

・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	商店街（代表者）	来客数の動き	・地元では海外チャーター便の誘致に全力を挙げており、その効果が出てきた。台湾・香港からのチャーター便は昨年が99便であったが、今年は200便を超える様相である。来道客は、特に涼しいということで、ゴルフや観光に目を付けて、道東地区に来ているようである。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・民間に限ってだが、予算は相当厳しいものの、かなりの数の物件が動き出す様子を見せている。
	やや良く なっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・今年は気温の高い日が続いているので、夏の夏物への購買力が増している。通常は、セール・バーゲン待ちの買い控えが起こる時期も、コンスタントにプロパー商品が売れている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・夏の売り尽くしセールの場合には、カットソー・タンクトップ等、低単価商品の動きが良いが、それに合わせて初秋物や晩夏物をついでに買う傾向があり、まとめ買いがある。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・昨年に比べて気温が安定して、比較的暖かい状況が続いているためか、5月末に導入したATMの利用者が、1日平均で30～40人程度あり、若干ではあるが来客数のアップにつながっている。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・前年から比べると、6月は客数・売上とも増加した。薄型テレビ・DVDレコーダー・大型冷蔵庫・洗濯機などが良く売れた。
		家電量販店（地区統括部長）	販売量の動き	・アテネオリンピックに向けてAV商品、特に薄型テレビ・DVDレコーダーの販売が絶好調である。
		一般レストラン（スタッフ）	単価の動き	・消費税の総額表示に合わせて1円単位を全て切り捨て、実質全体で1.6%の値下げとしたにも関わらず、客単価は前年並みで推移している。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・申込件数・来店件数は昨年よりも低調だが、予定販売額は2桁の増加となっている。5月は前年よりも販売額が低下していたものの、7月から8月に向けての旅行の動きが回復傾向にある。
		その他レジャー施設（職員）	お客様の様子	・地元プロ野球チームの応援に熱が入ってきた。品切れが多かった関連グッズの供給も安定してきたため、グッズの売上も安定している。
変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・比較的天候が安定しており、衣料品に動きがみられる。	
		お客様の様子	・季節商品の売れ行きはまずまずだが、依然として購買傾向は慎重であり、高単価商品の売れ行きは今ひとつの状態である。	
	商店街（代表者）	販売量の動き	・最近、量販店やドラッグストアなどで安売競争に走っていることもあり、商店街地域の客の動きや買物の仕方、どちらかという安い商品に寄っている。正常な商売が段々やりづらくなっている。	
	一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・既存店の販売量が減少しており、新規店の売上の増加分は、既存店の減少でプラスマイナスゼロとなる。	
	スーパー（店長）	販売量の動き	・食品の売上は回復傾向にあり、来客数も戻りつつあるが、衣料品・雑貨の売上不振が依然として続いている。	
	スーパー（店長）	来客数の動き	・6月の前年比は客数・売上とも5月を上回っている。大型店舗の改装効果や、青果を中心とした販促強化により売上高は徐々に回復傾向へ向かっている。	
	スーパー（企画担当）	来客数の動き	・都市部のみの傾向であるが、好天続きの影響で行楽商材を買い求める客を中心に、来客数の回復傾向がみられる。	
	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・前年と比べて、酒の免許自由化に伴う酒類販売店の増加による影響があるが、他の商品に関してはそれほど差が出ていない。	
	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・商品単価が低下しており、チラシの頻度を増やしても、来客数が増加しない傾向にある。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・来客数の回復はみられるが、売上に結びつかない。客が購買行動に対して興味を持っているものの、使える金額は増えていない。
		衣料品専門店(店長)	単価の動き	・客は単価の高いものよりも、単価が低くて良いものを多く買う傾向にある。
		衣料品専門店(店員)	お客様の様子	・来客数は3か月前と比べて変わらないが、夏のボーナス時期ということもあり、買上率がアップしている。ただし、夏物衣料は単価はあまり高くないため、売上高としては決して良い状況ではない。
		乗用車販売店(従業員)	来客数の動き	・新型車が出たが、金額が安いにもかかわらず、思うように販売数が伸びない。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・小型車は売れているが、総売上台数がそれほど変わらないため、売上高は昨年より少なくなっている。
		乗用車販売店(役員)	販売量の動き	・受注量・販売価格ともに前年割れの状況である。回復の兆しもみられない。
		住関連専門店(経営者)	販売量の動き	・来客数も売上も昨年暮れから一向に変わらない。このままでは店の存続も危ぶまれる。
		住関連専門店(営業担当)	お客様の様子	・特売バーゲン品等では目玉商品のみ購入が多く、消費税の総額表示で割高感を感じるためか、まとめ買いや高単価商品の購入の動きが悪い。後半の天候不順で季節商材の出足が悪く不振である。
		高級レストラン(スタッフ)	来客数の動き	・週末はほぼ前年並みであるが、平日の落ち込みがひどい。客単価は変わらないものの、来客数は前年比で15%の減少となっている。
		高級レストラン(スタッフ)	お客様の様子	・ランチは2～3か月続いて盛況である。ビジネスマンの来客数が増加し、客単価も少し上昇した。夜の外食を控えて、昼は豪勢にという社員が増えてきたようだ。全体の売上は、レストランと個室の合計が、今年初めて前年並みとなった。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・3か月前と比べて観光客が少し入ってくるようになったが、それでも前年、前々年と比べると非常に悪い。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・今月は団体の大会や高校PTAの大会といった催しがあり、二次会への流れもあり、人の動きが良かった。
		観光型ホテル(経営者)	来客数の動き	・来客数は前年に比べると、若干少なくなっているが、昨年度が非常に良かったためであり、平年度ベースではやや良いということで、ほぼ変わらない。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・4月の売れ行きが好調であったが、GW明けからがっくりと減り、6月は開店休業状態となっている。全体としては、大きく変わっておらず、地方の旅行業の景気回復には、程遠いものがある。
		タクシー運転手	お客様の様子	・依然として繁華街への入出が思わしくない。
パチンコ店(店員)	お客様の様子	・短時間の遊戯が多くなってきている。話を聞くと、残業等がなくなってきたことから、収入が減少しているためという答えが多かった。		
住宅販売会社(従業員)	来客数の動き	・マイホームセンターもしくはモデルハウスの来場者数が全体的に前年に比べて減っている。		
やや悪くなっている	商店街(代表者)	販売量の動き	・郊外店の影響が大きく、上昇気運に乗れず、販売量に変化がない。	
	スーパー(店長)	販売量の動き	・販売量が減少しており、前年比で86%となっている。	
	衣料品専門店(店長)	販売量の動き	・客の動きが非常に悪く、高額品の動きが悪くなっている。	
	その他専門店[医薬品](経営者)	来客数の動き	・前月同様に来客数が激減している。薬局、病院に行かない客が増加しているようだ。	
	その他専門店[ガソリンスタンド](経営者)	単価の動き	・原油高騰により、買い控えがみられる。	
	観光型ホテル(経営者)	来客数の動き	・道外客の落ち込みが深刻である。一般団体の数量の減少、一団体当たりの人数の減少が顕著になってきている。一方、消費単価面でも、大都市圏からの利用客は利用金額が大きい、そうでない地域からの利用客はまだまだという傾向が依然としてある。	
	タクシー運転手	来客数の動き	・YOSAKOIソーラン祭りや札幌神宮祭りなどのイベントがあったことに加えて、例年よりも暑い日が多かったにもかかわらず、タクシーの利用が少なく、売上も昨年より大幅にダウンしている。	

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
		タクシー運転手	来客数の動き	・選挙の前哨戦で夜の出入がますます少なくなっている。
	悪くなっている	家電量販店（経営者）	販売量の動き	・4月ごろから連続して、販売量・販売額とも前年比よりダウンしている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・昼食利用は主婦層を中心に上向き傾向にあるが、夕食利用が激減している。宿泊に伴う観光客の減少が大きな要因であるほか、接待客も減少している。
企業動向関連	良くなっている	通信業（営業担当）	取引先の様子	・取引先が明らかに忙しい。アポが取り難く、最近ほとんどがメールでの商談である。
	やや良くなっている	家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・いわゆる一流百貨店における販売額が増加しており、個人消費が底堅くなってきた。
		輸送業（支店長）	取引先の様子	・輸入品の動きは相変わらず堅調に推移している。また、建築関係、特にコンクリート製品等は、道内需要は相変わらず冷えているものの、本州の物件が道内に入り込んできて、道内企業が受注している。ただし、本州物件に絡まない業界・会社は相変わらず厳しい状況にある。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・国内輸送ではスポットの引き合いが頻度を増している。また、輸出貨物の紙パルプ製品が増量傾向となってきた。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	取引先の様子	・企業間格差があるが、業績が上向いている取引先が増えている印象がある。
		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	・高単価の商品等の販売量が増えている。
	変わらない	食料品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・消費税の総額表示へ変更になった4～5月の売上が低迷していたことから、取引先から、価格据置のまま内容を減らしたり、値下げを要求する動きが多くなってきている。一方、原材料や資材などは軒並み値上げになっており、製造メーカーの収支は悪化している。
		金融業（企画担当）	それ以外	・設備資金は低調である。素材価格は高騰しているが、価格転嫁できず収益を圧迫している企業が多い。YOSAKOIソーラン祭り期間中の観光客の入込みも前年を下回った。
		広告代理店（従業員）	取引先の様子	・毎年恒例のものとして、出稿していた協賛広告関連が、経費削減の名目でカットされることが相次いでいる。また、地元老舗の広告代理店が、5月末に自己破産の未倒産した。
		司法書士	取引先の様子	・不動産取引は依然として停滞傾向にあり、また建築着工についても停滞傾向にある。
	その他非製造業〔機械卸売〕（従業員）	取引先の様子	・官庁物件の発注はまだ少ないが、民間の製缶・機械加工・溶接の仕事が増えてきた。ただし、鋼材値上分を加工単価で削られ、状況は厳しい。	
やや悪くなっている	食料品製造業（団体役員）	取引先の様子	・加工用原材料が高騰しており、製品価格への転嫁が思うようにできない状況にある。	
	金属製品製造業（統括）	受注量や販売量の動き	・住宅の需要が落ちているのか、着工が遅れているため、販売量が伸びない。	
	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	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・営業職やテレマーケティングの求人が増加している。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・建設業、食品製造、業務請負、病院介護系の求人層が顕著である。全体の求人件数としては前年比7%程度の伸びであるが、大手での大量採用の求人企業も増えており、実際の求人数は前年比10%前後まで伸びていると思われる。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・大学への求人件数に加えて、会社説明会・採用試験等を行う会社が増えてきている。
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	それ以外	・卸売・小売・飲食・サービス業のパート・アルバイトの求人受理件数が全体の80%で雇用形態に片寄りが見られるものの、求人件数自体に大きな変化はみられない。
職業安定所（職員）		求人数の動き	・求人数は食品製造業と飲食業で増加したものの、サービス業と建設業で減少している。	

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
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・今年1～2月に大型ショッピングセンターの新規開店にむけた大量求人があったが、4月のオープン後、テナント等の関連求人もほぼ充足したことで、4、5月と月を追うごとに減少し、4か月連続で横ばいないし減少している。新規求人数は2か月連続で前年を下回った。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年比で15%増加し、月間有効求人倍率も前年を0.06ポイント上回る0.40倍となったが、依然として低水準であり、新規求人の増加もパートや就業地が管外の請負求人の増加によることから、管内の雇用環境は引き続き厳しい。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・就業場所が地元である求人で、大口採用などの雇用増の動きがあまりみられない。
	やや悪くなっている	-	-	-
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	住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・予想通り、今年限りのローン減税効果が出始めており、上向きである。前年比100%、3か月前との比較で103%である。	
	やや良くなっている	一般小売店〔カメラ〕（店長）	お客様の様子	・旅行などの写真が多い。そのために商品を購入する客もいる。	
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・消費税総額表示により4～5月と販売量、特に買上点数に悪い影響が出ていたが、今月に入り、その状況が和らぎ、ほぼ平常の買物レベルに戻りつつある。それに加え、ボーナス支給もあり明るい。	
			スーパー（総務担当）	販売量の動き	・買上点数も少しずつ上向きになっていて、客のマインドが良くなっている。
			コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・昨年の6月は月末にかけてたばこ増税に向けた特需があり、売上の伸びは1日分増えた勘定であるが、今月は客数が伸び、昨年並みの売上となっている。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・蒸し暑さが続き、長期予報でも夏らしい気象が予想されているが、シーズン商品の動きが活発で、売上をけん引している。	
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・売上及び単価は上がらないまでも、販売台数、在庫台数は伸びている。	
		住関連専門店（経営者）	お客様の様子	・ボーナス支給月ということもあり、家計状況が改善されているようで、また仕事も前よりはいくらか入っているという話であり、当社の売上もやや上昇に向かっている。	
		その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	販売量の動き	・夏物の売行きがけっこう良い。天候も早目に暑くなっていて事務服、作業服が例年より若干早目に動いている。しかしこれも商品の在庫が切れてしまえば、注文をもらっても納品できなくなるため、限りはあるが、去年より動きは良い。	
		その他飲食〔そば〕（経営者）	来客数の動き	・4月頃から周辺のオフィスビルの空き室に入居者が始め、それに伴い来客数も増えているが、単価は相変わらず低いままである。	
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・今月は先月同様、遠方関西からの客が多く、特に建築関係で芸者も入り、館内も多少にぎやかである。売上高においては、これまで十数年右肩下がりであったが、辛うじて横ばい状態である。今月は総会シーズンであるが、件数は昨年より多い。	
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・6、7月と堅調である。今月はサクランボツアールの影響が大きい。間際の目減りが気になったもののサクランボツ様々である。また交通網の整備が好影響を与えている。	
通信会社（営業担当）		お客様の様子	・昨年度と比較して通信機器の購入に関する引き合いが多くなっている。		
住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・受注量が、前年比180%となっている。			

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・入梅当初は雨が続いたが、その後は天候に恵まれ気温も上昇したため、夏物衣料、特に婦人服が動き出し、全体の底上げに寄与した。しかし、日用品や雑貨、家電の落ち込みが激しく、総体的には変わらない。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・当県では、夏のボーナスが前年割れとなっている。婦人服の購買動向では単品買いが増え、セット販売が減少している。加えて客単価も低下している。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・6月から営業時間を延長しているが、認知度がマイイチである。目的買いの客は着実に来店し、特に返礼ギフトが好調であるが、単価が低い状態である。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・世間一般では景気がやや上向いているというイメージがあるようだが、百貨店業とりわけうちのグループでは、景気は良くなく、売上が悪い。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・ボーナス支給月になっているが、ボーナスを当てにした買物が少なく、広告品も売れない。若い女性層でも、あまり無理をしないで購入している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・6月は前年と比較し日曜日が1日少ないが、客数が前期比102%と好調で、客単価前年割れをカバーし、既存店の売上は前期比101%である。これまで不振であった農産物が相場の回復で徐々に前年をクリアしたのが大きい。また気温の高い日が続く、夏物商品が好調に売れたのも貢献している。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・競合激化の中、客は沢山ある店の中から自分の都合に合わせて買い物をしている。客はテレビ等での節約ブームの時流にのり、節約をしている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・BSE問題はまだまだ影響が残り、低単価のオーストラリア産輸入牛肉も値上がりしており、消費に大きな影響を与えている。消費も相変わらず低迷した状態である。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・食品の平均単価は前年比マイナス1.2%で、生鮮の食肉と水産の落ち込みがマイナス5%強と大きく、生鮮全体を引き下げたが、加工食品はほぼ前年並みで推移している。スーパー全体ではマイナス1.9%だが、買上点数が既存比6.4%と増えている。このうち客数既存比も5%強増えているので、ここ数か月は同じ傾向を示している。ただ周辺にリストラがまだ続いているという話であり、就職状況も正社員採用を減らしているとも聞こえてくる。景気状況が完全な回復基調にあるようには思えない。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・総額表示の影響で始まった客単価の下落が今でも続いている。時間延長や客数増加のための価格強化により客数は戻りつつあるが、販売点数は10%ほど減少している。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・客は使える金が限られており、近隣に出店した100円ショップの影響もあり、商品を選ぶ時は100円を標準としている様子である。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・客の動きにさほどの変化はない。相変わらず先行き不安で需要が停滞している。夏は天候に左右されるので、今後は昨年より暑い夏を期待しているところ大である。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・夏物商戦のDMに全く反応が無い。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・婦人服は、客がもう夏物のバーゲン待ちに入り、少々苦戦しているが、秋冬物の受注会等は、思いの外高額の商品が売れているので、トータル的に見れば現状は変わらない。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・自動車の保有期間延長により、自社客の買い換え比率が落ち込んでいる。また、数年前までであれば、新型車の発売に合わせ、夏のボーナス支給前後が買い換えの大きな動きがあったが、今年は動きがない。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・輸入車の販売では、新型車を投入したディーラーは集客力がある。しかし高額車の動きが鈍く、低価格車のみが売れている状況である。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・新型車投入により、若干ではあるが集客力が強まり、相乗効果で軽自動車の動きが良くなっている。
		自動車部品販売店（経営者）	競争相手の様子	・同業者との話でも、部品の動きは鈍く、車検部品も例年より悪く、地域業種の全体が厳しい。デフレによる価格競争も激しく、部品のネット販売で他地域からの流入もあり粗利が取れなくなっている。

