

・景気の現状に対する判断理由等

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

1. 北海道（地域別調査機関：（株）北海道二十一世紀総合研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・観光客の入り込みが非常に多くなった。今年はあまり天候が良くないため、景色を見に行っても満足しないようであり、屋内での買物に重点を置いている観光客が多い。
		観光型ホテル（経営者）	販売量の動き	・入込客数は伸び悩んでいるが、道外企業や諸団体の観光旅行が増加傾向にあることで、宿泊単価や付帯サービスの売上が高水準にある。サッカーワールドカップの影響は少ない。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・道内客、道外客とも、宿泊客が増加している。特に観光目的の宿泊客が伸びている。
やや良く なっている	やや良く なっている	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・百貨店はこの時期、初秋物や秋物の新製品の投入が一部行われるが、今年は夏物衣料と一緒に買い上げるケースがみられ、値下げ待ち等の様子があまり感じられない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・気温低下により衣料品をはじめとした夏物商品が不振であるものの、食品や専門店の売上は前年を上回っている。衣料品も、今年1～5月の売上は前年を上回って推移していることから、6月の不振は一過性のものであり、傾向としては上向きにあるといえる。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・来客数が伸びている。
		観光名所（役員）	販売量の動き	・ロープウェイの輸送人員、レストランや売店の売上とも前年を5%以上上回っている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・フリーペーパー等の広告での反応が昨年より良くなっており、新規客の比率が高くなっている。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・取引先に見積の問い合わせをしても、忙しそうで時間が掛かったりしている。最近ではみられなかった活気が感じられる。
変わらない	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街で歩行者天国を2回実施したことで、商店街への人出が増え、飲食店や食料品販売店では来客数が増加したものの、それ以外の物販店では新規客の来店がみられず、全体としては変わらない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・6月に入ってから低温が続き、季節商品の売上が低迷している。客もバーゲン待ちの状態である。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・暖かくなったことで、客の行動範囲が広がっており、色々なところへ買いに動いている様子が見受けられるが、買い方は決して高額にはなっていない。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・先月と比べても、客先の主要客層である観光客の入り込みがやや少ない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・父の日の関連でギフト需要が好調であったものの、天候不順の影響で夏物商品の動きが厳しかった。特に半袖シャツ、Tシャツ類の動きが非常に厳しかった。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・気温の低下や日照時間の少なさなどの影響により、夏物商品の売上が減少しているものの、来客数の動きが良く、3か月前と大きな変化はない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・天候に左右される面は変わらないものの、天候が悪い日の減少幅が大きくなっている。一時的に売上が良くても、消費が前倒しされているだけであり、総支出が増えているわけではない。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・今年は天候が悪いため、入出が少なく、夏物衣料が動かない。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・買上客数が前年を下回っている。また天候不順の影響もあり、エアコンが動かない。
		家電量販店（地区統括部長）	販売量の動き	・6月1日から札幌で地上デジタル放送が始まったことで、薄型テレビを中心にテレビの需要が伸びているが、気温が上がらないことから冷蔵庫、扇風機、エアコンといった季節商品の需要が落ち込んでいる。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・告知活動で集客増を狙ったが、来客数は前年比87%にとどまっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・天候不順で夏物商品の動きが悪い。
		住関連専門店（従業員）	販売量の動き	・夏向けの商品が動いていない。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（経営者）	競争相手の様子	・石油製品の高騰に伴い1回の購入量が減っている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・観光シーズンに入ったものの、天候不順のせいか、観光客の入り込みが鈍い。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・前月に引き続き観光客の入りが良い。ランチは満席の日が続いており、売上は前年比120%を超えた。客単価も今年初めて前年実績を上回った。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・心配していたサッカーワールドカップは地元開催ではないためか影響がなかった。全体では前年並みの売上額となったが、ランチは天候不順の影響で外食が減り、前年を15%下回った。ディナーは利用人数が増えて前年を超えた。個室は企業の会合などが減少したことと前年を30%下回った。ディナーは、おまかせ料理を希望する顧客が2年前の半分となり、客層が変わってきたようである。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・5月までの先行受注のお陰でかろうじて前年並みとなっているが、6月の来客数、販売額はどの旅行分野においても前年を大きく下回っている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・客の動向にあまり手ごたえが感じられない。好調だと思ふ時期が長続きしない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・初夏を迎え、各種イベントが催されているが、まだ不況感があるためか、移動手段としては公共交通機関であるバス、地下鉄に流れているようであり、タクシーの乗り控えが感じられる。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・公共の新年度予算にもとづく業務が次々と発注されているが、内容は診断やコンサル的なもので報酬が少額であり、かつ工事発注につながる物件が少ない。民間マンションは構造計算偽装問題の後遺症で売行きが悪く、新規物件の企画も低調となっている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・6月に入ってから低温と天候の悪さで、客が全く夏物、盛夏物を買う気になっていない。後半に入ってからバーゲンに向けての買い控えも入り、月を通して非常に苦戦している。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・天候も多少の要因として挙げられるが、中旬から極端に来客数が減っている。購買単価はここ数か月上昇しているものの、人通りが少なく活気がない。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・6月の道内は数年振りの低温、日照不足が月間を通じて継続したため、特に盛夏商品を中心にファッション部門の売上に悪影響を及ぼした。道内の消費トレンドは、いまだ気象条件で大きく左右されてしまう程度であり、首都圏とは明らかに景気力の強さが違う。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・気温の低下の影響もあり、衣料品の販売が例年にないほどの不振となっている。例年であれば、この時期はTシャツを中心に販売点数が大きく伸びるが、今年は苦戦を強いられている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・例年に比べて気温が低く、酒や飲料等の動きが悪い。また近隣に出店した競合店の影響をまともに受けている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・たばこの仮需要で一時的に売上は上昇しているが、全体としてはやや悪くなっている。天候の悪化が拍車をかけている。
		乗用車販売店（従業員）	競争相手の様子	・管内の同業他社をみても、前年を大きく下回っている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・前年と比べて売上が15～20%ダウンしている。新型車の投入がないためとも考えられるが、それでも厳しい状況にある。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・海外パッケージ旅行の需要が伸びない。格安や個人型の海外旅行に需要が移行しつつある。国内旅行ではメディアの格安パッケージが順調に伸びているが、単価は極めて低いのが現状である。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・販売量の低迷は相変わらず続いている。傾向として大型物件の動きが非常に悪い。

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
	悪くなっている	その他専門店 [医薬品] (経営者)	単価の動き	・低温の影響もあるが、夏の定番アイテムである殺虫剤やダイエット商材の動きが全くない。
企業 動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	その他サービス業 [建設機械リース] (支店長)	取引先の様子	・公共工事の発注が始まり、多少商材が出てきたような気がする。
		その他非製造業 [鋼材卸売] (従業員)	受注量や販売量の動き	・前年の4～6月期と比較して格段に改善されているとは言いが、今年の1～3月期と比較すると、季節変動を加味しても若干上向きの感が強い。生産財関連の消耗資材需要より小型機械器具の需要が出ている。
	変わらない	食料品製造業 (団体役員)	それ以外	・日照不足や低水温などといった天候不順による農水産物の不作不漁に伴い原材料の価格が高騰している。また受注の小口化の流れの中で価格改定要請も受け入れられず、業界全体が停滞している。
		家具製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・東京からの受注は良いが、地方都市からの受注が良くない。
		輸送業 (支店長)	受注量や販売量の動き	・苫小牧経由で入荷する内荷、外荷等の物資は道内消費、建設にかかわる物資の過半を占めているが、ここ1～2か月、大手ゼネコンの指名停止問題等もあり、かなり入荷が少ない状況になっている。
		金融業 (企画担当)	それ以外	・設備投資は、自動車や食品関連の工場増設で増加している。一方、公共投資は減少基調にあり、建設業界は苦しい。個人消費は公務員の給与削減など所得情勢が厳しく、天候不順もあって弱い動きが続いている。住宅投資は耐震強度偽装問題からマンションの着工が落ち込んでいる。
		司法書士	取引先の様子	・全般的には変わらないが、不動産取引、建物建築が減少傾向にある。
		その他サービス業 [建設機械リース] (営業担当)	受注価格や販売価格の動き	・建設工事における受注価格の低下が進んでいる。
	やや悪くなっている	輸送業 (経営者)	取引先の様子	・一部、北海道新幹線の資材が陸揚げされているが、一時的なものであり、全体としてはやや悪くなっている。
輸送業 (営業担当)		取引先の様子	・原油価格の高騰により紙パルプの原材料が値上がりしたことから、代替品調達が発達になり、不安定輸送が続いている。	
	悪くなっている	-	-	-
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社 (社員)	雇用形態の様子	・相変わらず事務職をはじめとした販売職の派遣には企業側の強いニーズがあるが、紹介予定派遣の要望もここに来て増えている。正社員の中途採用ニーズも増加してきている。
		人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・わずかではあるが増員のための求人が増えてきている。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・新規求人数の増加が続いている。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・特に顕著な業種は見当たらないが、新規求人数が前年比で14.6%増加している。新規求職者数も2か月連続して減少している。
		学校 [大学] (就職担当)	採用者数の動き	・採用試験の結果、内定の連絡を受ける学生が非常に多い。複数社から内定を得ているため、内定を辞退するケースも多い。
	変わらない	求人情報誌製作会社 (編集者)	雇用形態の様子	・非正社員採用で本人のスキルを見極めてから、正社員に登用する形態が多くなってきている。地元では景気の先がまだみえず、企業が人材採用に当たり慎重になっている。
求人情報誌製作会社 (編集者)		求人数の動き	・依然として派遣や道内のアウトソーシングなどの間接雇用業種は右肩上がりですべて求人数を伸ばしているが、小売・飲食等の直接雇用業種は前年比で昨年並みに落ち着いてきた。伸び率でみると、今年の春がピークで次第に横ばいになりつつある。	

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）	求人数の動き	・例年の傾向どおり、3月と6月の地場求人減少している。特に食品製造・加工業種の落ち込みが目立っている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年に比べて5.7%増加しているが、パート求人が24.8%増加しているのに対して、一般常用求人は2.5%減少している。求人に占めるパートの割合は35.6%と前年より5.5ポイントも増加している。また、有効求人倍率は0.50倍で25か月連続して前年を上回っているが、その増加幅は小幅になってきている。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率が前年比で0.07ポイント減少しており、新規求人数も前年に比べて8%減少している。
	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	スーパー（店長）	競争相手の様子	・2月に競合店の1つが倒産閉店した。新たに別な競合店が進出したが、閉店した店の影響のほうが大きく、売上が非常に増加している。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・ここ3か月間、売上の前年比が100%を上回っている。しかし、各店から業況を聞くと目立った感触はない。
		一般小売店〔カメラ〕（店長）	来客数の動き	・近隣の店が閉店したことなどもあり、来客数が増えている。写真関係はこれからがシーズンで、イベント等もあり写真のショット数も増えている。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・今回は、全体的にカットソー、ポロシャツ、ドレスなどの動きが好調で、7月1日からクリアランスが始まるが、その前から正規の値段で購入する客が多く、6月最後の土日も前年をクリアしている。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・3月と比べると客の動きが活発である。来客数が増加しているので、販売量も増加傾向である。3、4月と比較すると少し商品の動きが活発化している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・前月は、前年と比較し日曜日が1日少なく既存店で前期比割れとなったが、今回は前年と同条件で既存店で前期比100%で推移している。客単価98.5%、買上点数98%と前年を割っているが、来客数101%、一品単価101%と来客数、一品単価でカバーした。
		スーパー（営業担当）	お客様の様子	・大きな契約に至るケースが増えている。キャンセルされるケースも前年に比べ少ない。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・高い単価の商品が動くようになり、目的買い商品以外の衝動買いが増えている。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・商品構成を変更後、ようやくターゲットとする30～40代を中心とする客層で買上率が上昇しており、価格ではなく商品本位で購入する客が増えている。
	変わらない	衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・天候の影響もあり、好調にサマースーツ、サマーフォーマルが売れている。クールビズによりワイシャツを中心に好調に推移している。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・引き続き堅調な営業成績である。地域全体も4月ごろからようやく客足が戻ってきた。一昨年の新潟県中越地震、今冬の寒波などにかかわる風評被害による客足の低下はなかなか元に戻らないことが痛感された。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・今年は雪解けが遅かった分、来客数の反動が大きい。4～6月の売上は目標をクリアしている。客が頻繁に外に出て、宿泊、レストラン、宴会などを利用してきている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・金融関係等の法人の利用や問い合わせが増えた。
変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・商店街の景況は良し悪しが極端である。業種ではなく、各店で極端な差がある。	
	一般小売店〔書籍〕（経営者）	単価の動き	・先月の人気シリーズ新刊の反動か、客単価の落ち込みが大きい。	
	一般小売店〔雑貨〕（企画担当）	来客数の動き	・来客数の減少が続いており、それを客単価でカバーする動きが続いている。景気は横ばいである。	

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
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・夏物衣料の動きが非常に悪い。アイテムの好調不調がはっきり分かれている。ドレスは大幅に前年を上回っているが、売上分母の大きいカットソーが前年比80%と大苦戦となっている。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・クールビズと父の日のギフトがうまく結び付いて、父の日の商戦は順調であったが、その他については特筆すべき点がない。
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・紳士服、呉服、宝飾等苦戦した部門はあるものの、全社では8か月連続で前年売上をクリアした。特に下旬は7月からの全館サマークリアランスセール前の買い控えの時期で、ぎりぎりの攻防があったが、まずまずの中元商戦のスタート等もあり、乗り切ることができた。
		百貨店（販促担当）	お客様の様子	・今月は一転して、特選ラグジュアリーの不振と紳士部門でクールビズの2年目の反動で苦戦した。父の日も前年比マイナスであった。ただ6月は環境月間ということで、月初めに口ハスフェアを実施し、富裕層にある程度の訴求ができた。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・買上点数及び一品単価ともに前年を上回っている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・野菜、魚、肉類は大分回復傾向にあり、前年並みに売れているが、嗜好性の強い果物、菓子、ジュース類の売上が低迷している。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・今月は7月から値上げするたばこの駆け込み需要で、売上は前年比100%以上が達成できそうであるが、それ以外の商品の販売量は横ばいの状況である。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・欲しいものしか買わないという傾向が依然として変わらない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・例年よりも早めのセールを実施したが、価格が下がっても慎重な購買行動は変わらず、セール効果は今のところ出てきていない。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・相変わらず、一般客、法人共に、登録車の新車販売は低迷状態が続く。来客数の減少と商談の際も慎重で長引くケースが多くなっていることや購入条件も非常に厳しくなっていることが要因となっている。
		乗用車販売店（経営者）	単価の動き	・ガソリン高騰の影響が強く、軽自動車を中心とした小型車へ販売が偏ってきている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・前年度と比べて、軒並み85～90%の販売実績となっている。しかし、車検等サービス関連の入庫が堅調に推移しているので損失状況は思ったほどではない。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（営業担当）	お客様の様子	・相変わらず客の節約志向が強き、販売価格の上昇とあいまって、販売量の前年割れの傾向が続いている。また、1,000円分、2,000円分等の金額指定や、数量指定の給油が続いている。気候の不安定さや、官公庁の新年度の公共事業の発注も少なくなってきたり全体的に販売が低調である。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・サッカーワールドカップの影響か、夜、昼共に来客数が減少した。日本が負けてから多少持ち直したが、依然不安定である。
		一般レストラン（スタッフ）	単価の動き	・当社では、安いメニューを1つ増やしたところ、そのメニューに集中してきている。景気は良くなっていると言われるが、客は安いものを求めているようである。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・来客数は前年を上回ったが、団体客が多いので単価が低く売上は伸びない。6月は株主総会の月であるが、例年よりもホテル利用の総数が少ない。大手の建築関係や自動車販売企業の利用が目につく。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・当地域はさくらんぼの最盛期で、今年は味も形も良いということであるが、旅館にとってさくらんぼの誘客力は年々落ちている。さくらんぼを売り物にして旅館の客が集まる時代ではなくなっている。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・宿泊については、近隣にホテルが進出したが、大きな影響はなくほぼ変わらず推移している。宴会については、株主総会関係の出席人数が若干減少しているが、総体的にはほぼ変わらない。

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）	来客数の動き	・顧客のニーズに対して、季節感をキーワードに商品を提供してきたセクションは利用者及び消費単価は実績を伸ばしているものの、そうではないセクションはなかなか数字も上がらない状況となっている。今月はサッカーワールドカップという大きな影響もあり、取り巻く環境に違いはあるが、改めて客の購買状況の分析が重要となっている。
		タクシー運転手	単価の動き	・まだまだ乗り控えが目立つ。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・春の団体客がずれ込み、来客数は前年比9%増であった。一般客は、日照率が平年の40%ながら前年並みは維持している。
		美容室（店員）	単価の動き	・来客数は増えているが、単価が低いので、売上が増えない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・4年前もそうであったが、サッカーワールドカップが始まると動きが止まって景気が悪くなる。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・サッカーワールドカップの開始とともに繁華街から人が消えてしまった。スポーツバーなどは混んでいるが、他の店は開店休業の状態が続いていると店のオーナーはぼやいている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・ガソリンやたばこの値上げが客の会話の中からよく聞こえるということは、不安を抱いているということで、消費意欲は下降線である。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・隣接商圈に競合他社の進出オープンが相次ぎ、商圈内のチェーン店が協賛セール、ディスカウントセールを実施しており、集客に影響が出ている。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・日々の天候が落ち着かず、また、依然競争が激しく、来客数が前年比4%近く減少している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・田舎では人口が減っており、それに伴い来客数も減っている。
		家電量販店（従業員）	販売量の動き	・今年は天候の不順が続いており、昨年に比べると白物商品、季節商品の動きが鈍い。また、サッカーワールドカップで日本が予選敗退したことにより、AV商品も動きが鈍化したため今月は苦戦している。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・小型車の売行きが減少傾向である。新型車効果も急激に落ちている。
		その他専門店〔呉服〕（経営者）	販売量の動き	・客はお金に余裕がないので、品物を必要な時に買う傾向にある。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・5月までは忙しかったが、6月に入ってから例年よりも来客数が減少している。同業他社もかなり減少している。サッカーワールドカップ、株主総会の影響もある。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・今月を含め、3月からの来客数、売上共に、前年比で10～20%の落ち込みが続いている。当地域の温泉全体が同様に低迷しており、景気回復と言われるなかで実感は全くない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・ここ2、3か月は、多少客が増えてきていたが、今月は減少し、前年を下回っている。
		通信会社（営業担当）	来客数の動き	・今月は極端に来客数が落ち、売上も3割減少している。かなり景気が悪くなっている実感がある。
		通信会社（営業担当）	単価の動き	・原油の高騰が続いており、それに伴って紙製品等、各社が軒並み値上げを宣言している。
	悪くなっている	百貨店（売場主任）	販売量の動き	・気温が上がらず、夏物衣料が苦戦し、石油価格の上昇とたばこの7月からの値上げなどにより景気が減速している。
		百貨店（経営者）	それ以外	・前年のクールビズで6月後半は紳士服が好調であったが、今年はクールビズの需要が少なく紳士服が不振である。呉服、宝飾関係は催事の売上が大きいですが、今月の大型催事が非常に不振であった。全館で仕掛けた売出しもあまり良くなかった。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・今年は毎月、売上前年比マイナスが続き、四苦八苦の状況である。特に今月は売上が低く、小規模店の限界を感じている。
		その他専門店〔靴〕（経営者）	販売量の動き	・6月は気温が低く、入梅も平年よりも早く、サンダルが売れない。

