

・景気の現状に対する判断理由等

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

1. 北海道（地域別調査機関：（株）北海道二十一世紀総合研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・気温が高くなるなど、天候に恵まれ、客の動きも非常にスムーズになっている。
		一般小売店〔土産〕（店員）	来客数の動き	・3か月前に比べると新千歳空港利用の乗降客数は増えている。北海道観光が去年から少しずつ回復してきたといえる。要因は良く分からないが、愛知万博の効果で国内旅行の需要が喚起されている面もあると考えている。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・前年比で110%の来客数となっている。
やや良く 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	・天候が安定しており、夏物が比較的安定した売上を確保している。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・6月に入り、割と天候に恵まれたこともあり、得意先への来客数が増えていると感じる。それが当店の売上にも影響してきている。
		百貨店（役員）	お客様の様子	・今月に入ってから雨の量も少なく、夏型の天候が続いているので、季節商品、特に夏物衣料の動きが目立つ。またタイミングの良いサマーバーゲンも期待通りで、買い方は慎重ではあるが、売上は前年を上回っている。ただし家具等の大型耐久消費財についてはあまり奮わない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・5月より販売量が少し落ちているが、3か月前と比べると少し伸びている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・新年度に決まった公共工事が始まっており、いくつかの地域で工事需要が発生しているため、若干客数が上向き傾向にある。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・今年は冬が長かった分、ずっと横ばい感があったが、今月は好天に恵まれ、飲料、アイスクリーム、冷凍食品等の買物点数が好調で、ようやく横ばい感から脱した。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・商品単価はそれほど変わらないが、客の買上率が上昇しており、販売量が増えている。気温が上がって夏物が売れているという面はあるが、ここ2～3か月の売上の動きは前年比120%と伸びが上向きになっている。
		衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・現金で買物する比率が上がっている。
		家電量販店（地区統括部長）	販売量の動き	・AVデジタル商品が堅調で家電をリードしている。OA機器はやや苦戦しているが、好天によりエアコンが好調である。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・今月は新規客が増えていて、販売台数が前年より増えている。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・海外からの旅行者は相変わらず好調で、全体宿泊数の2けた増加の支えになっている。単価は昨年より若干低めになっているが、下がり幅は縮小している。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・ハワイやアジア、中国方面は伸び悩みをしているが、ヨーロッパを中心に客の動きは好調である。遅れていたハネムーンや家族旅行も動き始めた。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・来客頻度が以前より多くなってきている。
		変わらない	変わらない	商店街（代表者）
商店街（代表者）	お客様の様子			・6月に入って天候も落ち着き、季節商品の売上も少しずつ上昇気運になってきている。
商店街（代表者）	単価の動き			・今月は気温の高い日が続く、夏物商戦としては、販売量からみた客の購買状況は悪くはないが、単価の低いものに集中してしまっていて、全体の売上としては上がっていない状態である。

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
		商店街（代表者）	単価の動き	・好天が続いているので客数は伸びているが、客単価はそれほど伸びていない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・今月は通常価格での夏物の最終消化を図る月だったが、7月の値下げ待ちの客が非常に多くみられた。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客数は前年比102%と前年を上回っているが、客単価がなかなか上がらず、売上は前年より5%以上も落ち込んでいる。特に夏物衣料の売上不振が目立つ。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・6月は気温上昇により、衣料品は前年比97%と前月から8%のアップとなる。特に父の日のギフト需要や本人需要で売上を一気に稼ぎ出したほか、季節商品の浴衣、Tシャツ、サンダル、帽子等は前年比で10%の増加を示している。主力の食品は前年比95%と前月から3%マイナスの状況である。住居用品は、改装に伴う売り尽くしセールやオリンピック需要があった前年と比較して客の対応が弱く、前年比94%となっている。なお、テナント入居している専門店等については前年比91%と前月並みの売上で推移している。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・客数が少しずつ増えてきている。客は色々な店を良く回っている。
		その他専門店 [造花]（店長）	販売量の動き	・客の買い方をみると、利用回数が少ないという傾向が続いている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・6月に入り、季節的には一番良い時期と考えるが、相変わらず客数が伸びない。先月に続き、10%のダウンとなっている。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・今月は天候が影響し、昼食はビジネス客が暑さで出歩かない分、売上が下がった。夕食はビールを飲みに来る客が増え、前年の売上を超えた。観光客も順調に来店しているようだった。個室では本州系企業の会合が目立ち、前年を大きく超えた。全体では変わらないが、もう少しでやや良くなると判断できるところであった。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・6月に入ってから少しずつ観光客も入り、新しい客が街中を歩いているのを見かける。あまり変わりはないが、少しは良くなっている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・5月はゴールデンウィークもあり、繁華街でお金を使う人は少なかったが、6月は総会などの二次会での利用があり、多少、客の入りは良かった。
		タクシー運転手	お客様の様子	・依然として乗り控えの感がある。6月もイベントがあった割には売上がまいちである。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・忙しい事務所とそうでもないところと二極化しているが、全体数として仕事は少ないようだ。リフォーム、改修工事などはそれなりにあるが、新築物件の動きが鈍い。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・温泉地の大手ホテル経営者の話によると、入込客数は昨年から10%減とのことである。宿泊客は圧倒的に道内からが多いことから、愛知万博や竹島で代表される外交問題による影響ではなく、北海道の景気が悪いから入込客数が減少していると分析している。
	やや悪くなっている	コンビニ（エリア担当）	競争相手の様子	・デフレの状況の中、競合店が商品の販売価格を下げている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・呉服関係の仕事をしているが、近頃は展示会でも客の出足が非常に悪い。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・買い控え傾向がますます顕著に現れている。家電品については、故障後の買い換えが多く、故障前の買い換えはほとんどない。
		その他専門店 [医薬品]（経営者）	来客数の動き	・イベントやセールでの集客が悪い。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・緩やかだが、はっきりと来客数が減少している。首都圏や関西からの来客が落ち込み、愛知万博の影響が顕在化してきていると推測される。地元客の動きは依然として良くない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・観光客の入込が前年と比較して落ち込んでいる。また市内の移動人口が少ない。
		観光名所（役員）	来客数の動き	・函館への観光入込客数、当社のロープウェイ輸送人員とも前年比で1割強の減少となっている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・成約するまでの時間が前よりも随分かかりすぎて、同じ時間内でも販売量が著しく落ちている。

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	乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・昨年より販売量が大きく下がった。
		タクシー運転手	来客数の動き	・6月はYOSAKOIソーラン祭りや札幌祭り等のイベントがあり、タクシーの利用を期待していたが、昨年までと比べて極端に減っている。雨の日が少なく、天気の良い日が多かったため、一般的にタクシーの利用客が少なかった。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・販売量の低迷と並行して、単価を低下せざるを得ない状況の現れが、業績低迷の一番の要素となっている。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・夏場に契約している請負物件が好調である。
		輸送業（支店長）	取引先の様子	・本州向け鉄骨・コンクリート製品等の建設関連物資が順調に推移している。道内もビル、マンション等の建築が発生している。ここにきて建築物件は道内、道外とも好調となってきた。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・ここ最近、取引先の様子として、受注状況が堅調、好調に推移しているとの話が多い。
	変わらない	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・荷動きがここ数年来、無いほど低調で、価格も安い。
		食料品製造業（団体役員）	受注量や販売量の動き	・天候不良による農作物の育成遅れや水産物漁獲の不漁による原料価格の高値推移で企業の採算面が悪化している。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・当初予算では今月より取扱数量も持ち直す予定であったが、原油の再高騰により、特に外航船による輸出入貨物が減少気味である。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・今月も受注量など例月に比べての変化はない。良くも悪くもなっていない。
		金融業（企画担当）	それ以外	・設備資金の需要は低調である。本州系企業の大型投資が全体を押し上げているが、道内企業の設備投資意欲は弱い。大型スーパーの進出している地方都市の商店街は客足が遠のき厳しい。原材料仕入価格の値上がりは多くの企業の収益を圧迫している。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・建設投資が減少し、建機レンタルなどの建設業界の川下産業は受注活動に躍起になっているのが現状である。
その他企業〔コンベンション担当〕（従業員）		受注量や販売量の動き	・道外客に関しては、愛知万博や航空会社のトラブルによる影響により動きが鈍い。また東南アジアからの旅行客については、反日感情による影響が薄れ、若干回復傾向にある。	
やや悪くなっている	その他非製造業〔機械卸売〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・3か月前はまだ前年度下期の仕事の消化時期に当たり、多少工具資材の購入気運が強かったが、現在は今後の見通しから手控え傾向にある。	
悪くなっている	輸送業（経営者）	取引先の様子	・輸送関係は燃料等の値上げで企業収益は相当ひっ迫している状況である。	
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	求人情報誌制作会社（編集者）	求人数の動き	・昨年と比較して、コンビニエンスストアと飲食店の求人数の伸びが著しい。しばらく下落傾向が続いていたスナックの求人も4月からプラスに転じており、6月は前年比で18%のアップとなっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年比でみると5か月連続で増加している。
		学校〔大学〕（就職担当）	雇用形態の様子	・企業からの採用内定が順調に進んでおり、重複内定者が増えている。複数社からの内定通知を受け取っている学生は、最終的な会社を決めかねている状況が続いている。
変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・新規求人は増加しているが、選考基準が高く、なかなか採用に至っていない。また道外企業の進出に伴う求人問い合わせも目立っており、派遣のオーダーも拡大基調となっている。これらのことは企業が社員の採用には相変わらず慎重であり、人件費や経費についても無駄な経費は一切使わないという企業の意志の現れとみえ、決して景気が良い方向に向っているとはいえない状況である。	

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
		求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・求人広告の決定率が企業規模や職種によって格差が拡大してきている。安定成長企業の決定率は高いが、飲食や小規模販売店等は低い状態になっている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	周辺企業の様子	・採用控えがやや強まっている傾向がうかがえる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・土木建設業の受注減による影響は大である。目に見えない自主廃業も多い。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が前年に比べ0.3%減少した。パート求人占める割合が35.3%と前年に比べ3.4ポイント上昇している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が増加し、有効求人倍率も上向きになっているものの、就業地が地元である求人はそれ程増加していない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年比で16%の増加となった。業種別にみると、増加した業種は製造業、飲食業、サービス業で、減少した業種は卸小売業となっている。またパート求人の割合は36%と依然として高い割合を占めている。
	やや悪くなっている			
	悪くなっている	-	-	-

2. 東北（地域別調査機関：（財）東北開発研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良く なっている			
	やや良くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街で駐車場のサービス券を発行している。8～9年前から、前年比2桁程度のマイナスが続いていたが、ここ1年マイナス幅が少しずつ減り、今月は1%程度マイナスとなった。少しずつ客が戻ってきている。
		一般小売店〔カメラ〕（店長）	販売量の動き	・機材の販売数は昨年より多くなっているが、単価が下がっている。写真関係も販売件数は増えている。取引件数が全体的に増えている。
		一般小売店〔雑貨〕（企画担当）	来客数の動き	・3、4月の春の遅れ、低温が続いた状況から、気温が上昇し、来客数が伸びているが、これが長続きするかはわからない。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・気温の上昇とともに客足が増え、梅雨入りが昨年より8日遅れ、雨による来客数減少が少なかったことにより、夏物衣料が好調に推移している。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・クールビズ効果がプラス面とマイナス面と出ている中、ワイシャツ、下着、スラックスが全体の売上をけん引し、マイナス面を大きくカバーしている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新潟県中越地震の復興需要も含めて、新型車投入効果から販売量が大幅に増加した。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・輸入車の販売について、3年ぶりの新型車の発売のテレビCM等の告知の増加により、来客数が増え、やや高額な新車については契約に時間がかかっているが、小型車の契約台数は増えている。
		その他専門店〔靴〕（経営者）	販売量の動き	・梅雨入りが遅れ、気温の高い日が続いているため、夏物商品が売れている。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・宿泊稼働率は前年比104.1%とアップし、順調に推移している。レストランの来客数も増加傾向にあり6月の計画も全体でクリアしそうである。
旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・特に海外旅行において、前年を上回っている。		
変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・売上高は前年比でやや上向いているものの、5月中は寒い日が続き、衣料品関連の夏物への切り替えが遅れた。6月に入り梅雨入りが遅れており、季節関連の業種で大きなでこぼこが見られる。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・婦人服の中でもヤング売場は好調に推移している。特に売れ筋がはっきりと打ち出されているブランドは前年をクリアしている。しかし、ミセス売場は全体的に大苦戦している。クリアランス待ちという客が多く単品買いが目立つ。
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・月の中盤までは、売上、来客数ともに前年並みに推移した。昨年の猛暑に比べ今年は前年並みの天候となり、ビアガーデンの売上が前年比約3分の2であったように夏物が大変苦戦した。特に下旬は、7月のセール待ちの状況が強まり、売上、来客数ともに失速し、前年を割り込むこととなった。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・ボーナスを当てにした買い物が極端に少なくなっている。下見に来て、セールを待っている客が多い。
		百貨店（販促担当）	お客様の様子	・特選ラグジュアリー部門の新作プロモーションは好調であった。父の日商戦についても、クールビス効果で紳士部門が前年を超えた。しかし、相変わらず来客数の減少が続いている。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・消費税の総額表示に変わってから1年あまり経過したが、その反動から、来客数、買上個数がわずかながら上昇している。しかし、絶対額については前年を若干上回る程度である。大きな変動はなく一昨年のレベルに達していない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・昨年4～5月の消費税総額表示の影響で売上を落としたことで、昨年6月は、売上マイナス分をカバーするため、販促及びチラシ強化を行った。今年は通常の販促のため前年売上を確保するのがやっとの状態である。今月は、前月まで相場高で好調だった青果部門が、野菜相場下落で前年売上並となり、前月より前期比で8%低下している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数は前年並みに推移しているが、販売点数と単価の落ち込みで決して良い状況にない。チラシの目玉品には敏感に反応し、買い回りしているが目立つが、その他は必要なもの以外は買わない傾向にある。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・空梅雨で飲料やアイスクリームは売れているが、余計なものの購買はない。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・6月は野菜が潤沢に出回り平均単価を前年比10%強下回った。鮮魚と精肉は今年初めて平均単価が前年を上回ったが、生鮮全体では、前年比で3.4%も平均単価を落とした。加工食品は米が継続して2桁の単価下落の推移で、その点数も他の商品群より2桁少ない伸び率で低迷している。加工食品全体では単価は前年並みが続いている。全体では平均単価が前年比2%低下で前年割れが続いている。既存店客数は4月から前年比伸び率が一段低下した状態だが、今月も同じ推移で伸び率が停滞している。消費の購買動向は依然として同じ傾向が続いている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・6月前半は相変わらず寒い日が続き、やませの状態です。15～16度であったが、2～3日前から急に暑くなり28度前後である。天候に左右されるのが衣料商品の売れ行きであり、今まで売っていたものが全く売れないという難しい状態が続いている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・雇用は増加傾向にあるがパート社員の増加が目立ち、身分が安定していない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・本来、夏物のジャケット、ワイシャツ、ネクタイを取り揃えて販売しているが、クールビズの影響でバランスが崩れている。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・3か月前もあまり良くなかった。今月は、秋物の受注会等の予約販売会の時期だが、昨年より客の反応が良くない。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・購入を前提とした商品確認の来客数は非常に多かった。また、新型車についても、関心は相変わらず根強いものがあつた。しかし、販売面については、ボーナス月前の一服感があつた。
		自動車備品販売店（経営者）	お客様の様子	・リサイクル業の一部が忙しいようだが粗利が取れないとの事である。大型車ブレーキ関係が今年あたり年で、昨年一昨年よりは動きがよいが一過性のものである。

