

II. 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 | ○ | ○ |
| | やや良くなる | 家電量販店（経営者） | ・地上デジタル放送の開始を10月に控え、デジタル家電の売行きが伸びてくる。 |
| | | 家電量販店（店員） | ・地上デジタル放送の開始を控えており、関連製品の需要増加が期待できる。また、エアコンの販売も伸びが期待できる。 |
| | | 一般レストラン（スタッフ） | ・以前よりも単価の高いメニューが出るようになっており、今後についてはやや良くなる。 |
| | | 観光型ホテル（スタッフ） | ・北海道洞爺湖サミットの話題効果もあり、今後についても期待できる。また、6～10月は道内で行われる各種の大会やセミナーへの入込も期待できる。 |
| | | 旅行代理店（従業員） | ・東京方面へのバック旅行の販売が好調であり、前年比で2けた以上の伸びをみせている。 |
| | | 旅行代理店（従業員） | ・夏のボーナスに合わせて、夏場の販売が増大していくことを期待している。 |
| | | 旅行代理店（従業員） | ・今年は連休が増えているので、旅行需要が増えることが見込まれる。 |
| | | 美容室（経営者） | ・この数か月間、売上が前年比で5%程度増加している。例年、5月のゴールデンウィーク明けは売上が落ち込むが、今年はそれほどの落ち込みもないことから、今後については良くなる。 |
| | | その他サービスの動向を把握できる者 | ・本格的な観光シーズンの到来に加えて、新たに台湾からのチャーター便が就航するなどの好材料もあり、今後については期待できる。 |
| | 設計事務所（職員） | ・しばらく低調だったマンション需要が上向いてきたようで、新規物件設計の引き合いが多くなっている。また、医療制度改革に伴う対応の必要性や金融機関の融資が積極的になってきたことの影響からか、医療施設設計の引き合いも増えてきている。 | |
| | 変わらない | 商店街（代表者） | ・商店街における集客力に変化はなく、消費者自身の購買力にも変化はない。消費のトレンドは変わっておらず、天候やイベントなどの一過性の要因による浮き沈みがあるだけである。 |
| | | 商店街（代表者） | ・今年の夏は暑くなるということなので、夏物バーゲンの動きが良いことが見込まれるが、販売単価が低いことや、初秋物の動きが逆に鈍くなることが予想され、全体としては変わらない。 |
| | | 百貨店（売場主任） | ・昨年は冷夏で半袖のワイシャツ、ポロシャツ等の動きが非常に鈍かったが、今年の夏は暑くなるということなので、半袖物の売上が伸びると見込まれる。また、団塊の世代を中心にジャケット等の動きが良いという一面もある。 |
| | | 百貨店（販売促進担当） | ・売上が前年を超えるのが厳しい状況であり、業界全体をみてもあまり明るい話題がなく、今後についても変わらない。 |
| | | スーパー（企画担当） | ・札幌圏の激しい競合状況は当面続くものと見込まれる。来客数は回復傾向にあるが、販売単価を中心とする客単価の低下傾向には変化がないと見込まれることから、現在の状況は変わらない。 |
| | | スーパー（役員） | ・今後、夏に向けて、観光客が増加傾向となるため期待はしているが、現在の数値が大きく変わるほどの要素は考えられない。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | ・ガソリンの高騰が客の動きに影響してくる。建築需要に伴う現場従事者の動きは当面プラスに影響することが見込まれるが、後は週末の需要が減少することが想定され、全体としては変わらないまま推移する。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | ・今月は天候不順の影響で買上点数が大きく減少している。消費が天候に左右される傾向が強くなっており、景気が安定しているとは判断できない。 |

| 分野 | 景気の先行き判断 | 業種・職種 | 景気の先行きに対する判断理由 |
|--------|----------|---------------|--|
| | | 衣料品専門店（店長） | ・今年は参議院選挙があるが、例年、選挙の前後はあまり景気が良くないので、今後についても変わらない。 |
| | | 乗用車販売店（従業員） | ・客の様子を聞いても良い話が出てこないのが、現在の状態が続く。 |
| | | 乗用車販売店（従業員） | ・依然として高額車の売上が厳しく、苦戦していることから、今後についても変わらないまま推移する。 |
| | | 住関連専門店（従業員） | ・天候に左右される面が強く、何とも言えない状況が今後も続く。 |
| | | 高級レストラン（スタッフ） | ・レストランのランチは時間と懐に余裕のある女性が利用している一方で、男性ビジネスマンは、小遣いを減らされているのか、利用が激減している。その上、昼食時の弁当単価も下がっており、企業が給与を上げていかなければ、消費動向は向上せず、老後不安と相まって外食産業は先細りするばかりである。 |
| | | 一般レストラン（スタッフ） | ・ここ10か月、ビールや日本酒等のアルコール飲料の売上減少が続いており、客単価の減少、売上の減少につながっている。し好の変化により、今後も酒類の消費は減少していくことが見込まれる。 |
| | | 旅行代理店（従業員） | ・夏に向けての先行受注が低迷している。 |
| | | タクシー運転手 | ・これから大きなイベント等もあり、期待感はあるが、大きく変化する要因は見当たらない。 |
| | | その他レジャー施設（職員） | ・フランチャイズのスポーツチームの成績が良いので、今後も売上増、動員増が見込める。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | ・受注量低下の最大の理由として所得の不安定が背景にある。その状況が改善されない限り、状況が大きく変わることはない。 |
| やや悪くなる | | スーパー（店長） | ・売上の右肩下がりの傾向に歯止めを掛けられない状態であり、今後についてもやや悪くなる。 |
| | | スーパー（役員） | ・2～4月と比べて5月の客の動向が少し鈍いと感じる。当社の業績自体は地域の中では伸びている方だと思うが、プラス幅が小さくなっており、先行きに対して不安を感じている。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | ・ガソリン代の値上げの影響なのか、遠方へのドライブを控えているため、行楽地や幹線道路沿いの店の売上が期待しているほど伸びていない。今後についてもガソリン代の値上がりが心理的な要因となって、客が買物を控えるようになる。 |
| | | 家電量販店（地区統括部長） | ・昨年は、道央圏内の地上デジタル放送特需があったため、その反動で落ち込むことが懸念される。一方、地方都市においては、地上デジタル放送の開始が今年の10月であるため、それまではデジタル家電を中心にほぼ横ばいで推移する。 |
| | | 観光型ホテル（経営者） | ・来客数の伸び悩みが気になる。道外からの団体客の件数は変わらないが、1団体当たりの人数が伸びてこないため、一人当たりの総消費単価の上昇だけでは厳しい面がある。道内客については、まだ回復傾向がみられない。 |
| | | 観光型ホテル（経営者） | ・6月の予約状況が前年と比べてやや悪くなっている。また、7月は参議院選挙があるが、選挙のある月は観光客の動きが鈍くなるという傾向があり、これらの状況を勘案するとやや悪くなる。 |
| | | 旅行代理店（従業員） | ・客からの問い合わせが減少しており、今後についてはやや悪くなる。 |
| | | 観光名所（役員） | ・ロープウェイ及びレストラン等の予約状況が弱含みで推移している。 |
| | | 設計事務所（所長） | ・建築業界に限って言えば、景気は良くない。一部の富裕層物件や高級マンションなどの動きは比較的良いが、数は圧倒的に少なく、全体としての動きは非常に悪い。公共工事を始め、数少ない大型物件は、本州大手企業が安値で受注しており、地元企業は苦しい状態が続いている。 |
| | | 悪くなる | |
| 企業動向関連 | 良くなる | — | — |
| | やや良くなる | 建設業（経営者） | ・今後も新規受注がある程度見込めると同時に、施工中の物件も本格的に稼動してくることになり、人、物、金の動きが活発になる。 |

| 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 |
|----------|----------|------------------------|--|
| | 変わらない | 輸送業（支店長） | ・本州の建築需要が思った以上に底堅く、今後も本州向け物件が好調に推移し、それが道内の景気にも波及してくる。 |
| | | 食料品製造業（団体役員） | ・低廉な海外製品との競合や企業収益の減少などの状況から、金融機関等の融資審査が厳しくなっている。 |
| | | 金属製品製造業（経営者） | ・受注量や販売量が少しは良くなっているが、力強さが今一つ足りず、力強い伸びが期待できるようなことにはならない。 |
| | | 金融業（企画担当） | ・原材料価格の高止まりから、企業収益は厳しさが続く。建設関連は公共投資の削減と住宅着工の伸び悩みで低迷する。個人消費は夏のボーナスが抑制されていることから力強さに欠ける。観光関連は旭山動物園人気と来年の北海道洞爺湖サミット開催の効果で堅調となる。総じてみれば、景気は横ばいで推移する。 |
| | | その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長） | ・今後の計画は散見されるが、経済の良化を体感できておらず、依然として厳しい状況に変わりはない。 |
| やや悪くなる | 悪くなる | 輸送業（営業担当） | ・原油価格の高騰や輸入石炭価格の高止まりに加えて、外航船舶の運賃も高値が継続しており、各工場のエネルギーコストの上昇が続いている。 |
| | | その他サービス業〔システムハウス〕（経営者） | ・この時期としては確定している案件が少なく、今後についても厳しい。 |
| | | その他非製造業〔鋼材卸売〕（従業員） | ・鉄骨建築の需要減は予想していたものの、予想以上に切迫した状況になっている。上期の金属加工にかかわる受注量は大きく前年を下回る様相であり、この状況は下期前半まで続くとの見方もある。 |
| 雇用 関連 | 悪くなる | — | — |
| | 良くなる | — | — |
| | やや良くなる | 求人情報誌製作会社（編集者） | ・飲食店を中心とした地元の求人件数に心持ち伸びがみられるほか、正社員も若干だが伸びており、今後については期待できる。 |
| | 変わらない | 求人情報誌製作会社（編集者） | ・今後の状況については正直何とも言えないというのが本音である。好調な求人のけん引役は、主に道外資本のアウトソーシング系、コールセンター、派遣などであり、道内企業の求人ニーズに関しては活発な動きはあまり感じられない。道内企業、中小企業の状況に限定すれば、あまり明るくない状況である。 |
| | | 職業安定所（職員） | ・新規求人数は増加しているが、パートの占める割合が高くなっている。 |
| | | 職業安定所（職員） | ・全国的には、完全失業率が9年振りに4%を下回ったと報道されているが、管内の新規求人の出方は鈍く、急テンポの回復は見込めない。 |
| | | 職業安定所（職員） | ・景気の先行指標としての新規求人倍率は2か月連続で前年を上回ったものの、これまでの経過から、改善傾向は一進一退の状況にある。 |
| | | 職業安定所（職員） | ・新規求人数の減少に伴い、新規求職申込件数も減少しており、特に無業者や在職者の求職が減少している。 |
| | やや悪くなる | 人材派遣会社（社員） | ・現状の状況はしばらく続くものの、流通業、建設業はこの夏にピークを迎える可能性があり、ピークを迎えた以降の状況が読めない。 |
| | 悪くなる | — | — |

2. 東北（地域別調査機関：（財）東北開発研究センター）

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

| 分野 | 景気の先行き判断 | 業種・職種 | 景気の先行きに対する判断理由 |
|----------------|----------|----------------|--|
| 家計 動向 関連 | 良くなる | ○ | ○ |
| | やや良くなる | 一般小売店〔カメラ〕（店長） | ・これまで以上に旅行など観光に出掛ける人は増える。また、退職者には趣味で写真撮影をする人が増えているが、デジタルカメラの普及で写真のショット数が増えている。 |
| | | 百貨店（企画担当） | ・ボーナス支給額の増加や有効求人倍率の回復など、個人消費が伸びることが期待される。 |
| | | 百貨店（営業担当） | ・天候要因に引っ張られる割合が大きいいため、今夏は暑いという長期予報のとおりだとすれば、期待できる。また、ギフト需要は底堅く、中元商戦にも期待している。 |

| 分野 | 景気の先行き判断 | 業種・職種 | 景気の先行きに対する判断理由 | | |
|--------------------|--|------------------|--|----------|---|
| | | コンビニ（経営者） | ・近隣で2店舗運営しており、競合する部分はあるものの、それぞれ特徴のある店作りをすればすみ分けができてくる。 | | |
| | | 衣料品専門店（店長） | ・比較のお値打ちに買物をしたいという20代、30代の客層の目が当店に向き始めていることから、来客数が増える傾向にある。 | | |
| | | 衣料品専門店（店長） | ・買上客数の増加とともに1人当たりの買上点数も増えており、梅雨明けが例年より早いという長期予報も出ていることから、売上増加に結びつく条件がそろっている。 | | |
| | | 家電量販店（店長） | ・長期予報で夏の暑さが予想されていることから、エアコンを中心に動きが良くなる。それに伴い黒物と呼ばれるAV商品の動きも良くなり、総体的に売上が上向く。 | | |
| | | 家電量販店（店長） | ・これまでは来客数の減少と単価の低下が続いていたが、来客数の減少に歯止めが掛かり、単価はむしろ上昇の気配がみられる。 | | |
| | | 乗用車販売店（従業員） | ・新型車が出ることもあり、市場は活性化しつつある。既存客からも問い合わせがあり先行きは明るい。競合が多い車種なので他のメーカーも盛り上がる。 | | |
| | | その他専門店〔化粧品〕（経営者） | ・中心街区はハード、ソフトの計画が進み、パッセージ広場連携構想が7月に完成することで、夏場以降は大きな集客が見込める。 | | |
| | | その他専門店〔酒〕（経営者） | ・観光シーズンに入り観光客が前年に比べて多くなり、若者の動きも活発になっているため、全体的に良くなっていく。 | | |
| | | 一般レストラン（経営者） | ・天候によって街への人出が左右されることはあるが、当店の場合は予約の状況も良く、予約無しの来客数も安定してきている。 | | |
| | | 一般レストラン（スタッフ） | ・上場企業の決算状況も良く、ボーナスの支給も前年より増えることから、当面の景気は良くなる。 | | |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | ・就職状況の改善に伴い、料飲部門、婚礼部門へも好影響が波及する。 | | |
| | | 通信会社（営業担当） | ・来客数、受注量が徐々に増えている。新機種のリリースもあることから景気は良くなる。 | | |
| | | 変わらない | | 商店街（代表者） | ・人口構造の変化が商店での売れ方を大きく変えた。大型店進出や通販、ネット購入の増加など、購買形態が多様化しており、中心商店街として売上を伸ばすことは難しく、深刻な状況が続く。 |
| | | | | 商店街（代表者） | ・周辺の商圈整備が進んでおり、商店街としては町作りを含む全体的な施策の充実が急務となっている。 |
| 商店街（代表者） | ・業況を大きく改善できる要素が見いだせず、当面は売上高で前年実績を下回る状況が続く。 | | | | |
| 一般小売店〔スポーツ用品〕（経営者） | ・オリンピック予選やJリーグの試合など、様々なスポーツイベントがあるにもかかわらず、今一つ盛り上がり欠けている。 | | | | |
| 一般小売店〔医薬品〕（経営者） | ・例年7、8月は来客数が増える時期であるが、当店の繁華街では電線の地中化工事が着手され、一方通行にもなるため、歩行者が減ることを心配している。 | | | | |
| 一般小売店〔雑貨〕（企画担当） | ・輸出の伸びが景気をけん引するということは考えられなくてもないが、国内に限っては、消費を喚起する政策も無ければ賃金の上昇も無いため、一進一退で推移する。 | | | | |
| 百貨店（総務担当） | ・年金問題など社会不安が続くなかで、景気は現状のまま推移する。 | | | | |
| 百貨店（経営者） | ・消費者の所得が増えるような話題は無く、逆にガソリンや食料品などの価格上昇などマイナス面の材料が多い。 | | | | |
| 百貨店（経営者） | ・今月はトレンドが上昇するような動きもみられ、また、暑い夏になるとの予報もあり季節商材の動きには期待が持てる面もあるが、個人の可処分所得が増える状況ではなく、購買金額も増えないため、長期的には変わらない。 | | | | |
| 百貨店（売場担当） | ・同じ地区内に大型量販店やファッションビルができたため、少なからず影響がある。選ぶ側の客は色々な選択肢が増えてきているが、売る側の厳しい状況はすぐには変わらない。 | | | | |
| スーパー（経営者） | ・石油価格やバイオ燃料の関係から、一部の特殊な分野に価格上昇の動きはあるものの、食料品全体からすれば大きな影響は無い。生鮮品相場に多少の変化があったとしても、客の消費動向は安定した状態が続いており、大きな変化は無い。 | | | | |

| 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 |
|----|----------|-----------------|---|
| | | スーパー（店長） | ・チラシ価格を強化すれば、ある程度の売上回復は可能であるが、粗利益率低下により経常利益の確保が厳しくなってくる。当社が価格強化策を打てば、競合店も追随してくるため、今後ますます価格競争による客の奪い合いになっていく。 |
| | | スーパー（店長） | ・原材料や燃料の価格上昇により各メーカーの卸値が上昇しているにもかかわらず、競合店の目玉商品は据置きとなっているため売価に反映できない。今後も景気が良くなる材料は見当たらない。 |
| | | スーパー（店長） | ・競合店間の売上、来客数のバランスがきつ抗しており、現状から大きな変化は期待できない。 |
| | | スーパー（店長） | ・当地は一次産業を経済の中心としており、米、野菜などの作柄によっても景気は変わるが、最近では中国産のしいたけやねぎなどが入り、悪い意味で地域経済への刺激となっている。 |
| | | スーパー（店長） | ・競合店進出の影響が落ち着いてきたことから、今後も現状と変わらずに推移する。 |
| | | スーパー（総務担当） | ・原油の高騰に伴うバイオ燃料への切替え需要が、油脂系食品の高騰という形ではっきり表れてきた。今後は畜産品にも値上げの動きがある。税源移譲で増額になる住民税の給与控除が6月から始まり、可処分所得が現在より若干減ることもあり、決してよい消費環境にはない。一方で、雇用情勢と製造業等の景況からは時間外労働所得の増加も見込めるが、消費拡大につながるほどではない。 |
| | | スーパー（企画担当） | ・現状は寒暖の差が激しく、明確な売れ筋が見付からない。また、新規競合店の影響が続く。 |
| | | コンビニ（経営者） | ・基調はマイナスが続く。東西南北200m四方を完全に競合店に囲まれてしまったため、立ち直りには時間が掛かる。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | ・主力商品である弁当、おにぎり、サンドイッチなどの売上が前年比90%程度で推移しており、回復の兆しが無い。 |
| | | コンビニ（店長） | ・原油価格も上がってきているし、選挙もあるため夜の繁華街は静かになる。とにかく明るい話題が無く、当社全体の数字をみても宮城県内は落ち込みが激しい。 |
| | | 衣料品専門店（総務担当） | ・客単価、買上点数共に伸びていない状況が続いているため、景気はそんなに変わらない。 |
| | | 乗用車販売店（経営者） | ・6月以降も各メーカーからのニューモデル攻勢があり、若干の新型車投入効果は見込めるものの、県内の自動車需要がプラスに転じるかは不透明である。 |
| | | 乗用車販売店（経営者） | ・車両販売は小型車、軽自動車を中心であること、また、車検などの整備部門は競合により単価が低下していることから、いずれにしても多くの台数を確保しなければ予算の達成はできないが、市場規模の小さい地方都市では厳しい状況が続く。 |
| | | 住関連専門店（経営者） | ・客をみる限り、懐に余裕がある様子は無く、業界の厳しさは今後も続く。 |
| | | 住関連専門店（経営者） | ・主な客層は熟年から高齢者であるが、消費意欲が落ち込んだままであり、立ち直るのはまだ先のことである。 |
| | | その他専門店〔酒〕（営業担当） | ・お盆の帰省シーズンであり地元の飲食店にはぎわうこともあるが、贈答用は低調な販売状況が予想されるため、全体的には変わらずに推移する。 |
| | | 一般レストラン（経営者） | ・個人客の予約状況があまり多くないことから、これまでと似たような状況が続く。 |
| | | スナック（経営者） | ・ゴールデンウィーク後から客足が極端に悪くなっているが、2、3か月先についてもよほどのことが無い限り売上はあまり変わらない。 |
| | | その他飲食〔弁当〕（スタッフ） | ・人口も減少傾向であり、2、3か月後も売上は伸びない。 |
| | | 観光型ホテル（経営者） | ・団体客が増え始め、入込は前年並みに戻ってきた。客層は自動車、病院、金融関係の職種が目立つ。当館は大浴場の増設と客室のリニューアルが完成したため、今後の客の動向に興味を持っている。 |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | ・基調はやや弱いですが、国体開催に向けた動きが具体化、活発化してきており、その部分ではプラス要素もある。 |

