

・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	商店街（代表者）	・車での来客が相当増え、旅行の団体客も店内に入ってくるようになったことから、今後についても良くなる。
		観光型ホテル（スタッフ）	・この先3か月の宿泊予約状況が順調に推移している。特に旭山動物園、富良野、知床方面の観光目的が多く、今後についても期待できる。
		通信会社（企画担当）	・依然として、設備投資意欲はおう盛であり、コスト削減よりも売上増に貢献する提案はないかとの前向きな話が増えてきた。
やや良くなる	家電量販店（店員）	・当地での地上デジタル放送の開始が間近に迫っており、薄型テレビがよく売れている。	
		観光型ホテル（経営者）	・現在の好調さに水を差すかのように天候不順が続いており、エージェントが募集する団体客の動きが鈍化しつつある。一方、個人客や家族客の動きは活発であり、全体としては良くなっていく。
	観光型ホテル（スタッフ）	・グリーンシーズンを迎え、個人客、団体客ともに好調であり、予約人数は前年を上回る水準となっている。	
	旅行代理店（従業員）	・来客数が伸びていることに加えて、客単価も上昇している。	
	観光名所（役員）	・ロープウェイの予約状況等から、今後についても良くなる。	
	美容室（経営者）	・一部の料金を高くしたが、来客数は減少していないことから、今後、消費意欲も高まってくる。	
変わらない	商店街（代表者）	・天候やイベントなどの一過性の要因による変化はあるが、トレンドとしては変化がない。報道で言われているような景気の上向きさは、実感としては感じられない。	
		・天候にもよるが、今年の夏は長引くという長期予報となっているため、8月から9月にかけての秋物の動き始めがどう出るかが不安材料である。	
		・増税に関する話が出ているためか、消費者の財布のひもが固くなっていると感じられることから、現状のままで推移する。	
	一般小売店〔酒〕（経営者）	・今のところ、6月については前年並みの売上を維持しているが、冷夏という予報も出ているので、飲料水等の消費はあまり芳しくない。	
	コンビニ（エリア担当）	・客単価の回復がなかなかみられない。公共工事の受注額が前年を下回っていることから、工事特需もあまり期待できず、マイナスとなる。	
	衣料品専門店（店員）	・夏のボーナスを前倒しして使っている客が多く、今後については消費を押しさえてくる。	
	家電量販店（経営者）	・商店街近辺に大型店出店の話が浮上しており、今後、ますます悪化しそうである。	
	家電量販店（地区統括部長）	・地上デジタル放送が開始されたが、今後も薄型テレビの需要は続く。	
	乗用車販売店（従業員）	・新規来場件数も良くはなく、これからも厳しくなりそうである。	
	その他専門店〔医薬品〕（経営者）	・安売りに依存する時代ではないようだ。購買意欲をそらせる新しい企画、売手の推奨姿勢や知識の蓄えなど基本的な取り組みの変革が求められている。	
	高級レストラン（スタッフ）	・北海道観光のメインシーズンとなるが、このまま天候不順が続くと、沖縄や海外へ観光客の足を奪われかねない。好材料がない。	
	旅行代理店（従業員）	・熟年の動きが芳しくない。天候やサッカーワールドカップの影響による旅行控えがみられるが、一方で九州と沖縄の販売が好調な状況を見ると、良くなるかどうか判断がつかない。	

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
		旅行代理店（従業員）	・客単価の下落に歯止めが掛からない。高額商品と低額商品の二極化が進みつつあり、所得格差が旅行業界にも押し寄せつつある。
		タクシー運転手	・天候にも大きく左右されるが、特段の好材料は見当たらないため、大きな期待はできない。
		設計事務所（職員）	・夕張市の財政再建団体入りの余波は大きく、道内の自治体関係者は口をそろえて自前の財政事情に対して強い懸念を示している。特に、建設後も経費がかさむハコモノの発注には慎重な姿勢がみられ、建設業界を中心とした景気動向は一向に明るくならない。
		住宅販売会社（従業員）	・全国的に新築の需要が減っている傾向にある中で、大型物件の販売が伸び悩んでいる。ただ、その分、小型の物件に集中して販売できる動きにはなっている。
	やや悪くなる	百貨店（販売促進担当）	・官公庁の給与抑制、財政再建に向けた公共事業投資の抑制など、夏商戦において不利な材料がいくつか顕在化しそうである。夕張市の財政状況のニュースなどが消費抑制というマイナス面に作用する可能性もある。
		スーパー（店長）	・全国の底堅い景気とは程遠く、北海道の景況感依然として厳しい状況にある。冷夏、北海道職員の給料削減、耐震強度偽装問題によるマンション需要の一時的冷え込み、株安等が要因となっている。また、札幌においては小売業のオーバーストアが競争激化を生み出しており、体力勝負の様相を呈している。
		スーパー（店長）	・今年の夏は冷夏という予報があり、季節商材の不振が考えられる。また同一商圏内に出店した競合店の影響が今後も続く。
		スーパー（企画担当）	・原油価格の高騰に伴う価格上昇は、包装資材などから店頭での販売商品に転嫁されてきている。とりわけティッシュペーパーなどの家庭紙類の値上げに対する客の反応は大きく、またたばこの値上げなどもあり、今後の消費者心理に対する懸念材料はなかなか払しょくできない。
		コンビニ（エリア担当）	・地元百貨店の閉店、主要産業の生産量や漁獲量の減少等から、消費者の買い控えが大きく影響する。
		コンビニ（エリア担当）	・6月はたばこの増税による仮需要が発生しているが、前回の増税時ほどの影響がみられない。たばこをやめる傾向が強いとみられるため、来店動機として重要なたばこの需要が減ることで、確実に来客数の減少につながる。
その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）		・今後、更に石油製品が高騰する。	
住宅販売会社（経営者）		・販売量は変わらないと見込まれるが、原油高等で原価や経費がかさんで収益を圧迫する。	
悪くなる	コンビニ（エリア担当）	・天候不順で暑い日がなく、飲料水やビールなどが売れない。この状況が続くと、農業や観光に影響するだけでなく、流通業にも影響が生じる。	
企業動向関連	良くなる やや良くなる	食料品製造業（団体役員）	・全国より1,000名を超えるバイヤー、取引業者を迎えて、業界企業58社による水産加工食品の商談会を実施したことから、今後の商談、取引の増加が期待できる。また観光客の入り込み増加が期待できることに加えて、主要なイベントも行われるので、今後については良くなる。
		家具製造業（経営者）	・高額品の売上が良くなり始めたことから、今後についても良くなる。
	変わらない	通信業（営業担当）	・自社の業績の推移、新規問い合わせのある程度の堅調さ、取引先の客の様子等から、ここ数か月は現状の緩やかな景気好調感を維持して推移する。
		金融業（企画担当）	・原油価格の高止まりで、原材料や石油製品の価格が上昇し企業収益や家計を圧迫する。住宅投資は札幌市の高さ規制もあり、高層マンションの着工が減少する。観光関連は最盛期を迎え、知床、旭山動物園効果もあり活況が見込まれるが、個人消費は所得環境が厳しく、弱めの動きが続く。総じて道内景気は停滞感が続く。
		その他サービス業〔システムハウス〕（経営者）	・受注も要員の動きも漫然としている。良くなりそうな活気も感じられないが、作業が減りそうな気配もない。

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
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	・公共工事の発注が始まってきたが、根本的に工事が増加したわけではないため、今後についても変わらない。また運送業者においては、混迷の状態が今後も続く。
		その他非製造業〔鋼材卸売〕（従業員）	・金属加工全般において、上昇する材料に欠けている。鉄鋼資材の納期が長くなり、また単価の上昇気運もあり、利益を圧迫する要因が強い状況にある。
	やや悪くなる	輸送業（支店長）	・天候不順による農産品に対する危惧、道内経済活動の低迷による消費不足、更には物資、鋼材等の荷動きの減少による建設、建築、土木工事等の低迷が懸念される。
		輸送業（営業担当）	・長雨による農作物の生育遅れや飲料品の消費減退等で関連物資の輸送量が減少する。
	悪くなる	-	-
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	職業安定所（職員）	・大型ショッピングセンター出店に伴う求人募集が見込まれる。
		学校〔大学〕（就職担当）	・現時点においても2007年4月採用の求人、会社説明会の要望が多い。
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	・今年春ごろまでは、求人を出しても人が決まらないという求人企業からの声を耳にしたが、春から夏にかけては応募者が増えてきたという話を聞くようになったことから、人手不足感は一段落つき、求職者の奪い合いも落ち着いて推移する。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・求人数は前年よりも増えているが、求人数の伸びにそれほど勢いがなくなっているため、今後については変わらない。
		職業安定所（職員）	・求人の雇用形態をみると、依然として派遣、請負求人が多く、常用就職を希望している求職者にとっては厳しい雇用環境が続いている。
		職業安定所（職員）	・管内の景気動向は変わっていないが、徐々にではあるが労働関係指標の改善が続いている。
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・ほとんどの産業で新規求人数が減少傾向にある。
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	スーパー（店長）	・全面的に改装し、駐車場を増やし、扱う商品も増やしなが ら、価格も安くした結果、来客数が増え商圏が拡大してい る。
		コンビニ（経営者）	・今月はソフトドリンクが唯一大幅に前年割れしているが、 これから暑くなるにつれて回復することや、客単価は数か月 連続で前年を上回っていることから、先行きの心配はない。
		コンビニ（経営者）	・行楽地ということもあり地域のイベントが盛んになり、こ こ2～4か月は売上は順調に伸びる。
		その他専門店〔食品〕 （経営者）	・夏期ギフトの反応が良好で、製造部門はパートを増員する とともに連日残業が続いている。
	やや良くなる	一般小売店〔カメラ〕 （店長）	・夏にかけて新発売される製品もあり、新たな需要も期待で きる。旅行、イベントなどに出かける客も多く、近所に競合 店も少なくなったので取りこぼしをしないようにしたい。
		百貨店（広報担当）	・好不調や業態間のばらつきは依然あるが、全体として消費 意欲は活発になっている。また、雨具や詰め合わせ中元ギフ ト等プチブレイクのアイテムも出てきている。消費者が望む 「安心、安全」やファッショントレンドをつかめれば今の状 況を継続できる。
		百貨店（売場担当）	・ボーナス効果もあるが、まとめ買いをする客が多く見ら れ、富裕層だけでなく、若いミセス層もお金を多く持ってい る印象があり、景気は上向く。
		スーパー（経営者）	・やや客の動きが活発化している。世帯収入についてもボー ナスを含めてやや増加傾向にあるので、今後天候がよほど不 順で冷夏にならなければ購買意欲は若干プラスに転ずる。一 品単価の推移は期待できないが物量全体の動きが期待され る。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		コンビニ（エリア担当）	・今まで景気が悪すぎたのでその分買い控えがあったが、ボーナスを含め改善傾向にあるので、必要最小限の商品は今までよりもかなり売れる。
		衣料品専門店（店長）	・天候に左右されるが、前年以上にクールビズの認知度が高まっているので、安定してスーツ、シューズ、ビジネス用品などが動く。
		家電量販店（従業員）	・梅雨が明ければ、季節商品、白物商品の動きが良くなる。また、AV商品は地上デジタル放送が始まったことから好調に推移する。
		乗用車販売店（従業員）	・ここ数か月は新型車投入の予定もなく話題性に欠けるが、ボーナス商戦が始まるので販売数は増加する。
		その他専門店〔化粧品〕（経営者）	・現在の客の動きをみると、天候が良く暖かい日は通常より多くの客がビル全体に訪れる。今後梅雨が明け夏に向かうにつれて、8月の夏祭りの影響も含め、来客数、通行量が増加する。
		観光型ホテル（経営者）	・現時点で8月以降の団体予約状況は好調である。前年の愛知万博の反動であり、客の目は北を向いているのかもしれない。
		タクシー運転手	・今月は非常に厳しく前年を下回っているが、都市部の景気回復の波及効果が期待される。
		通信会社（営業担当）	・全国レベルでは上向きだと思うが、地場に限定すればそれ程ではない。ただ、悪くなる方向ではなく、現状維持が続く。今秋の携帯電話の番号ポータビリティ開始で、携帯電話買換え商戦が一時的に波及し、消費動向に影響が出る。
	変わらない	商店街（代表者）	・消費者の動向判断が難しい状況である。踊り場という表現が今の店の状態に当てはまる。売上が力強く上昇傾向にあるとは言いがたい。
		商店街（代表者）	・中元商戦に入っているが、良いところと悪いところの極端な差がある。前年比であまり変わらない。
		商店街（代表者）	・税金、保険料負担増で商店街の主な客である高齢者に余裕がなくなってきた。
		百貨店（売場主任）	・夏物衣料については、既にクリアランスに入っており、気温が上昇しても利益面ではばん回できない。残暑が厳しいと秋物衣料にも影響するので、今後の景気回復は見込みにくい。
		百貨店（売場主任）	・クリアランスセールに入るが、単価は低くなる。客は必要なものであれば、セールではなくプロパーでも購入する人が多くなる。晩夏、初秋物の動きが早くなる。
		百貨店（企画担当）	・今年に入ってから、来客数は前年を上回るようになってきているが、売上とうまくリンクしておらず、今一つ決め手に欠けている。クリアランスセールと中元の動きが今後の判断材料となる。
		百貨店（営業担当）	・ブランド、アイテムごとの好不調が明確に分かれる傾向や天候に左右されやすい軟弱な基盤は変わらず、トータルすると大きくは変わらない。
		スーパー（経営者）	・客単価については、前年並みの状況になっており、後半にかけて消費は持ち直す。ただし、競争状況いかによっては販売量の低下もある。
		スーパー（経営者）	・当地域の農家において収入源となっているさくらんぼが、今年は大豊作で価格が前年と比べ安くなっている。農家の動向で景気が左右される当地域では、豊作と価格低下でプラスマイナスゼロである。
		スーパー（店長）	・家庭紙の値上げ報道により、ティッシュペーパーやトイレットペーパーは一時的に売上が倍増したが、買いだめも一段落し、逆に買い控え傾向に入った。様々な商品が値上げ傾向にあるが、一点単価の下落に歯止めが掛からない状況である。
		スーパー（店長）	・ガソリンの高騰でいろいろなところに影響が出て、家計を圧迫しており、今後大きな変化はない。
		スーパー（総務担当）	・競合店との競争の影響のほか、原油価格高騰の影響もじわじわと現れ、内容を調整、減量したパッケージ商品が増えてきた。また物流、配送費コストもアップせざるを得ず、コストをより一層厳しくコントロールしていかないといけない状況になってきている。決して良い環境にはない。

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
		コンビニ（エリア担当）	・夏のボーナスの時期であり、大手企業ではそこそこの業績を反映した支給であるが、地元の中小企業では決してそのような状況になく、総体的に当地域の景気が上向いているとは言えない。
		コンビニ（エリア担当）	・9月からの酒類販売の完全自由化で、売上の増える店もあるが、全体では競争が激しくなり苦戦が続く。
		衣料品専門店（経営者）	・地域性もあるが、近所の衣料品店や老舗のパチンコ店が相次いで経営状態が悪く閉店しているのを見ると、変わらず悪いままである。
		衣料品専門店（経営者）	・8月から秋物の展開に入り、先行買いの客は少しずつ増えているが、一般客の購買行動はますます実需志向が強まっており、今までとあまり変わらない。
		家電量販店（店長）	・サッカーワールドカップでテレビの売上が上向いていたが、その分夏物の伸びが悪く、このままの状況がしばらく続く。
		乗用車販売店（経営者）	・特に夏のボーナスに期待されるが、現在の客の様子や来客数の減少から判断すると前年超えの販売は難しい。
		乗用車販売店（経営者）	・新型車の投入がないなか、1年近く前年割れしている需要が回復する兆しはみえない。賞与支給を当て込んだ購買刺激策も反応は鈍く、秋口の新しいモデル登場まで店頭の活性化は難しい。
		乗用車販売店（経営者）	・展示会での新規来店もかなり減っている。市場全体が盛り上がり欠けている。
		住関連専門店（経営者）	・競合大型店が閉鎖したが、その分の売上がどこかに消えて、増えない状況が続いている。
		都市型ホテル（経営者）	・昨年の秋以降は、人の動きはかなり良くなってきたが、今年の春以降は前年並みである。今後3か月は変わらない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・今まで実施されていた会合、宴会が、縮小されたり、回数が減ったりする傾向にある。新規受注については、現状の単価ではなかなか受注に結び付かない。
		旅行代理店（従業員）	・先行きの申込状況が、月ごとにばらつきはあるものの、必ずしも良い状況とは言えない。
		観光名所（職員）	・来客数の伸びがない。今後、イベント等伸びるような明るい材料はない。
遊園地（経営者）	・昨年はプロ野球チームが終盤に盛り上がりを見せ影響を受けたが、発足2年目はどうなるかわからない。		
やや悪くなる		スーパー（営業担当）	・同業者間での客の奪い合いが激しくなり、おのずと単価が下がることで利益率が悪くなる。競争が激化し、経費率も上がる。
		住関連専門店（経営者）	・新年度から大企業の収益力は回復してきているが、地方経済はまだ恩恵を受けておらずまだまだ厳しい状況が続き、今年の夏も伸びない。
		その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	・7、8月は夏物も完売状態で、秋冬物に切り替わる中間点なので売上は見込めない。秋冬物の衣替えの時期に向けてどれだけ動かが重要だが、最近の傾向として春先にすべて買い換える所が多いので見込みは薄い。
		高級レストラン（支配人）	・夏場の観光シーズンの宿泊予約が例年よりも遅く、昼食の団体予約状況も悪い。
		観光型旅館（経営者）	・7月は例年売上が最も少ない月であり、傾向的にみても期待できない。農村からの客が多く、所得減が続いている業種であり、国の農業制度が大きく変化するなど、潜在的不安が広がっているようで、レジャーに対するマインドは低いようである。全国的に、宿泊の国内旅行が減っている。
		通信会社（経営者）	・当地域では、リストラで650人くらいの失業者が出てきており、今後市場は悪化する。
悪くなる		スーパー（経営者）	・個人消費に関しては、食品についてできるだけ安いものを買うという状況が更に継続している。
		衣料品専門店（経営者）	・8、9月は目玉商品などで閑散期セール等を行うが、何をしても売上は上がらない。
		タクシー運転手	・市内では、ホームレスを多く見かける。また、夜遅くまで酒を飲み、タクシーに乗車する人が少なくなって、街中にタクシーがあふれている。そのようななかで駐車違反の取締りが厳しくなり、景気は良くならない。
企業	良くなる	-	-