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
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・今年は月末から、例年より早目にセールを実施しているが、来客数はそれほど伸びない。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	単価の動き	・客単価の低下が止まり、上昇に向かうと思われたが、上昇に転ずるような勢いは無い。
		その他専門店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・全体的に見て販売量が少ない。前年と比較するのが怖いほどである。そろそろ暑くなるがエアコンの動きも鈍く、苦戦を強いられている。
		その他専門店〔酒〕（営業担当）	販売量の動き	・販売量や動向がこう着状態である。首都圏では上向いているというが、地方ではこう着状態が続いている。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・消費税総額表示に伴う店頭表示価格の値上げと、原油高騰に伴う石油製品価格の引き上げのダブルパンチにより、販売数量が前年割れを起こしている。それに伴ない油外商品の販売も買い控え傾向が強く前年を上回ることが困難になってきている。中小企業の倒産が得意先で今月3件発生しており、景気の回復が思わしくないことがうかがわれる。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・6月中旬頃までは、まづまづ堅調な来客であったが、20日頃から低調になっている。やはりまだ弱含みである。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・競合店の相次ぐロードサイド出店により、客の分散化が進み、前年実績を下回っている。
		都市型ホテル（経営者）	販売量の動き	・各種総会等の受注は例年並で、一般の会合の売上は微減であるが、婚礼の売上が大きく減少している。一部好調業種の携帯電話業界等の利用は増えているが、官庁、建設業、不動産関係の利用は減ったまま戻っておらず、景気が上向きとの報道はあるが、実感はない。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・全体的に市場の厳しさにより婚礼関係が苦戦し、宿泊、レストラン関係も利用者数の前年割れが続いている。唯一救いはレストランの消費単価が若干上昇していることである。館外店舗についても利用者数の減少が続いている。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・サプライヤー側の商品サービス力や低価格化など、競争が引き続き激しいが、消費者側の購買意欲は、それに連動していない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・固定電話からIP電話に切り替えるケースが少しずつ出てきている。それにより固定電話収入の目減り分が出てきており、一時的な投資はあるにしても長い眼で見ると減収につながる。
		テーマパーク（職員）	単価の動き	・入場者数は前年比で3%減であるが、館内利用単価が18%減であった。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・学校2学期制等の要因で小学校団体の一部が6月にずれ込んでいる。週末に前線や台風の影響はあったが、全体では前年比6%のアップである。
		美容室（経営者）	単価の動き	・数字的には上昇しているが、単価的にはサービス券の併用や販売も低単価のものなどで、あまり変わり映えしないという印象である。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・先月までは、目に見えて販売量が増加していたが、今月に入ってからはその勢いが持続せず、景気回復にいまひとつ力強さがない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・4月頃からちょっと足踏み状態である。売上量、来客数等が足踏みかやや下がっている。天候はまづまずで人通りは増えているが、売上が伸びないのが気になる。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	お客様の様子	・当地では、ボーナスが出たのは公務員関係だけで、一般企業は出ていない状況である。それに加え、前よりも町全体のにぎわいが少なく、人が集まるのは複合大型ショッピングセンターや全国チェーンのファミリーレストランだけで、地元商店街では企画を打ち出しても集客に結びついていない。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・6月全般は、理由は判らないが、客数が伸び悩み繁華街は静かであった。後半は選挙の公示があり、一段と入客が少なくなっている。
		百貨店（企画担当）	それ以外	・来客数の動きや客の様子等から、ゴールデンウィーク明け後、購買力が沈滞している。特に衣料品が動かず、5月中旬頃からクリアランス待ちになっている。一昨年10月から昨年5月にかけて漂っていた沈滞したムードに似ている。

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）	来客数の動き	・今月は中元の出足が懸念材料である。後半のクリアランスも昨年と比べ、大手取引先が7月からスタートのため完全なパワーダウンであり、来客数の減少にも歯止めがかからない。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・相変わらずチラシに載っている商品だけを買う客が多く、それも必要なものしか買わずに、買いまわる客が多い。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・買上の一点単価の下落状態が続いている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・5月に、1km圏内に競合店が出店し、来客数は前期比マイナス3.3%、売上はマイナス5%である。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・客の様子や会話の内容で、良い雰囲気無く、景気が悪いという話をしている。
		その他飲食[弁当]（スタッフ）	販売量の動き	・売上高を確保するためにいろいろと新商品の提案をしているが、それでも売上は前年を割っており、悪くなっている。
		都市型ホテル（経営者）	単価の動き	・ホテルの客室部門では、ネット販売は価格を多少でも上げると予約が減少し、価格を下げると予約が戻る。総体的に単価的に悪い状況である。料飲関係では低価格の居酒屋がはやっている。こうした動きからも、単価が低い状況で推移し、悪くなっている。
悪くなっている		スーパー（経営者）	販売量の動き	・4月からの消費税総額表示により、買上個数の減少を誘発し、小売では買い控えが深刻な状況になっている。総額表示に敢えてしなくても従来どおりでも何等問題はないのに、消費の悪化を招いている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・買物客は依然として外税意識を持っており、値上がりしたように受け止めている人が多く、いまだにレジで小銭を出そうとする人がいる。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・去年に比べて夏物需要は盛り上がっているが、スーツではなくジャケットだけでいい等という工夫で、客単価が低下している。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・決算セール企画をしても、客の購買意欲が喚起できず、厳しい状態である。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・5～6月の来客数の落ち込みが非常に激しい。前年比で両月とも30%近い落ち込みになっている。
		タクシー運転手	それ以外	・タクシーの運転手であるが、販売量の動きや単価の動きもあるが、最近ホームレスが増えている。夜になると、あの出で立ちで自動販売機に手を入れている光景等をよく目にするようになっている。
企業動向関連	良く なっている やや良くなっている	-	-	-
		繊維工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・過去最悪の受注量の前年に対し、わずかながらも受注量と受注額が上回っている。今後どうなるか分からないが、今のところは前年を上回っている。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・携帯電話用部品は横ばいであるが、自動車部品は国内、輸出共にやや増加傾向にある。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・受注数は増加傾向にあるが、採算面は厳しい状況である。ほとんどの製品は大手の丸投げ発注であり、全部品を当社で調達しなければならず、部材費高騰が利益を圧迫している。
		広告業協会（役員）	取引先の様子	・下請取引適正化に対応し、中小企業への発注が微減気味であり、その反動で大手に発注するという傾向が出ている。
		広告代理店（従業員）	それ以外	・営業力の問題かもしれないが、提案型（自主プレゼン）の物件が増えてきており、正式受注直前の案件が多数ある。3か月前と比べればやや良くなっている。
		公認会計士	受注量や販売量の動き	・クライアントでは、新製品受注のため設備の増設と新たに35名の増員をし、当月から本格生産を開始したが、発注量が当初見込みの3分の2程度に落ち込み、設備と人員に余剰を抱えている。
	変わらない	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ずっと冷え切った状態の中に、牛肉のBSE問題で水をさされ、食品産業の元気が無くなり、停滞状態で推移している。
		食料品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・当社の売上は前年をクリアしているが、同業他社は全般的にあまり良くない。また中小メーカーではここ2～3か月に転業や廃業の話が出ている。
		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・悪い状況が普通になっている。

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
		輸送業（従業員）	取引先の様子	・各フォワーダー（運送業者）で以前のような伸びが無くなり、前年並みの数量になっている。
		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が、企業設備投資が回復しておらず、資金需要は乏しい状況である。住宅着工件数も低迷しており、住宅ローン残高が思うように伸びない。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・経済的に厳しいと、購読をやめる読者もある一方、申込もあるので、一概には言えない。チラシ折込については、ある程度のラインは維持しているが、必ずしも上向き傾向ではない。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	取引先の様子	・エンドユーザーのチラシの発行回数が増えつつある。広告宣伝費の支出がここに来て慎重になっている。
	やや悪くなっている	食料品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・スーパー等からの特売条件の要請が強く、加えてトレーやラップ類の包装資材の値上がりがあり、収益性の面で一段の厳しさとなる。
	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）	求職者数の動き	・企業側からの求人数はそこそこあるのに対し、即戦力で働ける派遣社員の絶対数が足りない状況で、スキルのある人は3社位から紹介があり、引っ張りだこ。紹介及び設定の迅速さが決定につながっている状況であり、その中でいかに良い派遣社員を大量に確保出来るかが決め手である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・5月の落ち込みからやや持ち直し、前年並みに募集広告も増えている。東京からの申込も微増ではあるが、増えつつあり回復傾向にある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・4月の状況で、前年同月比30%台の増加となっていることから、やや良いと言える。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は、常用、パート共に増加し、全数でもわずかながら増加している。求職者は事業主都合離職者の減少等から、常用で減少し、パートも6か月振りに前年同月比で減少している。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求職者（登録希望者）が減っている。また、登録済のスタッフでも既に勤務している者が増えている。全体的に人手不足の感じが強まっている。（能力、実力のある人が不足気味という意味である）
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・採用マインドが高くなっている。しかし、採用基準は高く、優秀な人材でなければ採用しないケースが多く、求職者から見た「就職の厳しさ」は変わらない。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・求人数全体では、4月とほぼ横ばい状態である。最近3か月で増えているのは、派遣業や請負業からのもので、全体の2割になってきている。需要の多い時期には特に目立った増加傾向になっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人の前年比における増加割合が、ほぼ同水準で推移している。製造業やサービス業において、求人の増加が継続している一方で、建設業においては求人の減少が続くなど、業種間のバラツキも目立っている。
	やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告件数は3か月前に比べ23%減少している。住宅と酒販売の県内大手企業2社が倒産している。
		職業安定所（職員）	それ以外	・求人数の増加、求職者の減少、就職者の増加で一見景気が良いようであるが、産業別には格差がある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪く なっている	アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・新年度になり期待感がなくもなかったが、6月になり仕事量は若干増えているのに対し、利益が減っているという状況になっている。

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	家電量販店（店 長）	お客様の様子	・オリンピック需要の薄型テレビや、早目に暑さがきたことによるエアコン関係、洗濯乾燥機や食器洗い機等の新しいニーズの商品を中心に、高額でも客は自分の欲しい商品を購入するようになっている。単価、購入状況など全体的に上がっている。
	やや良く なっている	商店街（代表 者）	販売量の動き	・大型ショッピングセンターの新店により、商店街への来客数は減少しているが、通販業務を行っている店は販売量が増加している。電子商取引をこれから検討するという店舗が多くなっている。
		百貨店（売場主 任）	販売量の動き	・紳士物のブランドが注目され、急成長している。特にイージーオーダーを始めとする高級品の動きが非常に良い。
		スーパー（店 長）	お客様の様子	・すべてとはいえないが、食品を例にとると、値段ではなく美味しい物を購入するというような、今までにない客がちらほら出てきている。
		スーパー（経営 企画担当）	それ以外	・総額表示の影響も徐々に薄れてきていることに加え、6月期は非常に雨も少なく、飲料、アイス、ビール等の販売が好調である。
		コンビニ（経営 者）	来客数の動き	・6月の来客数は前年比で104.2%、売上は97.8%となっている。ただし、前年6月末は7月のタバコ値上げによる駆け込み需要があったことを考えると、実質的に売上は前年の100%を超えているので、やや良くなっている。
		衣料品専門店 （店長）	来客数の動き	・夏日が例年より多く、買上客数が前年比で25%伸びている。ただし、売れたのはTシャツやカットソーなど単価が低い商品なので、思ったほどの結果ではない。
		家電量販店（店 長）	単価の動き	・デジタル家電や薄型テレビ、DVDレコーダーなどが顕著に動いており、単価が上昇している。
		スナック（経営 者）	来客数の動き	・5月中旬～6月前半までは落ち込んだが、その後は持ち直してきている。宴会の動きが良かった前年と比べるとそれほどでもないが、若干上向いて良くなってきている。良い日と悪い日の差が激しい。
		旅行代理店（経 営者）	お客様の様子	・前年の夏はほとんど客が動かない状況であったが、今年はそれに比べれば1割程度良くなっており、旅行への動きが活発化している。
	タクシー（経営 者）	お客様の様子	・昼間の売上は横ばいであるが、深夜の売上が良くなってきている。	
	変わらない	商店街（代表 者）	来客数の動き	・郊外店のショッピングセンターなどに足が向く客が多く、土日などは特にその傾向が強い。商店街に来るのは夕方なので、どうしても引けが早い。6時ごろにはほとんど引けて、車も少なくなってしまう。
		商店街（代表 者）	来客数の動き	・新しい客が増えない上に常連客が減少してきている。
		一般小売店〔精 肉〕（経営者）	お客様の様子	・梅雨の影響で連日蒸し暑く、買物は控え目となっている。安い物がある大型店がリニューアルオープンし、広くて無料の駐車場があるので、客がそちらに行ってしまう。
一般小売店〔家 電〕（経営者）		販売量の動き	・ボーナス商戦も始まっているにもかかわらず、顧客の購買意欲が感じられない。量販店の様子は良く分からないが、メーカー営業から好調だという話も聞いていない。	
一般小売店〔金 物〕（経営者）		販売量の動き	・原材料の高騰で仕入れ価格は上がっているが、それを売価に転嫁できない。品物の動きはあまり変わっていない。	
百貨店（販売促 進担当）		販売量の動き	・猛暑が続き、夏物衣料の動きが活発化するべきところであるが、販売量は前年を下回っている。	
スーパー（経営 者）	販売量の動き	・消費税総額表示導入の影響による点数の伸び悩み、減少傾向はいまだに続いている。		

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
		スーパー（統括）	単価の動き	・来客数は伸びているが、一人当たりの買上点数や点単価が下がっており、売上全体では横ばいの状況が続いている。特定保健用食品のお茶など、健康指向の商品は130～150%と伸びているが、ペースとなるしょう油やマヨネーズなどの基本的な調味料が減少傾向にある。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・朝と夕方への客の動きは多少改善されているが、昼間の客の動きは依然として鈍いまま変わっていない。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・商店街への来客は相変わらず少ない。売出しをしているが、値引き商品しか売れない。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・この2～3か月は宣伝をすれば中古車が必ず売れるという状況である。新車は少し無理でも、ある程度の安定した台数の中古車が出ている。
		その他専門店 〔携帯電話〕 （営業担当）	販売量の動き	・3か月前と比べると今日は落ち込んでいるが、下旬の新商品の発売により、販売台数が上向きなので総じて変わらない。
		高級レストラン（店長）	来客数の動き	・現状でも明らかにオーバーストア状態にある。更なる新規出店が続いているが、長続きしない店も多い。客の分散が激しい。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・週末の家族連れは多少伸びているものの、会社関係の宴会予約が相変わらずである。一週間の平均売上は厳しい状態が続いている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・婚礼組数が過去に例がないほど悪い。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・オリンピックが近づくにつれて、ケーブルテレビのデジタル放送対応型プランへの加入者数は伸びているが、量販店でのテレビ価格はまだ高い感がある。
		観光名所（職員）	お客様の様子	・例年より天候に恵まれ、客の入込は通常より増えているが、自分の別荘等を利用する客が多く、ホテル、レストランの売上は例年並みである。
		ゴルフ場（副支配人）	単価の動き	・料金の値引きが激化し続けている。
		競輪場（職員）	お客様の様子	・来場者数、購買単価ともそれほど変化がない。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・全体の仕事量が少なく、住宅を含む民間発注の仕事も少ない。同業者も含め、仕事量確保には苦労している。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・客の購入までの検討期間が長く、なかなか決まらない。返済計画を組む上でも、収入の安定確保が不安材料になっているようである。
	やや悪くなっている	百貨店（店長）	販売量の動き	・3月は店頭、外商ともに前年の売上をクリアしていた。今月は前月ほど悪くはないが、95%と前年割れである。
		スーパー（経営者）	それ以外	・大手スーパーの閉鎖跡地に今月9日大型店が出店し、その影響で売上が4%減少している。一方来客数は2%ほど増加しているため、客単価の減少が目立っている。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・売上はほぼ前年並みである。雨の日の来客数の減少が目立ったことから、来客数は前年の93%となっている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・リコールの影響で販売台数が前年比50%を割っている。新車購入希望の来客数も60%となっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・例年に比べ、少人数の宴会、会食等が少なく、全体の来客数も減少している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・駅から乗る午後の客が少なく、2時間に1回程度しか仕事がない。
		遊園地（職員）	来客数の動き	・団体客は前年並みに確保したものの、個人客に勢いがみられず、全体での入場者数は前年比で15%減少する見込みである。客単価は高水準で推移している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・3か月前は利用客の多い卒業、入学時期であったが、6月は特に雨の日の客足が遠のき、来客数が減少している。現在流行しているカットは不ぞろいでもあまり目立たないスタイルなので、来店サイクルは伸びる傾向にある。
		その他サービス 〔自動車整備業〕 （事務長）	来客数の動き	・小型貨物車の入庫が若干減少している。新しく買い換えたとのことで、車検の入庫が落ち込んでいる。一方乗用車については、依然として古い車種の入庫が続いている。
	悪くなっている	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・5月は前年比で90%台であったが、6月は更に悪化し90%を切っている。

