

・景気の先行きに対する判断理由

景気の先行きに対する判断の理由について、その主だったもの及び特徴的と考えられるものを取りまとめると以下のとおりであった。

1. 北海道（地域別調査機関：（株）北海道二十一世紀総合研究所）

（ - : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる やや良くなる	百貨店（販売促進担当）	・ブランド品を中心に売上が伸びており、徐々にではあるが回復の兆しがみられる。
		住宅販売会社（従業員）	・金利が上昇してくれば、駆け込み需要が発生する可能性がある。
	変わらない	商店街（代表者）	・昨年と比べて天候にも恵まれ、季節商品は少し伸びているが、依然として先行き不安が根強く、なかなか本格的な景気回復には至らない。
		商店街（代表者）	・このまま気温の高い日が続けば、まだまだ夏物の勢いもある反面、秋物の出足が遅くなり、総合的には変わらない。
		百貨店（売場主任）	・秋物の動きはまだ分からないが、単価が落ちていることもあり、高額品が動かないと想定される。
		スーパー（店長）	・この暑さで、飲料・アイス・衣料品等の売上は伸びているが、逆にそれ以外の部分を冷静にみると、売上の伸び悩みは依然として続いている。特にお中元の売上をみても厳しさは以前と変わらず、今後も厳しい状況が続く。
		スーパー（企画担当）	・猛暑の影響で季節商品の売行きも活発ではあるが、あくまでも一過性の動きである。競合各社の価格訴求型のチラシ合戦は激しさを増しており、客の厳しい購買行動は当面変わらない。
		コンビニ（エリア担当）	・1人当たりの購入額も増加しておらず、景気回復要因が見当たらない。
		コンビニ（エリア担当）	・気温が高く、温度帯商品であるアイス・飲料水・ビールが出ているが、お菓子・食品等気温に関係ない商品の動きは変わらない。
		コンビニ（エリア担当）	・7月の売上増加は昨年のたばこの仮需要の反動と気温の上昇による売上増加であり、根本的に景気は変わっていない。
		衣料品専門店（店長）	・客の話では年金への不安があり、今後も良くはならない。
		住関連専門店（営業担当）	・冷夏で大幅に落ち込んだ前年の売上をベースに、今年の売上をみると、ほぼ前年並みであり、猛暑でありながら、前年度の落ち込みを回復できてない。消費者の購入意欲は依然として低調に推移している。
		観光型ホテル（経営者）	・売店の1人当たり消費単価をみると、道外客は総じて上昇機運にあるが、客数減が厳しい。旅行費用が大型プラズマテレビ等に変わっているという冗談が深刻になりつつある。
		旅行代理店（従業員）	・高単価、高品質の旅行に対する反応は良いが、一方で、海外旅行の伸び率は低下しており、国内の先行申込みの状況が悪くなっている。
		タクシー運転手	・長期的な景気低迷で、出費を抑えるという潜在意識が働いており、タクシー需要の上昇は期待薄である。
		観光名所（職員）	・タクシーの空車が依然として目立っている。
	その他レジャー施設（職員）	・地元フランチャイズのプロ野球チームの成績次第になる。3位までに入りプレーオフが開催されれば特需に沸く。ペナントレース中でも4位以下に決定すれば消化試合となり、客足は遠のき、物販の売上も見込めない。日程の穴を埋める大型イベントも入りづらい。	
	美容室（経営者）	・客の出費はトータルでほぼ固定化しているようである。	
	やや悪くなる	コンビニ（エリア担当）	・気温の上昇に伴い来客数が増加しているが、増加している割には動きが鈍い。また、公共工事が年度前半で予算を消化しているという情報が入っているので、今後に関してはより厳しくなると考えている。
			家電量販店（地区統括部長）
その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）		・原油の先物価格が高騰していることから、小売価格が上昇し、買い控えが懸念される。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	悪くなる	高級レストラン（スタッフ）	・夏の観光客は予想したほどの売上がなかった。来月からのオリンピック開催や、今夏の低単価を考えると、秋から客が増えるとは予想しにくい。
		旅行代理店（従業員）	・景気回復と言われているが受注状況は回復していない。
企業 動向 関連	良くなる やや良くなる	一般小売店〔土産〕（店員）	・九州・沖縄方面のツアーが順調で、北海道方面の観光の需要が今年はかなり低い比率になってきていることから、団体客層を中心に九州・沖縄方面に観光客が流れ、来客数は停滞する。
		家具製造業（経営者）	・景気の改善に伴い、家具などの耐久消費財にも動きが始めている。
	輸送業（営業担当）	・農作物の生育状況が良好であることから好収穫が期待できる。東南アジア向けの紙パルプ製品も予定どおり増量見込みである。	
	その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	・受注状況が前年比プラスで推移し、今後ブレーキがかかる要素も見当たらない。	
	その他非製造業〔機械卸売〕（従業員）	・十勝地区の大規模畑作農家は、天候に恵まれじゃがいも・ピート・豆類ともに豊作が見込まれる。これらの作柄が地域に与える影響は大きく、農機具メーカー・農産物倉庫・物流・食品加工業などで活況が見込まれる。	
変わらない	建設業（経営者） 司法書士	・手持ち工事量はおおむね現状で推移する。	
		・金融機関の提携・統合が進められていて、企業に対する貸付サービスが低下してきている。企業にとっても金融機関選択の幅が狭められる恐れがあり、貸しはがしの心配から事業拡大の意欲を失っている。	
	輸送業（支店長）	・7月は第一四半期同様、好調に荷動きしていた貨物も、一部だぶつき気味となり、8月以降は調整局面に入る。道内の需要が好転しない中での入荷増であり、第二四半期以降、荷動きからみると大変きつい状況になる。鉄鋼業界、コンクリート製品の業界等も、本州物件を取り始めているが、大きくプラス要素になるとは考えられない。	
やや悪くなる	その他サービス業〔建設機械レンタル〕（総務担当）	・全体的には事業量も増えると思うが、公共工事・民間工事、いずれも息切れが心配される。	
	悪くなる	-	-
雇用 関連	良くなる やや良くなる	求人情報誌製作会社（編集者）	・本州方面の製造業の活況で求人数の増加傾向が続いている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・基幹産業である農業の生産額に明るさが見え、第一次、第二次加工での求人が増えてくると予測される。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・建設・運輸に続いて小売業も伸び始めており、求人に関する前向きな傾向が続く。
		職業安定所（職員）	・水産加工業、卸・小売業からの求人が増加傾向にある。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・業種により求人数の偏りがある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・農業は豊作が見込まれ酪農も好調であるが、土建業は厳しい状況である。また、観光客の入込が不振である。
		職業安定所（職員）	・新規求人数は増加しているが、就業地が管外の請負求人の増加によるものであり、管内の雇用環境は引き続き厳しい状況にある。
やや悪くなる	-	-	
悪くなる	-	-	

2. 東北（地域別調査機関：（財）東北開発研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	住宅販売会社（従業員）	・戸建て住宅だけでなく、RC賃貸マンションの受注も好調で前年比150%。確実な家賃保証さえあれば資金運用を積極的に考える客が増えている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	やや良くなる	一般小売店〔カメラ〕 (店長)	・今年も天気も良く、これからレジャーシーズンに入り出かける機会が増える予想され、また業界では秋に向けて新製品の発売もあるので需要が期待できる。
		スーパー(経営者)	・総額表示の影響で、買上個数の減少、買い控えが起きている。今月の猛暑が8月いっぱい続けば、多少は買上個数の減少等に歯止めがかかると期待している。しかし全体の基調としてはまだまだ買い控え、消費額、客単価の低下は続く。
		スーパー(経営者)	・今のところ8月以降も天候に恵まれそうで、小売業にとっては半年並み以上の消費が期待できる。また賞与や製造業の推移等を勘案すれば、マクロ的には良い方向に向かっている。米どころの当県は昨年の不作で心理的に消費マインドが冷え込んだが、当県は今後明るい方向で消費動向が推移する。
		スーパー(店長)	・7.13水害により、飲料、おにぎり、住居品の特需がある。またこの猛暑で昨年より大幅に売上が増えている。しかし価格が下落しているため、利益は昨年並みがやっとの状態である。
		衣料品専門店(店長)	・最近の客の様子から、良質な物や必要な物は買っても良いという意味が感じられる。
		乗用車販売店(経営者)	・9月から新型車ラッシュとなる。各社こぞってニューモデルを市場投入することで上昇しつつある需要が加速されると予想している。部用品関連も猛暑の影響で、購入、修理等で在庫増が期待できる。
		観光型ホテル(経営者)	・7月以降の入込み数はどの月も昨年実績を上回っている。特に総会関連の団体客の件数が復活してきている。またインターネットでの予約が多くなっている。
	観光型旅館(経営者)	・前後2回に分けた、設備投資の工事の進捗状況は順調で、客や旅行エージェントの期待も上々である。客商売として目に見える形での商品力向上は常に必要であると実感している。しかし間際予約が増えており、警戒心は緩められない。	
	変わらない	商店街(代表者)	・一般的には客の表情は明るくなっているように見える。また一部の富裕層とそうでない人との差が広がっている。年配客の豊かさや対照的に若年層というのが感じられる。これから先はまだ変わらず、良くなるのはまだ先である。
		一般小売店〔書籍〕 (経営者)	・ヒット作シリーズの新刊売上があてにしているが、予約が思わしくなく、見込みの下方修正を検討している。
		百貨店(売場主任)	・暑い日は続くと思うが、早めに秋物商品、特にギフト商品を展開し、プライダルシーズンに備える。またギフトにもオリジナリティを求める人が増えており、数は減少しているが、パーソナルギフト等を早めに展開し、件数確保を図る。
		百貨店(企画担当)	・夏の気候が順調で、果物や米等の作物の豊作が予想される。それにより現金収入も含めて良い方向に向かい、それが購買動機モチベーション向上につながることを期待している。しかし、これを裏付ける要素を見つけるのは困難である。
		百貨店(広報担当)	・中期的に見ると、9月中旬まで残暑が予想され、ファッションを中心とした秋物の動きに不安がある。また長期的な株価や消費税の問題もあり個人消費の抑制化傾向を生み出す懸念が残されている。
		百貨店(販促担当)	・秋に改装を計画しているが、予報では残暑が続く中で、夏物商材の展開に限界がある。7.13水害で消費が耐久消費財主体に動く可能性がある等、消費行動には変化が出てくる。
百貨店(経営者)		・買上客数や客単価の面では3か月前より良くなっているが、買物の仕方がシビアで、必要なものは買うが、余計な買物はしないという状態が続く。	
スーパー(経営者)	・全体としては良くなりそうに感じているが、水害の影響が懸念される。特に当社は水害の被災地域に店舗が多く客の被害が直接買物に影響する。		
スーパー(店長)	・人口は全く増加していないのに、店舗はどんどん増え、少ないパイを奪い合っている。その傾向は今後ますます強くなる。		
衣料品専門店(経営者)	・まだまだ廃業するとか権利を譲渡するとか閉店等といった良くない状況が周囲に多いため、変わらず悪い。		
乗用車販売店(経営者)	・新車の販売面では、車種別の明暗が明確化し始めており、見通しの明るい車種でも落ち込み分をカバーしきれず全体としてはしばらく現状の状態が続く。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		乗用車販売店（経営者）	・下半期は、新型車投入もなく、既存車種をいかに推奨するかである。
		その他専門店〔家電〕（経営者）	・客の様子には、商品の見方や動向には興味を示すものの、積極的な様子は見せず「買いたいけれど今ではなく」とか「どのくらい値引きしてくれるのか」といった様子しか見せず、今後もこうした状況は続く。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・これから冬場の需要期に向かうため例年価格が強めに推移する傾向。小売価格への転嫁に動かざるを得ず販売量に影響する。
		スナック（経営者）	・これ以上は悪くならないで、ずっと底を続けている。隣近所のソバ屋や寿司屋からも、愚痴しか聞かれない。
		その他飲食〔そば〕（経営者）	・同じ通りに空き店舗が3か所あり、出店の予定がない。周囲のオフィス人口は一時期よりは少しは増えているが、単価はかつてないほど低く、厳しい状況が続く。
		観光型旅館（経営者）	・先月までの最低の状況から見ると、やや予約数が増えている傾向はある。しかし、夏休みという要因もあり、それでも前年と比較してはかなり減少している。暑い夏は客が海に向かう傾向があり、低調な宿泊状況は大きく変化がないと予想される。
		都市型ホテル（スタッフ）	・新規開拓の必要性は十分認識しているが、昨年大型ホテルが進出してからは、即効性のある各ホテル間の顧客の取り込みが営業活動の中心になっている。これでは全体の底上げにはならないと理解はしているが、今後イベント、大会、学会への取り組みが明暗を分ける。
		テーマパーク（職員）	・8月の予約状況を見ると動きが非常に悪い。個人客の動きが遅いのは感じていたが、団体は全く動いていない。
		観光名所（職員）	・2～3か月先の予約状況を見ると、8月は前年を若干越えているが、それ以降は前年を割っている。
		遊園地（経営者）	・11月初めの連休がないため、9月から10月に集中してイベントを開催する予定である。秋雨や台風等の懸念の他、レジャー消費が上昇傾向になっていくかは不透明である。
		住宅販売会社（経営者）	・ローン減税優遇を受けるには、年内入居、年内借入が条件で9月受注がリミットになる。9月まではこの好調さが続くと思われる。その後の反動落ちがちょっと不安。
	やや悪くなる	百貨店（売場主任）	・今の好調は、気温とクリアランスによるプライスダウンによるもので、秋物のプロパー体制になった時にも好調を持続するパワーはまだ市場にはない。
		百貨店（売場担当）	・集中豪雨の被害等が大きく、借金をする人が増えるため、明るい材料はない。
		スーパー（総務担当）	・原油価格の影響が、輸送費、電気料金、ガス料金等物流コスト、管理コストに直接影響し、企業収益に負荷要因となり、他方パート労働需要は拡大しても、平均所得水準は下がり続け、消費支出が抑制されてくる。その他天災の影響も消費抑制に働くため、足踏みから、やや後退局面に入ってくるのではないかと懸念している。競合店の出店も続き、単価の低落傾向も続き、企業収益を圧迫することも気がかりでもある。
		一般レストラン（経営者）	・仕入れ業者の話では、当店の同業者で廃業する店が月に数件出ていて、先月よりも今月の方が多いいということである。
		スナック（経営者）	・去年もそうであったが、お盆前後になると極端に客足が遠のくので、今年も例年通り閑になることを今から心配している。
		都市型ホテル（経営者）	・これから先の婚礼受注が芳しくなく、売上増は期待できない。婚礼の減少は、新規参入業者や既存業者の改築、結婚しない人の増加、婚礼年齢の高齢化、こうした要因で売上減につながっている。地元一般企業は元気がなく、個人消費、レストランの集客、売上共に回復の兆しは見えない。しかし今夏は猛暑で、宴会、ビールの消費量、ビアガーデンの売上は昨年より大幅に増えている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・今年の3月と6月に2つの宿泊特化型ホテルがオープンし、これから秋口にかけて、破綻したホテルの後を受けたホテルがオープンする。ここ数か月で学んだ事は、新しく安いホテルに客は流れるということである。また駅前地区の競争が激化し、ボディブローのように減収分が効いて来る。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
	悪くなる	一般小売店〔雑貨〕 (企画担当)	・これまで15か月連続して既存店の乗客数はプラスで推移してきたが、5月から変調を来し、7月には客数が大幅に減少している。客数の減少は景気の向きが変わったということを示す。	
		スーパー(経営者)	・10月から始まる社会保険料の負担増があり、オーバーストアによる客の買い回りが増える事で悪くなる。	
企業 動向 関連	良くなる	-	-	
	やや良くなる	食料品製造業(経営者)	・9月に入れば、秋冬物商品が販売開始され、新商品も含め売上増は期待できる。しかし総額表示負担のしわ寄せ問題や石油関連資材の高騰に伴うコストアップ要因もあり、利益面では厳しさが予想される。	
		繊維工業(総務担当)	・気温の高い夏が続き、夏物衣料の売行きが好調である。来春、夏物の受注が、9月以降の展示会で開かれると、かなり期待できる数字が出る。	
		広告代理店(営業担当)	・暑さが厳しく、流通や飲料等で元気が出ており、活性化している。	
		経営コンサルタント	・中小企業が設備投資のタイミングを図っており、ここ2~3か月で動き始める可能性が高い。	
		その他企業〔企画業〕 (経営者)	・天候が予想通りで、シーズン商品の売行きが計画通りか、上向きを示している。長期予報で猛暑との情報から夏物商品の売行きにストップがかからない。	
	変わらない	食料品製造業(経営者)	・悪い材料はないが、上向きになるという材料もない。やはりまだまだデフレの中で、実際に動く金額が小さいままの経済で、消費者も自己防衛のために買い控えをしている。	
		一般機械器具製造業 (経理担当)	・自動車部品並びに携帯電話部品共に生産は高水準で推移する。しかし自動車部品については国内向けではなく、輸出向けが大きく寄与している。	
		電気機械器具製造業 (経営者)	・下期を見据えた新規製品の引き合いはあるが、これは通常の動きの範囲内と見ている。受注増になるかは未定であるが、現状より下がるということはない。	
		電気機械器具製造業 (営業担当)	・現在の受注量がほぼMAXと考えられ、これ以上増えるということは考えにくい。	
	建設業(経営者)	・地域にもよるが、市場が小さく、また人口減もあり、将来的に好景気になるとは思われない。		
	やや悪くなる	その他非製造業〔飲食品卸売業〕(経営者)	・酒類の課税移出数量において、5月単月の全国実績は日本酒前年比86%。どこまで下がるのか見当もつかない。売上のほとんどを日本酒で占める当社としては、かなり厳しい見通し。	
	悪くなる			
雇用 関連	良くなる	人材派遣会社(社員)	・今現在で見ると企業側も夏休みモードに入っており、採用もお盆明けから考える所が多い。例年9月末更新や終了の傾向が多く見られるので事務系派遣の依頼もお盆明けからが勝負。派遣社員側もその動向を見極めてるので更新を考えるこの時期に求職者及び採用者数も多くなる見通しであり、いかにいい人材を確保するかが注力すべきところである。	
	やや良くなる	人材派遣会社(社員)	・8月以降、秋口になっても採用者の動きや相談めいたものが入る気配がある。多少ではあるが活発に推移しそうである。	
		職業安定所(職員)	・求人数が増加、求職者数が減少する傾向が続いており、就職者数についても増加している。また企業整備については、件数、人員共に減少している。	
	変わらない	求人情報誌製作会社 (編集者)	・支出に占める人件費の割合については今後もシビア。全体的には悪くならない程度。	
		新聞社〔求人広告〕 (担当者)	・新たにパチンコ店が2~3店舗できる予定であるが、求人が増える見込みがない。	
		職業安定所(職員)	・パートを除く常用新規求職者の前年比における減少傾向は続いており、事業主都合、自己都合とも減少しているが、在職求職者については、減少傾向が明確とはいえない状況であり、積極的な転職は望んでいないが、現状に対する不安や不満は解消されていない状況がうかがえる。	
		職業安定所(職員)	・事業主都合による離職者は引き続き減少しているが、在職者等の潜在求職者は求人増により転職意欲が活発化しているため求職者数が増加しており、雇用状況の改善につながっていない。	
		やや悪くなる		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	悪くなる	-	-