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
動向 関連	やや良くなる	食料品製造業（経営者）	・7月下旬から米国の牛肉輸入が再開すれば、牛タン原料の相場が下がってくる。	
		木材木製品製造業（経営者）	・販売単価の上昇により収益改善がやや進む。	
		建設業（企画担当）	・民間企業の設備投資が具体的になってきており、製造工場の改築増築等の案件が予定される。	
		広告業協会（役員）	・市内の都市としてのポテンシャルが上がり、都市再開発、郊外型のショッピングセンター、住宅展示場などの案件が目白押しである。	
		広告代理店（従業員）	・鉄道会社の夏季商品パンフレットの注文が微増している。	
		その他非製造業〔食料品卸売業〕（経営者）	・首都圏中心に日本酒需要が回復している。遅れて東北も需要の回復が期待できる。	
	変わらない		その他企業〔管理業〕（従業員）	・夏のボーナスも大幅に増え、増設工事も8月から始まる計画で活気が出てくる。
			農林水産業（従業者）	・農産物価格が、ここ数年下落してきており、これから反発するとは考えにくい。
			土石製品製造販売（従業員）	・3か月先に大型工事の受注が何も取れていないため、景気の変動はない。
			一般機械器具製造業（経理担当）	・自動車部品、民生機器ともに比較的堅調に推移するが、為替がやや円高に推移することが予測されるので輸出採算の悪化が懸念される。
			電気機械器具製造業（経営者）	・製造関係では各社ともに活発に活動しているが、受注企業の特徴として、半年先、1年先がみえないことから一部に不安を抱えている。また、原材料の値上げが確実に収益を圧迫しており、今後の展開が心配される。
			電気機械器具製造業（営業担当）	・公共事業等に左右される業界は特に落ち込みがひどく、なかなか新しい事業の種を創出できず苦勞しており、その他の業界もワンポイント的な受注に終始しているため先行きが見えない。
			建設業（従業員）	・公共投資の見通しが変わらなければ良くて現状維持である。
			公認会計士	・新年度に入って3か月がたち、電子部品製造などは全体的に受注が伸び好調な反面、都市型ホテル、旅行業等の消費関連業種は苦戦続きである。
			司法書士	・出資法の上限金利撤廃により消費者金融貸出し量が減少し、破産者も減少することが予想されるが、その効果が出るまでには、数年の年月を要する。不動産流通量も横ばいであり、特段の景気回復要因が地方においては見当たらない。
			やや悪くなる	
	繊維工業（総務担当）	・各アパレルともに展示会方式の発注を抑え、売れ筋を捉えてからの現物発注が増加するなかで、当面受注の不安定感が今後も続く。		
出版・印刷・同関連産業（経理担当）	・印刷業界の競争はますます激化し、受注価格競争が進み、価格が低下する。また、紙の値上がり分を客に転嫁できない状況にある。			
輸送業（経営者）	・荷主は荷主の事情を優先し、原油高騰による当社の実態を理解しているものの、料金の値上げは難しいということである。			
輸送業（従業員）	・現在は貨物専用機の運航が定期で週一便あるが、航空会社が来月からの減便を検討している。これも原油高騰のあおりかもしれない。			
新聞販売店〔広告〕（店主）	・水産業界の整理倒産が続き、雇用の場が失われている。当店の読者もパート等がかかわっている人が多く、新聞購読や他の消費行動にも影を落としている。			
コピーサービス業（経営者）	・小口の受注、特に消耗品関係の受注が減っている。機械関係の引き合いも以前に比べれば少なくなっている。店においては、来客数も減少傾向にある。			
悪くなる		農林水産業（従業者）	・開花が1週間から10日遅れている分、桃の収穫時期が遅れ値段が下がる懸念がある。果樹農家の収入は8月に入ってからであるが、収入減により生産資材の消費につながらない。	
雇用	良くなる			

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
関連	やや良くなる	新聞社〔求人広告〕 (担当者)	・郊外への大型小売店の進出が今年から来年にかけてあり、それに伴う雇用促進が期待される。
		新聞社〔求人広告〕 (担当者)	・県の人口は減少しているにもかかわらず、世帯数が増えているためマンション需要が旺盛である。新聞広告出稿につながっている。
		職業安定所(職員)	・今秋、管内に大型スーパーの出店予定があり、大量の求人が申し込まれる予定である。また、デジタルカメラのレンズ製造業で大量の受注を受けており、派遣会社からの求人ではあるが、他所からの連絡求人として申し込まれている。
		職業安定所(職員)	・求人数が確実に増えている。ただし、正規社員ではなく、非正規社員の求人も増えているのであまり楽観はできない。
	変わらない	人材派遣会社(社員)	・夏期休暇が近づくとそれ以前に人材を導入する傾向は少なく、長期休暇後に動く傾向がみられるため夏は例年苦戦している。
		新聞社〔求人広告〕 (担当者)	・県外企業の求人は増えているが、地元企業には増える要因が見当たらない。
		職業安定所(職員)	・請負、派遣などの求人が多く、変動が大きいいため、このまま上向き傾向が続く安定感はない。
		職業安定所(職員)	・情報通信業及びサービス業で大幅な求人の増加があり、求人数全数で前年同月比30.9%の増加となった。今後も求人数は製造業を中心に増加傾向は続くものと思われるが、増加の要因となっている非正規社員求人が多いことから、正規社員の大規模な増加は当面見込めない。
	やや悪くなる		
	悪くなる		

3. 北関東(地域別調査機関:(財)日本経済研究所)

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	タクシー運転手	・当地区は客単価は低いですが、乗せる回数が非常に多くなってきている。1年前からみても客数はかなり増えているので、売上は年間5%くらいは伸びていく。
		通信会社(営業担当)	・当社のハードディスク内蔵セットトップボックスの契約数が非常に伸びている。デジタル対応テレビの次に購入するであろうデジタル機器であるが、契約数から考えると興味を持っている層は結構いるようである。
	やや良くなる	百貨店(売場主任)	・今月末から始まる夏の大手、夏のクリアランスも今までのプロパーの動きからいって非常に良い動きとなると見込んでいる。7月には夏素材で秋色の商品を早めに展開し、その辺の早期受注を図るつもりである。新しい提案をしていくことで必ず良い結果が得られると考えている。
		衣料品専門店(統括)	・夏に向けて各地区で祭り、町内の納涼祭など、いろいろなイベントが計画されており、徐々に注文が増えてきている。10月にある地元の祭りに向けて、各団体が準備を始めるので、商品、品物が動き出す可能性が大きくなっている。
		その他専門店〔携帯電話〕(営業担当)	・番号ポータビリティ直前でもあり、キャリア間の価格、サービス競争が激しくなる。
		スナック(経営者)	・宴会の動きは前年並みであるが、通行量とフリーの来客数が少し上向いてきているので、良い傾向である。
		都市型ホテル(経営者)	・このまま本景気になれば良いが、原油高での消耗品、燃料の急騰、雨天続きによる野菜の急騰と、不安要素が一杯で安心して先を考える余裕がなくなっているのも事実である。市内産業が自動車、家電なのでボーナス景気を期待している。
		都市型ホテル(経営者)	・来客数、予約件数、人数等が前年を上回りつつあり、若干数字の動きが出てきているので、今後は多少なりとも良くなる。
		遊園地(職員)	・夏を迎えると共に、新規アトラクションなどのオープンによる集客を見込んでいる。
	住宅販売会社(従業員)	・顧客も景気がやや良くなっていることを感じとっているためか、金利の先高感に対する反応が敏感になっており、特に一次取得者の住宅購入意欲が高まっている。	
変わらない	百貨店(営業担当)	・7~8か月前から前年の売上を上回るようになってきており、この傾向が比較的続いているので、今後も同様に推移していく。	

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
		百貨店（販売促進担当）	・ガソリンの値上げ等が響いて、衣料品や必需品から実用品に至るまで、買い控えがある。本当に必要な物以外は客が購入しようとしにくい傾向になりつつある。
		スーパー（経営者）	・これから夏の商戦に入っていくなかで、競合店との競争が更に激化し、タバコの増税、ガソリンの高騰もあり、期待できそうにはない。
		スーパー（総務担当）	・食料品や日用必需品についてはそれほど大きな変化はないが、衣料品などは景気や雰囲気によって上下するので、現在のところ、さほど良くない。
		スーパー（統括）	・今の気温のまま梅雨明けが遅れると、盛夏物の奪回は困難となるので、冷夏対応の商品構成にシフト変更するが、全体をカバーできるまでには至らない。果物の生育不足から相場上昇が予測され、ティッシュ、トイレトペーパーなどの値上げも予測されることから、消費抑制が懸念される。
		スーパー（統括）	・このままいけば、天候次第でここ数年にない好成績が期待できるが、原油高に起因する商品の値上げが心配である。マグロを始めとした魚の高騰もある。
		コンビニ（店長）	・合宿などよそからの入込や夏休み等があるが、今のところ楽観できる要因がない。
		衣料品専門店（経営者）	・マスコミ等では一見、景気回復が順調のように報じているが、客の購買意欲を増進させるほどの大きな動きには結び付いていない。
		家電量販店（店長）	・以前よりは好調だが、これ以上の景気の伸びは難しい。高単価の商品にばかり目が奪われるが、商品の買上点数が鈍化してきている。
		乗用車販売店（従業員）	・9月は中間決算であり車検対象台数が多いので台替えや在庫台数も増えるが、これは例年のことであり、景気が良くなるとは思えない。
		乗用車販売店（販売担当）	・3か月後もおそらく変わらない。展示会を開いてもそれほど集客がなく、単価の低い物しか売れない。
		住関連専門店（店長）	・原油価格の変動による仕入価格の変動の心配はなくなったが、来月以降、鉄、アルミ製品の一部が値上がりするという情報もある。
		住関連専門店（仕入担当）	・原油高騰による製品原価の引上げを売価に反映させるまでにタイムラグが発生し、販売数の低下と利益率の一時的な低下の両面で厳しい状況が続いている。
		スナック（経営者）	・女性客同士のパーティーは増えたが、男性を含めた会社関係の客が減少しているので変わらない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・夏季の需要増加が望めない。駅前に立地しているが、さほど人通りが多いわけでもなく、交通量だけはあるが、取締りが厳しくなってからはビアホールなどにはマイナス要因となっている。
		旅行代理店（副支店長）	・夏休み等で当然受注は増えていくが、個人、グループの予約が多く、団体取扱いは少ない。また、天候不良、海外の情勢不安、燃油高騰が心配される。
		タクシー（経営者）	・昼間の動きは普通だが、夜の動きが伸びないので、この先も変わらない。
		観光名所（職員）	・このところの客の入込状況からすると、ホテル、レストラン関係の売上は例年並みとなる。
		ゴルフ場（副支配人）	・5、6月までは先の取り込みが結構順調であったが、ここに来て価格競争が一層激化し、値下げが効いている。燃料費、特に重油の高騰が響いており、向こう2か月先については、来場者が確保できても、経費増で収支面はなかなか厳しい。燃料が下がる見通しが立てば、もう少し収益は改善する。
		競輪場（職員）	・他場の販売額、他競技の販売額共に、増加傾向がみられない。
		設計事務所（所長）	・今までと同じく、これからもそれほどの変化はなく推移する。先行き金利の上昇等の事もあり、駆け込み客も期待できるように思うが、あまり期待しない方が無難な感じもする。
		設計事務所（所長）	・2～3か月、このまま細かい仕事をなんとかこなして、乗り切るしかない状態である。悪い状況はしばらく続く。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・暑い日が続くと、客は郊外店の魅力でもある涼しいところへ足を運び、路上駐車場の厳しい商店街へはますます足が遠くなる。

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
		一般小売店〔青果〕 (店長)	・改正道交法もそうだが、全然良くなるような要素がみられない。新聞などで景気が良くなっているのは大手企業の勝ち組で、我々零細企業は本当に深刻である。
		百貨店(総務担当)	・法人、特に土建建設業の受注がもろに減少している。これでは中元商戦は厳しい。
		乗用車販売店(営業担当)	・ここ数年必要に迫られて購入する自動車の単価は下がってきていたが、更に低価格の車を要求されるようになってきている。
		高級レストラン(店長)	・原油価格の高騰や天候不順の影響で仕入価格が上昇しており、経営に影響が出始めている。
		一般レストラン(業務担当)	・7、8月の納涼会、宴会の予約件数は前年並みであるが、単価、人数共に前年より2割減少している。
		観光型ホテル(スタッフ)	・これから夏季シーズンに入り最も集客が見込める時期に入るが、近年、間際予約が増えている傾向にあるとはいえ、現時点での入込はあまりにも少ない。最終的にはある程度埋まってくると思うが、先が読めない現状では多少条件を低くしてでも早い段階での取り込みを図らざるを得ないかと考えている。
		都市型ホテル(スタッフ)	・これから夏休みに入るが、ガソリン代を更に値上げしたいと大手の元売りの人たちが言っており、そうすると遠出をする人が少なくなるので、客の利用率が下がるのではないかと心配している。
悪くなる		その他レジャー施設 〔アミューズメント〕 (職員)	・インターネットカフェを中心に、ひところは午前2～3時くらいをピークとして、一晩中ある程度混んでいたが、今は若干引けが早くなって、ピークの時間が12時前後になっている。また、3～4時ごろに客が引け始めている。
		都市型ホテル(スタッフ)	・今後2～3か月は、年間を通じて特に利用度の低い、売上が少ない時期である。現在、営業マンを増やして暑気払い関係の獲得に全力をあげ、セールスに当たっているが、なかなか獲得できない状況である。宿泊に関しても、催事が減ってくる時期なので、何とか乗り越える必要がある。
企業 動向 関連	良くなる やや良くなる	-	-
		食料品製造業(営業統括)	・7月に第四回目の国産ワインコンクールが開催されるが、年々国産ワインの品質が認識されており、今後の伸びが期待できる。
	変わらない	一般機械器具製造業 (生産管理担当)	・取引先各社共に10%弱の増産計画を立てており、その方向で推移していく可能性が強い。
		金融業(経営企画担当)	・設備投資資金需要について、製造業では生産能力増強投資や更新投資が引き続き活発であり、非製造業でも医療、福祉施設や店舗、事務所の新改築等の動きがみられる。
		広告代理店(営業担当)	・夏の商戦への宣伝広告の引き合いが前年比で20%増えている。仕様が大きく、単価の2～3割高いものも増加している。
		経営コンサルタント	・順調な企業は、受注残を多く持っているか、新規販売が良好に発生している模様である。
		その他サービス業〔情報サービス〕(経営者)	・現状から推移しても、受注量、システム開発量共に増加する。
		化学工業(経営者)	・新規受注の話が雰囲気だけは出てきている。しかし、確定まではまだまだ時間が掛かりそうな状況である。
	やや悪くなる	一般機械器具製造業 (経営者)	・当分の間、特に大型、新規品の案件がない。拡販に努力中である。
		電気機械器具製造業 (経営者)	・良くなる要素が何もない。原材料がばか高くなり、現状で作ったのでは、材料費だけで赤字になってしまうので、何とか作るのを手控えているようなところである。
		輸送用機械器具製造業 (経営者)	・この2～3か月、受注価格、取引先の様子、周りの景気がやや良い状況で推移しているので、このまま2～3か月は同じ状況でいく。
		その他サービス業〔放送〕(営業担当)	・落ち込みの激しかったイベント受注が商業中心に回復してきているが、受注競争が激しく、利益の上昇は見込めない。商業、サービス業からのスポットコマースは増えてきている。
		電気機械器具製造業 (営業担当)	・今まで残業を行い、納期に追われるほど仕事量があったが、来月からは急激に落ち込み、パートに自宅待機してもらうほど受注が減少している。