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
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	・乗客数が増加しており、小口工事であるが受注量も増加している。
		木材木製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・住宅部材の需給バランスが取れる方向にあり、価格面の改善がやや進みつつある。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・当工業団地では、設備の増強、工場の増設が具体的に動き出し、特に加工部品各社の受注増が顕著になっている。新規受注の引き合いが従来より増加傾向にある。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・資金需要が前年比5%程度の増加基調にある。
		広告業協会（役員）	取引先の様子	・流通関係の中でもデパート、大型ショッピングセンターなどが好調に推移しており、広告業界にとっても久しぶりに明るい話題となっている。反面、自動車販売はかなり厳しい状況が続いているので広告業全体としては、伸びていない。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	取引先の様子	・新規マンションの受注申込が上向いている。
	変わらない	その他企業〔管理業〕（従業員）	それ以外	・大きな設備投資が延び延びになっていたが、ようやく着工の兆しがみえ、周りが騒がしくなってきた。
		食料品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・新製品の売上が伸び悩んでおり、売上は前年比100%の予測である。燃料の高止まりと包装資材の値上げで収益面は継続して厳しい。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・自動車部品については、生産量は計画を上回る水準で推移しているものの、為替の急激な変動により、輸出環境が悪化している。
		建設業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・民間の設備投資は元気でプラス要因であるが、公共工事の激減やコスト競争の激化がマイナス要因となりトータル的には変わらない。
		輸送業（従業員）	取引先の様子	・衣類の輸入は依然好調だが、スポット的な大量出荷が以前にはなく、輸出はほぼ横ばい傾向である。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折り込みチラシが5月の連休以降低迷していて、いまだに回復していない。不景気に強いパチンコ業界のチラシだけが継続して入っている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・サッカーワールドカップのような消費喚起のきっかけを失ってダッチロール状態にある。
		その他非製造業〔飲食料品卸売業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月に入り昨年に比べて気温が低く、売れるはずの乾めんや調味料、清涼飲料関係の売行きが悪い。
やや悪く なっている	繊維工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・昨年から今年にかけての厳冬の影響により、在庫がはけた状況なので、今年の秋冬物の注文の増加が予想されたものの、各アパレルには慎重さがみられる。	
	出版・印刷・関連産業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注価格の低下と紙の値上がりがあり、収益が悪化している。	
	電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・一部を除いて各企業とも受注状況が芳しくない。	
	輸送業（経営者）	取引先の様子	・原油の高騰が主要荷主のコストアップ要件になっているために、当社の事情を理解している上で更なる運賃の値下げ要請があり、当社としてはこれ以上の原油高騰分を消化しきれない状況にある。逆に当社としては値上げ交渉がし難い状況にある。	
悪く なっている				
雇用 関連	良く なっている			
	やや良く なっている	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・大口案件ではないが、試行的に人材派遣導入を決定した金融機関と新規取引を開始した。業績回復を永続させるための試行錯誤が続いている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・相変わらず求人数の動きをみるとあまり良くないが、東京の企業の進出が続いており、それに伴う契約社員の募集が多くなっている。この傾向が続けば少しは良くなる。
職業安定所（職員）		求人数の動き	・求人数が前年同月を上回っているが、求職者が減少傾向となっているため、求人充足率が下がってきており、一部人手不足の業種がある。	

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
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は工作機械製造業、自動車部品製造業、鋳物製造業など地場産業が好調である。求職者は減少傾向にある。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・6月に入って、求職、求人側共に一服感がある。依然として企業は高スキルの人材に対しては高い採用意欲を持っているが、マッチしない状態が続いている。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・登録数が大幅にダウンし、良い人材は複数の派遣会社から仕事のオファーがあるため人材の獲得競争になっている。中心部の事務案件は特に競合が多く、CAD（コンピュータ支援設計）などの専門職案件は比較的スムーズに決まっている。
	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	都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・昨年底だったのが今年の売上は各月上、来客数共に前年比で130%以上が続いており、180%という月も出てきている。景気は回復しつつあるが、客単価はいまだに低く、ガラスのように割れやすい不安定な状況である。
	やや良くなっている	スーパー（経営者）	販売量の動き	・3か月前と比べると販売促進費を多く使っていることもあり、今月は売上、来客数共に3%ほど伸びている。ただし、天候不順の影響もあり、青果物のみ平均値をかなり下回っている。
		スーパー（販売促進担当）	販売量の動き	・3月と比べ、前年比での売上が8%ほど回復しているので、やや良くなっている。
		スーパー（統括）	来客数の動き	・前年比でみると一番伸びたのは来客数で105%、低下傾向に歯止めの掛かった客単価は102%となっている。
		家電量販店（営業担当）	販売量の動き	・サッカーワールドカップの影響もあり、薄型テレビの販売が台数ベースで前年比250%、金額ベースで170%と好調である。その他の家電製品はほぼ前年並みの102%となっている。
		住関連専門店（店長）	販売量の動き	・夏物商品の販売は、前年を上回る実績となっている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・ボーナスが良かったのか、6月に入ってからフリーの来客数が増加してきている。昨年来フリー客が減少傾向であったので、久しぶりの増加でほっとしている。
		旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・6月の半ばごろから夏休みの家族旅行の動きが出ている。特に、各社が早割りを使った商品を投入しているため、目ざとい客はメリットをいかして早めに計画し、早めに予約している。沖縄、北海道や家族4人で50万円以上という商品も順調に売れている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・6月に入ってから営業マンが結構来ており、昼間はそこそこ動いている。梅雨時期ということで夕方に雷雨があると、客がタクシーに乗る回数も増えており、前月に比べ5%くらい売上が増加している。
		通信会社（営業担当）	それ以外	・当社の販売量は横ばいだが、取次業務委託をしている量販店がデジタル対応テレビの拡販を始めている。サッカーワールドカップやその他、旬のスポーツ関係をフックにボーナス商戦が始まっていると思われるが、効果は期待できる。当社もこの波に乗りつつあるので意味7月は待ち遠しい。
	その他サービス 〔自動車整備業〕（経営者）	お客様の様子	・3月から続いていた前年比10%以上の減少に歯止めが掛かった。新車の乗り換えが減少し、もう少し今の車を直して乗るといった客が増え、5年以上使用している古い客が戻り始めたので前年度並みとなっている。	
	設計事務所（所長）	来客数の動き	・今月は、本当に久しぶりに結構いろいろな情報が入ってきて、今までとは少し違った空気を感じている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	商店街（代表者）	単価の動き	・市内に大手スーパーが新しくオープンした。前に入っていたディスカウントストアよりも集客力が上がった分、市街地の商店街に影響がでそうである。改正されたまちづくり三法施行をにらんだ駆け込み出店だろうが、更に来年度も大手メーカー工場跡地に同じ大手スーパーの出店が予定されている。人口が減少傾向にあるなか、ホームセンターなどはすでにオーバーストア状態にあり、市内の消費動向がどうなるか心配である。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・今月より駐車禁止が強化されて、商店は厳しい。店の者が客の手助けをしている状態であるが、駐車場のない店の売上は大分減っているようである。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・地上デジタル放送開始に伴い、ボーナス商戦でテレビ等の買換えを見込んでいたが、客は結構慎重である。壊れたら買換える動向が強い。
		スーパー（経営者）	競争相手の様子	・競合店が毎月増加しており、そのなかで古い店は閉店している。閉鎖店舗の跡にはより強力な店が出店してくるので、更に競争が激化している。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・天候にも左右された部分があるが、特に今月は衣料品の売上がかなり厳しい。
		スーパー（統括）	販売量の動き	・雨天や日照不足により、果菜類、葉物野菜の相場が上昇し、買上点数が減少している。羽織り物以外の夏物衣料も不振である。第三のビールの増税は、店頭価格据置きのため前年比110%、たばこの増税による駆け込み特需は前年比350%となっている。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・7月1日からたばこが値上げされるということで、若干売上は伸びているが、客の様子をみると景気の悪い状態に慣れてしまっていて、今の景気が変わっていく雰囲気はない。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・7月1日のたばこの値上げで駆け込み需要があったので、売上は前年比96%とやや回復してきたが、来客数は前年比93%と依然として戻ってきていない。
		衣料品専門店（経営者）	競争相手の様子	・中心市街地の歩行者、通行車両共に減少傾向が続いている。一方、外周道路に立地しているスーパー、デパートへの入込は相変わらず堅調である。
		乗用車販売店（経営者）	単価の動き	・商談数は以前より増えてきているが、比較的単価の安い物に集中しているため、利益の確保が思うようにできていない状況にある。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・3か月前は決算月であり来客数も成約台数も平月よりは多かったが、その後は廉価な目玉車を設定して広告を出しても、前年より来客数が減少している。
		住関連専門店（仕入担当）	販売量の動き	・扇風機、網戸など、夏物商品の動きが鈍い。天候の影響でゴールデンウィーク以降、季節品は前年の数字を下回っている。
		スナック（経営者）	お客様の様子	・例年6月は結婚式や結婚式の二次会が結構入っていたが、今年はほとんどない。逆に、女性客だけの予約などは多くなっており、状況としては変わらない。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・6月は例年そこそこの入込を期待できる時期であるが、今年はかなり苦戦している。一般団体やツアー客を直前にうまく取り込めたので何とか形にはなったが、単価落ちは否めない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月は、プロ野球等の特需がある一方、農繁期でタクシー需要が低迷しており、結果的には横ばいで推移している。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・6月初旬に大型スーパーが開店したので利用客が増加している。その影響と天候不順が重なり、前年同月比で4%の増収である。
		観光名所（職員）	お客様の様子	・新緑のシーズンであったが、天候不順などから連泊等の客の入込が思うように伸びず、ホテル、レストラン関係の売上は例年並みである。
		ゴルフ場（副支配人）	それ以外	・天候不順により来場者が伸び悩んでいる。また、経費、特に燃料費の高騰の影響がある。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・設計の依頼は建設業者からたまにある程度で、建築主直接の依頼がない。この現象は、従来とあまり変わらず推移している。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・2～3か月前と同様に来客数が減少しており、厳しい状況になりつつある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・住宅ローンの金利上昇に伴い、客の動きがあるかと思っていたが、意外と動きは鈍い。全体的に小休止となっている。
		一般小売店〔青果〕（店長）	来客数の動き	・例年6月は梅の時期で、10キロ単位の箱買いする客が多く、単価も売上も結構上がるが、今月は改正道交法のせいで車の客が少ないのか、ここ数か月で今と一番悪い。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・来客数も落ち、売上も低迷している。客の購買意欲が薄れているようである。
		衣料品専門店（販売担当）	お客様の様子	・6月に入ってから、客の動きがセール待ち、要するに下見の段階で、買物までには至っていない状況である。セールが始まるまでしばらくはこの状態が続く。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・高額なデジタル家電品の伸びが良いため、買上点数の低下に気が付きたい。買上点数、来客数が横ばいか下降気味になってきている。来客数は前年比で95%である。
		乗用車販売店（販売担当）	来客数の動き	・3か月前と比べ来客数が激減している。チラシをまいてもそれほど効果がなく、販売単価の低いものしか売れていない。
		その他専門店〔燃料〕（経営者）	販売量の動き	・単価の高騰により販売量が減少し、利益が激減している。
		その他専門店〔携帯電話〕（営業担当）	販売量の動き	・本格的なボーナス商戦を前に、例年なら6月中ごろから売上も伸びていたが今年は低調である。ほぼ新品も出そろい、もう少し活気が出てもいいところである。
		高級レストラン（店長）	来客数の動き	・当店はオフィス街にあるため、今までランチタイムは比較的安定した集客があったが、ここ数か月はランチタイムの来客数が減少している。
		都市型ホテル（スタッフ）	競争相手の様子	・市内の他のホテルは改装が進んでいるが、当ホテルは資本力の低下もあり、大々的な改装はなかなかできない状況である。客に分からないような少しずつの改装しかできないので危惧している。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・近隣に1,000円の床屋ができ、学生、子どもなどがそちらに流れているようで、今まで来店していたがこのところ来ない客がいる。天候不順で客の出足は止まっており、地方の小さな町ではボーナスの出る企業が減っている。売上を上げるのは相当厳しい。
		悪くなっている	衣料品専門店（店長）	販売量の動き
タクシー運転手	お客様の様子		・大型連休の後遺症かもしれないが、今月もタクシーを利用する人が少なく、売上が10%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（営業統括）	受注価格や販売価格の動き	・低価格商品より1,000円前後の比較的値段の高い物の荷動きが良くなっている。
		食料品製造業（製造担当）	それ以外	・外的要因であった直接原材料の価格の原価がようやく3年ぐらゐの通常値に落ち着いてきたので、これからはこのことだけでも確実に利益につながるが、今までのマイナスをいかに埋めていくにかかっている。
		金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・住宅ローンについて、金利の先高感等から買い控え層が動き出した面もみられ、一般住宅の需要の高まりで着工戸数がやや上向き加減である。一方、マイカーローンの需要は前年を下回っている状況である。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・新年度から3か月間の広告受注額は、年度末から比べると10%は増加している。特に、新規プライダグル施設のオープンや、既存店のリニューアルがけん引している。
		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	・前月同様、引き合いも活発に推移し、受注量、システム開発量共に増加している。情報化投資は増加傾向にある。
	変わらない	一般機械器具製造業（生産管理担当）	取引先の様子	・6月に取引先数社で生産説明会が開催されたが、各社共に悪くなる話は出ていない。
電気機械器具製造業（経営者）		受注量や販売量の動き	・在庫調整のため生産ストップとなっていた取引先が7月より生産再開となったが、従来の半分の量で、本格的な生産までは至っていない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		電気機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注が増えている割に、利益が出ない状況が続いている。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・相変わらず上向いてこない。展示会をしても目標値を上回ることができない。問屋筋、小売店共に新しいサンプルを欲しがっているが、地金の高騰、売上不振の影響もあり、あまり積極的に商品作りができない。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・長雨による天候不順のため、季節家電、飲料水、レジャー用品等の輸送量が前年に比べ大幅に落ち込んでいる。7月からのパルプ製品値上げにより、その部分の輸送量は増加している。円安による原油高のあおりを受け、厳しい状況は続いている。
		その他サービス業〔放送〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・商業、サービス業からのスポットコマмерシャルは増えてきているが、官公庁からのタイムコマmercialが前月同様3%程度落ち込んでいる。停滞していたイベント受注は回復基調にある。
	やや悪くなっている	不動産業（経営者）	それ以外	・既存の契約は、料金がそのままにもかかわらず、以前より依頼業務が増えており、厳しい要求も増えてきている。新規契約の料金は以前より低い額が提示され、それをのまざるを得ない状況である。
		不動産業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・来月から既存テナントが賃貸面積を増床することが決定し、その工事が始まったが、4月に撤退したファーストフード店の影響で、全体の収益は良くない。
	悪くなっている	化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新製品になり、価格も上がったので予想はしていたのだが、4、5月と赤字で、6月も赤字になるかもしれないという状況で、なかなか厳しい。もう少しの我慢である。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・5月は2004年8月以来の最悪な売上で、6月もそれに匹敵するくらい悪く、5～6月の売上は通常月の約6割しかない。4年ぶりのひどい数字で景気の冷え込みを実感している。良いのは都心の大手企業のみである。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・地方都市では公共工事削減の影響は大きい。受注減を民間でと考えると地方企業の設備投資はなく、大手企業の場合、本社対応なので地方業者の受注は難しい。今期8か月を経過したが、受注額は前年の74%、安値受注も多く、大変厳しい状況である。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・求人数は活発な動きをみせている。定着してきているのか求職者数の動きは少ない。電子、自動車関連では求人の動きがみられないが、電機、医療、住宅はやや活発である。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・周辺観光地の宿泊施設等の掃除を請け負っているが、ここ何か月か前年比で稼働率が若干上がってきている。受注額は値引きか据置きだが、取引先にはある程度客が戻ってきている。
		求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・求人数が増加している。これから夏季に入り、特にサービス業のパート、アルバイト募集が多くなり、求人数は更に増加する。
	変わらない	求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・現在7月の依頼を受けているところだが、各地区共に今までになく依頼が少なくなっている。なかなか広告を出しても人が集まらないとも聞いていたが、今までたくさん出ていたところも人が動かないのか、依頼が減少している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・月間有効求人数が前年同月比23%と大幅に増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は前年同月比2けたの増加となっているが、その内容は派遣求人が2割強を占めるなど、依然として正社員の求人状況は厳しい。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・求人に影響が大きい大手製造業では、3月決算数字に左右され、社員採用について積極的なところもあれば、採用減少、全面凍結といったところもあり、まだら模様の様相を呈している。中堅、中小企業は採用に積極的な会社が目立っているため、全体としては大きな変化はない。

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
	やや悪くなっている	学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・企業の採用活動の早まりを受け、早い段階から内々定が出始めていたが、ここにきて一段落してしまっている。一部企業の採用活動は継続しているが、一時期に比べ求人等の直接的な問い合わせが減少している。
	悪くなっている	-	-	-

