

・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 やや良く なっている | 商店街（代表者） | お客様の様子 | ・気温がかなり高いため、夏物バーゲンが一段落した後も、まだまだ客が夏物を求める傾向にあり、来客数・販売量とも減少していない。 |
| | | 商店街（代表者） | 販売量の動き | ・一過性の要因で景気が良くなったとは言えないが、軽衣料、酒屋など天候に左右される業種では気温の上昇に伴い、販売量が伸びている。 |
| | | 百貨店（売場主任） | 販売量の動き | ・婦人服でカットソー・Tシャツ等のまとめ買いが目立っているほか、婦人肌着やパジャマ等も着替えと一緒に買うなど、まとめ買いが目立っている。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | 来客数の動き | ・今月は気温が高く、温度帯商品であるアイス・飲料水・ビールが特に売れている。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | 販売量の動き | ・最高気温の上昇に伴い、温度帯商品の動きが良く、売上を押し上げている。 |
| | | コンビニ（店長） | 来客数の動き | ・昨年より天候が明らかに良いことに加えて、ATMの設置や電子マネーカードの導入の効果もあり、1日当たりの来客数が50～100人ほど増加しており、売上に対してプラスに作用している。 |
| | | 衣料品専門店（店長） | 販売量の動き | ・今月は暑い日が多いため、夏物の動きが良くなっている。客はどうしても必要なものがあれば買物をする余裕があるようだ。 |
| | | 家電量販店（店員） | 販売量の動き | ・7月は猛暑のため、エアコン・扇風機が絶好調であるほか、冷蔵庫も好調であり、販売量が前年を上回っている。 |
| | | 家電量販店（地区統括部長） | 販売量の動き | ・オリンピック需要でAV商品、特に薄型テレビ・DVDレコーダーが好調に推移していることに加えて、猛暑により季節商品・白物家電が好調である。 |
| | | その他専門店 [ガソリンスタンド]（経営者） | 販売量の動き | ・7月は天候が良く、車での移動が増えており、販売数量が伸びている。 |
| | | その他専門店 [造花]（店長） | 来客数の動き | ・今月からクリスマス商品の予約を始めており、それに対する客の反応が良い。 |
| | | 一般レストラン（スタッフ） | 単価の動き | ・7月は夏らしい暑さが続き、ビール・冷酒の売上が伸びて消費単価の増加につながった。 |
| | | 設計事務所（所長） | 競争相手の様子 | ・今年は春先からの着工物件が多く、それらが一段落してきたものの、新たな着工物件がみられる。昨年、一昨年にはなかった状況だ。 |
| | | 変わらない | 変わらない | 商店街（代表者） |
| 商店街（代表者） | 単価の動き | | | ・季節商品の売行きはまずまずの状態だが、高単価商品の売行きが今一つ伸び悩んでいる。 |
| 一般小売店 [酒]（経営者） | 販売量の動き | | | ・7月に入り、暑い日が続いているが、発泡酒など単価の安い商品ばかり売れ、なかなか売上に結び付かない。 |
| 百貨店（売場主任） | お客様の様子 | | | ・ここ数か月同様、客に無駄な消費を抑えている様子が見える。また、お中元等、ギフト需要月ではあるが、例年に比べて受注件数が良くない。特に法人は依然として厳しい様子である。 |
| スーパー（店長） | 販売量の動き | | | ・ここ数日間は、お中元の売上が上向き傾向にあるが、期間トータルでは前年を5%ほど下回っている。特に今年は大口需要がほとんどなく、買上点数・単価ともに落ち込んでいる。 |
| スーパー（店長） | 来客数の動き | | | ・気温の高い日が続いていることから、ビール・飲料の売上が前年を20～30%ほど上回っているほか、エアコンの売上は前年の2倍となっている。また、青果を中心とした販促強化を行っていることもあり、売上高は徐々に回復傾向となっている。 |

| 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 |
|-------------|------------------|---------------|--|--|
| | | スーパー（企画担当） | それ以外 | ・中元商戦では、半額ギフトの売行きが大幅に伸び、売上金額の確保が難しい状況にある反面、食品の安心・安全を求める声の高まりを背景に、土用の丑のうなぎ等は安い輸入物から国産商品にシフトしているなど、特定商品の販売単価の上昇もみられる。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | 来客数の動き | ・来客数に大きな変化がみられない。 |
| | | 衣料品専門店（店長） | お客様の様子 | ・依然として客は買物をするのに慎重であり、高額品が売れなくなっている。 |
| | | 衣料品専門店（店員） | それ以外 | ・今月は夏のバーゲンセールでもあり、セール時には多数の来店があったが、セールが終わってからは客数が激減し、買上もかなり悪い状況になった。やはり、今までどおり低単価商品のみ買う人が目立つ。 |
| | | 家電量販店（経営者） | 単価の動き | ・価格優先の商品選びが目立っている。 |
| | | 乗用車販売店（従業員） | 販売量の動き | ・全体的に、前年より受注ペースが悪く苦戦している。 |
| | | 乗用車販売店（役員） | 販売量の動き | ・高額商品は伸び悩み、低価格商品の動きが良い。 |
| | | 住関連専門店（営業担当） | 単価の動き | ・消費税の総額表示の影響もあり、主力商品の平均単価は、インテリア、スポーツ・レジャー用品、衣料品のいずれもが前年を下回っている。唯一、猛暑の影響で扇風機が売れ、大型テレビの特売セールが当たった家電で単価が前年を上回っている。 |
| | | 高級レストラン（スタッフ） | 単価の動き | ・ランチは待ち客が出る時期であるが、ディナーの入込が悪い。飲料の落ち込みも含め客単価は前年から5%低下している。 |
| | | 高級レストラン（スタッフ） | お客様の様子 | ・この時期は、週末の花火大会やビアガーデンが開催されると、夜の売上が途端に下がる。また、オリンピックがあると開催期間はもちろん、約1か月前から夕食客が減少する。一方で、本州資本の企業による展示会や製薬会社の会合が少し目立っており、数字を上げている。全体では前年売上を超えた。 |
| | | タクシー運転手 | 来客数の動き | ・今年6月まではタクシーの利用が前年に比べ大きく減少していたが、7月は例年より暑い日が多いので、前年より減少幅が少ない。 |
| | | タクシー運転手 | お客様の様子 | ・各種イベントも開催され、需要が期待されたが客足の伸びは今一である。 |
| | | 美容室（経営者） | お客様の様子 | ・技術料の売上はやや上がっているが、商品の販売が思わしくないので全体ではあまり変わらない状況である。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | 来客数の動き | ・マイホームセンター・モデルハウス等の来場数は引き続き低調に推移している。 |
| | | やや悪くなっている | スーパー（店長） | 販売量の動き |
| | その他専門店「医薬品」（経営者） | | 来客数の動き | ・悪かった昨年の来客数を大幅に下回っている。ピラミッドのかさが小さくなる現象は小売にとって危機である。 |
| | 観光型ホテル（経営者） | | 来客数の動き | ・道外における景気回復機運が、サービス業にまで及んでいないのか、道外客の動きが鈍い。団体旅行数の減少、旅行客数の減少がコンスタントになってきている。団体旅行の低額化は底を突いたようだが、個人客の低額化が始まっている。地元客は、先行き不安感が一掃されていないため、引き続き低調である。外国人客は変動が多すぎる。 |
| | 旅行代理店（従業員） | | 販売量の動き | ・道内客の家族旅行が少なく、販売量で前年実績を達成するのが困難な状況である。どこの温泉旅館も苦戦している。また、JR・航空券とともに前年の70%台であり、6月まで順調に伸びていた販売額に急ブレーキがかかっている。9月の先行受注も伸びてこない。 |
| | タクシー運転手 | | 来客数の動き | ・観光入込が順調であり、観光客は昼だけでなく、夜も夜景を見るなどの観光を行うなど、観光客の利用は好調であるが、地元客の利用が低調であり、なかなか良い方向に向かってこない。 |
| | 悪くなっている | 高級レストラン（スタッフ） | 来客数の動き | ・色々な施策を実施しても、6月と同様に全く上向く傾向にならない。 |
| スナック（経営者） | | 来客数の動き | ・選挙もあったため、昨年と比べて売上がかなり落ちている。 | |
| 住宅販売会社（従業員） | | 販売量の動き | ・来客数の減少も目立つが、建築業界では新築から中古ヘシフトする客層の動きが目立っている。 | |

| 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（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・大都市圏での受注が増加している。 |
| | | 輸送業（支店長） | 受注量や販売量の動き | ・第1四半期に好調だった輸入雑貨・木材・鋼材等の荷動きが継続しており、今月も良くなっている。 |
| | | 輸送業（営業担当） | 取引先の様子 | ・猛暑の影響で飲料関連業界が絶好調で、資材・製品の輸送にフル回転である。 |
| | | 通信業（営業担当） | 取引先の様子 | ・具体的な売上アップにつながらないため、これまで後回しになっていたセキュリティ関連の商談が増えてきた。企業ブランドの向上に取り組む余裕が多少は出てきている。 |
| | 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の移行に伴い、末端からの実質的な値下げ要求がなかなか終わらない。一方、段ボール・包装材料・燃料などの価格上昇に伴い、生産コストが増加している。 |
| | | 食料品製造業（団体役員） | 受注量や販売量の動き | ・加工原料が高騰するものの、業界大手企業の販売価格の据置きから、価格への転嫁ができず、中小企業は利益を確保するのに苦労している。また、猛暑により商品受注量が停滞している。 |
| | | 出版・印刷・同関連産業（経営者） | 受注価格や販売価格の動き | ・依然として価格の引き下げ要請が続いている。 |
| | | 金融業（企画担当） | それ以外 | ・設備資金は低調である。中国特需も輸出産業の少ない道内には恩恵が及ばない。逆に全般的な原料価格の高騰を価格転嫁できずに苦しむ企業が多い。 |
| | | 広告代理店（従業員） | 取引先の様子 | ・流通・ディーラーを始め、全体的に新聞広告出稿量が昨年比べて落ちてきている。 |
| 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 | 求人情報誌製作会社（編集者） | 求人数の動き | ・建設業・貨物運輸業での伸びが大きい。派遣や業務請負などの人材サービス業も好調を継続している。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・卸・小売業で新規オープンがあり、新規求人倍率が3か月連続で前年を上回った。 |
| | | 学校〔大学〕（就職担当） | 求人数の動き | ・求人状況に動きが出てきており、企業からの問い合わせも多い。 |
| | 変わらない | 求人情報誌製作会社（編集者） | 雇用形態の様子 | ・求人件数は微増しているものの、パート・アルバイトなどの非常用が8割以上で、常用の求人件数は相対的に減少傾向が続いている。 |
| | | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | 求人数の動き | ・求人広告は微増だが、依然としてパート等の求人が多い。 |
| | | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | それ以外 | ・地域間の格差が大きく、全体的にはまだ回復基調にない。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・新規求人数は前年より、17%ほど増加したものの、5か月連続で横ばいなし、減少して推移している。また、新規求人の累計でも、前年より5%ほど減少している。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求職者数の動き | ・月間有効求職者数が減少傾向にあり、事業主都合による離職者も減少しているが、在職者や1年以上職を離れていた者の求職申込が増加している。 |
| | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・派遣業や請負業の求人は多くみられるが、地元の直接雇用の求人は少ない。 | |
| 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 | - | - | - |

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 | スーパー（総務 担当） | 来客数の動き | ・7月初めは雨や曇りで、客足が鈍かったが、後半になると暑い日が続き、これにより来客数も買上点数も増えている。 |
| | | コンビニ（エリ ア担当） | 販売量の動き | ・昨年のたばこ特需の反動の影響で、たばこの販売が前年を大きく上回っている。梅雨明けが例年より早く、気温も高いため飲料やアイスといった夏物関連商品の動きが極めて良い。 |
| | | 住宅販売会社 （経営者） | 販売量の動き | ・住宅ローン減税効果が大きく、前年比160%、3か月前比118%の受注になっている。12月までの現場工事量キャバがオーバー気味である。 |
| | やや良く なっている | 百貨店（売場主 任） | 販売量の動き | ・気温の高い日が続き、婦人夏物衣料や用品関係を中心にとても動きが良く、前年を上回っている。 |
| | | 百貨店（経営 者） | 来客数の動き | ・昨年は冷夏でアパレル関係が不振であった。今年は猛暑で服飾関係、雑貨、帽子、サングラス、ハンカチ等が売れている。アパレル関係もTシャツなどの動きが良くなっている。 |
| | | 百貨店（売場担 当） | 単価の動き | ・高額品でも気に入れば、分割でも購入するという客が増えている。単価も低めに抑えているため、客の目を引き、購入につながっている。 |
| | | スーパー（経営 者） | 来客数の動き | ・客単価は相変わらず下がっているが、来客数がじわじわ増加している。 |
| | | スーパー（経営 者） | 販売量の動き | ・昨年7月は冷夏で、小売業にとっては夏物商品の動きが鈍く低調に推移したが、今年は暑くて夏らしい日が多く、好調に推移している。 |
| | | スーパー（店 長） | 販売量の動き | ・24時間営業を実施し1年が経過したが、深夜時間帯の売上が昨年の倍から3倍に増えている。猛暑の影響で夜間の売上の伸びが顕著である。 |
| | | スーパー（店 長） | お客様の様子 | ・昨年は冷夏で、暑くなるべきところに暑くならなかったため、多方面に影響があった。今年は猛暑でアイスやビール等の飲料関係が良くなっており、少しずつ上向く。 |
| | | スーパー（店 長） | 販売量の動き | ・昨年は冷夏であったが、今年は連日最高気温30度前後で推移しており、夏物商材特に涼味やスタミナ商材の売行きが好調である。 |
| | | コンビニ（店 長） | 単価の動き | ・猛暑の影響からか、飲料やアイスクリーム、冷やし麺を中心に売行きがやや好調である。 |
| | | 衣料品専門店 （店長） | 来客数の動き | ・夏らしい気温が続くという外部要因の後押しにより客数が増加傾向にある。また良いものを買って購入したいという客層が増えている。 |
| | | 乗用車販売店 （経営者） | 販売量の動き | ・新車、中古車販売において、売上単価は下がっているが、販売台数は増加傾向にある。企業イメージによるユーザーの買い換えも増えている。また水害による買い換えも、6年前の水害時よりも進んでいることから、購買意欲の高まりを感じる。ただし車のダウンサイジング傾向も加速している。 |
| | | 住関連専門店 （経営者） | 来客数の動き | ・我々中小企業の店でも来客数が増えてきており、少しは景気も上向いている。 |
| | | その他専門店 〔酒〕（経営 者） | 販売量の動き | ・昨年に比べ猛暑で、ビールやジュース等の飲料がかなり売れている。特に当県では去年地震があったため、それに比べても安定している。 |
| | | その他専門店 〔靴〕（経営 者） | 販売量の動き | ・冷夏だった昨年が悪すぎたので、昨年よりは売上は伸びているが、決して良い数字とはいえない。 |
| | | その他専門店 〔酒〕（営業担 当） | 販売量の動き | ・今年に入ってから、以前ほどではないが悪くなっている感じであったが、夏場になってからようやく下げ止まり感が出てきている。 |
| | | その他専門店 〔ガソリンスタ ンド〕（営業担 当） | 販売量の動き | ・ガソリンの販売量が暑さの影響で好調である。しかしタイヤ等の油外商品の販売が振るわない。また、ガソリンの卸価格の上昇が予測されること等を勘案して、7月単月は燃料油が好調であるが総じて手放して回復状況とは思われない。 |
| | | 高級レストラン （経営者） | 販売量の動き | ・客の様子がどんどん明るくなっており、来客数、販売量、その他仕入先の様子も良くなってきている。 |

| 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 |
|-----------|---------|---|---------|--|
| 変わらない | | 一般レストラン（経営者） | 来客数の動き | ・7月になり、一般客の来客数が増えている。予約も増えている。やや持ち直している。 |
| | | 一般レストラン（スタッフ） | 競争相手の様子 | ・外食産業であるが、競争相手の客単価が上昇している。 |
| | | 通信会社（営業担当） | 販売量の動き | ・電話のトラフィックが前月と比べ伸びてきている。 |
| | | 美容室（経営者） | 販売量の動き | ・何がいいのか分からないが、キャンペーンの効果なのか、美容のほかに商品を購入する客がそこそこおり、今までは余計なものは買わないという雰囲気が強かったが、購入意欲が強まっているのか、売上が若干プラスになっている。 |
| | | 美容室（経営者） | 単価の動き | ・パーマやカラーをする客が増え、単価が上昇している。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | 販売量の動き | ・戸建て住宅の受注が好調で、確約物件数が多い。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | 販売量の動き | ・マンション販売は、時期が集中するため一概に言えない部分もあるが、売出が始まった当月については、目に見えて販売量が増大している。 |
| | | 商店街（代表者） | 来客数の動き | ・4月後半からの底ばい状態が変わらず、悪いままの状態が続いている。 |
| | | 商店街（代表者） | 販売量の動き | ・夏物バーゲンの期間中は、2けたプラスとまではいかないが、去年よりはプラスで、近所の店も同傾向である。しかし去年の冷夏に比べ、暑い夏であり、当然といえば当然であるが、1か月トータルで見るとあまり良い数字ではない。 |
| | | 商店街（代表者） | お客様の様子 | ・前月同様、百貨店や衣料品店で夏物婦人服に動きが見られるが、総体的には大きな動きにはなっていない。 |
| | | 一般小売店〔書籍〕（経営者） | 販売量の動き | ・書籍、雑誌共に目的買いは堅調であるが、ついで買いや衝動買いが不調な状況である。 |
| | | 百貨店（売場主任） | 販売量の動き | ・毎日暑い日が続いているが、器等の家庭用品にはあまりメリットがない。ビールグラスなどのガラス関係も思ったより動きがなく、特にギフト関連は厳しい状況が続いている。しかし仏事関係の返礼ギフトは単価も高く、数量も減っていない。 |
| | | 百貨店（売場主任） | 来客数の動き | ・景気が回復基調にあるというが、消費に金は回っていない。中元も点数が減少し、単価が下落、来客数も減少している。目的買い以外には金を使わないという傾向が顕著になっている。 |
| | | 百貨店（企画担当） | お客様の様子 | ・猛暑の影響で、夏物の動きが活発化している。クリアランス、水着、浴衣等の季節商品を含め、全体的に活発であるが、天候という要素を考えれば景気としては一時的な現象という不安がある。 |
| 百貨店（企画担当） | それ以外 | ・当グループは自主再建という形になっており、身の回りということでは景気が悪い状況がずっと続いているが、増資を受けることが決まり、上向きになることを期待している。 | | |
| 百貨店（広報担当） | お客様の様子 | ・中元最盛期の選挙があり、中元商戦がなかなか盛り上がりがない状況にある。夏のクリアランスセールは昨年の冷夏に対しての猛暑の効果なのか、ボーナスサンデーを含む1週目は好調に推移し、その貯金もあり月トータルで前年をクリアできそうであるが、持続性はあまり感じられない。 | | |
| 百貨店（販促担当） | お客様の様子 | ・中元商戦も前年実績をほぼ確保できそうである。猛暑対策としての品ぞろえは好調に推移している。初秋物の立ち上がりに客の反応が鈍い。 | | |
| スーパー（経営者） | 販売量の動き | ・客の買い方は本当に必要な物、特売品のみ、という状況が続いている。 | | |
| スーパー（店長） | 販売量の動き | ・昨年は冷夏で売上不振であったが、今年は高気温で夏物商材が好調に推移している。前期比で飲料が130%、乾麺と生麺が120%、アイスが170%と大きく伸びている。またこれまで不振であった衣料品が前期比106%と回復し、これにより今月の既存店売上は105%と好調に推移している。 | | |
| スーパー（店長） | 単価の動き | ・昨年、一昨年と異なり、暑さが続き、関連食材、飲料、発泡酒等の動きは良いが、低単価商品だけ動いていて、一向に単価は上がらない。 | | |