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
		衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・3が月前及び前年と比べ、来客数、売上高とも15%減という厳しい状況になっている。中心街の大型空き店舗にディスカウント店がオープンし、期待していたが、全く裏目に出てしまっている。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・公共事業の減少により、大手ゼネコンでも仕事がなく、関連会社等も厳しい状況にあることから、宴会等が非常に少なくなっている。これから始まる夏祭りにも今まで大勢参加していた企業が今年はないという話であり、それに伴う出陣式などもなくなっている。
企業 動向 関連	良く なっている	輸送用機械器具 製造業(総務担 当)	受注量や販売量 の動き	・通常3月がピークとなる受注、出荷面について、今年6月がピークとなっている。売上が前年比で10~15%増加しており、景気は良くなっている。
	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	・半導体関連の受注はこのところますます入ってきている。ほんの少しずつではあるが、景気が回復していると感じている。
		金属製品製造業 (経営者)	取引先の様子	・排ガス規制関係で特装車両、特にミキサー車などは、2005年まで低めの推移となるが、ここへきて産業機械、工場用の大型コンプレッサーや工作機械、マシンニングセンター等は外需向け、国内の設備投資ともに大変好調となっている。親会社の増産に伴い、受注量が大幅に増加している。
		輸送業(営業担 当)	取引先の様子	・梅雨にもかかわらず天候が良いので、飲料水、夏場家電の配送量が好調である。
		広告代理店(営 業担当)	受注量や販売量 の動き	・安価な広告ではそれなりの効果しか得られないと実感した取引先が、どうせ出すなら予算をかけて効果的でイメージの良い広告をとというケースが増えてきている。具体化してきたサービス業の「夏の商戦」に対する販売促進計画の予算規模も10%ほど拡大している。
		新聞販売店[広 告](総務担 当)	受注量や販売量 の動き	・6月のチラシ出稿量は、前年比111%と大きく伸びている。好調な業種もあるが、これまでの新規出店の相乗効果による全体的な増加となっている。
	変わらない	食料品製造業 (営業統括)	受注量や販売量 の動き	・国産の低価格品は善戦しているが、全体としては相変わらず輸入品に押され、苦戦している。
		窯業・土石製品 製造業(総務担 当)	受注量や販売量 の動き	・身近なゼネコンが廃業したり、組合を脱退したりしている。業界を取り巻く環境はますます深刻である。
		一般機械器具製 造業(生産管理 担当)	受注量や販売量 の動き	・受注残も高い水準で確保できている。また、協力工場も仕事を多く抱えているようで、コスト的に厳しい仕事は後回しにされ、納期確保が困難な状況である。
		電気機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・6月末の決算で8社中6社の年間売上が前年を下回っている。新しい会社との取引が始まり、その分のプラスにより、全体の売上は前年より10%程度伸びているが、それを考慮すれば全般的には横ばいか、やや落ちるところである。
		金融業(経営企 画担当)	取引先の様子	・夏のボーナスシーズンを迎え、製造業を中心として全体的に支給率が前年に比べやや改善されているようであるが、家計部門では収入の減少により生活資金とする割合が依然として高く、消費や貯蓄にはなかなか回らない。
		その他サービス 業[放送](営 業担当)	受注量や販売量 の動き	・サービス業を中心に、新規のスポットコマercialが出てきている。その一方で商店街からのイベント受注は減少しているので、総じて横ばいの状態となっている。
		やや悪く 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
		その他製造業 [宝石・貴金 属](経営者)	受注量や販売量 の動き	・店頭販売においては少しずつ売れてきているようであるが、仕入れをするまでの勢いがなく、販売実績は前年度を下回っている。
	悪く なっている	建設業(総務担 当)	受注量や販売量 の動き	・民間土木工事で、実施数量が当初請負時の7割となった。当然精算金額も3割減なので厳しい。
		不動産業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・契約条件が更新される際に、以前に比べて厳しい内容を受け入れざるを得ないという厳しい状況である。
雇用 関連	良く なっている	求人情報誌製作 会社(経営者)	求人数の動き	・現在取り扱っているエリアのすべての地区において、求人情報誌の掲載件数が過去の50~80%増加している。
	やや良く なっている	求人情報誌製作 会社(経営者)	周辺企業の様子	・今まで取引先の広告費はかなり削減されていたが、ここ最近、周辺企業における広告予算が大幅に増加してきている。

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
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・製造業が活況を呈している。技術系、専門職の求人が強い。現場は派遣対応が主流である。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・欠員補充等で、今春卒業生に対する求人問い合わせが事務職、販売職で数件発生しており、そのうちの半分は対応している。
	変わらない	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・IT関連の一部製造業からの人材の引き合いは依然活発なものの、同じIT関連でも一段落というところもあるので、契約成立件数は総じて微増という状況である。時期的な特需として、参議院選挙の出口調査や選挙事務所からうぐいす嬢のオーダーが発生している。 ・老人介護施設からの引き合いも根強いものの、夜間のシフト勤務、体力が要求される業務であること、低賃金というハンディが契約成立のネックとなっている。
		求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・求人数はあまり変わらず、依然としてパート、アルバイトの募集が多い。一部の製造関係で正社員募集が多少増えてきている。
		職業安定所（職員）	それ以外	・前年同月比での有効求職者の減少、有効求人数の増加傾向は続いているが、3か月前と比べると、減少、増加率とも小幅になっている。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・新規求職者数が2か月連続で減少しており、求人検索システムの利用時間にも多少余裕がみられる。就職者数は3か月前に比べて微増しているが、新規求人数は大幅に落ち込んでいる。
		学校〔大学〕（総務担当）	それ以外	・求人案内等をみると求人数は増加しているが、景気が回復するまでには至っていない。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・サービス業の求人数が減少している。
	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	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・3か月前はほとんど売れていなかったが、6月は昨年以上の販売量に達している。
	やや良くなっている	一般小売店〔CD〕（営業担当）	お客様の様子	・商品のジャンルによっては、まとめ買いする客も増加している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・4月に酒類販売の免許を取得し、売上が103%まで上昇している。それに伴い、他の商品の売上も回復している。
		スーパー（統括）	来客数の動き	・全体の売上は微増か横ばいであるが、5月に続き、来客数は着実に増加している。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・急に暑くなったせいか、飲料や冷菓の売上が好調である。近くでマンション工事が始まったので、おにぎり、カップ麺等の販売量も多少伸びている。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・最近、価格の低い商品より、質の良い商品を購入する客が増加している。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・この1か月、薄型テレビの動きが大変良い。蒸し暑いので、エアコンの売上も昨年を大きく上回っている。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・アテネオリンピックの影響で、薄型テレビ、DVDレコーダー等が好調に推移している。客の関心も非常に高くなっている。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・一時遠のいていた建設会社関係の客が、徐々に戻ってきている。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・法人利用の宴席で、引き出物や花等の売上が伸び、全体的に単価の底上げがみられる。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・新しい鉄道路線の開通により、客足が伸びている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・間際になっての申込ではあるが、個人旅行の需要が確実に増加している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・22時以降、乗客の列ができる状況が毎晩のように続いている。特に、雨の日などは、車が足りなくなっている。
	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・デジタル放送への変更及び新規申込が好調である。専用チューナーが既に在庫切れの状態である。	

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
		通信会社(企画担当)	販売量の動き	・デジタル家電や薄型テレビの普及が、当社の提供するサービスと合っており、販売量が増加している。
		設計事務所(経営者)	お客様の様子	・平日、休日ともに人の動きが活発になっている。
	変わらない	商店街(代表者)	販売量の動き	・電話での問い合わせや見積依頼は増加しているものの、成約には至らない。消費者の財布のひもは依然として固い。
		一般小売店[家電](経営者)	販売量の動き	・大型店ではプラズマ商品が相変わらず売れているという話を聞くが、当店ではあまり反響がない。エアコンの動きは良くなっているが、全体的には販売量が伸び悩んでいる。
		一般小売店[衣料・雑貨](経営者)	お客様の様子	・今年の6月は気温が高いが、夏物商品の売行きは今一つである。値ごろ品しか売れず、1万円以上の商品は、客が購入するまでに時間がかかっている。来客数は若干減少気味である。
		一般小売店[雑貨](経営者)	販売量の動き	・新しい商品を気にしている客は多いが、売上にはつながらない。
		一般小売店[家具](経営者)	お客様の様子	・3か月前と比べ、悪い状態はそのまま変わらないが、ここにきて客が商品を決めるまでの時間は短くなっている。
		百貨店(総務担当)	販売量の動き	・夏物衣料関係が前年比約95%で推移する一方、服飾雑貨は約110%と健闘している。全体の売上は、前年並み前後で推移している。
		百貨店(広報担当)	販売量の動き	・例年より梅雨入りが早く、天候不順も影響し、全体的に売上が伸び悩んでいる。婦人物は早くも秋物が動いているが、夏物についてはセール前の買い控えもみられ、不調である。父の日需要のあった紳士関係は健闘している。食品や家庭用品は、中元ギフトが低調で、前年を下回っている。宝飾、呉服など高額品も不振である。
		百貨店(営業担当)	来客数の動き	・この数か月、来客数の動きに変化がなく、百貨店は依然苦しい状況である。一部で高額品が売れるなど、良い兆しは出てきているが、大きな手ごたえは感じられず、景気は底を脱したとは言えない。
		百貨店(販売促進担当)	お客様の様子	・高額品など、一部商品には回復の兆しもみえるが、アパレル関連商品は動きが鈍く、セール待ちの様相を呈している。中元はネット経由が好調だが、ギフトセンターへの客足は以前の活況からは程遠い。
		スーパー(経営者)	販売量の動き	・5月よりは6月の方が良くなっているが、3か月前と比較すると同水準である。6月は空梅雨で暑い日が続いており、夏物商品が売れてきているものの、まだ本格的な回復ではない。
		スーパー(統括)	単価の動き	・来客数は増加傾向だが、4月以降、客単価が前年比5%程度下回る状況が続いている。
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・客は、必要のない商品は買わないが、欲しい物、本当に必要な物、皆が欲しがらる物については、高くても購入している。店員が勧めた商品にも、関心を示すようになっている。
		家電量販店(店員)	単価の動き	・客は安い商品を求めており、台数は売れるが、単価が低下しているため、売上がなかなか増加しない。
		家電量販店(営業部長)	販売量の動き	・5月に好調だったエアコンが失速したが、6月の後半になってやや持ち直している。ビジュアル関連は、4、5月と比べて期待ほどの伸びがない。パソコンの夏モデルは、今年は全般的に厳しい。
		乗用車販売店(総務担当)	販売量の動き	・当社の6月新車販売は、予算達成率88.4%の見込みである。受注台数は69%で、ボーナス需要期の勢いが感じられない。高級乗用車の新車効果も薄れつつある。サービス部門の売上も86%の見込みで、前年同月比マイナス9.4%と振るわない。
		その他専門店[ドラッグストア](経営者)	来客数の動き	・4月以降、来客数の減少が続いている。4月だけならば総額表示の影響と考えられるが、6月に入っても回復しない。販促を実施すれば何とか来客数は確保できるが、販促の前後の落ち込みが大きくなり、全体では増加につながらない。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・40歳代から60歳代の客が増加していない。常連客が減少することもあるが、新規客が来ることもあり、3か月前と比較して、総じて変わらない。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・今年の6月は、台風や雨が多く、来客数が少ない日がある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
やや悪くなっている		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・競合店の出店や、披露宴の方式の変化等があり、婚礼の受注がなかなか増加しない。それを補うために、一般法人の宴席や関東地区のブロック大会を取り込んでおり、結果としてはそれほど変わっていない。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・団体客、個人客ともに、客単価の上昇はみられない。旅行の動機も、夏休みの季節需要という必要最低限のものであり、追加的な要素が全くない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・6月末はボーナスも出るので、多少は良いはずなのに、街にいま一つ活気がない。金が回っていない。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・解約数が減らず、加入も伸びない。
		通信会社（総務担当）	販売量の動き	・アテネオリンピック開催を50日後に控え、デジタル放送への関心が高まっている。
		その他レジャー施設（経営者）	来客数の動き	・ここ2、3か月、景気回復基調と報道されているが、レジャーは個人の給与が上昇しないと影響がない。
		その他レジャー施設【アミューズメント】（職員）	販売量の動き	・アミューズメント施設は引き続き順調に推移しており、前年比100%超は可能である。しかし、店によってばらつきが出始めており、商品の品揃えが豊富な大型店は好調だが、小型店が不調になりつつある。当業界において約2年続いた拡大の転換点に近いかも知れない。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・通常は、暑くなると来客数が増加するが、変わっていない。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・客は住宅を見に来てはいるが、相変わらず決定に時間がかかっており、契約数が増加しない。インターネットを通して家を探す人ほど、こだわりを持っていて、決定が遅い。ピクニック気分で行く客がほとんどで、実需につながっていない。
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・建売住宅の分譲現場において、価格を低く抑えても客は関心を示さず、更なる値引きを求めている。デフレ傾向は依然として続いている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・住宅ローン控除の関係で、年内入居を計画している客が動いている。
		一般小売店【茶】（営業担当）	お客様の様子	・中元に対する客の考え方が変化しているのか、昨年と比較して中元ギフトが減少しており、売上が厳しい。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・生活雑貨、家庭用品は良好であるが、アパレル関係は非常に厳しい。必要なものに対しては対価を支払うが、そうでないものは買わないという傾向が現われている。
		百貨店（広報担当）	来客数の動き	・6月に入り、セール待ちの客が以前にも増して増加し、来客数、買上客数ともに前年を大きく割り込んでいる。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・中元ギフトを前倒しで販売する効果も薄れ、売上トレンドの負け分を補うことができなくなっている。
		百貨店（営業企画担当）	来客数の動き	・特招会や催事を前年より増やしているにもかかわらず、来客数が減少しており、それに伴って売上も減少している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・6月は衣料品、住居関連商品が非常に不振である。天候は昨年よりも良いにもかかわらず、来客数は80～90%にとどまっている。食品は堅調で、100%を超えている。売れ筋がない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・大型店が営業時間の延長を始めたため、夜8時以降の来店ピークがなくなっており、来客数が減少している。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・アパレル業界に新しい商品が出てきていない。低価格が定着しているため、正規価格品の買上点数が増加しておらず、売上が低迷している。
乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・例年、6月はボーナスシーズンで、少ないながらも客の動きはあったが、今年は大手自動車メーカーの事件のせいで、市場が冷え込んでおり、来客数も6月とは思えないほど少ない。		
高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・3か月前と比べると、来客数は151名減少し、売上も165万円減少している。5月は良かったが、6月はまた悪くなり、月により波がある。		
旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・6月に入り、見積件数、受注件数が減少している。従業員の帰宅時間も比較的早くなっている。		
観光名所（職員）	来客数の動き	・来客数は、昨年と比べ2割減少している。		