4. 南関東（地域別調査機関：（財）日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連	良くなっている	百貨店（店次長）	販売量の動き	・3か月前と比べて単価、販売量、客数が伸びており、景気は上向いている。
		スーパー（統括）	それ以外	・現在、大学生の新卒採用をしているが、応募者総数が昨年の約半分、一昨年との対比では40%と、相当減少している。世の中全般で景気が良くなり、求人数が非常に多くなっているため、今年は完全に学生から見た売手市場となっている。新卒採用の苦戦を強いられており、景気が良くなっている。
家計動向 関連	やや良くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・販売額が増加している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・クレジットカードの売上は、天候不順だったにもかかわらず、過去2番目の好数字を出している。また、商店街への来客数も確実に伸びている。
		一般小売店〔C/D〕（営業担当）	来客数の動き	・商店街への来客数は若干増加傾向にあり、売上も増えてきている。
		家電量販店（営業統括）	単価の動き	・白物家電製品は、洗濯機、エアコン等において高性能、高単価商品が実績を伸ばしている。また、サッカーワールドカップ特需に沸いた薄型テレビの販売も引き続き堅調に推移している。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・トラックの販売台数は前年比で130～140%増加している。これはNOx規制や環境規制の問題もあるが、客が前向きに設備投資をしようという表れなので、景気はだんだん良くなっている。ただし、値下げ要求により単価は大変厳しい数字になっている。
		住関連専門店（統括）	販売量の動き	・先月と比べるとそれほどの動きは見受けられないが、3か月前に比べるとやや良くなっている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・海外旅行の企画部署では営業が忙しく、人員に不足感がある。
		通信会社（総務担当）	来客数の動き	・駅前には、新たな商業施設ができ、デパートもリニューアルオープンしたことにより、にぎわっている。周辺にいくつかの分譲マンションも建てられ、今春から入居が始まっている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・6月は、前年比で15%増加となっている。
		ゴルフ練習場（従業員）	競争相手の様子	・各練習場とも、来客数が増加している。いろいろなサービス、値段の設定をしているので、売上は一概に良いとはいえない。
		ゴルフ場（支配人）	お客様の様子	・ゴルフ場の記念商品の販売量がかなり増えてきた。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・得意先に見積を出すと、意外と早く決裁をもらえるので、前よりも時間がかからなくなった。
変わらない	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・最近の悪天候によって来客数が大分減少しており、売上が増加しない状態が続いている。
		一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	お客様の様子	・6月は天候不順で売上は今一つだが、上着類、ジャケット、綿100%のカットソー、インナー商品の動きが良い。単価が少々下がっているところが気になるが、まずまずである。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	それ以外	・全国主要企業のアンケート調査によると、景気拡大の期間がいざなぎ景気を超えるという見方があるそうだが、そのような兆候はみじんも見られない。消費者は自己防衛のため、便利で安めの店に足を運んでおり、スーパーの買物袋を持った客は店の前を素通りしている。梅漬けの季節になったが、もらったから漬けるといった状態で、ホワイトリカー、食塩等の売上も芳しくない。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	来客数の動き	・依然として景気は悪く、来客数も少ない。ただし、6月後半に入り多少来客数が増えてきた。

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
		一般小売店 〔靴・履物〕 (店長)	来客数の動き	・来客数、商店街の入通りは前と変わらず悪い。給与所得も増えていないようであるし、景気が良いというアナウンスが信じられない。
		一般小売店 〔鞆・袋物〕 (従業員)	単価の動き	・父の日は購買量が例年に無く多かった。特にカジュアル志向商品の動きが良く、単価も2割上昇した。一方、一般商品については非常に厳しい。
		百貨店(総務担当)	販売量の動き	・サッカーワールドカップ開催の影響で、サッカー関連商品の売上は、前年の2倍以上の伸びを示しておりその効果は大きい。しかしながら全体を底上げするには至っていない。
		百貨店(広報担当)	販売量の動き	・株価の急落とともに大口高額品の動きに鈍化が見られるが、希少性、独自性の高いファッション関連商品に関しては、引き続き好調である。だが、6月は、天候不順やサッカーワールドカップの影響で来客数が減ったこと、気温の低下で夏物の動きが鈍化したことが、売上にマイナス影響を与えている。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・3月から4月にかけては、かなり期待できる販売量であり来客数の増加があったが、5月以降は天候不順もあり落ち込みが激しい。トータルで考えると変化なしといわざるを得ない。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・商品カテゴリー内の好、不調は見られるものの、全体としては3か月前とさほど変わらない。天候不順の影響で夏物商材の動きが今一つであり、婦人服、服飾雑貨の伸び悩みが目立ってきている。一方、紳士関連はクールビズの需要があり、堅調に推移している。また、食料品は、お中元の早期受注、サッカーワールドカップの特需で惣菜関連の動きがよく、売上は伸び始めている。
		百貨店(販売促進担当)	お客様の様子	・リニューアル後、顧客がついてきたが、良い部門と悪い部門の差がある。紳士用品や食品は好調であるが、婦人部門は顧客年齢層が高いものは不調である。
		スーパー(統括)	来客数の動き	・客の動きは、目玉商品、広告商品等には非常に良く反応しているが、プロパー商品、通常商品にはほとんど今までと変化がない。
		スーパー(仕入担当)	販売量の動き	・今月は野菜の相場が高く多少の単価上昇になっており、買上点数も雨の多かった5月に比べると多少伸びてはいる。しかし、全体の売上は昨年をキープするのがやっとである。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・たばこの値上げや、税金をコンビニで納付することができるようになったこともあり、来客数は増加したが、実際の売上にまで反映していない。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・例年は気温の上昇とともに来客数が増えるが、今年はそうでない。
		衣料品専門店(店長)	販売量の動き	・気温がなかなか上がらず、夏物需要が遅れており、苦戦している。
		家電量販店(経営者)	販売量の動き	・サッカーワールドカップ効果は、前半2週間程度の限定的なもので終わってしまっている。販売では、台数に比べて金額の伸びが悪く、全体を大きく押し上げるには至っていない。
		家電量販店(店員)	お客様の様子	・6月期は薄型テレビが特に売れたが、それ以外の商品は芳しくない。客は欲しい物しか買わないという状況が続いている。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・自動車の整備は順調であるが、6、7月の販売台数はボーナスの影響で良いはずなのに、例年と比べ2割減少している。
		乗用車販売店(営業担当)	販売量の動き	・客層にもよるが一番良い時と比べて台数の減少が大きい。それがここ数か月変わらずに移行している。
		乗用車販売店(渉外担当)	販売量の動き	・6月新車販売は予算達成率86.1%の見込みであり、前年同月比伸張率はマイナス3.6%と良くない。反面、輸入車は新車効果があり、前年比伸張率見込みは44.4%である。中古車販売は予算達成率105.9%の見込みであり、前年比伸張率も9.1%と、多少明るい材料もあるが、何ともいえない。
		高級レストラン(支配人)	来客数の動き	・土日の貸切り営業が増えたため、来客総数は若干増加している。しかし、平日の一般客数は逆に減少している。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・今月は特に、団体ではなく1人客が多く、店内は寂しい雰囲気であった。

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
		都市型ホテル（支配人）	お客様の様子	・予約状況は前年と変わらない。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・一般法人からの宴会問い合わせや、同窓会等個人の利用宴会の問い合わせが活発なことから、婚礼の減少をカバーできる見込みである。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・客へのセールスにおいて景気回復の話は出ているが、実際のホテル利用の話にまでは結びつかない。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・見積の依頼件数があまり増えていない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・6月1日からの違法駐車取締り強化によって、自家用車による渋滞が解消されタクシー需要が増えるのではないかと、売上が倍増するのではないかと期待したがあまり変化はない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・現在あまり良いとも悪いとも言えないが、月初めは特に悪かったものの後半は結構盛り返すという繰り返しなので、来客数が増加しているとも減少しているともはっきり言えない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・天候が悪くならない限りは、ほとんど変わらない。
		タクシー（団体役員）	お客様の様子	・天候に左右される職種とはいえ、昼間の需要は多少伸びているが、深夜の時間帯になると相変わらず乗車までに時間が掛かる。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・数か月前に比べると少しずつ良くなっている気配はするが、単価は厳しくなっている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・プライマリー電話が売れ始めているが、工事が逼迫しており販売は伸び悩んでいる。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・販売数が横ばいである。ボーナスキャンペーン実施により、上向きを期待していたが、実際の契約数は厳しい。
		パチンコ店（経営者）	競争相手の様子	・当店を含め、ライバル店の来客数にも増減がない。
		競馬場（職員）	単価の動き	・単価は、前年比で若干の低下となっており、プラスではない。まだ個人消費の増加には至らない。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・工場や住宅の設計が決まってきたり、行政の動きは今年に入り少しは出てきたものの、民間による発注の減少分まではカバーすることはできず、相変わらず厳しい状態が続いている。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・計画の情報は多少増えている感はあるが具体的になかなか進まず、停滞気味であり良くなっていない。
		設計事務所（職員）	競争相手の様子	・設計業界全般において、民間マンション等については一定の発注数はある。しかし、公共建築物については、改修等の小さな工事はそれなりに件数があるが、新築工事の発注件数は依然として低迷しているため、大手組織事務所間の競争が激しい。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・大企業では既に景気が回復しているようだが、中小企業ではまだ回復していない。工事の受注、住宅の販売は、共に価格が低く量も少ないまま推移している。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・相変わらず、分譲の新築住宅の売行きが悪く、低価格帯の物件でも動きが良くない。土日の来客数は多いのだが、現実にはなかなか買わず、ちゅうちょ感が強い。将来の所得に対する心配や不安ではなく、家を買う、ということに踏み込む勇気がない客が多く見受けられる。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・葛飾区の商店街は全般的に、来客数、売上の減少や、大型店対策の不備により、衰退しており、いまだに回復基調が見えていない。政府の言う景気のよさは格差が大分出ている。下町は苦しい状態が続いている。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・茶業界のお祭りどころである新茶販売はピークを過ぎ、前年同様に味の評価が再注文へと結びつくが、昨年より評判が悪く販売量が落ちてきている。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	お客様の様子	・6月は月末からの売上に伸びがなく、来客数、売上ともに減少している。イベントを開催しても反応は良くない。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・販売量が停滞してきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（広報担当）	販売量の動き	・天候不順の影響で、紳士、婦人服ともに売上が低迷している。5月まではこれを特選、美術、宝飾時計などの高額品需要が補てんしていたが、6月はこの需要も冷え込み気味となっている。
		百貨店（営業企画担当）	単価の動き	・このところ来店客数は微増傾向にあるが、売上額がそれに伴わず客単価が低下している。6月の中元売上単価も若干ではあるがマイナス傾向である。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・大型店の出店、営業時間の延長が続く中、同業他社の閉店が続ぎ、コンビニの生き残りが大変厳しい状況になっている。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・依然として売上、来店客数ともに良くはならない。当店は駐車場がないために違法駐車取締りの関係で、比較的大きな影響を受けているのではないかと。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・年金の受給金額が少なくなってきた、あるいは収入が減ってきたという話がよく聞こえてくる。イベントのお知らせ等によって来客数は増えているものの、客もシビアになっており、買上点数が減少しているため、売上は上がらない。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・悪天候、不景気、近隣に競合大型店が開店したことが影響している。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・違法駐車取締りの強化で商店街への来客数が減っている。さらに、天候不順のため夏物のピークが感じられないことに加えて、商店街を挙げて応援していたサッカーワールドカップの敗退により、客の購買意欲が高まっていない。
		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・単価の動きは非常に悪く、販売量も圧倒的に足りない。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・4月、5月、6月と、チラシを入れても反応が全く無く、来客数は増えない。
		その他専門店〔燃料〕（売場主任）	お客様の様子	・新聞報道では景気は上向きと言われているが、特に中小企業の客はその影響をほとんど受けていない様子である。仕事量はあるが単価が上がらないとか、仕事量が前年より少ないなど、利益が出る状況ではなく、本当に景気の良い業者はあるのかと、逆に客から聞かれてしまうほどである。
		その他専門店〔燃料〕（統括）	販売量の動き	・毎月、元売業者より通達された仕入単価値上げ分を市況に反映させるが、原油高の影響であまりに1リッター当たりの単価が高く、一般需要家の買い控えが進んでいる。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・3か月前に比較すると人の動きが鈍くなっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・天候不順、駐車規制、サッカーワールドカップと、客足を止める要因が多すぎる。
		都市型ホテル（経営者）	販売量の動き	・通常は6月に婚礼が多いが今年は非常に少ない。周囲のホテルとの過当競争等があるが、全体的に婚礼をホテルで行う、あるいは結婚式場で行う数が減少していることが原因である。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・婚礼、ブライダルの来館者数が、最近では減少傾向である。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・5月まで好調だった勢いが見られない。サッカーワールドカップ観戦のためか、レストラン、バーのアフター5のにぎわいも少なく、宿泊も満室日が少ない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月は悪い。サッカーワールドカップの影響で早く家に帰ってテレビを見るという人が多い。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・サッカーワールドカップの効果は思ったほどではなく、解約増加の歯止めにはなっていない。加入営業は更に厳しくなっている。
		その他レジャー施設（経営企画担当）	お客様の様子	・サッカーワールドカップの影響からか、プロ野球関係の商品、サービスに関する需要が弱くなってきている。セバ交流戦の効果も、前年同様さほどみられない。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・いろいろな案件を事務所等に提案してもなかなか前に進まない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・住宅、不動産販売量が落ち込んだために景気はやや悪くなっている。ゴールデンウィークでの来場者が少なかったことも販売量減少の原因である。

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
	悪く なっている	その他小売〔生 鮮魚介卸売〕 (営業)	販売量の動き	・商品の仕入単価の値上りが深刻である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・毎週金曜日の23時以降を除いては、客がタクシー乗り場に並ぶことはほとんど見られなくなった。サラリーマンの残業がなくなってしまっているためではないか。
		その他レジャー 施設(経営者)	来客数の動き	・マージャン屋の時代は終わり、同業者は3分の1しか残っておらず、景気の良い店はない。駐車場経営についても、違法駐車取締りが民間委託された関係で一般的には好調になるとの報道とは異なり、一等地にある当社の駐車場の近辺でも、良いところはどこもない。
		設計事務所(経 営者)	単価の動き	・現在、当社では公的な設計が8割を占めているが、仕事が少ないため各事務所に異常に低い価格で入札している。
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	一般機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・受注量が少しずつ増加し、安定してきている。
		建設業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・情報量が多くなっている。
		建設業(経理担 当)	受注量や販売量 の動き	・材料費の値上がり幅に比例させて受注価格を上げられないほど競争は厳しいが、受注量は増加している。
		金融業(審査担 当)	それ以外	・都心23区を中心に地価が上昇している。
		金融業(審査担 当)	取引先の様子	・都心に近い中古マンションの売上が活発である。耐震偽装問題により、大手が建設、販売した物件に人気がある。
		税理士	取引先の様子	・担当する中小企業のなかでも、以前は非常に業績が悪かったが大企業と同様に良くなってきているところがある。
		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	・通信系設備投資の案件における引き合いの件数とともに、受注量も多くなってきており着実に伸びてきている。
	変わらない	出版・印刷・同 関連産業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・得意先からの発注量が非常に少ない。
		出版・印刷・同 関連産業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・5月に続き、6月に入っても動きがあまりない。一部工業関係で忙しいところもあるが、一般的には低調である。
		出版・印刷・同 関連産業(営業 担当)	受注量や販売量 の動き	・過去3か月にわたり受注件数、売上ともに前年度並みを達成できる。
		プラスチック製 品製造業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・受注量は前年同期と比べると増加傾向にあるが、原油価格の高騰による原材料の値上げや輸送経費などの負担が増え、利益は上がらない。
		一般機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・量的には安定してきており、足りないという感じはしない。単価的にも悪いものが減り、採算の合うものが増えてきているようだ。
輸送業(財務・ 経理担当)		取引先の様子	・燃料費の高値安定によりコストが下がらず、収益は横ばい状態である。	
通信業(企画担 当)	受注量や販売量 の動き	・販売量は安定しているが、大きな販売増には至っていない。		
金融業(支店 長)	取引先の様子	・取引先の企業の売上等は若干上がってきているものの、利幅がかなり少ないことと、業種によってはガソリンの高騰による経費の膨らみがあることが、景気が上向かない原因である。企業によっては設備投資が若干増えてきているものの、全体から考えるとまだまだそれほど変わらない。		
不動産業(経営 者)	競争相手の様子	・都心の一部はミニバブルと言われているが、多摩地区は景気が回復するようにはみえない。賃貸マンションは新築から5か月が経過したにもかかわらず、いまだに3分の1が未契約である。		
不動産業(総務 担当)	取引先の様子	・相変わらずオフィスの入居状況は、ほぼ満室で推移しており、3か月前と変わりなく好調である。契約更新時期に当たるテナントには賃料の値上げを依頼しているが、特に強い抵抗も出ていない。		

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
		広告代理店(従業員)	受注価格や販売価格の動き	・そろそろ秋に向けてのイベント等が動き出すが、予算等は例年と変わらず、更には企業協賛もまだまだ厳しい状況である。
		税理士	取引先の様子	・ガソリン、石油関連商品等の生活に密着している商品の値上げを目の前にして消費は停滞している。夏物衣類のバーゲンが始まるが、買い控えが予測される。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・来客数、客単価ともにあまり目立った動きがない。
	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	・客は、2、3分の買物でも駐車違反になってしまうのではないかと心配して、買物に来ない。
		電気機械器具製造業(経営者)	取引先の様子	・引き合いは比較的全国的に展開しているので数が多いが、コストダウンの要請があって成約が難しくなっている。
		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・3か月前は年度末の駆け込み需要が月末に至るまであったが、4月以降は月の半ばごろになると売上の伸びがなくなる。
		輸送業(経営者)	競争相手の様子	・個人的な消費動向は活発であると聞いているが、原油の高騰による燃料費の値上げと、それに伴い私生活で自動車に乗らないことの影響が出ている。
	悪くなっている	輸送業(総務担当)	取引先の様子	・当社が関わっている荷主企業は、計画数値をぎりぎり達成している状態である。当社に対しても、燃料費の運賃転嫁や運賃の値上げ見直しには一切応じず、更なるコストダウンを要請している。
		金属製品製造業(経営者)	取引先の様子	・5月の出入り先の先行手配が停滞気味となっている。引き合いはあるがなかなか決まらない。競争相手が価格を下げてきているため、発注まで至らない。
	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
求人情報誌製作会社(広報担当)			求人数の動き	・6月は、バブルが来たかと思えるような大波が押し寄せてきている。過去5年くらい御無沙汰だった企業が急に連発で求人広告を出したり、あっと驚くような大企業が、特に提案も値段交渉もなく二つ返事で大きな仕事を注文するなど、異常に忙しい状態が続いている。この傾向は少なくとも7月までは続く。
やや良くなっている		人材派遣会社(社員)	雇用形態の様子	・採用は、派遣も含めて増加傾向にあり、派遣契約終了後に直接契約となる紹介や、紹介予定派遣が多くなっている。
		求人情報誌製作会社(編集者)	求人数の動き	・採用枠の拡大傾向が続いており、中途、高卒向けのホームページや職種紹介パンフレット製作が増えている。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・空港ターミナルの拡張に伴うパート求人が増加したため、新規求人数は前年同月比で10%増加している。空港内での人材調達は非正社員によって行われることが多く、派遣、請負の求人も増加している。
		学校[短期大学](就職担当)	採用者数の動き	・採用者人数が増えてきているため、1社で数名の内定に至っている。
変わらない		学校[専修学校](就職担当)	求人数の動き	・求人獲得件数は、前年同月比で約15%程度増加している。
		人材派遣会社(社員)	周辺企業の様子	・取引先の企業は派遣の活用を増やしているものの、採用活動は大分落ち着いてきた。
		人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・例年、6月は求人が増えない時期であるとはいえ、今年は正社員の求人がほとんどない。
		人材派遣会社(支店長)	求職者数の動き	・企業からの求人数は好調、求職者数は減少傾向という状況は以前と変わらない。求職者も、紹介予定派遣等、将来的に正社員になれる可能性のある求人には申込を積極的にしているが、通常の派遣の求人への反響は今一つである。
	求人情報誌製作会社(営業担当)	求人数の動き	・求人件数はほぼ横ばいである。	
	求人情報誌製作会社(編集担当)	それ以外	・全体の求人数に大きな変動はみられないが、歯科衛生士や看護師、ホームヘルパー等の医療関係をはじめ、美容師、幼稚園教諭、小中学校教諭経験者など、資格取得者の求人がこのところ目立っている。	

