

・景気の現状に対する判断理由等

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

1. 北海道（地域別調査機関：（株）北海道二十一世紀総合研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	その他レジャー 施設（職員）	来客数の動き	・8月はサッカー、プロ野球など、集客が多いイベントが数多く開催され、それに伴い関連グッズの販売も好調であった。また、観光シーズンでもあるため、イベントの無い日も観光客が多く訪れ、菓子を中心とした売上も大きかった。
	やや良く なっている	商店街（代表 者）	来客数の動き	・冷夏の影響により、酒屋のビールの売上が1～2割減となったほか、専門店の秋物展開が早くなり、最終処分は若干の影響が出たものの、総体的にはJR駅の新装オープン、祭り等のイベント、観光客の増加などによる来街者が増え、各店のプラス要因となっている。
		商店街（代表 者）	販売量の動き	・中心部でイベントが数多く開催されていることで、人出が多くなり、売上が伸びている。
		一般小売店〔土 産〕（店員）	来客数の動き	・SARSの影響もだいぶ落ち着き、3か月前に比べると空港の乗降客が増えてきているように思える。国内旅行の部分でも団体客はそれほど多くないが、夏のツアーが堅調であるという情報もあり、全体的に乗降客は増えている。
		家電量販店（地 区統括部）	販売量の動き	・冷夏の影響により、季節商品は対前年比で50%弱と非常に厳しいものがあるが、OA機器の売上が先月に引き続き復調している。来客数も前年を上回り、全般的に回復基調にある。
		旅行代理店（従 業員）	販売量の動き	・先月に引き続き、国内旅行の先行受注人員、販売額ともに対前年比を上回って推移している。来客もコンスタントにあり、9月以降の旅行商品の説明会に参加する客も多い。
		観光名所（役 員）	販売量の動き	・ロープウェイの搭乗客、レストラン利用客とも、少しずつではあるが前年より増加傾向にある。
	変わらない	商店街（代表 者）	お客様の様子	・浴衣の売上が前年に比べて大変良かったが、浴衣以外の夏物商品は冷夏を反映してか、あまり良くなかった。
		商店街（代表 者）	お客様の様子	・盛夏物の時期には低温であったものの、最近になって逆に気温が高くなっていることで、客はまだ夏物の最終プライスの商品にしか興味を示していなく、秋物に興味を示す客が見られない。
		衣料品専門店 （店員）	販売量の動き	・秋物商品の時期になり、夏場よりも単価は上がっているが、その分購入点数が少なくなっている状況である。単価の高いものに関しては一点のみの買い上げで、セットで買い上げてもらうケースは少なくなっている。
		家電量販店（経 営者）	販売量の動き	・依然として客の購買意欲がなかなか出てこない。
		乗用車販売店 （従業員）	来客数の動き	・季節的要因もあるが、一般的に客の動きが鈍く、また高額商品が売れていない。
		乗用車販売店 （従業員）	販売量の動き	・年収の減少のためか、お金があっても車の購入に踏み切る客が少なくなっている。お金を貯める傾向にあるようだ。
		住関連専門店 （経営者）	来客数の動き	・来客数が依然として回復しない。客単価も低く、販売量も減少している。
住関連専門店 （営業担当）		お客様の様子	・8月に入っても気候は夏の気配が無く、季節商材は全くの不振となっている。売上を稼ぐようにと、特売などのチラシ内容を強化しているが、客の反応は鈍い。	
その他専門店 〔医薬品〕（経 営者）	お客様の様子	・ポイントカードを導入して4か月経つが、思ったほど会員にできていない。あちこちの店舗で集客・顧客化にやっきになり、ポイントカードを出しているの で、客はやや過食気味のようだ。		
その他専門店 〔ガソリンスタ ンド〕（経営 者）	販売量の動き	・セルフスタンドの店により販売単価が低下したものの、販売数量は比較的堅調であり、全体としては変わらない。		
高級レストラン （スタッフ）	単価の動き	・メニューの見直しから低価格の商品が出たため、単価は下がったものの、来客数が増えた。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・前年と比べて夏休みの来客数が減少した。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・来客数の動きがホテル業の大きな指標の一つだが、これが前年と全く変わらなく、変化が見られない。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・依然として海外旅行が低迷しており、受注量が少ない。アジア地域がもう少し増加すれば他地域も同時に進捗すると思うが、回復にはまだ時間がかかりそう。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・依然として海外旅行に回復の兆しが見られない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・依然として客の動きが鈍く、アフターファイブの需要が伸び悩んでいるようだ。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・客の絶対数が増えない。また、客の消費単価も上がらない。
	やや悪くなっている	一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・冷夏の影響がビールの売上がかなり厳しく、全体の足を引っ張っている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・冷夏の影響で、夏物の季節商品の需要が伸びない状況にあるほか、単価の低下が継続している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・主力の食品については、売上が前月をやや上回ったものの、相変わらず対前年比を下回っている。また、衣料品は冷夏に影響を受けたが、月初めの企画が奏効して、前年と同程度の売上となるなど健闘している。専門店は雑貨関連が堅調に推移するものの、ファッション関連では正価の衣料品と同様に苦戦の状況が続いている。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・冷夏でドリンク、アイスクリーム、ビール等の売れ行きが不振なことに加えて、野菜を除いた全般的な販売単価の下落が引き続いているのに対して、客の買上点数が伸び悩んでおり、売上状況は相当厳しい状況が続いている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・展示会、展示即売会をよく行うが、近頃はずいぶん客の出足が悪くなって、来客数が減少している。
		高級レストラン（スタッフ）	単価の動き	・この10年で稀に見るほどの客単価の低下が現れた。なかでも旅行代理店を通しての予約は、質の販売から量の販売への転換なのかあるいはSARS後遺症による客層の変化なのか現状では把握が難しいが、極端な低単価商品に対する集客ばかりとなっている。
		高級レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・観光客および、個室・ディナー予約の客が減少している。特にディナーの売上は前年の60%ほどとなった。また、冷夏のせいかビールの売上が激減しており、飲物の売上は前年より40%ほどダウンした。
		観光型ホテル（経営者）	販売量の動き	・人数的には、道外客を中心にまずまずの入込みであるが、冷夏による南国指向で減少気味である。単価も団体の小規模化のためか付帯収入の落ち込みが大きく、景気後退基調をいまだに感じる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・冷夏のせいなのかタクシー利用客が例年の8月より大幅に減っている。また、雨も少なかったこともタクシーの利用が減っている要因と思われる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・観光客の入込みというのは例年と変わらず、ホテルなども例年通りの状況となっているが、駅や空港からのレンタカーの利用が今年は異常に多く、観光客のタクシー利用の減少が続いている。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・客の決断までにかかる時間が長くなった。色々な選択肢のなかで比べている。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・住宅産業の場合、一通り行き渡っているという部分もあり、来客数は著しく減ってきている。景気が回復しないという心理的な要因も重なっている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・とにかく販売量が落ちているということで、単価の見直しを行っているのが現状となっている。
	悪くなっている	百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・冷夏の影響を受け、夏物商品の動きが鈍い。また、お盆を過ぎ、秋物が店頭を埋めるなかで、気温が上昇しており、秋物商品の動きへの影響が懸念される。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・一番の稼ぎ時である夏場であるが、天候の不順により利益が見込めていない。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・冷夏ということもあり、8月前半は特に人の動きはなかったが、お盆以降天候が回復しても、行楽地を中心に人の動きは弱かった。
		スナック（経営者）	単価の動き	・お盆期間中も営業したが、お盆休みの週、その前後の週と来客数が落ち込んだ。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	金属製品製造業 (統括)	受注量や販売量 の動き	・住宅着工棟数が前年並みに戻ってきている。また、 そのことにより、販売量にも動きが出てきたようだ。
		通信業(営業担 当)	取引先の様子	・3か月前より取引先に営業や販路の拡大の動きが見 られるようになってきた。
		その他企業[コ ンベンション担 当](従業員)	受注量や販売量 の動き	・宴会関係では定例的に行われるものが予定通り実施 されている。 ・ホテル全体としては道外からの観光客の動きが良 い。
	変わらない	食料品製造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・冷夏の影響で、お盆需要がある製品の動きが悪かつ た。
		食料品製造業 (社員)	取引先の様子	・各自治体の経費圧縮が土木建設に与える影響が出て いる。冷夏により屋外での食事に対する投資が減少し ており、また、農産物育成状況が凶作となりそうな雰 囲気から、農業が基幹産業となっている当地域への影 響が懸念される
		食料品製造業 (団体役員)	受注量や販売量 の動き	・全国的な冷夏と長雨が続くなかで、農作物や水産物 も異常なまでの不作不漁の渦中にあり、食料品製造で は原材料価格の高騰が見られるなど、コストの上昇で 苦慮している。
		輸送業(支店 長)	取引先の様子	・新規案件がここにきていくつか出てきている。実施 時期は今年下期から来期になると思われるが、このこ とが心理的にプラスに働いている。
		輸送業(営業担 当)	受注量や販売量 の動き	・夏需要の貨物に期待したが、冷夏や台風10号の影響 により荷動きが落ち込んでおり、全体としては変わり ない。
		通信業(営業担 当)	取引先の様子	・先月同様、受注量や取引先の様子に特段の変化はな いが、企業が設備投資を行う際、短期で回収可能なコ スト削減が裏付けになっている場合が多くなってい る。
		金融業(企画担 当)	それ以外	・設備資金は低調であるが、300万円程度の運転資金 の需要は堅調となっている。全般的には、冷夏や台風 被害により関連業界で落ち込みが見られ、全体として は変わらない。
	その他サービ ス業[建設機械 リース](支店 長)	受注価格や販売 価格の動き	・少ない商材のなかで競合が激しい。	
	その他非製造業 [機械卸売] (従業員)	受注価格や販売 価格の動き	・業界の仕事量増加に伴い、関連資材の出荷量も増え てきた。ただ、鋼材の値上げにより資材品の出荷価格 も上がっているのにも関わらず、加工単価が安く、納 入価格の値上げが通らないため、利益圧迫要因になっ ている。	
やや悪く なっている				
悪く なっている				
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	人材派遣会社 (社員)	雇用形態の様子	・販売促進活動が活発になってきたように思われる。 イベント等も多く行われ、それに伴うスタッフの依頼 が多かった。 ・予算は前年割れとなっているものの、派遣のオー ダーも増加傾向にあり、企業内の業績に関わる活動も 活発になってきている。
		人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・短期、長期合わせて、求人数が少しずつ増加してい る。
		求人情報誌製作 会社(編集者)	求人数の動き	・業種や雇用形態に偏りが見られるのが気にかかって いるが、総じて求人広告件数が増加している。
		学校[大学] (就職担当)	それ以外	・就職内定者が少しずつ増えてきている。
	変わらない	求人情報誌製作 会社(編集者)	求人数の動き	・建設業が依然として前年を大きく下回っているが、 他の業種では全体的に順調に推移しており、全体とし ては変わらない。
新聞社[求人広 告](担当者)		求人数の動き	・求人広告は昨年より落ち込んだままの状況が続いて いる。また、職種もパート雇用が大半を占めており、 人件費削減にどの企業も懸命に取り組んでいる。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・月間有効求職者が依然として1万人近くいることに加えて、採用者数が依然として上向きになっていない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・管内の有効求人倍率は0.35倍と相変わらず低い数値で推移している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が対前年比で12か月ぶりに減少したが、減少幅が小さいため、全体としては変わらない。
	やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・景気後退による売上の落ち込みのほか、冷夏による影響で流通系の広告主は広告出稿に今まで以上に消極的となっている。
	悪くなっている	-	-	-