3. 北関東（地域別調査機関：（財）日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	家電量販店（店長）	・地上波デジタル放送がけん引役となり、映像商品については、買換えが促進される傾向にある。
	やや良くなる	百貨店（売場主任）	・早めに晩夏物の商品を導入して、活性化を図る。この秋はトレンドも活発になり、全体の雰囲気からも景気が良くなる。
		コンビニ（店長）	・現在の好調は天気の後押しを受けてであるが、水物、アイス以外の商品で雑貨や菓子、加工食品等も動き出しており、全体的に底上げしているの、このまま自力での回復につなげたい。
		乗用車販売店（営業担当）	・新型車の投入により、来客数の増加が見込める。
		乗用車販売店（販売担当）	・ホテル関係について、今後2～3か月で地元銀行の不良債権処理が進み、それが終われば景気も多少良くなる。観光地であることから、今までは観光業に従事する客を対象としていたが、現在はそれ以外の客をターゲットに広告、宣伝を行っており、上向きとなっている。
		一般レストラン（経営者）	・一般の家族連れ客、会社関係の客が徐々に戻ってきているので、多少期待できる。
		旅行代理店（経営者）	・前年度と比べ、来客数、受注件数が若干上向きになっている。客単価は変わらないものの、問い合わせは増えているのでやや良くなる。
		タクシー運転手	・これからは夏祭りや花火大会など、様々な催物があるので人が出てくる。
		通信会社（営業担当）	・オリンピックや10月からの地上デジタル県域放送を目前にして、デジタル景気が上向いてくる。まだ高級であるデジタルテレビやDVDが売れてくれば、景気の起爆剤にもなる。
		ゴルフ場（副支配人）	・例年にない猛暑で外でのレジャー産業は大きく打撃を受けている。秋はその反動で良くなる。ただし、値引き合戦の激化から単価は厳しいままである。
		住宅販売会社（経営者）	・住宅ローン減税の時限措置の期限が年内なので、駆け込み需要があると見込んでいる。
	変わらない	商店街（代表者）	・テレビ、新聞では、景気が上向きというが、実感はない。商店街は店舗が少なくなり、いつまでもつかと心配している。
		商店街（代表者）	・商店街から徐々に夜の灯が消えていっている。7月も一軒花屋が出て行き、180メートルの商店街で既に5軒も空家となっている。非常にお先真っ暗で良くなる要因はない。
		スーパー（店長）	・夏が夏らしい気候であるということが功を奏して、夏物商品はアイスクリーム、飲料を中心に好調である。アイスクリームは毎日最低でも前年の120%以上売れている。8～9月も暑さが続くということで、秋物への不安はあるが、夏物が好調に推移し、先月と同程度の数字を達成できると見込まれる。
		スーパー（統括）	・消費者物価が下がり続けていることから、景気回復基調があっても売上は上昇してこない。商品単価は総額表示の値ごろ感創出の要因もあり、今後も更に下がり続ける見通しである。また、今年の農作物の出来具合も消費動向に影響してくる。
		コンビニ（経営者）	・秋口の中華まん、おでん等の展開を早めに立ち上げ、積極的に客にPRし、その後のレベルアップのためのベースを作ることが必要不可欠である。
		衣料品専門店（経営者）	・郊外の大型店との競争にまだ勝てないので変わらない。
		住関連専門店（店長）	・ここ数か月の売上推移をみても、前年を大きく上回る動向はみられない。また猛暑の影響で、今後の夏物商戦は見込めない。
		その他専門店〔携帯電話〕（従業員）	・新商品発売のピークが終わり、いち早く機種を変えたいというユーザーへの販売は、このままだと落ち込むところであるが、値下げによる需要の掘り起こしを行うため、現在とあまり変わらない販売量となる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		高級レストラン（店長）	・客のニーズの多様化や分散化が激しく、短期的には変わらない。	
		観光型ホテル（経営者）	・猛暑が落ち着けば、前年並みかそれよりも悪くなると見込んでいる。	
		都市型ホテル（スタッフ）	・婚礼の入込状況、集宴会の先の予約状況があまり良くない。	
		都市型ホテル（スタッフ）	・都心部では景気が回復しつつあるという話だが、地方はまだその段階にはない。今まで営業していた店がなくなり、いろいろな新しい店が入って町並みが変わりつつあるので、今後に期待している。	
		旅行代理店（営業担当）	・農村地帯である当地域では農産物価格の低迷が大きく響いて、旅行のように必要ではない消費に関しては、乗車券の購入など、最低限の消費しか回ってこない。その傾向は今後も変わらない。	
		タクシー運転手	・今以上に売上が伸びる要素が見当たらない。いかに現状維持できるかが課題である。	
		観光名所（職員）	・今後も暑い日が続き、客の入込は例年以上と思われるが、スーパー等で買物をして自分の別荘等で過ごす人が多く、ホテル、レストランの売上は例年並みで変わらない。	
		ゴルフ場（従業員）	・予約状況が前年とほぼ同じなので変わらない。	
		設計事務所（所長）	・企業の景気が少々良くなっても、なかなか工場、事務所の改築等の設備投資までは回らない。個人の収入が良くなれば、個人住宅の改築等に期待が持てるが、全体的にあまり急には変わらない。	
		住宅販売会社（経営者）	・金利が上がりに始めている中で、土地価格が下げ止まったと判断した客が購入に積極的になる感覚はあるものの、反応が出るのは最低半年後と見込んでいる。まずは返済の見通しを立てるほうが先決である。	
		住宅販売会社（経営者）	・不動産に対する銀行融資、ローンの審査が依然として厳しく、ローンを組めない客がかなりいるので仕事が動かない。	
		やや悪くなる	スーパー（経営者）	・全体的には、前年並みの売上を維持しているが、新たに新店した大型店が徐々に定着してくるので、売上、利益の減少は避けられない。
			コンビニ（経営者）	・8月に他のコンビニが近所にオープンするため、かなり厳しくなる。
			衣料品専門店（店長）	・中心部のショッピングセンターの改装オープン時期となるために、多少影響を受ける。
衣料品専門店（販売担当）	・来街者の中で、年金生活者に関しては、年金を受けとった直後の動きは比較的良いが、その他は良い材料が全くない。ここにきて地元銀行の不良債権処理問題が出てきたので、今後も厳しい台所事情が続く。			
家電量販店（店長）	・3か月後はオリンピックも一段落し、現在好調である夏物の反動が出ると見込んでいる。			
一般レストラン（業務担当）	・8、9月の納涼企画（生ビール祭り、ハワイアン祭り、夏のジャズライブ等）の予約状況が前年実績を下回っている。また、前年より夜6時以降の客が少ないので、今後はやや悪くなる。			
都市型ホテル（スタッフ）	・増築してから16年がたち、ホテル館内がかなり古くなっている。銀行借入が困難であるため、自己資金で修繕を行わなくてはならない。少しでも改善しないことには若い世代の婚礼客を獲得できないと大変危惧している。			
美容室（経営者）	・例年9月の祭りが終了すると売上が落ちる。今年は前年に比べて全般的に悪く、今後2～3か月は更に悪化する。			
その他サービス〔自動車整備業〕（事務長）	・家族の人数に合った乗用車や軽自動車を持っていた人が、軽自動車にシフトしたり、3台を2台に減らしたりと、経費の負担減に努めている。自家用車の車検も余裕をもった入庫は少なく、有効期間間近まで行わないような状況である。			
設計事務所（所長）	・3か月後の受注のめどがはっきりとついていない。企画の要望はいろいろあるが、企画倒れが増え、実際仕事になる確率が低くなっている。			
企業動向関連	悪くなる			
	良くなる	-	-	
	やや良くなる	食料品製造業（製造担当）	・新規取引先の開拓、確保により売上、利益は確実に前年より良くなる見込みである。	
	化学工業（総務担当）	・一般の商品は横ばい状態であるが、半導体関連では多くの受注を抱えており、残業でカバーする状態から、一部二直体制を組んで対応する方向に進んでいる。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般機械器具製造業（生産管理担当）	・取引先各社とも現在の発注量が落ち込むことはない。更に秋口から、増産が見込める自動車部品、油圧機器部品や、新規量産品として立ち上げる自動車部品を抱えているので、やや良くなる。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	・客の設備投資意欲がおう盛であり、今後は投資案件が増加する見込みである。
	変わらない	一般機械器具製造業（経営者）	・建設機械関連部品は多少減少するが、自動車関連部品が増加し、現在と変わらない作業量となる見込みである。
		電気機械器具製造業（経営者）	・7～9月に大量の受注が入り、前年同月比で売上が倍となる。9月以降は分からないが、9月までは十分に仕事があり順調となる。
		精密機械器具製造業（経営者）	・受注の引き合いが多いが、受け入れ態勢が整っていない。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	・在庫整理をしながら不景気を乗り切ってきた卸、小売店では、新たな品ぞろえにまだまだ抵抗感があり、攻撃に出る転機を図りかねている。うまく波を捕えられるかどうかが鍵となる。
		輸送業（営業担当）	・夏休み中はレジャー用品等の輸送量は確保できる。今後、季節の変わり目に入り、各業種とも物量が落ち着いて前年並みとなる。
		金融業（経営企画担当）	・観光業では浜名湖花博の影響もあり、外国人観光客が増加している。製造業においては受注は増加傾向にあるが、収益面では厳しい状況もあり、本格回復には時間がかかる。総じて変わらない。
	やや悪くなる	その他サービス業〔放送〕（営業担当）	・サービス業、流通業からの新規スポットコマースが出てきているが、長期の大口コマースが見込めず、売上、利益とも伸びが見込めない。
		窯業・土石製品製造業（経営者） 電気機械器具製造業（経営者）	・通年、受注の谷間にあたる時期で、特に良い情報もないので対応策を検討している。 ・業種によって格差は大分あるが、現在のところ受注予約が少ない。
悪くなる	建設業（総務担当）	・業績が大変厳しい。例年7月15日支給の夏季賞与も30日まで伸ばして支給したが、34歳平均で9万9千円である。これでは個人消費どころではない。事業の見直しが迫られている。	
雇用 関連	良くなる やや良くなる	-	-
		人材派遣会社（経営者）	・最近、会社から求人が多く、人を探するのが大変である。遊んでいる人もそういないので、なかなか見つからない。
		人材派遣会社（営業担当）	・観光地に来る客やJRの乗客へのアンケート調査などが単発的に発生している。大手ショッピングセンターの新規開店に伴う従業員の雇用代行業務の発注などもあることから、消費の安定拡大傾向が感じられる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・最近の若者はフリーターが増加しているが、その中からいかに企業の求める人材を確保するかというのが、派遣業界にとって急務となっている。当面PRの徹底、休日の派遣登録日設定などで対応する予定である。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	・周辺中小企業はメーカー等の下請が多く、今後は請負の仕事量が増加する見込みである。
	変わらない	求人情報誌製作会社（経営者）	・地元新聞社等主催の合同就職面接会への参加企業は前年比10%増（計75社）で、求人数も約5%増加している。求人内容は電気機械、精密機械など製造業を始め、情報、介護関係など専門的な技術を要するものや、アミューズメントなどサービス関係が目立ち、学生が望む事務、販売関係は前年の約半分、学校あての求人もほぼ同様の状況である。
		職業安定所（職員）	・一部の製造業は好調であるが、全体的にはどの業種もまだ厳しい状態である。
		職業安定所（職員）	・求職者の減少、求人数の増加傾向は変わらないが、企業整備が小規模ながら月に数件出ており、一概に良くなるとは言えない。
		職業安定所（職員）	・新規求人の中で、大量求人が望めないで変わらない。
			職業安定所（職員）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	やや悪くなる	人材派遣会社（経営者）	・生産関係の注文数はかなり減少してきているので、生産調整をしながら求人、求職者数の様子を見て採用可否を決めると周辺企業からも聞いている。住宅関連、電子関連においても引き続き求人募集をしながら生産調整を行い、ある程度人員を維持していくという考えが強い。
	悪くなる	-	-