| 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 |
|--------------|--------------------------------------|---|--|
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | ・国際的なサーカスの興業や博物館での特別展など、市内には集客を見込めるイベントがあるものの、参議院選挙が控えており飲食関係では苦戦する。原油高や自動車販売の不振など、暗い話題も増えている。ホテル業界は競争が激しく、客からの値下げ要請も厳しくなっている。 |
| | | タクシー運転手 | ・乗客からは景気が良くなっているとの話が増えているが、タクシー業界は少ない客を取り合う状況が続くため、景気回復から取り残される。新しいドライバーが入って来なくなり、いつ寝ているかも分からないようなドライバーが増えていることが気掛かりである。 |
| | | タクシー運転手 | ・周囲の業種については景気が回復しているような様子もあるが、タクシー業界の場合は車両の増加が激しく構造不況の状態であるうえに、更にもう1社増えるとのうわさもある。 |
| | | 遊園地（経営者） | ・夏期はイベントなどで前年度並みの入場者数確保を目指すのが、ジェットコースター事故による風評の影響は懸念材料として残る。 |
| | | 美容室（経営者） | ・業界全体で現在の底の状態が半年程度続いており、この状態は1年程度続く。 |
| | やや悪くなる | 商店街（代表者） | ・東北全体の企業業績が悪く、個人消費の動向も低迷しているままなので、しばらくは悪い状態となる。 |
| | | 一般小売店〔書籍〕（経営者） | ・自社分も含め、今年は地元商圏で売場面積が約1,000坪増加しているため、坪当たりの売上は落ち込みが顕著である。 |
| | | スーパー（経営者） | ・競合の状況が以前よりも厳しくなっており、来客数の減少や価格競争による客単価の低下傾向はしばらく続く。例年より気温が若干低い日が多いが、今後の気象動向にも注目している。 |
| | | スーパー（経営者） | ・とうもろこし等、原材料価格の上昇が商品価格へ本格的に波及してくる。 |
| | | 乗用車販売店（経営者） | ・来客数の減少傾向が続いており、若者の車離れ、ファミリー層、シルバー層の買い控えにより、当面は需要回復の兆しが無い。 |
| | | 自動車備品販売店（経営者） | ・燃料費の値上げが一段と進み、個人、及び運輸関連を中心とした事業所は、一層の経費節減を進める。 |
| | | 住関連専門店（経営者） | ・来客数が少しずつ減っている。 |
| | | その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当） | ・地方の景気はまだ回復しているとはいえないため、ガソリン価格の上昇により客の買い控えが多くなる。 |
| | | 一般レストラン（経営者） | ・客の間でも格差が広まっている様子があり、この傾向が加速すると全体的には良くない。 |
| | | 観光型旅館（経営者） | ・観光業界では、選挙の前後は客足が悪くなる傾向が強い。参議院選挙を控え、悪くなる要因はあるが、上向きになる理由が見当たらない。 |
| 悪くなる | 旅行代理店（従業員） | ・今月の売上が非常に良く、その反動もあって販売量は減少する。 | |
| | その他サービス〔自動車整備業〕（経営者） | ・公共発注においては、案件数の減少、単価の低下、発注時期の遅れがある。また、石油製品を中心とした原材料価格の上昇傾向や、金利の上昇傾向、来客数の減少や購買行動の停滞など、消費停滞の傾向が強くなってきている。 | |
| 企業動向関連 | 良くなる | — | — |
| | やや良くなる | 土石製品製造販売（従業員） | ・今年度の工事発注予定が増えてきていることや、取引先の状況からも景気は上向きで、明るさが見受けられる。 |
| | 変わらない | 広告代理店（従業員） | ・受注価格の下落は継続中であるが、物件数は増加傾向にある。 |
| | | 農林水産業（従業者） | ・産地づくり交付金が年々減らされている。 |
| | | 食料品製造業（経営者） | ・当面、アメリカからの牛タン原料の輸入が増える状況になく、現在の状況が変わらない。 |
| 食料品製造業（総務担当） | ・今年の夏は暑さが厳しいとの予測もあり、例年以上に夏場の売行きは厳しい。 | | |

| 分野 | 景気の先行き判断 | 業種・職種 | 景気の先行きに対する判断理由 |
|--------|----------|------------------------|---|
| | | 一般機械器具製造業 (経理担当) | ・自動車部品に関しては、国内での自動車販売の伸び悩みが気になるものの、輸出向けは堅調に推移する。一方、携帯電話向けの部品は低迷状態が続く。 |
| | | 電気機械器具製造業 (経営者) | ・現在ある案件については、相手先の指値で受注せざるを得ず、9月ごろまでの上半期中の改善は見込めない。そのため、方向転換を図り、新規分野への営業展開を積極的に進めることとした。 |
| | | 建設業 (経営者) | ・お盆に向けてリフォーム工事の引き合いがあるが、競合の動向や物価の上昇からすれば、工事量はそれほど増えない。 |
| | | 輸送業 (従業員) | ・いつもの出荷量しか見込めない。今一つ伸び悩み傾向である。 |
| | | 通信業 (営業担当) | ・低価格で追加の設備投資を行わなくてはならない状況が依然として続いており、投資対効果の点で事業展開の先行きには厳しいものがある。 |
| | | 広告代理店 (営業担当) | ・大方の得意先には、広告出稿に前向きな様子が見られない。 |
| | | 司法書士 | ・不動産取引の減少傾向に歯止めが掛からない。 |
| | やや悪くなる | 電気機械器具製造業 (企画担当) | ・半導体メモリの市場価格が低迷しており、内部コストダウンにて業績悪化を圧縮すべく努力しているものの、大変厳しい状況と認識している。 |
| | | 輸送業 (経営者) | ・軽油価格は、4月までは比較的安定していたが、5月になり原油高に伴い上昇してきたため、運送業にとっては燃料費の上昇に直結する。 |
| | | 広告業協会 (役員) | ・ボーナスを見込んだ販促キャンペーンもいまだに動きが無く、先行きは厳しい状態である。 |
| | | コピーサービス業 (経営者) | ・夏休みをとる取引先も多く荷動きも少なくなる時期でもあるため、このままの状態が続けば例年より苦戦する。また、市内ではビル建設も進んでいるが、地元の業者は相手にされていない。 |
| | 悪くなる | その他非製造業〔飲食料品卸売業〕 (経営者) | ・取引先である小売店の衰退が進んでおり、納豆や豆腐を買いに行くにも車で出掛けなければならないなど、消費者は不便さを感じている。同業者との話でも前年比2割ダウンというのが当たり前になってきており、前年並みにするにも大変な苦労が必要な状況である。 |
| | 雇用 関連 | 良くなる | — |
| やや良くなる | | 人材派遣会社 (社員) | ・大型コールセンターの立ち上げや官公庁の入札案件があり、また、紹介予定派遣が堅調なことから、やや良くなる。 |
| | | 人材派遣会社 (社員) | ・多数の派遣先で残業がみられ、5月になっても減っていない。多忙により増員、という案件もみられる。 |
| | | 人材派遣会社 (社員) | ・3月決算企業の業績は堅調で求人が多く出てきている。 |
| | | 新聞社〔求人広告〕 (担当者) | ・既に進出計画を持っている流通業、ホテルなどからの求人人数が増加する。ただし、それに呼応した地元企業の動きがみられるまでには、もう少し時間が掛かる。 |
| 変わらない | | 職業安定所 (職員) | ・新規求人人数の減少傾向が長期間続いており、まだ変わっていない。 |
| やや悪くなる | | 職業安定所 (職員) | ・最近4か月連続で求人が減少しており、雇用状況の改善が期待できない。 |
| | | 職業安定所 (職員) | ・これまで新規求人人数を底上げしてきた派遣求人の申込は、件数は変わらないものの1件当たりの求人人数が激減しており、しばらくはこの傾向が続く。 |
| 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 | コンビニ (経営者) | ・追い風が吹いている間に接客技術と品ぞろえの更なる充実、客の満足度を底上げして高め、当店の稼ぎ時である夏を迎えたい。 |
| | やや良くなる | 百貨店 (売場主任) | ・今年のメンズはドレスアップメンということで、おしゃれな男性の来店が期待できる。特にこの夏は暑くなるようで、クールビズスタイル、ドレシー&クールということで非常に期待している。 |

| 分野 | 景気の先行き判断 | 業種・職種 | 景気の先行きに対する判断理由 |
|--------------|--|-------------------------|--|
| | | 衣料品専門店（統括） | ・そろそろ祭り用品の問い合わせが始まってきているが、これから購買意欲の上がってくる時期なので販売につながっていく。ただし、フリーの客で商店街を歩いている人は非常に少ない。 |
| | | 乗用車販売店（営業担当） | ・新型車の投入と決算時期が重なり、来場者数の増加が見込まれる。 |
| | | その他専門店〔携帯電話〕（営業担当） | ・携帯の新機種も出そろい、夏商戦を迎えるため、売行きは伸びる。 |
| | | 旅行代理店（支店長） | ・2～3か月後は夏休みなので、景気の動向を受け、個人旅行を中心に販売が良くなる。今年の夏は暑くなる予想が出ているので、追い風である。 |
| | | ゴルフ場（従業員） | ・2～3か月前と比べ、客の問い合わせが2割程度増えており、実際の申込数はそこまではいかないが、3～5%程度は上向いていく。 |
| | | その他レジャー施設〔アミューズメント〕（職員） | ・当店は比較的顧客の年齢層が高めであるが、ここ数か月更に年上の50、60代、団塊世代の客が増えてきている。この傾向は今後加速しそうであるが、対応の仕方によってかなり差が出てくるとみている。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | ・少しずつではあるが購入申込から成約に結び付く率が上昇してきており、客の購入検討姿勢にも真剣さを感じ取れるようになってきている。 |
| 変わらない | | 一般小売店〔家電〕（経営者） | ・客は必要な時に必要な物を購入する傾向で、安いからといって買いため、買い置きはしていない。家電についても売れないのでメーカー側で価格を下げる傾向もあり、ますます販売しにくく、利益を出せない状況である。 |
| | | 百貨店（販売促進担当） | ・売れ筋が見込まれるヒット商品が不在であることと、郊外のショッピングセンター出店の影響はまだまだ続きそうなので、変わらない。 |
| | | 百貨店（販売促進担当） | ・郊外ショッピングセンターを含めて競合出店が続くので、しばらくは現在の状況が続く。 |
| | | スーパー（統括） | ・食品では、来店動機に係わる青果物の相場の見込が立たず苦労しそうである。今のところ例年並みとみているが、相場安ならば価格を出しても魅力を感じないし、高騰すれば利益が出なくなる。 |
| | | スーパー（統括） | ・クールビズ商品の品ぞろえの幅も広がり、滑り出しは好調である。天候も安定しており、昨年のような野菜高騰による買い控えもないので、先行きも期待できる。 |
| | | コンビニ（店長） | ・キャンペーンなどを打ち出して行った場合でも、大きく売上が伸びるという事がなくなってきている。景気自体は変わらず、何かチャンスがあればそれに乗っかるくらいで特別大きく上下することはない。 |
| | | 衣料品専門店（販売担当） | ・長期予想で夏は猛暑ということなので、Tシャツ類はかなり動くと思込んでいるが、単価は低い。店頭で新しい物をかなり値下げしても動きが鈍い状況なので、プロパーではなかなか飛び付くようなことはない。 |
| | | 乗用車販売店（従業員） | ・高額の新車が発売になっても新車効果は2か月くらいで終息してしまう。景気が良くなる要素は全く見当たらない。 |
| | | 乗用車販売店（営業担当） | ・今の景気は2歩進んで3歩下がるような状況で、販売量、収益共に伸び悩んでいる。 |
| | | 住関連専門店（店長） | ・来客数の減少に歯止めが掛かっている。特に消耗品でスーパーマーケットとの価格競争が激しい。 |
| | | 住関連専門店（仕入担当） | ・金属素材の価格高騰による利益率圧縮が徐々に数値となって表面化している。売価への反映はやや遅れ気味で、周囲の情勢をみながらという気配なので先がみえない。 |
| | | 高級レストラン（店長） | ・ここ数か月で業績が改善する要素は何も見当たらない。 |
| 観光型ホテル（スタッフ） | ・現時点での来月の入込は、例年になく落ち込んでいる。間際でどこまで盛り返せるかというところだが、現状これといった良策がない。夏期に関しては思った以上に早い段階からある程度の入込を確保出来たため、これからの努力次第ではそれなりの結果を出せるかとも考えている。 | | |

| 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 |
|---------------|--|-----------------------|---|
| | | 旅行代理店（経営者） | ・今の若者ははっきり言ってお金を持っていない。また、お金を得るチャンスもないというなかで、物価は上がり、可処分所得が減っている。消費が増えてこないと言気は良くならないが、お金を使いたい人は使うお金がなく、あまり必要な物や買う物のない高齢者がお金を持っているという構造では、これから先も低迷したままで変わらない。 |
| | | 旅行代理店（副支店長） | ・旅行に行こうという意識は少し上向いているところだが、燃料の高騰や円の動向が気掛かりである。規制緩和によるデフレ状況は依然として変わらないため、大幅な変動はない。 |
| | | タクシー運転手 | ・タクシー料金の上昇について、当地域のタクシーは高いという報道があり、当社はそれほど値上げしていないにもかかわらず、客足が遠のいている。 |
| | | タクシー運転手 | ・タクシーを利用する客は少なくなっても増えることはない。 |
| | | ゴルフ場（副支配人） | ・ここ3か月くらい引き合い件数が多くなり、成約もされているが、なかなか売上が伸びていない。天候による影響が大きく、悪天候になると入場者が減り、売上が落ちてしまう不安定な状況なので、なかなか安定した伸びは見込めない。 |
| | | 競輪場（職員） | ・他の競輪場も記念競輪を開催しているが、発売金額はさほど伸びていない。 |
| | | その他サービス〔自動車整備業〕（経営者） | ・市内の商店が次々と閉店し、商店が使用していた商業車も姿を消している。大都市からの物販、フランチャイズ店や大型店ばかりで町の関わりが希薄となり、車両の入庫は減少している。 |
| | | 設計事務所（所長） | ・この悪い状況がいつまで続くのか不安である。来客数が増えないかぎり仕事が来ない。 |
| | | 設計事務所（所長） | ・どういう形で仕事を探していけばよいのか分かりにくくなっているくらい、仕事の情報が少ない。特に下半期がどうなるか心配である。 |
| | | 住宅販売会社（経営者） | ・春先の土地、建物情報の広告に対し、問い合わせはあるものの成約までに時間が掛かる。 |
| | | 住宅販売会社（経営者） | ・地元到他県より業者が進出しており、当社の営業活動は難しい状況である。それに伴い売上高、来客数も厳しくなっている。 |
| | | 住宅販売会社（経営者） | ・売り物件については、固定資産を所有している人が段々負担になり、今のうちに処分するという案件が出つつあるが、条件の良いところでないと売却できない状態になっている。 |
| | | やや悪くなる | |
| 百貨店（総務担当） | ・当店にはエレベーター、エスカレーターがないので、高齢化に伴い2階で買物する客が少なくなっており、高齢者の来客数自体も減ってきている。 | | |
| 一般レストラン（業務担当） | ・宴会場の7～8月の納涼会予約が全く入っていない。前年実績のある企業や団体に営業アプローチをしても、今年の納涼会は未定とのことである。価格の安い居酒屋等へ流れてしまった可能性もある。 | | |
| スナック（経営者） | ・良くなる兆しがなく、通行量も下がり続けている。外で酒を飲む習慣自体がなくなりつつあるような気がしている。 | | |
| 都市型ホテル（経営者） | ・共食い状態で単価が下がっているなか、来月大手チェーンが開業する予定である。低価格路線で来られると連鎖的に価格競争が起る可能性があり、売上は10～20%減少する見込みである。 | | |
| 都市型ホテル（スタッフ） | ・盛夏を迎え、かなり厳しくなると予測している。宿泊部門の下降傾向がやや重症である上、現在は好況な宴会受注が停滞する時期なので、補い切れなくなりそうである。 | | |
| ゴルフ場（支配人） | ・観光地に隣接しているが、客の動きはあまり良くない。県外からの来場者も少なくなってきた。客単価が前年を下回る曜日も出ており、先行きが不安である。また、民事再生のゴルフ場が生き残っているため、業界全体が伸びていかない。 | | |
| 悪くなる | ○ | | |
| 企業動向関連 | 良くなる | — | — |
| | やや良くなる | その他サービス業〔情報サービス〕（経営者） | ・引き合い、受注量の推移から予測すると、情報化投資は更に進展する。 |