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	設計事務所(所長)	お客様の様子	・様々な案件を提案しているが、先行きの金利高の懸念から、客が決断できない。		
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・総合展示場の新規オープンに伴い、キャンペーン等を展開し、来場者数は倍増したにもかかわらず、販売量は落ち込んでいる。分譲住宅の販売は好調だが、新築建て替えは極端に減少している。		
		スーパー(店長)	単価の動き	・3か月前と比べ、来客数は増加しているものの、買上点数、買上単価は減少しており、売上は厳しい。		
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・春先以降、売上の減少に歯止めがかからず、厳しい状態が継続している。		
		乗用車販売店(販売担当)	お客様の様子	・排ガス規制への対応で、運送業者は昨年末から今年の3月にかけてトラックの台替えを実施する等設備投資を行ったにもかかわらず、運賃は全く上昇していない。		
		美容室(経営者)	来客数の動き	・来客サイクルが、徐々に長くなっている。		
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-		
		やや良く なっている	一般機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・既存の取引先の受注が徐々に増加しているほか、新規の客からも引き合いがあるので、やや良くなっている。	
		電気機械器具製造業(経営者)	取引先の様子	・これまでは、見積を出した案件の成約率は2割前後であったが、最近では3、4割と高まっている。		
		通信業(営業担当)	取引先の様子	・IT投資減税の効果か、受注が増加している。		
		金融業(審査担当)	取引先の様子	・事業資金融資が増加に転じており、資金需要が回復する兆しが出てきている。		
		不動産業(総務担当)	取引先の様子	・この2か月ほど止まっていた入居の引き合いが、6月に入って出始めている。オフィス環境に多少の明るさを感じる。		
		その他サービス業[情報サービス](従業員)	取引先の様子	・発注の結論が出るはずの案件で延期になっているものも若干あるが、今年度計画の情報通信システム更改について、前倒し提案の依頼が多く来ている。金額としての実績は上がっていないが、引き合い件数は増加している。		
変わらない		食料品製造業(関連会社担当)	受注量や販売量の動き	・前年同月よりは良くなっているが、この数か月では大きな動きがない。		
		出版・印刷・同関連産業(経営者)	取引先の様子	・建築関係のほか、一般産業の印刷物も扱っているが、どの客先に行っても暇である。営業担当者は一生懸命飛び回っているようだが、仕事の絶対量が少ない。		
		金属製品製造業(総務担当)	受注価格や販売価格の動き	・材料費が上昇しているが、製品に転嫁できない。		
		建設業(経理担当)	受注価格や販売価格の動き	・受注量は何とか確保しているが、ダンピングで受注する業者があるため、価格を下げざるを得ない状況が続いている。思うように利益を確保できない受注がある。		
		輸送業(財務・経理担当)	取引先の様子	・路線の配送を行っているが、荷が少なく、欠便になるケースが出てきている。		
		通信業(営業企画担当)	受注量や販売量の動き	・通信機器等のリース更改が増える一方で、買上での販売は減少していることから、まだ景気は上向きとは言えない。		
		金融業(得意先担当)	取引先の様子	・製造業等の業種では売上が安定して増加しているが、小売業では依然として伸び悩んでいる。		
		その他サービス業[廃棄物処理](経営者)	受注量や販売量の動き	・問い合わせはあるが、価格競争が厳しく、受注になかなか結び付かない。		
		やや悪く なっている		その他製造業[鞆](経営者)	取引先の様子	・ここにきて、中国産の製品が再び注目を集めている。大規模な組織力がないと、太刀打ちできない。
				不動産業(経営者)	競争相手の様子	・来客数、契約率が徐々に悪化している。
悪く なっている		繊維工業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・夏物の動きが非常に悪い。		
雇用 関連	良く なっている	人材派遣会社(営業担当)	求人数の動き	・派遣の受注数が増加し、派遣スタッフが不足している状況にある。需要と供給が逆転してきている。		

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
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・参議院選挙に伴い、開票速報の業務として、百数十名の単発の求人があったほか、都市部で長期の派遣依頼が順調である。派遣就業者のうち、派遣企業先に直接社員として雇用されるスタッフが1社で4名も出ている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・6月に入り急きょ、新卒追加募集の動きがみられる。ウェブを活用したセミナー告知が主流で、予算規模は大きくないが、来年の新卒採用増加につながる動きである。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・デジタル、自動車を中心とした製造業からの求人が好調さを維持している。これら製造業の好調が、卸・小売業、サービス業等の他産業の求人活動にも好影響を与えている。
		学校〔専門学校〕（教務担当）	採用者数の動き	・情報処理産業への内定者数が増加している。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・情報処理関係を中心に、求人数が増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数全体は増加しているが、製造業等の一部の業種では求人数が減少しており、業種間のばらつきがみられる。
		民間職業紹介機関（経営者）	求職者数の動き	・求人数、求職者数ともに増加している。採用の決定には慎重な様子がかげえ、それほど良くなっているとは言えない。
		学校〔短期大学〕（総務担当）	採用者数の動き	・サービス、販売関係の採用人数が増加している一方、事務系は若干の採用にとどまっている。
	やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人数が大きく減少している。毎週求人を出して、大量の人数を抱えてきた工場でも、退職者分の追加補充をせずに業務をやっていくようである。求人募集を出す企業も、無料で仕事を受注する新しい業者に依頼するので、当社にくる依頼は減少する一方である。
	悪くなっている	-	-	-

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	商店街（代表者）	お客様の様子	・客の様子が明るく元気になっている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売量が例年より多い。特にここ3か月間で今月は最高に良い。他店も良い状況であると聞いている。
		その他サービス〔パチンコ機器製造販売〕（エリア担当）	販売量の動き	・パチンコ設備機器業界では7月1日の法改正を控えて駆け込み需要がある。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・アパート建設の受注が増加している。特に都市部から離れた郊外で受注が好調である。高齢の農地所有者が収入不安から安定収入を確保できる土地活用を考えていることが原因である。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・例年に比べ平日はほぼ同じ状況であるが、土日の販売量が増加してきている。
		商店街（代表者）	単価の動き	・エアコンや冷蔵庫などでは、低価格品より省エネタイプの高付加価値商品が売れ筋になっている。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・5月までとくらべて若干失速してはいるが、回復傾向は続いている。観光客数も変わらない。
		一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	販売量の動き	・中元時期が始まっているが、百貨店への商品移動は前年比3～5%上昇している。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・今月に入りシーズン物の衣料品などではセール待ちで買い控えが見られるが、値下げにならない高級ブランドは時期に関係なく売れている。また、不況時には減少していた中元などの儀礼ギフトが再び回復している。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・特に遠州地区は浜名湖花博の影響で街はかなり活性化しており、相乗効果が出ている。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・ポイントサービス券、サービス景品に客の反応は良くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・天候に恵まれている面があるものの、おにぎり、弁当などファストフードを中心として販売前年をクリアしているカテゴリーが目立つ。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・店舗の改装効果が出てきている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新型車の投入で購買意欲が高まっている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型車の立ち上げが順調で、月後半のイベントも非常に盛況である。今月の登録実績は昨年を上回っており、受注実績も新型車の上乗せで前年実績を大きく上回っている。
		乗用車販売店（営業担当）	単価の動き	・各社で大きく差はあるが、来客数、販売量とも増加してきている。
		住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・賃貸や持家住宅は順調に推移している。しかし、公共工事の減少がマイナス要因となっている。
		その他小売〔雑貨卸〕（経営者）	お客様の様子	・注文につながる具体的な引き合いが多くなっている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・ボーナス時期に入り来客数が少し増加している。また、最近は個人客より接待利用の客が少しずつ増加している。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	単価の動き	・ばらつきはあるものの単価の高い商品が出るようになってきている。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊、レストラン利用の来客数が増加している。ただしセルフサービスの食事提供による割安商品が主体である。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊とレストランの個人利用が好調である。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・来客数や問い合わせ電話の件数が増加している。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・個人客の動きはまだまだであるが、団体客数は増加してきている。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・新規契約数は減少しているものの、問い合わせはかなり増加しており、活況を帯びつつある。
		通信会社（開発担当）	お客様の様子	・ソフトウェア開発においては、受注数が一定しており変化がない。
		通信会社（営業担当）	競争相手の様子	・1人当たりの販売単価が上昇している。
	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・住宅ローン減税の期限が迫っており、駆け込み受注がある。	
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・良い商品もある程度売れているが、単価の低い商品にこだわる動きもまだ残っている。
		商店街（代表者）	競争相手の様子	・大型店、スーパーの影響で販売量が減少している。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	来客数の動き	・客単価は相変わらずあまり上昇していないが、その一方で来客数は確かに増加しており以前より店がにぎやかに感じられる。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・梅雨にしては晴れの日が多く気温も高めに推移し、缶ビールやジュースなどの水物がよく売れている。しかし中元は会社関係、個人客とも振るわず、全体としては伸び悩んでいる。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	来客数の動き	・駅前立地のショッピングセンターでは、雨天日や土日になると来客数が激減している。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・地場産業の調子が悪いため相変わらず良くない。客は高齢者のみである。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・クリアランス待ちの買い控えの客が目立つ。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・中元や食に関する物は若干良い状況だが、それ以外の部分はまだまだ良くない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価はここ3か月は前年比95%前後で推移しており回復の兆しがみられない。消費税総額表示による割高感依然として続いている。対策として割安感のある価格設定をするが、利益への圧迫が進む。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・生鮮食品は天候によって左右されており、市場の値動きによって商品価格に変動が出ている。

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）	来客数の動き	・蒸し暑い気候となり、飲料水、缶ビール、発泡酒など水物を購入する客が増加している。ただし500mlのペットボトル飲料水の売価を105円にしたり、ビールも6缶パックで安い売価に設定しているため利益にはあまり貢献していないが、今の時期は来客数を維持することが大切でありこのまま続けていく。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・昨年のタバコの駆け込み需要の反動や競合の影響もあって、6月の売上は前年比97%台と厳しい。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・販売量が増加している割には売上金額が伸びていない。アンバランスな状況である。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・雨が少ないこともあり飲料水やアイスクリームなどの水物が良く売れているが、パンや米飯類の落ち込みがある。
		コンビニ（売場担当）	販売量の動き	・販売量は動いていないが、高単価商品、付加価値の高い商品が売れているため売上は前年の101.5%となっている。
		衣料品専門店（企画担当）	お客様の様子	・4、5月から引き続きミセスの購買意欲が良くない。年金不安や消費税総額表示の割高感が50歳代以上の客の消費意欲を削いでいる。売場からも同様の声が出ている。
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・特価商品が良く売れ、相変わらず客の財布のひもが固く、景気そのものは依然として良い方へいっていない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・大手自動車メーカーの事件の影響で、消費者は購入に非常に慎重になっている。来客数は変わらないものの成約率は前年並みで期待外れに終わっている。しかし逆に、今までは気にしないことでも工場に修理依頼がきており、サービス売上に寄与している。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・客の会社の規模や業種によって格差が広がっている。
		自動車備品販売店（経営者）	来客数の動き	・土日に客が店に集まりにくくなってきている。安易に行うフェアや特価バーゲンでは集客ができなくなってきている。静岡県内では地域格差も出ている。
		その他小売〔総合衣料〕（店員）	販売量の動き	・客は例年に比べてゴールデンウィークの旅行に金を使っているため、その後は消費が冷え込んで販売量は減少している。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・来客数は曜日構成や気象条件により影響を受けやすいが、平均してみれば横ばい基調にある。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・蒸し暑い日が続いているが、週末にファミリー客がパフェやかき氷を注文することもあまりない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・来客数、客単価とも月前半は良いが後半はバラツキがある。従業員の接客が良くないのか景気が悪いのか悩んでしまう。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・先月にくらべると、今月はやはり一喜一憂という状況である。消費、サービスの景気回復はまだない。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・年金問題など先行き不透明な諸問題も影響しているのか以前のような力強さはなく、低単価志向は依然として根強い。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・販売量の動きに変化がない。良くなってもなく、悪くなってもない。部分的に良いものもあるが悪いものもあるため、総合すると変化はない。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・今の時期は夏休みの予約が多いが、例年に比べ客の動きはそれほど良くない。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・夏場の家族旅行の申込の時期であるが、目立って申込が増加しているわけでもない。例年並みで特に可も不可もない。
		タクシー（経営者）	単価の動き	・価格競争は依然厳しく、客を確保するのに必死である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・繁華街は静かで人出が少なく、昨年6月と比べてもほとんど変わらない。
		タクシー運転手	単価の動き	・金曜日の夜の繁華街では前年比で確実に客が増加している。しかし全体としては売上に変化はない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・例年どおりで、ボーナスによる客は増加してしない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・例年ゴールデンウィークの月は苦しいがその後少しは良くなるが、今年はまだあまり変化がない。
		通信会社（営業担当）	単価の動き	・受注するため、損益の限界のところで見積を作成している。
		テーマパーク（総務担当）	来客数の動き	・客の財布のひもはやや緩んでいる。しかし来客数は減少しており、消費も伸びていない。

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	
		観光名所（案内係）	来客数の動き	・夏場になりつつあるが客はさほど増加していない。	
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・梅雨に入り台風の影響もあって来客数は低迷している。予算比、前年比でも悪くなっている。	
		設計事務所（職員）	来客数の動き	・近隣の土地所有者は気分的に上向きであり、相談は増加している。しかし、今後具体的な仕事になるかは不透明である。	
		設計事務所（営業担当）	競争相手の様子	・同業他社が事業を縮小している。	
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・全体的に買い控え傾向にあり、客は一軒当たりの単価が安いものを探している。	
			住宅販売会社（企画担当）	来客数の動き	・毎月規定の枚数のチラシを入れているが、客の動きは2、3か月前から引き続きあまり良くない。
	やや悪くなっている		商店街（代表者）	お客様の様子	・天候の影響もあるが、商店街全体の人通りが減少している。時期的な影響もあるが、来客数も減少している。
			一般小売店〔土産〕（経営者）	お客様の様子	・来客数が少ない。浜名湖花博の影響のためか、伊勢志摩への観光客の動きが特に鈍く、結果的に伊勢志摩の景気を押し下げている。
			百貨店（企画担当）	単価の動き	・ここ数か月の傾向であるが、今月に入り特に購買単価の低下が進んでいる。昨年のSARSの影響の反動で特選ブランドの売上が低迷しているほか、宝飾品やプレタ関係の婦人服、紳士服が不調である。 ・消費税総額表示により商品価格が上昇したかのように感じられていることも、特に高額品の売上に影響を与えている。
			百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・高級服の動きは好調になっているが、量販品の動きが悪くなっている。実需であるビジネススーツの動きが悪く、大多数の中堅サラリーマン層の消費意欲は弱まっている。
			百貨店（外商担当）	販売量の動き	・外商員が販売する高額商品は展示会、訪問販売ともまずまずである。しかし低単価商品の来店販売が思うように売れていかず、全体的には予定を下回る流れである。
			スーパー（経営者）	競争相手の様子	・競争相手の大規模スーパーが激安セールをし、それを受けて近所の中規模スーパーもセールで応戦しており、小さな小売店は割りを食っている。
			スーパー（店長）	お客様の様子	・地元漁業の不漁が影響して、客の買上点数が減少している。他店でも同じ状況である。
			スーパー（店員）	単価の動き	・週末や父の日などの催事では客単価が跳ね上がるが、平日は相変わらず客単価が低い。
			コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・昨年6月のたばこの駆け込み需要の反動もあるが、たばこ以外の弁当などでも前年を下回っている。
			スーパー（仕入担当）	単価の動き	・競合店もチラシなどで消費税総額表示しているが、100円均一セールでも対抗上105円から総額100円に変更せざるを得なくなり、売上、利益を圧迫している。
			家電量販店（店員）	販売量の動き	・今月は前年に比べて販売が落ちている。単価が高額な物も売れているが、全体的に低調である。
			理美容室（経営者）	来客数の動き	・忙しい月であるはずだが、本当に必要があるときしか客は来ない。
			美容室（経営者）	来客数の動き	・今月は来客数が減少している。
			美容室（経営者）	単価の動き	・客は必要最低限しかお金を使わず、来客数も減少してきている。
			美容室（経営者）	お客様の様子	・相変わらず客の回転が悪い。
			設計事務所（経営者）	お客様の様子	・客は支払までに時間がかかっており、支払い状況はあまり良くない。
		悪くなっている		商店街（代表者）	販売量の動き
			商店街（代表者）	販売量の動き	・来客数、販売量、客単価、客の様子どれをとってもマイナス材料ばかりである。また、季節商品が動いていない。
			百貨店（売場主任）	お客様の様子	・土日の来客数は以前と変わらない。しかし平日に1人で来る客は、売場には入って来るが全く買う意欲がない。見るだけで素通りの客が多い。
			衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数の他にも様々な面で良くない。
			一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・天候不順にも影響されているのか、今までにない悪さである。