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
		任関連専門店 (経営者)	単価の動き	・空梅雨の影響でTシャツなどカットソーの動きは良いものの、数量的にはさほど伸びがなく、単価の低下が大きい。
		その他専門店 [ガソリンスタンド](営業担当)	販売量の動き	・原油価格の上昇に伴って、ガソリンの消費が落ち込んでいる。対前年比90%から95%で推移している。購入数量も、金額指定1000円分、2000円分等や10リッター、20リッターの数量指定の購入が増えてきている。総じて、車の使用を控えている傾向が強い。また、軽油の数量も、工事の減少に伴って、前年比大幅減となっている。販売数量が全体的に落ち込んできており、それに伴い、燃料以外の販売も低調になってきている。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・ディナータイムの来客数が少なくなっている。タクシーの運転手、他の飲食店の話を聞いても同じである。
		一般レストラン (スタッフ)	単価の動き	・先日安売りのキャンペーンを実施したところ非常に売れ行きが良かったことから景気は良くなっていると思っただ、価格には敏感である。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・レストラン関係は前月に引き続き利用人員が増加した上に、消費単価もすべてのレストランで上昇し動きが活発化しているが、館外のレストランは前月に引き続き利用人員を減らし、宿泊についても、低め安定の状況が続いている。業種間格差、同じ会社にあってもセクション別格差がますます拡大し不安定な状況が続いている。ボーナス時期、中元商戦を控え、天候等に大きく左右されず本格的に回復に向かうことが期待される。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・宿泊は、ビジットジャパンの一環として2月に官民で韓国、台湾へのセールスが功を奏して台湾からのチャーター便が4月から6月で13本設定され、ある程度の実績を残した。一般宴会もセールス強化で増員した結果、予算達成したが、婚礼の落ち込みまでカバーできない。
		観光名所(職員)	お客様の様子	・土産は売れないが、舟下りの客が多く、食べるものやつまむものが売れている。まわりの人に土産にもっていくような無駄な部分は売れない。
		遊園地(経営者)	来客数の動き	・4月～5月の団体が、今月にずれていることから、前年とほぼ同じで推移している。週末が大半梅雨空であったことも加わり、一般客は弱含んでいる。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・顧客の若年化が目立ち、一定の販売量は確保できるが、客単価が下がっている。
		やや悪くなっている		百貨店(企画担当)
スーパー(経営者)	それ以外			・当地域は、農家の動向によりいろいろな面が大きく左右されるが、今年は気候が不順で、6月はサクラソボが1週間近く遅れ、あまり良い出来ではない。
スーパー(経営者)	来客数の動き			・昨年水害、地震、台風上陸によりかなり状況が変わり、今年になって同じ経過をたどっていたが、5月のゴールデンウィーク後から6月の中旬にかけて状況が大きく変化している。特に来客数が急速に変化しているのが実態である。
コンビニ(エリア担当)	販売量の動き			・売上は前年を若干下回って推移している。下げ止まりつつある感じは受けるが、数字を見ると景気が良いという状況ではない。
衣料品専門店 (総務担当)	お客様の様子			・実売期であり、ボーナスの月でもあるが、客の動きの中に購買意欲が感じられない。
その他専門店 [酒](営業担当)	販売量の動き			・例年に比べ、飲食店の動きが非常に悪くなっている。他のことを優先して飲食を抑えているように感じられる。
その他専門店 [白衣・ユニフォーム](営業担当)	販売量の動き			・6月に入り気候が持ち直し、暑い日が続いたので、夏物が急に動いた。注文数については、例年通りであるが、単価が下がっている状況で売上が昨年より落ちている。また、夏物商品売りたい時には、品物がないという状況があり、受注数をこなすことができない悪循環がある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		観光型ホテル（経営者）	乗客数の動き	・観光シーズンに入り、遠方からの客でにぎわう時期であるが、今月は観光バスが少ない。地元の客については、男性客が少なく、保養目的の年齢の高い女性が目立つ。愛知万博の影響もあるが、例年より15%程乗客数は減っている。入込みが悪く、低単価の占める割合が高く売上は伸びない。	
		都市型ホテル（経営者）	販売量の動き	・依然として婚礼、宴会ともに件数、単価が悪い。ホテル間の競争が激しく、他ホテルとの比較で値引きを強いられる場合が多く、利益を圧迫している。株主総会後の懇親会は昨年並みであるが、歓送迎会が減っている。	
		タクシー運転手	お客様の様子	・サラリーマンの増税報道について、客の多くが敏感に感じているようである。	
		通信会社（営業担当）	競争相手の様子	・出先の統廃合が進んでいる。従来県単位であった出先が、集約され経費削減の動きが見られる。通信業界でのデフレ傾向は引き続き進んでいる。また、石油価格の値上がり、県内における求人倍率の低迷等があり全体の雰囲気が悪い。夏の賞与のシーズンであるが地方の地場企業においては首都圏と格差があり期待できない。	
		悪くなっている	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	それ以外	・客からは、新球団が負けている間は繁華街の景気は良くなれないという声が常時間かれる。
			スーパー（経営者）	競争相手の様子	・ディスカウントストアの出現により、乱売状況が続いている。
衣料品専門店（店長）	乗客数の動き		・クールビズの影響か、40代の客を中心にスーツの乗客が激減しており大きな打撃を受けている。		
一般レストラン（経営者）	お客様の様子		・東京からの大企業の客はボーナスはいくらかアップしているという話であるが、地方の会社ではボーナスはなし、給料も下がっているということで、かなりの格差がある。9割は不景気の話ばかりで今年は今までの中で最悪とのことである。		
タクシー運転手	販売量の動き		・客が少ないうえにタクシー会社が増えている。全体的に客が減っているため販売量に影響している。		
企業動向関連	良く なっている やや良く なっている	-	-	-	
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・時期的に株主総会や社内異動の関係もあり、組織変更等に伴っての業務効率化目的の新規受注の雰囲気が出ていているように感じられる。	
	その他企業〔企画業〕（経営者）	取引先の様子	・流通関係のチラシ、広告、販促物の需要が質量ともに昨年に比べて顕著に多くなっている。		
	変わらない	一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・自動車部品は計画を上回る水準で推移しているが、携帯電話用部品は低水準で推移している。	
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・一部の半導体設備に動きが出てきているが、全般的に静かな状況である。自動車関連は相変わらず繁忙の状況である。秋田、山形地区では加工業者の受注が減っていると聞いている。地元大手の動向でアップダウンしている。	
		電気機械器具製造業（企画担当）	それ以外	・原油の高値が最大の懸念事項である。原油に依存する業界の悲鳴が聞こえ始めてきており気になる兆候である。	
		輸送業（従業員）	取引先の様子	・輸入関連は衣類が好調、輸出関連はやや停滞気味である。	
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・昨年同期と比較し、ややチラシの売上は増えているが、日々のチラシ折込に波があり安定していない。地元の折込は、1月からずっと昨年比で月3万から4万円の減少が続いている。購読者については、転勤、引越以外は、経済的要因による購読取り止めがあまりなく様子見の状況である。	
		経営コンサルタント	取引先の様子	・商店街の多くが、郊外大型店との戦いに疲弊し、各種行政支援も笛吹けど踊らずの状況になっている。	
	その他企業〔管理業〕（従業員）	それ以外	・商品を納品している業者の話では、ほんの少しの量でも毎日配達しなければならず大変であるとのことであった。かなり注文が少なくなっており、儲からないとのことであった。		

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
	やや悪くなっている	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・駅内の店舗の動きは良いが、中元のダイレクトメールの戻りの動きが前年より良くない。
		食料品製造業（経理担当）	それ以外	・売上は前年比105%を確保する見込みである。原料単価、包装材単価、燃料単価の上昇で製造原価が大幅に上昇しており、収益面で厳しい状況が続いている。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が減る時期であるが、役所からの発注量が前年に比べ減少してきている。
		輸送業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・ガソリンの高騰に対して、料金の値下げ要求が続いている。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・地方公共団体の合併により、公共事業の縮小が不可避である。
		公認会計士	受注量や販売量の動き	・製造業は受注価格の厳しさは残るもののフル稼働に近い受注量が確保され、期待がもてる。観光関係は、客足が落ち、売上の減少が続いている。
		コピーサービス業（経営者）	受注量や販売量の動き	・販売の絶対量が増えず、減る傾向にある。客単価も日を追うごとに下がる傾向にある。
		その他非製造業〔食料品卸売業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・梅雨時期は苦勞する時期であるが、今期は湿度は低く、飲料、乾めん、麦茶等夏物が売れず困っている。
	悪くなっている	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・長期にわたる包装資材の高騰や主原料の大幅な高騰の中で業界としては今週からの商品価格の値上げ方針を打ち出したが、消費減退に影響を及ぼしかねず、各メーカーとも難しい対応を強いられている。
	雇用関連	良くなっている	-	-
やや良くなっている		人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・件数的には突出したものは無いが、採用を派遣の注文で補って、適正であればまたは余裕があれば紹介予定派遣に切替えるとか最初から紹介予定派遣を受け入れるとか採用の段階でプロパー社員の採用にこだわらず、初めから派遣の採用という注文が今月数社あったので、雇用形態のわりきりがみられる。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・派遣の需要が安定している。商品販売やカード勧誘などは手が回らないほどである。コールセンターなどの需要も高いが、希望者は少なく時給は上昇の気配である。登録希望者も前年比微増程度で推移しており、全体に人手不足の雰囲気は漂う。
		人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・3年以上就業している派遣社員を契約や正社員に積極的に登用する動きが多くなっており、雇用の安定化が実現されつつあるのを感じる。それと同様に新規の紹介予定派遣の引き合いも多くなり、企業側のニーズに合った形の雇用が実現し満足感も得ている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・企業の求人意欲が高まっている。採用を控えていた企業が採用を再開するという動きも出てきている。ただし、正社員の採用ハードルは高く、パート、アルバイト、派遣などの使い分けをしており、シビアになっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人数は、前年に比べ若干であるが増えつつある。しかし、京阪からの出先系の求人の増加が地元の求人の減少をカバーしているのが現状である。
		変わらない	職業安定所（職員）	求職者数の動き
職業安定所（職員）	求人数の動き		・価格競争、原油高等の影響により収益が悪化しており、事業所は経費節減を図るため、パートの求人が大幅に伸びており、新規求人に占めるパートの割合が40%を超えた。一般求職者にとってはまだまだ厳しい状況が続いている。	
職業安定所（職員）	採用者数の動き		・新規求人は前年比31.3%増加したが、非正規型雇用の増加や資格経験等のミスマッチから就職数は伸び悩んでいる。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	それ以外	・企業が求めるスキルに見合う登録者が減ってきており、依頼されるオーダーを決定する際の懸念材料が増えている。
	悪くなっている			

3. 北関東（地域別調査機関：（財）日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連	良くなっている	コンビニ（店長）	来客数の動き	・当店オリジナルのキャンペーンの評判が非常に良く、来客数が前年比107%、売上が同109%と絶好調である。例えば、クッキーに紅茶やスティックコーヒーを1つつけただけでも50個くらいあつという間に売れてしまう。また、朝定食と銘打ったごはん、納豆、卵、のり、みそ汁のセットが40くらい売れたり、客が喜んで買ってきている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・集合住宅向けに商品宣伝チラシを入れたところ、意外なほど反応があり、休日返上で対応している状況である。
やや良くなっている		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・今月は紳士フロアで多くのイベントがあり、特に父の日関連ではクールビズを含めたビジネスシーンでのカジュアルスタイルの提案により、大勢の客が来店している。友の会のイベントも大盛況で、有名ブランドオフセールにも多くの客が来店している。
		スーパー（販売促進担当）	来客数の動き	・父の日関連の購買など、衣料品が全体的に底上げしたことから、3か月前に比べ、店全体で来客数、客単価共に102%と伸びている。
		スーパー（統括）	来客数の動き	・健康志向商品や中食が中高年層の支持を受け、動きがより活発化してきている。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・空梅雨のために晴れの日が多く、夏物の動きが良かった。前年同月比で来客数は10%減少したものの、客単価が高く、販売額は10%伸びている。
		乗用車販売店（販売担当）	来客数の動き	・客が車にかなり関心を持っており、以前よりイベント時の来客数が増えて、カタログの配布量も増えている。
		住関連専門店（店長）	単価の動き	・ボーナス需要もあるが、夏物商材を中心に販売量も前年を上回ってきている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・愛知万博が予想以上に好評で、前年比で売上が増加している。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・農業地帯の当地では、全般にわたる景気の底上げ感はまだないが、旅行に限っては買い控え傾向に飽きが出てきている模様で、春以降わずかながら販売量が改善傾向にある。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・今年は梅雨に入っても雨の日が少なく、昼間のタクシー利用は減少したが、夜の客が少し良く、前年同月比で3%の増収となっている。
		遊園地（職員）	来客数の動き	・客単価は前年並みで推移しているが、入場者数が4月から3か月連続で前年を上回っている。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・この1か月は来客数、売買成約数が多く、全体的に問い合わせ等は増えてきている。
変わらない		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・6月は7月1日からスタートする夏物クリアランスセールを前に買い控えがあり、来客数がやや少なくなっている。売上も横ばいである。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・中元ギフトは好調な出足であるが、夏物商品はクリアランス待ちで低調な販売となっている。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・今までかなり良かった食品が前年を割ってきているが、住生活といわれる一部家電商材、日用雑貨、雑貨、家庭用品等は回復基調にあり、全体ではあまり変わっていない。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数、販売量共に増加しているが、単価がダウンしており、売上はほぼ同額である。
		衣料品専門店（経営者）	競争相手の様子	・客はバーゲン時期を待って、バーゲン商品の買い回りをしている。ただでさえ財布のひもが固いところに、客が賢くなっており、消費に非常に慎重である。
		家電量販店（営業担当）	単価の動き	・エアコンの動きが良かった前年と比べると70%と苦戦している。

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
		乗用車販売店 (従業員)	来客数の動き	・毎週展示会を開催しているが、ボーナス需要期になっても来客数が前年の60%で、一向に増えてこない。
		乗用車販売店 (販売担当)	販売量の動き	・身の回りの景気はさほど良いとは思えないが、今までは会社の付近だけに出していた広告を県内北部全域に出すようにしたところ、2~3か月前よりは販売量がやや良くなっている。ただし、広告を出さないと売れなくなってしまうのではないかと心配はある。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・5月は若干上向いたが、今月はそれほどでもない。極端に落ち込んでいないが、先の予約の動きも鈍い。
		都市型ホテル (経営者)	来客数の動き	・宿泊の大半を平日のビジネスマンが占めているが、年度末から来客数が伸び悩んでいる。今月も平日の客が半減したままで上昇の気配がない。
		都市型ホテル (スタッフ)	単価の動き	・今月より宿泊料金を下げたため、稼働率は5%程度上がったが、売上はさほど伸びていない。一般宴会は予定よりは微増したが、単価は依然として低い。婚礼は問い合わせ、来館共に非常に厳しい。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・総会、懇親会の単価は一向に上がっていない。会議後の懇親会も激減しており、決して景気は上向きとはいえない。
		観光名所(職員)	お客様の様子	・客の入込状況は例年並みであるが、レストラン、ホテル関係の売上は節約ムードから一部人気の高い店を除いては前年を下回っている。
		美容室(経営者)	販売量の動き	・今月は髪をきれいにするような特別な行事が少なく、悪天候で売上が悪いということがはっきりしている。売上はこのところ低い線で落ち着いているようで、それほど変化がない。
		設計事務所(所長)	それ以外	・仕事量は3か月前とあまり変わらない。多少忙しく仕事をこなしている。
やや悪くなっている		商店街(代表者)	来客数の動き	・目的買いの客が主でフリー客が少ない。そのためか衝動買いがないのでレジ回りの商品にも動きがない。
		スーパー(経営者)	販売量の動き	・前年比での伸びが3か月前と比べ2%ほど落ちている。また、一時下げ止まった客単価が、最近また落ち込んでいる。
		スーパー(店長)	単価の動き	・競合店との使い分けで客単価が下がっている。また、野菜類の価格が暴落していることに加え、梅雨に雨が降らないので心配している。
		乗用車販売店 (経営者)	お客様の様子	・6月に入り、来客数が著しく減少している。また、客の希望する車種の金額提示がかなり厳しくなっており、契約に結び付かない。
		高級レストラン (店長)	来客数の動き	・予約の客は順調であったが、暑さの影響からフリー客の多くがビアガーデンに流れ、来客数が前年比で10%程度減少している。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・このところ昼、夜の来客数が目立って減少している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・ゴルフに来る人が増えているようだが、クラブバスの送迎を利用しており、タクシーを利用するのは1割ぐらいいかない。また、土日、深夜の客が少ない。
		ゴルフ場(支配人)	来客数の動き	・周辺コースの値引き合戦で客単価は下がる一方である。県外のコースで安売りがあるため、遠距離の客は非常に少なくなっている。
		その他サービス [自動車整備業](経営者)	お客様の様子	・10年以上前の車両の入庫が全体の3割もある。古い車両にもかかわらず、客のほとんどは車検を安く済ませたいと言っている。8~9年経過した車両も2~3割あり、1~2回目の車検である車は1割にも満たない状況である。
		設計事務所(所長)	来客数の動き	・来客数が2~3か月前と比べてかなり減少している。仕事の効率も悪く、落ち込んでいる。
悪くなっている		商店街(代表者)	来客数の動き	・来客数が少ない上に、客は本当に必要な物以外は手を出さない。
		一般小売店[衣料](経営者)	販売量の動き	・当地域は観光業がメインであるが、旅館等への来館者、宿泊者は少なく、かなり大変な状況である。店の商売もいろいろ手を尽くしているが、思うよういかない。売上は前月比65%、前年比96.5%と落ちており、かなり厳しい。
		スーパー(経営者)	単価の動き	・野菜の単価の下落が直接響いている。

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
企業 動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	輸送用機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・仕事量が大変多く、土日に出てもやりきれないほどである。この状況はしばらく続く。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、システム開発量が増加傾向にあり、情報化投資を前向きに検討している企業が増えている。取引先の様子をみても、活気に満ちた企業が増えている。
	変わらない	化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・需要が伸びず低迷している部門もあるが、工場全体としては生産に忙しい。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・例年この時期は一時的に大口受注の対応に追われる。通年の状況からみても大した受注変化はない。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・夏場に向かい、季節商品の輸送は増えているが、猛暑だった前年と比べると電化製品等は3割ダウンと見込んでいる。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	取引先の様子	・今月は量販店の業態変更、改装オープンで2週間にわたる売出し企画があり、対抗した近隣店からの出稿がかなり増えたことにより、チラシ出稿量は104.5%とかなり良くなっている。結局、近隣店は量販店に客足を取られた形となり、客足、売上はがた落ちしている。両方で売上を取り合っただけで全体としては変わらなかったと聞いている。
	やや悪くなっている	経営コンサルタント	取引先の様子	・経営再建に向けリストラに着手するところもあれば、再生計画に基づき業績回復に向かっていているところもあり、動きはまちまちである。
		食料品製造業（営業統括）	競争相手の様子	・工場閉鎖に伴う原料の在庫処分が行われたが、各メーカーとも自分の在庫を抱えて買い取る余裕がなく、安価にもかかわらずほとんどのメーカーが断っている状況である。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・予想以上に仕事量が減っている。引き合い等があっても、見積の段階でコスト面の折り合いがつかず、成約ができないことが多い。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	取引先の様子	・度重なるリストラからすでに体力を消耗し、支払が滞る業者が出てきている。
		金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・地域の商業拠点として大きな役割を担ってきた大型スーパーが年内撤退を発表した。競争の激化が要因のようであるが、心理的な影響も含め、地域経済など各方面への影響を懸念している。
		その他サービス業〔放送〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・新規のスポットコマースシャルの引き合いが出てきているが、小口化している上に値引き要求が強い。官公庁、大手企業、大手製造業からの年間契約のコマースシャルの落ち込みを埋めきれず、売上高、利益共に減少傾向にある。
	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	・相変わらず受注は減少し続けており、パチンコ関係の取引先だけでなく、通信関係でも減少傾向が始まっている。
建設業（総務担当）		受注量や販売量の動き	・公共工事中心のため、発注の端境期でもあり厳しい状況である。民間事業開発も継続的に行っているが、なかなか実績が上がってこない。	
雇用 関連	良くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・地道にやってきた努力の成果で、今月は今までの中でも最高の売上を上げている。かなり注文が入っている。
	やや良くなっている	求人情報誌製作会社（経営者）	周辺企業の様子	・地元中堅製造業のリストラや、多人数の中途退職者の募集といった厳しい状況もあるなか、小売業、サービス業でのパート募集と派遣業の募集は多少安定している。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・近年採用を差し控えていた大手企業等からの求人も出始めている。また、厳選採用の企業が多く苦戦が予想されたが、この時期に入り内定獲得者も増えてきており、前年同期比でも1.5倍近い数字になっている。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	求職者数の動き	・求職者数は全般的に少ないが、求人は各業種とも出しており、動きが活発である。電子関連は相変わらず堅調である。夏物商品等を陳列してくる時期であるが、販売員の増員はない。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・4～6月は大手企業からの仕事の依頼がほとんどない。