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
		不動産業（管理担当）	・7月に増床したテナントの分だけ賃貸収入は微増するが、既存テナントの更新時の賃料引下げ圧力は依然として強く、ビルオーナーからも経費の節減を強く要請されているため、今後も厳しい状況が続く。
	悪くなる	建設業（総務担当）	・建設業関係の企業は当社の損益状況でも分かるが、金融機関の融資申込が厳しくなっている。企業にとって資金は生命線であり、今後も厳しい経営は続く。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（経営者）	・今年は夏物の家電関係、衣料関係が若干伸びていくとみているが、原油価格高騰の影響もあり、まだ不透明な部分もある。給与関係、賃金などについては、そこそこ回転が良く、ベースアップはないにしてもまあ良い方である。
		人材派遣会社（営業担当）	・企業の求人オーダーは相変わらず多いが、それに比べ派遣スタッフの登録が少ないという現状で、非常に景気が良い。
		求人情報誌製作会社（経営者）	・求人情報誌でも求人件数が増加傾向にあり、そのなかで正社員の募集も増えてきている。
		職業安定所（職員）	・今月から高校生の新卒求人の受理が始まったが、前年よりも出足が良い。景気が上向いてきそうな気配がうかがえる。
	変わらない	職業安定所（職員）	・回復の期待はしているものの、東北地域では雇用についての慎重な姿勢は崩していない。一部の企業についても、雇用の不足感はない。
		職業安定所（職員）	・新規求人数が増えているが、その中で相変わらず派遣、請負といった非正規社員の求人割合が多くなっている。
		民間職業紹介機関（経営者）	・求人に影響が大きい大手製造業で採用を手控えた企業は、採用復活の再考まで半年としており、大きな変化は予測しがたい状況である。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	・積極的な採用で売手市場といわれてはいるが、都市圏や理系出身学生に対するものが多く、格差が生じているのも現実である。しかし、若返りなど全体的な底上げも図られているので、各職種共に例年以上の求人が出ることを期待したい。
	やや悪くなる		
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	百貨店（店次長）	・3か月前よりも単価、客数、販売量が増加し、会社全体が伸びている。
		スーパー（統括）	・新卒採用を通じて、世の中全体の景気が大変良くなっていることを実感している。
		家電量販店（営業統括）	・選択消費が更に進み、客にとって、高くても欲しい商品と、徹底的に低価格にこだわる商品とに二極化してきている。今後も富裕層を中心に高機能、高単価商品の販売数が伸びてゆく。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・近隣では新たに開店する店が増え、空き店舗が埋まってきている。
		商店街（代表者）	・天候悪化にもかかわらず、客の出足は気温の上昇とともに順調である。クレジットカードの売上と併せて、良い状態が続いている。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・今月も非常に良い状態であり、2～3か月後ももう少し上向く。
		百貨店（広報担当）	・7月1日から夏のクリアランスがスタートするが、6月までに夏物商戦が本格化していないため、客の期待が高まっている。6月末から本格的な日ざしが戻っており、7、8月の夏物実需が期待できる。
		百貨店（販売促進担当）	・セールをやめて、戦略ターゲットを重視した商売を地道に続けており、結果が出るのに時間は掛かっているものの、業績向上の兆しは見え始めている。
		百貨店（販売促進担当）	・依然として、来客数は増加傾向にあり、住宅の建て替えが進んでいるため商圏の世帯数も増加中である。
		百貨店（店長）	・各企業の好業績に支えられ、雇用が拡大し、賃金やボーナス等が上昇することによって、消費マインドが活発化し購買意欲が高まる。しかし、消費行動が価格水準に応じて二極化する傾向にあり、小売業態でも企業間、店舗間の売上格差は拡大する。

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
		家電量販店（経営者）	・エアコンのピークが7月にずれ込むとともに、サッカーワールドカップに伴うテレビ需要増大の影響により不振だったパソコン関連に、反動増が期待できる。
		乗用車販売店（販売担当）	・平成15年にディーゼル規制が実施された際に、台替えが出来ない車につけた特殊なフィルターが使用期限に達するため、台替えが相当増えていき、全体的には業界の景気は良くなる。
		その他専門店〔雑貨〕（従業員）	・先月に引き続き今月も売上はあまり良くないが、4、5月と比べると、そこで少し買い控えがあった反動で、今後は上向いてくる。
		通信会社（企画担当）	・放送のデジタル化が周知されてきており、デジタルテレビの普及が好調である。
		通信会社（総務担当）	・新規マンションへの入居、新規施設の開業等によってもたされたにぎわいはしばらく続く。
		観光名所（職員）	・6月中旬から下旬にかけて来客数が15%増となり、やや上向き傾向にある。
		ゴルフ練習場（従業員）	・ゴルフ人口が増加しており、今後、来客数は増え、売上も増加していく。ただし、大きな右肩上がりではなく、緩やかな上昇となる。
		ゴルフ場（支配人）	・2～3か月先の予約状況はほぼ満杯である。
		設計事務所（所長）	・近ごろは土地を求める情報が多くなってきており、今後ある程度の仕事量が期待できる。
		設計事務所（所長）	・このまま計画の情報が増え続ければ、多少なりとも契約につながっていくのではないかと。
		住宅販売会社（経営者）	・住宅を買う決断ができない人たちもいずれは買うだろうということ、現状ではどの業者も分譲用の土地確保が十分にできていないことから、品薄感が生じ、今後はある程度売れていく。業者の物件を業者が買っているような状況で、価格も当然ながら上昇しており、品薄感が思わぬ波及効果を生む。
		住宅販売会社（従業員）	・3か月後は、秋に向けての入居者等の契約が増えてくる。
変わらない		一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	・税金や年金などを心配している中高年客がみられるが、彼らの購買意欲は強いいため、今後についてはそれほど心配をしていない。
		一般小売店〔CD〕（営業担当）	・一時の落ち込みからは回復基調にあるが、売上全般では現状維持が続く。
		一般小売店〔鞆・袋物〕（従業員）	・昨年のクリスマス以降、引き続きギフト需要については単価が2割程度上昇しているが、一般品、身の回りの商品については単価が1割ほど低下している。イベントの打ち出しを厳しくし、天候に見合う商品を出していけば、業績向上が見込める可能性はあるとはいえ、一般品の落ち込みが非常に厳しいため、前年の水準を維持するのがやっとである。
		百貨店（売場主任）	・天候のせいもあるかもしれないが、ここに来て停滞している。3か月後、夏場を過ぎて秋口に入ってからでも上昇する気配は今のところ見えない。
		百貨店（総務担当）	・購買態度は依然として慎重さを増してきている。
		百貨店（営業担当）	・雨の日が例年に比べて多く、婦人服、服飾雑貨、紳士服、子供服等のファッション関連が軒並み低迷している。しかし、食品等の中元商材は善戦しており、景気の動向は一進一退である。
		百貨店（営業担当）	・消費者の動向は、消費対象に変化があるとはいえ、消費する金額そのものは大きく変化しない。この数か月はアパレル商材の動きは天候により大きく左右されているが、今後天候不順が続いた場合、婦人アパレルでは秋物の立ち上がりが早まり、夏物セールの動きが芳しくなくなる。ただし、食料品については飛躍的ではないものの堅調に売上を伸ばしており、この動きはしばらくの間は続く。
		百貨店（業務担当）	・客の商品を見る目は厳しくなっており、安ければ買うといった感じは昔ほどは無く、今のまま、悪くもならないが変わりもしない。なお、今年7月1、2日にお中元のピークとクリアランス、夏物の値下げが同時に来る。タバコの値上げ等、周りの環境の変化が百貨店の売上に影響を及ぼすのが、まだ不透明なところもある。

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
		百貨店（営業企画担当）	・ギフトは単価と件数が上昇しているが、天候要因を差し引いても一般需要が苦戦しており、財布のひもは緩んでいない。
		スーパー（総務担当）	・原油高、高齢者の医療費負担の増加などが影響し、消費が伸びない。当店は高齢者が主な客層であるため、現状維持が精一杯である。
		スーパー（統括）	・客の買上数量、買上単価、買上金額は決して伸びていない。平均単価についても現状景気が上向きという傾向ではない。
		コンビニ（経営者）	・駅前再開発によって、同時期に100mぐらい離れた所に店舗が出店している。客はいろいろなところを見て回っており、当店の寄ってもらうにはあと3か月程度は必要である。
		コンビニ（経営者）	・このところずっとこの状態が続いている。
		衣料品専門店（店長）	・気温の上昇に伴いそで物需要がなくなり、今後は単価の伸びが考えられず、苦戦する。
		衣料品専門店（次長）	・昨年は梅雨も短く夏らしい夏で、売上高がかつてないほど好調であった。しかし、今年は目玉となるような商品が無いと言われているため、前年度実績をぎりぎり達成する。
		家電量販店（店員）	・2～3か月先に景気が良くなる話はない。ネット商売やテレビショッピングなど、売り方が変わってきているため、競争が激しくなっており、景気が良くなることはない。
		乗用車販売店（営業担当）	・ここ3か月、来店客数に変化が無く、契約件数についても他の店を見ても変わらない。
		乗用車販売店（渉外担当）	・固定費をカバーするサービス売上は、予算達成率85.8%の見込みであり、前年比伸張率では2%上回る見込みであるものの、来客数が期待するほどは増加していない。当社の専門店化しているアウトドアグッズを扱う物販事業は予算達成率106.4%の見込みで好調を維持している。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・昨年に比べると競合が増えているために、同じパイの取り合いという状況は今後も変わらない。
		その他専門店〔眼鏡〕（店員）	・継続的に開催している店外催しへの来客数が伸び悩みの傾向にある。また、来場しても販売に結びつくまでに時間が掛かり、売上もやや停滞気味である。
		その他専門店〔燃料〕（統括）	・原油高、円安が止まらない限り、現状は変わらない。
		高級レストラン（支配人）	・当地域への新規出店は一段落し、来客数の波も落ち着いてきており、このままの状態推移していく。
		一般レストラン（経営者）	・3か月後も今と変わらない。大手企業は景気が良くなっていると言われているが、中小企業ではまだ景気が良くなる様子を全く感じられず、経費も使えないことが多いため、中小企業の社員の利用はまだ少ない。
		一般レストラン（経営者）	・秋口は、客足はほとんど変わらず、また、人の動きが激しい時期のためケータリングについては少しは良くなると思われるが、全般的には大きく変わらない。
		一般レストラン（経営者）	・安値安定の飲食業界において、チェーン店はともかく個人商店が利益を増す要素は見当たらない。
		都市型ホテル（支配人）	・現時点で先行予約状況は前年と比べ大きく変化していない。
		旅行代理店（営業担当）	・団体の伸びがない。
		タクシー（団体役員）	・一部の企業では景気が回復したように言われているが、燃料価格が高値で推移しているため、我々の業界では大変厳しい経営環境が今後も続く。
		通信会社（営業担当）	・サッカーワールドカップが終了し、大きな需要拡大が見込めるイベントがない。電話やデジタルビデオレコーダー等の需要の強い商品によって新規加入を支えるのが精一杯である。
		住宅販売会社（従業員）	・住宅展示場、各イベント等の集客状況は横ばいであり、大きな変化は感じられない。
		住宅販売会社（従業員）	・税制面や政策面でのニュースも特になく、住宅ローン金利も落ち着いているため、住宅、不動産の購買意欲には特に変化がない。また、物件供給側にもこれといった変化は無く、天候などの不可抗力によって多少の変化が生じる程度である。

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
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・ 今月、先月と、天候悪化のため、客の流れが悪く、世相を反映して非常に良くない。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・ 天候不順のためエアコンの伸びが思わしくない。また、エアコン自体の単価が下がっているため、売上単価も低下する。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	・ 9月1日より酒類小売業免許の規制緩和が行われるため、ますます厳しさを増す。
		百貨店（売場主任）	・ 好調であった婦人服、服飾雑貨の売上に、やや陰りが見え始めている。高額品の動きが6月に入り鈍り始めている。食品も依然として低迷している。
		百貨店（広報担当）	・ 株安、原油高が生活に徐々に影響を及ぼしている。物価が徐々に上昇していることから、消費を差し控える人が多くなる。また、昨年景気回復の起爆剤となったクールビズ需要は2巡目となり、大きな波になりにくい。
		コンビニ（経営者）	・ 数値改善の兆しが見られる。一方で、路上駐車取締りが厳しくなり、駐車場のない弊社を含む近隣の同業者にとっては、死活問題になりつつある。
		コンビニ（経営者）	・ 商店街で2～3メートル先に大型店が新築中であり、11月に開店する。今はやりのスーパー、衣料関係、百円ショップ、ドラッグストア、飲食店の複合施設であり、170台分の駐車場を有する。
		コンビニ（店長）	・ 今月は、たばこ値上げに伴う販促活動によって、たばこが全体売上の2割強を占め、全体売上は前月を上回っている。しかし、これは今月だけの特徴であるため、売上そのものと客の状況を考慮すれば今後はあまり良い状況ではない。
		衣料品専門店（経営者）	・ 衣料品は天候に左右される商品であるが、それ以上に消費者の二極化が明確化してきているため、収入が増えない限り、おしゃれはしたいが余計なものは買えないという消費者の姿勢がみえてきている。
		衣料品専門店（経営者）	・ 今月のマイナスで粗利確保ができないままセールに入る。天候にも大きく左右され、客の購買頻度、単価に不安がある。
		乗用車販売店（営業担当）	・ 原油高のためか、既納客と紹介客のみの商売となっていて、先行きも不透明である。
		自動車備品販売店（経理担当）	・ 需要のある商品は限られており、板金もの見積はあるが、値の張るものはほとんど注文がない。部品業界の先行きは非常に不安定で不安が残る。
		その他小売〔雑貨卸〕（経営者）	・ 現在の株価の動きが、消費者の心理的な不安要因となっている。
		都市型ホテル（経営者）	・ 当地区に新規参入するホテルの動向によって左右され、低価格路線を採られた場合には非常に打撃をこうむる。
		通信会社（経営者）	・ サッカーワールドカップは日本の予選敗退に終わり、消費の勢いは無くなっていく。家電が勢いを取り戻すのは年末となる。
		通信会社（営業担当）	・ サッカーワールドカップの追い風が終了した。
		通信会社（営業担当）	・ セット割引や値引き、商品値下げや営業活動も含めて対策を実施しているが、競争サービスはますます増加の傾向で苦戦は避けられない。
		その他レジャー施設（経営企画担当）	・ 本来であれば書き入れ時である夏場の商品やサービスの前売り、予約状況が弱い。特にお盆前後は、過ごし方が多様化しているためか、弱い状況である。
		美容室（経営者）	・ 商店街通りの生鮮店が次々と閉店していくため、客の流れがなくなり、どんどん悪くなっている。
		設計事務所（経営者）	・ 公的な仕事が3年前よりも約半分に減少するなかで、低価格入札が行われており、今後も競争していくことに恐怖感を覚えている。民間の仕事を真剣に考えなければならぬと感じている。
設計事務所（所長）	・ もともと工業に依存した地域であるが、技術も中国や東南アジアへ流出しており、中小工業は下請けのためほとんどやっていけない状況である。この状況の中でまだ景気の先行きに明るい兆しが見えない。		
悪くなる	一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	・ 競合店増加のため、今後は悪くなる。	
	その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	・ 外国の消費動向がこのままだとますます悪くなる。	