2. 東北（地域別調査機関：（財）東北開発研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
家計 動向 関連	良くなっている				
	やや良くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・夏祭りでは、中心部商店街の各店で、去年より売上が増えている。SARSの影響で海外渡航組が減少し、安近短に偏ったためかもしれない。 ・その後の天候不順にも関わらず、秋物への切り替えを早めたところは、それなりの反応があり、数字的には低下となっても、店側の対応に反応が感じられるようになっている。	
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・客の、1回あたりの買上額であるバスケットプライスが少しずつ上昇している。	
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・例年ゴールデンウィークとお盆は、帰省した人が家族連れでスーツなどを購入しに来るケースが多いが、今年はゴールデンウィークが曜日の関係で不調であったためか、お盆は特に好調である。	
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・冷夏により、夏物の動きが期待できない状況下、リクルート、プライダル需要に加え、ビジネスマンによる衣替え需要の立ち上がりが例年より早く、夏物の需要減を補うだけの売上高確保になっている。	
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・8月は実稼働日数が少なく、来客数も少ないが、価格帯が1200万円台の輸入車のカタログを求めて来店する人が多く、意欲を感じる。	
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・稼働日数が少ない割に、新車の受注が若干伸びている。	
		その他専門店〔呉服〕（経営者）	来客数の動き	・春は本当に悪かったが、例年いつも悪い夏は、昨年より来客数が多い。	
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・既存店の来客数は、前年実績を下回っている状況であるが、7月上旬から商品単価をやや高く設定しているため、売上は前年をやや上回っている。	
		通信会社（営業担当）	競争相手の様子	・同業他社のうちの1社が事実上倒産した影響で、その会社からの変更による受注が増えている。	
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客の、見積り引合いが増えているので、3か月前よりは活発になってきている。	
		変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・涼しい夏で、汗をかくことがあまりなく、夏の衣料品を中心に動きがなく、清涼飲料やアイスクリームなどを口にすることがない日がずっと続き、その影響が深刻になってきている。
			一般小売店〔雑貨〕（企画担当）	お客様の様子	・夏の天候が不順で、夏物商戦は低調に終わったが、秋になり、購買意欲が高まるのか現在のままなのか判断が難しい。
			百貨店（企画担当）	販売量の動き	・市内の有力な百貨店が閉店したが、その分が残った百貨店に来ておらず、前年とほとんど変わらない。
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・天候不順による夏物処分期の苦戦があったものの、リニューアル効果や終盤の催事の大ヒットでそれらをカバーし、前年比でプラスとなっている。 ・中元商戦も個人消費が堅調に推移し、半期末としての8月までの累計でも前年をクリアしている。	
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・欲しい商品であれば、多少高額でも、分割払いで購入するという客が増えている。またボーナス一括払いを利用する客も多く、比較的高額商品が動いている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（販促担当）	お客様の様子	・特選品の値上げの駆け込み需要や、絵画などの高額品の販売で、冷夏のために動きの悪かった水着やサングラスなどのシーズン商品の落ち込みをカバーしている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・7月中旬から24時間営業に踏み切った。深夜の時間帯は予想以上に利用客が多く、売上、客数共に昨年を2けた台で伸びている。新しい時間帯の需要があることが分かった。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・農作物の平均単価が、地場野菜関係もあるため、世間で言われているほど上昇しておらず、当社では前年割れである。しかし、生肉はセーフガードの影響で前年比7%上昇しており、食品全体では100.5である。しかし住居関連の単価は低下しており、スーパーマーケット全体としては、前年並みの単価推移である。 ・買上点数は、これまで前年を割らなかったが、今月はあまり良くない。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・夏の天候の影響が大きい。ビールや発泡酒、清涼飲料水など夏物商材を中心に良くない。秋口から冬場の商材であるカップ麺などが売れているという現象が起きている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・来客数は天候などにより波はあるが、イベントでの販売数が一向に増えず前年割れが継続している。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・冷夏が原因の、飲料やアイスクリームの落ち込みに加え、中元ギフトなどの手控えて、前年実績を割っている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・引き続き、冷夏の影響で、飲料を中心に大きく落ち込んでおり、来客数もかなり減少している。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・品揃えを100%秋物にしたが、残暑が厳しいため、秋物の動きが悪い。しかし、今年の夏祭りでは入出が多く、前年比2けた台の増加である。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・バーゲンでの値下げを待っているような客が増え、時間に余裕を持って購入する客が減少している。また、買わなくて済むなら買わないといった様子の客が増えている。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数はやや増えているが、購入単価が依然として低いため、全体では変わらない。
		その他専門店【酒】（経営者）	販売量の動き	・冷夏の影響を心配していたが、何とか昨年並みの売上を確保できている。
		その他専門店【家電】（経営者）	販売量の動き	・今年の夏は、極端に日照時間が少なく、梅雨の長雨で、メインとなるエアコンの売れ行きが大幅に落ち込み、日頃からのシビアな客の動向にプラスされ、全体的な販売量の落ち込みに拍車がかかっている。
		その他専門店【酒】（営業担当）	販売量の動き	・全体的に、役所や業務用の中元が減少しており、家庭用では数量は変わらないが、単価が低下している。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（営業担当）	販売量の動き	・7月に続き、冷夏の影響で、ガソリンや軽油の販売量の減少が続いている。仕入れ価格の上昇と併せ、粗利益の減少が続いており、今後回復する見通しは立っていない。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・SARS騒ぎで、インバウンド客がなくなっただけでなく、海外旅行を取り止めた客は国内に向かわなかったと思えるほど、全体のマイナスから見ると僅かな動きしかない。 ・冷夏の影響も大きい。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・特に変わった点はないが、天気に左右されている。8月中旬は雨にたたられたが、前半は天気に恵まれ、販売量に変化はない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・8月は夏祭りやお盆の帰省など、人の動きが多いにも関わらず、乗客数が少なく単価も低い。昨年と比較しても10%程度売上が減少している。
		テーマパーク（職員）	単価の動き	・入場者数は良くなっているのに、客単価は、前年実績より230円ほど低下している。
		競輪場（職員）	来客数の動き	・来客数にさほどの変動はないのに、売上が低迷したままである。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・引き続き単価的には、低単価のサービス、金額的にはなるべく安いものという状態が続いており、客の要求も安くても良いサービスというものが多く、別に変わらない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	一般小売店〔書籍〕（経営者）	来客数の動き	・1200坪を上回る大型ショッピングセンター出店の影響が目に見えて現れている。週末や休日の人通りがかなり少なくなり、来客数も減っている。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・今夏の長雨と冷夏により、大変な状態になっているという話である。また恒例の夏祭りでは祭り会場周辺の飲食店には全く客が入らず、そうした苦情があちこちで出ている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・秋物の展開が始まってから、気温が急激に上がり、動きが悪くなっている。 ・近隣に大型ショッピングセンターが出店し、影響を受けている。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・大型ショッピングセンターがオープンしたと同時に客がそちらに流れ、入店客数がとても少なくなっている。特に土日は客数と売上が大幅にダウンしている。客が戻ってくるのには時間がかかりそうである。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・7～8月と、大変気温が低く雨が多いため、客の買い物の様子が変化している。来客数も減少し、客単価も低下している。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・今年は7月以降、新潟を含む東北が冷夏で推移している。スーパーの夏物商品である、そうめん、冷麦、アイスクリーム、ドリンクなどの動きが鈍く、全体に盛り上がり欠け、帰省客も減少し、お盆商戦も不発で、当地の販売状況は芳しくない。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・年々お盆の帰省客の帰省期間が短くなり、短いお盆になっている。年間でも売上の大きいお盆期間の売上のマイナスは全体に与える影響も大きい。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・買上点数、買上率、買上単価の下落が大きく、特に夏物商品であるアイスクリーム、飲料、殺虫剤が低迷している。またタバコの売上減少も予想以上である。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・2km商圏外ではあるが、大型スーパーとホームセンター併設の競合店の影響が出ており、客数、売上共に前期割れが続いている。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・雨の日が多く、買上点数が減少し、客単価は5%低下している。併せて、既存店で伸長していた来客数が前年割れに転じている。
		スーパー（企画担当）	お客様の様子	・特に農家の客の場合、天候不順で夏の果物や野菜の消費量が伸びないため収入が少なく、米の収穫も期待できない状態で、農家の客は買い控えを行い、消費は伸びない。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・長雨、冷夏などにより農作物の不作、海水浴場や観光地への人出が少ないなどのことが、心理面に影響を与え、購買意欲が減退している。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・前年売上をどうしてもクリアできず、どんどん落ち込んでいる状況である。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・8月の初旬に大型ショッピングセンターがオープンし、土日の来客数が激減している。
		住関連専門店（経営者）	お客様の様子	・お盆休暇において、長雨と冷夏のため、来客数や販売単価が、前年より下落している。
		その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	販売量の動き	・例年は、お盆前に飲食店関係のユニフォームが動くが、今年は冷夏の影響で、売上を確保できない。その時点で夏物の販売は終了。9月に商品は動くかと言うと、鈍いまま、良くないままの状態である。
その他飲食〔そば〕（経営者）	単価の動き	・例年であれば、8月は単価や客数が伸びる時期であるが、今年は長雨と冷夏で売上が例年より15%減少している。		
観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・来客数は、どの月も約10%以上の落ち込みとなっており、団体客が東北地方に向いていない。また恒例の団体客も集まりが悪い。 ・今月に限り、館内消費額が高目である。特に家族連れでは、おじいさんが払う割合が大きい。		
都市型ホテル（経営者）	単価の動き	・各レストラン共、低価格のランチタイムは、以前にも増して客待ちがでるほど混雑しているが、売上を期待する夜の時間帯はさっぱりで、客の財布のひもは相変わらず固い。 ・一般宴会、婚礼共に昨年より売上が下回っている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・冷夏の影響をもちに受け、夏の企画商品は惨敗で終了し、来客数は前年比マイナス20%以上で過去最低である。季節的な要因を除いても、ここ半年の傾向は変わりなく、一段と消費マインドは冷え込んでいる。消費単価も低価格指向が定着し、持ち直しの動きは全くない。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・ベテラン社員が初めて経験するというほどの低温多雨で、お盆商戦はイベントが無駄となり完敗。その前後も雨が多く、前年比15%低下は避けられない。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・前年に比較すると、53%増と高い受注であるが、3か月前との比較では13%減となっており、判断が難しい。
	悪くなっている	スーパー（経営者）	販売量の動き	・冷夏と長雨で、来客数と買上額が大幅にダウンしており、この傾向はまだ続く。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・冷夏による低温と日照不足により、本来出るべき夏物商品の動きが悪い。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・県内最大級のショッピングセンターが郊外にオープンし、この影響が大きい。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・天候が不順であるとか地震があるとか、こうしたことで全体的にマイナスの心理が働いている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・冷夏、長雨の影響で、県内の旅行気分が低下しているところに、地震のため、関東や関西、県外客からのキャンセルが発生している。その後は予約も激減しており、売上は前年より10%以上マイナスになっている。 ・新規客の減少が目立っており、消費単価も低下している。
		タクシー運転手	販売量の動き	・タクシーでは、2～3年前でも月末の金曜日は、かなり客が多く水揚げは5万円くらいであったが、今は客探しが大変で、水揚げも3万程度である。
企業動向関連	良くなっている やや良くなっている	-	-	-
		食料品製造業（経営者）	取引先の様子	・冷夏により、清酒の消費がこのところ増えている。
	変わらない	木材木製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・需給バランスが取れ、製品の採算の改善が進んでいる。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・今月は稼働日数が少ないこともあり、生産数量は前月より少ないが、3か月前よりは生産量、売上共に増えている。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・一向に需要、消費が伸びない。同じ業種での淘汰で、パイは大きくなっていが、逆に値下げ競争による勝ち組のため、景気はかえって悪くなっている状況である。
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・臨時的にキャンペーンを実施して、どうにか売上を確保したが、キャンペーンを実施しないと売上確保が難しい状況である。
		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・当社の売上の前年割れが続いている。悪い状態が普通になりつつある。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・毎年、上期は低調に推移しており、今年は前年比で80%程度である。引き合いはあるものの、殆どが相見積りで、依然として厳しい状況である。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・工事の見積りの問い合わせ件数は増加している。しかし、価格が低下しており、総体的には3か月前と変わらない。
		輸送業（従業員）	取引先の様子	・倉庫を縮小する業者もあり、また増坪する業者もある。扱ふ品目によりばらつきが出てきている。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・企業倒産は落ち着いているものの、賞与資金の借入れは減少しており、企業の体力はまだ弱い状況である。
		広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・見積り引き合いは、かなり動きが出てきているが、受注には至っていないというのが現状である。
		その他非製造業 [飲食料品卸売業]（経営者）	受注量や販売量の動き	・7、8月の稼ぎ時に、景気が良くない中に追い討ちをかけるような冷夏で、夏物商品がまったく不振で、全体的にそれが足を引っ張り、売上が非常に落ちている。
その他企業 [企画業]（経営者）	取引先の様子	・得意先に住宅会社が多く、景気上昇を誘発する要因にはならないが、宮城県北部連続地震により被災地における新築や改修の受注が増えている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	その他企業〔管理業〕（従業員）	それ以外	・最近、発表になった子会社合併の話で、給料の低い会社に所得水準を合わせることになり、20～30%の収入減で、転勤までであるという、不安な状況である。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・定番品の受注量が少なく、低単価の特売品のみが動く状況が続いている。
		繊維工業（総務担当）	競争相手の様子	・今月も廃業が1件、繊維業界の厳しさは一段と増している。産地は不安の状態が続いている。繊維業界は全国的に暗い状態である。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・競争が激しく、仕事量が減少している中、民間では毎年発注してきた仕事を控えるような動きが強く、新たな仕事を見つけなければ、売上の維持が難しい。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・自動車部品は、輸出用は比較的好調であるが、国内の自動車販売の一部に陰りが出てきていることの影響が出ている。 ・為替がやや円高に方向に振れているため、輸出環境が悪くなっている。
	悪くなっている	農林水産業（従業者）	受注量や販売量の動き	・冷夏、長雨によって、桃が甘くならず、注文が昨年の半分である。品質も悪く、生産量も半分程度である。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（経営者）	雇用形態の様子	・高速ブロードバンドキャンペーンが当地でも展開されており、その関係の求人が増えている。条件がなかなか厳しく、当社では受注に苦労している。
		人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・最近、複数の派遣取引を一社に統合する、新たな内部の事務処理を外注化するなどといった相談が、数は限られてはいるが、今期に入り増えている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・臨時、パートは減少しているものの、常用が大きく増加しており、主要産業のサービス業の他、製造業でも持ち直しの兆しが見える。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・案件の数が少ないままであり、ここ1～2年は派遣の需要自体に膨らみを感じられず、低調に推移している。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・営業職の紹介予定派遣の依頼が増えており、全体的な依頼も増えているが、求められるスキルも高くなり、なかなか成約に結び付かなくなっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人全体の動きは、前年並に推移し、回復傾向にあるが、地元はまだ低迷しており、京阪地区の広告出稿に支えられている状況が続いている。
		職業安定所（職員）	それ以外	・昨年に比べ、求人が増え、求職が減少しているが、就職件数も減少している。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・若年層の新規求職が依然として多く、中高年齢層の有効求職者が滞留を続けており、変化が見られない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は増加しているが、そのうち業務請負の占める比率が高く、就職数が伸び悩んでいる。
やや悪くなっている	アウトソーシング企業（社員）	それ以外	それ以外	・新規求人数は対前年同月比で増加を続けているものの、請負や派遣関連の求人、およびパートや臨時といった非正規型の求人の比率が高くなっている。
				・市町村が主な取引先であるが、最近では直接値切られたりすることが増えている。
悪くなっている	-	-	-	-

