

・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	一般小売店〔土産〕 （店員）	・これから本格的な観光シーズンを迎えるに当たり、修学旅行生は愛知万博にかなり取られていると感じるが、国内旅行に関しては、一部北海道に流れてきている。特に高齢者層の小団体が増えてきていると感じる。法人需要の部分では、依然として落ち込みがあるが、店での購買状況を見ると個人旅行や個人消費ではメンタル的にも回復していると感じることができる。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・秋物商戦はどうなるのかはいまいち見えてないが、夏商戦が早めに終わることで、秋の立ち上がりが早くなり、高額のものが動き出す。
		商店街（代表者）	・人が動くようになり、消費の購買力もついてきた。所得も3か月前より、かなり良くなっていると感じる。その影響で街中や観光地へ出かける機会も多くなっている。
		百貨店（役員）	・気温の上昇もあるが、衣料品のまとめ買いや高単価の商品の動きが目立つようになっている。衣料品の売上は、若干ではあるが、前年を上回る状況になってきた。
		スーパー（店長）	・5月よりは若干販売量が落ちているが、前年比でみると、販売量は3%ほど伸びている。
		衣料品専門店（店長）	・北海道の夏物の販売期間は全国と比べて短いにも関わらず、ここ2～3か月、販売量が継続して増加傾向にあることから、上向いている傾向が感じられる。
		衣料品専門店（店員）	・現在、現金での買上率が上がってきているので、クレジットカードで利用できる金額の枠にも余裕が生まれ、今後はカードを利用したの買物も出てくる。
		その他専門店〔造花〕 （店長）	・2～3か月後はクリスマス商品が動き出す時期であるが、客の様子から前年よりも上向くことが期待される。
		一般レストラン（スタッフ）	・客単価が1年ぶりに前年の水準まで戻ってきている。領収書の発行枚数も増えてきて、法人の利用が伸びてきている。
		旅行代理店（従業員）	・沖縄直行便が9月に再就航すること、また機材も大型のものに変更されることによって、熟年や20～30代の需要喚起が期待できる。
	美容室（経営者）	・客の会話の中でレジャーや買物に関する内容が増えてきた。	
	変わらない	商店街（代表者）	・6月に入って少しずつ売上也上昇気運になってきているが、抜本的に景気が良くなってきているとはまだ考えられない。先行き不安に対する問題が多すぎるので、なかなか景気が上向くところまではいっていない。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	・今月の売上をみると幾分良くなってきているのかと見受けられるが、天候等不確定要素が多く、3か月先まではこのまま良い状態が続くとは楽観できない。
百貨店（売場主任）		・郊外型量販店の増加や市内中心部でも競争が激しくなっており、同じような商品なら単価の安いものをという客が郊外店に出向いているケースが非常に多くみられる。商売が分散されていて、今後もその状態が続く。	
スーパー（店長）		・これからピークを迎えるお中元の出足をみても、前年を大きく割り込んでおり、先行きの景気の明るさはなかなか見えない。	
コンビニ（エリア担当）		・デフレの状況がしばらく続く。	
コンビニ（エリア担当）		・市町村の予算は昨年比較で更に減額されていることと、増税の話が出ていることから、将来的に景気が良くなる要素は見当たらず、消費が増加するとは考えられない。	
衣料品専門店（店長）		・年配の客が多いので、年金を心配しており、この先も消費の回復は見込めない。	

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
		家電量販店（地区統括部長）	・前年は猛暑による季節商品と、オリンピック需要によるAV商品が大きく寄与した。現状はデジタル家電が依然として好調を維持しているため、全体的には大きな変動はないと思われる。
		乗用車販売店（従業員）	・これから新型車が出る様子もなく、このままの状態が続く。
		乗用車販売店（従業員）	・一般客の中で景気が良くなったという話はないため、販売台数は増えない。
		高級レストラン（スタッフ）	・予約状況は良いが、客単価が下がっており、売上増は望めない。天候状況の良さや景気の悪くない道外企業の動きはみられるが、ランチの客層から判断すると、道内企業の厳しさもうかがえ、景気が良くなってくるとは予想しにくい。
		スナック（経営者）	・少しずつ観光客が入り、客も増えているように感じられるが、地元の景気が悪いので地元客のリピーターが減っている。なかなか景気が回復する感じにはならない。
		スナック（経営者）	・これから夏祭りで人が出てくる機会が多いが、ポケットマネーで飲みに来る人は限られる。
		観光型ホテル（経営者）	・一気に夏型気候に突入し、旅行代理店からの引き合いは例年並みにあるが、実際の送客となると予定数が確保できていない。先の予測ができない状況であり、来客数の減少は必至である。
		観光型ホテル（スタッフ）	・現時点における予約状況を前年同日と比較すると、8月は前年並み、9月は若干強含みとなっている。
		旅行代理店（従業員）	・現在の状況から、景気が上向きになる要素はあまりなく悪化を防ぐのが精一杯である。
		タクシー運転手	・規制緩和により札幌市内のタクシーの台数は増え続けており、利用客が減少傾向にあるので、これからますます厳しくなっていく。
		タクシー運転手	・夏場の天候次第であるが景気が大きく変わる材料は見当たらない。
		観光名所（職員）	・タクシーの空車状況が依然として目立つ。おそらくこのまま変化がないと思われる。
		その他レジャー施設（職員）	・変わらないというよりも不明である。地元球団やクラブの成績次第で、成績が悪ければ極端に下がり、成績が良ければ極端に盛り上がる。
		やや悪くなる	悪くなる
商店街（代表者）	・総体的な景気からみると、消費を抑制するような要因が薄く、消費者心理もやや安定している。しかし当エリアの大型店の存続が不透明であることから集客力が落ちており、中心市街地離れに歯止めがきかない状況である。		
家電量販店（経営者）	・大手百貨店の撤退など、悪いニュースばかりで、ますます停滞ムードが助長されている。		
企業動向関連	良くなる	-	-
		-	-
	やや良くなる	家具製造業（経営者）	・景気の先行指標である百貨店の家具売上が、前年より良い月が増えつつあり、住関連産業には明るい兆しが見えてきた。
		建設業（経営者）	・受注面でピークを越し、人、物、金の動きが活発になる。ただし採算面では依然として厳しい状態が続く。
	変わらない	輸送業（支店長）	・建築資材の値上がり等にもよるが、道内は秋口くらいまで頭打ちになる。道外向けについては、当分の間、物件も順次受注できているため継続が見込まれる。ただし建築資材等については、道内外の物件ともに現在以上に良くなるということは考えられない。
		輸送業（営業担当）	・原油高騰の現状が続けば、配船の遅れや、引き受け料金の見直し等が生じて厳しい状態となる。
通信業（営業担当）		・ここ2か月程度景気の上昇感が感じられるが、ここから更に上昇するには要因、起爆剤不足の感じを受ける。このため良い意味での横ばいである。	
金融業（企画担当）		・大きなウエイトを占める建設業は公共投資の削減により厳しさが続く。また比較的底堅く推移してきた札幌市内のマンション建設も頭打ちとなってきた。最盛期を迎える観光業は愛知万博との競合もあり、大きな期待はできない。	

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
		司法書士	・現在の状況から判断すると希望は持てない。特定企業の回復ではなく、土木建築業など広い範囲での影響力を持っている企業の回復がポイントとなる。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	・取引先が設備投資に慎重である。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（営業担当）	・今後も受注活動における厳しさに変わりはない。
	やや悪くなる	輸送業（経営者）	・燃料の高騰から、輸送関係や運輸関係は今後も相当収益への影響が見込まれる。
		その他非製造業〔機械卸売〕（従業員）	・主要顧客の下期の受注量が減少しており、資材の購入及び機械設備の更新を手控えている。
	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）	・非常用、つまり正社員の求人が微増している。また地域基幹産業である農業、畜産、酪農の動きが安定している。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・アルバイト、パート、派遣等の間接雇用に関しては、今年に入って順調に求人件数が伸びており、これといってブレーキになる要因が見当たらない。
		学校〔大学〕（就職担当）	・予定の新採用者数を確保できなければ、秋採用及び通年採用が続く。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・有効求人倍率は改善傾向という話を聞くが、当社の求人も増加傾向ではあるものの、求める内容は高いレベルの即戦力の人材であり、少数の高レベル求人と繁忙に伴う単純作業系の求人に二分化されているように見える。更にそれ以外は派遣、パートの活用ということになり、業績の悪化を経費面で調整しているように見え、景気回復にはいまだ至っていない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・求人件数が落ち着いてきており、今後も大きな変化はみられない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・大きな動きは予想されない。地域活性化の見通しが不透明である。
		職業安定所（職員）	・建設業において、工事受注の遅れから従業員の雇用も遅れている。大手百貨店の閉店が発表され、雇用面での影響も懸念される。
		職業安定所（職員）	・増えている求人は、派遣や業務請負、パート等の非正規型求人であり、求職者の約9割を占める管内常用就職を希望する者の雇用環境は依然として厳しい状況が続いている。
	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		
	やや良くなる	一般小売店〔書籍〕（経営者）	・夏の繁忙期に入る。ヒット作に貢献する映画等のメディアも多く予定されており、売り上げ増が期待される。
		一般小売店〔カメラ〕（店長）	・取引件数の増加が今後に繋がる。これから、行楽・レジャーシーズンに入るのでさらに期待できる。愛知万博や各種イベント、新製品などもあるので昨年より期待できる。
		衣料品専門店（経営者）	・今の状況でいくと大分夏らしく暑さを取り戻してきた。昨年同様暑さが続くという想定のもと品揃えの見直しを図っている。昨年は早期切り上げた夏物を8月いっぱい継続する計画である。昨年同様、残暑が厳しくなればそこそこの売上は確保できる。
		衣料品専門店（店長）	・暦通りに気候が推移し、夏物商品が活発に動いていることやクールビズ効果でアダルトからシニア層がシャツ中心に色物、柄物等着こなしの幅を広げている状態が今後も続く。
	乗用車販売店（経営者）	・昨年は集中豪雨や新潟県中越地震などで非常に厳しい状態であったが、本年度はこの復旧作業で土木・建設ともかなり忙しい状態である。	

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
		高級レストラン（支配人）	・夏の東北の祭りの期間の観光客、特に関西方面からの客の出足は早く、昼食団体は、既に現段階で8月6日～8日まで予約で満席となっており、今後に期待できる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・婚礼減少の対策として、年齢層を絞りクラシカルムードを前面に出し、昔ながらの和装挙式やブライダル専門学校の学生による演出を取り入れたブライダルフェアの効果か、7～10月の受注件数は前年比200%を超えている。アンケート結果から当地ではハウスウェディングブームは意外に早く終わる気配である。
		住宅販売会社（従業員）	・展示場来客数は少ないが、確実に受注確約が取れている。
	変わらない	商店街（代表者）	・なんとなく数字が改善されていることが感じられているが、商店街全体で消費がこれから先良くなっていくのかというと、まだ大きな変化はなく、緩やかな上昇基調が続けば御の字である。
		商店街（代表者）	・地区内の大型店では、中元セールで活況を呈しているが、対前年比をクリアすることに四苦八苦している。個々の中小の店では未だ中元セールという感じが見られない。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・これから七夕やお盆の時期は人だけはたくさん出るが、売上にはつながらないと飲食店のオーナーは話している。
		一般小売店〔雑貨〕（企画担当）	・夏季のボーナス、社会保険、個人の税金が可処分所得の減少につながることから、個人消費のしっかりした伸びがつつくとは考えづらい。
		百貨店（売場主任）	・クリアランスセール自体は、売上、来客数も含め大いに期待できるが、必要なもの以外は買わないという傾向はますます強くなり、単価ダウンは免れない。
		百貨店（企画担当）	・真夏に向けて中元商戦とクリアランスの動きが大きなポイントとなる。浴衣、水着の動きは現状では厳しい。
		百貨店（売場担当）	・衣類では、ニットの半そで等の売れ行きが悪く問屋に発注しにくい状況にあり、2、3か月後に秋物を早めに展開し、客の目を引き付けたいが未知数である。天候によっても変わる。
		百貨店（販促担当）	・5月、6月とマイナス幅が徐々に縮小し、中元商戦の立ち上がりも昨年と同じ売上推移である。しかし、6月下旬からのクリアランスセールの集客力が年々落ちてきている。
		百貨店（経営者）	・6月は天候に恵まれ、夏物の動きが良くなってきた。しかし、社会、経済状況を見ると必要なものは購入するが、個人消費がどんどん増えるとは想定できない。
		スーパー（経営者）	・一個当たりの商品単価は、ほぼ横ばいである。来客数と売上個数はわずかながら上昇傾向が見られる。東北全体の流通業の売上高としては、前年比マイナスで推移しているのに対して当社は若干プラスで推移している。異常気象の推移によるがそのまま変わらない。
		スーパー（経営者）	・新潟県中越地震に関わる復旧工事で土木建築が活況であり、これが全体を支えている。1、2年は続くと思われる。
		スーパー（経営者）	・今の状況が急速に好転するとは考えられない。客の動向、販売点数の動きからは、楽観的予測はできない。農作物の安値、ガソリンの値上がり等が家計に及ぼす影響は少なくなく、今後の消費動向については厳しい状況が続く。
		スーパー（店長）	・超目玉品のような価格、ポイントを倍にするセール等に反応する客はいるが、その他の施策には無反応の客が多く苦戦が続く。
		スーパー（店長）	・例年であればボーナスで消費の拡大を期待するが、支給額の減少、社会保険の天引き等で手取りが少なくなり、消費が進まない。
		スーパー（総務担当）	・消費の景況は依然として同じ傾向が続いているが、競合店と商圏の食い合い競争が今後益々増えて行くものと考えているので、企業としての真価が強く問われるようになると予想される。
		スーパー（企画担当）	・客単価が低下していた傾向に加え、来客数の減少が続いている。客の購買の引き締めは依然として強く、今後も大きな変化は見込めない。

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
		衣料品専門店（経営者）	・ 2～3か月先は秋物の時期となる。期待しているが、現在、歩行者や来客数の減少が続いており、その時に増加傾向に回復するかは不安である。慎重に想定すれば変わらず悪いままである。
		乗用車販売店（経営者）	・ 新型車の動きは良いものの、大半を占めている既販車の動きが鈍く、全体の販売量としては前年並みに推移する。
		乗用車販売店（経営者）	・ 新型車効果も一段落し、震災復興による買い換えも一巡する。継続して好況は期待できるが、現在の伸び以上にならない。
		乗用車販売店（経営者）	・ 新型車導入によるCM効果は期待できるが、以前のように即決するケースは少なく契約までに時間がかかっている。新型車導入により急激に契約台数が伸びるのではなく、一台ずつの積み重ねで計画が達成される。
		住関連専門店（経営者）	・ まだまだ耐久消費財の需要の掘り起こしは望めない状況である。年度後半に景気回復するという見方があるが、家具関係の重要は伸び悩みである。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・ 原油価格が高値安定で推移しており、高値が今後しばらく続く見通しである。消費の減少は続きそうで需要の回復が早急には望めない。価格の転嫁も苦戦が予想され、収益の落ち込みと、販売数量の減少とが景気の足を引っ張る。
		スナック（経営者）	・ 来客数を見ると、どんどん団体客が少なくなっている。1～2人の客が多く、会社の飲み会も減っている様子を見ると当分はこのままである。
		その他飲食〔そば〕（経営者）	・ 現在来客数、単価ともにほとんど変化はない。6月下旬から始めた夏向けのメニューが好調なので7月に向けて期待しているが様々な状況を考えて難しい。
		その他飲食〔弁当〕（スタッフ）	・ 売上は、前年から95%で推移し、弁当、惣菜などの特別提供品の広告などいち早く実施しているがあまり効果は現れず、この傾向は3か月後も変わらない。
		観光型旅館（経営者）	・ 行政のバックアップのおかげで、道路の真中に出た足湯やオープンカフェとその前庭の足湯等、そぞろ歩きの楽しい温泉地づくりは着々と進み、評判が良い。当社としても、来客数を増やすために、忘年会の企画など早め早めの対応につとめていく。
		都市型ホテル（経営者）	・ 1月から6月までの婚礼の実績は昨年を大きく下回っているが、来月以降、年度の後半は組数も増加し、予約状況は昨年並まで回復できる見込みである。一般宴会も今までは低調であったが、10～11月と全国大会等の大口需要を控えているのでなんとか昨年並まで回復できればと予測するが、あくまで単発的なものであり、依然として地元企業は元気がなく、個人利用も低調であり、全体的な回復感はない。
		通信会社（営業担当）	・ 設備投資案件の動きがかなり鈍くなっている。天候等の不安定要素による農作物関係の業態からの期待と失望感が高くなっている。
		美容室（経営者）	・ マスメディアの宣伝効果、ニュース等での情報が、消費者に景気が良いというイメージを与えている。地元企業としては状況に変化はないが、消費者側に底上げの意識がある。
	やや悪くなる	百貨店（売場主任）	・ ガソリン価格が急上昇しており、消費マインドに水を差す。
		百貨店（広報担当）	・ 紳士服等に買い換え需要、衣替え需要による若干の改善が見られるが、慎重な個人消費がより一層慎重になることが予想される。税負担に対するサラリーマン層の不安は看過できない状況にある。
		スーパー（店長）	・ 空梅雨で野菜の今後の動向が危惧される。野菜が高騰すれば、買上げ全体に及ぼす影響は大きい。
		衣料品専門店（店長）	・ クールビズの影響で、軽量衣料、特にスラックス、シャツ、下着の動きが良くなっているが、秋以降このような特需がなくなり、売上の期待ができない。
		住関連専門店（経営者）	・ 都市間競争または都市の中でも地域の格差、特に郊外型と中心街における客の流れが相当変化している。
		その他専門店〔酒〕（営業担当）	・ これから先、通常では飲食店が期待される。中元では酒は期待できない。飲食店は天候が順調であれば期待できるが、現在のように天候不順であると落ち込むことが想定される。
		観光型ホテル（スタッフ）	・ これまでの状況判断の大きな要素は客単価の低減であったが、最近はこのに加えて、来客数の減少がみられている。