| 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 | |
|--------|----------|-----------------------|--|---|
| | 変わらない | 一般機械器具製造業 (生産管理担当) | ・現状の仕事量は一服感があり、夏場はこの状況が続く見込みである。建設機械、油圧機器といった分野が更に忙しくなってくるのはこの秋口からとみている。 | |
| | | 電気機械器具製造業 (営業担当) | ・見通しはあまり明るくない。取引業者の話によると、仕事量が減少しているところが多いようである。 | |
| | | 新聞販売店 [広告] (総務担当) | ・3月の大型複合店オープン、今月のスーパーセンターリニューアルなど、活性化要因はあるものの、一度落ち着きをみせたガソリン価格の値上がり、消費や夏の観光などに及ぼす影響が懸念される。 | |
| | | 経営コンサルタント | ・好不調の波が短期的なため、自動車などの基幹産業以外は先行きの見通しが立てにくい。特に、消費関連の小売業、サービス業は消耗的な競争に陥りやすい状況にある。 | |
| | やや悪くなる | 食料品製造業 (製造担当) | ・大豆の世界的な単価の値上げが始まり、いよいよ製品価格に転嫁しなくてははいけない状況にはなりつつある。他の商品はいよいよ値を上げ始めてきているが、当業界では今のところそれが出来ないような空気がある。 | |
| | | 電気機械器具製造業 (経営者) | ・現状当社は忙しいが、その理由は中国シフトのための新規立ち上げである。まず日本で2～3か月行い、それから中国に持っていくというパターンで、これから20種類くらいの仕事を並行して2～3か月請けては次々と中国へ出していく。相当小さいものではあるが、仕事が中国に出て行く流れは全然止まらないので、来年あたりはひどい状況になる。 | |
| | | 電気機械器具製造業 (経営者) | ・取引先の主要製品生産が芳しくないなかで、秋に予定されている製品、改版での生産が始まるまでは当社の受注は下降気味である。 | |
| | | 電気機械器具製造業 (経営者) | ・例年ならば元に戻っているところが、本年度は4月に落ち込んだまま回復していない。受注も確定せず、先行きが不安である。 | |
| | | 不動産業 (管理担当) | ・6月末で退去予定のテナントがあり、その分賃貸収入が減少するものの、その後既存テナントの増床計画があるため、全部とまではいかないがある程度はカバーできて、賃貸収入は微減程度で収まる見込みである。 | |
| | 悪くなる | 輸送用機械器具製造業 (総務担当) | ・素材関係の価格は高値安定状況で、そのコスト転嫁ができていく状況である。収益が大幅悪化しているなかで、賃金の低下を余儀なくされており、今後の見通しについても暗いものがある。 | |
| | | 建設業 (総務担当) | ・公共工事発注の見直しで、競争業者が大幅に増えており、赤字覚悟の受注でしか落札出来ない状況が数年間は続く見込みで、赤字決算を余儀なくされている。 | |
| | 雇用 関連 | 良くなる | — | — |
| | | やや良くなる | 職業安定所 (職員) | ・新規求人は増加傾向にあり、小企業からの求人が出てきている。 |
| | | | 職業安定所 (職員) | ・正社員の新規求人が増加傾向にあり、それに伴って正社員としての就職も増加している。 |
| 変わらない | | 求人情報誌製作会社 (経営者) | ・現在の求人募集依頼状況からみて、強い動きが出るとは考えられない。ただし、秋口に大型食品スーパー、ショッピングセンターがオープンするので、雇用が活性化してくるのではないかという期待はあるが、今のところは変わらない。 | |
| | | 求人情報誌製作会社 (経営者) | ・これから夏に向かって一般、中小企業、商店のサービス業でパート、アルバイト募集が多くなるが、4月に新卒の正社員が入った地域の大手企業、商店などは採用が少ない。景気は決して良くはなく、横ばい状態である。 | |
| | | 職業安定所 (職員) | ・新規求人数が前年に比べわずかに増加するなど、事業主の採用意欲は引き続き高い。 | |
| | | 民間職業紹介機関 (経営者) | ・求人について、一服感が目立つようになっている。一時的な上下はあっても派遣、パート対応で乗り切り、新たな求人を押し上げる要因が感じられない。 | |
| やや悪くなる | | 人材派遣会社 (経営者) | ・ガソリン価格が上がり、コストダウンを図りたいという動きが企業に見受けられる。製造や物流関係などでは請負単価は据え置き、賃金は若干カットが見受けられる状況である。自動車関連は交代勤務なのでさほど影響はなさそうだが、電子関連で大分カットする見込みを立てている企業がある。 | |

| 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 |
|----|----------|-------|----------------|
| | 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 | 旅行代理店（従業員） | ・2か月後のイベントへの申込が殺到しており、前年比120%以上が見込まれる。 |
| | やや良くなる | 商店街（代表者） | ・新規オープンした大型商業施設の勢いがそろそろ落ち着き、近隣の安定客が戻ってくる頃である。 |
| | | 一般小売店〔家電〕（経営者） | ・来客数も増え、単価も上がり、現金払いの客も増えている。 |
| | | 百貨店（売場主任） | ・夏は前年の長雨の反動で夏物クリアランス、プロパー商品共に大幅アップが見込まれ、食料品も回復している。 |
| | | 百貨店（総務担当） | ・今年の夏は暑くなるとの予報があり、そのとおりであれば消費が伸びる。また、退職金をもらった団塊世代による消費が、景気を少し上向きにする。 |
| | | 百貨店（企画担当） | ・商圈内において住宅建設の着工、しゅん工が相次いでおり、それに伴う人口の流入も期待できる。また、夏の一時金の支給に期待ができる。 |
| | | 百貨店（広報担当） | ・リニューアルも含めた複数の商業施設の開業ラッシュの中でも来客数が増加傾向にある。また、夏のボーナスに関する新聞報道なども好材料となっている。 |
| | | 百貨店（店長） | ・企業収益の改善、賃金及びボーナス等の増加などを背景に、OL、キャリア層からヤングビジネスマンまで購買意欲が高まってきている。盛夏物ファッション商品、リゾート商品を含め、動き出しが早く、好調に推移している。 |
| | | スーパー（統括） | ・施設内の映画館に客が戻ってきている。 |
| | | スーパー（統括） | ・来客数が増加し、販売量が増えている。同じ品質でも単価の高いものが売れており、緩やかであるが着実に消費者にゆとりが出てきている。 |
| | | 衣料品専門店（営業担当） | ・例年、5月に比べ6月の売上は悪くなるが、今年は梅雨があまり長続きしそうもない、あるいは猛暑といった予報がある。気温が一気に上がれば夏物商戦で勝負ができ、売上も上がって昨年よりも良い数字が取れる。 |
| | | 衣料品専門店（次長） | ・都心をはじめとした首都圏での売上回復の傾向が顕著になってきている一方で、地方及び郊外での売上の伸び悩みが依然としてみられることから、全体としてはやや良くなる程度である。 |
| | | 家電量販店（営業統括） | ・夏のボーナス支給額が上向いていることから、若干は消費に回ってくる。同時に、消費者心理としては貯蓄に回してしまう懸念もある。 |
| | | 住関連専門店（統括） | ・来客数は増加してきていることから、徐々に販売量も良くなる。 |
| | | 高級レストラン（支配人） | ・近隣に新規商業施設が開店し、一般の来客数が増加している。特に、同窓会やクラス会の増加が目立つため、このまま若干良くなっていく。 |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | ・単価は上がっていないものの、徐々に受注件数は増えている。 |
| | | 旅行代理店（従業員） | ・見積件数が持続的に増えている。 |
| | | 通信会社（経営者） | ・増加する夏のボーナス及び配当金が消費に向かう。 |
| | | 通信会社（営業担当） | ・営業地域において2011年デジタル化の問題が浮上ってきており、相談を受けるケースが増加していることで、当社営業とリンクすることが非常に多くなってきている。 |
| | | 観光名所（職員） | ・この2～3か月あるいは半年前からの推移をみると、前年を下回ることなく順調に10%程度増加していることから、今後2～3か月も見通しが良い。 |
| ゴルフ練習場（従業員） | ・ゴルフに参加する客が増えてきている。割引サービスなどもあることから全体的な売上は横ばいだが、スクールの新規入校生が増加してきており、ゴルフを始めようという余裕のある人が増えている。 | | |
| その他サービス〔語学学校〕（総務担当） | ・問い合わせや来校者が前年同期比で増加している。 | | |

| 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 |
|----|----------|------------------|--|
| | | 住宅販売会社（経営者） | ・分譲住宅現場の来客数が増えるなど、今後良くなる気配は随所で感じられるものの、中小企業の景気の回復及び個人所得の増加がない限り、全体の景気は良くなり、現状のように、大企業のみで景気回復で終わってしまう。 |
| | 変わらない | 一般小売店〔CD〕（営業担当） | ・来客数は徐々に増えてきているものの単価が下落しており、全体としては変わらない。 |
| | | 一般小売店〔鞆・袋物〕（従業員） | ・ギフト需要により高額商品が動くものの、身の回り品には買い渋りがみられる。季節に合った素材の商品の動きは良いが、定番商品の買い控えが続き、厳しい状況である。 |
| | | 一般小売店〔茶〕（営業担当） | ・会社としての売上金額は、ここ数か月間前年同月を下回っており、5月の新茶売上自体は前年をクリアしたものの、その他商品を含めるとあまり景気は芳しくない。 |
| | | 百貨店（管理担当） | ・高齢化が顕著に進む地域では、駅前立地の商店街及び商業施設が顧客獲得に向け企画を打ち出しているが、活況を呈しているのは週末のみで、平日の盛況は日々下がりつつある。 |
| | | 百貨店（営業担当） | ・比較的天候に恵まれており、婦人服、服飾雑貨を中心に商品の動きが良い。株価もそれなりに安定しており、個人消費へ波及しているが、天候次第の感があり、景気の完全回復とは言い難い。 |
| | | 百貨店（営業担当） | ・予報どおりの暑い夏がくれば夏のクリアランスもプラスに出るが、天候に左右される状況は変わらない。ガソリンの高騰など不安要因はあるが、過去最高決算を出した企業が多数あり、それが中元を含む個人消費に向かえば前年比を少し上回る状態が続く。 |
| | | 百貨店（販売促進担当） | ・好景気ではあっても消費者心理はいまだ本調子でないというのが実感である。しかし、企画の工夫や切り口の変化には敏感に反応するなど、客の購買意欲は高くなっており、良い物、良い企画を数多く打ち出すことができれば結果につながるという手ごたえはある。 |
| | | 百貨店（業務担当） | ・来客数が微増、微減を繰り返すなか、地域でかなりの数のショッピングセンター等が新規開店しており、パイの食い合いとみられる傾向が出てきている。企画をどう打ち出していくか、特徴を上手に生かしていけるかどうか、今後の成果に表れると予想されることから、2～3か月で局面が急に変わるということは想像しにくい。じっくり考えて対応した店が勝ち残っていく。 |
| | | 百貨店（販売管理担当） | ・依然として婦人衣料や食料品の売上が伸び悩んでいる。 |
| | | 百貨店（店舗政策担当） | ・食品売上の現状では中元商戦も大きくは期待できない。衣料品も天候に左右されがちで大きな売上増は期待できない。 |
| | | スーパー（店長） | ・購入頻度の高い商品を中心に、いまだ価格競争が収まる気配がない。客もチラシを見比べながら来店している感が強く、客単価が上がらない状況が続いている。 |
| | | スーパー（仕入担当） | ・米国産輸入牛の問題、輸入オレンジ、小麦、大豆、油及び石油の高騰と、輸入に頼る原料の価格が大きく変動している。また、少雨も夏場へ向けての懸念材料である。 |
| | | スーパー（統括） | ・価値訴求等、高価な物に対する販売状況が悪く、客の買上点数及び単価は決して上がる傾向にない。 |
| | | コンビニ（店長） | ・コンビニの既存店の売上は前年割れが続く印象があったが、そのなかで非常に良い動きをしている商品もある。 |
| | | 衣料品専門店（営業担当） | ・なかなか基調が良くなり、客の不況感を大分実感しつつある。 |
| | | 乗用車販売店（経営者） | ・車両整備の方は順調に入っているが、販売の方は去年より2割ほど減少している。 |
| | | 乗用車販売店（営業担当） | ・去年や今までの流れでは来月に期待できる客がいるのだが、今月は皆無である。 |
| | | 乗用車販売店（営業担当） | ・新型車の発表がなく、ボーナス商戦を期待することができない。 |
| | | 乗用車販売店（販売担当） | ・今後2～3か月後も、依然として燃料が高止まり、人の確保が難しく、輸送量が減っていることが予想され、景気は決して良くなりえない。また、環境規制のために車両価格が上がっており、これ自体もユーザーに負担を掛けていることから、買い控えなどが予想される。また、予備車を一切持たないという状況は変わらない。 |

| 分野 | 景気の先行き判断 | 業種・職種 | 景気の先行きに対する判断理由 |
|----|----------|-------------------------|--|
| | | 乗用車販売店（販売担当） | ・小さな車種への代替が目立つため販売台数は確保できるものの、ガソリンの高騰により客の財布のひもは固く、利益率は伸びない。 |
| | | 乗用車販売店（総務担当） | ・ボーナス商戦に突入したものの、以前のような活気が見られない。 |
| | | その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者） | ・季節商材の立ち上がりが非常に良く、今夏は暑くなるとの予測の下、しっかり季節商材の展開をしていくことにより昨年以上の売上が見込めるが、競合店が確実に増えるため、その分のマイナスを加味している。 |
| | | その他専門店〔眼鏡〕（店員） | ・目玉になる期待商品が少なく、また、競合店の出店により厳しい状況が続く。 |
| | | 一般レストラン（経営者） | ・ガソリンの代替燃料の影響でオイル等の値上げが相次ぎ、材料費が全体的に上がって仕入れを圧迫し始めている。 |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | ・7～9月までの宴会場の入込状況は前年とほぼ同数の集客ができていないため変わらない。新規の宴会申込はあるが、料金が当社に合うものではなく苦慮している。動いているのは、金融機関の投信説明会や協会、団体の定例宴会である。レストランは女性の個人客を中心にそのまま進むと考えている。宿泊も企業の新規支店進出等でビジネス需要は下がらない。 |
| | | タクシー（団体役員） | ・契約顧客の経費削減がもう少し緩やかにならないと収益も上がらない。 |
| | | 通信会社（経営者） | ・受注決定が直前になるケースが多いなか、案件がなくなるケースもあり、案件数は少し多くなっているものの、景気としては横ばいの実績が続いている。 |
| | | 通信会社（総務担当） | ・大規模マンションへの入居による人通りの増加、各種商業施設のオープンが共に一段落し、夏場まで大きなイベントが開催されない予定である。 |
| | | 通信会社（営業担当） | ・ケーブルテレビの販売方法や営業教育を強化しているが、予算を達成するのが精一杯な状況である。同業他社も同様の状況であり、有料チャンネルの商品自体が、し好品であることによりそれほど消費が良くなっていないのか、あるいは光通信やワンセグに負けているのか分析中で、当面急激な回復は見込めない。 |
| | | 通信会社（営業担当） | ・デジタル対応テレビへの買い換え等に伴う視聴対策での問い合わせは増加傾向ではあるが、解約分を補って契約増加となるまでには至らず、通信事業の競争激化等を考慮すれば今後も厳しい。 |
| | | パチンコ店（経営者） | ・パチンコ台の規制があり、面白い機械がなくなるため状況は厳しい。 |
| | | 競馬場（職員） | ・売上はわずかに増加傾向にあるが、1人当たりの購買単価は依然として前年度を下回っており勢いが無い。 |
| | | その他レジャー施設〔アミューズメント〕（職員） | ・携帯用ゲーム機は好調を維持しているが、据置き用に比べて商品単価が廉価であるため、一般的には収益にはさほど寄与しない。しかし、新しいジャンルでのミリオンセラーが続出していることから、携帯用と据置き型機器への力の入れ方が重要になる。 |
| | | その他サービス〔学習塾〕（経営者） | ・下げ止まった感はあるが、依然伸びを示すだけのデータはなく、横ばい状態である。 |
| | | その他サービス〔学習塾〕（経営者） | ・3～5月の新生が入塾が、昨年と同数ないし若干良い。 |
| | | 設計事務所（所長） | ・決定が遅れていることも一因であるが、新しい物件の計画の数もかなり少なくなっており、先の状況が非常に不安である。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | ・販売量がそれほど増えるとは思えないものの、傾向として都内の業者が土地分譲で購入する姿勢が見受けられる点でそれほど変わらない。 |
| | やや悪くなる | 一般小売店〔茶〕（経営者） | ・駅ビル5階建てがオープンし、生活密着型駅ビルとして、食品、飲食、生活雑貨、市の連絡室、銀行など20店舗が入り、エスカレーターも新設したため、周辺商店街は多少の影響を受けている。 |
| | | 一般小売店〔食料雑貨〕（経営者） | ・狭い市内に競合店が多過ぎるうえ、大型店はどこも同じような商品を同じような価格で売っているため、客は利用店を特化せず、気分に合わせて利用している。大型店がいくら頑張ってもオンリーワンになることはない。 |

| 分野 | 景気の先行き判断 | 業種・職種 | 景気の先行きに対する判断理由 |
|-------------------|--|--|---|
| | | 百貨店（営業担当） | ・単価の下落傾向に加え、売れ筋商品の発掘が難しい状況である。既に価格の見直しをするところも多く、今後夏に向けて厳しい状況が続く。 |
| | | 百貨店（販売促進担当） | ・新規オープンした駅前大型ショッピングセンターの勢いが衰えない。また、約10路線のバス停が大型SCの横に新設されたバス停に移ったため、来客数が2割程落ち込んでいる。今後、周辺人口の更なる増加が見込まれるが、短期的にはこの状況をなんとか乗り切らなければ厳しい状況である。 |
| | | コンビニ（経営者） | ・あまりにも周りに競合店が増え過ぎ、良くなる要素が全く見えない。 |
| | | コンビニ（経営者） | ・電子マネーが普及すれば売上が伸びることが予想されたものの、いまだに成果が見られない。この状況がしばらく続く可能性もあるため様子を見たい。 |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | ・プライダルの予約状況の大反動が伸び悩んでおり、7、8、9月と前年比かなり厳しい状況である。 |
| | | 旅行代理店（従業員） | ・マーケットの動きが悪く、前年同期と比べて先行受注がなかなか伸びてこない。夏の繁忙期の観光マーケットをどれだけ取り込めるかを注視したい。 |
| | | タクシー運転手 | ・今タクシー業界で目を離せないのは運賃改定問題で、申請内容より大幅に縮小されたとしても改定は行われ、その時期は参院選以降になると思われる。改定後数か月は、景気はやや悪くなると思われる。 |
| | | 設計事務所（経営者） | ・行政の仕事が年々減っていき、先が見えない。この状況を打破するためには、行政の仕事を目的とするだけでなく、町場に生きる自社の設計をどうするか真剣に考えなければいけない。 |
| | | 設計事務所（所長） | ・6月20日から建築基準法が大幅に改定され、従来のやり方ではついていけない業者が多くなることが予想される。その上、仕事内容も非常に厳しいものを要求されることになれば、時間も掛かるなか、リスクも増加して、人件費ばかりが増える。さらに、単価が上がらないということであれば非常に悪くなる。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | ・ゴールデンウィークの住宅展示場をはじめ、各種イベントにおいて来客数が前年比20%減と大幅に落ち込んだため、その後の受注に影響が出る。 |
| | | 悪くなる | 商店街（代表者） |
| 商店街（代表者） | ・以前から商店街一般にみられる傾向であるが、やはり衰退している。特に当地域では大型ショッピングセンターがオープンした関係で客足が遠のいている。車で来た客は大駐車場へ入り、電車で来た客はショッピングセンターに直行するという、悪循環を繰り返している。格差のついた寂しい商店街になってしまうのが現実である。 | | |
| 企業動向関連 | 良くなる | その他サービス業 [ディスプレイ]（経営者） | ・新規の問い合わせが増えている。 |
| | やや良くなる | 金属製品製造業（経営者） | ・アメリカの景気は下がらず、また国内向け出荷も現状より回復するという得意先の情報がある。 |
| | | 輸送業（経営者） | ・新機種発売に際した機種変更により、通常の倍近くの受注が取れたという取引先の話から期待している。 |
| | | 金融業（審査担当） | ・金利上昇をカバーする景気の良さがあり、引き続き資金調達ニーズは強含みで推移する。 |
| | | 不動産業（総務担当） | ・事務室スペースが満室状態になっていることもあり、賃貸条件の値上げ改定の交渉が思った以上にスムーズに進んでいる。 |
| | | 税理士 | ・昨年に比べ売上等が若干増えている企業が多く、夏の賞与が期待できそうである。 |
| | 変わらない | 繊維工業（経営者） | ・個人製造業では仕事が回ってこないという状況は変わっていない。新しい技術を導入すると言っても、国内では非常に困難である。 |
| 出版・印刷・同関連産業（営業担当） | | ・印鑑、印刷の小売業をしているが、法人の需要が以前ほど伸びていない。半官半民の会社でさえ、1,000円未満の物でも競争見積ということをしており、かなり厳しい状態である。 | |