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	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・気温の上昇で、夏物処分等に多少の動きが出てきている。また、海外旅行の減少等により生活支出が良くなり、やや回復する。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・店頭売上は8月も前年の実績をクリアしている。不調であった外売上も前年を上回る数字を確保できたので、やや良くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（社員）	販売量の動き	・8月は、新規加入数の大幅な伸びはみられないものの、月間目標には達成する。第三世代携帯電話の売行きも上向いている。
		設計事務所（所長）	それ以外	・受注量が増加し、いくつか企画物件も出始め、忙しくなってきた。
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・冷夏で、期待していた水着や登山用品関係がほとんど売れていない。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・気候の変化が大きく、夏休みも人の動きが少ない。一方で、格安品のあるリサイクルセンターなどにはぎやかである。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・冷夏と長雨のため、青果物部門の売上が3か月前より7%落ちている。全体的には変わらない。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・低温と雨の影響で行楽客の足が鈍く、売上に大きく響いている。セール、好天の日で前年並み、低温の日は前年を2割近く割っている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・各種の経済指数に若干好転の兆しもみられるが、天候不順の影響が大きいせいか、セールなどの企画に活気がみられない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・1年前までの販売量では、勝ち組と負け組がはっきりしていたが、最近は勝ち組がなく、一部機種のみになっている。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・販売量は、宣伝をするかしないかで増減する。中古車は、宣伝をすれば安定して売れるという状況である。
		その他専門店〔携帯電話〕（営業担当）	販売量の動き	・8月に新機種が発売されたが、あまり数字も伸びておらず、景気が良くなるにはほど遠い。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・冷夏の影響もあり、夏休み中の来客数が減少している。9月以降の予約は、今のところ前年並みである。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊は横ばい、集宴会は前年の5%マイナスで、レストランも低迷中である。
		旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・3か月前と比較して、SARSの影響も大分収まっている。海外旅行はまだ減少しているが、国内旅行は例年どおりになっているので、来客数は変わらない。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・夏休みの予約もほぼ終わり、秋の行楽シーズンに向けてセールスを始めているが、国内旅行の団体予約が伸び悩んでいる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・お盆の2日間は通常の倍の仕事量があったが、月末は反動で悪くなっている。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・価格競争が進み、同じ地区の各社が最低限度の認可運賃で営業してきたが、どこも経営に行き詰まったのが、今月中旬までに全ての会社が元の運賃に戻している。
		観光名所（職員）	お客様の様子	・冷夏、雨の日が多かったことから、全般的に人出が少なく、ホテル、旅館、レストラン関係は例年と比べ、かなり落ち込んでいる。
		ゴルフ場（支配人）	お客様の様子	・台風とお盆の大雨で、キャンセルが続出している。ゴルファー意識が以前と変わり、天気予報だけでキャンセルをするようになっていたので、自然相手に低料金のゴルフ場運営は厳しい。固定費の圧縮を軸とした、更なるコスト削減を行わなければならない。
		競輪場（職員）	お客様の様子	・来場者数、購入単価とも上昇する見込みがない。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	お客様の様子	・集金に行っても、回収率が悪く、厳しい。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・同業で仕事が確保できないという声が多く、仕事があっても小規模である。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・天気が悪いので、夏物関係、特に浴衣、浴衣関連の小物商品が悪くなっている。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・天候不順で低温の日々が続く、夏物衣料の売上が非常に悪くなっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・食料品はそれほど落ちていないが、気候のせいもあって衣料品関係の販売量が非常に悪い。特に今年は、夏物の動きが悪い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		スーパー（統括）	来客数の動き	・単価は上昇に転じたが、買上点数は7月ほど伸びず、前年同月比104%となっている。レジ通過客数に関しても、長梅雨、冷夏により、3か月前と比べて鈍化し、前年同月比104%である。 ・社会保険料の増額によるボーナス支給額の大幅な減少が影響し、中元ギフトは前年比101%にとどまり、素麺類は85%となっている。単価も低く、持ち帰りギフトの割合が増加している。	
		スーパー（経営企画担当）	来客数の動き	・異常気象の影響で、特に前半がひどく、青果物、飲料、ビール、お盆のギフトがなかなか売れない。来客数、販売点数とも落ち込んでいる。	
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・冷夏のため、お盆の落ち込みが大きい。夏のアイテムの動きが足を引っ張り、来客数が前年比104.6%と増加したものの、客単価は92.6%という結果である。	
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・一番の要因は冷夏である。夏休みの祭や花火大会で、昼は冷たいもの、夜は温かいもの、雨降りには傘やかっぱが売れ、8月にしては盛りだくさんの1か月である。そのため、前年並みの売上を確保することができている。	
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・お盆休み前には、駆け込み的な車の購入、車検依頼が多かったが、休み明けの商談は減少している。車検間近の客に車の購入を勧めても、継続車検を受けることが非常に多い。	
		高級レストラン（店長）	来客数の動き	・月の前半からお盆休みの中ごろまで続いた天候不良により、県外からの観光客が例年と比べて20%近く減少している。	
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・1年中で最も期待する時期であるが、冷夏の影響で夏のメニューへの盛り上がりがなく、例年並みの来客数がある割には売上が伸びていない。	
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊単価は若干上昇しているが、付帯する消費単価が下がっており、来客数がかかり減少しているため、やや悪くなっている。	
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・冷夏により、レストランの来客数も少なく、生ビールフェアや飲み放題の利用は激減している。お盆中の宿泊も動きがなく、庶民の家計の苦しさがうかがえる。	
		タクシー運転手	お客様の様子	・8月11日に中型の初乗り運賃が320円から650円に値上げとなり、年配の利用者数が減少している。運行もやや減少している。	
		遊園地（職員）	来客数の動き	・お盆の悪天候で来客数が伸び悩んでおり、低温のため、自販機収入が前年の7割となっている。	
		設計事務所（所長）	単価の動き	・2、3か月前と比べ、客数は変わらないが、小さい物件が多く、単価は安い。	
		悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・米の産地なので、農家の不作に客は不安を抱いている。冷夏により、8月の購買意欲は低下している。
			コンビニ（経営者）	販売量の動き	・冷夏で夏物商品が売れず、ドリンク類が前年の70%、そばや冷やし中華などの調理麺は前年の半分しか売れていない。
コンビニ（店長）	それ以外		・7～8月の日照時間は平年の37%と気象庁の観測が始まって以来最も少なく、雨が毎日続き、気温が低いので、来客数が減少している。		
コンビニ（店長）	単価の動き		・涼しい夏のせい、特にお盆のビール、ドリンク等の売上が悪く、やや良かったおでん等の売上では、客単価低下をカバーできない。		
衣料品専門店（販売担当）	来客数の動き		・冷夏に加え、6キロ先に先月ショッピングセンターがオープンし、1キロ先のデパートでは現在閉店セール中である。夏休みで来街者の低年齢化もあり、最悪の夏となっている。		
スナック（経営者）	来客数の動き		・お盆明けから、人通りが激減している。フリー客の入らない日も何日もあり、かなり悪くなっている。宴会の状況はあまり変わっていないので、普通に飲みに出る人が減少しているということである。		
企業動向関連	良くなっている	-	-	-	
	やや良くなっている	食料品製造業（製造担当）	競争相手の様子	・暑さが戻り、新たな発注も入っており、生産量、売上が確実に増加している。	
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・この1～2年で機械関係の同業者が廃業した分、仕事が回ってきて忙しい。本当に景気が良くなったわけではない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・取引先の中で設備の増強、改築の話がいくつか出てきている。実際に工事にかかる段階にはないようであるが、前向きな話である。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・相変わらずQCD（品質、コスト、納期）は厳しいが、若干動きが出てきている。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・8月は休みが多いので、3か月前よりは受注が15～20%減少しているが、前年比では5%増加しており、総じて変わらない。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	取引先の様子	・8月20～21日に開催した展示会は、株価が上昇していることから期待をしていたが、来場者数は前年を下回っており、本格的な回復にはまだ時間がかかる。
		金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・長雨、冷夏の影響で、富士山の登山者は富士吉田側で例年より2万人減少し、富士五湖の観光地では売店などの客数、売上が例年の半分程度となっている。周辺を取り巻く厳しい状況は変わらない。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・求人広告の掲載量、販売促進向け情報誌ともに横ばいである。広告予算の減少により、取引がなくなるクライアントもいるが、会社の営業努力で新規契約を獲得し、カバーできている。若干持ち直しの兆しが出てきたが、大きな飛躍はないので変わらない。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・8月のチラシ出稿量は、前年比102.8%である。4月以降は前年並みで推移しており、底打ち感がある。新聞広告は依然として厳しく、前年割れが続いている。
	やや悪くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・8月は例年、夏休みで受注が減少するが、今年は極端に落ちている。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・電化製品、飲料水等の夏場の商品輸送受注が、前年より減少している。
		その他サービス業〔放送〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・4～8月の売上が前年同期比で3%程度減少の見込みである。全体的に落ち込んでいるが、特に商業、通信業が厳しい。
	悪くなっている	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注、採算とも、更に悪化している。
		建設業（総務担当）	取引先の様子	・営業を行っていた民間工事から、最近になって自社の管理部門で実施するとの連絡を受けた。外部支出を避けたいようである。
雇用関連	良く なっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（経営者）	周辺企業の様子	・この3か月は、大きい仕事ではないが需要があり、求人数が増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・7月の新規求人は、前年同月と比べ31.7%増加し、有効求人も34.5%増加している。依然として派遣、請負が多いものの、一般の求人も確実に増加している。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	求職者数の動き	・派遣需要は安定し、若干増加傾向にあるものの、特殊な資格所持者やソフト関連の専門職、中高年、女性の単純作業などの依頼が多く、単純な入力作業や一般事務が全くないので、契約が成立しないケースが多い。不況のためか、派遣スタッフはほとんど辞めず、安定している。全体としては前年より活発であるが、売上の伸びは期待薄である。
		求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・秋に開店する予定のショッピングモールで予定されている1,500名のうち、500名分の求人広告を35万部発行し、現在1,000名程度の応募が来ている。残りの1,000名の募集は9月7日ごろに行われる予定である。
		求人情報誌製作会社（経営者）	求職者数の動き	・当地区の有効求人倍率は0.67倍と低い。特に建設業、製造業で求人が減少している。サービス業は派遣などにより、多少増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は増加したものの、正社員の求人は低調で、4割弱がパートや請負、短期契約のアルバイトである。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・製造業を中心に持ち直してきているが、求人は依然として低調で、中高年、新卒に厳しい。経験者の求人もほとんどが35歳程度までであり、厳しい就職戦線は変わっていない。
	やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・毎年広告を出していたスポンサーから断られることが多くなってきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・8月に2回開催された来春卒業予定者対象の合同就職面接会の参加企業は、前年の70%、求人数は60%程度である。求人内容も、専門的な知識を必要とする情報、機械、介護職が大半で、学生が希望する事務、販売職は25%である。
	悪くなっている	-	-	-

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	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	百貨店（広報担当）	お客様の様子	・高額時計の販売会では、結果が前年比110%となるなど、高額品に動きが出てきている。また、消費の回復が一番遅いと言われている紳士服関連の商況も、前年比プラスに転じるなど、徐々にではあるが、商況が上向き現象が現れている。
		百貨店（営業企画担当）	お客様の様子	・気温が上がらず、水着、帽子、日傘など夏物シーズン商品は7掛けと大幅減だが、反動で秋物正価商品が売れており、消費をしたいという指向が出てきている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・冷夏に対し、気温変化への対応が進んでいる売場と遅れてしまった売場とでは、数字が大きく変わってきている。たとえば、生鮮食品については、気温変化への対応が遅れてしまったため、前年を大幅に下回っている。逆に、婦人衣料、紳士衣料、子供衣料に関しては、上手く対応したので、前年比2けたの伸びを示している。ゆえに、販売の立場では、やり方次第で今後も伸びていく。
		スーパー（統括）	販売量の動き	・冷夏で海のレジャー等に出かけられなかった人が、近場で過ごしたと思われ、併設している映画館の来客数が増加し、売上増につながっている。エアコン等の家電の売上は、厳しい。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・SARSとテロ問題は、夏休み期間中の海外流出を抑制する結果となり、国内商品を活性化させる。また、冷夏やお盆の台風は、国内旅行を抑制させ、近隣の小売を活性化させる。小売店としては、追い風として客数増を生む結果となっている。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・DVDレコーダーやプラズマテレビ、液晶テレビ等ビジュアル関係では、単価の高い物が売れてきている。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・新車の受注状況は、目標の73.7%となる見込みだが、前年同月比では26日現在で117.3%と、全国レベルの112.6%を上回っている。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・トラックの販売量は前年同月の3倍となっている。ただし、これは排ガス規制による販売量の増加であって、継続的なものとは思わない。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・レストランのメニューを絞り込んだことに加え、宣伝効果も出て、来客数、売上ともに良い。夏に向け、いろいろな手を打ったことが効いている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・海外旅行へ出かける客が、前年並みに戻ってきている。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・新製品、高速ADSL、光サービスの受注は順調で、加入獲得は、計画どおりとなっている。
		その他レジャー施設〔アミューズメント〕（職員）	単価の動き	・アミューズメントスペース（ゲームセンター）については、今月は前年比100%をクリアするのは確実である。これは、景品を取得するゲーム機が好評で、取ったときの征服感、爽快感等を味わうため、繰り返し利用され、単価が上昇したことによるものと思われる。冷夏で海に行く機会が減り、客が近場のレジャーで金を使ったことも一因である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他レジャー施設（経営企画担当）	お客様の様子	・多額の設備投資を伴う新施設を開業したことにより、動員は飛躍的に増加している。新施設での購買意欲は総じて高く、若いOLが、自分へのご褒美消費を行っている状況、あるいは、小さな子供のいる家族が、行列を作って人気イベントに参加する状況を目の当たりにすることができる。他方で、従来の施設においては動員自体が弱く、ライフサイクルの短期化も懸念される。
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・浴衣の販売量は、6、7月と良かったが、8月に入り1週間以上続けて雨が降ったので、前月までのプラスが消されて、前年並みとなっている。
		一般小売店〔米穀〕（経営者）	単価の動き	・たばこの値上げがあったが、現在は金額ベースでは元に戻っている。若干増えているかもしれないくらいである。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・夏物商品、特に麦茶の場合、大袋の動きはなく、小袋に動きがある。したがって、単価は低い。 ・お茶に関しては、寒かったためか、袋詰、進物等の販売は増加しているが、単価は下落し、昨年同様の売上となっている。
		百貨店（企画担当）	それ以外	・婦人関連のファッションが悪く、今まで百貨店の得意先だった30代、50代といったところが不振になっている。また、天候の影響もあり、夏物商材の消化が進んでいない。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・特選雑貨、宝飾品等が好調に推移しているものの、天候の影響を受けている商品群も多数ある。良い、悪いと一概に言えない状況である。
		百貨店（営業企画担当）	来客数の動き	・前年より催物の数を増やしたため、売上は前年を確保できたが、来客数は天候の不順もあり、マイナスに終わった。
		スーパー（店長）	単価の動き	・8月は冷夏の影響により、夏物雑貨、衣料品の落ち込みが激しい。特に、最大需要期である旧盆が雨だったため、来客数、単価の落ち込みが大きい。鍋物等のホット商品の動向が良かったため、そちらにシフトしたが、カバーしきれしていない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・1人当たりの買上点数の減少が、今年になってずっと続いている。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・来客数は、前年比100であるが、販売量、単価ともに上がらず、売上は前年比98となっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・大型店の営業時間が延び、また、同業者が増えている中、なんとか7～8月の売上は前年並みに回復している。今後はほぼ水準でいくものと思う。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・冷夏に伴う飲料の売上低下があった。しかし、その中で、緑茶飲料は下支えしてくれた。
		家電量販店（店員）	お客様の様子	・この1か月は、買おうというわけではなく、見て回っているだけの客が多い。購買意欲があまりないようである。
		家電量販店（営業部長）	販売量の動き	・パソコンの夏モデルは好調であったが、冷夏でエアコン、冷蔵庫は大打撃を受けている。
		乗用車販売店（販売担当）	来客数の動き	・イベント開催日の土日には、多少来場者はあるが、平日などは明らかにほらりとは来るものの、ほとんど皆無という状態である。
		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・車の販売台数が、3か月前と比べて少し厳しい状況ではあるが、変わらない。
		その他専門店〔眼鏡〕（店員）	販売量の動き	・冷夏、天候不順により、来客数が落ち込んでいる。7月に続き、サングラス等の夏商材がクリアランスに入っても動かず、昨年の70%台となっている。
		その他専門店〔燃料〕（売場主任）	競争相手の様子	・冷夏でクーラーの使用が少なく、企業も夏休みなので、ガソリンの使用量が減少している。価格競争で売値を上げられないので、各店舗とも苦戦中である。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・ビルのリニューアルがあり、再開発で活性化という動きもあるので、来客数は伸びる傾向にあるが、今後どのくらい伸びるかは分からないので、変わらない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・他のレジャーに客を取られていることもあるが、天候の不順が最大の要因である。
		スナック（経営者）	単価の動き	・来客数は減少していないが、客がつまみを注文しないため、客単価が5～7%程度低下している。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・個人旅行の動きは目立ったものの、団体旅行等の大きな動きが目立たない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー運転手	お客様の様子	・8月は毎年最も暇な時期であるが、今年の8月上旬は雨が多く、動きは多少良かった。後半は暑さが戻り、客が外出しないため、動きはあまり良くない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・お盆休みの半ばごろには、雨のためどこにも行楽に行けなかった人が地元に残ったことが影響して、仕事が忙しかった。全体的には8月は低下している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・8月11日より任意で、個人タクシー8,700台が深夜早朝3割増から2割増へ値下げしている。反響は今一つで、期待していたほど客足が増えていない。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・ケーブルテレビの放送サービス、インターネットともに販売量は前月並みで推移している。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・加入者は多少減少気味であるが、解約者が減少しているため、全体的には同水準で推移している。
		パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・当店も含め、競争相手の来客数もさほど増加していない。
		その他サービス 〔語学学校〕 （総責任者）	来客数の動き	・来客数の動き以外に、販売量、単価、他社の動き等を見ると、相変わらず、景気の足並みは横ばいであると判断できる。
		住宅販売会社 （従業員）	販売量の動き	・受注件数、金額ともに横ばいである。
	やや悪く なっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・近所の大型店が閉店時間を23時まで延長したことにより、地元商店街への来客数が減少し、買上高もマイナス傾向にある。
		一般小売店 〔茶〕（経営者）	お客様の様子	・帰省の土産が売れなくなってきている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・冷夏の影響で、衣料品のみならず、食品も大きく影響して苦戦した。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・今年の天候のためか、お盆の時期（8月10～17日）にかけての来客数が、前年と比較して2割以上減少している。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・冷夏のため季節商品が低迷しており、中華まん等の販売を始めてみたが、少ししか売れていない。
		衣料品専門店 （経営者）	来客数の動き	・8月中旬の豪雨、夏冷えで、来客数が大幅に減っている。客は来店しても天候不順から購入する商品に迷いがあり、買上客数が前年同月比で3割減少となっている。
		家電量販店（店長）	それ以外	・遅れてきた暑さのために、エアコンの売上台数が今月はある程度上がっている。全体としては、情報家電よりも生活家電関係の方に客の意識がいつている。なくてはならないものが壊れてしまったための買換えが中心で、新たな購入は少ないようである。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・冷夏のため、白物家電、冷蔵庫、エアコンの動きが悪い。それに伴い、客単価も下落している。
		その他専門店 〔キャラクターグッズ〕（従業員）	来客数の動き	・新商品投入量を増やしているが、客数、売上とも前年を下回っている。
		高級レストラン （支配人）	来客数の動き	・当地域の企業の社員は、少しでも安い価格のレストランへ行く傾向が見られる。
		一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・冷夏の影響でビールが出なかった。そば店も客が来なかった。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・冷夏のために、夏の駆け込み客が少なく、販売数が伸びない。特に、客単価の高いお盆休みは、雨のために厳しい状態である。
		タクシー（団体役員）	来客数の動き	・来客数が減っている。
		ゴルフ場（支配人）	単価の動き	・夏場の料金設定を安くしている割には、来場者数が少ない。
		その他サービス 〔学習塾〕（経営者）	来客数の動き	・生徒数の減少が止まらない。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・都心のマンションは動きが良いが、郊外では土地が値下がりがりし、動きも悪い。消費者は質が良くて安い物件を探しているため、建設業界全体にとっては厳しい状況である。
		住宅販売会社 （従業員）	販売量の動き	・8月は盆休みがあり、例年キャンペーンを行うが、今年は天気が悪く、販売量も比例して落ち込んでしまった。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪くなっている	スーパー（統括）	販売量の動き	・ 8月も7月同様冷夏の影響で、季節ものの商品の売上が悪く、前年と比べると極めて不振である。3か月前と比べて、相当悪い状況が続いている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・ 8月は季節柄夏物の最終処分セールを行い、あわせて秋、冬物の受注展を行っている。高額品の受注はあるが、全般的には動きが悪く、予定の売上をなかなかクリアできず、苦戦している。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・ 8月は、水着、サンドレス等、夏物衣料の動きが良くない。単価も下落している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ レストランは、8月は一般的に悪いのだが、今年の場合は冷夏も重なって、冷たい飲み物や料理などがほとんど出ず、来客数がかなり減少した。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・ 前年同月と比較し、来客数は20%減少している。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・ 広告を出しても来客数は非常に少なく、来場しても様子を見ているだけで、話が進まないケースが多くみられる。
企業動向関連	良くなっている やや良くなっている	-	-	-
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・ 会社設立のケースが一つの目安であるが、今月は8件であった。7月は10件で、2件減ってはいるものの、例年8月に比べると多い方である。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・ 昨年までは周りに全く仕事がなかったが、今は忙しい時と暇な時が分かれてきており、少し景気が上向いてきたと長年の経験から判断している。自分たちだけではなく、出入り業者の話も総合しての判断である。
		建設業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・ 受注単価は競争が激しいため、希望価格より大分低くなっているが、受注工事の量は、以前より増加している。
	変わらない	その他サービス業【ディスプレイ】（経営者）	受注量や販売量の動き	・ 完全受注とまではいかないにしても、問い合わせが確実に増えてきている。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	競争相手の様子	・ 見積りは増加しているが、金額が厳しく、単価が低いので、採算がとれないものが多い。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ 価格は変わらないが、注文の数は多少増加している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・ 全国の客先からの引き合いは多少増加しているが、実際には予算不足で契約に至らないことが非常に多い。したがって、景気の動向はまだまだ底をついたままの状態である。
		通信業（営業企画担当）	受注量や販売量の動き	・ 通信機器を始め、買換え等の受注が伸び悩んでいる。
		金融業（審査担当）	取引先の様子	・ 各企業ともに経費削減の努力はしているが、受注の回復が本格化せず、依然として厳しい状態である。
		金融業（渉外・預金担当）	取引先の様子	・ 自動車が強調であっても、地元機械メーカーは動いていない。
		その他サービス業【廃棄物処理】（経営者）	取引先の様子	・ スポット的な注文が多い。継続的な注文は少ない。
		その他サービス業【情報サービス】（従業員）	受注量や販売量の動き	・ 全体的には業務量は増えてきているが、8月は小、中規模のIT関連設備投資について、提案件数、受注件数ともに横ばい傾向であった。小規模で、利益の薄い案件が主体となっていることに変化はない。利益確保は依然として難しい。状況は変わっていない。
		やや悪くなっている	食料品製造業（経営者）	取引先の様子
	電気機械器具製造業（経営者）		受注量や販売量の動き	・ 原発の故障により、この夏電力が不足するというPRが行き届いたため、最近電力を消費する高級機種が全く売れなくなった。
	金融業（得意先担当）		競争相手の様子	・ 住宅ローンの返済が滞る客が多く、自己破産する客も増加している。
	悪くなっている	不動産業（経営者）	競争相手の様子	・ 来客数が非常に減っている。高額の家賃の物件を探す客が減った。空き部屋も非常に増えている。まだまだ上向きとは言えない。
		繊維工業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・ 7～8月にかけて涼しかったため、売上が芳しくないという店舗が多い。寒さのため、問屋も在庫が減らず、一方で、中国産の安いもので対抗しているようである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他製造業 〔靴〕（経営者）	取引先の様子	・ハンドバッグ業界、その取引先は非常に苦しんでいる。競争価格、販売量等、あらゆる面で苦しんでいる。
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・先付けの長期派遣の受注が入るようになってきた。パソコン修理受付コールセンター業務での増員がみられる。
		人材派遣会社 （支店長）	求人数の動き	・8月の中旬あたりスタートの派遣スタッフ依頼数が、今年度で一番多くなっている。ただし、長期安定の案件よりも、短期的な仕事が多いため、楽観視はできない。
		求人情報誌製作 会社（編集担 当）	周辺企業の様子	・5月頃はイラク戦争、SARSなど、国際世情から影響を受けた企業の業務縮小または延期などにより、新たな求人は見送られた様子である。その後、慎重な対応がみられたが、最近になって少しずつ動きが出てきている。
		職業安定所（所 長）	求職者数の動き	・事業主都合離職者が、前年同期比で30%を超える大幅な減少となるなど、全体では減少傾向にある中、新規求職者、パートについては、前年同期比2けた台の増加となっている。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・過去3か月の求人取扱状況を前年同期と比べると、全産業で5%台の増加となっている。特に、雇用吸収力の高い製造業で、3割弱の大幅増となっている。その中でも、電気、電子関連企業が正社員雇用を大幅に増やしている。
	変わらない	人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・求人の全体数は変わらないが、元気のある企業が1社で何人も採用する案件が出てきている。
		学校〔専門学 校〕（教務担 当）	求人数の動き	・ここに来て、求人数が極端に減っている。
		学校〔短期大 学〕（総務担 当）	雇用形態の様子	・依然として、求人票の減少は継続している。求人票の中では、契約社員または社会保険は完備されているものの時給制となる募集が増加している。
	やや悪く なっている	民間職業紹介機 関（経営者）	雇用形態の様子	・有期雇用や紹介予定派遣での要請が増える傾向にある。同時に、年棒が下がる傾向に歯止めがかからない。
悪く なっている	新聞社〔求人広 告〕（担当者）	求人数の動き	・盆明けの求人募集は例年かなりの数の注文がくるが、今年はどこも募集をしていない。業務請負、派遣など、期間を採用側が好き勝手にできるような募集状態である。	

