種によっては上向いているところもあるが、サービス業は厳しい状況である。先行き不安から、娯楽に対する消費が減少する傾向にある。
		美容室（経営者）	・今後2、3か月先は、行事や景気回復策がない。今と同じ悪い状況で今後も推移する。
住宅販売会社（従業員）		・夏休みに向けてフェア等を実施しているが客数が伸びない。新規の掘り起こしが出来ない状況で苦戦している。この傾向が今後も続く。	
住宅販売会社（従業員）	・金利上昇により8月以降に受注の駆け込みが期待できるが、今のところ客の反応は鈍い。		
やや悪くなる	商店街（代表者）	・中心商店街の近くにオープンした大型商業施設の影響が出てきた。また、近隣の再開発ビルに入っていたスーパーが撤退し、来街者が非常に少なくなっている。先行きが懸念される。	
	商店街（代表者）	・9月初旬、約2キロ圏内に大型商業施設がオープンする予定であり、中心商店街は危機感を抱いている。先行きが懸念される。	
	一般小売店〔青果〕（店長）	・マスコミは景気が上向いたと報道しているが、国内の小売流通関係では回復の兆しが見られない。逆にマイナス要因の方が多いため、今後はますます厳しくなっていく。	
	百貨店（営業担当）	・来店客数が恒常的に少なくなっている。歯止めをかけたようという施策はしているが、急激な回復は難しい。	
	スーパー（総務担当）	・ここ数か月は、食品は前年比並みで推移しているが、気温に影響されやすい衣料品、住居用品等が不調である。今後もこのような状況が続く。商品の単価も安い物が多く、客数が伸びてこない限り、売上増は見込めない。	

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
		住宅販売会社（従業員）	・住宅ローン減税の延長や住宅融資枠引上げ等の対策は打ち出されているが、いずれも来年度からの施策でありその効果は不透明である。このまま住宅需要が低迷し続ければ、住宅メーカーの生き残り競争に拍車がかかり、より一層の人員費圧縮に努めなければならない。
	悪くなる	百貨店（販売促進担当）	・政界の不安定さに伴い、再度、経済状況が悪化する恐れがある。今後、秋・冬の商材は高額商品（コートやブルゾン等）が多くなるが、そのような状況にマーケットが反応して買換え需要等が減少する恐れがある。
		美容室（経営者）	・夏休みや盆で売上増が見込める7月でさえも売上増とはなっていない。3か月先は大きな行事がないため、さらに悪くなる。
企業 動向 関連	良くなる やや良くなる	精密機械器具製造業（経営者）	・コストダウンの要求はさらに強くなりそうだが、受注自体は増えそうである。
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	・今まで注文のなかった製品等の注文が多く入っており、9月頃までは忙しくなる。
		広告代理店（従業員）	・広告の受注量が前年比微増である。広告主の話では、現在の出稿量は落とさないとのことであり、自然増を加えるとわずかばかり売上が増加する。
		経営コンサルタント	・不安材料が出尽くし、今後は若干良くなってくるという声が聞かれる。8月以降天気が回復すれば販売量が戻り、回復が見込める。
	変わらない	電気機械器具製造業（経営者）	・半導体関連、液晶関連、半導体装置関連からはある程度の受注が確保されているが、先行きに対しての大手企業の見解にばらつきがあり、多少不安が残る。
		輸送業（総務担当）	・荷動きが少ない状態で安定している。しばらくはこのままの状態が続く。
		広告代理店（従業員）	・長崎ゆめ総体の開催で土産品、宿泊等に少し明るいムードが出ているが、これが持続するかは疑問である。
		経営コンサルタント	・企業再建に関する案件が多く、この傾向は今後も続く。
	やや悪くなる	農林水産業（従業者）	・景気、消費ともに厳しい状況である。また、食品関連の輸送業でも、リストラや給料減が続いている。
		鉄鋼業（経営者）	・受注量が減少傾向にあり、メーカーは減産を余儀なくされている。また、原料等のコストアップ要因が多くあり、2、3か月後には採算が悪化しそうである。
		建設業（総務担当）	・公共工事の発注が依然として少なく、1件当たりの発注額も低下している。民間工事の受注増も期待できず、先行きが不安である。
		通信業（職員）	・民間顧客を開拓する量よりも、自治体の案件の落ち込みが大きいと予想され、厳しい状況が続く。
	悪くなる	経営コンサルタント	・酒屋の中には、酒類取扱いの規制緩和による販売店の増加を不安に感じ、辞めたいという意向を示す店もある。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	職業安定所（職員）	・事業主都合離職者が減少傾向にあり、また新規求人数も3か月連続で前年を上回っている。今後は横ばい、もしくは上向きで推移する。
		民間職業紹介機関（支店長）	・顧客の業種・職種・地域によってかなりの差があるものの、上昇傾向にある分野（半導体・エレクトロニクスの一部、インターネット業界、事務・コールセンター等）は上期後半から下期にかけても期待が持てる。ただし、価格の下げ圧力は依然強く、また求人はあるものの、成約するかどうかについては、発注側の慎重姿勢は変わらない。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・高速ブロードバンド加入キャンペーンを昨年末より請け負っているが、この夏で終了する予定である。その特需を埋め合わせる要因が見当たらない。
	やや悪くなる		