| 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 |
|----|---------|-------------------------|--------|--|
| | | スーパー（総務担当） | 単価の動き | ・7月の単価は、生鮮では鮮魚が前年をクリアしたが、野菜は前月より5%弱、惣菜が3%弱と落ち込み、生鮮全体で前月より更に1%強落ち。加工食品も今月は2%弱の落ち込みで、食品全体でも前月より2%、前年より3%強の落ち込みだった。非食品の単価も前月より落ち、前年割れになった。ただ昨年の冷夏と違い今年は飲料・乳製品の2割強の伸びを示し、買上点数でのカバー要因となった。既存店ベースで客数が3%強伸びたので、点数伸びとともに既存店で前年をクリアできた。今月の単価下落は、競合店対策としての低価格品のチラシ打ち出し数が響いている。 |
| | | スーパー（企画担当） | 単価の動き | ・客数は昨年の冷夏の反動で、やや前年比では回復しているが、客単価が大きく低下し、傾向としては変わっていない。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | 単価の動き | ・実際に売上そのものは前年と比較してもかなり改善している。しかし昨年はたばこの増税関連の特需とその反動があり、また冷夏でもあった。売上の改善分は、客数が増えた分であり、単価は変わっていない。そうしたことから今の状況は過渡的なものである。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | 来客数の動き | ・真夏日が続いている割には、客数の動きに変化がない。また単価ダウンは依然として続いている。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | それ以外 | ・取引先問屋の話では、この時期例年であれば秋物の卸が始まる時期であるが、小売店は秋物の仕入れを控えているということである。 |
| | | 衣料品専門店（店長） | お客様の様子 | ・客は、安くても unnecessaryな物は買わない反面、気に入った物は高くても買うので、トータルで見れば、変わらない。 |
| | | 乗用車販売店（経営者） | 販売量の動き | ・ここ2～3か月、客は車輛の価格と品質について厳しい見方をしている。それらにより低価格車輛への移行が顕著であり、車輛品質への問い合わせが多発している。客の購買行動は慎重で商談時間が一段と長引いている。 |
| | | 乗用車販売店（経営者） | 来客数の動き | ・輸入車販売では、需要期であるためまずまずの動きであるが、200～350万円クラスの低価格車が決まる傾向が高く、支払はクレジットよりも現金が多い。また成約までに時間がかかっている。 |
| | | 自動車備品販売店（経営者） | それ以外 | ・インターネットによる販売で、「他地域」はまずまず動きはあるが、地元の動きは良くない。 |
| | | その他専門店〔家電〕（経営者） | お客様の様子 | ・最近、自分の生活レベルを変えずに、少しでも安く買うことだけを考えて購入する人が多い。安くしてもらうことだけに集中し、その労苦を惜しまない傾向が強い。 |
| | | その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当） | 販売量の動き | ・気候が暑く順調で、夏物が動いており期間も予想より長くなっている。しかし安いものから売れているという状況には変わらない。 |
| | | その他飲食〔そば〕（経営者） | 単価の動き | ・4月初めに、隣の空き店舗に飲食店が開店し、人通りが多くなり、それに伴い来客数は増えてきている。しかし単価は更に低くなり、売上に変化がない。 |
| | | 観光型ホテル（経営者） | 来客数の動き | ・今月の入込数は、去年は天候不順で単純な比較はできないが、前年比プラス15%である、しかし一昨年と同じであり平年並みである。展示会等の集客率が異常に低い、また子供が夏休みに入っても週末以外の日の入込が悪い。 |
| | | 観光型ホテル（スタッフ） | 単価の動き | ・東北の夏祭りの季節であるが、従来に比べ、東北の夏祭りという売り物が通用しなくなっている。 |
| | | 観光型旅館（経営者） | 来客数の動き | ・7月は入込が順調である。しかし周囲の旅館は良いとはいえない。例年の出羽三山の宗教団体は減少傾向であるが、個人的な講中が比較的堅調である。この辺り宗教の世界も読み方が難しく、むしろその周辺の人の方が堅調であることから、現場での判断が大切になってきている。 |
| | | 都市型ホテル（経営者） | 単価の動き | ・一般宴会は件数で増加したが、単価が低く売上は微増である。婚礼の売上減が大きく響いている。一般会合増加の要因の1つは、不景気でホテル利用を中止していた機械工具販売、家電販売等の業種の客の戻りである。しかし一般企業はまだまだ不景気な状態である。 |

| 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 |
|--------------|-----------------|-------------------------------|--|---|
| | | 都市型ホテル（経営者） | 単価の動き | ・宿泊では、インターネットで出している単価を、動きがいいからと若干でも上げるとすぐに入らなくなり、単価の動きに敏感である。宴会などの単価も前年同様という予約が多い。 |
| | | 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で婚礼関係が苦戦している上に、出席人数の減少、単価の低下等も加わっている。宿泊、レストラン関係も依然として利用者数は前年割れを続けており厳しい状況が続いている。唯一の救いはレストラン関係の消費単価が上昇していることである。館外の店についても引き続き利用者数が低迷している。追い討ちを掛けるように7.13水害の影響も大きく売上に作用している。 |
| | | 旅行代理店（従業員） | お客様の様子 | ・夏の旅行シーズンに入り、昨年に比べ海外旅行の申込が戻ってきている。 |
| | | 観光名所（職員） | 来客数の動き | ・6月の入場者の状況は前年比でマイナスとなっているし、7月も前年並み程度になる見込みで、景況の変化は感じられない。 |
| | | 遊園地（経営者） | 来客数の動き | ・7月中旬に戻り梅雨はあったもののおおむね晴天が続いて気温が高く推移している。昨年の冷夏長雨に比べ、入場者は約10%増、単価も若干上昇する見込みである。 |
| | やや悪くなっている | 一般小売店〔医薬品〕（経営者） | 来客数の動き | ・7月は上旬に選挙があり、中間には大雨、下旬は猛暑で、来客が少なく、繁華街への人出が激減している。 |
| | | スーパー（経営者） | 販売量の動き | ・消費税総額表示の影響から、買上個数の減少が続いている。これが解決しないうちは上向かない。しかしとても暑いので、去年の冷夏とは比較にならない数字が出ている。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | 来客数の動き | ・暑い夏となり、単価の安いTシャツ等は去年より売れているが、その割には客数が増えておらず、春の予想よりも悪くなっているのが現状である。 |
| | | 乗用車販売店（経営者） | 来客数の動き | ・7月に新型車投入があったものの、新規来場者数の伸びが激減し、新規成約台数も減少している。 |
| | | スナック（経営者） | 来客数の動き | ・このところ夜7時以降に中心部の繁華街に出掛けているが、その繁華街ですら人がまばらで、街外れにあって三次会客の来る当店が暇なのは当然に思える。 |
| 観光型旅館（経営者） | | 来客数の動き | ・4～7月の来客数、売上共に営業以来最低水準となっている。県内顧客が多い小旅館のため、昨年の宮城県でのコメ不作や地震による長期にわたる金銭的被害が大変に影響している。いわゆる県内リピーターが激減している。 | |
| 都市型ホテル（スタッフ） | | それ以外 | ・今回の水害により、納涼会が4件キャンセルになっている。当地は直接被害はないが、宿泊も年間で一番高稼働の主力となる海水浴客が敬遠している。天災とはいえ痛手である。 | |
| テーマパーク（職員） | 単価の動き | ・客単価が過去最低である。前年と比べ千円のマイナスである。 | | |
| 悪くなっている | 一般小売店〔雑貨〕（企画担当） | 来客数の動き | ・これまで15か月連続して既存店の来客数はプラスで推移してきたが、5月にマイナス、6月に一部回復したものの、7月には大きく客数が減少している。客数の減少は久し振りの現象で、景気の悪さを実感している。 | |
| | 住関連専門店（経営者） | 来客数の動き | ・売上の企画をしても、来客数が伸びない。受注ベースでも30%ダウンしている。また見切り処分の企画であれば、それ目当ての客は伸びるが、一般的に客数の減少は止まらない。 | |
| 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 | ・春、夏物の受注が今一つ伸びなかった3か月前に比較し、現在生産中の秋、冬物の受注が前シーズンよりもわずかながらも上向いた。 |
| | | 電気機械器具製造業（営業担当） | 受注量や販売量の動き | ・製造業関連では受注がどこも増大している。手一杯というところも見受けられる。 |
| | | 広告業協会（役員） | 取引先の様子 | ・高速バスの運行により仙台への吸引効果がじわじわと効いてきているようだ。市内のある百貨店ではブランドショップの充実により福島、山形などからの買物客が増加傾向にある。 |
| | | 経営コンサルタント | 取引先の様子 | ・マーケティング調査や販促強化など、前向きな経営アクションが増えてきている。 |

| 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 | 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 | ・最近とても天気が良く、湿度も高いせいか、飲料関係や乾麺がとても売れている。また夏向き商品でないものは全く売れないという二極化が進んでいる。 |
| | | その他企業〔 企画業 〕（経営者） | 取引先の様子 | ・大手スーパーを主たる顧客としている広告代理店からチラシ発行回数が増加し、それに比例して売上が上昇気味との情報が入っている。賞与時期との重なりもあるのかもしれない。 |
| | | 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、一部メーカーの減産の影響を受けてはいるが、生産高は依然高水準で推移している。3か月前と比べるとさほど変化のないレベルである。 |
| | | 電気機械器具製造業（経営者） | 取引先の様子 | ・5月ごろに比べ、引き合いは大分落ち着いてきているが、開発や部材調達等の一括丸投げは相変わらずである。大手企業のリスク回避が目立ってきている。増収減益は今の状況では避けられない。 |
| | | 建設業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・リフォーム等の小口工事が増えている。 |
| | やや悪くなっている | 金融業（営業担当） | 取引先の様子 | ・県内一般企業向け貸出の前年比割れが依然として続いている。設備案件が少なく、短期資金も前向き資金が依然として少ない状況である。 |
| | | 新聞販売店〔 広告 〕（店主） | 受注量や販売量の動き | ・売る側の商業活動の目安となるチラシ折込は比較的安定している。しかし消費者の立場では、安定した仕事がない、収入が低い等の理由で配達アルバイトを希望する大人が常時おり、このバランスからどちらともいえないと判断した。これは当店だけでなく他の販売店でも同様である。 |
| | | 食料品製造業（経営者） | 受注価格や販売価格の動き | ・売上金額は前年比ほぼ横ばいであるが、中身は特売中心の低単価商品で占めており、収益面で見れば厳しい環境となっている。 |
| | 悪くなっている | コピーサービス業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・受注量の伸びも少なく、数字を確保するのも大変である。新築で竣工、着工する物件も少なく、コピー需要はタイトである。 |
| | | 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 | ・売上の減少が下げ止まらない。特に日本酒は、業務用市場を中心にメニューから外される傾向にある。 |
| 雇用関連 | 良くなっている | 人材派遣会社（社員） | 採用者数の動き | ・依然として県西部は半導体関係の注文が多く、県央部では8月1日にあるメガバンクの支店が新規オープンし若干名を派遣社員として受入が始まっている。以前とは異なる動きではあるが、注文が入り続けている。 |
| | | 人材派遣会社（社員） | 雇用形態の様子 | ・今まで派遣しか考えていなかった企業から紹介予定派遣の話があったり、また正社員就業を希望する派遣社員の意向を企業側に伝えたとこ前向きに検討を始めたりと長期雇用の安定化を考える企業が増えつつある。これは派遣社員の士気を高めると同時に企業側サイドとしても試用期間を設けながらいい社員を採用することができるといったメリットもあり大いに期待できる。 |
| | やや良くなっている | 人材派遣会社（社員） | 周辺企業の様子 | ・通信系企業の動きがかなり活性化しており、複数名単位の派遣依頼が続いている企業があり、活気が出ている。 |
| | | 新聞社〔 求人広告 〕（担当者） | 雇用形態の様子 | ・当社の求人広告を見ると、2か月連続で前年を上回っている。6月の有効求人倍率は、前月比で4.2%増となっている。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・新規求人は、一般機械器具を中心とした製造業で増加し、全体でも前年比で大幅に増加している。また新規求職については、引き続き減少傾向にある。その中味を見ると在職求職者の割合が増加し、事業主都合離職者が大幅に減少している。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・有効求人数がここ9か月対前年比増となっており、増加率も上昇している。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・求人数は常用で増加し、それに伴い求職者も在職者が大幅に増加したことから、常用で9か月振りに増加に転じている。 |
| | 変わらない | 人材派遣会社（社員） | 求人数の動き | ・求人数に大きな変化はない。欠員の補充が中心で、（組織全体を）増員する依頼は少ない。ただ、スタッフの勤務状況を見ると残業が増えており、大勢から「忙しい」との話があり、モノ、カネの循環は良くなっている。 |

| 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 |
|----|-----------|----------------|---------|---|
| | | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | 求人数の動き | ・今月の求人の動きは、東京、大阪等の進出企業からの申込は増えたが、地元採用は去年より1割ぐらい下回っている。京阪を中心とした動きに地元がまだ追いついていないというのが現状である。 |
| | | 職業安定所（職員） | 雇用形態の様子 | ・4、5月に比べ求人数は増えているが、依然として臨時やアルバイト及び派遣請負関連等の求人が多く、いわゆる非正規型の不安定な雇用が続いている。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・電気機械器具製造業、特に通信機械器具関連において求人が増加しているが、就業形態は請負が多くなっているため、不安定雇用との印象からか応募は低調である。また建設業において減少が続いていた求人がプラスに転じたが、発注時期の遅れにより、求人時期がシフトしたものと思われる。 |
| | 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 | ・市町村の予算削減のため、外注をやめ、職員でやる場所が出てきた。一般企業は経費削減のため外注又は派遣を求めるが自治体は実人件費に関してあまり考えていない様子。 |
| | 悪くなっている | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | 求人数の動き | ・地元の求人広告件数が3か月前と比べ29%減少している。 |

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 | スーパー（店長） | 来客数の動き | ・近隣に競合の大型店が出店してから3～4か月がたったが、前年比で売上が100%を達成、来客数は105%前後で推移している。また、消費税総額表示も客に定着したので、少し良くなっている。 |
| | | コンビニ（店長） | 来客数の動き | ・暑い日が続く、ビール、ジュース、水物やアイスクリームなど冷たい物が良く売れている。前年比で来客数が108%、売上は109%と好調である。 |
| | | 家電量販店（店長） | 単価の動き | ・オリンピックを前に、プラズマテレビ、液晶テレビなど、大型薄型テレビが好調である。家電商品では、テレビコマーシャルをしているイギリスメーカーの8万円前後のクリーナーの動きが良い。客の志向が高単価の良い商品へ動いているようである。 |
| | やや良くなっている | 百貨店（販売促進担当） | 販売量の動き | ・連日の猛暑で夏物商材の売行きが好調である。衣料品だけではなく、日傘、帽子、日よけ手袋なども前年に比べ、良く売れている。 |
| | | 百貨店（販売促進担当） | 販売量の動き | ・猛暑が続く、クリアランス商品、特に衣料品及び季節品の販売量が多くなっている。 |
| | | コンビニ（経営者） | 販売量の動き | ・猛暑のせいかアイスクリーム、ドリンク類が大変良く売れており、合わせて他の商品の売行きも上がっている。 |
| | | 家電量販店（店長） | お客様の様子 | ・気温の高い日が続いていることもあり、エアコン、扇風機等、冷房関係の動きが非常に良い。オリンピック、ワールドカップの流れで薄型テレビの動きも良くなっているため、相乗効果で良くなっている。 |
| | | 乗用車販売店（販売担当） | 販売量の動き | ・観光地に近い地域であることから、今まではホテルのオーナー、従業員などを対象としていたが、宣伝方法を変え、その他の客が増えたことから、この2～3か月の販売量はずっと上向きで、車は売れている。 |
| | | 一般レストラン（経営者） | 来客数の動き | ・6月末にコイヘルペスウイルス病指定地域となった影響を受け、鯉販売関係の業者、料理店は売上が激減しているが、空梅雨の影響でうなぎ料理などのメニューが前年を上回ったため、全体ではやや良くなっている。 |
| | | スナック（経営者） | 来客数の動き | ・7月に入り暑い天気が続いたことからビールの売行きが割合好調である。前月よりはフリー客も増え、夏祭りもあることから宴会の動きも順調である。 |
| 観光型ホテル（経営者） | 来客数の動き | ・前年が冷夏であったこともあり、今年の猛暑で夏の集客状況は比較的好調である。 | | |
| | | タクシー運転手 | お客様の様子 | ・今月は暑かったため、いつもよりタクシーを利用する客が多く、売上が20%程度増加している。 |
| | | 通信会社（営業担当） | 販売量の動き | ・4月以降、新築戸建てを中心に販売量が増加している。オリンピック控え、デジタルサービスへの加入客も倍増している。量販店担当からデジタルテレビの購入も上向きと聞いている。 |

| 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 |
|-------------|---------|--|--------|---|
| | 変わらない | 商店街（代表者） | お客様の様子 | ・暑さが続く中での買物は、商店街より郊外の大型店に流れている。近々商店街に24時間営業のコンビニエンスストアがオープンすることは、今から良い話題である。土日に夏祭りがあるので、商店街では販売商品に趣向を凝らしている。 |
| | | 一般小売店〔精肉〕（経営者） | お客様の様子 | ・この夏の暑さは格別で、七夕セールは客が厳しい暑さで家にじっとしているために今一つである。 |
| | | スーパー（経営者） | 販売量の動き | ・猛暑ということもあり、飲料、ビール、発泡酒の売上が好調で、中元ギフトの動きも早くなっている。大型店出店の影響も企業努力により、予想したほどではなく、来客数は前年比で2%伸びているが、客単価が低下しているため、前年並みの売上維持が精一杯である。 |
| | | スーパー（統括） | 単価の動き | ・この猛暑で、既存店売上は前年同期比5%、飲料が25%、アイスクリームは45%、夏物衣料が20%とそれぞれ増加しており、消費回復の実感はあるが、前年の冷夏の反動による一時的な回復の可能性もある。来客数は8%増であるが、商品単価はいまだに下がり続けており、一時的な販売増も移ろいやすい天候が要因であることから、持続性があるとは考えられない。 |
| | | スーパー（副店長） | 販売量の動き | ・この夏の猛暑で、ビール、飲料、冷や麦素麺等の動きが良いが、その他の生鮮品については、売上が厳しい。 |
| | | コンビニ（店長） | お客様の様子 | ・暑い日が続いたことから、水物や冷たい物などを求める客の動きがやや良くなっている。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | 単価の動き | ・売上の目玉商品のみ売れていく傾向は、変わらない。 |
| | | 家電量販店（店長） | 単価の動き | ・高付加価値商品を勧めてはいるが、客はとりあえず使えれば良いからと低価格品を買うことが多い。 |
| | | 乗用車販売店（販売担当） | 単価の動き | ・依然として低価格車しか売れない。修理もどうしようもないほど壊れないと出さなくなっており、車検台数も減少している。 |
| | | 高級レストラン（店長） | 販売量の動き | ・中旬ごろから行っている販売促進のイベントへの客の反応は多少あるものの、売上は前年同水準で変わらない。 |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | 販売量の動き | ・集宴会は前年並みであるが単価が依然として安く、宿泊、レストランはいまだに低調な動きとなっている。 |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | 販売量の動き | ・全般的に好景気になりつつあるといわれているが、当地域は今が底である。行事、祭りなどがあっても参加するのは学生などだけで、企業は自粛ムードで参加を控えている。 |
| | | 旅行代理店（経営者） | お客様の様子 | ・客が問い合わせをしてから購入を決めるまでの時間が非常に短くなっている。現状維持で可もなく不可もなくという状況である。 |
| | | 旅行代理店（営業担当） | それ以外 | ・来客数、販売量とも微増傾向にあるが、消費単価が依然として低迷していることから、販売額には反映されていない。 |
| | | 通信会社（営業担当） | 販売量の動き | ・修理は多いが、買換えは相変わらず少ない。 |
| | | 観光名所（職員） | お客様の様子 | ・非常に暑い日が続いており、客の入込は例年以上となっているが、自分の別荘等を利用する人が多く、ホテル、レストランの売上は例年と変わっていない。 |
| | | 遊園地（職員） | 来客数の動き | ・3連休の来客数が前年を下回り、トータルでも前年人員に及ばない見通しであるが、利用単価は引き続き高水準で推移している。 |
| | | ゴルフ場（副支配人） | 来客数の動き | ・真夏の暑さによる客のゴルフ場離れが進んでいる。 |
| | | 美容室（経営者） | 販売量の動き | ・非常に悪かった6月と同様の状況である。暑くて客が出てこないが、カットの客は多少増加しているのので、総じて変わらない。 |
| | | 設計事務所（所長） | それ以外 | ・設計業界の仕事量全体は減少傾向で、多忙な事務所と暇な所がはっきりと色分けされてきている。当所は多少仕事量が落ちているが、何とかやっていけるという状況である。 |
| 住宅販売会社（経営者） | お客様の様子 | ・客は土地、住宅の購入を慌てず、価格、返済計画をじっくり検討している。 | | |
| 住宅販売会社（経営者） | お客様の様子 | ・製造業は良い方向に向かっているようであるが、不動産業界は地価の下落が一向に止まらず、賃貸でもかなり空室が増えてきている状況である。 | | |