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
		人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・派遣の引き合いもこのところ目立った動きはみられない。派遣の条件規定の厳格な適用、法規の正確な運用を徹底するよう、当局からの要請もあり、昨今の労働市場の流れとして、正社員雇用の促進が図られている。登録者数は前年並みであるが、引き合いが少ないため、契約成立には至っていない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は減少傾向にあり、平成16年5月以来の低水準となっている。特に製造業は求人数全体の6.5%まで落ち込んでいる。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・在職中の求職者が増加している。条件の良い会社があれば転職したいと考える者が多く、離職が決定している者はわずかである。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・繁忙を極めている企業、安定的な企業、リストラを検討する企業と、まだら模様の状況が続いている。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・医療、福祉関係の求人がかなり減っている。
悪くなっている	-	-	-	-

4. 南関東（地域別調査機関：（財）日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
家計動向関連	良くなっている	スーパー（店長）	来客数の動き	・前年と比較し、1日当たりの来客数が平均で500人ほど伸びていることが、売上増に大きく貢献している。買上点数、単価は軒並み前年を下回っているが、客数増が売上につながっている。	
		衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・6月も5月同様、前年をクリアできている。雨が少なく、買物には最適な日が続く、また売れ筋の量を大量確保できている。梅雨の雨の日も旅行に行くので新しい服を買うという客も多く、悪天候でも売上が良い。	
		観光名所（職員）	来客数の動き	・6月は前年比で115%程度と来客数が増えている。	
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・3か月前と比べ、販売量が3倍強伸びている。	
	やや良くなっている		商店街（代表者）	お客様の様子	・クレジットカードの売上が伸びている店とそうでない店の差は開いているが、伸びている店での伸び率は高い。
			百貨店（売場主任）	販売量の動き	・商品の動きが少しずつ出てきている。夏物も、前年よりも数が動いており、多少良くなっている感がある。
			百貨店（広報担当）	販売量の動き	・例年6月は父の日以外にイベントがなく、雨も多い上、セール前の買い控え心理が働き、商売が難しい月だが、今年は父の日ギフトが活発に動いたことに加え、気温天候にも恵まれて夏物衣料品が活発に動いたため、前年を上回っている。
			百貨店（営業担当）	販売量の動き	・気候の影響が多分にあるものの、2～3月にかけて良くなかった反動もあり、婦人、紳士アパレルの動きが良くなっている。食料品は中元期に入り、前年実績の1割減と厳しい状況ではあるが、自家需要の伸びがみられ、マイナス分を相殺している。全体として3%程度の伸びで、堅調に推移している。
			百貨店（営業企画担当）	お客様の様子	・これまで不調グループに分類されていた紳士服の売上が前年比110%と好調である。クールビズという追い風もあるが、スーツも押し上げており、ボーナス額の改善傾向が感じ取れる。
			コンビニ（経営者）	来客数の動き	・フリーの客が増加している。
			コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数は増加傾向にあり、子供連れが目立つようになってきている。客単価は依然として低いが、販売量は3か月前の16%増である。
			衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・気温が高いため、夏物が好調である。仕入れ回数を2倍程度に増やして、担当者も一人補充して対応している。
			乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・取扱車種の中で高価格車のフルモデルチェンジ等があり、前年比では良い成績になってきている。

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		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・来客数は3か月前と比較し176名増加し、単価は195円上昇している。個人客の利用が増加している。
		タクシー運転手	それ以外	・タクシー実車率と日車収収が前年同月より多少良い。私車についても、高速有料道路利用の接待客を拾うことが多くなっている。
		通信会社（総務担当）	販売量の動き	・営業活動で特に苦戦しているような話題もなく、販売量も目標に近い数値で推移している。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・デジタル家電、薄型テレビの伸びに伴い、ケーブルテレビのデジタル化が進んでいる。客単価も上昇している。
		その他サービス〔語学学校〕（総務担当）	販売量の動き	・前年同期と比べると入校者数、見学者数共に増えている。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・本質的に良くなっているわけではないが、多少上向く傾向にある。物件は小型化しているが、計画物件が具体化し、実質的な作業へと移ってきている。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・当地区では、相変わらず低価格帯の物件しか売れないが、都内の物件は品薄のせい、高額でも動きが速い。
		商店街（代表者）	競争相手の様子	・約5km離れた場所に6万平米のショッピングセンターが開店して1か月が経ったが、土日の来客数が激減した状況が続いている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・浴衣の販売量は前年同月比で若干減少している。
		一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	お客様の様子	・6月は梅雨入りといいながら天候に恵まれ、父の日を始め夏物が良く売れている。カットソーやブラウスなどの動きが良く、特に綿商品の売行きが良いが、単価は少々低下している。
		一般小売店〔鞆・袋物〕（従業員）	お客様の様子	・父の日等のギフト需要など、目的買いの動きはある一方、身の回りの商品については、消費者の反応はシビアである。これらは来客数の動きにも表れているが、単価についても2割程度の差がある。暑さのため、カジュアル志向が強い。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・法人に対する販売量は少しずつ減少しているが、6月は売出しがあり、個人販売は少しずつ増加している。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・中元ギフトの6月の概況は、来客数は前年並みだが、単価は低下し、ギフト件数は減少している。
		百貨店（広報担当）	販売量の動き	・6月の売上をみると、これまで人気だったブランドに陰りがみられる。子供服分野や呉服以外の大型商材は前年をクリアしており、徐々に比較的好調といえる。クールビズの影響でワイシャツが前年比120%と好調で、紳士服の伸びが売上全体に好影響を与えている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・天候不順もかなり大きい要因であるが、売れ筋がみえず、依然として苦戦している。その季節に売れる商材がより分散し、仕掛けた商品の販売量が伸び悩んでいる。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・暑さが続き、夏物が動いている。中元商戦も一段と前倒し傾向になり、連日好調である。さらに、店舗としてターゲット顧客を設定し、顧客層にあった催物を継続して実施していることが奏功し、継続的な支持を得ている。
	百貨店（販売管理担当）	販売量の動き	・6月下旬から気温が上昇したため、夏物衣料は好調に推移している。食品は、元番、中元ギフトとも苦戦している。	
	百貨店（業務担当）	販売量の動き	・6月の前半は中元の受付が非常に多く、景気が良かったかと思われたものの、後半になってパワーダウンしており、全体的にはあまり変わっていない。	
	スーパー（店長）	単価の動き	・販売量は健闘しているが、買上単価の低下で売上に結び付いていない。	
	スーパー（店長）	販売量の動き	・6月後半より気温が高い日が続いたこともあり、飲料や乾めん等、夏物商材の売行きが前年以上に動いている。しかし、競合もあり、単価自体の下げ傾向により売上金額は前年並みにとどまっている。	
	スーパー（統括）	お客様の様子	・消費者の多くは、チラシをよく見て本当に買いたい物を買っており、無駄な物はほとんど買わない。このような状況がここ2、3か月特に顕著である。	

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
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・賞品キャンペーンを実施しているが、全体として来客数は増加するものの、客単価は上がっていない。客は欲しい物、必要な物しか買わない。
		コンビニ（店長）	それ以外	・6月半ば以降の不順な天気と温度が大きなマイナス要因となっている。その一方で、気に入った商品のまとめ買いが数件あり、全体としては横ばいである。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・商品単価の下落が売上に大きく響いている。多大な労力を割いてクロスセルやアップセルを行わなければ浮上しない。前年まで好調に推移してきたデジタル3種の神器は特に顕著で、全体への影響が大きい。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・売行きが、高い商品と安い商品の両極端になってきているが、特に安い商品が売れているため、平均単価は低下気味である。
		乗用車販売店（渉外担当）	販売量の動き	・6月の当社の新車販売実績見込みは、前年同月比こそ2.2%増であるが、予算達成率では87.6%にとどまり、期待はずれに終わっている。中古車の販売見込みは予算達成率75.1%、前年同月比マイナス10.3%と共に悪い。小売、卸売、スクラップとも押しなべて悪いのが気になる。
		その他専門店〔眼鏡〕（店員）	来客数の動き	・年間を通し最も売上ウエイトの高いサングラスは、先月に続き厳しい販売状況にある。昨年比は売上76%、買上数79%で、購入単価もやや下がっている。クリアランス待ちといった客の動きがあるわけでもない。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・来客数は多少増加しているが、客単価が低下しているので、売上は前年とほぼ変わらない。ケータリングが少しずつ増えてきているので、客単価が低くなった分をカバーしている状況である。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・当店では、付け合せの野菜のおかわりができるが、今年は野菜等が低価格で、消費者がランチで野菜不足を補うということがなく、晴れていても客足が遠のいている。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・営業時間を延長した結果、来客数は増えたが、人件費、コストもかかっているため、利益は変わらない。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・レストランの来客数に下げ止まりがみえてきたので、500円の単価アップをして1000円分の値打ちのあるように見える商品を投入し、効果が出ている。高い商品でも値打ちがあれば客には購入してもらえる。宴会需要は、金融機関からの空室状況の問い合わせが増えている感があるが、売上は結び付いておらず、宴会売上は増えていない。宿泊も自社運営のインターネット予約を中心に先の予約が継続的に入っているが、競合相手が当社より100円安い料金を出すと予約がキャンセルされてしまう。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・個人利用はあるが、法人客の利用が伸び悩んでいる。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・先行販売状況に取り立てて良くなる傾向がみられない。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・中国、韓国の販売が伸び悩んでいる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・例年この時期は梅雨でそれなりに忙しいが、今年は空梅雨のようで5月と変わらずあまり忙しくはない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・最近では客が深夜乗り場に並ぶのは金曜日と雨の日だけで、それ以外はほとんどなくなってしまったので、売上も上がらない。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・数種類あるプランのうち、一番金額の安いプランが販売のほとんどを占める傾向が続いている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・デジタル放送への移行は堅調だが、新規契約が伸び悩み、インターネットの需要も強くない。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・インターネット新規加入者数が減少する傾向が続いている。光回線への乗り換えによる解約数も依然として多い。
		ゴルフ練習場（従業員）	来客数の動き	・近くに大型スーパーが開店し、人の流れは増加しているが、それが練習場の来客数にはなかなか結び付いていない。売上も先月と横ばいで、シーズンに向かったの伸びがあまりない。
		パチンコ店（経営者）	競争相手の様子	・競争相手の来客数は、それほど伸びていないが、極端に減ってもない。

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
		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	・アミューズメントスペースでは、依然として景品を取得するゲームに人気が偏っており、その傾向は変わらない。
		その他レジャー施設 (経営企画担当)	お客様の様子	・消費の二極化現象がより顕著になってきている。同種のサービス商品であっても、曜日やより細かな内容など、取捨選択する際のポイントが一段と厳しく吟味されるようになってきている。
		美容室 (経営者)	お客様の様子	・例年暑くなると来客数が増えるが、今年は一向に増える様子がない。
		設計事務所 (所長)	お客様の様子	・工場や倉庫関連の仕事の依頼を受けるようになってきているが、鋼材の急騰が建設に与える影響は大きい。
		住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・現在は、工事の受注、住宅の分譲も価格が低く、受注量販売量共に以前と比較して少なくなっている。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・相変わらず競争が激しく、ユーザーの値引き要求も強いので、利益率が低下している。
	やや悪くなっている	一般小売店 [食料雑貨] (経営者)	来客数の動き	・来客数、客単価共に悪くなっている。目的買いが増え、買物に時間をかけなくなっている。
		百貨店 (店次長)	販売量の動き	・客は、いくら安くても必要な物以外は購入しない。
		百貨店 (営業企画担当)	来客数の動き	・近隣に大型ＳＣが新店出た影響もあり、来客数がかなり落ち込んでいる。来客数減少に比例して売上も落ち込んでいる。
		スーパー (経営者)	来客数の動き	・6月は売上が悪い。当地域での競争が激しくなっていることに加え、客の買物動向がシビアになっている。昨年度の消費税総額表示対策の反動や、天候要因、青果の相場安も影響している。
		スーパー (店長)	来客数の動き	・5月に比べ来客数が3%ほど減少している。特に、主力の食料品が前年比93%という状況である。
		スーパー (店長)	来客数の動き	・近くにGMSの大型店舗ができたため、近隣の競合店が特売を実施している。NBの安値を入れたり、カテゴリーの割引を各社こぞって行い、激戦が続いている。
		コンビニ (経営者)	来客数の動き	・近所に新規店や業者が増えてきて、来客数が減少している。
		衣料品専門店 (経営者)	単価の動き	・昨年比での来客数は確保しているが、客単価が低下しているため、売上全体は減少している。Tシャツ等の軽衣料の動きは良いが、ジャケット、ワンピース等の重衣料の購入が少なく、まとめ買いの点数も減っている。
		家電量販店 (営業統括)	単価の動き	・デジタル家電を中心に価格下落が激しく進んでいるために、販売数量が増加しても、売上、利益共に伸びない。販売にかかる経費負担は増加しているため、結果として厳しい状況に陥っている。
		乗用車販売店 (営業担当)	お客様の様子	・客がサラリーマンの増税の話をしきりとしており、それによる買い控え等が増えている。
		乗用車販売店 (販売担当)	お客様の様子	・トラックディーラーの営業として運送会社と接しているが、軽油が高騰、特にここ数か月の間でリッター当たり20円近く上がっている。荷主に対してこの分の請求を起すしても、運賃の値上げを認めてくれない。環境対策、軽油の高騰のなかで、なかなか運送業界の営業粗利率は改善できず、やや悪くなっている。
		その他専門店 [キャラクターグッズ] (従業員)	来客数の動き	・前年同時期と比べ、週末の来客数が減少している。平日と週末の客数に差がなくなってきており、トータルの人数も減少している。
		その他専門店 [燃料] (統括)	販売量の動き	・原油価格が高騰しており、販売価格も毎月上昇しているため、販売量が減少している。
		旅行代理店 (従業員)	販売量の動き	・団体旅行の数が減っている。特に、北海道地方は前年比8割にとどまっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・とにかく夜に客が少ない。特に、夜中にテレビでサッカーがある時など、皆帰って暇になってしまう。給料日の金曜日は多少客がいたが、それ以外の夜は、客が少ない。
		ゴルフ場 (支配人)	来客数の動き	・6月の来場者数が、ここ数年のうちでも特に少なくなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		設計事務所（経営者）	それ以外	・行政の仕事が主であるが、行政の仕事は地域差が大きい。当社の立地している地区では、行政の仕事はほとんどない。	
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・チラシやキャンペーンの効果がなく、売れている物件と売れていない物件の2極分化が進んでいる。当社の供給物件にもよるが、高額物件の動きが非常に悪い。団塊ジュニアの住宅購入熱はかなり高い水準にあるが、無理のない予算で上限をきちんと決めて購入しているようである。	
	悪く なっている	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・大型店、チェーン店の出店が続き、客がそれぞれを使い分けているようで、売上、来客数は、昨年比で大幅に減少している。	
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来店サイクルが鈍っている。	
企業 動向 関連	良く なっている やや良く なっている	-	-	-	
		出版・印刷・同 関連産業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・通常の受注は良くないが、6月は単発のコマーシャル商品、ノベルティの大口がそれぞれあったので、売上が伸びている。	
	出版・印刷・同 関連産業（営業 担当）	受注量や販売量 の動き	・上場会社で、新たな役職が加わるということで、かなりの数のゴム印の注文があった。社内で使用する社名印の発注もあり、事務用品費に余裕ができたのかと感ずる。		
	電気機械器具製 造業（経営者）	取引先の様子	・全国からの引き合いが活発になってきて、成約率も40～50%ぐらいになっている。		
	建設業（経理担 当）	受注量や販売量 の動き	・ここに来て、わずかではあるが、個人でなく企業からの受注も増加している。		
	建設業（営業担 当）	受注量や販売量 の動き	・企業の投資、M & A等により、売上の良い企業は積極的に動いているので、受注量は増加している。		
	輸送業（総務担 当）	受注量や販売量 の動き	・大規模な移転作業があり、受注量は大幅に伸びている。		
	輸送業（営業統 括）	受注量や販売量 の動き	・取り扱っている荷量が大幅に増えている。		
	金融業（渉外担 当）	それ以外	・国内外の不動産ファンドが増大しているために、商業地中心に不動産売買が活発になり、地価が上昇に転じている。		
	金融業（渉外・ 預金担当）	取引先の様子	・取引先での売上増がみられる。		
	税理士	それ以外	・単価は厳しいが、取引先との取引量が増えてきている。		
	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	・四半期が終わろうとしているが、6月に入って情報通信関連の設備投資に関する契約が多くなってきている。また、年度末に向けた予算獲得、次年度予算確保についての提案が受け入れられてきている。		
	変わらない		繊維工業（経営 者）	取引先の様子	・スーパー、デパートの商品、婦人服の状況が悪いので、アパレルメーカーの仕事が非常に少ない状態が続いている。
			一般機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・自動車関係は相応の注文があるが、弱電関係が若干落ちてきた感がある。
一般機械器具製 造業（経営者）			受注量や販売量 の動き	・受注が少し出てきているが、単価は相変わらず引き下げられ、材料は高くなる状況が続いている。	
その他製造業 〔靴〕（経営 者）			取引先の様子	・我々の業界が際立って良くなっているという情報はないが、時代のニーズに合わせた商品の企画が展開されたところはかなり勢いが出てきている。そういう意味では我々の得意先もそれにやや近づいている。	
輸送業（総務担 当）			取引先の様子	・年度替わりから、支払の一部を手形併用にする得意先が増えた。軽油価格を、作業賃や運賃に上乗せできていないため、費用が更に増加している。	
通信業（営業企 画担当）			競争相手の様子	・競合会社との割引競争が激化している。客が価値を見出せる付加価値の提供が急務であるが、各社とも頭を抱えているようである。	
不動産業（総務 担当）			取引先の様子	・ビル賃貸業の景気動向はテナント入居率が一つの目安になるが、ここ数か月で空室率が大幅に改善され、数年振りにほぼ満室の状態になっており、明らかに景気は上向きであると実感できる状況にある。	
社会保険労務士 その他サービス 業〔廃棄物処 理〕（経営者）			取引先の様子 競争相手の様子	・資金繰りの厳しい会社が多く見受けられる。 ・新規の仕事の問い合わせはあるものの、同業他社とのリサイクル向き廃棄物の争奪戦による原料不足、リサイクル製品不足が顕著になってきている。	