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
		職業安定所（職員）	それ以外	・雇用保険の資格を取得する就職者は増える傾向にあるが、同時に、資格喪失者数や退職者数も増えている。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人数は高位安定のまま推移しており、当面この状況が続く。
	やや悪くなっている			
	悪くなっている			

5. 東海（地域別調査機関：三菱UFJリサーチ&コンサルティング（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	商店街（代表者）	お客様の様子	・客単価が上昇している。テナントの賃料も値上がりしている。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・ガソリン価格の上昇など景気の足を引っ張る要素があるにもかかわらず、マイカー利用の来客数は増加しており、客単価の上昇も続いている。
家計動向 関連	やや良くなっている	一般小売店〔生花〕（経営者）	お客様の様子	・衝動買いにより高額商品を買うケースが、以前に比べて増えている。ただし、安い物しか買わない人も相変わらず多く、格差を感じる。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・今月から中元の早期販売をしているが、早期割引もあるため来客数は増加しており、売上も増加している。
		一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	販売量の動き	・中元商戦を迎えているが、カタログ販売に手ごたえがある。店頭販売でも客は良い品を求める傾向にある。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・客単価が3%ほど上昇している。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・梅雨の晴れ間の日には、セール日も含めて、販売点数が前年比103%と大幅増加している。たばこの値上げに伴う駆け込み需要で単価も上昇している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・客単価は上昇していないが、たばこの増税前特需と関係なく来客数が増加しており、売上は前年同月を上回っている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・今月はたばこの値上げ前の特需もあったが、それだけでなく、弁当など主力商品の動きも良くなっている。企画商品など高付加価値商品に対する客の反応も良い。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・7月にたばこの値上げがあるため、需要がある。
		乗用車販売店（営業担当）	それ以外	・ボーナス払いを選択する客のうち、これまではボーナスが出るか分からないためボーナス払いの金額を少なめにする傾向があったが、最近はボーナス払いの額をかなり多くする客が増えている。
		自動車備品販売店（経営者）	来客数の動き	・今月は大々的な宣伝をしたため、ナビゲーションシステムが売上増加に貢献している。
		住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・企業の設備投資に伴う工場、オフィス、商業施設や、住宅では賃貸マンションを中心に、新築現場が増えている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・サッカーワールドカップの影響で日本戦の日は仕事にならない状態であったが、それ以外の日はボーナスも支給され、街の人通りも多く活気が出ている。
		旅行代理店（従業員）	単価の動き	・沖縄旅行を中心に、単価の高い商品が良く売れている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・4～5月は前年の悪い時と同じ状態であったが、ボーナスが支給された週の金曜日にはタクシー利用者は増加している。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・梅雨の時期に入っているが、来客数は順調である。ここ2、3か月間の予約も順調で、春先よりは良くなっており、前年並みに戻っている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・客は自分自身に投資しようと、カットしたりイメージチェンジしたりする客が増えている。
住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・名古屋駅前の新高層オフィスビル群が完成しつつあるため、社員の住居の確保が必要となり、社宅を含め法人、個人からの空室の問い合わせが増えている。		

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
	変わらない	一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・ 来客数は天候によって極端に左右されている。月末にかけてたばこのまとめ買いがあり、何とか前年並みの売上となっている。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	販売量の動き	・ 2月に駅前スーパーが閉店した影響で、流れてきた客が多少増え売上も増加しているが、景気が良くなっているわけではない。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・ 客単価が低下している。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・ 前年は愛知万博に出掛けるためのTシャツや帽子、ウォーキングシューズなどがよく売れていたが、今年はその反動があり、特にこれらの商品の動きが鈍い。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・ 中元ギフトの出足が不調である。
		スーパー（店長）	単価の動き	・ 客は、物によっては高い商品を買うが、毎日使う物は安い品を買っている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・ たばこの増税前の駆け込み需要もあるが、客単価は前年の98%前後で推移している。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・ 売上は3か月前の95%ほどであるが、前年比ではあまり変わらない。
		スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・ 車で来店する客は、相変わらずチラシ特売の内容によって店と店の間を買い回っている。競合店では税別100円均一セールから税込み98円セールに移行しているところもあり、それが当たり前のようになっている。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・ 売上前年割れ状態が継続したまま、横ばい状態である。
		コンビニ（売場担当）	単価の動き	・ 前年の愛知万博の影響もあり、前年比では20%以上売上が減少している。客単価も相変わらず低下している。
		コンビニ（商品開発担当）	販売量の動き	・ 愛知県内の店舗は好調であるが、三重県では極端に悪く、トータルでは横ばいである。
		衣料品専門店（販売企画担当）	販売量の動き	・ 販売量が本当に増加しない。サンプル作りばかりで、生産になかなか結び付かない。
		衣料品専門店（企画担当）	販売量の動き	・ 春物衣料の売行きは良かったが、夏物衣料の販売量は伸びていない。全体的には横ばいである。
		衣料品専門店（売場担当）	販売量の動き	・ ゴールデンウィーク中の来客数は多かったが、ゴールデンウィーク明け以降は一気に減っており、売上も減少して、前年同月を下回っている。
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・ 客の様子をみても、相変わらず慎重な買物が続いている。割安商品が中心に売れている状態である。天候不順も重なり、売上は伸びていない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・ まだ横ばいの範囲内であるが、軽乗用車人気は売上などに悪い影響を及ぼしつつある。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・ ボーナス商戦に突入したが、肝心の来客数が増加していない。工場など企業からの売上などで売上目標は達成できるが、それ以上にはいかない。
		乗用車販売店（従業員）	単価の動き	・ 原油価格の高騰に伴い、コンパクトカー中心になっている。そのため2、3年前と比べて単価は急激に低下しており、販売量でのカバーもできていない。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・ 平日の来客数は前年同月比で増加しているが、土日祝日の来客数は横ばいである。家族客の動きがやや弱い。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ 平日の来客数はランチ時間の落ち込みが激しく、厳しい状況が続いている。しかし、近くの競技場や観光地のイベントの影響が、毎週ではないが日曜日の来客数が伸びているため、全体的には変わらない。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	販売量の動き	・ 原因は分からないが月によって波があり、不安定な状況である。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・ 1か月単位の推移を見ると不況期よりは確実に良くなっているが、日々の推移を見ると波があり、良くなっている実感には乏しい。
	旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・ 原油価格高騰の影響が出てきているためか、消費者は価格に敏感になっている。本来ならもっと盛り上がりつつも良いはずが、まだまだである。	

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
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・夏商品が売れる時期になり、来客数、申込件数とも順調である。4～6月は団体旅行が堅調であったが、個人、家族旅行が中心の夏商品も、変わらず好調をキープしている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月は暑い日や昼間急に雨が降り始める日が多く、利用客は増加している。逆に夜は、雨の日やサッカーワールドカップの日本戦の日は客の帰りも早く、暇な日が多い。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・キャンペーンの端境期ということもあるが、新規契約数の落ち込みは顕著であり、解約者も多くなってきている。
		通信会社（開発担当）	販売量の動き	・光通信サービスの申込件数が非常に多く、待ちが発生しているが、工事件数の処理能力を上げられない。
		通信会社（サービス担当）	お客様の様子	・客からの問い合わせは増えているが、注文に結び付いていないため、売上は増加していない。
		テーマパーク（総務担当）	来客数の動き	・4月は前年割れ、5月はやや良いという推移の中、6月の来場者数は前年並みで、横ばいである。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・相変わらず客の回転が悪い。特に子どもは家で髪の毛を切っている。
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・近所に同業者が開業するなど、競争相手が増えている。
		その他サービス〔珠算塾〕（経営者）	それ以外	・業界全体で努力をしているが、時代に取り残され気味の習い事なのか、底からはい上がれない状況である。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・普段仕事で会う客や取引先での話では、仕事が回転して景気が良くなっているという様子も特になく、また仕事がないという状況でもない。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・不動産購入は金額が大きく、金利がかなり影響する。現在は金利が上がり気味なので、購入者数は減少しない。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・借入金利が上昇傾向にあるため、新築や住宅購入を検討する客が増えているが、成約には至っていない。
		住宅販売会社（企画担当）	お客様の様子	・毎月ある程度の決まった量のリフォーム関係のチラシを入れているが、客の反応は例月とあまり変わらない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・商店街への来客数、1人当たり購入量とも減少している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・3月以降は伸びてきていたが、6月に入って来客数が極端に減少しており、販売量、売上とも減少している。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・天候不順で、例年のようには季節物の売上が伸びてこない。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・耐久消費財の需要が継続して減少している。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・6月18日の父の日の売上はあったが、それ以降は平日の来客数は多いが売上につながっていない。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・前月に引き続き、Tシャツやサンダルなど夏物商材の売行きが不調である。クールビズ関連商品も前年ほどの勢いが無い。父の日商戦や中元商戦などは堅調であるため、全体の売上は前年並みではあるが、3か月前の勢いはなくなっている。
		百貨店（外商担当）	お客様の様子	・外商客への訪問販売では、2～3月は客の様子も良くそこそこの付き合いをしてくれたが、最近では株価低迷の影響もあり反応が悪く、購買意欲は低下している。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・天候不順もあり、来客数は減少している。曇天の日が多いため生鮮品の出来が悪く、その影響もある。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・6月は例年なら、5月と比べて来客数は10%ほど伸びなければならぬが、今年は天候の影響もありほとんど横ばいである。ジュース、ビールなど飲料水の売上も悪い。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・7月のたばこ値上げに伴う駆け込み需要があり、客は値段に過敏に反応している。主力の弁当やおにぎりなどファーストフード商品の売行きは、前月、前々月よりも悪くなっている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・サッカーワールドカップの効果は思ったほどではなく、通常のボーナス商戦と大差ない。

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
		家電量販店(店員)	販売量の動き	・パソコンの販売台数が極端に落ちている。エアコンや冷蔵庫も前年より増えていないが、原因は分からない。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・来客数、販売台数とも少なく、非常に苦労している。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・自動車販売業界ではボーナス期が一番の繁忙期であるが、今年はボーナス前は売れたが、ボーナス後の現在はものすごく厳しい状況である。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・例年今ごろは、夏のボーナスシーズンで盛り上がり、店頭への来客数が増加するが、今年は6月半ばで受注の伸びが止まっている。キャンペーンをいろいろと企画しているが、客の反応は今一つである。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・来客数が減少している。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・先月はスタッフを増員して売上もかなり増加したが、6月から駐車違反の取締り強化や天候不順、サッカーワールドカップの影響などで、来客数、売上とも減少している。
		観光型ホテル(販売担当)	来客数の動き	・地元経済の動きは鈍く、需要がない。
		都市型ホテル(スタッフ)	お客様の様子	・来客数が減少している。またそれ以上に、客の様子は支出に対して慎重であり、購入目的が明確で確実に満足できるものに対してしか支出しない傾向がある。
		都市型ホテル(スタッフ)	単価の動き	・毎年利用のある大口法人客の利用単価が低下している。
		旅行代理店(経営者)	来客数の動き	・今年の前半は結構予約が入っていたが、ここ1か月ほどは来客数の動きに衰えが出てきている。
		テーマパーク(職員)	来客数の動き	・週末の天気が良くないからか、3か月前と様子が違い、来客数は低位で推移している。
		理美容室(経営者)	来客数の動き	・少し暑くなってきて忙しいはずなのに、客は来ない。
		美容室(経営者)	それ以外	・雨が多いため、予約客以外の来客に影響が出ている。
			悪くなっている	乗用車販売店(従業員)
設計事務所(営業担当)	それ以外			・業績不振により、会社全体でボーナスカットになる。
企業動向関連	良くなっている	企業広告制作業(経営者)	取引先の様子	・取引先の売上が増加傾向にあり、特に上半期は好調である。
		出版・印刷・同関連産業(経営者)	受注量や販売量の動き	・物販、飲食関連事業者からの広告依頼が増えている。
	やや良くなっている	電気機械器具製造業(企画担当)	それ以外	・受注量はほぼ目標どおりであり、差し迫った懸念材料もない。
		輸送用機械器具製造業(総務経理担当)	取引先の様子	・元請企業が増産しており、取引先からの注文が増えている。
		金融業(従業員)	取引先の様子	・取引先は、数か月前と比べて好調になってきている。
	金融業(企画担当)	取引先の様子	・増益企業が多く、借入金を返済していることに加えて、余裕資金を運用する動きも散見され始めている。	
	変わらない	紙加工品[段ボール]製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・自動車関連、複写機関連との取引は、受注量は堅調であるが、1、2か月前と比べると勢いが落ちている。食品関連は引き続き芳しくない。
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	・原材料、原油の値上がり分を製品価格に転嫁できないため、採算が合わない。	
化学工業(人事担当)		それ以外	・販売量は落ち着いているが、価格への要求が厳しい。高額商品の動きも限定的である。	
一般機械器具製造業(販売担当)		受注量や販売量の動き	・輸出先の米国大手自動車メーカーの不調が、大きな影響を与えている。米国の自動車業界では設備投資意欲は低いまである。	
一般機械器具製造業(経理担当)		受注量や販売量の動き	・どこの会社も設備投資を控えている。	

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
		一般機械器具製造業（経理担当）	取引先の様子	・原油価格の高騰が続くなか、当社が納品したリース製品のランニングコストがかさんできており、継続使用が困難になったとの理由で、返品要求が出てきている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・素材や副資材の価格上昇に伴う販売価格の10%値上げはできたが、販売量はほぼ横ばいが続いている。
		輸送用機械器具製造業（統括）	受注量や販売量の動き	・主要取引先の業況は少しずつ改善しているが、急激な回復は見込めない。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注量は3か月前とほとんど変わらないが、受注価格はかなり低い水準であり、厳しい競争を強いられている。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・客の投資意欲に変化はみられない。効果が明確なものにしか投資しない状況が続いている。
		金融業（決算予算担当）	取引先の様子	・ボーナス支給額が増加しているためか、カードでのショッピング売上高は前年比で増加している。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・求人広告の依頼はあるが、企画物など広告に対しては企業はあまり積極的ではない。
		公認会計士	それ以外	・顧客企業の業績に大きな変化はみられないが、好況が続いているというよりは、厳しい状況が続いているという方が当てはまる。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	取引先の様子	・企業はコスト削減に方針変更しており、入札条件が厳しくなっている。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社の仕事量は増えているが、営業努力によるものである。ライバル企業の受注量は減少しており、全体的に設備投資は抑制傾向にある。
やや悪くなっている		窯業・土石製品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・増産に転じている取引先もあるが、ほとんどの取引先では生産量が減少している印象で、当社の受注量は減少している。
		鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量とも減少している。大型建築物以外には良い話を聞かず、機械、建機、中小建築ともあまり良くない。
		金属製品製造業（従業員）	取引先の様子	・原材料が値上がりしている一方で、低価格受注のしわ寄せがきており、厳しい収益環境にある。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社の受注件数や取引先の様子、競争環境を総合的にみて、やや悪くなっている。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・燃料費の高騰に伴う運賃値上げを荷主に依頼しているが、現実には運賃に転嫁できる環境にはない。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・同業他社も含め、トラック貨物はこのところ減少傾向にある。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前は日々の取扱荷物が前年を上回っていたが、6月に入り取扱量は前年を下回っている。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・5、6月と天候不順が影響し、建設、土木など気象に左右される業種では工事に遅れが出ている。また受注量も波がある。
悪くなっている	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・生産量の減少、単価の低下が続いている。	
雇用関連	やや良くなっている	-	-	-
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・自動車関連を中心に、派遣求人は依然として増加傾向にあり好調である。しかし、新規の派遣登録人数が減少しており、人材不足が顕著になっている。
		求人情報誌製作会社（編集長）	求人数の動き	・大学新卒者の募集数は、前年比30%増で伸びている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・スポーツ紙の求人のうち、販売営業、生産技能者、建設作業員などで上向いている。
		職業安定所（所長）	採用者数の動き	・新規求職者数が減少を続けるなかで、より良い求人条件を求める在職中の求職者数が増加傾向にある。また就職者数も前年同月に比べて増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・派遣、請負の求人が大部分であるが、技術職を中心に新規求人数は増加傾向にある。その反面、卸売業、小売業では倒産やリストラもあり、楽観はできない。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・3、4月のピーク時に比べると求人数はやや減少しているが、依然として水準は高い。
変わらない	人材派遣業（経営企画）	周辺企業の様子	・顧客企業からの技術者派遣ニーズは、堅調に推移している。	

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
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・金融機関では相変わらず雇用確保に苦勞しており、派遣社員でも正社員でもとにかく採用しようとする傾向にある。しかし希望者が少ないため、採用に結び付かない状況が続いている。
		人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・求人数は相変わらず好調であるが、人員が非常に限られており、採用に結び付かない。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・最近では派遣受注が減り、正社員の人材紹介の受注が好調である。正社員採用が活発になっている。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・製造業関係の求人広告は、引き続き堅調に推移している。ただし、企業は一定レベル以上の人材のみを採用するため、レベルに満たない場合は採用されない。製造業の雇用は特に、量から質へと傾向が変わってきている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、卸小売業、医療福祉、サービス業で増加しているが、全体では足踏み状況にある。
		職業安定所（職員）	それ以外	・求人、求職の状況に大きな変化はないが、6月に入りリストラを実施する事業所が目立ってきている。
		職業安定所（管理部門担当）	求人数の動き	・有効求人倍率は、依然として高水準で推移している。技術系、営業職では人手不足感がある。しかし依然として派遣、請負の求人が多く、求職者にとっては厳しい状況である。
	やや悪くなっている			
	悪くなっている	-	-	-