| 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 | 商店街（代表者） | 来客数の動き | ・町に人が全然来ない。通勤、通学時を除くと本当に静かな町となってしまい、目的買いの人も少ない。 |
| | | 商店街（代表者） | 来客数の動き | ・夏祭りには人出があったが、それ以降は猛暑もあって全く人出がない。 |
| | | 百貨店（売場主任） | 来客数の動き | ・毎日暑いことから、来客数が非常に少なく、袖物、スーツ等の上物の動きが特に悪くなっている。 |
| | | 衣料品専門店（店長） | 販売量の動き | ・ボーナス時期、バーゲン時期であるが、Tシャツ、カットソーなどの単品購入が多く、客単価が上がらない。 |
| | | 乗用車販売店（従業員） | 販売量の動き | ・メーカーの問題の影響で特殊な状況下にあることから、販売量が前年比50%となっている。協力販売店などでも全銘柄について販売台数が落ち込んでいるとのことである。 |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | 来客数の動き | ・2～3か月前は総会や総会後の会合、宴会等があったが、現在は会議があっても懇親会等はない。暑気払いなども企業の大きい団体ではなく、本当に小規模な上に3千円程度の飲み放題、食べ放題のような簡単な会である。 |
| | | その他サービス [自動車整備業]（事務長） | 来客数の動き | ・2年おきに入庫のある自家用車の車検は、一番悪かった2年前と同様の入庫状況で、15%以上落ち込んでいる。 |
| | 悪くなっている | 設計事務所（所長） | 販売量の動き | ・新規の設計依頼が少ない。以前からの依頼物件も客の慎重な姿勢からなかなか計画が進まないの、成果品の納入がずれ込み、売上金の回収が遅くなっている。 |
| | | 一般小売店[衣料]（経営者） | 販売量の動き | ・観光業の低迷に加え、市内の企業がボーナスを3割カットしたなど、良くなる要素がない。購買意欲はかなり悪くなっている。 |
| 企業 動向 関連 | 良く なっている やや良くなっている | - | - | - |
| | | 食料品製造業（営業統括） | 取引先の様子 | ・国産ワインは相変わらず苦戦しているが、付加価値の高い商品に動きが若干あり、徐々に全体が底上げされる傾向にある。 |
| | 化学工業（総務担当） | 受注量や販売量の動き | ・半導体関連の受注量は確実に増加している。ユーザの使用増により、供給する入れ物の大型化の注文も入り始めてきている。 | |
| | 金属製品製造業（経営者） | 取引先の様子 | ・親会社の産業機械や工作機械の生産が前期比130%となり、初めて生産増に対する協力依頼が来ている。資材が高騰しているため、どう利益にリンクさせるかが問題である。 | |
| | 精密機械器具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・自動車関係、IT関係や、機械設備等の受注が増加している。 | |
| | 輸送用機械器具製造業（総務担当） | 受注量や販売量の動き | ・本来3月が自動車メーカーの受注、販売のピークとなるが、今年は6月がピークとなり、前年比16%増の実績である。7月の景気も依然として強含みである。 | |
| | 輸送業（営業担当） | 取引先の様子 | ・空梅雨、猛暑のため、飲料水、エアコン、扇風機等の家電の輸送依頼は増加している。物量の多さから協力会社による車両確保が難しいほどである。 | |
| | 新聞販売店[広告]（総務担当） | 取引先の様子 | ・7月のチラシ出稿量は前年比109%と依然として好調である。取引先の百貨店、量販店では、季節商品、特に衣料品の売上が近年にない伸びを示していると聞いている。 | |
| | 変わらない | 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 | ・夏休み前という短納期の試作依頼を多く受注しており、全体の受注量も高水準を維持している。 |
| | | 電気機械器具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・あちこちで大企業の景気が良いと聞いが、小、零細企業はいまだに厳しい状況が続いている。業種により多忙か仕事がないかがはっきりしてきており、コストは依然として安い。 |
| | | 電気機械器具製造業（営業担当） | 受注価格や販売価格の動き | ・全般的に低価格が定着しつつある。 |
| | | 金融業（経営企画担当） | 取引先の様子 | ・製造業は電気、電子、自動車関連を中心に全体的に受注が増加し、順調に推移している。一方、地元商店街を中心とする小売業は大型店との競合が厳しく、景気回復の影響もまだ波及していないため、依然として厳しい状況にある。 |
| | | 不動産業（管理担当） | 取引先の様子 | ・下請の工事業者の話では、受注が横ばいから微増になってきたものの、価格競争が激しく、引き下げ要求の圧力が強いので、忙しい割にはトータルでの売上が上がらないとのことである。 |

| 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 |
|------|-----------|---------------------|------------|---|
| | | 経営コンサルタント | 取引先の様子 | ・受注、販売の価格面での条件が厳しい。 |
| | | その他サービス業〔放送〕（営業担当） | 受注量や販売量の動き | ・自動車、電機等を中心に景気に明るさがみえているが、地方都市でのコマースは依然として厳しい状況にある。新規のスポットコマースが出てきているが、短期間で小口化している。イベント受注は競争が激しく、経費がかさんで利益に結び付かない。 |
| | 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 | ・メイン取引先の一つからの受注量が減少している。 |
| | 悪くなっている | その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・宝飾品の販売は総じて低調である。シンプルなダイヤ製品が売れている反面、デザイン物のジュエリーが不調である。 |
| | 悪くなっている | 建設業（総務担当） | 受注量や販売量の動き | ・公共工事主体の会社なので、公共事業削減の影響を大きく受け、売上は前年同月比で30%減少している。 |
| 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 | ・昨年から今年にかけて、求人広告の掲載が増加している。以前はB3版が主流であったが、各地区ともにB2版の分量が出て、最高の売上を達成している。 |
| | やや良くなっている | 人材派遣会社（営業担当） | 求人数の動き | ・IT関連メーカー、情報処理企業、介護施設などが目立つ求人先で、ルートセールス、営業販売業務等の即戦力となる経験者を要望されるケースが多い。一方、登録スタッフは圧倒的に女性の事務職希望者が多く、求人ニーズに見合う人材が不足している。求職者数はやや少ない状況で推移しているが、条件に満足しないまま就職中という人材も多いはずなので、ハローワークや職業訓練施設などへアプローチをし、優良人材の掘り起こしを更に図る予定である。 |
| | | 求人情報誌製作会社（経営者） | それ以外 | ・予約も含め、周辺企業からの広告掲載件数が増加している。企業は宣伝費の予算を多くとるようになっており、サイズ、色数、枚数、枠のサイズ等についても、価格よりPR効果重視でという企業が非常に増えている。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・新規求人、月間有効求人ともに前年比21か月連続で増加となっている。最近では1～2名の募集ではあるものの、初めて求人を出す企業や何年かぶりという企業が増えてきている。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求職者数の動き | ・最近では、職安に仕事を求めてくる人が毎月減少している。 |
| | 変わらない | 求人情報誌製作会社（経営者） | 周辺企業の様子 | ・周辺に大型スーパーがオープンしたため、求人数は増加したものの、パート、アルバイトが多い。一般企業の求人は変わらず、製造業は特に派遣業の募集が目立っている。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求職者数の動き | ・有効求職者が3か月連続して減少しているが、パート求職者の割合が新規、有効ともに増加している。 |
| | | 学校〔短期大学〕（就職担当） | 求人数の動き | ・例年この時期に求人のある主に卸、販売、サービス業などの企業に問い合わせたところ、繁忙の場合は派遣やパートで対応し、正社員採用には慎重なスタンスである企業が多い。 |
| | | 学校〔大学〕（総務担当） | 求人数の動き | ・中央では景気が回復傾向であると報道されているが、求人数には反映されていない。 |
| | やや悪くなっている | 人材派遣会社（経営者） | 周辺企業の様子 | ・住宅関連の加工部門の請負に関しては注文は入ってきているが、人員はかなり減らされている。電気、電子関連については依然として求人数が増加しているおり、人の動きはあるが、生産量はかなり抑えられている。 |

| 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 |
|----|---------|-------|-------|----------------|
| | 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 | 家電量販店（営業統括） | 単価の動き | ・猛暑の影響でエアコンが売れている。換気や、酸素チャージなど高機能商品の動きが活発である。オリンピック需要でDVDレコーダー、薄型テレビも好調に推移している。反面、PC関連商品の動きは鈍い。 |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | 来客数の動き | ・マスコミ等では海外旅行が増加していると言われていたが、不景気を反映してか、近隣からの来客数が多くなっており、販売量も増加している。 |
| | | 旅行代理店（従業員） | 販売量の動き | ・夏の旅行申込が好調である。 |
| | | 観光名所（職員） | 来客数の動き | ・天候にも恵まれたことで、前年比で来客数が180%の大幅増となっている。 |
| | やや良く なっている | 一般小売店〔C/D〕（営業担当） | お客様の様子 | ・商品によっては、まとめ買いをする客が増加している。 |
| | | 百貨店（総務担当） | 販売量の動き | ・暑さが本格化し、屋上ピヤガーデンの来客数、売上とも前年比220%程度と好調である。 |
| | | 百貨店（営業担当） | 来客数の動き | ・気温が高く、クリアランスは予想以上に好スタートを切っている。来客数は前年比107%と増加傾向にあるが、後半に入り夏物商材がタイトになり、若干失速ぎみである。 |
| | | スーパー（経営者） | 販売量の動き | ・7月は空梅雨で、夏物が売れている。前月及び例年と比較しても、若干良くなっている。暑すぎて日中の客が少なくなっているマイナス面もあるが、総じて良くなっている。 |
| | | スーパー（店長） | 販売量の動き | ・7月は梅雨が早く明け、昨年の長雨、冷夏と違い猛暑が続いており、夏物、特に飲料、果物、冷麺、揚げ物が130～150%の伸びで推移している。 |
| | | コンビニ（経営者） | 来客数の動き | ・例年、この時期は来客数が増加するが、今年は暑く、例年以上の数であり、売上が良くなっている。 |
| | | コンビニ（経営者） | 来客数の動き | ・猛暑のためか、客が涼しい店内に立ち寄り、アイスクリームや冷たいドリンクが良く売れている。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | お客様の様子 | ・7月は暑く少雨のため、夏物衣料が好調である。在庫の回転もよく、早い段階で昨年実績をクリアしている。 |
| | | 家電量販店（店員） | 販売量の動き | ・7月は薄型テレビやDVDレコーダーなどが売れて、ビジュアル関係は前年比130～140%と非常に好調に推移している。暑いためにエアコンの動きも非常に良く、前年比170～180%で推移している。 |
| | | 住関連専門店（統括） | 来客数の動き | ・マンションなどの購入による需要目的で、来客数が増加している。 |
| | | その他専門店〔燃料〕（売場主任） | お客様の様子 | ・今年の夏は暑いので、貨物車の動きが活発になっている。ガソリンスタンドでは、夏休み前の点検が忙しく、飲料水関係の輸送も忙しそうである。 |
| | | 高級レストラン（支配人） | 来客数の動き | ・4月の来客数は697名だったが、7月は744名となっており、売上も67万円上回っている。 |
| | | 一般レストラン（経営者） | 来客数の動き | ・猛暑の影響で、ランチの来客数は伸び悩んでいるが、夜8時以降の食事客が増加している。 |
| | | 旅行代理店（支店長） | 販売量の動き | ・個人の海外旅行の受注が堅調である。 |
| | | タクシー運転手 | 来客数の動き | ・7月はサラリーマンのボーナス支給月なので、21時ごろから少しずつだが客がタクシー乗り場に並ぶようになってきている。 |
| | | タクシー運転手 | お客様の様子 | ・1万1千台ある個人タクシー組合員のタクシーの中に、クレジットカード等が使える端末機所持の車が3分の1ほどあるが、最近カード使用の客が大分増加しており、時には2万円を超す利用者もある。 |
| 通信会社（営業担当） | 販売量の動き | ・オリンピック前のデジタル放送視聴のため、専用チューナーの引き合いが堅調である。 | | |
| ゴルフ場（支配人） | お客様の様子 | ・客単価が若干上がっている。 | | |
| 住宅販売会社（従業員） | 販売量の動き | ・3か月前は売出をしても販売にまでつながらなかったが、ここにきて、売出に人が来ており、販売量も増加している。 | | |

| 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 | 商店街（代表者） | 単価の動き | ・大手の衣料品販売店が低価格の浴衣を売っている影響だと思うが、単価の低い商品の売行きが鈍く、単価の高い商品が動いている。 |
| | | 一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者） | お客様の様子 | ・7月は猛暑続きで、客足が少ない。安い商品しか売れず、売上も減少している。 |
| | | 百貨店（広報担当） | お客様の様子 | ・昨年は6月から展開していた夏物クリアランスセールを、今年は7月からにしたため、単純に月別で見ると前年をクリアしているが、メーカーが在庫を持たず、値下げ品がすぐに底を突いてしまうため、セール同日対比で見ると前年割れとなっている。顧客は少ない在庫から商品を得ようとするため、セール売上の初日集中型が更に顕著になっている。 |
| | | 百貨店（販売促進担当） | 販売量の動き | ・クリアランスセールは好調に推移するものの、短期に集中し、その後の来客数、販売量はともに低調である。トータルで見ると前年並みの推移に落ち着いている。 |
| | | 百貨店（営業企画担当） | お客様の様子 | ・月初からの猛暑の影響で、サングラス、日傘などの猛暑対応アイテムはかなり伸びているが、全体を押し上げるだけの売上にはなっておらず、逆に婦人、紳士衣料品は苦戦している。中元も単価は下げ止まっているが、申込件数は減少しているため、前年比でマイナスとなっている。 |
| | | 百貨店（統括） | お客様の様子 | ・前半のクリアランスは好スタートを切っているが、中盤の猛暑で来客数が激減し、終盤まで継続している。前年に売上の良かったアパレル、初秋ものが全く振るわず、売上は中盤から失速している。前半クリアランスのプラス分を帳消しにした格好となっている。 |
| | | スーパー（店長） | 販売量の動き | ・今年は猛暑となり、夏物商戦の条件としては大変良いが、帽子やパラソル等の一部の盛夏アイテムは伸びているものの、主力の婦人服で96%、服飾で94%と、全体として増加していない。 |
| | | スーパー（店長） | 単価の動き | ・競合店オープン後、一時的に来客数が減少したが、前年並みの来客数は確保できるようになっている。しかし、競合店の価格強化政策により、客の動きが非常に流動的になり、目玉商品を目的に来店する率が上昇している。 |
| | | コンビニ（経営者） | 販売量の動き | ・猛暑のおかげで、飲料水、麺類等の売上が伸び、前年度並みの売上は確保できているが、天候の変化により、一気に反動が起こる可能性はある。 |
| | | コンビニ（店長） | 販売量の動き | ・7月は天候の影響が大きくみられ、来客数が110%、中元の販売量は100%、うな重の予約が200%と、前年比で伸びている。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | お客様の様子 | ・大変な暑さで、衣料品全体にはプラスに作用しているものの、単価が低めで、客の買物態度も慎重である。 |
| | | 乗用車販売店（渉外担当） | 販売量の動き | ・当社の7月新車販売は、予算達成率が見込みで88%、対前年同月比は12.2%伸長の見込みだが、月初に新型高級車のモデルチェンジがあっただけに、ボーナス需要期としては不満足な結果に終わっている。サービス売上については、予算達成率が見込みで94.3%と前年比1%増であったが、売上単価の低下が気になる。 |
| | | 自動車備品販売店（経理担当） | 単価の動き | ・客単価競争が激しい。ディーラーからの攻勢や、通販、直販の影響があり、売上の伸び悩みが続いている。 |
| | | その他専門店〔キャラクターグッズ〕（従業員） | 来客数の動き | ・猛暑の影響が、来客数が前年比2割程度減少している。 |
| | | その他専門店〔眼鏡〕（店員） | 来客数の動き | ・連日の暑さにより、サングラスを中心とした夏物商品が好調であるが、中盤以降は暑さのためか、来客数が伸びてこない。 |
| 一般レストラン（店長） | お客様の様子 | ・ボーナス時期で良くなるかと思っていたが、客は貯蓄に回ってしまったのか、飲食に金が回っていない。普段と変わらず、軽く飲んで帰る客が非常に多い。 | | |
| 都市型ホテル（スタッフ） | 来客数の動き | ・新規顧客獲得のためにプライダルフエアを実施したが、来客数は増えず、秋の婚礼予約もそれほど伸びていない。レストランを中心に、昼の時間帯の女性客は増加しているものの、客単価の高い夜の接待は減少している。 | | |

| 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 |
|-----------------|---------|-------------------------|---------|--|
| | | 旅行代理店(従業員) | 販売量の動き | ・個人旅行に関しては、前年に近い数字が出ているが、団体に動きがなく、あったとしても宿泊を伴わない日帰り旅行である。団体旅行が動かないと、景気が回復しているとは言えない。 |
| | | タクシー運転手 | お客様の様子 | ・7月はボーナス支給月で、例年忙しい時期であるが、今年は暑くて人が外に出ておらず、今一である。 |
| | | タクシー運転手 | 来客数の動き | ・7月は思ったより暑い日が多く、日中は比較的多くの客がタクシーを利用している。ただし、夜の距離が伸びておらず、一定の時間を過ぎると客足が遠のいている。全体的には多少の伸びはあるが、大きくは変わっていない。 |
| | | 通信会社(営業担当) | お客様の様子 | ・テレビのデジタルサービス加入営業では、4月以降好調を継続している。 |
| | | 通信会社(営業担当) | 単価の動き | ・7月は新機種が投入されており、従来機種の廉価商材で、新規契約が増加している。新機種については、機種変更で数を伸ばしている。 |
| | | 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、多少陰りがみえるものの、依然として好調である。景品を取るゲーム、メダルで遊ぶゲームが人気を博している状況は変わらない。一方、家庭用のゲームは、夏休み商戦を迎えてもあまり売れず、ぱっとしない傾向が続いている。 |
| | | 設計事務所(所長) | 競争相手の様子 | ・計画物件は多少増加しており、仕事は忙しいが、決定までに相変わらず時間がかかっているため、資金的に厳しい。 |
| | | 住宅販売会社(経営者) | 販売量の動き | ・低額物件も高額物件も、住宅販売数は相変わらず低迷しており、当地区の新築分譲住宅販売には勢いが感じられない。住宅の完成後3～6か月間売れずに残っている物件も多いが、価格を下げれば利益が減少するので、売れても会社は赤字状態である。 |
| | | 住宅販売会社(従業員) | 販売量の動き | ・販売量の動きをみると、新聞、雑誌やテレビで言われているほどの景気回復感に客がなく、建て替えは厳しい状況である。しかし、20代、30代の若い一次取得層が積極的に建て売りや土地購入をしており、全体的には変わらない。 |
| | | やや悪くなっている | | 一般小売店[家電](経営者) |
| 一般小売店[文房具](経営者) | 来客数の動き | | | ・酷暑のため、来客数が少ない。 |
| 衣料品専門店(経営者) | お客様の様子 | | | ・6月末以降、猛暑のために昼間に客が来ない。来店しても、購買意欲が低下しており、朝夕でどうにか商売をしている。 |
| 衣料品専門店(経営者) | 単価の動き | | | ・この7月は例年にならぬ暑さのため、ごく軽装のTシャツや短パンで間に合うよう、来客数が増加した割には客単価が上がらず、全体としては売上、利益ともにマイナスである。 |
| 乗用車販売店(副店長) | 販売量の動き | | | ・比較的低価格のミニバンが売れていたが、最近ではミニバンの販売量も減少している。 |
| 一般レストラン(経営者) | 来客数の動き | | | ・7月は暑すぎて、客足がかなり鈍っている。飲食業界では2、8月が良くないが、今年は7月も良くない。 |
| スナック(経営者) | 来客数の動き | | | ・7月は暑かったせいか、来客数が通常よりも減少している。 |
| 都市型ホテル(スタッフ) | 販売量の動き | | | ・5、6月は前年比3～5%アップで、売上を伸ばすことができたが、7月は前年を3%ほど下回っている。 |
| ゴルフ練習場(従業員) | 来客数の動き | | | ・暑いため、例年この時期は来客数が落ち込むが、今年は更に悪い。他のレジャーに出かけているか、暑すぎて外出を控えていると思われる。 |
| 設計事務所(所長) | お客様の様子 | | | ・ミニマンション用地の売り物件が少なく、値段も上がってきているため、用地取得が難しくなっている分、仕事量が減少している。 |
| 悪くなっている | | 商店街(代表者) | お客様の様子 | ・夏休みに入ったものの、酷暑のため、人の出が悪くなっている。下町の商店街は閑散としており、売上は減少している。 |
| | | 一般小売店[家具](経営者) | 販売量の動き | ・7月はボーナス支給月であり、期待していたが、来客数、販売量が少なく、単価の低い商品しか売れていない。 |

