

・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	観光型ホテル （経営者）	販売量の動き	・道外客の動きが活発であり、宿泊単価も高めに推移している。旭山動物園、知床に加えて、富良野が好評であり、企業やグループの団体旅行を中心に入込も増加している。
	やや良く なっている	商店街（代表 者）	お客様の様子	・当初は天候不順で客の入込が悪かったが、後半に入り天候が良くなるにつれて、客足も増えてきた。
		百貨店（売場主 任）	お客様の様子	・天候不順にもかかわらず、夏物衣料の販売が非常に好調である。秋物や初秋物についても商品を先取りした定価での買上が好調である。
		高級レストラン （スタッフ）	単価の動き	・単価を上昇させるため、内容のグレードアップによる販売価格の見直しやプレミアム商品の販売を行ったところ、売上が前年比で7%の増加となった。
		観光型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・6月以降、道内への輸送人員が増えており、知床と札幌、富良野への観光客が前年よりも増加している。それにより関連企業の業績も伸びている。
	変わらない	商店街（代表 者）	来客数の動き	・気温の上昇とともに客の行動範囲が広がっている。毎週日曜日に実施している歩行者天国の日も集客が限られており、各店の期待しているほどの売上とはなっていない。
		商店街（代表 者）	お客様の様子	・依然として客の買物の様子は慎重である。季節商品の売行きについては、昨年と比べると少し悪くなっているが、天候、気温に左右されている面が非常に強く、一昨年よりは上向いている。
		商店街（代表 者）	それ以外	・7月はバーゲン時期であり、出足は好調だったが、気温が安定しなかったことから、単価、来客数とも2週目以降の落ち込みが目立っている。
		商店街（代表 者）	お客様の様子	・たばこの値上げや原油高騰の影響で、多少景気が悪くなると考えていたが、それほどの変化はみられなかった。
		百貨店（売場主 任）	来客数の動き	・今月は天候不順で、寒い日があれば、夏日もあり、夏物の動きが著しく変化している。ギフトや中元は昨年とほぼ同じ動きとなっている。
		スーパー（店 長）	単価の動き	・夏到来となったことから衣料品の動きが良く、衣料品の売上高前年比は6月を大きく上回る101.5%となった。一方、食品については中元ギフトの出遅れもあり、前年比は6月をやや下回る98.4%であった。住居用品は前年比96.1%であり、6月とほぼ同水準であった。
		スーパー（企画 担当）	販売量の動き	・家庭紙、たばこの値上がり前の駆け込み需要があり、既存店売上高が前年比プラスとなった6月の反動もあり、7月の売上動向はあまり芳しくない。
		コンビニ（エリ ア担当）	来客数の動き	・競合店での特売が継続化していることから、客は価格の安い特売商品しか購入していない。客単価も低下しており、既存店の売上が前年を下回っている。
		コンビニ（エリ ア担当）	来客数の動き	・たばこの増税に伴う売上減少はそれほどみられなかったが、男性客の減少が目立っている。喫煙を止めた客が多いようであり、関連商品の売上も減少が続いている。また夜間から深夜にかけての来客数減少に歯止めが掛からない状態である。
		衣料品専門店 （店長）	来客数の動き	・天候が悪かったことから、商店街の客足が例年より大分減っている。
家電量販店（店 員）	お客様の様子	・客はいろいろな店を回っているようであり、付加価値の高い商品を薦めても低価格の商品を買っていく。		
家電量販店（地 区統括部長）	お客様の様子	・客の様子をみると、慎重に買物をしている感が強く、薄型テレビや冷蔵庫、洗濯乾燥機等の成約率が予想以上に上がらない。		
住関連専門店 （従業員）	販売量の動き	・気温低下の影響で、夏物の販売量が伸び悩んでいる。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・依然として来客数の減少が続いており、夏物商材が売れ残りそうな状態にある。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・観光シーズン本番に入ったが、今年は入込数が順調であり、ディナーの売上は前年比120%と好調である。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・今年は賞与などの好影響がみられなかった。また気温が上がらず、涼しいホテルでランチをとろうという動きがなかった。売上は、ランチでは会社員の利用が増えず、単価も下がって前年比93%となった。夕食は前年並みであった。市街地から少し離れているためか、サマータイムの影響はみられなかったが、札幌駅周辺の低単価飲食店では繁盛したようだ。観光客の利用は全体で3%減少したが、道内客が回復したほか、中部圏からの客も増加した。
		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ているが、3か年平均で比較するとほとんど変わらない。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・以前に比べて客の来店頻度が低くなってきている。
		設計事務所（職員）	それ以外	・新規受注の内容は耐震診断などのコンサル業務が多く、新規企画や着工物件の引き合いは3か月前と比べて増えていない。
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・金利上昇を懸念して来客数は増えているが、受注量はほぼ横ばいとなっている。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・来客数の動きの悪さが、販売量の悪さに直接的につながっている状況が、相変わらず続いている。	
	やや悪くなっている	百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・夏セール品の購買動向に2点ほど変化がみられる。一つ目はまとめ買いが減り、単品購買がより多くみられるようになったことであり、二つ目は購買に至るまでの品選びに時間を掛けることである。セール品を短時間でまとめ買いする従来のスタイルが崩れており、消費に対してマイナスの心理が働いている可能性が高い。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・天候が悪いせいもあるが、5月以降、来客数が減少している。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・先月のたばこ値上げ前の駆け込み需要の反動は想定していたが、予想よりも単価の回復が遅れている。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・7月に入り、前年割れが更に進んでいる。買い控え傾向が加速している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・全体的に台数は出ていないが、安い車が前年を大幅に下回っている。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・7月の来客数が前年比60%台にダウンした。
旅行代理店（従業員）		販売量の動き	・来客数に勢いがなく、第2四半期の受注額は前年比で90%を下回っている。	
悪くなっている	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・出張など業務性の航空券が減少している。各企業の経費削減事情がうかがえる。	
	タクシー運転手	お客様の様子	・極力、バスや電車を利用するなど、タクシーの乗り控えが顕著にみられ、無駄な出費を抑えようとする様子がうかがえる。	
	観光名所（役員）	来客数の動き	・全国的な異常気象の影響で旅行が手控えられているのか、道外観光客のロープウェイ利用者数が伸び悩んでいる。	
	スーパー（店長）	販売量の動き	・3か月前と比較して販売量が82%と落ち込んでいる。前年比でも91%と落ち込みがひどい状態になっている。	
企業動向関連	やや良くなっている	タクシー運転手	お客様の様子	・今までと同じように、札幌市内のタクシーの売上が大きく減少している。特に最近では月曜日の夜の利用が極端に減っている。天候の良い日が多いので、日中もタクシーの利用が少ない。
		-	-	-
	やや良くなっている	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・景気が停滞しているなか、戸建住宅の着工件数増加の影響で、金属製造業も少し上昇気味にある。
		輸送業（支店長）	受注価格や販売価格の動き	・最近の急激な原油価格の値上がり等により、大手メーカーでは運賃の見直しを始めた。仕事量、数量的にも増加している。関東地区のおう盛な建築需要を反映し、道内の鉄骨コンクリートメーカーの本州向け物件受注も多くなってきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	通信業（営業担当）	取引先の様子	・サービス業や運送業など景気に敏感な企業から、景況感が良好という感触を得ることができる話を聞く機会が多くなってきた。
		食料品製造業（団体役員）	それ以外	・再三にわたる原油価格高騰の影響から、製造原料や資材コスト、運送コスト、生産コスト等のコスト全般において、企業の採算収益の悪化が進行している。また来道観光客の購買単価が毎年低下しており、売上を維持するのに苦労している。
		家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・家具関連は景気回復が遅く、市場が活性化していない。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・運輸関係では、依然として燃料価格の高止まりの影響が出ている。
		金融業（企画担当）	それ以外	・設備資金は自動車や食品関連工場の新增設で増加している。住宅投資は耐震強度偽装問題で落ち込んだマンションから持家へのシフトもみられるが、総じて横ばいである。公共投資は減少傾向が続いている。観光は来道者数が増加している。個人消費は公務員の給与削減など所得情勢が厳しく、弱含みで推移している。
		司法書士	取引先の様子	・住宅関連、不動産取引関連とも活発とは見受けられず、可も不可もない状態で推移している。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・どちらかという減少傾向であるが、仕事量にそれほど変化がみられない。
		その他非製造業〔鋼材卸売〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・一部非鉄金属の加工が出回ったことで、非鉄金属の加工経験を有する金属加工工場の仕事量は若干増加したものの、鉄鋼関連の受注量そのものは増加しておらず、稼働率も大きく向上していない。
	やや悪くなっている			
	悪くなっている			
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人の増加が続いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・依然として、管内の新規求人数は増加傾向にあるが、その足取りが鈍くなっている。先月、医療・福祉産業から、大量の求人が出されたが、一過性のものであり、第2四半期全体では横ばいであった。第2四半期の求人は、卸売・小売業、医療・福祉、サービス業が大きなウエイトを占めている。
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・7月の末を迎え、内定者が順調に決まっている。最終決定している学生も多く、昨年に比べて非常に好調である。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・企業における人材ニーズに大きな変動がみられない。正社員の採用ニーズは、20～30歳代が中心であり、求められるスキルも高く、なかなか採用に至っていないが、採用ニーズ自体は増える傾向にある。非正社員の採用ニーズはかなり高く、流通業や飲食業におけるパート・アルバイトのニーズが相変わらず高い。派遣についても販売派遣のニーズが高止まり傾向にあるほか、他の派遣業種もニーズは高い。しかしながら、企業業績は決して良い状況ではない。業績拡大傾向であれば正社員のニーズがもう少し高まりをみせても良い。
		求人情報誌製作会社（編集者）	雇用形態の様子	・企業の正社員ニーズが高まっているのか、募集広告が微増しているが、採用に当たっては慎重になっている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・今月はファッション系の求人が増加傾向にあった。秋にオープンする大型量販店勤務のスタッフ募集のほか、その他のオープンやリニューアルによる販売スタッフの募集も目に付いた。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・求人数は前年を上回っているが、3か月前と比較して増加傾向にあるとはいえない。
	求人情報誌製作会社（編集者）	周辺企業の様子	・アルバイト、パート採用の傾向が強い一方で、お盆明けに向けた正社員の採用計画の動きがみられない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は医療、福祉、飲食店、宿泊業で増加したものの、卸売・小売業、サービス業で減少しており、前年比で6.2%の減少と2か月ぶりに減少に転じた。特にパート求人は前年比19.2%減と減少幅が大きい。一方、新規求職者は病院の閉鎖により、前年比で0.6%の増加と8か月振りの増加となった。その結果、有効求人倍率は0.51倍で前年と同じであった。
	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、新規求人数も前年比で17%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			
	やや良くなっている	一般小売店〔スポーツ用品〕（経営者）	販売量の動き	・サッカーワールドカップの余韻があり、チームオーダーや個人用として購入する客が増えている。
		百貨店（経営者）	販売量の動き	・梅雨が明けず、気温も低めに推移しており、夏物の動きが低迷して当然の時期にもかかわらず、逆に、売上の伸びが続いている。セールが寄与していると同時に、購買意欲の固さを感じられる。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・当月はサマーセール中心であったが、以前のセールと比べると一点当たりの単価が上昇しており、また、2～3点のまとめ買いも目立つ。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・価格重視ではなく商品本位で、価値と価格を照らし合わせて購入する傾向が強くなってきている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・これまでは見込むことができなかった平日のディナータイムの客が、わずかながら増えてきた。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・既存店ベースで販売個数は横ばいであるが、客単価が上昇傾向にあるため、前年比でプラスに推移している。
		一般レストラン（スタッフ）	競争相手の様子	・競合する外食店も少しずつ単価の高いメニューを取りそろえてきている。賞与も良くなっている。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・婚礼が落ち込んでいるものの、一般的な宴会、レストラン部門、宿泊はいずれも前年同月比2～4%の増加が、数か月続いている。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・法人客の利用、及び問い合わせの件数から、やや回復基調が感じられる。料金に対する反応でも以前より値引き要請が減ってきている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・経費削減だけでなく、設備投資について多少前向きな対応が増え始めている。
	美容室（経営者）	単価の動き	・パーマとカラーを注文する客が多く、購買意欲の強さを感じられた。	
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・梅雨が長引き、冷夏の様相であり、猛暑だった前年と比べて衣料を中心に10%程度下落が一般専門店の平均である。また、商店街の人通り、客の通行量もやはり10%程度落ち込んでいる。ただし、消費マインドそのものは基本的に悪くない。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・夏物衣料品はクリアランスセールで前月よりは上向いているが、依然として前年同月を下回っている状況が続いているため、決して良くはない。
百貨店（売場主任）		それ以外	・天候不順により、カットソーなど夏物は苦戦した。特に、水着は前年比79%と苦戦であった。一方で、羽織りものの感覚の七分袖のブラウス、ジャケットなどの動きが良く、単価アップにつながった。	
百貨店（営業担当）		来客数の動き	・主力の衣料品が落ち込み、店舗としても前年比マイナスとなる見込みであるが、来客数はほぼ前年と変わらず、衣料品の落ち込みは天候要因による影響が非常に大きい。良くも悪くも景気のトレンド自体にあまり変化は感じられない。	
百貨店（売場担当）		販売量の動き	・ヤングから35才くらいまでのミセス層の売行きは好調であるが、ミセスの高級服を扱っているブランドではかなり苦戦しており、全体的には変わらない。	

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	
		百貨店（経営者）	販売量の動き	・中元ギフト、個人需要は悪くないが、法人需要は悪い。衣料品はクリアランスセールに入り前月より上向している。全体的に前月よりは良くなっており、3、4月ころの水準に戻ってきた。こちらから仕掛けた販促に客が反応した。	
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・景気全体の流れは大きく変わっていないが、流通、小売にあっては天候、気温が消費動向に大きく影響する。その点で当月は、梅雨が長引いて、気温も上昇せず、日照不足などの影響により青果品の売行きが悪く、商品の動き、販売量ともに低調である。	
		スーパー（店長）	販売量の動き	・当月は行楽シーズンであるが、冷夏の影響で季節品の売上が不調で影響が出ている。一方、生鮮品全般の売上は好調に推移しており、トータルでは前年並みの売上を確保している。	
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・特に高い単価のものが売れているわけではなく、安い単価の商品から動いている。	
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・今月は、夏物のセールの時期だが、来客数が年々少なくなっている。客は、欲しい物はセール前に買い求め、セールで安いから買うという考えは持たなくなっている。	
		衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・梅雨明けの遅れと低温により、季節商品の動きが良くない。	
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・売上の下げ止まり感はあるものの、安定感がなく、上向きになるのは難しい状況である。	
		その他専門店〔呉服〕（経営者）	来客数の動き	・街全体でも、普段の買物客が少ない。	
		その他専門店〔酒〕（営業担当）	販売量の動き	・冷夏の影響で業務店の動きが悪い。中元は例年並みであるが、現在の底を打った状況が続く。	
		その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	販売量の動き	・長雨、低温など天候不順が続いているので夏物の動きは非常に悪いが、単に悪いのではなく先送りとなっているからなので、これから暑くなってから注文がある。	
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・販売数量が前年比90～95%で推移しており、販売価格高騰の影響からか増えていない。特に、軽油に関しては90%を下回っており、公共事業の発注が少なくなっている影響がはっきりと出ている。現状の販売量の落ち込みは、今後も続く。	
		その他飲食〔弁当〕（スタッフ）	販売量の動き	・市街地では、老舗の家具店が事実上倒産するなど、悪い経済状態が長く続いており、変わっていない。	
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・さくらんぼ狩りツアーは、収穫時期の遅れによるキャンセルが多かった割には健闘した。県内のさくらんぼ園は、従来から本場といわれる内陸地方以外の場所でも力をつけてきた。観光イメージアップに向けさくらんぼ植付け地域の拡大を進めてきた行政当局による努力が成果を上げている。	
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・新規客の獲得が思うようにいかない。競争激化による客の奪い合いがあり、パイが広がっていない。	
		タクシー運転手	単価の動き	・市内では新規参入があり、以前と比べても厳しさは変わらない。	
		観光名所（職員）	来客数の動き	・夏休みに入り首都圏からの家族連れの出場が増えてきたが、梅雨が明けず、夏らしい天気にならないせいか、全体の来場者数は良くない。	
		美容室（経営者）	販売量の動き	・販売量は低迷したままであり、前月、当月とキャンペーンを実施してきたが、客の反応は鈍い。	
		やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・天候不順のためか、中元商戦、夏物衣料などで不振が続いている。
			商店街（代表者）	お客様の様子	・梅雨明けがないまま秋を迎えそうな天候が続き、清涼飲料水、夏物衣料のパンチ力が弱い。百貨店屋上のピヤガーデンは連日閑散としている。これから地元の野菜、果物が出回る時期であるが生育が悪く、価格高騰が懸念されている。
			一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・梅雨が長く雨の量も多いため、繁華街に人が出てこない。よって、来客数も少ない。

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
		一般小売店〔カメラ〕(店長)	販売量の動き	・デジタルカメラなど新製品が発売になったが、客の関心度は低い。写真関係も雨の影響があり伸び悩んでいる。
		一般小売店〔雑貨〕(企画担当)	来客数の動き	・商品の価格は下げ止まっているが、来客数が前年を割り込む状況が続いており、個人消費は弱含みである。
		スーパー(経営者)	来客数の動き	・長雨により来客数が減少している。さらに、特売品の買い回り客も目立ち、店側としては困った状況が続いている。
		コンビニ(経営者)	お客様の様子	・たばこの増税によって、前年比85%と大きく落ち込んだ。天候不順で、アイスクリーム、1リッターサイズのドリンク、ビールなどの売上が悪かった。
		コンビニ(店長)	来客数の動き	・7月は悪天候、長雨が全てである。
		衣料品専門店(店長)	来客数の動き	・天候不順により気温が上がらず、ボーナス商戦時のサマースーツの売行きに大きな影響を及ぼした。
		乗用車販売店(経営者)	単価の動き	・ガソリン高騰、金利上昇懸念から、軽自動車を中心とした安価で小型なクルマへ販売主力商品がシフトしている。
		乗用車販売店(経営者)	来客数の動き	・自動車販売において、軽自動車はよく動いているが、大型の輸入車は超低金利プランを用意しても客は慎重であり、契約までに時間が掛かる。一方で、平成7年式など10年以上の高年式車でも車検をとる客が目立ち、車検、整備のほうは順調である。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・販売数は毎月減少傾向にある。前年同月比2割減といったところである。客からはガソリン高騰の話題をよく耳にするようになった。様子見の客が多い。
		住関連専門店(経営者)	それ以外	・当店の来客数、売上は変わっていないが、同業者、あるいは、近隣の中小企業の自己破産や倒産が多く見受けられるなど、良い状況ではない。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕(営業担当)	単価の動き	・ガソリンなどの燃料価格は、このところ値上げにつぐ値上げで、客の買い控えが浸透してきている。
		都市型ホテル(スタッフ)	単価の動き	・宿泊部門の目標室数、人数は達成するが、低単価のため売上は伸びない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・3か月前は客足も増えたが、当月は前年割れとなる状態に戻った。
		遊園地(経営者)	来客数の動き	・長い梅雨で、しかも、週末に天気が崩れることが多かった。屋外施設であるため、夏休みに入っても手ごたえは実感できず、計画を1割以上は下回る。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・景気回復につながる来客数の動きは全くみられない。ここ2、3か月の来客数は減少傾向である。
住宅販売会社(従業員)	来客数の動き	・完成内覧会などへの来場者も少なく、新規の顧客獲得が難しくなっている。受注予定も前月より落ち込んでいる。		
	悪くなっている	コンビニ(経営者)	来客数の動き	・天候不順の影響により、売上、来客数ともに、前月、前年を大きく割り込んでおり、厳しい状況になっている。
		衣料品専門店(店長)	来客数の動き	・梅雨が明けず、低温で、天候不順が続き、例年であればこの時期に盛り上がる夏物スーツ、礼服、半袖シャツなどの客が激減しており、厳しい状況となっている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・駅前に待機するタクシーの状況は、待ち時間がかなり長くなっており、乗車してもワンメーターであるなど、依然として景気は良くはなっていない。むしろ、悪くなっている。
		観光名所(職員)	来客数の動き	・団体客数は変わらないが、一般の来客数は減っている。
企業動向関連	良く なっている やや良く なっている	-	-	-
		木材木製品製造業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・住宅資材の需給バランスが取れつつあり、販売単価の改善が進んできている。
		電気機械器具製造業(経営者)	取引先の様子	・部品加工企業は受注増加を受け、設備増強の動きが目立っているなど、確実に上向いている。しかし、全業種が回復するには時間がかかる。この景気がいつまで続くか様子見の企業も多い。
		金融業(営業担当)	取引先の様子	・資金需要の増加基調が5%程度で推移している。