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	
	悪くなる	コンビニ（エリア担当）	・先行きの不透明感が、売上、乗客数、客単価に現れている。客の財布の紐は固い。夏の気候によって期待できる部分はあるが、瞬間的な事象であり、総体的には良い方向に向かわない社会情勢にある。	
		衣料品専門店（経営者）	・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おり、悪い方向に向かっている。	
		衣料品専門店（店長）	・クールビズの影響で、ジャケット等に目を向けるよりも今のままで我慢するというように、スーツの需要が減っていき、苦戦すると想定している。	
		その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	・3か月先は、冬物の販売時期であるが、品物の動きがあまり良くないと予想される。10月の衣替えに向けて9月は例年品物が動く時期であるが、暑さが長引くと衣替えの意識が低くなり、受注数が減ると予想される。単価の面でもあまり高いものは売れないということから、良い状況ではない。	
		一般レストラン（経営者）	・市場での魚屋、八百屋の様子、他の飲食店の様子を聞くと2、3か月で回復する気配はない。増税の話は一般の人の負担となり、購買力が落ちている。	
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（経理担当）	・携帯電話用の部品については、依然低水準で推移し、自動車部品については、比較的堅調に推移すると予測している。また、為替レートも社内レートを大きく上回る水準まで戻しているため輸出採算が大きく好転して全体の業績を押し上げる。
			電気機械器具製造業（経営者）	・情報端末や医療機器が下期に向けての新製品開発で引き合いが出てきており、期待できる。しかし、コストの関係で厳しい受注競争が予想される。
			輸送業（従業員） 通信業（営業担当）	・デジタル機器関連の新製品の出荷が見込まれる。 ・愛知万博に加え、地元プロスポーツ関連や大河ドラマ関連の盛り上がりや夏祭関連での景気浮揚要因があり、それに付随してのビジネス関連分野で景気回復が期待される。
	変わらない	輸送業（経営者）	・ガソリンの値下げが続かない限り景気は良くならない。	
		広告代理店（従業員）	・新球団効果も多少あるものの、落ち込み物件も予定されており、プラス・マイナスで変わらない。景気の回復は首都圏・大企業に限定されている。地方の中小企業はその影響を受けるものの、その回復影響は一部分的にしか受けない。まだまだ厳しい状況にあることは間違いない。	
		広告代理店（営業担当）	・広告売上のかなりのシェアを占める通信関連、特に携帯電話の広告出稿量が非常に減っている。	
		経営コンサルタント	・夏の賞与が増えれば弾みがつくと思うが、知る限りでは、賞与を前年以上に支給する計画の企業は少ない。	
		公認会計士	・製造業の一部には、需要量が増加し、それに対応する設備投資と雇用の増加があるが、サービス業は来客数が増えず厳しい状況が続く。	
		農林水産業（従業者）	・現在は、天候に恵まれているが、春寒かった分果物の生育が昨年に比べ1週間位遅れている。その遅れのため、夏の桃の販売価格が下落することが予想される。	
やや悪くなる	食料品製造業（経営者）	・BSE問題以来、全く牛肉の輸入解禁の目処がたっていないことや米国での2例目の感染等が先行きの不安材料となっている。		
	食料品製造業（経営者）	・原料が秋からまた値上げになりそうな動きがあり、これ以上の原料の高騰があると、コスト的に厳しくなる。		
	繊維工業（総務担当）	・現在の日中関係の悪化から、生産の拠点が、国内回帰に一部動いている気配があるがまだ先は不透明である。産地全体では、まだまだ不況は続く。		
	出版・印刷・同関連産業（経理担当）	・石油製品の値上げにより、原材料費が高くなっている。その分の価格値上げを販売先に要請できず、収益が悪化する。		
	建設業（従業員）	・民間の建設設備投資はそれなりの動きが見られるが、公共投資の低迷はそれをも下回る状況である。		
	広告業協会（役員）	・今年は当地において選挙を控えており流通関係はますます厳しいものと予想される。		
	コピーサービス業（経営者）	・5月以降は特に動きが悪く、市場が活性化されていない状況である。仕事の絶対量が減っている。一部建設コンサルタント系列で多少動きが出ているのが救いであるが、将来の明るさを感じる動きはない。		

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	食料品製造業（経営者）	・原料、および資材の高騰問題により、9月以降の価格改定の影響が販売面にマイナス作用することは必至で、販売、収益両面で厳しい状況が予想される。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・繁忙期に入る業種や現在調整中で2～3月後に人を増やすところがある。
		人材派遣会社（社員）	・営業、販売、テレマーケティング職において、引き続き企業の採用意欲は強く、提案次第でまだまだマーケットは拡大する。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・流通を中心として、京阪および他県からの出店が増えている。地元企業の流通の拡大はなく、閉店するところもあり、落ち込みを他県からの出店でカバーしている。しかし、地元企業の流通の回復の兆しが若干みられる。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・これ以上良くなることはない。ただ、求職者にあまり悲壮感はなく、仕事を選び好みしている余裕が老若男女を問わず感じられるので、全体とすると好況ではないか。
		人材派遣会社（社員）	・例年7月、8月は安定期に入るが9月が四半期にあたるため事務派遣・製造派遣ともに増員が見込まれる。ただし、長期休暇の影響で稼働日数にも限りがあるため動きとしては秋頃に期待される。
		人材派遣会社（社員）	・7月以降の企業における採用計画について、新卒採用、中途採用ともに大幅に上方修正している企業はそれほど多くない。
		アウトソーシング企業（社員）	・自治体の景気がかわらないのでそう大きな変化はない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・老舗の百貨店が店舗を閉鎖したり、ガソリンスタンド経営の会社が倒産しており、雇用情勢は明るい兆しが見えない。
		職業安定所（職員）	・求職者に在職者やパートを中心として増加の傾向が見られること。求人の増加は派遣求人的大幅な増加によるものであること。企業の一部に原油高に対する警戒感が見られ、企業収益の減少を危惧する声があることから、その動向により、今後求人数にも影響することが考えられ有効求人への低下が懸念される。
職業安定所（職員）		・求人数が増加に向かう要素が乏しく、逆に解雇者が増加傾向にあることが懸念される。	
やや悪くなる	職業安定所（職員）	・税制改正問題が地域経済の動きに影響を与えると予測される。	
悪くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・県内の夏のボーナスは、7年連続で減少する見通しとなっている。また、先日、公正取引委員会から独占禁止法に基づき、県内の91の建設業者に解除勧告が出されており、7月下旬から影響が出てくると予測される。	

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	通信会社（営業担当）	・年末に実施予定である地上デジタル放送の再送信に向けて、夏以降加入促進を強化する。デジタル対応テレビの普及が一層進み、家庭内のデジタル化の需要が一気に増え、購買量が増加する。
	やや良くなる	コンビニ（経営者）	・土日の来客数、客単価が好調で、この先も上向くと見込んでいる。
		住関連専門店（店長）	・来客数、販売量、買上単価など、徐々に上向いていく傾向である。
		その他飲食〔居酒屋〕（店長）	・現在の予約状況を見ると、客単価が5%程度上昇しているため、やや良くなる。
		タクシー（経営者）	・過去6か月間、月の売上が前年比で伸びているので、この先も良くなる。
		観光名所（職員）	・今シーズンは雨が少なく暑い日が続くと予想されるので、例年に比べ客の入込が期待できる。レストラン、ホテル関係もこれに準じて例年を上回る売上となる。
変わらない	商店街（代表者）	・商店街の空き店舗はなかなか埋まらない。良くなる指針がみえてこない。	
	商店街（代表者）	・昔の名前を復活させた劇場ができたりしているので、来客数の減少に歯止めがかかればと期待している。	

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
		一般小売店〔青果〕 (店長)	・市内唯一の大型百貨店が閉鎖になった分、今月初めは良かったが、例年売れる梅が不調で、結局前年並みである。百貨店がなくなった分、来客数は増えていくと思うが、客に購買意欲がないのでこの先も変わらない。
		百貨店(売場主任)	・夏の大手に入るまでの間、プロパー商品が非常に好調であったため、引き続きクリアランスも好調に推移すると見込んでいる。
		百貨店(営業担当)	・客は欲しい物は買うが、相変わらず慎重に選択している。この状況は変わらない。
		百貨店(販売促進担当)	・最近ヒット商品が見当たらない。客はたんず在庫で多くの物を持っており、新しい企画の商品しか求めなくなっている。新企画、トレンド的な物でヒット商品が不在なので、現状の商品構成では売上を上げるのが非常に難しくなっている。
		スーパー(店長)	・今年も空梅雨で夏商品は動きが良いが、猛暑で盛夏商品の売上が好調であった前年の実績と比べると苦しい。
		スーパー(総務担当)	・家電製品等はかなり良い状況が続いているが、衣料品はここ数か月良くない状況が続いている。梅雨があまりないということで条件的には良いが、売上はさほど大きく伸びていない。また、食品も生鮮品、一般食品含め、販売数がダウンし、あまり良くない状況が続いている。平均すると大きくは変わらない。
		スーパー(統括)	・来客数は微増であり、天候や競合店の動向次第で容易に変化してしまう状況である。一部業界で夏のボーナスの増加が伝えられているが、中元は割引商品に圧倒的に人気集中したり、安くても無駄な買物をしないように量目にこだわるなど堅調な消費の仕方がみえ、消費者のマインドも一進一退である。
		コンビニ(店長)	・近隣同業者全てに酒類の販売が許可されたことの影響で、4月ごろから酒類が前年の8割くらいに低下しており、今月は7割を切っている。当分は同じような状況で推移する。
		衣料品専門店(経営者)	・1～6月までの来客数、販売量、売上は前年を若干下回っており、各月の動向をみても一進一退である。今後もその傾向は続く。
		家電量販店(店長)	・デジタル家電に勢いがつけば良くなるが、映像関連品についてオリンピック需要があった前年と比べると、厳しさが予想される。
		乗用車販売店(従業員)	・新型車が出るわけでもないのに、来客数、売上高共に良くなると思えない。
		乗用車販売店(営業担当)	・法人、個人共に車の台替え時期がきても動きは慎重で、購入予算もかなり低く設定している。
		一般レストラン(経営者)	・商店街主催の夏祭り等も年々参加者が減り、来年は中止という声もある。既存の商店街のイベントはますます効果がなくなり、客足は郊外大型店の売出しに向いている。
		一般レストラン(業務担当)	・会社関係の納涼会予約は前年並みに入っているが、ボーリング大会をして食事会をするなどといった子供会の行事が件数、参加者数共に減少している。
		都市型ホテル(スタッフ)	・非常に不景気である現状のまま変わらない。良くなることはしばらくはない。
		旅行代理店(営業担当)	・愛知万博特需などで若干販売量に増加傾向はあるものの、万博終了の秋以降、現在の動向を維持できるだけの材料が見当たらない。
		タクシー運転手	・これから夏を迎えるが、不景気感は相変わらずなので、夜の飲み屋に活気が出てくるとは思えない。
		ゴルフ場(副支配人)	・引き合いはあるが、予想以上に価格、客単価の低下が進んでおり、収益に影響が出ている。今年の収益は前年より若干マイナスとなり、経営的には変わらない。
		美容室(経営者)	・これから先、夏に向かってカット客が増えるが、固定客はそれほど増えない。
		設計事務所(所長)	・ここ1～2か月で景気が良くなる要素はない。しばらくは現在の状況が続く。
	やや悪くなる	スーパー(経営者)	・今現在がオーバーストア気味なところに、更に今後競合店が出店するので、売上、利益共に厳しい状況となる。

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
		衣料品専門店(店長)	・石油価格の上昇等による原材料の値上がりの影響があらゆるところに出てきている。この先あまり景気が良くなるとは思えない。
		衣料品専門店(販売担当)	・新規オープンした所に客足が相当流れている。冷夏になると夏物衣料には手を出さなくなるので、来客数、売上は今よりもやや悪くなると見込んでいる。
		高級レストラン(店長)	・現在でも、オーバーストアの状態であるが、近隣に大型の商業施設の計画があり、今後ますます競争が激化する。
		スナック(経営者)	・予約の動きがあまり良くない。フリー客も人数、金額共に落ち込み気味なので当分は厳しい。
		観光型ホテル(スタッフ)	・現時点での夏季の集客状況は、前年より更に悪くなっている。
		都市型ホテル(スタッフ)	・近郊で年に1度のイベントがあり、その時はどこのホテルでも満室となるが、一般宴会は件数、単価共に上がる兆しがみえない。
		ゴルフ場(支配人)	・夏のゴルフの厳しさのため、来場者の減少が予想される。それに伴い、周辺ゴルフ場では、値引きが更に進む。
	悪くなる	衣料品専門店(経営者) 都市型ホテル(スタッフ)	・地元企業のボーナスは悪い状況が続いており、商店街の売上は悪くなる。 ・今後2~3か月は、ホテル関係が一番暇な時期である。昨年はスポーツ関係の大会があったが、今年はほとんどイベントがない。また、生ビールフェアなど3千円前後の予算のものがかなり入っているが、通常の5~6千円くらいのは予約が少ない。夏場にかけて企業、団体等の催しが無くなってきていることが一番心配である。
	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(生産管理担当) 広告代理店(営業担当) その他サービス業[情報サービス](経営者)
	変わらない	食料品製造業(営業統括)	・輸入ワインの攻勢により、国産ワインメーカーは相変わらず苦境に立たされている。これといって大きな突破口はなく、夏場に入ればビール等に押され、この苦戦状態はしばらく続く。
		窯業・土石製品製造業(経営者)	・期待していた愛知万博関連の受注もほとんど現れておらず、受注の予測は全くつかない。この夏リゾートホテルで開くカルチャー教室等への参加動向に期待している。
		電気機械器具製造業(営業担当)	・仕事量は多少増えるを見込んでいるが、原油、鋼材等の原材料価格の値上がりの影響が懸念される。
		輸送用機械器具製造業(経営者)	・受注量が大変多く、土日に出てもやりきれないほどの仕事がある。今、5、6社の仕事をしているが、12月くらいまでは、ほとんどこのまま忙しい状態が続く。
		輸送業(営業担当)	・予定の仕事量は確保できそうだが、燃料高騰の負担が重く、仕事量の割に利益は薄い見込みである。
		金融業(経営企画担当)	・製造業においては新分野への進出などに取り組んでいる企業もみられるが、原油の高騰など、景気の先行きに対し不透明な要因があることから、楽観できない状況である。
		新聞販売店[広告](総務担当)	・一段落したと思われた原油価格の高騰が、また話題になってきたが、早速数社から石油製品の値上げ要請があった。観光業では企業の旅行需要が望めず、集客のための価格競争が激化しており、低価格商品から売れる傾向が続いている状況で、今まで守られていた観光バスの料金についても、旅行代理店の値下げ要請に応じるようになってきている。
		その他サービス業[放送](営業担当)	・サービス業、不動産からの新規コマースルが出てきているが、長期の大口コマースルが見込めず、売上、利益共に横ばいで変わらない。
	やや悪くなる	食料品製造業(製造担当)	・前年に比べ雨の降り方が良くなく、農作物の生育状況が今のところ良くない。原材料価格が上がるのが予想され、先行き良くなるとは思えない。