| 分野 | 景気の先行き判断 | 業種・職種 | 景気の先行きに対する判断理由 |
|--------|----------|-------------------------|---|
| | | 化学工業（従業員） | ・今後の傾向として、国内向けの製品は少し下降気味であるが、海外向けは若干好調の様相であることから、トータルで横ばいの生産予定である。 |
| | | 一般機械器具製造業（経営者） | ・秋口からは新しい受注が出てくるが、秋口まではこのまま変わらないという客先からの話が出ている。 |
| | | その他製造業〔ゲーム〕（経営者） | ・特定のゲーム機メーカーのゲーム機及びそのメーカー自身が直接販売するゲームが多く売れており、サードパーティはあまりもうからない状況が続く。 |
| | | その他製造業〔鞆〕（経営者） | ・当社では、悪い状況から峠を越えて得意先も話が決まってきた状況が続いており、まあまあ良い状態である。 |
| | | 建設業（営業担当） | ・土地の有効活用者や企業などの設備投資案件が増えてきている。また、外食産業他流通店舗などの出店希望が多く、不動産情報からの店舗拡大による設備投資案件が多くなってきている。 |
| | | 建設業（経理担当） | ・ダンピング競争がまだまだ取まらず、適正価格での受注は望めない状況である。 |
| | | 金融業（審査担当） | ・中国などの追い上げはあるものの、品質面での優位もあり、造船関連業者の受注は安定している。 |
| | | 不動産業（経営者） | ・分譲マンションの購入、大学の都心回帰、通勤の減少等により、賃貸物件が減っている。 |
| | | その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者） | ・見積りは増えているが、受注、延期又は中止の結果が出るまでの時間が長い。 |
| | | その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者） | ・客先の先行き不透明感が強く、また、同業他社との価格競争があり、不安定な状況が続く。 |
| | | その他サービス業〔情報サービス〕（従業員） | ・先月同様、通信系投資案件の具現化に向けた検討が活性化してきている。今後、具体的な提案を実施に移していく案件が多くなり、好調な状況が続く。 |
| やや悪くなる | | 食料品製造業（経営者） | ・当地域で大型店の開店が続くため、零細の店の景気は悪くなる。 |
| | | 出版・印刷・同関連産業（総務担当） | ・受注量の確保はできているものの、依然として低価格での受注及び販売となり、利幅が少ない。 |
| | | プラスチック製品製造業（経営者） | ・今後も材料値上げは続く見込みであるが、競争が激しいため、売値に転嫁できる可能性は極めて低い。 |
| | | 非鉄金属製造業（経理担当） | ・大手の取引先より、海外に拠点を置くことから1部門がなくなるかもしれないという説明を受け懸念している。 |
| | | 金属製品製造業（経営者） | ・受注量は変わらないが、原材料費の値上がり分を売価に反映できないうえ、人材不足の今年は昇給もしなければならず、人件費、社会保険料等のコスト増により経営は厳しくなる。 |
| | | 電気機械器具製造業（経営者） | ・このところ全般的に引き合いが減少しており、投資金額も低い金額が継続し始めているため、良くなる要素として見えてくるものがほとんどない。 |
| | | 金融業（支店長） | ・これからの税金の引き上げ等を考えると、一般の個人客への相当な影響があり、また、各企業の資金の引き上げによって内情はかなり苦しくなる。また、住宅ローンを借りている若い世代も当然その影響を受け、ベースアップもそれほどないことを総合判断すると、今後の先行きは不安である。 |
| 悪くなる | | 建設業（経営者） | ・具体的な中小企業対策が実施されておらず、給与が上がっていかない状況で、庶民の感覚からは景気が良いとは言えない。 |
| | | 輸送業（総務担当） | ・得意先の出荷計画が予定より遅れている。また、4、5月は軽油価格が2週間ごとに値上げした結果、非常に厳しい価格になっている。今後も輸送量が伸びず、コストだけが増加傾向になる。 |
| 雇用関連 | 良くなる | 人材派遣会社（営業担当） | ・金融機関の正社員、契約社員、派遣社員の需要はまだまだ衰えない勢いがある。 |
| | やや良くなる | 求人情報誌製作会社（編集担当） | ・求人に関する問い合わせが増えていると同時に、これまで掲載実績がなかった新規の件数が増えている。 |
| | | 職業安定所（所長） | ・新規求人が前年同期比で増加傾向での推移が続いている一方、新規求職者は減少傾向で推移していることから、管内の雇用情勢は緩やかな改善傾向にある。 |
| | | 学校〔専門学校〕（教務担当） | ・求人数が非常に多く、以前と比べて内定も簡単に出ている。ソフト開発の仕事の需要は高く、とにかく人が欲しいようので初任給も高くなっている。 |

| 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 | 学校〔専修学校〕（就職担当） | ・採用活動継続企業数及び採用人員数の伸びが、前年に比べて約15%上昇している。 |
| | | 人材派遣会社（社員） | ・燃料代の上昇をコストに反映できないため非常に厳しく、また、国内の製造業では、国内は打つ手がなく、中国やベトナムへ拠点を移動するという中小企業の経営者の話がある。 |
| | | 人材派遣会社（支店長） | ・派遣登録者の確保が課題であり、登録会を開催しても以前より人の集まりが悪く、求人者数が減っている。 |
| | | 求人情報誌製作会社（経営者） | ・求職者の変動はあまり変わらないものの、求人数の増える傾向もここで一段落した感じがある。依然として派遣求人が多く、正社員ではなく派遣でまかなっているということが、景気があまり進展せず、普通並みであることを示している。 |
| | | 求人情報誌製作会社（編集者） | ・新卒採用面では大手企業の健闘が目立つが、中堅中小企業の採用予算は増えていないことから、来年以降に期待しているものの、3か月先は現状のままである。 |
| | | 求人情報誌製作会社（営業担当） | ・公募による採用がうまく進まない企業に、待遇改善や雇用改善による離職防止等の動きが見られ、公募以外の人材手法に切り替えるケースが出ている。 |
| | | 職業安定所（職員） | ・新規求人数の減少が続いている。特に一般求人の減少が続いており、パート求人の割合が上昇している。非正規社員から正規社員へ移行する傾向は引き続き見られない。ただし、一部の介護関連事業所では雇い入れができないことからパート社員を正社員にしている事業所もあり、業種間に差がある。 |
| | | 民間職業紹介機関（職員） | ・新卒採用が一段落すると共にキャリア採用へ舵を切る企業は増えると想定されるが、市場では既に人材不足が発生しており、求職者数の大幅な伸びはあまり期待できないため景気は変わらない。 |
| | | 学校〔短期大学〕（就職担当） | ・大企業と中小企業の格差は依然として存在し、求人票だけでなく、給与、ボーナスにおいてもその傾向が見られる。景気の良い企業は大手の一部であり、全体的にはまだまだ景気は良くない。 |
| | やや悪くなる | 職業安定所（職員） | ・主力産業である自動車製造業や電気機械製造業において生産調整が行われており、雇用調整も行われる予定である。大量離職者の発生や、下請、関連会社等にも影響が懸念される。 |
| | 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 | ○ | ○ |
| | やや良くなる | 商店街（代表者） | ・薄型テレビを始め、地上デジタル放送関連の商品販売、付帯工事が今後も増える。 |
| | | 一般小売店〔薬局〕（経営者） | ・客の購買力は確実に上向いてきており、イベントを企画し行動することで売上は増加する。 |
| | | 百貨店（企画担当） | ・夏物の売上は好調な出足であり、これから暑さが本格化していくなかで売上の伸びが見込める。 |
| | | 百貨店（営業管理担当） | ・6月は百貨店にとって端境期となるが、名古屋商圏は活気付いており、この状態で7月のクリアランスを迎えると好調な販売が見込める。 |
| | | 乗用車販売店（従業員） | ・客の動きは良くなってきており、今後も引き続き良くなる。 |
| | | その他小売〔水産物卸売〕（経理担当） | ・若干ではあるが、問い合わせなどの動きが出てきており、今後はやや良くなる。 |
| | 変わらない | 商店街（代表者） | ・新しい季節商材は出そろっているが、消費は上向きではない。 |
| | | 商店街（代表者） | ・今後も来客数は伸びていかず、販売量、売上の増加には結び付かない。 |
| | | 商店街（代表者） | ・個人消費が良くなる要素はなく、やや悪くなると変わらないの中間くらいである。 |
| 百貨店（企画担当） | | ・特別な売れ筋商品が見当たらず、また天候次第で売上が左右される傾向が当分の間続く。 | |

| 分野 | 景気の先行き判断 | 業種・職種 | 景気の先行きに対する判断理由 |
|----|----------|-----------------|---|
| | | 百貨店（企画担当） | ・ここ数か月、来客数が増加している割には売上動向は不安定である。また天候要素により売上動向が大きく左右されている。消費意欲は高まっている感じではなく、現状はしばらく継続する。 |
| | | 百貨店（外商担当） | ・中元商戦に入るが、もうしばらくは新規の商業施設に客が流れるため、良くならない。 |
| | | スーパー（経営者） | ・大企業のボーナスは良いようであるが、全体の87%を占める中小企業のボーナスは良くないため、景気は改善しない。 |
| | | スーパー（店長） | ・新発売の第4ビールなどの動きは良いが、低単価のため単価回復までは結び付かない。また、目玉商品だけの目的買いの客が更に増加する。 |
| | | スーパー（店長） | ・ボーナス時期の消費の伸びを、ガソリン価格の高騰が相殺するため、今後もあまり変わらない。 |
| | | スーパー（店員） | ・今月の売上は前年比約92%であるが、3か月前、半年前は悪くなりにも前年比98%、96%であった。前年より売上はかなり落ち込んでおり、今後も良くなることはない。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | ・売上の前年比100%割れは、今後も当面は継続する。 |
| | | コンビニ（商品開発担当） | ・大きな外的要因がないため、変化はない。 |
| | | 衣料品専門店（企画担当） | ・前年比100%超えと単価上昇は、定着している。今後も今の傾向が続く。 |
| | | 家電量販店（店員） | ・地上デジタル放送化でテレビの売行きは好調であるが、他が特に伸びていないため、今後も全体としては前年並みになる。 |
| | | 乗用車販売店（従業員） | ・特に良くなるような要因が見当たらないため、悪いままの状態が続く。 |
| | | 乗用車販売店（従業員） | ・来月は今月以上に、客への販売活動が難しくなる。 |
| | | 乗用車販売店（従業員） | ・新型車が発売になるため、多少の増販が見込まれる。しかし、市場の中心は今後も軽自動車に推移していき、今後は一層競争が激しくなる。 |
| | | 乗用車販売店（総務担当） | ・企業業績の向上が、給与所得の増加に結び付かないため、今後も変わらない。 |
| | | 住関連専門店（店員） | ・競合店が増えており、今後の売上増は難しい。 |
| | | 一般レストラン（経営者） | ・最近ではコンビニでもおいしいコーヒーが手軽に飲めるようになっており、若者の喫茶店離れに拍車を掛けている。今後もこの傾向は続く。 |
| | | 一般レストラン（スタッフ） | ・客の様子や注文する品からは、変化は見られない。今後上向きにも下向きにもならず、現状のままである。 |
| | | その他飲食〔仕出し〕（経営者） | ・原材料が高騰しており、売上が伸び悩んで、今後不安を抱える。 |
| | | 観光型ホテル（販売担当） | ・6、7月の予約件数は、前年同月比で15～20%減少しており、当面は前年実績をクリアするのが難しい状況である。 |
| | | 都市型ホテル（従業員） | ・予約件数は、これまでと比べて変化がない。 |
| | | 旅行代理店（経営者） | ・夏休みの旅行は個人商品が中心であるが、現状では予約の発生が遅く、例年と変わらない。景気をもっと良くなると、個人旅行の発生時期も早くなる。 |
| | | 旅行代理店（経営者） | ・昨年は沖縄、北海道への旅行の申込が多かったが、今年は少ない。また、遠方への海外旅行の受注が少ない。 |
| | | 旅行代理店（従業員） | ・家族旅行の動向は、例年と変わらない。ただし、退職者に企業が配布するクーポン券を使った旅行は増加する。 |
| | | 旅行代理店（従業員） | ・夏の旅行は家族旅行など個人旅行が中心であるが、天候に左右されやすい傾向がある。今年の夏は不安定な気候が予想され、特に長雨や冷夏になると旅行需要は伸び悩み、現状維持となる。 |
| | | タクシー運転手 | ・タクシー利用者の動向は、連休明けから静かになっている。ボーナスの出方にもよるが、3か月先も変わらない。 |
| | | 通信会社（企画担当） | ・消費は伸びているが、競争も激化しており、結果的には変わらない。 |
| | | 通信会社（サービス担当） | ・ボーナス期に入るが、一般の消費者は相変わらず節約志向であり、景気が良くなる雰囲気はない。 |

| 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 |
|----|----------|-------------------|--|
| | | ゴルフ場（経営者） | ・来場者数は若干増加傾向にあるものの、近隣ゴルフ場との競争が激しく、客単価は前年より下がる傾向にある。客はインターネットで各ゴルフ場の料金を比較しており、キャンセルが増えている。今後も一進一退が続く。 |
| | | 美容室（経営者） | ・2、3か月後も、客の価値観や来店周期はあまり変わらない。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | ・団塊世代の大量退職に伴うパート、嘱託社員の正社員登用により、社宅や個人のアパートの需要増を見込める。ただし、高額物件の増加には至らない。 |
| | やや悪くなる | 百貨店（売場主任） | ・春先から来客数、売上共に前年割れが続いている。ジャケットなどの単価の高い商品の動きが悪く、客の購買意欲は感じられない。今後も回復する気配がない。 |
| | | 百貨店（婦人服販売担当） | ・高額所得者、富裕層の消費は変わらないが、それ以外の所得層の消費は少しずつ悪化していく。 |
| | | 百貨店（販売担当） | ・今後、地金やダイヤモンドの価格高騰により商品の値上げが予想され、買い控えや貴金属離れが進む可能性がある。 |
| | | スーパー（経営者） | ・近隣での大型店の新規出店により、中小スーパーはまた影響を受ける。同業者の大半は閉店しており、これから生活が大変になる。 |
| | | スーパー（経営者） | ・中小小売店の売上は、大型店の出店攻勢により、徐々に減少傾向にあり、今後も悪くなっていく。 |
| | | スーパー（仕入担当） | ・半年前に大型スーパーが出店したが、今月も安売りスーパーが出店しており、完全な過当競争である。客の奪い合いは当分続く。チラシ等の販売価格もそれに伴い安くなり、売上、利益率、利益共に下がる。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | ・主力のおにぎりや弁当、冷めんなどの動きが悪いため、今後は徐々に全体の数字も悪くなる。新規競合店の出店情報もあり、販売環境が良くなることもない。 |
| | | コンビニ（店長） | ・3～5月にかけて、例年なら売上は増えてくるはずであるが、今年は飲料を含めて伸びがあまりみられない。この調子が続くと、今後も厳しい状況が続く。 |
| | | 家電量販店（店員） | ・給料が増えていないのに物価の上昇は顕著であり、今後は厳しい状況となる。 |
| | | 乗用車販売店（経営者） | ・今月の来客数、売上は良かったが、これが継続することはない。 |
| | | 乗用車販売店（従業員） | ・例年なら今月は下見の来客数が増えるのであるが、今年は少ない。新車より少しでも安い新古車、中古車に向かう客が多く、今後のキャンペーン期間の来客数にも影響が出る。 |
| | | その他専門店〔貴金属〕（店長） | ・円高の影響で輸入商品の値上げが続いているが、商品価格に転嫁できず、利益率は大幅に下がっている。今後も厳しい状況となる。 |
| | | 高級レストラン（スタッフ） | ・予約客は営業努力で増加しているが、一般客の落ち込みが大きく、新メニューやフェアによる集客も高原状態で伸びが弱い。前年並みの売上の確保は困難である。 |
| | | 観光型ホテル（経営者） | ・今後3か月間の宿泊予約状況は、前年同月比で78%、60%、60%となっている。今後定率減税が廃止され可処分所得が減ると、家族客が減少する。 |
| | | 都市型ホテル（経営者） | ・客の財布のひもは固く、今後も無駄なお金の使い方はしない。 |
| | | パチンコ店（経営者） | ・監督官庁の規制強化によって、9月以降は主力の収益源が業界全体で落ち込む。 |
| | | 理美容室（経営者） | ・客はあまり金を使わず、賢く行動している。今後もこの傾向は続く。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | ・団塊ジュニア層の住宅購入が騒がれた割には、最近停滞気味である。団塊世代の退職者の来客もあまりない。 |
| | | 住宅販売会社（企画担当） | ・建築材料等が値上がりしてきているため、客は少し様子見になる。 |
| | 悪くなる | 商店街（代表者） | ・量販店の新規出店により、既存店は廃業に追い込まれる。 |
| | | スーパー（販売担当） | ・同じようなスーパーが、近隣に新規出店するという情報がある。 |
| | | 美容室（経営者） | ・自分でできるトリートメント、シャンプー、ヘアカラーなど良い美容商品が市場に出回っているため、美容院でのプロの仕事が減少してくる。 |
| | | その他サービス〔珠算塾〕（経営者） | ・今月末をもって生徒の募集を中止し、徐々に廃業に向かう。 |