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
		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	・ 今月の受注状況は県内が厳しいものの、首都圏を中心とした他県の実績が好調で前年比をクリアする。
		その他企業〔 企画業 〕（ 経営者 ）	取引先の様子	・ 取引先の住宅会社は総じて受注を伸ばしている。また、客はローコスト、金額だけにこだわらないムードがある。
		その他企業〔 管理業 〕（ 従業員 ）	それ以外	・ 大型の工事着工が決まり、準備が進んでいる。それに伴い、商談に訪れる客が増えた。
	変わらない	農林水産業（ 従業員 ）	それ以外	・ 前年の農作物、特に果物が安価だった分、現在の生産資材の購入に回らない農家が多い。
		出版・印刷・同 関連産業（ 経営者 ）	受注量や販売量の動き	・ 官公庁は予算が削られており、印刷物の発注が相変わらず少ない。
		電気機械器具製造業（ 営業担当 ）	取引先の様子	・ 様々な案件は出ているが具体的な受注など、売上に寄与する成果がなかなか出ていない。
		建設業（ 経営者 ）	受注量や販売量の動き	・ 景気が良くなっているというムードはあるが、新築には資金が足りないのでは、とりあえずリフォームという客が増えている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・ 市内の建設業界はマンションやホテルの建設が活発であるが、実際のところは、利益が出ないものの取引をやめられない状況である。
	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	・ 中元需要の時期であるが、全体的に低調に終わりそうである。4月より製品価格を15%値上げしたが、数量ベースで若干前年を下回っている。
		出版・印刷・同 関連産業（ 経理担当 ）	受注価格や販売価格の動き	・ 印刷用の紙の値段が5月から6月にかけて5%ほど上昇しているが、販売価格に上乗せできない状況が続いている。
		輸送業（ 営業担当 ）	それ以外	・ 原油価格が高騰している。取締りが強化された駐車禁止に対する経費が予想以上にかかっている。
		通信業（ 営業担当 ）	取引先の様子	・ 利用者からは、競合相手との関係で、料金的に厳しい要求が出てきている。樂觀できない状況である。
		新聞販売店〔 広告 〕（ 店主 ）	受注量や販売量の動き	・ 観光、水産関係の企業が倒産しており、地元では折り込み広告も元気がない。チラシは出しても部数や回数を減らすなど支出を極力抑えている状況にある。
	悪くなっている	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	・ 天候が非常に悪く、夏の商材の動きが鈍かった。特に、乾めん、それに付随する調味料、乾物が売れていなかった。
	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	・ 当月は新規で政府系金融機関からの受注、及び、先月から取引している地方銀行からの追加受注などがあり、やや活況であった。金融業界は潜在的な人員不足を外部から求める動きが続いている。
		人材派遣会社（ 社員 ）	周辺企業の様子	・ 特に住宅業界での取引が好調で支店増設等に伴う募集が随時行われている。また、郊外の工場でも定期的に事務案件を募集する傾向が出ており、人に合わせた配属を検討してもらえるなど、求職者にも採用の道が開けつつある。
		新聞社〔 求人広告 〕（ 担当者 ）	求人数の動き	・ 有効求人倍率が0.78倍となり、2年8か月ぶりに東北平均に並んだ。パートなどを含む新規求人数も7か月連続で、前月比2けた増となっている。
		職業安定所（ 職員 ）	求職者数の動き	・ 求職者が3か月連続で前年同月を下回っており、求職者の表情にもやや余裕が感じられるようになってきた。
変わらない		新聞社〔 求人広告 〕（ 担当者 ）	求人数の動き	・ 求人数の動きが一定せず良いとも悪いともいえない、小康状態が続いている。当月だけに限れば前年、前月よりも悪く、京阪からの出稿も減っている。
		職業安定所（ 職員 ）	求人数の動き	・ 新規求人数は前年同月比12%減少したが、一時的なものである。
		職業安定所（ 職員 ）	それ以外	・ 求職者数が連続して減少しているが、求人数も減少しており、求職者1人当たりの求人数の割合は依然低く厳しい状況に変わりはない。
やや悪くなっている		アウトソーシング企業（ 社員 ）	それ以外	・ 仕事量が減ってきているが競争は激しくなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪く なっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告件数は3か月前、及び、前年同月と比べて30%近い落ち込みである。

### 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	衣料品専門店 （統括）	来客数の動き	・各地で祭りが実施され、売上が伸びてくる時期であるが、今年は例年に比べ市外、県外からの客が特に多い。	
	やや良く なっている	百貨店（売場主任）	来客数の動き	・7月前半は、クリアランスセールの大成功により、紳士売場においては特に土日が非常に良い成績であった。来客数も多く、良いスタートを切ったが、後半20日過ぎからは、県内に災害があった関係で、出足が悪くなってしまっている。	
		衣料品専門店 （経営者）	来客数の動き	・今月は梅雨明けが遅れたが、3か月前に比べ、来客数、販売品数共に2けたの伸びであった。売上高はバーゲン時期であることから下回ったが、前年比では来客数110%、販売品数113%、売上が134%と全てが上昇した。	
		その他専門店 〔携帯電話〕 （営業担当）	販売量の動き	・携帯電話の業界は、例年6月後半から商戦が本格化していたが、今年は熱を入れ出したのが7月中旬と、ひと月遅れである。これは今秋の番号ポータビリティを見込んでいることと、各店舗とも利益が薄くなってきていることが原因と思われる。当店も毎週チラシで来客増をねらっているが、土日祝日以外の来客数は寂しいものである。	
		一般レストラン （経営者）	単価の動き	・地域の2日間の祭り、土用の丑共に、会食の単価を気にしない家族やグループが目立っている。	
		旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・今月前半は夏休みの家族旅行を中心とした予約が多く入り、特に、国内では沖縄の高額商品が売れていた。中旬以降は雨が多くなったためか、販売量がなかなか伸びていない。	
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・量販店内における客の動向が、デジタル関連、特にテレビ周辺機器に多くなってきており、当社のデジタルセットトップボックスとの連動した契約が増えてきているようである。	
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・個人客、法人客共に増加しており、良い方向に向かっている。	
		その他レジャー施設〔アミューズメント〕（職員）	お客様の様子	・天気が若干良くなかったのが、逆に良い影響を与えたのかもしれないが、ゲーム、インターネットカフェの来客数、滞留時間、単価共に上昇傾向にある。	
		住宅販売会社 （経営者）	お客様の様子	・最近、店舗等の引き合いが増加しているが、成約までに賃料値下げ等の交渉がまだまだ強く、依然デフレ傾向にある。住宅については、他都市から進出する業者の数がここ1年くらいでかなり増え、競争が激しく、値下げせざるを得ない状況である。	
	変わらない		一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・はっきりしない天気が続いているので、土用の丑もお中元も活気が出ていない。野菜類の値上がりもあり、家計に響いている。
			一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・客の口から、ボーナスでという言葉が出てこない。商品購入に当たり、衝動買いはみられず、出ているであろうボーナスはどこに回っているのか、出費に慎重である。
			百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・梅雨がなかなか明けず、夏物クリアランス商品の動きが非常に悪くなっている。
			スーパー（経営者）	販売量の動き	・3か月前と比べると、売上の伸びはほぼ横ばい状態であるが、今月は梅雨が明けのが前年と比べて10日くらい遅れており、気温も低く、日照がかなり不足しているため、野菜の相場が安定せず、野菜の売上が特に悪い。
		スーパー（統括）	販売量の動き	・長雨、集中豪雨や日照不足、低気温により、夏物衣料の中心となるUVカット商材、水着、タンクトップ、ショートパンツなどの盛夏物が不振である。クールビズは定着してきており、ポタンダウンは前年並みであるが、半袖物は15%程度落ち込んでいる。食品では飲料が不振だが、惣菜や加工肉、ベーカリーが好調で、全体として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
		衣料品専門店 (販売担当)	来客数の動き	・梅雨に入る前の6月初旬は暑さがあり、夏物の単品、Tシャツなどが好調であったが、梅雨入り後は雨もそれなりに降り、気温も上がらず、ただ蒸し暑いという状況で、客が買い控えをしている。天候不順が続いたことで打撃を受けている。
		家電量販店(営業担当)	販売量の動き	・梅雨が長かったため、エアコンの販売は苦戦し、金額で前年比75%である。薄型テレビは台数ベースでは125%と好調であるが、金額は95%と厳しい状況である。
		住関連専門店 (仕入担当)	販売量の動き	・梅雨明けが遅れ、季節品の動きが悪いが、前年7月も天候不順で同様の傾向であった。こと季節品に関してだけなら前年を越えているが、調理家電や照明器具などの販売量は減少している。
		高級レストラン (店長)	販売量の動き	・ランチタイムが前年比で3割くらい激減したが、単価の高いディナータイムや週末が多少良かったために、何とか前年水準を維持できている。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・5、6月とフリーの客がいくらか戻って上向いてきていたが、今月は宴会は今までおりだが、フリー客の伸びが止まり若干下がってきている。長雨の影響や選挙の関係もいくらかあるとみている。
		観光型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・夏季シーズンに入り一年で最も売上を見込める時期になったが、長引く梅雨と大雨の影響でキャンセルが相次ぎ、地域的に大雨の被害を受けた事も重なり、シーズンの始まりとしては相当厳しい状況にある。
		都市型ホテル (経営者)	来客数の動き	・思ったより稼働が上がらず、春先の稼働から夏場にかけて予想していた数字を下方に修正した。一瞬の景気回復も地方都市では一過性だったようである。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・8月に選挙があるが、選挙の時は一時的に良くなることもあるが、ほとんどが悪い方向に走りがちである。7月は豪雨もあり、死者は出ていないが、県内でも大きな水害等が発生し、いろいろな面で大変であった。今後良くなれば良いが、まだ不景気の状態である。
		旅行代理店(副支店長)	お客様の様子	・来店客の様子、動向をみると高価格の旅行、海外等の長期旅行の売行きが非常に悪い。ただし、長期の海外旅行でも価格の安いものについては興味を持って来店している。国内では、圧倒的に日帰り旅行が多くなっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・梅雨明けが遅れていることや夏休みに入った会社も結構あることから、客の出足は今一つである。
		タクシー(経営者)	お客様の様子	・夜の動きは良くないが、天候不順のおかげで昼間の動きが良かったため、前年同月より少し増収になっている。
		遊園地(職員)	来客数の動き	・集客の中心となる週末の降雨などの天候不順により、来客数の増加がみられない。
		ゴルフ場(従業員)	来客数の動き	・天候不順によるキャンセルが多い。
		設計事務所(所長)	お客様の様子	・フランチャイズ及びプレハブ住宅の建設は増加しているが、在来工法の住宅建設は少ない。営業力の違いがそうさせているのか、統計的には在来工法の木造住宅の要望が潜在的に多いと聞いているが、現実はその方法が分からない。これからは、客の思いをどのようにつかむかが大切である。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・金利動向、税制等の面から、住宅は今が買いどきであると客に訴え続けているが、なかなか購入決定までは至らない。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・長雨、大雨のため観光目的の来客数が落ち込んでいる。
		百貨店(販売促進担当)	販売量の動き	・クリアランスのスタート数日間は良かったが、天候不順で夏物衣料の売上が伸び悩んでいる。
		衣料品専門店 (店長)	来客数の動き	・中旬に催したセールは大変好評で売上もまずまずであったが、中旬以降は梅雨が長引いたために、思うように来客数、売上が伸びていない。
		乗用車販売店 (経営者)	お客様の様子	・当業界でもガソリン販売価格の高騰が響いている。軽又はコンパクトカーへの乗り換えの商談があるが、客が考える金額との隔たりがあり、商談が成立しない状況にある。

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
		乗用車販売店 (販売担当)	来客数の動き	・今までは、毎月、展示会のチラシや新聞広告を出す とそこそこの来客数と販売量があったが、7月は梅雨 の長雨もあったせいか2、3か月前と比べ来客数が極 端に少なく、販売量も減少している。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・ゴールデンウィーク明け以降、宿泊稼働率が徐々に 落ち込んでいる。6月に開業した近隣のビジネスホテ ルの影響かと考えていたが、大方の予想よりも厳しい という情報もあり、市内全体に業績不振が広がってい るようである。
		ゴルフ場(支配 人)	来客数の動き	・月初めは前年並みの予約実数があったものの、後半 の大雨や見通しの悪い天気予報によって、1週間以内 でのキャンセルが非常に多く、売上が低下している。
		美容室(経営 者)	販売量の動き	・雨の日が続いた時の売上は、通常の半分であった。 例年と比べ月の売上は10%減少し、従業員へのボーナ スが出せなかった。
	悪く なっている	商店街(代表 者)	販売量の動き	・七夕の入出は例年どおりであったが、売行きは悪 く、ワーキングブアーを実体験している感じである。
		衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・天候不順により客が外に出て来なくなったことが一 番の要因である。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・通常インターネット関係では25%くらいの予約率だ が、6月が16%、7月は15%と極端に下がっており、 6～9月までは非常に悪くなっている。
企業 動向 関連	良く なっている やや良く なっている			
		食料品製造業 (営業統括)	受注量や販売量 の動き	・夏場は他の酒類、特にビール等におされて伸び悩む のが普通だが、今のところ中級ワインが順調に推移し ている。
		不動産業(管理 担当)	受注量や販売量 の動き	・面積は小さいが、空室テナントへの新規入居と増床 が今月から稼働している。
		広告代理店(営 業担当)	受注量や販売量 の動き	・プライダル業界の販促関係の受注が前年同月比で 120%となっている。来年にかけてまだまだ新しい施 設のオープンが続く見込みである。
		その他サービ ス[情報サー ビス](経営者)	受注量や販売量 の動き	・前月同様に、引き合い、受注量共に増加傾向にあ る。ただし、競争が激しく、販売価格は据置きで、収 益の改善には時間が掛かる。
	変わらない	窯業・土石製品 製造業(経営 者)	取引先の様子	・例年、この時期は受注の谷間になるが、今年は特注 及び店頭商品の受注量がいくらか上向きである。
		窯業・土石製品 製造業(総務担 当)	取引先の様子	・今月に入り、不渡りや手形のジャンプが発生しており、 厳しい状況が一段と深まっている。
		金属製品製造業 (経営者)	取引先の様子	・東証1部上場の取引先の工作機械は2007年半ばまで 受注が一杯であり、産業機械も好調に推移している。 我々協力工場の受注量、単価も順調である。特に、工 作機械では、単価より品質重視の傾向になっている。
		電気機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・メインの取引先の受注が中国製部品の不具合にてダ ウンしている。それに伴って新機種の生産も予定から 遅れ気味である。
		電気機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・受注は若干増えてきているようだが、全般的には落 ち着いている。少量、低価格の状況は相変わらずであ る。
		その他製造業 [宝石・貴金 属](経営者)	受注価格や販売 価格の動き	・宝石の展示会では、相変わらず高額品が低価格品の どちらかしか売れず、売上が安定しない。小売店から は売れていないという声が多く、まだ景気の回復は感 じられない。
		輸送業(営業担 当)	取引先の様子	・6月は長雨の影響で家計商品等が2割ほど落ち込ん だが、7月に入り平年並みの輸送量を確保している。 ただし、燃料高の負担は大きい。
		新聞販売店[広 告](総務担 当)	取引先の様子	・チラシの出稿量は99%と、前年を若干下回ってい る。天候不順のため、チラシ出稿を抑える広告主があ ると聞いている。電器店、衣料品店等では後半の売上 が伸びず、様子見の状態である。また、豪雨災害のた め、夏祭りなど中止になるイベントが出ており、盛り 上がりにも欠けている。
	その他サービ ス[放送](営 業担当)	受注量や販売量 の動き	・官公庁を中心にタイムコマーシャルが3%程度減少 しているが、商業、サービス業を中心にスポットコ マーシャルは増加している。ただし、単価、期間とも 小口化している。落ち込んでいたイベント受注は、地 域イベントや大型店舗などで回復してきている。	

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
	やや悪くなっている	一般機械器具製造業（生産管理担当）	受注量や販売量の動き	・国内向けの案件は堅調であるが、韓国向けの案件が韓国のストライキの影響で止まってしまい、その影響が大きく出ている。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・7月の売上は前年比で約10%減となっている。5月あたりからの素材の値上がり分を加味しても状況が悪く、受注量そのものが悪化している状況である。一方では価格転嫁が進んでいないということも、収益を圧迫している。
		金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・観光地においては、梅雨明けの遅れから夏休み観光客の出足が鈍くなっている。ガソリンの高騰も心理的に影響し、ブレーキが掛かっているようである。
	悪くなっている	建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・公共事業削減の影響で、地方都市は大変な状況が続いている。民間工事営業に力を注いでいるが、競争が厳しく、なかなか結果が出せない。受注高は前年比61%であり、経費削減を行ってはいるが、大幅な赤字が見込まれる。
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	求人情報誌製作会社（経営者）	周辺企業の様子	・求人誌を発行している各社とも、求人募集が増加している。依然として製造関係の派遣、請負が多いが、正社員募集も増えてきている。
		求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・7月に入り、求人広告の掲載件数が確実に伸びてきている。当地域のプレス産業では、今まで求人募集がなかったが、夜間や内需に絡む仕事が急きょ入ったようで、広告依頼が増えてきている。また、トラックや物流の募集なども増えており、全体的に雇用は広がっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は前月比で約20%、前年同月比で12%増加している。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・求人数は相変わらず活発な動きをみせており、求職者数は少ない傾向にある。製造関係は依然として堅調な動きで、人の動きも少ないという見通しを立てている。小売関係、販売関係の求人も相変わらず動いてはいるようだが、景気動向についてはまだ見通しが分らないという声が多い。
		求人情報誌製作会社（経営者）	周辺企業の様子	・周辺企業では倒産するところもあれば、かなり売上經常が伸びているところもある。5、6月と比べてあまり変わらない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は前年同月比で増加しているものの、その内容は前年同月比で2けた増となっているパート求人と、依然として2割を占める派遣求人である。直接雇用を含む正社員求人は厳しくなっている。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・正社員採用に一服感がある。急場の対応は派遣、アルバイト又はパートが定着している。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・来年度採用に向けた企業ガイダンス等をもみても、企業側の採用活動は継続しており意欲的に求人もあるが、職種には偏りがみられ始め、開発、技術職は目立つが、事務職、製造職等は一段落した感がある。
	やや悪くなっている	-	-	-
悪くなっている	-	-	-	