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
		化学工業（経営者）	・秋口まで受注を確保している分野があるが、既に価格が決定している。原油の値上がりの影響で原材料の価格が上がってきているが、売価に転嫁できないため、利益が圧迫され始めている。
		電気機械器具製造業（経営者）	・予想以上にコスト競争が激しい状況が続いている。仕事の取り合いになって、中小零細企業にとって非常に厳しい状況が増してくる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・取引先の動向に上向きの情報がなく、当社の受注も良く現状維持である。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	・7～9月の受注動向は、前年同月比で10～15%減少となる見込みである。10月以降も不透明感が強い。原油の値上がり分を価格転嫁できないことから収益も厳しくなっている。
		その他製造業〔看板〕（経営者）	・原油の高騰により、石油製品のガソリン、プラスチック製品、塗料等が値上がり傾向にあるようなので、景気は悪い方向に向かう。
		不動産業（管理担当）	・事務所テナントの退去が1件決まりそうだが、賃貸面積が小さいため全体の収入に与える影響は少ない。東京でのビル壁崩落事故を受けて、急きょ予定を繰り上げて外壁の大規模補修を行うため、かなりの額の工事費の支出が予定されている。
	悪くなる		
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	民間職業紹介機関（経営者）	・原油の高騰による原材料に関する不安はぬぐいきれない状況ではあるが、求人を含め引する製造業に明るさがみられ、リストラを実施中の企業でも受注増が見込まれている。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・住宅着工は動きもあり、生産は上向きである。電子関連、自動車関連は依然として求人が少なく、残業もない状態である。周辺企業もあまり無理をせず今のまま堅実に節約しながらというところが多い。
		人材派遣会社（営業担当）	・例年の季節的な引き合いとして、行楽シーズンを前にしたアンケート調査業務、国定公園内の自然保護を目的とした巡回業務、カード入会勧誘キャンペーン業務などがあるが、これらで売上増とまでは至らない。携帯ショップのヘルパーやカーディーラーのショールームレディなど、単発的な引き合いはあるものの、現状維持といったところである。
		求人情報誌製作会社（経営者）	・求人の動きからみて、特別に良くなる、極度に悪くなるというような手ごたえが特にないので変わらない。
		職業安定所（職員）	・新規求職者数、新規求人数共に減少傾向にあるが、一部の製造業で企業整備等の情報もあり、今後の見通しは不透明である。
		職業安定所（職員）	・求人数については横ばいの状態である。新規求人におけるパートの割合が高くなっている上、派遣、請負等が多様な産業へ進出しており、正社員として安定した状態で働きたいと考える求職者ニーズとのミスマッチがますます生じている。安定した雇用が期待できない。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	・やや上向きな傾向になったとはいえ、企業の採用活動の早期化による現れというところもあり、更に良くなる見込みはあまりない。ただし、技術職を求める業種などは企業側が人材獲得で苦戦しており、今後の採用活動にどう影響が出てくるのが注目している。
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・製造業の求人数が前月比、前年同月比共に減少しており、企業整備も若干ある。
	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）	・5月、6月の状況から判断すると、前年を15%程度上回る動きとなる。
	やや良くなる	一般小売店〔茶〕（営業担当）	・茶の効能に関する質問が増えており、客は様々な種類の茶の中から、多少高くても身体に良い商品を購入している。健康ブームの追い風が吹けば、少しずつでも良くなる。
		百貨店（企画担当）	・6月の食料品の販売は堅調であり、後半に前倒しして行った衣料品のクリアランスも好調に推移している。

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
		百貨店（広報担当）	・クールビズが、紳士服売上に好影響を与える。クールビズ関連商品は百貨店商材向きなので、今後の気温の伸び次第では大きな商機となると期待している。
		コンビニ（経営者）	・夏場に向け、売れ筋の商品が増えてくるため、前年に比べ来客数は増え、販売量も増加する。
		衣料品専門店（次長）	・今年も暑い夏が来ることが予想されるなか、浴衣などヒットの兆しが出ており、盛夏物を中心に良い動きが期待される。
		衣料品専門店（営業担当）	・梅雨が明け夏本番になると、売れ筋がジャケット等の羽織り物から、カットソーなど単価の低い物に切り替わるが、売れ筋を確保できれば、やや良くなる。
		家電量販店（営業統括）	・消費者の購買意欲は高まっている。販売経費を抑えながら販売数量を増加させる施策を講じ、利益の総額を上げていきたい。
		乗用車販売店（総務担当）	・昨年に新車が多く出たこともあり、販売量は前年を2～3割上回っている状況である。需要はかなり堅調なので、このまま続く。
		高級レストラン（支配人）	・個人客の利用が少しずつ増加している。
		都市型ホテル（スタッフ）	・改装が一段落し、その効果が現れる。
		旅行代理店（従業員）	・個人旅行の先行受注状況が良い。
		タクシー運転手	・この先も乗務員の確保が難しいと思われ、今後も前年比プラスの状況が続く。
		通信会社（総務担当）	・消費者の買い控えは感じられず、微増ながら販売量も上向きである。
		通信会社（営業担当）	・営業面では、デジタル放送商品への取組を先駆的に行ってきた恩恵は薄れつつあるが、地域の開発状況からは明るさが期待できる。
		通信会社（営業担当）	・台風シーズン前のアンテナ撤去目的、地上デジタル電波受信可能化を周知し、販売数を増やしたい。
		住宅販売会社（従業員）	・ここ数か月の販売量が悪かったが、住宅建設、購入の需要は底堅いものがあり、市況としては好調であるため、今後はやや良くなる。
		変わらない	商店街（代表者）
	一般小売店〔家具〕（経営者）		・販売に関しては、来客数は非常に少なく、販売量も低調であるが、内装関係の工事については仕事量が多く、順調に推移している。この状況はしばらく続く。
	一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）		・昨年と同様に今夏も猛暑との予想であるが、綿100%の値ごろ商品が売れるので、かなりの売上を見込んでいる。全体としては大きく変わらない。
	一般小売店〔靴・履物〕（店長）		・町では地域通貨などを考案し、実施しているが、効果が現れない。
	一般小売店〔鞆・袋物〕（従業員）		・トラベル商品、スポーツカジュアル商品など、目的商品については、単価で前年比2割程度のアップが見込まれるが、日用品については、1～3割の単価ダウンが見込まれるなど、厳しい状況が今後も続く。
	一般小売店〔CD〕（営業担当）	・客単価が低下しており、消費の低迷が依然として続く。	
百貨店（売場主任）	・前年の猛暑の反動により、前年並みの売上を確保するのは厳しい。客は必要な物以外は購入しないため、クリアランスになっても、婦人服を中心に売上が増加するとは思えない。		
百貨店（総務担当）	・盛夏を迎えて夏物衣料が今以上伸びるか、不安材料がある。		
百貨店（広報担当）	・一部の高額所得者が消費のニューリーダー的な購入姿勢をみせるのに対して、中間層は慎重に買物をしており、二極化が進んでいる。いずれの層も、様々な情報を収集した上で、納得のいく物を納得のいく店で買い、不要な物は安くても買わない傾向が続いている。夏物セールを短期集中で実施して売上を稼ぎ、秋物の動きに期待したい。		

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（営業担当）	・7月は中元の需要が大きいため、現在の状況が続くと厳しいが、自家需要については堅調に推移する。好調の要因がアパレルに大きく依存しているため、気候の影響により売上が左右されやすい。予断は許せないが、現状ではこのまま推移する。
		百貨店（営業担当）	・天候が安定していることもあり、婦人服を中心に、服飾雑貨、化粧品が好調に推移している。中元ギフトも堅調に推移しているが、家庭用品を中心としたリビング関連、美術宝飾時計が低迷しており、景気の回復とはいえない状況が続く。
		百貨店（販売促進担当）	・暑さも度を越すと来店客の足に悪影響となる。増税の影響もかんがみると、今後も厳しい商況が続く。
		百貨店（販売促進担当）	・来客数はなかなか増加せず、売上も横ばいである。大型店の閉店や新規開店によるパイの奪い合いが、店舗間競争のみならず、地域間競争を厳しいものになっている。
		百貨店（営業企画担当）	・6月は紳士服が売上を押し上げているものの、これまで好調だった食品や中元ギフトの動きが悪く、全般的な消費の力強さが感じられない。
		百貨店（業務担当）	・中元販売は今後、大きく増えることはない。7月からクリアランスの値下げ商戦に入るが、商材が多くないため、販売量も増えない。
		百貨店（営業企画担当）	・婦人紳士両部門に言えることだが、夏物セールを前倒しして展開しても、前年並みの売上に届かない。今後、秋冬商戦もこのような厳しい傾向が続く。
		スーパー（店長）	・将来の不安が依然として根強く、消費者は必要な物しか買わない。単価の下落傾向も続く。
		スーパー（店長）	・近隣の競合店との価格競争が続いており、持久戦の様相を呈している。客の買い回りが続いており、優劣がつけられない状況になっている。
		スーパー（統括）	・原油の高騰など、先行きの不透明感はあるものの、消費者の多くにとっては今の景気の状態が普通の状態であるという認識が強いと思われ、本当に欲しい物は買うが、余分な物は買わない生活防衛型の消費行動が定着する。
		コンビニ（経営者）	・7～9月にキャンペーンを実施することから、来客数の増加は見込めるが、客単価が上がるかは不透明である。
		コンビニ（店長）	・こだわりの商品の買上点数が2けたに及んでいる。
		衣料品専門店（営業担当）	・衣料品の売上がやっと伸びてきたが、増税の話もあり、難しい。
		家電量販店（経営者）	・デジタル機器の単価ダウンを克服する妙案をなかなか見出せないなか、一部の白物家電の単価が上昇していることが好材料である。6月に入ってから、省エネをアピールした高機能エアコンや大容量冷蔵庫が好調に推移している。前年の猛暑による好調さに比べると厳しいとの予測を立てていただけに、期待したい。
		家電量販店（店員）	・薄型テレビが売れているが、他の商品が今ひとつ芳しくないで、結局はそれほど良くならない。客からも厳しいという声を聞く。ただし、暑くなれば7、8月のエアコンの売上に期待できる。
		乗用車販売店（販売担当）	・サラリーマンのボーナス時期になり、自動車の購入予定は増えるが、カード不正の問題や災害等で消費者のマインドは慎重で、大量の受注量は期待できない。
		乗用車販売店（営業担当）	・今後新型車の発表を控えており、来客数の増加が見込まれるが、例年の8月の落ち込みとの兼ね合いで、あまり変化が期待できない。
		乗用車販売店（渉外担当）	・売上、利益面で期待する車の整備、板金修理、用品売上のサービス売上見込みは、前年同月比で6.8%ほど上回るが、予算達成率は84.6%にとどまり、力を入れている割に伸びず苦しんでいる。
		その他専門店〔眼鏡〕（店員）	・大型ショッピングセンターが出店した地域については、来客数の落ち込みが大きいですが、都心店では高額品の売行きがこの2、3か月好調である。
		一般レストラン（経営者）	・天候に左右される今の時期、昼夜ともに注文が安定しているのは単品メニューではなく、低価格の定食である。
		一般レストラン（店長）	・単価が上向かない限り、利益は増加しない。

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
		都市型ホテル(スタッフ)	・夏休みの家族客が愛知に流れてしまうことが予想される。
		タクシー運転手	・タクシー代を節約しているという話を客から聞くので、当分現状が続く。
		タクシー運転手	・全体としてはやや伸びてはいるのだが、値段が従来から変わっていないことなどが悩みである。
		通信会社(営業担当)	・放送、インターネット共にこれといったコンテンツが直近で予定されていない。
		その他レジャー施設 [アミューズメント] (職員)	・有害図書に指定された家庭用ゲームソフトがあり、この動きがどうなるか予断を許さない。一方、ハードの新製品の発表があり、来年春からの発売に向けて、業界は活性化するため、プラス面とマイナス面が相殺され変わらない。
		その他レジャー施設 (経営企画担当)	・客のサービス商品の厳選については、企業努力で対応できる水準を超えているものもあり、容易には改善が期待できない状況である。
		美容室(経営者)	・当店は50店舗ぐらいの商店街にあるが、現在は32店舗に減っている。先月も2店舗減り、先の見通しがつかなくなっている。
		設計事務所(所長)	・仕事量が少ないため、ダンピングによる取り合いがある。このような状況はしばらく続く。
		設計事務所(所長)	・公共投資が少ないので、中小の建設業界は仕事が少ない。マンション等の建設も、少子高齢化のなかで飽和状態となっており、厳しい。建設、設計業界には明るい兆しは全くない。
		住宅販売会社(経営者)	・一部の企業、大企業では、景気が回復しつつあると聞くが、中小企業は依然として不況下にあり、格差が広がっている。
		住宅販売会社(経営者)	・当社の主力地区だけの動きをみると、全体的には売行きは良くない。都内の不動産の動きが波及してくれば、今までよりは良くなるが、都内のミニバブル的な現象は全くうかがえない。住宅物件に限っては、今後も景気の上昇を感じさせる雰囲気はない。
	やや悪くなる	一般小売店[茶](経営者)	・7月は中元時期を前にして、消費者が買物には慎重である。例年同じパターンではあるが、今年は顕著に表れている。
		百貨店(営業担当)	・7月1日よりクリアランスがスタートし、7月中に夏物商戦がほぼ終了してしまうことを考えると、8、9月の残暑に販売できる商品がなく、取引先も端境期の商品については例年以上に在庫を持たない状況である。苦戦は必至である。
		スーパー(店長)	・食料品が厳しい状況のなか、商圈内に食料品スーパーが開店する予定である。当面はチラシ攻勢を含め、厳しい状況が続く。
		スーパー(店長)	・8月中旬、近隣に競合店が開店する。当店と比較して売り場面積は広く、営業時間も長いいため、売上、来客数ともに競合店に取られてしまうと予想される。
		コンビニ(経営者)	・単価が低下しており、財布のひもが固くなっている。衝動買いもしなくなっている。
		衣料品専門店(経営者)	・天候に大きく左右され、晩夏、初秋物の仕入れが読めない。春物商戦で苦戦したため、秋物に対しても大きな不安感があり、結果的に品ぞろえ不備で売上低下が予想される。
		乗用車販売店(販売担当)	・鉄の値段が上がっており、トラックについても在庫がない状態で、納期が相当ずれ込んでいる。鉄を多量に使用するダンプ、ミキサーについては、ボディメーカーから値上げ要求がきている。軽油が上がる、鉄が上がるといった状況のなかで、運送業界やトラックディーラーの先行きは厳しい。
		その他専門店[ドラッグストア](経営者)	・昨年は夏過ぎからC o Q10等の健康食品が爆発的に売れ出したため、今年はそれに匹敵する売出しを行わなければ、数字は確実に下がる。
		都市型ホテル(スタッフ)	・相変わらず競合相手の出店は止まらず、今年下期の大型コンベンションの予定もない。予定されているパーティは人数が小振り、前年同期比での宴会の入込客数は90%にとどまっており、レストランや宿泊で頑張っても、会社全体としての見通しは厳しい。
		その他サービス[学習塾](経営者)	・昨年度と比べて、更に生徒数が減少している。

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	
	悪くなる	住宅販売会社（従業員）	・ 昨年の秋から今年の春先にかけて仕入れができなかった分、販売できる物件がなくなってくるため、2、3か月先は、必ず販売量が落ちてくる。	
		その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	・ 2、3か月のうちに倒産するのではないかとと思われる店舗がいくつかある。	
		一般レストラン（経営者）	・ サラリーマンの税金の控除等がなくなり、負担が増える。当店の客はサラリーマンがほとんどなので、今より良くなるとは思えない。	
		旅行代理店（従業員）	・ 国内旅行、特に団体旅行について、8、9月の問い合わせや見積依頼がほとんどない。	
企業 動向 関連	良くなる	輸送業（営業統括）	・ 商談も出てきて、以前に比べ大分活発になってきている。	
	やや良くなる	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・ 会社設立の代表者印の本数は、4月は7本、5月は6本であったが、6月は10本である。小さい会社だが営業所を増やしたため、普段使用する代表者印とは別にほしい等、客が印鑑を購入する動機から判断して、景気はやや上向く。	
		金属製品製造業（経営者）	・ しばらく中断していた半導体関連部品の注文が入った。客先の出荷が増える傾向にあり、納期も短納期でしばらく続くとのことである。その他の引き合いも、このところ増加している。	
		金属製品製造業（経営者）	・ 価格を問わずに、すぐ加工せよとの指示が新規客先から多くなっている。	
		一般機械器具製造業（経営者）	・ 弱電関連は現状よりそれほど良くはならないが、自動車関係の受注が増えるという内示を得ている。	
		電気機械器具製造業（経営者）	・ 引き合いが比較的活発になってきており、実際、契約、出荷も徐々に増えてきている。今後若干の明るさがみえてきた。	
		電気機械器具製造業（経営者）	・ 定期的な受注が見込まれ、売上は6月以上に良くなる。	
		輸送業（財務・経理担当）	・ 7月より新規物流作業の受注があり、売上増の見込みである。	
		金融業（渉外担当）	・ 企業は収益性ある不動産を取得するが、流動化し、バランスシートがき損しないような手段を取っている。この動きは今後も続く見込みで、不動産価格は上昇する。	
		金融業（渉外・預金担当）	・ 売上受注動向が増加傾向にある。	
		金融業（審査担当）	・ 大手ハウスメーカーの下請企業は、5月までは受注量が低調であったが、6月以降は増加する見込みである。	
		税理士	・ 飲食業や建設業の伸びが、前年比で良くなっている。	
		経営コンサルタント	・ 新規開業に関する相談案件が増えている。	
		変わらない	繊維工業（従業員）	・ 現在のところ、秋に向かっての感触が良くない。
			プラスチック製品製造業（経営者）	・ 原油価格の高騰により原材料が高くなっており、価格が安定していない。
			一般機械器具製造業（経営者）	・ 受注が少し良くなっている。量は少ないが、特殊物が出ている。
			輸送用機械器具製造業（経営者）	・ トラック製造業は、秋口まで好調を維持すると思われるが、鋼材不足で材料が間に合わず、親会社ではラインが止まっているところもあり、この影響が不透明である。
建設業（経理担当）	・ 今は受注が多少増えているが、先をみるとやはり案件は少ない。			
輸送業（総務担当）	・ 手形決済の部分が資金化されるので、キャッシュフローは若干良くなると予想しているが、軽油価格の値上がり部分とで相殺される。			
通信業（営業企画担当）	・ 価格競争の流れは止まらず、当分続く。			
不動産業（総務担当）	・ 数か月先に一部の大口テナントの退去が予定されているが、その空き室についても入居希望テナントが多く、景気の落ち込みは感じられない。			
広告代理店（従業員）	・ 仕事は忙しいが、料金のたたき合いで売上は伸びず、利益率が悪い仕事が増えてきている。			
その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・ 価格競争、リサイクル向き廃棄物の争奪等、同業他社との顧客獲得競争が激しくなる。			
その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・ 予算確保の提案が多くなってきているため、このまま好調な動きが継続する。			