| 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 | その他サービス業〔ソフト開発〕（社員） | ・既に3か月先まで、仕事のスケジュールは決まっている。 |
| | やや良くなる | 紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者） | ・本年は猛暑となる可能性が高く、夏場に向けて季節商材の販売が伸びるため、段ボールの需要も増加する。 |
| | | パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当） | ・今後原材料価格の値上がりが見込まれるものの、全体的にはやや良くなる。 |
| | | 電気機械器具製造業（経営者） | ・新製品の販売増が見込める。 |
| | | 電気機械器具製造業（営業担当） | ・地上デジタル放送関連で、設備投資は徐々に増える。 |
| | | 輸送用機械器具製造業（統括） | ・主要取引先からの受注が徐々に増加しており、今後も良くなる。 |
| | | 広告代理店（制作担当） | ・夏に向けたイベント等を予定している企業が、予定どおり実施すれば、少しは良くなる。 |
| | | 会計事務所（社会保険労務士） | ・工場用地の取得や新工場の建設を計画している顧問先企業があり、やや良くなる。 |
| | 変わらない | 食料品製造業（企画担当） | ・原材料と燃料費は今後も値上がりするが、商品価格に転嫁できない状況は続く。商品の販売数量も伸びておらず、個人消費の回復には依然としてつながらない。 |
| | | 出版・印刷・同関連産業（経営者） | ・例年どおりの注文以外の受注見込みが、現時点では発生していない。 |
| | | 印刷業（営業担当） | ・受注量、販売量共に伸びがあまりなく、今後良くなる材料は見当たらない。 |
| | | 金属製品製造業（経営者） | ・材料費の高止まりの中で、市場の拡大はあまり期待ができず、他社との競争は今後も続く。 |
| | | 一般機械器具製造業（販売担当） | ・主力取引先である米国の自動車産業の設備投資は底を打ったが、まだ暗いニュースも多く、今後も盛り上がる要因は見当たらない。 |
| | | 一般機械器具製造業（経理担当） | ・建設関係の製品受注量は、直近では微増傾向が続いており、今後も現状が続く。 |
| | | 輸送用機械器具製造業（経理担当） | ・国内販売量は、今後も楽観的に見込みにくい状況にある。 |
| | | 輸送用機械器具製造業（総務経理担当） | ・国内の販売不振を海外でカバーする状況は、3か月後も変わらない。 |
| | | 輸送業（経営者） | ・3か月先までの受注状況はおおむね堅調の見込みであるが、商業系顧客の物流変化は激しくなる。 |
| | | 輸送業（エリア担当） | ・貨物の動きは月前半は緩慢であったが、月後半から活発に動いている。ただし、燃料価格が大幅に値上がりするため、今後良くなるまではいかない。 |
| | | 輸送業（エリア担当） | ・航空貨物の動きは、輸入が増え輸出が減少するという過去にない動きをしている。また、業種間の変動も大きくなっており、予想が難しい状況にある。 |
| | | 金融業（企画担当） | ・不動産の取引動向は、当面堅調に推移する。しかし、更に良くなるほどの材料は見当たらず、景気は変わらない。 |
| 不動産業（経営者） | | ・不動産取引は横ばいになっており、後は供給過多となって既存物件は余剰気味となる。 | |
| やや悪くなる | 化学工業（人事担当） | ・技術力を向上させている中国、インド等の生産力が高まり、国内メーカーは今後、更に苦戦する。 | |
| | 窯業・土石製品製造業（社員） | ・取引先でも、原材料価格の高騰に悩んでいる。製品価格への転嫁は難しく、利益を圧迫している。受注量は増えているが、全体としては厳しさが増してくる。 | |
| | 金属製品製造業（従業員） | ・原材料価格が、今後落ち着くとは思えない。 | |
| | 電気機械器具製造業（経営者） | ・素材価格や輸送費の値上がりにより、販売価格を値上げせざるを得ない状況が続く。そのため、今後も現状維持か、それができない場合は海外展開が進み、若干悪くなる。 | |
| | 公認会計士 | ・原材料費の高騰は深刻である。また、自動車関連は好調である一方で、人材不足や人件費の増加も激しい。今後もこの傾向は続く。 | |
| 悪くなる | 窯業・土石製品製造業（経営者） | ・窯業界の景気の先行指数となる住宅着工件数は、平成19年1～3月期と平成18年10～12月期とを比較すると、18.3%減少している。 | |
| | 鉄鋼業（経営者） | ・大手メーカーによる集中購買や、正規社員の増加に伴う設備工事等の内製化は、今後も大きく進む。 | |

| 分野 | 景気の先行き判断 | 業種・職種 | 景気の先行きに対する判断理由 |
|----------------|---|--|--|
| 雇用 関連 | 良くなる | — | — |
| | やや良くなる | 人材派遣会社（社員） | ・派遣依頼の増加傾向は、今後も続く。ただし、特に自動車関連企業からの増員依頼に対して、十分な人材を確保できない状況も続く。 |
| | | 職業安定所（所長） | ・今月の求人数の減少は一時的であり、人手不足は今後も続く。 |
| | 変わらない | 人材派遣会社（社員） | ・採用を大幅に増やす企業は、今後も増えることはない。 |
| | | 人材派遣会社（社員） | ・派遣注文の増加と派遣スタッフの不足は、今後も続く。 |
| | | アウトソーシング企業（エリア担当） | ・自動車、電機関連などの生産に、大きな変動はない。また、労働者不足を解消する材料も今のところなく、受注は相変わらずおう盛である。ただし、売上に結び付かない状況も変わらない。 |
| | | 求人情報誌製作会社（企画担当） | ・求人件数は高止まりしており、やや減少の動きも見られる。ただし、当面は横ばいである。 |
| | | 新聞社〔求人広告〕（営業担当） | ・事務系の求人は派遣等が中心である一方、正規社員の求職者は事務系が多いため、ミスマッチは今後も続く。 |
| | | 職業安定所（職員） | ・団塊世代の大量退職に備えて、新卒など若年者の求人が増加し、採用者数も増加する。ただし、賃金水準は上がらない。 |
| | | 職業安定所（管理担当） | ・前年同月比で有効求人数、有効求職者数共に減少傾向であるが、今後もこの状況は変わらない。 |
| 民間職業紹介機関（職員） | | ・ここ1、2年、企業が正社員採用に動いてきた反動で、派遣への登録者数が減少している。 | |
| 学校〔専門学校〕（就職担当） | ・ここ2、3か月は求人動向に変化がなく、頭打ちの状況である。今後も現状並みが続く。 | | |
| 学校〔大学〕（就職担当） | ・企業に対するヒアリングによると、企業の求人意欲は当面変わらない。 | | |
| やや悪くなる | ○ | ○ | |
| 悪くなる | — | — | |

6. 北陸（地域別調査機関：（財）北陸経済研究所）

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

| 分野 | 景気の先行き判断 | 業種・職種 | 景気の先行きに対する判断理由 |
|----------------|---|-------------------|--|
| 家計 動向 関連 | 良くなる | — | — |
| | やや良くなる | 一般小売店〔精肉〕（店長） | ・能登半島地震以降、客の買物控えが続いているが、数か月後にはかなり回復する。 |
| | | コンビニ（経営者） | ・2、3か月後に近隣で小学校の新築工事が始まるため、売上が増加する。 |
| | | 乗用車販売店（経理担当） | ・6月にミドルクラスの新型車が発売されるため、販売量の拡大が期待できる。 |
| | | その他専門店〔医薬品〕（営業担当） | ・地元の有力企業では夏のボーナスの増額支給が予想されるため、周辺店舗の売上増加が期待できる。 |
| | | 高級レストラン（スタッフ） | ・能登半島地震から約2か月が経過し、ようやく県関係の予約が若干入り出した。ただし、風評被害はしばらく続く。 |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | ・大型の宴会予約があり、売上は前年以上に増加する見込みである。 |
| | | タクシー運転手 | ・5月の売上は前年実績を維持できたことに加え、今後、タクシー運賃の値上げによる売上増加が見込まれる。 |
| | | 通信会社（営業担当） | ・携帯電話の新機種発売と新キャンペーンの開始に伴い、販売量の増加が見込める。 |
| | | 変わらない | 百貨店（売場主任） |
| 百貨店（営業担当） | | | ・夏に向けてのギフト需要の増加見込みが立たない。また、自家用の商品は良い物は売れるが、量的には期待できない。 |
| スーパー（店長） | ・6、7月のボーナスは微増といわれており、住民税の増額に加え、ガソリン価格の更なる値上げが食料品の支出にマイナス要素となる。 | | |
| スーパー（営業担当） | ・原油の高騰と、バイオ燃料増産の影響を受けた一部食品の値上がり懸念材料である。 | | |
| コンビニ（経営者） | ・客から家計の負担増の話がよく聞かれ、当店の主要客層である成人男性への影響が懸念される。大型キャンペーンもなく、今後は厳しくなる。 | | |
| 観光型旅館（経営者） | ・重油の値上がりや地震の風評被害などマイナス材料が多く、心配である。 | | |

| 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 |
|--------------|--|--|---|
| | | 観光型旅館（スタッフ） | ・6月以降についても前年の予約保有数を下回っており、能登半島地震の風評被害が続いている。 |
| | | 旅行代理店（従業員） | ・地震や天候異常などから、旅行者にとって4～8月は様子見となる。当面、景気の良くなる兆しは見られない。 |
| | | 旅行代理店（従業員） | ・先行きの予約状況から判断すると、現状とあまり変わらない。 |
| | | 通信会社（役員） | ・ケーブルテレビのデジタル契約の新規獲得において、低迷する現状を改善する大きな要因が見当たらない。 |
| | | テーマパーク（職員） | ・能登半島地震の風評被害、7月の参議院議員選挙などの影響から急激な回復は望めず、現状が続く。 |
| | | その他レジャー施設（職員） | ・今後も景気は変わらず、依然として来客数、客単価、販売数などが横ばいか下降気味で推移する。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | ・今年の夏商戦は目新しい材料がなく、苦戦が予想される。 |
| | やや悪くなる | 一般小売店〔事務用品〕（営業担当） | ・工場や新社屋の建設が少ない上に、IT関連商品の価格が厳しい。 |
| | | 百貨店（営業担当） | ・旅行、健康、グルメなどでは、相変わらず良い物を求める消費者の購買態度が見られる。主婦の動きとして趣味などにはお金を掛けるが、日常的な買物では財布のひもが若干固くなりつつある。 |
| | | 百貨店（営業担当） | ・バーゲンや良い品物を安くするなどの企画がないと、集客ができず、厳しい状態が続く。 |
| | | スーパー（総務担当） | ・ガソリン価格高騰などの影響を受け、必需品においても節約志向が見られ、これが客単価の低下につながるおそれがある。 |
| | | コンビニ（経営者） | ・競合店がオープンした影響に加え、近くの現場工事が終了したため関係者の来店が無くなり、厳しい売上が続く。 |
| | | 自動車備品販売店（従業員） | ・ボーナス商戦で一時的に盛り返すと思われるが、中期的には悪化傾向で推移する。 |
| | | 一般レストラン（スタッフ） | ・今夏は猛暑の予報で期待が持てるが、年金問題を始めた政治に対する不信、住民税の値上げなどから、消費マインドは落ち込む傾向にある。 |
| スナック（経営者） | | ・製造業関係の客から「業況は徐々に下降気味」とか「社内を引き締めている」などの会話を耳にする。 | |
| 都市型ホテル（スタッフ） | | ・レストランの企画商品の販売が5月で終了し、引き続き来客数の増加に期待しているが、一般宴会は7月の予約が低調なため、全体では前年を下回る見通しである。 | |
| タクシー運転手 | | ・2、3か月後にはタクシーの運賃が改定される予定である。過去の例では改定後のタクシー利用が減少しており、今でも少ない客のタクシー離れが懸念される。 | |
| 住宅販売会社（従業員） | ・来場者数が横ばいにもかかわらず、商談は減少気味である。 | | |
| 悪くなる | 百貨店（売場担当） | ・客は安さだけでは買わないという厳しい状況が更に進む。 | |
| | スーパー（店長） | ・昨年、大手のスーパーが数店オープンしたが、今年8月にはまた近くで大手の複合施設が出店する。地方のスーパーにとって、取り巻く環境が更に悪化する。 | |
| | 住関連専門店（店長） | ・4、5月の売上は前年比10%前後の落ち込みとなり、回復の気配は感じられない。下見などに来る客も少なく、今後も不安である。また、競合店の出店の影響も受けている。 | |
| 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） | ・秋口までは現状が続き、若干上向きの期待が持てる。ただし、それ以降は予断を許さない。 |
| | 変わらない | 繊維工業（経営者） | ・婦人衣料は二極化しており、ファッション傾向のある素材は好調であるが、ボリューム商品は悪い。 |
| | | 一般機械器具製造業（経理担当） | ・長引く円安傾向により、輸出販売価格の影響などに不透明な部分があるが、大きな変化は生じない。 |
| | | 精密機械器具製造業（経営者） | ・当社では当面、現状とほぼ同程度の受注が予想される。眼鏡の地場産地では今年施行された、より厳しい新原産国表示ルールの影響が、プラスに作用する企業とマイナスに出る企業とに分かれる。 |
| 建設業（経営者） | ・新年度の公共工事の発注が始まって、発注量は前年より削減され、その分競争が激しくなる。受注できても採算は厳しくなる。 | | |

| 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 |
|-----------|----------|---|---|
| | | 通信業（営業担当） | ・通信業界では次世代ネットワークとして「NGN」構想が出ており、発展途上にある。現状ではIP化への動きとともに電話機等の更改が上昇傾向となっているが、連休明けからその更改の動きが若干鈍ってきている。 |
| | | 新聞販売店〔広告〕（従業員） | ・数か月間は前年比プラスの月とマイナスの月が交互になっており、当面は横ばい傾向で推移する。 |
| | やや悪くなる | 食料品製造業（企画担当） | ・業界自体は原材料や包装資材を始めとしてすべてが値上がり傾向にあるなかで、製品の価格帯がまだデフレ時のままで推移していることから、収益力が極端に落ちてきている。 |
| | | 繊維工業（経営者） | ・6月までの産地の受注は数量的に充足していたが、7月以降は失速が懸念される。また、ナフサの高騰もあって原料高が予想され、産地に悪影響が生じる。 |
| | | 輸送業（配車担当） | ・燃料費等の更なる高騰により収益が圧迫され、今後ますます厳しくなる。 |
| | 悪くなる | 司法書士 | ・土木関連業者については、暖冬の影響に加え、談合による多数の業者の指名停止の影響が懸念される。 |
| 建設業（総務担当） | | ・官公庁工事の減少の影響が民間工事に波及し始めており、受注価格競争のエスカレートに資材価格のコストアップが加わり、ますます情勢は悪くなる。 | |
| 雇用 関連 | 良くなる | — | — |
| | やや良くなる | 求人情報誌製作会社（編集者） | ・市内中心地に大手百貨店がリニューアルするため、新規採用の動きが見込める。 |
| | 変わらない | 人材派遣会社（社員） | ・高い技術力の需要に対し、人材不足で応じ切れない。 |
| | | 人材派遣会社（社員） | ・各企業に人材確保の厳しさが徐々に浸透しており、これまで派遣料金の値上げに消極的だった企業からも耳を傾けてくれる機会が多くなってきた。ただし、好調な業種に偏っている。 |
| | | 職業安定所（職員） | ・求職者の就職率に大きな変化がない。 |
| | | 職業安定所（職員） | ・新規求人数は増加しているものの、非正規型求人が常用で5割近くを占めており、雇用形態のミスマッチは改善されない。 |
| | | 民間職業紹介機関（経営者） | ・技術職の求人はあるが、一般の求人数に大きな変化は見られない。 |
| | 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（店長） | ・今年は猛暑になることから、ドリンク類が爆発的に売れる。 |
| | | その他レジャー施設〔球場〕（経理担当） | ・フロンチャイズ球団の試合では来客数の低迷が続いているが、8月には人気球団の試合が6試合行われるなど、来客数が増加する。 |
| | やや良くなる | 一般小売店〔コーヒー〕（営業担当） | ・土地が若干入手しやすい状況にあるため、周辺での新規出店数が増加傾向にある。 |
| | | 百貨店（売場主任） | ・日によって売上に差があるものの、高額品が動くようになってきている。 |
| | | 百貨店（売場主任） | ・全体的にはかなり上向きになりつつある。来客数、販売量共に良い動きとなっていることから、今後は高級商材なども置いていく。 |
| | | スーパー（経営者） | ・今夏は猛暑で少雨となるため、飲料やビールのほか、アウトドア用品、殺虫剤などの販売量が例年よりも増加する。ただし、暑さがピークとなる昼間の客足が落ちることから、早朝と夜間に商品を確実に提供することが必要となる。 |
| | | コンビニ（経営者） | ・周辺ではコンビニが飽和状態にあったが、今月に1店舗が撤退したため、多少は売上が増加する。 |
| | | コンビニ（店長） | ・6～8月は前年よりもかなり暑い日が続く、特に猛暑の予想もあって業界全体で売上が伸びる。また、チェーン本部で品ぞろえの強化を図ることで、売上は上向いていく。 |
| | | 家電量販店（経営者） | ・デジタル家電の売行きが加速するほか、今年は猛暑と予想されているのでエアコンなどの購入意欲が高まる。 |
| | | 乗用車販売店（経営者） | ・車検の予約や新車の販売もある程度好調で、売上も伸びてきている。 |

| 分野 | 景気の先行き判断 | 業種・職種 | 景気の先行きに対する判断理由 |
|----|----------|---------------------|---|
| | | 乗用車販売店（営業担当） | ・売上目標が上がってきているなど、当社の収益状況は良い。 |
| | | その他専門店〔医薬品〕（店員） | ・今年は夏物商材の動きが早くなる。 |
| | | 高級レストラン（支配人） | ・単価の動きに変化はないものの、販売量が微増となっているほか、来客数も増加していることで徐々に良くなる。 |
| | | 一般レストラン（経営者） | ・感謝セールへの来店客に店の場所を覚えてもらえたことで、今後はリピーターが増える。 |
| | | その他飲食〔コーヒーショップ〕（店長） | ・ラニーニャ現象の発生など、今夏は気温が著しく上昇することから、喫茶、飲料の売上が増加する。 |
| | | 観光型旅館（団体役員） | ・来客数の動きをみると、都市部の好調が地方にまで及んできている。 |
| | | 都市型ホテル（役員） | ・業況の悪化が感じられるものの、夏には世界陸上が開催されるほか、レストランの改装オープンによる効果が出てくる。 |
| | | 旅行代理店（広報担当） | ・今年のボーナス支給額も昨年を上回るため、7、8月の夏休みの旅行受注が増える。関西国際空港の第2滑走路の話題が報じられる機会も増え、消費マインドを刺激する良い材料になる。 |
| | | 通信会社（経営者） | ・携帯3社がほぼ同時に新商品を投入するが、これによってキャリア間の競争が加熱し、市場が盛り上がる。 |
| | | その他サービス〔生命保険〕（営業担当） | ・各業種で新規採用数を増やす傾向にあるため、新入社員に対する生命保険の販売数が増加する。 |
| | | その他住宅〔情報誌〕（編集者） | ・ゴールデンウィーク中に出てきた新規購入検討者については、夏を控えた商戦期に購入が決まってくるため、市況は上向く。 |
| | 変わらない | 商店街（代表者） | ・商店街では午後からの来街者が目立って少ないものの、空き店舗が埋まってきているなど明るい兆しもある。 |
| | | 商店街（代表者） | ・ヒット商品が出ないほか、相変わらず夜になると客足の引きが早いため、売上が伸びない。 |
| | | 商店街（代表者） | ・以前に比べて良くなってきているものの、今後更に良くなる傾向はみられない。年金問題も含めて、高齢者の間で不安が大きくなっている。 |
| | | 一般小売店〔酒〕（経営者） | ・月1回の地域活性化イベントが好評であり、今後も続けていくことで来客数が更に増える。また、新しい業態の店が近くに3軒開店したことで、地域全体の注目度が高まる。 |
| | | 一般小売店〔衣服〕（経営者） | ・今年の夏は暑くなるとの予報が出ており、夏物衣料の売行きは若干良くなる。ただし、現状は客がなかなか振り向いてくれない状況であるため、夏物衣料の企画を前倒しで行う。 |
| | | 一般小売店〔ゴルフ用品〕（店長） | ・ゴルフシーズンに入るが、ボーナス支給との関係でどこまで販売量が伸びるか判断が難しい。今月と同様に、週ごとに動きが変わることになる。 |
| | | 一般小売店〔鮮魚〕（営業担当） | ・商品の仕入価格も徐々に上がっており、良くなる材料は全く見当たらない。 |
| | | 一般小売店〔衣服〕（経営者） | ・来客数は増えているものの、4、5月をみても売上は伸びていないため、先行きも同じ傾向となる。 |
| | | 一般小売店〔衣服〕（経営者） | ・夏に向かってまた寒さが戻るという情報もあり、夏物衣料の売行きが懸念される。 |
| | | 百貨店（売場主任） | ・来客数が大幅に増える要因が見当たらない上に、来店した客も必要な物しか買わない状況である。 |
| | | 百貨店（売場主任） | ・中元やクリアランスセールなど購入動機が高まる季節に入るが、今後も来街者の増加が続くことから、好調は維持できる。 |
| | | 百貨店（企画担当） | ・中元ギフトやクリアランスセール共に、売上の増加は難しい。 |
| | | 百貨店（営業担当） | ・若年客の間では、一部でブランド品の動きがみられるものの、年配客には購入意欲がみられない。 |
| | | 百貨店（営業担当） | ・円安による海外高級ブランド品の値上げに伴って、売上は伸び悩む。その一方で、一部の富裕層による買上は増えるなど、二極化が更に進む。 |
| | | 百貨店（サービス担当） | ・参議院選挙が行われる1か月前には消費が弱まる傾向となる。一方、中元商戦も前倒し傾向が年々強まっているものの、中元商戦全体への影響はない。 |