4. 南関東（地域別調査機関：（財）日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	観光名所（職員）	・4～7月の4か月のうち、3か月で来客数が前年を大幅に上回っている。このペースでいくと、1年間のうち10か月で前年をクリアできるとみている。
	やや良くなる	百貨店（営業担当）	・ボーナス支給額も増加し、猛暑に後押しされる中、オリンピック需要も予測される。秋の出足が順調に推移すれば、やや良くなる。
		百貨店（統括）	・婦人服のジャケット、コート、ブーツ、紳士のスーツ、コートに期待できる。
		スーパー（店長）	・夏から秋にかけて、季節商品の動きは良いと思われる。ただし、果物類は通年とは違う産地の出回りも早く、大量に消費されているので、飲料を含め欠品が発生する恐れがある。
		スーパー（統括）	・高級品を求める客が着実に増加している。急に大きく回復することはなくても、景気はやや良くなる。
		コンビニ（経営者）	・厳しい残暑が予測されているが、この暑さが続けば、来客数もこのまま増え続けるとと思われる。
		乗用車販売店（販売担当）	・コンパクトカーが依然好調である。今後モデルチェンジ車などが発表になり次第、ユーザーの購入意欲が高まり、販売台数が増加する。
		乗用車販売店（総務担当）	・9月以降は、新車が発表され、販売量は好転する。
		住関連専門店（統括）	・今後、新築需要が見込まれ、来客数及び販売数が増加する。
		スナック（経営者）	・ボーナスが多少増加していることに加え、利益率は悪いが仕事量が増加し、残業も増えているという話を客から聞いているので、今後はやや良くなる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・レストラン利用が少し上向いている。
	都市型ホテル（スタッフ）	・企業の忘新年会の自粛傾向が緩んできている。	
	都市型ホテル（スタッフ）	・9月に大きなグループを受注しており、手持ちの予約状況は良く、今後に期待できる。	
	旅行代理店（従業員）	・昨年よりも実績は確実によくなっているが、先行販売状況はまだまだ不透明である。	
	通信会社（営業担当）	・薄型テレビ購入を契機としたデジタル放送の需要が増加していく。	
	ゴルフ練習場（従業員）	・8～10月にかけて、ゴルフ練習場は多少良くなる。来月に販売イベントキャンペーンがあり、この感触も良い。	
	設計事務所（所長）	・長期間実現化されていない計画物件が、実現すると予想している。	
	住宅販売会社（従業員）	・住宅ローン控除の優遇が受けられる年内入居に向けて、分譲建て売り住宅の販売が見込める。また、金利上昇と土地価格の上昇を敏感に感じ取っている人が動き始めている。	
	変わらない	商店街（代表者）	・新聞紙上で、特定の一部上場企業では景気が良くなっていると報道されているが、中小零細企業がその恩恵を受けるには、まだ時間がかかる。
一般小売店〔CD〕（営業担当）		・客単価は回復する傾向にあるが、来客数の増加に力強さがみられず、今しばらく一進一退の状況が続く。	
一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）		・秋物が立ち上がる9月に涼しい気候が続けば、売上の増加が見込めるが、商店街の厳しさは変わらない。	
一般小売店〔鞆・袋物〕（従業員）		・イベントや季節需要には力強さがあるが、身の回りの商品については前年よりも単価が2割低下している。季節商品、旅行商品が前年比2割増となっているので、7月は良い状況となっているが、先行きは読めない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（企画担当）	・現状では、猛暑関連商品が売れ筋となっているが、正規価格品ではなく、バーゲン品等のやや安い商材に特化している傾向がみられる。今後も同じような傾向が続き、厳しいことに変わりはない。
		百貨店（企画担当）	・天候の影響を受けている盛夏アイテム、水着や浴衣は好調であるが、中元は前年を下回っており、秋以降の消費動向もいま一步伸びないのではないかと推測される。
		百貨店（広報担当）	・現状は景気より天気の後押しされている形だが、秋以降に売上が回復する実感はない。8、9月も残暑が長引くと、逆に秋物販売に影響が出る。10月からの社会保険料率アップなどが家計に与える影響も出てくるだろう。「多少無理をしても買いたい」と思わせるくらい付加価値の高い商品を提案し続けることができるかが鍵である。
		百貨店（広報担当）	・秋のファッショントレンドに大きな変化がなく、新商品需要が少ない季節となりそうである。また、季節の入り口の気候によって大きく売上が左右されることが多く、現在のところ、先行きの見通しは立たない。
		スーパー（経営者）	・7月が好調なので、今後2、3か月先が今よりも良くなることは考えにくい。現状も、天候の影響で良くなっているが、まだ本格的な景気回復ではない。
		スーパー（店長）	・食料品が苦戦している上、主力の婦人服が上向いてこない。秋物も大きなトレンドが見当たらず、衣料品の苦戦は続く。
		コンビニ（経営者）	・猛暑のため、ジュースやアイスなどの販売量は増加しているものの、その他の商品の動きはさほど変わらない。目新しい商品の導入がなければ、現状と変わらない。
		コンビニ（経営者）	・多少良くなる要素もあるが、近隣に同じチェーンのコンビニが出店する予定であるため、2、3か月はプラス面とマイナス面が相殺されて変わらない。
		コンビニ（経営者）	・近隣大型店の出店ラッシュや営業時間の延長も一段落して、客の買い回り先の選別もみえてきたので、当面は落ち着いた動きとなる。
		衣料品専門店（経営者）	・夏物が非常に良かったため、秋物も早く動くことが予想され、期待している。
		乗用車販売店（営業担当）	・大手自動車メーカーのリコール隠しの影響か、自動車業界全体で少し冷めている感があり、今後も変化はない。
		乗用車販売店（渉外担当）	・当社の中古車販売は、4月以降初めて売上台数、売上高、利益ともに予算を上回ったのが明るい材料ではあるが、新車販売、サービス売上トータルで考えた場合、2、3か月先に期待できるところまではいかない。
		その他専門店 [キャラクターグッズ]（従業員）	・客単価、来客数ともに低調である。今後についても、明るい兆しもなく、厳しい状況が続く。
		その他専門店 [眼鏡]（店員）	・夏物商品は好調に推移し、商品が不足する傾向にあるが、一般商品は昨年と比較して売上、来客数ともに変化はない。買上単価は、昨年より若干低めであり、この傾向は今後も続く。
		高級レストラン（支配人）	・良くなったり、悪くなったりと毎月の変動が大きく、今後も変わらない。
		一般レストラン（経営者）	・周辺で新築マンションの供給が増加していることに伴い、新住民の来店が増加する。
		都市型ホテル（スタッフ）	・相変わらず間際の問い合わせが多く、先が読みづらい状況は変わらない。
		タクシー運転手	・タクシー業界では、増車に歯止めがかからず、法人タクシーが増えすぎて、運転手の増収につながらない。
		タクシー運転手	・この夏は暑さのためにバスを待ちきれず、タクシーを利用する客で多少は増加しているが、これは一時的な現象で、長く続くとは考えられない。
		通信会社（営業担当）	・オリンピックの影響等で、上半期中は現状維持が可能と判断している。
		その他レジャー施設 [アミューズメント]（職員）	・今まで好調だったアミューズメント施設の売上が、ここ数か月漸減している。機器の陳腐化、酷暑等の理由はあるが、悪化していく要素も感じられる。ただし、9月上旬には当業界の新製品発表会が控えており、右肩上がりの売上を強固にする良いチャンスである。
		その他サービス [学習塾]（経営者）	・生徒数の動きにも変化がないので、2、3か月先も同じだと思われる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		設計事務所（所長）	・建設資材、特に生コンや鉄骨関係の価格が上昇傾向にある。少子高齢化の中で、住宅は供給過剰気味であり、明るい見通しが無い。
		住宅販売会社（経営者）	・今の客は、住宅購入の決断があまりにも遅く、回転がないため、急に現在庫が売れて景気が良くなる気配はない。当地区の戸建て分譲の業界は、新聞その他で報道される景況感からかけ離れた最悪の状態、今後もこの状況が続く。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・周辺にスーパーが2軒開店する。状況が変わらない中で競争相手が増えることは、パイの奪い合いになるので、先の見通しが立たない。
		百貨店（営業担当）	・大型ショッピングセンターなどの新規出店で、競合が激化している。
		衣料品専門店（経営者）	・天候に大きく左右され、6月後半以降悪化している。8、9月は残暑が厳しいと予想されているので、どのような商品が売ればよいか分からない。秋物の立ち上がりも悪いことが予想され、苦戦する見込みである。
		衣料品専門店（次長）	・夏の不振を挽回するため価格を下げざるを得ないが、これといった売れ筋が出ていないため、今後は苦戦が予想される。
		家電量販店（店長）	・オリンピックのため、デジタル家電の特需が訪れているが、その後は反動が来るのではと心配している。オリンピックに向けて、各社ともデジタル家電等の新商品を販売しているが、よほど工夫、改善をしないと、7～9月の好景気を上回ることはない。
		乗用車販売店（副店長）	・ボーナスが軒並み減少しており、今後のボーナスの先行きに不安を持っていると客が話している。
		都市型ホテル（スタッフ）	・秋の婚礼の予約が全く伸びない。披露宴のスタイルの変化と、競合する式場の出店とで、多様化、分散化が進んでいる。当社は婚礼利用で全体の売上の基礎を固めたいので、婚礼の予約が伸びなければ、現状の景気が良くなると判断できない。
		タクシー運転手	・毎月50～60台の増車が相変わらず続いており、この先一層悪くなるのではないかと懸念している。
		通信会社（総務担当）	・アテネオリンピックの需要が8月で一段落するため、秋からは需要が減少する。
		通信会社（営業担当）	・市場が飽和状態となっており、今後、次世代携帯の取り込みが鍵となるが、それにはまだ若干の時間がかかる。
	悪くなる	一般小売店〔家具〕（経営者）	・今の様子から、3か月後に良くなる見通しが立たない。大企業では業績が良くなっていると報道されているが、現実的には一般消費に回る金が少なく、今後も厳しいと予想される。
		設計事務所（経営者）	・行政の仕事が減少しているため、民間の仕事にも取り組んでいるが、足元の仕事は減っているため、この先も不安である。
企業 動向 関連	良くなる やや良くなる	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・会社の設立が少しずつ増えてきているようである。民間企業のだけでなく、NPOやボランティア団体、ロータリークラブなどが新規に印鑑を作るようになっており、少し余裕が出てきていると思われ、この先はやや良くなる。
		金属製品製造業（経営者）	・新しい分野の仕事が増加する予定で、設備投資をしている。仕事量が増加すれば、かなり良くなる。
		一般機械器具製造業（経営者）	・現在受注をもらっている商品が、量産されて流れ出すので、今よりも良くなる。
		輸送業（経営者）	・見積も大分増加しており、見積をしきれない状態である。
		金融業（渉外担当）	・現状の物流の動きが定着するのであれば、3か月後にはやや景気は持ち直す。
		不動産業（従業員）	・不動産に資金が流入し始めれば、価格は下げ止まる。景気回復への第一歩となるとみている。
		不動産業（総務担当）	・土地や建物の購入者が増加傾向にある。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・当社においては現在、入居希望テナントの引き合いが結構あるので、この先は空室率の改善が期待できる。
		化学工業（従業員）	・デジタル家電景気の影響で、電機機器関連の客先企業の工場稼働率が上昇している。価格競争は厳しいが、当面は良い状態が維持される。
		変わらない	電気機械器具製造業（経営者）
電気機械器具製造業（経営者）	・6月に引き続き、事業からの撤退及び倒産が出てきており、今後も厳しい状況は変わらない。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・大手自動車メーカーのリコール問題があったが、ここ1、2か月の状況をみると、この程度の落ち込みであれば、この先も年末までは何とかかなりそうである。
		建設業（営業担当）	・資材の高騰や不動産の動きから、景気は良くなっていることが分かるが、受注量が増加してもダンピングやコストダウンによる薄利のため、業績は回復しない。
		輸送業（財務・経理担当）	・現状の得意先の売上や受注量をみていると、今後の仕事量はあまり見込めない。
		広告代理店（従業員）	・仕事量はあまり変わらないが、売上減、利益率減とまだまだ厳しい状況が続くそうである。
	やや悪くなる	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・従来、印刷業はロットが大きい受注で成り立っていたが、大手企業の海外進出に伴い、まとまった仕事も海外に出てしまっている。残った仕事は超ハイテク、超特急、超少ロットのものであり、技術力や設備力が弱い弱小企業には死活問題である。
		電気機械器具製造業（経営者）	・建築業界では銀行業界のような統合、合併が進んでおらず、この先も少ないパイを取り合う競争が待ち受けている。客も、性能よりも価格重視の購買姿勢は変わらない。
	悪くなる	プラスチック製品製造業（経営者）	・プラスチック関係の原材料が値上がりしているので、今後製品価格が上がれば、受注は減少する。
		輸送業（総務担当）	・得意先の仕事に従事している当社の社員の削減が具体的に示され、年度末までに半数近い社員のシフトを考えなければならぬ。得意先は、縮減の後に外注で発注すると話しているが、そこまで削減されて当社が持ちこたえられるか、非常に苦慮している。
雇用 関連	良くなる	求人情報誌製作会社（企画担当）	・社員、アルバイト、パートともに、全業種で求人が増加している。
		職業安定所（所長）	・7月現在で、来春新規学卒求人が32.8%増加していることから、学卒の就職状況は好転する。
	やや良くなる	人材派遣会社（支店長）	・夏期休暇などがあり、季節的に受注が減る時期であるが、今年は現段階で昨年度の1.5倍程度の受注があり、これからも引き続き期待できる。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・新卒採用の継続企業が多い。昨年と違い、中堅企業でもまだ継続中である。景気回復を織り込み、来期の採用増への足掛かりとしてPRを続けているのかもしれない。
		求人情報誌製作会社（編集担当）	・地元大型店の改装オープンの予定が相次いでいるほか、ショッピングセンターのテナントの入れ替えで、有力店の出店が決定するなど、秋以降の地域の活性化が予測される。
		職業安定所（職員）	・新規求人数は、一般社員が14か月連続、パート社員も7か月連続で前年同月を上回っている。7月は一般社員では介護専門職とコンビニ店長、パート社員では商品出荷検品作業員、レンタカー回送員の大量求人が目立っている。また、平成17年3月の新規学卒者の高卒用求人は、求人数が前年比28.2%、求人数は33.2%と大幅に増加しており、今後もやや良くなる。
		職業安定所（職員）	・6月の有効求人倍率が1.23倍で、前月を0.11ポイント上回っている。地下鉄の開通で、観光客が増加しているためか、卸売、小売、飲食店の求人が順調である。
		職業安定所（職員）	・工業団地の完売、大型小売店等の進出に伴い、雇用者等が増加する。
		学校〔専門学校〕（教務担当）	・「多くの会社から内定をもらっている学生が多いようで、内定辞退者が多く予想されることから、積極的に求人と内定を出している」と企業の採用担当者が話している。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・現状がかなり上向いているため、これ以上の採用増は期待できない。
求人情報誌製作会社（経営者）		・原油価格の高騰や、鋼材の材料価格の高騰により、仕事はあっても取引にならない状況である。製造業や物流は、先行き不透明である。	
職業安定所（職員）		・定年補充のための求人を出すなど、明るさもみられるが、正社員をパートに切り替えているため、パート求人が多く、当面この状況が続く。	
民間職業紹介機関（経営者）		・企業は、コスト削減を行いながら収益改善を実現しているため、継続して人員増を図る様子はない。今、このポジションの人が欲しいという現状補充型の中途採用の動きが目立つ。	
	やや悪くなる	-	-