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	出版・印刷・同関連産業（経営者） 化学工業（従業員） プラスチック製品製造業（経営者） 輸送業（経営者） 金融業（得意先担当） 広告代理店（従業員）	・6月は大口の受注があったが、その後の話があまりないので、先行きが不透明である。 ・各支店の在庫が少し多いので、今後2、3か月の予定で在庫調整を行う予定である。 ・世界市場での原油価格の高騰が続く限り、原材料の高騰に歯止めが掛からない。利益はますます減り、投資に資金が回らず、新企画の開発等にも影響が出る。 ・燃料の高騰が最大の問題で、この先どこまで上がるのか見通しがつかず、大変苦労している。 ・所得税アップ、配偶者控除の廃止等が今後見込まれているので、かなり増税感が増すと、一般消費者の買い控え、消費に影響する。 ・毎月販売しているノベルティ商品は石油から作られる材料を使っているが、仕入れメーカーから値上げの打診がきている。販売価格を上げることが困難なため、利益が圧迫されるのではないかと懸念している。
	悪くなる	繊維工業（経営者）	・国産では価格で勝負できないことから、アパレルメーカーは輸入物で仕入れて百貨店に販売している。製造業としての仕事は全く先がみえない。
雇用 関連	良くなる	人材派遣会社（営業担当）	・各企業が市場をにらんで採用を強化している。今まで30代までの派遣社員しか受け入れなかった企業が、50代手前までの人材を採用している。外国人労働者の採用が再燃している。
	やや良くなる	人材派遣会社（支店長）	・今後も企業からの求人数は増加すると見込まれる。派遣先企業でも、外部人材の活用についていろいろと検討しているところが多い。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・新卒、中途とも企業の採用意欲はおう盛である。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・業務拡大する企業、店舗が増えている。
		職業安定所（職員）	・新規求人数は、一般求人が25か月連続、パート求人が18か月連続で前年同月を上回っている。産業別では、サービス業の求人数が前年同月比で8%増加し、全体の45%を占める状況となっている。
		職業安定所（職員）	・7月1日からの就職の届出が例年に比べて多く見受けられ、会社側が採用の動きに向かっているものと予想される。
		民間職業紹介機関（経営者）	・中途採用や転職が社会で認められ一般化してきたこともあるが、求人数の増加が顕著である。同時に、依頼を受けてから紹介決定までの日数が短縮傾向にある。
		学校〔専門学校〕（教務担当）	・求人票を、郵送ではなく持参して来校する企業が増加している。特に、ネットワーク業界においては受注が増え、少しでも知識のある人材が、是非とも欲しいとのことである。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・今後2～3か月先も、派遣契約終了に伴い、契約の交代受注が発生することが見込まれ、変化があまりみられない。派遣就業希望者が少なくなってきたことは今まで同様であり、一人の就業希望者に複数の仕事を案内して選択してもらうという状況が続く。
		人材派遣会社（社員）	・派遣会社や、直接雇用の求人社が増え、求職者がばらつき、優秀な人材の確保が難しい。
求人情報誌製作会社（経営者）		・前年比の伸びが今ひとつで、求人はほぼ出そろった感がある。正社員の採用よりも、パートに切り替えての雇用が多くみられる傾向があり、先行きの見通しは安閑としていられない。	
職業安定所（職員）		・新規求人数、就職数は増加しており、企業の手不足感が見受けられる。ガソリンの値上げによる製造業への影響等が不安である。派遣、請負が依然として多く、ミスマッチも続いている。	
職業安定所（職員）		・新規求人数は横ばいである。製造業では原油価格、原材料価格の高騰によりコストが増加し、販売価格に転嫁できず、業績が悪化している。今後も価格上昇の見通しがあり、この状況が続く。	
学校〔専修学校〕（就職担当）		・獲得求人数が対前年比で伸びており、この状況は、日々の求人数を考えると継続すると予想される。	
やや悪くなる	求人情報誌製作会社（企画担当）	・アルバイト、パートの求人数の伸び率が低下してきている。	

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
	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	一般小売店〔土産〕 （経営者）	・客単価の低下に歯止めがかかっており、乗客数の増加も3か月間続いている。回復基調は確実に今後もこの調子で良くなっていく。
		観光型ホテル（スタッフ）	・愛知万博により引き続き東京、大阪など遠方からの来客が多く、宿泊、宴会、レストランのすべてで好調に予約が入っている。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・愛知万博の最終月に当たり、観光客、地元客も含めて商品が動く。ただし愛知万博関連商品の投げ売りも予想されるので、活気が出る割には利益に結び付きにくい。
		一般小売店〔贈答品〕 （経営者）	・自分の好きな物にはお金をかける傾向が出ており、客のニーズに合う商品を出せば売上は伸びる。
		百貨店（販売促進担当）	・愛知万博の閉幕に向けて、地域全体が好調を維持する。
		コンビニ（店長）	・まだまだ愛知万博の特需が見込まれる。
		住関連専門店（営業担当）	・持ち家住宅こそ横ばいだが、大手企業中心に民間設備投資が活発であり、分譲・賃貸マンションは引き続きおう盛に推移する。
		その他専門店〔雑貨〕 （店員）	・東海地区は全般的に活気づいて、消費者の財布のひもは緩み始めている。
		その他小売〔総合衣料〕 （店員）	・クールビズ運動などでカジュアル化の流れが進んでおり、シャツなどカジュアル衣料の販売増加が見込まれる。
		高級レストラン（スタッフ）	・万博による直接的な影響はプラス、マイナス同程度であるが、地域全体の活性化を通じた間接的な影響はプラスである。
		一般レストラン（経営者）	・気温の上昇とともに生ビールなどの売上が伸びる。
		その他飲食〔仕出し〕 （経営者）	・月を追うごとに、少しずつ確実に一定の受注増がある。消費は上向いている。
		タクシー運転手	・繁華街では、昨年のボーナス月より多少は人出が多く活気がある。このままいってくると良くなる。
		タクシー運転手	・昨年と比べると愛知万博の影響で人の動きが大変良く、夏休みには家族連れ動きも期待できる。
		通信会社（企画担当）	・愛知万博などの後押しもあり、消費は伸びてくる。
		テーマパーク（職員）	・余暇でいろいろな娯楽を楽しむ傾向がみられ、景気は良い方向に向いている。
		設計事務所（職員）	・大手ゼネコンやハウスメーカーは景気が良く、今後は小さな設計事務所などにも良い仕事がある。
		変わらない	
一般小売店〔結納品〕 （経営者）	・愛知万博の会場に比較的近いため、閉幕までは悪い状態が続く。		
一般小売店〔電気屋〕 （経営者）	・月別にみると凸凹があるが、ならしてみれば同じようになる。		
一般小売店〔酒〕（経営者）	・石油価格の高騰や増税論議により先行き良いムードではないが、愛知万博の影響で商店街でも外国人を見かけるなど売上は多少伸びており、当分は現状維持でいけそうである。		
一般小売店〔薬局〕 （経営者）	・東海地方ではイベントが多く、その影響で地方の商店は最悪の状態が続く。		
百貨店（売場主任）	・今はクリアランス前で下見の客が多いが、値下げをすると売上は増加する。		
百貨店（売場主任）	・クリアランス待ちの客が多く、特に動きが良いアイテムもない。今後も買い控えは続く。		
百貨店（企画担当）	・愛知万博の土産は好調を維持できるが、その他の百貨店商材では伸び悩みが続く。		
百貨店（経理担当）	・紳士用品雑貨は長期低迷していたが、クール・ビズによる影響が伸びており、今後も調子を維持する。		
百貨店（外商担当）	・昨年暮れの景気の良さは消えて、高額品は特に買い控えムードに戻っている。今後もこの状況は続く。		

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）	・6月は割引特典や送料無料サービスがあるため売上は増加したが、お中元の動きはほぼ前年並みである。このような客の動きは例年通りで、今後も変わらない。
		スーパー（店長）	・原油の高騰により仕入れ価格の値上げなどが今後も続くことみられ、回復は考えられない。
		スーパー（店員）	・チラシを入れると来客数は増えるが、それ以外では低迷している。今後は夏休みに向けて愛知万博などの外出が増えるため、来客数は見込めない。
		スーパー（仕入担当）	・来客数は101%前後で推移し、愛知万博関連商品や愛知万博のチケットなどの売上がプラスに寄与しているが、それ以外に変化はなく、今後は天候など外的要因に左右される。
		コンビニ（エリア担当）	・天候に大きく左右される状況であり、また8月末に向けて競合出店もさらに厳しくなる。
		コンビニ（売場担当）	・愛知万博が終了するとどうなるかわからない。
		家電量販店（経営者）	・原油価格の高騰でデフレ幅は縮まるが、消費の勢いは良くなっておらず相変わらず景気の足を引っ張る。
		乗用車販売店（従業員）	・夏のボーナス商戦真っ只中であるが、手応えはさっぱりである。やはり客の財布のひもは堅い。今後の販売予測も立ちにくい。
		乗用車販売店（従業員）	・ボーナス時期であるが、例年に比べて来客数は減少している。前年以上に悪くなるとも考えられないが、消費先は自動車ではなく他に向けられている。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	・年度初めは1年間の動きを占うが、このところの客の動きは今ひとつだったため、横ばいが続く。
		その他小売〔貴金属〕（経営者）	・各小売店への来客数は年々減少している。催し物などでがんばり現在の状況を維持する。
		一般レストラン（経営者）	・周辺の店は相変わらず次々とシャッターを下ろしており、今後も期待できない。
		一般レストラン（経営者）	・気候によって来客数が変動する状況にあり、このまま暑さが続けば伸びをある程度期待できるが、楽観はできない。
		一般レストラン（スタッフ）	・この数か月間は、以前と比べ少し悪くなりかけた状況から変わっていない。今後も変わる気配はない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・愛知万博終了までは引き続き客の動きが期待できる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・予約状況は良くないが、問い合わせは多い。
		旅行代理店（経営者）	・愛知万博開催中でもあるので、8月末まではこの調子で行く。
		通信会社（サービス担当）	・増税の話題があり、一般の消費は現状維持である。
		テーマパーク（職員）	・来客数の推移と予約状況を見ると今後もあまり変化はない。
		ゴルフ場（経営者）	・予約数は昨年に比べて増加傾向にあるが、単価を引き下げないと予約が取れないケースも多く、ゴルファーの財布の中身は決して増えていない。ムードとしては景気は良くなっていると思うが、具体的な動きにはつながっていない。
		ゴルフ場（企画担当）	・来場者数は先月から昨年実績や目標を上回り、好調の兆しが少し見え始めている。
		パチンコ店（経営者）	・これまでの推移を見ると、来客数も販売量もあまり変化はない。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・半年前と比べても状況は全く変わっておらず、今後も厳しい状況が続く。
		百貨店（企画担当）	・秋口は愛知万博終了後の反動や増税ムードのなか消費意欲の減退を懸念している。また昨年は地元野球チームの優勝セールで売上を伸ばしたが、今年はその反動もある。
		スーパー（経営者）	・購買単価、来客数、購買意欲とも悪化傾向で、良い材料は全くみられない。
		スーパー（総務担当）	・客単価は2%ほど低下しており、安い品しか売れない。買い上げ単価も低下している。今後もこのような状況が続く。
		コンビニ（経営者）	・ビール飲料以外の販売量はほぼ落ち着いてきているが、質や味より単価の安いものに消費者の志向が変わり定着してきているため、前年並みの売上の確保は非常に難しい。
		コンビニ（エリア担当）	・同業他社だけではなく、最近では百円ショップなど新手的競合店も増えており、競争は厳しくなる一方である。

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
		コンビニ（エリア担当）	・単価が低下し続けている。さらにこれ以上ガソリン代が高くなり続けると、消費は抑えられる。
		衣料品専門店（販売企画担当）	・従来の仕事だけでは、沈んでいく一方である。
		家電量販店（店員）	・原油高騰の影響が徐々に及んでくる。
		乗用車販売店（経営者）	・増税案が発表されて以降、ファミリー消費が止まっている。辛うじて若年層に動きがある状態で、今後が心配である。
		住関連専門店（店員）	・来客数が減っている。万博を始めとする集客施設に流れており、小売店での購買は減少している。夏休みに向けてもこの傾向が続きそうである。
		都市型ホテル（支配人）	・愛知万博後は反動で落ち込みがある。
		旅行代理店（経営者）	・愛知万博に一極集中しており、観光地やリゾートホテルでは集客が伸び悩む。
		美容室（経営者）	・来客数は変わらないが、一人当たりの来店回数が減少傾向にあるため、今後が心配される。
		美容室（経営者）	・競争がどんどん激しくなっているため、今後も厳しい。
		設計事務所（経営者）	・比較的コンスタントにあった企業の設備投資関連の設計業務が少なくなりつつある。
	住宅販売会社（企画担当）	・サラリーマン増税のニュースが出て以来、客の購入意欲は薄れている。	
	悪くなる	コンビニ（店長）	・来客数は前年並みだが、買上个数の減少が売上の減少とつながっている。今後もまだまだ買い控えは続きそうである。
		衣料品専門店（経営者）	・全体的に明るさがなく、活気もない。
		乗用車販売店（従業員）	・最近では天候に影響される場合が多いが、今年の夏は暑くなりそうな気配なので悪くなる。
設計事務所（営業担当）		・仕事量が減少しているため、当支店が閉鎖になる可能性が大きい。	
企業動向関連	良くなる やや良くなる	-	-
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	・新規の商談が活発化しており、景気が良くなる前兆がみられる。
		輸送業（エリア担当）	・愛知万博の開催期間中は、引き続き上昇傾向である。
		広告代理店（制作担当）	・新規取引はほとんどないが、提案中の企画物などが少しずつ形になっていく予定がある。
		広告代理店（経理担当者）	・多少の波はあるが、受注量増加の傾向は今後も続く。
	会計事務所（社会保険労務士）	・設備投資を考えている企業が多い。	
	変わらない	紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者）	・仕事量は横ばいであるが、原油価格の高騰に伴う原材料高で价格的に厳しいため、内容的には悪くなる。
		金属製品製造業（従業員）	・工場の稼働率は多少上向くが、売上につながるにはまだ時間がかかりそうである。
		一般機械器具製造業（販売担当）	・現在生産能力以上に受注がある状態であり、来年まで生産計画は決まっている。しかし原材料費が高騰しているにもかかわらず製品価格を上げられないため、これ以上景気が良くなることはない。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・建設機械がやや好調を維持しており比較的受注はあるが、十分な水準までは期待できない。
電気機械器具製造業（経営者）		・鋼材、資材、副資材、油などの値上がり分を製品に転嫁してきているが、値上げに耐え切れないところも出てくる環境にあり、受注は横ばいあるいは下向くことが予想される。	
電気機械器具製造業（経営者）	・厳しいコスト競争の中、大型物件を受注できるかどうかのポイントとなっている。また新製品投入による効果が現れ始め売上は回復する見込みであるが、原油価格の高騰は今後のコストや企業マインドにとって大きな懸念材料である。		
電気機械器具製造業（従業員）	・新規受注によって売上増になっているが、原材料価格の上昇の影響がじわじわと効いており、不安材料である。全体としては現状維持である。		
建設業（経営者）	・今後大手建設会社の仕事量が多少増えても、当社のような小さな建設会社では状況はあまり変わらない。		
建設業（経営者）	・自動車製造業や物流関連の設備投資は堅調な動きを示しているが、建設業界などでは厳しい状況が続いている。		