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
	やや悪くなっている	出版・印刷・同関連産業（経営者）	取引先の様子	・例年のこの時期には、お中元売出し等の仕事が多く発注されるが、近年はそのような仕事が少なくなっている。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注量や新企画等、例年とさほど変化はない。原油価格の高騰による材料値上げが依然として続いているため、利幅は減る一方である。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・4月以降、極端に受注、販売量が低迷している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上は3月比77%と悪くなってきている。
		輸送業（経営者）	競争相手の様子	・国内の物流は非常に少なくなっており、価格競争もそれに伴って激化している。
	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	・スーパー関連や農協関連の冷蔵庫設備機器の受注が先月あたりからぱったり止まった。当社は建築業と流通業を主力に商売をしているが、両方とも景気が悪い。
雇用関連	良くなっている	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・中途採用の実施がみられることや、派遣料金の値上げなど、派遣スタッフに有利な雇用環境の変化が起こっている。派遣の求人数が増え、派遣会社からのスタッフの供給が追いつかない。
		求人情報誌製作会社（広報担当）	求人数の動き	・6～7月にかけて、求人媒体の出稿数が爆発的に増えている。転職フェアなどを催すとブースの申込み殺到し、たちまち満杯御礼が出る状況である。企業側に採用意欲が出てきたことが顕著である。
	やや良くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・新卒採用を行っている中堅企業は、未充足感が強く、継続的に秋採用への動きが活発である。留学生採用を検討する企業もあり、また、来期採用の前段階としてインターンシップを活用する会社も目立つ。
		求人情報誌製作会社（編集担当）	求人数の動き	・正社員、パート、いずれの求人も、製造、販売を中心に、医療関連、各種サービスなど、多岐にわたる業種から求人が出ている。
		職業安定所（所長）	求職者数の動き	・新規求職者が激減している一方、求人は各月、増加している。また、来年度の新規卒卒求人の出足が好調である。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・新規求職者数が減少傾向にあるが、就職数は連続して、前年同月を上回っている。特に、常用就職が増加している。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・ベンチャー的な小さな事業所から中堅どころまで、求人がかなり増えている。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・スタッフレベルからマネージャーレベルまで、幅広い求人の依頼を受けるようになってきている。
		学校〔専門学校〕（教務担当）	求人数の動き	・コンピュータ業界からのみならず、製造業からの求人も目立っている。
	学校〔専修学校〕（就職担当）	求人数の動き	・獲得求人数が、前年同月比で約15%程度伸びている。	
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数は増えても減ってもいないが、年齢構成で20代の若い人を希望するところがIT関連企業等で目立っている。
		人材派遣会社（社員）		・雇用形態については、紹介が減少しており、派遣が増加しているが、全体的な売上は変わらない。求人が契約期限後に優秀な人材を直接雇用する傾向にある。
		職業安定所（職員）	それ以外	・求人倍率は1倍台以上と変わっていないが、職種別にみると、事務の仕事が0.75倍、年齢別にみると、45歳以上が0.8倍台となっており、求人求職のミスマッチの状況は以前と変わらない状況にある。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・新規求人数は横ばいであるが、派遣、請負、有期求人が全体の20%を占めている。
やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（経営者）	雇用形態の様子	・求人数の動きが前月に比べて落ち着きをみせ始めている。正社員の採用だけでなく、パート、アルバイトの需要もサービス業でも減少傾向にある。製造業では一部の企業が忙しくても、全体で、今いち好調とまではいかないで、どうかと思う傾向である。	

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
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・これまで求人数のけん引的な役割を果たしてきた、派遣、業務請負はやや陰りがみえる。広告料金の値引き合戦も引き起こされ、求人広告業界は体力勝負の時期になっている。
	悪くなっている	-	-	-

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	商店街（代表者）	お客様の様子	・客との話の中で、バブル期のように景気が良いという声をよく聞く。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・愛知万博に支えられ、引き続き特に東京、大阪など遠方からの来客数が増加し、宿泊、宴会、レストランのすべてにわたって好調である。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・愛知万博効果で名古屋のホテル業界は宿泊が非常に好調である。レストランも売上増で推移している。
	やや良くなっている	一般小売店〔電気屋〕（経営者）	単価の動き	・本格的に地上波デジタル放送が始まって、買い換えにつながっている。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・愛知万博や中部国際空港への観光客が多いため、当地区では近畿や東海からのバス旅行者は減っているが、関東や中四国からのバス旅行者の立ち寄りが増えている。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	それ以外	・景気の良い客がたくさんいて、たくさん買ってくれる。また店が増えるなど、周辺では少し活性化してきている。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・愛知万博の入場者数の伸びに比例して来客数は増加しており、特に土産需要が好調である。また婦人服、雑貨も堅調で、紳士服はクールビズ関連商材が好調である。こうした要因により、売上は前年を大きく上回っている。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・愛知万博の波及効果で売上は好調に推移している。
		スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・昨年6月は台風があったが今年は少雨高温で、飲料、アイスクリームやめん類の動きが良い。また消費税導入後の商品の売価設定が一巡し、売上も落ち着いてきている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・愛知万博特需と空梅雨の影響で、ビールなどの飲料販売が伸びている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・空梅雨で気温が高いため、飲料水などを買い求める客が増加している。
		コンビニ（売場担当）	販売量の動き	・愛知万博の影響で来客数が増えている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・空梅雨で暑く、季節物の売上が好調である。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・来客数やや増え、物の動きも良い。客の話では、収入などもそろそろ安定してきているようだ。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・前年同月は新型車が好調だったため今月の前年同月比の落ち込みを懸念していたが、前年台数を超える実績となっている。RV車、小型車の底堅さに加え、商用車の販売増も寄与している。
		住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・中部国際空港、愛知万博の影響で、マンション、ビル、アミューズメント施設など建築関係の物件が増加している。また民間の設備投資で工場や会社関係のビルも増加している。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	来客数の動き	・愛知万博や商業施設のオープンなどの影響で集客が落ちていたが、最近は街中への客足が戻っている。
高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・日祝日の来客数は減少しているが、平日客の回復と客単価の上昇で売上は確保している。休日の客は万博へ流れていると思われ、この要因を除けば景気は良い方向にある。		
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ここ1週間ほど急激に暑さが激しくなり、涼を求めて来客数が増えている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スタッフ（経営者）	来客数の動き	・当店は個人客が多いが、今月は10人ほどの団体客が数組あった。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	販売量の動き	・例年なら暑い時期に向けて販売量は減少するが、今年は逆の現象が起きている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・愛知万博、中部国際空港の影響により、来客数の動きが活発である。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・愛知万博の影響で宿泊数が増えている。
		旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・中部国際空港の影響で良くなっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・ボーナス月であるが、繁華街の人出は昨年同時期より多少良くなっている。
		通信会社（開発担当）	お客様の様子	・光通信の新サービスが開始されたが、順調に推移している。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・天候に恵まれ、来客数、売上は昨年実績及び今月目標を上回っている。単価も目標を上回っている。
		その他サービス〔語学学校〕（経営者）	販売量の動き	・11か国語の教室を用意しバラエティーを持たせており、徐々にではあるが成果を上げつつある。
		設計事務所（職員）	競争相手の様子	・大手ゼネコンの工事が増加し、東三河地区では新築マンションの入居者も増加している。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・入居仲介時期のピークは過ぎたが、以前ほど居室の入居仲介を求める来客数が減少していない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・個人住宅の販売量が増えている。
	変わらない	一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・この時期は例年比較的暇な時期であるが、今年は販売量も横ばいでまずまずである。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・空梅雨で暑い陽気が多いが、街の人通りは例年とそれほど差がない。暑さでビールやジュースなどの自動販売機の売上が多少あるが、一人当たりの単価が低く売上はいまひとつ伸び悩んでいる。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・愛知万博の影響で来客数は増加しているが、売上にはあまりつながっていない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・愛知万博の関連グッズなどは相変わらず売れているが、従来のプロパー商品は買い控えの傾向がある。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・来客数は減っているが、部門によっては販売量が増えているところもあり、全体としては微妙なところである。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・父の日ギフトは、販売量は減少しているが単価は低下していない。ただし直前にならないと売上がない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・依然として客単価の回復はみられず、96%前後の推移が続いている。
		コンビニ（エリア担当）	競争相手の様子	・競合店が1店閉店したが、それ以上に新規出店や異業種との競合があり、厳しくなっている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・昨年に比べて天候に恵まれているが、来客数は伸びておらず前年割れとなっている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・今月は週末の天気が良く、週末の来客数は増えている。しかし平日は来客数が減り、単価も低下している。
		衣料品専門店（販売企画担当）	それ以外	・従来型の商売は低迷しているが、景気の良い業界に向けた試みがうまくいっている。
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・生活必需品は割安な価格帯が中心で、競争も非常に激しく、売上は依然低迷している。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・収益確保のため単価を少し上げているため、来客数は減少している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・前年同月比で販売台数はほぼ横ばいだが、来客数は3分の2となっており、単価も10%低下している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・営業マンによって売上にばらつきがある。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・前年はなんとかクリアしたが、来客数も少なく目標は達成していない。客はボーナスを実際に手にしてから動くという雰囲気がある。
		自動車備品販売店（経営者）	競争相手の様子	・自動車販売ディーラーがカーAVなどの内部装飾販売やオイル、バッテリー交換などのメンテナンス業務を強化しているため、売上、利益とも先細りしている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・愛知万博により来客数は多い。ただし一過性のものである。
		旅行代理店（経営者）	単価の動き	・増税の話題もあり、収入の減少を心配する人もあり単価の低下が続いている。
		旅行代理店（従業員）	単価の動き	・宿泊旅行よりも愛知万博などの日帰り旅行が増えており、単価は低下気味である。今月を含めた第1四半期の取扱販売量は昨年と比べて増えているが、取扱金額は横ばいになっている。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・愛知万博の影響か、宿泊旅行者が少ない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・月前半はあまり良くなかったが、月後半は夜の街の人の動きがよくなり、平均すると3、4月と変わらない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・まだまだタクシー利用控えがあり、駅までマイカーで送り迎えする人が多い。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・キャンペーン端境期であり新規契約数はやや落ちているものの、例年ほどの落ち込みはみられない。次のキャンペーンに向けて問い合わせも堅調である。
		通信会社（営業担当）	単価の動き	・新サービスを展開し始めているが、収益的にみると今後は減益が続く。
		通信会社（サービス担当）	お客様の様子	・電話回線の追加オプション機能を節約のため取り消す注文が多い。新規追加する注文は取り消し注文の半分以上以下である。
		テーマパーク（総務担当）	来客数の動き	・今月も先月に引き続き、来場者数は前年を下回る見込みである。
		ゴルフ場（営業担当）	お客様の様子	・ゴルフ場への来場者数は、全国的にみても前年比で大きく減少している。このような環境の中で、ゴルフ会員権の流通も停滞している。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・相変わらず客の回転が悪い。
		美顔美容室（経営者）	販売量の動き	・お手入れに来る客に変わりはないが、化粧品を購入する客が少なくなっている。特に若い人はコンビニで安い物を買って済ませている。
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・土地が売れない。どうしても売らなければならないと値下げして売するため、悪循環となって様子である。
		住宅販売会社（企画担当）	来客数の動き	・毎月決まった量のチラシを入れているが、客の反響や来客数は3か月前と変わりが無い。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・中部国際空港、愛知万博のオープンに合わせてイベント開催や商業施設の開業が相次ぎ、相乗効果で来客数が増えてきたが、今月はこの流れも落ち着いている。来客数は減少し、単価も低下している。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・来客数、販売量、売上、客の様子のどれをみてもプラスの材料がみあたらない。
		商店街（代表者）	競争相手の様子	・当店の仕入れ価格よりも競争相手の仕入れ価格の方が格段に安いので、販売に結び付かない。
		百貨店（外商担当）	お客様の様子	・外販ではある程度のお付き合いをしてくれるが、展示会に招待すると来客数はあるが買上に結び付かず、売上は予定を割り込んでいる。
		スーパー（経営者）	競争相手の様子	・先月下旬に大型店が改装開店した影響があり、売上は2けた以上減少している。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・購買単価、来客数、購買意欲ともに悪化傾向である。
		スーパー（店員）	来客数の動き	・週末などチラシ広告を入れた時の来客数はそこそこあるが、特に月曜以外の平日客が少ない。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・特売商品の中でも特に安い商品だけが売れて、定番商品の売行きは悪い。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・アルコール飲料は数量的には横ばいだが、安い発泡酒やその他の雑酒に移行しているため、売上は25%減少している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・ショールームを改装中という特殊要因もあり、来客数は減っている。当店でなくともどこでも買えるという現実がある。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・ボーナスが出始めている時期であるが、今月は出控える人が多く来客数は少ない。
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・暑くなり忙しい時期であるはずが、来客数は少ない。
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・どんどん美容院が増えており、当店の前にも美容院ができた。競合店が増えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪く なっている	設計事務所(営業担当)	それ以外	・また同業者が倒産しており、当社もボーナスは0.5か月分しか出ていない。給料も減っている。
		一般小売店[時計](経営者)	来客数の動き	・愛知万博に客を取られ、来客数は減っている。
		コンビニ(店長)	販売量の動き	・雨が少なく暑い日が続いている割に蒸し暑さがないためか、ソフトドリンク、アルコールドリンクとも売上の減少が激しく、全体の足を引っ張っている。
		衣料品専門店(経営者)	お客様の様子	・客の様子、客単価、来客数など、様々な面で悪化している。
		美容室(経営者)	お客様の様子	・暑い日が続き、高齢客が多いためか来客数は減少している。
企業 動向 関連	良く なっている			
	やや良く なっている	紙加工品[段ボール]製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・空梅雨による暑さのため、アイスクリームなど食品関連の取引先が活発化している。
		電気機械器具製造業(従業員)	受注量や販売量の動き	・新製品が良好で、受注増に結び付いている。
		電気機械器具製造業(営業担当)	取引先の様子	・受注量、取引先の様子がこの1か月で好転している。
		金融業(従業員)	取引先の様子	・愛知万博の影響で、地元の経済は活性化しているようである。
		広告代理店(経理担当者)	受注量や販売量の動き	・種類でばらつきはあるものの、全体として受注量は増加している。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・一部石油化学関連企業で求人が増えており、人材派遣会社のための新規アパート建築の仕事が増えている。
		行政書士	受注量や販売量の動き	・顧問先企業では出荷量が増加している。
		会計事務所(社会保険労務士)	取引先の様子	・顧問先企業では売上の増加がみられる。
変わらない	印刷業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量とも前期より減っている。売上も減少している。	
	一般機械器具製造業(販売担当)	受注量や販売量の動き	・今年に入ってから、自動車業界の活発な設備投資のお陰で、50年に一度の好景気である。原油価格の値上がりにより輸送費や原材料費は値上がりしているが、好景気は依然として続いている。	
	一般機械器具製造業(経理担当)	受注量や販売量の動き	・相変わらず原油価格が高騰しており、取引先は既設の発電装置を停止して商業電力に切り替えたり、常用から非常用に切り替えたりしており、思ったように受注が伸びない。	
	電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・相変わらず自動車関連は好調であるが業界によってばらつきがあり、全体としての受注量はほぼ横ばいである。	
	電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・3か月前と比べて大型システムの受注により売上増となったが、これを除くと悪化となる。ただし、機種によっては好調な動きもみられ、新機種投入の効果もある。	
	輸送用機械器具製造業(統括)	取引先の様子	・主要取引先が現在経営再建中のため、価格、数量ともに非常に厳しい状況が続いている。	
	建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・物流、製造業関係の引き合い件数は堅調な動きを示しているが、最終的な実施には至っていない。	
	輸送業(エリア担当)	受注量や販売量の動き	・貨物の動きは前年通りである。	
	輸送業(エリア担当)	受注量や販売量の動き	・毎月月末月初にかけて運ぶ荷物は増えるが、今月は全く増えない。	
	輸送業(エリア担当)	受注量や販売量の動き	・トラックへの積み込み台数、売上などは5~6%増えている。しかし燃料高騰分を運賃に転嫁が出来ないでいる。	
	金融業(企画担当)	受注量や販売量の動き	・住宅ローンの伸びは堅調である。金利競争は激しいが、住宅ローンの需要はあり、不動産は相応に活発に動いている。	
	広告代理店(制作担当)	取引先の様子	・受注量は少し増えてきているが、その分数量を減らしたり質を落とすなど、予算面ではシビアなところが多くみられる。	
	公認会計士	取引先の様子	・原油価格などの上昇や人手不足などにより、中小企業の利益は圧迫されている。	