#### 4. 南関東（地域別調査機関：（財）日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良くなっている	スーパー（統括）	販売量の動き	・販売量の動きは、この2、3か月は既存店においても前年の売上実績を上回る状況が出てきている。もちろん新店の効果は大きいですが、景気がかなり回復してきていることを示す。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・クレジットカードによる売上が相変わらず好調である。また、来街者数も順調で、天気が悪いにもかかわらず、売上、来街者ともに調子が良く、中小企業の集団である商店街にまで少しずつ景気の良さが伝わっている。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・夏物処分期に入り来客数、売上ともに増えている。

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		
		百貨店（営業企画担当）	お客様の様子	・中元ギフトの売上が徐々に前年を上回っている。特に中小企業からの受注単価や件数に改善がみられ、景気回復のすそ野が広がっている。		
		衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・一週間ほど梅雨時の天候に泣かされたが、最終的に前年比123%と好調である。		
		家電量販店（店長）	単価の動き	・家電業界にとっては地上デジタル放送等で追い風が吹いている。		
		その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	販売量の動き	・長い梅雨がようやく明けるため、制汗剤やUVケア品、夏バテ対策品など、例年より遅れている夏物商材が売れ出し始める。		
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・旅行の見積依頼件数が増えている。		
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・第2四半期の先行受注は、ここ半月ほどで前年同期比で100%を超えるようになっている。		
		通信会社（経営者）	来客数の動き	・受注率は200%を超える時が出てきているが、システムエンジニアの月単位の賃金は上昇していない。		
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・地上デジタル放送の認識が広まっている。ケーブルテレビには追い風である。		
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・プライマリー電話のサービス開始局が6局に増え、加入数も累計で4,000を超えている。電話を核として、テレビ、インターネットも順調に加入を増やしている。		
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・特に夏の閑散期の料金を割引したため、来客数は予想以上の5割増である。		
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・ゼロ金利解除により金利上昇が見込まれることから、設備投資を計画している客のなかには低金利のうちに駆け込み的に融資を受けるため、計画決定の判断を早めるケースが見られる。		
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・住宅ローン金利の先高感により住宅購入を急ぐ傾向が見られ、需要の前倒しが販売量の若干の増加につながっている。		
		変わらない		商店街（代表者）	来客数の動き	・駐車スペースの無い店舗では、違法駐車対策が厳しくなりつつあることから、客が安心してゆっくり買い物が出来ないとの苦情が来ている。その結果、客は大型店に流れている。
				一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	お客様の様子	・7月は天候不順で晴天が続かず、上着類が少々売れたが、Tシャツ関連の動きは良くない。商品全体として単価の安い商品でないとなかなか売行きは良くない。
一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き			・大型店による周囲の折り込みチラシが多くみられる。長雨によりアルコール飲料の販売が芳しくない。		
一般小売店〔靴・履物〕（店長）	来客数の動き			・来客数は、なかなか戻らない。同じ商店街の同業他社2店が廃業している。		
一般小売店〔鞆・袋物〕（従業員）	単価の動き			・ギフト需要は春先から単価が2割ほど上昇していたものの、一般品は単価の高いものやプロパー品は動きが悪く、特に革物需要はほとんど無かった。しかし、セールに入り2割から3割引商品、特に半額商品の革物は非常によく動いている。ただし、セールが終わり単価が戻った時には、一般品の動きが好調になるとは思えない。		
百貨店（総務担当）	販売量の動き			・長い梅雨の影響か、ピヤガーデンの来客数及び売上は、前年比92%程度で推移している。全体で見ても、前年を上回ったり、下回ったりしている。		
百貨店（広報担当）	販売量の動き			・7月前半は、クリアランスセールの初日売上は本支店ともに本年初商に次ぐ歴代2位の売上を記録し、また10日以降は7連続真夏日となったため好調に推移した。後半に入っても、秋カラーや秋トレンドの夏物プロパー商材を再投入して夏物商材を活性化し、衣料品は好調であるが、長引く天候の崩れで終盤に売上は厳しくなっている。		
百貨店（広報担当）	お客様の様子			・1日からのクリアランスセールは好調だったものの、これは6月の天候不順による買い控えの反動による。これを除くと、梅雨明けが遅れたせいか、ボーナスの支給額が多くなったという報道がある割には消費に結びつかない。さらに、高額品の需要に陰りが始めている。		

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（営業担当）	販売量の動き	・7月も天候に左右されている。7月1日クリアランスセールの出足は良かったが、中旬以降、梅雨明けせず夏商材すべての部門で厳しい状況である。中元ギフトはなんとか前年の水準を維持しているが、全般的には大きな伸びはみられない。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・梅雨明けが遅い天候不順のため、季節商品の水着、浴衣、UVアイテム等が苦戦を強いられているが、クリアランスセールに入ってから、婦人服や紳士服を中心に夏物衣料品が活発に動き好調である。客数は前年並で推移しているが、客単価が上昇し売上は好調に推移している。
		百貨店（業務担当）	販売量の動き	・長雨のため、盛夏物はクリアランスセールになってもなかなか売れない。昨年度は相当売れたクールビズ対応商品も、今年はあまり売れていない。また、中元もなかなか厳しい数字である。
		百貨店（販売管理担当）	販売量の動き	・5月以降、天候の影響を受け、衣料品は婦人、紳士ともに苦戦していたが7月のクリアランスセールで婦人服は回復している。食品は全アイテムが好調に推移している。7月は、雨が多いにもかかわらずクリアランスセールを前年並みでクリアし、ジャストシーズンのプロパー企画も良く動いている。中元商戦も予算を達成している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・天候不順が続き、夏に売れるべき飲料やアイスなどの販売量が前年より大きく減少している。後半には青果の相場が上がってきたが、競合店対策もあり値段はなかなか上がらず、販売量も伸びない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数は前年並みに何とか維持しているが、客単価は前年比で約77円低下している。良い物は買うが、必要な物以外は買わないという客の購買態度が特に大きな要因である。
		スーパー（統括）	来客数の動き	・客の動きは、イベントや行事によって販売や買上が多くなる状況は見受けられるが、通常の営業では決して3か月前と比べて良くなる状況にない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・6月末のたばこの増税により、約半月間たばこの売上が減少し、戻らない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数は100人ほど増加しているが、単価は2円ほど低下している。売上は少々上向きではあるが、まだまだ景気の上向き感全然感じられない。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・気温が予想以上に上がらず、核となるクールビズ関連商品の販売量が増加しない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・整備は相変わらず順調に入ってきているが、販売があまり芳しくない。先月は販売が2割減少したが、7月は1割の減少にとどまっている。
		乗用車販売店（販売担当）	競争相手の様子	・ライバル会社の話では、需要は結構出ているものの、環境規制の台替え車両であり、純然たる車両の増車ではないため、景気はこのところずっと変わっていない。環境規制のために、客から相当たかかれるため、利益は上がっていない。
		乗用車販売店（渉外担当）	販売量の動き	・7月の新車販売は予算達成率90.4%の見込みで、前年伸張率は7.3%と若干上回る見込みだが、期待の新型ミニバンに続く看板車種のマイナーチェンジがあった割には伸びが良くない。中古車も前年比微増で予算達成率96.1%の見込みだが、卸売に比べ小売が伸びないのが気になる。
		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・新型車種が投入されないため、キャッシュバック等手を変え品を変えて販売促進を行っているが、なかなか販売量がついてこない。
		その他専門店〔眼鏡〕（店員）	来客数の動き	・天候不順の影響で、夏物商材であるサングラスの動きが今一つ伸び悩みの傾向である。また、土曜日曜の天候が悪く、来客数も前年比95%前後で推移している。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・25日現在、3か月前と比べると16名ほど増加している。売上も若干増とほぼ横ばいである。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・今までと極端には変わらない。店の売上が落ちた分をケータリングで相殺しているため、全体的には変わらない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・通常はボーナス月で良いはずであるが、前月とほとんど変わらない。

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
		タクシー運転手	お客様の様子	・夜間にあわせて昼間の出庫を控えている個人タクシーが多く、夜間高速道路利用の長距離客はこここのところ8対2の割合で個人タクシーである。法人タクシーによる夜間高速道路利用客がもう少し増えないと景気が良くなった感じがしない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・思ったほど良くはなってはいない。前年比2%程度の伸びになっているが、業務員が集まらず稼働率が下がっている恩恵を受けているだけで、景気が良いという感じはない。
		タクシー（団体役員）	お客様の様子	・今月はボーナス支給月なので多少期待したところもあったが、相変わらず深夜時間帯の需要が伸びず景気の判断は変わらない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・5月6月のサッカーワールドカップ時は地上デジタル放送についての問い合わせ量が増えた印象もあったが、終了した今では開始前の状態に戻った。テレビ多チャンネル、通信への加入や問い合わせについても3か月前と大差はない。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・今月はやや悪く前年比10%の減少である。
		その他レジャー施設【アミューズメント】（職員）	来客数の動き	・アミューズメントスペースでは、夜間の客数が若干ではあるが増加傾向である。ただしこれがすべて売上増につながっているわけではなく、売上の伸び率よりも客数の伸び率が大きい。
		その他レジャー施設（経営企画担当）	お客様の様子	・プロ野球関係の商品やサービスは、引き続き、人気の集中する物とそうでない物とはっきり分かれており、客の消費に対する厳選ぶりがかえらる。
		その他サービス【語学学校】（総務担当）	販売量の動き	・夏休みで短期講習の需要はあったが、企業の動きは良くない。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・官民ともに仕事量は多少動いてきているが、特に役所の仕事は耐震の改修等が多く、手間が掛かる割には売上が伸びていない。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・当社は総合建設業と不動産デベロッパー業である。大企業では既に景気が回復しているようであるが、中小企業ではまだ回復しておらず、工事の受注量、住宅の販売量ともに価格も低く量も少ない状況が続いている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・7月は天候不順のため、本来であれば浴衣がハイペースで売れる時期だが、販売量が減少している。
		一般小売店【家電】（経営者）	販売量の動き	・冷夏のためエアコンの動きが鈍く、例年よりも台数が出ていない。
		一般小売店【印章】（経営者）	それ以外	・昨年11月末に近隣の大規模小売店が撤退したため、核となる店舗がなくなり、商店街への来客数が激減している。
		一般小売店【CD】（営業担当）	お客様の様子	・買い控えの傾向が続いており、来客数も前年に比べ減少している。高額品の売行きが悪い。
		百貨店（総務担当）	来客数の動き	・客の来店頻度が低下している。また来店しても購買決定率が低下している。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・天候不順により春に比べ動きが鈍く、特に、この時期に売れるべき軽衣料の動きが悪く苦戦している。また、ブランドのクリアランスセールも、出だしは良かったもののすぐに失速するなど決して良い状況ではない。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・中元商戦が法人、個人ともに苦戦し、注文客数が減少し客単価も低下している。ファッション部門のクリアランスセールは、前半は好調に推移したが、後半は天候不順のため伸び悩んでいる。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・梅雨明けが長引いており、衣料品及び生活用品の不振が目立っている。また、土用の丑の日の売上も、前年を大きく下回っている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・駅に隣接した商店街であるが、閉店による空洞化が進んでいる。その結果、集客力が衰え、就労者が減少し、来客数も低下している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・若年層の来客数の激減及び客単価の低下により、売上の改善が図れていない。さらにパートやアルバイト不足の問題もあり、厳しい環境が続いている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・梅雨が長引いたため、盛夏物の婦人アウターが特に悪い。

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
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・夏本番の時期に入ったが、天候がぐずつき、早めのプライスダウンに関わらず、来客数、買上点数が上がらない。売上も前年の水準よりも低下している。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・けん引役であったテレビ、レコーダーが失速している。またパソコン関連も大変厳しい状態が続いている。天候不順の影響が響いている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・エアコンなどは前年比140%となっており、売れている。一方、パソコン関係は思わしくなく、前年比60%である。全体的には芳しくない。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・販売量は前年比15%減である。さらに、メーカー系列全体であらゆる経営指標が7年前と比較してマイナスとなった。
		その他専門店〔燃料〕（売場主任）	来客数の動き	・7月は天気が不安定のため油外商品の洗車客数は前年の半分程度である。販売量は前年比80～90%程度しかない。石油の元売各社から、原油の値上げのため8月1日より仕切り単価の値上げ通告が来ている。現行よりも6～7円値上げされるのでユーザーの買い控えが増える。中小のガソリンスタンドの経営がますます厳しくなっている。
		その他専門店〔燃料〕（統括）	販売量の動き	・原油高や円安の影響を受け、毎月価格が改定されており、個人及び企業の使用料が前年比100%割れしている。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・近隣に安価なビジネスホテルが新規開業し客が流れた結果、苦戦している。一般法人対象の宴会は昨年未ごろから問い合わせが増えているものの、宿泊部門では集客人数は前年比90%台で推移し、婚礼部門も近隣のゲストハウス型婚礼会場との競争のためかなり厳しい状況にあり、また、レストラン部門も近隣の新規オープンのレストランとの競争激化のため、来客数は前年比90%前半にとどまっている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・北海道や沖縄への個人旅行の動きは良くなっているが、団体旅行の動きが今一つで、残業もそれほどない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・3か月前の深夜には、乗り場にかなりの人が並んでいたが、最近では、雨の日以外は並ぶ人がいなくなっている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・加入数や問い合わせ数が減少している。
		遊園地（職員）	来客数の動き	・アミューズメント業界全体の景気回復が遅れている。その理由は、天候不順、少子化、また遊ぶマインドになっていないことにある。大手企業とは異なり中小企業はまだ景気が悪い。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・大手企業の景気は良いようであるが、建設業界の中小企業、町場の底辺は、仕事が冷え切ってしまう。特に、ガソリン等の値上げで建設資材が大分値上がりしている。また、交通規制も要因であり、現場で駐車場所が無いこと、距離も遠くなること、少し違反すると罰金を取られることは、実際には仕事の面で非常に影響が出る。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・低価格競争が激しくなっており、客は何社からも見積をとるなかで注文している状態である。
		悪くなっている	一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き
コンビニ（経営者）	来客数の動き		・長雨がたたリ、来客数は前年比10%減である。	
一般レストラン（店長）	来客数の動き		・ボーナスが出て客足が多くなると予想したが、天候不順のせいか非常に来客数が減少している。	
美容室（経営者）	来客数の動き		・低温と長雨のため、客が来店するサイクルが長くなっている。	
設計事務所（営業担当）	単価の動き		・競合他社の業務委託費の価格が半値以下になっている。	
企業動向関連	良くなっている		不動産業（従業員）	受注量や販売量の動き
		その他サービス業〔ディスプレイ〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・新規の受注や問い合わせが増えてきている。
	やや良くなっている	建設業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・民間発注工事の引き合いが増えてきている。

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
		通信業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・競争は一向に厳しいが、販売量に好転の兆しが見えている。
		税理士	取引先の様子	・単価は相変わらず厳しいが、中小企業も大企業の下請で、注文が出てきている。大企業の波が取引先の中
		税理士	取引先の様子	・赤字の企業が黒字に転向している。売上も前年比を超えている企業が目立つ。新規オープンの飲食店の状況も良好である。
	変わらない	出版・印刷・同 関連産業（営業 担当）	取引先の様子	・下請の協力業者が1社廃業している。主に小ロットのポストカード等カード関係を印刷する会社であり、客がパソコンとプリンターから簡単にプリントが出来るようになり仕事量が減少したことが理由である。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・1か月の予定が立たず、目先の仕事に追われているのが現状である。金型関係の仕事は研究施策を始め動き出している。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今後、新たな受注が入る可能性はあるが、2か月前と比較するとほぼ横ばいで、設備はほぼ満杯の状態である。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・全国から引き合いに対して、成約率が平均50%以下である。景況感に変わりはない。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・出入り業者は、工具やガソリンの値上げをいかに転嫁するのか頭を悩ませている。良い時と悪い時の格差が明確になってきている。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・材料の高騰により、既に受注している物件で金額が合わず困っている。施主も最終的には金額の安いところを決めてしまう。材料とコストで板挟みである。
		建設業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は確実に増加している。ただし、受注単価は相変わらず厳しい状態が続いている。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・取引先の様子を見ていると、荷物が急に増えたと思えば、極端にまた少なくなる状況で、全く先が見えていない。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・燃料の高騰が大きく影響している。客によっては運賃の値下げ交渉がある。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・取引先の売上、受注量が伸びているが、業種によっては原油の高騰によるいろいろな製品の仕入価格が大分高騰し、利幅を圧迫している。
		広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・取引先も新製品が出ず、販売に苦戦している。それに伴い広告宣伝費も抑えられている。
		社会保険労務士 その他サービス業 [廃棄物処理]（経営者）	取引先の様子 受注量や販売量の動き	・資金繰りの厳しい会社が多く見受けられる。 ・値上げ前の駆け込み需要が若干あり、見かけ上の受注量が増えている。
	やや悪くなっている	出版・印刷・同 関連産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・今月末に来て少し大口の仕事が入ってきているものの、石油製品の値上がりにより単価の据置きならまだしも、単価の見直しまで要求され、まだまだ苦しい状態である。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・これだけ原油高騰による材料値上げが続いているにもかかわらず、客は平然とコストダウンを要求し続けている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・7月の売上としては過去5年間で最低の部類に入る。原因は、安かろう悪かろう商品の販売が伸びてきているためである。
		輸送業（財務・経理担当）	それ以外	・来月に入り軽油が6円上がる予定だが、運賃にはまだ反映されない。
		輸送業（総務担当）	それ以外	・受注量はほぼ予定の数量だが、原油価格が値上がり状態で軽油代は着実に値上がりし、効率化などで対応しきれず採算割れの状態である。
	悪くなっている	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、販売量ともに、大変低調である。
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（支店長）	求人数の動き	・スキルや資格のある人を求める企業に対して、求職者の不足を感じる。
		人材派遣会社（支店長）	周辺企業の様子	・取引先では直接雇用のニーズが更に強まってきており、紹介や紹介予定派遣の依頼が多い。また求職者側も直接雇用の前提とする依頼が増えてきている。