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
		輸送業（従業員）	・石油製品や素材関係が値上がりしているが、関係する産業では、値上げや転嫁ができないと人件費、その他の費用を抑制せざるを得ず、景気を押し上げる要因は見当たらない。
		輸送業（エリア担当）	・取引先の経営状態は安定しているが、中国など海外への生産移転が進んでおり、国内の貨物量は伸びず安定推移である。
		輸送業（エリア担当）	・夏の暑い時期に向けて飲料の荷物が増えるが、今年は今のところ前年に比べてその動きが乏しい。
		金融業（従業員）	・愛知万博により現時点においてはかなり良い経済効果があるが、数か月先は現状維持になりそうである。
		金融業（企画担当）	・不動産の活発な動きは当面続く。ただし競争が激しいので、景気が良くなるとまでは言えない。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・折込広告は微増できているが、増税報道による影響が心配である。
		経営コンサルタント	・東京の資本が当地域に流れているが、中国輸出関連のための一時的なライン増強であるため、永続するかどうかはわからない。
		公認会計士	・自動車製造関連以外の業種では景気は悪い。都市銀行の貸出姿勢も従前と全く変わっていない。
	やや悪くなる	食料品製造業（企画担当）	・受注量は前年を上回っているため景気は回復傾向にあるが、数か月先は原油高に伴う原材料、動燃費の原価高の影響が出てくるため、やや悪くなる。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	・7～9月の受注量は3～4%ほど減少する見込みである。
		輸送業（エリア担当）	・軽油価格の高騰がトラック運送業界を直撃している。来月もリッター当たり2～3円の値上げ依頼通知が来ている。また運転手の運行管理についても、当局から厳しいチェックが行われるようになってきているため、見直しを余儀なくされている。
	悪くなる	窯業・土石製品製造業（経営者）	・窯業界の景気の先行指数となる新設住宅着工件数は、直近2～4月の件数がそれ以前の3か月間と比較して6.7%減少している。
		金属製品製造業（経営者）	・将来の受注のもととなる見積件数が減少している。
	雇用関連	良くなる	学校〔大学〕（就職担当）
やや良くなる		人材派遣会社（社員）	・自動車製造関連、愛知万博関連の波及効果が、派遣注文は業種全般で増加傾向である。
		求人情報誌製作会社（企画担当）	・愛知万博で高騰した時給を嫌って採用を控えてきた地元の求人が、万博終了に合わせて活性化する動きがある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・県下の有効求人倍率は依然として高く、人手不足が続いている。愛知万博終了前の2、3か月先には、広告による求人活動も活発化する。
		職業安定所（所長）	・高校教師を集めた会議で生徒の進路希望を確認したところ、例年より就職希望者が増えている。短大などへの進学希望者が就職希望に転向している。
		職業安定所（職員）	・在職者や自己都合退職者による求職者は増加しているものの、全体的に新規求職者は減少傾向にある。特に事業主都合による離職者は着実に減少している。管内企業の業績も好調を維持していることから、今後は有効求人倍率も上昇する。
		民間職業紹介機関（経営者）	・来春新卒者への求人の高まりに伴い思うように採用できなかった企業や、2007年以降の団塊世代の退職者増に関係した若年者採用、育成などに力を入れる企業などで、夏以降の求人はさらに活発化する。
変わらない		人材派遣会社（社員）	・企業の求人意欲は活発だが、それに見合う人材を提供できない状態が今後も続く。
		人材派遣会社（社員）	・愛知万博が終了した後は、具体的に伸びる要因が見つからない。今後も引き続き伸びることはなく、年内をめどに縮小される。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	・ここ2～3か月やや減少していた自動車製造関連やIT関連の求人が再び伸びている。しかし求職者数の減少やスキルが合わない等の理由で雇用に結びつかないケースも多い。雇用のミスマッチは今後も続く。

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
		求人情報誌製作会社（編集者）	・ここ数か月と比較すれば数字は悪化しているが、変動幅は大きくなく、今年に入ってからはほぼ一定のペースで求人がある。今後に関して特に情報もなく、現状を維持する。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・企業の求人は相変わらず活発であるが、業種間、企業間で格差が大きい。この格差は拡大傾向にあり、特に中小の小売業の動きが相変わらず鈍いため、しばらくは現在の状態が続く。
		職業安定所（職員）	・雇用形態が非正規社員中心のままでは、収入も不安定で、労働者の雇用不安はなくなる。
		職業安定所（管理部門担当）	・学卒求人がやや好調とみているが、年齢構成上の採用理由が多く、景気回復につながる要因とは考え難い。
		民間職業紹介機関（職員）	・求人の推移は3か月前と変わらない状況である。当地域の状況は落ち着いてきており、今後も現状が続く。
	やや悪くなる	求人情報誌製作会社（編集長）	・愛知万博の終了に向けて、これまで活発だった採用活動が全分野で収束を迎えつつある。
	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	通信会社（社員）	・携帯電話の新機種の新機種が発売予定がある。
	やや良くなる	一般小売店〔精肉〕（店長）	・季節要因で来客数が落ちているが、3か月後は売場の充実により、来客数が増加する。
		一般小売店〔鮮魚〕（従業員）	・納入先のホテルなどでは愛知万博の影響が予想を下回っており、先行きはやや明るい。
		百貨店（営業担当）	・ようやく秋の流行がみえてきたが、気温に大きく左右される時期のため予測は難しい。ただ、良質品への購買意欲がみられるため、ヤング商材を中心に好転が期待できる。
		その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	・一品単価が前年に比べて10～20円アップしている。安い目玉商品や競争による価格低下にも限界があり、これからは質の勝負になる。
		観光型旅館（経営者）	・夏休みの個人客を中心に、予約数が前年比で若干上回っている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・客の予約数に改善の動きがみられる。
		住宅販売会社（従業員）	・不良在庫の土地は売れないが、立地条件の良い土地はすぐに完売するなど、二極化現象がみられる。客は自らの予算に応じた住宅計画をしっかりと立てている客が多く、先行きは明るい。
		住宅販売会社（従業員）	・分譲住宅の完成が下半期から増加し、受注増が見込める。
	変わらない	百貨店（営業担当）	・今後、食品は中元などを含めて動きが出るが、ファッション関連は流行のヒットアイテムがほとんどみられないため、客の財布のひもは緩まない。
		百貨店（営業担当）	・7月から始まるバーゲンでは商品の投入量が少ない点が懸念材料である。
		スーパー（副店長）	・6月の天候から判断して季節感が2か月ずれており、7、8月の真夏時に消費の手控えが懸念される。
		家電量販店（経営者）	・相変わらず客の買い方は慎重であり、高額商品を買うときは即決しないで他店を調べたうえ再度来店する。当然価格の対応も厳しくなり、今後とも利益の薄い商売が続く。
		家電量販店（店員）	・これといって目を引く新商品がなく、どの商品も単価ダウンが顕著である。今後、急激な売上増加は見込めない。
		乗用車販売店（経営者）	・全体的に景気回復の気運はやや感じるものの、自動車、特に輸入車の売行きは銘柄によりばらつきが大きく、まだ現状のまま推移する。
		乗用車販売店（総務担当）	・新型小型車の投入が秋口まで遅れる模様で、当面、当社の販売台数は伸び悩む。
		観光型旅館（スタッフ）	・7月以降の予約保有をみても、改善の兆しが無い。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊部門は、海外からの宿泊客の取り込みにより増収を見込んでいるが、婚礼件数は相変わらず前年を下回る。レストランの通常営業、一般宴会共に前年同月を下回り、全体では前年を下回る見込みである。

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
		旅行代理店（従業員）	・原油高、円安など、旅行の環境がいま一步で、当面は変わらない。
		タクシー運転手	・通勤に公共交通を利用したり、家族が送迎するなど、タクシーの利用を控える傾向が加速する。
		通信会社（営業担当）	・新機種の発売予定があるため来客数は増加する。ボーナス時期に入るが、ボーナスをカットされる会社も増え、かなり厳しい夏商戦を迎える。
		テーマパーク（職員）	・愛知万博の開催期間中は来客数に大きな変化がない。
		パチンコ店（店員）	・今までの人気台がマンネリ化してきている。今後しばらくは良い台が登場する予定がない。
		住宅販売会社（従業員）	・来店客を含め、あまり活発な動きがみられず、先行きは期待できない。
		住宅販売会社（総務担当）	・昨年の税制改正により、現実の税負担が重くなっているにもかかわらず、更なるサラリーマン増税の論議が起きており、客は消費に慎重な姿勢を示す。特に住宅という高額物件取得に対する影響は当面模様眺めである。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・再開発工事の着工により、来客数の減少が予想される。
		百貨店（営業担当）	・夏物の処分セールを行うに当たり、メーカーからの商品量が例年より少ない傾向にあり、厳しい残暑が予測される中でセール商材の不足が懸念される。
		スーパー（店長）	・今後、価格競争が更に過激になる。対応策は来客数や買上点数の増加であるが、狭い商圈の中で各店が乱立している現状から、改善の見通しは当面立たない。
		スーパー（店長）	・消費者の購買意欲は、ガソリンの高騰や今後の増税などのニュースの影響を受け、現状より悪くなる。
		コンビニ（経営者）	・当地区のアパート、マンションの居住人口はかなり減少しており、来客数の減少傾向が当分続く。
	悪くなる	衣料品専門店（経営者）	・消費税のアップや厳しい年金などのマスコミ報道が多く流れているため、今後、消費者心理は冷え、財布のひもは固くなる。
商店街（代表者）		・衣料関連では夏物商品の低価格化が進む。また、物余りやこれといった流行商品も見当たらないことから、客の買い控えが今後さらに強まる。	
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	通信業（営業担当）	・インターネット回線は客全体にほぼ行き渡り、売行きは低調である。しかし、インフラ整備に向かう企業の動きもあり、ビジネスホンなどの売行きに明るさがみえる。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	・7、8月に量販店の出店があり、広告料の増加が期待できる。
	変わらない	繊維工業（経営者）	・当社、産地全体共に受注確保に苦戦する状況が当分続く。
		金属製品製造業（経営者）	・3か月後の受注の入り方が代わり映えない。
		一般機械器具製造業（経営者）	・中小企業経営者の機械購入を決定する際の目つきから、前向きな姿勢が感じられる。
		精密機械器具製造業（経営者）	・眼鏡産地の金型・部品メーカーの受注状況は、一部で増産計画があるものの、全体的には受注残が少なく、これがさらに川下工程に広がっていく。
		建設業（総務担当）	・工事物件ごとの競争見積入札の参加業者数は増加傾向にあり、10社以上となるケースも多くなり、更に受注競争が激烈になる。
		金融業（融資担当）	・原油価格、資材価格の高騰の影響が更に大きくなり、売上は順調でも、利益率が悪化するという見込みを立てている企業が多い。
	やや悪くなる	司法書士	・法人向けの融資の設定がほとんどない状況では、景気は上向きにならない。
		食料品製造業（企画担当）	・業界の動向としては、燃料費、包装資材、主原料の高騰が顕在化しており、業績に影響が及んでいる。今後、特に主原料の価格は右上げと予測され、更に悪影響が出る。
		輸送業（配車担当）	・燃料費の高騰分を客に転嫁できず、燃料費の値下げも当分は考えられない。
	悪くなる	建設業（経営者）	・公共事業の縮減が続いており、地域によっては1年間に1件の受注もできない業者がいる。過当競争の中でダンピング受注がますます増え、今後公共土木に依存する建設業者は衰退の一途をたどる。

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	新聞社〔求人広告〕 （担当者） 職業安定所（職員）	・求人のイベントを予定しているが、客からの問い合わせ件数が昨年に比べて格段に多い。 ・運輸業の求人がやや増えている。製造業全体では、求人数は減っているものの、派遣や請負の製造関係求人がかなり増加しており、この傾向が今後とも続く。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・派遣料金の引上げが依然として厳しく、しばらくはこの状況が変わらない。
		求人情報誌製作会社 （編集者）	・企業の経費削減、求人控えの動きはあるものの、新たな企業や店舗の進出も予想され、求人の件数に大きな変化はない。
		職業安定所（職員）	・新規求職者は前年同月比で10.1%増加している。求職者の実態をみると、事業主都合の離職が同12.0%増、自営業者が同51.0%増となっており、不安定な状況は当分続く。
やや悪くなる	-	-	
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（社員）	・地上デジタル放送の認知度が少しずつ上がってきている。それに伴って問い合わせや加入申込も増えてきていることから、先行きに期待できる。	
		遊園地（経営者）	・夏の集客対策としてプールを新設したため、来客数の増加が見込める。	
		その他レジャー施設 〔イベントホール〕 （職員）	・予約状況からみると、これから先は恒例の催しや新規の催しを含め、様々な催し物が目白押しである。	
	やや良くなる	商店街（代表者）	・依然として、単価の安い商品を中心に売れているが、そのようななかでもにぎわいが出て、雰囲気は良くなってきていることから、先行きに期待できる。	
		一般小売店〔衣服〕 （経営者）	・客の様子からみると、慎重な買い方ではあるが、少し高い商品も売れるようになってきたことから、先行きに期待が持てる。	
		衣料品専門店（営業・ 販売担当）	・例年は8月、9月頃に受注する秋物オーダースーツの問い合わせが、早くも入ってきていることから、先行きに期待できる。	
		家電量販店（店長）	・前年のオリンピック特需による反動は、大型テレビのインチャップでカバーできる。	
		乗用車販売店（経営 者）	・製造業を中心とした好決算で夏のボーナスに良い影響が出ており、お盆明けくらいまでは売上は伸びる。	
		住関連専門店（経営 者）	・夏物商品に品切れが出始めており、不安材料となっているものの、引き続き夏物商品、ネット通販部門が順調に推移する。	
		高級レストラン（支配 人）	・月半ばから販売量が安定しているなど、回復の兆しがみられることから、今後は観光客も増える。	
		旅行代理店（店長）	・今後夏休みを利用した愛知万博への動きが活発になり、それに伴って旅行需要も増加する。	
		旅行代理店（広報担 当）	・9月の対前年比が、国内旅行147%、海外旅行103%と好調であり、来店する客からの先行受注状況も好調である。	
		通信会社（経営者）	・この春の需要が非常に少ないので、その分の需要が夏に発生する。	
		美容室（店員）	・メニュー開発が進んでおり、来客数は昨年より増えていることから、先行きに期待が持てる。	
		その他サービス〔生命 保険〕（営業担当）	・6月はボーナス月であり、積極的に各種商品の購入を勧めた結果が、今後徐々に出てくる。	
		住宅販売会社（経営 者）	・原油高と中国での建築ラッシュの影響による建材の値上がり足が足を引っ張る可能性もあるものの、不動産の流通状況が改善していることから、先行きに期待される。	
		変わらない	一般小売店〔衣服〕 （経営者）	・来客数の回復傾向及び近年の買い控えの反動で、売上が今夏は微増となる。
			一般小売店〔野菜〕 （店長）	・飲食業の取引先では来客数が減っていることから、今後も期待が薄い。

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（売場主任）	・京都地区の百貨店全体の売上をみると、3月以降はトータルでマイナス傾向が続いていることから、今後も良くなる兆しはない。
		百貨店（売場主任）	・近隣にマンションが増え、都心に人口が増える傾向にあるほか、この秋に改装予定があるので期待できる要素もあるが、競争が激化しており、改装の効果が十分には期待できない。
		百貨店（売場主任）	・ギフトに関しては全体的に需要が減っているものの、単品やこだわりのあるギフトは少し上向きなので、全体として変化はない。
		百貨店（企画担当）	・競合店の再オープンにより地域全体の集客効果は見込めるものの、限られた売上の奪い合いが激しくなる。
		百貨店（営業担当）	・業界内の競争は更に激しくなるが、地域が活性化して百貨店がマスコミに注目されることで来客数が増える。
		百貨店（営業担当）	・まとまった商材で特に目立った引き合いがないため、今後とも現状維持の見込みである。
		百貨店（統括）	・夏のシーズン商品の動向が今一つで、バーゲンセール商品も同じような動きをするものと予想される。
		百貨店（サービス担当）	・空梅雨や原油高騰などで野菜や米などの主食の値上りが懸念されるが、下期に向けたフロア改装によるクリアランスバーゲンの強化により、全体的に前年売上の確保はできる。
		スーパー（経営者）	・農産物の相場安が、今度は一転して水不足などで高値に転じる傾向となりそうである。生鮮品の急激な相場の乱れは、今までの傾向から消費意欲の減退につながる可能性が高い。
		スーパー（店長）	・天候の影響で農産物の相場が低めで推移する見込みであり、食品は苦戦が続くそうである。
		衣料品専門店（経営者）	・ボーナス時期で多少の販売量が見込まれるが、これといった商品が少ないため、先行きは厳しい。
		家電量販店（企画担当）	・今年は昨年のような効果もなく、天候に左右されながら商品を絞り込むしかないが、エアコンは堅調に推移しそうである。
		乗用車販売店（営業担当）	・販売台数は今後も対前年比プラス20%程度で推移する。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	・厳しい暑さが続いており、殺虫剤やビタミン剤が売れているが、単価が低く数量も少ないことから、厳しい状況が続く。
		その他専門店〔宝石〕（経営者）	・8か月前から客のターゲットを絞り込んできたが、今月になってようやく実を結んできており、手ごたえを感じていることから、先行きにも期待できる。
		その他専門店〔医薬品〕（店員）	・新製品に変わる商品が随時出てきているので、今後はその動きが出てくる。
		一般レストラン（スタッフ）	・若干単価は上がっているが、来客数の伸びがみられないので、この先も大きな変化はみられない。むしろ来客数が減り、単価も下がっていくという傾向もあり得る。
		観光型旅館（団体役員）	・愛知万博による地域間競争が激化していることから、今後も厳しい状況が続く。
		都市型ホテル（役員）	・少子化などによる婚礼の減少や、列車の脱線事故による自粛ムード、愛知万博の影響など、上向きの要素がない。
		都市型ホテル（営業担当）	・宿泊に関しては、7月は個人旅行がある程度動いているが、8月以降の動きがあまりない。愛知万博の影響で夏休み期間の個人旅行客の入り込み減少が危惧される。また、宴会に関しても、婚礼が7月以降は減少傾向で、一般宴会の予約状況も依然として悪いことから、先行きも厳しい状況である。
		旅行代理店（経営者）	・今後も愛知万博の話題が中心になると思われるが、関西からは日帰り中心で、他の旅行にはむしろマイナスの影響が予想される。
		タクシー運転手	・ボーナスシーズンであり、また夏場の暑い時期でもあるためにタクシーの利用が増えてほしいという希望はあるが、客が節約できるところは節約するという傾向のため、現実には厳しいとみている。