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	
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・愛知万博が順調であり、経済波及効果は関連業界に及んでいる。しかし、建設、製造、医療関連ではこれといったプロジェクトもなく、目立った動きはみられない。	
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	取引先の様子	・取引先のIT関連企業では、仕事が増加しているのに人手が足りない状態である。特に顧客対応のオペレータやプロジェクト管理などの上級技術者が不足している。	
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・全般的に横ばいが続いている。引き合いはコンスタントに出ているが、どんどん投資するという傾向はみられない。一方で海外向けは新しい設備投資を積極的に取り入れている。	
やや悪くなっている		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	・取引先では、受注量、販売量とも2～3%減少している。	
		鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・大手企業の値下げ発表により、価格は2か月連続で大幅に低下している。	
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・例年6月は1年の中でも比較的荷物量が低調であるが、今年は例年以上に低調である。小口市場では官民で運賃値下げ合戦が展開されており、先行きが見えない状況である。	
悪くなっている		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・今期の売上は3か月前と比較して16.5%増加しているにもかかわらず、経常利益は26.4%減少している。商品仕入高の上昇により、増収減益となっている。	
		金属製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・原材料の高騰分を販売価格に転嫁できない状況が続いている。販売量も減少傾向にあり、競争は一段と激しくなっている。	
		金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・プロジェクトの谷間ではあるが、工場の稼働率は低く、仕事量の不足が大きい。	
雇用関連	良くなっている	学校〔大学〕（就職担当）	周辺企業の様子	・金属製品、一般機械、電気機械、輸送用機械や情報サービス業などの売上が順調に伸びており、求人がある。	
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・自動車関連の派遣需要は引き続き順調に伸びており、依然として人材不足である。スタッフの確保が課題になっている。	
		人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・求人募集数が増加傾向にある。職種にもよるが、企業の採用活動は積極的である。名古屋地区に関しては、正社員募集も今まで以上に目に付く。	
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・パート、派遣、請負等の有期雇用契約を中心に求人数が増加しており、雇用保険被保険者（就業者）数は前年度比で着実に増加している。	
		変わらない	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・派遣スタッフの求人広告を掲載してもなかなか応募者が集まらず苦労している。
			新聞社〔求人広告〕（営業担当）	雇用形態の様子	・製造業の正社員募集が増加している反面、小売等の流通や外食産業ではパート、アルバイト化が顕著である。雇用形態の二極分化が鮮明になっている。 ・自動車、機械などの輸出関連製造業では事業が好調に推移しており、慢性的な労働力不足に陥っている。常用の労働力を確保するため、正社員雇用が増加している。外食などのサービス業では競争が激しく、固定費削減のため軽雇用中心である。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・自己都合による離職者が増加する傾向がみられる。最近の好調な雇用情勢を受け、より良い条件の職場への転職希望者が増えている。	
		職業安定所（職員）	それ以外	・一般労働者派遣事業の許可や特定派遣事業の届出の件数が若干増加傾向にある。ただし、届出や許可を得た企業の派遣事業実績はまだ現れていない。	
		職業安定所（管理部門担当）	求人数の動き	・有効求人倍率は依然として低く、新規求人数も少ない。しかし学卒求人の出足は昨年と比較するとやや好調である。	
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・求人数の動きは年度末から高位で安定しており、目立った変化は現状ではあまりみられない。	
民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・ここ3か月間は同じような推移で求人が来ている。			
やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・新年度が始まったが、求人は正社員の紹介予定派遣などの導入に積極的な企業が多い。ただし、ボーナス退職の補充のための求人は今年度はさほどでもなく、全体として市場は活発ではない。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		求人情報誌製作会社（編集長）	求人数の動き	・新卒系の採用は好調であるが、中途、転職系にはかげりがみえている。アルバイト、パート系は愛知万博関連の採用が一段落している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・自動車製造関連の期間工や業務請負、建設関係は好調であるが、その他の一般求人は3か月前に比べて減少傾向にある。
		職業安定所（職員）	それ以外	・有効求人倍率は4か月連続の低下となり、平成16年6月以来1.1倍台を下回っている。また、新規求職者は6か月ぶりに前年同月比を上回っている。
	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）	販売量の動き	・客単価は前年同月と変わらないが、乗客数、売上共に同1割増加した。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・まとめ買いをする客が増加している。 ・クールビズなど社会の取り組みに客が反応し始めている。
	やや良く なっている	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・今月は新たに夏物特別販売会などに取り組んだ結果、夏のセール前に買物をする客が例年より多く、月間の買上客数は前年比106%となった。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・話題のクールビズなどシャツ類の動きが顕著で、売上は前年の5割増しとなっている。半面、スーツなどは落ち込んでおり、ファッション全体では客の消費態度は硬い。 ・食品では客が産地や品質の安全性にこだわるなど、良品の売行きは好調である。
	変わらない	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・梅雨入りが遅れ、夏らしい気候が続いたため、盛夏物に活発な動きがみられた。特にTシャツ、タンクトップ、カットソーなどの上物が好調であった。また、店頭では夏のリゾートや行楽などの訴求を展開したため、ワンピースやドレスシャツなどの需要が目立った。婦人服全般では前年比で103%となり、個人消費に少し明るい兆しがみえてきた。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・6月は来客数がやや減少気味であるが、天候にも恵まれたためレジャー関連の売上が多かった。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・気温が高かったため、弁当の売上が若干落ち、全体の売上は伸び悩んでいるが、来客数は好調に推移している。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・新型車の発売やモデルチェンジがなくても、車の販売受注台数は堅調に推移している。
		その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	来客数の動き	・前年同月比の来客数は103.3%で、3か月前の伸び率より増加している。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・来客数に改善傾向がみられる。
	変わらない	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・来客数は増えたものの、ミセス商材の動きは好転していない。ヤング商材については前倒しセールへの反応がある。
		スーパー（店長）	単価の動き	・昨年の売場改装後、単価は順調に前年実績をクリアし、3か月前と同じ上昇率で推移している。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・6月後半は気温の上昇により、衣料品は売れているが、その他はあまり変化がない。クールビズなど紳士物の一部に動きがみられたが、売上全体としては厳しさが増している。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・販売単価は前年並みであるが、買上点数は前年の水準を維持するのが精一杯である。
スーパー（副店長）		単価の動き	・梅雨入りの遅れ、真夏日の連続で夏物衣料は好調であるが、住関連商品や食品は依然として買い控え傾向にある。	
コンビニ（経営者）		販売量の動き	・来客数は増加傾向であるが、客単価は下降気味で、トータルでは変わらない。	
家電量販店（経営者）		販売量の動き	・例年7月に行うDMセールを前倒しで6月に行ったが、昨年ほどの集客力はなかった。6月20日以降は暑い日が続き、エアコンの売上が一気に伸びてきた。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		家電量販店(店長)	単価の動き	・乗客数は増加しているが、客単価が低下している。
		乗用車販売店(経営者)	単価の動き	・高級輸入車の一部と低価格車が中心であった売行きが人気モデルだけになり、その他の車種は値引きを増やすなどで何とかしのいでいる。
		自動車備品販売店(従業員)	来客数の動き	・目的買いの来店は多いが、全体の来客数は伸びていない。
		その他専門店[ガソリンスタンド](経営者)	単価の動き	・原油が高騰し、元請業者は価格を上げてくるが、販売競争が激しいため、小売では客に対してその分を完全に転嫁できない。
		その他専門店[酒](経営者)	来客数の動き	・今月の売上は依然として鍋底状態である。他店にない高級食品や値段の高い酒はよく売れるが、それ以外の酒、ビール、食品は全く低調である。
		高級レストラン(スタッフ)	販売量の動き	・学会や株主総会後の高単価の宴席受注が好調で、また昨年に続き雨が少ないため、飲料の売上も良い。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・団体の予約が数回入ったため、業況は例年と変わらない。客の建築業者からは「体力のあるうちに廃業する」という話も聞かれ、現状は厳しい。
		都市型ホテル(スタッフ)	来客数の動き	・宿泊部門、レストランの通常営業、一般宴会は前年同月を上回っているが、婚礼宴会の実施件数の減少が影響し、全体の売上は前年並みとなる。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・客が目立って増える状況にないが、他社ではタクシーの増車を続けており、客の奪い合いが更に激しくなっている。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・同業者の増加や明るいヘアカラーの人気低下などから、売上は厳しい。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・土地、中古住宅、リフォームなどの需要は前年よりかなり高まっている。半面、新築住宅の動きはやや低調であるが、総合的にみると客の住宅への関心度は高い。
		住宅販売会社(従業員)	単価の動き	・付加価値商品売り出したため、販売単価は前年を上回ったが、販売量の伸びは前年並みである。
		やや悪くなっている		一般小売店[書籍](店長)
スーパー(店長)	単価の動き			・この2、3か月間は、特売の嵐が吹いている。各社とも目玉商品を続々投入し、価格が下がっている。現状はこの目玉商品しか動いていない。客単価の低下に加え、各店の乱立による来客数の伸び悩みから収益は前年より相当悪化している。
住宅販売会社(従業員)	競争相手の様子			・相見積が増え、また単価の引下げ要求が大きいため、成約まで手数料がかかるようになってきた。 ・増改築工事は増加傾向にあるが、一方で新築物件の引き合いが減少している。
悪くなっている		商店街(代表者)	お客様の様子	・愛知万博の影響で、東海、関東方面からの客数が激減しており、観光関連業者の売上が減っている。また、客の財布のひもが一段と固くなり、今まで比較的好調だった飲食関係も最近では客足が遠のいている。
		テーマパーク(職員)	来客数の動き	・愛知万博など他地域の大型イベントや好調な海外旅行の影響で、団体、個人、グループとも利用が低調で、前年同月比で2けた近い減少となっている。
		パチンコ店(店員)	来客数の動き	・3日に1回の来店客が1週間に1回という頻度になっている。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
		繊維工業(経営者)	受注量や販売量の動き	・依然として婦人衣料関係は悪いが、企画開発商品に好調な動きがみられる。
	変わらない	一般機械器具製造業(経営者)	それ以外	・大型連休後も引き続き引き合いが活発に来ており、中小企業の設備投資の意欲は衰えていない。
		繊維工業(経営者)	受注量や販売量の動き	・客の在庫管理が厳しくなり、受注確保が難しい状況が続いている。また、ますます期近の商売が増えている。
		精密機械器具製造業(経営者)	競争相手の様子	・眼鏡産地のメーカーの状況は更に二極化が進んでいる。全体として好転しているとは思えない。
建設業(総務担当)	競争相手の様子	・建築工事の見積件数は増加傾向にあるが、破格の見積入札の業者もあり、決定価格は依然厳しい状況が続いている。		
通信業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・携帯電話市場自体が頭打ちに近づいており、販売量に大きな変化はみられない。		

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
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・製造業は引き続き受注が好調で、夏季賞与の支給額も前年を上回っている。
		司法書士	取引先の様子	・取扱件数は減っていないが、会社では解散が多く、また勝訴判決を得ても差し押さえる財産がないような案件が多くなっている。
	やや悪くなっている	輸送業（配車担当）	取引先の様子	・小口の物量は前年同月比で約1割減少している。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社も同業者も不動産の動きが悪い。
	悪くなっている	建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・当社の月次決算では、工事原価率が前年同期に比べ悪化し、大幅な赤字となった。不採算工事の増加が一番の原因であり、発注単価の切下げの影響が大きい。
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・3月から前年比横ばいだった求人数が今月は10%も伸びた。
		民間職業紹介機関（経営者）	雇用形態の様子	・派遣先で正社員が採用されたため、登録スタッフの登録取上げが若干増加している。求人広告でも正社員募集が増えている。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・派遣先では正社員を採用する動きがみられない。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数は依然として堅調で、紹介予定派遣の打診も散見される。
		求人情報誌製作会社（編集者）	雇用形態の様子	・業務請負、派遣業の求人募集及びコールセンターの募集状況は以前と変わらない。飲食・サービス業のアルバイト・パート及び正社員の募集も増加してきているが、製造業の募集は少ない。業種により、求人のニーズに偏りがみられる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規学卒求人の動きが前年度を上回っているが、理由としては2007年対策が考えられる。一方、一般求人数は全体で前年同月比19.6%増加したが、製造業では同26.7%減少している。
	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	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・近隣の競合店の閉店や、独自のイベントによる影響で来客数が良くなっている。
		その他専門店〔宝石〕（経営者）	お客様の様子	・買取り、下取りのセールス展開がようやく実を結び、来客数、客単価とも大幅に前年を上回った。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・受注が前年の2倍の水準で順調に進んでいる。
やや良くなっている		商店街（代表者）	お客様の様子	・人出が多くなり、遅くまでにぎわうようになってきている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・父の日のギフト需要が順調に推移した。特にカジュアル衣料が好調であった。また不振が続いている子供服においても、対前年比のマイナス幅が徐々に縮小している。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・クリアランスセール前は低迷していたが、例年より早く6月末よりクリアランスセールに入り、活気が出てきた。訪問販売では先月より単価は下がったが、宝飾品の売行きは良い。
		百貨店（統括）	販売量の動き	・3か月前に比べると、衣料品の売上を中心に対前年比で良くなってきている。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・百貨店の自社カードホルダー向けの優待会などは一定の成果がみられるなど、企画内容によっては業績アップにつながっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・食料品は競合店の出店の影響で厳しい状況であるほか、衣料品も天候の影響で夏物商品は単価が低下しているが、売上は前年をクリアしていることから、まずまずの状況である。