| 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 | |
|----------------|----------------|---|---|--|--|
| 企業 動向 関連 | 良く なっている | 通信会社（営業担当） | 販売量の動き | ・依然として解約数が増加傾向にあり、月間トータルで微増にしかない。 | |
| | | 輸送用機械器具製造業（経営者） | 取引先の様子 | ・取引先の業者は、表情も明るくなってきており、周りの状況は、3か月前よりもかなり良くなっている。 | |
| | | 一般機械器具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・現状ではまだ売上増には結び付いていないが、新規受注が大分増加しており、今後は良くなる。 | |
| | | 電気機械器具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・4月比の売上が110%となっており、やや良くなっている。 | |
| | | 建設業（営業担当） | 受注量や販売量の動き | ・当社ホームページの掲載事項の改善や広告掲載が、ホームページを通じた受注につながっている。少しずつではあるが、昨年より受注量が増加し、良くなっている。 | |
| | やや良く なっている | 金融業（渉外・預金担当） | 取引先の様子 | ・ここ半年ほどの取引先の様子から、利益率は厳しいものの、売上は増加しており、状況としては上向き傾向となっている。 | |
| | | 不動産業（総務担当） | 取引先の様子 | ・不況業種のテナントからは賃料の値下げ要望も出ているが、入居希望のテナント情報が活発に入ってきており、空室率に改善傾向がみられる。 | |
| | | 変わらない | 出版・印刷・同関連産業（経営者） | 競争相手の様子 | ・得意先の言葉に異常反応して、ダンピングが多く行われている。利益以前に、受注がままならない状態が続いている。 |
| | | | 出版・印刷・同関連産業（営業担当） | 受注価格や販売価格の動き | ・受注量、売上ともに前年を上回っているが、急ぎの仕事が多く、残業も多くなっている上、単価は低下しているため、利益は横ばいである。 |
| | | | プラスチック製品製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・受注量は増加しているが、材料単価が上昇している分、利益は少ない。 |
| | やや悪く なっている | 金属製品製造業（経営者） | 取引先の様子 | ・既存の得意先に対しては、受注価格を下げているので、仕事が出てきても回復には至らないが、新規客の仕事は価格も高く、受注量も増加しつつある。 | |
| | | 輸送業（経営者） | 受注価格や販売価格の動き | ・この夏は猛暑で、清涼飲料水等の入荷が活発ではあるが、運賃が下落して燃料費が高騰している関係から、運送業者は苦戦を強いられている。 | |
| | | 輸送業（財務・経理担当） | 受注量や販売量の動き | ・例年であれば、お盆前に受注が増加するが、今年は思ったより増えない。 | |
| | | 金融業（審査担当） | 取引先の様子 | ・不採算部門からの撤退に伴い、リストラを断行する予定の企業があり、業況が本格的に回復しているとは言えない。 | |
| 悪く なっている | 不動産業（経営者） | 競争相手の様子 | ・固定資産税が高すぎて、土地の価格と合わない状態が続いている。最終的に売買できない場合は物納ということで、土地の売買が出てもだれの手にもかからず国がとってしまうので、流通しない。 | | |
| | 食料品製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・法人だけではなく、個人が中元商品を買わなくなり、暑さによる在庫の傷みで廃棄商品が出てきている。 | | |
| | 電気機械器具製造業（経営者） | 受注価格や販売価格の動き | ・金属加工品を始め、部品類の仕入単価がじわじわと上昇しているが、建築市場では安値受注競争が行われているので、とても販売価格に転嫁できる状況にない。 | | |
| 雇用 関連 | 良く なっている | 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 | ・8月の予算申請時期に合わせて、今年度分の発注が行われるはずの時期であるが、執行予定だった案件が棚上げになるなど、予定が先送りになり、受注量が減少している。 | |
| | | プラスチック製品製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・原材料の値上がりが起こっていて、品物の動きが一層悪くなっている。 | |
| | やや良く なっている | 人材派遣会社（社員） | 求人数の動き | ・売上が30%増加した企業から、正社員や契約社員の求人が20数名あったほか、企業からの派遣や紹介予定派遣の求人が順調である。 | |
| | | 人材派遣会社（社員） | 求人数の動き | ・中高年の求人は多くないが、若年層の求人が3月と比べて大分増加している。 | |
| | | 人材派遣会社（社員） | 採用者数の動き | ・半導体メーカー及び自動車メーカーで採用が増加傾向にある。 | |
| 求人情報誌製作会社（編集者） | 採用者数の動き | ・新卒学生の内定獲得率が高まっている。また、帰国子女の新卒秋採用、第二新卒採用に多少動きがあり、これから採用を開始する企業が出始めている。 | | | |

| 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） | 求職者数の動き | ・新規求職申込件数が前年同月比7.6%減少している。以前は、新規求職申込者で自己都合離職者のうち30歳代、40歳代の割合が比較的多かったが、この割合も減少している。 |
| | | 民間職業紹介機関（経営者） | 求職者数の動き | ・雇用形態や条件面では厳しさが続いているものの、第二新卒クラスの若年層、即戦力の20代後半から30代の求人が増加しており、不足する人材を補充している。 |
| | | 学校〔短期大学〕（総務担当） | 採用者数の動き | ・採用人数の多い求人票が、企業から提出されるようになってきている。9月採用や中途採用なども散見される。 |
| | 変わらない | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・求人数全体は変わっていないが、卸、小売、飲食業では減少しており、製造業では多少増加しているなど、業種間でばらつきがある。 |
| | | 学校〔専修学校〕（就職担当） | 求人数の動き | ・前年同月比で求人数は増加に転じているが、過年度の求人実績企業がほとんどで、新規企業がない。 |
| | やや悪くなっている | - | - | - |
| | 悪くなっている | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | 採用者数の動き | ・この時期、例年ならば大量に採用するはずの飲食店や夏季限定の募集が、少ない傾向にある。 |

5. 東海（地域別調査機関：（株）U F J 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 | 一般小売店〔土産〕（経営者） | 販売量の動き | ・地ビール事業部門は、猛暑の影響と中元需要もあり絶好調である。餅の土産物の部門も比較的好調である。 |
| | やや良くなっている | 商店街（代表者） | 単価の動き | ・商品単価が上昇している。 |
| | | 一般小売店〔高級精肉〕（企画担当） | 単価の動き | ・米国産牛肉の輸入停止の影響で仕入れ単価は上昇しているが、猛暑にも影響され牛肉の販売量は増加している。 |
| | | 百貨店（企画担当） | 来客数の動き | ・猛暑もあり、衣料品を買い求める客が多く、来客数は前年より上回っている。 |
| | | 百貨店（企画担当） | 販売量の動き | ・7月1日からの夏物クリアランスが今までにない盛り上がりを見せ、中元ギフトも比較的確固な推移となっている。 |
| | | 百貨店（企画担当） | 販売量の動き | ・猛暑の影響で、夏物セール品の動きが非常に好調である。また中元ギフトもビールやそうめんなど夏対応商材の好調さに引っ張られ、前年実績を上回っている。その結果、店全体も数か月振りに前年の売上実績を上回りそうである。 |
| | | スーパー（仕入担当） | 販売量の動き | ・30度以上の高温が続き、夏物商材の動きが非常に良い。前年の冷夏の反動もあり、特にアイスクリームは前年比180～200%の動きを示している。一部の商品で氷菓、特にみぞれ系のアイスは欠品も出ている状況である。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | 来客数の動き | ・天候に恵まれ、ドリンク、ファーストフードは大変好調である。昨年の冷夏と対照的であるため前年比で伸びが大きい。また来客数の増加も目立つ。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | それ以外 | ・天候に恵まれており、ドリンクや氷菓類を中心に売上が好調である。売上前年比も108%台であり、大きくクリアできている。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | 来客数の動き | ・天候が良いため来客数は伸びている。しかし客単価が落ちているので急激に良くなっているという印象はない。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | 販売量の動き | ・前年の冷夏と比べ非常に暑く、天候に恵まれており、アイスクリームは前年比180%、ソフトドリンクは同120%など特需が見られる。それだけでなく、新商品などに対する反応も良くなってきている。 |
| | | コンビニ（店長） | 販売量の動き | ・猛暑のおかげで飲料水やビールなどが伸びている。 |
| コンビニ（店長） | 販売量の動き | ・記録的な猛暑で、飲料水やアイスクリームなどの動きが非常に良く、前年の冷夏に比べると5割程度良くなっている。 | | |
| 乗用車販売店（経営者） | 販売量の動き | ・車両購入の販売意欲がここ2か月高まってきている。景気の停滞感が改善されていることが要因にある。 | | |

| 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 |
|-----------------|---------|---|--------|---|
| | | 乗用車販売店（従業員） | お客様の様子 | ・7月に入ってから乗客数が前年以上に増加しており、予想以上である。また、客との会話でもボーナスカットという言葉が減少してきている。 |
| | | 乗用車販売店（従業員） | 販売量の動き | ・必ずしも良くなっているとは言えないが、少しはレベルが良い。 |
| | | 乗用車販売店（営業担当） | 販売量の動き | ・販売量、販売台数とも伸びている。 |
| | | 高級レストラン（スタッフ） | 来客数の動き | ・これまで低迷していた平日の来客数が増加し始めている。 |
| | | スナック（経営者） | 来客数の動き | ・ボーナスが出て、人出も多くなっている。毎月少しずつではあるが、売上も伸びている。 |
| | | 観光型ホテル（スタッフ） | 単価の動き | ・夏季シーズンの利用では、バイキング形式のお値打ちプランに人気が集まっている。 |
| | | 旅行代理店（従業員） | お客様の様子 | ・商談相手の企業に余裕が出てきており、以前より話を聞いてもらえたり、実際に商談に乗ってもらえることが多くなっている。 |
| | | タクシー運転手 | お客様の様子 | ・7月に入り暑い日が続くためタクシーを利用する人が非常に増加している。 |
| | | 通信会社（企画担当） | お客様の様子 | ・オリンピックを間近に控えていることもあり、デジタル放送への問い合わせが増加してきている。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | 販売量の動き | ・賃貸住宅の工事請負契約の受注は相変わらず伸びている。入居者の需要もあり、各部屋のリフォームによりニーズの変化についていくことが可能である。 |
| | | 変わらない | | 商店街（代表者） |
| 一般小売店〔電気屋〕（経営者） | 単価の動き | | | ・客の購入する価格帯が二極化している。また、将来に対する不安があるため、お金を持っていても余分に買物をしない。 |
| 一般小売店〔土産〕（経営者） | 来客数の動き | | | ・猛暑、台風の影響で旅行や観光のパターンに変化が生じている。志摩地区の海水浴客は月末を除き増加しているが、伊勢地区では来客数の減少が見られる。一方で、氷や飲料の売上は大きく伸びている。 |
| 一般小売店〔生花〕（経営者） | 単価の動き | | | ・中元の贈答用に高額品を買う客がやや増えている。 |
| 一般小売店〔酒〕（経営者） | お客様の様子 | | | ・暑い日が続いており、客は冷たくて飲みやすいビール、酎ハイ、ジュースや水などは必要なだけ買って行く。しかし逆に、清酒、ワインの動きは極端に悪い。 |
| 一般小売店〔薬局〕（経営者） | 販売量の動き | | | ・酷暑の影響でドリンクの動きが少し良いが、昼間の4時間程は客が途切れてしまう。バーゲンはまだあまり良くない。 |
| 百貨店（売場主任） | お客様の様子 | | | ・バーゲンは出足好調であったが、1週間ほどで長続きせずその後が厳しい。 |
| 百貨店（外商担当） | 来客数の動き | | | ・猛暑の影響から来客数が思うように増えていない。中元商戦も横ばい状況である。 |
| スーパー（経営者） | お客様の様子 | | | ・郊外型の大型店がオープンし、客はその店のチラシを見て行動しているため、客の動きがつかめない状況である。 |
| スーパー（経営者） | それ以外 | | | ・雨が降らないため青果物は割高になっており、入荷量も少ないため売上は伸び悩んでいる。 |
| スーパー（店長） | お客様の様子 | | | ・6月に好調であった中元に期待したが、7月に入って買上点数も単価も低下し、全体として若干のマイナスとなっている。状況はなかなか良くならない。 |
| スーパー（店長） | 単価の動き | | | ・来客数は伸びているものの、客単価は前年比95%を下回った状態であり、依然として回復の兆しが無い。 |
| スーパー（店員） | 来客数の動き | | | ・来客数はわずかに増えている。しかし1人当たりの買上単価が低下しているため、トータルでは変わらない。 |
| コンビニ（経営者） | 販売量の動き | | | ・天候の影響もありビールや飲料水などの水物を中心に売上が伸びている。しかしスーパーやディスカウント店の安売り競争のため、粗利益を低くした価格に設定しており、利益にはあまり貢献していない。 |
| 衣料品専門店（販売企画担当） | 販売量の動き | | | ・商品の動きが良くない。 |
| 衣料品専門店（企画担当） | 販売量の動き | ・年代の高いミセスの売上が非常に悪い。4月の消費税総額表示、改正年金法案などの影響と思われる。 | | |
| 家電量販店（経営者） | お客様の様子 | ・暑さで飲料関係は良くなっているが、品不足のスイカは単価が少し高くなっているためカットスイカを選ぶ客が多く、客の買物行動は依然として非常に慎重である。 | | |

| 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 |
|----|-----------|-----------------|---------|--|
| | | 自動車備品販売店（経営者） | 来客数の動き | ・土日やバーゲンでかなりの値引きフェアを行っても、客は期待どおり集まらない。来客数は年々減っている。 |
| | | 乗用車販売店（経営者） | 競争相手の様子 | ・他社が苦し紛れにかなりの値引きを行っているため、価格破壊になっている。 |
| | | 乗用車販売店（経営者） | 販売量の動き | ・来店数、客単価は堅調に推移しているが、販売量はやや乏しい。通常は7月に需要のピークがあるが、今年はそれがない。 |
| | | 乗用車販売店（従業員） | 販売量の動き | ・新型車の発売に伴って店頭の活気は続いているが、既存車種の販売が減少している。そのため全体の売上も減少しており、利益は確保しづらい。盆前納車の受注も一段落し、月後半の受注の伸びは止まっている。 |
| | | 乗用車販売店（従業員） | お客様の様子 | ・自動車業界では毎年7月はボーナス商戦となるが、今年はボーナスの金額が大変悪いので、ボーナスが出たから車を購入するという話が少ない。 |
| | | 住関連専門店（店員） | 販売量の動き | ・夏物の売行きは良いが、定番商品の販売は依然として伸びていない。 |
| | | 住関連専門店（営業担当） | 販売量の動き | ・建設関係では、公共工事の減少により非常に厳しい価格競争が起きている。 |
| | | その他小売〔貴金属〕（経営者） | 販売量の動き | ・猛暑や大雨の影響で外出も控え気味であるため、購買は落ちている。 |
| | | 一般レストラン（経営者） | 来客数の動き | ・夏休みに入っているのに家族連れがあまり見られない。しかし連日の暑さで、涼を求めて来店する外回りのサラリーマンが増えている。 |
| | | スナック（経営者） | 来客数の動き | ・ボーナス月であるが、街の人通りは相変わらず静かである。 |
| | | その他飲食〔仕出し〕（経営者） | 販売量の動き | ・名古屋は景気がいいと言われるが、何となく良いという感じで、目に見えたり肌で感じることは少ない。 |
| | | 都市型ホテル（経営者） | 単価の動き | ・景気上昇の実感はなく、一喜一憂する状態である。 |
| | | 都市型ホテル（支配人） | 来客数の動き | ・レストランなどの集客状況をみると、今月初めはボーナスなどの影響で若干良く見えたが、その後は伸び悩み、芳しい実績を得られていない。 |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | 販売量の動き | ・個人利用のみが好調である。 |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | 来客数の動き | ・宿泊の稼働、レストランの来客数や宴会の件数が前年比で伸びていない。 |
| | | 旅行代理店（従業員） | 来客数の動き | ・本来この時期は一番の多忙期であるはずだが、今年は客の入りが少ない。 |
| | | タクシー運転手 | 来客数の動き | ・ここ3年間の7月を比較しても、客の動向、来客数や売上に変化がない。 |
| | | タクシー運転手 | 来客数の動き | ・客足は一向に伸びる様子がない。 |
| | | 通信会社（営業担当） | お客様の様子 | ・入札などの普及により、価格競争が激しく、粗利が少なくなっている。 |
| | | ゴルフ場（経営者） | 来客数の動き | ・6月、7月の来場者数は前年比25%程度のマイナスと異常な数値である。愛知県全体でも大幅なマイナスになっている。 |
| | | ゴルフ場（企画担当） | 来客数の動き | ・入場者数はこのところ低迷したままである。暑さのせいもあるが、今月も売上は対予算比、対前年比ともマイナスである。 |
| | | 住宅販売会社（業務担当） | お客様の様子 | ・不況で経営悪化している取引先がある。 |
| | やや悪くなっている | 商店街（代表者） | 販売量の動き | ・例年7月は販売量が相当に上がる月であるが、今年は暑さのためか販売量の動きが今一つ良くない。ただし、大変良くなっている地域もある。 |
| | | 商店街（代表者） | 競争相手の様子 | ・大量販売店が増える一方で、小さい小売業者は対抗できない。 |
| | | 商店街（代表者） | 来客数の動き | ・売上は相変わらず右肩下がりである。 |
| | | 一般小売店〔結納品〕（経営者） | 単価の動き | ・今月は猛暑と後半の台風の影響で悪い。 |
| | | 百貨店（売場主任） | 単価の動き | ・月前半はクリアランス開始直後でサイズもそろっていたためそこに売れていたが、後半になるとサイズ切れが多くなりあまり売れなくなっている。輸入品の売上も徐々に減り厳しい状況である。 |
| | | スーパー（店長） | お客様の様子 | ・暑さの影響と大型店のオープンが間近なことも手伝って、周辺店舗の特売が過熱気味であり、客単価は低下し来客数も減っている。 |