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
		求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・例年より約1か月早く、来期の学卒採用のための提案を求められている。また、これまで手控えていた業界も採用を復活し始めている。こうした動きは中途採用、秋採用にも連動しており、活発である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・学卒求人は前年同月比23%増、一般求人も同26%増となり、雇用状況の改善がみられる。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数は18年5月以降、前年同月比で平均15.0%減少を続けており、7月は同18.8%の減少で推移している。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・求人数が相変わらず活発に出てきている。企業は依然として自分達の目標とするある一定レベル以上の人しか採らないという基本的な傾向があるものの、良い人は決まっていく状況にある。急募も最近多い。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・昨年は9月から10月以降に追加募集があったが、今年度は既に追加募集が結構届いている。
		学校〔専修学校〕（就職担当）	採用者数の動き	・7月の内定状況は例年に比べ約20%程度上回っており、各企業の採用数増加が一要因である。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人は出ているが求職者の取り合いのため、売上増にならない。
		人材派遣会社（支店長）	求職者数の動き	・企業から求人の依頼を受け、Web媒体、紙媒体で募集を行っても、求職者の反響は悪い。反響のある求人情報は、紹介予定派遣の案件か、週3日から都合にあわせて働ける派遣の案件に偏ってきており、フルタイムの派遣の求人への問い合わせが非常に少ない。
		職業安定所（所長）	雇用形態の様子	・雇用保険の資格取得者が前年比で増加しているが、短時間被保険者の割合が高い。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・前年と比べて求人数は全体として増加する傾向にあるものの、製造業、卸売業、小売業では減少が目立つ。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者の減少は続いているが、40～50歳台の減少は小さく、40歳代前半はわずかではあるが増加している。求人難の時に特に厳しいとされた年代が、求人が増加するとともに動き出している。
	やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求職者数の動き	・全体的にほとんど効果の無かった請負の求人が、首都圏から離れるにしたがって集めやすくなってきた。これは、好景気という報道発表と一般の景気感とのギャップに求職者が気づき、そこそこの条件であれば応募し始めたためであり、好条件の求人は出てこないの見切りを付ける人が増えているためだと考えられる。
	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	一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・当地では天災もなく、旅行客数は前年同月比で10%増加している。ガソリン価格上昇の影響も感じられない。堅調な動きがある。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・平日夕方からの来客数が多く、売上はかなり伸びている。土日の売上もまずまずである。土日に降雨が多いが、アウトドアの行楽をあきらめて百貨店に来る客も多い。
やや良くなっている		一般小売店〔電気屋〕（経営者）	販売量の動き	・天候に恵まれているため、売上は好調である。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・新規開業した施設が2年目に入り、また昨年は愛知万博特需もあったため落ち込みを予想していたが、来客数、売上とも伸びている。
		百貨店（企画担当）	単価の動き	・来客数は減少しているが客単価は上昇しており、高額商品も売れている。欲しい物にはお金を使う傾向がある。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・暑過ぎて来客数は減少しているが、客の買物の様子を見ていると、持ち直しつつある。

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
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・例年より梅雨が長引いているにもかかわらず、販売点数は既存店で前年同月比で7.5%増と大きく伸びている。来客数、買上点数も4%近く伸びており、景気は確実に回復している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・ボーナス需要期で、車の買換え時期とも重なり、新車、中古車とも販売量は増えている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・販売台数は、前月比で倍増している。来客数が多い。また、イベントなどで購入のきっかけを作ると、比較的スムーズに販売できる。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・例年販売量がそれほど伸びる月でもないが、雨が多かった割に来客数はそこそこある。ボーナスを貯金するのではなく使う傾向がある。
		住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・投資ファンド系による賃貸マンションの建設がおう盛である。また、工作機械製造や自動車製造関連企業の工場、オフィスなどの設備投資も多い。
		スナック（経営者）	単価の動き	・各業種でボーナスが出て、繁華街の人出は多い。また、店ではイベントでボトル半額キャンペーンなども実施しているが、半額だからと高価なボトルをキープしてくれる客が多いため、客単価が上昇し売上も伸びている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・6月はサッカーワールドカップや天候不順の影響で来客数が減っていたが、今月はボーナス時期で団体客がかなり多く、売上は例年どおりになっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今年は企業の人事異動が多く、4月前後に多少良くなったが、それ以降は前年と同様に悪い状態が続いていた。しかし、7月のボーナス時期に入り、また多少良くなってきている。昨年より良い状態である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月前半は中元やバーゲン等により、商店街やデパートへの買物客が増えている。月後半に大相撲の名古屋場所が始まると、相撲関係の客が増えている。千秋楽にはホテルで各部屋のパーティーがあり、多忙である。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・雨の日が多く天候には恵まれていないが、入場者数は目標だけでなく、昨年実績も上回っている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客との会話では、レジャーなど遊びの話題が増えてきている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・来客数は減っているが、物件を決めて来場する客が多く、内容的には充実している。
		住宅販売会社（企画担当）	販売量の動き	・契約件数は前年同月比で20%ほど増えている。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・土日を除いて、来客数は依然として少ない。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	お客様の様子	・天候不順により、中元用に鉢植えを求める客が少ない。
		一般小売店〔書店〕（経営者）	販売量の動き	・多雨になったり急に暑くなったりと、天候不順により、客の動向が把握できない状況である。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	販売量の動き	・長梅雨と地場産業の低迷により、来客数、購入単価とも改善しない。また大型ドラッグ店の安売り攻勢により、利益も伸びない。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・地場産業の低迷により、売上が伸びない。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・洗剤などの消耗品は売れているが、天候不順によりビールや清涼飲料水の売上は伸び悩んでいる。夏物商材の売行きは先月より少し鈍く、客は買い控えをしている。
		一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	販売量の動き	・景気が良くなる傾向が続いていたが、今月は雨天が続き売上は停滞している。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・バーゲンの出足は好調であるが、雨が続き来客数はかなり少ない。
		百貨店（外商担当）	販売量の動き	・上旬の天候が特に悪く、夏物クリアランスは盛り上がることなく終了している。中元の販売も前年を下回る状況である。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・チラシ商品やタイムサービス商品など原価販売している商品は売れているが、通常商品の売上は伸びていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	単価の動き	・中元ギフトは、低単価傾向にあるが、高単価で上質な商品の動きも良い。しかし全体的には、単価は前年を上回るほどではなく、客単価は前年同月比98%前後で推移している。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・売上は前年同月比では102%と多少良くなっているが、3か月前と比べるとほとんど変わっていない。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・特売品など割安感のある商品の動きは堅調であるが、高単価商品の動きはやや鈍い。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・高単価商品、高付加価値商品に対する客の反応は、以前に比べ良くなってきている。しかしたばこの値上げと長梅雨の影響で、客単価は低下している。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・3か月前はタバコの値上げ等によりかなりの動きがあったが、今はかなり落ち着いた状況である。
		衣料品専門店（企画担当）	販売量の動き	・衣料品の購買意欲は、一部を除き依然として高くない。販売量は全体としては同じ水準で推移している。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・多雨により、季節物の動きが芳しくない。ただし、AV機器など黒物家電は比較的堅調である。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・例年ならボーナス期で来客数、受注台数は増加するが、当店では販売量は増加していない。しかし、県内全体では前年実績を上回っている。
		乗用車販売店（総務担当）	お客様の様子	・客は自動車購入に慎重であり、また燃費の悪い大型車から小型車、軽自動車へとシフトしている。
		自動車備品販売店（経営者）	単価の動き	・今月はレジャーなどへの支出も多く、自動車備品の購入は低単価商品が中心となり、売上は伸びていない。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・休日の来客数が前年割れている。天候不順や昨年の愛知万博効果の反動もあるが、春ごろまでの力強さが感じられない。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・天候不順のせい、客足が遠のいている。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・客の利用単価は、レストラン、宴会、宿泊のすべてで、ほとんど変化がない。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・前年同月と比べて、客単価は少し低下しており、利用客数は少し増加している。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・客層によって単価は二分化しているが、全体の売上は変化していない。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・来客数は増えているが、旅行ではなく帰省の客が多い。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・悪天候が続いたため、夏旅行の予約が鈍っている。来客数も例年より少ない。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・これまでは新聞チラシを入れることによりある程度の新規契約が見込めたが、新聞チラシをきっかけとする新規契約はかなり減少している。
		通信会社（営業担当）	単価の動き	・需要はあるが、低価格商品が開発されているなか、今までのような利益は望めない。
		通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・問い合わせ件数は以前と同程度であるが、受注に進む件数は少なくなっている。他社と比較して少しでも安い方を検討している様子で、客からは余裕が感じられない。
		テーマパーク（総務担当）	単価の動き	・来客数はやや増えているが、園内商品の売上単価は変わっていない。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・春先には来場者が増加しコンペも増えていたが、6月ごろから前年を下回るようになり、7月も同様に推移している。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・相変わらず客の回転が悪い。特に子どもは自宅で散髪する家が多い。
		設計事務所（職員）	それ以外	・ハウスメーカーが客の注目を集めており、ハウスメーカーの仕事をしていない個人の設計事務所は厳しい。
		住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・同業者も含めて、割安な物件しか売れていない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・6、7月と連続して、販売量は大幅に落ち込んでいる。特に前年同月比では、昨年の愛知万博特需の反動により、土産物の売上が50%ほど減少している。中部国際空港、名古屋近郊の宿泊施設の宿泊数も激減している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・進物用はそこそこ売れているが、前月まで動きのあった自家消費が、今月は全く動いていない。そのため売上は増えておらず、少し前の悪い状態に戻りつつある。

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
		一般小売店 〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・雨が続き、客先の飲食店、居酒屋の客の入りは極端に悪く、売上は非常に落ち込んでいる。また、商店街全体でも客足は少なく、非常に厳しい。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・夏物クリアランスの低調と天候不順により、苦戦している。前年の愛知万博による反動減も苦戦の一因となっている。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・7月1、2日のクリアランスセールの上立ちがりは好調であったが、その後は夏期商材の売上不調もあり、全体的には前年並みの売上に止まっている。特に15日以降の長雨により、水着や浴衣などの夏期商材の動きが不振である。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・雨の日が続き、客の購入意欲は減退している。
		スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・梅雨明けが遅れて雨の日が続き、来客数は10%ほど減少している。売上も飲料水やアイスクリームなどの夏期商材が減少している他、土用丑のうなぎ販売も前年比90%前後となっている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・悪天候のため清涼飲料水、ビール等の夏期商材の動きが非常に悪い。また飲食店の生ビールの販売も、この時期にしては良くない。前年並みの売上確保は難しい。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・先月末のたばこの駆け込み需要による反動が大きく、売上は前年比で非常に厳しい状況になっている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・梅雨が長引き、飲料の売上が伸びていない。
		コンビニ（売場担当）	販売量の動き	・前年の愛知万博効果がなくなり、その影響がかなり出ている。
		コンビニ（商品開発担当）	お客様の様子	・たばこ増税、原油価格高騰の影響で、嗜好品の販売点数が減少している。また梅雨明けの遅れにより、行楽商品の落ち込みも大きい。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数が減少しており、客単価も低迷している。
		衣料品専門店（売場担当）	お客様の様子	・セールが始まっているが、相変わらず買い回りが多く、客の購買意欲は高くない。
		家電量販店（店員）	競争相手の様子	・客のボーナス支出などに明るさはある。しかし中小販売店では、最近のコスト増を必死で抑えようとしたり販売価格に転嫁しようとしていたりしているが、なかなかうまくいかない。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・ボーナス商戦の後半であるが、来客数は激減しており、販売量も減少している。特にガソリン価格の高騰の影響により、燃費の良い軽自動車や小型車に販売が集中しており、収益的にも厳しい。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・例年7月はボーナス商戦もあり、ある程度の受注を見込める月であるが、今年は新車発売もなく他メーカーの販売店に遅れを取っている。新規客数もかなりの勢いで減少している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・例年6、7月はボーナス商戦で販売量が増える時期であるが、今年は6月はそれなりに売れたが、7月は非常に厳しい状況である。
		その他専門店〔貴金属〕（店長）	お客様の様子	・セール待ちの客が多いのか、売上は前年比90%となっている。客の購買意欲が感じられない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・天候不順のためか駐車違反に関する道路交通法が変わった影響か、来客数は減少している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・夏休みに入り、例年なら売上が急激に伸びる時期であるが、今年は天候不順の影響で来客数が減少している。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・前年は愛知万博に客が流れていたが、春先はその反動で来客数は増えていた。しかし6月ごろから、来客数は前年比ではプラスになっているが、春先と比べると頭打ちである。
		観光型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・天候不順などの影響もあるのか、夏休み中の予約状況はさっぱりである。
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・多雨であり暑くないため、来客数が少ない。
		美顔美容室（経営者）	来客数の動き	・長雨が続き、来客数は減少している。

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
		美容室（経営者）	お客様の様子	・パーマの需要がかなり減っている。また、化粧品店やスーパーでカラー製品を購入し、自分でカラーリングする人が増えている。そのため、カットだけの客が増えており、単価が低下している。
	悪くなっている	家電量販店（店員）	販売量の動き	・パソコンの販売台数、単価がともに悪化している。依然として好調な薄型テレビと最近のエアコンの販売増でも、カバーできていない。
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	販売量の動き	・介護保険の改正に伴い、福祉用具の貸与サービスに利用制限がある。そのため、新規契約者が減少しているだけでなく、現在利用中の契約者からも返却があり、かなりの打撃を受けている。
企業動向関連	良くなっている			
	やや良くなっている	紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量とも堅調である。ただし、厳しい価格競争は続いている。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	取引先の様子	・工業機器部品のメーカーや運送業では、受注が増加し対応に追われているとの話をよく聞く。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・不動産業では、仕入用の土地価格が上昇している。また分譲マンションの販売も、この時期としては堅調である。
		金融業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・不動産の動きが引き続き活発で、不動産の取得ニーズは個人、企業とも高い。
		企業広告制作業（経営者）	それ以外	・都市部の景気は着実に良くなっている。ただし、都市部と地方との格差は確実に広がっている。
		会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・黒字決算の企業が増加している。
	変わらない	パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・取引先の様子はおおむね安定しているものの、受注量、販売量とも前年比2～3%減で推移している。
		化学工業（人事担当）	受注量や販売量の動き	・最近では販売量に大きな変化はない。ただし、薄型テレビを始めとして価格の下落が続いており、力強さはあまり感じられない。
		一般機械器具製造業（販売担当）	受注量や販売量の動き	・先月に引き続き受注のない状態が続いている。加えて原油の値上がりに伴い物流コストが上がっており、利益を圧迫している。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・中東紛争の影響で原油価格が更に高騰しており、ランニングコストの上昇に伴って客先からの値引き要請が一層厳しくなっており、苦慮している。他機種の好転によって何とかバランスを保っている状況である。
		輸送用機械器具製造業（統括）	受注量や販売量の動き	・主力取引先がまだ再建中であり、受注量はなかなか伸びてこない。
		輸送用機械器具製造業（総経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・客の動きをみていると、あまり良い状況ではない。しばらく様子見の状態が続く。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・トラック貨物の輸送量に増減はなく、例年とほとんど同じように推移している。
		輸送業（エリア担当）	競争相手の様子	・同業他社との情報交換会では、荷物量が上向いていないということが話題になっている。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・効果が明確でない案件への投資は、相変わらず厳しい状態である。大型投資も様子見が続いている。
		金融業（決算予算担当）	受注量や販売量の動き	・株安や原油価格高騰の影響もあり、取引先の売上は一進一退が続いている。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・これまで注文が続いていた案件が、延期や中止になることがある。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・百貨店のチラシが前年同月比50%と大幅に減少している。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・戸建住宅は芳しくない状況が続いているが、富裕層向けのアパート、マンション物件は人気がある。
		公認会計士	それ以外	・顧問先企業の業況は、改善と悪化が半々である。原油価格の高騰に伴う原材料価格の値上がり分を、大手納入先への販売価格に転嫁できないため、収益が極端に悪化している企業も多数ある。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	取引先の様子	・大手自動車メーカーの系列企業からの受注は維持しているものの、他には特に目新しい動きはない。

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	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	・競合他社も含め全体的に動きに乏しく、当社でも良くもなく悪くもない状況である。夏休み前の特需も特になく、設備投資は抑制傾向にある。
		印刷業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・受注量の減少に加えて、販売価格も低下している。
		窯業・土石製品製造業(社員)	受注量や販売量の動き	・製品の性能面で競合他社に負けており、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	・受注量が減少している。取引先の仕事が停滞しており、短納期案件が多い状況も続いている。
		金属製品製造業(従業員)	受注量や販売量の動き	・短納期が集中し、休日出勤が常態化している。しかし売上の増加や収益の改善にはつながらず、むしろコスト増になっている。
		電気機械器具製造業(営業担当)	それ以外	・金利上昇や原油価格の高騰も影響して、全体的に様子見ムードとなっている。
		輸送業(従業員)	受注量や販売量の動き	・低温多雨など全国的な天候不順の影響で、消費財の動きが弱くなっている。特に夏物の衣料、食品、電化製品、レジャー関連品などの荷動きが悪い。
		輸送業(エリア担当)	受注量や販売量の動き	・航空貨物はこれまで前年同月比で増加していたが、アジア便の伸びが全体的に止まっている。
		会計事務所(職員)	取引先の様子	・長雨により、土木建設事業者で工事遅れが発生している。また、株値の低迷や金利上昇、原油価格の高騰など不安要素が多い。
	悪くなっている	金属製品製造業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・原材料価格の高騰、販売価格の低下が続いている。また、販売量も減少傾向である。
電気機械器具製造業(経営者)		受注量や販売量の動き	・パチンコ業界の低迷により、関連の設備投資が減少している。	
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)	求人数の動き	・派遣需要は引き続き活発である。ただし、技能が高い人材への需要が強くなっており、人材確保に苦慮する厳しい状況が続いている。
		人材派遣会社(社員)	雇用形態の様子	・正社員採用の求人案件が増加している。
		新聞社[求人広告](担当者)	求人数の動き	・自動車関連の求人が好調を維持しており、全体の求人数を押し上げている。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人は、3、4月は前年同月比で減少していたが、5、6月は2けた増となっている。有効求人数も増加に転じている。
		民間職業紹介機関(職員)	求人数の動き	・求人数は相変わらず多く、やや上向きの傾向が続いている。
	変わらない	人材派遣業(経営企画)	求職者数の動き	・中途採用求人に対する応募者数は、毎月増減の激しい動きとなっており、増加や減少の傾向はない。
		新聞社[求人広告](営業担当)	求人数の動き	・求人数は全体的には堅調に推移している。ただし、営業職と技術職が多い正社員求人は、両職種とも技能が必要であり、相変わらずの求人難である。技能が必要でない流通、サービス、飲食関連の職種は、パート、アルバイトなどの軽雇用が中心である。
		職業安定所(所長)	求人数の動き	・求人数は依然として高水準で推移しているものの、高止まり感がある。また派遣や請負などの非正規社員求人が全体の半数以上を占めており、正社員を求める求職者とのミスマッチが生じている。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数は、業種間でばらつきがあるが、全体的には減少している。ただし減少幅は2%程度と、大きな変化ではない。業種別では、食料品製造業、医療福祉業で減少、金融保険業、一般機械器具組立・修理業で増加となっている。
職業安定所(職員)		雇用形態の様子	・新規求人のうち、派遣や業務請負を含むサービス業では前年比で著しく伸びているが、建設、製造、運輸、卸売、小売、飲食店、宿泊業等では20~30%減少している。派遣や業務請負の求人は、全体の半分以上を占めている。非正規求人が過半である。求人が多くても正社員は増加しない状態が続いている。	
職業安定所(管理部門担当)	雇用形態の様子	・有効求人倍率は引き続き高水準であるが、パートや派遣、業務請負の求人が依然として高い割合を占めており、正社員を求める求職者にとっては厳しい状況が続いている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		学校〔大学〕 (就職担当)	周辺企業の様子	・新卒者の求人は好転しているが、景気が良くなっているというよりも、大量退職者が予想される2007年問題による影響が大きい。
	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	-	-	-
	やや良くなっている	一般小売店〔鮮魚〕 (従業員)	単価の動き	・原油価格の高騰や長雨などの影響から、鮮魚や冷凍物はおしなべて仕入価格が上昇しているが、客には販売価格の値上げを容認してもらっている。土用の丑のうなぎなどは前年の2割ほど価格が上がったが、売上は好調であった。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・夏商材の帽子、サングラス、サンダル、バッグ、晴雨兼用パラソルなどの売上が前年の5割増となった。また、長梅雨の天候にもかかわらず、主婦層ではまとめ買いの消費行動が活性化している。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・月初めからクリアランスを開始したが、催事のDMや呼び掛けなどにより、婦人夏物衣料の売上は前年に比べ約2割増加した。後半はホテル特別招待会により冬物を先取りする形で毛皮や時計などの高額商品を販売し、かなりの成果があった。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・毎年7月はバーゲン期であるが、今年の夏物の売行きは長雨にもかかわらず、前年に比べかなり良かった。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・下旬の来客数はさっぱりであったが、それまでは団体の予約や貸切りが入り、好調に推移した。売上は前年比で約1割増加した。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊、レストラン、宴会のいずれの部門も、平均客単価は減少しているものの、利用客数の増加でカバーし、増収の見込みである。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・来客数はポ・ナス時期と重なり増加し、携帯電話の販売台数は高額品、低額品とも増加した。
		美容室（経営者）	単価の動き	・毎年7月に行っている割引キャンペーンでは、例年より割引額を縮小したが、来客数にほとんど影響がなかった。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・7月1日のセール初日と2日目はかなりの人通りで各店とも売上を伸ばしたが、後半は鈍化した。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・雨のため来客数は減少しているが、売上は横ばいで推移している。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・来客数は前年並みであるが、一品単価の大幅低下から客単価も落ちている。競争激化による目玉商品の乱売が原因であるが、客は広告などを見ながら上手に買い回りをしている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・大雨の影響や6月のたばこの仮需の反動などで、厳しい状況になると予想していたが、テレビ番組とタイアップした商品が売れたため、売上は前月比、前年比でわずかながら上回った。しかし、売れているのは話題性のある商品だけで、それ以外は変わっていない。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・商店街の通行量に大きな変化はないが、6月後半にセールを前倒しで行った反動もあり、売上は減少した。
	家電量販店（経営者）	販売量の動き	・中旬の暑さで4～5日間はエアコンが爆発的に売れたが、月全体では梅雨明けの遅れから期待以上に伸びず、売上は前年比で微増にとどまった。	
	乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・新車の販売台数では前年を超えていないが、車検等のサービス部門の健闘で収益をカバーしている。	
	乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・高額商品の受注件数は横ばいで推移している。	
	高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・開店10周年のイベントを行った店は前年比160%の売上となった。イベントでは特に安売りをしなかったが、通常の1.5倍のチラシを新聞折り込みしたことが効いた。	