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
企業 動向 関連	良く なっている	化学工業（企画 担当）	それ以外	・現在来年新卒者の採用活動を行っているが、大手企業の採用意欲が活発で中小企業は苦戦を強いられている。
		化学工業（人事 担当）	受注価格や販売 価格の動き	・今までは販売量が少しずつ伸びてきていたが、ここ にきて販売価格も上昇する傾向がある。
		窯業・土石製品 製造業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・売上は18.8%の減収だが経常利益は30.2%の増収 である。公共工事の特需によるものである。
	やや良く なっている	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3～5%程度良くなっている。
		電気機械器具製 造業（従業員）	受注量や販売量 の動き	・連日残業で生産しないと注文を消化できない状況で ある。
		輸送用機械器具 製造業（経理担 当）	受注価格や販売 価格の動き	・高価格帯製品の売上が増加している。
		金融業（従業 員）	取引先の様子	・取引先では、残業や休日出勤など規定時間外の仕事 が例年に比べて増加している様子である。
		広告代理店（制 作担当）	取引先の様子	・企業側に提案している新企画などが、少しずつでは あるが形になりつつある。しかし予算的には厳しく、 見積などの時点で削られる場合が多い。
		会計事務所（職 員）	取引先の様子	・今年は昨年と異なり顧問先企業では増収を計画し設 備投資を検討している。
		その他サービス 業〔ソフト開 発〕（社員）	受注量や販売量 の動き	・中部地区では全体的に景気の押し上げがあり、自動 車製造業、通信関係で引き合い、受注が確定してい る。
	変わらない	その他非製造業 〔デザイン〕 （経営者）	受注量や販売量 の動き	・新商品の出荷が順調である。
		鉄鋼業（経営 者）	取引先の様子	・売上は伸びているが仕入価格も伸びており、粗利率 は低下している。取引先では単価の上昇を転嫁できず 経営を圧迫している。
		金属製品製造業 （従業員）	取引先の様子	・目先の仕事はあるものの、プロジェクト巡後の仕 事の落ち込みを心配する声や原材料高騰のあおりを心 配する声もよく聞かれる。
一般機械器具製 造業（経理担 当）		受注量や販売量 の動き	・ユーザーからの引き合いは比較的多いが、大口案件 の成約はなかなかできない。受注量に波がある原因と して、原油価格高や電力会社の料金引き上げにより ユーザー企業内のりん議決裁が滞っていることが営業 からは挙げられている。	
電気機械器具製 造業（経営者）		受注量や販売量 の動き	・国内の監視カメラ生産が、市場の堅調さから3か月 前とほぼ同レベルを維持し、前年比では増加傾向であ る。しかし他製品は3か月前とくらべ減少している。 例年この時期は年度末需要の反動で落ち込むが、前年 に対してもやや減である。ただし、全体としてはほぼ 同レベルで推移しており大きな変化はない。	
電気機械器具製 造業（営業担 当）		受注量や販売量 の動き	・都市部のCATVインフラの整備やエリア拡張も一 巡してしまい、需要は減少している。	
建設業（経営 者）		受注価格や販売 価格の動き	・鋼材関係を中心にコストアップの要因もあるが、 いったん落ち着いている。しかし受注単価は引き続き 非常に厳しい状況である。	
輸送業（従業 員）		受注量や販売量 の動き	・依然として低調に推移している。一部の好調な業種 はあるが、全体的には物があまり動いていない。	
輸送業（エリア 担当）		受注量や販売量 の動き	・通常この季節には物量が急激に増加するが、大きな 動きは例年にくらべて弱い。	
輸送業（エリア 担当）		競争相手の様子	・同業他社5、6社との懇談では、今月の景気、収 入、荷物の量とも良くないという話である。特に、運 賃のトン当たり単価が下げ止まっていないことは痛手 である。	
輸送業（エリア 担当）		受注量や販売量 の動き	・トラックへの積込台数などに変化はない。	
金融業（企画担 当）		取引先の様子	・顧客の低金利嗜好が強く、住宅ローン競争は激し い。それに付随する火災保険も最低限の補償で済まず 顧客がほとんどであり、個人の財布のひもは固い。	
新聞販売店〔広 告〕（店主）	受注量や販売量 の動き	・折込チラシの枚数はあまり変化していない。新聞購 読数も横ばいである。		
税理士	取引先の様子	・顧問先企業のボーナス額は、前年比であまり変化が 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
		経営コンサルタント	それ以外	・住宅地の値下がり傾向は続いており、改善するという話を聞かない。
		公認会計士	取引先の様子	・大企業の業績回復がメディアで言われているが、中小企業の業績回復は実現できていない。
		その他非製造業 〔ソフト開発〕 (経営者)	取引先の様子	・企業の投資スタンスは変わっておらず、高額な投資も前向きに検討している。実際の契約に結びつくまではなかなか慎重であるが、最初から無理ということはない。
	やや悪くなっている	電気機械器具製造業(従業員)	受注量や販売量の動き	・受注販売量が減少している。
		輸送用機械器具製造業(統括)	取引先の様子	・主要取引先の経営が不調で、現在再建中である。今後どういった動きになるか非常に注目している。
輸送用機械器具製造業(総務担当)		受注量や販売量の動き	・受注量が減少傾向にある。	
悪くなっている	非鉄金属製品製造業〔鋳物〕(経営企画担当)	受注価格や販売価格の動き	・原材料が高騰しており、販売価格に転嫁できずにいる。今後この状況が続くと、ますます利益を圧迫する要因になる。	
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	・前月に引き続きオーダーが増加している。特に自動車関連では製造業での派遣の解禁により、問い合わせが増加している。
		学校〔大学〕(就職担当)	周辺企業の様子	・運輸、機械工具、ゴム、プラスチックの消費者、メーカー、不動産、証券などの業績が右肩上がりで見られている。
	やや良くなっている	新聞社〔求人広告〕(担当者)	求人数の動き	・大手各自動車メーカーをはじめ、製造業関係の求人広告が増加している。製造業以外に建設関係の請負業の求人数も増加しており、若干上向きである。
		職業安定所(所長)	求職者数の動き	・新規求職者は、前月より27.0%、前年同月比で17.4%減少している。有効求人倍率は、求人数も減少しているため前月比0.05ポイント低下の1.78倍であるが、管内企業の雇用は堅調が続いている。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・製造業の求人数がめざましく増加している。ただし、請負業や派遣業の仕事が中心で、内容的には常用雇用ではない。
		職業安定所(管理部門担当)	求職者数の動き	・新規求職者数は前年同月比で減少傾向が続いている。解雇などによる離職者も減少傾向で推移している。
		民間職業紹介機関(職員)	求職者数の動き	・3か月前とくらべて約2倍の求人があり、求職者数が追いつかない状況である。
	変わらない	人材派遣会社(社員)	採用者数の動き	・派遣受注は引き続き増えている。企業は正社員の採用も徐々に増やしている。
		新聞社〔求人広告〕(営業担当)	求人数の動き	・ここ数か月、求人広告件数は安定的に推移している。前月、前々月とくらべてほぼ同様の件数である。前年比では15%程度の増加である。
		職業安定所(職員)	雇用形態の様子	・派遣、請負などの求人が増加している。賃金形態は時間給、日給制となっており、単価も低く厳しい雇用条件での就業を迫られている。
		民間職業紹介機関(経営者)	採用者数の動き	・求人意欲は依然おう盛で求人数は高止まりの状態だが、首都圏の大手メーカーの採用復活で東海地区在住者の流出が増加している。その影響で東海地区への採用数は伸び悩んでいる。
	やや悪くなっている	職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数がサービス業の特に派遣、請負で減少している。新規求職者数も減少しているため有効求人倍率は前月と同じである。
		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数が8.9%減少し有効求職者が12.6%増加しているため、0.23ポイント低下の0.96倍となっている。前月と比較すると0.05ポイントの低下である。 ・新規求人は前年同期と比較し、主要産業である輸送用機械器具製造業では28.4%の増加となっているものの、製造業全体では3.7%減少している。建設業でも20.9%の減少である。ただし、サービス業、卸小売業、運輸通信業ではそれぞれ12.5%、6.4%、2.4%の増加で、全体では3.2%の増加となっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	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 やや良くなっている	-	-	-
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・アテネオリンピックを間近に控え、映像商品の販売量が大きく伸びている。特にDVDレコーダーは6月の第3週以降、前年比で2倍以上の売行きとなっている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・売上はメインの客筋の製造業が多忙のため、前年同月並みの実績を維持している。しかし、不況業種ではリストラ、減給、ボーナスなしという声も聞かれ、このような客の来店は減っている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・上海行きチャーター便の特需で全体の売上は前年に比べて倍増した。
		競輪場（職員）	単価の動き	・来場者数と1人当たり売上単価が上昇している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数の前年割れは依然として続いているが、前月、今月と前年比のマイナス幅が小さくなっている。
	変わらない	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・来場者数は前年並みであったが、受注数は伸びた。これまでためらっていた客が、住宅取得に踏み切っている。
		一般小売店〔鮮魚〕（店長）	単価の動き	・4月からの消費税総額表示により客単価が前年比5%低下している。来客数の増加でなんとかカバーしているが、単価下落の影響が売上に大きく響いている。
		一般小売店〔精肉〕（店長）	来客数の動き	・毎日の商品の動きは良くなっているが、ギフト関係はまだ良くない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・7月から始まる夏物バーゲンへの対応が、バーゲンを待つ人とその前に買う人に分かれる。今年はバーゲン待ちの傾向がかなり強いため、厳しい状態が続いている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・自社、競合各社ともに夏物セールの前倒しを行っているが、客の様子を見ると、セール品に対しても価格に大変厳しく、慎重な品選びを行っている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・客の動きは活発になってきているが、単価が下がり続けており、全体としてはあまり変わらない。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・気温が上昇したせいか、夏物の衣料品の売上が伸びている。ただし、食料品や日用品は変わっていない。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・4月の消費税総額表示導入時に単価を下げたが、来客数は前年と比較して変わらず、客の購買量も増えていない。
		スーパー（副店長）	単価の動き	・買上客数は前年に比べて減少しており、客単価のアップによりカバーしようとしたものの、売上は前年を下回っている。総額表示の導入による価格高の意識が、客に根強く残っている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・来客数が前年同月比で10%増加したが、客単価が下がっている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・天候がわずかに変化しても、商店街の通行量はすぐに影響を受ける。客の消費に対する意識は低調なままである。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・来客数は増えてきたが、売上は横ばい状態である。
		乗用車販売店（経理担当）	単価の動き	・6月に新しい小型ワンボックスカーを発売したが、軽並みの安さで安全性もあり、予想どおり受注が伸びている。しかし、他の車種が伸びず、全体の活性化には程遠い。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・新型車の発売効果も徐々に薄れてきたため、4、5月は受注ベースが落ちたが、6月になって高額車にやや持ち直しの動きが見られる。
高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・大きな動きはないが、テレビや全国誌の表紙に出た店舗は前年の130%程度の集客があり、好調である。		
都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・来客数は前年を下回っているが、宿泊、レストランの通常営業、宴会などすべての部門で客単価が前年を上回っている。その結果、売上も前年を上回り、3か月前と比べてもほぼ同額となっている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー運転手	競争相手の様子	・6月からタクシー会社が運転代行を始めた。一方、運転代行会社はタクシーに参入した。上旬は地元の大型イベントで少しは良かったが、全体としては競争激化により変わらない。
		パチンコ店(店員)	販売量の動き	・来客数、売上ともに変わっていない。
		設計事務所(職員)	販売量の動き	・年度始めの4、5月は引き合いが集中し、活気が感じられたが、今月は継続案件が中心で受注は低調なまま推移した。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・全体の販売量では変わらないが、来客数が減りつつある。また、依然として土地価格が下げ止まりしないため、客の様子眺めから土地の販売数が減っている。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・商店街の人通りが減少傾向にある。
			百貨店(売場主任)	来客数の動き
		スーパー(店長)	販売量の動き	・消費税の総額表示の導入により、客の単価や値ごろ感に対する印象が悪くなっている。
		乗用車販売店(総務担当)	販売量の動き	・今秋に中心車種の新型車が出るという予想のもとに、販売台数が落ち込んでいる。また、間もなく新型の登場する大衆車も発売待ちのため今月はやや不振である。
		都市型ホテル(スタッフ)	販売量の動き	・宿泊部門は好調であるが、全体の売上は減少している。
		通信会社(社員)	販売量の動き	・携帯電話の販売台数が純増ペースで伸び悩んでいる。
悪くなっている	テーマパーク(職員)	来客数の動き	・春先に比べて個人客はあまり変わらないが、団体客が少し落ちている。	
	テーマパーク(職員)	来客数の動き	・参議院議員選挙や他地域での大型イベントの影響もあり、個人、団体ともに来客数は前年同月比で5%以上減少している。	
企業動向関連	良くなっている	一般機械器具製造業(経営者)	それ以外	・大型連休後に一服感が出たものの、その後勢いが戻り、引き合い、受注件数、受注価格ともに強含みで推移している。
	やや良くなっている	繊維工業(経営者)	取引先の様子	・主要な取引先の業績が非常に向上している。
		金融業(融資担当)	取引先の様子	・取引先の設備投資が前年に比較して増加傾向にあり、種々の資金需要が発生している。
		新聞販売店[広告](従業員)	受注量や販売量の動き	・夏のボーナスを狙って、取引先ではチラシの折込量を増大させている。
		司法書士	取引先の様子	・新規事業に伴う不動産取引や担保権設定などの案件が増えている。
	変わらない	食料品製造業(企画担当)	受注量や販売量の動き	・特売の販売数量がここ数か月間伸び悩んでいる。
		建設業(総務担当)	受注価格や販売価格の動き	・建築工事の見積依頼は増加してきたが、受注価格競争は依然としてし烈で、採算確保に苦勞する状況が続いている。
		輸送業(配車担当)	受注量や販売量の動き	・依然として受注量が少なく、価格もまだ下がり気味である。全体に活気がない。
	やや悪くなっている	化学工業(営業担当)	受注価格や販売価格の動き	・受注ペースに変化はないが、過激な価格競争で取引を断念せざるを得ないケースがいくつかあった。
	悪くなっている	精密機械器具製造業(経営者)	取引先の様子	・3月ごろは若干良くなったという感じがしたが、今月は季節的要素も多少あるものの、眼鏡各社とも稼働状態が落ちている。
建設業(経営者)		取引先の様子	・当社への納入業者が公共事業の激減により倒産した。売上がピーク時の3分の1となったため、建設業は確実に疲弊している。	
雇用関連	良くなっている	新聞社[求人広告](担当者)	求人数の動き	・求人広告は前年同月比7%増となっている。
	やや良くなっている	人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・派遣社員の要請が依然として堅調に続いている。
		新聞社[求人広告](担当者)	求人数の動き	・6月の求人広告件数は前年同月の120%、売上は同137%となっている。
		民間職業紹介機関(経営者)	周辺企業の様子	・自動車、半導体、アルミ関連で人材募集が見られる。
	変わらない	職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人の上昇傾向が止まり、新規求職者が減少した。
	やや悪くなっている	求人情報誌制作会社(編集者)	求人数の動き	・求人件数が減少している。

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	-	-	-

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）	販売量の動き	・6月より24時間営業を始めたため、わずかながら売上は伸びてきている。
		旅行代理店（店長）	販売量の動き	・国内旅行については、昨年はSARS等の影響により海外旅行からシフトする客もあったが、今年は苦戦している。しかし販売単価の高い海外旅行については、前年比で110%の受注をキープしている。
旅行代理店（営業担当）		お客様の様子	・近年、間際での旅行申込が増加していたが、ここ数か月の先行予約販売が順調に推移している。家族で楽しめる国内屈指リゾート地である沖縄の夏予約は、既に困難な状況となっている。	
	やや良く なっている	通信会社（経営者）	お客様の様子	・大企業のクライアントのIT投資額が毎月増加傾向にあると感じている。
一般小売店〔事務用品〕（経営者）		販売量の動き	・いわゆる年度末、新年度の需要期を終えて、なお商談は活発である。	
一般小売店〔衣服〕（経営者）		単価の動き	・6月中旬ごろから暑くなり、綿素材等の単価の高い商品が動き出した。	
百貨店（営業担当）		単価の動き	・これまで受注が少なかった美術、宝飾品等の高額商品が動き出してきている。	
スーパー（経営者）		来客数の動き	・梅雨時の中、比較的週末が好天に恵まれ客足が良かったことが好調につながっている。一方、消費税総額表示以降の買上点数の落ち込みについては、様々な対策を取っているが、前年並みには戻っていないことから、正に天候頼みの状態である。	
スーパー（経理担当）		お客様の様子	・競合店が出店する中で、客単価は下落しているが、来客数は増えている状態である。	
スーパー（広報担当）		お客様の様子	・消費税総額表示の影響等により、客1人当たりの買上点数の減少が続くものの、液晶テレビ、DVDレコーダー等のデジタル家電、スーツケース等のトラベル関連商品の売行きが良い。	
家電量販店（経理担当）		販売量の動き	・梅雨入りとともに暑さが続くようになり、エアコンの販売が予想より早く好調となってきている。	
乗用車販売店（経営者）		販売量の動き	・今月は新車の販売数が伸びた。	
都市型ホテル（スタッフ）		来客数の動き	・宴会場、レストランの改装工事による営業休止のため、売上合計は減少しているが、宿泊がビジネス客を中心に活発化している。競合ホテルをみても、価格はやや上がり気味である。	
通信会社（社員）		販売量の動き	・ケーブルテレビのマンションへの導入が増加してきている。マンションへ高付加価値を求める傾向が戻ってきている様子で、地上デジタル放送の認知もアップしているようである。	
その他レジャー施設〔イベントホール〕（職員）		お客様の様子	・集会等の開催を手控えていた企業から依頼があり、かなり動きがみられる。	
美容室（経営者）		来客数の動き	・店舗が移転したことで、新しい客が増えた。	
その他サービス〔ビデオ・CDレンタル〕（エリア担当）		来客数の動き	・商品タイトルにも恵まれ、単価は下がる傾向があるものの、前年の売上はクリアしている。	
住宅販売会社（経営者）		単価の動き	・全般的に不動産の需要が増えているとは考えにくいですが、一部地域の土地相場が確実に値上がりしている。	
住宅販売会社（従業員）		競争相手の様子	・投資用不動産、マンション、戸建て分譲用地、パチンコ用地等、土地をかうニーズが非常に高くなっている。一部の好立地については、ミニバブル状態とされている。	
その他住宅〔情報誌〕（編集者）		お客様の様子	・立地や商品企画によって異なり、新築マンション全体を通しての集客数自体は伸びないものの、成約歩留まりは堅調で、おおむね販売も順調の様子である。	
変わらない	商店街（代表者）	単価の動き	・高額商品も売れるようになってきたが、量がさばけない。	