6. 北陸（地域別調査機関：（財）北陸経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
家計動向関連	良く なっている	スーパー（店長）	お客様の様子	・高所得者層からは肉質の優れた“和牛”の品ぞろえを増やしてほしいとの強い要望がある。	
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・ファッションにおける景気のパロメーターは洋服に次いで雑貨関係であるが、なかでもサンダル、サマーバッグ、帽子、傘などは例年の120～150%の売上となり、活発な消費が見られた。	
	やや良く なっている	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・梅雨に入ってから天候が良く、主力の中食も好調であった。また、7月から値上げされるたばこの仮需もあり、売上は前月比、前年同月比とも105%で推移している。	
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・コンビニ業界で共通して言えるが、たばこの値上げ前の特需により単価と売上が上がっている。この特殊要因を除いても弁当、冷めん、パスタなどの販売量が好調に推移している。	
		自動車備品販売店（従業員）	単価の動き	・夏の賞与を期待しての商談が増えており、予算も多少高くなっている。	
		通信会社（役員）	お客様の様子	・5～6月に実施したケーブルテレビの新規加入キャンペーンが目標を上回るペースで増加しており、更に2か月間延長した。	
		美容室（経営者）	単価の動き	・客は店で推奨している美容商品に関心を持ち、購入するケースが多くなっている。	
		変わらない	スーパー（店長）	単価の動き	・来客数は急激に増加しているが、それ以上に単価の低下が激しい。各店の競合激化で特売商品がめじろ押し状態となり、客の買い回りが続いている。
			スーパー（店長）	販売量の動き	・原油高騰により、トレーなど石油製品が値上げされ、販売量が堅調であっても利益が圧迫されている。
			スーパー（総務担当）	来客数の動き	・大店舗やショッピングセンターでは来客数や食品の売上が伸びているが、小店舗では減少している。店舗の規模により客の流れに明暗が見られる。
スーパー（営業担当）	販売量の動き		・1人当たり買上点数は変わらないが、出店競争の激化により、一品単価、客単価が低下している。最近の客は広告にあまり影響を受けない。		
スーパー（副店長）	単価の動き		・食品、青果物の客単価が前年に比べて約1割落ち込んでいる。		
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き		・例年6月は、7月のサマーセール待ちの客が多くなるが、今年は6月半ばからセールを実施した他店もあり、来客数が安定しなかった。		
家電量販店（経営者）	販売量の動き		・引き続きテレビは好調であるが、パソコンやエアコンが不調である。		

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
		乗用車販売店 (経営者)	単価の動き	・購入の引き合いや見込み客は増加傾向にあるが、需要は相変わらず二極化しており、購買層は広がってこない。
		乗用車販売店 (総務担当)	販売量の動き	・土・日曜日の来店数は少ないが、サービス工場への入庫台数は伸びて売上は拡大傾向にある。しかし、売上の過半数は新車、中古車で占めているため、やや厳しい状態である。
		乗用車販売店 (経理担当)	販売量の動き	・小型車・軽四志向が続いており、大型セダンが主力の当社としては厳しい状況である。これを修理部門でカバーしているが、車検の台数も横ばい状態のため、RV車の拡販に努めている。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・団体の予約が数回あり、貸切りという日もあったが、下旬は来客数が少なく、月全体では例年の9割程度になる可能性もある。サッカーワールドカップの影響もマイナスであった。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・客単価は前年を若干下回っているものの、レストランの通常営業や宴会利用客では上回り、増収を見込んでいる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・週末の夜はタクシーの利用がやや安定し、売上は上がるが、それ以外の平日はまだ厳しい状態である。サッカーワールドカップの日本戦があった夜の街中は閑散とし、全く仕事にならなかった。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・待望のワンセグ携帯電話の新機種が発売され、6月独特の落ち込みも少ない状態で推移した。
		テーマパーク (職員)	来客数の動き	・募集企画旅行の利用者数は減少しているが、外国人客が増え、団体、個人を合わせた全体の利用者数は横ばいで推移している。
		その他レジャー施設 (職員)	来客数の動き	・前年に比べて来場者数が減少したが、特に遠方からの日帰り客の減少が目立つ。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・住宅は高額のため商談に時間が掛かり、苦戦が続いている。
		住宅販売会社 (従業員)	来客数の動き	・長期金利の先高感があるにもかかわらず、来場者数は横ばいで動きが鈍い。
		住宅販売会社 (総務担当)	お客様の様子	・金利上昇を予想しての駆け込みは見られるが、購入判断の大きな要因とはなっていない。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	競争相手の様子	・街中、郊外を問わず、新規店舗の出店が相次ぐため、売場面積は拡大の方向にある。競争激化の半面、マーケットの拡大にもつながるため、今後の展開は不透明である。
		百貨店(売場主任)	来客数の動き	・目的買い以外の客の来店が減少気味である。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・空梅雨のため、婦人向けのプロパー商品の動きは鈍く、単品買いが目立った。客からは変化に富んだ商品を望む声が多く、対応に苦慮した。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・山側環状バスの開通に伴い、隣接する国道の交通量が減ったため、来客数に影響が出ている。
		家電量販店(店員)	販売量の動き	・サッカーワールドカップによる需要も加わり、テレビやDVDレコーダーは好調に推移していたが、日本が敗れた後は勢いが止まった。また、季節商品も苦戦している。
		住関連専門店 (店長)	販売量の動き	・チラシを投入しても反響が弱く、スポット商品の動きも悪い。新築、プライダル用の家具のまとめ買いが少ないことが売上低迷の原因である。
		一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・春先に景気回復の兆しが見えたものの、サッカーワールドカップの影響や前年の販売促進の反動もあり、売上は前年割れの恐れがある。
		タクシー運転手	販売量の動き	・夜、日中とも暇な状態で、売上は前年比で5%減少している。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・携帯電話の買換え需要が前年を下回った。客の使用機種が高機能化し、また使用機能の慣れなどもあり、新機種が発売されても無理に買い換える必要がないと判断したためとみられる。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・最近の銀行ローン金利が2、3か月前と比較して上昇しているため、客の動きが鈍くなっている。
	悪くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・駐車違反の民間委託が始まったが、マスコミが騒ぎ過ぎたため、街中の商店街への客足は遠のいてしまった。商店街では指定駐車場を記したマップ等も作成したが、これを見してくれる肝心の客がいない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
企業 動向 関連	良く なっている	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・引き合い、受注共に件数、金額は過去のピークを更新している。
	やや良く なっている	食料品製造業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・商品構成が変化し、高額品の割合が増えた。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・昨年末に防寒衣料が売れたことから、納入先の在庫が少なくなり、今年の秋冬に向けての受注が予想以上に堅調である。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・近年、中国を中心とした海外からの輸入製品がますます多くなっており、ボリュームゾーンの価格競争に巻き込まれない商品展開に留意している。
	変わらない	精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・眼鏡の受注量はほぼ横ばいで推移している。
		建設業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・建築は工事量が増加傾向にあるものの、受注価格競争がますます激しくなっており、採算を確保しての受注は厳しい。
		輸送業（配車担当）	取引先の様子	・物量は前年並みであるが、燃料費などのコストアップにより、苦しい状況が続いている。
		輸送業（配車担当）	受注価格や販売価格の動き	・徐々にではあるが、荷動きが良くなっている。しかし、軽油の負担増は大きく、全体的には変化がない。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・小売業の売上は伸び悩んでいる。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・ここ数か月は受注単価が下降気味であるが、受注量がそれを上回っている。
やや悪く なっている	司法書士	取引先の様子	・新規開業や新しい起業の相談がある一方で、老舗といわれる店の廃業の相談もいくつかあった。	
	悪く なっている	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・国土交通省からの発注は全国大手業者のランクの工事ばかりで、地元の業者は入札に参加できない。また、地方自治体の工事は、財政難から極めて発注が少ない。
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	-	-	-
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・人材派遣、紹介の求人数はやや横ばいながらも依然として高水準にある。ただし、料金の値上げ交渉は難航気味である。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・非正規型求人は常用で5割を占めつつあり、雇用のミスマッチの大きな一因となっている。雇用の安定にはまだ不安がある。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・企業からの求人が年間を通して見られる。
	やや悪く なっている	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・求人件数が3か月前に比べ15%減少し、企業の求人意欲が鈍化している。
職業安定所（職員）		周辺企業の様子	・公共工事の減少により、官公庁からの受注業務を主体としていた土木関係事業所の企業整備が相次いだ。	
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	-	-	-
	やや良く なっている	一般小売店〔時計〕（経営者）	販売量の動き	・今月は腕時計のほか、時計用のバンドがよく動いた。雨の多かった5月から急に暑くなり、半そでで時計が目立つようになった影響もある。また、雑誌などの影響で時計を何本も持つことが珍しくなくなっているなど、来店客のすべてではないものの、客の気持ちや財布に余裕が出てきた。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	来客数の動き	・6月中旬ごろまでは天候に恵まれ、来客数も伸びたため、夏物商戦は好調なスタートとなった。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	販売量の動き	・3か月前と比べて、販売量、来客数共に少しは動きが出てきたものの、まだ落ち着きが見られる状態ではない。
	スーパー（経営者）	お客様の様子	・客の様子をみると若干余裕があり、値打ちのある商品にはお金を出す動きが少しずつ出てきている。	

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
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・5月に比べて天候が良くなったことで、来客数が回復してきた。ただし、日照不足による相場高で青果物などの販売量は増えておらず、来客数の増加で売上を伸ばしている状況である。一方、最近では飲料水やアイスクリームなどの夏物商材も動き始めた。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客の買い回りがみられる一方、単価は前年並みを維持しているほか、販売量が増えつつある。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・気温が高めに推移し、梅雨の時期にしては晴れ間も多かったため、売上は順調である。
		衣料品専門店（営業・販売担当）	販売量の動き	・オーダースーツやオーダーシャツなどをまとめ買いする客が増えている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・先月に続き小型車の販売が伸びている。ただ、高級車の引き合いや注文はほとんどなく、客に金銭的な余裕は感じられない。
		乗用車販売店（経営者）	単価の動き	・比較的良好な車種の車が売れるようになってきたものの、株価が下がっているため今後の売行きが懸念される。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・夏物商材が動き出したことに加え、飲食店の出店に伴う設備需要が出てきたため、対応に追われる日も増えてきた。その一方で、仕入商品の値上げが広がっていることから、今後の販売への影響が懸念される。
		その他専門店〔スポーツ用品〕（経理担当）	販売量の動き	・ボーナス商戦前にもかかわらず直営店の売上が好調な動きとなっている。ただ、ゴルフなどの大型商材の動きはまだまだ良くない。
		観光型旅館（経営者）	単価の動き	・良い部屋から予約が入るようになってきた。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊は今年度に入ってから順調に宿泊客が増えており、なかでもインターネット予約の比率が高まっている。一方、宴会や会議では、昨年行われた大型宴会が今年は3本も開催されなかったものの、新規会合の増加で売上は前年に近い水準まで伸びた。ただし、宿泊、宴会共に単価が上昇するまでには至っていない。
		都市型ホテル（役員）	それ以外	・宿泊では稼働室数が増えているほか、宴会では件数の前年比が3か月前に比べて伸びており、来客数の動きも良い。その一方で、レストランでは来客数が久しぶりに前年を下回るなど若干陰りがみられるものの、単価が上がっているほか、売上は前年の水準を上回っている。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・7、8月の海外旅行を中心に、前年比110%以上の予約受付が続いていることから、飛行機の座席確保が困難になってきている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・単価の高いヨーロッパ旅行が堅調に伸びている。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・サッカーワールドカップの影響もあり、ケーブルテレビの加入はおおむね好調である。このまま夏のボーナス商戦でも液晶テレビなどの販売が好調であれば、ケーブルテレビの加入は更に増える。
		美容室（店員）	単価の動き	・今月はパーマとカラーを合わせたメニューのほか、高単価のストレートパーマがよく出た。
		その他サービス〔フィットネスクラブ〕（スタッフ）	来客数の動き	・見学者数や入会者数が増えてきている。
		住宅販売会社（経営者）	それ以外	・取引業者の施工単価が上昇している。
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・以前のように急激ではないものの、商業地などの地価の上昇が続いている。
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・開発用地の取得競争が激しく、週単位で土地の実勢価格が上昇している状況である。
		変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子
一般小売店〔衣服〕（経営者）	来客数の動き		・2～3月までの客の勢いが感じられない。7月のセール待ちの雰囲気も感じられず、春までの様子とは明らかに異なる。	

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〔菓子〕（経営企画担当）	販売量の動き	・3月と6月の売上前年比を上位5店舗の平均で計算してみると、3月は126.7%で、6月は95.6%であった。昨年の愛知万博の特需による反動減を考えれば、全体としては悪くはないが、良くもない。
		一般小売店〔野菜〕（店長）	競争相手の様子	・大手スーパーなども同様であるが、特に中規模のスーパーでは安売り商品しか売れないことから、売上が利益につながらない。
		一般小売店〔カメラ〕（販売担当）	来客数の動き	・例年、梅雨の時期は3、4月と比べて売上が少なからず減少するが、今期は来客数が逆に増加している。その一方、客単価には低下がみられる。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・依然としてヒット商品が少ないなかで、一部のヒット商品の売上で前年の水準を確保している。特に、お金に余裕のある客はし好が偏っており、売上の増加につながりにくい。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・紳士部門がほぼ前年並みとなったほか、業界全体では苦戦した子ども関連商品でも、当店は改装効果で前年を上回った。衣料品全体としては、トレンド性の高いブランド商品は金額に関係なく売れる傾向がさらに強まっている。ただ、そのような商品は一部であり、全体が好調だとは言いきれない。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・婦人ファッションでは、客が買上点数を絞る傾向が続いている。
		百貨店（経理担当）	お客様の様子	・春からの天候不順の影響で、夏物衣料の売行きの良い状況が続いているほか、7月初旬からのクリアランスセールを前に、下見の客が多く見受けられる。一方、中元商戦は早期割引の実施で好調となっている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・中小企業のオーナーによる高級スーツや時計などの買上が増えている。その一方、7月のバーゲンセールを前に買い控えが起こっており、月の後半は店頭の上売が極端に減っている。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・相変わらず100万円以上の大口商品の動きが鈍い一方、20～30万円の小口商品では動きの良い状態が続いている。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・サッカーワールドカップの関連グッズを集中して展開したが、今一つ盛り上がり欠ける結果となった。ただ、夏物商材の水着を中心に婦人ヤングウェアが好調であるほか、相変わらず生鮮食料品の人気は高く、好調に推移している。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・来客数は前年並みであるものの、入店客のうちどれだけの客が買ったかを示す購買率は低下している。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・天候不順もあるものの、ファッション関係では、婦人服、婦人用雑貨といった季節商材の動きが依然として鈍い。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・天候不順の影響で、季節品を中心に肌着や婦人関連の苦戦が続いている。また、食品も競合店の出店による影響がみられるほか、季節商材の売行きが不調である。さらに、中元商戦も立ち上がりで苦戦しているほか、たばこの値上げを前にした駆け込み需要も以前ほど大きくはない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数の減少は、競合店の増加のほか、ドラッグストアが飲料や菓子の販売を始めるなど、他業種の参入による競争激化が一番の原因となっている。さらに、景気の先行き不安も来客数の動きに影響を与えている。
		スーパー（企画担当）	お客様の様子	・今月は雨が多く、夜間の売上が伸びなかったほか、サッカーワールドカップの開催期間でもあり客足が鈍っている。
		スーパー（経理担当）	お客様の様子	・客の動きには依然として競合店との買い回りがみられる。また、必要な物を決めた場所で買い、さらに価格を比べながら買う傾向が続いている。
		スーパー（広報担当）	販売量の動き	・天候不順や気温が例年より低かった影響で、季節商材の売行きが不振である。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・売上、販売量共に前年割れが続いている。昨年度、一昨年度も前年割れであり、3～5%の減少が続いている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・悪い状態が過去2年間続いており、今も底の状態である。また、先月と同様に高級品と低価格品への需要の二極化が進んでいる。

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
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・客の買換えサイクルが伸びているほか、薄型テレビなどでは単価の下落が激しい。しかし、依然として客の財布のひもは固い。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・近隣に競合店が3店舗できたために来客数が減少し、レジの通過回数は前年を下回る状態が続いている。競合店と客を取り合っている状態で、今後もこの状況は続く。
		家電量販店（企画担当）	単価の動き	・薄型テレビの売行きは堅調に推移しているものの、昨年と比較すると単価の下落が激しい。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・自分をいやすためのサプリメントなどの高額商品が動いているものの、価格競争の影響で利益が伸びていない。
		その他専門店〔医薬品〕（店員）	来客数の動き	・2店舗をリニューアルオープンしたこともあり、若干来客数が伸びたものの、それ以外の地域では前年を下回る状態が続いている。
		一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・市況の底打ちに関する声が聞こえ始めている。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・来客数は3か月連続で横ばいとなっているほか、客単価も多少の波はあるものの、横ばいで推移している。大きな変化はない一方、大きな落ち込みもないなど、やや良い傾向となっている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・客の増減が特定の曜日に集中するといったアンバランスな状態ではなくなり、少人数の客が安定的に入る状態が続いている。ただし、この状況が良いのかどうかは判断が難しい。
		観光型旅館（経営者）	単価の動き	・客の入込数は4、5月に比べて大きく落ち込んでいるものの、客単価はこの2～3か月ほとんど変化がない。
		観光型旅館（団体役員）	単価の動き	・去年は30数年ぶりに業績が低迷した。今年に入りやや回復基調ではあるものの、一昨年の水準までは達していない。
		旅行代理店（店長）	単価の動き	・客単価が低いほか、あまり変動がない。さらに、サッカーワールドカップの影響で客足も伸びず、閉店間際の引きも早かった。
		タクシー運転手	それ以外	・タクシー無線を通じた客の乗車依頼が減っている。当社の経営方針も影響しているものの、利用者の幅が狭くなっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・昼間は修学旅行客の利用もあり売上が伸びたものの、夜間は良くない状況が続いている。
		タクシー会社（経営者）	お客様の様子	・夜の繁華街は以前に比べると人通りが増え、サラリーマンの姿も目立つようになったものの、タクシーに乗らず、電車で帰る動きも続いている。
		通信会社（経営者）	来客数の動き	・携帯電話はワンセグなどの新機能を備えた機種が出てきているものの、客の動きはさほど良くない。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・来客数が昨年よりも若干減少しているものの、客単価は伸びている。
		競輪場（職員）	単価の動き	・3か月前の客単価の19,423円に比べて、今月の客単価は19,622円と、ほぼ横ばいか微増傾向にある。
		競輪場（職員）	単価の動き	・今年に入って平均購買単価が低位ながら安定し、徐々に上昇のけはいも感じられたものの、今月は再び下落気味となった。
		その他レジャー施設〔イベントホール〕（職員）	それ以外	・稼働日は先月ほど多くはないものの、様々なジャンルの催事が行われたほか、ある程度は各催事が成功に終わった。
		美容室（店長）	販売量の動き	・月後半に急激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行きが例年よりも良かった。
		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	・映像や音楽のレンタル売上及び書籍売上は前年をクリアしたものの、CDやDVD販売による売上は伸び悩んでいる。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・物件の流れが大手グループに偏ってきており、中小企業への流れが極端に悪くなった結果、販売量が落ちている。