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
		観光名所（経理担当）	・5月に続いて今月も乗客数、販売量ともに悪い状況が続いており、例年に比べてこの時期にみられるPTAのグループや婦人会のグループの数が少ない。やはり愛知万博の影響がかなり大きいとみていることから、先行きの見通しも厳しい。
		その他レジャー施設〔球場〕（経理担当）	・プロ野球の交流戦も終わり、今年の夏休み期間は球団合併の影響で試合数が半減したため、例年の来客数は見込めない。しかし、8月、9月に人気グループのコンサートが5日間開催されるため、来客数の増加に期待している。
		住宅販売会社（経営者）	・市内中心部ではミニバブル的に一時的な地価の上昇がみられるが、最終消費者へ高値で売却されているかどうかは不明である。業者間での取引事例にとどまっている場合は実需とはいえないので、業界では様子をみているという状態である。しばらくはこの状態が続くものとみている。
		住宅販売会社（従業員）	・投資用不動産の収益性の指標であるキャップレートが5%を切る取引事例が大阪圏でも出てきており、市場がミニバブル化していることから、先行きにも期待できる。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・暑い日が続き、夏物に期待したが客が少ない。商店街のポイントカード需要も前年比で20%低下したことから、先行きは非常に厳しい。
			百貨店（売場主任）
		百貨店（売場主任）	・残暑、梅雨明けの遅れ、台風などの要因により来客数が伸び悩むと予想される。また9月には心斎橋に百貨店が再オープンすることで、顧客の流出が予想される。
		スーパー（店長）	・近隣に大型店の出店予定があり、安売りをするとと思われるので、かなり厳しくなる。
		コンビニ（経営者）	・市場全体が飽和状態のなかで近隣での競争が続いており、今後も値引きなどの消耗戦が予想される。しかし値引きセールは一時的な効果しかなく、競合店舗数が減らない限り、売上好転の要素は見当たらない。
		観光型ホテル（経営者）	・7月、8月の予約状況をもても、6月だけが一時的に良かったということが分かる。特に夏休みの家族旅行がかなり愛知万博に向いているのか、8月の予約状況は対前年比でも極めて悪い状況である。
都市型ホテル（スタッフ）		・夏休みにかけて個人観光客が動く時期であるが、旅行代理店も愛知万博へのシフトにより近畿圏への集客は見込みが薄い。宴会関係も前年維持が精一杯の状態である。	
タクシー運転手		・京都市内では、夏場は観光客が減少するほか、最近では夜間もバスや電車を利用している人が多いことから、先行きの見通しは厳しい。	
競輪場（職員）	・競輪の開催日程、レースの格、競合状況などから単純な比較はできないが、入場者の減少、購買単価の低下に伴う車券売上額の減少傾向に変化はなく、増加に転ずる明るい兆しが感じられない状況にある。		
悪くなる	商店街（代表者）	・ボーナスシーズンに入るが、地元産業が不振のため期待できず、売上も伸びない。	
	一般小売店〔衣服〕（経営者）	・衣料関係は夏場が閑散期であるのに加えて、今年の空梅雨の猛暑という状態では、来客数の減る可能性がかなり高い。	
	百貨店（店長）	・周りの商店街ではシャッターが閉まっている店も多いなど、町に元気がないことから、この状況が続くものと思われる。	
企業動向関連	良くなる	化学工業（経営者）	・営業戦略を見直したほか、製造部でもレイアウト変更やシステム変更による品質強化策を講じた結果、顧客からの信頼が上がり、問い合わせも増えてきたことから、先行きに期待できる。
		金属製品製造業（管理担当）	・超大型物件から単発物件まで見積依頼件数が増えてきている。企業の設備投資も増えてきている。
	やや良くなる	木材木製品製造業（経営者）	・既存の事業で単価の低下があるかもしれないが、新規事業での売上げが見込める。
		金属製品製造業（総務担当）	・生産面においてはフル操業に近い状態になりつつある。今後は設計技術者などの人材確保が課題になる。

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	
		一般機械器具製造業（経営者）	・ここ数か月以内に受注にこぎつけられそうなプロジェクトがいくつかあるので、これらの成果を期待している。	
		電気機械器具製造業（営業担当）	・原子力発電所関連の受注が増えてきたことから、先行きに期待が持てる。	
		建設業（営業担当）	・企業の決算報告が完了し、業績が回復した企業による投資予算が増加することを期待している。市内中心部の不動産への投資指向が高まり、取引価格が高騰している感がある。 ・一方、暫定利用で時間貸し駐車場を運営している地主は、新規投資を行わず、コストのかからない現状の駐車場を維持するなど、全体的に慎重な傾向にある。	
		輸送業（営業担当）	・固定客の大手荷主の注文は今までが悪かったため、これからは少しずつ上向きに向かう。	
		金融業（営業担当）	・自動車部品製造業や高級婦人服製造業のほか、瓶、プラスチック卸売業、建築業などの取引先は、今後も順調に推移する。	
		不動産業（経営者）	・大阪の中心部に限っては、飲食店舗の出店意欲がおう盛であり、住宅も持家指向が強まる。	
		不動産業（営業担当）	・引き続きマンションの賃貸、売買ともにニーズは拡大していく。ただ、貸事務所や自社ビル用地のニーズは少ないままであり、将来的にもそのままではないかと予想されるため、先行きについてはやや明るさがみえる程度である。	
	変わらない		食料品製造業（従業員）	・売上の微増傾向は続くが、大きな増加にはならない。業界で大きな詐欺事件があり、大手企業に会社更生法が適用されたが、同社への支援企業もあることから、供給不足になるなどの大きな変化はない。
			食料品製造業（営業担当）	・現在は空梅雨で暑さも厳しいことから、この状況が続けば飲料やエアコンの需要は伸びるが、その半面で水不足が深刻化すれば、心理的にはマイナスに作用する。
			繊維工業（総務担当）	・この夏の売上次第で秋口の売上が変化するが、定番の催しだけの得意先が多く、あまり期待できない。
			パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・これから夏に向けて飲料などの受注量は増加するが、季節要因以外の受注につながる商談がない。ここにきて一段と関東圏との格差が広がっている。
			金属製品製造業（経営者）	・材料や資材の値上がり分を転嫁できる、日本でしか製造できない自動車部品などの製品と、転嫁できない日本以外でも製造できる製品の格差が、製品単価および販売量で大きく出始めていることから、先行きの見通しについても厳しい。
			一般機械器具製造業（経営者）	・既に年内の受注が確定しており、注文変更などが無い限り、現在のフル操業が続く予定である。
			電気機械器具製造業（宣伝担当）	・薄型テレビの価格下落が懸念されるが、それをカバーする荷動きが期待される。
電気機械器具製造業（企画担当）			・家電照明の分野において、売場活性化の効果が始めているので、今後しばらくは毎月並みの業績が期待できそうである。	
建設業（経営者）			・今後も厳しい価格競争が続くと考えられるが、原油高騰が建設資材価格にどの程度反映されるかが不安材料である。	
金融業（支店長）			・鋼材価格などの値上がりやいろいろな諸経費が吸収できずに、廃業に追い込まれる企業が多いことから、先行きの見通しも厳しい。	
不動産業（経営者）			・分譲マンション、建売住宅用地の取得意欲はおう盛であり、取得価格も上昇傾向にあるが、再販価格に転嫁しにくい状況が続いていることから、厳しい状況が続く。	
広告代理店（営業担当）			・5月、6月の広告量は前年比100%で推移しているため、今後も変わらない。	
司法書士			・不動産の動きは多少あったが、会社の解散などの後ろ向きな案件もいくつかあったことから、今後も状況は変わらない。	
その他サービス業〔イベント企画〕（経営者）			・取引先のイベント展開について、以前より積極性がみられるようになったことから、先行きにも期待できる。	
その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	・値上げが定着して商品の動きが悪くなり、その状態で落ち着いてきたことから、厳しい状況が続く。			
やや悪くなる		繊維工業（団体職員）	・受注量の回復感がないうえに、原油高騰によるコスト増加が外注加工費や資材価格などに徐々にみられることから、先行きの見通しは厳しい。	

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
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・受注量の落ち込みとともに、先行きの受注状況が非常に悪く、間際になってから受注が入ってくる状況なので、先行きは悪くなる。
		輸送業（営業所長）	・見積り依頼や情報が少なく、先行きが見えない現状である。また7月からは燃料の値上げが再度あることから、利益が圧迫される。
		経営コンサルタント	・3か月後の受注状況は少し悪化しており、持ち直すかどうかの見通しは暗い。
	悪くなる	通信業（営業担当）	・客へのフォローが手薄になり、既存顧客の解約が進むことが予想される。
雇用 関連	良くなる	人材派遣会社（営業担当）	・求人数が急激に増加しつつあり、大口の発注も絶えない。派遣料金も底打ちし、安定してきている。ただし、優秀な人材が不足しつつあり、今後は若年層の人材難が予想される。
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・金融機関で正社員から派遣社員への切り替えが一巡すれば、求人要請は落ち着くが、合併の受け皿会社では求人要請がおう盛である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・2か月前と比較すると、求人募集は若干増えてきている。決して好調とはいえないが、徐々に回復基調にある。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・生損保などの金融関係の事務パート募集の増加傾向がみられる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・地元からの新聞広告出稿も堅調な動きであり、紙面に対する広告の充足率も、前年に比べて手応えを感じていることから、先行きに期待できる。
		職業安定所（職員）	・6月は、夏季レジャーや夏季商戦に向けた従業員の求人が食品製造、小売業、飲食店、及び警備業から出された。臨時求人を含んだこういった求人が全体の求人数を押し上げているほか、製造業についても求人事業所数の増加がみられるなど、中小企業の生産活動が多少活発になってきていることから、先行きに期待できる。
		職業安定所（職員）	・新規求職者数はやや減少幅が縮小し、なかでも在職中の求職者が若干増加している。これは、転職を考えている人が求職活動をしやすい状況になっているためであることから、悪化の要因とは考えにくい。一方で、新規求人の伸びには陰りがみえず、今後も企業の求人意欲は高いものとみられる。
		民間職業紹介機関（職員）	・昨年後半の風水害や震災の復旧工事に関連する求人が少し出始めているが、今後もう少し出てくる。
	学校〔大学〕（就職担当）	・企業の採用意欲は一段と高まっている。中小零細企業のみならず、大手、一部上場企業においても採用活動を継続している企業が多くみられ、現在においても採用予定数を充足できていない様子であることから、先行きに期待できる。	
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・求人数は微増を続けているが、以前のような大口の求人は少なくなっており、少数の追加要員や小口の新規求人がほとんどであることから、大きな増加はないものとみられる。
		職業安定所（職員）	・卸、小売業で求人活動が上向いてきているものの、製造業では一層の原材料の高騰による業績悪化の懸念から求人活動が停滞しているため、全体的には変化はない。
職業安定所（職員）		・有効求職者数の対前年比が25か月連続で減少しているが、その減少割合が徐々に小さくなってきた。しかし、有効求人数は2けたを超える割合で増加していることから、今後もこの状況が続く。	
職業安定所（職員）		・新規求人数は対前年比で1けたの増加が続いていたが、今月はマイナスに転じた。また、先月は対前年比でプラスとなった新規求職者数は、今月再びマイナスとなった。一進一退の動きとなっており、こしばらくは動きを注視する必要がある。	
職業安定所（職員）		・各業界単位の求人の増加は継続しているが、求人条件の引上げが求人充足のために必要となっている。今後も求人の増加が予想されるなかで、これに企業が耐えられるかどうかの判断を迫られる時期が近づいている。	
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	-	-

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	一般小売店〔茶〕（経営者）	・社員の動きがなんとなく明るく、活発になってきたように感じる。ただし今までが落ち込んでいたので、なんとか前年対比100%クリアが、当面の目的である。	
		スーパー（店長）	・競合店が1店舗撤退したので、その分の客を今残っている店舗で取り合うようになり、従って幾分かは実績も上昇する。	
		スーパー（店長）	・ここ数か月、段階的に販売点数、客数、売上いずれも、前年比107あるいは106%と伸びてきている。今後この状況は続く。	
		スーパー（店長）	・傾向としては一品単価下落よりも、客数増、買上点数アップの影響の方が強くなる。	
		コンビニ（エリア担当）	・競合相手とのパイの取り合いなど悪い材料は出尽くして、今月下げ止まった感じである。消費者も値ごろ感があればついてくる。今年の夏場は、盆、夏場製品も順調に去年並に出ており、また新規店も秋口からあるので、若干良くなる。	
		百貨店（営業担当）	・暑い天候が続き夏物商材の売れ行きが堅調である。クールビズも低迷していた紳士衣料の購買を刺激している。	
		家電量販店（店長）	・季節ものが非常に好調で、除湿機関係、冷蔵庫、洗濯機関係の好調さが当分続きそうである。季節任せになるが、今期については暑さという部分で助かっている。若干良くなりつつある。	
		自動車備品販売店（経営者）	・嗜好品の要素の強い商品は別にしても、実需・補修品のものは堅調に推移するようになってきており、回復傾向にある。	
		その他専門店〔スポーツ〕（店長）	・各社、夏のボーナスもかなり前年に比べて上がっていることもあり、5、6月の父の日と母の日の購買も調子が良かったので、今後も期待できる。	
		一般レストラン（店長）	・予約が早めに入ってきている。若い方の来店が目立つ。カードの支払いが多い。	
		スナック（経営者）	・岡山で国体があり、期間が2か月半あるため、いろんなことで動きがみられる。頑張ろうとか総決起集会とかそれに関連したことで少しずつは忙しくなっている。	
		都市型ホテル（スタッフ）	・夏休みになると家族単位のレストランの利用や宿泊の利用が増え、また広島の前爆60周年の関係で宿泊の予約も好調である。	
		通信会社（企画担当）	・光ファイバーを含め、単価が高い商品への関心度が高まってきている。	
		通信会社（販売企画担当）	・新商品が続々登場することから、少しは上向きになる。	
		競艇場（職員）	・8月中旬の盆レースで集客及び販売量の増加、8月後半から9月初旬にかけての本場レース及びナイターレースの併用発売による集客効果が期待できる。	
		美容室（経営者）	・今年は創業50周年の企画を年を通してやっているのので、まだ7月、8月、9月と連続企画を打っていくので良くなっていく。	
		住宅販売会社（経理担当）	・大型の新規発売物件が予定されており、全体的な契約戸数の増加が期待できる。	
		変わらない	商店街（代表者）	・グロスの数字は良いが、各個店に関しては大分苦しんでいるので変わらない。
			百貨店（営業担当）	・晩夏から秋口になっても残暑が予想され、高単価の品や秋物の動きが期待できない。
	百貨店（販売促進担当）		・今後、中元、セール商戦のピ・クを迎えるが県・市町村の給与ダウンも始まり、大きな期待は掛けられない。また、クールビズにより紳士のス・ツの動きも悪く、単価ダウンは必至である。	
百貨店（売場担当）	・全体としての売上は、前年を下回る状況に変わりがない。今から始まるお中元商戦に対しても、相当厳しい予想がされる。一般の客の来店はさらに減少する。			

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
		百貨店（売場担当）	・3月、4月、5月と前年を客単価、客数とも前年比をクリアしていたが、今月に入り、平日の客単価、客数が一挙に減少していき、バーゲンが前倒しになっていって、秋物の投入が少し早まる見込みである。景気がよくなるという話もあるが、ボーナスカット、給料が下がり景気が良くなる様子が伺えない。
		百貨店（購買担当）	・ヤングゾーンでは春夏キャミソール等のヒットアイテムが出たお陰で、売上も順調に推移し、秋冬としてのヒットアイテムがみえてくれば、このまま継続して順調に売上も推移していく。しかしミセスゾーンでは依然ヤングゾーンのように、衝動的な購買意欲はない。
		スーパー（店長）	・競合各社、売上客数の確保の為に、ディスカウント店もより超特価でのチラシ導入等、価格競争がより厳しさを増し、それによる客の買い回りは続く。
		スーパー（店長）	・当店の商圈内にまた競合店が1店舗でき、客数のほうの伸びが若干止まってきている。買い上げ点数は若干伸びてきているが、客数のダウンが見込まれるので今の現状を維持するのが精一杯と考えている。
		スーパー（店員）	・とても暑い日が続いているので、ジュース、ビール等は順調に出ているが、基本的な客の買い方はあまり変わっていないので、引き続き単価を上げるのは難しい。
		スーパー（管理担当）	・売上げは落ちているが、TVで放映されたダイエット食品の売れ行きが非常に好調だったことなど、上向きになる兆候もある。ただ、全体的には大きな動きはない。
		コンビニ（エリア担当）	・客の財布のひもの堅い状態は続くと思われるし、昨年のような猛暑も期待できない。
		衣料品専門店（販売促進担当）	・メンズの方は、気温の変化とともに客が動くが、レディースの方は、バーゲン待ちとか、割引のダイレクトメールを待っているとかが多く値段に敏感になっている。
		家電量販店（予算担当）	・依然として薄型テレビが好調に推移すると思われるが、全体的に単価の下落が続いているため、売上に変化はない。
		乗用車販売店（店長）	・ボーナス商戦を控えているが、客の動きが鈍くなっている。
		乗用車販売店（統括）	・ボーナス、決算と続くし、商品もでるので話題もありこのままの活動をしていけば現状は維持できる。単価は上がってきているので個人レベルでは景気は良い。
		乗用車販売店（販売担当）	・顧客の購買意欲が、現状より高くなる要因も見当たらず、2、3か月先も厳しい売上の状況が続く。
		住関連専門店（営業担当）	・3か月くらい前からじわりじわりと客数の減少があり、大体1割減位となっている。去年と比較した場合も同じ内容でも1割位落ちている。競合店が出来たところから少し下がってきていて、1割減で止まっているのでこれから下がることはないと思うが、当然上がることもなく、このままの状況で動く。
		その他専門店〔書籍〕（従業員）	・リニューアルオープンに伴うオープン景気も一段落するのではないかと。しかし、夏休みで土日来店も増加する。
		高級レストラン（スタッフ）	・この先の予約状況も特に変わったことは無く、あまり多くない状況は続いている。法人関係の予約がやはり少ない。
		観光型ホテル（スタッフ）	・客数はさほど変わりはないが、団体客層が少なくなり、ファミリー層の客が増えるため若干の消費単価が少なくなる。
		都市型ホテル（経営者）	・客室部門においては、愛知万博の影響に加え、前年8月はインターハイ、9月は大会、学会が多かった事から両月共に前年を下回る見込み。料理飲食部門においても、宿泊客のレストラン利用の大幅減が予測されるため、6月同様厳しい状況となる。
		都市型ホテル（従業員）	・宴会で、周年パーティーを実施する企業が復活する兆しがあるものの、一般宴会の規模や単価は依然として厳しい。
		都市型ホテル（総務担当）	・婚礼や宴会の受注状況は今一歩であり、今後2～3か月の短期間で好転するとは思えない
		タクシー運転手	・タクシーに限っていえば、約700台の増車と周辺の町からタクシーが仕事が少ないため、市内に出てきているため、実際は1000台以上市内でタクシーが増車しているのと同じであり、景気が上向くとは思えない。