| 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 |
|----------|-----------|---------------------|--|---|
| | | その他専門店 〔雑貨〕(店員) | 単価の動き | ・商品単価は昨年と比べて変化はないものの、客単価は低下している。1人当たりの買上点数も減少している。購買には依然慎重な様子である。 |
| | | タクシー運転手 | お客様の様子 | ・盆休みの出費を見越してか、タクシーの乗り控えが起きている。 |
| | | テーマパーク (総務担当) | 来客数の動き | ・酷暑のため屋外遊戯施設への来客数は前年比でかなり減っている。 |
| | | 理美容室(経営者) | 来客数の動き | ・暑くなつて忙しくなるはずであるが、客が来てくれない。 |
| | | 美容室(経営者) | 来客数の動き | ・前月比で来客数は減っている。 |
| | | 美容室(経営者) | 来客数の動き | ・客の来店する周期が長くなっている。 |
| | | 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(職員) | お客様の様子 | ・日ごろ接している客からは景気の良い話を聞かない。また、仕事がないという話も相変わらずである。 |
| | | 住宅販売会社(経営者) | お客様の様子 | ・広告しても反応が少ない。全体的に買い控えの様子である。 |
| | | 住宅販売会社(従業員) | お客様の様子 | ・金利が上昇傾向にあるため、客は決断を渋っている。 |
| | | 住宅販売会社(企画担当) | 来客数の動き | ・毎月定期的に決まった量のチラシを入れているが、今月は客の反響や動きが悪い。 |
| | 悪くなっている | 商店街(代表者) | 販売量の動き | ・来客数、販売量、商品単価、客の様子とどれをとっても非常に悪い状態である。 |
| | | その他小売〔雑貨卸〕(経営者) | 販売量の動き | ・小売店では雑貨、衣類等の在庫品を安値で換金するケースが目立っている。 |
| | | 美容室(経営者) | 来客数の動き | ・高齢客が多いため、連日の暑さで客足が遠のいている。 |
| 企業動向関連 | 良くなっている | 化学工業(企画担当) | 受注量や販売量の動き | ・猛暑の影響か、飲料原料向けの商品が目下好調である。 |
| | | 窯業・土石製品製造業(経営者) | それ以外 | ・売上高は若干減収であるが、経常利益は約30.2%の増益となっている。売上原価、製造原価、管理費販売費などの経費節減効果によるものである。 |
| | | 輸送用機械器具製造業(経営者) | 受注量や販売量の動き | ・中国向けは相変わらず増産との連絡がある。北米向けも出荷量が多い。 |
| | 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、販売量とも前年比で3～5%程度良くなり、残業も多少増えている。 |
| | | 化学工業(総務担当) | 受注量や販売量の動き | ・受注量が増えている。 |
| | | 化学工業(人事担当) | 受注量や販売量の動き | ・販売量に大きな動きはないが、以前と比べて製造部門の残業時間が多少増えている。 |
| | | 輸送業(従業員) | 受注量や販売量の動き | ・天候が非常に良く、猛暑による効果も大きい。 |
| | | 輸送業(エリア担当) | 受注量や販売量の動き | ・輸入貨物が好調で、前年のトレンドを超えている。 |
| | | 金融業(企画担当) | 取引先の様子 | ・企業に利益が出てきており、決算対策として生命保険の加入を検討する企業がある。 |
| | | 企業広告制作業(経営者) | 受注量や販売量の動き | ・仕事量が増加しており、それに伴って労働時間も増えている。 |
| | | その他サービス業〔ソフト開発〕(社員) | 取引先の様子 | ・開発要員の追加案件が出始めている。 |
| | | その他非製造業〔デザイン〕(経営者) | 受注量や販売量の動き | ・商品出荷は引き続き堅調である。 |
| | | その他非製造業〔ソフト開発〕(経営者) | 受注量や販売量の動き | ・大企業の下請をしている中堅企業の設備投資が活発になってきている。話の進め方も速く、積極的に早くやってほしいとの依頼が来ている。 |
| | | 変わらない | 印刷業(営業担当) | 受注量や販売量の動き |
| 鉄鋼業(経営者) | 取引先の様子 | | ・メーカーからの国内向け供給量が大幅に制限され、このまま供給の減少が続けば販売する商品が市場から姿を消すことになりかねない。 | |

| 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 | | |
|----------|------------|-----------------------|--------------|---|--|---------------------------------|
| | | 一般機械器具製造業（経理担当） | 競争相手の様子 | ・原材料価格は上昇しているが、製品価格は逆に低下している。 | | |
| | | 一般機械器具製造業（経理担当） | 受注量や販売量の動き | ・自動車業界関連の設備投資の影響もあり、引き合いが増加している製品がある一方で、原油価格の高騰、鋼材価格の値上げなどで成約に結び付かない製品もある。取扱製品によって波があるため、全体的には増産には至っていない。 | | |
| | | 電気機械器具製造業（従業員） | 受注量や販売量の動き | ・5、6月は受注量が3割程度アップしたため納期に追われたが、最近3か月前の状態に戻っている。 | | |
| | | 電気機械器具製造業（営業担当） | 受注量や販売量の動き | ・CATVは都市部のインフラ整備が終わり、地方のインフラ整備が始まるが、なかなか足が遅く販売受注に結び付いていない。 | | |
| | | 建設業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・受注件数に変化はないが、1件当たりの受注金額はやや増えている。 | | |
| | | 輸送業（エリア担当） | 受注価格や販売価格の動き | ・受注荷物のトン当たり単価はまだ下げ止まっておらず、依然として少しずつ低下している。 | | |
| | | 広告代理店（従業員） | 競争相手の様子 | ・相変わらず激しい価格競争が続いており、業界全体が疲弊している。 | | |
| | | 広告代理店（制作担当） | 取引先の様子 | ・顧客企業から新聞、雑誌などの印刷物の依頼が少しではあるが増えてきている。しかし相変わらず引き要求が厳しく、売上は全体的にそれほど変わっていない。 | | |
| | | 税理士 | 受注量や販売量の動き | ・顧客先の個人消費関連の小売業では、暑さのため夏物衣料や食料品を中心にわずかながら良い状況である。 | | |
| | | 経営コンサルタント | 取引先の様子 | ・分譲宅地の値下がり依然在として続いている。 | | |
| | | 公認会計士 | 取引先の様子 | ・顧客先企業の業績は大きく改善していない。業績が多少回復してきた会社でも、設備投資等の前向きな動きは少なく、借入金の返済等に終始しているところが多い。 | | |
| | | 会計事務所（職員） | 取引先の様子 | ・顧客先中小企業のボーナス総支給額は前年並みが多い。 | | |
| | | やや悪くなっている | | 金属製品製造業（従業員） | 取引先の様子 | ・取引先企業の信用不安の噂などがまた聞かれるようになっている。 |
| | | | | 輸送用機械器具製造業（統括） | 取引先の様子 | ・現在、主力取引先が経営再建中である。 |
| 金融業（従業員） | 受注量や販売量の動き | | | ・現在の保険料が払えずに契約を解約する客がしばしば見受けられ、その数は例年より多い。 | | |
| 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 | ・原材料価格の値上がりが続いているが販売価格は上がらず、収益を圧迫している。 | | |
| 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 | ・派遣登録者に仕事を紹介してもほとんどの者は仕事に就いており、派遣社員の数が慢性的に不足している状況である。 | | |
| | | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | 求人数の動き | ・自動車産業を始め製造業関係の求人広告は相変わらず好調である。製造業では請負も増えている。さらに技術系の求人数も増えている。一方、就職説明会などのイベントでは、集まる求職者が減っている。 | | |
| | | 職業安定所（所長） | 求職者数の動き | ・新規求職者は3か月連続で減少している。 ・離職理由は事業主都合が前年同月比28.6%減で、自己都合による離職も減少している。また良い求人があれば転職を希望する在職中の求職者は12.6%増加している。 | | |
| | | 学校〔大学〕（就職担当） | 求人数の動き | ・求人数はあらゆる業種で20～30%増である。工作機械、放電加工機やレーザー加工機などの中堅クラスからも追加求人が来ている。 | | |
| | 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、販売関係の派遣注文が増加しつつある。また、スキルの高いスタッフの要求が多く、各企業とも景気回復に向けて積極的な姿勢がうかがわれる。 | | |
| | | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・求人数はやや増加しているが求職者は横ばいであるため、有効求人倍率は横ばいもしくは若干増加の傾向にある。 | |
| | | 職業安定所（管理部門担当） | 求人数の動き | ・春卒卒業予定の高卒求人は、7月26日現在求人数で前年度比44.9%、求人数で55.2%増加している。 | | |
| | | 民間職業紹介機関（職員） | 求人数の動き | ・求人数は3か月前と比べて3割ほど増えている。 | | |

| 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 |
|----|-----------|-----------------|---------|---|
| | 変わらない | 新聞社〔求人広告〕（営業担当） | 求人数の動き | ・7月の求人広告量は前年比15%増である。この状態はここ数か月間変わっていない。 |
| | | 職業安定所（職員） | 雇用形態の様子 | ・派遣、請負の求人は増加傾向にある。しかし賃金形態は時間給や日給制が多く、単価も低いいため雇用条件は厳しい。 |
| | | 職業安定所（職員） | それ以外 | ・ここ3か月間、有効求人倍率は1.04～1.05倍の範囲で推移している。 |
| | やや悪くなっている | 求人情報誌製作会社（編集長） | 求人数の動き | ・中途社員や派遣社員の求人意欲は低下している。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・管内の有効求人倍率は、3か月前と比較して月間有効求人数が7.9%減少し、月間有効求職者は0.8%増加したため、0.10ポイント低下の1.07倍となっている。前月と比較すると、0.11ポイント上昇し、1倍台に回復している。 ・新規求人の状況は、前年同期と比較して、建設業で21.7%、運輸、通信業で32.7%減少している。ただし、輸送用機械器具製造業では27.8%、サービス業で54.2%、卸小売業で20.4%増加となり、全体では24.9%の増加となっている。 |
| | 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 | コンビニ（経営者） | 来客数の動き | ・今月は珍しく来客数、売上ともに好調であった。理由は好天のため、祭りなどのイベントの際は特に顕著であった。 | |
| | | 百貨店（営業担当） | 販売量の動き | ・猛暑の影響で、サンダル、水着、浴衣などの夏物商品は前年の2倍程度売れている。特に色物に対する購買意欲が高まっている。 | |
| | やや良くなっている | 百貨店（営業担当） | 来客数の動き | ・客の一度に買う商品量は少なくなっているものの、来客数は特に落ち込んでいない。今月の売上はセールの前倒しにより早めに確保した。 | |
| | | スーパー（店長） | 単価の動き | ・中元の売上は前年の110%に増加している。 | |
| | 変わらない | コンビニ（経営者） | 来客数の動き | ・立地条件の変化によって来客数の大幅減少が続くなかで、今月は猛暑の影響から、飲料、アイスなどの夏物商品が伸長している。 | |
| | | コンビニ（経営者） | 販売量の動き | ・今月は猛暑のため、特に飲料を中心に売上は好調である。 | |
| | 変わらない | 家電量販店（経営者） | 販売量の動き | ・7月上旬からの猛暑により、冷夏であった昨年に比べてエアコンが2倍以上の売上となっている。薄型テレビやDVDもアテネオリンピック需要で更に好調である。 | |
| | | タクシー運転手 通信会社（営業担当） | 販売量の動き 来客数の動き | ・客の月間利用回数が増加した。 ・今月はボーナス支給時期と重なったことに加え、携帯電話の新機種の新発売効果もあり、来客数が増加している。 | |
| | 変わらない | 美容室（経営者） | 来客数の動き | ・来客数は3か月前に比較して改善の方向にあるが、福井豪雨が発生してから来客数に少し陰りが出ている。この影響がどこまで続くか、心配である。 | |
| | | 住宅販売会社（従業員） | 販売量の動き | ・以前に比べて受注量が安定してきた。従来は価格の安さだけで動く客が多かったが、最近では少なくなっている。 | |
| | 変わらない | 変わらない | 商店街（代表者） | 来客数の動き | ・今年の夏物セールは、商店街のセール日が統一されたこともあり、初日から大変な人通りであった。 |
| | | | 一般小売店〔鮮魚〕（店長） | 単価の動き | ・来客数や買上点数が横ばいであるにもかかわらず、売上がダウンしている。競合店のオープンなどで一品単価が10%程度低下していることが原因である。 |
| | | 変わらない | 百貨店（売場主任） | 単価の動き | ・7月は昨年の冷夏と異なり、非常に気温が高かったため、スーツ、ジャケットの重衣料の動きが止まり、カットソー、Tシャツなどの単品にシフトした。その結果、単価がダウンしている。 |
| | | | スーパー（店長） | 単価の動き | ・来客数は前年並みであるが、客単価の落ち込みが止まらない。福井豪雨が発生した直後は弁当、パン、水などが動いたが、月末には通常に戻っている。 |
| スーパー（総務担当） | | | 単価の動き | ・食品は客単価が上がらず、買上点数も増えない。 | |

| 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 | |
|--------------|------------|-------------------|--|---|---|
| | | スーパー（営業担当） | 単価の動き | ・今年4月に消費税の総額表示を導入する際、生鮮品を中心に消費税分を吸収して単価を設定したが、現在でもその分を上げることができない。価格が低下したままの状態が今後1年間は続く。 | |
| | | スーパー（副店長） | 単価の動き | ・消費税の総額表示及び競合店の影響により、客単価のダウンがいまだに続いている。 | |
| | | 衣料品専門店（経営者） | 単価の動き | ・売上は3か月前と同様に、前年比10%程度のダウンで推移している。今月はバーゲン時期であるが、従来のような力強さがなく、ガラガラしている感じがする。 | |
| | | 衣料品専門店（経営者） | 販売量の動き | ・売上は営業日数が前年同月より1日増えた分だけ増加し、実質的には変わっていない。 | |
| | | 乗用車販売店（営業担当） | 販売量の動き | ・新型車が登場したにもかかわらず、販売台数はほぼ横ばいで推移している。 | |
| | | その他専門店〔医薬品〕（営業担当） | 販売量の動き | ・1人当たり買上金額が前年比で20%、約90円落ち込んでいるため、売上が横ばいとなっている。 | |
| | | 高級レストラン（スタッフ） | 販売量の動き | ・和食店において6月は選挙を前にして大型宴会が少なかったが、今月はその分を挽回した。洋食店では暑さの影響もあり、ステーキ部門が好調である。 | |
| | | 観光型旅館（経営者） | 来客数の動き | ・連休中に福井豪雨によるキャンセルが発生し、来客数、売上とともに影響を受け、前年より減少した。 | |
| | | 旅行代理店（従業員） | 販売量の動き | ・海外旅行の利用は若干あったが、国内旅行はやや下降気味である。 | |
| | | タクシー運転手 | 来客数の動き | ・昼の客が減少している。客待ち時間が長く、2時間かかることも多い。今年は例年にない猛暑の影響で、夜は多少人出が増えたが、タクシー台数が多いため、客の奪い合いが続き、結果的には変わらない。 | |
| | | テーマパーク（職員） | 来客数の動き | ・団体旅行や募集旅行の動きは鈍いものの、個人、グループを中心に企画ツアーが比較的順調で、前年同月比で同水準の集客状況にある。 | |
| | | 住宅販売会社（従業員） | 販売量の動き | ・展示場の来客数が増加しており、客の具体的な交渉内容も確度が高まっている。全体の販売量も少し増加している。 | |
| | | やや悪くなっている | 住関連専門店（店員） | 販売量の動き | ・全体の受注件数は前年比88.4%となった。内訳はホームファッションが同89.2%、家具が同79.7%と家具の受注件数が大幅ダウンとなった。 |
| | | | スナック（経営者） | 来客数の動き | ・売上は前年とほとんど変わらないが、いわゆる忙しい業種の客しか来ない。今月は20日過ぎから人通りも少なく、暇な日が目立つようになった。 ・代行運転手からも今月はあまり良くないと聞いている。 |
| 都市型ホテル（スタッフ） | 来客数の動き | | ・一般宴会は恒例の大型宴会の実施に加え、利用人数の増加により増収となっているが、レストランと宿泊部門は利用人数の伸び悩みにより減収となる見込みで、全体としては前年並みとなっている。3か月前と比べると、レストランと宿泊が減少となっている。 | | |
| 住宅販売会社（従業員） | 販売量の動き | | ・客の反応や契約の動きが若干悪くなっている。 | | |
| 悪くなっている | 百貨店（営業担当） | 来客数の動き | ・福井豪雨の影響が大きく、来客数は豪雨の翌日、翌々日で前年比50%、3日後以降も同80%前後まで減少し、月末現在でも同90%にとどまっている。水害以前はセール品も含めて夏物が好調であった。 | | |
| | テーマパーク（職員） | 来客数の動き | ・暑さの影響から、客はプールなどの水場集まっている感じで、こちらに足が向いていない。 | | |

| 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 |
|----------------|---------------------------------------|-----------------|---|---|
| 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） | 競争相手の様子 | ・取引先各社に設備増強の動きが見られる。また、製品価格の値上げ効果が出始めた。 |
| | | 繊維工業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・吸水、即乾、蓄熱などの高機能素材商品の動きが良い。 |
| | | 金属製品製造業（経理担当） | 受注量や販売量の動き | ・2008年の北京オリンピックに向けて中国の鉄鋼市場が増大しているため、従来は1か月半であった鉄鋼原材料の入手期間が、4か月半～6か月に伸びている。 |
| | | 輸送業（配車担当） | 受注量や販売量の動き | ・繊維製品の輸出関連出荷量が前年に比べて増えている。 |
| | 変わらない | 司法書士 | 取引先の様子 | ・多重債務関係の相談が減少している。 |
| | | 食料品製造業（企画担当） | 受注価格や販売価格の動き | ・現在新商品の販売を展開中であるが、既存の商品群より価格帯を高め設定している。価格が高くて商品も付加価値が認められれば、受け入れられる状況になっている。 |
| | | 電気機械器具製造業（経理担当） | 取引先の様子 | ・新製品にはかなりの動きがあるが、まだ絶対量は増加していない。 |
| | | 建設業（総務担当） | 受注価格や販売価格の動き | ・製造業からの工場増築、改修工事の見積依頼等が増加し、受注高は前年比で増えているものの、依然として価格競争がし烈で採算確保に苦労が続いている。 |
| | | 輸送業（配車担当） | 受注量や販売量の動き | ・受注量が若干増加したが、価格が低下しており、全体的には変わらない。 |
| | | 通信業（営業担当） | 受注価格や販売価格の動き | ・ブロードバンドの受注数の伸びをみると、他社も含めて全国的に非常に低迷している。割引合戦をあまりにやり過ぎるため、無料期間内の利用が多く、これが終わるとやめてしまう客が多い。 |
| やや悪く なっている | 金融業（融資担当） | 取引先の様子 | ・住宅ローンの申込件数は、好調だった昨年とほぼ同水準と順調に推移している。 | |
| | 建設業（経営者） | 競争相手の様子 | ・例年4～6月の第1四半期における公共工事は年度替わりのため少ないが、今年は第2四半期に入っても少ない。同業の中で昨年より1件の受注もない企業がある。 | |
| 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 | 人材派遣会社（社員） | 求職者数の動き | ・当社は事務系の派遣が中心であるが、製造業や自動車関連からの依頼が多い。しかし、パソコンの基礎を習得している人材が不足している。 |
| | | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | 求人数の動き | ・7月の求人広告は前年同月に比べて1割増加している。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・派遣求人、請負求人の件数が非常に増えている。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・一般機械、電気機械など、求人数が増加している。特に運輸関係が前年比40%も増加している。 |
| | | 民間職業紹介機関（経営者） | 雇用形態の様子 | ・機械の設計部門、医薬品製造の品質管理などの業務で、3～6か月の派遣期間を経て直接雇用へ切り替わる紹介予定派遣の依頼が増えている。 |
| | 変わらない やや悪く なっている 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 | 百貨店（売場主任） | 販売量の動き | ・当月からセール期間に入り、前月まで動きが悪かった夏物商材が活発に売れ始めた。価格が安くなるから買うというよりもジャストシーズンだから売れるという状況であり、先取りで季節商品を買うというモチベーションが下がっている。 |
| | | スーパー（経営者） | 来客数の動き | ・近畿では猛暑が続いているが、梅雨明けも非常に早かったことで来客数が非常に増加しており、飲料、アイスクリーム、酒類の動きが非常に良い。昼間の酷暑による来客数の減少も長時間営業でカバーしている。 |
| | | 住関連専門店（経営者） | 販売量の動き | ・猛暑の影響で夏物売上が前年比3倍程度となっている。一時的な繁忙感があるが、あくまで季節的要因によるものである。 |