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
		住宅販売会社 (従業員)	競争相手の様子	・土地の売却に関する入札では、不動産業者による高値での落札が続いている。その一方で、不動産ファンドの動きは、ファンドマネジャーが慎重に物件を選別し始めているなど、以前のスタンスからは変化がみられる。
		住宅販売会社 (総務担当)	来客数の動き	・住宅ローン金利の上昇が懸念されるなか、展示場への来客数は前年並みである。
		その他住宅〔展示場〕 (従業員)	お客様の様子	・1月から前年比で2割の増加をみせていた展示場来場数は、6月に入って伸びが鈍化した。
		その他住宅〔情報誌〕 (編集者)	お客様の様子	・新築マンションの売行きは一進一退の状況である。価格の上昇傾向を見極めるためか、新規供給量もここ数年では最低レベルで推移しており、供給量の少なさがエンドユーザーの動きを鈍らせている感もある。
	やや悪くなっている	一般小売店〔酒〕 (経営者)	来客数の動き	・サッカーワールドカップの影響で来客数が減少したものの、何とか昨年並みの売上は確保している。
		一般小売店〔精肉〕 (管理担当)	来客数の動き	・道路交通法の改正による影響だけではないものの、普段は空いている近所の駐車場が一杯になっている。また、商業施設の集客状況にも影響が出ており、大型駐車場を完備している商業施設へ客が集まっている感がある。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・株価の下落による影響もあり、宝飾や時計などの高額品の動きが前月から急に悪化している。季節商材を中心とした夏物商戦にもヒット商品が見当たらないほか、天候不順もあって、売上は前年を下回っている。一方、サッカーワールドカップによるマイナスの影響は前回ほどはみられなかった。
		百貨店(売場主任)	来客数の動き	・中元商戦の早期割引や、カード会員を対象とした優待販売会などで来店を促しているものの、日々の来客数は前年比でマイナス基調が続いている。近隣の同業他店も同様で、前年の来客数に届いていない。
		百貨店(統括)	販売量の動き	・住まいや食品関連の商品の動きは、3か月前とあまり変化はないものの、朝晩の気温が低いことなどから衣料品関連の売行きが低迷している。
		スーパー(経営者)	来客数の動き	・近隣の競合店との競争激化により、赤字広告商品でさえ以前よりも販売量が減少している。
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・弁当とお茶は買ってもデザートは買わないなど、必要な物しか買わない傾向が続いている。
		コンビニ(経営者)	単価の動き	・携帯電話やPHSでは定額制やグループ間通話が無料といったサービスが定着してきたことで、プリペイドカードの売上が激減しており、客単価が低下する要因となっている。
		コンビニ(店長)	販売量の動き	・既存店売上の前年比をみると、4月はマイナス2.5%、5月はマイナス1.2%、6月は20日現在でマイナス0.5%と、4、5月からはやや持ち直している。ただ、4、5月は天候に恵まれなかったことから、基本的には売上が増加基調にはなっていない。
		衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・天候不順の影響もあり来客数が減少しているほか、客に購買意欲が感じられない。例年、6月後半ごろにはバーゲンセール開始時期の問い合わせがあるのに対し、今年は例年の7割程度である。
		その他専門店〔宝飾品〕 (販売担当)	単価の動き	・昨年に比べて売上は伸びているものの、金相場の上昇で宝石類の商品原価も上がっており、利益が薄い状態である。また、販売量も特に増えていない。
		一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・前月と同様に来客数に回復がみられず、客単価の上昇でも売上を支えられなくなっている。
		観光型ホテル (経営者)	競争相手の様子	・6月の販売量は前年比マイナス20%と非常に悪い。同業者の状況も一部の例外を除いて悪いほか、旅館への出入業者に聞いても悪いという声が多い。同業者の多くはサッカーワールドカップによる影響を挙げているが、決してそれだけではない。
		都市型ホテル (営業担当)	来客数の動き	・6月の宿泊はほぼ前年並みに推移しており、良くもなく悪くもない状況である。一方、宴会やレストランについては、前月に続き最悪の状態が続いている。また、婚礼は前年よりも件数が増えているものの、規模が小さく単価が下がっていることから、売上は減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店(広報担当)	お客様の様子	・サッカーワールドカップの影響もあり、夏の旅行への申込状況が芳しくなく、特に国内旅行の申込に勢いが無い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・大阪では毎月タクシー会社が増えており、需要と供給のバランスが崩れてきている。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・土日は車で大型店へ買物に行く人が増えるため、商店街は平日よりも人通りが少なくなっている。
	悪くなっている	その他専門店[宝石](経営者)	来客数の動き	・例年どおり梅雨で来客数が減少しているものの、今年はサッカーワールドカップが行われたため、特に来客数が少なく、前年比で50%減少している。また、これが一時的な動きかどうかは判断が難しいものの、宝飾品を買うような雰囲気ではなくなっている。
企業動向関連	良くなっている	電気機械器具製造業(営業担当)	取引先の様子	・最近では中古品の販売や修理が好調である。
		金融業(営業担当)	取引先の様子	・建機部品製造業や自動車部品製造業、メッキ業、高級紳士服製造業などでは、売上、収益共に伸びている。
	やや良くなっている	出版・印刷・関連産業(情報企画担当)	受注量や販売量の動き	・例年になく受注量が多くなっているほか、取引先の合併による効果が出てきている。
		金属製品製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共に計画どおりの順調な推移となっている。
		建設業(経営者)	取引先の様子	・土地価格が上がっていることもあり、取引先の購買意欲も高く、積極的に土地を探している。
		建設業(経営者)	競争相手の様子	・同業者から見積の照会が来るようになった。
		輸送業(総務担当)	取引先の様子	・荷物量は前年よりも増加傾向にあるものの、原油の高騰や道路交通法の改正などによって、経費が増加傾向にある。
		金融業(支店長)	取引先の様子	・今年の夏は蒸し暑くなると言われており、夏物商材の売行きが非常に好調である。
		広告代理店(営業担当)	受注量や販売量の動き	・新聞広告への需要が低迷している一方、Web広告は更に伸びている。
	経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・全体的な受注額や単価は確実に落ちているが、景気回復を期待したクライアントからの受注件数は増加している。	
	変わらない	食料品製造業(経理担当)	それ以外	・農薬法の改正で食品への表示方法が厳しくなり、新製品の開発に影響が出ている。
		繊維工業(団体職員)	受注量や販売量の動き	・例年より受注量が減少している。
		繊維工業(総務担当)	取引先の様子	・催事の運営方法によって売上が大きく異なり、運営の上手な取引先では注文が増え、下手な取引先では減っている。調子の良い取引先が出てきたことで、全体としては下げ止まっている。
パルプ・紙・紙加工品製造業(経営者)		受注量や販売量の動き	・悪くもなく、良くもないという状態で、販売量ベースでは微増である一方、利益は横ばいである。競合相手の多くも同じような状態となっている。	
化学工業(経営者)		受注量や販売量の動き	・非常に不安定な出荷状況が続いている。	
金属製品製造業(管理担当)		それ以外	・注文の増加に対して、人を増員しながら生産を行っているものの、人件費や配送コストなどの増加で赤字になる可能性があるなど、販売価格を見直す必要が出てきている。	
一般機械器具製造業(経営者)		受注量や販売量の動き	・当社の取引先には製鉄関連の企業が多いが、相変わらず設備投資意欲がおう盛である。最近1年以上はこのような状況であり、好調が続いている。	
電気機械器具製造業(経営者)		受注量や販売量の動き	・製造業向けに装置を納入しているが、昨年と比べて今年は納入が少ない。ただし、4月以降は低調であったものの、6月下旬から少しずつ注文の話が出てきた。	
電気機械器具製造業(営業担当)		取引先の様子	・既存顧客からの見積依頼件数が、前年比で横ばいである。	
電気機械器具製造業(宣伝担当)		受注量や販売量の動き	・薄型テレビやHDDレコーダーなどの荷動きは堅調であるものの、3か月前に比べるとやや鈍化傾向がみられる。また、エアコンなどの季節商材も、前年に比べるとやや出足が遅い傾向にある。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他製造業 〔履物〕（団体 役員）	受注量や販売量 の動き	・季節商材の受注動向が不安定である。
		輸送業（営業担 当）	取引先の様子	・取引先の家具販売店ではC M効果が薄かったほか、 客の目に止まる商品も少なく販売量が伸びなかったこ とから、配送量が増えなかった。
		輸送業（営業担 当）	それ以外	・売上は順調であるものの、軽油の高騰や道路交通法 改正に伴う経費の増加分を、販売価格になかなか転嫁 できない。
		不動産業（経営 者）	取引先の様子	・デベロッパーによる分譲マンションや分譲住宅など の開発用地の取得意欲が、依然としておう盛である。
		不動産業（営業 担当）	取引先の様子	・神戸市中央区から東方面では地価の上昇が続いてい たものの、ここへ来て価格が横ばいとなっている。ま た、オフィス賃料についても同様の動きとなっている。
		広告代理店（営 業担当）	取引先の様子	・各ショッピングセンター共に、夏に向けて来客数は 増えているものの、売上自体は伸びていない。
		コピーサービス 業（従業員）	受注量や販売量 の動き	・家電量販店からの販促用品などの発注が目立ってい る。季節商材のエアコンのほか、洗濯機などの白物家 電にヒット商品が多いことも影響している。また、パ ソコンや液晶テレビについても、サッカーワールド カップの開催もあり、売上の顕著な伸びがみられた。 その一方で、当店では個人客による利用の減少が目 立っており、特に梅雨入り後は来客数がかなり落ちて いる。
		その他サービス 業〔イベント企 画〕（経営 者）	取引先の様子	・取引先の販売促進を目的とした新規案件の引き合い が増えている。
		その他非製造業 〔機械器具卸〕 （経営者）	取引先の様子	・気温が上がらなかったため、例年は夏に注文の増え る製品の動きが鈍い状況である。
		やや悪く なっている		食料品製造業 （従業員）
電気機械器具製 造業（経営者）	それ以外			・当社の属するエレクトロニクス製品業界と水処理装 置業界の動きをみると、エレクトロニクス業界の状況 はやや良いものの、水処理装置業界では、特に公共予 算の動向に関係の深い水景施設関係で閉店が増してい るなど、やや悪い状況である。
輸送業（営業所 長）	受注量や販売量 の動き			・関西国際空港の輸出貨物は動きが好調である一方、 輸入貨物は動きが鈍い。
新聞販売店〔広 告〕（店主）	受注量や販売量 の動き			・折り込み広告の件数が減少している。
広告代理店（営 業担当）	受注量や販売量 の動き			・テレビスポットC Mなどの出稿量がやや減少傾向で ある。
悪く なっている				
雇用 関連	良く なっている	職業安定所（職 員）	求人数の動き	・一般求人の増加幅が広がっているほか、6月から始 まった平成19年3月卒の高卒の求人が順調である。さ らに、求人1件当たりの求人数も増加傾向であるほ か、一般求人、パート求人共に賃金の引上げが目立つ ようになってきた。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・新規求人数は前年比で47か月連続の増加となったほ か、主要産業別にみると、建設業を除くすべての産業 で前年を上回った。また、製造業をはじめとする6業 種で2けたの伸びを示したほか、全体でも3か月ぶり に2けたの増加となった。さらに、有効求人倍率も8 か月連続で上昇しており、改善傾向が続いている。
		人材派遣会社 （社員）	求職者数の動き	・求人数の増加に伴い、求職者が仕事を選び好みする ようになっている。
やや良く なっている		求人情報誌製作 会社（営業担 当）	求人数の動き	・業務請負業や人材派遣、人材紹介に関する求人及び 登録者の募集が活発化している。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・新規求人は前月比で1.3%と伸び率が鈍化したもの の、前年比では約15%増加と高水準で推移している。 特に、自動車用電装品や電力プラント用部品などの電 気機械や一般機械の分野では、採用人数が数十人と いった求人が目立つ。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数、有効求人数共に前年比で増加傾向が続いており、新規求人数は13か月連続、有効求人数は24か月連続の増加となっている。その一方、新規求職者数、有効求職者数は共に前年比で減少傾向が続いており、新規求職者数は7か月連続、有効求職者数は6か月連続の減少となっている。	
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・求人企業数は前年比で18%増と企業の採用意欲は上向いている。さらに、来校企業数も5月に続き大幅に増加した。	
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	求職者数の動き	・先月に続いて派遣業界は良くも悪くもなく、例年どおりの動きとなっている。ただ、派遣登録者数がかなり減っており、各社で取り合いになっている。そういった状況でも、企業からは高度な求人依頼が寄せられているが、登録者のスキルがそれに追いついていない。	
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・有料の広告は出さなくなった企業が増えたため、新聞媒体の求人がかかなり減ってきた。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・最近では、新規求人数が前年と比べて微増ながら増加傾向となってきたものの、今月に入って微減となった。また、正社員求人の割合がまだ少ないなど、企業の姿勢は依然として慎重である。	
		民間職業紹介機関（職員）	求職者数の動き	・例年この時期は建設業の日雇求人が最低の水準となるが、今年はその割には良い状況である。	
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・数人の中小企業の経営者に話を聞いたところ、例年並みの採用数でも充足できていない。	
		やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・インターネット、紙媒体共に、人材派遣会社が求める若い年齢層のスタッフが集まりにくくなってきた。
		悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・6月の新聞求人広告の動きは明らかに悪くなった。新卒の採用市場の活性化などがいわれているものの、倒産件数の増加など企業の好不調が明らかに分かれており、実感が無い。

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	スーパー（店長）	単価の動き	・一人当たりの買上点数が確実に伸びている。また、同じような機能を持つ商品だと高単価の商品が売れるようになってきている。
	やや良くなっている	百貨店（売場担当）	販売量の動き	・雨が多かったが、梅雨対応の防水シューズが売れたため、売上を前年並み程度に維持できた。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数については、前年比100%という状況が続いている。ただし、販売点数、客単価がいずれも前年比104~105%と上昇している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・6月は天候にも恵まれ、来客数が前年比105%で推移している。競合店の閉店の影響も若干あるかもしれないが、明るい状況で推移している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・3か月前の前年比で比べると、売上高で3%の増加があり、気温が高めの時と晴れた時には瞬発的に売上が伸びた。客単価は低下したものの来客数が前年比で2%増加したため、売上高は増加した。悪い中でも微光が射して来た。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・今月に入ってから、来客数が先月に比べ約5%増加している。駐車禁止の取り締まりが厳しくなり、駐車場のないコンビニや店の客が当店に流れているのではないかと。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・気温が低いせいか売上は順調に伸びている。量販チェーンによっていろいろだが、競合他社とのパイの奪い合いの中で伸びているといった状況である。コンビニエンスストアでも3月ごろと比較して自社店舗が3~4件増えているのでその分が寄与している。
		乗用車販売店（統括）	お客様の様子	・車ということに限らず、客から旅行や買物など比較的大きな消費の話聞くようになった。
		一般レストラン（店長）	それ以外	・増収増益が続いている。今月決算だが前年を大きく上回る結果となった。
	その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者）	単価の動き	・一部価格の値上げを行ったが、来客数は減少することなく客単価は前年比で二けた伸びている。6月としては最高に近い売上となった。	

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
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・昼夜の会議、懇親会等が3か月前よりやや多くなっている。来客数、単価等を見ても景気の上向きが感じられる。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊客数が前年比で10%増加している。ビジネス客が微増している。
		都市型ホテル（総務担当）	単価の動き	・一般宴会においては、利用客単価及び、宿泊においても客室平均単価が若干ではあるものの上昇しており、総じて景気は上向いているのではないかと。しかしながら、まだまだ不安定要素はあり、経済情勢等動向には注視が必要である。
		旅行代理店（経営者）	単価の動き	・売上は前年比を上回っていて、客の動きは好転している。ただし競争激化のために単価が低下し、利益率も低下している。
		タクシー運転手	販売量の動き	・今日は、利用件数、客単価ともに少しではあるが上昇している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・天候不順もあり客の利用は増加し、売上也良い方向に進んでいる。
		通信会社（販売企画担当）	販売量の動き	・新商品の投入により、市場が活性化している。
		美容室（経営者）	単価の動き	・新メニューは単価が高いにもかかわらず、売上が好調に推移している。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・昨年の今ごろと比較しても、特に人通りや来街者数が増えているように見えない。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・来客数、販売量ともに従来より減少している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・ブランドの子供服に対して、客は良い商品と認識はするが、すぐに購入には至らない。最近はバーゲンセール待ち、セールの下見という客が多く見受けられるなど、いかに付加価値の高い商品をいかに安価に購入するかという傾向が顕著である。
		一般小売店〔靴〕（経営者）	来客数の動き	・相変わらず一般消費者の財布は厳しい。良い商品を購入する客は早く販売が決定するが、予算を重視する客はなかなか購入には至らない。
		一般小売店〔印章〕（営業担当）	来客数の動き	・最近来客数の動きが少ないように感じられる。また、会社法の改正により、一部有限会社が株式会社になったり、合同会社になったりする事にもなう注文があったが、わずかであった。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・盛夏物時期を前に盛夏物の早期値下げを実施したが、あまり手ごたえがない。クリアランスセールが立ち上がる時期に多くのブランドの中から選びたいのか、気温が低いせいなのか不明である。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・売上高は前年並みであるが、来客数がやや減少している。目的買いの客は変わらないが、一般的な買物客は減少している。前年と比べると、梅雨の影響で客足が伸びないのかもしれない。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・通常営業日が厳しい。招待会や値引きが絡むとそこそこの売上はとれる。また天候不順でレイングッズは好調だが、他アイテムは軒並みダウン傾向にある。
		スーパー（店長）	単価の動き	・1人当たりの買上点数も依然変化もなく、また特売時の売上比率も以前に比べると高くなっているようである。やはり目玉商品を求めての客が少しずつ増加している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・今日は雨の日が多く前年比で来客数が大幅に減少した。ただし客単価は大幅に上昇する傾向は続いている。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・競争の厳しさもあり、単価を下げて販売数量が伸びない。
		スーパー（販売担当）	単価の動き	・天候不順のせいか、普段は野菜を買わない農家の客も購入し、販売量が増加している。
スーパー（財務担当）	単価の動き	・価格競争が激しく、一点単価が低下して客単価が上昇しない。		
コンビニ（エリア担当）	それ以外	・全体的に人の動きが鈍くなったように思われる。特に車の通行量が減少しているため来客数が伸びない。		
衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・気候のせいか来客数が減少している。客の購買意欲も薄れている。		
衣料品専門店（地域ブロック長）	販売量の動き	・気温が上昇し、ようやく初夏物の動きが良くなりだした。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店（販売促進担当）	来客数の動き	・暑い日が続けば夏物を求める客が多いのだが、今月は週末に雨が降るケースが多く来客数が減少している。ただし客単価が上昇して何とか昨年を維持している。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・当社だけでなく、地域の大型店・商店街も前年の売上高を維持するのがやっとの状況が続いている。国内の景気は回復傾向にあるようだが、中小都市では消費者が車で1時間かけても中心都市の大型商業集積地域に買物に行く傾向が強まっている。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・これといって伸びた商品もなく、各商品共に前年並みである。テレビは薄型商品が若干伸びているが、単価が低下している。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・サッカーワールドカップの需要も終わり、テレビ、DVD関連機器が頭打ち状態である。季節的にはエアコンの時期だが、気温の上昇が伴わないため悪い。
		その他小売（営業担当）	単価の動き	・来客数も若干増加したが、それ以上に客単価の上昇傾向が実感される。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・来客数が月によってかなり変動があり、安定していない状況である。
		スナック（経営者）	競争相手の様子	・近所の映画館がすべて閉館し撤退してしまい、郊外の大型施設に客も取られ、夜の人通りが全く見当たらない。また居酒屋も、全国チェーンの店は良いが、地元の店は客も減少し利益率が低下している。
		観光型ホテル（経理総務担当）	お客様の様子	・梅雨時期に入ったこともあり来客数も春先に比べて減少している。客単価も変わらない。
		都市型ホテル（従業員）	来客数の動き	・レストラン来客数が、横ばいの状態である。
		タクシー運転手	単価の動き	・今月はサッカーワールドカップもあり、夜の客の動きが非常に悪く、客単価が低下する傾向にある。中・遠距離の客が増加すれば単価も上昇するのだが、自宅から病院といったような動きが多く、距離、単価ともに低下している。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・新規加入契約者数が低迷したままであり、客の反応も厳しいままである。
		テーマパーク（広報担当）	来客数の動き	・価格競争力が無いので、団体旅行は減少しつつづけている。個人客は空梅雨の影響か、昨年よりも少し増加している。
		テーマパーク（業務担当）	競争相手の様子	・引き続き近隣の観光施設オープンの影響は大きく、ただし期待していた相乗効果は全く得られず、景気はあまり良くないまま推移している。
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・同業者との話の中でも、新規出店が増えて来客数が減少しているという声が多い。
		設計事務所（経営者）	販売量の動き	・購買動向が鈍い。ただし無理をしない範囲での反応はあるので様子見といった状態である。
		設計事務所（経営者）	販売量の動き	・仕事量はやや上向きつつあるかなという状況だが、まだ絶対量、価格量、価格転嫁等を考えると本当に上向いているとは言いつらい。
		設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・同業者に最近の仕事状況を聞いてみるが、受注件数が少ないまま横ばい状況にあるといった発言が多い。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・販売受注は数量的には多少上向きであるが、一件当たりの金額は減少してきており、販売受注額としては、ほぼ横ばい状態にある。
		住宅販売会社（経理担当）	来客数の動き	・モデルルームへの来場者数が5月と比較して1割程度減少しており、契約数も目標に届いていない。
	やや悪くなっている	一般小売店〔茶〕（経営者）	販売量の動き	・全体的に販売量が減少している。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・5月6月の天候不順もあり、婦人服中心に柱のファッション部門が総じて苦戦傾向にある。来店客も単品購買傾向が強まり、客単価も減少しており、セールの問い合わせも例年以上に多くなってきている。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・6月に入っても不安定な天候が続き、婦人服業界でも、気温が下がると本来売れなければいけないTシャツなどの動きがほとんどない。やっと暖かくなっても、今度はセール待ちという客の動向が見受けられ、今月も厳しい状況は変わっていない。また、お中元も単価が低下し、食品も野菜の高騰でかなり厳しい傾向である。