| 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 |
|----|----------|------------------------------|---|
| | | 百貨店（マネージャー） | ・景気が回復傾向にあるなか、個人消費にも力強さが出てきている。その一方で、百貨店を取り巻く環境は依然として厳しい。 |
| | | 百貨店（統括） | ・今年の夏は暑くなるとの予測が出ているため、衣料品全体の売行きは苦戦する。 |
| | | スーパー（店長） | ・価格がある程度維持できているため、今後大きく悪化することはないものの、生活必需品を中心に節約志向が根強い。一方、ヘルパーによる買物代行の増加もみられる。 |
| | | スーパー（経理担当） | ・ボーナスの増加や雇用状況の改善による効果が出てくるものの、食品関連では6月以降の住民税の負担増による影響が大きい。 |
| | | スーパー（開発担当） | ・全店ベースの売上は伸びているものの、既存店ベースでは逆に減少している。原油価格の高騰に伴うレジ袋の有料化といった懸念材料も多く、今後も売上は伸びにくい。 |
| | | コンビニ（マネージャー） | ・今月末から近隣の競合店がポイントカード会員の募集を始めており、当店のポイント会員の優位性が若干低下するものの、夏からは新規の電子マネーを導入するため、新規客の来店につながる。 |
| | | 乗用車販売店（経営者） | ・今年前半は明るいニュースも聞かれたものの、最近では同業者の廃業や倒産など、先行きが不安になるニュースが多い。 |
| | | 乗用車販売店（営業担当） | ・客はみられるものの、他社が強いために新規客がなかなか増えない。 |
| | | その他専門店〔医薬品〕（経営者） | ・客が商品の品質や効能に納得すれば、価格が高くても購入がみられる。 |
| | | 一般レストラン（スタッフ） | ・来客数が増加傾向となったのはゴールデンウィークだけであり、それ以降は元に戻っている。客単価には変化がみられないことから、今後も変わらない。 |
| | | 都市型ホテル（マネージャー） | ・業績好調の業種で一部の企業が活発に動いているものの、個人客の消費マインドは横ばいか若干下降気味となる。 |
| | | 都市型ホテル（営業担当） | ・宿泊は夏休みの予約がまだ入っていないなど、予約の動きが悪いほか、婚礼も6月以降の受注が目標の50%で推移しており、大変厳しい状態である。一方、一般宴会には大きな動きはなく、前年並みで推移している。 |
| | | 旅行代理店（経営者） | ・関西からハワイへの航空路線の減便により、海外旅行の伸びに影響が出るのが懸念される。 |
| | | 旅行代理店（店長） | ・大きなイベントの開催もなく、旅行業界に目新しい話題が不足している。 |
| | | タクシー運転手 | ・今年になって多少上向いてきたものの、今後は目新しい材料もなく、現状維持が精一杯である。 |
| | | タクシー会社（経営者） | ・個人、法人共に、タクシー代を節約する風潮が依然として続いている。今後もその傾向が続くものの、徐々に底に近づいており大きくは変わらない。 |
| | | 通信会社（社員） | ・インターネットサービスへの加入の動きが沈静化してきており、光ファイバーなどの新サービスへの加入促進が必要となる。 |
| | | 観光名所（経理担当） | ・これまでは多少良い状況であったものの、ゴールデンウィークを終えて少し停滞気味となっている。 |
| | | 観光名所（経理担当） | ・前月に続いて休日の天気が比較的良く、来客数は伸びたものの、売上はさほど伸びていない。今後もこれ以上の伸びは難しいことから、現在の状態が続く。 |
| | | 競輪場（職員） | ・年明けまでは入場者数、客単価共に上向き傾向であったものの、2月からは従来の水準に戻っており、ここ数か月は低調なまま変化がない。この傾向は当分変わらないものの、今後は大きなレースも控えていることから上昇に転じることもある。 |
| | | その他レジャー施設〔イベントホール〕（職員） | ・物販の状況は天候に左右されているものの、入場者数は相変わらず好調である。その一方、客の購買力には変化がみられない。 |
| | | その他レジャー施設〔飲食・物販系滞在型施設〕（企画担当） | ・社会の雰囲気は今一つレジャーの追い風になっていない。ただし、消費者の嗜好がアウトドアのレジャーへ回帰している感がある。 |
| | | その他サービス〔ビデオ・CDレンタル〕（エリア担当） | ・レンタル売上で物販売上の落ち込みをカバーする状態は今後も続く。 |

| 分野 | 景気の先行き判断 | 業種・職種 | 景気の先行きに対する判断理由 |
|---------------|------------|--|---|
| | | 住宅販売会社（経営者） | ・サラリーマンの賃金が据え置かれているため、住宅の購入動機が生まれにくい。その結果、住宅の広告に対する反応も鈍くなっている。 |
| | | 住宅販売会社（経営者） | ・不動産売買を下支えしていたファンドの動きが鈍くなり、商業地などの取引が停滞している。今後数か月は同じような状況が続く。 |
| | | 住宅販売会社（総務担当） | ・団塊世代が退職する一方、税制の相談も少ないなど、受注が増える材料はない。ただし、受注が減る要因もないため、現状維持となる。 |
| | | その他住宅〔展示場〕（従業員） | ・客の間で家を建てる意欲がわきにくい状況となっている。住宅金融公庫も独立行政法人化し、客にとってはますます購入しにくい環境となっている。 |
| | やや悪くなる | 一般小売店〔精肉〕（管理担当） | ・例年この時期から豚肉の相場が高くなるが、今年は飼料の高騰もあるため相場高が一段と進む。一方、アメリカ産牛肉が少し脚光を浴びてきたものの、専門店への影響は小さい。 |
| | | スーパー（店長） | ・店の周辺では競合店が次々に出店しており、競争が激化することから、現状よりも上向くことはない。 |
| | | コンビニ（経営者） | ・中堅スーパーの出店増加や営業時間の延長に加えて、コンビニのフランチャイズ間のシェア争いにより店ごとの商圏が縮小している。今後はこれらが売上の伸び悩みにつながる。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | ・今年の夏が猛暑になれば売上は伸びるものの、商品の手当てが不十分なために、伸びは限定的となる。今年の冬が悪かったため、メーカー、小売店共に、夏物商品を十分に手当てしていない。 |
| | | 観光型ホテル（経営者） | ・来月までは今の好調が続くものの、7、8月の予約状況を見ると好調の持続は難しい。 |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | ・婚礼や宴会の受注が著しく減少している。一方、宿泊については、世界陸上などのイベントに伴う需要が増える。 |
| 住宅販売会社（従業員） | | ・今後、販売価格の高いマンションの販売が予定されており、客がついて来られない。 | |
| 悪くなる | 観光型旅館（経営者） | ・8月の宿泊やキャンプ場の予約にはまだ空きが残っているなど、来客数の増加は難しい。 | |
| 企業動向関連 | 良くなる | — | — |
| | やや良くなる | 木材木製品製造業（経営者） | ・大規模で利益率の高い契約が予定されており、業績面は良くなる。 |
| | | 金属製品製造業（管理担当） | ・今後も大型マンションやビルの受注が増えていく。 |
| | | その他サービス業〔イベント企画〕（経営者） | ・今後は企業の販売促進イベントが増えてくる。 |
| | 変わらない | 食料品製造業（従業員） | ・偶然に製品が売れているだけであり、景気が上向いている感はない。色々な人との話では景気の悪い話が多数を占め、特に石油関連の価格上昇に対する懸念が大きい。 |
| | | 金属製品製造業（経営者） | ・業種によって、増産する企業と減産する企業に大きく分かれている。 |
| | | 金属製品製造業（総務担当） | ・大阪でもようやく建築プロジェクトが動き出しているものの、依然としてゼネコンの安値受注が続いている。 |
| | | 一般機械器具製造業（経営者） | ・取引先の投資意欲が特に低下する様子もなく、これ以上加速する様子もない。 |
| | | 建設業（経営者） | ・建設資材が高騰傾向にあるほか、受注競争は更に厳しくなる。 |
| | | 輸送業（営業所長） | ・取引先は注文を出す際に自社の経費削減は考えているが、燃料コストの上昇は考慮していない。 |
| | | 金融業（営業担当） | ・自動車部品製造業、各種機械製造業の企業では、売上は増加しているものの、原材料の値上がりによって利益は増えていない。今後2、3か月はこのような状況が続く。 |
| | | 不動産業（経営者） | ・利便性の高い工業地域における用地に対する引き合いが多い。 |
| | | 不動産業（営業担当） | ・土地の価格は上がっているが、賃貸料は横ばいもしくは下落している。一方、土地価格の上昇に伴って分譲マンション価格も上がっているものの、途端に売行きが悪くなり、在庫が増加している。 |
| 新聞販売店〔広告〕（店主） | | ・新規購読は伸びているものの、折り込み広告の件数が減少気味であり、全体に売上が伸びていない。 | |

| 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 |
|--------|-------------------------------|---|---|
| | | 経営コンサルタント | ・生活必需品にかかわる小売業や製造業の中小企業では、特に良い材料が見当たらない。 |
| | | その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者） | ・商品の見積依頼が少なくなっている。 |
| | | その他非製造業〔民間放送〕（従業員） | ・テレビスポット広告の出稿予想が伸び悩んでいるほか、ラジオCMもかなり厳しい様子である。 |
| | やや悪くなる | 繊維工業（企画担当） | ・競合店舗に押され気味で、取引先では一部の店舗が閉鎖されている。 |
| | | 繊維工業（総務担当） | ・靴下の輸入量が前年比で10%増加しているなど、国内の製造環境が悪化している。 |
| | | 化学工業（経営者） | ・最近では価格が落ち着いていたものの、原料メーカーが7度目の値上げの動きをみせ始めている。これまで市場の冷え込みで様子を見ていたメーカーも、値上げに動き出すのは時間の問題である。その一方、当社のユーザーは景気後退を意識して値上げを受け入れる状況にないため、当社の収益は今後悪化する。 |
| | | 金属製品製造業（営業担当） | ・荷動きが良くない中で、原材料の値上がりする話が進んでいる。 |
| | | 一般機械器具製造業（経営者） | ・航空機部門の仕事量は増えていくものの、価格が低く採算の取れない注文が多い。 |
| | | 建設業（経営者） | ・材料価格は値上がりしているが、請負価格は厳しい水準のままである。 |
| | | 金融業（支店長） | ・築10年の1DKマンションの経営者をみると、メンテナンス費用がかかる一方で家賃を思うように上げることができない。それどころか、競争相手があるので家賃を引き下げて入居率を上げざるをえず、苦戦している。 |
| 司法書士 | ・事件数の減少が常態化しており、回復する兆しがみられない。 | | |
| | 悪くなる | — | — |
| 雇用関連 | 良くなる | — | — |
| | やや良くなる | 人材派遣会社（支店長） | ・7月の参議院選挙に向けて、短期的な業務の受注が増える。 |
| | | 新聞社〔求人広告〕（営業担当） | ・金融機関向けの派遣を目的にした、人材派遣会社の求人広告が増加傾向にある。 |
| | | 職業安定所（職員） | ・新規求人数は前年比2.9%減と、前月の増加から減少に転じたものの、依然として高水準で推移している。その一方で求職者数も減少したことから、大阪の有効求人倍率は1.27倍と4か月ぶりに上昇している。一部の産業の動向や正社員求人の動向など、注意すべき点はあるものの、当面の雇用失業情勢は改善傾向が続く。 |
| | | 学校〔大学〕（就職担当） | ・大手企業の採用活動がほぼ終盤を迎えるなか、中堅、中小零細企業の採用活動が本格的に動き出している。その一方で、大企業のなかには、優秀な学生を確保するために秋採用の情報発信を始めた企業もみられる。 |
| | 変わらない | 人材派遣会社（経営者） | ・正社員求人を充足できなかった企業からの派遣依頼が増えることで、今後も派遣求人は緩やかに増加する。 |
| | | 人材派遣会社（経営者） | ・各社からの求人が増加する傾向が続くものの、正社員でまかなうか、派遣でまかなうかは企業ごとに分かれる。今は経理関係で正社員や紹介予定派遣の求人が多いほか、IT業界でも正社員や派遣求人が多い。 |
| | | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | ・全体的な構造の変化で、読者が新聞に求人情報を求めなくなっている様子がうかがえる。 |
| | | 職業安定所（職員） | ・学卒求人を含めて積極的に求人を行っている事業所がある一方、設備投資が一巡して受注が減少し、在庫調整を行っている事業所もみられるなど、企業によって動きに差がみられる。 |
| | | 職業安定所（職員） | ・求人数、就職者数共に目立った動きはない。企業の進出は多少みられるが、雇用増までは見込めない一方、大規模な企業整理もない。 |
| やや悪くなる | 民間職業紹介機関（職員） | ・ここ数年になく求人数が悪化しているものの、まだ下請業者や日雇労働者には落ち着きが残っている。 | |

| 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 |
|----|----------|-------|----------------|
| | 悪くなる | — | — |

8. 中国（地域別調査機関：（社）中国地方総合研究センター）

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

| 分野 | 景気の先行き判断 | 業種・職種 | 景気の先行きに対する判断理由 |
|----------------|--|--|--|
| 家計 動向 関連 | 良くなる やや良くなる | 通信会社（販売企画担当） | ・夏の商戦期となり、新商品の販売等もあり、市場が活性化される。 |
| | | 百貨店（販売促進担当） | ・春物を買って控えた客が、夏物を多く買ってくれるのではないかと期待している。ただし企業の収益向上が、客の実入りとなつてこないと本格的な景気回復には結び付かない。 |
| | | スーパー（店長） | ・1点単価については減少しているが、客単価は買上点数の増加により増加傾向であり、低単価商品の訴求方法次第では昨年を上回る売上を期待できる。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | ・観光地等の人が集まる場所では、平日でも人出が多い。 |
| | | 衣料品専門店（地域ブロック長） | ・暖冬の流れて、今年は夏の猛暑が期待できる。夏物衣料の売上は増加する。 |
| | | 家電量販店（店長） | ・今年の夏は猛暑ということなので、エアコンのウェイトが大きい業界としては売上が増加する。 |
| | | 家電量販店（予算担当） | ・昨年に比べ、気温が高い水準で推移しているため、エアコンなど季節商材に追い風が期待できること、好調な企業業績を背景に夏のボーナス商戦に期待が持てること、求人倍率の上昇などによる消費活性化が予想されることなどにより売上は増加する。 |
| | | 乗用車販売店（サービス担当） | ・ここにきて、少し客の動きが良くなってきたように思われる。モータースからの引き合いも、少しではあるが増えてきた。 |
| | | 一般レストラン（店長） | ・一般企業のボーナスも期待できそうであるし、予約状況も夏に向けて伸びているので、多少なりとも回復する。 |
| | | その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者） | ・景気よりも社内の問題が大きいと思うが、スナックタイムの商品導入により、来客数が伸びる。 |
| | | 観光型ホテル（経理総務担当） | ・現段階で、7～8月の予約は前年を下回っているものの、手ごたえは感じているので、夏休みに入ってから家族連れに大いに期待できる。 |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | ・宿泊では夏休みの予約が順調で、例年より早く申込が入ってきている。 |
| | ゴルフ場（営業担当） | ・既に、7月の事前予約数は前年比で上回っている。この傾向は4月に入ってから見受けられるようになった。 | |
| | 変わらない | 商店街（代表者） | ・若いオーナーの店では、独自の固定客を持って頑張っているところもあるが、商店街全体の中のほんの一部である。入れ替わりもない現状では、良くなっていく要素がない。 |
| | | 商店街（代表者） | ・オーバーストア・少子化・デフレ、この三重苦はずっと続き、明るい兆しはない。ただし、「まちづくり三法」が施行される2年後くらいから、オーバーストアだけは少し解消される。 |
| | | 一般小売店〔茶〕（経営者） | ・新しい方向性を模索しているが、全く予想ができない。不安だ。 |
| | | 一般小売店〔印章〕（営業担当） | ・新たな会社設立などの動きが少ない。 |
| | | 百貨店（営業担当） | ・この夏は天候の不順が予想され、また大きなトレンドアイテムがない。夏物はバーゲンに突入しても、今年は6月30日が土曜日となり、7月1日（日曜日）の売上が前年並みに期待できない。 |
| | | 百貨店（営業担当） | ・過去の気象観測を覆す天候不順もあり、衣料品が苦戦を続けている。現在の景気下降線傾向は、しばらくの間、続くと思われる。夏のボーナス商戦で巻き返せるかが大きなポイントといえる。 |
| 百貨店（電算担当） | | ・来客数が毎年下降しており、売上も前年比でマイナスになっており回復のめどが立たない。衣料品は前年を維持しているが、生鮮産品（魚、精肉、青果）すべて減少している。 | |
| 百貨店（売場担当） | ・前半のサンダルの苦戦で大手に生産調整が入り、商材確保が難しい状況が今年も続く。 | | |
| 百貨店（売場担当） | ・固定客比率の比較的高い百貨店であり、数多い招待会などでも来店はあるが、購買につながらないケースが多く、今後その傾向は続く。 | | |