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	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている			
	やや良く なっている	商店街（代表 者）	販売量の動き	・冷夏のため夏物の販売量は減少しているが、定番商品の売上が増加している。
		一般小売店〔土 産〕（経営者）	来客数の動き	・冷夏、SARSやイラク戦争の影響か、伊勢地区への観光客は1割程増加し、売上も約1割増加している。しかし、鳥羽、志摩地区では海水浴客の減少が続いている。
		一般小売店〔生 花〕（経営者）	販売量の動き	・天候不順で低単価も続いているが、お盆期間の販売量、売上はともに2～3割増加している。
		百貨店（売場主 任）	来客数の動き	・お盆期間の来客は予想に反して増加している。ただし、単価は上がっておらず、前月と同じ水準で推移している。酒類はビールよりも発泡酒に人気があり、ワインなども値頃な商品が動いている。
		百貨店（企画担 当）	販売量の動き	・セールの売上が良く、秋物も順調に推移している。売上は対前年比プラスで推移している。
		スーパー（総務 担当）	単価の動き	・客単価は上向いてきているが、対前年では変化がない。来客数は若干減少している。
		コンビニ（エリ ア担当）	販売量の動き	・前半は冷夏の影響があったが、米飯食品の売上が好調となるなど、後半は持ち直している。
		乗用車販売店 （従業員）	販売量の動き	・前年同期と比較して販売量は増加している。
		都市型ホテル （従業員）	来客数の動き	・新規の客が増加している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
変わらない		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊、レストラン、宴会場の各部門で予算を達成できている。宿泊、宴会場の稼働率も前年を上回っている。	
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・単価はなかなか高くないが、客の旅行への意識は少しずつ戻りつつある。冬場にSARSが再発する懸念はあるが、国内旅行を中心に好調になると思われる。	
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・海外出張の航空券販売は完全に戻ってきている。また個人旅行も国内旅行が中心ではあるが、やや戻りつつある。しかしパッケージツアーの販売数は4月以降8月までの累計で前年の6割となっている。	
		観光名所（案内係）	来客数の動き	・冷夏の影響は大きいですが、後半は晴天が続いており多少持ち直してきている。	
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・賃貸マンションやアパートの建て替え、リフォームなどの受注が増加している。	
			商店街（代表者）	単価の動き	・冷夏の影響で売上は増加しているが、客単価に変化は見られない。
			一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・お盆明けまでは天候不順で気温が低く、来客数に大きな落ち込みはなかったものの販売量は減少している。 ・増税で売上が減少していたたばこは、例年並みの数字に近いところまで回復してきている。
			百貨店（売場主任）	お客様の様子	・前半は雨が多かったが、来客数は多かった。しかし売上には結びついていない。
			百貨店（売場主任）	お客様の様子	・客はバーゲン商品の再値下げ品などの目玉商品には飛びつくが、定価商品に対しては動きが鈍い。
			百貨店（企画担当）	販売量の動き	・冷夏の影響により、水着やパラソルなどの盛夏商材、秋色夏素材の婦人服の売行きが前年を下回っている。しかし、売りつくしセールなどのイベント商戦は好調であるため、気候により大きな影響を受けてはいるが購買意欲は堅調である。
			百貨店（経理担当）	販売量の動き	・店頭販売はまずまずであるが、外商が伸び悩んでいる。
			百貨店（外商担当）	来客数の動き	・来客数が増加している。
			スーパー（経営者）	来客数の動き	・来客数は増加しているが単価は低いままである。
			スーパー（経営者）	お客様の様子	・相変わらず安価な商品ばかりを購入する傾向が継続している。
			スーパー（経営者）	来客数の動き	・今年はお盆に天候が悪く、客足が伸びていない。
			スーパー（店長）	お客様の様子	・本当に安く価値ある商品は積極的に購入するが、それ以外の商品はまったく購入しないという慎重な買い物が継続している。
			スーパー（店員）	来客数の動き	・決算期で競合店ではチラシの折り込み回数を増加させており、客を取られている。客単価も低下している。
			コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・天候不順で行楽客が減少している。従来は客単価の低下が目立っていたが、最近は来客数も減少している。
			家電量販店（経営者）	お客様の様子	・冷夏で季節商品の動きは悪いが、代わりに定番商品が動いており変化はない。
			乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・メール、電話での問い合わせ件数、来客数、商談件数、単価、販売件数、納期率など、あらゆる指標が低い状態で推移している。
			乗用車販売店（従業員）	競争相手の様子	・正規ディーラーは対前年比100%を確保できているが、整備業者などでは家を1戸1戸回って案件を拾っているような状況で、厳しい状態が続いており対照的である。
乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・悪い状態が続いており変化がない。客との会話でも、夏休みにどこへも行かなかったという人が多い。			
乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・来客数はあるが、購買にはつなげていない。			
住関連専門店（店員）	販売量の動き	・夏物は不調だが、それ以外の商品は昨年と変わらない。			
その他小売〔貴金属〕（経営者）	販売量の動き	・天候不順のため、例年のように夏休みで活気が出るということがない。			

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・7月の来客数の減少と比較すると立ち直りつつあるが、完全には回復しておらず、依然として底ばい状況である。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・お盆期間中は天候不順で、旅行へ出かけない人の飲食が増加したが、全体としては厳しい状況が続いている。
		スナック（経営者）	お客様の様子	・月の前半はまずまずであったが、お盆明け以後は来客数が減少している。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・スタッフを増員したにも関わらず、天候が悪く来客数は伸びていない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・お盆時期に休暇でお金を使う人が多く、お盆明けは来客数が減少している。
		観光型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・1泊2食付という形態から、1泊朝食付で夕食は選択という割安プランに移行している。
		旅行代理店（経営者）	単価の動き	・SARSの影響による国内回帰現象で来客数は増加しているが、単価は前年並みか低下傾向にあり変化はない。単価の底が見えていないことが気がかりである。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・冷夏の影響で観光地へ出掛ける人が減少している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・お盆までは夜の繁華街の客が好調であったが、その後は一転して悪い状況にある。月末は暑い日が続き、昼間の客も減少している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・悪い状態のまま変化がない状況が続いている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・来客数が減少し、売上も伸びていない。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・新規契約数は多少落ちてきているものの、8月という時期を考えればそれほどひどい状況ではない。契約に結びつかない問い合わせは多く、どちらとも判断のつかない状況である。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・販売台数の落ち込みを予想していたが、ほぼ横ばいである。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・客がレジャー費を節約している様子は春先とあまり変わらない。
		ゴルフ場（経営者）	単価の動き	・来客数はほぼ前年並みになってきているが、顧客単価が下げ止まらない。他のクラブと比べて百円単位の料金差があるだけでも、予約を取ることができないケースが多い。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・来客数は若干減少しているが、前年以上の数字にはなっている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・冷夏の影響で、客の動きが若干ではあるが鈍い。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客の動きは相変わらず悪く、来店回数が減ってきている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・例年なら客が増加する月であるが、今年は冷夏で変化がない。
		その他サービス【珠算塾】（経営者）	それ以外	・新学期生徒の入塾の見込みも立たず、廃業してしまう同業者が多い。
やや悪くなっている		商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数が減少しており、それに伴い販売量、売上も減少傾向にある。季節商品はまったく売れず、定番商品しか動かない。
		一般小売店【結納品】（経営者）	販売量の動き	・冷夏で季節商品の動きが悪い。
		一般小売店【時計】（経営者）	来客数の動き	・客も景気が悪いと言っており、購買意欲が見られない。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・これまでチラシを出さなかった店までチラシを出し始めている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・冷夏の影響もあり、客単価はさらに低下傾向である。中元ギフトも低価格帯の動きばかりがよく、回復の兆しもない。売上確保のためのチラシ特売でも、より一層単価を下げることに終始してしまっている。
		スーパー（仕入担当）	販売量の動き	・冷夏による天候不順で、季節商材の動きが悪い。アイスクリーム、飲料に関しては対前年比で2割程落ち込んでいる。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・冷夏の影響で、季節商品であるビール、飲料水の売上が15%程減少している。夏の主力商品であり、他の商品ではとてもカバーすることができず、売上は落ち込んでいる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明		
		コンビニ（経営者）	競争相手の様子	・新規出店のコンビニが消費者に浸透し、非常に影響を受けている。		
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・これまでは景気の悪化が原因で客単価が低下してきた。現在は競合店の増加が原因で、来客数が前年比10%も減ってきている。		
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・冷夏の影響でビール、飲料水が動かない。飲食店からの発注も少ない。		
		自動車備品販売店（経営者）	単価の動き	・来客数の減少と客単価の低下に歯止めがかからない限り好転しない。高額商品が売れ始めれば良くなるだろう。		
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売台数のマイナス幅が大きく損益分岐点台数を割っている。また1台当たりの販売価格も落ち込んでいるため、利益幅も減少している。		
		その他専門店【雑貨】（店員）	来客数の動き	・来客数が前年比で減少している。		
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・気温が涼しいと営業マンなどは昼食をコンビニ弁当で済ませてしまい来客数が減少するが、その影響が出ている。		
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・冷夏とお盆期間の雨でプール収入が大幅に減少している。		
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・天候不順により客数が激減している。		
		タクシー運転手 理美容室（経営者）	お客様の様子 来客数の動き	・お盆休み期間中の客が著しく減少している。 ・本来なら繁忙期であるが、冷夏の影響で来客数が減少している。		
		その他サービス【介護サービス】（職員）	販売量の動き	・入浴用品のキャンペーンを実施し売上増を狙ったが、冷夏のためか売上予算を下回っている。		
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・金利の上昇で駆け込み受注を期待しているが、客の反応は鈍い。		
		悪くなっている		商店街（代表者）	来客数の動き	・天候不順が影響して来客数が伸び悩んでいる。
				スーパー（店員）	お客様の様子	・客は広告商品でさえ買い控えしている。
コンビニ（店長）	販売量の動き			・低温傾向で飲料水やアルコール、アイスクリームなどの売上が減少している。たばこも増税前の水準まで売上が回復してこない。		
コンビニ（店長）	それ以外			・天候不順のため、水物の売上が予想を裏切っている。		
その他専門店【石材】（経営者）	単価の動き			・仕事量が減少し、かつ単価も下がっている。		
その他専門店【貴金属】（店長）	お客様の様子			・客は、購買意欲はあるが価格を重視しており、また、買うなら良い物がほしいということで先送りしている。		
企業動向関連	良くなっている	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・住宅ローン減税が縮小されることを見越した住宅の駆け込み需要で、タイル、陶磁器、衛生陶器やそれらの原料が好調である。3か月前と比較して売上が17.5%増、経常利益が68.7%増と予想以上に好成績である。		
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・国内販売は、治安の悪化を背景に監視カメラを中心に堅調を維持している。海外販売も、北米、アジアともに販売が好転しており売上が増加している。		
	やや良くなっている	化学工業（人事担当）	受注量や販売量の動き	・はっきりとはないが購買意欲が感じられ、景気が良くなっている兆候がある。相変わらず安い商品ばかり売れているが、多少高額商品でも価値のある商品は動いている。		
		電気機械器具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・例年なら受注量が減少する時期であるが、今年は高水準で推移している。		
	変わらない	パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量ともに前年を若干下回っている。		
一般機械器具製造業（経理担当）		受注量や販売量の動き	・一部業種では景気の底打ちが聞かれるものの、自社製品の耐久消費財関連は相変わらず低調で厳しい状況が続いている。			