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
		百貨店（販売担当）	来客数の動き	・週末の売上、来客数は前年比をクリアしているが、平日の特に午後3時以降の売上、来客数が前年比9割を割り込む日が多くなっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・今月はお中元ギフトの需要が順調に推移しており、1品の単価はあまり低下していないが、本業の食品の売上については、買上点数が前年比0.2ポイントダウンしており、単価アップのおかげで、なんとか現状の数字が維持できている。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・今月は地方の商品を集めてキャンペーンを行ったが、客は価格の高い商品には手を出さないし、衝動買いもなく、消化率は非常に低かった。昨年も同様のキャンペーンを実施したが、昨年の方がかなり良い数字であった。
		家電量販店（予算担当）	お客様の様子	・6月は季節商材の動きが大きく影響をする月である。昨年は中旬から下旬にかけて気温が上昇したためエアコンや冷蔵庫などが良く売れたが、今年は雨の日が多く気温もまだ上がりきらないため、苦戦をしている。一方で乾燥機能付き洗濯機はよく動いており、映像商品も引き続き好調であり、生ゴミ処理機は関心のある客が多く、自治体から補助がある場合など決定率は高い。全体的に見て、消費意欲はおう盛であると思われるが、実売にまで至っていない状況である。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車業界の販売台数は、軽自動車を除き前年比マイナスで推移している。特に大きな車両を扱っている当社は苦戦を強いられている。依然として景気が良くなっているという感じは全くない。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・販売量からみると前年を下回っている。また、軽四輪自動車の販売比率が高まっており、高額車の売行きが鈍っている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・受注台数において、前年比80%前後の大変厳しい状況である。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・エリア内での新車の総受注台数が、前年比80%前後で推移している。こういう状況は今年に入って初めてである。
		乗用車販売店（サービス担当）	販売量の動き	・新車販売台数が前年に比べて60%しかなく、大変苦労している。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・ナビゲーションの新製品が投入される月であるが、例年になく動きが良くなく若干懸念している。天候の影響もあるかと思われるので、次月の動きをみてみたい。
		タクシー運転手	来客数の動き	・22時以降の乗客が非常に減少していて、かなりマイナスになっている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・6月は今年に入って初めて前年比マイナスとなりそうである。原因としては、雨が少なかったとか、サッカー観戦で夜の外出が少ないとかの短期的な要因が考えられる。店のママさん達からも予想外に売上が少ないという声を聞く。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・3か月前と比べ、販売量、来客数共にやや悪くなっている。
		テーマパーク（財務担当）	来客数の動き	・従前から6月は梅雨のため団体客も少なく、平日の来客数は伸びない時期であるが、今年は土日の来客数も減少している。集客イベントも天候が不安定であるため実施しにくいいため、全体的に低調であった。
		悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き
商店街（代表者）	お客様の様子		・夏の季節物の動きが非常に悪い。	
百貨店（売場担当）	販売量の動き		・降水量が平年の70%増しといった状況で夏物が全く振るわず、セールに入っても売上が上昇せず、特にサンダルは前年比85%で推移、店全体でも前年比95%の見込みである。	
企業動向関連	良くなっている	輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・在来機種との代替的な新製品ではなく、新しいコンセプトによる新製品がフル生産となり、その受注量分が純増となっている。
	やや良くなっている	非鉄金属製造業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・上海万博までは波がありながらも上向き景気が継続する。逆に言えば、そこまで回収できるような投資活動を各社行っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般機械器具製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・国内及び海外向けの自社製品の売上が、引き続き好調に推移している。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・自動車関連は国内・欧米・中国ともに好調でフル操業の状況が続いている。携帯関連は基板・カメラとも春モデル終了したものの夏モデルも好調に推移している。エアコンは特に昨年の欧米の猛暑から、海外向け受注がピークとなっておりフル操業の様相を呈しており、新規社員募集も行ったが集まらないため時間外で対応している。
		建設業（総務担当）	取引先の様子	・設備投資意欲が感じられる取引先が多い。
	変わらない	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、全般に高稼働率を維持している。物流費・原材料費高等の影響を受けながらも販売価格の上方修正等の影響で、利益が出ている。
		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	・相変わらず現状人員では対応できない量の注文があり、自社生産では納期に対応できないため、グループ会社に製造を委託した。
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注は3か月前と同様に高水準であり、工場もフル生産である。ただし、銅など非鉄の原材料の値上がり、収益性を押し下げている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・業務請負並びに派遣のクライアントの受注数はむしろ増加している状況である。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・前月に引き続き、受注量、受注価格ともに横ばいのままで推移しているが、石油を始めとする原材料、資材の価格は高止まりのままで、給与改定の影響や一時金の支払いなどコストアップの要因多く、採算的には非常に厳しい状況が続いている。
		輸送業（統括）	受注量や販売量の動き	・6月はスポット業務が多数発生したため単月では良い月であった。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・運賃単価の低下傾向に歯止めが掛からない。
		通信業（営業企画担当）	受注量や販売量の動き	・法人向け通信サービスの受注状況は数的にはそこそこ出ているが、ユーザ業種は偏り気味で、大型商品の割合も低いとため、収益は期待値に至っていない。
		通信業（支社長）	取引先の様子	・光電話の受注は好調であるが、その他の商品の売上は厳しい状況にあり、3か月前の状況と変わらない。
		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。原材料費の上昇分の製品価格への転嫁も進んでおり、収益面も改善傾向にある。
	やや悪くなっている	食料品製造業（総務担当）	取引先の様子	・当社はOEMの商品が多く、大口取引先の親会社が企業買収でどうなるかわからない状態で、今後の商品展開、発注受注もどうなるか不透明な状況である。
		繊維工業（統括担当）	競争相手の様子	・同業で倒産した会社が1週間ほど前にあった。また、具合の悪い雰囲気の良い会社も2～3あるように聞いている。全体に苦しい状況が続いている。
		鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・引き続き原材料の高騰や、顧客の在庫調整もあり、受注に今までのような勢いが感じられなくなってきている。自動車・電機メーカー等主要顧客の動向が懸念される。
		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	・国内販売は依然低調であり、在庫調整を図らないといけない状況である。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・全般的に売上高が伸びていない。特に、製造・建設といった業種では、小さな物件はあるものの大口の物件がなかなか出てこない。たまにあって、大手に取られるか、コスト的に合わないケースが多い。3か月前と比べると事業主に活気が欠ける。
	悪くなっている	農林水産業（従業者）	それ以外	・3か月前と比較すると、水揚数量で1079tの減少、水揚金額も1億2490万円の減少となった。水揚数量の減少原因は大中型巻き網船・イカ釣り船が減少したため、水揚金額の減少原因もイカ釣り船が減少したためである。
		コピーサービス業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は3か月前と比べ減少している。

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
雇用 関連	良く なっている	求人情報誌製作 会社（支店長）	求人数の動き	・設備投資計画に伴う大量採用があり、また2007年問題による新卒採用意欲が高い。
	やや良く なっている	求人情報誌製作 会社（担当者）	採用者数の動き	・中途採用の企画についての問い合わせが増えている。また、新卒の合同説明会の参加社数が前年同月より増えている。
		職業安定所（雇 用開発担当）	求人数の動き	・新規求人数の前年比増加傾向は続いている。新規高等学校卒業生対象求人も、前年に比較して増加している。また、この夏のUターン就職面接会への企業の参加問い合わせも増加している。
	変わらない	人材派遣会社 （支店長）	周辺企業の様子	・製造業など携帯電話関連の新商品を打ち出し、増産傾向にある。
		新聞社「求人広 告」（担当者）	周辺企業の様子	・広告業界の中で取引のある企業を見ていると、取引額は変わらず横ばい状態である。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・求人は医療機関から規模拡大に伴う大量求人があった他は、製造業・建設業が前年比で低調なために全体では横ばいで推移している。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・前月の新規求人数は16か月連続して、前年同月比で増加している。しかし、業種により格差があり、建設業・製造業では求人が増えていない。また、月間有効求職者数は、過去最高の数字となっている。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・新規求人数は前年比及び3か月前に比べて減少している。ただし、新規学卒者を対象とした求人票の提出は、昨年にまして好調である。
		民間職業紹介機 関（職員）	求職者数の動き	・求職登録者の能力、スキルが低下傾向にある。人材紹介会社の認知度が向上したため幅広い層からの登録を受けようになったのかどうかは不明だが、正社員での経験が無い者、就業期間が1年程度の者など、これまでは登録していなかった層が目立ち始めた。
民間職業紹介機 関（職員）	雇用形態の様子	・地場では年商100億円強である大手企業の営業経験者の募集が「正社員」ではなく「契約社員」で採用したいとの意向であった。こうした現実から見て、企業が先行きやや慎重になっているようだ。		
やや悪く なっている				
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	-	-	-
	やや良く なっている	スーパー（財務 担当）	単価の動き	・客単価は、この一年、毎月前年を下回っていたが、既存店の客単価を3か月前の前年比で見ると、98.8%から99.8%と良くなっている。
		変わらない	商店街（代表 者）	単価の動き
	スーパー（店 長）	スーパー（店 長）	単価の動き	・雨が多いため、花火などの夏物や果物の動きが今一つである。また、たばこの値上げが売上に貢献しそうであるが、今のところ予想したほど動きが大きいのが残念である。
		衣料品専門店 （経営者）	お客様の様子	・ワンピース等に売れ筋が見られるものの、全体としては、例年どおりのセール待ちの低調な状況が続いている。ただし、毎年行っているセール前のイベントであるジュエリー展（3日間）では前年実績を上回っており、高級品に対する顧客の購買力の高さを感じる。
	衣料品専門店 （経営者）	販売量の動き	・前月に比べて天候に恵まれ、男性物衣料（上下とも）が好調で全体を押し上げている。これに比べ、女性物衣料が不調であった。	
	家電量販店（営 業担当）	来客数の動き	・今月の来客数は、前年比約8%減少している。客については、先月から出費が多く少し我慢しているという客が多く見受けられる。今月は、レジまで来ない客が目立っている。	
	一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・夕方の来客数が極端に少なくなっており、昼間のランチだけが頼りの状態である。	

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
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・景気は横ばい状態であるが、他地域でのイベントなどの関係もあり、道後地域では、客の動きが昨年より悪い。
		タクシー運転手	来客数の動き	・5月の連休と比べると、客の動きは多少は良くなっているが、3月、4月と比べれば、ほぼ横ばい状態である。相変わらず夜の店は暇そうで、客の歩いている数も少なく、並んで待っていても、なかなか順番が回ってこない。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・来客数が少しずつ増加している。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・今月は昨年に比べ、雨が多いため来客数は減少しているが、雨が理由であることを考慮すれば、景気にはあまり関係はない。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・手持ちの物件が減少している。
		その他住宅（住宅ローンセンター）	お客様の様子	・来客数は増加しているものの、その理由は給与の増加ではなく、消費税引上げ前に高額な買物を済ませておきたいという思惑である。そのため、景気の変化といったものは関係なく、特に変化はない。
	やや悪くなっている	一般小売店〔生花〕（経営者）	競争相手の様子	・例年より、売上はやや悪くなっている。同業者も、売上は落ち込んでいるようであり、週末の雨の影響がかなり出ている。また、大型店の出店も増加しており、売上は伸びない状況である。
		一般小売店〔乾物〕（店員）	販売量の動き	・お中元が始まったが、少しスタートが遅い。
		一般小売店〔酒〕（販売担当）	販売量の動き	・5月の酒税改正前の反動が残っており、販売金額、販売量は低調なままである。サッカーワールドカップの影響もあり、料飲街の人出も少ない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・今月は、中盤までは少し良い傾向であったが、後半はかなり冷え込んでいる。クリアランスセールのための買い控えが、昨年度よりも如実に表れた傾向がある。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・来客数及び売上高共に前年同月に比べ減少している。衣料品及び雑貨等、総じて低調な結果である。
スーパー（店長）		お客様の様子	・近くの競合店がリニューアルオープンしたが、オープン価格で安いので、客が完全に競合店に流れている。	
スーパー（予算担当）		販売量の動き	・食品・外食の売上高はこの2か月ほど堅調であるが、衣料品の動きが良くない。暑くなるのが少し遅れた分、リズムが崩れている。サッカーワールドカップ関連も、日本の一次リーグ敗退で、すぐに冷めた感じである。	
乗用車販売店（従業員）		販売量の動き	・春以降の販売量が伸び悩んでいる。新型車の投入がないのも理由であるが、景気の不透明感、ガソリン代の高騰などマイナス要因が影響している。	
タクシー運転手		お客様の様子	・今月は、昼間の雨が多いこともあり、昼間の客はそこそこであったが、夜の客は減少している。3月と比べると、客足も悪くなっている。	
設計事務所（職員）		競争相手の様子	・競争相手の企業においては、人員削減が再開されており、実際に、5人、10人という単位で行われている。コスト削減も限界に近づいている。	
悪くなっている	百貨店（売場担当）	販売量の動き	・気温が低いので、衣料品を中心に動きが悪い。	
	乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・ガソリン等、燃料の値上がりによる影響が出てきている。	
	乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・県下の軽自動車市場の販売台数は前年比102%であり、前年を上回っているが、当社に限っては前年比88%であり、動きが悪くなっている。	
企業動向関連	良くなっている	広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・首都圏の景気回復に伴い、首都圏、大都市圏での大型商材の受注及び受注見込みが増加している。
	やや良くなっている	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・全般的には、タオルに関する消費に関してはまだまだ不透明感が残るものの、一部の小売店においては販売が伸びている。
		木材木製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・業界全体には依然、停滞感が続いているが、当社においては、新商品、新規取引先の開拓により受注量が増加している。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新商品の売上が増加してきたことと、トイレトーパーの大手が価格修正を打ち出したことで、荷動きが活発になっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	通信業（営業担当）	それ以外	・新年度に入り、お客様との会話の中に景気、個人消費が上向き、定着してきたとの声を聞く事が多くなってきた。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・総需要が前年同期を上回る状態が続いている。特に関東以西のクレーンの稼働率は高く、引き合い・商談が活発で、納期の対応に苦慮している。
		電気機械器具製造業（経営者）	競争相手の様子	・競争は厳しいものの、競争相手先も順調に推移している。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注競争が一段と激しくなり、受注価格が低下している。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・前年同月比で、荷主企業からの出荷量が減少している。この傾向はここ数年変わっておらず、出荷のロット単位が小さくなっている。
	やや悪くなっている	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・新商品の販売不振により、売上が悪くなっている。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・長引く原油高により、製品価格の引上げは定着したものの、顧客側は仕事の単価ダウン・仕事量の減少で購入にはかなり慎重である。ただし、造船関係で更新の受注があり多少救われている。
悪くなっている	建設業（総務担当）	競争相手の様子	・先月、地場中堅の建設業者が倒産に至った。また小規模の土木工事業者の中には、自主廃業を検討しているところが出ている。	
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数、有効求人数ともに、前年度に比べ増加傾向にあり、新規求職者数、有効求職者数が前年同月に比べ減少傾向が続いている。新規求人の中には開業を控えての求人募集がみられるようになった。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・正規の従業員を目指しての求職者が増加し、また就職も増加している。
		民間職業紹介機関（所長）	求人数の動き	・特に、製造業からの求人数が増加している。新卒、中途採用両面から求人活動を行っている企業も多い。
	変わらない	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・例年6月は、求人数が非常に増加するが、今年は大きな動きがなく、若干、前年割れしているような状況である。
		人材派遣会社（支店長）	雇用形態の様子	・派遣求人数はほぼ例年どおりで推移しているが、その依頼動機のひとつが欠員補充であるため、総労働人口は変わらない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・製造業などの現場職採用は活性化しているが、幹部層採用はそれほどでもなく、ネットでの求人は活性化していない。
		求人情報誌製作会社（従業員）	求人数の動き	・求人数は新卒採用時期を過ぎて、安定感が出てきており減少傾向にある。
	やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・建設業は受注が少なく、リフォーム部門に進出しているがあまり効果もないようである。小売店は、広告しても売れない状況が続いている。町中に新しい建物などもほとんど出来ておらず投資もされていない。
	悪くなっている	-	-	-