| 分野 | 景気の先行き判断 | 業種・職種 | 景気の先行きに対する判断理由 |
|----|----------|---------------|--|
| | | 百貨店（購買担当） | ・今年昨年比べて、クリアランスの日程が1日繰り上がって6月30日から実施するところがほとんどである。春物の動きが鈍かったため、夏物の商材が品薄になるおそれがあり、客の需要に対して供給側の商材の確保が難しくなっている。また今年の夏は猛暑ということなので、秋の動きも懸念され、客の動向が厳しいものとなる。 |
| | | スーパー（店長） | ・ガソリンの高騰、マヨネーズの値上げなど消費を取り巻く状況が厳しくなっており、これが改善されない限り、良くはならない。 |
| | | スーパー（店長） | ・良い材料も悪い材料も見当たらず、同じような状況が続く。 |
| | | スーパー（店長） | ・今のやや良い状態が今後も続く。 |
| | | スーパー（店長） | ・6月から一部食料品の値上がりが始まる。また石油製品の値上がりも今後始まってくる。その分、今まで好調だった買上点数に陰りがみられるものの、単価は若干上昇し、全体的には現状と変わらずに推移する。 |
| | | スーパー（総務担当） | ・今年の夏は少雨で好天が続くとのことなので、飲料を始め、夏物商品に期待しているが紙製品等々の値上げ、地物魚類の不漁等もあり、良くても現状維持となる。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | ・来客数の動きはこのまま変わらない。食品関係の落ち込みが気にはなるが、景気としては変わらない。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | ・新規のスーパー・コンビニの出店が若干見込まれるが、パイ自体が小さくなっている。競合店の話を聞いても、どこも良くないようで、今後もこのような状態が続く。また、暑いと売上が落ちるのでそれが懸念される。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | ・客の財布のひもが固い状況はまだ続く。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | ・今月はゴールデンウィークの悪い動きをそのまま引きずってしまい、給料日を過ぎても戻らない。このままの状態がしばらく続く。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | ・夏の賞与支給額が約100万円ということで個人消費への恩恵も考えられるが、景気低迷・雇用不安から支出に関しては大きく見込めない。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | ・販売量、来客数から判断して良くなることを想像しにくい。 |
| | | 家電量販店（店長） | ・今年の夏は暑いとの予報が出ており、エアコン、冷蔵庫等は期待できる反面、テレビ、DVDレコーダーの地上波デジタル関連商品の単価下落が大きく、苦戦が予想される。パソコンを中心としたOA関連商品も新OS需要も落ち着き、大幅な伸びが期待できない。 |
| | | 乗用車販売店（経営者） | ・夏季賞与の支給で、若干購買意欲が高まるのではないかと期待している反面、最近の購買意欲の慎重さはあまり変化がないと思われる。景気が良いと言ってもそれはほんの一部の業種で、一般的には、街に出てもにぎわいに欠ける。 |
| | | 乗用車販売店（統括） | ・年金等、客の将来における不安が増大し、消費へも影響している。 |
| | | 自動車備品販売店（経営者） | ・ナビゲーション等の新製品が6月後半から導入される。これに対しては期待しているが、現状の動きにさほど変化はない。 |
| | | 自動車備品販売店（店長） | ・今月は客単価が非常に低く、大型商品の販売量も少ないため、景気の悪さを実感している。ただし、これから新商品の発売予定があり、客の反応も良いので、売れてくるとは思うが、相変わらず低価格志向は続きそうなので、全体としては変わらない。 |
| | | その他小売（営業担当） | ・販売量増への好影響を与えると考えられるものが見当たらない。 |
| | | 一般レストラン（経営者） | ・先月に引き続き、夜の来客数が少し落ち込んでいる。昼は前年比100%をクリアして順調である。競合店が出店したこともあり、この傾向はこの先半年くらい続く。 |
| | | スナック（経営者） | ・常連客の年齢層も高くなり、毎年毎年客が減少して段々暇になっている。 |
| | | 都市型ホテル（従業員） | ・6月以降の宿泊予約状況から、前年並みが見込まれる。 |

| 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 |
|----|----------|-----------------|--|
| | | 都市型ホテル（総務担当） | ・7～8月の一般宴会及び婚礼の受注件数が伸びていない。景気回復というまでには至らず、まだまだ様子見といった感がある。 |
| | | タクシー運転手 | ・タクシー運賃値上げ申請が出されたということで、乗客離れが懸念される。 |
| | | タクシー運転手 | ・6月は農繁期に入り、客の夜の動きも鈍くなってくる。観光・イベント等の予約も客の増加に至るまではなく、今月とあまり変わらない。 |
| | | 通信会社（企画担当） | ・商品・サービス単価の変化は、今年中は可能性が無い。その意味で客の動きの変動は来年以降と思われるので、鈍化気味の傾向は続く。 |
| | | テーマパーク（財務担当） | ・夏休みに入るので、現在よりは集客数は増えるが、季節的要因を除くと、売上の増加につながるものがみられない。 |
| | | テーマパーク（広報担当） | ・入園者が減少した部分を、客単価を上げる工夫で対応できる。 |
| | | テーマパーク（業務担当） | ・土休日の利用が伸び悩んでいる一方、平日の利用は昨年比では増加傾向が続いており、全体的に見ればさほど変わりがなく、この傾向が続く。 |
| | | 美容室（経営者） | ・美容業は今変わり目にあり、そのため見通しが立たない。良くなる努力はしているが、どうなるかわからない。 |
| | | 設計事務所（経営者） | ・仕事量が少なく低迷している状況が今後も続き、上向きにはならない。 |
| | | 設計事務所（経営者） | ・消費者は将来の消費税アップも大変気になる様子で、税が上がるまでには工事契約を行いたいとの思いがあり、そのことが設計契約につながる。 |
| | | 住宅販売会社（販売担当） | ・ゴールデンウィーク中の展示場・イベント等への来場者数が前年比1割減であったため、今後とも厳しい。現状維持がやっとである。 |
| | やや悪くなる | 商店街（代表者） | ・商店街の中のショップがまた少しずつ閉店をしている。上向きになる要素が見当たらない。 |
| | | 一般小売店〔靴〕（経営者） | ・ここ3年間、今の時期に、大きな店構えのところシャッターを下ろして店が人手に渡っているのが続いている。今月末にも1件閉じる店があり、景気は良くならない。 |
| | | 一般小売店〔家具〕（経営者） | ・郊外の大型ショッピングモールへの消費者の流出や、市内の少子高齢化の現象が長期にわたり継続しており、この影響がある。 |
| | | 百貨店（販売促進担当） | ・郊外のショッピングセンターが、秋の大増床を前に、早くも専門店街の改装前の売り尽くしを展開してきている。今後、本体部分の売り尽くしを始めるだろうが、そうすると夏物の早くからの値崩れが懸念材料となってくる。 |
| | | 百貨店（売場担当） | ・参議院選挙が告示されると人の流れが少なくなる。人口が少ないために、客も親戚がらみや近所とかで、動きが少なくなり、現在より来客数・売上共に悪くなる。 |
| | | 百貨店（販売担当） | ・7月下旬から8月にかけて、駅地下街が改装を行う。ここにメンズ・レディース・コンバインの人気ショップの導入が見込まれ、集客の減少が懸念される。 |
| | | スーパー（店長） | ・店でいろいろな企画をたてても、客は必要な物しか購入しない。また、来月には新規に競合店が出店するためその影響が出る。 |
| | | スーパー（店長） | ・客単価自体は上昇しているが、これは低単価商品の売上が減少したことによるものである。このことから、この先景気が上昇するとは考えにくい。 |
| | | スーパー（管理担当） | ・価格強化販促実施により、来客数前月比110%が数か月続いている。しかし、秋ごろに競合店出店予定があるため、影響を受ける店舗が3店舗でくると思われ、今までどおりの集客が困難になる。 |
| | | スーパー（財務担当） | ・競合店の出店予定がまだあり、価格競争による客単価、及び利益率が低下する。 |
| | | 衣料品専門店（販売促進担当） | ・客は本当に必要な時に必要な物しか購入しない。全般的に客の財布のひもが固くなっており、この傾向が続く。 |
| | | 乗用車販売店（店長） | ・小型車の販売不振が著しく、客は安価な軽乗用車に移行しつつあり状況は改善されない。 |
| | | その他専門店〔布地〕（経営者） | ・夏物商品の動きがあまり良くないので、これから先の見通しが立ちにくい。 |

| 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 |
|-------------------|----------|--|--|
| | | その他専門店〔カメラ〕(店長) | ・インターネットの普及で価格破壊が進み、利益が取れる商品がますますなくなってくる。 |
| | | 高級レストラン(スタッフ) | ・この先2～3か月は予約からみて厳しい状態が続き、秋口あたりにやっと明るい兆しが見受けられる。 |
| | | 一般レストラン(店長) | ・来月から生ビールフェアが始まる。今の時期ビールを安くしてどの様な結果がでるか、厳しさを予想している。 |
| | | 通信会社(通信事業担当) | ・全体的な普及も進み、少ない新規ユーザーの取り合いが各社で行われており、今後とも状況は厳しい。 |
| | | 設計事務所(経営者) | ・資材等の高騰がこれからも継続する。 |
| | | 住宅販売会社(従業員) | ・受注量の動きが鈍くなってきていることに加え、原材料の値上げの影響が徐々に広がってくる。 |
| | | 悪くなる | 一般小売店〔紙類〕(経営者) |
| 企業動向関連 | 良くなる | 輸送用機械器具製造業(経営者) | ・やや落ち込んでいるクライアントの生産計画が、2～3か月後には増産計画に転じる予定なので、人材派遣の要請も増加する。 |
| | やや良くなる | 窯業・土石製品製造業(総務経理担当) | ・業界での生産量は好調を継続している。このため受注競争の厳しさはあるが受注獲得は期待できる。 |
| | | 電気機械器具製造業(広報担当) | ・受注が上向くことが見込まれている。 |
| | | 電気機械器具製造業(総務担当) | ・携帯関連・自動車関連ともにフル生産を継続している。エアコンの受注も、昨年同様、夏場の猛暑予想と、海外向けが増加しており、生産増に対応するため人員採用募集するが、なかなか人が集まらない状況となっている。 |
| | | 輸送業(統括) | ・10月以降の見通しだが、新規業務の見通しが数件ある。 |
| | | 通信業(支社長) | ・前年比で売上並びに利益は横ばいか微増している。業種では、自動車関連企業が元気である。また、売上高50億～100億円規模の企業は、業務改善について前向きに取り組んでおり、ITへの投資が見込まれる。 |
| | | 通信業(営業企画担当) | ・ここ1～2か月、目立った商談には結び付いていないが、製造や流通系企業にも、ネットワークを見直す気配が感じられる。ただしIP電話の相次ぐ大規模トラブルなど、ブロードバンドサービスの未成熟さが露呈している現状では、ITの拡大ベースが急激に進展するとは考えにくい。 |
| | 変わらない | 化学工業(総務担当) | ・物流費や原燃料費高等の影響はあるものの、当面現状を維持する。 |
| | | 鉄鋼業(総務担当) | ・鋼材需要は引き続き堅調で、生産もフル操業の状況が継続している。一部分野で需要減が見込まれるものの、数量規模が小さいため、全体へ与える影響は、ほとんど無い。 |
| | | 鉄鋼業(総務担当) | ・世界経済は、欧州・アジアは、経済の高成長を維持しているものの、米国は少しダウン気味である。また、為替は現在、輸出企業にとっては、プラスに動いているものの、円高に向かえば、厳しくなる。ここにきて、設備投資の伸びも鈍化傾向にある。 |
| 金属製品製造業(総務担当) | | ・原材料の更なる値上がり懸念は残るものの、受注量は高水準のため、この先3か月はこのまま順調に推移していく。 | |
| 一般機械器具製造業(経営企画担当) | | ・国内向けの自社製品の売上について、市場の冷え込みが当分続く。 | |
| 輸送用機械器具製造業(経理担当) | | ・5月に量産開始の新製品の生産ボリュームは更に拡大すると予測していたが、予定どおりにとどまりそうである。 | |
| 建設業(経営者) | | ・山口県の製造業は軒並み好調である。しかしながら、これらの会社も株主や社員への還元はあっても、工事業者へは厳しいままで、これが地場の下請業者にしわ寄せされ、地域の景気が刺激されていない。最近、仕事量もさることながら単価も厳しく、この状態はしばらく続く。 | |
| 建設業(経営企画担当) | | ・民間企業の新築、改築の引き合いはあるものの、発注者側の条件が厳しく受注できるかどうか判断しがたい工事が増えている。 | |
| 金融業(営業担当) | | ・小さな設備投資や宅地開発は出てきている。しかし宅地開発をして家が建つという話なので、効果が現れるには2～3か月ではなくもう少し長い時間が掛かる。 | |
| 会計事務所(職員) | | ・全般的に中小零細業者はよく健闘しているが、公共事業関連だけは不振が目立つ。 | |

| 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 | 食料品製造業（総務担当） | ・食品に関しては、需要と供給のバランスがうまくとれておらず、これから先の見通しも明るいものではない。 |
| | | コピーサービス業（管理担当） | ・今後、印刷用紙値上げでコストアップは避けられない。 |
| | 悪くなる | — | — |
| 雇用 関連 | 良くなる | — | — |
| | やや良くなる | 求人情報誌製作会社（支社長） | ・求人数の伸びがまだしばらく続く。 |
| | | 求人情報誌製作会社（担当者） | ・中途の採用イベントの問い合わせも発生している。 |
| | | 職業安定所（雇用開発担当） | ・景気減退を示すようなものが、現行の雇用情勢下では見られないことから、引き続き上昇傾向で推移する。ただし、一部には採用を非正規社員に限定するものも見られ、景気の先行きに多少の不安を感じる事業者もある。 |
| | | 民間職業紹介機関（職員） | ・生産規模拡張など、設備投資のための増員依頼が増えた。 |
| | 変わらない | 人材派遣会社（支店長） | ・取引先での商談の中でも、特に変わらないと言う業界が多い。 |
| | | 人材派遣会社（営業担当） | ・引き続き製造業での就業希望の登録者獲得が難しい。成長してきた1つの要因が工場でのブルーカラー就業者の増加であることから、今後登録者確保が難しくなるにつれ、必要な人員確保が困難になり、成長は鈍化する可能性がある。 |
| | | 求人情報誌製作会社（支店長） | ・製造業の採用意欲は高止まりの状態にある。 |
| | | 職業安定所（職員） | ・一向に上向かない景気の影響で、今月も製造業での事業廃止など大量離職の事例が相次いでおり、今後、求人募集の面でも都会地とのギャップが際立ってくる。 |
| | | 職業安定所（職員） | ・大手化学メーカーの15名の一般求人260名を超える応募があり、優秀な人材を確保しやすい状況であるが、中小企業に至っては人材が集まらず、企業間の格差が拡大していく。 |
| | | 職業安定所（職員） | ・求人の提出等から見ると緩やかではあるが改善傾向に向かっていると思われるが、非正規社員の増加やパート求人の割合の増加等によるもので、今後も大きな変化はない。 |
| | | 民間職業紹介機関（職員） | ・システム開発の上場企業において、目の前に仕事の依頼があるのに人員不足で受注できないなどの現状がある。 |
| | 学校〔短期大学〕（就職担当） | ・昨年に比べ、求人件数は増加傾向にある。 | |
| | | 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 | スーパー（店長） | ・昨年より暑さが早く来ているため、殺虫剤、そうめん、ジュース、アイスなどの商品の動きが良く、引き続き購入も増える。 |
| | | 通信会社（営業担当） | ・新商品の発売、新規出店、キャンペーン等により販売数が増加する。 |
| | | 通信会社（支店長） | ・各社共、夏商戦に向け新商品が続々販売開始になり、徐々に来客数も増えている。 |
| | | 設計事務所（所長） | ・最近、住宅よりも、工場・店舗等の業務が若干増えている。 |
| | 変わらない | 百貨店（営業担当） | ・良い物・欲しい物はたくさん出しても買うという傾向が続いており、今後も続く。 |
| | | 百貨店（営業担当） | ・リビング、リラクゼーション、食品等の商品が好調であるが、ファッション商品が不調である。特にキャリア商品は、来客数が増加はしているが購入にまでは結び付かない。 |
| | | スーパー（店長） | ・ガソリンの値上げや、雨が降らないことにより野菜が高くなる可能性などから考えると、なかなか景気は上向いて来ない。 |
| | | スーパー（財務担当） | ・少雨による水不足は青果物への影響が大きく、先行き売上への影響が懸念される。 |