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
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・ボーナス時期であるが、3か月前と比べて販売量が減少傾向にある。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・ケーブルテレビ契約の販促キャンペーンの締切りを6月末に設定した反動もあって、今月の申込状況は従来の勢いを失っている。
		その他レジャー施設（職員）	単価の動き	・当施設の最盛期を迎えたが、利用単価や来客数の動きがまだ鈍い。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・来月から住宅ローン金利が上がると予想されるが、小幅な上昇と安易に考えている人が多いため、焦りがあまり見られない。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・金利先高感から、客は建築に若干気持ちは傾けるようになってきた。少し時間を掛けて折衝すれば、話に乗ってくれ、受注に結び付く。
		住宅販売会社（総務担当）	お客様の様子	・金利上昇による駆け込みは一部見られるものの、全体的に動きは鈍い。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・7月後半からの雨の影響で、夏物バーゲンの売上が昨年に比べ減少している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・大手百貨店の撤退で、来街者数が更に減少している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・大手スーパーが6月末に出店したため、生鮮食品、特に水産部門の売上では健闘したものの、ナショナルブランドのグロッサリー関係は落ち込んだ。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・天候不順のため、季節商品の販売量が前年に比べ悪化している。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・来客数は変わらないが、長雨の影響でジュースなどの飲料が伸びず、客単価で苦戦している。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・1～6月の前半戦は前年比20%増で折り返したが、7月に入って状況は激変した。大雨などの天候不順もあるが、車関係ではガソリン価格の高騰に加え、今後更に値上がり傾向が続くとの懸念から、ブレーキがかかった。特に高額車への影響が大きい。
		住関連専門店（店長）	単価の動き	・新築、増改築、プライダル等のまとめ買いの単価が低下している。また、値引きの要請も多くなっている。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・売上は祭日の前まで前年を若干下回る程度で推移していたが、大雨と長引く梅雨の影響により月全体では不調に終わった。生鮮商品の高騰もあり、経費増となっている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・販売量は前年に比べ20%減少した。他社の低価格商品が急速に浸透している。
		旅行代理店（従業員）	単価の動き	・天候不順の影響か、夏商戦の出だしが遅い。出発日が近い客ほど「安・近・短」となり、旅行単価が下落している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・雨の日が多かったことから忙しい時間帯もあったが、観光客や夜の飲食街の人出が少なかったため、売上は伸びなかった。
		パチンコ店（店員）	単価の動き	・売上は前年に比べ落ち込んでいる。また競合店の来客数も落ち込んでいる。
	悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・道路交通法改正に始まり、テボドン騒動、大雨、原油高騰と、悪いニュースばかりが続いている。人出もめっきり少なく、商店街は壊滅的打撃を受けている。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・売上、来客数とも減少している。内容的には雨の影響もあって、夏物衣料の売上減少が大きい。
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）	取引先の様子	・取引先の回収状況は年初以降順調で、現金回収率、回収期間とも良好である。また、客先の稼働状態はフル操業で仕事があふれている。
	やや良くなっている	通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・電話回線を光化することにより経費削減の効果を期待し、設備の更改を検討する客が多くなっている。
		司法書士	取引先の様子	・一部ではあるが、不動産取引価格が上昇しているところがある。
	変わらない	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・秋冬物の生産シーズンに入っているが、原材料高のなかで稼働率は前年より高い。
		プラスチック製品製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・商品の動きはほとんど変わらないが、原材料の値上げが7月中旬に確実に行われる。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・地場産地内の受注量は、依然としてメーカー間の二極化が進んでいるものの、全体的には現状維持の状態である。

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
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・元請工事、下請工事ともに現場は忙しく、休業の土曜日も返上して対応した。しかし、下請工事の採算は悪く、忙しい割には利益が確保できない。
		建設業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・民間、官庁とも、入札見積価格が適正な水準を大幅に下回っている。半面、職人不足や材料高などからコストアップも重なり、依然として過当競争が続いている。
		輸送業（配車担当）	受注量や販売量の動き	・売上などは前年並みに推移している。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・小売業の売上は横ばいで推移し、建設業では競争激化により採算性が悪化している。
	やや悪くなっている	新聞販売店〔広告〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・今までは受注単価だけが低下していたが、今月は受注量まで前年を割ってきた。
		会計事務所（経営者）	受注量や販売量の動き	・工事関係業界では、仕事量はある程度確保できているが、長梅雨や天候不順で仕事の進捗状況が著しく悪化している。
	悪くなっている	-	-	-
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・業種間にばらつきはあるものの、求人数は製造業を中心に前年に比べ増加傾向にある。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・登録者数が減っているうえ、スキルが落ちている。英語を始め専門性の高いレベルに到達する人材が足りない。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・前月と同様に大きな動きはないが、企業からはスキルの高い人材の求人依頼が目につく。また、都会からのUターン組への関心も高く、求人もかなりある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告の売上は前年比93%程度である。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・人材紹介、人材派遣とも需要はあるが、登録者数の減少に加え、アンマッチが続いている。
	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	・アルバイト・パート求人は季節的要因で増加しているが、例年増える傾向にある7月の正社員募集が、今年は逆に鈍化している。
	悪くなっている	-	-	-

## 7. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所（株））

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・3か月前と比べて来客数が約10%増えている。暑さの影響で、昼食が弁当から口当たりの良いめん類に変わってきたため、めん祭りなどを行って安く提供している。
		タクシー運転手	販売量の動き	・梅雨も終盤に入り、各地に水害をもたらすほどの大雨となっているが、雨の日は客の依頼に対応しきれないほどの大盛況であった。
		その他サービス〔マッサージ〕（スタッフ）	来客数の動き	・先月は夕方までの勤務で気がつかなかったが、やはりサッカーワールドカップの開催が影響していた面があり、今月は夜の来客数がかなり増加した。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・久しぶりに見る客が増えているほか、来店回数も増えてきている。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	販売量の動き	・今月は特に高額品が売れたわけではないものの、久しぶりに売上目標を上回った。下見で来店した際には購入を迷っていた客が、後日購入に訪れるケースが数件あるなど、ボーナス支給によって背中を押された感もある。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	来客数の動き	・前半は客も多く売上が伸びたものの、後半は長雨が続き客足が鈍った。
	スーパー（経営者）	お客様の様子	・今までは、客に無駄な物を買わない傾向がみられたが、今月半ばからぜいたくメニューも動くようになってきている。	
	スーパー（経営者）	単価の動き	・長期にわたる天候不順により、生鮮品の相場の高騰がみられる。また、紙類で原油高の価格転嫁が行われるといった報道が、客のまとめ買いに拍車を掛けた。これらの要因が、記録的な降雨量や天候不順によるマイナスを払しょくした。	

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
		スーパー（店長）	単価の動き	・乗客数は大きく増加していないものの、買上単価が前年比104%以上、買上点数も104%程度で推移しており、良い商品を多く買う傾向がみられる。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・今月は梅雨が長引いたものの影響は少なく、売上は順調に推移している。
		衣料品専門店（営業・販売担当）	販売量の動き	・例年は、7月中旬を過ぎると夏物オーダースーツの注文が減少するが、今年は7月後半になって注文が入ってきている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・先月に引き続き、軽自動車、普通車を問わず売れている。ボーナスシーズンを迎えたこともあるが、全体的な景気上昇が背景にあり、消費マインドが刺激されている。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・インターネット販売では、夏のイベント用の商品が町内会や福祉団体向けに好調であるが、飲食店向けの店頭販売は引き続き低調に推移しており、明暗が分かれている。
		観光型旅館（経営者）	単価の動き	・料理のランクアップに関する注文が増えた。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊が好調であるほか、レストラン、宴会も来客数が前年を上回っている。特に個人客の動きが活発で、レストランではランチ、ディナー共に伸びている。宴会も小規模な催しの予約が間際になって入ってきている。
		旅行代理店（経営者）	単価の動き	・海外旅行の受付が前年比120%を超える水準で推移している。特に、ヨーロッパ向けなどの高額商品が売れている。
		旅行代理店（営業担当）	単価の動き	・国内旅行の販売単価が上がっているほか、海外旅行も特にヨーロッパなど遠方への旅行が50～60代の熟年世代を中心に大きく伸びている。それに伴って客単価が大幅に上昇している。
		旅行代理店（広報担当）	お客様の様子	・7、8月の旅行への申込が、前年比で2けたの伸びとなっており好調である。さらに、北海道や沖縄といった遠方への旅行も当初より申込が増えてきた。梅雨が明ければ、客のマインドが更に高まる。
		通信会社（社員）	競争相手の様子	・県内でケーブルテレビサービスを展開していたライバル事業者との競争の結果、当社がその事業者の顧客やエリアなどを引き受けることとなった。その結果、当該エリアでの加入世帯数が大幅に増加している。
		通信会社（経理担当）	販売量の動き	・インターネットのブロードバンド化が進み、動画などのリッチコンテンツへの需要が増えている。また、インターネットを活用した情報コミュニティに対する需要も高まっている。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・以前は高額な見積書を提示すると敬遠する客が多かったが、最近では違ってきている。
	変わらない	一般小売店〔衣服〕（経営者）	競争相手の様子	・梅雨明けの遅れの影響が、競合他社では売上の前年割れが多くみられる。当社に限っては前年をクリアしたものの、全体的には苦戦が続いている。
		一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	単価の動き	・商品の卸売価格の上昇が続いており、最終価格も1年前に比べて1～2割上昇しているため、客が価格の上昇を敬遠して、売行きが鈍りつつある。
		一般小売店〔精肉〕（管理担当）	お客様の様子	・中元需要では、個人客からの受注は少し増加する傾向にあるものの、法人需要は件数、単価共に悪化しているほか、全く注文が無い企業も増えてきている。全体的な景気回復が実感できず、厳しい夏商戦となっている。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	来客数の動き	・一時期は動きかけていた販売量も、大雨の影響で客足が止まり大幅に減少した。来客数、販売量共に最近はかなり減少している。
		一般小売店〔野菜〕（店長）	販売量の動き	・当店は飲食店の取引先が多いが、飲食店への客の入りが悪いことから、当店の売上にも影響が出ている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・乗客数は少なくないものの、売上は伸びていない。雨の影響が大きく、子ども連れの客が少なかったほか、ヒット商品も少なく売上が偏っている。量販店で手に入る物はそちらで購入するという傾向は、ますます顕著になっている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・前月に早期受注を行ったにもかかわらず、今月も前年の水準を維持することができた。ただし、生鮮品は好調な部分があるものの、食料品全体ではそれほど変化はない。

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
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・紳士服や子ども服などの衣料関連の売上は前年を2～3%上回っている。ただし、月上旬は好調であったものの、中旬は苦戦し、下旬は再び好調となった。中旬、下旬は天候の影響がそのまま出たことから、決して景気が良くなっているわけではない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・例年とは違い、開業医や会社経営者が夏休みに家族で海外旅行に出かける際に、現地に着るスーツやドレス、宝飾品などをまとめて購入する動きがみられた。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・高額な時計やジュエリーの動きが芳しくない。また、雨天が続いたため、水着などのシーズン商材の売上が前年比で大きくマイナスとなっている。
		百貨店（店長）	来客数の動き	・長雨などの天候不順により、季節商材の売行きが不調である。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・前月と同様に、今月も天候不順の影響で中旬までは動きが悪い。月末は気温が少し上がったほか、バーゲンセールを例年より強めに仕掛けたことで少し動きがあるものの、昨年よりも低調な状況である。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・ボーナス額の増加が報じられているものの、中小企業や個人商店が多いエリアにある当店に限っては、売行きに上向き傾向はみられない。特に、今月は天候要因などで来客数の減少が顕著であり、バーゲン商戦を含めて活発さはみられない。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・今月は雨が多く、特に激しい雨の影響で客足が伸び悩んでいる。単価の動きも、雨がなくなったところから下落傾向が強まっている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・突然大雨になる日が多く、来客数は微減となったものの、傘やかっぱなどの雨天用品の売上が好調で、客単価が多少底上げされた。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・記録的な雨により来客数は極端に減少している。また、たばこの増税では前月にまとめ買いがあった影響もあり、今月は売上が減少している。ただし、他店との差別化を図った改装効果が一部に見受けられる点については好材料である。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・購入単価が相変わらず低く、大人でも200円台での購入が多くみられる。また、たばこの増税による売上の減少も大きい。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数はやや増加しているものの、売上が減少している。主な原因は客単価の低下であり、バーゲンシーズンであるものの、必要な物だけの購入にとどまっている。
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・家電製品の買換えサイクルが伸びている。デジタル放送の開始を2年後に控え、購入待ち状態の客が多く、財布のひもが固い。
		家電量販店（企画担当）	単価の動き	・この季節の売上は、やはりエアコンの売行き次第となる。しかし、単価が年々低下していることから、販売台数を増やすためには、様々な付加価値や販売員の商品知識が必要となっている。
		乗用車販売店（経営者）	単価の動き	・新車販売台数は近畿全体で2.7%減少し、特に普通車では昨年に比べて7.6%の減少となった。
		その他専門店【宝飾品】（販売担当）	販売量の動き	・展示会などではある程度の来場はあるものの、売上に結びつかない。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・天候不順の影響があるのか、夏休みに入っているものの客足の伸びが止まっている。むしろ来客数が減少しているほか、客単価の低下が顕著にみられる。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・経営者が若い、若年世代向けの店が周りに増えてきた。しかし、客は同じ店で最後まで粘るといった感があり、かつてのように新しい店ができて他の店に客が流れることは全くない。
		観光型ホテル（経営者）	販売量の動き	・今月は工事で約2週間休業したため、例年との比較はできないものの、客1人当たりの飲物売上や売店売上などの付帯売上が更に落ち込んでいる。旅館内で客がほとんどお金を使わなくなってきている。
		観光型旅館（団体役員）	来客数の動き	・都市部から直通で送迎バスを運行している施設などでは、来客数の増加はみられるものの、全体的には増加傾向はみられない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・夜の街では相変わらず、終電の時間帯になる前ごろに客が最も少なくなる。

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
		タクシー会社（経営者）	お客様の様子	・ボーナス支給時期という要因を含めても、例年に比べて街の活気が非常に少ない。夜間や、飲食店の人が少ないほか、ボーナス時期でもタクシーに乗ること自体が少なくなってきた。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・新商品が小出しになっているものの、客の反応はある程度みられる。10月の番号ポータビリティ導入を控えて、全体的には静かな状態である。
		競輪場（職員）	単価の動き	・7月の客単価は17,161円と、4月の18,642円に比べて悪くなったものの、場外開催では7月は15,496円と、4月の14,656円に比べて良くなったことから、全体としては変化はない。
		その他レジャー施設〔イベントホール〕（職員）	来客数の動き	・今月は物販や集会、コンサートと様々な催物がめじる押しであった。また、どの催物も入場者数が多く、成功に終わった。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・天候が悪かったため、例年の傾向である、暑くなって急にカットが増えるという動きが遅れている。
		美容室（店長）	来客数の動き	・これまでの集客策がようやく実を結んだ面もあり、今月は来客数が増加した。
		美容室（店員）	単価の動き	・3か月前と比べて単価は基本的に横ばいであるが、UV効果のある整髪料がよく売れている。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	来客数の動き	・夏休みの無料体験キャンペーンへの参加者数は6～7人と例年並みであった。
		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	・レンタル売上は前年並みであるものの、CDセル売上は前年割れとなっている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・大阪市内の超高層マンションは、価格が上昇しながらも売行きが好調である一方、郊外型の大型マンションには売行き不振物件が幾つかみられるなど、二極化が顕著である。
		住宅販売会社（総務担当）	販売量の動き	・日銀のゼロ金利政策の解除に伴う、住宅ローン金利の上昇による駆け込み受注はみられない。その一方で、10年を超える長期固定金利ローンを希望する契約客が増えている。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	お客様の様子	・新築マンションの販売状況では、販売在庫の増加が若干みられるものの、デベロッパー各社は市場環境は総じて悪くないと判断している。
		やや悪くなっている		商店街（代表者）
一般小売店〔事務用品〕（経営者）	来客数の動き			・商店街のイベント時以外の通行量が極端に少ない。夏枯れというべきか、商店街に活気がない。
一般小売店〔カメラ〕（販売担当）	お客様の様子			・今年は梅雨が長くなり、遊びに行きたくても行けないという客がかなり目立った。
百貨店（売場主任）	お客様の様子			・月中旬の長雨の影響で入店客数が10%以上減少したほか、クリアランスセールの上や、秋物商材の立ち上がりの動きも悪化している。また、高額品の商談件数も減少しており、特に60歳前後の高年齢層をターゲットにした商品の動きが悪い。
百貨店（売場主任）	来客数の動き			・月初は、クリアランスセールなどが好調で、今までの衣料品の不調を一気に取り戻すような動きもあったものの、長引く梅雨の影響で来客数が落ち込み、結果として大苦戦している。
百貨店（企画担当）	販売量の動き			・婦人服のTシャツやジーンズの動きが特に鈍くなっている。
百貨店（経理担当）	来客数の動き			・長雨の影響で特に中旬以降の来客数が大きく落ち込んだ。また、昨年は非常に売れたクールビズ関連のカッターシャツが、今年は前年を割り込んでいるほか、ネクタイも前年割れと、紳士関連は非常に苦戦している。
百貨店（サービス担当）	お客様の様子			・売場改装効果と豊富な商品量で、婦人物のハンドバッグや靴が好調に推移している。特に、20～30代の客が多く来店しており、夏物のサンダルやミュールの新作を中心に売行きが好調である。しかし、売上は全体的に前年を下回る傾向にある。