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
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	出版・印刷・同関連産業（営業担当） 建設業（営業担当） 建設業（経理担当） 金融業（審査担当） 金融業（支店長） 金融業（審査担当） その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・会社設立に際して珍しく象牙の社印が2本売れた。個人の需要は変わらないが、法人の需要がNPO法人を含めてやや上向きである。 ・企業の設備投資が増加してきているため、仕事の案件が増えている。耐震偽装問題や、設備不良による事故が世の中を騒がせているため、客は建設業者を選択している。これからも業界では業者がふるいに掛けられ、厳しい体制になる。 ・耐震問題により、今後、古いビルの耐震診断、改築や耐震工事に關する案件が入る。 ・地価上昇は止まらず、不動産会社は短期間の転売による利益追求に走り始めている。 ・客の倒産件数がやや改善した感があり、個人については、自己破産等が若干減ってきているため、大分落ち着いてきている。今後、消費税などの増税があればまた悪化するものの、今のところやや見通しは明るく、また、企業も売上等、受注の見通しがかなり立っているため、景気は上向いてくる。 ・取引先旅行業者では、秋の法人団体旅行の予約が出足好調に推移している。 ・設備投資案件の引き合いや提案依頼等は増加してきており、受注実績に結びつき始めているため、案件数は数多くあり、しばらくはこのまま順調に推移する。
変わらない		繊維工業（経営者）	・今後3か月の状態は変わらず、製造業は非常に厳しい状況にある。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・新規営業しても、どこの客も活気が感じられない。
		化学工業（従業員）	・販売先の荷動きが悪く、今後の発注が増加する見込みはない。
		金属製品製造業（経営者）	・原材料費の値上がりや高止まりが利益を圧迫している。仕事量はあるが価格は厳しくなっている。
		一般機械器具製造業（経営者）	・新規受注が取れ、案件が立ち上がったため、3か月ぐらいはこの状況が続く。秋に受注しているものもあるため、その後はまたいくらか好転する。
		電気機械器具製造業（経営者）	・受注量、残高は数か月平均すれば落ち込んでいないため、景気は悪いとは言えず、このまま推移していく。ただし、物価の上昇に伴い原材料の価格が上昇しており、将来に影響が出てくると予想されることが懸念材料である。
		電気機械器具製造業（経営者）	・受注状況を見ていると受注残の伸びが見られない。また、まとまった物件は競合他社との価格競争で利益が出ず、今は品質よりも価格の安いものしか売れない。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・仕事は好調を維持しているため、良い状態のまま秋から暮まで変わらない。会社の前を陸送が通るが、先月は輸出が伸びて東南アジア向けの左ハンドルが多く、今月は国内向けの右ハンドルが多かった。
		その他製造業〔ゲーム〕（経営者）	・家庭用ゲーム業界では、秋に出る新製品2商品への期待感があったが、従来からの自社ゲーム優遇戦略や高価格に対し落胆の声が広がっている。市場的には後退はないものの、盛り返しは期待できない。
		建設業（経営者）	・原油の高騰で材料がかなり値上がりしている。せっかく受注した物件も材料が値上りし単価がコストに見合わない状況である。単価も2割くらい値上がり傾向である。
		不動産業（総務担当）	・テナントの動向からオフィス賃料の値上げが見込める状況にあるため、この先2～3か月の景気は変わらず良い。
		広告代理店（従業員）	・売上、受注などに大きな変化は見られない。
		広告代理店（従業員）	・取引先も商品があまり売れずに苦戦しているため、広報宣伝費が増加する見込みはない。
		税理士	・石油関連商品の値上げの天井が見えないので、良くなるとは思えないが、公務員の賞与は前年比で上昇しており、民間も業績の良い企業は賞与を上げている。格差は確実に広がっており、勝ち組を相手にしている商売はうまくいっているが、負け組の消費者には寒い夏となる。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・新規問い合わせや受注が増える見込みであるが、価格競争が激化しており結果的に相殺される。
		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	金属製品製造業（経営者）	・競争相手が価格を下げてくるため、あまり受注できない。新年度予算分がまだ活発に動き出していないため、受注が出るのを待つしかない状態であり、これから先はまだ不透明である。
		輸送業（総務担当）	・荷主は国内輸送量の減少を輸出でカバーする方針である。環境対策でトラックを随時代替している中、輸送量が減少していくため苦慮している。当然、運賃収入が減少すれば非常に厳しい状況になる。
雇用 関連	良くなる	求人情報誌製作会社（広報担当）	・この勢いで走り出したら、一斉に止まるというのは考えられないことから、しばらく求人パブは続く。その気がなくても、周りの企業の様子を見て、「当社も求人出さないと乗り遅れる」的な相乗効果が生まれてくることを期待している。
		学校〔専門学校〕（教務担当）	・求人依頼のための企業の来校が多い。今年度は無理でも来年度は是非、と希望する企業も多い。
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・派遣登録希望者が減少していることや、仕事開始可能日が1、2か月先の希望者がいるなど、採用案件の増加に対して、人材不足が見られる。
		人材派遣会社（社員）	・新卒採用が大分落ち着き、徐々に雇用の状況が上向いてくる。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・5月に近隣に大規模小売店が開店し、駅周辺にはサービス関係の出店が一般的に多くなったことに伴い、客の動きが活発化している。さらに、年末から年明けにかけてつくばエクスプレス沿いに新しいショッピングモールが立ち上がり、人の流動が創設されてきたため、景気は上向きになる。
		求人情報誌製作会社（編集担当）	・資格取得者の求人が目立つが、これは業務拡張、又は職員がより条件の良さを求めて転職することによって生じる欠員の補充である。いずれにせよ、求職者が優位な立場で動き始めている。
		職業安定所（職員）	・平成19年3月卒業者を対象とする、6月の新規学卒求人の受理件数及び受理求人数は、速報値で前年同月比の6割増と、高い伸びを示している。新規求職者数は前年同月比で1割減少している。また、新規求人数については、一般求人は前年同月比でほぼ同数であったが、パート求人は2割減少している。
		民間職業紹介機関（経営者）	・業務拡大、部門拡張、組織見直しの影響から、求人は増加しており、今後もう少し伸びる様子がある。
		学校〔専修学校〕（就職担当）	・前月同様に、求人獲得件数が前年同月比で約15%程度上昇する。
		変わらない	人材派遣会社（支店長）
求人情報誌製作会社（営業担当）	・季節的な人材採用の動きは増えるが、人材不足により採用難が続く、人材採用に伴う拡大ができる企業とできない企業の二極化が進む。		
職業安定所（職員）	・求人の増加は続いているが、求職者の減少が鈍くなり、有効求人倍率の伸び率が低下してきている。職種や雇用形態など、求人内容に変化は見られず、ミスマッチが続く。ただし、6月20日から受付けた平成19年3月卒業者向けの新規学卒者求人が好調で、現時点で前年を6割上回っている。		
職業安定所（職員）	・求人数は増えつつあるものの、有効求人倍率は職種別にみると、全体では1倍台を超えている一方で、事務職的な職業は0.4倍台となっており、職種によりばらつきがある。求人の内容も、非正規雇用、いわゆる請負求人派遣が目立つことから、良くなることも悪くなることも思われない。		
民間職業紹介機関（経営者）	・新しい業務への対応要員の募集は、依然続いている。業務に対してだぶつき気味の要員数となる部署もでてきているものの、経験者がいつ再び必要になるのか、その時に採用できるのか不安もあり、縮小させるまでに至っていない。		
民間職業紹介機関（職員）	・求人数、転職者数ともに前年比で30%以上の伸びで推移しており、状況はしばらく変わらず、景気の良い状態が維持される。		
やや悪くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）		・新卒雇用が一段落した影響で、正社員等の中途採用がやや鈍る時期になる。夏休み明けまでは短期募集が中心になり、募集活動も単発傾向になる。

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
		学校〔短期大学〕（就職担当）	・採用時期の早期化により、求人が減少する。
	悪くなる	-	-

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）	・観光客数が増加しており、客単価の上昇も継続しており、今後も良くなる。
	やや良くなる	乗用車販売店（経営者） 乗用車販売店（従業員） 住関連専門店（営業担当） 都市型ホテル（従業員） 都市型ホテル（経営者） 都市型ホテル（支配人） 旅行代理店（経営者） 通信会社（企画担当） 住宅販売会社（従業員）	・7月は新型車の投入効果で良くなる。 ・ガソリン価格が上昇し、軽自動車の需要増が加速する。 ・今後も企業の設備投資により工場やオフィスの新築が増え、住宅でもリフォーム物件が増える。 ・予約件数が好調である。 ・地域経済が非常に活況である。それに影響されて明るい材料がある。 ・名古屋駅周辺の再開発に関連する需要増を見込む。 ・団体客からの旅行需要が増加傾向にあり、今後も好調を維持する。 ・競争環境はますます激化するが、市場は確実に伸びる。 ・名古屋駅前の再開発に伴い増加するビジネス関係者の住居が大量に必要なため、今後は名古屋市内か近郊の賃貸マンション、アパートへの入居仲介が増加する。
	変わらない	一般小売店〔酒〕（経営者） 一般小売店〔文房具〕（店員） 百貨店（売場主任） 百貨店（企画担当） 百貨店（企画担当） 百貨店（経理担当） スーパー（店長） スーパー（店員） スーパー（仕入担当） コンビニ（経営者） コンビニ（エリア担当） コンビニ（エリア担当） 衣料品専門店（企画担当） 家電量販店（経営者） 乗用車販売店（従業員） 乗用車販売店（従業員）	・周辺地域の需要は数年前から先細りである。たばこ増税や、石油製品、食品、日用品の値上がりを考えると、しばらくは横ばいが続く。 ・小売業は今後も厳しい状況が続く。 ・客はクリアランスセール待ちに入っており、買い控えが続く。 ・売行きが伸びるような商品が見当たらない。 ・ここ2か月ほど、商材によって売行きの好不調に差がある。ヒット商品が登場しても、一方では不調商品が存在し、今後もこの状況がしばらく続く。 ・客単価は若干落ちており、品目別にみても好不調の商品が色々であり、今後も横ばいが続く。 ・色々な商品が値上がりする話もあるが、急に悪くなる状況でもない。 ・今月は売上、来客数とも前年より増加しているが、これが一時的か継続するかは判断が難しい。 ・各スーパーではチラシ特売以外に客を呼び込む手段がなく、利益を無視した生き残り競争が今後も続く。 ・同業者の休業、廃業はここ2か月くらい聞いておらず、この先しばらくは現状維持できる。 ・やや良くなる傾向にあるが、たばこの特需後には反動がある。また、上期決算前に競合店の出店が集中するため、この影響もある。 ・企画商品や高単価、高付加価値商品に対する客の反応に手ごたえを感じつつあるが、酒の完全自由化や競合店の出店などのマイナス面に相殺されてしまう。 ・消費者の購買額に大きな変化はない。客は夏物を買ったら秋物の購入は控えるといった具合であり、今後もこの傾向が続く。 ・原油価格の高騰、原材料高が続き、個人消費も伸びず景気が良くなる状況にはない。まだまだ厳しい状態が続く。 ・軽乗用車人気は多少気になるが、この2、3か月は大丈夫である。 ・ガソリン価格の高騰が直撃している。燃費の良い軽自動車やコンパクトカーに需要が集中しており、今後も利益の確保が難しい。

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
		乗用車販売店（従業員）	・新型車の発売が秋までない上に、客の軽自動車への関心が高まっており、販売台数の伸び悩みは続く。排気量の大きい高額車両の販売も伸び悩み、今後は利益確保も問題になる。
		乗用車販売店（従業員）	・ガソリン価格の高騰により、大型車の売行きが鈍るなど、今後のダメージは大きい。
		その他専門店〔貴金属〕（店長）	・来客数が増えても客単価は上がらない。今後も高額商品の売上は伸びない。
		高級レストラン（スタッフ）	・このところ客単価の伸びが鈍化しており、今后来客数の増加によってこれをカバーできるかどうか、微妙な状況にある。
		一般レストラン（経営者）	・理由は分からないがランチの売上が低迷している。これから夏に向かいシーズン突入となるが、平日の来客数が伸びない限り、現状維持になる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・予約、問い合わせ件数は増えているが、夏のイベントへの反応が良くない。
		旅行代理店（従業員）	・現在の受注、予約件数は平均かやや多めであり、今後も引き続き好調をキープできる。
		旅行代理店（従業員）	・ボーナスが良いところと悪いところの差が出てきており、今後はボーナスが多くない客の客単価が伸び悩む。
		ゴルフ場（経営者）	・先月までは予約も順調に推移していたが、今月に入りこの3か月間の予約状況は前年並みか若干悪くなっている。料金の値下げ競争も続いている。
		美顔美容室（経営者）	・キャンペーンで来客数が増加したり売上が増えることはあるが、最近他のサロンが出店してきているため、あまり良くなる状況にはない。
		設計事務所（経営者）	・企業の設備投資案件は比較的安定しており、今後も現在の状況が続く。
		その他住宅投資の動向を把握できる者〔室内装飾業〕（経営者）	・見積などの問い合わせは鈍化しており、今後しばらくは現在の状態が続く。
		やや悪くなる	
コンビニ（エリア担当）	・色々な販売増加策を続けているが、効果はなかなか出てこない。この状況がまだまだ続く。		
テーマパーク（職員）	・来場者数、物販売上とも減少傾向にあり、今後はやや悪くなる。		
住宅販売会社（企画担当）	・原油価格の高騰に伴い、建築資材などの値上げ要請が下請からかなり出ており、原価の上昇によって収益面でやや悪くなる。		
悪くなる		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	・介護保険法の改正によって、約4割の客からレンタル寝台が返品される。人件費もかさんできており、今後は一層厳しくなる。
企業動向関連	良くなる		
		やや良くなる	窯業・土石製品製造業（経営者）
		電気機械器具製造業（経営者）	・新規の仕事が立ち上がり、出荷量の増加につながる。
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	・地元大手自動車メーカーの業績が安定しており、下請企業への仕事量は今後も増える。
		建設業（経営者）	・地元大手自動車メーカー関連の設備投資が引き続き堅調で、引き合いがいくつか入っており、今後もこの状態が続く。
	変わらない	食料品製造業（企画担当）	・受注数量は増加傾向にあるが、包材や動燃費の原価が上昇傾向にある。販売価格は逆に依然としてデフレ傾向にあり、今後も厳しい状況は変わらない。
		紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者）	・原材料価格の上昇を販売価格になかなか転嫁できないでいるが、その一方で新しい引き合いも時々持ち込まれる。
一般機械器具製造業（販売担当）		・主要販売先の米国自動車業界では相変わらず景気が悪く、設備投資計画の情報もないままである。加えて原油価格の上昇に伴い航空貨物運賃、船賃が急激に上昇している。この値上がり分を今後も販売価格に転嫁しにくく、収益を圧迫する。	

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
		一般機械器具製造業（経理担当）	・発電機関係は受注が厳しくなる見込みであるが、建設部門の受注は堅調であり、全体的には大きな変化はない。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・新規の設備投資を含め、模様眺めがしばらく続き、年末までは需要は冷え込む。
		金融業（企画担当）	・利益は出ているが、売上が伸びているわけでもなく、当面は現状が続く。
		金融業（決算予算担当）	・売上増加は特定の業種に偏っており、しばらくは幅広く景気が良くなることはない。
		公認会計士	・中小企業では人材確保が厳しく、人件費が高騰している。また原材料高などもあり、中小企業では収益が大幅に悪化する。
	やや悪くなる	パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	・7月から9月にかけて、受注量は3～5%減少する。
		窯業・土石製品製造業（社員）	・昨年末をピークとして、取引先の生産量は徐々に減少している。それに伴い年初の原料、資材の入手難もかなり解消されているが、全体的にみてやや悪くなる。
		鉄鋼業（経営者）	・今後に向けた受注量、見積が非常に少ない。
		金属製品製造業（従業員）	・プロジェクトが一段落しており、今後は仕事量も減少する。
		電気機械器具製造業（経営者）	・為替の変動や原油高の影響もあり、素材や副資材価格の上昇が続くことが懸念される。この分をさらに製品価格に転嫁することは難しく、客が受注を控えることも考えられ、今後はさらに厳しくなる。
悪くなる	建設業（経営者）	・中小零細企業は相変わらず火の車であり、前向きな受注もない。今後も厳しい状況が続く。	
	金属製品製造業（経営者）	・原材料価格の高止まりに加えて、販売環境の改善は見込めず、需要は減少する。	
雇用関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・企業の派遣採用ニーズは引き続き増加している。スタッフ不足のなか、ニーズにいかに対処するかが大きな課題である。
		人材派遣会社（営業担当）	・営業、販売といった職種の需要は伸びており、特に高級ブランドショップやデパートへの販売員派遣が伸びている。これからも求人は少しずつ伸びていく。
		求人情報誌製作会社（企画担当）	・懸念されていた正社員雇用面でも徐々に力強さが現れつつあり、雇用面での上昇は本格的である。
	変わらない	人材派遣業（経営企画）	・今後も需要に関しては堅調に推移していく。
		職業安定所（所長）	・管内企業の採用意欲はおう盛で、人手不足感が広がっており、今後も求人数は高止まりする。
		職業安定所（職員）	・パート求人には動きがみられるものの、全体的には求人数はどちらかといえば横ばいから減少傾向にある。求職者数も減少してきている。
		民間職業紹介機関（職員）	・現状ではやや陰りが見え始めており、求人数はやや減少してきている。今後、年末にかけて求人数は減少していく。
	やや悪くなる	学校[大学]（就職担当）	・求人数、企業の採用意欲とも安定しており、今後もこの状況が続く。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	・求人数が求職者数を上回る状態が続いており、企業は満足できる採用者数を確保できていない。そのため、企業の人材募集費がかさんでおり、今後経営に影響を及ぼす。
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（営業担当）	・携帯電話の新機種発売に伴い、旧機種の値下げが大きくなるため、販売台数が大幅に増加する。
	やや良くなる	一般小売店[事務用品]（営業担当）	・事務所のリニューアルなどで事務用品の納入の動きが出てくる。販売価格は厳しいが、販売量は増加する。
		百貨店（営業担当）	・これからは小売でバーゲン色の展開が見られるが、客は価格だけを重視する傾向から「上質・高質」を求める動きに変わりつつある。提供する側でも次々に新しい商品展開を行えば、消費は活発化する。