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
		スーパー（広報担当）	販売量の動き	・食品は農産物の相場安の影響で単価が落ち込み、やや不調であるものの、気温の上昇や販促の効果により、衣料品、住居関連品の季節品を中心に好調である。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・空梅雨の影響や気温の上昇により飲料の販売が伸びている。それに伴い、たばこや菓子類などの関連販売も伸びており好調である。また、徐々にではあるが、店頭通信システムによる売上も様々なサービス付加により順調に伸びている。ただ、宅急便がゆうパックに変わった点には不評の声が多い。
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・地上デジタル放送の開始を控え、客の関心が高まっている。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・天候に恵まれ、売上が過去最高を更新した。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・4、5月はあまり良くなかったが、6月の後半から自動車販売で調子が良くなってきた。恐らく既に賞与をもらった客が購入したものとみられる。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・来客数が増えているほか、販売台数も昨年より20%増加した。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・夏物商品が順調に推移している。店頭販売は引き続き低調であるが、ネット通販部門が好調で、店頭部門の不振をカバーしている。
		住関連専門店（店長）	販売量の動き	・例年6月はバーゲンセール前で売上が落ちるが、今年はちゅうちょなく買う客も少なくなき、売上は減少していない。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・来客数に大きな伸びはみられないが、3か月前と比較すると客単価が約20%上がっている。
		旅行代理店（店長）	来客数の動き	・販売単価は低いものの、来客数が増加し、前年を上回る営業成績となっている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・夏の旅行では高額な商品の売行きが好調である。
		旅行代理店（広報担当）	お客様の様子	・夏休みの旅行の申込が好調である。気に入った商品があれば多少予算をオーバーしても購入する。7月の前年比は、国内旅行が107%、海外旅行が106%である。
		その他サービス [ビデオ・CD レンタル]（エリア担当）	販売量の動き	・レンタル、セル売上ともに、前年の水準を順調にクリアしている。
		住宅販売会社（経営者）	それ以外	・金融機関各社の住宅ローンの獲得競争が激しくなっている。住宅ローンも借りやすくなり始めている。
		住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・他社の販売量をみていると、不動産の流通量に品薄感が出ている。
		住宅販売会社（従業員）	それ以外	・大阪圏においても、不動産ファンドの投資用不動産への購入意欲が強くなっており、良質な物件は価格が上昇傾向にある。
		その他住宅 [展示場]（従業員）	来客数の動き	・6月の展示場来客数は、久しぶりに対前年比プラスに転じた。ゴールデンウィーク後は客足が徐々に回復しつつある。
	変わらない	一般小売店 [衣服]（経営者）	来客数の動き	・商店街の全店舗に対する聞き取り調査では、来客数は微増であるが増えている。ただ、売上は横ばい及び微減の店舗が多数を占める。また、旧態依然とした店舗は売上が大幅にダウンしている。
		一般小売店 [時計]（経営者）	販売量の動き	・月初めはある程度の来客数があったが、月半ばから急に失速した。異常気象などで消費意欲が失われた感がある。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・売上が前年比マイナス10%以上という落ち込みのなか、話題性のある商品や流行商品のなかには、金額に関係なく売切れる商品や、好調な売行きを示す商品がある。一方で、いつでも買える商品に対しては、冷たいほど購買意欲が示されないケースが多い。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・中元の早期受注がスタートし、昨年を10%ほど上回ってはいるが、予想より若干低めである。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・前年に比べると化粧品や婦人靴などは好調に推移しているが、空梅雨のほか、前年の台風接近などの気候条件を考えると、来客数の割に販売量が伸びていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（経理担当）	お客様の様子	・衣料品のクリアランスセールが近づいており、セール待ちで下見している客が例年よりも多い。今までは何とか前年を確保しているため、今月も多少は売上が伸びると思うが、客の購買行動は慎重である。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・中元商戦は、送料が全国一律の商品の増加や割引率の早期特典の強化により、売上は好調に推移しているが、夏商材の水着や浴衣の売上は苦戦している。全体としては、前年売上は確保しているものの、目標予算達成が難しい状況に変化はない。
		スーパー（店長）	それ以外	・買物の内容が、食料品以外は良いが食料品は悪いなどバランスが悪い。
		スーパー（経理担当）	単価の動き	・一定水準の来客数は確保しているが、競合店との価格競争などで客単価が落ちている。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・ビールより発泡酒、缶ジュースより量の多い紙パックのジュースなど、客は安くても量の多い商品を選ぶ傾向にある。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・3～4月累計の既存店売上高の対前年比はマイナス2.0%で、5月はマイナス3.4%、6月は21日現在でマイナス3.0%となった。前年に比べてマイナスの要因は、6月中旬までは気温がやや低めであったことと、飲料関係で有力な新商品の発売がないことである。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・商店街の客通りも少なく、ヒット商品もなかったため、依然としてやや悪い状況である。
		家電量販店（企画担当）	単価の動き	・前半は天候も穏やかでこれといった商品はなかったが、後半になりエアコンが動き始めた。しかし年々単価は下がる一方である。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・相変わらず曜日により来客数にばらつきがあるが、金曜日と土曜日の2日間で1週間分のノルマを上げるなど、3か月前からのどん底の状態は脱した。
		観光型ホテル（経営者）	販売量の動き	・4、5月が非常に悪かったので、それに比べれば6月はやや良くなった。これは、阪神淡路大震災から10年目ということで、神戸市がコンベンションや大会などの誘致を積極的に行っているためである。今月は特にその関連の利用が多く、販売量が前年を上回ったが、これは一時的な動きである。
		観光型旅館（経営者）	単価の動き	・5月に比べると来客数が少なくなっているが、首都圏や地方からの客が多く、利用状況にはあまり変化がみられない。
		観光型旅館（経営者）	お客様の様子	・単価の安い部屋に予約が入っているのかといえばそうでもなく、高い部屋も同様である。少し夏前の様子うかがっているような足踏み状態にみえる。
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・今月は会議、宴会、レストラン部門の大口予約に日程変更があったほか、方針変更などによるキャンセルで売上が減少したが、大きな影響はなかった。
		タクシー運転手	お客様の様子	・気温の上昇に伴い、真夏日の増加による来客数の増加傾向がみられるものの、景気が良くなっている実感はない。
		タクシー会社（経営者）	お客様の様子	・客の交通費に関する節約の意識が相変わらず強い。とりわけタクシーにおいては、電車やバスのほか、自転車、徒歩などの他の交通手段で代用できるので、節約の状態が続いている。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・携帯電話業界では低価格競争が消費者に浸透しきっており、キャンペーンなども反響のないことが多い。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・愛知万博の影響で団体客が減っている。
		その他レジャー施設〔飲食・物販系滞在型施設〕（企画担当）	来客数の動き	・空梅雨で天候には恵まれているが、競争環境の変化の影響で来客数はそれほど伸びていない。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	来客数の動き	・先月に無料体験入会キャンペーンを行ったところ、正式に入会する参加者の割合が例年よりも高かったことから、前年に比べて子どもの数が増えた。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・地域的な問題であるが、別の町からの人の流入が非常に少ない。
		住宅販売会社（総務担当）	来客数の動き	・住宅販売現場、住宅展示場で前年に比べて来客数が減少しているが、契約数自体は横ばいである。
	やや悪くなっている	一般小売店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・ギフト需要が特別に入ったので売上は良かったが、連休以降は来客数が減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔家具〕（経営者）	単価の動き	・平均以上の単価の商品がほとんど売れず、平均以下の商品がやや動いているなど、客からは高級志向が感じられない。
		百貨店（企画担当）	競争相手の様子	・競合店のセールや、中元ギフトのインターネット受注の増加などによる来客数の減少が際立っている。
		コンビニ（経営者）	競争相手の様子	・半年前に新規開店したばかりの近隣の競合店が、弁当類の値引き販売を実施した。その影響で弁当類の売上が微減となったが、値引きセールをすることは、競合店もかなり厳しい状況にあるとみられる。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・平均小売価格が下がってきている。夏物商品は例年客単価が低下しているが、同じ商品でも収益性が低下している。
		その他専門店〔医薬品〕（店員）	販売量の動き	・話題商品が売れている時期もあったが、販売量が落ち着いてきたことから、販売見込み量が減少している。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宴会は順調だが、愛知万博の影響もあり宿泊の団体客の動きが悪い。宿泊の個人客も競合店との価格競争に陥っており、収入増につながらない。ここ2か月ほど前年割れが続いている。
		都市型ホテル（役員）	来客数の動き	・ホテル全体の売上は、2月から5か月連続して前年割れが続く、厳しい状況にある。なかでも婚礼、宴会件数の減少が止まらず、宴会では列車の脱線事故による懇親会自粛の影響が大きい。また、レストラン部門でも利用客が減少している。
		都市型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・6月の宿泊は前年のようなスポーツ団体や興業団体の引き合いが全くなく、また修学旅行も600名の減と、それだけで稼働率が約7%のマイナスになっている。また5月に続いて間際の伸びも良くなく、大変厳しい状況になっている。宴会に関しても、婚礼はやや増えているが、一般宴会がスポーツ団体、興業団体の宿泊減により、前年の目標売上に対してもマイナスと厳しい状況になっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・いつもなら街を走っていると客をみつけられたが、最近は客が見つかる時とみつからない時の差が激しい。いろいろなタクシー会社に聞いてみたが、売上は下降線をたどっており、1台当たりの収益の減少分を台数でカバーしている状態である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・例年この時期は傘代わりにタクシーを利用する客が多いが、良い天気が続いているので客が減少している。
		競輪場（職員）	お客様の様子	・6月に開催の特別競輪では、前年に比べて来客数、購買単価が悪化し、車券売上額が約20億円減少している。車券売上額の減少傾向に歯止めがかからない状況にある。
		その他レジャー施設〔イベントホール〕（職員）	販売量の動き	・稼働日数のみをみると、今月は今までで一番悪いが、トータルでみるとこの悪化は一時的なものである。
		美容室（店長）	来客数の動き	・例年6月は売上が減少するが、特に今年は新しい客がなかなか増えないことから、一段と厳しい状況となっている。月の後半に暑くなったことで、セット販売を行っているホワイトニング化粧品の売上は若干伸びたが、全体をけん引するほどではなかった。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・物件の流通量にあまり変動はないが、客の要求価格が下がり気味になってきている。需要と供給のバランスは保たれている様に感じるが、顧客ニーズに変化が出てきている。
	悪くなっている	一般小売店〔カメラ〕（販売担当）	販売量の動き	・例年6月は雨が多く、売上はダウンするが、今年はそれ以上に悪くなっている。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・農産物が野菜、果物ともに記録的な安い価格となり、売上の足を引っ張っている。同時に水産物の相場も軟調であり、一度止まりかけた単価の低下傾向が再びみられる。また、前半は涼しかったものの、後半に入り急に暑くなったことから、客足も昼間が特に悪い。
企業動向関連	良くなっている	金属製品製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が多いため、生産が間に合わず注文をさばき切れなくなっている。派遣社員と正社員の増員を検討している。

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
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・これまでの成果が徐々につつある。特に、不動産開発に関連する事業なので不動産業者と話す機会が多いが、地価はミニバブルのような状態で、大阪市内でも取得価格が2倍近くになっている。
	やや良くなっている	金融業（営業担当）	取引先の様子	・自動車部品製造業で価格転嫁が進んでいるほか、高級婦人服製造業、建築業でも売上が回復してきている。
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・大阪市内やその近隣で収益物件や工場用地がよく売れており、購入希望も多い。
		不動産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・大阪府下ならびに阪神間の住宅地の価格が上昇気味である。また、商業地のテナント家賃も上昇し始めている。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折込広告が数量、価格ともに順調である。購読者の減少も他系統との取り合いだけで、それ以外の理由では減少していない。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・夏枯れの時期になるはずが、テレビスポットなどの発注が結構多い。
	変わらない	金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・同じ鉄鋼関係でも、品種により受注の増減がかなりはつきりと出始めている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社の商談には1年近くのリードタイムが必要であるが、引き合いは活発にあるものの、受注確定に至るケースは少ない。一見すると状況は良くみえるが、結果としてここ数か月は現状維持の状況である。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新規の引き合い、見積依頼は減少しているが、既に年内の受注が確定している。
		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	・取引先に協定価格品の値上げが認められた。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・薄型テレビについては、プラズマテレビは3か月前に比べ堅調な荷動きを示しているが、液晶テレビで若干の荷動き鈍化がみられる。しかし、気温の上昇でエアコンなどの空調関係が好調に推移しているため、全体としてはあまり変化のない状況である。
		その他製造業〔履物〕（団体役員）	受注量や販売量の動き	・見本市を開催したが、受注量及び単価が前年割れであった。
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・民間工事では仕事量が増加傾向にないため、価格競争が相変わらず厳しい。
		輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・固定客である大手荷主の定期便はやや戻ってきた感があるが、特別便の減少がまだみられる。また、戸建住宅の一次部材の調達はやや増えてきているが、一般貸切りは依然厳しい状態である。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・配電盤関係の製造業者については、受注価格が折り合わず大変な状況となっている。
		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	・夏休み向けのイベントが少し増えてきている。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	取引先の様子	・値上げが定着したために、商品の動きが悪くなった。
	やや悪くなっている	食料品製造業（経理担当）	取引先の様子	・3月からの売上が伸び悩んでいる。はっきりした原因が分からず、取引先も困っている。
		繊維工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・通常の間屋経由での販売が30%減少し、小売店との直取引も15%減少した。また、翌月の受注はほとんどなく、当用買いが目立つ。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・6月初めから全体的に受注量が少ない。今月の稼働日数が普通の月より2日間多いため、最終的には受注量に大きな変化はなくなるが、同業他社をみると、かなり減少している会社が多い。
		輸送業（営業所長）	受注量や販売量の動き	・関西国際空港での輸入貨物の取扱が減っており、常駐トラックが一週間フルに動くことが少ない。
		広告代理店（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・大手鉄道会社や地方公共団体の第3セクターなどで、販促に対する経費の締め付けが厳しい。
		コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・各種商店からは、夏物新商品などのメニューの差し替え注文が増えているものの、企業からの大口受注が減少傾向にある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他非製造業 [民間放送] (従業員)	受注量や販売量の動き	・ボーナス商戦を見据えたスポット市場については、各クライアントの発注の出足が悪い。昨年実績ベースで100%を維持するのが難しい。オリンピック景気やデジタル家電ブームのあった昨年実績と比較するのは無理にしても、夏季スポット市場はやや規模が縮小しているように感じる。
	悪くなっている	金属製品製造業 (営業担当)	競争相手の様子	・鋼材値上げを見込んだ仮需の反動で荷動きが止まっている。
雇用 関連	良くなっている	職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数は、前年同月比で堅調な伸びを示しており、建設業、情報通信業、医療、福祉、サービス業からの求人が全体の増加に大きく寄与している。
	やや良くなっている	新聞社[求人広告](営業担当)	雇用形態の様子	・この春頃から、バス会社の運転士募集が活発になってきた。
		新聞社[求人広告](担当者)	それ以外	・最近の新聞広告出稿が好調である。特に地元企業からの出稿が多い。業種では旅行、求人広告が増えている。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・鉄道新線の開業予定に伴う小売店進出により、パートなど従業員の求人が多数ある。また大型家電量販店のオープン、衣料品店のオープン予定など、卸、小売業において求人活動が上向いてきている。
		学校[大学](就職担当)	採用者数の動き	・現在就職活動中の4年生からは、企業の新卒採用求人数の増加により、就職活動で苦戦しているという内容の相談が少なくなっている。また、学内で開催する企業セミナーをみると、企業からの参加希望は多いが、参加する学生は減少している。
	変わらない	人材派遣会社(経営者)	求人数の動き	・一般の人材派遣はかなり落ち着いてきたが、正社員採用や紹介予定派遣は相変わらず底堅い。ここへきて外資系の銀行や商社などが、かなり高度なスキルを持った人材を求めている。人を集めるのは難しいが、かなり良い金額を出すため集まらないことはない。
		人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・金融機関の求人が一服してきた印象がある。
		求人情報誌製作会社(営業担当)	求人数の動き	・中小、零細企業の求人意欲の高まりが顕著であるが、求職者の意識の多様化により充足が困難であり、一進一退の状況となっている。
		職業安定所(職員)	求職者数の動き	・新規求職者数が対前年同月比で6か月ぶりに増加に転じた。また、新規求人数は対前年同月比で2けたを超える割合で増加した。
		職業安定所(職員)	求職者数の動き	・新規求職者のうち、パート希望者及び若年女子の動きに変化があり、注目している。
		民間職業紹介機関(職員)	求人数の動き	・日雇い求人数が前年比でプラスの状態を維持している。
		学校[大学](就職担当)	採用者数の動き	・内定報告の推移をみると、昨年度より少し良いが、大幅な回復ではない。
	やや悪くなっている	人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・年度初めの特需が一段落し、全体の稼働人数としては4、5月と比べて減少している。
新聞社[求人広告](担当者)		周辺企業の様子	・企業は求人したいものの費用をかけたくないため、1件当たりの予算が削られ、売上が伸びない。正社員採用は少なく、契約スタッフや派遣スタッフの募集が多い。	
職業安定所(職員)		求人数の動き	・新規求人は、3月をピークとして減少傾向にある。対前年比では依然として増加しているが、求人数を下支えしてきた請負、派遣求人がやはり3月をピークとして減少している。1件ごとの採用予定者数もかなり絞られており、20名以上の募集は極端に減った。	
	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	百貨店(販売担当)	販売量の動き	・パラソルやサンダルといった、シーズン商品が販売点数、売上ともに前年を大きく上回っている。
		一般レストラン(店長)	来客数の動き	・来客数の伸率が100%を超えている。一番単価の高いディナータイムが最も伸びている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや良くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・関与しているクレジット関連組合の様子を見ると、売上前年度比126.3%、件数前年度比118.3%、単価増減106.8%と昨年度からみると非常に良い。
		一般小売店〔茶〕（経営）	販売量の動き	・原因が掴みきれないし、まだまだ不安定な様子だが、ちょっと数字が上向きになってきた。
		一般小売店〔100円商品〕（店員）	お客様の様子	・客の様子をみると、先月、先々月よりもう少し財布のひもがゆるんできている。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・アパレルを始めとする物販の売上が昨年同月比でいずれも100%を超えている。しかし、飲食は昨年を若干下回っている。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・前年は台風や長い梅雨の影響で大きく売上を落としており、今年については、晴天が続いている事などにより衣料品を中心に徐々に前年を大きくクリアし、全社11店舗合計で対前年比で100%を超える見込みである。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・セール開始まで待たず、来店したもののそのまま目的買いで購入していた客が目立った。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・ミセスの方の買い控えは相変わらず多く、安くてよいもので必要なものしか買わないという傾向が続いている。しかしヤングゾーンでは猛暑のせい、低単価ではあるがTシャツなどのカットソーの動きが良く、先月に引き続き売上がかなり順調に推移している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・販売点数が、ここ半年間徐々に上昇し、6月の販売点数が、前年比107%とかなり良い数字で推移している。
		スーパー（店舗運営担当）	単価の動き	・先月同様来客数は非常に好調に推移をしているが、気温の上昇が昨年に比べて約2週間ほど早いので、野菜の単価の下落が売上に大きく影響している。また買上数量と一品当たりの金額は伸び悩んでいる。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・3か月前と比較すると、売上は0.6%のアップとなっており、前年比も3%近くアップしている。特に客数は約3.1%のアップ、絶対数で見ると50人の増となっている。単価は1.8%下がって前年割れたが、客数が伸びているため3か月前より前年比は伸長している。客数が伸びてきているので、良い方向に進んでいるのではないかと。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	販売量の動き	・6月は衣替えと気温上昇で、夏物が一気に売れた。父の日も例年になく数量がでた。クールビズでボタンダウンシャツが良く売れている。
		衣料品専門店（販売促進担当）	販売量の動き	・今月は売上が対前年比110%と伸びており、レディースの動きは悪いが、それ以上にメンズの伸びが良く、空梅雨ということもあり、非常に夏物の消化が早い。アイテムでいうと、特にショートパンツ、タンクトップの動きが良い。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・4月、5月と非常に低迷をしたが、6月の後半になると暑くなってきたため、季節もの、特に冷蔵庫関係が動いている。6月の最終の1週間は異常なくらい売れている。
		家電量販店（予算担当）	販売量の動き	・DVDや薄型テレビが好調。暑さも加わってエアコンも好調に推移し、来店客の増加傾向にある。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・今月に入って来客数が急に増え、前年比で約110%くらいで推移をしている。新型車が出ているわけでもなく、何故そうになっているのか現状がまだつかめていないが、少し景気が上向いているのかなと感じられる。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・需要があることと新商品が出たことで販売量は上向きである。ただし商品の供給量にまだ不安がある。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・商品によっては好不調はあるが、全体的には堅調に推移している。来客数も前期実績を上回って推移しており、3か月前の水準を維持している。
		その他小売（営業担当）	販売量の動き	・客単価は横ばい状態だが、各店舗とも販売量は確実に増加している。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・来客数は上向きであるが、一人当たりの単価が落ち込んでいる。景気は回復しているのだろうが、いまいち財布のひもが堅いように思われる。
		観光型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・3か月前に比べると平均単価、消費単価ともに1000円から1500円程度のアップがあるため。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
変わらない		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・婚礼の組数が増えており、宴会は好調である、宿泊も前年と比べ客数が伸びている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・この時期になって季節柄、会社関係の接待等が若干増えてきた。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・6月に入って、チラシなどの広告媒体による宣伝を行い、この際のクーポン等を持って来る客がかなり増えた。
		商店街（代表者）	単価の動き	・修学旅行用品等を購入する時、子供が母親の顔色をつかがいながら安い方を選ぶ。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・6月14日にまた大型店がオープンした。近隣の商店街やスーパーに影響が出ているようである。
		一般小売店〔靴〕（経営者）	単価の動き	・客の購買の姿勢がずっと変わらない。季節が変わってもあまり大きな変化は見受けられない。相変わらず慎重な買物で財布のひもは堅い。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・近隣百貨店の閉店に伴いミセスゾーン顧客が若干増えて、売上回復傾向にもあるが、厳しい暑さのためTシャツなど低単価の商品しか売れていない。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・6月より、中元早期割引をエリア拡大して展開した結果、対前年比で30%増の推移している。またセール前の、カード会員優待割引も反応は良い。ただ価格に対してはよりシビアな顧客の反応が見られ、今回の増も前倒しによるプラスとの見方をしており、今後の推移については大きな期待はかけられない。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・以前にも増して客の価格に対する意識がシビアになってきている。招待会等の値引き販売の時にはそこそ堅調に推移するが、通常営業日がかかなり厳しい状況にある。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価は相変わらず前年並みで推移しているが、今月に入り青果物特に野菜の価格が下がり、野菜は前年を大きく割り込んでいる。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・単価の動きも以前と変わらないような状況の中、競合店を買い回りする客の数もたいがう増えている。3か月前と比べると変わっていない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・空梅雨が続き、最高気温が高いせいもあって、3か月前と比べて夏型商品の伸びが好調で買上げ点数は上がっているが、相変わらず1品単価の下落が続いており売上は横ばい状態である。
		スーパー（店長）	単価の動き	・一品単価の下落傾向に歯止めがかからず、客数増、買上げ点数が増えても売上は横ばいである。
		スーパー（店員）	単価の動き	・相変わらず単価の高いものはあまり出ない。単価が多少高くても量から見れば安くても、最終的な単価が安くなければ売れない状態である。とにかく単価の高いものは出ない。広告でも目玉商品で、値段の安いものはできるが、そこそこの値段では売れない。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・相変わらず買上げ個数が上がらない。いろいろなキャンペーンを実施しているが、商品を手にとって吟味し元に戻す場面をよく見かける。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・バーゲン待ちの時期にはまだ早いが、来店する客はあっても販売量が落ちている。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・ここ6月にきて、スーツ、サマー礼服等の動きは例年並であるが、それプラス、シャツ、ワイシャツもしくはカジュアル等の購入状態が良くない。またクルーズの影響でワイシャツ等の動きは例年よりはかなり良い状況になっている。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・新型車効果はあるものの、販売台数は伸び悩んでいる。来店客数は若干伸びている。
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・販売量は対前年比を上回っているが、顧客の代替えサイクルが確実に長くなっており買い控えの傾向は以前より増して、ますます強くなっている。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・新型モデルを投入し、宣伝量も通常より多く展開したにも関わらず、新規客の動きが鈍い。
乗用車販売店（サービス担当）	お客様の様子	・板金塗装、一般処理もだが、板金なら少々壊れていても修理をしないで乗る傾向が見受けられる。		
その他専門店〔カメラ〕（地域ブロック長）	競争相手の様子	・全国的にみて、競争相手は多くが赤字経営となっている。投資が出来ているか、出来ていないかの差でだが、当社としても全てにおいて頭打ちの状態である。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・お昼の入客はますますである。以前よりは少し増えているが、平日の夜の入客は、非常に少ない状況のままである。
		その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者）	販売量の動き	・安い単価の商品の販売量は増えているが、コスト高につながり効率が悪い。客数の伸びにより対前年、前月よりは良くなっているが、3か月前ほどの伸びはない。
		都市型ホテル（従業員）	来客数の動き	・バイキングレストランの昼食の集客が悪くなっているが、季節営業のビアガーデンは好天にも恵まれ前年を越える集客となっている。
		都市型ホテル（総務担当）	販売量の動き	・宿泊は前年を上回っているが、他の部門は低迷しており、前年比マイナス基調に大きな変化は見られない。
		タクシー運転手	単価の動き	・中、長距離の客の利用が極端に少なくなっている。また単価が千円以内のものが売上の7割程度を占めている。この傾向は今年の夏ごろから現在まで変わっていない。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・加入契約数が、ここ数か月の実績から低下したままである。かつ解約も増加しており、純増加数が低迷したまま推移しており、さらに減少も見られる。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・いつものことだが、建築業界は非常に冷えきっている。同業者の声を聞いても仕事が無いという言葉がすぐ返ってくる。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・受注量は、低水準をそのまま推移している状態であり、ご来場の来客数もあまり変化が見られない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・特に販売量が非常に激減している。私のところの商店街はある意味特殊であるかもしれないが、割に専門的な店が多く、非常に悪い。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・毎月々、来街者数がどんどん減少している。日曜日でも誰も商店街を通っていない。
		一般小売店〔印章〕（営業担当）	来客数の動き	・昨年に比べ来客数が若干少なくなってきた。この一年に輸入禁止により象牙印材の仕入れが5割以上も高騰しており、今月より象牙のものの販売価格を上げるようにした。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・競合店の安売りもあり、食品全体の平均単価が下落し、またこの影響が客単価も下落している。しかし客数と販売数量は増加しており景気が良くなってきたのか悪くなっているのか分からない。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・暑い毎日、客も外出も大変で、来店数は激減している。エアコン、冷蔵庫等の修理の多い毎日だが、買い替えには至っていない状況である。
		住関連専門店（営業担当）	来客数の動き	・前年も今年も同じ会員セールを行なっているが、その会員セールの客の来店、実績自体が1割減少している。
通信会社（総務担当）		販売量の動き	・ゴールデンウィーク以降、出費がかさみ商品購入意欲が低下している。	
テーマパーク（広報担当）		来客数の動き	・屋外型の集客施設であるために天候に左右されるのは仕方ないが、6月に入ってからの真夏日が続き、個人客の動きが目に見えて落ちている。	
美容室（経営者）		来客数の動き	・競合店で安売りする店が増えてきたため、客が分散し、来客数がだんだん減ってきている。	
設計事務所（経営者）		競争相手の様子	・周りの業者に、倒産や廃業するものが表に出てきた。	
悪くなっている	住宅販売会社（経理担当）	販売量の動き	・新規発売物件の契約率が予定の2割程度と伸び悩んでおり、また既存物件も目標に達していないものが多く、全体では計画比で6割程度の達成率となりそうである。	
	その他専門店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・金地金・金貨の客数が小売・買取ともに年間で最低のレベルである。	
企業動向関連	良くなっている			
	やや良くなっている	化学工業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・生産量、出荷量共に先月と大きな変化はなく安定しており社内は全般に高稼働率を維持している。物流費、原燃料費高騰の影響を受けながらも好景気の影響で、利益が出ている。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・5月を境に原材料の値上げ影響が顕著になり、収益に陰りが出てきた。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・自動車関連が引き続き好調な受注を維持しており、また梅雨にはいって予想以上に猛暑が続き、特にエアコンのラインがフル操業の状態になっている。	
		建設業（経営企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・今月の受注は前年同月と比べると2倍強と大きく伸びている。その要因としては民間の設備投資が増加した点にある。	
		金融業（業界情報担当）	取引先の様子	・輸出を中心とした主力車の販売好調を背景に、生産はフル操業を持続中である。樹脂原料価格の上昇などコストアップはあるが、高操業により吸収し、利益水準は高水準を維持している。	
		不動産業（経営者）	それ以外	・現在、金融機関がお金の貸出しに非常に意欲的になっている傾向が見えており、取引が少しずつ活性化しつつある。	
	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	・短納期、飛び込みの注文が多く最終的にはますますの生産量が確保できている。
			非鉄金属製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・中国関係で、高騰する製品もあれば、競合し価格低迷が続く製品もあり、まだら模様である。高騰する製品は、パブル時のような感覚を持っているものとして対応していく必要がある。
			金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は生産能力以上にあり、3か月前と同水準である。
			一般機械器具製造業（経営企画担当）	それ以外	・自社製品の売上は国内、海外ともに好調に推移しているが、原材料の高騰に伴い生産コストが悪化しており、引き続き厳しい状況にある。
			輸送業（統括）	それ以外	・景気は上向きだと思われ、自分の周りでは新規業務は増えている。しかし顧客の要請から3年以上前から開始した値引きが続いており、結果的に利益に結びつかない。
			輸送業（総務担当）	取引先の様子	・空梅雨で農作物の動きが1週間から2週間ほど遅くなっている。月ずれの影響がある。
		通信業（社員）	受注価格や販売価格の動き	・既存のお客様からの受注分についての価格を低下させざるを得ない。従って売上は横ばいもしくは減少傾向にある。さらなる計画見直しを求められており、新たなメニューでの受注拡大に向けた提案を繰り返さざるを得ない状況である。	
		通信業（営業企画担当）	受注量や販売量の動き	・顧客企業の決算処理もほぼ片付き、新年度の四半期を経過したが、通信関係の新規受注にあまり変化はみられない。引き合いはあるものの、受注に結びつくケースは従前と変わっておらず、インターネット活用等を主体とした廉価なネットワーク構成となるものが現在でも主体である。	
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・地方の経済にある後継者不足、法人事業の落ち込みがまったく回復していないとか、都市部の景気回復が地方にはまだまだ到達していない。	
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・全般的に、どの業種も前年並みの水準を維持している。売上高、利益、共に好調ではないが、底値安定の感じがある。	
	やや悪くなっている	農林水産業（従業者）	それ以外	・5月度と3か月前の2月度を比較すると、水揚数量では740tの減少、水揚金額でも117400千円の大幅減少である。水揚数量の減少原因は、沖合い底引き船、中型まき網の減少である。また水揚金額の減少原因も沖合い底引網、中型まき網が減少したためである。又、5月度単月の前年度対比では水揚数量で103tの増加、率で105%、水揚金額では、38000千円の減少、率で92.3%だった。水揚数量の増加理由は、小型定置網が増加したため、水揚金額の減少理由は、小型底引き網、イカ釣船が減少したためである。	
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・大口の顧客が少なくなったということが一番に言える。売上自体を伸ばそうと、小さいところからいくらか要求はあるが、やはり大口の減少が響いている。	
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量はやや減少しており、それに加えて購入資材は、高値水準のまま推移しており、厳しい状況が続いている。	
		その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・国内の消費動向が依然として低迷しており、国内販売の維持すら難しい状況となっている。あとは同業者間とのシェアの奪い合いにいかにか勝つかというところにしぼられている。	