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
		百貨店（統括）	販売量の動き	・衣料品関連は値下げが始まり、3か月前に比べて若干回復しているものの、依然として前年を下回っている。また、食料品やギフトは早期割引を行ったため、売行きが前倒し傾向となり、今月は大幅な前年割れとなった。
		スーパー（広報担当）	販売量の動き	・販促策やバーゲンセールなどで活気をみせる局面はあるものの、天候不順や気温の影響を受け、売上はやや不振であった。
		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月がマイナス2.5%、5月がマイナス1.2%、6月がプラス0.2%、7月は23日現在でマイナス2.5%となっている。6月はたばこの値上げ前の駆け込み需要で前年の売上をクリアしたものの、7月は天候不順で低迷している。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・夏のバーゲンセールの売上は、気候の影響もあって前年比5～10%の減少となった。さらに、秋商戦の立ち上がりも厳しい状況である。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・前年と比べて気温が上がらず、それによる落ち込みをサッカーワールドカップ関連の需要で補うことができていない。気温要因による動きの悪さが目立っている。
		その他専門店【宝石】（経営者）	お客様の様子	・例年であれば今月はボーナス時期で、いち早くバーゲンセールを行う店もあるなど、12月に次いで活気の出る月であるものの、梅雨明けが遅れた影響もあり、客に活発さが感じられない。来客数が少ないほか、単価も上がってこない。
		その他専門店【医薬品】（店員）	来客数の動き	・月前半は悪天候で来客数が大幅に減少したものの、後半以降は疲労回復のための健康関連商品などが動き出している。
		高級レストラン（支配人）	販売量の動き	・販売量のほか、来客数、客単価も前年を下回る結果となった。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・依然として、来客数が前年比で増加しない状況が続いている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宴会、婚礼、宿泊共に需要が減ってきている。しかし、料飲部門については来客数が前年を大きく上回っている。
		都市型ホテル（役員）	来客数の動き	・宿泊は夏休みや全国高校総体の開催に伴う需要が安定しているものの、レストランはサッカーワールドカップ開催以降は客の動きが鈍っている。宴会も、小さな宴会は増えているものの、4、5月ごろの勢いが無い。
		都市型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・宿泊は前年の売上に追いつかない状況である。個人客は夏休みである程度入込が見込めるものの、団体客では例年利用のあった客が新しくできたホテルへ流れており、勢いが無い。一方で、宴会は前月に続き、婚礼のほか、一般企業、個人の宴会共に最悪の状態が続いており、全体としても非常に悪い状態となっている。
		競輪場（職員）	単価の動き	・開催日程や競合状況などの違いから、単純比較はできないものの、一時期低位で安定していた購買単価が、わずかながら再び低下傾向となってきた。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・客はガソリンなどが今後も値上がりすると予測して、住宅ローンの設定金額を下げ始めている。
		その他住宅【展示場】（従業員）	お客様の様子	・イベント開催時の景品の魅力によって来客数が随分変わるようになってきた。ただし、金利上昇局面の割には、思ったほど来客数が伸びない。
悪く なっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・ボーナス支給月であったが、天候不順などの影響もあって、財布のひもは固かった。	
	観光型旅館（経営者）	単価の動き	・4月以降、来客数が前年比で減少するなか、上向き傾向であった客単価も徐々に下がってきている。首都圏からの常連客によると、ガソリンなどの高騰で近場の温泉などを利用するようになり、こちらへ来る回数が減っている。	
	遊園地（経営者）	来客数の動き	・梅雨前線による集中豪雨と梅雨明けの遅れなどにより大幅な来客数の減少となっている。	
企業 動向 関連	良く なっている	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・不動産関連の取引先を中心に土地の購入意欲が強く、開発も活発に行われている。その影響で当社の受注も増加傾向にある。

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		
やや良くなっている		出版・印刷・同関連産業（情報企画担当）	受注量や販売量の動き	・前年と比べて、営業成績は若干であるが上向いている。次の四半期が最も大変な時期となるものの、今月の受注量も若干良い状況を維持している。		
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・一進一退の動きを続けてきた販売量も徐々に上向ってきた。ただし、少し良くなると、その反動で一気に悪くなる時期が来るため、安心はできない。		
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・4、5月は在庫調整や連休の影響で荷動きが悪かったものの、6月は通常に戻ってきている。特に、付加価値の高い材料、部品の荷動きが増加しつつある。		
		電気機械器具製造業（経営者）	それ以外	・公共事業予算の動向に関係の深い水景施設関連では廃業も多いものの、工業製品製造などで勝ち抜いてきた企業はますます好調で、当社も恩恵を受ける度合いが高まっている。全体的にはやや良くなっている。		
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・薄型テレビやハイビジョンレコーダーなど、AV商品の荷動きにやや勢いが戻ったほか、猛暑により夏物商品も前年を上回る荷動きとなっている。		
		輸送業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・通販業界の取引先が大幅な出荷増を予定している。カタログやインターネットによる通販の利用が拡大している傾向がみられる。		
		金融業（支店長）	取引先の様子	・衣料品メーカーでは夏物商材の売行きが好調であった。		
		広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・神戸のショッピングセンターでは、夏のセール以降好調が続いている。気温が上がってからは、衣料品やファッション関係の動きが良い。		
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・相変わらず受注単価は上がらないものの、仕事量は増えてきている。		
		変わらない		食料品製造業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・長梅雨で野菜などの価格が上昇し、製品の販売量にも多少の影響が出ているほか、石油関連製品の値上げによる影響も徐々に出てきている。全体的には、製品の値上げがなかなか進まない状態が続いている。
				繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・季節要因による注文が一部にみられるものの、受注件数、受注量共に減少している。
				繊維工業（総務担当）	取引先の様子	・得意先をみても、工夫をしている企業からは仕入が増えているものの、そうでない企業は仕入が30%減少している。全体としては、販売価格が低下するなかで横ばいの推移となっている。
				パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比較して受注量に変化はない。製品価格を値上げしたものの、予想よりもスムーズに交渉が進んでいる。
				金属製品製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・同業他社では納期に間に合わない案件などを単発で受注しており、利益は出ていないものの、忙しい状態が続いている。例年、夏は暑さで生産性が落ちるので社員を増員しているものの、今年は人が集まらず、人件費などのコストアップにより全体的に利益が落ちている。
金属製品製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き			・資材価格の上昇を反映して、同業他社もゼネコンに対して見積価格の値上げを打ち出しているものの、実勢の受注価格は相変わらず厳しい状況である。		
一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子			・当社の顧客には鉄鋼関連の企業が多いが、かつてないほど好況で、設備投資の案件がめじる押しの状況である。		
電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子			・取引先のプラントメーカーは多忙であるものの、資材の入手が難しくなっているほか、資材価格が高騰傾向にあるなど、懸念すべき点もみられる。		
電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子			・修理や販売の注文量は先月から変わらない。		
輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き			・荷物量については、スポット的な引き合いが増えているものの、定期便が増加するまでには至っていない。		
不動産業（経営者）	取引先の様子			・大阪市内中心部の商業地域や住宅地域のほか、周辺が良好な環境の住宅地域、利便性や交通アクセスの良い工業地域に対する需要が依然として高い。		
不動産業（営業担当）	取引先の様子			・マンション業者や戸建の建売業者が土地を活発に取得をしているため、土地の価格は上がっているものの、実際の賃貸料は横ばいのままである。収益還元法で考えると利回りが悪くなっている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		広告代理店(営業担当)	受注量や販売量の動き	・インターネット広告が増えている一方、新聞媒体の広告は減少しているため、全体としては横ばいである。
		コピーサービス業(従業員)	受注量や販売量の動き	・西日本を中心とした記録的豪雨もあり、客足にも大きな影響が出ている。また、月初にたばこが値上がりしたこともあり、前月のまとめ買いの反動で今月は売上が減少した。
		その他非製造業[機械器具卸](経営者)	取引先の様子	・梅雨の長雨で暑さがなかなか戻ってこないため、夏物商材の動きが非常に悪い。昨年よりも悪い状況である。
		その他非製造業[民間放送](従業員)	受注量や販売量の動き	・閑散期である8月のスポット売上はかなり厳しい数字が見込まれているが、視聴率自体は上向き傾向である。
やや悪くなっている		輸送業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・受注の減少で家具の配送を週6日から5日に減らしたものの、その5日間の配達件数も埋まらない状況である。
		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の荷動きは好調である一方、ゴールデンウィークまでは好調であった輸入貨物の取扱が微減となっている。
		新聞販売店[広告](店主)	受注量や販売量の動き	・購読者数が伸び悩んでいるほか、折り込み広告数も減少している。
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	・前月と同様に、一般求人数の伸びや、新規高卒求人数の伸びが著しい。また、求人内容では、賃金の見直しや、年齢幅の緩和など、人手不足感に伴う求人条件の見直しが進んでいる。一方、原油高の影響はみられない。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数は前年比で48か月連続の増加となったほか、有効求人倍率も9か月連続で上昇していることから、改善傾向が続いている。
やや良くなっている		新聞社[求人広告](担当者)	周辺企業の様子	・7月に入って求人広告が増えてきた。新卒、転職フェアを開催したところ、来場者も多いなど、人の動きが活発になってきた。
		新聞社[求人広告](担当者)	採用者数の動き	・企業による合同説明会が盛況で、参加者も多い。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数は、前月比8%増、前年比27%増と高水準で推移している。特に、季節的な事情であるものの、運輸業者からの中元商戦関係のドライバーや、物流加工などに関する求人が前年比約50%増となった。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数、有効求人共以前年比で増加傾向が続いており、新規求人数は14か月、有効求人数は25か月連続の増加となっている。一方、新規求職者数、有効求職者数は共に対前年同月比で減少傾向が続いており、新規求職者数は8か月、有効求職者数は7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	・求人社数は前年比で17.1%増と順調な伸びを示しており、採用意欲は高い。
変わらない		人材派遣会社(経営者)	求人数の動き	・今月は例年どおり夏枯れとなっているものの、昨年に比べると底固く、売上は2けたの伸びとなっている。相変わらず受注は多いものの、人材不足である状況は変わっていない。一方、福祉関連の案件が目立って多くなってきている。
		求人情報誌製作会社(営業担当)	求人数の動き	・求人数は増加傾向であるが、応募者がいない状態で、求人が積み残し状態となっている。
		新聞社[求人広告](営業担当)	求人数の動き	・大阪市内にビジネスホテルが増えてきたものの、ベッドメイク要員が全く集まらなくなってきた。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数は前月に微減となったが、今月に入って再び増加傾向で推移している。一方、求職者数は在職求職者の増加で微増となったものの、今月に入って再び減少傾向で推移している。この求人、求職の増減幅については、3か月前とほぼ同様の水準となっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・梅雨が明けて、建設関係の日雇求人が一気に出始めた。例年以上にこの1、2年は動きが活発である。しかし、労働者が高齢化しており、少し求人が増えただけで職人不足になる傾向もある。日雇求人の寄せ場としての対応力が落ちてきている。
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・中小企業を中心として新卒採用の未充足感が広がっている。7月下旬に学内セミナーを開催するが、企業からの予約が2、3日で一杯になっている。企業は3日間で114社が参加するのに対し、学生の参加数が読めない状況である。
	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	・新卒求人やパート、アルバイト求人の分野では求人活動が活発である一方、新聞の求人広告は低迷している。また、求職者にとって魅力のある企業と、優秀な人材を求めている企業とが一致しない傾向が続いている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・最近の新聞広告の出稿は大きく前年割れしている。特に関西のマーケットが悪い。
	悪くなっている	-	-	-

## 8. 中国（地域別調査機関：（社）中国地方総合研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	百貨店（売場担当）	販売量の動き	・前年よりも開始時期を10日間早めたところ、パーゲンセール売行きが良かったため、今月前半は涼しかったため、はおり物等の商品の動きが良かった。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・セール待ちのためか、セールが始まったら売上が増加し、また今月中旬からの改装セールでの売上也伸びている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・3か月前に比べて、客単価が102%程度であったのが、106%まで伸びてきている。また、販売点数、来客数も前年比103%と伸びている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価は3か月連続で前年をクリアした。1品単価も上昇しており、また少しグレードの高い商品の占める売上の構成比が増加している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・目に見えるような変化はないが、食料品、化粧品、消耗品類において、今までより若干の客単価アップがみられるようになってきている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・今月前半は3～5%アップとかなりの伸びをみせていたが、月半ば過ぎの豪雨のために経費もかかり、かなり厳しい状態になった。しかしその後は季節商材も良く売れるようになり、最終的には前年比1～2%アップでおさまる。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・ボーナスも出だし、暑い日が続くようになりエアコンが良く売れた。
		乗用車販売店（統括）	来客数の動き	・商品のない時期にかかわらず、高額なものの商談が多い。オプション装着の金額も高くなっている。
		その他小売（営業担当）	単価の動き	・来客数に大きな動きはないが、客単価が前月より10ポイント上昇した。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・雨の日が多く週末も雨の日が多かったために、行楽地や海へ行く人が少なかったのか、来客増となった。特に週末の来客数が増加したために客単価も上昇した。
		その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者）	単価の動き	・前月同様に来客数は微増、客単価も上昇が続き売上は上向き傾向にある。また天候による売上の上下があまりなく、力強さが感じられる。
		都市型ホテル（総務担当）	単価の動き	・一般宴会、婚礼において、以前に比べれば若干ではあるものの、客単価は上昇傾向にある。しかしながら、急激な回復と言う雰囲気にはなく、また大雨による仕入商品の単価高騰も懸念されており、不安材料も多々ある。
	タクシー運転手	単価の動き	・2～3か月前と比べ、少しではあるがタクシーチケットの使用及び中長距離の客が増加したように思われる。以前は5千円を超える客は極端に少なかったが、ここ2か月くらい前から少しずつではあるが、増加してきた。	

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
		通信会社（管理担当）	お客様の様子	・来客数の増加に加え、成約率も上昇傾向になっている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・料金が高くても付加価値があるものが売れている。
		テーマパーク（広報担当）	来客数の動き	・低気温が続いた4、5月に比べて、天候が良い日が続いた。大雨も降ったが、雨の日は少なく、結果として来客数が増加した。
		ゴルフ場（営業担当）	お客様の様子	・来客数の動きが若干だが戻ってきたような感じがある。企業関係のゴルフも、大都市の企業を中心に少し動きがある。
	変わらない	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・夏のバーゲンセールも年々短期集中型に変わり、再価格ダウン、均一価格など実施しても、客は不要な品物は購入しない傾向が強い。また今年は7月後半まで雨が続き売上が減少したが、前半好調であったため、前年比をやっとクリアしている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・月初めのバーゲンが、今年は天候に恵まれ好調だった。初日の7月1日は夏のバーゲンの過去最高売上を記録した。
		百貨店（販売促進担当）	それ以外	・30日をやっと梅雨明けとなり、7月は月を通じて夏が来ない商戦となった。夏のセ-ル、水着、ビヤガーデン等が大きく苦戦した。またセ-ルについてはメ-カ-の生産調整による商材不足もあり、天候不順は農産物への影響ももたらしており、中元商戦へのマイナス要因となってきている。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・当館全体では売上は今年度はずっと前年比で上回っているが、個別にみると明暗がはっきりしてきた。これは岡南に大きなシネコンがオープンしたことなどにより、来客数が減少してきていることに起因している。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・7月に入り、クリアランス商戦は土曜日立ち上がりということもあり、全館売上が前月比で2けたの伸びであった。しかし、好調なのも17日の月曜日までで、20日以降は梅雨が明けないこともあって大きく減少し、月末時の売上見込みは前年並みといったところである。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・今月に入り長雨が続く、来客数が前年比で減少している。さらに現在の客の動向は、先の物より今着る商品を求める傾向にある。この影響で婦人服、特にヤング部門では本来ならば動かなければいけないTシャツやカットソーが動かないという状況である。しかし、高級し好品といわれる、宝石のイベントを一日だけ催したところ、一日で数千万円の売上をあげた。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・長い梅雨と大雨の影響により、来客数は減少した。ただし、お中元については前年比減を予想していたが、ほぼ昨年並みの売上は確保している。その要因として、中元単価の上昇があり、景気回復の一面が感じられる。
		スーパー（店長）	それ以外	・今月は中旬以降の大雨による幹線生活道路の冠水など、市内各所の通行止めと大渋滞等により、買物に出かけにくい状態が続く、売上に大きく影響した。それを取り返すため、またお盆も近づいていることから来客増をねらった価格競争が激化している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・7月は雨が非常に多く、来客数が前年比で1割ほど減少した。ただし、農産物が高値となり1点単価は上昇したが、来客数減が大きく影響し、大幅な売上ダウンという現状である。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・夏用商品（そうめん・めんつゆ等々）に期待していたが、天候が悪く気温が上がらないため割引販売をしている状況である。また他の商品も動かず、特売単価でしか動いていない。
		スーパー（経理担当）	競争相手の様子	・売上が減少しており、競合店とチラシ合戦、安売り合戦の状況である。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・長雨の影響で飲料関係の売上が低迷しているの、売上全体も低迷している。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・前月と同じく、前半は天候不順のために来客数、販売数共、例年に比べかなり減少した。ただし下旬になり、梅雨が明け、客数、売上共に増加してきた。