| 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 |
|--------|----------|-----------------|--|
| | | 衣料品専門店（経営者） | ・各店舗共フリー客の来店率が顕著に低下しており、既存顧客への働きかけ、客単価アップ等でマイナス分をカバーしようとしているが、前年割れの状況はしばらく続く。 |
| | | 乗用車販売店（営業担当） | ・車両展示会への来客数が前年を大きく下回っており、景気が良くなるような要素は全くない。 |
| | | 住関連専門店（経営者） | ・販売量が伸びない状態がずっと続いている。 |
| | | 観光型旅館（経営者） | ・現在、道後地域で稼働状態が良くない。長期的には「坂の上の雲プロジェクト」等で期待が持てるが、当面は良くならない。 |
| | | 旅行代理店（従業員） | ・5月は順調であったが、現在の相談・予約の状況から判断して、これから先夏休みにかけても活況を呈する。 |
| | | タクシー運転手 | ・病院等への通院、夜の飲食が減っている。週末では、金曜日は地元の人、土曜日は県外からの出張者と観光客の飲食によるものだが、タクシー利用度は土曜日が減っている。前年比で25～30%の売上減少となっている。 |
| | | ゴルフ場（従業員） | ・先の予約状況も、今の時点では変化がない。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | ・ここ数年、土地・建物合わせて契約の客が増えているが、愛媛県は非常に地価が高いということもあり、販売量は伸びない。 |
| | やや悪くなる | 商店街（代表者） | ・夏物の出が非常に遅く、6～7月上旬ぐらいまでは非常に悪い。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | ・6月から個人住民税が引上げになるなど、購買意欲を減退させる事が多い。 |
| | | 乗用車販売店（従業員） | ・ガソリンが再び値上がりの傾向にあり、小型車の販売は厳しい。 |
| | | 都市型ホテル（経営者） | ・予約状況があまり芳しくない。 |
| | | 設計事務所（職員） | ・同業の決算状況や雇用状況を見ると、経営規模の縮小傾向はますます顕著になってきており、給与のペアなし、役員手当カットは当たり前である。全体の仕事量も更に減少しており、特に今後上半期の受注量・販売量の停滞が確実である。 |
| | 悪くなる | ○ | |
| 企業動向関連 | 良くなる | — | — |
| | やや良くなる | 木材木製品製造業（経営者） | ・新商品の拡販、新規得意先の開拓で、だいぶ良くなる。 |
| | | 電気機械器具製造業（経営者） | ・4月ごろから、国内はもとより海外からの受注も増え、また先の予約もあることから、良くなる。 |
| | | 建設業（総務担当） | ・ある程度の受注残高確保のめどが立ったため、今後は赤字覚悟の競争に巻き込まれることはなくなる。 |
| | | 通信業（支店長） | ・新商品の発売、キャンペーンの実施により需要が喚起される。 |
| | | 広告代理店（経営者） | ・東京、名古屋近郊のフリーペーパーの受注が増え、また、それぞれのボリュームが上がってきているため、引き合いが増えている。 |
| | 変わらない | 一般機械器具製造業（経理担当） | ・首都圏において、圏央道・羽田拡張などの大型プロジェクトが予定されており、建設・電力共にこれから工事が本格化するなど、一部の地方は除くものの、全体的なクレーン稼働状態は今後も底堅く推移する。 |
| | | 金融業（融資担当） | ・人員削減や倒産による失業者が増加しており、明るさは全く見えて来ない。 |
| | | 不動産業（経営者） | ・客・価格共に非常に動きが悪い。また、求めている価格も以前に比べると低くなっている。 |
| | | 広告代理店（経営者） | ・依然として地元資本の得意先からの広告受注は厳しいが、新規大型ショッピングセンターの販促受注もあり、全体としては変わらない。 |
| | | 公認会計士 | ・各会社の社長と話をすると、まだ設備投資について慎重な意見が非常に多い。消費が上向きになってないということを一番懸念しているようで、景気はまだ回復途中にある。 |
| | やや悪くなる | 輸送業（役員） | ・落ち着いた原油価格も、5月以降再値上げで推移しており、コスト転嫁も望めない。 |
| | | 輸送業（支店長） | ・6月も軽油が値上がりし、先行きは一層の不透明感と不安が漂う。 |
| | 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 |
|----------|--------------------|---|--|
| 雇用 関連 | 良くなる | — | — |
| | やや良くなる | 求人情報誌製作会社 (編集者) | ・好景気にある造船関連の採用PRの高推移と、お盆時期に向けてのUターン転職希望者へのPRなど、企業の求人意欲が向上してくる。 |
| | | 民間職業紹介機関(所 長) | ・通年採用を希望する企業が多くあり、求人意欲の減少は見られない。 |
| | 変わらない | 人材派遣会社(支店 長) | ・販売・営業のオーダーは多いが、事務系のオーダーは落ち着いている。 |
| | | 求人情報誌製作会社 (従業員) | ・求人数・求職者数共に安定感が感じられるため、例年のような夏場の人材不足や雇用企業の急激な増加等はない。 |
| やや悪くなる | 新聞社[求人広告] (担当者) | ・調子の良い業態が見当たらない。収入の目減り傾向も続いており、消費の上向きも期待出来ない。 | |
| | 職業安定所(職員) | ・新規求人数についても、減少傾向が7月より連続しており、今後も増加に転じる強い要因が見当たらない。 | |
| 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 | — | — |
| | やや良くなる | 商店街(代表者) | ・競争相手が減少し、買い控え傾向にあった客に動きがあるため、良くなる。 |
| | | 一般小売店[鮮魚] (店員) | ・近隣にスーパーが開店し、店の前の人通りが増えており、今後良くなる。 |
| | | スーパー(企画担当) | ・品ぞろえや販売戦略、ポイントサービスの内容拡大等により、リニューアル店舗を含めた全店ベースで来客数の増加が見込める。 |
| | | コンビニ(エリア担 当・店長) | ・新しく電子マネーのサービスが始まったため、客単価が上向く。 |
| | | 家電量販店(企画担 当) | ・商品の売上状況がだんだんと良くなっている。 |
| | | 乗用車販売店(経理担 当) | ・新型車が出るため、販売台数は増加する。 |
| | | その他専門店[コー ヒー豆](経営者) | ・例年夏場は売上が伸びるが、客の様子をみると、今年は梅雨明けからの来客数、売上の増加が見込まれる。 |
| | | 高級レストラン(経営 者) | ・城下カレイの注文の予約や県外客からの予約も入っており、少し良くなる。 |
| | | 一般レストラン(経営 者) | ・ビアガーデン等のイベントが増え、人の動きが活発になる。 |
| | | 観光型ホテル(営業担 当) | ・夏季の自社イベントや大会・会議に伴う宿泊の予約が増えている。 |
| | | 都市型ホテル(副支配 人) | ・7、8月はイベントや大きな大会等もあり、既に多くの問い合わせが入っている。 |
| | | 競輪場(職員) | ・入場者の伸びに比して、発売額の伸びが大きい。特に全国での発売実績が大きく伸びている。 |
| | 変わらない | 商店街(代表者) | ・県下の商店街の売上が5～7割落ちており、空き店舗も多い。今後も厳しい状態が続く。 |
| | | 一般小売店[茶](販 売・事務) | ・法人向けの事務所用販売は、前年に比べ注文が減少している。個人の客もゴールデンウィークから新茶以外売れていない。 |
| | | 百貨店(営業担当) | ・手数料減額のクレジット催事は堅実であり、手元に現金を残し、不要な商品は買わない。購入する場合も慎重に検討し、衝動買いを控える堅実な購買姿勢が続いている。 |
| | | スーパー(店長) | ・競争の激化、少子・高齢化により、買上量が減少している。新店効果はあるものの、既存の店舗は厳しい状況にある。 |
| | | スーパー(総務担当) | ・食品は何とか前年をクリアしているが、相変わらず衣料品、住居用品については前年を下回っており、今後もこの状況が続く。 |
| | | コンビニ(販売促進担 当) | ・新商品が好調であり、既存品だけではなかなか売上好調につながらない。今後も新製品が増え、好調を維持する。 |
| 衣料品専門店(店員) | | ・夏のセールの時期が早まっており、6月後半にはセールが始まり、集客には期待ができる。しかし、6月前半は買い控えの影響がある。 | |

| 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 |
|---------------|----------------|---|--|
| | | 家電量販店（店員） | ・今年の夏は猛暑になるという予報がされており、エアコンの動きが活発になる。しかし、パソコンや薄型テレビの単価が下がっているため、総じて売上は変わらない。 |
| | | 乗用車販売店（販売担当） | ・消費者は耐久消費財の購買に対して、やや慎重になっており難しい販売環境が続く。 |
| | | その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括） | ・燃料油の仕入価格の上昇が予想されるので、小売価格も転嫁せざるを得ない。燃料油購入については、必要な量だけ給油する個人客もいれば、満タンに給油する法人客もいるため、総販売量については大きな変化はない。 |
| | | 一般レストラン（スタッフ） | ・例年夏場はビール等アルコール飲料が良く出るが、今年は当店のようロードサイド店ではアルコール類の伸びが期待できない。 |
| | | 観光型ホテル（スタッフ） | ・7月までの予約状況は順調であるが、9月以降の一般宴席・婚礼・宿泊は不透明である。 |
| | | 旅行代理店（従業員） | ・7～8月は国内の団体旅行が好調である。個人は直近まで旅行の計画をしない傾向が強くなり、見通しが立たない。 |
| | | タクシー運転手 | ・タクシー料金が上がったが、病院に行く年配客の利用は変わらない。しかし昼間の買物客のタクシー利用はほとんどなく、夜の利用は全くない。 |
| | | 通信会社（業務担当） | ・新商品投入と価格改定により市場は活性化するが、商品供給に関して問題があり、あまり販売数は伸びない。 |
| | | テーマパーク（職員） | ・夏休み前まではオフ期となるため来客数は減少するが、春休みやゴールデンウィークの状況から、夏休みに入れば伸びが期待できる。 |
| | | 観光名所（職員） | ・相変わらず新規の若年層の客が少ない。今後もその傾向が続く。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | ・物件に関する問い合わせ数と成約件数が横ばいとなっており、このまま推移する。 |
| やや悪くなる | | 百貨店（売場担当） | ・小売店は競合が激化しており、今後も厳しい状況が続く。 |
| | | スーパー（総務担当） | ・原油高に伴う諸物価の高騰等により、消費マインドは低下する。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | ・客は必要なものだけを購入しており、客単価が上がらない。今後も厳しい状況が続く。 |
| | | 家電量販店（店員） | ・高温多湿の時期になるとエアコン等に動きがみられるが、既に身の回りの消費財以外の買い控えが出ており、今後、厳しい状況となる。 |
| | | 乗用車販売店（従業員） | ・ガソリン価格の高騰により、低燃費の車への乗り換えが増える。 |
| | | 住関連専門店（経営者） | ・家のリフォームや新築の需要はあるが、置き家具需要は減少している。 |
| | | 住関連専門店（店長） | ・石油価格の上昇等により、客の購買意欲はやや下がる。 |
| | | 高級レストラン（経営者） | ・予約状況から見て、売上は昨年より落ちる。 |
| | | 高級レストラン（スタッフ） | ・売上の落ち込みが続いており、今後も続く。 |
| 悪くなる | ○ | ○ | |
| 企業動向関連 | 良くなる | — | — |
| | やや良くなる | 農林水産業（経営者） | ・6月は梅雨で消費は期待できないが、これからビール消費に影響を受ける鳥商材は大いに期待できる。 |
| | | 輸送業（従業員） | ・雑貨関係、飲料などの荷物の動きがかなり良い方向に向かっていく。 |
| | | 不動産業（従業員） | ・引き続き、分譲マンションの売行きが順調である。 |
| | 変わらない | 繊維工業（営業担当） | ・新規の受注が出始めているが、経費が高く利益が出ない。今後も厳しい状況が続く。 |
| 鉄鋼業（経営者） | | ・九州は今後も自動車関連、半導体関連、物流センター、九州新幹線、また新幹線主要駅周辺の再開発など、新規建築需要が堅調である。加えてマンションの着工も相変わらず多く、建材の需要は底堅い。現在の需給ひっ迫の状況は当分の間続く。 | |
| 金属製品製造業（企画担当） | | ・受注見通しに好転の兆しが見られない。 | |
| | 電気機械器具製造業（経営者） | ・コストの問題が非常に厳しくなっており、契約が遅れる、鈍る、よそに流れるという状況で非常に難しい。今後もこの状況が続く。 | |

| 分野 | 景気の先行き判断 | 業種・職種 | 景気の先行きに対する判断理由 |
|----------|----------|----------------|--|
| | | 金融業（調査担当） | ・取引先企業の設備投資は高水準ではあるが、拡大の勢いが緩やかになっている。 |
| | | 広告代理店（従業員） | ・チラシの主力である流通・不動産に動きが見られない。今後しばらくは現状のまま推移する。 |
| | やや悪くなる | 家具製造業（従業員） | ・ヨーロッパからの輸入はユーロ高の影響で売上が減少している。また製造材料の高騰が止まらず、原価を圧迫しているため販売価格を上げざるを得ない状況となっている。今後も厳しい状況が続く。 |
| | | 輸送業（従業員） | ・ゴールデンウィーク明けから荷動きが極端に悪くなった。軽油代も上昇し始めており、先行きは厳しい状況である。 |
| | 悪くなる | 輸送業（総務担当） | ・燃料等が上昇し、物価が上がっており、荷動きが悪くなっている。 |
| | | 経営コンサルタント | ・個人飲食店の売上が減少している。またビールや焼酎の売上も落ちている。量販店の統廃合が目立っており、今後、統廃合はもっと進む。 |
| 雇用 関連 | 良くなる | 民間職業紹介機関（職員） | ・若年層を中心として、中堅社員～管理職クラスの求人が増えており、成約単価も上昇傾向にある。 |
| | | 民間職業紹介機関（支店長） | ・期間限定・臨時的人材募集に加え、直接雇用を前提とした人材紹介が増加しつつある。 |
| | やや良くなる | ○ | ○ |
| | 変わらない | 人材派遣会社（社員） | ・派遣の動きに合わせて正社員転換や直接雇用の動きは活発であり、今後もこのまま続く。 |
| | | 人材派遣会社（社員） | ・派遣需要よりも請負のほうの動きが活発になっている。 |
| | | 職業安定所（職員） | ・誘致企業の増設が予定されており、一部地域では少しは改善される。しかし、派遣全体を見るとあまり変わらない。 |
| | | 学校〔大学〕（就職担当者） | ・採用予定数を充足できない企業を中心に、求人活動が展開されていく。ただし、現行の求人活動の水準と比べれば落ち着きができる。 |
| | やや悪くなる | 求人情報誌製作会社（編集者） | ・6月の中旬までは中元に関わる食品製造メーカー、運輸、小売の求人が良くなる。夏休みに向けては小売、飲食店などの求人が活発になるが、いずれも短期間の募集であるため、大きな期待はできない。 |
| 悪くなる | ○ | ○ | |

11. 沖縄（地域別調査機関：（財）南西地域産業活性化センター）

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

| 分野 | 景気の先行き判断 | 業種・職種 | 景気の先行きに対する判断理由 |
|----------------|----------|--|--|
| 家計 動向 関連 | 良くなる | － | － |
| | やや良くなる | コンビニ（経営者） | ・国道沿いにホテルが何軒か建設中である。2、3か月後は客の数も増えて良くなる。 |
| | | 観光型ホテル（営業担当） | ・西海岸のリゾートはもとも夏はオンシーズンであるが、直前の参院選に起因する旅行控えの反動も期待している。 |
| | 変わらない | 一般小売店〔衣料品・雑貨〕（経営者） | ・客単価の前年同月比が10～15%減少の改善は厳しい状況にあるため、今後は100%確保が目標になる。基地内、地元等の観光客以外の新規マーケットへの販路拡大として当社独自でなく他社ともコラボレーションした商品開発が早急に必要と考え、進めている。 |
| | | 百貨店（担当者） | ・天候与件によるところが大きい。例年は6月中旬までの梅雨であるが、今年は比較的降雨量が少ないとの予想もあることから、父の日需要、かりゆしウェアなどの夏衣料が順調に推移し、比較的良好的な夏商戦となる。ただし全国的な春夏衣料の不振から秋衣料の生産調整があるとの情報もあり、8月初旬の秋衣料展開時に何らかの影響があるのではと懸念する。 |
| | | スーパー（経営者） | ・同業者との競争の内容に変化がみられない。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | ・スーパー、コンビニ、大型スーパーマーケットを客が上手く使い分ける傾向は今後も続く。コンビニは天候に左右されるが、大型スーパーマーケットでは雨、特に週末の雨がプラスになっている。 |
| コンビニ（エリア担当） | | ・売上に関しては下げ止まりの傾向がある。しかしこの先、天候以外に売上が増加する要素は無く、現状維持がやっとなである。仮に天候が良くなっても前年並みに戻るだけで、業績が回復したことにはならない。 | |

| 分野 | 景気の先行き判断 | 業種・職種 | 景気の先行きに対する判断理由 |
|----------------|----------|---------------------|--|
| | | その他専門店〔楽器〕 (経営者) | ・団塊の世代の沖縄観光ブーム、余暇の趣味に期待する。観光客は増加しており、外国人も増えている感がある。従来と同じ対応では厳しくなる。 |
| | | 高級レストラン(営業担当) | ・例年どおり、那覇地区の観光飲食店は夏場に団体客が無くなるため集客が悪く、極端に落ち込む時期となる。今年も6～8月の見込ポイントが前年同期比とあまり差が無い、ほぼ同等の結果となる。 |
| | | 観光型ホテル(商品企画担当) | ・7～8月にかけては年間のピークシーズンになる。この時期に関しては前年と変わらない動きとなる。 |
| | | 通信会社(サービス担当) | ・今は客の財布のひもが固い時期で、判断が難しい。 |
| | | 観光名所(職員) | ・5月の施設利用者数の伸びからすると沖縄への入域観光客数は順調に推移し、5月の入域観光客は前年同月を上回っているものと推測される。これから沖縄は夏イベントが各地で開かれ、沖縄への入域観光客数も順調に推移する。 |
| やや悪くなる | | 衣料品専門店(経営者) | ・前年同時期と比べて、来客数、販売量が減っている。単価、客単価共にあまり変わりが無いので、全体的な回遊客の少なさが気になる。 |
| | | その他専門店〔書籍〕 (店長) | ・都心部への交通の利便性が格段に良くなっていて、地域の既存店で購入するよりも、商品の種類の多さや若干値が張るものでも、その場の雰囲気で購入したりする光景等が見受けられる。価格、種類の豊富さのどの点でも大型店、都心部の店にはかなわない。 |
| | | その他飲食〔居酒屋〕 (経営者) | ・観光客の入客は順調であるが、一番大切な地元客が平日に入らない。飲酒運転対策のやり直しと、基本のサービス、美味しさ、衛生環境の改善・強化を徹底してやり直す必要がある。 |
| | | 観光型ホテル(総支配人) | ・各旅行代理店の中長期の予約状況においても、前年比で10%程度の落ち込みとなっており、加えて7月の参議院議員選挙実施に伴い、旅行ニーズは減少気味になる。 |
| 悪くなる | | 商店街(代表者) | ・現在、中心商店街に観光客は多く、それに伴い空き店舗には観光関連の店が入るようになり、お互いに客割れを起こしている様子が見受けられる。通常の商品販売に関しては、大型店への客離れが起こっている。また必ずしも努力している店舗ばかりでなく、売上が減少しており大変な危機的状況にある。 |
| 企業 動向 関連 | 良くなる | — | — |
| | やや良くなる | ○ | ○ |
| | 変わらない | 建設業(経営者) | ・問い合わせ及び引き合いの件数の動きが鈍い。 |
| | | 輸送業(営業・運営担当) | ・例年どおりのギフト商戦として一時的には物量が増えるがそれほど影響を受けるものでもない。期待できる要因は現在のところ見当たらない。 |
| | | 広告代理店(営業担当) | ・今月から既に景気が上向き傾向にあることから、更に上回るとは言い難い。ただ、民間企業からの販促関連受注量が拡大することは期待できないが、官公庁の、主に地域活性化関連のプロジェクトの予算を新規で獲得できれば、業界における景気活性化につながる可能性は高い。 |
| | やや悪くなる | | 食料品生産業(管理部門) |
| 悪くなる | | コピーサービス業(代表者) | ・今後の印刷業は、大企業は別として、小企業は思いきった投資で市場を変えるくらいの商品作りをしなければやっていけない。また、市場に合う投資をしても、人材確保の面で障害が生じ、必ずしも成功するとも限らない。 |
| 雇用 関連 | 良くなる | — | — |
| | やや良くなる | 求人情報誌製作会社 (営業担当) | ・失業率の改善が進んでいる傾向が見受けられる。 |
| | | 学校〔専門学校〕(就職担当) | ・順調なIT関連企業の求人も落ち着き、これから他業種も参入し全体的に増加する見込みである。売手市場と呼ばれている採用環境である。そのため、複数の企業から内定をもらった学生の内定辞退を予想する企業もあり、1社あたりの求人数も今後増加が見込まれる。 |
| | | 学校〔大学〕(就職担当) | ・県内大手・中小企業が、積極採用の姿勢が強い。観光客の入域者数の増加を見込んで、観光業も強気で採用が目立つ。 |

| 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 | 職業安定所（職員） | ・ 4月の離職者数が解雇の686人を含めて7,534人、雇用保険資格取得者が6,268人で、前月より大幅に増加している。例年4月は増える傾向で、前年月末から被保険者数は漸増しているが、雇用保険資格喪失者数が雇用保険資格取得者数を20.1%、1,266人上回り前年と逆転している、景気は引き続き好調と言われるが、予断を許さない業種もある。 |
| | やや悪くなる | — | — |
| | 悪くなる | — | — |