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
		建設業（営業担当）	取引先の様子	・一時期より土地の動きが少なくなり、土地の買い需要はあるものの、土地の売買成立に至らないケースが多くなってきた。
	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	・これまで取引の無かった数社から開発案件急増という理由で求人依頼が入ってくるようになった。これまでは取引のある紹介会社から人材を調達できていたが、それが難しくなったためこちらにも要請が入るようになった。
	やや良くなっている	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・求人数に対し求職者が足りず、派遣業界の伸びは非常に活発である。前年に対し113%の伸びとなっている。
		人材派遣会社（担当者）	求職者数の動き	・求人が増え、求人募集に対しての応募者が減ってきている。
	変わらない	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人は大きな変化なし。増加した業種も小売業で、スーパーの新店舗オープンに伴う出店テナントからの求人が目立った程度であり、景気動向によるものではない。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求人は徐々に増加しているものの、新規求職者も在職者・無業者を中心に増加傾向にあり、月間有効求職者数は過去5年間で最高の人数となった。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・地元大手製造業において、原油高や円高の影響は業績に多少影響があるものの、雇用面に関しては特に影響はない。
		職業安定所（雇用開発担当）	求人数の動き	・3か月前と比較して新規求人数が減少し、新規求職者数が増加した。有効求人数は3か月前とほぼ同数であり、有効求職者が増加したことから有効求人倍率が低下した。対前年比で見ると、有効求職者の減少傾向が続いていることや、雇用保険資格喪失者に占める事業主都合離職者の割合も近年にない低率となった。
		民間職業紹介機関（職員）	雇用形態の様子	・上場企業の事務職求人で正社員求人から契約社員求人に変更になった。雇用の安定には結びついていない。
学校〔短期大学〕（就職担当）		採用者数の動き	・新卒採用の内々定数が出始める時期ではあるが、今年度はその報告数が思いのほか伸びず、地域企業は新卒採用に関して慎重姿勢を崩していない様子がうかがえる。	
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			

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	衣料品専門店 （経営者）	単価の動き	・天候の良い日が続き、単価、数量ともに増加している。特にメンズの調子が良く、今までにない動きである。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・水不足を心配して、前倒しで美容院に来る人が多かった。
	やや良く なっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・夏物バーゲンが始まり、客の入りがなかなか良い。客単価は上昇していないが、買上の点数は上昇してきており、売上はそこそこ確保できている。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・クールビズの影響により、衣料品の動きが良くなっている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・気温が高く雨が少ないので、飲料を中心に良く品物が動いている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・来客数が安定しており、前年比で販売額は5～7%の上昇を維持している。
		家電量販店（営業担当）	販売量の動き	・気温や湿度が高いため、エアコンの売上は、昨年より2～3割上昇している。また、来客数も少しずつ増えてきている。
	変わらない	ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・天候がよく、昨年と比較して売上は増加した。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・ボーナスが支給されても、高い買物をしたり、衝動買いをしたりする客はほとんどいない。必要なものを必要な時にだけ購入するといった傾向が継続している。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・来客数及び売上高は前月に引き続き前年割れとなった。内訳をみると、紳士用品は善戦し食品も前年を確保したが、クリアランスセール前の下見客が目立ち、ファッション関連商品や絵画、宝飾品が前年割れとなり厳しい結果だった。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・客の動向をみると、かなり高額品でも、自分が欲しい物であれば買い、不要な物は一切買わないという傾向が続いている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・販売量自体は少しずつ上昇しているが、やはり単価の低い物が売れるという傾向は続いており、売上は変わらない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・父の日セールが良く、さらに昨年より暑いので、夏物が良く売れており、単価の動きは昨年よりわずかに良い。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・来客数は前年比3%減少し、売上高も前年比3%減少した。衣料品は紳士服、実用衣料が前年を上回ったが、婦人服などは前年を下回った。食料品も酒を除き、総じて前年を下回っている。特に青果は前年比10%減少と不振であった。
スーパー（副店長）		単価の動き	・必要な物だけの購入で、バーゲンまで待っている客が非常に多くなっている。	
その他専門店 〔CD〕（店員）		来客数の動き	・ボーナス支給の影響から、客単価は上がったが、客数は増加しておらず、総合的には変化がない。	
観光型旅館（経営者）		来客数の動き	・客の様子は多少明るくなっているが、愛知万博の影響により、四国全体的に来客数が伸び悩んでいる。	
やや悪く なっている	旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・ビジネス客を中心に、東京への航空券、ホテルパック商品の購入が多い。また、愛知万博、夏休みの国内、海外旅行の相談、秋の海外拳式相談等の来店客も多かった。団体旅行も回復してきている。	
	観光名所（経営者）	来客数の動き	・愛知万博の影響で、グループおよび個人客が減少している。	
	一般小売店〔生花〕（経営者）	競争相手の様子	・地元の企業が経費削減に努めており、法人向けの需要が少なくなった。	
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・春物バーゲンや夏素材・秋色物の晩夏、初秋企画を行っても、集客効果が出ない。3か月前と比べて15%強の来客減となっている。

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	
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・イベントを去年と同じように行っても来客数が伸びない。	
		タクシー運転手	単価の動き	・乗車回数が減り、一回当たりの単価も低い。	
		タクシー運転手	来客数の動き	・雨が降らないので乗車客が少ない。相変わらず乗車距離が短い。お寺参りや四国八十八カ所参りも、暑いので減っている。	
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・官公庁などのボーナス月にもかかわらず販売数が伸びない。	
		設計事務所（職員）	競争相手の様子	・競争相手も含めて、販売量が減少し、単価も下がってきている。商店や飲食店の客数や人通りは減っている。	
	悪くなっている	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・人の流れが変わったかのように、来客数が減少している。	
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（従業員）	受注量や販売量の動き	・新商品の寄与率がよく、3か月前に比べて、売上が上昇している。	
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・クレーンの稼働率は、関東地区の高炉プラントや瀬戸内沿岸のコンビナート関連工事の活況などにより全般的に高い水準を維持しており、新規購入の引き合いも増加している。	
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・鉄鋼、造船関係の仕事が依然好調なことから受注が多い。	
	変わらない	建設業（経営者）	それ以外	・見積をする機会が増えている。	
		広告代理店（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・売上の大部分を占める東京の業者からの受注が増加傾向にあり、受注は前年よりも増えている。	
		繊維工業（経営者）	取引先の様子	・相変わらず小売業界の販売状況が悪く、景気が上向いているとはいえない。ただ値段が高くていいモノを求める客が増えており、今後この市場をねらった商品開発が求められている。	
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・設備機械の受注が減ってきているが、自社開発のオリジナル商品の引き合いは好調であり、トータルでは変わらない。	
		悪くなっている	公認会計士	取引先の様子	・企業の決算の提出内容を分析すると、前年比で赤字決算の企業が1.6倍になっている。売上、利益ともに、改善していない。
		やや悪くなっている	輸送業（支店長）	取引先の様子	・夏場の水不足の懸念と中元期が重なり、例年なら清涼飲料関連の出荷量が増大する時期であるが、盛り上がりがなく、いまだにその気配がない。
	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（支店長）	求職者数の動き	・求職者の登録者数が非常に減っている。一方で、各民間企業などの採用が少し積極的になってきている。	
		人材派遣会社（支店長）	雇用形態の様子	・紹介予定派遣（あらかじめ決められた期間は派遣社員として雇用され、その後正社員として契約する派遣形態）で雇用するケースが増えてきた。	
		求人情報誌製作会社（従業員）	雇用形態の様子	・特に、業務請負業や正社員の雇用の広告が増えてきており、パート・アルバイトのような不安定な雇用形態が減ってきている。	
		民間職業紹介機関（所長）	求人数の動き	・求人企業においては、いい人材がいれば採用するという企業が非常に増えてきた。	
	変わらない	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・欠員社員の代替要員の雇用などが多く、増員を悩んでいるところは少ない。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、卸・小売業、飲食店、宿泊業、サービス業などで減少したが、キーオペレーターの大口求人のあった情報通信業、医療・福祉業で増加した。	
	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	-	-	-