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（営業担当）	・気温の上昇とともに夏物衣料が好調となり、このまま推移すれば秋物の落ち込みはない。特にヤングミセスのファッションに好調な兆しが見えてきた。
		その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	・高齢化が進むにつれ、もろみ酢などの健康関連食品や漢方薬の動きが今後更に活発になる。
		通信会社（営業担当）	・ボーナス時期に入り、夏商戦が本格化するなか、ワンセグ携帯電話の新機種の新機種が発売効果もあり、販売量、来客数とも増加する。
		競輪場（職員）	・1日当たりの入場者数、売上高は今年2月以降、若干ばらつきはあるものの回復基調が続いており、また8月には大きなイベントが開催される。
		住宅販売会社（従業員）	・昨年の夏場は悪かったが、今年は住宅ローン金利の先高、土地価格の下落などの好材料があるため、期待できる。
	変わらない	スーパー（営業担当）	・売上は今後変わらないが、原油の高騰により一部の販売商品やトレーなどの陳列品の単価が上がり、利益がますます出なくなる。
		スーパー（副店長）	・6月の中元ギフトの早期予約は前年を15%下回っており、今後の不安材料である。
		コンビニ（店長）	・前年に比べて景気は徐々に良くなっているが、これが上限である。夏場に猛暑が来て季節商品が爆発的に売れない限り、現状のままで推移する。
		衣料品専門店（経営者）	・ファッションでは当面、際立った流行もなく、横ばいで推移する。
		家電量販店（経営者）	・新製品も単なるデザインの変更やわずかな機能・性能の向上だけでは買換え需要は生まれにくい。デジカメやDVDレコーダー、薄型テレビ、乾燥機能付き洗濯機といった画期的な商品が登場すれば、新しい需要や買換え需要が生じる。
		家電量販店（店員）	・テレビは地上デジタル放送の実施局が出そろう10月まではあまり盛り上がらない。パソコンも前年に比べて単価、販売数共に落ちており、また季節商材は先が読めず、全体としては現状のまま推移する。
		乗用車販売店（経営者）	・市場は台替需要が中心になり、買い替え車種は小型車と低価格車へのシフトがますます強くなる。特にガソリン価格の急激な上昇は購入時の予算に大きな影響を与える。
		乗用車販売店（総務担当）	・当面は新型車の投入予定はない。現行モデルは小型車を中心に堅調であるが、売上総量の拡大にはなっていない。
		乗用車販売店（営業担当）	・中高年層の来場が極端に減少しているため、先行きが心配である。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・他店にない独自商品は前年同様売れているが、中元商戦は期待できない。
		高級レストラン（スタッフ）	・予約状況は例年並みで推移する。夏場は団体旅行や大型の宴会が少ないため、変動は少ない。
		観光型旅館（経営者）	・夏休みの予約状況は前年比110%と好調であるが、秋以降は直前予約の個人客が中心のため心配である。
		観光型旅館（スタッフ）	・6月の売上は前年を上回っており、9月まではこの傾向が続く。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊、レストラン利用客は増加を見込んでいるが、宴会利用客が伸び悩んでいる。婚礼件数も前年を下回る推移となっている。
		通信会社（役員）	・光回線を使用したインターネットの高速サービスを求める利用者が増えている。このため、当社が主に提供する低・中速サービスでは一部解約の動きが見られるものの、全体としての利用者は確実に増える傾向にある。
住宅販売会社（従業員）	・金利高、原油の高騰などで資材価格が上昇し、一部価格転嫁しているが、加工賃などすべては吸収できない。今後、販売価格の競争が更に強まる。		
住宅販売会社（総務担当）	・消費者は6月から定率減税廃止に伴う税負担の増加を実感しており、住宅取得に対する意欲減退が懸念される。		
やや悪くなる	百貨店（売場担当）	・来客数の減少により、季節商材を中心として販売量が落ちており、この傾向は当面続く。	
	コンビニ（経営者）	・今後、たばこの増税による影響が出る。また、サッカーワールドカップの関連グッズの売上も落ちるため、話題性のある商品やイベントがないと、苦しくなる。	

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
		一般レストラン（スタッフ）	・ 段ボールなど石油製品の値上げ要請もあり、コストアップにつながる。また、空梅雨による野菜の高騰も懸念材料である。
		旅行代理店（従業員）	・ 原油高騰による輸送費の増加が海外・国内旅行代金に上乗せされるため、夏のファミリー旅行に対する影響が懸念される。
		通信会社（社員）	・ 携帯電話の番号ポータビリティの開始が近づいており、買い控えとなる。
		パチンコ店（店員）	・ 今までの稼ぎ頭であった機種を、検定切れにより外さなければならぬ。
		住宅販売会社（従業員）	・ 銀行ローン金利が更に上昇すると予想されるため、客の動きが一層鈍くなる。
	悪くなる	商店街（代表者）	・ 原油高騰の影響が、2次・3次製品等にも連鎖し、そろそろ一般消費者に広く影響してくる。値上がり分を吸収していた企業も相当苦しい状況になる。
		スーパー（店長）	・ 6月に大型スーパーが開店し、更に7月末に別の大型スーパーが開店する。現時点ではあまり影響がないが、やがて売上の悪化は必至である。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	電気機械器具製造業（経理担当）	・ 秋口に新製品の受注が決まっているため期待できる。ただ、同業他社を見ていると、必ずしも樂觀できない状況である。
		通信業（営業担当）	・ IP電話の普及により、事業所向けの需要がますます増える。
	変わらない	繊維工業（経営者）	・ 来年の春夏物への変わり目に入るため、先の明確な動向は見えにくい。期待はあるものの、不安も残る。
		繊維工業（経営者）	・ 全国的に5月ごろから気温が低いため、初夏物の動きが悪く、苦戦を強いられている。秋冬物も楽観視できない。
		一般機械器具製造業（経営者）	・ 当社を含めて、同業他社メーカーの設備増強が目立ち始めた。過去の経験から、この時期は受注のピークになるとみられ、今後は若干スローダウンする。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・ ゼロ金利解除、原油価格、為替など、不透明な点がまだ多くあり、大幅な変化はない。
		輸送業（配車担当）	・ 軽油の負担増を自社の努力だけで吸収することができず、また運賃の値上げも厳しい。
		金融業（融資担当）	・ 金利、原油価格の高止まりの影響を受けて、景気は小康状態で推移する。
		不動産業（経営者）	・ 不動産情報は多少あるが、なかなか成約に結び付かない状況が今後も続く。
	やや悪くなる	金属製品製造業（経営者）	・ 客の在庫が増えているため、今後の受注状況は悪化する。
		精密機械器具製造業（経営者）	・ 国内市場への中国製眼鏡フレームの流入はここ1、2年、品質、納期の問題で伸び悩んでいたが、ここへ来て再び活発化しつつある。眼鏡枠原材料の高騰に加え、地場産地は更に厳しい状況に向かう。
		会計事務所（経営者）	・ 開業医が高齢化し、世代交代の時期になっても、後継者の首都圏での開業や勤務医への希望などの理由から廃業するケースが出てきた。他の事業においても、事業承継に関して潜在していた難問が今後顕在化する。
	悪くなる	建設業（経営者）	・ 公共事業の発注の極端な減少が続き、多くの建設業経営者はぼうぜん自失の有様で、経営の意欲を失っている。
		建設業（総務担当）	・ 公共工事の発注量が減少傾向にあるなか、価格競争もますますエスカレートしており、回復の兆しは見え、更に悪化する見通しである。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・ 地元の中小企業に求人の動きが見られる。不況時とは違い、新規学卒者の雇用予定数が増加している。
		職業安定所（職員）	・ 平成19年3月新規学卒予定者求人受理説明会を開催したところ、前年比41.1%増と予想を大きく上回る参加があり、先行きは明るい。
		職業安定所（職員）	・ 新規求職者数は前月比、前年同月比共に減少傾向にあり、就職件数は前年同月比で増加している。また、大量求人もあり、雇用創出が期待できる。
	民間職業紹介機関（経営者）	・ 企業格差はあるが、アルミ関連を中心に求人数が多く、今後就業のチャンスが増える。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者） 職業安定所（職員）	・企業に求人意欲が感じられず、急ぎの求人も少なくなっていることから、当分現状が続く。 ・新規求人数は製造業の一部で前年比増加しているものの、全体的には伸びていない。今後、原油高騰の影響が徐々に響いてくる懸念がある。
	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	コンビニ（経営者）	・今年は空梅雨の様子であり、梅雨が早く明けて暑くなれば水物が早く売れるほか、来客数の増加にもつながる。
		通信会社（社員）	・光回線による接続サービスを開始して約3か月になるが、徐々に認知されてきており加入者が増えている。他社のブロードバンドサービスと比較しても価格が格段に安いいため、このまま販売を拡大することで顧客数が増加する。
		その他レジャー施設 [球場]（経理担当）	・フランチャイズ球団が低迷から抜け出せないままプロ野球交流戦も終わったが、8月は人気球団の試合や人気ロックグループのコンサートがあるほか、9月は人気アイドルのコンサートや格闘技イベントが開催されるため、来場者が増加する。
		その他住宅[情報誌] （編集者）	・夏場以降は、価格の安い旧物件と価格の高い新物件が入り交じって供給されるため、消費者の物件選定も低価格志向と高級志向に分かれる。既にその動きは始まっており、購入エリアの広域化につながっていることから、マーケットは活況となる。
	やや良くなる	一般小売店[酒]（経営者）	・私鉄の各駅で無料配布されている機関誌に店の記事が掲載されることもあるので、売上が伸びる。
		一般小売店[衣服] （経営者）	・客の動きのほか、商品の回転も良くなっているため、上向き傾向となる。
		一般小売店[カメラ] （販売担当）	・今の状況が続けば、夏休みも控えていることから、売上が大きく減少することはない。また、最近はデジタルカメラとフィルムカメラの利用者に分かれているが、今後はプリントの受注が多少は安定する。
		スーパー（経営者）	・買物の様子が慎重な点は変わらないものの、値打ちのある商品を探して来店する客が徐々に増えている。
		スーパー（企画担当）	・客単価が若干上昇してきている。また、今後の天候次第で売上が伸びる可能性があるほか、全般的に消費が上向いている。
		スーパー（経理担当）	・ボーナス支給額が前年比でプラスとなるため、消費全般を下支えする。上期中は比較的順調な売上が見込める状況になりつつある。
		家電量販店（経営者）	・デジタル放送の開始は2年後であるが、デジタル放送関連商品に対する客の関心は高まっており、販売の拡大につながっている。ただ、単価の下落が激しいため、販売を倍増させる必要がある。
		乗用車販売店（経営者）	・4～6月の前半に新車販売台数が大幅に減少したものの、既にその対策が取られているため、今後は良くなる。
		乗用車販売店（経営者）	・新車の販売が順調なほか、車検などの予約も入ってきている。
		住関連専門店（経営者）	・商品価格の値上がりに伴う駆け込み需要により、今後しばらくは売上が伸びる。
その他専門店[医薬品] （店員）	・リニューアルオープンした店舗では来客数の増加が続いたため、前年の水準をある程度クリアできる。		
都市型ホテル（スタッフ）	・夏休みには全国高校総体が大阪を中心に開催されることから、宿泊や食事収入が増える。また、高校総体関係で各ホテルの予約が一杯であるため、法人からの会議や宴会場についての問い合わせが増えている。		
旅行代理店（経営者）	・前年の水準を上回る傾向が長らく続いているほか、企業の団体旅行の申込も増加している。		
旅行代理店（広報担当）	・夏休みの取得の分散化がより進んでいるため、8月末から9月にかけての申込が増える。		
タクシー運転手	・サッカーワールドカップの日本戦の際は客が減少したものの、今後は夜の客が増える。		

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
		美容室（店員）	・ヘッドスパという頭部マッサージの新メニューを開発しているため、客単価が伸びる。
		その他サービス〔ビデオ・CDレンタル〕（エリア担当）	・夏休みに向けたキャンペーンによる拡販で売上が伸びる。
		住宅販売会社（従業員）	・マンション購入者には、先を争って購入する傾向がみられることから、しばらくは好調が続く。
		住宅販売会社（従業員）	・都心部を中心として土地価格が上昇するなか、郊外では下落が続いていたものの、地元の不動産業者によると底打ちの動きがようやく出てきた。
	変わらない	一般小売店〔衣服〕（経営者）	・企画を先行して進めていることで、何とか前年の売上を維持しているものの、客から購買意欲が伝わってこない。
	変わらない	一般小売店〔花〕（経営者）	・売上に大きな影響はないものの、道路交通法の改正による影響が若干みられる。細かな配達が多く、その都度駐車場に止めるために時間が掛かるほか、持ち運びの距離が延びて身体的にも負担が増えている。さらに、駐車料金の支払いによって経費が増加している。
	変わらない	一般小売店〔衣服〕（経営者）	・最近数か月は販売量や来客数が安定していないため、先行きは楽観できない。
	変わらない	一般小売店〔野菜〕（店長）	・安売り商品しか売れない状況では、先行きに期待できない。
	変わらない	百貨店（売場主任）	・株価の下落などで、特に高額品の消費意欲が低下している。2～3か月先はクリアランスセールに伴う需要も落ち着く一方、残暑が残る季節であることから、売上の回復は難しい。
	変わらない	百貨店（売場主任）	・おもちゃを購入する客は、子どもの好きな物を買う客と、こだわりを持って買う客とに分かれ始めている。その動きに業界がついて行けていない。
	変わらない	百貨店（売場主任）	・ファッション関係はクリアランスセール待ちの状況であったほか、天候が悪かったこともあり、苦しい状態が続いている。来客数はこれまでの水準を維持しているものの、販売量が全く伸びていない。
	変わらない	百貨店（売場主任）	・衣料品では大きなヒット商材が見当たらず、今後も傾向は大きく変わらない。従来と異なった新しい商品が出てこない限り、衣料品が伸びる要素は少ない。
	変わらない	百貨店（企画担当）	・4、5月の天候不順もあり婦人ファッションの苦戦が長期化しているため、今後も買上に消極的な傾向が続く。
	変わらない	百貨店（経理担当）	・株価が予想以上の早さで大きく下落したほか、ガソリンの更なる値上げによって、消費に少なからず悪影響が出る。一方、企業業績の好調でボーナス支給が増えるため、ヒット商品は見受けられないものの、しばらくは今の状況が続く。
	変わらない	百貨店（営業担当）	・ブランド品は他店との客の取り合いがさらに激しくなるため、売上は伸び悩む。
	変わらない	百貨店（サービス担当）	・今年は例年より気温が低く過ごしやすいものの、天候不順による夏物衣料や野菜の売行きへの影響が懸念される。また、ヒット商品が見当たらず来客数の増加が見込めないことから、傾向としては変わらない。
	変わらない	百貨店（店長）	・店の周辺環境はあまり変わっていない。新しい媒体で広告を打つなど、販促策を行っているものの、最近の3～4か月の動きをみると大きな改善は難しい。
	変わらない	スーパー（経営者）	・加工食品類の単価は競争激化を反映して低下しており、売上が伸び悩んでいる。生鮮品などは相場高もあって販売も着実に伸びているものの、1人当たりの購買量は伸びておらず、全体の押し上げ効果は弱い。
	変わらない	スーパー（店長）	・良くなる材料が見当たらない。衣料品や住関連のバーゲンセールも、前年の実績をクリアすることは難しい。
	変わらない	スーパー（広報担当）	・改装店舗においても競合相手からの攻勢が激しく、厳しい局面となっている。
	変わらない	コンビニ（経営者）	・コンビニエンスストアが増加して飽和状態になったことで、家の冷蔵庫代わりに使う消費者が増えている。必要な物をその都度購入する動きが定着してきたため、客単価が上昇しない。