10. 九州（地域別調査機関：（財）九州経済調査協会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	家電量販店（経営者）	お客様の様子	・薄型テレビを中心としたデジタル関連の売行きが好調なのに加えて、エアコンがよく売れた。現金払いの客が非常に増えた。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・売上が前年比でプラスとなっている。
	やや良くなっている	百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・客の購買に勢いが無い。しかし、トレンドやクオリティを押さえた商品は着実に売上を伸ばしており、客の消費マインドは決して落ち込んではいない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・4月末にオープンした新館が依然好調に推移している。また、レストラン街の来客数も非常に伸びており、それに伴いスーパーの営業時間も延びた。食品関係が非常に堅調で、特に生鮮産品や精肉、鮮魚、野菜の動きが良い。来客数及び単価もかなり上がっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・乾麺やつゆ、清涼飲料、アイスクリーム等の涼味商材を中心に動きが悪いものの、100円均一セールや夕方タイムサービスなど販促展開により生鮮部門を中心に販売数が好調に推移した。3月～5月にオープンした競合店の影響も薄らぎ、売上は回復傾向にある。	
		衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・正価販売品の催事を行ったが、確実な集客に加え、購買意欲も高く、まずまずの成績であった。しかし後半は雨が多く、全体が失速した。	
		衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・呉服宝飾品やヤング婦人服雑貨の売行きが好調で、前年比を大幅に上回っている。特に着物や宝石、時計の売上が良い。一方、ミセス婦人服は先月と同じく悪くなっている。	
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・来客数の増加に伴い、販売額が伸びており、確実に需要は高まっている。	
		家電量販店（総務担当）	販売量の動き	・サッカーワールドカップ関連だけでなく、冷蔵庫や洗濯機、エアコン等の省エネ、高付加価値商品の動きが良い。	
		家電量販店（企画担当）	単価の動き	・サッカーワールドカップの影響で、液晶やハイビジョンテレビ等高額品が動いている。	
		通信会社（業務担当）	販売量の動き	・各社新聞折込チラシや街頭チラシなどの効果もあり、月半ばから月末にかけて自店のみでなく、全体的ににぎわいを取り戻した。目玉商品を中心に販売台数が増加した。	
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・入場者数が前年に比べて115%と大分良い状況である。7、8月の予約数を見ると、すでに前年と同じくらい予約数となっており、前年を確実に上回る状況である。	
		美容室（店長）	来客数の動き	・常連でない来客数が増えている。	
		設計事務所（所長）	販売量の動き	・官公庁の工事も順調に出てきており、それなりに設計業界は潤っている。	
		変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・依然、来客数、客単価ともには上がらず、メーカーサイドも安価な商品の製作が多い。
			商店街（組合職員）	来客数の動き	・来街者数が減少している。近辺の駐車場も駐車台数が減少傾向にある。
			一般小売店〔青果〕（店長）	お客様の様子	・果物の動きが鈍く、客単価が上がりにくい。
			一般小売店〔鮮魚〕（店員）	来客数の動き	・北九州ではスーパーの開店ラッシュであり、競争が激化している。
			百貨店（売場主任）	お客様の様子	・客の年齢が上がっており、40～50歳の女性客が減少している。店頭の商品ぞろえと客層のギャップを感じる。
			百貨店（営業担当）	来客数の動き	・来客数が依然前年割れしており、新店の開店から1年経過したが来客数は戻らない。高齢者の交通費負担増加の影響で気軽な外出が減少している。また可処分所得の減少が、売上や来客数に大きな影響を与えている。
百貨店（売場担当）	来客数の動き		・来客数は前年比94.5%程度である。雨がかなり多かったので衣料品関係は全般的に悪く、ここ3か月で最低の水準である。客単価も1品単価も、前ほどではないがやや落ちた。		
百貨店（営業企画担当）	販売量の動き		・6月の天候不順などの悪条件も重なり、夏物商品が低迷した。クールビズ商品も昨年ほどの目立った動きがない。		
スーパー（店長）	来客数の動き		・食料品の売上は2か月連続で前年を上回っており、今後も引き続き上向き傾向は続く。ただし、夏物衣料品は前年比5%減と厳しい。		
スーパー（店長）	お客様の様子		・全体の売上に対し、バーゲン時の売上の占める割合が大きくなっている。		
スーパー（総務担当）	来客数の動き		・来客数の動きがここ3か月横ばいである。		
スーパー（経理担当）	販売量の動き		・例年より梅雨入り前の雨が多く、なかなか売上が上がらない。特に加工食品の動きが悪い。		
コンビニ（エリア担当）	販売量の動き		・県全体で多くの商品の割引販売を実施するキャンペーンを行ったが、来客数、客単価共に大幅に増加した。特に客単価は前年比110%を示した。安価で価値のある商品に消費者の財布のひもは緩んでいる。		
コンビニ（エリア担当）	単価の動き		・ゴールデンウィーク以降、客単価が低下しており、必要以上の物を購入しない傾向にある。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・量販店の売上が前年比105.6%、コンビニエンスストアが同99.5%、ローカルスーパーが同103.2%とほぼ前年をクリアした。中でも食パン、菓子パンの売行きが非常に好調だった。米飯に関しても量販店が同111.2%と飛躍的な伸びを示した。
		衣料品専門店（店員）	来客数の動き	・雨の日が多く、夏らしい日が少なかったため、盛夏衣料の売上が伸び悩んだ。今年は例年より早くセールに入るところが多く、月後半には正価販売品では売れなくなった。しかたなく予定より早く、セールを始めるような状況だった。
		家電量販店（店員）	お客様の様子	・同業他店を回って決定する買い回り客が少なくなった。客の購買行動に落ち着きが見られる。
		乗用車販売店（従業員）	単価の動き	・ガソリンの高騰により、燃費の良い車ばかりが売れるようになった。特に軽自動車を購入する客が多い。
		乗用車販売店（管理担当）	単価の動き	・イベントを実施し、来場者数は多いが、実際に購入する客は減少している。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・来客数はほとんど変わらないが、販売量は若干減っている。高額商品なので、購買はかなり慎重になっている。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	販売量の動き	・燃料油の小売価格は高止まりした感がある。一般消費者は、若干価格の安いセルフを利用する傾向が強まっているが、エリアにおける全体的な需要の量は低下していない。公共交通機関や流通業界への燃料油高騰による影響が懸念される。
		その他小売〔雑貨卸〕（総務担当）	単価の動き	・原油価格の高騰により、プラスチック製品や化学製品などが値上がりしており、客も買い控えている。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・月初は客の入りも少しあったが、サッカーワールドカップが始まり、来客数は減少した。日本戦のあるときは本当に少なかった。
		高級レストラン（経営者）	お客様の様子	・法人客は芳しくないが、個人客の内祝いなどの食事が増えている。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・来客数は前年と比較して減少していないが、それは営業努力の結果であり、通常どおりの営業をしていたら確実に落ちていた。
		タクシー運転手	来客数の動き	・日中の一般客の動きが極端に悪い。ただ会社関係の歓迎会等でチケットがよく使われている。売上は目標を達成している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・昼夜と会合があるせいかこまめな利用が多いが、ホテル等宿泊が少ないようで、午前中の利用が少ない。
		通信会社（管理担当）	単価の動き	・単価が低下しており、厳しくなってきた。
		通信会社（企画担当）	来客数の動き	・依然、契約者数は横ばいで推移している。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・観光施設とゴルフ場なので天候に左右されるが、観光施設については前年比13%増であった。ゴルフ場については雨、霧が多く同25%減となった。
		住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・住宅関係の問い合わせ、引き合いが3か月前、昨年と比べて変わらない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・3月はひな祭り以来来街者が中心街に大変多かったが、今は人通りが少なくなっている。駐車違反の取締りで中心街に駐車する車は減ったが、来街者も少なくなっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・駐車場不足に加えて、駐車監視員が頻繁に見回りに来るので来客数が減っている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・天候が非常に悪いため、来街者数も少なく、売上も悪い。消費者の購買意欲が全くない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街では、午後からの来客数が少なく、売上は足踏み状態である。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	販売量の動き	・天候で左右される為、雨の多い梅雨時期に入ると客足が減少する。暑い日が続くと単価が低い麦茶の売行きは上がるが、その分緑茶の売行きは伸び悩む。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・近辺に大型商業施設がオープンしてから1年が経過したが、市内の中心市街地では空き店舗が増える傾向にある。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・売上の減少幅が大きくなっている。高額品の売行きは依然好調なもの、婦人衣料を中心とするボリューム商品の動きが鈍い。

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（販売促進担当）	単価の動き	・中元ギフトを含む、客単価が下落している。特に定価販売商品が売れなくなっている。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・夏物の動きが悪く、7、8月は夏物バーゲンの値下げによる客単価の下落幅が大きい。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数の増加が見られない。原油価格の上昇により食料品等の買い控えが始まってきた。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・競合店の大型店が郊外にでき、平日の売上は前年並みであるが、日曜日の売上が前年比95%とかなり落ちている。
		スーパー（総務担当）	それ以外	・比較的好調に推移していた衣料品であるが、天候不順などの影響を受けて売上が伸び悩んでいる。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数が減少している。
		都市型ホテル（総支配人）	販売量の動き	・新北九州空港は深夜、早朝便など便利が良すぎて日帰り客が増えている。市内のホテルは軒並み稼働率が減少している。
		都市型ホテル（副支配人）	販売量の動き	・今月は福岡全体が予約も少なく、沈みがちであった。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・サッカーワールドカップ応援ツアーは予定の80%程度であった。茶の間観戦の増加や、好調だったゴールデンウィークの反動で、旅行の総需要が落ちている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月はサッカーワールドカップの影響で、日本戦があるときはとても商売にならなかった。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・梅雨の長雨により、客足は急速に鈍化してきた。
		競輪場（職員）	販売量の動き	・発売額の前月比が著しく落ちている。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・来客数が少なく、販売量の上向きもない。周りにディスカウントストアもできてきており、その影響もある。
悪くなっている		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・大変苦戦している。若い年齢層の客は前年に比べ、大きな落ち込みはないが、50、60代の落ち込みが非常に大きい。天候のせいもあるだろうが、その年代の夏物衣料の動きが悪い。
		高級レストラン（専務）	単価の動き	・全般的に前年度を随分下回り、後半は少しは持ち直したが、やはりサッカーワールドカップの影響で消費が下がっている。
企業動向関連	良くなっている			
		やや良くなっている		
	やや良くなっている	家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・売上は前年比10%以上の増加となった。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・半導体関連並びに半導体電子部品関連は、大手・中堅企業ともに全般的に動きが非常に活発になってきており、金型業界全体も全国的にこの傾向が波及している。特に微細加工の精密機械部品が好調である。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・駐車違反の取締りが厳しくなったため、駐車場ビジネスの需要増で、立体駐車場の受注に成功した。
金融業（営業担当）	取引先の様子	・特に融資先の取引先では、前年に比べて売上高が増加傾向にある。		
変わらない	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前半が梅雨明けを思わせるような天候であったため、例年に比べるとスーパー関連、居酒屋関連が伸びている。ただ、牛肉が在庫増なので関連加工メーカーの価格帯及び量が思わしくない。	
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・飲料関係の動きは好調であるが、それ以外については低迷している。
	金融業（調査担当）	取引先の様子	・資金需要が低迷している。	
	金融業（得意先担当）	取引先の様子	・企業向けの貸出金が伸びない。しかし個人向けは、特に住宅ローンが長期金利の上昇傾向を受け、徐々に申し込みの案件が出ている。	
	経営コンサルタント	それ以外	・会費制の勉強会で退会者が少しずつ増えている。	
	やや悪くなっている	窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・焼き物業界では毎年1月と6月に消費地での商社の展示会をやっているが、今回の展示会は前年より悪かった。
やや悪くなっている	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・更新部品製作ばかりで、新型が全くない。自動車が一段落した。	
	輸送用機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・この2、3か月の受注の落ち込みが激しい。	

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
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・衣料品や食料品、化学工業品、日用雑貨すべての商品で荷動きが悪かった。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・後半特に天候が崩れたため、入出が少なくなっている。特に飲食関係等の売上が悪い。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・酒飯店の動きが変化しており、酒類の取扱いのみならず、業態を変更する現象が起り始めた。
		その他サービス業〔物品リース〕（役員）	取引先の様子	・設備投資意欲が徐々に慎重になっており、それが受注の伸び悩みに表れている。
	悪くなっている	農林水産業（従業者）	受注量や販売量の動き	・海外からの輸入が非常に多くなり、国内生産も多くなっていることから、価格については非常に悪い状態である。
雇用 関連	良くなっている			
		やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き
	やや良くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・昨年同時期に比べ新規求職者が12.8ポイント減少し、新規求人数は19.2ポイント上昇している。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者数が減ってきていたが、8か月ぶりに前年比増となった。詳細を見ると転職希望や在職者からの求職が増加している。
		民間職業紹介機関（支店長）	求人数の動き	・前年同期に比べ、求人数が2けた増で推移している。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・春先から求人の動きが停滞している。人材は欲しいがなるべく良い人材を確保したいと、各企業も慎重になっている。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・派遣のオーダー件数については長期を中心に安定して増加傾向にある。また、新規の受注も増えており、オーダーは安定して増加傾向にある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・新聞の求人広告が前年に比べ堅調であった。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・正社員募集が少なく、パートやアルバイトなどの雇用が増大している。
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	周辺企業の様子	・例年この時期は、お中元を中心に製造業や物流などの短期の求人が活発になるが、今年は依頼が減少傾向にある。これまで主流になっていたフリーターの採用が一段と厳しくなり、一部では直接雇用に移行している。
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			
		やや良くなっている	観光型ホテル（商品企画担当）	単価の動き
	変わらない	一般小売店〔衣料品・雑貨〕（経営者）	販売量の動き	・今年の梅雨は例年より雨が多いため、来客数が前年より20%ほど減少している。直近3か月のペースで売上高は伸びる予定だったが、前年同月比92%と減少している。
		百貨店（担当者）	販売量の動き	・梅雨の影響を受けている。特に6月前半の集中的な雨により父の日商戦の出鼻をくじかれた形となり、紳士服フロアが苦戦した。父の日間に天候が回復して売上は戻ったが、前半の不調はカバーできていない。ただし、食品、住居、婦人衣料は好調を維持しており、消費意欲は依然として活発であることから、一時的な雨によるフロア限定の苦戦である。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・梅雨明け後の好天により飲料や氷菓を中心に売上は回復しているが、急激な暑さによる一時的なもので暑くなればどこも同じである。今年は長雨の影響を受けての落ち込みもあり、それと照らし合わせれば今のところ感覚的には復調しているように感じられるが、実際には前年割れは必至である。主力の飲料の落ち込みが続き、量販店への流出も防ぎきれない。

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
		家電量販店（従業員）	販売量の動き	・梅雨も明けて暑い夏になり、エアコンの販売が順調に伸び始めている。記録的な長雨もあり、除湿機もかなり売れているが、商品単価が低くとどまっているのが現状である。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・梅雨が明けて、観光客は増えているものの、遅い時間の地元客がまだ戻ってきていない。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・完成見学会や展示場イベントの来場者数が増加傾向にある。
	やや悪くなっている	その他専門店〔楽器〕（経営者）	販売量の動き	・観光客は多いが地元客が減少している。前年同月比の売上は減少している。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・施設利用者は、3か月前の平成18年3月は前年同月比で110%ほど、今月は6月24日現在で前年並みで推移している。要因として今年の梅雨は特に雨量が多く、また、土砂流失災害等が連日全国放映されたことによるものと推測される。来園者は、中学生の修学旅行、カップル、家族連れ等が中心である。
	悪くなっている	住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・国、県の公共工事の発注が滞っている。競争相手の倒産も発生し、景気の状態は特段に悪くなっている。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・契約件数が増加している。
	変わらない	食料品生産業（財務総務担当）	それ以外	・主原料肉類の価格が高いこと、原油高によって重油、副資材の価格が高いこと、円安などの影響がある。
		通信業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注量は一定水準を保っているが、受注単価が抑えられているので売上増につながらない。消費者向けの光インターネットサービスの受注は順調に伸びているが、提供価格が非常に廉価なので、売上増にはまだ貢献できていない。
		広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・自社も含めて、取引先の今年度第1四半期（4～6月）の売上高が、前年比で上回る状況にないのが実情である。全体的に大きな販促費を投下して売上拡大へ挑むというよりは、極力支出を減らして前年売上に近づけようとする傾向にある。
	やや悪くなっている	輸送業（営業・運営担当）	受注量や販売量の動き	・四半期毎（3か月単位）の船舶会社による燃料費調整金の値上げ要請が継続的に行われており、離島県の沖縄においては物流及び商流の圧迫につながり、物量減や価格調整が頻繁に行われている現状がある。各企業はできる限り安い所へ依頼するため、物流自体が安定しているとは言えない。
	悪くなっている	コピー業（代表者）	受注量や販売量の動き	・以前は個々の市町村からの仕事があったが、市町村合併により、量は多くなったものの各業者に行き渡らないようになっている。また、予算がひっ迫しているので、従業員の整理や印刷の仕事の減少は自明である。
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	・派遣依頼が幅広い業種から来ている。また、既存ユーザーからも追加での単発的な派遣依頼もあり、企業が活発に動き出している。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	求人数の動き	・求人数の前倒し傾向を危惧していたが、新規求人数も増加しており就職活動は順調である。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・金融、観光、情報等の業種が新規採用に積極的である。したがって、その他の業種も今後これに追従する。
変わらない	求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・求人を出す企業の募集人数が増えている所と減っている所があり、まちまちの状態ながら全体的には横ばいで推移している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・ 5月現在では、2月と比較すると新規求人数は22.2%減少の3,419人である。一般求人は17.3%減少で2,551人（構成比74.6%）である。パート求人は33.7%減少の868人（構成比25.4%）である。5月の新規求人は建設、不動産、運輸の分野で増加し、製造、情報通信、卸売・小売、金融・保険、飲食・宿泊、医療・福祉、サービスの分野では減少している。有効求人倍率は0.09ポイントも下降し0.52倍である。月間有効求人数は5.8%減少の10,169人である。
	やや悪くなっている			
	悪くなっている	-	-	-