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	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	・来店客の動きが大分活発になり、購買行動が良くなってきた。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・梅雨の時期なのに全く雨が降らないため、来客数が昨年より増えている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・天気の良いため、商店街に人が多い。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・来店客数は変わらないが、単価の高い物が出始めた。少し財布のひもが緩んできた。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・福岡県西方沖地震の影響で落ち込んでいた消費マインドが、随分回復してきた。以前は非常に悪かった午前中のミセスの入店が戻ってきている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・ここ数か月、福岡市天神地区における百貨店の売上は実質前年プラスで推移している。特に、販売量が増え、単価アップの傾向がみられる。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・3か月連続で前年実績をクリアしそうである。今月は雨が少なかったため、衣料品のほか、それに伴って見回り品も好調であった。入店客数は前年を下回るが、客単価自体が上がっている。総合的に判断するとやや良い。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・昨年は消費税の総額表示導入の影響で4～6月と落ち込みがひどかったが、今年はそれを差し引いても売上、客数ともに全体的に底上げされている。生鮮食品等を中心に少し財布のひもが緩んでいる。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・昨年は台風が2度来た反動で、今月は客数が非常に多い。雨が降らない事が奏功し、客数が1割以上伸びている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・衣料品の売上が今月になって少し盛り返して来た。5月まではずっと前年比83%で推移していたが、6月からは前年並みといった状況である。特に婦人、肌着が上向いており、食料品は以前と変わらない。衣料品の底上げが貢献している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客数の伸びが前年比105～106%前後で伸びている。客単価の伸びは昨年並みである。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・食品以外の衣料品、住居用品への購買が増えてきている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・6月は空梅雨で天候も良かったせいか、アイスを中心に飲料、ビールの売上が高く、前年の150%を占めており、全体でも前年比105%の状況である。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・単価は低いが客数は増えている。
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・お客様の買い物の仕方に、やや余裕を感じる。
		家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・家電関係では薄型テレビが主流になってきている。その他には新しい洗濯機、DVD等関心のある商品が出てきており、よく動いている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・今月から客の来場も多くなり、店も活気が出てきた。
		自動車備品販売店（従業員）	来客数の動き	・徐々にではあるが前年を3%ほど上回って来ている。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（統括）	それ以外	・原油高が、精製元売に主導権を移したため、価格コントロールが可能となった。また、原油高騰が一般的に普及したことで、ガソリンスタンドは価格転嫁が可能となり、収益が改善された。
		高級レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・福岡県西方沖地震のあと少し落ち着き、客の様子に明るさが見えてきた。
		都市型ホテル（総支配人）	販売量の動き	・鉄鋼、自動車関連企業の出張時利用が活発である。
		都市型ホテル（副支配人）	単価の動き	・福岡県西方沖地震地震の傷跡がだんだん回復している事が、単価の動きに現れている。

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
変わらない		タクシー運転手	来客数の動き	・今月は天気のせいで日中の乗り込みも良かった。夜の客の動きが良く、特に金土は忙しくなり、夜の売上が伸びている。
		通信会社（管理担当）	それ以外	・年度当初の受注量の立上が早い。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・先月より客足が伸びた。
		競輪場（職員）	販売量の動き	・前年比約5%減の予想に対し、前年実績を上回る発売額が得られた。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・依然として販売、単価、客足が上がってきていない。
		商店街（組合職員）	来客数の動き	・平日も来街者が少ない上、土日はさらに激減している。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・今まで客足が鈍かった50歳以上の客が増えた。実需型の消費をする客が、気温上昇でカットソー等の軽衣料を中心に購買している。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・昨年6月の郊外大型店オープンの影響が一巡し、今月の前半は回復した。ただし後半は買い控えのためか低迷している。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・3月は売上実績を落とすものの、4～6月は前年並みに推移している。
		百貨店（業務担当）	販売量の動き	・天候に恵まれているというか、空梅雨で夏物衣料・雑貨の動きが例年より、本格的な動きの前倒しがおこっている。不振続きの衣料品の動きが少しずつ力強くなってきた。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・客単価の動向を見ると、ロープライスの志向が依然根強く感じる。今後の景気についても、消費はまだまだ慎重である。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・周りに競合店であるチェーン店ががどんどん出店しているため、非常に悪い状況が続き、客数が減っている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・依然高単価商品の不調、買上点数の低さが顕著である。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・客数はそう変わらないが、今まで2つ買っていたのを1つにするなど、客単価は落ちている。
		衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・セール前の時期でも極端に売上は落ちていないが、品選びが慎重で、客数、単価共に伸び悩んでいる。
		衣料品専門店（店員）	単価の動き	・単価の動きと販売量の動きと両方を感じる。夏ということもあり、軽装なので従来の品物に対する単価は冬に対して下がる。来客数は多いものの、実売につながるのには安いものである。見に来ているだけというケースも多く、多くの客がセール待ちである。7月からのセールに期待するしかない。
		衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・好天気で夏物が好調である。特に紳士、婦人の雑貨や衣料品の売上が前年比を上回って推移している。来客数も前年比5～7%増であり、前年実績をクリアしそうである。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・ようやく暑さがやってきたが、反面降雨量が少なく除湿機等の動きが悪いという皮肉な結果になっている。
		家電量販店（総務担当）	販売量の動き	・空梅雨で季節商品の動きが鈍く、他の商品まで悪影響を与えている。
		乗用車販売店（管理担当）	お客様の様子	・商談はますますあるが、なかなか客の決断が鈍く、商談成立までいかない。来場数は多いが、車という高価な買物は即決というわけにいかないため、3か月前とほとんど変わらない。ガソリンの価格上昇も若干影響している。
乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・販売量の傾向値が3か月前とほとんど変わらず、前年より若干低下している。		
住関連専門店（経営者）	単価の動き	・来客数は依然として少なく、ここ数か月続いていたプライダル家具の動きが止まった。		
その他専門店〔書籍〕（店長）	販売量の動き	・流通業の中にいると景気回復が実感できない。もちろん競合の厳しさは有るものの、購入単価からは支出額の抑制を強く感じ、消費の伸びは感じられない。		
その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	販売量の動き	・原油の高騰もあり、燃料油の石油元売仕入価格も上昇している。小売や大口需要家への価格を上昇させたが、販売量は昨年と比較してもほぼ横ばいである。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他小売〔雑貨卸〕（総務担当）	販売量の動き	・販売量はさほど変わらないが、単価が低く、利益はない。特に生コンの単価は低い。パイが限られているので、安値受注に走ってしまう傾向である。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・予算を若干下回ったが、前年を10%程度上回っている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・高単価のハワイやヨーロッパが好調である反面、グアムは不調である。国内は沖縄と万博に集中している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・夜の人の動きはあまり変わらないが、昼の人の動きが悪い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・客は動いているが、単価が低いので売上には結びついておらず、3か月前とほとんど変わっていない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・少しでも安いものを求める客が多い。
		通信会社（業務担当）	販売量の動き	・週末の販売台数の伸びがあまりない。例月の月末の盛り上がりもなく、需要喚起のため価格見直し等もやむをえない。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・観光施設では、入園者数が昨年より10%落ちている。一方ゴルフ場は、好天により昨年に比べ入場者数は増えている。ただし、団体客は愛知万博に流れている。
		ゴルフ場（従業員）	単価の動き	・ゴルフのプレー代の単価が前年に比べ1割落ちており、入場者数を1割増やすことで前年実績を維持している。娯楽費を節約している人が多い。
		ゴルフ場（スタッフ）	競争相手の様子	・既存のゴルフコンペのみで、新規のものは増えない。また、近々になっての予約が少なく、当月の伸びに繋がらない。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・ボーナスが出る頃なのでいつもは商品が出るが、今年は全く出ない。
		設計事務所（代表取締役）	お客様の様子	・公共事業については、市町村合併により指名競争入札の方法が変更された自治体のみならず、これまでの実績が考慮されない状況となっている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・4月の段階でかなり来客数が減少している。最近雨が降らず暑い日が続いたため、商店街の客層である高齢者は来街されず、近くのコンビニで済ませている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・店内店頭の夏の商品の品代わりがない。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・お客様対象の店外催事、店内催事場共に来場数が伸びず前年割れしている。また、DM催事も来店促進出来なかった。3日間限定のカードの割引催事は、好調であった。顧客対象が明確でない催事はお客様に受け入れられない。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・入店客数は前年並みだったが、売上が前年を割った。
		百貨店（販売促進担当）	それ以外	・百貨店の主力である婦人服関連・食料品等は相変わらず低迷しているが、クールビズ関連商品が伸びている。紳士部門はここ数年低迷傾向であったが、クールビズ関連商材は好調であり、シャツが前年比20%増であるほか、ジャケット・パンツ等も好調である。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・定期昇給がなくなったほか、ボーナス減少の不安感もあり、買い控えが多い。また増税等で実質手取り金額の低下等による買い控えが起きている。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・気候の関係で野菜、特に葉物の値崩れが激しく、販売額が激減している。また、湿気取り・傘などの梅雨時の必需品の売上が悪い。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・急激に悪くなった。先月より相当悪くなっている。
		コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・パン、弁当は量販店が18店あるが前年比2割減である。コンビニ、ローカルスーパー向けで前年比10%減である。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・客の動きが今ひとつである。いい商品を入れて販売しているつもりだが、不調である。売上は伸びないものと考え、利益の出る方法を考えなければならない。
		高級レストラン（経営者）	競争相手の様子	・先月テレビで放送された影響で、6月は昨年より多少は良くなっているが、近所の割烹旅館では宿泊客の減少が目立っている。

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	
		高級レストラン（専務）	来客数の動き	・九州新幹線開業効果も薄れ、焼酎も少し飽きられており、県外客が愛知万博に流れている。また地元客は郊外店に流れている。	
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・愛知万博開催のため、九州への入込客が少ない。	
		美容室（経営者）	販売量の動き	・空梅雨の影響もあるのか、市場が安定しておらず、客の動きもあまりない。おしゃれ業は夏枯れの様相があるのでこれから少しペースダウンしていく。	
		美容室（店長）	お客様の様子	・店を30年近くしているが今までで最も5月の売上が最低であった。納税が影響していると思うが、低料金の店も増えているのでいろいろ考えさせられた。しかしここ2、3日急に暑くなり、我慢できずに来店したという客が多かった。	
	悪く なっている	一般小売店〔青果〕（店長）	単価の動き	・青果物全般が安値傾向にあり、売上、粗利ともなかなか取れないでいる。	
		百貨店（営業担当）	競争相手の様子	・郊外大型店がオープンして約1か月たったが、特に同店がクリアランスに入ってから中心街の集客が落ち、各店非常に厳しい状況である。	
		スーパー（店長）	来客数の動き	・競争店が多数出たことで、客数が前年比10%減という状況が続いている。	
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・ディスカウント店や中規模店のオープンによる客数減が続いている。また、野菜の相場安や、ディスカウント店の低価格米の購買傾向が拍車を掛け、苦戦を強いられている。	
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・梅雨時期に少雨のため、田植えが大幅に遅れ、農業関係の客の来店がない。	
		一般レストラン（スタッフ）	それ以外	・今月は、レストランの客が農業関係者が多いということもあり、農繁期で来客数も売上高とも伸び悩む月であるが、それでも売上は前年比95%であり、景気は悪くなっている。	
	企業 動向 関連	良く なっている	建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・契約金額はさほど大きくないが、リフォームの受注件数が非常に多くなった。新築工事は厳しいが、リフォーム事業を経営の柱にできれば利益率も上がる。
		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	・梅雨に入り消費の落ち込みを心配していたが、今年は雨が少なく、惣菜、加工品が順調に伸びている。また居酒屋関連の引き合いも強い。加工メーカー筋も牛・豚・鳥の輸入品が入らないため、相変わらず国産への要望が強い。
			電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・半導体関連の金型部門が総じて動き出している。ただし、大手企業においても良いところと悪いところの格差が今も出ている。総じて景気上向きとまではいえない。
輸送用機械器具製造業（営業担当）			受注量や販売量の動き	・競合相手、同業者も受注は前年比100%を超えている。	
その他サービス業〔物品リース〕（役員）			受注量や販売量の動き	・取引先の設備の話が具体化されており、それに伴って、当社の契約額も若干増えている。	
変わらない	農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・ブロイラーが依然として好調である。アメリカの輸入牛肉も入ってきておらず、国産志向も強くなっている。		
	農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・園芸作物は、作上げ時期で出荷すべきものはない。露地物が中心となるが、出荷量はあまり多くない。唯一の園芸作物であるマンゴーは、価格も上々であり、最盛期を迎えている。		
	繊維工業（営業担当）	競争相手の様子	・繊維の織物工場、ボタンなどの付属品製造工場、すべて暇なところが多い。クールビズが影響している。		
	金融業（調査担当）	取引先の様子	・資金需要が依然として低迷している。		
	経営コンサルタント	取引先の様子	・例年はないほど晴天が続いており、販売業を主体として売上高、客足が順調に推移している。雨が喜ばれる企業体にとってもまあまあ状況が続いているようで、5月の連休以降の落ち込みから回復している。		
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	・人員整理を行ったところもあり、金曜日から3日連続休んでいるところも出てきている。夏場の受注減が今年は例年より早い。		
	鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量の減少のみならず、販売価格も下落している。		

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
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・関東関西地区での芋焼酎の売上にかげりが見え始めている。
	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	職業安定所（職員）	求人数の動き	・大型複合施設の進出に伴い大量のパート求人の募集があり、パートタイムをめぐる労働市場が活発化している。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・最近の派遣の状況からみると、長期派遣を優先している人のほうが良く決まっている。契約期間の更新の交渉が昨年よりもスムーズである。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・例年この時期になると求人もひと段落し、後半から夏の需要に向けての求人が動き始めるが、今年は全般的に人手が不足している。
		職業安定所（職員）	それ以外	・ここ2～3か月は前年並みの数値である。全体の月末現在の被保険者の総数については、4月末段階で前年比2.1%増加している。
		民間職業紹介機関（支店長）	求人数の動き	・職種と地域によって多少のばらつきがあるものの、総じて派遣需要が増加傾向である。
やや悪くなっている				
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	観光名所（職員）	来客数の動き	・6月の施設利用者数は、前年同月比で6月27日現在で105.8%、3か月前の3月は95.6%で前年度割れであったが、今年4月以降は前年同月を上回っている。来園者は、修学旅行、大人団体、家族連れが多い。
		その他のサービス[レンタカー]（営業担当）	来客数の動き	・旅行代理店からの送客件数が好調に推移している。また悪天候のせいでマリネジャー等からレンタカーでの旅に変更があり、貸渡件数が増えている。
	やや良くなっている	百貨店（担当者）	単価の動き	・6月中旬に4日間ほど、記録的な長雨により店舗全体として客数及び販売数量が大きく減少したが、それを除く6月中においては継続的に天候安定したこともあり、5月に不振であった主力衣料が回復、またデイリー性の高い生鮮食品も順調に動いたことから月間において全館売上が前年同月比+3%、客単価+7%と好調に推移している。これは天候の安定もあるが、去年度の月中2度にわたる台風の影響を払拭できたことが大きな要因である。
		スーパー（財務担当）	販売量の動き	・クールビズのおかげで、かりゆしウェアの売行きが良い。
		家電量販店（従業員）	販売量の動き	・6月の記録的な豪雨もあり除湿機、洗濯乾燥一体型の売行きがかなり好調である。客足もかなり好転してきている。
		その他専門店[楽器]（経営者）	来客数の動き	・観光客の増加で、県内の需要も少しずつ回復している。4月以降も前年より売上が微増している。
		観光型ホテル（商品企画担当）	単価の動き	・夏のトップシーズンを迎え、稼働率自体は90%を超えるため昨年とほぼ同じ見込みであるが、販売単価は若干上がっており、傾向は上向きである。
		観光型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・修学旅行を中心に来客数が増加している。中国のデモの影響で沖縄に変更した修学旅行もある。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・商品であるゴルフコースの質の向上に伴って、利用人数は増加している。
変わらない		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・前年比100%前後と売上が堅調に推移している。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・商品の単価は数字的には変わらないが、中身は格段にボリューム、レベルアップしており、実質は値下げになっている。しかし、それが今では当たり前なので、価格追求の厳しさは一段と増している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数は減少しているが、客単価が増加しているため、変わらない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・観光客の入込も順調で修学旅行を含め来客数は多いが、ここ3か月は伸び率はほぼ横ばいである。
	やや悪くなっている	コンビニ(経営者)	競争相手の様子	・商圏内で4月に新装開店したスーパーの影響を受け、売上が前年比で4%減少している。
		住宅販売会社 (従業員)	来客数の動き	・この先の不安からマイホームの取得時期を延期、または断念せざるを得ないなどの声が出てきている。さらに、決断しても親の介入で慎重になるケースも増えている。
		住宅販売会社 (経営者)	競争相手の様子	・公共工事の端境期で競争相手の倒産が相次いでいる。また公正取引委員会の調査があり業界の動きが鈍い。
	悪くなっている	商店街(代表者)	競争相手の様子	・市場の中には観光客が多いものの、地元の客は交通の便などで総合的に便利な郊外店に流れている。
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)	受注量や販売量の動き	・受注量及び受注金額、双方とも増加している。
		輸送業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・新規受託業務もだいが慣れてきて作業が早くなり、請負金額も安定している。
		通信業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・価格競争の中での受注で、利幅は薄いが増えが全体的に増えた。
		不動産業(支店長)	受注量や販売量の動き	・問い合わせ件数や成約件数がわずかではあるが伸びてきている。
	変わらない	-	-	-
	やや悪くなっている			
悪くなっている				
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・派遣先からの追加依頼や、契約終了予定のはずが契約の再更新、また新規依頼に変更となり、派遣業務が少し活発に動くようになっている。
		学校[専門学校] (就職担当)	求人数の動き	・IT関連企業の求人を中心に増加傾向にある。また、人材不足なのか1次募集が済んでも2次募集を予定している企業がある。
	変わらない	求人情報誌制作会社 (営業担当)	求人数の動き	・大手製造業の求人が安定したのか少なくなり、全体的にみれば横ばいの状態である。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数は3か月前比(2月)、3584人で4.2%減である。雇用形態等でみると一般求人は2810人、構成比81.8%、3か月前比(2月)0.9%増、パート求人は625人、構成比18.2%で3か月前比(2月)8.9%減である。5月の新規求人数を産業別に3か月前比(2月)でみると建設業、運輸業、金融・保険業、不動産業、サービス業で増加している。一方、製造業、情報通信業、卸売・小売業、飲食店・宿泊業、医療・福祉業、教育・学習支援業が減少している。有効求人倍率は0.52倍で3か月前比(2月0.58倍)0.06ポイント低くなった。就職件数は3か月前比(2月)18.4%減である。
	やや悪くなっている	学校[大学] (就職担当)	雇用形態の様子	・ますます契約社員の雇用が増加している。先行きの見込みが不安である。
悪くなっている	-	-	-	