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
		衣料品専門店 (地域ブロック長)	販売量の動き	・雨が続き気温が上がらなかったため、盛夏物の動きが非常に悪かった。
		衣料品専門店 (販売促進担当)	来客数の動き	・今月は、売上は前年比変わらずであるが、来客数が10%ほど減少している。梅雨が長引いているせいか、苦戦している。ただし、アイテムとしてはポロシャツの動きが良く、売上が前年比200%とかなり伸びている。
		家電量販店(店長)	販売量の動き	・大雨の影響からか、エアコン、冷蔵庫の販売が伸びない。ガソリン、野菜の高騰で、客の財布のひもは固い。
		家電量販店(店長)	来客数の動き	・来客数はやや増加しているものの、一品単価が低下傾向にある。パソコン、テレビなども単価低下の傾向にあり、その分売上も厳しいものがある。
		家電量販店(予算担当)	競争相手の様子	・家電小売業では、夏期はエアコンなどの季節商材がけん引役であるが、7月は天候不順の影響であまり動いていない。他社の様子もほぼ同様であり、昨年と比べると、今年は2週遅れで動いているような状況である。しかしながら、薄型テレビは引き続き好調であり、またIHクッキングヒーターやエコキュートなどの住設家電が伸びているなど、長いスパンで見ると改善傾向は変わっていない。
		乗用車販売店 (販売担当)	お客様の様子	・これまでは、新車からの台替えサイクルが5～7年くらいの層が最も多かったが、昨今は新車から10年以上、又は壊れるまでとより長く乗る客がますます増加してきた。また、車検費用をなるべく安価にという要望が多くなった。
		乗用車販売店 (サービス担当)	来客数の動き	・店頭の来客数が前年の80%程度と少なく、販売台数も約80%ぐらいで推移している。
		住関連専門店 (営業担当)	来客数の動き	・来客数がやや増加している状況が継続している。
		その他専門店 [時計](経営者)	来客数の動き	・地域の人口が減少し、マーケットが狭まっている。
		高級レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・婚礼に関しては、外的要因(他の施設等)に影響を受けて、あまり入込が良くないが、一般宴会については順調に推移している。
		観光型ホテル (経理総務担当)	お客様の様子	・客単価にこれといった変動はない。来客数も夏休みに入って増加してきてはいるが、これも例年並といったところである。また来客の消費行動にも慎重さが見受けられる。
		都市型ホテル (スタッフ)	単価の動き	・宿泊の来客数は微増しているが、来客単価が低下している。料金が高くと、インターネットからの予約も少なくなってしまうので下げざるを得ない。
		タクシー運転手	販売量の動き	・度を越す大雨のため公共交通機関の運行中止、観光客の減少などの理由によるが、前年比1～2%マイナスになりそうである。建設業の一部についてボーナスが減少したというも気になる。
		タクシー運転手	販売量の動き	・7月は梅雨の長期化で、タクシー業界にとっては追い風だが、逆に客にとっては動きづらい毎日ということもあり、観光等については伸び悩んだ。月半ばの集中豪雨の打撃は計り知れないものがあり、前年比で大きく下回った。
		テーマパーク (財務担当)	来客数の動き	・天候に大きく左右される業種であるため、雨が多かった今月と3か月前を比較するのは難しいが、それを除いて考えても回復している様子はない。来客数以外の消費単価等や販売量でも回復の兆候はみられない。
		設計事務所(経営者)	お客様の様子	・客の収入の伸びが抑制されているため、動きが鈍い。
		設計事務所(経営者)	単価の動き	・建築関係の物件数は以前に比べてやや多くなっている傾向にあるが、それぞれ分野的にも偏っており、またけたが違つほど単価の低い物件が多い。
		設計事務所(経営者)	競争相手の様子	・同業者の様子だと、官庁の仕事はなく、民間の新築も少ないというような話しかない。リフォームは以前より多くなったが、全体的に少ない。

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		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・来場者は、若干増加しているが、販売価格、販売総売上は、横ばい状況が続いており上向き傾向が見られない。
		住宅販売会社（経理担当）	販売量の動き	・モデルルームへの来場者数は大型物件を中心として増加傾向にあるが、契約戸数は伸びていない。特にクリアランスセール対象の物件の契約数が低迷している。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・好況はまだまだ地方の商店街まで届いていないようだ。原油高、原材料高が消費者心理を抑え込んでいる。梅雨ということもあるが、バーゲンセールは3日で終了した。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・子供服のバーゲンセールを開催したが、長雨、低温のせいか売行きが非常に悪い。客は非常に慎重で、もう少し価格が低下してから購入しようという傾向がありありとうかがえる。付加価値の高い商品をより安くという傾向が鮮明で、物販小売業は非常に厳しい局面に立たされている。
		一般小売店〔印章〕（営業担当）	来客数の動き	・今年は創業60周年にあたり、ダイレクトメールや新聞チラシによるセールを行なっている。それなりの効果はあったものの、雨が多いせいか来客数は思ったほど多くなく、街も元気がない。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・外商関係の店売りや展示会は好調に推移しているが、一般来店客の買上単価が大きくダウンしており、特に身のまわり品やお中元関連での売上の悪さが顕著である。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・天候不順の影響も少なからずあるが、セール商品の買い方も非常に慎重である。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・客単価が以前と比べて低下している。梅雨という季節柄、夏商品が売りにくい状況が続いており、売上がつらい。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数は前年並みかそれ以上にあるが、来客単価が非常に低下している。無駄な物は買わない、単価の安いお買い得商品を中心に購入する客が増加し、客単価、買上点数共に減少している。
		スーパー（財務担当）	販売量の動き	・野菜、果物が雨の影響で予定数量入荷しないうえ、品質が悪いため売上が減少している。また、長雨のため、飲料、アイスの売上が悪い。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・今月からタバコの増税があり、6月末のまとめ買いが少なかった割には、7月の売上が大幅に減少している。タバコを購入する客の減少と共に、売上全体も減少している。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・今月は値上げの影響でタバコの売上が減少している。また、天候不順で梅雨がなかなか明けられないのも売上減少の要因になっている。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・来客数は堅調に推移しているが、前月以降高額品であるナビゲーションの動きが良くない。競合店の動き、及び天候の影響もあるが、ウェイトが大きいだけに懸念される。
		都市型ホテル（従業員）	来客数の動き	・6月1日オープンしたピヤガーデンの集客状況が、悪天候の影響もあるが、前年比で減少している。
		テーマパーク（業務担当）	お客様の様子	・月の上旬は例年より好調であったが、後半の雨天続きが予想外の悪影響を及ぼした。特に夏休み期間に入っても相次ぐ降雨災害により行楽ムードは全く感じられない。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客の来店回数が減少している。客の財布のひもは非常に固くなっている。
悪くなっている	商店街（代表者）	それ以外	・販売量も来客の様子もすべて良くないが、特に今月は豪雨に見舞われ、水害が発生し、観光客の入込が激減している。	
	商店街（代表者）	お客様の様子	・春の旅行シーズンはまだバッグが動いたが、夏休みの修学旅行用のバッグは、「中学生の時に購入した物を持って行くので買わなくてよい」というように、物を買わないという傾向がより強くなった。	
	一般小売店〔茶〕（経営者）	お客様の様子	・弊社の売上自体、6月から前年比を割りこみ、たいへん厳しいところに、今回の水害で更に買い控えが広がっている。	
	乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・7月の販売台数は前年と比較し80%弱であり、また来客数も前年を大きく下回っている。	

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	
		乗用車販売店 (営業担当)	販売量の動き	・フルモデルチェンジ車を投入したにもかかわらず、販売台数は前年を下回る公算が高い。	
		スナック(経営者)	競争相手の様子	・同業者のなかでは、今月で閉店する店があり、チェーン店でも店舗数をしぼるなど、件数が減少している。新しい店が出店することもなく、景気が悪いと感じている。	
		都市型ホテル (経営者)	来客数の動き	・大雨、水害の影響で予約のキャンセルや、ホテルの利用を控える動きが顕著である。	
企業 動向 関連	良く なっている				
	やや良く なっている	輸送業(統括)	取引先の様子	・燃料代の高騰が消化しきれなくなって各大口顧客に燃料代の転嫁を申し入れたところ、前年度決算の良い一部の顧客からは、当月からとは行かないものの、良い返事がもらえた。	
	変わらない		繊維工業(統括担当)	競争相手の様子	・最近同業の倒産が続いている。動きとしては変わらないが、決して良い方向ではない。
			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、社内は全般に高稼働率である。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	・各地の大口案件の生産が集中し、生産水準は高いままである。短納期の飛び込み受注もあり、製造現場は公休出勤、残業態勢を継続している。
			鉄鋼業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・受注量は以前と変わらないが、原材料の高騰がコストを圧迫している。景気は比較的良好と思われるが、収益圧迫要因は根強い。
			金属製品製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・今年1～6月の受注は好調であり、仕事量は十分確保されている。
			輸送用機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・クライアントからの受注量は安定して増加傾向にある。
			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	・相変わらず受注は低迷している。
			建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・依然良い材料は見当たらず、悪いまま推移している。
			通信業(支社長)	取引先の様子	・光電話は繁華街、市街地を中心にやや好調であるが、ルーラルエリア(小規模需要密度エリア)で伸び悩んでおり、トータルとしては変わらない。
			通信業(営業企画担当)	受注価格や販売価格の動き	・企業法人向け通信サービスの引き合いはやや伸びをみせてきているが、受注内容は高品質高価格商品が少なく、品質的には劣るインターネット利用の低価格商品の割合が高い。ユーザーサイドからみてコストアップ的なサービスはまだ敬遠されている。
		金融業(営業担当)	取引先の様子	・都市と合併した郡部においては、まだまだ景気が上向いていない。合併により、公務員が都市部に転動していったために、まわりのガソリンスタンドや商店はさびれ、売上が減少している。都市部でいるいるな効果が出ている半面、郡部では公共工事の受注競争が激しくなったりと、二極化になっている。	
		その他サービス業[清掃具レンタル](情報管理担当)	受注量や販売量の動き	・食中毒等に関心が高まる季節になり、例年にも増して飲食店・介護施設で消毒・除菌関連の商品の動きが出てきた。	
やや悪く なっている		食料品製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・OEMで製造している新規商品の予定が見込まれていたが、急にストップがかかり、難しい状態である。	
		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	・堅調に推移していた国内向けの自社製品の売上が減少してきており、苦戦している。	
		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・アジアとも堅調に受注が入っているが、エアコン受注が一段落し、携帯関連も季節の合間で受注にかけりがみえてきている。	
		会計事務所(職員)	取引先の様子	・前期と比較した場合、どの業種でも全般的に5%程度、売上高が減少している事業所が多い。特に、公共事業に依存している割合が高い事業所ほど、売上高の落ち込みの割合は大きい。	
	悪く なっている	-	-	-	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
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	・メーカーの採用意欲が引き続き高い。
	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	・企業への求職者の応募が減っている。合同企業説明会等で参加社数増など企業は求人の間口を広げているが、求人側の動きが鈍い。
		学校〔大学〕 （就職担当）	採用者数の動き	・7月に入ってからも各企業からの求人が継続してあり、ほとんど休みなく求人がきている。内定者数も前年比で1割強増加している。
	変わらない	人材派遣会社 （支店長）	求人数の動き	・製造業を除き、求職者に対し求人が少ない。
		人材派遣会社 （担当者）	それ以外	・求人数・雇用形態（正社員雇用が増加したこと）において昨年から見れば一時的に改善されたが、時期的なものや地域的なものなのか、全体ではそれほどの変化は感じられない。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・新規求人数及び月間有効求人数とも増加しているものの、相変わらず派遣・請負求人となっており、求職者数も在職者を中心に増加しており、求人倍率も0.7倍台にとどまっている。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・新規求人は前年比で減少しているが、昨年は新規出店に伴う大口求人があったため、これを除けばほぼ同数である。また、前月に比べても新規求人は減少している。
		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ものの、増加幅が縮小している。新規高等学校卒業生対象求人も昨年と比較して増加しているが、求人受付開始時の勢いが弱くなった。
		民間職業紹介機 関（職員）	求人数の動き	・相変わらず企業からの求人依頼は多い。ますます人材確保が難しくなったと訪問する先々で耳にする。地場大手メーカーはこれまで新卒採用にコストをかけることが無かったが、媒体を使わないと採用目標に達成しないことから初めて活用した、という話を聞いた。それでも目標人数には達していない、とのことであった。
	やや悪く なっている	職業安定所（職 員）	民間職業紹介機 関（職員）	採用者数の動き
職業安定所（職 員）			求人数の動き	・求人は卸小売業で若干増加したもののそれ以外の業種で減少し、特に建設業・製造業で4割減と大幅な減少となり、全体的に停滞傾向となっている。
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	その他専門店 〔酒〕（経営 者）	来客数の動き	・お中元などのギフトや飲物が良く売れている。
	やや良く なっている	スーパー（店 長）	販売量の動き	・例年、梅雨の時期は売上高が低迷するが、今年は堅調に推移しており、梅雨明け後も期待できる。また、土用の丑の日が日曜日であったため、昨年以上に売上高が伸びた。
		スーパー（財務 担当）	来客数の動き	・7月は長雨の影響で客足の動きは鈍かったが、既存店の4～7月の来客数の動きを前年と比較すると、ほぼ横ばいであった。
		衣料品専門店 （経営者）	来客数の動き	・第1週、第2週とも、多少天候は悪かったが、ちょうどバーゲンが始まった第2週から一挙に売上高が増加し、7月は久しぶりに良い。
		観光名所（職 員）	来客数の動き	・観光客が少しずつ増加している。
	変わらない	住宅販売会社 （従業員）	販売量の動き	・4月と比べると、販売量、販売単価ともに増加している。
百貨店（営業担 当）		来客数の動き	・3か月前から、やや悪い状況が続いているが、今月は長雨、大雨の影響により来客数が減少したため、その状況がさらに悪化している。	
		コンビニ（エリ ア担当）	販売量の動き	・7月は雨が多かったこと及びたばこの値上げに伴い6月にたばこの販売数が伸びた影響で、来客数、売上高が減少している。来客数、客単価ともに前年を5%から10%割り込んでいる。

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
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・7月のセールの前半は前年を上回ったが、再値下げを実施した中旬以降、来客数が極端に落ち込んできた。値下げによるインパクトが年々薄れており、トータルでは前年並みの見通しである。
		家電量販店（営業担当）	販売量の動き	・前半は梅雨明けが遅かったため、客足も鈍かったが、中旬ごろから暑さも本格化し、エアコンの販売は前年並みまで回復してきた。それに対して、冷蔵庫の販売は思うほど伸びていない。
		乗用車販売店（従業員）	単価の動き	・新車の販売価格をかなり下げて販売したが、販売台数が伸びない状況が続いている。
		乗用車販売店（管理担当）	それ以外	・全国的に空前の好景気と言われているが、取引先や銀行などに尋ねても、景気が良いという話は聞かない。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・県下の軽市場をみると、好調に推移をしているが、当社では6月の販売状況が非常に悪いかと思えば、7月は前年を上回るなど、不安定な状況である。
		その他専門店〔CD〕（店員）	お客様の様子	・来客数や客との会話から特に景気が悪くなっているような印象は受けない。ガソリン価格の上昇についての話題も思ったほど出てこない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・昼間のランチ時以外は、来客数が減少している。
		都市型ホテル（経営者）	単価の動き	・来客数は、若干増加しているが消費単価は下げ止まっていない。
		タクシー運転手	単価の動き	・例年より梅雨が長引いている為、利用客減少に歯止めが掛かり、大きな落ち込みにはなっていない。
		通信会社（支店長）	お客様の様子	・客の契約数、利用状況、業界全体の契約数は変わらない。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・雨の影響による来客数の減少により、売上高も減少した。
		設計事務所（職員）	競争相手の様子	・競争相手との競合で、低価格が恒常化しており、依然として厳しい。
		その他住宅（住宅ローンセンター）	お客様の様子	・客からは景気の回復が感じられず、貸出金利の上昇もあり状況は良くなっていないという話を聞く。
		やや悪くなっている		商店街（代表者）
一般小売店〔乾物〕（店員）	販売量の動き			・お中元など、儀礼的なものを廃止しようとする動きがあり影響を受けている。
百貨店（営業担当）	それ以外			・一部の商品を除き、全体的に前年割れの厳しい状況で推移し、来客数も前年数を割り込む日が多く低調である。
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き			・ゼロ金利の解除による借入利息の上昇や、原油高騰による物価の上昇によって、買い控えをしている。
乗用車販売店（従業員）	お客様の様子			・原油高の影響から、ガソリン代の高騰による買い控えが目立っている。排気量の小さい自動車は従来の動きを保っているが、それ以外は販売量が減少している。
タクシー運転手	来客数の動き			・3か月前と比べて、夜、飲みに出る客も減少しており、乗車してくれる客も増加していない。また、客のいる中央通りにタクシーレーンがほとんどないため、客のいる交差点に止めていたが、駐車違反が厳しくなったため止めにくい状況である。
悪くなっている		一般小売店〔生花〕（経営者）	お客様の様子	・今年は例年に比べてお中元が少なく、月初めは雨が多く月末は暑かったため、花を買うには厳しい条件である。また、あちらこちらで値段が安く販売されていることが影響している。
		一般小売店〔酒〕（販売担当）	お客様の様子	・サッカーワールドカップ、さらに長梅雨の影響で料飲店集客数が前年度比で激減している。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・ガソリン価格、金利の上昇に伴い、客が今後厳しくなることを予想し、すべての面で消極的になっている。
企業動向関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・既存品、リニューアル品については苦戦しているが、秋の新商品により、売上高は上昇している。

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
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新規取引先である専門店の売上が好調である。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新商品の販売が少しずつ増加してきた。また、トイレットペーパーも活発に動いている。
		通信業（営業担当）	それ以外	・昨年に比べ、職場や客との商談のなかでも、夏のレジャー、家族旅行などの計画などの話題が出るが多くなってきている。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・大都市圏で拡大してきたフリーペーパーが、中規模の都市にも広がり、受注量が順調に推移している。また、大都市圏の発行部数やページ数が増加する傾向にある。
	変わらない	一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・ユーザーは工事量の裏付けがあることから新車購入に積極的であり、相変わらず引き合いは活発な状況が続いている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注が伸びず、受注しても受注価格が非常に低い。
		輸送業（役員）	受注量や販売量の動き	・取引先から、7月は雨が多かったため、主力の清涼飲料関係の売上高が数%落ちているということを知った。
		公認会計士	取引先の様子	・今月の各企業の試算表、決算書などを見ると、前年比での伸びが弱くなっている。3か月前はもう少し良かったが、ここへ来て売上及び利益が7%程度落ち込んでいる。
	やや悪くなっている	一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・今年で一番受注量が少なく、ユーザーからの引き合いが一段と減っている。また、排ガス規制のない地域（東北、北海道）では、関東、関西からの中古車が出回り、ユーザーのニーズにも変化が見られる。
		建設業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・厳しい値下げ競争が続いており、採算を度外視した価格でなければ落札できない状態が続いている。
	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		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数より、6月まで3か月連続で、前年同月比2けたないしはそれに近い伸びを示しているため、景気は良くなってきている。
		民間職業紹介機関（所長）	求人数の動き	・求人数は、前年度比1割増で推移している。サービス業、製造業の求人意欲が強まっており、それ以外でも技術職を中心に採用したいという企業も多い。ただし、事務職関係の求人は前年度をやや下回っている。
変わらない		人材派遣会社（支店長）	求職者数の動き	・最近、全体の派遣社員の登録者数が減少している。正社員志向が強まっており、派遣業界にとっては少し逆風となっている。
		求人情報誌製作会社（従業員）	求人数の動き	・求人数の動き、数ともに、業種によってばらつきがある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・以前はボーナスチャンスセールなどで盛り上がった時期であるが、通常月と同じである。葬祭業は好調であるが、一般小売業は不振である。
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・採用者数の動向は伸び悩み、若しくは横ばい状態である。
やや悪くなっている		求人情報誌製作会社（編集者）	求職者数の動き	・求職者数の動きが四国では少し落ち着いてきている。景気の好転、四国外への優秀な人材流出、転職希望者の動きの一段落という複合的な要素が考えられる。そのため、求人サイトなどでPRしても、エントリーや採用実績がやや低下している。
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	-	-	-
	やや良くなっている	百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・天候不順により来客数が減少しており、売上は上がっていないが、客単価が伸びており、消費性向は回復している。