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
		コンビニ（店長）	・6月はたばこの増税前の駆け込み需要などで一時的に売上が増加したものの、7月はその反動を受ける。強力な新商品の発売がない限り、全体としては天候に左右される要素が大きくなる。
		家電量販店（店長）	・市場を大きく動かす力のある商品がないため、状況はあまり変わらない。
		家電量販店（企画担当）	・これからエアコンの売上が増加する時期になるものの、出足は昨年よりも悪い。
		その他専門店〔宝飾品〕（販売担当）	・金相場が下がるか、販売量が著しく増加しなければ利益は出ない。
		一般レストラン（スタッフ）	・これから飲食業にとっては需要の最盛期に入るものの、過去3か月は横ばいで推移していることから、大きな落ち込みはない一方、大きく伸びることもない。
		スナック（経営者）	・客の多くがこの夏に海外旅行を予定しているという話題を耳にするので、ボーナスの用途は当店以外に向けられることから、来月以降は期待薄である。
		都市型ホテル（役員）	・宿泊は夏休み以降、団体客が増加する。ただし、9月の宴会の予約状況は悪くないものの、その前後の月に比べると伸び率が鈍っているため、全体としては今の状況が続く。
		都市型ホテル（営業担当）	・宿泊は、学生団体やセミナー、全国高校総体の関係で団体客の予約数がかかり伸びているものの、個人客の伸びが前年に比べると悪い。ただ、事前予約の傾向が年々強まっていることから、まだ静観している状況である。 ・一方、婚礼は相変わらず件数が増えているものの、売上が前年に追いつかない状態である。さらに、一般宴会は大規模な宴会のキャンセルなどがあり、前月に続き予約数が激減しているなど、大変厳しい状況である。
		タクシー会社（経営者）	・梅雨とボーナス支給という季節要因によるプラスを差し引くと、タクシー代を節約する動きが進んでいる。
		観光名所（経理担当）	・前年と比べて天候に恵まれたことで人出も増え、売上は4か月連続で前年を上回っている。これには、大河ドラマと連携したイベントを開催している効果が大きい。ただ、当分の流れは続くものの、客単価はなかなか上がらない。
		観光名所（経理担当）	・景気が回復し始めたと耳にするようになったものの、客にはレジャー消費にお金を回すほどの余裕は未だみられない。
		競輪場（職員）	・安定しつつあった平均購買単価が、わずかながら下落気味となっている。
		その他レジャー施設〔イベントホール〕（職員）	・イベントの開催に伴う日程の照会が増えている。今後の予約状況をみても、仮予約もあるものの全体的には良い。
		美容室（経営者）	・定休日を平日から日曜日に変える店が増え、定休日にばらつきが出てきたため、商店街の人通りが少なくなっている。
		その他サービス〔フィットネスクラブ〕（スタッフ）	・入会してもなかなか継続せず、2～3か月で退会する利用者が増えている。
		住宅販売会社（経営者）	・住宅販売価格は他社との競争上、値上げはできないものの、材料費や外注費といった仕入価格は明らかに上昇している。今後、利益率は悪くならざるを得ない。
		住宅販売会社（経営者）	・根本的に周りの環境が変わる様子がない。地価も上昇し切った感があり、ミニバブルの崩壊が近いとの警戒感も出てきている。
		住宅販売会社（総務担当）	・住宅ローン金利の上昇を控えた駆け込み受注を期待しているものの、展示場への来客数は前年並みであり、それほど反応はない。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	・ハウスメーカーの動向をみると、展示場への出展を控える動きもあることから、しばらくは様子見の状態が続く。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・土日の来客者が目立って減少している。ダイレクトメールやインターネット販売などで販促を行っているものの、商店街を取り巻く環境は非常に厳しい。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	・客の動きに余裕を感じるなど、明るい雰囲気もみられるものの、依然として衝動的な買物をすることはない。気に入った物でも、店に足を2、3回運んで、支払方法も計画してから購入するため、まだまだ固い雰囲気の方が強い。

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	
		一般小売店〔精肉〕 (管理担当)	・米国产牛肉の輸入解禁が目前となっているものの、国内相場に影響を与えるのは随分先になる。また、道路交通法の改正による駐車場問題はより深刻になる。	
		一般小売店〔楽器〕 (販売担当)	・以前よりも来客数が減ったほか、客単価も下がっている。また、最近では中古品の方がよく売れており、新品の価格の高いピアノはなかなか売れなくなっている。	
		百貨店(売場主任)	・株価の動きや客の様子から、高額品の販売では今後も苦戦する。ここ数年は売上が東高西低で推移していたものの、先月からは全国的に息切れ状態であるため、地域的な問題ではない。	
		衣料品専門店(経営者)	・経済情勢や株価の下落の影響で、洋服の購入を控える傾向が出てくる。また、天候不順で秋物の立ち上がりが遅れるため、秋にかけて売上が減少する。	
		乗用車販売店(経営者)	・自動車市場は完全な循環型市場となっており、全体的な景気回復とは連動しなくなっている。	
		一般レストラン(スタッフ)	・年初来の定率減税の廃止や、原油価格高騰によるティッシュペーパーの値上げなどの影響が徐々に出てくる。	
		観光型ホテル(経営者)	・6月ほど悪くはないものの、7月以降の予約状況も非常に悪く、愛知万博の影響で悪かった昨年をさらに下回る状況である。	
		タクシー運転手	・タクシー台数と、客の数のバランスが崩れてきているので、先行きも厳しい状況が続く。	
		タクシー運転手	・夜間については、個人客、法人客共に客足が遠のいてきた。	
		通信会社(経営者)	・10月から始まる番号ポータビリティの準備期間に入るため、買い控えが起こる。	
悪くなる		商店街(代表者)	・今後も来客数は天候に左右されるほか、暑い日にはスーパーへ買物に行く人が増えている。さらに、道路交通法の改正による影響は、今後商店街にとって致命的な問題となる。	
		都市型ホテル(支配人)	・宿泊や宴会など、全体的に予約状況が悪い。	
企業 動向 関連	良くなる	金融業(営業担当)	・建機部品製造業や自動車部品製造業、メッキ業、高級紳士服製造業では、今後も売上、収益の増加が続く。	
	やや良くなる	木材木製品製造業(経営者)	・既存事業において、利益率の悪い事業は売上が減少している一方、利益率の良い事業の売上が増加傾向にある。	
		出版・印刷・同関連産業(情報企画担当)	・企業の海外向けの生産が増えた関係で、特に東南アジア向けのパンフレットなどが動いている。	
		金属製品製造業(経営者)	・今後在庫調整が進むため、秋にかけて活発な需要が出てくる。	
		金属製品製造業(営業担当)	・建築関係の案件が7月ごろから動くという話を耳にする。	
		電気機械器具製造業(営業担当)	・新規顧客の製鉄所では設備投資が活発に行われている。	
		電気機械器具製造業(営業担当)	・建設業や製造業からの受注が定期的に入ってきている。	
		建設業(経営者)	・取引先による土地の購買意欲は一時に比べておう盛であるものの、物件が市場に出にくくなっている。	
		建設業(営業担当)	・設備投資用の建設用地のあっせん依頼が増加し、投資規模も大型化する傾向が強くなっている。依然として入札方式での発注が増加しているため、受注価格の低下が続いているものの、今後の建設市場の伸び次第では、価格競争にも歯止めが掛かる。	
		輸送業(総務担当)	・顧客からの明るい情報があるほか、営業努力による成果が出る。	
		輸送業(営業担当)	・新規の引き合いが多くなっているほか、成約の割合も高くなりつつある。	
		金融業(支店長)	・子ども服を販売している取引先の様子では、今年は非常に夏物商材の売行きが良いことから、秋物商材の動き出しも早くなる。	
		広告代理店(営業担当)	・スポンサーの予算枠が大幅に増えてきている。	
		変わらない	繊維工業(団体職員)	・原油高などの影響で徐々にコストが上がっていることから、受注の増加は難しい。

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
		繊維工業（総務担当）	・今後も一進一退を繰り返す。7、8月は夏物商材が中心となるため、商品の動きが悪くなるものの、秋口にかけていると工夫した催事があることから上向き傾向となる。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・季節的要因を除くと状況は変わらない。一方、石油製品関連の値上げで材料が値上がりすることから、製品価格への転嫁の度合いによっては厳しくなる。
		化学工業（経営者）	・全体的に荷動きは悪いものの、大口物件も若干みられるなど、トータルでは変わらない。
		一般機械器具製造業（経営者）	・3か月以上先の注文も受注済みであり、今後も好調が続く。
		一般機械器具製造業（経営者）	・取引先では設備計画がめじろ押しであるため、しばらくは好況が続く。
		電気機械器具製造業（経営者）	・機械メーカーには受注残がみられるものの、来年分の注文は引き合いが若干少ないという話を聞く。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	・現状は薄型テレビやHDD付きレコーダーの荷動きがやや落ち着いており、この状況にあまり変化がみられない。
		建設業（経営者）	・石油価格の高騰により建設材料が値上がりしつつある。
		輸送業（営業所長）	・季節が変わって荷動きも良くなるものの、燃料の高騰が利益を圧迫している。
		不動産業（経営者）	・利便性の高い工場用地や、環境条件の良好な住宅地に対する需要が増えており、価格も上昇傾向にある。
		不動産業（営業担当）	・上昇を続けていた地価がここへ来て横ばいになっており、この先もしばらくはこの状況が続く。
		経営コンサルタント	・クライアントの業種のほか、業績などの動きをみると、今後3か月程度は現状維持が可能である。
		経営コンサルタント	・小売業やサービス業に対するコンサルティング業務では、特に生活必需品を扱う小売業の売上に回復の兆しがみられるものの、依然として前年の水準を下回ったままである。
		司法書士	・会社の解散といった後ろ向きの案件が目立つものの、これ以上悪くなることはない。
		その他サービス業〔イベント企画〕（経営者）	・集客イベントの規模の縮小がみられる。
その他非製造業〔民間放送〕（従業員）	・スポット広告需要の伸びはないものの、低下しているわけでもない。		
	やや悪くなる	繊維工業（総務担当）	・取引先の在庫水準が高まっており、在庫調整のために引取量が抑えられている。在庫調整が進めば引取量が増加するものの、それでも昨年と比べて低い状況であることに変わりはない。
		その他製造業〔履物〕（団体役員）	・原油の高騰による原材料価格の上昇でコスト高となっているものの、現状では販売価格への転嫁は困難である。
	悪くなる	-	-
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	職業安定所（職員）	・電気機械や一般機械といった好調な基幹産業を中心に、求人数は高水準で推移しており、採用の動きは卸、小売業やサービス業へも広がっている。ただし、就職者数は堅調に増加しているものの、4月以降は契約期間が4か月未満の派遣求人が請負求人比べて急増している。これは、先行きに対する企業の慎重な見方の表れである可能性もある。
		職業安定所（職員）	・求人数の増加傾向と求職者の減少傾向は今後も続くほか、雇用保険の受給者数も平成14年8月以降、前年比で45か月連続の減少となっている。
		職業安定所（職員）	・新規求人数の増加や有効求人倍率の上昇は続くものの、いわゆる正社員の有効求人倍率や、新規求人に占める正社員の割合が依然低い水準で推移するなど、一部に懸念される動きもみられる。
		学校〔大学〕（就職担当）	・大手企業の採用がほぼ終了した一方、中堅、中小企業の採用意欲は引き続き高い。多くの企業は就職サイトや大学を中心に採用活動を進めているものの、採用予定数は充足できておらず、積極的に大学を訪問して再度情報発信を行っている。

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
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・今後も派遣需要が増加することは間違いのないものの、登録者がかなり減少しているほか、登録者のスキルが落ちていることから、求人条件とのマッチングがかなり難しくなっている。低スキルの登録者を派遣すれば企業からの信用を失うため、今後はかなり厳しい状況となる。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・新卒採用が終了し、未充足企業による追加募集が始まるが、これらの動きは予測の範囲内である。中途採用における求職者のスキル向上が望めない以上、さらに活発な動きとなるのは難しい。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・若い世代は新聞を読まないと考えられているため、若い世代を採用したい企業は求人広告を新聞からインターネットに移行している。今後もこの傾向は続く。
		民間職業紹介機関（職員）	・建設業の日雇求人の先行指標である鉄筋工の求人がある程度出てきているため、梅雨明けに伴って他職種でも求人が出てくる。
	やや悪くなる		
	悪くなる	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・新聞の求人広告は、折り込み広告やフリーペーパー、インターネット広告に客を奪われて、苦しい状態が続いている。

8. 中国（地域別調査機関：（社）中国地方総合研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	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	スーパー（店長）	・周辺環境、特に福山駅周辺の開発整備も徐々に整いつつあり、これに伴い客の動きも増加している。これにあわせて、売上も上昇傾向をみせており、当分のこの状況が続く。
		家電量販店（店長）	・10月1日から地上デジタル放送が開始されるにあたって、薄型テレビへの買い換え需要その他新規購入客も増加する。
		一般レストラン（経営者）	・今月はサッカーワールドカップがあったものの、来客数、売上、客単価すべて前年比をクリアした。3か月連続の前年比クリアは3年ぶりのこととなった。この状態は、もう少し維持できる。
	やや良くなる	スーパー（店長）	・現在、売上が前年比104%くらいで継続しており、しかも月を追うごとに1%くらいずつ良くなっているということ、今後もこのままやや良くなっていく。
		スーパー（店長）	・客単価の上昇傾向は継続中で、少しグレードの高い商品の動きが良くなる。
		コンビニ（エリア担当）	・7月にこのエリアでコンビニエンスストアの新規出店が4店あり、8月には倒産した店の後の開店も決定しており、出店数が売上増に寄与する。また現状の既存チェーンの中での商談がうまくいっているため、夏以降は良くなる。
		家電量販店（店長）	・岡山地区のデジタル放送が12月に開始される。その前宣伝が浸透しつつあり、薄型テレビが売れる。
		家電量販店（予算担当）	・天候要因を除けば消費マインドは拡大基調にあると感じており、大きなマイナス要因も見当たらない。他方で地上デジタル放送の開始が10月～12月にかけて始まるのは大きなプラス要因である。
		乗用車販売店（統括）	・標準の商品よりさらにいろいろなオプションの提案がマーケット全体に行き渡りつつあり、しばらくその効果が期待できる。
		一般レストラン（店長）	・メニュー変更で原価を下げて売価を上げて安定した集客があり、利益体質になった。明るい兆しがみえる。
		都市型ホテル（従業員）	・宴会の予約目的の中で、企業の周年行事や設立パーティーが見られるようになった。個人消費の拡大はまだ先かもしれないが、期待できる。
		都市型ホテル（総務担当）	・一般宴会等の受注状況からは、引き続き景気回復基調にはあるものと判断される。ただし宿泊についてはまだ動きは鈍く、不安定材料ではある。
		旅行代理店（経営者）	・旅行人口そのものは増加すると思われるが、競争激化のため単価、利益率が低下している傾向が続きそうだ。企画力を充実させて生き延びていかなくてはならない。
		タクシー運転手	・これからの夏場は昨年も夜の客の動きも良かったし、観光等の予約も順調に推移している。
		通信会社（社員）	・夏に向け、新機種、新サービスが始まるので、今月よりはやや良くなる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
変わらない		通信会社（通信事業担当）	・地上デジタル放送の問い合わせも増え、同時利用で割引のある通信サービスに関する問い合わせや、加入の増加も見込めそうである。
		テーマパーク（財務担当）	・夏休み時期を迎えるため、イベント等も充実し、今月より良くなると思われるが、大きく良くなるとは見込めない。地元企業への営業活動により、団体の取り込みを中心に増やすことで来客数を伸ばす。
		テーマパーク（業務担当）	・夏季・秋季の催物については独自にイベント・広報を展開するため、近隣博物館との良い意味での差別化が図れるのではないかと。
		住宅販売会社（販売担当）	・イベント、展示場、売出しへの来場者数が、前年比1割強伸びているため、これからの成約増加に期待できる。
		商店街（代表者）	・商店街として、空き店舗のあっせんなどを告知しているが、新規に入る店は当面はありそうにない。ただし、ライブハウスが移転開店し、通行する年齢層に若干の変化がみられてきた。
		商店街（代表者）	・お客様の様子に不透明感、先行き不安といったようなものが感じられる。将来にもまだまだ楽観視できないという状況で買物しているようでこの状態が続く。
		商店街（代表者）	・客は衣料品購買時には季節のものを買物する傾向が強く、その場の判断で購入するので、9月になっても、秋冬物はまだ購入しないのではないかと。
		百貨店（営業担当）	・ガソリンの値上げが生活雑貨にかかわってくるのが予想され、客は様子を見ている状態である。夏物バーゲンになっても短期で終わりそうである。
		百貨店（販売促進担当）	・次月以降、セールと中元が大きな柱となるが、セールについては現状の苦戦も加わり、取引先の生産調整もより厳しくなっており、後半戦の商材不足が想定される。中元についても、早割の動きも前年を下回っており、今後の回復は期待できず、商況が一転する兆しはみえてこない。
		百貨店（販売促進担当）	・セール（7/1～）に期待しているが、本格的な夏を実感できれば、夏物ももう少し伸びてくる。ただし景気が悪くなるとは思わないが、良くなると思える材料がない。
		百貨店（売場担当）	・7月・8月についても長期予報的には天候不順の様相を示しており、当店のような駅前立地のご年配のお客様が多い百貨店は天候不順に弱い。また、夏のクリアランスも年々パワーダウンしてきている。
		百貨店（売場担当）	・気温の影響からか、夏物の動きが鈍く、長そでや羽織る物を探す客が多い。また、バーゲン待ちの客が少ないのか、プロパーで購入する客が目立つ。このまま気温の上昇がないと、バーゲンが心配される。
		百貨店（購買担当）	・各アパレル業界の秋冬物の展示会が既に終わろうとしているが、その傾向は昨年のトレンドとほとんど変化がない。客も目新しい物を探してはいるが、供給的には変わらないということで、こちらの対応も難しくなる。クリアランスセールにおいても、財布のひもは固く本当に必要な物しか購入しない傾向は変わらず、この厳しい状況も今後しばらく続く。
		スーパー（店長）	・原油高による各種燃料の高値安定、また原材料の値上がりに伴う製品価格の値上げも出てきている。公共事業費の削減による建設土木事業の減少による雇用不安もあり、消費マインドの上向きは感じられない。
		スーパー（店長）	・今月は競合店の閉店等で状況は好転しているが、原油価格、ガソリン代等の影響で今後の見通しとしては難しい。今月と変わらないか、やや悪くなるくらいでいくのではないかとと思われる。
		スーパー（販売担当）	・天候により野菜の収穫にも関係するが、農家の客の購入も予想され、今とあまり変わらない。
		コンビニ（エリア担当）	・依然、他社との競争は厳しい部分は変わらないため、景気が良くなる事はない。
	衣料品専門店（店長）	・何かイベント的なものがあればある程度の集客はできるが、1か月、3か月、1年と平均してみたときに、安定した景気の回復というのはまだまだ感じられない。	
	衣料品専門店（販売促進担当）	・天候しだいで夏がいつまで続くかが問題だが、最近はDM等の販促に対する反応が薄れている。	