| 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 |
|---------------|---------|--|--------|---|
| やや良く なっている | | 旅行代理店(店長) | 販売量の動き | ・国内、海外旅行は堅調に推移しており、来客数も前年比で約12%増と大きな伸びを示している。夏場の繁忙期を乗り切るために派遣社員を探しているが、確保できない状況である。 |
| | | 旅行代理店(営業担当) | 販売量の動き | ・昨夏の国内旅行販売数は、海外旅行から国内旅行へのシフトもあり大きく伸びたが、今年はそれを上回る勢いである。猛暑もプラスに働いているようで、客の動きも活発である。 |
| | | 通信会社(経営者) | お客様の様子 | ・新規案件が順調に増え、現実的には人手不足が発生している。 |
| | | 一般小売店[家具](経営者) | お客様の様子 | ・昨年に比べると夏のボーナスで買物する客が増えた。 |
| | | 百貨店(売場主任) | お客様の様子 | ・今月はセールが始まったということもあり、前年売上に対する下落幅が比較的小さい。今まで動きが良くなかったスーツアイテムなどの購入も増え、客単価も上がっており、ブランドテイストの変わらないショップでは、まとめ買いも多くみられる。 |
| | | 百貨店(売場主任) | 販売量の動き | ・中元商戦は早期受注も含め、昨年実績を確保する見通しであるほか、猛暑の影響で飲料水が非常に好調である。 |
| | | 百貨店(営業担当) | お客様の様子 | ・猛暑にもかかわらず、毛皮の早期受注や手持ちの宝石を金をかけてリフォームするなど、今までとは違った金の使い方をする客が増えてきた。 |
| | | スーパー(店長) | 販売量の動き | ・全般的には悪いものの、季節品のエアコンが爆発的に売れ、全体を押し上げている。 |
| | | スーパー(店長) | 来客数の動き | ・客単価は低下しているものの、営業時間の延長により来客数が増加傾向である。 |
| | | スーパー(経理担当) | 来客数の動き | ・消費税の総額表示や競合店との競争といった障害を乗り越え、来客数は前年水準を維持している。 |
| | | コンビニ(経営者) | 販売量の動き | ・猛暑により、ドリンクやアイスクリーム類の売上が好調である。 |
| | | コンビニ(経営者) | 来客数の動き | ・競合他社の閉店があったため来客数は増加したが、客単価は前年と比較して下がる一方である。 ・営業関係の客が戻ってきていることで、これまでは販売が夜型であったのに対して、朝や昼が伸びてきている。 |
| | | 衣料品専門店(営業・販売) | 販売量の動き | ・7月に入って夏物セールを始めたが、ここ数年になく売上が伸びている。 |
| | | 家電量販店(企画担当) | 販売量の動き | ・西日本では依然として暑い夏が続いており、エアコンを中心に販売が好調である。しかしエアコンの工事については、できる限り早くできないと客が次の店に行ってしまう傾向にある。 |
| | | 乗用車販売店(経営者) | 販売量の動き | ・当社は販売より修理がメインのサービス業だが、今月は車がよく売れた。 |
| | | 観光型旅館(経営者) | お客様の様子 | ・昨年と比較して来客数は横ばいであるが、客単価は上向きである。ガソリンの価格上昇にもかかわらず遠方からの客も増えている。 |
| | | 都市型ホテル(スタッフ) | 来客数の動き | ・今月は婚礼が前年より不調であったため、総収入は減少したが、レストランの改装効果で来客数は増加し、宴会も前年をやや上回っている。宿泊では、本来弱い月末に近畿の大型テーマパークで人気ロックバンドの10万人コンサートが開催されるため、大阪だけでなく周辺都市まで満室の状態である。 |
| | | 都市型ホテル(役員) | 来客数の動き | ・1人当たりの単価は低下しているが、ホテルの宿泊者や宴会参加者の数はやや増えており、掛け合わせると若干の収入増となっている。 |
| | | 旅行代理店(従業員) | 来客数の動き | ・夏商戦を迎え、パンフレットの発注枚数は既に前年比200%を超えている。来客数の大幅な増加に伴い、売上も同様に推移している。 |
| | | 旅行代理店(広報担当) | 販売量の動き | ・昨年SARSの影響で不振を極めた反動から、海外旅行の申込が多い。一方、猛暑の影響で涼しい北海道を始め、夏のリゾートの沖縄、家族連れで行く関東の大型テーマパーク、さらには世界遺産登録直後の南紀方面などへの申込も相次いでいる。今まさに夏の旅行シーズンに突入しており、国内旅行も昨年実績を上回っている。 |
| タクシー運転手 | 来客数の動き | ・乗務員の努力もあると思うが、客の利用が増加傾向にあり、3年ぶりに好転している。 | | |

| 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 | | 通信会社（社員） | 販売量の動き | ・夏のボーナスが比較的良かったからか、昨年とは状況が異なっている。オリンピックを直前に控えた7月は、地上デジタル放送対応テレビなどの需要がかなり増えており、それに比例するようにケーブルテレビの申込も好調である。 |
| | | 競輪場（職員） | 単価の動き | ・4月よりも競走の種別が1ランク上がったこともあり、購買単価は上昇に転じている。 |
| | | その他住宅〔情報誌〕（編集者） | お客様の様子 | ・新築マンションの販売在庫が発表ベースで5,000戸を切り、6月の新規販売率も3年半ぶりに80%を超えるなど、好調な数字が出ている。また、住宅ローン金利の先高感から好機とみて購入に踏み切る客が出てきている。 |
| | | 一般小売店〔時計〕（経営者） | 来客数の動き | ・暑さのため来客数が落ち込んだ。客との会話の中で、年配や子連れの場合は日中に外出できないという声や、ボーナスもローン等で先行が決まっており、買物に回す余裕がないとの声が聞かれた。 |
| | | 一般小売店〔衣服〕（経営者） | 単価の動き | ・販売数量は前年並みであるが、昨年の冷夏に比べ猛暑のため、単価の低い軽衣料物の売行きが良く、販売単価は低下している。 |
| | | 一般小売店〔事務用品〕（経営者） | 販売量の動き | ・夏枯れといわれるように小売の現場では夏に動きが悪くなるが、今年は例年以上に落ち込みが激しい。 |
| | | 一般小売店〔貴金属製品〕（従業員） | お客様の様子 | ・暑さのため出歩かないのか、相変わらず来客数は低迷している。 |
| | | 一般小売店〔菓子〕（経営企画担当） | 販売量の動き | ・中元商戦の前倒しや、前年が冷夏だったことなどにより、前年を上回る実績となった。 |
| | | 一般小売店〔衣服〕（経営者） | お客様の様子 | ・ワゴンセール等は好評だったが、全体の売上としては横ばいである。 |
| | | 百貨店（売場主任） | 来客数の動き | ・在阪百貨店は営業時間を延長しているが来客数の前年割れが多い。当店でも中元ピーク時以外は、前年を下回ることが多い。 |
| | | 百貨店（売場主任） | 単価の動き | ・期待したクリアランスも1週目で息切れ状態となっている。価格を下げて販売量が増えず、全体の売上を引き下げている傾向が続いており、高額品の動きにも陰りがみられる。 |
| | | 百貨店（売場主任） | 来客数の動き | ・来客数を前年と比べると、ミセス層は6%増であるが、ヤング層が6%減となった。ミセス層はクリアランスやセールなどのイベントに対して敏感であるが、ヤング層は客単価、平均単価が上がっているものの、来客数の減少分をカバーしきれない状況である。 |
| | | 百貨店（担当者） | 単価の動き | ・来客数は前年比18.4%増となっているが、客単価は低下している。 |
| | | 百貨店（経理担当） | 販売量の動き | ・多くの衣料品ブランドのクリアランスが1日スタートということもあり、7月は非常に良い出足で数量も多く売れたものの、中旬以降は苦戦した。外商も中元の前倒し傾向から同様の推移がみられ、総じて前年を下回る結果になりそうである。猛暑の恩恵も、百貨店は家電が弱いことから非常に小さい。 |
| | | スーパー（経営者） | 単価の動き | ・消費税の総額表示の導入以降、客単価が低下する一方で来客数や売上は増加しない。 |
| | スーパー（経理担当） | 販売量の動き | ・消費税総額表示の影響で売上が低迷しており、客の買い控えが感じられる。また、牛肉の相場が高くなっているのが気になる。 | |
| | スーパー（経理担当） | 販売量の動き | ・天候に恵まれた影響も大きく、飲料などの売上が2けた増となった。また、猛暑のため家庭内での調理を避け、天ぷら等の惣菜売上が好調で、前年を上回る見込である。 | |
| | スーパー（広報担当） | お客様の様子 | ・昨年の冷夏に対する反動や6月中旬からの気温上昇の影響で、衣料品、食料品、住居関連品の全般に渡り、季節商品である夏物の売行きが好調だった。また、アテネオリンピックを前にして液晶テレビ、DVDレコーダー等のデジタル家電も好調である。一方、食料品を中心に1人当たりの買上点数や客単価の前年割れが続いている。 | |
| | 衣料品専門店（経営者） | 単価の動き | ・高額商品の売行きが悪く、バーゲン時期で客単価が低いいため、何点売っても予算を達成できない状況である。 | |

| 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 |
|-------------|-----------------------|-------------------------|---|--|
| | | 衣料品専門店（経営者） | 単価の動き | ・プロパーでは全く動かなかった商品が、バーゲンになった途端に好調な売上を示している。 |
| | | 自動車備品販売店（従業員） | 単価の動き | ・ボーナス商戦にもかかわらず、消費者の低価格志向は継続しており、販売単価が上昇しない。消費マインドが極端に落ちているわけではなく、計画消費に徹している。 |
| | | その他専門店 [スポーツ用品]（経理担当） | 販売量の動き | ・昨年の冷夏に比べると夏物衣料がもっと爆発的に売れると予想していたが、やはり消費者は十分に品定めして値下げを待ってから購入している。 |
| | | タクシー運転手 | お客様の様子 | ・今年は非常に暑い日が続いているため、街には人が少なく、夜の動きもまだまだ少ない状況である。 |
| | | タクシー運転手 | 来客数の動き | ・昼間の乗車はあるが、夜間は終電までに帰る人が多く、利用者は少ない。 |
| | | 通信会社（経営者） | 来客数の動き | ・携帯電話業界は飽和状態であり、決済機能付きなど新商品のリリースはあるが、インフラが未整備などの理由から市場を動かすほどの勢いではない。 |
| | | その他レジャー施設 [イベントホール]（職員） | 競争相手の様子 | ・今月は売上の良いジャンルが多かったが、入場者の明暗は分かれた。 |
| | | その他レジャー施設（企画担当） | 単価の動き | ・ボーナス直後の消費意欲は高かったが、夏休みに入ってトーンダウンしている。 |
| | その他サービス [クリーニング]（経営者） | 販売量の動き | ・この時期は夏物衣料が受注の大半を占めるが、猛暑の影響から客が外出を控えており、前年をやや下回る推移となっている。 | |
| | やや悪くなっている | 一般小売店 [酒]（経営者） | 単価の動き | ・昼間は昨年に比べて来客数が増えているが、夜間はまとまった人数での予約が少ない。 |
| | | 一般小売店 [精肉]（管理担当） | 販売量の動き | ・ギフト商戦についてもビールやそうめんへ流れたようで、畜産関連にとっては暑さが悪影響となっている。 |
| | | 百貨店（企画担当） | 単価の動き | ・美術、宝飾品やスーパーブランドを始めとした高額品の動きが悪く、トレンド商品が見当たらない状況である。 |
| | | 百貨店（サービス担当） | お客様の様子 | ・中元商戦の出足は苦戦したが後半は取り戻し、前年並みは確保できそうである。一方、夏物商材の水着、浴衣などは苦戦している。食料品売場の改装効果が一巡し、前年比で約4.5%減、店全体としては前年比約2%減と、予算達成は難しい状況である。 |
| | | その他専門店 [医薬品]（経営者） | 単価の動き | ・猛暑のためドリンク類は好調であるが、客単価が低く、来客数も落ち込んでいる。 |
| スナック（経営者） | | 来客数の動き | ・これがボーナス時期かと思うほど客の出足が悪かった。 | |
| 観光型ホテル（経営者） | | それ以外 | ・地元の同業者から聞いた話では、この5月又は6月ごろから来客数が減少しており、7月も昨年と比較してかなり悪化している。また、土産物店の話によると、街を歩く観光客がここ1、2か月めっきり減っており、夜は店を閉めてしまうこともしばしばあるそうである。 | |
| 都市型ホテル（経営者） | | 販売量の動き | ・昨年は大型グループの利用があったため、前年比ではマイナスとなっている。まだまだ個別の案件に業績が左右され、全般的な右肩上がりとはなっていない。 | |
| タクシー運転手 | | 競争相手の様子 | ・一番安い料金のタクシー会社でも空車が目立っている。 | |
| 通信会社（社員） | | 販売量の動き | ・今月は新商品で持ち直したものの、以前の水準には及ばず、市場全体も落ち着いている様子である。 | |
| 悪くなっている | 美容室（店長） | 来客数の動き | ・売上は例年並みを維持できたが、新たな客が増えなかった。 | |
| | 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数が6月以降落ち込んでいるほか、出展ハウスメーカーから客単価が減少してきたという声も聞かれる。 | |
| 企業動向関連 | 良く なっている | 商店街（代表者） | お客様の様子 | ・猛暑のため歩行者が少なくなったので閉店時間を早めている。 |
| | | 電気機械器具製造業（従業員） | 受注量や販売量の動き | ・オリンピックを前にしたAV関連商品、猛暑による空調関連商品などの盛んな荷動きにより、全体的に好調な推移を示している。 |

| 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 |
|---------------|-------------------|-----------------------|--|---|
| 雇用 関連 | | 建設業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・受注が堅調で、自社の許容量を超えている。 |
| | | その他サービス業〔イベント企画〕（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・新規や従来からの案件見直し等の動きが出てきており、受注残が増えつつある。 |
| | やや良く なっている | 金属製品製造業（従業員） | 受注量や販売量の動き | ・一度下げてしまった単価を上げることができず、残業代を差し引くと利益が出ないという状況であるものの、今までにない短納期で仕事をするなど受注量がかかり増えている。 |
| | | 一般機械器具製造業（経営者） | 取引先の様子 | ・取引先の中心は製鉄所関連であるが、どこもフル稼働しているようである。設備投資も積極的に行われており、厳しい価格競争を伴うものの、当社にも引き合いが来るようになった。 |
| | | 輸送業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・4～6月の荷量が少なかったため今月は上向いている。戸建関連が目みえて伸びている。 |
| | | 輸送業（営業担当） | 取引先の様子 | ・今夏は猛暑のため飲料水の売行きが良く、6月については昨年の1.5倍売れている。7月についてもそれ以上伸びており、品切れ商品が続出している。 |
| | | 不動産業（経営者） | 競争相手の様子 | ・建売用地、マンション用地の仕入競争が激しくなりつつある。また、自社ビル取得を目指す企業も増加しており、弱含みではあるが景気回復の兆しがある。 |
| | | 不動産業（営業担当） | 取引先の様子 | ・神戸市中央区から芦屋、西宮方面にかけては、売行きの非常に良いマンションと不調なマンションが二極化している。 |
| | | その他非製造業〔衣服卸〕（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・梅雨明けが例年に比べて非常に早かったことや、週末の天気が安定して外出する機会が増えていることなどから、夏物の消費が順調であり、店頭の欠品に伴うスポットの納品依頼が急増している。 |
| | | その他非製造業〔民間放送〕（従業員） | 受注量や販売量の動き | ・春先には8月のアテネオリンピックまでと見込んでいたスポット需要が継続している。 |
| | 変わらない | 食料品製造業（従業員） | 受注量や販売量の動き | ・月によって少し変動はあるが、受注量は伸びている。ただし近畿エリアの増加はほとんどなく、主に東京を中心としたエリアの受注増に助けられている。 |
| | | 繊維工業（団体職員） | 受注量や販売量の動き | ・ごく一部の企業にスポット発注があったため稼働率が上がったようだが、産地では依然としてマイナス10%程度である。 |
| | | パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・暑い日が続いているので飲料関連は良いが、全体的には横ばいである。また、受注量が少ない同業者の一部は無理な価格で在庫を確保しているようであり、収益面の悪化を懸念している。 |
| | | 電気機械器具製造業（営業担当） | 取引先の様子 | ・9月ごろから発注量を増やすので、生産体制を検討して欲しいとの連絡を複数の客から受けた。 |
| | | 金融業（支店長） | 取引先の様子 | ・鉄鋼など素材原料の品薄や価格高騰が、金属加工業や建設業の収益を圧迫している。 |
| やや悪く なっている | 繊維工業（経営者） | 取引先の様子 | ・現金取引の焦げつきで得意先が倒産した。問屋間での商品のやり取りが相当あるらしく、中間在庫の多さに改めて驚いている。 | |
| | 出版・印刷・同関連産業（営業担当） | 受注量や販売量の動き | ・労働組合、旅行業界などの得意先からは、夏の大会や正月用のパンフレットの需要が多いが、製造業などは動きが悪い。 | |
| | 輸送業（営業所長） | 受注量や販売量の動き | ・関西国際空港では輸出貨物の動きが好調であるが、輸入貨物の動きは不調で前年を少し下回っている。 ・カラーコピー機の販売及びリースが好調で、配達件数が増加している。 | |
| | コピーサービス業（従業員） | 受注量や販売量の動き | ・法人からの大口受注件数が20%ほど減少している反面、一般小売店や飲食店などの店舗単位での注文が増加している。しかし、1件当たりの単価が低いため、売上が落ち込んでいる。 | |
| 悪く なっている | - | - | - | - |
| | 良く なっている | - | - | - |
| 雇用 関連 | やや良く なっている | 人材派遣会社（経営者） | 求人数の動き | ・例年は夏枯れする時期であるが、そういう兆候は一切見当たらない。人材派遣や紹介予定派遣のオーダーは増えており、マッチングする人材が不足している状況が続いている。 |

| 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 |
|----|-----------|----------------|---------|---|
| | | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | 周辺企業の様子 | ・長い間、正社員の採用を控えていた企業が正社員の募集や新卒採用を検討しており、各企業は秋ごろからの景気回復に備えているように感じられる。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・求人数の前年比は、全体的には大幅に増加しているが、製造業についてはまだ模様であるため、求人全体に占める産業別の動向を注視している。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・正社員の求人数がパート求人比に比べ2倍の伸びを示しており、就職しやすい環境になっている。 |
| | | 民間職業紹介機関（職員） | 求人数の動き | ・日雇い求人数がようやく昨年水準を上回るようになった。 |
| | | 学校〔大学〕（就職担当） | 周辺企業の様子 | ・就職部では未内定学生支援のため追加募集の求人情報を収集しているが、昨年に比べると16%増となっていることから企業の採用意欲は現在も高い。 |
| | 変わらない | 人材派遣会社（社員） | 求職者数の動き | ・夏休みを控えて求職者数が減少傾向にあるため、少ない求人に対するマッチングが難しい状況である。 |
| | | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | 求人数の動き | ・新聞の求人広告に関しては安定傾向にあるが、固定広告主の影響が強く、全体が活性化してきているという状況ではない。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・飲食店の新規出店に関する求人や、業務請負業の大口求人が出されるなど、一部の業種に明るい兆しがみられるものの、他業種で減少傾向が続き、全体の求人数は横ばいである。 |
| | 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 | ・働く意識の低い人の無料求人誌による応募がみられるが、面接に行かなかったり、求人企業の希望条件とのかい離幅が大きいなど、無料求人誌の出現により労働市場が混乱している。 |
| | 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 | コンビニ（エリア担当） | 来客数の動き | ・先月は前年割れしていた来客数が、今月是对前年比108.2%と好調に推移している。客単価は100.2%と前年並に推移し、大幅に前年割れしていた主流の米飯類も前年をクリアしており、良い傾向にある。 | |
| | やや良くなっている | 百貨店（営業担当） | お客様の様子 | ・客単価は厳しいが、特売期に入り、暑さも加わって夏アイテムのTシャツを中心に、好調に推移した。 | |
| | | スーパー（総務担当） | 単価の動き | ・店舗改装が予定されており、売りつくし関連企画物販が好評である。 | |
| | | | コンビニ（エリア担当） | 販売量の動き | ・6月末から猛暑のため、飲料、アイス、冷やし麺が非常に好調である。特に飲料は前年比20～30%上昇、アイスは、30～50%上昇している。しかし、客単価は変わっていない。 |
| | | | 衣料品専門店（地域ブロック長） | 来客数の動き | ・スーツ単価の二極化が進んでおり、客数は伸びている。 |
| | | | 家電量販店（店長） | 単価の動き | ・猛暑により、夏物商材、特にエアコンが量では好調だが一品単価が低く、苦慮している。 |
| | | | 家電量販店（店員） | 販売量の動き | ・販売量が増加しただけでなく、一品単価、客単価とも上昇した。 |
| | | | 都市型ホテル（総務担当） | 単価の動き | ・レストラン、宿泊ともに、単価の高いものが徐々に売れ始めている。 |
| | | | 旅行代理店（経営者） | 販売量の動き | ・SARSの影響が全く消え、海外旅行の受注量が前年比244%となった。前々年比ではまだ90%だが、景気は徐々に好転していると感じられる。 |
| | | | 旅行代理店（営業担当） | 単価の動き | ・近くの安いものよりも、遠くの高額商品が売れ始めた。 |
| | | | タクシー運転手 | 販売量の動き | ・猛暑のため、ビアガーデンが盛況である。また、中国総体の影響でホテルの利用者も非常に多く、タクシーを利用される人がかなり増えている。 |
| | | | タクシー運転手 | 来客数の動き | ・暑さ、ボーナスの影響により、夜の飲食街に活気があるように感じられる。 |
| | | | 変わらない | 一般小売店〔靴〕（経営者） | お客様の様子 |