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
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・雨の影響で売上の大幅な下落が見られたが、衣料品の売上が急激に伸びており、総じて悪くはない。来客数の動きが若干鈍い。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・今年は集中豪雨があったが、前年比102%くらいで推移している。特に野菜等の高騰により青果が大変好調である。また衣料品も良くなってきており、前年比110%くらいで推移している。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・食品は、たばこの値上げに伴う特需もあり前年比107%と大きく伸びた。しかし青果物が苦戦しており、前年比1～2%減少している。生活必需品は特定のお買い得日に集中する節約傾向が続いているが、話題商品、新商品の動きは非常に良い。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・来客数はほぼ横ばいであるが、客単価は若干の上昇傾向が見受けられる。
		コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・今月は台風がなく好調であり、量販店は前年比107.2%、コンビニエンスストアは前年比96.6%、ローカルスーパーが前年比105.8%となっている。また夏休みに入り、パン、弁当が良く売れている。
		衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・今月はセール時期なので必要なものがあれば買うという状況であるが、セール狙いの客が増えており、客層の裾野は広がっている。
		衣料品専門店（総務担当）	単価の動き	・ヤング婦人服は前年を上回っているが、ミセス婦人服は前年を下回っている。宝石や着物は前年を大幅に上回り、特に展示会、催事は前年比30%増である。
		家電量販店（総務担当）	販売量の動き	・エアコン、冷蔵庫、洗濯機等の高機能・高価格商品がよく売れている。多少高くても良い物を買うという傾向が強くなりつつある。
		家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・テレビの買替え需要が出ており、薄型テレビが予想以上に売れているのに加え、エアコンが猛暑により良く動いている。
		乗用車販売店（管理担当）	来客数の動き	・イベント時に来場者が多かった。新車への買換えも前年並みとなっている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・夏場は例年であれば来客数は落ちるのだが、今年は前年を上回っている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・梅雨が明け全般的に暑い日が続いており、避暑地の来客数が増加している。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・一般宴会の需要がやや多くなっており、宿泊動向も伸びている。
		通信会社（業務担当）	販売量の動き	・7月はボーナス商戦に加え、新聞折込チラシや街頭チラシ配布などの効果もあり、自店のみでなく全体的ににぎわいを取り戻している。キャンペーン特価目玉商品を中心に販売台数が増加した。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・夏休みのサマーステイプランに伴い、宿泊施設、飲食施設、アミューズメント施設がにぎわい始めている。予約状況もほぼ昨年並みである。
		ゴルフ場（従業員）	単価の動き	・ディスカウントしていたプレー料金が、最近安定してきており、前年比4%程度単価が上がっている。
	変わらない	一般小売店〔鮮魚〕（店員）	来客数の動き	・うなぎの日の動きが予想以上に悪かった。消費者は低価格の商品を求める傾向にある。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・大雨の影響で、クリアランス、中元商戦での来客数が大幅に低下した。しかし購買目的での来店客が多く、客単価は前年を上回り、中元ギフトは前年実績を確保した。正価販売品も堅調であった。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・長雨等により、来客数が減少したほか、青果物の単価高騰により販売量の動きが鈍い。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・競合店が開店し、一時来客数、客単価が前年比80%台になったが、最近回復基調に転じた。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・今月の前半は衣料品を中心に売上が上向きであったが、後半は長雨等の影響により低調に推移した。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・衣料品関係は長雨の影響を受け、かなり前年実績を下回っているが、食品関係は前年を上回って推移した。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・今月は中盤までは、気温も高かったためアイスクリームや清涼飲料、ビール等の涼味商材の動きが良かったが、中盤以降の長雨と気温の低下によって、客足が鈍り、涼味商材の動きも鈍化した。加えて7月に値上がりしたたばこの買い控えや前年ブームとなった寒天やとろろの反動減もあり、販売数量の減少が目立ち苦戦を強いられている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・春先の競合店出店の影響が、依然続いている。また、長雨の影響により衣料品を始め、夏物の商品の動きが悪い。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・今月は祭り等イベントの多い月であり、購買意欲が出ると期待したが、依然必要なもの以外の購入はなく、逆に昨年より販売量は減少した。
		衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・7月から始まったセールは、1週間程で熱が冷めた。まとめ買いで更に割引をするセールで客単価が上がり、昨年の売上を超えることができた。長雨による気温低下でカーディガンやボレロなどの羽織物が動いたので、天候不順の影響はそれほどなかった。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・梅雨の中休みでエアコンの販売量が増えた。しかし、その後大雨が続いたことでエアコンの販売量も落ち着き、デジタル家電も期待したほど動かなかった。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・契約件数が目標には到達せず、苦戦している。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・来客数、販売量ともに横ばいである。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（統括）	お客様の様子	・価格の値上げが予定されており、一時的に駆け込み需要が発生している。梅雨明けが例年より遅かったため、前半の売上は前年を下回っていたが、駆け込み需要により総じて販売量は変わらない。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数、客単価は横ばいである。
		一般レストラン（スタッフ）	単価の動き	・ビヤパーティプランを実行しており、例年よりも若干金額設定が高いプランで提供したが、反応は芳しくなかった。
		都市型ホテル（副支配人）	来客数の動き	・客のニーズは感じるが、客単価はまだ厳しい状況である。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・梅雨明けが遅いせいか、国内旅行の動きが鈍かった。海外旅行は早期割引特典の充実で6月時点の予約が多かった。
		タクシー運転手	お客様の様子	・昼の人の動きは悪いが、夜は居酒屋かビヤホールに人が集まっており、例年とあまり変わらない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・暑いせいか昼間の客はかなり動いているが、夜の繁華街の客の動きが悪く、売上は先月より少し上がっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・客はわりと動くようになっているが、客数のわりには売上が伸びないため依然変わらない。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・回復とまではいかないが、販売量が下げ止まっている。
		通信会社（総務担当）	販売量の動き	・キャンペーンをしているが、売上は前年より落ちている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・ゴルフ場については前年比60%を少し超えた程度である。天候の影響に加え、九州への入込客数が減っている。
		美容室（店長）	お客様の様子	・パーマをかける、髪を染めるなどの周期が長くなっている。
		設計事務所（代表取締役）	お客様の様子	・建設業界は、公共事業の発注減により受注量が減少している。さらに、入札時の価格競争で低価格で落札される傾向があり、売上が減少している。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・長雨のため、住宅展示場への来場者数が激減している。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・中心商店街のアーケード街は、ほとんど人通りがなく、土日は特に厳しい。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・今月から駐車違反の民間委託が始まり、周辺に駐車場が少ない商店街には客足が遠のいている。また、雨の日が多く来客数がかかり減っており、中元商戦も年々減っている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・梅雨末期の雨がひどく、来街者数がかかり少なかった。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・雨の日が多かったせいか来客数は大幅に減少した。食料関係、衣料関係もなかなか伸びず早めにセールが始まった。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・天候不順のため来客数が減少した。
		一般小売店 [茶]（販売・事務）	来客数の動き	・梅雨が明け、真夏日が続くことで緑茶など温かい飲料を求める客が例年より減少している。

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
		百貨店（売場主任）	それ以外	・セールは、スタートが非常に好調であったが、中旬以降は天候の影響もあり売上が減少した。天候に加えて、売場で客のニーズが高かった羽織のブラウスやカットソーの品ぞろえが充分ではなかったため、売上が増加しなかった。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・近隣の大型商業施設が開業して1年経ったが、当店では前年比2～3割減という状況である。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・天候の影響もあるが、来客数が大幅に減少している。また、中元商品の減少傾向も続いている。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・7月の前半は、クリアランスの強化により好調に推移したものの、後半の長雨で来客数、売上とも低迷した。ギフト商戦については、固定客の購買力が高く、売上は前年を維持している。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・夏物の処分期に入り、正価で買い控えをしていた客の増加を見込んでいたが、売上は低迷した。天候だけのせいではなく、必要なものをより安くという傾向が目立つ。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・BSEに代表されるように生鮮食品が非常に厳しい状況である。水産物は原価が昨年に比べて約2倍するものもたくさん出てきており、非常に厳しい状況である。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・梅雨明けが例年より遅れたことにより、夏物商材の低単価なアイス、飲料、ビール、発泡酒等の売上が激減し、前年クリアは厳しい状況である。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・天候のせいもあるが、来客数が減少している。
		高級レストラン（経営者）	競争相手の様子	・周辺に料亭をかねた割烹旅館が何件があるが、最近では来客数が激減している。例年は夏休みに入ると週末は泊まりがけの食事会等がよくあったが、週末でも暇なようである。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・ディナータイムの来客数が大幅に減少している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・長雨の影響で客の動きが非常に悪い。買物にしても病院にしても先延ばしにしている感がある。
		競輪場（職員）	販売量の動き	・入場者数の減少傾向が続いている。また、年に1度の大きなレースでも発売額が減少している。
		悪くなっている	一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き
衣料品専門店（店長）	来客数の動き		・長梅雨の影響が深刻で、商店街では抽選会を実施し夏商戦を盛り上げようとしたが、来街者数は伸びず、例年余ることのなかった抽選券が初めて余った。	
高級レストラン（専務）	単価の動き		・鹿児島は豪雨による災害が多く、来客数が減少した。	
企業動向関連	良く なっている やや良く なっている	-	-	-
		家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注量の増加傾向が続いており、前年比115%であった。後半の物件情報も多く、マンション及びホテル等の新規物件がおう盛である。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・電子部品関連、特に半導体関連の金型、装置、精密機械加工等において非常に多忙な状況が続いており、まだまだ動きとしては上昇傾向にある。
	新聞社（広告）	取引先の様子	・事業イベントや新聞広告特集への協賛を前向きに検討する企業が増えた。今まで削減傾向にあった広告予算も以前より増えている。	
	変わらない	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・鶏肉在庫が10万トンを超す状況の中、売行きは悪い。特に加工メーカーへの納品は量、価格とも厳しい状況にある。ただし居酒屋関連は順調に伸びている。
農林水産業（従業者）		受注価格や販売価格の動き	・5年ぶりの安値で非常に厳しい状況である。	
繊維工業（営業担当）		受注量や販売量の動き	・少しずつ周りの工場の受注が増えてきた。	
窯業・土石製品製造業（取締役）		取引先の様子	・大手の取引先は景気が良いが、中小企業も好調に推移している。消費が一部で低迷しており、売上が若干伸び悩んでいる業種もあるが、良い部分がそれを相殺し、全体としては変わらない。	
一般機械器具製造業（経営者）		取引先の様子	・取引先の引き合い状況として見積物件が絶えない状況で、高止まり傾向である。	

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
		電気機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・仕事はそれなりにあるが、原材料価格の上昇から収益が非常に圧迫されているほか、人員も不足している。競争が激化しており、悪い循環に入りつつある。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注は順調に推移している。既に前年実績を上回っている。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・目立って荷動きが良かったわけでもなく、低い水準で横ばい状態が続いている。
		金融業（営業職 渉外係）	それ以外	・ゼロ金利解除により銀行の預金金利、住宅ローンや事業資金の貸出金利が上昇傾向にある。一方、原油高騰によるガソリン価格の上昇や、長雨による野菜の高騰で家計負担が大きくなってきている。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の運送業の売上が上がっているが、ガソリン代の値上げで赤字もしくは利益が薄くなっている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・九州地方は長雨で天候的に見ても非常に厳しい状況であった。関係先の様子を見ても全体的に昨年の売上実績を割っている。
		経営コンサルタント	それ以外	・展示会への参加者が少しずつ減っている。
	やや悪くなっている	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・現在の受注状況は量販店、百貨店の動きが悪い。例年の受注と外食産業は好調に推移している。一般向けの商品は夏場ということもあり悪い。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注が減少している。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・鋼鉄や石油価格の高騰により厳しい状況が続いている。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・全体的に荷動きが悪い。特に衣料品や電化製品の動きが悪い。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・酒類業の販売競争が激化しており、低価格だけでは競争力が維持できず、売上の確保が難しくなっている。
		その他サービス業〔物品リース〕（役員）	取引先の様子	・景気が緩やかに回復しつつある中、売上不振から取引先が倒産し、大口の不良債権が発生して大きな打撃を受けた。大型倒産の発生は2年ぶりのことである。
	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）	採用者数の動き	・停滞していた人材募集がここに来て上向き傾向にある。各企業の決算、売上上方修正を受け人材確保に対する費用を強気に出している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	採用者数の動き	・大学新卒者への求人が増えている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・高校生を対象にした求人募集が始まったが、今年は提出の量が昨年に比べて1.5倍から2倍のところもあり、昨年よりも良い。
		民間職業紹介機関（支店長）	求人数の動き	・金融機関からの需要が急増している。加えて営業職・販売系の需要も増大し、一部では供給不足をきたしている。企業の採用意欲がおう盛である。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・派遣の受注件数はここ2、3か月安定しており、大きな増加もなければ減少もない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・前月比で新規求職、新規求人も6.3%の減少であり、月間有効求人倍率は0.74倍と前月と同水準である。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・正社員募集が若干増えているが、正社員以外の募集がまだまだ多い。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は前月比16.9%増、前年比5.4%増と、増加傾向にある。ただし、今月は卸小売業のパート等の新規求人数が減少した。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	雇用形態の様子	・雇用手数はやや増加傾向にあるが、正規職員の比率が減少しつつある。雇用の分母は増加しているかもしれないが安定性や定着率は良好とは言えない。
	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、この時期になるとお中元や夏バーゲンなどに向けた短期の求人が活発になるが、今年はそれほどなかった。特にアウトソーシングの求人が例年より少ない。人手不足の慢性化も要因の一つであるが、全体的な印象としては景気に力を感じられない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	それ以外	・前年に比べ、事業主都合による離職者が増加している。建設業を中心に事業所閉鎖や事業規模縮小等が増加している。加えて、新規学卒と一部製造業を除き新規採用を見合わせている事業所も見受けられるため、雇用情勢については景気が上向いているとはいえない。
	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	一般小売店〔衣料品・雑貨〕（経営者）	販売量の動き	・前年同月比95%に回復している。しかし夏休み入りの7月21日以降の売上が例年よりも伸びない。明確には判断できないものの、買物エリアへ動く観光客が少ない雰囲気がある。
	やや良くなっている	スーパー（企画担当）	販売量の動き	・キャンペーン等の実施により、売上高が前年同月比120%強と大幅に伸張している。既存店ベースでも前年同月比105%前後と好調に推移している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・お中元や飲料の売上が伸びている。また、常連客以外の客も増えている。家族での観光客が多くなっていて、前月、前年よりも売上が増加している。
		観光型ホテル（営業担当）	販売量の動き	・特に家族単位での客の増加が顕著である。
		観光型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・夏季の旅行繁忙期を迎えて宿泊客の予約状況が上昇している。前年を下回るものの、4～6月の不調さに比較すると好調なスタートである。特に夏休みに入り、ファミリー層の予約が伸びている。ただし、各地の豪雨被害等で旅行マインドの低下が懸念される。
変わらない		百貨店（担当者）	来客数の動き	・中元ギフトの月ずれにより判断の難しい月である。昨年は8月末だった旧盆が本年は8月8日であることから、ギフト売上の大多数が7月に発生し、店舗全体としてはギフトが占める割合が大きいことから、前年同月比13%前後の増加で月末の着地となる。ただし、ギフト需要を差引きした衣料、住居においては月中の台風接近の影響もあり、来客数において3～4%ほど減少となる。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・客単価が前年程度に戻りつつあるが、来客数の減少が続くトータルでは前年実績を下回る。夏祭り等の催事による影響も年々減少している。原因は客の分散化だと推測される。地域の分散化もあり、量販店への流出も相変わらずみられる。今年は旧盆も8月上旬と早いが、準備品も量販店へ大きく流れる。
		その他専門店〔書籍〕（店長）	販売量の動き	・必要最低限の商品のみ購入する客がほとんどである。以前のような衝動買いは減っている。また、子供に使うお金も、4月以降は例年に比べて減っているように見受けられる。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・例年に比べ、観光客は5%ほど増えているが、24時以降の地元客の来客数が減少している。
		観光型ホテル（商品企画担当）	来客数の動き	・台風3号の影響で個人や団体客のキャンセルがあり、稼働率は前年を下回る。
		通信会社（店長）	販売量の動き	・ここ3か月は客単価、販売量ともに横ばいである。
		ゴルフ場（経営者）	単価の動き	・低単価化が更に進んでいる。
やや悪くなっている		一般小売店〔鞆・袋物〕（経営者）	来客数の動き	・ショッピングセンターは、客の動きや販売額はまずまずだが、商店街は道路交通法の影響があり、来客数がかなり減っている。売上もかなり厳しい状況にある。
		コンビニ（経営者）	競争相手の様子	・ここ2年間で競合店が4軒出店している上に、2か月ほど前にも新たな競合店が増え、非常に競争が激しくなっている状況である。
		家電量販店（総務担当）	販売量の動き	・先月のサッカーワールドカップでテレビ売上が伸びた分の反動が一部ある。

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
		家電量販店（従業員）	単価の動き	・買物の内容があまり良くない。できるだけ価格が安い物を探している。一頃のデフレの時と同じような買物傾向がみられる。
		その他専門店〔楽器〕（経営者）	販売量の動き	・前年同月より売上が減少している。
		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4月は前年同月比で105%程度、今月は7月27日現在で前年を下回っている。台風が接近したこと及び連日の異常な暑さが要因であるとみられる。県外からの入域観光客数も前年同月を下回ると推測される。来園者は、家族連れ、カップル等が中心である。
	悪くなっている	住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・公共工事の減少、地方財政のひっ迫等により、景気はますます悪くなっている。
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	・新築及びリフォームの1件あたりの単価が高額化している。
	変わらない	通信業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・売上は横ばい傾向である。ただし、前年との比較では良くなっている。消費者向け光インターネットサービスの申込数は確実に伸びているが、全体の売上に占める比率が小さいので売上の底上げにはまだつながらない。
	やや悪くなっている			
	悪くなっている	コピー業（代表者）	受注量や販売量の動き	・印刷業界は毎年悪化している。今月の売上は目標を10%下回り、例年より厳しくなる。
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	・企業からの求人数が確実に増えている。しばらく連絡が途絶えていた複数の企業からの依頼や、代替要員ではなく業務拡大のための補充要員としての派遣も多くなっている。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	採用者数の動き	・秋からの採用活動が活発になってきていることと、業務の拡張に伴う人員補充の動きが多いことから景気が上向いている感がある。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	求人数の動き	・求人数は順調に推移しており、特に県外企業の求人数は大幅な増加を記録している。県内外企業の積極的な求人活動がうかがえる。
	変わらない	職業安定所（職員）	求人数の動き	・6月現在では、3月と比較すると新規求人数は3.2%減少の4,125人である。一般求人は1.5%減少で3,237人（構成比78.5%）である。パート求人は8.9%減少の888人（構成比21.5%）である。6月の新規求人は建設、製造、情報通信、金融・保険、サービスの分野で増加し、不動産、運輸、卸売・小売、飲食・宿泊、医療・福祉の分野では減少している。有効求人倍率は0.07ポイントも下降し0.53倍である。月間有効求人数は12.8%減少の9,844人である。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	求人数の動き	・求人数自体は増加しているが偏りがある。県外求人はアウトソーシングが多数を占め、県内求人においても、IT産業関連が多数であり、本校にかかわる求人は少ない。特に建設業はほとんど無く、先の見えない状況であるので、良くなったとは言えない。
	やや悪くなっている	-	-	-
悪くなっている	-	-	-	