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
		商店街（代表者）	単価の動き	・相変わらず低価格の商品がよく売れる。ウィークリーショップと呼ばれる催事屋的な店が増えた。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	来客数の動き	・3月、4月は明るさがみえ始めたが、5月、6月は6～7%のダウンとなった。天候の要因以上に消費税総額表示の問題が大きい。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	お客様の様子	・ワゴンセールが好評で、売上、来客数ともに伸びた。客もやっとイベント等に目を向けてくれるようになった。
		一般小売店〔野菜〕（店長）	販売量の動き	・相変わらず当店から仕入れている飲食店は暇で、また1軒が閉店した。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・プレタゾーンは引き続き順調な動きであるが、高額の特選ゾーンが安定せず、インポート雑貨が厳しい状況であるなど各月でばらつきがあることから、売上は横ばいである。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・以前は午前中のミセス層の山と、午後2時ごろのミセス層とニューミセス層の山、そして夕方のOLや学生の山と、3回の山があった。しかし、ここ2～3か月は夕方の山が弱く、OLや学生の服に対する興味が薄れている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・当月は、紳士服でスーツ、カジュアルアイテムが比較的良好に健闘したものの、子供服に関しては少子化の影響や、近隣のショッピングセンターとの競合等で苦戦し、商品によって好不調がはっきりしていた。
		百貨店（経理担当）	お客様の様子	・販売員の姿勢にもよるが、高額品にやや陰りがみられる。また、夏物衣料には大きくリードするトレンドがなく苦戦している。
		スーパー（経理担当）	来客数の動き	・消費税総額表示が始まって、来客数が減少している状況が続いている。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・6月は梅雨にもかかわらず雨が少なく、売上高は予定を若干上回るペースで推移している。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・近隣のマーケットに閉店、出店の動きが激しく、その度に来客数が変化するので状況がつかみにくいが、単価が明らかに下がっている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・高付加価値機能性飲料の売行きが一段落し、客単価の押し上げ効果も薄れてきた。
		衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・6月に入り急激に来客数が減少し、更に購入を控える客が増加した。理由を尋ねると、年金が不安で貯蓄する、と答える客が多い。
		家電量販店（企画担当）	単価の動き	・白物家電は単価が下落し、薄型テレビは単価が少しずつ上がっている。現在は季節商品のほか、オリンピック開催の影響からエアコン、テレビが伸びている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・同ビルで新しい店がオープンしたため、客が増加すると期待したが、それほどにぎわっていない。
		観光型旅館（経営者）	単価の動き	・台風接近が影響して来客数が落ち込んだが、レジャーで立ち寄った客が食事をとり、土産を買い求めているため、売上は横ばいである。
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・宿泊単価が下落しているほか、会議や研修等も減少している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・神戸では各種イベントが連日あったため、人の動きが頻繁にあり、昼間に関してはタクシーを利用する客も増えたが、夜間は活発に動いていない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・ボーナスのある企業とそうでない企業の幅が昨年より広がっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・梅雨の時期は傘代わりに利用する客も多いが、今年は雨も少ないので客が少ない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・ここ数が月間、客の乗車回数の増加傾向が続いており、営業収入は堅調ではあるが、今一つ企業関係の需要に加速感がない。
		タクシー会社（経営者）	お客様の様子	・稼ぎ時である夜間の人出が非常に少ない。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・近郊の私鉄系列の遊園地が閉鎖したので、来客数の増加を期待したが、例年並みになった。
	やや悪くなっている	百貨店（売場主任）	来客数の動き	・今月に入り急に慎重な購買姿勢が強まった。数量、単価とも前年と比較して悪化している。高額品の動きも商談ベースでは依然として活発であるが、一巡感が強まり全体の売上のけん引役となっていない。プライダルなど若年層の購買意欲が特に低いようだ。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・婦人衣料や雑貨、化粧品に至るまで総倒れである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・ここ2、3年、好調に売上を伸ばしていた高級時計が低迷してきた。高額品の引き合いが減ってきている。	
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・国政選挙と中元期が重なって前年の売上を約5%下回っているほか、6月に台風が上陸したこともあり、来客数が前年の約8%減少している。	
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・バーゲンの前倒し傾向が強く、プロパーでの来客数の減少が顕著である。	
		乗用車販売店（営業担当）	単価の動き	・大型車種から小型車種にシフトしており、1台当たりの単価が下がってきた。	
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・連休後の最悪の状態は脱したものの、引き続き来客数、販売数ともに極めて低調な状態にある。	
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・3月、4月辺りと比較すると現在の状況は確実に悪い。ジュンプライドも一時期ほどではなくなっており、6月にホテルを利用する要素が特にないことが大きな要因である。	
		通信会社（社員）	販売量の動き	・春以降、市場が急に落ちている。春商戦は売上が伸びるものだが、それにしても落ち方が顕著である。	
		美容室（店長）	販売量の動き	・ヘアカットの客に化粧品の販売も行っているが、4月から化粧品販売のキャンペーンを行っている関係で、今月に売れるはずのものを4、5月に売り切ってしまう、販売量が減少した。	
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	お客様の様子	・住宅展示場の来場数は、ゴールデンウィークをピークに減少に転じた。特に今月の来場数は少なくなっている。しかし、1年以内の購入計画者の割合は変わらず、依然堅調な動きではある。	
		悪くなっている	通信会社（経営者）	お客様の様子	・新規案件が凍結されている。
競輪場（職員）	単価の動き		・今月の購買単価は3月と比べて下がったほか、売上高及び来客数も減少している。また、場外開催の購買単価も3月よりも低下した。		
企業動向関連	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	・当社は様々な提携業務も手がけているが、最近積極的に新しいビジネスモデルに投資しようとする投資家が増えてきている。	
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・全国的にもものづくり企業が忙しいようで、見積照会が毎日のようにある。	
	やや良くなっている	電気機械器具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・これまで業界全体で上向きの薄型テレビが全体をけん引していたが、今月は電化製品関係や情報機器関係も好調な荷動きを示しており、全体的に活発な荷動きと言える。	
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	取引先の様子	・取引先からの見積件数が以前より増えている。価格競争は変わらないが、コスト競争に勝てる設備投資を行っているかがキーポイントとなる。キャンペーン商品が少し市場に組み込まれてきた傾向がある。	
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・液晶、半導体、携帯電話関連は確実に良くなっている。それ以外の業界関連の生産拠点の海外流出は基本的に続いており、当社周辺でも苦境を訴える声がたくさんあるが、当社は液晶や携帯関連にかかわる分野が多いので、受注量増加の恩恵を受けている。	
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・見積の引き合いから、受注に移行することが増えた。	
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・国内工場設備改修の引き合い物件が多少増えた。	
		金融業（支店長）	取引先の様子	・建機部品等の製造業、プラスチック材料卸売業、不動産業等、幅広い企業で販売量が増加している。	
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・東京からの資本の流入により、投資物件の需要が堅調である。	
		不動産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・大阪府内の不動産仕入れ価格が徐々にながら上がってきている。特に建て売り用地に関しては競争が激しく、以前のように買手市場ということはなくなった。	
		経営コンサルタント	それ以外	・会社としての新規投資は困難だが、株価が上がっているため、代表者個人の出資により新事業を立ち上げる等、個人ベースの投資余力が一時的にはあるが出てきている。	
		変わらない	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・6月に入ってから受注量が確実に減少している。競争相手の様子からもはっきり受注量の減少が分かる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金属製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・得意先であるゼネコンに対して、原材料価格の値上がりに伴う製品価格のアップを要求しても、相変わらず厳しい回答しかもらえない。
		一般機械器具製造業（従業員）	それ以外	・鋼材価格の高騰による影響が大きく出ている。また価格だけでなく、注文しても品薄のため、希望納期までに納入されないケースが出ている。
		広告代理店（従業員）	取引先の様子	・取引先の各商業施設とも夏バーゲンになるが、今一つ盛り上がり欠ける状況である。
		コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・企業からの大口印刷受注は増えたが、今年は雨の日が多かったこともあって店頭への来客が減り、総じて変化はなかった。
	やや悪くなっている	輸送業（営業所長）	受注量や販売量の動き	・関西国際空港での輸入貨物の荷動きが、5月より依然として鈍化傾向にある。それに反して輸出は依然好調と聞いている。
		通信業（営業担当）	それ以外	・親会社が変わり、業界では注目されるが、法人の契約見込顧客からは敬遠されてしまう要素があり、商談が進まない。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・春よりも、広告の新規出稿がかなり減ってきている。
悪くなっている	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先からの情報でも、ゴールデンウィーク明けから急激に消費者の購買意欲が低下してきたと聞いた。理由については定かではないが、安価な輸入品の増加とバーゲンセール頻度が増えたことで、既に買い置きがあるのかもしれない。	
雇用 関連	良くなっている	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・正社員志向の人が増えており、スタッフが登録に集まらない状況である。
	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	・紹介予定派遣の依頼が増え、最初から正社員という企業が派遣依頼より多くなってきているので、雇用形態が変わってきている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数は増加傾向にあるが、要求されるスキルが高くなってきているので、マッチングが難しくなっている。
	変わらない	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人を産業別にみると、大半の産業で前年同月を上回り、経営、雇用環境は改善傾向で推移している。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・景気の上向きを背景に、新規求職申込が2か月連続で減少している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、前年比で10か月連続して大幅に増加している。一方で求職者数は11か月連続して減少しており、ハローワークの窓口の状況としては求人窓口が混雑し、職業紹介窓口が落ち着いているという現状である。
		民間職業紹介機関（支社長）	採用者数の動き	・関西メーカーの求人意欲が衰えない。大手以外の中堅中小企業でも求人意欲が上昇中である。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・無料の求人誌が増えてきているが、新規参入の求人誌の広告には競合誌と同じ顧客が多く、市場の求人数としては増えていない。
	やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・派遣スタッフの募集が増えているが、前年と比べて非常に応募者が少ない。経理事務、貿易事務、薬剤師などが特に悪い。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・薬剤師等の偏った企業の求人ばかりが目立ち、一般企業では人材が足りている状況にある。来春の新卒採用も、今までよりは広い門と言われているが、内容的には厳しい。
	悪くなっている	-	-	-

8. 中国（地域別調査機関：（社）中国地方総合研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	商店街（代表者） 百貨店（売場担当）	お客様の様子 販売量の動き	・客の様子から、買物に少し前向きという雰囲気がかかっている。 ・特別顧客招待会を催した結果、売上前年比250%、買上点数前年比200%、買上客数185%と大幅に達成した。 ・秋物受注会を催したら売上予算の150%を達成した。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・顧客特別優待会では、一点買いからコーディネート買いへの変化が見受けられ、客単価が上昇してきた。 ・中元の出足は前年より悪い。	
		スーパー（店長）	来客数の動き	・依然として競合状況は厳しいが、一品単価は上昇が見込めないが、客数増により補てんしている。 ・農産品の相場高の影響もあり、客単価も買上点数減少を補てんしている。	
		スーパー（店長）	販売量の動き	・客の購買意欲が高まって、買上点数などが上向いている。	
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・昨年の冷夏の反動か、乳飲料の動きが良く、売上が7～8ポイント前年より増加した。 ・完成食材の総菜も動きが良く、客単価が2～3ポイント増加している。	
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・客単価が、前年100.3%と前年比を超えてきており、1人当たりの購買数が増加してきている。客数も今月に入り98.4%と前年割れしているが、先月対比では3.4%の伸びを見せている。	
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・旅行の団体客を良く見るようになった。	
		衣料品専門店（地域ブロック長）	販売量の動き	・高額商品と低額商品の2極化がさらに進んだ。 ・父の日プレゼントも昨年よりかなり数量アップした。 ・薦めれば、まとめ買いをする。	
		衣料品専門店（地域ブロック長）	来客数の動き	・単価は変わらないが客数は戻ってきており、前年を上回っている。	
		衣料品専門店（地域ブロック長）	販売量の動き	・一品単価は低下しているが、客数や買上点数が増加している。	
		その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者）	単価の動き	・客数も増加しているが、値段の高い新商品が客単価を上げており、売上増につながっている。	
		都市型ホテル（総務担当）	来客数の動き	・外国人客が増加傾向にある。 ・単価がやや増加傾向にある。	
		タクシー運転手	来客数の動き	・ボーナスが出たためか一万円札を出される客が増えた。	
		タクシー運転手	販売量の動き	・昼間の客数は減少しているが、ボーナスの影響で、夜間の客数が少し回復してきている。	
		通信会社（総務担当）	販売量の動き	・売上も上昇しており、販売量も伸びてきている。	
		テーマパーク（業務担当）	お客様の様子	・来園者数が堅調である。	
		パチンコ店（総務担当）	来客数の動き	・客もボーナスが支給されて、多少お金が回っている。	
		変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・年齢層が中高齢者に限定され、若い人の来客が少ない。
			一般小売店〔靴〕（経営者）	お客様の様子	・依然として、必要な物のみ購入する傾向が見られ、同時に予算を必ず守ろうとする傾向も見られる。
			一般小売店〔茶〕（経営者）	販売量の動き	・5月後半から売上が落ち始め、6月も落ちている。郵送小包の注文数も5%減少している。
			百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・お中元の早期割引が好調である。しかし、このことから客の価格に対するシビアな視点がうかがえる。
	百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・中元を中心として好調に推移している部門もあるが、依然として、主力の紳士衣料婦人衣料とも前年比二けた減少が続いている。全体では前年並みの売上で推移しているが、主力商品の不振は続いている。		
	百貨店（購買担当）	お客様の様子	・7月のバーゲンが近いため下見の客は増加しているが、商品をお勧めしても購買に結び付かない。景気回復が伝えられる中、購買については依然慎重な気配である。		
	百貨店（売場担当）	お客様の様子	・売出しやDM発送時はそこそこ集客があるも、その他の通常日は来客が非常に少なく、月後半には、バーゲン待ちの様子がみられた。		
	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・セールが早期スタートしている中でまとめ買いは少なく、本当にほしい物を1点だけ厳選して購入する客が多い。		

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
		スーパー（店長）	単価の動き	・総額表示後の売価割高感からか、買上点数減少が続いている。 ・チラシなどによる買い回りが顕著に見られる。
		スーパー（店長）	単価の動き	・1人当たりの買上点数も伸び悩み、競合他社も苦戦している様子が見える。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客数、販売点数は、前年比の102%から103%に推移しているが、総額表示の影響で、5%分が全ての商品の旧売価に含まれる傾向が徐々に強まってきていることから、売価を圧迫している。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・客の総額表示による割高感は依然変わらず、売価に5%転嫁することができない。 ・酒類免許自由化の影響で、競合店が酒類を扱いはじめ、売上が予想以上の20%減少した。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・上半期を振り返ってみると、全体的に若干ずつ上向きである。しかし、まだまだ楽観視はできない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来店客数は前年を5%程度上回っているが、ここ数か月大きな変化はなく横ばいの状況である。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・気温の関係で、アイスクリーム、飲料は好調であるが、依然として、酒類及び酒類と関係した惣菜の売上低下は続いており、全体的な傾向は変わっていない。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来店はあるも、バーゲンの下見のような状況である。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・6月に入り、来客数の動きは普通であったが、客単価がかなり低下した。
		衣料品専門店（販売促進担当）	来客数の動き	・売上は前年とほとんど変わらないが、客足が伸びてきており、ショートパンツ、タンクトップ、シャツなど夏物が非常に好調に推移している。 ・割引の案内を顧客に出しても、最近、客の動きはなくなった。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・エアコンは好調に推移しているが、その分、他の商品の動きが悪く、全体的には、例年と変わらない。
		家電量販店（副店長）	販売量の動き	・OA商品の販売構成比が低くなっている。その中でも構成比の高いPCの販売台数が減少している。
		乗用車販売店（統括）	お客様の様子	・造船は景気が良くお金が落ちるはずなのに、地元には落ちてこない。鉄が好況な地域でも、地元にはお金が落ちてないようだ。
		乗用車販売店（サービス担当）	お客様の様子	・修理のための在庫台数が減少しており、前年比95%である。
		乗用車販売店（販売担当）	競争相手の様子	・受注の県内市場は前年比100%で推移している。新車が出たディーラーは200%で推移しているところもあるが、そうでないディーラーは50%で推移しているところもあり、受注は景気ではなく商品に依存している。お客様の財布のひもは依然として固い。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・新商品による来場客数増加は図れているが、絶対的な新規客数が増えていない。
		自動車備品販売店（経営者）	来客数の動き	・一部高額商品に動きはあるものの、来店客数は5月連休以降伸び悩んでいる。前年度の年間の客数前期比をも下回っており、「回復」の実感はない。
		住関連専門店（営業担当）	お客様の様子	・新築、婚礼などの客数は変わらないが、必要な物であっても購買をちゅうちょする傾向が見られる。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・企業関係の需要が、夜の方がかなり低迷し、厳しい状況となっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・家族連れが増加しており、1名当たりの飲食個数も増加しており、前年並みにはなりそうであるが、あくまで「前年並み」である。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・週末、日祝日の集客は前年並みだが、平日の集客に各店苦戦している。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・3か月前、また昨年より、先行予約数は少なくなっている。
		旅行代理店（営業担当）	来客数の動き	・年齢、性別に関係なく、動きが活発になった。
		タクシー運転手	販売量の動き	・6月になって初めて昨年対比100%となった。
		通信会社（広報担当）	販売量の動き	・契約数の増加数が更に鈍化傾向にある。 ・他社とのシェア争いは依然厳しい。
		テーマパーク（財務担当）	来客数の動き	・週末の悪天候の影響で来客数が減少した。 ・団体予約も減少した。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・お客様の様子に、単価の高いものを控えている傾向が見られる。