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
	悪くなる	-	-

11. 沖縄（地域別調査機関：（財）南西地域産業活性化センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	都市型ホテル（マーケティング担当）	・宿泊客については、県内各地のホテルは今後も好調に推移すると予測しており、当ホテルの予約状況も好調である。
	やや良くなる	一般小売店〔菓子〕（企画担当）	・観光市場はやや持ち直し傾向にある。
		コンビニ（経営者）	・観光客が増加しており、さらに今後、周辺地において祭りなどのイベントが企画されている。
		その他専門店〔楽器〕（経営者）	・8月は観光イベントやモノレール開通のイベントなどの企画があり、モノレール開通の集客力に期待している。今後、短期間については好調に推移する。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	・顧客のトレンド、ニーズの変化が早く、それに加えて本物志向も出てきている。安いだけでは新しい店が近くにオープンするとすぐにそこに客は流れるなど、店ができるたびに次々に流れる傾向がある。当事者としては大変だが、競争が激化する分、客の流れは良くなっている。
	変わらない	旅行代理店（経営者）	・海外旅行の復活の兆しが出てきており、秋以降に期待している。
		スーパー（経営者）	・客単価は依然厳しい状況にあり、来客数自体はあるものの、チラシの内容による競合店との競争が依然として続いており、低い客単価の現状も今後数ヶ月は続く。
		コンビニ（エリア担当）	・モノレール開業のイベントがあるが、その効果は一時的なものに過ぎず、消費を左右させるまでにはいかない。
		衣料品専門店（経営者）	・夏のセールもある程度終わり、街にはあまり活気はみられないものの、今後は秋、冬物の新しいシーズンの商品が入ってくるため今後に期待したい。
		衣料品専門店（店員）	・戦争、SARS、異常気象、倒産、合併等景気が良くなるようなニュースが少ないことから、個人の支出よりも個人で蓄える方に重点が置かれているように感じる。
		高級レストラン（副支配人）	・主だったイベントがみられず、国内全体の旅行に対する客の形態も客が独自で選択するという傾向も含めて変わらず、よって団体客の増加は見込めないことから今後も変わらない。
		観光名所（職員）	・夏休みに入って来客数が増加しており、この傾向が9月まで続く。 ・イベントを増やしリピーターに対応する。
	住宅販売会社（従業員）	・今後も住宅需要の低下は避けられないが、金利の上昇気運がある中、消費者が駆け込み的に動くかどうか反応に期待している。	
	やや悪くなる	一般小売店〔衣料・雑貨〕（店長）	・ヒットが期待できる商品の見通しがなく、来客数は今の時期より減ると予想されるため、やや悪くなる。
百貨店（担当者）		・デパートが本来強いとされる中元などのギフト商品に関しては順調に推移していることから、8月末の秋物入荷時期に幾分かは回復してくるが、全体の動向を押し上げるほどにはならず、本土が例年に比較して冷夏であり、秋物商品を急速に売場展開しており、期待度の高い秋物衣料の沖縄への展開が幾分か遅れることが予測されることから、主力商品の衣料品は当面苦戦し、今後は若干悪化することが懸念される。	
百貨店（総務担当）		・来客数は依然2桁のマイナスとなっており、今後も回復は厳しい。	
スーパー（企画担当）		・10月以降、競合各社の新店舗オープンが大小含め相次いで予定されていることから、競争激化により来客数が減少するなど、今後も厳しい状況が続く。	
コンビニ（経営者）		・今後は社会保険等の負担上昇が現実的なものとなり、庶民の懐に影響が出る。	
悪くなる	家電量販店（副店長）	・来客数は変わらないが、冬商戦に向け客の買い控えが発生し、客単価が下落し、売上額は落ち込む。	
	商店街（代表者）	・夏場になり、観光客の来客はあるが、通常ならば中元の買物で多くなるはずの地元客が外周部の店舗に流れていることから、当商店店舗では日々売上が減少し、大変危機的状況になる。	

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
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	建設業（経営者）	・現在、当社に引き合いが来ている物件のうち数件が受注契約となることが期待される。
	変わらない	輸送業（営業担当）	・農産物の出荷状況にもよるが、好転する特別な要素は今のところ見当たらない。
		不動産業（従業員）	・取引先の様子からも今後も特に変化はない。
	やや悪くなる	輸送業（総務担当）	・特に大きな店舗展開も聞かれないため、現在の好状況が落ち着き、物量は減少する。
		通信業（営業担当）	・今後も変わらず旧サービスから新サービスへの変更が大半を占めると予想され、例年以上の引き合いが受注に結びつかない限り売上の増加は見込めない。
不動産業（支店長）		・良くなる兆しが見当たらない。	
悪くなる	-	-	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（営業担当）	・長期で安定した派遣依頼の件数は横ばいの状況にあるが、プロジェクト的な単発案件については増加が見込まれることから、今後に期待したい。
		求人情報誌製作会社（総務担当）	・モノレール開通に期待している。
		学校〔大学〕（就職担当）	・建設関連業者で企業倒産が散見されるが、テロやSARSの沈静化で観光関連に明るさがみられ、また米国の影響で株価も1万円台に近づくなど好調であることから、景気はやや良くなる。
	変わらない	求人情報誌製作会社（営業担当）	・相変わらず正社員の応募が少ない。 ・大手スーパー、居酒屋などの飲食店、その他サービス業などの新店舗オープンなどで、アルバイト応募が多少増加傾向にあるがその反面、退職者も多いことから全体的には変わらない。
		職業安定所（職員）	・新規求職数は前年同月比12.5%増加しており、男性の求職者が50.9%と構成比が大きくなっている。また、全体の25.2%が雇用保険受給者となっており、新規常用求職者の離職理由を構成比で見ると、自己都合離職者が50.3%、事業者都合離職者28.2%となっており、今後も厳しい状況が続く。
やや悪くなる	-	-	
悪くなる	-	-	