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
		タクシー運転手	・松江市においては、大きな産業は無く観光資源が頼りであるが、他県からの観光客が極端に減少している。
		通信会社（経営者）	・客の反応も厳しいままであり、好転の兆しは見えないまま、推移している。良くなる兆候も見えない。
		テーマパーク（財務担当）	・現状は収支的にはまずまずの数値を保っているが、夏休み等は、猛暑や水不足も懸念され、また愛知万博の影響も考えられるため、良くなる要因はない。
		美容室（経営者）	・このままいろいろ安売りの店とか増えてくれば、やはりそちらに客が流れてしまうので、あまり良い感じは持てない。
		設計事務所（経営者）	・建築関係においては、設備投資が非常に停滞しており、この建設・設計業界の方々は将来の先行きが非常に見えづらい状況に陥っている。
		設計事務所（経営者）	・当県の実質財務破綻状態では、お金が回らない。地方の経済は、ますます苦しくなる。
		住宅販売会社（従業員）	・受注量、来場者数が、多少上向きになってきたとしても、原価が徐々に少しアップしてきており、利益を出すに至らない状況にある。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・需給バランスが崩れている上に、大型店が、スーパー、ショッピングセンターを始めどんどん出店している。売上高のトータルは変わらないかもしれないが、売場面積が何10%も増えているわけで、非常に中身の薄い商売になっている。需給バランス、需要と供給の関係が一致しない限り景気の先行きは良くなりようがない。
		商店街（代表者）	・空梅雨で早くもバーゲンに入るところがあり、8月になってくると、もう売れるものがなくなってくる。
		商店街（代表者）	・とにかく街に来店がほとんどない。特に日曜祭日は、大型店ができたせいか本当に誰も来ない。今後どうなるのか大変危惧している。
		商店街（代表者）	・大型店の新規参入により大型店同士の叩き合いが始まり、その影響が心配である。
		百貨店（売場担当）	・再び中規模な問屋に企業の吸収合併などがおこっており、業務縮小の方向へと進んでおり、地方への商品供給が非常にタイトになる。
		スーパー（店長）	・8月、9月になると今現在野菜の早採りによる相場安が品不足という形であらわれてくると予想される。葉もの中心に非常に高値になり、客の購買意欲を若干削ぐのではないかと。ただ気温が暑い場合は夏物商材の動きが非常に良くなり、買上げ点数アップにつながるが、ただ、全体的には若干食費の構成は落ちてくるので、悪くなる。
		コンビニ（エリア担当）	・将来の増税が不安であるとの世間話を、特にサラリーマンから良く耳にする。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・気温の高低の動きで、多少のずれはあると思うが、トータルの例年と比較して販売量が落ちている。今後もその動きは変わらない。
		住関連専門店（広告企画担当）	・「いいもの」を買う方と「安ければOK」という方の差がはっきりしてきている。比率は「安ければOK」層のほうが多く、客の総数は増えにくい。
		一般レストラン（経営者）	・来客数は6月中旬くらいから徐々に増加しているが、前月と同じで客単価や飲食個数がさらに減少してきて、この流れが7、8月も続く。
		旅行代理店（経営者）	・岡山から外へ出る旅行客を扱っている。国体がある関係か、非常に8月以降の受注の動きが不透明で、まだまだ受注が低迷している。
		通信会社（通信事業担当）	・需要期を過ぎて、契約に慎重なお客様が多く、何度も足を運ばないといけないケースが多い。
		ゴルフ場（営業担当）	・2、3か月先の予約状況は、昨年度に比べて1割ほどダウンしている。
		設計事務所（経営者）	・公共工事の発注が全体的に少ない。原油の値上がりの影響からか、建築材料コストが上がり、民間工事の仕事が先行きに不安感がある。
	悪くなる	商店街（代表者）	・商店街への来街者数が極端に減少しているため、各個店の来店者数や販売量も低下傾向にある。今後もその傾向に変化はない。

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
企業 動向 関連	良くなる	輸送用機械器具製造業 (経理担当)	・新規製品が本格量産になることと、例年、中間決算期は受注が年間で最も多い月となる。
	やや良くなる	電気機械器具製造業 (広報担当)	・受注が増加する見込みにある。
		電気機械器具製造業 (総務担当)	・自動車関連は国内・海外(欧米・中国)からの受注が好調となっている。白物家電特にエアコンが国内で今後猛暑の予想もあり急遽人員採用して対応している。海外の受注には生産達成が難しい状況になっている。
		通信業(営業企画担当)	・最近目立っている個人情報や安全などに関する問題に対して、情報通信システムにおいても、コストダウン最優先の発想からセキュリティ強化や管理高度化の重視へ姿勢転換が強まると思われる。これは通信業界にとって新たなニーズを生む可能性が高く、今後は低価格路線の底打ちが期待できる。
		不動産業(経営者)	・特に賃貸は、各企業が少しずつ異動をさせる傾向にあり、従って部屋を借りる客が少しずつ増えつつある。売買は、金融機関が金銭的に余裕を持っているので、貸出しを少し緩めており、売買が少しずつ上向きの傾向にある。
		その他サービス業[清掃具レンタル](情報管理担当)	・除菌衛生関連の商品の動きがでてきた。食中毒を気にする客が、アルコール除菌剤等の商品に関心が強いと考えられる。
	変わらない	食料品製造業(総務担当)	・練り製品については、市場的にも例年に比べ、大変売行きが悪い。問屋関係も何故売れないか原因がわからないといっている。生鮮食品についてはこの時期どこも良くないが、テレビ放送の関係もあり、伸びているのはトコロテンの業界とのことである。 一時的な現象と思われていたすり身の高騰も値下げになる様子もなく、このまま推移しそうな気配で、商品の値上げがなければ今後も非常に厳しい状況で続きそうで非常に困っている。
		化学工業(総務担当)	・物流費や原燃料費高等の影響はあるものの当面現状を維持する。
		窯業・土石製品製造業 (総務経理担当)	・秋口にかけて大口案件が見込んでおり、生産量の水準はまずまずの見込みである。原料価格高騰の価格転嫁が最大の課題である。
		金属製品製造業(総務担当)	・高水準の受注は今後も変わらない。原材料や原油の高騰による懸念が引き続き残る。
		一般機械器具製造業 (経営企画担当)	・国内、海外ともに売上は順調だが、原材料の高騰により悪影響が今後も続くという見通しである。
		建設業(営業担当)	・民間工事において、大型物件は多少出てきた。ただ中小物件(3億から5億程度)の案件が少なく中小業者は、まだ良くなる傾向が乏しい。
		通信業(社員)	・各社とも予算面で厳しいものがある。2~3か月後に景気好転して受注に結びつくとは思えない。現段階ではお客様からの受注は横ばいである。
		金融業(営業担当)	・状況の悪さは相変わらずである。マンション建設があるが、九州方面から、また下関方面から特に人件費等の単価の安い業者が入ってきて受注している。地元の業者は仕事が無いという状況で、相変わらず公共工事待ちが続いている。
		金融業(業界情報担当)	・米国経済の減速懸念や原油価格の高止まりなど不安材料は残るが、当面の受注は現状レベルを維持する見込みである。人材設備投資・雇用も引き続き積極的に実施予定である。
広告代理店(営業担当)		・平成の合併により公共工事、イベント、観光等全ての予算が削減され、関係会社は復活まで虫の息である。広告業界もそれに右にならえて、苦戦している。	
やや悪くなる	農林水産業(従業者)	・夏枯れにはまだ早いのだが、全体の漁が不漁である。特にまき網船の不漁が心配で、シーズンであるシロイカ漁も不振である。マグロもシーズンだが、浜田沖には姿がないようだ。	
	食料品製造業(総務担当)	・大口の取引が段々少なくなっている。小口の取引だと稼働率とかいような関係上、コスト的にも付加がかり、採算利益が取りにくく、当面はそのような状態が続く。	
	鉄鋼業(総務担当)	・中国、東南アジアの鋼材需要は依然として堅調なもの、ロシア等から安価な汎用鋼材の流入などもあり在庫が増加傾向にある。高級鋼材市況に影響は出ていないが、汎用鋼材市況については、世界的に下落傾向にある。	

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
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	・受注量の減少と購入資材価格の高止まりに加え、人件費や社会保険料の負担増などで採算は悪化し状況は悪くなる。
		その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	・当社関連の業界以外でも地方の中小企業は相変わらず厳しい状況が続いている。なおかつ原油の値上げに端を発した材料等の値上がり、一方では年金保険料のアップ等公共料金の値上げ、価格競争等今のところ全く明るい兆しがみえていない。
	悪くなる	-	-
雇用 関連	良くなる		
	やや良くなる	人材派遣会社（経営者）	・企業活動が活発になり、自社の競争力を強化するために、優秀な人材を確保する動きが出てきており、正社員の紹介、紹介予定派遣など企業の採用意欲が高まってきている。
		求人情報誌製作会社（担当者）	・お盆休みに向かって、ボーナス時期を終えてから求職者数が増えると企業が見込んでいる。
		学校〔大学〕（就職担当）	・製造業を中心に求人がきている。製造業の業績が上がっていると聞いている。
	変わらない	人材派遣会社（支店長）	・「団塊の世代の大量退職」や少子化など、若年層の労働者不足により、採用に力を入れている企業は多いが、製造以外の業界について、特に通信・サービスについては飽和状態にあり、今後淘汰されていくと思われる。
		職業安定所（職員）	・求人全体では明るい材料もないため、ここしばらく横ばいで推移すると思われるが、内容は非正規雇用や有期雇用契約での求人が目立つようになる。
		職業安定所（職員）	・新規求人数は、一般求人の増加が目立ってきているものの、求職者数も増加傾向にある。特に今後製造業において、人員整理を予定している事業所もあり、求職者の数が減少することはない。
		職業安定所（職員）	・各企業の新規卒者を対象とした求人票の提出は、昨年より出足が好調である。また大手製造業数社において、久しぶりに中途採用求人票の提出があった。しかしながら、一部中小企業において倒産等の情報も流れるなどしており、先行きは不透明である。
		職業安定所（雇用開発担当）	・飲食店の一部からまとまった求人があった他は、目立った動きはない。派遣、請負関係の求人もここ3か月間は目立った動きはない。このため雇用状況に変化はないと判断した。
		民間職業紹介機関（職員）	・県内のIT業界上位に数えられる企業間で、求人が急に増えた企業がある反面、求人が無くなった企業があるので雇用の純増に結びつきにくい。
	学校〔短期大学〕（就職担当）	・求人票の受理件数が前年同時期と比べて増減がなく、地域企業が新卒採用活動に積極的に取り組んでいない様子が伺える。各求人票の採用予定者数も、好景気や景気復調を感じさせるような人数にはほど遠く、景気回復の兆しが感じられない。	
	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	衣料品専門店（経営者）	・商品の動きが良く、今までと比較し変化が見られる。今後ボーナスが支給され、この動きは続いていく。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・暑くなり、ビールなどの飲物やお中元のギフトが期待でき、売上が上昇する。
	やや良くなる	コンビニ（店長）	・雨が少なく暑い日が続くと、アイス、飲料関係の売上が上昇する。
		コンビニ（店長）	・来客数が安定しており、商品を吟味しつつも、購入量を多めにする客が以前より増えてきた。
		家電量販店（店長）	・エアコンは良く売れ、薄型テレビも単価の下落はあるが、好調に推移する。
		家電量販店（営業担当）	・エアコン以外にも冷蔵庫や洗濯機は、客の反応が良く、期待が持てる。
		設計事務所（所長）	・シニア向けのビジネスの先行きが明るい。

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	
	変わらない	商店街（代表者）	・昨年オープンした、郊外のシネマコンプレックスの影響も一段落し、徐々にではあるが、商店街の空き店舗に入居がみられる。景気の上昇は望めないものの、一服感がある。	
		百貨店（総務担当）	・男性がプレゼント用を買うアクセサリが減っている。また、単価も下がっており、消費に対して慎重な行動は続く。	
		百貨店（営業担当）	・個人消費がやや活発化するという明るい傾向は続いていくが、水不足による悪影響が懸念される。	
		百貨店（売場担当）	・大企業とは違い中小企業の賞与水準は低下しており、支出には慎重になる。	
		スーパー（店長）	・単価が低下していく傾向がまだ続く。	
		スーパー（店長）	・客の様子から判断して、現状より良くはならないが、悪くもならない。このまま水不足が進行した場合、現状のペットボトルの水だけでなく、水対策関連商品（水用タンク、水を使わないシャンプーなど）が、動き出す。	
		スーパー（企画担当）	・客は日常の生活用品まで、価格をいろいろな店と比較して買っている。また、競合店舗も販促に力を入れており、競争が厳しい状況が続く。	
		スーパー（財務担当）	・水不足が深刻な状況になり、水関連商品が良く売れているが、野菜への影響（不足と値上がり）が心配である。	
		衣料品専門店（経営者）	・客単価の低下傾向は変わらない。昨年のように残暑が長引くようであれば、シーズン物の立ち上がりが遅れ、売上の前年割れが予想される。	
		乗用車販売店（従業員）	・秋の終わりまで新製品の投入がなく、このままの状態が続く。	
		乗用車販売店（従業員）	・ガソリン価格上昇の影響が、販売に悪影響が出てくること懸念される。	
		旅行代理店（従業員）	・秋の旅行相談の状況、団体客の動きなどをみても落ち込むような要因は無く、このまま順調に推移する。	
		タクシー運転手	・水不足の影響で、夜間断水が始まると、早く帰って、風呂に入らなければいけないなど、ますます飲みに出る人が減る。	
		観光名所（経営者）	・夏休みに入り、家族旅行のニーズはあっても、愛知万博に流れる。	
		ゴルフ場（従業員）	・客の様子や予約の状況から判断すれば、今の状況が継続する。	
		住宅販売会社（従業員）	・所得税の負担増加の懸念から、少し及び腰になっている客がいるため、今の状態が続く。	
		その他住宅〔不動産〕（経営者）	・土地の値下がりや購買需要の低迷は続き、しばらく景気は良くならない。	
	やや悪くなる	衣料品専門店（経営者）	・所得税の負担増加の懸念が消費意欲を減退させている。	
		都市型ホテル（経営者）	・愛知万博の影響により、客が流れており、予約状況が悪い。また、販売単価も落ちている。	
		観光名所（職員）	・給料が減り、税額控除も減少してきている。	
	悪くなる	一般小売店〔生花〕（経営者）	・水不足のため、花に水をやるが大変となる。これからも雨が降らずに断水となると、売上はかなり落ちる。	
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（経理担当）	・クレーンの稼働率が衰えることはなく、在籍車輛の老朽化による買い替え需要は、着実に増加してきている。
			建設業（経営者）	・見積りの機会が多く、受注するチャンスが増える。
			通信業（営業担当）	・消費者の購入傾向が、一部の特定商品から幅広い商品に拡大する傾向がうかがえる。また、景気が上向いて来ているとの声を、客から聞く機会が増えている。
			不動産業（経営者）	・中古住宅や中古マンションの売買が活発になっている。求めている価格は相変わらず低い価格帯で推移しているが、これから少しずつ価格が上昇する可能性がある。
			広告代理店（経営者）	・原油価格の高騰により材料費が値上がり、価格へ反映させることは現状では非常に難しいが、受注は増加傾向にある。
			広告代理店（経営者）	・得意先の新規出店計画及びM&Aによる店舗数の増加が予定され、それに伴う広告展開などの販促活動が見込める。
変わらない	一般機械器具製造業（経理担当）	輸送業（役員）	・一部の地域の排ガス規制による堅調な受注が見込まれるものの、全体的には景気を押し上げるほどのパワーはない。	
		輸送業（役員）	・運送業界は石油価格の高騰分を、荷主に対して運賃値上げの要請をしているが、受け入れてもらえない。どの業界も石油価格のコストアップ要因をいかに收拾、処理するかに悩まされている。	