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般機械器具製造業（販売担当）	受注価格や販売価格の動き	・値崩れは激しいが、これ以上下がれば競合相手もやっていけないため、底は見えている。引き合いや受注量についてはここ数か月は安定している。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・冷夏や天候不順の影響により、生活関連の消費が大幅に落ち込んでおり、輸送需要が減っている。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・例年お盆休みの時期は工場の機械設備などを交換する業務を行っているが、ここ数年の工事数はとても少なかった。しかし今年は休めないほど非常に忙しくなっている。ただし、これが景気の好転を示すのかよくわからない。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・年初の見込みより伸びが鈍化している。例年の季節変動から見るともう少し伸びても良いような状況である。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・損害保険料削減の要望が強いため、縁故で入っている保険を解約して新しい保険会社に変える企業、個人が多くなってきている。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・顧客から発注された印刷物は、3か月前と同様見積金額にほぼ近い金額で受注できている。
		公認会計士	それ以外	・冷夏の影響で業績不振の会社が多い。特殊要因以外で業績がアップしている会社はほとんどない。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・デベロッパーによる新規土地取得動向は弱い。分譲住宅地は短期間で10%以上値下げする動きが見られる。
	税理士	取引先の様子	・天候不順の影響を受けた企業以外は目立った変化はない。	
	やや悪くなっている	鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・お盆前と比べて受注量が急減している。鋼材単価の値上げを各メーカーが発表して以来様子見が続いているのか、販売量も減っている。
		金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・設備投資に改善の動きが見られない。
		企業広告制作業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新規の受注が見込めない。また従来の受注も予算の縮小がみられる。
	悪くなっている	非鉄金属製品製造業〔鋳物〕（経営企画）	受注価格や販売価格の動き	・販売価格、販売量ともに減少傾向にある。
	雇用関連	良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き
やや良くなっている		アウトソーシング企業（エリア担当）	求人数の動き	・自動車の好調な輸出とマイナーチェンジで、自動車関連の求人数が大幅に増加している。未曾有の人手不足ともいえる状況である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・自動車製造業の期間工募集件数が増加している。一時減少していた建設関係の募集も若干増加傾向となっている。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・サービス、卸売・小売業で求人が増加している。求人件数は前月と比較して130件程増加している。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者が減少傾向にある。職業安定所の窓口の混雑状況も緩和傾向にある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・管内の有効求人倍率は、3か月前と比較して有効求人が0.3%増加し、有効求職者が3.5%減少していることから、0.04ポイント上昇の0.90倍となっている。 ・新規求人は前年同期と比較して、管内の主要産業である輸送用機械製造業で32.3%減少し、製造業全体でも5.9%減少しているが、卸売・小売業で26%、サービス業で23.9%、運輸・通信業で4.5%増加したことから、全体として9.9%増加している。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・主要企業の来春新卒採用が今年度と比較して0.4%増と、2年ぶりに増加している。大卒者は、文系で7.3%、理系で8.1%の増加となっており、全体では5.6%の増加である。
		変わらない	人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子
職業安定所（職員）			周辺企業の様子	・不良債権処理にともない事業の縮小、従業員の解雇を進めている状況がいまだに見受けられる。
職業安定所（管理部門担当）			それ以外	・求人数は横ばいで、求職者はやや減少している。就職件数は大きく落ち込んでいる。
民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き		・自動車関連企業からの求人数は依然として多く、安定している。また、減少する一方だったIT業界の求人でも回復の兆しが徐々に出てきている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員） 職業安定所（職員）	雇用形態の様子 それ以外	・冷夏により季節商品を例年通り増産出来なかった企業では人員補充がみられない。 ・新規求職者は減少傾向にあり、事業所閉鎖や倒産などの退職理由も少なくなっている。しかしその一方で、失業状態が長い求職者、常用雇用の経験の無い求職者が増加している。新規求人数に占める派遣、請負求人割合も25%以上となっている。
	悪くなっている	-	-	-

6. 北陸（地域別調査機関：（財）北陸経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
家計動向関連	良く なっている	通信会社（社員）	販売量の動き	・携帯電話の販売数が増加している。	
	やや良くなっている	百貨店（売場主任）	単価の動き	・今年は冷夏のため初秋物、晩夏物のプロパー価格商品が非常に好調に動いている。	
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・冷夏の影響もあったが、例年に比べて秋物の立ち上がりがかつた。	
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・大型のプラズマテレビと液晶テレビが、キャンペーン効果もあって大幅に伸びている。同じサイズのブラウン管式と比べて単価が2倍以上のため、売上に大きく寄与している。	
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・前年同月に比べて、来客数が2けたに近い伸びとなった。主な要因は冷夏のため海やプールに流れるはずの客が利用してくれたこと、昨年大河ドラマに伴う大型イベントに奪われた家族連れの客が戻ってきたことなどである。	
	変わらない		商店街（代表者）	販売量の動き	・報道機関において「今年は冷夏のため果物の味にも影響が出ている」とひんぱんに報道され始めたころから、売上が低下した。
			スーパー（店長）	お客様の様子	・来客数は若干増加したが、増えた客は日替わりの特売商品だけを買っている。
			スーパー（営業担当）	単価の動き	・客単価は1年前に比べて50～100円低下している。
			コンビニ（経営者）	それ以外	・8月は売上、来客数、客単価が上がったが、例年と比較すれば天候不順の影響でやや悪い。
			住関連専門店（店員）	販売量の動き	・受注件数は全体で前年比87%、家具部門は同95%、ホームファッション部門は同86%となっている。プライダルや新築などの需要は伸びているが、通常需要と思われる買換えや夏商材の売上確保は厳しい。
			その他専門店【医薬品】（営業担当）	お客様の様子	・ふだん使う消耗品等の動きは変わらないが、我慢すればまだ使える耐久消費財等の動きは鈍い。
			高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・夏に強いステーキ専門店は冷夏のため例年を大幅に下回り、低価格のバイキングだけが好調だった。
			都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・一般宴会は大型宴会の実施により前年を大きく上回る見込みである。レストランウエディングを含む婚礼収入も前年並みとなっているが、客室稼働率や客室平均単価ともに前年を下回っている宿泊部門と、宿泊客数の減少に伴いレストランの通常営業収入が下回る見通しで、全体ではほぼ前年並みになる。
			旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・海外旅行のパンフレットの持ち帰りが多くなり、受注も徐々に出てきた。
美容室（経営者）			来客数の動き	・7月は冷夏のせいもあって、美容業界は全般的にかなり悪かった。8月はほぼ前年並みに戻したが、前月分をとってもカバーできなかった。	
住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・特別価格や新企画を打ち出せば集客できるが、通常の販売では興味を示してもらえず、全く人が来ないという状況が続いている。			
やや悪くなっている		一般小売店【鮮魚】（店長）	単価の動き	・1人当たり買上点数も客単価もダウンしている。主に売れているのは特売商品で、その比率も高くなっている。	
		一般小売店【鮮魚】（従業員）	お客様の様子	・取引先の中規模料理店やすし店で廃業が増えてきた。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	販売量の動き	・8月は天候不順のため、アイスクリーム、飲料、そうめんやつゆなど、夏に売れるべき商品が全く売れなかった。一方、夏場はあまり強くないパンやうどんなどが売れているが、本来の夏商品の不振をカバーしきれなかった。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数、客単価ともに前年より落ちている。特に日曜、祭日のダウンは天候不順の影響とみられる。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・今年の冷夏はエアコンを中心とした夏物商品に大きな影響を与えた。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・価格の安い「リッターカー」といわれる車はまだ人気が高く、販売台数もある程度堅調に推移しているが、50代以上の熟年層の買う200～300万円のセダンタイプの売行きは相変わらず回復していない。
		乗用車販売店（営業担当）	単価の動き	・大衆車は前年並みであるが、高級車の動きはあまり良くない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・冷夏の要因もあるが、8月は中旬以降来客数が少なく、ここ数年間の8割程度であった。また、個人事業者、鉄工、建設関係の客からは相変わらず厳しいという声が聞かれる。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・単価の低下が続いており、特に宿泊部門において大幅である。また、レストラン部門、宴会部門ともに格安プランに集中している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月は特に帰省客や観光客が多く見られるが、ほとんどがマイカーやレンタカーで動いており、タクシーの利用客は少ない。また、繁華街の人出もいつもと変わらず多くない。
		競輪場（職員）	来客数の動き	・盆休み中の売上に期待したが、来場者数は前年比1割以上減少している。
		設計事務所（職員）	それ以外	・客の低価格志向と同業者間の過当競争の激化が重なっており、この状態は業界淘汰が始まるまで続く。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・住宅ローン控除の期限切れで、客に住宅の計画を変更する様子がみられる。自己資金の範囲内または少額の借入れを加えた範囲内にとどめるため、新築が減少し、リフォームが増加している。
住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・8月はもともと需要の少ない時期であるが、5～6月の駆け込みの反動で例年より少なかった。		
悪くなっている	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・夏物の最終バーゲンセールは前年の107%となっているが、秋物のプロパー商品の動向は同90%を切っている。	
	百貨店（営業担当）	それ以外	・冷夏の影響が一番大きい。秋物衣料品では長袖、食料品では暖かい素材や料理が多少動いているが、夏物の売場構成比が圧倒的に多いため、全体としては苦戦が続いている。	
	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・早期に立ち上がった夏物セールが今でも続いているため、客はセール品に飽きている。また、今年の秋物は前年より1週間程度早く立ち上がっているが、動いているのは半袖、五分袖の衣料や夏でも着られる素材が中心のため、客単価は非常に落ち込んでいる。	
	コンビニ（経営者）	それ以外	・中心部を拠点とするイベントが行われたときはそれなりに売上は上がるが、ふだんの日には相変わらず悪い。	
企業動向関連	良くなっている やや良くなっている	-	-	-
		一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・最近の引き合いをみると、自動車関連の客を中心に新商品や新技術を必死に探しているところが多い。工場見学者も多く、6～7月は前年比15%増、8月は同60%を超える増加となっている。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・通信業界は非常に上向きになっている。ブロードバンド回線も計画額を大幅に上回り、また案件も計画以上に進捗している。
	変わらない	新聞販売店〔広告〕（従業員）	取引先の様子	・チラシ広告の取扱量が増加している。
		繊維工業（経営者）	競争相手の様子	・競争相手も大変苦戦しており、お互いに厳しい。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・生産の用途により、好、不調は異なるが、婦人衣料が特に悪い。
化学工業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・販売量はゆっくりではあるが、回復基調が出てきている。しかし、価格競争は相変わらず激しい。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		電気機械器具製造業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・移動体通信関係の部品は供給過剰となっており、価格崩れが始まっている。
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・本来公共工事の発注時期にもかかわらず、相変わらず発注がないため、少ない工事を狙ってダンピングが横行している。
	やや悪くなっている	食料品製造業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・同一商品群の中で販売価格の安い物に移行しており、高い物は売れない。数量的にはあまり変わらないが、売上高、利益率ともに非常に厳しくなっている。
		輸送業（配車担当）	取引先の様子	・冷夏のため飲料関係も動かず、出荷量は前年に比べて半分以下であった。気温が低いいため本来夏場に売れないカップラーメンなどが少し動いたが、量的に少ないため、厳しい月となった。
悪くなっている	建設業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・特に北陸3県で中堅大手ゼネコンの低価格入札が日常的に行われ、採算を確保した受注は極めて困難となっており、赤字覚悟でなければ仕事は取れない。	
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人の増加傾向が続いている。求職者は減少傾向である。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・車関連企業、工作機メーカー、ハウスメーカー、アルミ関連企業、医薬品メーカーなどからの求人が増加している。
	変わらない	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告の売上は前年とほぼ同じである。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・ここ3か月間は地元の求人件数が増加しているが、東京、大阪、名古屋など都会地からの求人件数は減っている。
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・中小企業から採用未定者に関する問い合わせが結構ある。
	やや悪くなっている	-	-	-
悪くなっている	職業安定所（職員）	それ以外	・常用の月間有効求人数が前年同月比で増加しているが、40歳以上の常用及び常用的パート求人数は落ち込んでいる。とりわけ50歳以上の求人数の減少が目立っている。 ・前年同月との比較では在職中の求職者数は8か月連続で増加しており、辞めてから1年以上の無業者の求職者数も2か月連続で増加している。また、自己都合離職者も大幅に増加している。	

7. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所（株））

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・8月18日頃から気温が30度以上になったために、飲料水や冷麺類が動きだした。本来なら冷麺類の売上は落ちていく頃だが現状を維持している。雨の日も少なくないが、夜のうちに降って翌朝には上がっていることが幸いしている。
		その他レジャー施設〔球場〕（企画担当）	来客数の動き	・8月はフランチャイズ球団と人気球団との3試合で連日4万6千人～4万8千人の大入りを記録したのをはじめ、在阪球団の試合が3試合、人気アイドルグループのコンサートが5日間あったことなどから、来客数は過去最高に近い数字を記録した。
		美容室（店員）	単価の動き	・メニューの強化、組織力のアップを強化したことが奏功した。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	販売量の動き	・夏休みということで、短期の集中講座など、通常と異なった講座の生徒が目立ったために、授業料収入が増加した。
	やや良くなっている	一般小売店〔時計〕（経営者）	販売量の動き	・例年、お盆の時期は街が閑散としているが、今年は土日を含めて人の出が多くみられた。旅行や遠出をせずに、近場で買物という人が多かったと思う。
一般小売店〔貴金属製品〕（従業員）		お客様の様子	・株価が少し上がったせいか、本当に値打ちのあるものにはお金を出すようになった。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店(売場主任)	単価の動き	・特選オーダーメイド商品もジュエリーを中心に動きが活発で、特に100万円以上の高額商品も動きが良く、ジュエリー、雑貨と順調に推移している。また、来客数は伸び悩んでいるものの購買単価が伸びている。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・夏物衣料品は低温が続いて低迷しているが、すでに立ち上がっている秋物衣料品に動きがみられる。素材感のある高額商品の動きも順調で、購買平均単価も上昇傾向にある。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・来客数は少ないものの、高額品の動きは変わらず、固定客の購入金額も変わっていない。また20代前半の客も、50代の客も同じような傾向の買い方で、冷夏、残暑など気候に関係なく、買い控えも起きていない。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・天候の影響もあり衣料品は苦戦した。前半は秋物の先行買いの客でまずまずのスタートであったが、20日以降は先行買いの客も落ち着き、残暑も厳しくなったため月ベースでは苦戦した。また、特選雑貨では若干の回復がみられた。
		百貨店(企画担当)	販売量の動き	・残暑の影響で秋物の動きが鈍いものの、夏物や在庫品の特価セールが好調である。
		百貨店(経理担当)	販売量の動き	・今年は天候不順もあったが、ほとんどの商品は前年売上をクリアした。
		衣料品専門店(営業・販売)	お客様の様子	・例年より早く、秋物スーツの問い合わせや引き合いが入っている。
		家電量販店(経理担当)	来客数の動き	・テレビ、エアコン、冷蔵庫、洗濯機、パソコン等、主力商品の全般にわたって売上が伸びてきている。
		乗用車販売店(営業担当)	お客様の様子	・家族旅行をする人が例年より多かったように思う。夏休みも分散しており、いつものような受注の谷間がなかった。
		住関連専門店(経営者)	お客様の様子	・客の動向として、これまでは慎重に検討した結果、購入に結びつかなかったものが、最近では割合に購入意欲が高まっており、検討から購入へスムーズに移行するケースが増えてきている。
		観光型旅館(経営者)	単価の動き	・土産等を買う様子を見ると、品数や商品単価が上向いている。飲食に関してはアルコール系飲料を抑える客が多くなっているが、高額のアイスクリュームが売れるなど食事利用客の単価が上がってきている。
		都市型ホテル(経営者)	販売量の動き	・3か月前はSARSの影響やイラク戦争の影響などで本当にひどく落ち込んだことから、前年を割ることは当然の状況であった。今月は日経平均株価も1万円を回復するようになったことから、景気は3か月前よりもやや良くなってきていると感じられる。
		都市型ホテル(スタッフ)	来客数の動き	・SARSの騒動が5月に発生して以来2か月が過ぎ、ようやく来客数が宿泊、レストランとも増加傾向になってきた。特に夏休みになってから、大きな団体は少ないものの、家族連れ等の小グループでの利用が昨年と比較しても増加している。
		都市型ホテル(副総支配人)	販売量の動き	・宿泊の客室稼働状況はやや前年を下回っているが、大型テーマパークの客や高校野球の応援団の宿泊が入るなど、まずまずという状況である。宴会は婚礼件数が前年を上回っているが、拳式なしの件数が多いため、単価は低くなっている。一般宴会は前年並みである。レストランは前年を上回っているが、朝食が減った分、昼、夜の単価が上がっている。
		旅行代理店(店長)	販売量の動き	・海外旅行の単月の申込みが、3か月前は対前年で40%だったのが78%まで回復した。
		旅行代理店(広報担当)	販売量の動き	・夏休みが終わりに近づくと、普段なら申込みが一度減少するが、今年に限っては8月や9月の申込みが続いている。SARSの影響で全く申込みのなかった4、5、6月を取り戻すほどではないが、9月の前年比は良くなってきている。
		旅行代理店(営業担当)	お客様の様子	・旅行シーズンのピーク時に台風10号の影響を受けた以外は冷夏の影響は特になく、全体的に夏の国内旅行の受注は順調であった。他業界でマイナスが出ている分、旅行業界にプラスに働いた面もあるように感じる。海外旅行の落ち込みはまだ回復していないが、旅行の受注件数は上向いている。
		旅行代理店(営業担当)	販売量の動き	・需要のピークである8月は、昨年対比をみると順調とはいえないが、5、6月との比較では9割程度まで海外利用客が戻りつつある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー運転手	お客様の様子	・先月と比較すると、流し営業での乗車機会がわずかながら増加した。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・新規案件への問い合わせが増えていることと、提案訪問したときの相手の反応が以前に比べて良くなっている。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・パソコンのソフトウェア及びハードウェアを販売しているが、前年に比べて約1.7倍の販売量があった。
		通信会社（社員）	来客数の動き	・来客数が若干であるが増えている気がする。新機種投入とキャンペーンの効果ではないかと考えられる。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・会員や会員同伴の客は10%ほど減少しているが、準会員扱いとして発足した友の会が順調であり、単価減もカバーしている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・微増ではあるが展示場への来客数が増え、購入検討客もみられる。
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・商店街の入通りが少ない。特に夕方以降の人の引きが早くなっている。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	お客様の様子	・8月の売上は前年比で10%～20%弱の落ち込みをみせており、夏物の最終処分についても客の反応が非常に鈍い状況である。その一方で、秋物の商品に対しては例年以上に反応が早く、販売は順調である。総合的にみると、夏物処分販売が想像以上に悪く、秋物でカバーしているという状況である。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	お客様の様子	・無駄な物を買わないという姿勢は変わらないが、冷夏にも関わらず、パーゲンセールで今シーズンの商品が好調に売れている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・8月初旬の冷夏、お盆以降の残暑と天候に左右され、夏物が売れなかった。ただ秋物の立上がりについては前年並みとなっており、OL層を中心としたトレンド商材は動いている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・8月は残暑によるセール品が好調であったが、初秋物が不調であった。昨年は初秋物が好調でセール品は不調であったため、売上としては同じ水準であるが、利益額が前年を下回った。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・天候不順のためか、秋冬物衣料品の売行きが芳しくない。婚礼を控えている客についても、準備品の購入が思わしくない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・冷夏のためパーゲン商材は全体に不調であるが、秋商材の早期展開やイベントによる集客力の強化、売場の整理整頓などにより前年実績を確保することができている。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・天候不順により、エアコン等のシーズン商品や、行楽商材である焼肉関係が落ち込んだ。
		スーパー（広報担当）	それ以外	・長梅雨、冷夏などの天候不順により、夏物季節品の売上が大きく落ち込んでいる。初秋物を前倒し投入したが、夏物季節品の落ち込みをカバーするには至っていない。
		家電量販店（企画担当）	単価の動き	・7月は冷夏や梅雨明けの遅れで、エアコンなどの季節商品に活気がなかったが、8月はやっと夏らしくなり、季節商品の売上が前年よりも上向いた。しかし、需要が高額機種と目玉商品とに極端に分かれた結果、平均単価が若干下がった。
		乗用車販売店（営業担当）	単価の動き	・車両販売台数は前年比プラスで推移したが、低価格車、小型車のみが好調で、中型車以上は依然低迷している。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・季節柄8月は販売台数は落ち込むが、今年はそれ以上に落ち込んでいる。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・今年の夏は暑さの厳しい日が少なく、夏商材の活発な動きが少なかった。特に暑い日によく出るドリンク、ビタミン剤、殺虫剤等の動きが鈍く、売上の足を引っ張った。
		観光型ホテル（経営者）	お客様の様子	・今月は夏休みということもあって、電話での問い合わせは多くなっているが、日帰り利用や単価の安い宿泊プランへの問い合わせが大部分である。また宿泊客についても、館内での飲料や土産などの付帯利用が少なく、集客の割には売上が増加しない状況である。
		観光型旅館（経営者）	お客様の様子	・例年は海水浴客でにぎわうシーズンだが、この長雨と台風などで客は減っている。さらに、そういった環境にあるためか、高い値段に対する躊躇がみられるようで、今まで通っていた値段が通らなくなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・8月の天候不順により乗客数が減少した。さらに喫茶、レストラン部門において、生ビールを中心とした飲料の売行きが低調であった。
		タクシー運転手	単価の動き	・毎年お盆にかけては売上が落ち込むが、今年は雨のおかげで売上が良かったので、8月としては横ばいかと思われる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・例年この時期は夏休みで乗客数も多いはずだが、前半は冷夏の影響でかなり落ち込んだ。しかし後半は暑さが戻ったことで動きが出てきた。
		タクシー会社（経営者）	お客様の様子	・タクシーが必要とされる深夜の時間帯の客が非常に少なくなっている。
		その他レジャー施設 [イベントホール]（職員）	それ以外	・今月は繁忙期で長期公演があったこともあり、稼働率が高かった。ただし内容をみていると、昨年と同じ長期公演でも今年は客足が落ちているほか、物販の売行きも悪かった。
		その他レジャー施設（企画担当）	単価の動き	・夏休みのファミリー客の単価が低い。レジャー業界としては、ファミリー層をターゲットにしにくくなってきている。
	やや悪くなっている	一般小売店 [精肉]（管理担当）	お客様の様子	・今年は長梅雨のせいか8月に入ってから観光客が少ない。それによって納入先のレストランやホテルからの注文も減少している。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・今まで50万円程度の商品に動きがあったが、今では動いているのが20万円程度の商品になっている。
		スーパー（経理担当）	それ以外	・既存店の来客数の減少が目立ち、売上の落込みが大きい。来客数が多いはずの土日は特に少ない。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・気温の低下によって、飲料、アイスクリーム等の売上が大きくマイナスになっている。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（経営者）	単価の動き	・ガソリン販売は7、8月にピークを迎えるが、今年は冷夏もあって出荷量が少ない。単価も下がり気味である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・夜の客数が減った。午前1時を過ぎると客がいらない。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・エリアを拡張したが、目標としていた加入申込みの増加がなかなか達成できない。毎月の利用料など、固定費の支払いを気にする客が増えている。
悪くなっている	美容室（経営者）	来客数の動き	・大手スーパーが閉店しマンションができる予定である。スーパーがなくなると人通りがなくなり、ましてマンションの工事で更に人通りがなくなることが懸念される。	
	その他住宅 [展示場]（従業員）	来客数の動き	・住宅展示場への来場者の減少が目立つ。各出展ハウスメーカーのモデルハウス来場者数も減少している。	
	その他住宅 [情報誌]（編集者）	お客様の様子	・新築マンションの来客数、販売率が低下してきている。金利上昇による駆け込み需要は一部に見受けられたが、全体的にトーンは下がっており、マンションデベロッパーの新規供給計画は遅れ気味である。消費者の購入価格の上限の見極めが難しくなっており、ある一定以上の価格帯になると集客が困難になっていると思われる。	
	一般小売店 [野菜]（店長）	販売量の動き	・今月後半の暑さのせいもあり、販売量が減っている。特に外食関係への取引は厳しい状況である。	
企業動向関連	良く なっている やや良く なっている	スーパー（経営者）	それ以外	・先月から続いている天候不順により、お盆商戦の主役である果物に味が乗らず、売上が前年対比10%以上のマイナスとなった。夏場が盛りの刺身需要も今ひとつ盛り上がっていない。月末ようやく暑さが戻ってきたが、例年以上に雨が多かったせいで来客数も増えていない。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・追加作業等について、正当な単価設定が要求できない状態になっている。
		-	-	-
企業動向関連	良く なっている やや良く なっている	出版・印刷・同関連産業（経営者）	取引先の様子	・現在手がけているIRプロモーション事業の顧客のなかには、焼肉産業の企業で1人勝ちを納め、V字回復しているところもあるなど、景気が上向している気配を感じる。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ユーザーの在庫がなくなり、受注量がやや増えている。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・8月になって、住宅関連等の大口顧客の受注量に少し回復の兆しがみえている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	広告代理店(営業担当)	受注量や販売量の動き	・従来広告発注のなかった客からの発注が、益明けから目立ってきた。
		その他サービス業[イベント企画](経営者)	取引先の様子	・新規案件が増えつつある。その一方で夏の屋外型イベントの中止件数が例年になく多かった。
		食料品製造業(従業員)	受注価格や販売価格の動き	・販売量については横ばい傾向にあるが、販売価格が一層低下している。業務用製品については安売りの業務用卸店が予想外の価格で販売をしており、それにつられて価格の低下が進んでいる。家庭用製品についても販売価格が低下し、何か企画を行わなければ売上は上がらないという状況になっている。
		金属製品製造業(経営者)	取引先の様子	・鉄鋼一次製品については輸出を中心になんとか維持しているようだが、二次三次の加工製品については、夏場ということもあり需要が鈍化傾向である。
		一般機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・イラク戦争やSARS後の航空機部品の受注回復がみられない。
		電気機械器具製造業(経営者)	取引先の様子	・製造設備の見積の引き合いはあるが、投資の実行には慎重である。
		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・顧客が設備投資に弱気になっているため、受注前の引き合いは今年に入って微増しているのに、受注は減少傾向が続いている。
		輸送業(営業所長)	取引先の様子	・関西国際空港での輸入貨物の取扱が減っている。
		金融業(支店長)	取引先の様子	・中小企業の製造業の社長に話を聞くと、景気がよくなっているとの実感はないが、底を打ったと感じている。
		不動産業(経営者)	取引先の様子	・マンションや建売用地の取得意欲は依然おう盛であるが、販売価格は地域によって横ばいか下落傾向にあることから、用地の買取価格も横ばい傾向である。
		不動産業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・オフィスの賃貸需要が全く伸びていない。飲食店舗は堅調であるが全体からみれば少数であるため、オフィス、賃貸住宅の需要が伸びない限り、賃貸ビルの収益は改善されない。
	悪く なっている	新聞販売店[広告](店主)	受注量や販売量の動き	・再開発の地域では新規の読者が増えているが、転宅通知によるものや、店内区域からの移転が多い。実態としては拡張経費がかかるばかりで、読者は増えていない。
		コピーサービス業(従業員)	受注量や販売量の動き	・法人向けのアウトソーシング業務は、休業する企業の増加と休業期間の長期化で、例年よりも大きく落ち込んだ。
雇用 関連	良くなっている やや良くなっている	通信業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・例年好調である7月の受注量が不振であったため、8月での挽回を期待していたが、一向に受注量が上向き気配がない。大口案件のコンペも受注を逃した。
		-	-	-
		-	-	-
	変わらない	人材派遣会社(経営者)	求人数の動き	・今月は盆休みも含めて動きが鈍かったが、25日からの週は活発に動き出している。特にIT関係においては、作り込み作業が終わりテスト段階に入っているので、テスター、オペレーター等の注文が大量に入ってきている。
		人材派遣会社(社員)	周辺企業の様子	・周辺の中小企業をはじめとして、積極的に設備投資等を検討している会社が多くなってきている。
		学校[大学](就職担当)	採用者数の動き	・益明けから、内定報告が昨年に比べて増加している。
	変わらない	人材派遣会社(社員)	雇用形態の様子	・契約時間の短縮や、常勤から非常勤への切り替えがより一層進んでいる。
		人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・全体的に求人数は横ばいであるが、派遣料金が下落して売上の低下を招いている。また、技能やキャリアを要する特定分野に限った需要が増加傾向にあるのに対して、若年層、中高年層を対象とする一般系列の需要は減少傾向にあるなど、求人内容には隔りがある。
		求人情報誌製作会社(編集者)	求人数の動き	・社員採用は依然低調であるのに対し、パート、アルバイト、契約社員の求人は堅調である。社員採用ニーズのなかには、新卒大学生や既卒者を1~2名採用したいというものや、東京勤務者を希望する企業もある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・新聞の求人広告は前年並みに安定しつつあるが、依然として低迷が続くため予断を許さない状況である。新聞以外の求人広告に関しては、家庭の経済状況を反映したパートやアルバイトが増加していると思われる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・中小企業の求人数が3か月前ほどから少し回復基調にあるが、このところは横ばいとなっている。しかし各企業に強くプロモートすると求人が出てくるという感がある。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・有効求人数については依然として増加傾向が続いているが、今月については新規求人数が減少に転じた。また、求人数に占めるパート求人の割合が増加しており、常用求人希望する求職者とのミスマッチの要因が大きくなっている。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・求人数の増加傾向は依然として堅調であるが、採用者数の動きは減少傾向にあり、求人事業所と求職者とのミスマッチが目立って増加している。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・新規求人は対前年同月比で20%程度増加した。なかでも建設業の伸びが目立ったが、内容は管外の工事現場の臨時作業員等で、管内雇用情勢への影響は小さかった。
	やや悪くなっている			
	悪くなっている	-	-	-