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
		百貨店（営業担当）	・ボーナス・中元商戦に本格突入するが、都市間競争で既に遅れをとっているため苦戦が強いられる。
		乗用車販売店（販売担当）	・公共事業の減少が引きがねになり、エリア内の景気が相当悪くなっているため、車の買い控え傾向が今後一段と強くなってくる。
		乗用車販売店（営業担当）	・商品的好材料もなく、来場者数増も見込めない中、現在当社では、既納客代替需要拡大を目指して、提案活動強化に力を入れている状況である。
		自動車備品販売店（経営者）	・不安定な要素はあるが、タイヤ、バッテリー等の補修系、オイル交換等のメンテナンスサービス部門は堅調に推移しているので今後の動きを見守りたい。
		その他専門店〔スポーツ〕（店長）	・現時点でセールもスタートしているが、売上が上がっていない。来客数も減少しているため景気は変わらない。
		その他専門店〔書籍〕（従業員）	・注目商品も少なく、厳しい状況はしばらく続く。
		その他専門店〔カメラ〕（地域ブロック長）	・写真業界はデジタル化により、ここ数年非常に大きな転換期を迎えており、まだまだ先行きが不透明である。この数か月の傾向は従来と変化無く、2～3か月で大きく変動するとは考えられない。
		その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者）	・強い上昇傾向にあるため、これを永続して維持するのは難しい。収益力に課題はある。
		観光型ホテル（スタッフ）	・過去3か月、これからの3か月の来客数等を見ても、変動が見受けられない。
		タクシー運転手	・会社関係のサラリーマンの利用が以前より増加してきたように感じる。全体では景気が少し上向きになっているように感じるが、タクシーにおいては増車の影響もあり、横ばい状態が続く。
		通信会社（企画担当）	・ブロードバンド化・光サービス化は、徐々に進行しているが、弊社のコアマーケットである地方中都市での動きはまだ鈍い。回線の高速化にのった新商品・サービスの利用もまだまだなので、単価上昇の動きが見えるとはまだいえないので、今年一杯は目に付く変化はない。
		美容室（経営者）	・同業者にも、あまり良くないという話が多い。
		設計事務所（経営者）	・公共工事の絶対量はやや上向いていると思われるが、単価の上向きにはまだまだ至っていない。社会全体としては良くなっているようだが、建築関係への反映はまだ遠い。
		設計事務所（経営者）	・前年より多くの工務店が倒産した話も耳にする。これからも建築工事の受注件数がすぐに増加するとは思えない。
		住宅販売会社（従業員）	・客の意見、要望等を聞く限りにおいて、受注量に変化する兆しは見受けられない。
住宅販売会社（経理担当）	・既存物件のモデルルーム来場者数が減少傾向にあり、新規発売物件も小規模であるため契約戸数の増加が期待できない。		
やや悪くなる		商店街（代表者）	・商店街の特徴であるアーケードが暗い。また、高齢化による閉店も加速し、今後難しい状況が続く。
		一般小売店〔靴〕（経営者）	・地方商店街はどの業種も非常に厳しい状態がしばらく続いている。1年前に地元の大きな会社が倒産し、昨日も別の会社が倒産するなど先行き非常に厳しい。
		スーパー（店長）	・ここ3か月で客の買上点数が確実に減少している。一品単価の回復がなかなか見込めないため、今後も同じような状況で苦戦が続く。
		コンビニ（エリア担当）	・競合店の出店やスーパーの時間延長が増えており、前年比割れに歯止めがかからない。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・例年に比べ、気温の上昇が遅れぎみになっている。盛夏での販売期間が短くなると予想されるため、やや悪くなる。
		観光型ホテル（経理総務担当）	・都市部に比べ、地方ではまだ好況感は乏しく、財布のひもはかたい。原油価格の上げ止まりによる物価上昇への防衛本能が表れてくるのではないかと。
		通信会社（管理担当）	・番号ポータビリティ実施前の買い控えが予想され、販売台数が縮小する。
		通信会社（販売企画担当）	・番号ポータビリティの導入を控えて、シェアの変動がある。
悪くなる		商店街（代表者）	・通行量が激減している。近くにあった全国チェーンのファーストフードの店も2店撤退し後の見込みもない。

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
		一般小売店〔印章〕 (営業担当)	・1月の下関駅舎火災後、8月の花火大会に備えて駅の大通りが整備され仮店舗ができる。しかし、旅行者、案内所など駅機能を優先させるため、当社は前の大通りへの出店ができず、名店街の裏の仮店舗のままのため、長期的な売上減が予想され大変厳しい。
		百貨店(売場担当)	・全商品群で売上が減少してきており、上向きな商品群がない。取引先の急激な在庫調整との戦いとなっており、客に十分に魅力ある商品が提供できない状況が続く。
		スーパー(財務担当)	・相変わらず競合店の出店が多い。
企業 動向 関連	良くなる	輸送用機械器具製造業 (経営者)	・クライアントからの受注量は、この先も上向きになっていく予定で、景気は上向いている。
		輸送用機械器具製造業 (経理担当)	・生産部門は受注量好調、技術部門は次期新製品の開発工事が活況に入り、今後、全社的に高い操業率が継続する。
	やや良くなる	金属製品製造業(総務 担当)	・得意先へ不採算品の値上げ要求を行っており、ある程度は受け入れてもらえるようである。弊社では原料の高騰、得意先では受注増による納期対応がその背景にある。
		一般機械器具製造業 (経営企画担当)	・国内海外ともに自社製品の売上が順調に推移しており、今後も続く見通しである。
		電気機械器具製造業 (総務担当)	・主要ラインの自動車関連・携帯関連・白物家電(特にエアコン)ともすべて向こう3か月フル操業の受注が入っており、派遣・社員募集も集めにくい状況と重なり、生産達成が困難な状況となっている。
		輸送業(統括)	・輸送業と併せて書類等の保管業務もやっているが、金融庁の監査などで書類保管のセキュリティなどで指摘を受けた企業の改善のため、こちらのアウトソーシングが増える。
	変わらない	鉄鋼業(総務担当)	・鋼材需要は引き続き堅調に推移しており、当面は続く。弊所としてもフル操業が続く。
			建設業(経営者)
		通信業(営業企画担 当)	・企業ネットワークの更改、高度化などの引き合いはまだ活発と言えるレベルになく、むしろ低調と言える。ユーザ側もインターネットを核にした各種サービスの動向を、まだ慎重に見定める意向がある。
		通信業(支社長)	・今後も光電話の需要は伸び、その方面の投資は好転するが、その他は期待できず抑制の方向にある。全体では横ばいとなる。
金融業(業界情報担 当)		・米国経済の減速や原油価格の高止まりなどから景気の先行き不透明感が強まっているが、欧州やアジア向け輸出は堅調に拡大しており、当面は高水準の受注が続く。	
金融業(営業担当)		・大手企業の関連については、受注量、仕事量ともに問題ないと思われる。ただし、郡部圏の建設業は相変わらず公共事業頼みなのだが、広域合併により、郡部への公共工事の受注競争が非常に激しくなっており、この点から工事がまわってこないという状況が続く。	
広告代理店(営業担 当)		・新聞広告の出稿は大体半月～1か月前に申込があるが、7・8月の予約紙面は東京からの大企業のもの以外にめぼしいものはなく、地場企業はほとんどゼロである。	
会計事務所(職員)		・公共工事が期待していたように出ていない。そのため、工事業はもちろんのこと納品関連の業界も予想外の売上高の伸び悩みに直面している。中小零細企業では、現状では、期待していたほど利益が出ていないし出てくる見込みもない。また、タクシー業界では、許可制から届出制になった規制緩和の影響がじわりと効いてきている。	
その他サービス業〔清 掃具レンタル〕(情報 管理担当)		・健康・快適に関連する商品の動きは良く、一部の層での上向きは感じるが、全体は変わらない。	
やや悪くなる		食料品製造業(総務担 当)	・大口のOEM取引先に関して先行きどうなるかわからない状況で、在庫を持つこともできず、来年、2～3か月先もみえず、不安に感じている。
	窯業・土石製品製造業 (総務経理担当)	・現在の生産量水準は非常に高水準であるが、各地の建設案件も一段落する見込みである。そのため2～3か月後の生産水準もある一定水準と考えるが、現在よりも低くなる。	

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	輸送用機械器具製造業（総務担当）	・受注量、生産高ともに横ばいの状況が続くと思われるが、原材料などの調達価格は高止まりのままであり、社会保険料の負担増あるいは退職給与の支払い等コスト負担の要因が多く、厳しさは一層増大してくる。
		輸送業（営業担当）	・原油価格が上昇しているため非常に厳しい状態が続く。
		農林水産業（従業者）	・沖合底引き船団が8月お盆まで休漁となり、魚市場に水揚げされる魚が少なくなる。巻き網船も漁が不振で活気づかない。シーズンであるイカ釣り漁も不振で水産業の明るい話題がない。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	求人情報誌製作会社（支社長）	・求人件数が伸びている。
		求人情報誌製作会社（支店長）	・自動車、電子部品関連の求人数が増加傾向にある。
		求人情報誌製作会社（担当者）	・慢性的に人材が必要な企業が増加している状況が見受けられる。
		民間職業紹介機関（職員）	・相変わらず人手不足感が強くなお継続する。かたくなに年齢制限を設けていた企業がそれを撤廃し、高齢層にも門戸を開き人員不足を埋めようと努力をし始めた。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・人材派遣の需要は引き続き堅調に推移しているが、今後特に需要が増す要因は今のところ見当たらない。
		職業安定所（職員）	・原油価格高騰の影響で収益幅が減少するなど厳しい状況が続いており、先行き不安から求人意欲も低調な状況が続く。
		職業安定所（職員）	・公共事業の縮小から、建設業では人員整理を行う事業所が多くみられるようになった。また、新規求人も、今月は減少傾向である。しかしながら、来年3月卒業予定の高卒求人の提出は好調である。
		職業安定所（職員）	・大手企業を中心に昨年にまして採用意欲があるように思われる。その一方で中小零細企業においては経営困難から倒産に追い込まれるところが出ている。
			職業安定所（雇用開発担当）
やや悪くなる	-	-	
悪くなる	-	-	

9. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	商店街（代表者）	・7月、8月には夏のイベントがめじろ押しで、かなりの来客数が見込める。夏物商品の出足がなかなかよく、夏物のバーゲンも大きな売上が見込める。
		百貨店（売場担当）	・梅雨に入り、夏物衣料商戦も盛り上がりながらいまクリアランスセールを迎えるが、賞与も出始め、梅雨明けと同時に夏物衣料やお中元の買物が期待できる。
		衣料品専門店（経営者）	・7月にかけてボーナスが出そう。バーゲン時期にも入ることから大きな売上げが期待できる。
		家電量販店（営業担当）	・エアコンの需要期に入り、気温の上昇とともに来客数も上昇している。テレビ、冷蔵庫、洗濯機などにも多少の期待が持てる。
		タクシー運転手	・6月後半から7月に入って株主総会があり、また梅雨も明けるといってやや良くなる。
		ゴルフ場（従業員）	・季節は良くなり、予約もよく入っている。
	変わらない	商店街（代表者）	・通行量の減少等により、街に活気がない。
		百貨店（営業担当）	・ファッション関連商品及びブランド商品群についても低調な動きであった。また、中元の前しょう戦も苦戦している。
		スーパー（店長）	・石油の高騰などで商品の価格が、少しずつ上昇傾向にある。また、公共事業費支出が大幅に削減される影響が出てくる。

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
		スーパー（店長）	・収入の伸びが期待できない状況では価格に走る状況に変化はない。
		スーパー（店長）	・ハムやティッシュの値上げなどが続き、売上が上昇する材料も出てきた。
		スーパー（店長）	・外的環境は何も変わっていない。
		スーパー（財務担当）	・7月よりたばこの値上げが予定されており駆け込み需要はあるものの、野菜の高騰等による食材の売上が心配である。
		一般レストラン（経営者）	・大企業の好決算とは裏腹に、多数の同業者の参入により、ますます苦戦を強いられている。
		都市型ホテル（経営者）	・予約状況があまり変わらない。また、販売単価が下げ止まっておらず、景気が良くなっていない。
		観光名所（経営者）	・予約が低調である。
		美容室（経営者）	・原油価格の高値推移や金融政策の不透明さ、また総裁選を控え今後どのような動きになるか現時点では先の見通しが立たない。
		設計事務所（所長）	・景気回復の実感がないにもかかわらず、地価の上昇気配があり、景気回復に水を差している。
		その他住宅（住宅ローンセンター）	・最近の景気の動向によって給与などに変化が起こったという話も聞かない。数か月で景気は変動しない。
	やや悪くなる	スーパー（予算担当）	・7月以降、紙類など石油関連の生活消耗品が値上げされ、店頭価格にも反映されてくるので、消費が鈍くなる。
		衣料品専門店（経営者）	・原油高によって物価が上昇して買い控えをしている。
		乗用車販売店（従業員）	・今後の景気について、周りから良い話は聞かない。購買に関して買い控え感がある。大型消費財はまだ難しい。
		乗用車販売店（従業員）	・燃料の高値が続くと、軽四以外の販売は厳しい状況が続く。
		住関連専門店（経営者）	・販売量が、前年に比べて、まだ回復できていない。
		その他専門店 [C D]（店員）	・原油価格の上昇が少しずつ悪影響を及ぼしてくる。
		観光型旅館（経営者）	・今のところ、7, 8, 9月の予約状況は前年より悪い。
		タクシー運転手	・新しい駐車違反の取締りが始まったが、高松はタクシーをつける場所が少なく病院、駅、県庁などに殺到しており、配車に時間が掛かる。極端に暑くなってくれば客に乗ってもらえるだろうが、天候頼みであり、今より良くなることはない。
		設計事務所（職員）	・リストラ、単価ダウン、販売量ダウン、歩留り低下等の悪循環が懸念される。
悪くなる	一般小売店 [生花]（経営者）	・1年間でも一番暇な時期に入り、またボーナスが出ても、お中元が昔ほど出ないので、売上は期待できない。昨年と同じ時期、公務員関係のお中元がかなり落ち込んでいたので、昔並みの売上は期待できない。	
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	食料品製造業（従業員）	・秋の新商品が出るので、それに期待をかけている。
		木材木製品製造業（経営者）	・着工数が依然、前年比で伸びている。また、鉄、石油、土地、原木、合板など原材料関係すべてが値上がり方向にある。秋の需要時期を迎えて買い控え感のあったものが、買い急ぎの状況を呈してきており、秋に向けて若干景気は上昇する。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・トイレットペーパーの価格修正のアナウンスのため、荷動きが活発になり、新商品の売上が少しずつ増加傾向にあるため、良くなっていく。
	通信業（営業担当）	・量販店の経営者層から、時計、背広、おしゃれなシャツなどミドルエイジの男性用高額商品が昨年までに比べて売れているとの話を聞く機会が多くなってきた。	
	変わらない	繊維工業（経営者）	・百貨店、量販店、一般ギフトチェーンにおける消費は厳しい状況が続いている。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・関西地区では、神戸・ウォーターフロント区域・大阪梅田地区等の開発案件が控えている。また、九州地区では北九州・大分を中心に鉄鋼・自動車等の設備投資も控えており、クレーンの稼働は、高稼働状態が今後も継続する。
建設業（経営者）		・公共事業は相変わらず減少している。	