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	悪くなる	-	-

5. 東海（地域別調査機関：（株）UFJ総合研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	乗用車販売店（従業員）	・中古車はオークションへの流れが減少し、店頭にある程度の手ごたえを感じている。客との面談も安定してきており、来月、再来月は少々売れてくる。今月は車の仕入れを考えている。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・単価は下げ止まっている。愛知県では愛知万博開催の半年前で様々なイベントが予定されており、販売量は全体的に増加する。
		商店街（代表者）	・デジタル家電が好調に売れる。
		一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	・食品の販売動向は、良いもの、安全安心なもの、おいしいものをコンセプトにすればはずれはない。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	・客の顔つきが明るく今後に期待がもてる。
		百貨店（企画担当）	・秋以降のヒット商品に目立つものはないが、紳士服にやや明るさが出てきている。来年の愛知万博開催、中部国際空港開港のムードが購買に結び付くことを期待できる。
		コンビニ（エリア担当）	・今後も天候に恵まれれば、売上は好調に推移する。
		コンビニ（店長）	・このまま8、9月と暑さが続けば更に良くなる。
		乗用車販売店（従業員）	・各社が商品を強化しており、乗用車販売を取り巻く環境も以前よりも少し良くなっている。
		乗用車販売店（営業担当）	・来客数は増加しており、客の話も前向きなものが多い。
		高級レストラン（スタッフ）	・高価値メニューや一品料理の出数が増加しており、客単価は上昇している。客の消費動向は節約一辺倒から変わりつつある。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	・この夏は異常に暑く飲料は売れているが、弁当、惣菜の売行きは悪い。しかし今後気温が平年並みになれば、弁当、惣菜の売上は回復する。
		観光型ホテル（スタッフ）	・秋シーズンの宿泊や宴会予約において、法人の利用予算が上昇してきている。
		都市型ホテル（従業員）	・秋の予約数の動きが良くなってきている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・愛知万博開催まで半年を切り、人の動きが多くなる。
	旅行代理店（従業員）	・秋口の団体旅行や、特にここ数年控えられていた職場旅行が徐々に発生している。取扱額は微量だが前年比を上回り始めている。	
	住宅販売会社（従業員）	・住宅金融公庫の金利が上昇傾向にあるため客の決断は鈍っている。しかし、民間金融機関の金利が若干低めに設定されているため、上昇する前に固定金利を選択する客が増加する。	
	変わらない	商店街（代表者）	・商店街、地下街、地上店舗のいずれも、客の購買力は大きくは伸びていない。以前と比べて客単価などは少し上昇しているが、販売量は落ち着いてきている。
		商店街（代表者）	・一般の個人客は来店しているが、企業、会社関係の来客数が非常に減少しており、販売量に影響している。
		百貨店（売場主任）	・バーゲンセールが落ち着き、晩夏物の定番衣料はそこそこ動いているが、景気が以前より良くなるというほどの客の購買意欲は感じられない。
百貨店（売場主任）		・紳士靴は夏物が終わり秋物が少しずつ出てきているが、クリアランス目当ての客と通常買いの客とがはっきり分かれている。定番商品に切り替わって以降も売上は去年と同じくらいで、状況はそれほど変わらない。	
百貨店（売場主任）		・名古屋は景気が良いといわれているが、実際の売上は好調ではなく、前年並みか少々マイナスである。今後も酷暑が続くならこのまま推移する。	
百貨店（企画担当）		・秋物商品の出足はまずまずだが、今秋冬では大きなトレンドがないためファッション面では大きな消費の動きは期待できない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（企画担当）	・今月の好調は天候要因で季節商材に大きく引っ張られているだけであり、天候要因を超える力強さはない。また、猛暑の年は暖冬という傾向もあり、秋冬商材は不安視している。
		百貨店（経理担当）	・外商関係がなかなか伸びていない。紳士服もまだまだ調子が悪い。
		スーパー（経営者）	・雇用の不安定、パートの仕事の減少、金融の不安、厚生年金の支給の不安などで客が買い控えであり、景気が良くなるような消費は望めない。
		スーパー（店長）	・4月の消費税総額表示開始以降の客単価は95%前後で推移しており変化は見られない。特売価格などは消費税総額表示前の価格に戻っており、客単価をより一層押し下げている。
		スーパー（店長）	・猛暑の影響で好調な商品も一部あるが、全体的には小売業はまだまだである。しばらくはこのような状況が続く。
		スーパー（店員）	・来客数は微増傾向にあるが客単価は低下しており、客は依然として必要なものしか買わない。
		スーパー（総務担当）	・暑さのため食料品の飲料関係は売れているが、他は変化していない。
		スーパー（仕入担当）	・天気も非常に良く高温で、まずまずの売上が続いている。しかし、競合店との客の取り合いは相変わらず続いており、消費税総額表示開始以降も以前のチラシ売価とほとんど変化なく、売上増はそれほど期待できない。
		コンビニ（経営者）	・客は各商品の価格を非常に良く知っており、粗利益率を高く設定した商品は売れない。薄利な特売商品の回転のみ非常に良いのが現実である。純利益を上昇させるのが非常に難しい状況は今後も続く。
		コンビニ（エリア担当）	・来客数は増加しているが客単価は伸びていない。高単価商品を中心に客が単価に対して敏感なためである。
		コンビニ（エリア担当）	・客の購買意欲は上がってきている。しかし競合状況は厳しくなる一方で、やっと前年比が回復した店舗の近隣に同業他社の競合店が出店してくる。
		コンビニ（店長）	・ビール、発泡酒の売上が前年比プラスにまだ転じていない。ディスカウントストアに流れた客が戻りプラスになると、景気回復を実感できる。
		コンビニ（商品開発担当）	・7月の売上増加は天候に左右されている要素が大変大きく、今後も天候に左右されると考えている。
		衣料品専門店（販売企画担当）	・大きな数量の商品は単価がますます崩れ、海外生産ヘシフトしている。
		自動車備品販売店（経営者）	・カー用品には目玉となるヒット商品が出現しておらず、客のカー用品に対する関心度は年々低くなっている。また、ディーラーや他業種でも商品を取り扱っているため、カー用品店への来客数の増加は見込みにくい。
		乗用車販売店（経営者）	・傾向としては現在の状況が続く。購買意欲は新型車の投入効果もあり維持される。
		乗用車販売店（従業員）	・代替への関心は高いが、今すぐという客は少ない。来客数は少しずつ増加している。
		乗用車販売店（従業員）	・今後も秋の商戦に向けてマイナーチェンジ車両が投入され、競争はますます激化する。ただし来年1月から施行予定の自動車リサイクル法の影響で、古い車を所有している客が年内に代替を検討するという期待もある。
		乗用車販売店（総務担当）	・販売状況は底堅くなっている観があるが、新商品のライフサイクルは相変わらず短く、安定感には欠ける。
		住関連専門店（店員）	・今月はセール時期にもかかわらず来客数が少ない。
		住関連専門店（店員）	・夏物の特需が終わり、定番商品の動向は芳しくないため、良い方向にはいきにくい。
		住関連専門店（営業担当）	・中部国際空港、愛知万博関連の建設需要がおう盛であるものの、公共工事、住宅の持家工事の減少で今後も厳しい状況が続く。
		その他小売〔総合衣料〕（店員）	・高額商品よりも安価な商品の動きが見込まれるため、厳しい状況が続く。
		スナック（経営者）	・6月までは前年比2割程度売上が減少していたが、7月から前年とほぼ変わらない売上に戻ってきている。客の会話からも景気は上向き傾向と感じている。
		都市型ホテル（経営者）	・価格が低い状態で推移している。
		都市型ホテル（支配人）	・先々の宴会の受付状況を見ると、問い合わせ件数は多いが単価が低く、全体的には現状通りである。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由		
		都市型ホテル（スタッフ）	・個人の予約は入っているが団体の予約が少ない。		
		旅行代理店（経営者）	・受注発生が遅いため、月ごとの計算が成り立たない状況が続いている。好転する材料にも乏しい。		
		旅行代理店（従業員）	・今年から来年にかけてはイベントが続くが、客からのリアクションはなく、こちらから仕掛ける材料もない。		
		タクシー運転手	・周囲の企業もまだまだ景気が悪く、法人の旅行が増加するとは考えられない。		
		タクシー運転手	・タクシー業界では現状の水準が長く続いており、今後も続く。		
		タクシー運転手	・ここ1～2年は同じような客の動きがあるだけであり、変わらない。		
		通信会社（企画担当）	・デジタル放送への関心もオリンピックまでと考えており、持続しない。		
		美容室（経営者）	・客は無駄使いせず、今の状況は当分続く。		
		その他サービス〔語学学校〕（経営者）	・入校の問い合わせ件数は安定している。		
		その他サービス〔珠算塾〕（経営者）	・珠算業界全体で底ばい状態が続いている。		
		その他住宅投資の動向を把握できる者〔室内装飾業〕（経営者）	・依然として客からの見積などの引き合いが少ない状態で、すぐ先に良くなるとは感じられない。		
		やや悪くなる		商店街（代表者）	・販売量は減少する一方である。販売が少ないため修理も少なく、ますます悪くなる。
				スーパー（店長）	・長年付き合いをしている中規模の食品問屋が月末に倒産し、生き残りの難しさを改めて感じている。
				コンビニ（エリア担当）	・前年に比べて伸びている商品は、アイスクリーム、ジュースなど天候要因のものばかりで、肝心の弁当などの伸びはほとんどない。天候が通常になると今の伸びは期待できない。
一般レストラン（スタッフ）	・このところ増加していた来客数が今月は落ち込んでいる。				
旅行代理店（経営者）	・秋の予約状況は昨年と比べてやや伸び悩んでいる。				
パチンコ店（店長）	・客単価、稼働時間が徐々に減少してきている。				
理美容室（経営者）	・現在は繁忙期にもかかわらずあまり忙しくなく、この状況は今後も続く。				
設計事務所（経営者）	・2、3か月後の実施設計につながる案件が現時点では少ない。				
悪くなる		住宅販売会社（経営者）	・輸入仕入資材の値上げを販売価格に転嫁できない。利益の薄い商売をしなくてはならない。		
企業動向関連	良くなる	-	-		
	やや良くなる	化学工業（人事担当）	・気候の要素もあるが、今の状況が続けば景気は上向きの方向である。ただし、原油高やイラク情勢など不透明な部分もある。		
	電気機械器具製造業（営業担当）	・現時点では大きな工事案件の動きはほとんどないが、年末、年度末に向かい工事案件が少しずつ動き若干は良くなる。			
	輸送用機械器具製造業（経理担当）	・価格帯の高い商品の売行きが、趨勢的に良くなってきている。			
	輸送業（従業員）	・猛暑、残暑による景気浮揚効果が続く。ただし、ガソリンを始め石油価格の高騰が懸念材料である。			
	新聞販売店〔広告〕（店主）	・今月の折込チラシは2けたの伸びがあるが、昨年の冷夏の落ち込みを差し引けば微増にとどまる。			
	その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	・商談相手が増加しており、新製品を投入開発してどんどん上昇していくと考えている。			
	その他非製造業〔デザイン〕（経営者）	・出荷は安定の兆しにあり、新規の引き合い件数も増えている。			
	変わらない		パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	・受注量、販売量とも横ばいであるが、受注単価は厳しくなる。	
			一般機械器具製造業（経理担当）	・建設機械業界では、一部で業者からの納入部品の取り合いがあるという話や中国向け機械の在庫が滞留しているため生産調整をするといった話もあり、予断を許さない。	
			輸送用機械器具製造業（工務担当）	・海外販売実績は10か月連続のプラスであり、この勢いは今後も続く。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		建設業（経営者）	・引き合い件数は以前に比べてかなり増加しているが、引き続き競争が厳しく最終的な受注には結び付いていない。請負会社の企業の信用力が最終的な受注成約の切り札となる。	
		輸送業（エリア担当）	・荷物の量が増加せず横ばい若しくは減少している状況である。	
		輸送業（エリア担当）	・荷動きは良くなってきているが、燃料の軽油が高止まりでなかなか元に戻らない。 ・多くの運送会社は減車しており、少し荷動きが良くなると車が足りなくなり空車回送して対応するため、車両差益が増加しない。	
		企業広告制作業（経営者）	・不確定な要因が依然として多い。	
		広告代理店（制作担当）	・提案中の企画物で新しく依頼を受けたものと、今までの実績が落ちたものが半々位である。	
		公認会計士	・地元大手都市銀行がメインバンクである中小企業の資金調達が不安定になることが懸念される。	
	やや悪くなる		窯業・土石製品製造業（経営者）	・窯業界の2～3か月先の先行指数となる新規住宅着工件数が、3か月前と比較してマイナス4.7%である。
			電気機械器具製造業（経営者）	・鉄鋼メーカーから再度の値上げ要請がきているが客への転嫁も非常に困難であり、ますます厳しい環境が続く。製品によっては採算性を見直し、商品化しないという状況に陥る可能性もある。
			電気機械器具製造業（従業員）	・下請先で、仕事量が減少しており困っているという企業が増加している。
			輸送用機械器具製造業（総務担当）	・生産指示数量が減少となる内示が出ている。
			経営コンサルタント	・商業地でも住宅地でも地価が反転する動きがまだ見られない。
	悪くなる		非鉄金属製品製造業〔鋳物〕（経営企画担当）	・原材料価格の上昇と、販売価格になかなか転嫁できない状況が引き続き続く。
	雇用関連	良くなる	人材派遣会社（社員）	・自動車関連製造業において、増産対応のための人材需要が活発である。製造ラインへの派遣解禁の追い風もあり派遣注文は順調に伸びている。
			職業安定所（所長）	・一部企業で生産量の増加から人手不足となり、早急な人材確保が要求されている。特に技能者の要望が多い。その一方で期間社員の求人に対する応募は少なくなっている。
		やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・企業からの派遣需要が相変わらず活発で、雇用状況は好調が続く。
職業安定所（職員）			・求人求職のミスマッチが依然として増加傾向にあるが、求職者が希望条件を高くしなければ就職できる可能性は高くなってきている。	
民間職業紹介機関（経営者）			・求人案件を多く抱える大手自動車関連メーカーの採用が、下半期に向けて勢いが出てくる。	
変わらない			アウトソーシング企業（エリア担当）	・法律改正により新たな需要が掘り起こされつつあり、求人数は更に増加している。しかし求職者数は増加しておらず、募集経費の増加ばかりが目立つ。
			求人情報誌製作会社（編集長）	・製造業からのニーズを含め、引き続きかなり良い状態が今後も続く。
			求人情報誌製作会社（編集者）	・中部地区は自動車関連で雇用も回復していると言われるが、正社員よりも派遣や契約での雇用が増加している。
			求人情報誌製作会社（企画担当）	・東海地区では急激に求人が上昇しているが、そろそろ一部の業種では頭打ちも出始めている。現状がピークであり、今後も急激に下降しないが横ばい程度になる。
			新聞社〔求人広告〕（担当者）	・求人件数は間違いなく伸びている。しかし正社員の募集はあまり伸びていない。営業、事務関係の募集も一段落し、この先数か月は現状が続く。
			新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・軽雇用である契約社員、派遣社員、パートやアルバイトの募集広告の伸びが正社員募集を上回っている。企業は固定費の増加に対して慎重な姿勢を崩していない。
			職業安定所（職員）	・増加傾向にあるのは有期雇用の派遣、請負といった非正社員型雇用だけで、賃金や福利厚生などが安定した求人の増加が見込まれない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		職業安定所（職員）	・ 求人は、建設業関連では引き続き公共事業の抑制で増加の見通しはないが、輸送機械器具製造業は海外需要が堅調であり、サービス業でも情報関連が好調で、全体的には月々増減はあるものの総じて安定傾向である。ただし、製造業を中心に派遣の求人や請負業からの求人の増加が目立つ。
		職業安定所（管理部門担当）	・ 雇用失業情勢は改善基調にあり、新規求職者は減少している。しかし不安定就業者が増加しており、今後の見通しは必ずしも良くはない。
	やや悪くなる	-	-
	悪くなる	-	-