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
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・動きが低調である。 ・売上予算的に厳しい顧客が多い。
		設計事務所（経営者）	販売量の動き	・全体的な工事の量は依然として少なく、改善する兆しはない。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・商店街内の集会、同業他社の集会においても、景気のいい話は聞かれず、近隣で倒産も発生している。
		設計事務所（職員）	販売量の動き	・近隣の休耕田に一戸建住宅の新築が多く、売れ行きも好調である。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・展示場への来場客数は、多少横ばい状況で推移しているが、来場者の購買意欲がでない。 ・問題が発生している自動車会社関連の客も多数いるため、今後の状況不安を良く語られている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数、販売額ともに減少している。
		商店街（代表者）	単価の動き	・ベビー子供服業界は、相次ぐ大型店出店で供給過多となっており、価格維持が難しくなっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・依然として、商店街への来街者が大変少ない。
		一般小売店 [100円商品]（店員）	単価の動き	・買上点数が少し減少している。
		百貨店（販売担当）	販売量の動き	・売上高、来店客数とも前年を下回っている。 ・パラソル、サンダルなど季節商品も、売上が前年比80%と低迷している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客の購買が、必要な物以外は購入しない傾向が目立つ。
		スーパー（店舗運営担当）	来客数の動き	・競合店の出店より、客数が1日当たり約200人減少している。 ・総額表示により、一人当たりの買上点数が、0.5個減少している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・先月も今月も自動車市場は前年割であり、先行きが不安である。
		住関連専門店（広告企画担当）	単価の動き	・以前と変わらず、どんどん単価が下がってきている。結婚を急ぐあまり、きちんと周りと相談して先を見据えたグレードのものを購入されないため、単価が上昇しない。 ・新築の方も低年齢化が進んでいるようで、予算的に苦しいのが、これもやはり単価が上昇しない。
		観光型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・地元企業の利用、団体客の利用が減少している。
		都市型ホテル（従業員）	単価の動き	・和食、洋食レストランとも客数は横ばいであるが、特に和食レストランは客単価が落ちており、企業接待、個人消費ともに落ち込んでいる。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・インターネットによる個人客は増加しているが、団体客は減少している。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・販売量に加え、来客数も減少している。
		住宅販売会社（経理担当）	来客数の動き	・値引きチラシなどによる販売キャンペーンが一巡した後はモデルルームへの来場者が大きく減少し、契約数も予定を下回っている。
	悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・客が来ない状況であり、大変に悪くなっている。なぜそうなったか全く分からない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数の動きにも、客自身にも不景気感があり、買い控えが続いており、先が見えない閉そく間が漂っている。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・セールが始まりが6月末から7月となり、6月単月では前年度95%である。 ・今まで好調であったミセス層の強い主力店舗が不振となり、ヤング層の不振と重なって、顧客の百貨店離れが始まっている。 ・客の価格に対する考えが非常にシビアになっており、お中元の早期割引会もインパクトなく、前年度を割っている。
		その他専門店 [スポーツ]（店長）	来客数の動き	・前年に比べ、本通り商店街からの来店数が約20%減少している。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・3か月前より来客数が15%落ちている。少し値上げをしたためと考える。
		タクシー運転手	お客様の様子	・昼も夜も客の動きが悪く、3か月前から売上が低下し続けている。

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
		テーマパーク (広報担当)	来客数の動き	・来客数が周辺地域含めて、落ち込んでいる。
		ゴルフ場(営業 担当)	来客数の動き	・来客数の動きに加え、客単価の動きも更に悪くなっ てきている。
企業 動向 関連	良く なっている やや良く なっている	化学工業(総務 担当)	受注量や販売量 の動き	・当社の主力取引企業の設備増強により、10月以降出 荷が期待できる(自動車産業・電気産業向け)。当社 についても、夏ごろ新事業向けの設備投資が発生する 見込みである。
		金属製品製造業 (総務担当)	受注量や販売量 の動き	・得意先からの受注が、当社ではさばききれないほど ある。
		電気機械器具製 造業(総務担 当)	受注量や販売量 の動き	・夏の猛暑を見こんだエアコン、自動車が好調であ り、携帯電話を上回っている。
		輸送用機械器具 製造業(総務担 当)	受注量や販売量 の動き	・原材料の値上げなど、不安材料はあるが、受注が引 き続き好調に推移している。
		輸送業(統括)	取引先の様子	・取引先の中元シーズンが始まったため臨時運行が増 加した。
		金融業(業界情 報担当)	取引先の様子	・輸出を中心とした新車の販売好調を背景に、生産水 準は高水準を維持している。単価引下げ要請は厳しい が、量産効果で増益基調を確保。設備投資も前年比プ ラスを計画する先が多い。
		広告代理店(営 業担当)	受注量や販売量 の動き	・国の支援を得て再建する大手紡績業の工場閉鎖や、 県中央部合併の白紙化などマイナス要因はあったが、 中国地方大手の自動車製造業をはじめとする企業、特 に地元最大手の素材型企業が中国に向けて増産を重ね ており、人材派遣や個人消費が伸びている。不動産取 引がもっと伸びれば本格的なものになると見込んでい る。
		その他サービ ス業[清掃具レン タル](情報管 理担当)	受注量や販売量 の動き	・予算達成率100%の見込みであり、新規事業売上も 含めると、前年売上100%の見込みである。
		変わらない	食料品製造業 (総務担当)	受注量や販売量 の動き
	化学工業(総務 担当)		受注価格や販売 価格の動き	・先月から大きな変化はない。社内は全般に高稼働率 であるが、デフレ圧力に加え物流費・原燃料費の高騰 により利益が上がりにくい。
	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	・大口案件の受注、出荷も久しぶりにあり、ほぼ計画 通りの生産、出荷が見込める。
	鉄鋼業(総務担 当)		受注量や販売量 の動き	・受注量は横ばいであり、在庫量が若干増えている状 況である。
	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	・北米を中心とした海外向け自社製品の売上が好調で ある。
	建設業(営業担 当)		取引先の様子	・民間工事の発注は、デベロッパーによる発注に偏っ ており、製造業における発注はまだまだ少ない。
	通信業(営業企 画担当)		受注量や販売量 の動き	・企業向け通信サービスの受注量に顕著な伸びはみら れず、この四半期はやや一服感がある。受注内容は相 変わらず低価格商品へのシフト傾向が続いており、通 信業界の景気上昇は当面望めない。
	通信業(社員)		受注量や販売量 の動き	・既存のお客様へのリピート営業での受注は昨年並み 程度を確保できる見込みであるが、景気が良くなった と身をもってまだ感じられない。新たな提案先を絞り こみ奮闘しているが、厳しいものがある。受注まで 至っていない。
	金融業(営業担 当)		取引先の様子	・各業界とも、仕事の絶対量が少なすぎるが、しか し、採算割れの競争はあまり聞かなくなっている。
	コピーサービ ス業(管理担当)		受注量や販売量 の動き	・大口の商談は減少しているものの、小ロットの受注 は変わらない。
	やや悪く なっている	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	・国内生産のみの当社に対する受注状況は種類だけ増 えるだけで、全体の数量は減少傾向にある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		建設業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・例年、受注量は落ちる月ではあるが今年の落ち込みは激しい。公共工事が減少しているため、他社との競争が激化している。	
	悪くなっている	-	-	-	
雇用関連	良くなっている	求人情報誌製作会社（支店長）	求人数の動き	・業種的に厳しいといわれてきた建築、土木業でも、利益率が低いものの設備投資需要に対する仕事量が増加していて、ピンポイント採用ではあるが求人需要が増えつつある。	
	やや良くなっている	人材派遣会社（支店長）	採用者数の動き	・各社一斉に採用に積極的になりつつあるが、東名阪に比べ出遅れた分、人は外に流れ、求職者が不足し、人が採用し切れないことによる負のスパイラルの傾向も見られるようになってきている。	
		新聞社〔求人広告〕（広告営業担当）	求人数の動き	・景気回復傾向の一つの目安として、新聞求人広告数が、ここ2～3か月、増加傾向にある。	
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・新しい新聞広告の出稿が、良いところで目立ち始めてきている。	
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・今までになかった旅行関係の臨時募集の広告が出てきている。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数の増加傾向が見られる。	
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・正社員数10人未満の会社から、新規事業の立ち上げ要員を求めたり、パート管理として正社員を雇用する余力が出てきたなどの声が聞かれたため。	
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・新卒求人の伸びは続いている。 ・倫理憲章の遵守による余波などで追加求人も増加している。	
	変わらない		職業安定所（雇用開発担当）	求人数の動き	・求人数が依然として大きな動きがなく横ばい状況である。
			職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・前年同月に比べ、求人数は増加しているものの、雇用期間の定めのある有期雇用や、派遣求人が多くなっている。
		民間職業紹介機関（職員）	周辺企業の様子	・ある大手ソフト開発関連企業で若手のシステムエンジニアの余剰が発生している。理由は外国（中国）のシステムエンジニアに仕事をさせているためである。	
		学校〔短期大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・求人票の受理件数も思いのほか伸びておらず、また、学生からの内定報告もまだほとんど無い状態で、昨今のマスコミが報じる景気の好転のニュースからは一線を隔している状況。一部の業種・企業からは設備投資などの話も聞かれるが、多くの地方企業はまだ身を固くしており、厳しい状況は依然として変わっていない。	
やや悪くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人開拓活動を進めているが、ほとんどの企業で定期採用や増員の方法が立っていない。		
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）	単価の動き	・オリンピックイヤーで薄型テレビやDVDレコーダーの売上が順調なほか、エアコン等の季節商品の売上も良かった。
	やや良くなっている	スーパー（店長）	来客数の動き	・総額表示の影響による客の買い控え傾向が少なくなり、来客数が徐々に増加している。
		スーパー（財務担当）	来客数の動き	・既存店の来客数を前年比で見ると、3か月前の102.3%から102.8%へと、微増ながら良くなっている。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・大画面の薄型テレビやDVDレコーダーの売上が順調である。
		家電量販店（営業担当）	販売量の動き	・薄型テレビの売上が堅調なことに加え、今月は蒸し暑い日が続いたことから、エアコンや冷蔵庫も良く売れている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・小型の新型車発売効果から、来客数が非常に増えており、販売台数も前年をはるかに上回っている。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・中元シーズンを迎え、ビールを中心とした飲物がよく売れている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店(従業員)	来客数の動き	・グループ旅行、団体旅行とも、順調に増加した。特に、昨年はほとんどなかったハワイ、グアムを中心とした海外旅行の申込が多かった。 ・夏休みの家族旅行の相談も増加してきており、東京への航空券、ホテルパック商品等も順調である。
	変わらない	商店街(代表者)	お客様の様子	・年明けから選挙一色の状況が続いて、消費景気に微妙な悪影響を与えているような気がする。
		百貨店(売場主任)	来客数の動き	・夏物の立ち上がりであるにもかかわらず、来客数が非常に少ない。3か月前も厳しかったが、今月も同様である。
		百貨店(総務担当)	お客様の様子	・売上全般は非常に苦戦しているが、ボーナスが出た一時期だけ売上が上昇した。欲しくてもボーナスが出るまで、何か月も買物を待っていた客が多いということである。 ・旅行用品のスーツケースなど、目的買いは価格が多少高めでも迷わずに買うという傾向がある一方、衝動買いは非常に少ない。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・例年、催事期には、売上の一部に上昇基調がみられたが、本年度の父の日に関してはその動きがなかった。また、クリアランスの前倒しというような状況にもかかわらず、買い控え傾向が如実に表れている。
		百貨店(営業担当)	それ以外	・前年同月と比較して、売上高は前年を維持し、来客数は前年を下回った。ここ数か月の傾向どおり、ファッション関連商品が苦戦し、特に婦人用品の落ち込みが目立った。 ・紳士用品など衣料品全般も低調で、ブランド商品群も全般的に不調に終わった反面、食品が前年増で推移した。
		スーパー(企画担当)	単価の動き	・客数・客単価とも2ポイントぐらい前年と比べ下落した。昨年より気温は高いが、夏物衣料品等の動きが良くない。その他、牛、鶏肉もそれぞれ前年より10%下落した。
		スーパー(営業担当)	単価の動き	・今年は昨年のような冷夏でなく平年並みの気温であるが、夏物衣料品は昨年に比べて9割程度の単価の物しか売れていない。
		コンビニ(店長)	販売量の動き	・6月は天候に左右される月であるが、晴れて気温が上がった日でも、さほど売上は伸びない。3か月前と同じような感じで推移している。
		衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・今月はボーナスに期待していたが、前半の雨や台風があり、商品的には、昨年かなり好調だった若者向けのレディースのパンツが低調に終わったため、全体の売上の的にはそうでもなかったが、単価的には良くなかった。
		乗用車販売店(営業担当)	来客数の動き	・新車購入の情報収集のために、広告宣伝料を増やしているが、集まる情報量が少なく、前年を維持するのが精一杯である。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	販売量の動き	・夏物のバーゲンを開始し、来店客数はますますであるが、今までと比べると、1人当たりの買上点数がかなりシビアになっている。
		一般小売店[菓子](販売担当)	販売量の動き	・今月は全体を通して、売上は大きく落ち込み、底がみえてこない。
		一般小売店[生花](経営者)	販売量の動き	・台風の影響などから雨の日が多く、販売量が少し減った。さらに、1人当たりの買上個数は昨年の半分程度まで落ち込んでいる。
		衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・3か月前と比べて、来客数が15%程度落ち込んでいる。特に平日は来客数が少ない。
		観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・花博など他の地域に客を取られて、来客数が減っている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・暑くなってきた、客が増えることを期待したが、増加してこない。特に病院関係、会社関係者の利用が少ない。また、週末は飲みに出る人はいるが、平日はガラガラの状態である。
	悪くなっている	一般小売店[酒類](経営者)	販売量の動き	・業務用の動きが大変悪く、依然として景気は底をはっている感じである。
		タクシー運転手	お客様の様子	・定期的にタクシーを利用してくれる病院への通院客や夜の街の従業員の利用が減っている。また、夜に飲みに来る来客数も相当減っている。客からは、「残業が減った」、「小遣いも減った」という声ももう今年に入って随分聞かれる。