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
		金融業（融資担当）	・公共工事が大幅に減少しており、県内の主要産業である建設土木業は極めて厳しい状況にあることから、引き続き厳しい状況が続く。
		広告代理店（経営者）	・多くの得意先では、今後の商戦等の広告費は現状維持が精一杯の様子である。
	やや悪くなる	一般機械器具製造業（経理担当）	・全国的に受注引き合いが少なく、先が読めない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・受注確定していたが、客の都合等によりキャンセルするケースが2、3件あった。設備投資は、大手企業以外は手控えている。
		輸送業（役員）	・原油価格はまだまだ値上がりしそうで、運送業者は赤字のところが出始めている。また物価上昇の気配もあり、企業も個人も財布のひもをしめかけており、景気は悪くなる。
		輸送業（支店長）	・駐車違反の民間委託が6月から施行され、物流業社として燃料高騰、環境対策に加え集配中の駐車問題で新たなコストアップ要因となった。運賃料金への転嫁が進まない中、業界団体として規制緩和措置の適用が喫緊の課題となっている。
	悪くなる	通信業（支店長）	・番号ポータビリティを控えて販売が低迷する。
		不動産業（経営者）	・オファーが減ってきている。住居に対する消費マインドがかなり冷えてきたように思われ、今後もこの状況は続く。
	悪くなる	建設業（総務担当）	・生き残りをかけての受注獲得競争がますますし烈になり、コスト割れの状況がしばらく続く。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（支店長）	・営業職・販売職の求人案件が多く、小売・流通などで消費が活発な様子が見える。
		民間職業紹介機関（所長）	・製造関係全般が上向き傾向にあり、夏場以降、大手製造会社の関連会社、協力会社の求人が増えてくる。
	変わらない	人材派遣会社（支店長）	・どの業界も既存のパイを奪い合っており、パイ自体の拡大は見込めない。
		求人情報誌製作会社（従業員）	・景気回復の契機となるいい計画や情報があまりない。
		職業安定所（職員）	・製造業は不調が続いており、非正規従業員の雇用も続いている。
	やや悪くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・県内企業で業績好調なところはほとんどなく、県外からの一部進出企業のみが業績を伸ばしている現状では、雇用も収入も良くならない。
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	家電量販店（経営者）	・デジタル家電やエアコン、冷蔵庫などの売上が引き続き好調に推移する。
	やや良くなる	百貨店（営業担当）	・ギフトの売上が非常に好調に推移しているので、今後良くなっていく。
		百貨店（営業担当）	・必要な物や良い商品は、積極的に購入する傾向がある。特に家電製品にその傾向が強い。衣料に対してはセール時に購入する傾向が弱まっており、良いものであれば正価販売品でも購入している。
		スーパー（店長）	・新館がオープンして以来ずっと、来客数が増えている。衣料品の動きが鈍かったが、それ以外の雑貨関係やインテリア家庭用品などの伸びが衰えておらず、食品関係も堅調である。
		衣料品専門店（総務担当）	・高級品の売上が依然好調である。最近では高級品のみならず中級品の売上も好調であり、今後もこの調子で続く。
		家電量販店（店長）	・数か月間、来客数が増加しており、この先も徐々に上がっていく。
		観光型ホテル（経営者）	・当館においても当地区においても、夏に向けた企画を多数考えている。
		旅行代理店（従業員）	・夏休みの海外の予約が、韓国、ハワイ、グアムを中心に昨年の予約を上回っている。国内は、関西や近場の宿泊の予約状況が良い。
		タクシー運転手	・蒸し暑くなっており、年配の利用客が増えてくる。
		テーマパーク（職員）	・サマーステイプランやゲストプログラムの告知がスタートしており、出足はまずまずである。

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
		ゴルフ場（従業員）	・3か月先まで予約が順調である。また、従業員の一部を正社員からパートに移行しており、人件費削減で利益が上がっている。
		美容室（店長）	・急に暑くなり、カットの客が多くなった。天候に影響されるが、客足はあまり変わらない。
	変わらない	商店街（代表者）	・商店街の衣料品は、商品単価が安くなっているにもかかわらず、売上は悪くなっている。
		商店街（代表者）	・中心街にあった大型店は全部廃業倒産しており、空き店舗が相変わらず増えている。
		商店街（代表者）	・原油の高騰がじわりじわりと一般の消費者の生活に影響を与えている。物価が少しずつ上がりつつあり、消費者の財布のひもを締め付けている。
		商店街（代表者）	・客層、客の動きに変化はみられず、新しい客が全く来ない。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	・暑い日が続き、緑茶の売行きが下がる。
		百貨店（売場主任）	・正価販売品の動きが悪く、今後もあまり良い動きには転じない。周辺に大型商業施設もあり、競争が激しくなる。
		百貨店（営業担当）	・生鮮食品の売上は前年並みを確保しているが、紳士、婦人衣料共に正価販売品の売行きは今一步である。一方、絵画に動きが見られ、消費の二極化傾向が強まっている。
		百貨店（売場担当）	・気温が低く、衣料品の動きが悪いため前年比では下ぶれする可能性がある。
		スーパー（店長）	・どの商品も出足が悪く、必要なものを必要に迫られて購入する直近需要が増えている。
		スーパー（総務担当）	・食品は前年並みに推移しているが、衣料品、住居品については相変わらず天候に左右され売上に浮き沈みがみられる。
		スーパー（企画担当）	・近年、天候による影響が大きく、雨天で集客できなかった分を晴天時に取り戻せない。客が無駄買いしない状況も続いている。
		スーパー（経理担当）	・4～5月にかけて競合店の出店が相次ぎ、価格競争とパイの奪い合いになっている。秋以降もこの傾向が続く。
		コンビニ（エリア担当）	・販促をしない限り来客数、客単価ともに伸びない。
		衣料品専門店（店員）	・セールが始まりが年々早くなっており、7月前半で夏物セールは終了する。その後、売上を維持するのが難しい。
		衣料品専門店（店員）	・例年より正価販売品の動きが良かったので、秋の立ち上がりも7月中旬から8月上旬と早い時期に立ち上がる傾向にある。客の様子を見ると、確実なアプローチをすれば、商品の売行きもよくなる。
		家電量販店（企画担当）	・人気のある液晶テレビ関係やCD、DVDという新しい商品が好まれているようで良く売れており、このままで推移する。
		乗用車販売店（従業員）	・単価の安い車ばかりが出ているため、利益も上がらず景気は良くならない。
		乗用車販売店（管理担当）	・ガソリンの値上がり等もあり、今すぐ好転することは考えられない。普通車から軽自動車へ乗り換える客も増加している。
		乗用車販売店（販売担当）	・今年に入ってから、来客数には大きな変化が見られず、販売量も好転の兆しが見えない。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	・燃料油小売価格については、メーカー仕入価格が下落し、小売価格も下がることが予想されるので、消費は若干伸びる。
		旅行代理店（業務担当）	・客単価が下がる傾向にあり、取扱総額は伸びない。
		通信会社（業務担当）	・7月以降は、新商品の売行きも落ち着き、来客数及び販売数はあまり伸びない。
		通信会社（企画担当）	・新サービスの投入まで時間が掛かる。
		理容室（経営者）	・町の人口も減ってきており、来客数の増加は望めない。
		設計事務所（所長）	・相変わらず手持ちの物件資料が少なく、成約の件数も多くない。
設計事務所（所長）		・個人住宅は注文もなく着工件数も伸びていない。官公庁の発注が一通り終われば、個人住宅に頼るしかなく見通しはあまり良くない。	

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
		設計事務所(代表取締役)	・建設業界は、まとまったプロジェクトや工事発注が見込まれず、受注状況に変わりはない。福祉分野では、障害者自立支援法の関係で計画作りなどの業務が市町村から発注されている。しかし業界の競合は激しく、値引き競争が進み、受注価格は低くなる傾向にある。
		住宅販売会社(従業員)	・金利の上昇と消費税関係、住宅減税の問題で需要はあるが、客の予算が少なく、成約に至らないケースが多い。
	やや悪くなる	商店街(代表者)	・昨年の郊外型大型商業施設の進出に加え、今年の秋にはデパートの増床が計画されており、客がますますそちらの方に流れていく。
		一般小売店[青果](店長)	・去年に比べギフト関係の売上が市内全体かなり少ない。
		百貨店(販売促進担当)	・売上、来客数、客単価全てにおいて前年割れしている。
		スーパー(店長)	・何かイベント等の企画物を開催しなければ、前年比厳しい状況である。産直セールや衣料品の初夏物バーゲンの売り尽くし等、早め早めに展開していかなければ、厳しい状況が続く。
		乗用車販売店(従業員)	・新車の受注台数が伸びない。
		住関連専門店(経営者)	・石油の値上げが消費の値上げに連動しており、消費、景気の後退が心配される。
		高級レストラン(専務)	・大型商業施設が来年までに3店舗できる計画があり、客が分散し、難しい状況に陥る。
		都市型ホテル(総支配人)	・昨年と比べて夏休みのイベントが少ない。新北九州空港の影響で日帰り客が増加しているのに加え、競合ホテルが小倉駅前に出店するため、厳しい状況が続く。
	悪くなる	都市型ホテル(スタッフ)	・ビジネスホテルの新規オープンやハウスウェディング施設のオープンが予定されており、競争がますます激化する。
競輪場(職員)		・発売額が前年同期と比べて著しく落ちている。	
衣料品専門店(店長)		・来客数の減少に加え、商店街内の有力洋品店が郊外へ移転する話が進んでいる。有力店を失った商店街から一層客足が遠のいていく。	
企業動向関連	良くなる		
	やや良くなる	金融業(営業担当)	・取引先の売上が昨年に比べ増加傾向にあるが、原油価格の高騰に影響される企業は利益面が圧迫される傾向にあるため、良くなるとは言えず、やや良くなるという判断である。
	変わらない	窯業・土石製品製造業(経営者)	・受注関係は現在よりも秋口に向かって良くなる。しかし、原材料の価格上昇や燃料であるガスの高騰、石こう型の新たな値上げなどを製品に転嫁できず、難しい状況である。
		鉄鋼業(経営者)	・契約数量が増加傾向にあり、出荷数量も継続して高水準を維持している。先物プロジェクトも益明けには動き出す見通しであり、現在と同様の状況が継続する。
		電気機械器具製造業(経営者)	・電子部品関連や半導体リードフレーム、コネクタ関連の製造は非常に忙しい。先行きに対しての見通しはやや不透明さがあるので、現状維持が精一杯である。これは精密機械加工部品も総合的に同じような見方ができる。
		建設業(総務担当)	・個人住宅の受注が低迷しており、今後もこのような状況が続く。
		輸送業(従業員)	・市場は飽和状態になっており、メーカー数、商品数ともかなり多くなり、パイの奪い合いになっている。
		通信業(職員)	・大型件名を受注できなければ、今後も激しい受注競争が続く。
	やや悪くなる	建設業(従業員)	・見積物件は多いものの、競合業者の数が非常に多くなかなか受注に結びつかない。受注できている物件も利益率が低い物件が多いのが現状で、これからそのような状態が続く。また原油の高騰により資材・材料の値上がりも懸念される。
		輸送業(従業員)	・売上は前年を若干上回っているが、原油高騰の影響が経営に悪影響を与えている。
		経営コンサルタント	・消費者の買い渋りがみられ、酒類の売上は低下しつつある。
悪くなる	-	-	
雇用関連	良くなる	民間職業紹介機関(支店長)	・顧客からの求人需要が衰えないのに加えて、正社員としての雇用も急増している。価格面でも、職種によっては従来の価格以上の要望で妥協できるケースも出てきた。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	やや良くなる	-	-
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・オーダー数が多く、長期を中心に成約率も上がってきている。一方、改正高年齢者雇用安定法の施行により、65歳までの雇用確保に企業が対応しはじめ、継続雇用される正社員が増えた。そのため、見込んでいた派遣の更新ができなくなったケースも出てきている。
		職業安定所（職員）	・依然として正社員以外の求人が多い。また、新規学卒の求人提出が始まったが、現在のところ昨年と同程度の求人の提出状況となっている。
		職業安定所（職員）	・一部の産業で人手不足感が出ているが、その一方で人員整理や会社整理が行われている。
	やや悪くなる	求人情報誌製作会社（編集者）	・フリーター求人の採用難が続いている。人手不足によるサービスの低下、加重労働により離職率のアップなどの傾向で景気は悪循環に陥る。
	悪くなる	-	-

11. 沖縄（地域別調査機関：（財）南西地域産業活性化センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	一般小売店[衣料品・雑貨]（経営者）	・新規出店と新ブランド店舗の出店に伴い、前年同月比150%を見込んでいる。
	やや良くなる	コンビニ（エリア担当）	・梅雨明け後の好天続きや、たばこの値上がり前の駆け込み需要で6月後半からの好調な推移となっている。今後もホテルの稼働率がますます上がることが予想され、景気はやや良くなる。
		衣料品専門店（経営者）	・今月は前半と後半の天気の移り変わりが激しいが、天候に関係なく順調に動いている。これから夏本番になるので、夏物の動きに期待している。
		その他専門店[楽器]（経営者）	・観光客が好調なので、夏祭り等のイベントに期待できる。
		観光型ホテル（営業担当）	・早めの商品告知や商品価格の調整などにより順調な集客状況である。夏の繁忙期は家族単位の旅行が多い。
		観光名所（職員）	・今月の施設利用者数は梅雨の雨量等時期的な特異要因で前年並みで推移しているが、これから先、沖縄観光に大きな影響を及ぼす要因は見当たらず、夏本番に向けては沖縄への好感に支えられ順調に回復する。
	変わらない	スーパー（経営者）	・客単価、来客数を見る限り、全体として3か月前とあまり変わりが無く、依然、既存店で前年並みを確保するのがやっとである。このような状況は当分続く。
		コンビニ（経営者）	・衝動買いをする客はまだ少ないが、かごを持って買物をする客は以前より増えているので、1品や2品は多く買っている様子がある。
		コンビニ（エリア担当）	・7、8月は沖縄にとって最大の稼働月となるが、それでも客単価の落ち込みが続く。落ち幅は縮まっているが、個人の収入増が無い限り消費力は高まらず、低価格路線と購買の単発化の傾向は続く。資金繰り悪化もあり売場が縮小し、客を逃がしているのも要因の一つであるが、原資がないため悪循環が続く。
		高級レストラン（営業担当）	・この数か月、山あり谷ありで前年並みを何とか保っている状態である。夏場にかけて、当社は1年で一番厳しい時期に突入する。現在の見込みでは例年並みである。
その他飲食[居酒屋]（経営者）		・予想以上に平日の地元客の動きが悪い。逆に週末は例年に比べて客が集まっているが、座席数が決まっているので、無理に入れ込むことができない。	
やや悪くなる			
悪くなる	商店街（代表者）	・中心商店街の市場エリアには、多数の観光客が来るが、観光が主であり買物はしない。地元客は大型店に吸収されており、今後どうなるか危惧される。	
	住宅販売会社（経営者）	・県、国の公共工事が極端に減っている。また、民間の建設工事も苦境を脱しているとは言えず、競争相手も含め、景気は今後ますます悪くなる。	
企業 動向	良くなる	-	-
	やや良くなる	建設業（経営者）	・受注及び引き合い件数が増加している。

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
関連		通信業（営業担当）	・法人向けサービスのコンスタントな受注と消費者向けの受注増の構造は変わらず推移するであろうが、受注価格の伸びはあまり期待できない。
	変わらない	広告代理店（営業担当）	・企業側の「攻め」の意識がさほど強くない。したがって、マスコミの報道で景気が上向いているという情報が発信されている割には、企業側が販売促進費を増大するとは考えにくい。
		コピー業（代表者）	・印刷業はIT革命により良くなった部分もあるが、悪くなった部分もある。企業は海外に出向き、商品パッケージ、ラベル、シール等の直接取引が容易にできるようになっている。今後国内経済は良くなるにしても、しばらくは、人件費の安い国と競争を強いられることになる。
	やや悪くなる	食料品生産業（財務総務担当） 輸送業（営業・運営担当）	・原料高、原油高、円安が好転する見込みが無い。 ・燃料費高騰、道路交通法改正といった不安材料が多い現状の物流業において、コスト圧迫を余儀なくされていることは、これからの経営自体にも影響を及ぼす可能性がある。
	悪くなる	-	-
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	学校〔専門学校〕（就職担当） 学校〔大学〕（就職担当）	・採用活動は売手市場の感がある。今後も新規求人と定期採用求人が見込める。 ・景気の回復感が企業の採用意欲を高めている。
	変わらない	求人情報誌製作会社（営業担当） 職業安定所（職員）	・求職者の動きに偏りの傾向が続いているなか、特に中小企業は人材獲得に苦戦を強いられている。仕事はあっても人材の確保が難しいため、業績は横ばいで推移する。 ・5月は前年同月と比較すると紹介件数は4.3%増加、就職件数は9.9%増加、県外就職者は22.7%増加し、新規求職申込件数は3.0%減少、月間有効求職者は4.2%減少している。新規求職者数の減少傾向のなか、中高年が微増している。離職者の実態は、事業主都合が28.9%、自己都合47.7%である。今後も求職、求人とも増加傾向で推移していくものと考えられるものの、雇用情勢は依然として厳しい状況が続く。
	やや悪くなる	-	-
	悪くなる	-	-