8. 中国（地域別調査機関：（社）中国地方総合研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている やや良くなっている	-	-	-
		スーパー（店長）	販売量の動き	・買上げ点数や1品単価が高くなっており、売上が上向いている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・店舗契約後1年以上経過した既存店で、当社オリジナル製品のシェアがかなり上昇するとともに、新規取引も増加しており、売上はパブルの水準近くまで回復してきている。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	販売量の動き	・梅雨明けが遅かった分、8月に入ってかなり販売量が増えてきており、既に処分体制になっていたため、夏物が例年よりも良く出ている。 ・秋物も例年より早めの動きが出ている。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・レディースの客は秋物、メンズの客はまだまだ夏物と、売れ筋が極端に分かれている。 ・夏秋とまとめて買う客が結構いるため、売上、来客数ともに120%まで伸びている。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・8月は季節商品の売行きは悪いが、テレビ、冷蔵庫、パソコン等が伸びているため、全体的には伸びてきている。
		家電量販店（予算担当）	販売量の動き	・今月に入ってエアコンの売行きが昨年並みに戻ってきている。 ・パソコンの売行きが例年の1割増で推移している。
		その他専門店〔贈答品〕（店員）	来客数の動き	・結婚の内祝、快気祝い、出産の内祝と、全用途の返し物の売上が少しずつ伸びている。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・夏休みも重なるとともに、県内で行われるスポーツ大会等での宿泊者が、中国5県、四国4県などから得られたため、景気が上向いている。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・対前年同月比で、客室稼働率、レストランの来客数、宴会利用数とも2か月連続で上回っている。
		旅行代理店（団体営業担当）	販売量の動き	・SARS、テロの影響が全くなり、客の申込が増えている。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・3か月前と比べて、販売量に加えて来客数も増加してきている。
通信会社（営業担当）	販売量の動き	・夏のキャンペーン等による低価格インターネットの営業拡大により、新規契約口数が増大している。		
テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・来客数と問い合わせ件数が増加してきている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
変わらない		テーマパーク (業務担当)	お客様の様子	・レストラン部門では、昨年と比べて商品単価はあまり上昇していないが、客が必要だと思う物は、かなり高額でも買うようになってきている。
		パチンコ店(企画担当)	来客数の動き	・例年8月には来客数が多いが、今年は長雨による影響で、更に来客数が増えている。
		住宅販売会社 (経理担当)	来客数の動き	・例年であれば開店休業状態である盆休みの期間も、今年は新規発売物件を中心に来場者があり、契約に結びついているため、契約数は前年同月比で倍増し、3か月前の実績も上回る状況となっている。
		百貨店(営業担当)	来客数の動き	・盆までは昨年より気温が最高、最低とも3度低いため、夏物の動きが止まり、逆に秋物が動き出す後半に残暑が厳しく、来客数が激減している。
		百貨店(販売促進担当)	お客様の様子	・中元については、送り先の絞り込みが法人、個人ともに目立ってきている。 ・夏のセールについては、再値下げに入ると失速気味で、値段が安くなっているから買っておこうという姿勢は減少してきている。
		百貨店(売場担当)	お客様の様子	・今月は夏物の最終処分月ということで、かなり価格を下けているが、価格が安くなっても求めるのは必要な物だけという状況が見受けられる。 ・顧客に対しては、秋物の提案ということで、招待状を出しているが、なかなか来店には結びつかない状況である。
		百貨店(売場担当)	お客様の様子	・中盤までの冷夏や後半の暑さで、夏物等のバーゲン品はまずまずで推移しているが、単価の上がってくる秋物が非常に厳しく、全体の数字も例年と同水準達成は難しい状況である。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・ディスカウントしている店と競合している店舗は、来客数が落ちてきている。 ・自社で超特価のチラシを打ったときは、来客数が前年を上回り、通常のチラシ等では来客数の増加はない状況の繰り返しである。
		スーパー(店長)	単価の動き	・盆時期にも食品が節約されており、客単価は低下し、購入点数も減少しており、中元も同様の状況である。
		コンビニ(エリア担当)	お客様の様子	・客は時間があるときはスーパー、時間がないときはコンビニと、使い分けを上手にしている。 ・高い商品でも品質が値段相応であれば、購入する傾向にあるが、余分な物の購入はまだまだ先の話になりそうである。
		衣料品専門店 (地域ブロック長)	販売量の動き	・盆の期間中、帰省客の来店は少ないものの、お盆セールで良く売れている。 ・盆過ぎには猛暑となり、夏物需要が盛り返している。
		家電量販店(店長)	お客様の様子	・以前ならすぐ買換えにに応じていた客が、財布のひもが非常に固く、なかなか応じなくなっており、家電製品の買換えサイクルが伸びている。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・例年並みの売上で推移しているものの、コンパクトカー中心で、依然厳しい状況が続いている。
		乗用車販売店 (総務担当)	販売量の動き	・法人関係は前年並みだが、個人客に購買意欲が感じられない。
		住関連専門店 (営業担当)	単価の動き	・来客数の減少とともに、婚礼家具の平均単価が20%ほど低下している状態がここ1年続いており、売上低迷の要因となっている。
		高級レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・平日の来客数があまり多くない状況が続いている。週末はまずまずの傾向があるが、全体としてはあまり変わらない。
	一般レストラン (店長)	来客数の動き	・3か月前と来客数があまり変わっていない。ディナータイムに100%は超えているものの、その状況にも変化がない。	
	都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・レストランでは売上が例年並みであるものの、来客数を増やすため原価が高くなっており、良い状況にはなっていない。	
	旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・SARSの影響を受け、7、8月の海外旅行は対前年比28%に下がっている。 ・また、国内旅行も前年比83.7%で増えておらず、全体を通じて大きく売上が低下してきており、海外旅行を控えたからといって国内に移行していないのが実態である。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
やや悪く なっている		タクシー運転手	販売量の動き	・今年は冷夏のため、ビアガーデンなどの客足が至る所でマイナスとなっている。 ・タクシー全体の売上は変わらないが、市内での増車が200台以上という影響を受け、ドライバー1人当たりの売上はややマイナスとなっている。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・加入契約数がここ数か月の実績から低下したまま推移しており、増加の兆しがみえない。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・3か月前とほとんど変わらない状況であり、来場者数は若干多くなってきているものの、例年と比べると減少となっている。
		レジャー施設（営業企画担当）	来客数の動き	・日帰り温泉部門は、8月前半は天候不順により特に海水浴客絡みの入館が少なく、前年比で2ケタの低下となり、盆後半からようやく前年を上回る勢いを取り戻したものの、前年割れは必至の状態である。 ・温泉ホテル部門も同様の傾向となり、来客数は微減となっている。 ・今月は特に家族連れが増えたため、客単価が思ったより上昇せず、売上、来客数とも厳しいものとなっている。
		設計事務所（職員）	販売量の動き	・依然として個人住宅の新築および、マンションの建築が多い。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・来場者数は3か月間ほぼ横ばい状態が続いているが、販売実績に少し陰りがみえてきている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・今月、商店街に唯一あった生鮮スーパーが撤退したため、人通りが一気に減少しており、その結果来客数も商品の販売量も減少している。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・ギフトに関してはおおむね良好であるものの、冷夏で夏物の動きが非常に鈍く、クリアランスセールが始まって、なかなか購買意欲につながっていない。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・8月の1週目から夏物セールや盛夏アイテムの不振が明確になっている。また、暑さのせいだけでなく、取引先の早期投入、早期逃げ切りが明確になっている。 ・特に盆期間中の来客数の割に売上が非常に悪く、バック、パラソル、アクセサリーの売行きが前年比の7割程度で推移している。
		百貨店（電算担当）	販売量の動き	・秋の果物のナシが、天候不順や冷夏のせいで糖度も少し落ちており、前年に比べて受注量が10%減少している。 ・中元の個人売上は前年と同じだが、法人売上は前年比10%の減少である。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・長雨と冷夏の影響で季節商材の動きが非常に良くない。特に盆商戦の売上が例年に比べて10%近く落ち込むとともに、客1人当たりの買上点数が0.5%減少している。
		スーパー（総務担当）	それ以外	・悪天候と冷夏の影響で、乳飲料を中心に、パーベキューの食材や麺類が軒並み低調である。 ・例年この時期に販売量が減る、パン及び菓子類が1割以上伸びている。
		家電量販店（副店長）	販売量の動き	・来客数は前年並みであるが、各商品の販売台数及び単価が大きく前年割れの状況であり、ここ数か月と比較しても悪い状況である。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・ここ数か月景気が上向きという感があったが、今月はその流れが完全に止まり、むしろ後退に入っている。 ・盆後の8月後半は、例年販売量がガタ落ちするが、今年は盆前の販売量も伸びていない。特に車での帰省に備え、例年タイヤ交換やオイル交換が活況を示すが、今年は低調に終わっている。
		自動車備品販売店（店長）	単価の動き	・客単価が例年に比べて1,000円以上低下しており、これ以上続くと店の存続が危なくなる状態である。
	一般レストラン（店長）	来客数の動き	・リニューアルオープンから9か月が過ぎ、リニューアル前の来客数に戻ってきている。深夜営業で客単価が上昇しているのと売上はクリアしているが、予算にはほど遠い数字になっている。	
	タクシー運転手	お客様の様子	・期待していた盆の客の動きも良くなく、新幹線への送迎も自家用がほとんどだったため、売上が3か月続けて減少している。	
	テーマパーク（広報担当）	来客数の動き	・冷夏で雨の日が多く、台風の影響もあったので、来客数が減少している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
	悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・夏休み中なので、客が朝から夕方まで1日中商店街に居ることがあるが、結局物を買わずに帰る。	
		一般小売店〔靴〕（経営者）	来客数の動き	・天候のせいだけではなく、昼過ぎと閉店前夕方過ぎの来客がほとんどなくなっている。	
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・先月に続き今月も冷夏で、ビール、飲料、アイスが大幅に昨年を下回っている。	
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・来客数が減少するとともに、商品力も低下している。	
		その他専門店〔時計〕（経営者）	お客様の様子	・金貨、地金の小売、買取りでは、今月は小売がなく買取りばかりである。	
企業動向関連	良くなっている	-	-	-	
		やや良くなっている	化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・セメント関係は引き続き厳しい状況にあるものの、化成品、電子材料などが若干持ち直してきている。
			輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・既存製品の受注が高止まりしており、新製品の受注に生産が追い付くのが精一杯である。
			金融業（業界情報担当）	取引先の様子	・取引先の多くがフル操業を継続中であり、単価引下げ要求は厳しいが数量効果でコストを吸収し、増益基調を維持している。
		コピーサービス業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・単発的な仕事の受注が確保でき、全体の受注量が若干ではあるが増加している。	
	変わらない	非鉄金属製造業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・販売量はゆっくりと回復傾向にあるが、販売価格は下がる一方である。 ・特に電池材料に関しては、最終製品の電池の価格が低過ぎて、価格が改善されるのは相当難しく、アイルランドの電池材料を生産している当社の子会社が閉鎖を発表している。	
			一般機械器具製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・国内での受注量は引き続き堅調に伸びつつあり、海外においても受注量が増加傾向にある。
			電気機械器具製造業（広報担当）	受注価格や販売価格の動き	・液晶の値段が大きく回復する期待はできない状況である。
			その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・相変わらず国内の販売状況は好転しておらず、厳しい状況が続いている。逆に返品率は、商品が売れないことにより増加傾向にある。
			輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・例年中元関係で盆前までは荷物が動く月にもかかわらず、今年はギフト関係の荷物の動きが落ち込んでいる。 ・天候不順のため果物が作柄不良で、桃、ぶどうなどの荷動きが悪くなっている。
			通信業（営業企画担当）	競争相手の様子	・通信業界のし烈な低価格競争状態は、大手長距離キャリアの一步後退を生むなど、まだまだ景気安定と底打ちと言えないのが実情である。
			金融業（営業担当）	それ以外	・どん底は過ぎたが、まだ上昇する力がないという状況である。 ・土木関係で仕事は出てきているが、競合も厳しく受注価格は現場経費程度で、利益がほとんど出ない状況が続いている。 ・機械関係では小口の注文が増えて手間ばかりかかり、収益につながってこないという動きが続いている。
			不動産業（経営者）	取引先の様子	・現在の賃貸物件は空室率が下がりがつつあるが、過去と比較すると横ばいの状況が続いている。
			会計事務所（職員）	取引先の様子	・取引先では販売、物流、製造、サービス等すべての分野で共通して物が動かない。
			やや悪くなっている	窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き
悪くなっている			建設業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・年度末に工事の発注が多くなる3か月と比べると、受注量は減少しているが、これは前年同月に比べても激減しており、特に建築工事の落ち込みが大きい。
雇用関連	良くなっている	-	-	-	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや良くなっている	新聞社〔求人広告〕（広告営業担当）	それ以外	・求人数は上向いているとは言えないが、新規採用者数はやや上向いている。
		職業安定所（雇用開発担当）	求人数の動き	・求人倍率が7月は1.15倍になり、前年同月比で0.22ポイントの上昇である。
		民間職業紹介機関（職員）	雇用形態の様子	・正社員とパート社員の意識の差を理由に、今までパートを中心に雇用してきた工場内の組立工員を常用社員に切り換えている企業がある。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・内容的にはまだ安定しているとは言えないものの、求人件数が前年同月を上回っており、好調を維持している。
変わらない	職業安定所（職員）	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は増加傾向にあるが、パート求人の占める割合が拡大している。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職申込件数が、前年同月比で22か月連続の増加が続いている。常用求職者を態様別にみると、在職者からの申込が大きく増加している。
	民間職業紹介機関（職員）	それ以外	・経常利益30億円強の、経営的には充分過ぎるほど余裕のある企業でも、採用基準のハードルを上げ放しでなかなか下げない現状のため、個人消費拡大に結びつく可能性の高い正社員の雇用増加は当分みられない。	
やや悪くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・来春卒業予定者の求人確保が、先行きの不透明さから控えられて、例年並みの求人確保が困難となっている。	
悪くなっている				

9. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	家電量販店（店長）	販売量の動き	・来客数は前年並みであるが、単価の高い商品の購入が増えている。
		商店街（代表者）	単価の動き	・来客数は依然として減少しているが、各店とも徐々に良い商品が売れ始め、下落を続けていた商品単価が上昇してきた。
	変わらない	一般小売店〔書籍〕（営業担当）	お客様の様子	・不要なものは買わないという購買動向に変化はないが、以前なら欲しくても我慢していた客が、欲しいものは購入するようになってきた。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・3か月前と比較して、来客数、客単価に変化はないが、客の購買意欲は高くなってきた感じがある。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・3か月前はSARSの影響により旅行業界全体が冷え込んでいたが、SARSも沈静化して人の動きも活発になり、航空券、国内旅行は、比較的堅調であった。
		タクシー運転手	お客様の様子	・よさこい祭りの50周年記念イベント効果から、県外客の乗車率が増加した。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	競争相手の様子	・今年はお盆に雨が降ったり、台風が来たことから、墓参りや御仏前用の花が売れなかった。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・夏休みのイベントとして、低料金で楽しめる水族館を企画したが、予想を超える入場者があった。近場で安い料金、ファミリーで楽しむという節約志向がみられる。
	悪くなっている	百貨店（営業担当）	それ以外	・紳士用品、ブランド商品は善戦したが、食品が苦戦したため、来客数、売上とも前年を若干下回った。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・夏商戦は低調であったが、全体的な販売量は前年並みであり、変化は見られない。
スーパー（店長）		単価の動き	・客単価は下降傾向であったが、今月からほぼ横ばいになってきた。	
スーパー（財務担当）		来客数の動き	・3か月前の来客数の対前年比は97.6%であったが、今月は101.1%と、4.5ポイント上昇した。	
コンビニ（代表者）		販売量の動き	・今年雨の日が多かったことに加え、競合店に客が分散したことから、販売量は前年を下回った。	
家電量販店（営業担当）		単価の動き	・冷蔵庫、エアコンの販売が悪く、平均単価は上がらなかった。しかし、来客数は回復してきている。	
乗用車販売店（管理担当）		来客数の動き	・新車を発表しても、来店客が大変少ない。	
スナック（経営者）		お客様の様子	・客の飲食に使える小遣いが減少している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・来客数は増加しているが、客単価は昨年を下回っており、売上増につながらない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来店周期は延びており、客単価もかなり下落している。
		設計事務所（所長）	販売量の動き	・マンションの販売が鈍くなってきた。
		住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・今月は20代から30代前半の一次取得者が多かったため、販売額は低くなった。
		その他住宅〔不動産〕（経営者）	単価の動き	・不動産の取引は低調な上、価格は依然として下がっている。
	やや悪くなっている	一般小売店〔乾物〕（店員）	販売量の動き	・8月はお盆休みが長かったので、帰省客向けの売上は確保できたが、お中元の売上は年々悪化している。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・8月は雨の日が多く、冷夏であったため、夏物の売行きが悪く、3時間の営業時間延長を実施していなければ、昨年の売上を確保できない状況であった。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・地元建設会社3社の倒産による影響が大きい。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・7月、8月のボーナス効果は全くなかった。また、土曜、日曜の来客数が、昨年を大きく下回ったことにより、受注量も減少している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・冷夏の影響もあって乗車が減少している。特に、夜は客が少なく、近距離が主流で売上が伸びない。
悪くなっている	商店街（代表者）	それ以外	・地元大手建設会社が、相次いで民事再生法の適用を申請した影響で、連鎖倒産が出始めた。	
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	家具製造者（経営者）	受注量や販売量の動き	・建築基準法改正による使用制限を受けない（フォースター）内装材の在庫増しと、住宅ローン減税の駆け込み需要があった。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・徐々に見積依頼、提案依頼が増加してきた。
	変わらない	輸送業（配車担当）	取引先の様子	・長雨と冷夏の影響で衣料品、電気製品の荷動きが非常に悪く、売上も例年と比較して悪化した。
		通信業（営業担当）	それ以外	・システム化提案を行う中で、インシャルコスト、金額に対する反応が良くなってきている。
		広告代理店（経営者）	取引先の様子	・冷夏の影響が大きく、夏物セールは量販店、小売店とも昨年の売上を大きく下回っている。中でも、家電販売店のエアコンの販売実績は、昨年の5割程度にとどまっている。
	やや悪くなっている	一般機械器具製造業（経理担当）	取引先の様子	・約200社の決算状況を見ると、売上は前年比のマイナス幅が縮小してきており、景気は少し落ち着いてきた。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・公共工事の受注が極端に減っており、民間工事も引き合いはあるものの、成約に結び付くものは非常に少ない。
	悪くなっている	-	-	-
	雇用関連	良くなっている	-	-
やや良くなっている		求人情報誌制作会社（編集者）	それ以外	・3か月前と比較して求人には少し陰りがあるが、今いる社員の能力向上を図るための研修等のニーズが出てきた。
変わらない		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は欠員補充による募集の傾向が強い。ただ、スーパーの開店時間繰り上げに伴う大口求人があった。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・パートを含む新規求人数は、対前年同月比で8.7%の増加となったが、警備業や美容業など、サービス業での増加が要因であり、全体としての雇用状況の厳しさは変わっていない。有効求人数は、18か月連続で対前年比マイナスが続いている。
学校〔大学〕（就職担当）		採用者数の動き	・企業の採用動向は、早期化、長期化の傾向が強い。また、即戦力となる人材を求めているため、新卒者にとっては不利である。	
やや悪くなっている	求人情報誌制作会社（従業員）	求人数の動き	・業種、事業内容によって、求人数の差が非常に大きい。	