| 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 |
|----|-----------|-------------------|--------|--|
| | | 一般小売店 〔茶〕（経営者） | 販売量の動き | ・商品の特性により、猛暑のため、売上が減少している。 ・価格帯の安いお茶葉を使用したドリンクが良く売れているため、安いお茶葉の仕入原価が高騰している。 |
| | | 百貨店（営業担当） | 単価の動き | ・7月のセール状況を見ていると、来店客数は10%以上増えているが、売上の伸びは5%程度にとどまっている。セールだからといって、まとめ買いする客は少なく、単品買いの多さが目立つ。購買意欲は高くても、財布のひもは固いのを感じる。 |
| | | 百貨店（販売促進担当） | お客様の様子 | ・セール、中元ともに前年比マイナス推移であり、中元についても値引商品に売上が集中し、価格に対してシビアな反応が見られる。 |
| | | 百貨店（売場担当） | お客様の様子 | ・お中元はまずまずの売上である。しかし、猛暑のため衣料関係が苦戦しており、全体としては、ほぼ横ばいである。 |
| | | スーパー（店長） | 単価の動き | ・相変わらず買上点数が減少している。 ・税額5%を上乗せできない状況が続いている。 |
| | | スーパー（店長） | 単価の動き | ・客数は3か月前と比べ5%増加しているが、総額表示実施以降、一品単価が下落し続けているため、客単価が3%下落し、苦しい状況である。 |
| | | スーパー（販売担当） | 販売量の動き | ・前年に比べ、発注数量も減少している上に、客の動きも鈍く感じられる。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | お客様の様子 | ・ダイレクトメールにてパーゲンの案内をしても客の反応が鈍く、ダイレクトメール発送から来店までの時間が一段と長くなった。 |
| | | 家電量販店（副店長） | 販売量の動き | ・オリンピックを間近に控え、薄型テレビを中心としたAV商品が好調である。また、猛暑のためエアコンなどの季節商品、さらに冷蔵庫の買い替えの急増により白物商品も好調に推移している。しかしながら、それらをすべて打ち消してしまうほど、パソコンを中心としたOA商品が落ち込んでいる。 |
| | | 乗用車販売店（統括） | 販売量の動き | ・前年7月は新型が出たが今年の7月はないので、販売量が前年と比較し落ち込んでいる。 |
| | | 乗用車販売店（販売担当） | お客様の様子 | ・新車への代替サイクルが長くなっている。壊れるまで乗ると言う客が増えてきた。 |
| | | 一般レストラン（経営者） | 単価の動き | ・数か月前から客単価が少しずつ回復してきていたが、先月、今月と客単価がほぼ同じになった。 |
| | | 一般レストラン（店長） | 販売量の動き | ・低単価集中型になっており、牛肉の鉄板焼も始めたが仕入れが高騰しているため売価が高くなり、販売数が伸びていない。 |
| | | 都市型ホテル（従業員） | 来客数の動き | ・ビアガーデンの週末の営業は好調だが、それでも以前ほどの集客ではない。特に大口の団体予約が戻っていない。 |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | 来客数の動き | ・旅行者が少なく前年に比べ宿泊数は低調だが、レストランは好調である。 |
| | | 通信会社（経営者） | お客様の様子 | ・加入契約数がここ数か月低下したままであり、かつ解約も増加し、純増加数が低迷したまま推移しており、増加の兆しが見えない。 |
| | | テーマパーク（財務担当） | 販売量の動き | ・暑さのため、入園者数はあまり伸びていない。しかし、宴会などの売上が伸びているため、売上自体はどちらとも言えない。 |
| | | 美容室（経営者） | お客様の様子 | ・競合店が価格値引をかなり実施してきているため、あまり売上が増えない。 |
| | | 設計事務所（職員） | 販売量の動き | ・近隣の休耕田に一戸建て住宅の新築が多く、売行きも好調であった。現在は、建設・販売ラッシュも一段落といった感じである。 |
| | | 住宅販売会社（経理担当） | 来客数の動き | ・発売中のマンションは、モデルルームへの来場者数が減少し、週末でも来場者がいないという現場もある。また、発売前の事前広告についても、今月はアンケートの回収率がこれまでの3分の1程度に低下している。 |
| | やや悪くなっている | 商店街（代表者） | 来客数の動き | ・商店街の来街者が、日に日に少なくなってきた。 |
| | | 一般小売店〔印章〕（営業担当） | お客様の様子 | ・来店者数も少なく、実印の注文も少なくなっており、法人登録の代表者印の注文も少なくなっている。 |
| | | 百貨店（売場担当） | 販売量の動き | ・セールの売上は、昨年を少し割り込むと予測される。猛暑のため水着やパラソルなどの売上は昨年を超えたが、主力のヤング衣料品が低調であった。 |

| 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 | |
|-----------------|---------|----------------------|---------------|--|--|
| | | スーパー（店舗運営担当） | 販売量の動き | ・競合店が開店したため買物目的以外のバーゲンハンターが増え売上点数は下がっているが、客数自体は変化していない。 | |
| | | 住関連専門店（広告企画担当） | お客様の様子 | ・広告をしていないときの客の動きがほとんどなく、広告をしても反応の出る期間が短い。お得なときにしか動かないという印象が強い。 | |
| | | 住関連専門店（営業担当） | お客様の様子 | ・改装後、来客数が伸びず、前年比で10%の売上が落ちている。 ・購入契約に結び付くまでの時間が長くなっている。 | |
| | | タクシー運転手 | お客様の様子 | ・タクシーのお客の動きは悪い。 ・夏休みに入っても観光客は少ない。 | |
| | | ゴルフ場（営業担当） | 単価の動き | ・来客数は伸び悩んでいるが、単価を落とすことによって集客は確実に増えている。景気が下げ止まったという感じはある。 | |
| | | 住宅販売会社（従業員） | 来客数の動き | ・来場数が減少状況にあったが、今月は3か月前の約半減の数値になっている。来場数の確保のために広告等を行ったが、顧客の反応はあまりない。 | |
| | 悪くなっている | 商店街（代表者） | 来客数の動き | ・3月の諸百貨店大改装、及び郊外店の新規開店の影響を受け続け、悪くなっている。 | |
| | | コンビニ（エリア担当） | 販売量の動き | ・暑さや競合店のため売上が伸びていない。前年を割る月は今年初めてである。 | |
| | | 一般レストラン（店長） | お客様の様子 | ・セット商品の比率が15%程度落ちている。 ・客が金銭に対して非常にシビアになっていると感じられる。 | |
| | 企業動向関連 | 良くなっている やや良くなっている | | | |
| | | | 化学工業（総務担当） | 受注価格や販売価格の動き | ・生産量、出荷量ともに増加傾向にある。社内は全般に高稼働を維持しているが、デフレ圧力に加え物流費・原料費・燃料費などの高騰により利益が上がりにくい。 |
| | | | 金属製品製造業（総務担当） | 受注量や販売量の動き | ・得意先である工作機械業界、造船業界からの受注が非常に好調である。 |
| 電気機械器具製造業（総務担当） | | | 受注量や販売量の動き | ・秋口以降まで受注が好調に入っており、工場もフル稼働生産である。 | |
| 輸送業（統括） | | | 取引先の様子 | ・新紙幣の発行に伴い、業務が増加すると予測される。各金融機関ともアウトソーシングの話が出ている。 | |
| 金融業（営業担当） | | | それ以外 | ・このままではいけないという意識が強くなり、金額は500万円から1,000万円程度ではあるが、機械の更新や建物の整備など、諸設備にお金を回す経営者が出てきた。 | |
| | | 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、生産はフル操業を継続している。単価引下げ要請は厳しいが、量産効果で増益基調を確保し、設備投資も前年比プラスで推移している。 | |
| 変わらない | | 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 | ・飛び込み受注などで生産水準はまずまずで、時間外労働も多い。 | |
| | | 鉄鋼業（総務担当） | 受注量や販売量の動き | ・国内自動車生産及び造船向けなどが好調を継続しており、フル操業状態が続いている。 | |
| | | 非鉄金属製造業（経理担当） | 受注価格や販売価格の動き | ・素材系の値上げは一服した感があるが、川下側にそれがじわじわと影響してきている。 | |
| | | 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 | ・国内での仕入れ商品は苦戦しているが、海外向けの自社製品が非常に好調である。 | |
| | | 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 | ・国内の消費動向受注は相変わらず低調に推移しており、それに伴って受注量も低調であり、前年比でもマイナス進行している。別注品や新商品は好調だが、それ以外の通常商品は伸び悩んでおり、在庫増の要因となっている。 | |
| | | 建設業（経営者） | 受注価格や販売価格の動き | ・業界全体では依然として厳しいが、若干、民間の設備投資が増え仕事量は増えている。しかし、競争が激しく利益にはつながっていない。 | |
| | | 通信業（社員） | 受注量や販売量の動き | ・既存客への受注継続分は昨年並み程度にはどうにかクリアできるが、横ばいで伸び悩んでいる状況は変わらない。新たなメニュー提案にて奮闘しているが、厳しいものがあり、受注まで至っていない。 | |

| 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 |
|------|-------------|---------------------------|--------------|---|
| | | 通信業（営業企画担当） | 受注価格や販売価格の動き | ・法人向け情報通信サービスの値動きは、相次いで登場している品質・機能面の向上対応措置に連動しており、顧客にとって選択しやすいメニューのみが増え、提供業界側の収益増には結び付いていない。 |
| | | 広告代理店（営業担当） | 受注量や販売量の動き | ・各企業の求人広告が相変わらず低迷している。 |
| | | 会計事務所（職員） | 取引先の様子 | ・中小零細企業の販売業の売上高は、世間一般に言われているほど増加はしていない。逆に大手に売上を取られ、売上高低下の中で経費の削減などのやりくりをしている。 |
| | | 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 | ・新規事業売上好調により、今期累計で予算及び前年売上とも、100%達成の見込みである。 ・対家庭向け商品では、季節柄、除菌商品、脱臭商品が好調であり、対事業所向け商品は新規事業商品が好調である。 ・しかし、対家庭向け商品では、レンタルモップが大きく前年を割れ、対事業所向け商品は、レンタル商品全般が値引きによる大幅売上減少と、依然として苦しい状況である。 |
| | やや悪くなっている | 食料品製造業（総務担当） | 受注量や販売量の動き | ・稼働率が高いところもあるが、食品業界はこの時期製造が不安定になる。 |
| | | 繊維工業（統括担当） | 取引先の様子 | ・過当な競争状況が再燃してきた。 |
| | | 建設業（営業担当） | 受注価格や販売価格の動き | ・マンション系の住宅関係の受注金額が10～15%下がるケースが多くなった。 |
| | 悪くなっている | | | |
| 雇用関連 | 良く なっている | 民間職業紹介機関（職員） | 求人数の動き | ・過去取引のあったクライアントから人員募集（依頼）の話が幾つか浮上している。 |
| | | 人材派遣会社（支店長） | 求人数の動き | ・求人数は日に日に増えているが、必要とされる層ほど不足感が強く、良い人材ほど「強い会社」に集まる傾向が強くなってきている。 |
| | やや良くなっている | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・大型スーパー開店に伴う求人や業務請負業からの大量求人など、久しぶりに新規求人が大幅に増加した。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・月間有効求人数が8か月連続で前年より増加している。 ・有効求人倍率も9か月連続で前年を上回っている。 |
| | | 職業安定所（雇用開発担当） | 求職者数の動き | ・求職者は減少傾向である。 ・在職求職者が向上移動するものが増えてきている。 |
| | 変わらない | 学校〔大学〕（就職担当） | 求人数の動き | ・小売系流通業の追加求人が目立つが、製造業の求人は前年並みである。また、事務系求人は安定している。 |
| | | 学校〔短期大学〕（就職担当） | 求人数の動き | ・東京や大阪など都市圏からの求人数は微増がみられるが、地元地域や県内からの求人数は伸び悩んでいて、地域の景気が好転するには今しばらく時間がかかる。また、地域経済が復調しても、それが良質な雇用にどの程度結び付くかが不透明である。 |
| | 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 | ・百貨店や小売業を中心に売上が思ったほど伸びず、むしろ、悪い傾向に戻りつつある。 ・全体的に大手は堅調であるが、地場中小企業まで波及していない。 |
| | | 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 | - | - | - |
| | | スーパー（財務担当） | 販売量の動き | ・既存店売上高を前年と比較すると、3か月前は100.2%であったが、今月は101.2%と、1ポイント良くなっている。 |
| | やや良くなっている | コンビニ（経営者） | 販売量の動き | ・暑さの影響で、特に飲料関係の伸びが良く、売上増につながった。 |
| | | コンビニ（店長） | 販売量の動き | ・今月は猛暑が続いたので、来客数が増え売上も予想より良かった。他店に聞いても同じような状況である。 |
| | | 家電量販店（店長） | 販売量の動き | ・オリンピック需要と猛暑で、夏物商品の売行きが非常に良かった。 |

| 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 |
|--------------|-----------------|-----------------|--|---|
| | | 家電量販店（営業担当） | 販売量の動き | ・先月と同様、エアコン、テレビの売上が好調である。その他の商品では、冷蔵庫、洗濯機の売上は少し減っているが、パソコン、DVDといった商品が前年より良い。 |
| | | 乗用車販売店（従業員） | 来客数の動き | ・猛暑の影響により、ショールームへの来客数が増えた。新型車投入の効果もあり、売上が上向いている。 |
| | | その他専門店〔酒〕（経営者） | 来客数の動き | ・お中元時期ということで、ギフト商品がよく売れている。また、猛暑の影響で、飲物などもよく売れており、客の動きが非常に良い。 |
| | | 旅行代理店（従業員） | 来客数の動き | ・夏休みの家族旅行の相談が多かった。その内訳は国内が中心であるが、昨年よりは海外旅行の申込みも増えた。 ・北海道への直行便が新設されたため、特に北海道への旅行が個人、団体ともに増えた。 |
| | 変わらない | 百貨店（売場主任） | 来客数の動き | ・紳士服の売上は7月の前半は良かったが、後半に入ってから、猛暑の影響により、来客数が減るとともに客の購買意欲が落ちてきている。 |
| | | 百貨店（総務担当） | お客様の様子 | ・一つの商品を購入するのに、他の店を何軒も回って決める客が増えている。また、格安の商品を企画し売り出すと、それに売上が集中する傾向があり、価格に対して非常にシビアな状況が続いている。 |
| | | スーパー（企画担当） | 単価の動き | ・猛暑の影響で夏物衣料は昨年を上回っている。個別の商品では行楽レジャー用品やエアコン、扇風機などは30%以上、飲料水も10%程度昨年より売れているが、牛、鶏といった肉関係が10%弱落ち込んでいる。トータルでの既存店売上は前年比3.6%プラスとなっているが、客単価では若干のマイナスとなっている。 |
| | | スーパー（店長） | 単価の動き | ・来店客数は前年より少し多いが、逆に客単価は7～8%低下している。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | 来客数の動き | ・7月から始まったバーゲンは、初日から3日目ぐらいまでは盛況であったが、その後、売上は急速に落ち込んでおり、例年に比べて来客数も少ない。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | 単価の動き | ・来客数や販売量は変わらないが、この猛暑によって、売れ筋の商品がTシャツからタンクトップ、ジーンズからショートパンツへと変わったため、単価が低下している。 |
| 乗用車販売店（営業担当） | | 来客数の動き | ・7月の販売台数は前年を確保したものの、値引き競争が厳しく、1台あたりの利益率が低下している。 | |
| 一般レストラン（経営者） | | 単価の動き | ・来客数は多少増えたが、客単価は低く、売上は伸びていない。 | |
| 設計事務所（所長） | | お客様の様子 | ・100円パーキングの利用率が下がっている。 | |
| やや悪くなっている | 一般小売店〔乾物〕（店員） | 販売量の動き | ・中元の売上減少が止まらない。 | |
| | タクシー運転手 | 来客数の動き | ・暑くなり乗車客数は増えたが、乗車距離は短い。週末の金・土は人が歓楽街に多少出ているが、それ以外はあまりみられない。 | |
| | 住宅販売会社（従業員） | お客様の様子 | ・金利上昇の影響もあり、住宅の買控え感がうかがえる。 | |
| | その他住宅〔不動産〕（経営者） | 競争相手の様子 | ・土地の値下がりのために、仲介手数料が減少している。また、賃貸物件の借手が少なくなっている。 | |
| | 悪くなっている | 美容室（経営者） | 来客数の動き | ・7月は猛暑と選挙の影響により来客数が極端に減った。 |
| 企業動向関連 | 良くなっている | 木材木製品製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・新規開拓、新製品の売り込みが功を奏している。 |
| | やや良くなっている | 電気機械器具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・ダイオード関連の工場が非常に好調で、設備を強化しており、その企業からの受注増で仕事は増えている。 |
| | | 輸送業（支店長） | 受注量や販売量の動き | ・飲食料関係の荷主企業では、猛暑の影響により海洋深層水関連の飲料や麦茶を始めとする季節商品が、前年比で大幅な出荷増となっており、製造が追いつかない状況である。 |
| | | 通信業（営業担当） | それ以外 | ・客との対話のなかで、「夏物商品の売行きが良い」、「デジタル家電など、目にみえて高価なものが売れている」との声を聞くことが多くなった。 |
| | 変わらない | 一般機械器具製造業（経理担当） | 受注価格や販売価格の動き | ・受注価格が低下し、販売量も伸びない。 |
| | 電気機械器具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・パソコン関係の売行きが非常に悪く、商品単価が下がってきている。 | |

| 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 |
|---------|-----------|-------------------|------------------------|--|
| | | 建設業（経営者） 公認会計士 | 受注価格や販売価格の動き 取引先の様子 | ・公共、民間工事ともに、受注できたとしても非常に安い価格での仕事が多い。 ・取引先の財務内容、あるいは収益の状況等を3か月前と比較すると、ほとんど変わらず、やや悪くなっている感じがする。 |
| | やや悪くなっている | 化学工業（営業所長） | 取引先の様子 | ・原材料の価格が上がっても、エンドユーザーへ価格転嫁ができないため、原材料の買控えが急激に出てきている。 |
| | 悪くなっている | 建設業（総務担当） | 競争相手の様子 | ・公共工事の発注が極端に少なくなっている。 |
| 雇用関連 | 良くなっている | - | - | - |
| | やや良くなっている | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・新規求人数は前年に比べ、10か月連続して増加し、ここ3か月間は2けた台の増加となっている。サービス業からの求人で、業務請負業、警備業、労働者派遣事業、社会福祉関連事業で求人が増加している。なお、参議院選挙関連の大口径求人もあった。 |
| | 変わらない | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | 周辺企業の様子 | ・本来なら、夏のボーナスセールとかいうことで、多少なりとも広告宣伝費を投下しなければならない時期であるが、通常の前月と同じである。広告のタイトルからも「ボーナスセール」など「ボーナス」という言葉がなくなった。 |
| | | 職業安定所（職員） | 雇用形態の様子 | ・求人そのものは増加しているものの、相変わらず、派遣業、請負業からの求人であり、雇用形態自体、不安定なものが多い。正社員の求人の伸びはあまりみられない。 |
| | | 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11.8ポイントのプラスとなったが、新規求職者も増加しており、有効求人倍率は前月と同じ0.49倍にとどまっている。 |
| | やや悪くなっている | 求人情報誌製作会社（編集者） | 求人数の動き | ・中小企業の管理職となる人材の採用が一段落した。その影響もあって、やや悪くなっている。 |
| 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 | 高級レストラン（専務） | 来客数の動き | ・九州新幹線が開業し、鹿児島中央駅からの来客が多くなった。 |
| | | 観光型ホテル（営業担当） | お客様の様子 | ・以前に比べて大分客単価が上がったことに加え、宿泊のオプション料金も発生しており、財布のひもが緩くなっている。 |
| | やや良くなっている | 商店街（代表者） | 単価の動き | ・客に一品単価が高い商品を勧めたところ、買ってもらえるようになった。 |
| | | 百貨店（売場担当） | 販売量の動き | ・夏物衣料全般を中心としたクリアランスは、猛暑の影響から前半に集中して動きがあった。売上、来客数共に前年実績を上回っている。前年を下回っているのは雑貨部門だけであり、全般的には好調である。 |
| | | 百貨店（営業企画担当） | 販売量の動き | ・売上、客数とも前年実績には届かないものの、低下傾向に歯止めがかかってきた。 |
| | | スーパー（経営者） | お客様の様子 | ・価格については底打ち感がある。また、良いものを買いたいという志向もみられる。 |
| | | スーパー（店長） | 来客数の動き | ・景気を反映する中元のギフトが久しぶりに前年実績を超えそうである。また、猛暑の影響から値引きした衣料品を求める客が多く、来客数が増えた。このことが売上増に結び付いている。 |
| | | スーパー（店長） | 来客数の動き | ・前月くらいから少しずつ客数が回復している。 |
| | | スーパー（企画担当） | 販売量の動き | ・梅雨明けが例年よりも早い上に30度以上の猛暑が連日続いているため、涼味・スタミナ関連商材の動きが異常に良い。賞与時期とも重なるため、販売数量が急増している。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | 販売量の動き | ・猛暑の影響で購買意欲が増している。特にアイス、飲料等の売上が伸びている。 |
| 衣料品専門店（総務担当） | 単価の動き | ・宝石の展示会をしたが、15～50万の商品が好調である。単価が前年より上がり、高級品の売上が伸びている。 | | |
| 家電量販店（経営者） | 販売量の動き | ・暑さが続いているため、エアコンの売上が好調である。デジタル家電も順調に動いている。 | | |