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
		通信業（支店長）	・ 税制改革により、特別控除制度がなくなる方向性が議論されており、購買意欲が向上しない。
		金融業（融資担当）	・ 都市部と高知を結ぶ唯一の海上交通が廃止になるなど、暗い話題が多く、リストラによる給与収入の減少から、消費者の購買力は引き続き弱い。
		公認会計士	・ 建設、飲食、観光、製造などのほとんどの業種において、景気の先行きに明るさがまだみえてこないという意見が多い。
	やや悪くなる	輸送業（支店長）	・ 利用客減に加え原油暴騰の影響を受け地元のフェリー会社が倒産し、6月末をもって大阪航路が廃止となった。輸送のコストアップ要因がまた新たに生じ、未だに価格転嫁ができる環境にならないので、しばらくは停滞ムードと先行きの不透明感が続く。
	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（従業員）	・ 正社員の雇用が増えたので、それに付帯してパート、アルバイトなどの雇用も増えていく。
		民間職業紹介機関（所長）	・ 求人数は3か月前より1.2倍くらい増え、新卒、及び中途採用をしたいという企業が増えている。
	変わらない	職業安定所（職員）	・ 新規求職数は前年同月比で2か月連続で増加した。その内訳は、中高年齢者は減少し、若年者、パート求職者、及び在職者が増加している。また、有効求職者数も増加に転じており、厳しい状況が続いている。
	やや悪くなる	人材派遣会社（支店長）	・ 水不足の影響により、働く人のマインドが非常に下向く。
	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		
	やや良くなる	百貨店（営業担当）	・ 郊外大型店が開店する9月までは、今の状況とあまり変わらない。
		百貨店（営業担当）	・ 消費の冷え込みも一段落し、前年実績を上回る商品アイテムも増え、さらに工夫次第で大きな売上を上げる商品が出てきている。原油高等の懸念要因もあるが、年末に向かい大きな株価の下落等がなければ、消費は堅調に推移する。
		百貨店（営業企画担当）	・ 昨年はオリンピックや猛暑による客数減、台風の上陸等の悪影響あったが、今年は反動でプラスとなる。
		百貨店（売場担当）	・ 猛暑が予想されるので、夏物商品が良く売れる。
		スーパー（店長）	・ 衣料品関係が非常に良く伸びてきている。Tシャツ、婦人服のブラウス、スカート、ドレス等、子供から紳士までほとんどのアウターがかなりいい伸びを示している。雨が少なく、温度が高いということもあるが、クールビズ効果でYシャツが4割も伸びている等、衣料品の売上は今後もかなり見込まれる。
		スーパー（総務担当）	・ 食品はほぼ前年並みだが、大きく前年を下回って推移していた衣料品、住居用品が、ここ何か月で復調している。消費者は衣料品、住居用品についても購入する余裕が少し出てきた。
		家電量販店（店員）	・ 薄型テレビのほか、暑い日が続いているためエアコンもかなり売れている。パソコンに関しては旧型品がよく売れている。この傾向は今後も続く。
		一般レストラン（スタッフ）	・ 帰省客が望める8月は期待できる。フリーペーパーの広告効果も軌道に乗ってきており、期待できる。
		旅行代理店（従業員）	・ ようやく夏の家族旅行が動き始めた。国内は沖縄、愛知万博が人気である一方、テーマパークは苦戦している。海外はハワイが復活した。国内の近場の予約はまだ少ない。
		タクシー運転手	・ ボーナスの話をお客から聞くが、昨年より支給されるという人が多く、これから先は良くなる。
設計事務所（所長）	・ 民間、官公庁の案件がともに順調に増えているので、やや良くなる。		
変わらない	一般小売店〔鮮魚〕（店員）	・ 暑いせい、鰻はまあまあの動きで、現在の悪さをいくらかカバーできる。	

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
		百貨店（売場主任）	・気温が高いのは現状では購買を押し上げる要因になっているが、あまり続くと昨年のように商材が不足し、7月中旬からの売場の品揃えに新鮮味が無くなることで売上が落ちる可能性がある。
		百貨店（営業担当）	・来店客数、買上単価は減少しているが、レジ客数は上昇している。買物に慎重な姿勢には変化がない。
		百貨店（業務担当）	・消費に抑制意識が定着し、若干の所得の上昇では大きく変わらない。小売業が売上に回復感を感じるまでには、まだまだ時間がかかる。
		スーパー（店長）	・鳥インフルエンザが報道され、今まで伸びてきた生肉部門の売上がまた下火になることを懸念している。客数の伸びは変わらないため、現状のまま推移してくればよい。
		スーパー（総務担当）	・大企業の決算状況は好決算であるが、一般消費者にお金が回ってくるには時間がかかる。今年の夏、冬のボーナスに応じて、消費マインドが若干回復してくる。
		衣料品専門店（店員）	・秋の新しいトレンドが出てきそうだが、まだ一般受けするかどうかわからない。気候も昨年のように残暑が続くと、衣料には厳しい。
		衣料品専門店（店員）	・9月まで残暑が続くと、秋物の立ち上がりがスムーズにいかず、難しい結果になる。安い商品でも秋らしい物、涼しげなもの、そういった商品をいかに集められるかがカギになってくる。
		家電量販店（総務担当）	・好調だったデジタル家電が一段落し、目玉になる商品が見当たらない。
		家電量販店（企画担当）	・現在は猛暑でエアコンが動いているほか、賞与も普通どおり出ているため良い。このまま現状維持で推移する。
		乗用車販売店（従業員）	・大型トラックの受注台数が伸びない。
		乗用車販売店（管理担当）	・客は買換えの気持ちはあるが、原油高等で判断が慎重になっている。ここ2～3か月では変わらない。
		観光型ホテル（経営者）	・愛知万博が終了すると、九州への入込客は増える。
		旅行代理店（従業員）	・客は結構来ているが、客単価が伸びないほか、長距離の旅行が動かないということもあり、昨年と変わらない。
		旅行代理店（業務担当）	・海外旅行の先行き受注状況が前年よりも悪い。
		通信会社（経営者）	・景気回復は大手企業のみで、地方中小企業等は依然として厳しいものがある。
		観光名所（職員）	・現状維持が精一杯である。観光施設については、営業してもそれが入園者増になっているか定かではない。ゴルフ場にしてもコンペの奪い合いであり、全体のパイは変わらず天候次第である。
		美容室（店長）	・客の来店間隔が長くなり、以前より染髪も少なくなった。この傾向が今後も続く。
		設計事務所（代表取締役）	・建設業界は、民間の発注の動きは大きな変化がない。公共事業は事業が増えることは考えにくい。
	やや悪くなる	百貨店（販売促進担当）	・近年の傾向であるクリアランス短期化に加え、夏が長くなれば秋物・冬物商材が売れず、消費は低迷する。
		スーパー（経営者）	・県外資本の大型商業施設の出店による来客数、単価の低迷が見込まれる。
		スーパー（店長）	・近隣半径5キロ以内にカテゴリーキラーができる。7月からは各競合店とも価格競争に走るため、7～8月は今までとは異なるトレンドとなる。売上は10～15%落ちる。
		スーパー（企画担当）	・露地物の生育不良の目立つ野菜の相場高、空梅雨の影響から相場高が懸念される新米、猛暑による家内調理の減少等、昨年以上に売りづらい環境が懸念されるため、食品中心のスーパーでは一層の苦戦を強いられる。
		高級レストラン（経営者）	・繁華街の様子を聞くと、居酒屋でも客が減っているようである。個人消費全体としても低迷しているようで、景気は悪くなる。
		観光型ホテル（スタッフ）	・第2四半期のすべての月で予算未達成の予測が出ている。特に個人催事である婚礼予約件数の伸びが今ひとつである。
		タクシー運転手	・売上が下げ止まらない状況である。客からも景気の良い話をほとんど聞かない。

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	通信会社（管理担当）	・客の要求が単価、品質ともに厳しくなっており、利益を確保するのはますます難しくなっている。
		ゴルフ場（スタッフ）	・客は低料金のゴルフ場に行く傾向が強く、当ゴルフ場の様に単価を順守しているゴルフ場は今後も厳しい状況が続く。
		百貨店（営業担当）	・郊外大型店出店の影響はこれからますます強くなっていく。宮崎市内大型店は、オープン当初よりもさらに影響度が広がっている。
企業 動向 関連	良くなる	建設業（総務担当）	・鹿児島市内のマンションブームはまだまだ続きそうである。当社も既に1棟は受注しているが、ここ2か月のうちに新たにもう1棟受注できる体制になった。
		不動産業（従業員）	・福岡市内のオフィスビル、商業ビルの還元利回りがこのところ猛烈に低下し、不動産価格全般に影響を与えている。また、マンション用地についても上昇しており、全般に不動産価格の上昇基調が続く。
	やや良くなる	家具製造業（従業員）	・物件情報はかなり増えている。民間のマンション建設、飲食チェーンの出店、ホテル物件など活発である。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・大型案件へ発展する話がこの数か月で増加しているため、景気は良くなる。
		鉄鋼業（経営者）	・一般鋼材価格の下落にも歯止めがかかり、需要見合いの生産継続の効果が表れ、販売価格が反転する。それに伴い、滞っていた需要も回復する。
		電気機械器具製造業（経営者）	・半導体関連では、得意先で電子部品等で在庫調整が徐々に進んでいるため、多少は上向きになる。機械関連でもそのような動きが出ており、多少景気は上向く。
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	・受注量が能力を超えており、生産能力を拡大するか迷っている。
		輸送業（従業員）	・大型の有力な商談が数件同時進行している。しかし、売上は上がるが利益はあまり残らない案件が多い。
		金融業（営業担当）	・受注量、販売量ともに取引先企業において増加がみられる。従って今後もだんだん景気は良くなる。
		広告代理店（従業員）	・新聞販売店の広告取扱枚数が前年比105%と依然順調に伸びているが、業種によるばらつきもみられる。食料品・薬品・化粧品・不動産・金融等が好調である一方、土地売買・小売業・生活用品・百貨店等は不調である。食料品以外の身近な小売が不調なので、実感できる程景気の回復は感じられない。
変わらない	農林水産業（経営者）	・例年は夏場に向かって消費が期待されるが、今年は6月に茨城県で発生した鳥インフルエンザの影響が心配される。昨年ほど悪くはないが、それでも風評被害が心配である。	
	窯業・土石製品製造業（経営者）	・料亭や居酒屋で使われる割烹品の受注が大きく減少している。日用食器は今後も変わらない。夏場は総じて受注減となるが、これからは数量を少なくして品質を上げ、機能性を持った商品作りをしないと今後は道が開けない。	
	一般機械器具製造業（経営者）	・7月から新規製品が動く話はあるが、材料価格がかなり上昇しており、価格に転嫁できるか不安である。	
	広告代理店（従業員）	・催物やイベントが例年に比べ少なく、広告活動は低調である。景気上昇への確信が持てない。	
やや悪くなる	食料品製造業（経営者）	・販売先の売上減少は、小売店の客数減および客単価の低下に起因するものであり、この傾向は今年後半まで続くことが懸念される。	
	繊維工業（営業担当）	・クールビズは環境には良いと思うが、その影響で9月くらいまで暇なところが多い。	
悪くなる	建設業（従業員）	・公共工事の入札があまり出ていないことに加え、今後は増税による個人消費の落ち込みなどで設備投資も手控えられる。	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・北九州市に新空港が3月に開港するため、その特需が見込まれる。
		民間職業紹介機関（支店長）	・製造業の設備投資や大型商業施設の新規開店等により、職業紹介の依頼件数が増加傾向である。企業は、優秀な人材なら正社員採用する、という前向きな姿勢がより顕著になりつつある。
変わらない	人材派遣会社（社員）	・現在、派遣需要は落ち着いている状態である。下期に向けて派遣需要増が期待されるが、今は目立った動きはないため、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
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・請負求人はやや頭打ちであるが、派遣、パート求人は依然として増加傾向にある。一方でフルタイムの就職を希望する多数の求職者とのミスマッチから、雇用環境は依然厳しい。
	悪くなる	職業安定所（職員）	・非正社員化の促進がみられるため、雇用は悪くなる。

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		
	やや良くなる	百貨店（担当者）	・主力衣料が継続的に順調に推移していることから、7、8月においても比較的に好調を維持する。但し中元ギフトにおいて一部の商品群が3、4月の天候不順による不作の影響で品薄状態になっており、ギフト商戦に2～3%ほど影響を及ぼす。しかしながら6月同様に主力衣料の好調が維持されれば、店舗全体としての影響はさほど大きくはならない。
		スーパー（財務担当）	・今年の旧盆が8月中旬ということで、売上が上がると見込まれる。
		コンビニ（エリア担当）	・6月は記録的な大雨で、売上構成比の高い飲料に影響が出ている。今後は天候、気温で大きな変化がない限り、6月よりは良くなっていく。
		コンビニ（経営者）	・観光客が増加しているうえ、夏祭りが近隣で催されるので、やや伸びる。
		家電量販店（従業員）	・「暑くなれば」という条件付きではあるが、今の客足の好調さからすれば景気は良くなる。これから夏場に向けて、夏物商品である冷蔵庫、エアコンの売行きが堅調に推移していけば、景気はかなり良くなる。
		その他専門店〔楽器〕（経営者）	・去年は台風が多かったが観光客が多かった。台風が少なければ一気に景気も回復する。
		観光型ホテル（営業担当）	・海外旅行の好調さや愛知万博の影響等が心配されたが、予約状況は前年比でもますますである。
	ゴルフ場（経営者）	・ゴルフコースの質の向上を以前より進めており、その件が周知されつつあるので利用人数、単価の増加が見込まれる。	
	変わらない	スーパー（企画担当）	・競合与件も落ち着き、ここ数か月は売上高、客数ともほぼ前年並みに回復していることから、しばらくはこの状態が続く。
		コンビニ（エリア担当）	・観光客は順調に推移するだろうが、それ以外のプラス要因がない。大きなマイナス要因もない。
	やや悪くなる	住宅販売会社（従業員）	・マイホームを取得するメリットが薄れている。所得税の控除枠の縮小、廃止や金利の上昇基調、住宅取得減税の縮小など、マイホームを取得することで逆に負担を感じてしまうのではないかと。景気浮揚にとって現在の戸建ての着工戸数比率の低下傾向は大きなマイナス要因になりうる。
		スーパー（経営者）	・来客数、単価ともに良くなる要因が見つからず、今後は競合店の出店も予定されているため、ますます厳しくなる。
悪くなる	住宅販売会社（経営者）	・公共工事の発注の端境期になること、また民間工事の発注がそれほど活発でないこと等から、景気はますます悪くなる。	
	商店街（代表者）	・商店街は個店の集まりであり、客へのサービス体制がなかなかとれず、命令一つでできる大型店とは違い、共同体として難しい状況である。商店街の店はこれからも悪くなる。	
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	建設業（経営者）	・引き合い件数及びモデルハウスへの来客数が増加している。
		輸送業（総務担当）	・新規業務が絶えず増えている。原油高騰での軽油の値上がりはコストの負担になっているが、荷主へ転嫁できずに厳しい状況ではある。ただし新規での業務でその分はカバーできている。
変わらない	通信業（従業員）	・単価が落ちる分を量でこなせば現状を悪化させる事は防げるが、量を確保できるかという問題も出てくる。量のカバーには限界もあり、付加価値や新事業への展開も視野に入れる必要があるだろう。とはいえその効果は2～3か月より長い期間の中で考え実行するものであり、当面の景気としては大きく変わることはない。	

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
		通信業（営業担当）	・既存ユーザーの伸びの鈍化と新規ユーザー獲得で一進一退が続く。
	やや悪くなる	輸送業（営業担当）	・一般的に荷動きが鈍くなっており、景気は幾分か悪くなる。
	悪くなる		
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（経営者）	・派遣の営業を強化したわけでもないのに派遣依頼が増えている。今まで付き合いの無い所からも問い合わせがある。派遣の形態が沖縄の中小零細企業でも雇用手段として検討されるようになり、これからもっと伸ばせる。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・今後もIT関連を中心として県内の他業種企業も安定した求人獲得が予想される。
	変わらない	求人情報誌製作会社（営業担当）	・観光関連の求人が期待ほど良くない。一般的に変化がない。
		職業安定所（職員）	・5月の新規求職申込件数5135人で、前年同月比で10.9%の減少である。紹介件数は6798人で前年同月比16.6%の増、月間有効求職者数は20332人で、前年同月比7.9%増である。就職件数は1202人で前年同月比8.0%減である。県外就職者数は282人で前年同月比44.4%減である。また求職者は滞留し再就職が厳しい。特に新規求職者申込件数において主婦層を中心としたパート求職者は増加したが、雇用保険受給者及び県外希望の求職者が減少している。今後も改善の動きがみられるが求職、求人とも増加傾向で推移していく。
	やや悪くなる		
悪くなる	-	-	