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

10.九州（地域別調査機関：（財）九州経済調査協会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・残暑が厳しくなり、秋物の動きが鈍くなったが、売上は今年3月以降、前年実績をクリアしている。
		百貨店（売場担当）	単価の動き	・購買率は横ばい、入店客数はやや前年割れで推移しているが、1品単価、購買単価がそれぞれ約1割増であり、売上が前年比増となりそうである。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・SARSの影響も薄れ、夏休みの家族旅行が増加している。海外旅行は、単価は低いものの、人員ベースでは前年比95%まで回復している。
	やや良くなっている	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・実売にはつながっていないが、買おうという客の姿勢が少し見られる。株価の上昇等がマインドに反映している。
		スーパー（店員）	お客様の様子	・安全、健康にこだわって、少々高くてもいい物を必要最小限の量だけ買うという傾向がある。
		コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・食パン、菓子パンが前年より若干伸びた。
		衣料品専門店（店員）	販売量の動き	・単価は約半分なのでほとんど利益はないが、販売量は例年に比べるとやや良くなっている。
		家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・冷夏のため夏物商品の動きが鈍いが、代わりにテレビやパソコン等の売上がよく、前年比増となった。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	販売量の動き	・天候不順の影響もあったが、長崎ゆめ総体の特需から販売量が前年を上回った。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・5、6月は、景気低迷に加え、ライバル店の進出により売上が少なかったが、8月はアルコール関連の売上に伸びが出てきた。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・長崎ゆめ総体の特需により、昨年より売上が伸びた。
		都市型ホテル（副支配人）	単価の動き	・宿泊単価が300円程度上がっている。また、個人宿泊客の動きも活発になっている。
		通信会社（業務担当）	単価の動き	・カメラ付携帯電話の高値新機種人気も落ち着いたが、価格引き下げで需要がさらに伸びている。価格が安ければ携帯を買い換えたいと思っているお客様が多い。
	変わらない	商店街（代表者）	単価の動き	・近隣にテナントミックスやイベント広場が出来たので、街は多少活気を帯びてきた。しかし、飲食関係が持ち直している一方、婦人服関係が落ち込む等、業種によって差がある。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・夏休みで家族連れの来街者が多いものの、食品・衣類の売行きが悪く、中元商品の売残りも多い。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・買物客の郊外店舗への流出が依然として続いている。夏休みにもかかわらず、中心部商店街は従来よりも来客数が少ない。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・8月中旬より秋物プロパー商品を展開しているが、動きが鈍い。売上はセール時が中心となり、客単価が下がっている。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・消費者がボーナスの手取額の減少を実感し、買い控えが起こっている。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・8月もバーゲンを持続しているため売上は好調であるが、一品単価は下がっている。消費行動は依然として消極的である。
スーパー（店長）		販売量の動き	・ギフト（食品）は前年並みであるが、冷夏の影響で夏物衣料が前年比2割減となった。夏物衣料の処分に困っている。	
スーパー（店長）		単価の動き	・夏物衣料の販売点数の大幅な落ち込みがあった。またお盆のおもてなし消費であるデリカ、さしみ、すし、長崎特有の花火も単価がダウンしている。「ハレ型」消費の時期でさえ、消費者は儉約であった。	
スーパー（総務担当）		来客数の動き	・客の来場は多いが、買上率は以前より若干減っている。	
衣料品専門店（総務担当）	単価の動き	・冷夏の影響でミセス、婦人服の売行きが前年割れであるが、ヤング物は前年比増となった。宝飾品は前年比15%増となり、宝石、高額品の売上が婦人服の減少をカバーしている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		家電量販店(店員)	販売量の動き	・気温が上がり、エアコン、冷蔵庫等の夏商品が動き出したため、夏物商戦の不調が一時的にカバーされた。	
		乗用車販売店(経営者)	単価の動き	・客単価が下がっている。品質より極力年式の新しい車(事故車でもいい)を求めているお客様が多い。	
		自動車備品販売店(従業員)	お客様の様子	・単価の高い商品よりも日用品等の購入が多い。高額品は下見が多く、接客しても反応がいまいちである。	
		高級レストラン(スタッフ)	販売量の動き	・6月頃から販売量の前年比減が止まらない。	
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・夏休み中も海外、国内旅行ともに伸びがなく、3か月前と変わらない。	
		タクシー運転手	来客数の動き	・出勤にタクシーを利用していた客がバスになったり、夜タクシーで帰宅していた客が家から迎えに来てもらったり等、タクシーの利用が減っている。	
		タクシー運転手	お客様の様子	・客の様子を見ると、景気が悪いことに慣れ、不景気下の生活に適應しているようである。	
		タクシー運転手	来客数の動き	・長崎ゆめ総体の特需により、横ばいであった。	
		通信会社(企画担当)	お客様の様子	・顧客自身が十分な商品情報を入手するようになっており、競合商品を選別する目が厳しくなってきた。	
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・住宅の販売棟数が依然として低迷している。展示場への来客数等、有効商談客数が伸びない。	
		やや悪くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・雨の日が多く足下が悪いため商店街への来客が少ない。長雨のため野菜等が高騰し客の買い控えが起こっている。
			百貨店(営業担当)	来客数の動き	・冷夏の影響で、7月以降、来客数の前年比減が著しい。集客のイベントを行っても、客足が伸びない。
			百貨店(業務担当)	販売量の動き	・夏物季節商材を中心に売上が減少している。下旬より秋物の展開を始めたものの、模様眺めの状況が続き、販売量、売上ともに回復の兆しが見えない。
			スーパー(店長)	単価の動き	・一時下げ止まっていた1品単価、1人あたり買上点数が、ここ2、3か月下降している。
スーパー(経理担当)	販売量の動き		・天候不順のため、徒歩・自転車のお客様の販売点数が減少した。さらに冷夏でお盆商材の動きも鈍かった。		
コンビニ(エリア担当)	お客様の様子		・あらゆるセールスプロモーションをするも、お客様がそれに反応しない。また秋冬商材を前倒し展開しているが、反応が鈍い。		
衣料品専門店(経営者)	来客数の動き		・特に休日の客数が少なくなっている。		
悪くなっている	商店街(組合職員)	それ以外	・7月の浸水被害から回復していない。街全体のダメージが予想以上に大きく、閉店も数件出ている。		
	一般小売店[生花](経営者)	来客数の動き	・お盆の時期の花の需要が、3か月前の母の日と比べてかなり少なくなっている。		
	百貨店(売場主任)	単価の動き	・中元ギフトは、客数はやや増えているが、1人当たりの単価が約10%強落ちている。		
	高級レストラン(経営者)	来客数の動き	・当店は海岸に位置しており、これまで夏枯れということは全くなかったが、今年の夏は創業以来初めて不調であった。毎年お盆前後は帰省客で多忙であったが、今年は帰省客も少なかったのか、連日閑散としていた。		
企業動向関連	良くなっている				
	やや良くなっている	鉄鋼業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・原料価格が上昇基調にあるが、製品価格も強含んでおり、採算は現状安定している。	
		輸送用機械器具製造業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・受注が多く、残業で対応している。	
	変わらない	農林水産業(従業員)	受注価格や販売価格の動き	・日照時間の不足から作柄は良くないものの、現在宮崎県内で生産されている農産物はあまり多くなく、全体に与える影響は少ない。	
		金属製品製造業(企画担当)	受注量や販売量の動き	・地方の小規模物件にも中央大手が参入しており、中小企業は厳しい。	
		建設業(従業員)	受注価格や販売価格の動き	・官公庁、民間工事とも見積積算件数は増加傾向にあるが、競争により受注につながるケースが少ない。	
金融業(調査担当)		取引先の様子	・資金需要は乏しく、利益率は依然として低水準である。		
経営コンサルタント		それ以外	・最近の仕事の内容は、リストラ関連、経営の合理化、効率化といった後ろ向きのものが多い。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	経営コンサルタント	競争相手の様子	・冷夏と長雨の関係で一部影響を受けている業種もあり、一般的にはあまり変わらない。
		農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・冷夏で全体的に食品関係は落ち込んでいる。食肉関係は前年を割っており、やや悪くなっている。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	競争相手の様子	・例年以上に受注関係が落ち込んでいる。夏の盆休み以外にも前後の土日を休みにする等、実動が減っているという話も聞かれる。
	悪くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・半導体大手の動きは、在庫調整によりやや動きが鈍っている。また同業他社自体も8月に入ってから動きが非常に鈍いという話を聞く。
経営コンサルタント		取引先の様子	・今月のビールの売上が、冷夏の影響で、業務マーケットは15%減、家庭マーケットは10%減、コンビ（複数メーカーの製品を納めた自販機）は8%減となった。過去10年間でも最悪の実績である。	
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・派遣のオーダー件数が20%ほど増加し、やや求人数が出てきたが、景気を変えるほどの状況ではない。
		人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・秋に向けての求人案件が若干増えてきている。ただ、社員の代行として派遣を利用するケースが微増している。事務職より営業職や販売職の採用が増えてきている。
	変わらない	求人情報誌製作会社（総務担当）	求人数の動き	・求人を行う企業数は増加傾向にある。雇用形態の特徴として、正社員はコア人材となる高い能力を求め、それ以外は社員でなくパート・アルバイトでまかなう、という二極化傾向が見られる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・小卒の求人広告が増えてきた。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・パートを中心に、新規求人数が前年比6か月連続増加傾向にある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・わずかではあるが、新規求人数が、製造業や建設業で増加傾向にある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が6か月連続で増加している。住宅や公共投資が低水準で推移する建設業においても、半導体製造業や自動車、精密機械関連等の設備投資の増加から、新規求人数が3か月連続で増加している。
		民間職業紹介機関（支店長）	求人数の動き	・営業・販売職、テレマーケティング部門で求人が増加傾向にある。これらは企業の販売力増強につながる職種であり、プラス方向の動きと見られる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・夏の求人広告は比較的落ち込みが少なかった。
	やや悪くなっている	学校〔専門学校〕（就職担当）	求人数の動き	・最近大型の倒産が相次ぎ、求人数が減ってきている。
	悪くなっている	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・中間決算を迎えるにあたり、派遣社員の契約の途中終了が増えている。
		求人情報誌製作会社（経営者）	周辺企業の様子	・経営者からは、景気が冷え込んでいるという話ばかりが聞かれる。
求人情報誌製作会社（編集者）		周辺企業の様子	・電話による通信販売（訪問販売）の求人が減少している。	

11. 沖縄（地域別調査機関：（財）南西地域産業活性化センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	観光型ホテル（商品企画担当）	単価の動き	・8月は入域観光客数がピークを迎えることもあり、3か月前と比較すると稼働率及び客室単価ともに上昇しており、年間のピークの数値を記録している。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・予想以上に来客数が多く、前年同月の実績を超えている。特にレンタカー利用の家族、若者の来客者が目立っている。
	やや良くなっている	スーパー（企画担当）	販売量の動き	・沖縄において有数な消費の動機付けとなっている旧盆が今年は早期にあったことから、今月の前半における販売数は比較的順調に増加し、月末には昨年同月よりやや落ち込んだものの、今月の売上は上昇している。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・アイス、飲料等の売上が前年と比較して、20%近く上昇しており、販売数も全体的に底上げされている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・熱暑の影響で、飲料の販売数が増加している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・2年もの間、対前年比で売上客単価の減少が続いていたが、2、3か月前から上昇が続いており、今月も前年に比べて約1ポイント上昇している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・ジュース等の飲料関係の販売数が好調である。
		その他専門店〔楽器〕（経営者）	それ以外	・去年10月の近郊への大型ショッピングセンター出店以来、地元客の来客数や売上が確実に減少している。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・本来の楽器販売以外の別事業や新たに出店した観光関連の店舗などにおける売上の上昇等によってかろうじて全体での売上は前年を上回っている。
		都市型ホテル（マーケティング担当）	来客数の動き	・去年より来客数が15%増加しており、その内観光客数も増加している。
		旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・モノレールの開通により飲酒後の帰宅手段が緩和されたことが要因となっていると予想される。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・夏休みに入り、県外からの観光客の動きが活発になり、来客数もかなり増加し、館内における消費額も好調に推移している。
	変わらない	百貨店（担当者）	販売量の動き	・国内旅行を中心とした申込数が増加している。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・割引額を引き下げたこともあり、来客数が増加している。
	やや悪くなっている	家電量販店（副店長）	単価の動き	・8月に開通したモノレールの動向により、来客数、販売数ともに変化が見られる。
高級レストラン（副支配人）		来客数の動き	・今日は台風の影響があったものの売上は上昇しているがこの効果は一過性のものともみられることから、好転との判断はし難い。	
悪くなっている			・見学会へ来客する客には二世帯住宅を検討される方が増加している傾向にはあるが、景気を上向きにするほどの需要増は見込めない。	
			・集客策および販促強化として電子メールや封書等による情報広報をしているが、月間を通して、変わらず客の購買意欲は低く、低価格思考となっており、客単価の下落が続いている。	
企業動向関連	良く	-	-	-
	やや良くなっている	建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注単価及び契約価格が上昇している。
		通信業（従業員）	それ以外	・継続案件が増えている。
	変わらない			
	やや悪くなっている	不動産業（支店長）	受注量や販売量の動き	・価格を下落させ、広告量を増加しても、問い合わせ件数、受注件数がともに少ない。
	悪くなっている	-	-	-
雇用関連	良く	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・契約の更新等順調に進んでいるが、観光産業が大変好調ということもあり観光産業関連の求人を求める声が多くなっている。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	求人数の動き	・求人数が増加傾向にあり、企業の積極的な雇用者獲得の動きがみられる。
	変わらない	求人情報誌制作会社（営業担当）	それ以外	・飲食業、コールセンター関連業に関しては多くの求人があり、雇用状況は好転しているように感じられるが、それらの業種では就職しても定着率が悪く、長続きしない傾向があることから、依然として状況は厳しい。
学校〔大学〕（就職担当）		雇用形態の様子	・求人数はやや増加傾向にあるが、営業関連の職種が多く、それらの職種への応募希望学生は少ないなど、ミスマッチの状況にあることから、なかなか就職につなげていない。	

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