| 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 |
|----|---------|------------------|--------|--|
| | | 家電量販店(企画担当) | お客様の様子 | ・最近、来店客数が増える中で、高額品を買う客が増えてきた。 |
| | | 高級レストラン(スタッフ) | 販売量の動き | ・久しぶりに売上が前年より良くなった。注文される品も高価なものが増えている。 |
| | | タクシー運転手 | 来客数の動き | ・午前中の乗車率が良くなった。また、夜会社関係でタクシーチケットを使う客が増えており、夜遅くまで客の乗り降りがある。 |
| | | 競輪場(職員) | 来客数の動き | ・入場者数が安定して増加している。 |
| | | 住宅販売会社(従業員) | 販売量の動き | ・住宅ローン減税を考慮する動きがみられる。 |
| | 変わらない | 商店街(代表者) | お客様の様子 | ・今月は特に暑いので、商店街に来る客が少ない。日中は特に皆無である。 |
| | 変わらない | 商店街(組合職員) | 来客数の動き | ・連日の酷暑のため、日中の来街者が極端に少ない。郊外の大型店に流れている様子である。 |
| | 変わらない | 一般小売店[青果](店長) | お客様の様子 | ・し好性の強い果物関係の動きが、ここに来て少しブレーキがかかった。進物自体も前年に比べブレーキがかかっている。 |
| | 変わらない | 百貨店(総務担当) | お客様の様子 | ・期待された中元の勢いがなく、クリアランスによる増加も長続きしない。以前と同じく、必要以上の買物はされない。 |
| | 変わらない | 百貨店(営業担当) | 来客数の動き | ・催事での粗品の有無で来店数が大きく変化する等、客が消費にシビアになっている。一方、必要な商品は手堅く購入している。パーゲンが前年割れであるが、プロパー商品が伸び、買上単価はやや上昇している。中元はやや伸びているが、発注金額、個数共に前年割れとなった。新規導入の大型ブランドを除き、景気の下傾向は変わらない。 |
| | 変わらない | 百貨店(営業担当) | 来客数の動き | ・ボーナスの関係からかセール期後半で伸びがあったものの、夏休みに入り、街全体の人通りがやや少なくなった。 |
| | 変わらない | 百貨店(業務担当) | お客様の様子 | ・催物等を行ってもにぎわいは初日だけしか続かず、目玉品と目的の物以外の買回りがほとんどみられない。 |
| | 変わらない | スーパー(店長) | お客様の様子 | ・客は必需品以外買わず、し好品がなかなか売れない。娯楽等の消費はしない。 |
| | 変わらない | スーパー(店長) | 単価の動き | ・客数は増えているが、単価は落ちている。買う商品の質を落とすという傾向が、特に総額表示導入以降続いている。 |
| | 変わらない | スーパー(店長) | お客様の様子 | ・客は増えているが、良く吟味して選んでいる。無駄な買物は控えており、安いからといって多く買うようなことはない。 |
| | 変わらない | スーパー(総務担当) | 単価の動き | ・夏物商品としては、価格の安い商品や、タンクトップ、Tシャツ等の動きは良いが、高額商品の動きは今ひとつである。 |
| | 変わらない | コンビニ(経営者) | お客様の様子 | ・コンビニエンスストアは買上点数が少なく、スーパーとは違ったマーケットを持っている。しかし、少量の買物でも客は価格に敏感で、客が24時間営業のスーパー等に流れている。 |
| | 変わらない | コンビニ(エリア担当) | 単価の動き | ・夏休みに入っても高単価商品のまとめ買いの傾向が弱く、常に低単価商品のまとめ買いにとどまる。 |
| | 変わらない | 衣料品専門店(店員) | 単価の動き | ・猛暑の影響で、夏物セールのスタートは好調だったが、これといったヒット商品がないため、単品買いが多く、客単価が伸びなかった。 |
| | 変わらない | 家電量販店(店員) | 販売量の動き | ・猛暑の影響でエアコンは好調であるが、薄型テレビ、DVDレコーダー等は期待するほど伸びてこない。限られた枠の中で買物をしており、エアコンに支出した分、他の電気製品がやや悪くなっている。 |
| | 変わらない | 乗用車販売店(経営者) | 来客数の動き | ・来客数が大きく減っている。また、客が提示する単価が非常に低い。 |
| | 変わらない | その他専門店[医薬品](従業員) | 単価の動き | ・客数は好転しているが、客単価は下がったままであり、売上は思ったほど伸びない。 |
| | 変わらない | その他小売[雑貨卸](総務担当) | 販売量の動き | ・卸売業は販売量が伸びていない。 |
| | 変わらない | 都市型ホテル(スタッフ) | 来客数の動き | ・猛暑によりビアガーデン等は売上増が見込めるが、全体的な動きは不透明である。 |
| | 変わらない | 通信会社(企画担当) | 販売量の動き | ・大手との販促競争を中止したが、そこそこの加入者は維持している。 |
| | 変わらない | ゴルフ場(支配人) | 来客数の動き | ・来客数は若干増えたが、単価は下落している。 |

| 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 | |
|----------------|-----------|---------------------|--------------------------------------|--|--|
| | | 美容室（経営者） | 販売量の動き | ・例年は春から夏にかけて動きがあるが、今年は横ばいで推移している。 | |
| | | 美容室（店長） | お客様の様子 | ・客は、暑い日が続いているため我慢できずカットに来る、結婚式があるので髪を染める等、必要に迫られて来店している。 | |
| | | 設計事務所（所長） | お客様の様子 | ・設計計画の持込みはあるが、仕事には結び付かない。 | |
| | やや悪くなっている | コンビニ（販売促進担当） | 販売量の動き | ・パンの販売量は、量販店向けは前年の91.4%、コンビニ向けが同90.3%となり、3か月前に比べ2%程度下がっている。猛暑で売行きが鈍い。 | |
| | | 衣料品専門店（経営者） | 単価の動き | ・高額品が売れなくなっている。 | |
| | | 衣料品専門店（店員） | 販売量の動き | ・3か月前はプロパー時期でそこそこの利益率を上げていたが、今月はセール時期にもかかわらず、2点、3点と買うのではなく、1点を吟味して買っている。プロパーの時期と同じように買う客が多く、利益率が低くなっている。 | |
| | | 住関連専門店（経営者） | 来客数の動き | ・猛暑の影響もあるが、来客数の減少が著しく、家具関連は景気の下げ止まりが感じられない。 | |
| | | 一般レストラン（スタッフ） | お客様の様子 | ・中規模のパーティー予約が増えたが、当社より費用がかかるホテルや宴会場の客が当社に流れているだけのようである。 | |
| | | スナック（経営者） | 来客数の動き | ・来客数が極端に少ない日がある。1組当たりの人数も少なく、売上が落ちている。 | |
| | | 旅行代理店（業務担当） | 販売量の動き | ・間際の申込が多く、先行受注量の伸びが悪い。現在のところ、やっと8月出発の受注が増えてきた。1日の受注量は、SARSの影響で受注が減っていた前年のレベルをクリアするのがやっとである。 | |
| | 悪くなっている | タクシー運転手 | お客様の様子 | ・夜の来街客がかなり減っている。スナック経営者からは、ここ何か月かなり落ち込んでいるという話を聞いている。財布のひもがかなり固くなっているのではないか。 | |
| | | 住宅販売会社（従業員） | お客様の様子 | ・来客数は前回より増えているが、契約に至る時間が以前よりも長くかかっている。3か月以上資金関係で検討する客が増えている。 | |
| | | その他専門店【書籍】（店長） | 販売量の動き | ・近隣に大型商業施設がオープンし、特に日祝日は客を奪われているようである。夏休みに入ってから、平日も影響が出ている。 | |
| | 企業動向関連 | 良く なっている | 高級レストラン（経営者） | 競争相手の様子 | ・例年であれば、夏休みは旅行者の来店があるが、今年は予約以外の飛び入り客が全くない。 |
| | | | その他専門店【書籍】（店長） | 販売量の動き | ・近隣に大型商業施設がオープンし、特に日祝日は客を奪われているようである。夏休みに入ってから、平日も影響が出ている。 |
| やや良くなっている | | 農林水産業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・猛暑の影響から、ビールの消費に比例して居酒屋向けの需要が伸びている。加工食品についても、鳥インフルエンザ（高病原性鳥インフルエンザ）の影響で輸入肉がないため、国内需要にシフトしている。 | |
| | | 建設業（総務担当） | 受注量や販売量の動き | ・急な工事の受注件数が多くなった。契約金額はさほど大きくはないが、利益率は非常に良い。 | |
| | | 金融業（営業担当） | 取引先の様子 | ・取引先の中小企業経営者から、景気が良くなってきているようであるというコメントをよく耳にする。 | |
| | | 広告代理店（従業員） | 受注量や販売量の動き | ・新聞折込チラシの枚数が前年の105%となり、次第に増えている。 | |
| | | 経営コンサルタント | 受注量や販売量の動き | ・ビール、発泡酒の売上が非常に良い。また、猛暑の影響で飲料水が品不足であり、業界内の景気は上向きである。 | |
| 変わらない | | その他サービス業【物品リース】（役員） | 取引先の様子 | ・満了分の再リースのみでなく、レベルアップや新規入替への反応が若干ではあるが出ている。 | |
| | | 農林水産業（従業員） | 受注価格や販売価格の動き | ・食肉関係は、低価格が要求されていることから販売が伸び悩んでいる。 | |
| | | 鉄鋼業（経営者） | 受注価格や販売価格の動き | ・先月と同じくメーカーと需要家で価格の綱引きが継続している。原材料価格が高騰の兆しを見せており、メーカーはより一層の価格への転嫁を図っていく方針である。 | |
| 一般機械器具製造業（経営者） | | 受注量や販売量の動き | ・受注量や販売量は増えているが、金額が厳しく、材料コストが上がっている。 | | |

| 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 |
|---------|------------|-----------------|---|--|
| | | 一般機械器具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・一部の客先は順調であるが、半導体関連の動きが鈍い。また、自動車関連は出図が遅れ気味であり、仕事に空きが出そうである。 |
| | | 電気機械器具製造業（経営者） | 取引先の様子 | ・半導体関連では、多ピンのリードフレームが非常に忙しい状況であったが、この動きはオリンピックまでと思われる。下期からは下降線をたどるのではないかという大手企業からの話が多々ある。また、その動きが少しずつ出てきた。 |
| | | 電気機械器具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・このような客の情勢が続けば、いい状態は維持できる。ただ、もっと仕事量が増えれば、人員増や設備投資を行う必要があり、収益性が大いに悪化する。 |
| | 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 | ・中堅以上のメーカーは前年と比べ受注量が減っている。土日月曜、金土日曜で休むところもあり、一般の小売店、百貨店からの受注量は減っている。 |
| | | 輸送用機械器具製造業（経営者） | それ以外 | ・材料が高騰しているため、仕入価格が上がり、また材料確保も困難である。 |
| | | 金融業（調査担当） | 取引先の様子 | ・資金需要が乏しい。商業手形割引、手形借入、当座借越等、日常の商取引に使われる運転資金の残高が、一貫して減少している。 |
| 悪くなっている | 農林水産業（従業者） | 受注価格や販売価格の動き | ・農産物価格は、キュウリは前年の30%程度、ゴーヤーも前年の50%と大幅に落ち込んでいる。作付面積の増加や好天続きにより、出荷量は増えているものの、酷暑続きで日持ちが悪くなっており、価格下落の一因となっている。 | |
| 雇用関連 | 良くなっている | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・求人の中でも、特に先行指数的な新規求人の増加が前年を17か月連続で上回っている。1件当たりの求人数も増加するとともに、業務請負業からの大幅な求人増加が最近顕著になっている。また、建設業を含む全産業で求人が増加している。 |
| | やや良くなっている | 人材派遣会社（社員） | 求人数の動き | ・紹介予定派遣制度の利用企業が堅調に伸びている。積極的に直接雇用する動きが見えるが、人物を見極めて雇用するというリスクヘッジを同時に取っている。 |
| | | 求人情報誌製作会社（総務担当） | 求人数の動き | ・求人情報企業の掲載数が引き続き上向きであり、雇用形態としてはパート・アルバイトが特に増加している。当社では、求人フリーペーパーの掲載企業数に加え、インターネットの中途採用数も伸びている。新卒採用については、企業の意欲は高まっているが、厳選採用する意向が強い。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・新規求人数、求人数共に増加傾向である。また新規求職者が減少傾向にある。 |
| | 変わらない | 民間職業紹介機関（支店長） | 求人数の動き | ・4～6月期以降も需要が衰えない。営業・販売職、金融系、IT技術者の需要は引き続き増加傾向である。 |
| | | 学校〔専門学校〕（就職担当） | 雇用形態の様子 | ・常用の求人が増えず、派遣やパートの採用が増えている。 |
| | やや悪くなっている | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・求人数が前年に比べかなり少ない。また新設の事業所が前年よりも少ない。また正社員の退職については、補充しないか、パートや契約社員等の非正社員で補充する傾向が見受けられる。 |
| 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 | 一般小売店〔衣料品・雑貨〕（経営者） | 販売量の動き | ・観光客の増加に伴い、3か月前と比較して売上が上昇している。 |
| | やや良くなっている | その他専門店〔楽器〕（経営者） | 販売量の動き | ・一昨年の郊外型ショッピングセンターの影響が依然としてあり、既存部門において不調な部門もあるが、沖縄音楽関連の新部門で好調となっており、全体的な売上も微増だが好調となっている。 |
| | | その他飲食〔居酒屋〕（経営者） | 来客数の動き | ・各店舗とも、前年同月比121%で順調に集客しているが、客は価格に対して非常に敏感であり、雰囲気良く、おいしく、早い、その上安くないと集客が難しいというのが現状である。実際、平均単価が2,300円を超えてしまうと、おいしくて良い店という評判はとれても、集客に苦勞する。 |

| 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 | | |
|---------|----------------|-----------------|---|--|--|--|
| | | 観光型ホテル（商品企画担当） | 販売量の動き | ・夏場の稼働率は例年同様90%前後であるが、客室単価は昨年を5～7%上回る値で推移している。 | | |
| | | 観光型ホテル（営業担当） | 単価の動き | ・営業施策もあるが客単価が良くなっている。 | | |
| | 変わらない | 百貨店（担当者） | 単価の動き | ・前月は台風の影響を強く受けたが、当月は月初から夏物衣料処分セールが好調で、対前年同月比で2、3%改善している。一部食品については中元期間のずれにより対前年同月比としては苦戦しているものの、今後は需要の増加が見込めることから7、8月累計値での判断が必要となっている。ただ好調の衣料も売上こそ順調だが、来店客数は前年同月比でマイナス5、6%となっており、客単価の改善が売上全体を押し上げている。 | | |
| | | | | コンビニ（経営者） | 単価の動き | ・来客数は、対前年同月比で5ポイント上昇しているが、客単価は、ほとんど横ばいの状態となっている。 |
| | | | | コンビニ（エリア担当） | 販売量の動き | ・客1人当たりの買上数は前年と同数なのだが、商品1品の単価は前年同月比で5%上昇している。ただし、それも商品施策上で、アップを図った結果であり、結局は必要な物しか購入しない等、目的買いが強いという傾向がある。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | 単価の動き | ・先月に引き続き、客単価が少しずつだが上昇している。 | | |
| | | 家電量販店（副店長） | 単価の動き | ・来客数は前年同月値を維持しているが、客単価が大幅に下落しており、今後予定されている競合店の出店により、厳しい状況が続く。 | | |
| | | 旅行代理店（経営者） | 販売量の動き | ・販売額は前年同月比で約105%である。 | | |
| | | 観光名所（職員） | 来客数の動き | ・当施設来客数は前年同月比で6.7%増加している。前年の7月は4月から6月の落ち込みの反動で14%程増加した月であり、その事を考慮すると今月の沖縄観光は好調である。 | | |
| | | 住宅販売会社（従業員） | お客様の様子 | ・貸付金利の上昇気運もあってか、展示場の来客数が例年に比べて減少している。また、住宅建築面積も縮小傾向が鮮明になっており、全体の建築面積の平均がここ数年小さくなっており、1棟当たりの販売金額も減少している。 | | |
| | | やや悪くなっている | スーパー（企画担当） | 競争相手の様子 | ・競合店の新規出店の影響が予想以上に始まっており、客の販売動向に影響が出ている。 | |
| | コンビニ（エリア担当） | | 来客数の動き | ・昨年と比較して、気温が多少低いことと、観光客がこの夏は離島にやや傾斜しているため、客数の伸び率が若干低下している。 | | |
| | ゴルフ場（経営者） | | 単価の動き | ・来客数は予測どおりとなっているが、低い単価の客が主であることから、売上は減少傾向にある。 | | |
| 悪くなっている | 商店街（代表者） | お客様の様子 | ・街中の客の様子は、観光客は来客しているものの、最近では観光客もリピーターが多くなっており、販売力には結び付かず、地元の客は郊外に流れている。 | | | |
| 企業動向関連 | 良くなっている | - | - | - | | |
| | やや良くなっている | 建設業（経営者） | 競争相手の様子 | ・ライバルの受注件数が増加している。 | | |
| | 変わらない | 輸送業（総務担当） | 受注量や販売量の動き | ・大型店舗のオープン、猛暑による量販店の売上増に伴い物量が増加している。 | | |
| | | 不動産業（支店長） | 受注量や販売量の動き | ・問い合わせ客や相談客、来客数が引き続き減少している。 | | |
| | やや悪くなっている | 通信業（営業担当） | 受注量や販売量の動き | ・受注確定の大型案件がサービス開始延期となり、予定の売上が達成できていない。 | | |
| | 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（経営者） | 周辺企業の様子 | ・沖縄観光が好調で、また、各分野、各業種でそれぞれ新たな展開や試みが見受けられる。 | | |
| | | 求人情報誌製作会社（営業担当） | 周辺企業の様子 | ・正社員応募の急激な増加はなかったが、観光客の増加に伴って、土産・衣料品・その他飲食店などの求人依頼広告が増えており、また、郊外型大型店のオープンなどにより契約社員やアルバイト・パートなどの募集も増加している。 | | |
| | 学校〔専門学校〕（就職担当） | 求人数の動き | ・定期採用求人増加は見られないが、求人数は増加しており、企業側の採用動向に関しては従来よりも増加傾向にある。 | | | |

| 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 |
|----|-----------|------------------|---------|--|
| | | 学校〔大学〕 (就職担当) | 周辺企業の様子 | ・求人数は微増しており、観光関連企業の業績が好転していることから、建設業以外の県内景気が全般的に好転している。 |
| | 変わらない | 職業安定所(職員) | 求人数の動き | ・新規求人数は3か月前比で10.3%減少している。雇用形態等でみると、一般求人は構成比80.4%で、3か月前比で2.9%の増加、パート求人は19.6%で3か月前比で41.2%の減少となっている。産業別に3か月前比でみると、運輸業、製造業、教育、学習支援業及び複合サービス業を除く、各産業全般で減少となっている。有効求人倍率は、0.42倍で3か月前比よりも0.02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 | - | - | - |