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
企業 動向 関連	良く なっている	化学工業（営業 所長）	受注量や販売量 の動き	・荷動きは好調であり、今後の受注量も安定的に確保 できている。
		電気機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・ダイオード関係の仕事をしている取引先があるが、 その会社は非常に繁忙な状態であり、設備投資が盛ん である。同社の設備関連の仕事に携わっている関係 で、売上は増加傾向にある。
	変わらない	公認会計士	取引先の様子	・最近、設備投資や不動産投資に関する相談が増え てきている。取引先のマインドが少し明るくなった。
		電気機械器具製 造業（経営者）	受注価格や販売 価格の動き	・取引先からの商品の値下げ要請は強く、何とかしの いで、現状の価格を維持している。
		輸送業（役員）	受注量や販売量 の動き	・貨物の荷動きは前年比でほぼ横ばいである。
		金融業（融資担 当）	取引先の様子	・都市部を販売先、取引先とする一部の企業は業績が 回復しているが、全体的には販売量、単価は下落して おり、特に販売量は大幅な下落となっている。
	やや悪く なっている	広告代理店（経 営者）	取引先の様子	・景気回復の気配を感じても、継続性が弱い。好不況 のスパンが極端に短くなった感じを受ける。特にこの 傾向が不動産、家電量販店などで強い。
		パルプ・紙・紙 加工品製造業 （経営者）	受注量や販売量 の動き	・4月に消費税の総額表示になって以降、消費は落ち 込んでいる。また、家庭紙関係の生産設備増設の影響 も加わり、現在は生産過剰気味である。
		一般機械器具製 造業（経理担 当）	受注量や販売量 の動き	・公共事業の端境期の影響から、取引先の仕事量が低 下し、購買意欲が後退している。それに伴い新規の商 談が少なくなっている。さらに、関東地区のトラック 需要の落ち込みが続いており、その影響も出ている。
	悪く なっている	建設業（総務担 当）	競争相手の様子	・公共工事は案件が極端に少なくなっており、金額の 大小にかかわらず、受注競争が激しく、落札しても利 益が出ない。
輸送業（支店 長）		受注量や販売量 の動き	・5月に引き続き、物流量が減少している。特に食品 関係が大きく前年割れとなっている。	
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	職業安定所（職 員）	求人数の動き	・新規求人数は前年に比べ、9か月連続して増加し た。卸小売業、サービス業で大幅な増加がみられ、製 造業でも持ち直しの動きがみられる。また、県外から の進出企業による大口求人もあった。
		民間職業紹介機 関（所長）	求人数の動き	・職種によっては、求人があっても供給が不足するこ とがある。
	変わらない	求人情報誌製作 会社（従業員）	求人数の動き	・各企業とも求人数が少なくなっている。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・今月は求人数がやや増加しているが、相変わらず派 遣業、業務請負業の求人増加が目立っており、正社員 の求人自体の変化はみられない。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・パートを含む新規求人は、前年同月比で2.5ポイン トのマイナスとなった。新規求職者も前年同月比で マイナスとなったが、有効求人倍率も3か月連続で前月 比マイナスの0.49倍となった。
	やや悪く なっている	求人情報誌製作 会社（編集者）	それ以外	・企業からの求人ニーズは比較的好調に推移してい るが、求人をサポートするホームページの作成、印刷物 等の受注が落ち込んでいる。
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	スーパー（経営 者）	お客様の様子	・総額表示導入等による抵抗感がやや薄れてきた。
		衣料品専門店 （総務担当）	来客数の動き	・ミセス婦人服売上が前年同月を上回り、バーゲンの 客入りも前年より増加している。呉服についても、売 上、来客数ともに前年を上回った。
	やや良く なっている	家電量販店（経 営者）	販売量の動き	・展示会での売上はあまり伸びなかったものの、最近 の暑さからエアコンの売行きが良くなった。
		家電量販店（総 務担当）	販売量の動き	・デジタル家電の好調さが、全体の消費に良い影響を 与えている。

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		家電量販店(企画担当)	販売量の動き	・暑かったためエアコンの売行きが良く、また8月のオリンピックに向けてテレビの動きも良い。一方、冷蔵庫、洗濯機等は売れていない。全体としてはやや良いという状況である。
		スナック(経営者)	お客様の様子	・客に来店の案内をすると、前向きな返事が返ってくるようになってきた。また、仕事も以前に比べると少しずつ忙しくなっている様子がうかがえる。
		都市型ホテル(副支配人)	販売量の動き	・客単価は低い、販売量は非常に活発になっている。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・海外旅行の売上は増加しており、人員ベースでも前年、前々年を上回っているが、国内旅行に関しては、来客数は増えているものの、売上は前年並みである。
		ゴルフ場(従業員)	来客数の動き	・来客数が前年に比べ1割ほど増えた。60歳以上のシニアの利用が増えている。
		住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・土地を買う動きが活発である。年内の入居が多く、住宅ローン減税が影響している。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・3月以降、契約棟数が前月及び前年を上回っている。ただし、絶対棟数は微増である。
		一般小売店[青果](店長)	単価の動き	・単価の高い商品の動きが少し鈍くなってきた。
		一般小売店[鮮魚](店員)	来客数の動き	・とにかく客が少なく、来店頻度が前年比20~25%減と急激に落ちている。
		一般小売店[茶](店長)	来客数の動き	・ここ2、3年来客数が激減している。今月についても、売上そのものは変わらないが、景気回復の兆しはみられない。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・まとめ買いをする客が少ない。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・来客数は前年を上回っているが、レジ客数、買上単価は前年並みである。新規導入のブランドを除くと、買上単価は前年割れである。来店客の購入率も落ちており、買い控え傾向がみられる。また、インターネット先行受付の中元ギフトも、選挙の影響で伸び悩んでいる。
		百貨店(営業担当)	それ以外	・店頭での売上は前年をやや上回り、持ち直し傾向にある。
		百貨店(営業企画担当)	来客数の動き	・福岡市や郊外のアウトレット店への流出が加速しており、地域間競争が激化している。
		スーパー(店長)	単価の動き	・来客数は変わらないが、客単価が2~3%落ちている。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・食料品は仕掛けをすることでそこそこ客が入るが、衣料品が厳しく、全般的には厳しい状況である。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・客は余分なものは一切買わず、必要なものだけを買う。競合各社を含め厳しい。
		スーパー(総務担当)	単価の動き	・まだまだ客の動きが先月、先々月に比較して良くなっていない。来客数についてもほぼ横ばいである。
		コンビニ(経営者)	お客様の様子	・飲食街に4店舗あるコンビニのうちの1店舗については、以前は客に連れられてまとめ買いをするような客が目立っていたが、最近はそういった行動がみられなくなった。また、大きな店が閉店し、従業員の数が減っているという悪い状況が依然として続いている。
		コンビニ(エリア担当)	単価の動き	・おにぎりやカップ麺等、低単価と低単価の組み合わせでの販売動向が目立つ。
コンビニ(販売促進担当)	販売量の動き	・総合すると、売上は前年比91.5%となった。パンが3か月前比が13.5%減、弁当が同1.2%減である。前月比でもパンが2%減、弁当が同2.7%減となった。依然として前年比をクリアできない。		
衣料品専門店(店員)	来客数の動き	・近郊に大型商業施設がオープンし、来客数が減少した。以前にアウトレットモールがオープンしたときは土日の来店数が減ったが、今回は平日も含めて減少した。来店される客は40~50歳代の方が多くなり、年齢層が高くなった。		
衣料品専門店(店員)	販売量の動き	・今月はセール待ちをしていた客が多いほか、割引のサービスも行っている。安くなったからといって買上点数が増えるわけではない。また、安くなったからこそ買いに来る客は、普段は一切来店しない。普段買わない方が買うため販売量は若干増えているが、利益率は上がらず、景気は変わらない。		
家電量販店(店員)	来客数の動き	・安く、必要性がある場合は購入するが、そうでない場合は買い控えるという傾向が来客数に表れている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・修理の客が多く、車を購入する目的で来る客は少ない。
		その他専門店〔医薬品〕（従業員）	単価の動き	・来客数は増加傾向にあるが、客単価はそのままである。総額表示の影響が続いている。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	販売量の動き	・ガソリンは、4月の総額表示、仕入れ値の上昇等があったが、やっと小売金額への転嫁が追いついた。
		その他小売〔雑貨卸〕（総務担当）	販売量の動き	・消費マインドが上向いていると言われているが、原材料販売という部門については、なかなか実感が沸かないし、数字にも表れていない。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・売上・来客数ともに昨年とほぼ同じ水準であり、下げ止まっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・若干人も動くようになってきたが、単価のばらつきがある。客は安いところを選択しているようで、客数は若干増えてはいるが、景気は変わっていない。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・県内では大手競合による寡占化が進んでいるため、思うように売上が伸びない。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・6月はもともとオフシーズンであるが、特にゴルフ・レジャーの動きがよくない。プライダルは好調である。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・観光施設については、入園者が前年比で30%以上増えている。好天に加え、新幹線効果も続いている。
		ゴルフ場（支配人）	単価の動き	・客単価が更に下落してきた。
		設計事務所（所長）	単価の動き	・自治体の工事の入札に2件参加したが、各物件とも6社が参加し、最低入札価格でしか落ちなかった。大変厳しい状況である。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・家を建てる金額が昨年より安くなっている。景気はあまり良くなっていない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・単価の安いものについても、なかなか買わない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街への来街者が日中はほとんどいない。だんだん人が減っている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・福岡市天神地区の百貨店売上は、依然として前年比減少傾向である。郊外型の大型商業施設のオープンも影響している。
		百貨店（業務担当）	来客数の動き	・来客数の減少が大きく、夏物衣料、季節商材への購買意欲も減退している。売上も大幅に減少している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・父の日セールにより来客数はかなり回復したが、客単価が下がっている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・総額表示導入以降、客単価が著しく落ちている。また、1人当たりの買上点数も落ちている。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・4月以降、総額表示導入に伴う実質上の値下げや、低価格商材への購買動向等による客単価の下落が、依然として売上減少の主要因となっている。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・夏場にかけてどうしても来客数が少ないが、日ごろの来客数の減少が著しい。
		一般レストラン（スタッフ）	単価の動き	・記念イベントで行っていた特別コースの値段を1,500円から元の金額1,890円に戻したとたん、見事に来店客数が減少した。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊・宴会・レストランすべてにおいて、3か月前、前年比ともに大幅に下落している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・スナックや焼き鳥屋の営業を辞める店が今月に入ってからかなり出てきている。テナント募集の張り紙をしている店が結構出ている。
	悪くなっている	百貨店（営業担当）	競争相手の様子	・福岡市近郊で商業施設が増えており、消費そのものは大きく変わっていないが、そのパイの奪い合いが顕著に表れている。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・近隣の店舗も含め、今月上旬は前年比86～87%減となった。中旬でやっと同90%減、下旬で同94～95%減となったが、夏物プロパー商品は売れていない。特に販売数量、販売額がかなり落ちている。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・依然として売上の減少が続いており、手を尽くしてはいるが退潮を止めがたい。
		乗用車販売店（管理担当）	単価の動き	・来客数、新車販売台数ともに変わらないが、高額車の売行きが厳しい。販売台数に変化はないが、単価が大幅に下がっている。

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
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・大型商業施設の受注もあり、受注状況は上向いている。ただ、福岡一極集中はますます加速しており、九州各県の事業所の売上は、福岡だけが前年を上回り、他県の事業所は全て減少している。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量から判断すると、景気は良くなっており、設備投資や求人を積極的に考えることができるようになってきた。
		一般機械器具製造業（経営者） 経営コンサルタント	受注量や販売量の動き 取引先の様子	・一部の客先では9月まで受注が残っている。仕事が前倒しに発注されている。 ・焼酎メーカー10社ほどが、積極的に設備投資を行い始めた。業績についても増収増益である。将来性を見込んでの投資であり、景気は良くなっている。
	変わらない	食料品製造業（専務）	取引先の様子	・取引先のスーパーによって格差がある。地場スーパーでは、店舗を拡大するところがある一方、閉店するところも出てきている。街中にある店舗は、郊外の大規模店舗に集客され、売上が落ちている。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・現在の受注は、前年と比べるとやや良くなっているが、百貨店、量販店向けの一般商品の動きが悪くなっている。
		鉄鋼業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・需要家からは価格下降圧力がかかっているが、メーカー・流通は販売価格の維持に努めており、綱引きが続いている。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・半導体関連の動きに変化はなく、忙しい状態は続いている。半導体大手の動きは少し鈍くなっているが、半導体装置関連は相変わらず忙しい。
		電気機械器具製造業（経営者） 経営コンサルタント	取引先の様子 取引先の様子	・取引先からの話はあがるが、なかなか契約に結び付かない。 ・業種によってばらつきはあるが、天候に恵まれたせいもあり、販売関係は良かった。5月は連休の関係もあり比較的悪かったが、今月は若干持ち直している。ただ、特に大きく良くなったという実感はない。
	やや悪く なっている	繊維工業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・百貨店で、バーゲンを行って値下げするのが早すぎる。定価で売る期間が非常に短く、納期が非常に厳しくなっている。
	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）	採用者数の動き	・企業側からの採用人事に関して、積極的に社員化することを含めた問い合わせが多くなっている。特に営業職については、男女問わず募集を増やしている企業が多い。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・大型商業施設のオープンに伴い、人の動きが活発になっている。2,000人の雇用が発生し、玉突き的に欠員が発生しているため、商業施設周辺地域の求人が増加している。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数が前年比32%減少している。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・求職者数が減少傾向にあり、就職件数が着実に伸びている。就職件数そのものが伸びていることから、景気は良くなっている。また企業からの紹介の督促等も増加している。
		民間職業紹介機関（支店長）	求人数の動き	・第1四半期の求人数は、前年同期比で2けた増であった。売上実績は同10%増で推移している。
変わらない				
やや悪く なっている	-	-	-	

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

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 やや良 くなっている	一般小売店 〔鞆・袋物〕 （経営者）	お客様の様子	・沖縄への観光客数も増加しているようだが、旅行に出る人も増加しているようで旅行かばん等、その他関連商品の動きが以前よりも活発になっている。
		衣料品専門店 （経営者）	単価の動き	・販売単価が徐々に上がっている。
		その他専門店 〔楽器〕（経営者）	販売量の動き	・観光客の好調さと周囲のホテル建設やスーパーの新規オープン等、景気回復の感がある。好調の部分と落ち込みの部分がはっきりとみえているが、差し引くとやや良い方向に向かっており、更なる景気回復の様相もみられる。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・競合店が多くなった割には前年比105%の来客数で推移している。しかし、値段に対しては非常にシビアで、仕入額が値上がりしても、商品の値上げができないのが現状である。
		観光型ホテル （商品企画担当）	単価の動き	・昨年と比較すると稼働率はほぼ変わらないが、単価が若干上昇している。
		住宅販売会社 （経営者）	競争相手の様子	・競争相手の業者が、盛んに設備投資に向かっている様子が見受けられる。
	変わらない	一般小売店〔衣料品・雑貨〕 （経営者）	販売量の動き	・3か月前は例年以上に売上好調であったが、今月は例年並みの売上となっている。
		百貨店（担当者）	販売量の動き	・今月は2個の台風が接近したことにより売上高は大変苦戦しているが、台風の影響を差し引いても前年比で3%の減少となっている。部門別には婦人衣料、食品が好調で、台風の影響を差し引くと前年比で20～25%前後の伸び率となっている。婦人衣料についてはクリアランス等の価格訴求が奏功した結果であるが、反面、紳士、子供衣料は量販店の価格攻勢に負け、大幅なマイナスとなっている。消費動向の回復傾向は変わらないが、クリアランス前後の価格要素が消費決定の判断材料として高くなってきている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・3か月前に比べて、来客数、客単価ともほとんど横ばいである。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・客単価は前年よりやや上昇しているが、それは消費税総額表示により切りの良い価額にしたための上昇と考えられる。実質に変化はない。
		家電量販店（副店長）	単価の動き	・客単価は変わらず減少しており、平均単価が低くなっている。
		旅行代理店（経営者）	それ以外	・沖縄への観光客の入込が順調に推移しており、景況感の良い状況が続いている。
		やや悪くなっている	スーパー（企画担当）	競争相手の様子
	観光型ホテル（営業担当）		販売量の動き	・台風のため、修学旅行やその他団体の予約キャンセル、マリトレジャー利用の減少により、売上が減少している。
観光名所（職員）	来客数の動き		・当施設への来客数は前年同月比で3か月前とほぼ同程度の伸びとなっている。しかし前年の6月はイラク戦争、SARSの影響で前年同月比で7%ほど減少した月で、このことを考慮すると実質的な伸びは3か月前よりは低い。	
悪くなっている				
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良 くなっている			
	変わらない	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量があまり変わっていない。

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	輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・最近の企業の傾向として、業務改善を図り輸送部門をアウトソーシング化する動きがあるなど、当社としては物量増加のチャンスなのだが、沖縄県は遠隔地であることから、輸送の面でコスト高になるとの理由で物量が減少する動きが出てきている。当社では本土に支店を設け、人材を派遣することで対策を講じ始めたところだが、今後の対策としては本土業者との提携・コラボレート・人材確保等の検討が求められる。
		不動産業（支店長）	受注価格や販売価格の動き	・売主と買主の希望価格に大きな開きがある。
	悪くなっている	-	-	-
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	求人情報誌制作会社（営業担当）	周辺企業の様子	・県内企業の掲載件数が先月比で減少しているが、先月が集中的に好転したことによるもので、一時的な変動といえる。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	求人数の動き	・県内における学卒者対象の求人数が増加傾向にあり、また、県外企業の求人数も増加しており、企業の活発な社員採用の状況がうかがえる。
		学校〔大学〕（就職担当）	周辺企業の様子	・観光関連業の好調により、建設業以外は全般的に好転している。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	採用者数の動き	・派遣依頼は継続的にあるが、以前に比べて派遣社員に対する要求水準が非常に高く、相当する人は少なくなっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は3か月前と比較して1.4%の減少となっている。雇用形態別でみると、一般求人は構成比76.2%、3か月前比で4.8%の増、パート求人は23.8%で3か月前比32.1%の減少となっており、産業別でみると、運輸、通信業、保険業、不動産業を除く、各産業全般で微減となっている。有効求人倍率は0.41倍で、3か月前と比較して0.04ポイント減少している。
	やや悪くなっている	-	-	-
悪くなっている	-	-	-	