6. 北陸（地域別調査機関：（財）北陸経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる やや良くなる	通信会社（社員）	・ 携帯電話の新機種、新サービスを間もなく開始する。
		一般小売店〔精肉〕（店長）	・ これから年末に向けて、トレーサビリティ（生産流通履歴管理）の導入等により、顧客に安心、安全を訴えることができる。
		百貨店（営業担当）	・ 福井豪雨の3か月後には、客の購買動向も若干回復するとみる。
		百貨店（営業担当）	・ 猛暑が長期的に続けば、夏物商品は引き続き好調に推移する。さらにアテネオリンピックという大型イベントがあるため、液晶テレビを含めた家電商品の買い換え需要が顕著になる。
		スーパー（店長）	・ 食品の1人当たり買上点数は6月の8.4から7月の8.6へ増加傾向を示している。
		衣料品専門店（経営者）	・ 当商店街で新しい店舗や再開発の店舗がオープンするため、確実に良くなる。
		乗用車販売店（総務担当）	・ 新しいコンセプトを持つワゴン車が発売された。従来にないマーケットを開拓できるというプラス面があり、販売台数や売上に寄与すると期待している。
		その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	・ 猛暑の到来により、殺虫剤、虫除け、虫さされ、日焼け止め、制汗剤などの商品が前年の150%の伸びを示しており、先行きもやや明るい。
		観光型旅館（経営者）	・ 夏休み期間中の予約人数は順調で、また10月はスポーツやレクリエーションなどがあるため更に良くなる。
	タクシー運転手	・ 地元では美術館のオープンなど種々のイベントが企画されており、人出が期待できる。	
	住宅販売会社（従業員）	・ 本来の請負住宅に加えて、値打ち感の出せる分譲住宅も手がけたため、この効果が出始めている。	
	変わらない	一般小売店〔鮮魚〕（店長）	・ 近くに競合店がオープンしたため、周辺の他店を含めて値下げ競争がエスカレートし、安い商品を求めて客の買い回りが続く。
		百貨店（売場主任）	・ 若い人はそうでもないが、50歳以上のミドル、シニア層の買い方が非常にシビアになっている。今後良い物は売れるが、量的にはそれほどでない。
		百貨店（営業担当）	・ 婦人ファッションは夏物と同様に、冬物コート類の立ち上がり前の前倒しが予想される。例年に比べてコートが早めに動けば、単価アップが期待できるが、客の慎重な買物行動は引き続き変わらない。
		スーパー（総務担当）	・ 猛暑の影響から、商品内容が冷たい物に変わっているだけで、今後単価は上がらず、売上も伸びない。
		スーパー（営業担当）	・ 消費税の総額表示の導入で単価を下げたままであるが、これは来年の3月まで変わらない。催事やイベントなどによって、単価や来客数が増えることはない。
		スーパー（副店長）	・ 夏物バーゲンと猛暑が重なり、一時的に好調であったが、豪雨被災のせいも、また節約志向が出てきたようにみえる。
		家電量販店（経営者）	・ パソコン及びパソコン周辺機器は全く不調であり、猛暑やオリンピック特需が終わった後の見通しは甘くない。
		家電量販店（店長）	・ 2、3か月先でもデジタル家電の販売が見込めるため、現状は変わらない。
乗用車販売店（経営者）		・ 高額商品の需要が回復するにはまだ時間がかかる。	
乗用車販売店（経理担当）		・ 福井豪雨の影響で車の代替需要はあるが、新車の需要はそれほど期待できない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		乗用車販売店（経理担当）	・新型の小型車が8月に登場するため、販売台数はかなり期待できる。ただ、単価が低いことと、県内では小型車があまり伸びていない点が懸念材料である。
		住関連専門店（店員）	・当店の主力取扱商品は耐久消費財のため、家族での来店客が多い。従って、土、日曜日を中心に催事を組んでいるにもかかわらず、最近では家族連れの客の減少が目立つ。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	・中国の影響でナフサが品薄となり、ガソリン価格が高くなっている。猛暑で需要も5%以上は増えているが、ガソリンスタンドは構造的競争で価格転嫁ができず、この状態はまだ数年は続く。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・景気はどん底であるが、ちょっと高い酒や生物が売れるという動きもみられる。
		観光型旅館（スタッフ）	・7、8月の予約保有数が従来になく非常に悪い。これが9、10月にも影響を及ぼす懸念がある。
		タクシー運転手	・深夜帯の仕事がない状態が当たり前になっている。
		通信会社（営業担当）	・例年、携帯電話はお盆までは良いが、お盆を過ぎると来客数が大幅に減少し、売上が落ちる。
	やや悪くなる	設計事務所（職員）	・照会や引き合いの状況からみて、当面は期待が持てない。
		スーパー（店長）	・客単価も底にきており、基本的には変わらない。ただ福井豪雨の影響が大きいとため、来客数や単価が若干ダウンする懸念がある。
	悪くなる	都市型ホテル（スタッフ）	・ゲストハウス形式の婚礼施設の開業により、婚礼件数が伸び悩み、前年を下回る見込みである。
テーマパーク（職員）		・秋の旅行シーズンは団体客の利用割合が高い。個人、グループが比較的順調に伸びても、前年比2けたダウンとなっている団体の予約状況からみて、全体の集客状況はマイナスと予想する。	
企業 動向 関連	良くなる やや良くなる	-	-
		食料品製造業（企画担当）	・全体的に商品単価が上向き傾向にあるが、このために需要が減少することはない。全体的に右上がりの傾向がみえつつある。
		繊維工業（経営者）	・消費者の商品に求める意識が、ボリュームゾーンから付加価値のあるベターゾーンへとやや変化している。
	変わらない	電気機械器具製造業（経営者）	・受注量が増加基調にある。
		金属製品製造業（経営者）	・3か月先の受注状況が現在と変わらない。
		一般機械器具製造業（経営者）	・射出成型機械製造業界では6、7月に引き合い、成約ともに大きく落ち込んだとの情報があり、ここ3、4か月間は工場の稼働に支障はないが、5、6か月後に影響が出てくる。
		精密機械器具製造業（経営者）	・本来、秋の新型シーズンに向けて眼鏡の生産が増えるはずであるが、現状はある程度稼働しているものの、3か月先の受注量は減少する不安がある。
		通信業（営業担当）	・デジタル景気、IT化などで全体的には上向き傾向にあるが、個々にみると、電話機の交換などの需要はあるものの、客にコスト意識が強いため、最終的に買い換えを控える客が多い。
	やや悪くなる	金融業（融資担当）	・県内の種々の業界で、業績悪化企業の吸収・合併の動きが増えており、今後の見通しは不透明である。
		不動産業（経営者）	・若干の動きが出ているが、2、3か月先の成約にまでは至っていない。
悪くなる	司法書士	・福井豪雨の影響で、再建不可能な企業がかなり出てくる。	
	建設業（経営者）	・当社では久しぶりに2人の技能者を採用したが、いずれも他社の廃業やリストラによる離職者で、50歳代前半のベテランである。日給で1年契約という良くない条件にもかかわらず応募者があるという現状をみても、業界の先行きに不安が一層募る。	
雇用 関連	良くなる やや良くなる	-	-
		人材派遣会社（社員）	・派遣料金は低いままで推移しているが、依頼件数は増加傾向にある。
		人材派遣会社（社員）	・求人数は若干の増加が見込める。また、派遣の契約期間がやや長期化している。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・アルバイト及び正社員の募集に意欲的な企業が増加している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・7月の求人広告件数はこの3か月間で最も伸びている。8月の求人企画も高い料金にもかかわらず、前年の2件に対し、現段階で既に6件を予定している。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		職業安定所（職員）	・新規求人数は増加し、月間有効求職者数は減少傾向にあることから、業種によるバラツキはあるものの、全体的には良くなる。
	変わらない	職業安定所（職員）	・非正規型求人が依然として高い割合であり、安定した雇用状態ではない。
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・福井豪雨の影響で、企業の休業や廃業が予想される。特に中小、零細企業では厳しい。
	悪くなる	-	-

7. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所（株））

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	通信会社（経営者）	・将来の投資に対する案件が中心で前向きな仕事が多いことから、先行きに期待できる。
		通信会社（社員）	・高精細度テレビ等の需要に連動して、ケーブルテレビのコースとしては最も高額なデジタルコースへの乗り換えや、新規加入時からの選択が多くなってきている。現時点ではオリンピック効果からか、加入者の10%程度の申込がある状況だが、今後もこの方向性は継続すると思われる。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	・住宅公庫の基準金利が久しぶりに3%台に上昇したが、長期にわたる2%台の超低金利に慣れたこともあり、先高感による駆け込み需要が発生すると思われる。また、好立地、大規模、低価格など、住宅の商品構成が向上していることも、その引き金となると思われる。
	やや良くなる	一般小売店〔酒〕（経営者）	・9月下旬に発行される関西中心のグルメ情報誌に当店が掲載されるため、その効果に期待が持たれる。
		百貨店（売場主任）	・これだけ暑い日が続くと、10月頃には秋冬ファッションへの買い替えが集中することが予想される。既に、キャラクターの強いブランドでは秋物が売上がけん引し始めている。
		百貨店（売場主任）	・来客数も増え全体的に好調になってきており、ギフト関連では、こだわり商品や単品物の売行きが良くなっていることから、先行きに期待できる。
		百貨店（営業担当）	・使っていない手持ちの品物をリフォームしたいという客が増えたほか、気に入れば将来に使うような商品でも衝動的に購入する傾向が出てきたことから、先行きに期待が持たれる。
		スーパー（経営者）	・消費税の総額表示で4、5月は売上が相当落ち込んだが、ようやく販売側も客側も慣れてきた。今後は猛暑や、東北、北陸の水害の影響などで、農産物や米の相場が上昇しそうである。売上に影響するこれらの価格が強含みに推移すると予想されることから、先行きに期待が持たれる。
		スーパー（広報担当）	・食料品を中心に1人当たりの買上点数や客単価の昨年実績割れ傾向が続くものの、デジタル家電や医薬品、健康食品、化粧品等のビューティヘルス関連商品など、品種によっては好調な商品があり、今後も引き続き好調を維持すると思われる。
		乗用車販売店（経営者）	・この先、自動車業界ではニューモデルの発表があり、需要の増加に期待できる。
観光型ホテル（経営者）		・9月以降の予約分については、エージェントによる仮押えや架空予約が相当あると考えられるので楽観はできないものの、6～8月ほどは悪くはないことから、先行きに期待が持たれる。	
観光型旅館（団体役員）		・世界遺産登録などで注目が集まっており、活性化してきていることから、先行きに期待できる。	
都市型ホテル（経営者）	・10月の受注状況は宿泊を中心に前年を大きく上回っているが、宴会受注などは不確定なところもあり予断を許さない。全体としては前年に比べてやや良くなるとみている。		
旅行代理店（店長）	・国内旅行が期待できない曜日配列であるが、海外旅行はそれに左右されないと思われる。また、ハネムーンの受注が大きなウェイトを示しており、現状の受注動向から判断しても、世界レベルの突発的な事件でも発生しない限り、緩やかな上昇線をたどると思われる。		
タクシー運転手	・企業関係の需要も回復傾向に向かっているという感触があることから、先行きに期待できる。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		遊園地（経営者）	・団体客の予約が昨年より上向きになっていることから、先行きに期待できる。
		その他サービス〔ビデオ・CDレンタル〕（エリア担当）	・ハードディスク内蔵型の携帯音楽プレーヤーの人気上昇に伴う、CDレンタル売上の増加が期待される。
		住宅販売会社（従業員）	・割安感のある土地や駅近物件の販売が好調で、地価の低下止まりが感じられる。また問い合わせ等も好調であることから、先行きに期待が持たれる。
		住宅販売会社（従業員）	・マンション需要では、金利が上昇基調に転じたことで、主要顧客である一般ファミリー層による駆け込み需要の増加が予想される。
	変わらない	一般小売店〔衣服〕（経営者）	・7月後半にバーゲンセールを行ったが売上は伸びなかったため、今後も変わらないと考えている。
		一般小売店〔野菜〕（店長）	・当店の取引先である居酒屋、すし屋、うどん屋などで来客数が戻らず、それに伴って当店への注文も減っていることから、今後も厳しい状況が続く。
		百貨店（売場主任）	・残暑で衣料品の動きも活発にはならないことが予想される。海外旅行関連の商品には期待できるが、昨年はSARS等の影響で海外旅行を見合わせた客が、今年は旅行に消費し、百貨店での買物を控える傾向が顕著になることが懸念される。
		百貨店（売場主任）	・ミセス層は今後復調していくが、ヤング層については、大型競合店の出店などで客の奪い合いが続くことから、苦戦が続くと予想される。
		百貨店（売場担当）	・7月後半になって数字が思うように伸びていないことから、秋物商戦も同じような状況になることが予想される。
		百貨店（サービス担当）	・秋からは売場効率等を勘案して、衣料品を中心に一部改装を予定しているが、売上全体の大幅なかさ上げは難しいと考える。
		スーパー（店長）	・客単価が下がっているほか、競合店の出店予定も絶えないことから、厳しい状況が続く。
		旅行代理店（広報担当）	・現在が1年を通じてのピークではあるが、2～3か月後は秋の行楽シーズンということで、団体旅行を中心とした旅行者数が昨年を上回る見込みである。
		タクシー会社（経営者）	・緊急時にしかタクシーを利用しない状態であることから、先行きの見通しは厳しい。
		通信会社（経営者）	・客の他社流出を防ぐために、各電話会社が安価な料金プランを策定するなどしているが、いずれにしても景気を押し上げるような種類のものではない。
		その他レジャー施設〔イベントホール〕（職員）	・これから繁忙期であるが、秋以降はイベントの動きが少し鈍くなることから、先行きには期待できない。
	やや悪くなる	一般小売店〔精肉〕（管理担当）	・アメリカのBSE問題を残したまま年末を迎えるのは厳しく、牛肉トレーサビリティ法にまつわる投資も控えているなど、悪条件ばかりがそろっている。
		百貨店（売場主任）	・10月、11月と競合店がオープンするため、今後厳しい状況になる。
		スーパー（店長）	・エアコンに代わって売上を支える商材が見当たらないことから、先行きの見通しは厳しい。
		衣料品専門店（経営者）	・ショッピングセンターの乱立が続いており、客を取り合っている状況であることから、先行きの見通しは厳しい。
		家電量販店（経理担当）	・予想以上の暑さが続き、残暑も厳しいとの予報から、昨年に比べるとエアコンの売上が好調である。一方、オリンピック絡みのAV機器は単価の高止まりから思ったほどの勢いが見られず、エアコンの反動も予想されるため、厳しい状況になることが見込まれる。
		旅行代理店（営業担当）	・夏までの旅行受注は好調だが、秋以降の先行販売状況は受注データから勢いが感じられず芳しくない。
		競輪場（職員）	・7月開催の特別競輪の車券売上は6月開催よりも約10億円の落ち込みとなったが、この売上の減少傾向は当分続くとみている。
		その他レジャー施設〔球場〕（企画担当）	・9～10月は在阪球団のプレーオフ出場や日本シリーズのために日程を確保している。現時点の成績から使用困難な見通しとなってきたが、この時期からでは代替となる大型イベントの確保は期待できない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	悪くなる	商店街（代表者）	・残暑が厳しいと予想されているほか、近隣で大型スーパーの開店が相次ぐ状況であることから、先行きの見通しは厳しい。
		住関連専門店（経営者）	・現在の繁忙感は夏物の売行き好調による一時的なものに過ぎないため、先行きには期待できない。
		通信会社（経営者）	・新規案件、新しいスキームが見つからない。
企業 動向 関連	良くなる	一般機械器具製造業（経営者）	・受注残が増加していることから、先行きの見通しは明るい。
		輸送業（営業担当）	・取引先の新規出店が予定されているため、仕事量が増える。
	やや良くなる	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・印刷業界においては季節的要因が多少あるが、医療産業、食品産業、住宅産業に大きな需要が見込まれる。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・当社商品である食品調味料の瓶への需要が増加しており、消費動向もやや上向いていると考えられることから、先行きに期待が持たれる。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・一部の客からの発注量が増える見込みであるほか、鉄や銅の不足で製品価格が値上がりする予想から、先行手配が増えるのではないかと期待している。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・7月の折込チラシが例年以上に好調だったことから、先行きの見通しは明るい。
		コピーサービス業（従業員）	・大口注文の予定がないため苦戦が強いられることが予想されるが、9月から年末にかけて最盛期を迎えるため、今月に比べると売上が増加すると思われる。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	・秋には造船等がフル稼働となることから、商品の需要が出てくることが期待される。
		その他非製造業〔民間放送〕（従業員）	・閑散期を予想以上の数字で乗りきれの見通しであり、それによって秋以降の広告需要にも好影響を及ぼすことが期待される。
		変わらない	食料品製造業（経営者）
	繊維工業（団体職員）		・受注量の減少傾向に加え、原材料価格が昨年に比べて高騰しており、採算は悪化したままであることから、今後も厳しい状況が続く。
	化学工業（経営者）		・売上をけん引していた一部の得意先に陰りがみえ始めた。しかし、売上の落ち込んでいた得意先が少しずつ盛り返してきたので、全体としてはしばらく景気は変わらないように思う。
	金属製品製造業（従業員）		・材料価格が値上がりしているが、注文がなくなるのを懸念して販売価格を上げることができないことから、今後も厳しい状況が続く。
	一般機械器具製造業（経営者）		・客の設備意欲はおう盛だが受注側の競争が厳しく、ここ数か月は楽観できない。
輸送用機械器具製造業（経営者）	・引き合いも受注も期待したほどではなく、価格も相変わらず厳しい状況であることから、先行きに期待はできない。		
建設業（経営者）	・住宅業界においても少しずつ景気が良くなっていくと思われるが、ぜひ住宅が欲しいという客が少なく、現在の販売状況から考えると2～3か月先に良くなるとは思えない。		
建設業（社員）	・公共工事をめぐる談合への関与の疑いで排除勧告を受けるなど、受注活動の障害も発生しており、先行きは不透明である。		
金融業（支店長）	・金属加工業、建設業、住宅供給業者等において、今後の売上、収益に対する不安を感じている様子である。		
不動産業（経営者）	・建売マンション用地の需要は依然として堅調だが、マンション価格の上昇が見込めず、仕入価格の設定は慎重であることから、今の状況が続くものと思われる。		
	広告代理店（営業担当）	・秋以降も広告市場で良くなる材料は見当たらず、スポットの相場も春から夏の高騰から発注量が減っているために、かなり落ち着いたコストになってきていることから、厳しい状況が続く。	
	司法書士	・今月の依頼は少し多かったが、この状態が続くわけでもなく、良くて現状維持だと考えている。	
	その他非製造業〔衣服卸〕（経営者）	・消費税の総額表示に伴う価格ダウン要請などもあり、売上、利益ともに良くなることは困難であることから、厳しい状況が続くと思われる。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	やや悪くなる	繊維工業（経営者）	・国内生産品については、販売先の希望価格に合わせる事ができないほど価格破壊が進み、コストダウンも限界である。今後、海外工場の生産比率を上げるにしても、先行きの見通しは厳しい。
		電気機械器具製造業（従業員）	・オリンピックの終了とともにA V関連商品の荷動きが落ち着くと思われ、猛暑が長引いた場合は、秋冬商品の動きが遅くなる事が懸念される。
雇用 関連	悪くなる		
	良くなる	人材派遣会社（社員）	・派遣、人材紹介ともに受注件数が大幅に増加し、既に下半期の発注も来ている。売上の増加も見込まれることから、先行きの見通しは明るい。
	やや良くなる	人材派遣会社（経営者）	・各企業は採用に関して、派遣だけではなく最初から社員にと考えている傾向がある。一方でマッチングする人材が減少しており、面接に行ってもすぐに採用されるケースが増えている。金額についても春先より1割ほど高くなってきていることから、先行きに期待が持たれる。
		職業安定所（職員）	・6月20日から受付を開始した新卒求人の受理状況は、現時点において前年度比約11%増となっている。内訳をみると、ここ数年募集していなかった企業や、減少傾向であった製造に関する職種の求人も増加しており、今後も求人の増加が期待される。
		職業安定所（職員）	・ハローワークへの来所者が減少していることから、先行きに期待が持たれる。
		職業安定所（職員）	・製造業では電気機械器具製造業、情報通信業では情報サービス業、医療福祉では看護事業と、すべての業種にわたって求人が順調に伸びており、今後もこの状況が続くと考えている。
		民間職業紹介機関（支社長） 学校[大学]（就職担当）	・近畿の大手メーカーのみならず、中堅、中小でも採用意欲が落ちていないことから、先行きに期待が持たれる。 ・7月に来校のあった企業の多くは夏休み後も採用活動を続ける様子で、採用活動が長期化しても優秀な学生を確保したいという積極的な姿勢であることから、先行きに期待できる。
変わらない			
やや悪くなる	-	-	-
悪くなる	-	-	-

8. 中国（地域別調査機関：（社）中国地方総合研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる		
	やや良くなる	百貨店（売場担当）	・猛暑が続いているが、今年の秋は短いということで、秋物が良く売れる。
		スーパー（総務担当）	・前年冷夏だった事による飲料などの大幅な伸びを差し引いても、5ポイント程度伸びており、今後も現状の伸びで推移する。
		スーパー（店舗運営担当）	・競合店の戦略が地域に合っていないことから、約2か月で従来の数字が取り戻せる。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・低価格商品購買と高価格商品購買という二極化が進んでいて、必要な物なら、あまり価格のことを問いたださない客が増加してきている。
		乗用車販売店（サービス担当）	・秋に新型車が投入されるため、客数が増える。
		その他専門店[スポーツ]（店長）	・アテネオリンピック開催に向けて、関連商品が本格的に大量に入り、大規模に展開していく。
		その他専門店[書籍]（従業員）	・人気海外小説シリーズの新刊が出るため、約3か月間は良くなる。しかしその後は、今のところ良い材料がないので下がる。
		その他飲食[ハンバーガー]（経営者）	・客数、単価ともに回復の兆しを見せており、昨年後半の状況から考えるとやや良くなる。
		都市型ホテル（総務担当）	・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おり、今後もこのトレンドは続く。
	通信会社（企画担当）	・ネット電話、セキュリティ商品の普及で、多少の客単価アップが見込める。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
変わらない		その他レジャー施設 [温泉センター] (営業企画担当)	・ここ数か月は各種修繕などで、客にはかなりのご迷惑をかけていたが、現在では営業の状況には若干の手ごたえを感じており、営業体制が整う秋ごろには前年以上の内容で営業ができる。
		住宅販売会社 (経理担当)	・大型の新規発売物件が数棟予定されており、モデルルームへの来場者の増加と販売戸数が増加する。
		百貨店 (営業担当)	・残暑が予想され、秋物の動きが懸念されるが、夏物の最終処分や底値商品の展開など、価格訴求による夏物消化の動きが例年以上に良くなる。
		百貨店 (販売促進担当)	・夏物特売商品も数量的に展開できなくなり、秋物商戦を立ち上げる時期であるが、この猛暑がいつまで続くかで、売上に大きな影響を受ける。
		百貨店 (購買担当)	・例年では、初秋物に対する客の動きが見られる時期にもかかわらず、ヤングキャリア部門もミセス部門いずれもその動きが感じられず、またヒット商品も見当たらない現状から、秋口は苦戦する。
		スーパー (店長)	・販売点数、客数、いずれも増加しているが、客は依然としていかに生活防衛をするかが基本であるため、状況としては現状と変わらない。
		コンビニ (エリア担当)	・客単価は横ばいだが、客数が伸びてきている。長時間スーパーが時短形態に変更したり、競合スーパーの出店もなく、落ち着いてきた。周りの景気は引き続いて良くなりつつある。
		コンビニ (エリア担当)	・年末にかけての好材料はない。涼しくなれば若干回復するとも考えられるが、年内は厳しいと考えられる。
		コンビニ (エリア担当)	・猛暑により好調な夏関連商材を除くと、依然、販売量は横ばい推移となっており、当面現状程度で推移する。
		衣料品専門店 (経営者)	・元物販だった空き店舗に出店がみられるものの、すべて飲食店への業種転換で、物販にとっては厳しい状況が続く。
		衣料品専門店 (販売促進担当)	・まとめ買いの客が少なくなっている。
		家電量販店 (副店長)	・単価の高いものを惜しみなく買われる方も現れ始めた。
		家電量販店 (予算担当)	・年配の方は買いたいと思いが切れないという感じであるが、若い人は、ほぼ購入を決めた状態で来店される傾向があるため、成約率が高い。当面はこの傾向に変わりはない。
		乗用車販売店 (営業担当)	・新規客来場数が増えていない現状を踏まえて、既納客に対する営業活動の徹底推進を図っているが、客の反応があまり良くない事から、しばらくはトンネルを抜けられない。
		その他専門店 [カメラ] (地域ブロック長)	・来店する顧客との会話でも景気の良い話は聞かず先行きに不安がある。
		一般レストラン (経営者)	・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り、しばらくこのままで推移する。
		一般レストラン (店長)	・壹万円札よりも千円札の戻りが増えており、客の金銭に対するシビアな態度は変わらない。
		一般レストラン (店長)	・販売再開した高単価になる鉄板焼の販売数が収支を大きく左右するが、BSEの影響により豪州産の牛肉を入れたが、売価が例年の約1.5倍で設定することになり売上が伸びず、今後も見通しが立たない。
		タクシー運転手	・任意保険の強制加入の実施や車載設備の交換時期に入ったため、負担が増加し増車傾向は止まる。このため業界としては今よりは悪くならない。
		テーマパーク (広報担当)	・当施設だけでなく周辺施設でも集客が落ち込んでいる。原因説明ができない状況なので、変化はない。
やや悪くなる	商店街 (代表者)	・商圏内は輸出産業もなく、景気自身が回復しているとは感じられず、今後においても景気が回復する状況は見えてこない。	
	商店街 (代表者)	・猛暑やオリンピックの反動が来る。	
	百貨店 (売場担当)	・猛暑が続くと予測され、夏物セールスの展開が長引き、秋物に移行できない。	
	百貨店 (売場担当)	・3月から6月のプロパー時期は苦戦していたのと同様に、9月からのプロパー時期も苦戦する。	
	スーパー (店長)	・全国的にメーカーが生産を抑えている商品もある。	
		・大型競合ディスカウント店が開店したため、新たな価格競争が発生し苦しい状況が続く。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（店長）	・夏場は好調に推移すると思われるが、秋口は天候が暖かめになると予測されているので冬物の動きが鈍い。
		コンビニ（エリア担当）	・現在、アイス、飲料は非常に売れているが、客単価は変わっていない。
		家電量販店（店長）	・現在の販売動向は天候要因によるところが大きいため、今後また通常の状況に戻ると思われ、以前と同じく苦戦する。
		家電量販店（店長）	・大型電気店同士の競争はますます激しくなり、また同系列の店舗同士の食い合いも継続する。
		都市型ホテル（スタッフ）	・秋には通常入るはずの、修学旅行客が入っていない。
			悪くなる
企業 動向 関連	良くなる やや良くなる	一般機械器具製造業（経営企画担当）	・同業他社と共同開発した国内向け、秋の新製品の前期評判が非常に高く売上が伸びる。
		電気機械器具製造業（総務担当）	・試作、及び新製品の案件も好調に入ってきており、受注も好調に推移している。
		その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	・以前より一般消費物品の売上は良くなってきているようであり、それが他の商品にも影響してくる。
		輸送業（統括）	・新紙幣の発行に伴い、業務が増加すると予測され、それとともに各企業におけるコンプライアンス、特に貴重品扱いにおいては専門業者に任せるといった企業が多くなる。
		金融業（営業担当）	・小売業を中心に、大手ディスカウントストアが、土地を借り上げて進出してくるという話が複数出てきている。地元業者が工事担当になったり、ディスカウントストアへ商品を卸す地元企業も出たりする事により上向きになる。
		金融業（業界情報担当）	・米国景気の減速が懸念されるが、アジア・欧州の景気拡大基調はしばらく続くと見られ、当面受注量は増加基調を維持できる。
	変わらない	食料品製造業（総務担当）	・得意先である山口県内、九州方面の商品の動きが悪い。9月後半のおでんシーズンを迎えるまで期待できない。
		化学工業（総務担当）	・経費節減や業務の合理化、効率化などの社内体制の整備により少し利益が出るようになったが、しばらく物流費・原料費・燃料費高などの影響を受けるため収益面での景気回復は厳しい。
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	・需要は現在水準が継続できる。 ・原料費高騰の転化は難しいが、生産量は低価格物を受注することによってまずまずの量が確保できる。
		鉄鋼業（総務担当）	・中国の経済政策（金融引締め）などによる先行き不安材料もあるが、国内製造業向けなどが引き続き堅調であり、建設部門も回復感が出てきている。
		金属製品製造業（総務担当）	・仕事量に関してはとても豊富であるが、年末にかけて原材料費の高騰が懸念される。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・上期での販売量は、7月がピークであり、9～10月は、落ち着いた受注量となる。
		輸送業（総務担当）	・製造業関係からの動きの変化がない状況であり、農産物関係に期待するが、現在のところ、状況に変化が見られない。
		通信業（社員）	・現在の営業展開は大変厳しいものがあり、今後2～3か月後に景気好転して受注増に結びつくとは思えない。下期に向けて早期情報を取りし提案活動を実施していかなければならないが、現段階では価格競争面で厳しいものがある。
		通信業（営業企画担当）	・IP技術を利用した通信サービスはさらに充実すると思われるが、メニュー多様化に対して価格面では今後も低下傾向が収まる見込みがなく、業界の生き残り競争は当分厳しく明るさが見えない。
		会計事務所（職員）	・例年なら、夏場過ぎくらいから公共工事の追加などが見込めたが、今年はほとんど期待できない。受注や需要はあるのだが、コストに見合うだけの価格請求は、まずできない状況が続く。
	やや悪くなる	電気機械器具製造業（広報担当）	・液晶については、設備能力拡大による市場への供給力が増加し、価格そのものが低下する。
		建設業（営業担当）	・民間工事はデベロッパー関係の発注が大半を占めると考えられ、受注価格がますます厳しくなる。製造業における設備投資は、まだまだ先になりそうである。
	悪くなる	-	-

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
雇用 関連	良くなる やや良くなる	人材派遣会社（支店長）	・優秀で必要とされる「質」の部分から、リストラ反動で「量」での採用にシフトする兆しが見え、バブル期同様の人材獲得合戦になる可能性もある。
		求人情報誌製作会社（支社長）	・求人ニーズは増加傾向である。
		求人情報誌製作会社（支店長）	・新卒求人が賄いきれないので、その代替としての若手中途求人が、増えていくのではないかとと思われる。
		新聞社〔求人広告〕（広告営業担当）	・広島地区は、今秋新規大型店開店に伴う求人数増加がある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・正社員の募集は依然として増加していないが、スーパーの出店や設備機器・用具などによる募集がある。
		職業安定所（職員）	・卒業予定者向けの求人数が前年比で大幅に増加している。
	学校〔大学〕（就職担当）	・9月頃に再度、求人の波がくると予測され、再度、学生の就職活動が活発化する。	
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・オフィス系の人材派遣需要は堅調ではあるが、単価は相変わらず下落気味である。販売職や製造スタッフの需要はオフィス系よりも高くなっているが、季節要因が大きい。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・小売業の状況が今後どうなるかだが、売上が伸びても販売単価が下がっている現状から、前年の売上を上回ることは厳しく、当面、目立った動きはない。
		職業安定所（職員）	・製造や販売関係は上向き傾向にあるが、建設関係は公共事業の減少により今後厳しくなる。
職業安定所（雇用開発担当）		・求人は全職種において増加傾向にあるものの、正社員としての募集は全体の半数程度であり、景気の回復にはもう少し時間がかかる。	
学校〔短期大学〕（就職担当）	・地元地域の慎重感は依然として変わらず、都市圏の景気復調が地元地域に及ぶまでには、まだ、やや時間を要する。ただ、地元地域に大規模量販店の進出が相次いでいることと、地域経済を左右する地元大企業が大型プロジェクトの受注に成功したとの話題や、そのグループ企業のうち一部業種企業が業績を回復させつつある。		
やや悪くなる			
悪くなる			

9. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる やや良くなる	-	-
		乗用車販売店（従業員）	・現状の勢いで客が増え続けると、秋の新型車の売行きは良くなる。
		乗用車販売店（営業担当）	・8月末に新型車の発売が予定されており、打診も多少あることから、それに期待している。
	変わらない	美容室（経営者）	・毎月キャンペーンなどを企画し、店内も整備充実してきた結果、来客数も増えてきており、今後は良くなっていく。
		商店街（代表者）	・現在、既に秋冬物商品が入荷しているが、これらの商品に目立った特徴が感じられず、売上にはつながらない。
		一般小売店〔菓子〕（販売担当）	・売上にまだまだ下げ止まりの気配が漂ってこない。
		百貨店（売場主任）	・秋物商戦を迎えるが、今の購買意欲からみて回復は難しい。必要な物を必要な時に買う傾向が強く、新商品をすぐに買う状況ではない。
		百貨店（総務担当）	・館内に競合店のキャリーバッグを持っている客が増えた。競合店も売上が伸びていないことから、バーゲン商戦で客が買い回りしていることが分かる。何軒も回って、最終的に購入する慎重な購買態勢は変わっていない。
		スーパー（企画担当）	・季節商品の動きは近年になく良く、来客数も4%弱上回っているが、逆に客単価は若干マイナス傾向にある。全体的な傾向は今後も変わらない。
		衣料品専門店（経営者）	・来客数、客単価とも低調な状況が続き、回復の兆しが見えない。夏物衣料も単価の低いカットソー、ブラウス等が中心で、客単価が上昇しない。
家電量販店（店長）	・オリンピック景気と猛暑の影響で、売上は上がっているが、その反動で、オリンピック以降は不透明である。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		一般レストラン（経営者）	・乗客数は増えているが、客単価は低く、低価格品でないと売れない傾向がしばらく続きそうである。	
		都市型ホテル（経営者）	・予約状況は、ほとんど動きがない。単価は低落する予測で、客数が持ち直しても、景気自体は変わらない。	
		旅行代理店（従業員）	・7月は比較的好調に推移しており、3か月後も大きく変わる様相はなく、このまま推移していくとみている。	
		タクシー運転手	・秋は四国八十八カ所参りのシーズンで、お遍路さんは多くなる見込みだが、タクシーで回る人は少ない。普段が悪い分、多少カバーできるが、現状維持が精一杯である。	
		通信会社（営業担当）	・新商品を発売しても需要拡大はあまり期待できない。	
		ゴルフ場（従業員）	・シーズンを迎えるにもかかわらず、予約状況はまだ弱く、現在の状況と変わらない。	
		設計事務所（所長）	・新しい分譲マンションの販売が、ここ当分出ていない。	
		その他住宅〔不動産〕（経営者）	・土地の値下がりはまだ続くと思われるので、しばらく景気が良くなるとは考えられない。	
		やや悪くなる	商店街（代表者）	・郊外ショッピングセンターのシネコンが開店し、既存の中心商店街では映画館が1館閉館するという暗いニュースがある。空き店舗も多くなってきて、商店街はますます厳しくなる時代を迎えている。
			一般小売店〔生花〕（経営者）	・大型店に客足が向いており、専門店への客足が鈍っている。
住宅販売会社（従業員）	・金利上昇の影響で、自己資金の少ない客がローンを組みにくくなっている状況であり、買控えが続く見込みである。			
企業 動向 関連	悪くなる			
	良くなる	木材木製品製造業（経営者）	・季節要因である秋需要に、新規の顧客開拓や新商品の販売効果が加わり、受注量が大きく増加する。	
	やや良くなる	電気機械器具製造業（経営者）	・製薬、食品、機械関連の企業で、徐々に設備更新が行われ始めている。	
		輸送業（役員）	・荷主である企業から、販売に関する悪い材料はここ数か月は聞こえなくなってきた。	
	変わらない	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・現状では良くなる材料がなく、トイレトペーパーはまた価格が下落し、市場が悪化している。	
		化学工業（営業所長）	・中国需要等で原材料価格が上昇し、価格修正を行っているが、エンドユーザーへの価格転嫁は難しく、このままでは収益面で厳しい局面を迎えざるを得ない。	
		一般機械器具製造業（経理担当）	・首都圏を含め、各地のクレーンの稼働状況が前年に比べ悪くなっている。また、リース料金も底割れ状態で、ユーザーの設備投資意欲は低くなっており、この状態がしばらく続く。	
		輸送業（支店長）	・原材料の高騰や、燃料の値上げ分を価格に転嫁しづらいため、ボディプロローがじわじわ効いてくるのではないかと心配している。	
		金融業（融資担当）	・公共土木工事が削減されており、また産業構造の変革が進んでいないことから、景気回復は今後も厳しい。	
		広告代理店（経営者）	・新聞の求人広告は、相変わらず派遣労働業種の求人が目立ち、正社員の募集は埋没している。	
やや悪くなる	建設業（経営者）	・最近、同業者が会社を整理した。公共、民間工事とも競争が激化する見込みであり、ますます厳しくなる。		
	不動産業（経営者）	・乗客数の減少に加え、賃貸、売買とも客が求めている単価が低くなっている。		
悪くなる	建設業（総務担当）	・受注量が激減し、それに伴い、工事の奪い合いが激しくなり、採算割れの工事が当面続く。		
雇用 関連	良くなる	-	-	
	やや良くなる	人材派遣会社（支店長）	・今年の夏は猛暑が続いており、電力系及びエアコン、飲料あたりからのニーズが増えてくる見込みである。	
	変わらない	職業安定所（職員）	・新規求職者数は前年比で増加しており、求職意欲は高いが、自分が納得する求人条件があるまで待っている傾向が強い。	
		職業安定所（職員）	・新規求人数は警備員や営業、臨時求人の増加から、前年同月比で1割増となったが、新規求職者数も前年同月比で1割増となっており、雇用情勢に改善の兆しを感じられない。	
	学校〔大学〕（就職担当）	・企業の採用形態が新卒、新人に集中せず、多様な人材を採用している様子が見え、新卒採用に期待感が持てない。		
やや悪くなる	-	-		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	悪くなる	-	-

10. 九州（地域別調査機関：（財）九州経済調査協会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	高級レストラン（専務）	・人の動きが活発になり、ビジネス客、観光客の売上が少しずつ上がっている。
	やや良くなる	百貨店（営業企画担当）	・猛暑、オリンピック等景気を後押しする要因があるため期待できる。
		衣料品専門店（総務担当）	・夏になり婦人・ヤング衣料が伸び悩んでいるが、宝石、着物等の高級品が売れている。今後もこの状況が続くそうである。
		家電量販店（企画担当）	・夏のボーナスは前年並み、もしくは若干多いということである。また、猛暑の影響でエアコン販売が好調なほか、オリンピック開催により大型テレビが売れている。オリンピック開催後が心配だが、今のところそう悪くない客数なので、まだまだ期待できる。
		乗用車販売店（管理担当）	・イベント等の来客が増加している。走行距離等をみると買い替えの時期に来ている客がかなり増えている。ただ、ガソリンの値上げにより、買い替えを少し延期するという動きが出てくるのが懸念される。
		都市型ホテル（副支配人）	・9月、10月、年末の予約が入り始めた。
		通信会社（営業担当）	・少しずつ商談の動きが出始めている。客の様子から判断すると、上向きである。
		観光名所（職員）	・観光施設については、今年に入り結構な伸びをみせており、前年より良くなる。ただ、その伸びがだんだんと縮小しており、果たして前年をどれだけ超えられるかが問題である。ゴルフ場については、天候のせいもあるがさほど変わらず、単価も安値で安定している。今後はコンペの数が多少増える。
	競輪場（職員）	・若年層の入場者が増加しており、安定感の持続が期待できそうである。	
	変わらない	商店街（代表者）	・ボーナス後の中元商戦が思ったよりも盛り上がっていない。このままあまり良くない状態が続く。
		商店街（代表者）	・相変わらず商店街に来る客が少ない。魅力がある店が少なくなったからである。
		百貨店（営業担当）	・中元、シーズン商品は伸びているが、手取り給与の減少のためか、紳士服、婦人服、生鮮食品の購入意欲が見られない。この傾向が今後も続く。
		百貨店（販売促進担当）	・景気が良くなっていると言われていたが、無駄使い等がほぼなくなっている中で、これといったヒット商品やトレンドもない状態では、消費は上がらない。
		百貨店（売場担当）	・3月と6月は前年の92%、それ以外は前年の98%程度で推移していたが、今月は売場の仕掛けも功を奏したほか、前年の天候要因もあり、前年実績を超えているという状況である。しかし前年実績を確保していない店舗も若干見受けられる。総合的に判断すると、今後も今の動きのままで推移する。
スーパー（店長）		・夏物衣料が好調であり、客数は増えていることは事実であるが、総額表示導入に伴う実質値下げを行っており、単価が低い。また、青果物の単価も非常に下がっている。単価下落はしばらく続きそうである。	
スーパー（店長）		・今月は猛暑で衣料品が好調であったが、今後も良くなるとは思えない。	
スーパー（総務担当）	・一部高額商品の動きは活発化しているが、大多数の消費者の消費マインドはまだまだ改善していない。今後の景気は今と変わらない。		
スーパー（経理担当）	・依然として客数は微増となる一方、販売量は前年並みであり、客単価の下落傾向が収まらない。		
コンビニ（エリア担当）	・少しずつではあるが、景気が上向きになっている。しかし、来店客は必要なものだけを買って、無駄なものは省く傾向にあり、客単価は以前のままである。今後売上が好調になるとは思えない。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		コンビニ（エリア担当）	・ボーナス後も低単価商品をまとめ買いする傾向であり、依然として財布のひもは固い。余剰金銭がある中での傾向であることから、その傾向が変わるとは思えない。	
		衣料品専門店（店員）	・秋物は春夏に比べ1点あたりの単価が上がることから、通常どおり売れば利益は確保できる。しかし、今の暑さが9月まで続く長期予報が出ていた。夏物の売上はさほど良くないため、早く秋物を立ち上げようとしているところであるが、この暑さなので今後秋物がどれだけ売れかについては不透明である。	
		乗用車販売店（経営者）	・中古車販売の客は、零細企業、中小企業に勤めている人が大部分を占める。それらの企業でボーナスが出てないこともあり、来客は少ない。また、テレビ等の高額商品を買うので、車は控えられている。	
		乗用車販売店（販売担当）	・来客数と購入単価は今年に入っても好転していない。購入に関して慎重さがうかがわれ、この傾向は今後も続く。	
	やや悪くなる	コンビニ（経営者）	・他チェーン店との競争が一層激化し、1店舗あたりの状況は悪くなる。良くなる要素が見当たらない。	
		衣料品専門店（店長）	・猛暑の影響で売れているものもあるが、全体的には経済の動きは鈍く、財布のひもは固い。	
		住関連専門店（経営者）	・例年家具業界は夏場が悪く、盆過ぎて上向く傾向にあるが、近年は盆過ぎの見通しも楽観できない。当分この業界では景気の上向きは感じられない。	
		その他専門店〔書籍〕（店長）	・ライバル店において、競合する販売商品の売場が増床された。今以上に売上は厳しくなりそうだ。	
		タクシー運転手	・タクシーの売上は、ここ2～3か月の間にかなり落ち込みが激しくなっている。遠距離の客がかなり少なくなっており、悪くなる傾向にある。	
		住宅販売会社（従業員）	・住宅ローン減税の適用期限以降は需要が減少する。	
	企業動向関連	悪くなる		
		良くなる	輸送業（従業員）	・取扱量が前年を大きく上回っており、同業他社を含め活気がある。
やや良くなる		農林水産業（経営者）	・鳥インフルエンザの影響で鳥肉の輸入がストップしているため、秋口までは引き合いが強い。国内の鳥インフルエンザの影響も収まり、鳥離れも戻りつつある。加えて今年は猛暑であるため、消費にも大きな好影響を与えてくれる。	
		鉄鋼業（経営者）	・夏季は需要が減少したが、秋口は需要増に変化する動きが見え始めている。今年後半に向けて市況は大きく改善する可能性がある。	
		建設業（総務担当）	・最近、民間の設備投資が幾分上向きになってきた。見積案件の金額も大きくなっており、景気は良くなっている。	
		金融業（営業担当）	・この先2～3か月、中小企業経営者の景気に対するコメントが前向きである。	
		広告代理店（従業員）	・新聞折込広告の枚数が増え始めた。今月も枚数・件数・金額のすべてで前年実績を更新し、しかもすべての業種に増加が見られる。この傾向が今後も続く。	
		その他サービス業〔物リース〕（役員）	・取引先の景況感が良くなっている。当社でも契約額に若干の上向き傾向が見られるため、景気は良くなる。	
変わらない		食料品製造業（経営者）	・九州新幹線部分開業の効果は依然として認められる。しかし、それ以外の好材料に乏しく、景気は現状と変わらない。	
		電気機械器具製造業（経営者）	・デジタル家電関連は既に下降線に入っている。また、新規の需要が海外に移行する動きが全面的に出ている。現状の段階では変わらない。メーカーが一気に海外生産の決断を下せば、この先大変厳しい状況が続く。	
		輸送業（従業員）	・特に景気が回復する要因はないが、メーカーは秋の新製品に今から力を入れている。今から少し落ち込むと思われるが、新製品の投入により、今と同じ水準位にはなる。ただし、かなり良くなるということはない。	
		輸送業（総務担当）	・季節変動や連休前後の変動はあるが、安定した出荷量になっている。今後もしばらくは変わらない。	
	通信業（職員）	・官庁関係・民間ともに折衝件数が増えず、受注増加が見込めない。		
	広告代理店（従業員）	・時期的にイベントが多いが、その件数、イベント当たりの金額も変わりなく、むしろ減少気味である。景気の上向きは実感できない。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	やや悪くなる	電気機械器具製造業（経営者） 経営コンサルタント	・半導体関係では、多ピンのリードフレームは、7月までがピークであった。大手ユーザーの話では、8月からの動きが非常に鈍いことから、下降線は避けられない。 ・高校野球、オリンピックが始まると、飲食サービス等が減少傾向を示す。熊本は景気判断においてサービス業、飲食業の比重が大きいため、この夏は若干マイナスになる。
	悪くなる		
雇用 関連	良くなる		
	やや良くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者） 職業安定所（職員）	・地場の動きはまだまだであるが、求人数はかなり伸びている。 ・個人消費の回復の兆しが、新規求人の中でも、小売業からの求人数が増加が顕著にみられる。
	変わらない	職業安定所（職員）	・パート求人や派遣、請負の求人の割合が高く、労働者の所得の増加が期待できない。
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・事業所は売上が若干伸びているが、利幅が少なく、利益の確保が難しい。事業所自体ぎりぎりのところで経営をしており、厳しい状況が続いている。
	悪くなる	-	-

11. 沖縄（地域別調査機関：（財）南西地域産業活性化センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	その他専門店〔楽器〕（経営者）	・観光客の入域数が好調であり、今後も一番恐れているテロの発生がなければ、徐々に良くなる。観光客が増えれば沖縄での消費も増えることから、今後期待したい。
	やや良くなる	衣料品専門店（経営者）	・秋物の商品が入荷し、新しい商品に変わっており、客は新しい商品に対して反応することから期待している。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	・観光客の動きも良くなっているが、売れる地域、売れる商品、売り方に偏りが感じられ、皆その地域に集中するので、街の個性がなくなってきた。
		観光型ホテル（商品企画担当） 観光型ホテル（営業担当）	・稼働率は例年同様だが、販売単価が昨年よりも上回るが見込まれる。 ・予約状況が好調である。
	変わらない	百貨店（担当者）	・首都圏が猛暑であることから衣料品、初秋物入荷の遅れが目立っており、懸念材料となっている。ただし、中元、オリンピック等、いくつかの需要を喚起する要因があることから改善する。
		コンビニ（経営者）	・この1年の客単価をずっと見ているが、やっと下げ止まったという感じであり、しかしまだ、上昇はしていない。
		コンビニ（エリア担当）	・競争激化で店舗のスクラップアンドビルドが進む。 ・繁忙期の夏場は越えられるが、その後体力のない店は閉鎖し、結局はプラスマイナスゼロで現状を維持する。
		家電量販店（副店長）	・今後、大型競合店の出店があり、また、一部の競合店が現状よりも大幅値下げをしていることから、購入の際に来客の値引き交渉が発生するなど単価ダウンの要因となってくる。
		旅行代理店（経営者） 観光名所（職員） 住宅販売会社（従業員）	・現状の景気が今しばらく続く。 ・2、3か月中には沖縄観光に大きい観光変化はない。 ・景気の回復傾向がいわれているが、消費者の先行きに対する不安感は依然としてぬぐえていないようで、戸建ての住宅需要は停滞しており、金利の上昇気運や資材価格の高騰で一部住宅価格の上昇もあり、慎重になっている。
	やや悪くなる	一般小売店〔衣料品・雑貨〕（経営者）	・Tシャツ主体の夏商品から長袖やトレーナーなどの秋・冬商品の変更時期になるため、客の購入内容にばらつきが出て売上が悪くなると予想されるが、新規企画商品でどう対応するかが課題となっている。
スーパー（経営者）		・客単価は、依然厳しい状況にあるが来客数は増加傾向にあり、売上では、前年同月値を達成しているが、6月から8月にかけて競合店のオープン等が続いており、今後もかなり厳しい状況が続く。	
ゴルフ場（経営者）		・夏場のゴルフ客の集客については、低単価傾向は依然として続く見通しである。今年の秋には、新規のゴルフ場がオープンするため、その影響も多少ある。	
悪くなる	商店街（代表者）	・客の流れが中心部から郊外へと移動しており、大変厳しい状況にあり、街の空洞化は今後も進む。	
企業	良くなる	-	-

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
動向 関連	やや良くなる	建設業（経営者） 輸送業（総務担当）	・問い合わせ及び引き合い件数が増加している。 ・新規荷主の増加により、県内外の物量が増える。リストラによるアウトソーシング化、県外業者の進出による県内での物流構築等、これからも増える傾向にある。
	変わらない	輸送業（営業担当） 不動産業（支店長）	・特段の変化はなく推移する。 ・景気が良くなる兆しが、まだ見られない。
	やや悪くなる	通信業（営業担当）	・サービス単価の高い法人客がサービス単価の低い一般客向けのサービスを流用するケースが出てきており、新サービスは安価で高性能のため、サービスのアップグレードも売上増には直結していない。
	悪くなる	-	-
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	求人情報誌製作会社（営業担当） 学校〔専門学校〕（就職担当） 学校〔大学〕（就職担当）	・観光客の増加や年末にかけた郊外等における大型ショッピングセンターのオープン等に伴い、求人数の増加が期待される。 ・現在の求人数も増加傾向にあり、今後も安定した求人が見込めることから期待できる。 ・夏場の沖縄観光好調の影響で、雇用面でも相乗効果が期待できる。
	変わらない	人材派遣会社（経営者） 職業安定所（職員）	・派遣業においては、まとまったニーズの動き等があり、良くなりそうな期待感はあるが、ただし、この時期は例年、夏休み等の取得などで稼働率が下がり、結果として利益率も下がる傾向があるため、あまり変わらない。 ・新規求職申込件数及び月間求職者数は、前年同月比で新規14.2%、月間有効4.3%とそれぞれ増加しており、特に新規求職者申込件数においては、雇用保険受給者及び県外希望の求職者が増加している。また、新規求人数は、前年同月比で12.0%の増加となっており、今後も、求職、求人とも増加傾向で推移する。
	やや悪くなる	-	-
	悪くなる	-	-