

・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（店長）	・エコポイント制度の更なる浸透により、今後については良くなる。
		家電量販店（地区統括部長）	・エコポイント制度に伴うポイント還元の影響で、今月よりは需要が上向く。
		観光名所（職員）	・新型インフルエンザの影響や世界的な景気低迷も一段落しており、国内景気もやや好転しつつあることから、今後の行楽シーズンに期待できる。
	変わらない	商店街（代表者）	・消費の冷え込みが続いており、回復の兆しがみられない。売上減や資金繰りに耐えられない地場企業や小売店の倒産、廃業が続いており、負の連鎖となっていることから、今後についても変わらない。
		商店街（代表者）	・秋物のトレンドが出てきているものの、景気への不安感が解消されないなかで、客が秋物の正価品を買うかどうか分からない面がある。
		商店街（代表者）	・客からは、まだしばらくこの状態が続くだろうという話が出ているため、今後も変わらない。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	・ここ2～3か月、前年比で売上の減少幅が縮小しており、今後もしばらくはこのような状況が続く。
		百貨店（販売促進担当）	・百貨店業界も消費者の低価格志向の強さに対応した対策を講じており、徐々に効果が出てくることが見込まれる。ただ、買上客数が上向いてきても、単価の低下に歯止めがかかるまでには至らず、売上としてはわずかな改善にとどまる。
		百貨店（役員）	・例年の3倍の降雨量となる天候不順の影響で、夏物衣料が全減するなか、市が発行したプレミアム付き商品券の影響で、多少の消費回復につながったこともあり、全体として極端なマイナスとはなっていないことから、今後も変わらないまま推移する。
		スーパー（店長）	・景気が底を打ち、回復基調にあるとの報道もあるが、現場では、まだ数字となって表れておらず、実感も得られない状況であることから、今後も変わらないまま推移する。
		スーパー（企画担当）	・8月の総選挙結果への期待もあるが、選挙のある月の売上は期待できない。
		コンビニ（エリア担当）	・前年より気温が低く、雨の日が多いため、来客数が伸びない一方で、朝の工事に向かう男性客が増えてきている。このまま冷夏で終われば、売上への影響は大きいですが、工事などが増えることで、売上の減少分をカバーできるため、全体としては変わらないまま推移する。
		乗用車販売店（営業担当）	・客の購買意欲が高まっているが、国の補助による一時的なものであり、景気が特に上向きになっている訳ではない。補助がなくなれば、以前の状態に戻ることも懸念されるため、今後についても変わらないまま推移する。
		高級レストラン（スタッフ）	・総選挙の結果次第では、接待客がある高級店には影響が出てくる。
		観光型ホテル（経営者）	・9月の連休を除けば、3か月先までの予約状況が例年に比べて低調なため、今後も変わらないまま推移する。
		旅行代理店（従業員）	・取扱人員数の伸び悩みと商品単価の低下が続いていることから、今後も変わらないまま推移する。
		旅行代理店（従業員）	・経費削減のため、企業や官庁の出張が前年比75%程度の売上となっており、年度内はこの傾向が続く。また、個人需要も低単価傾向が続いており、下期の商品への問い合わせもあまりみられない。このため、現在の悪い状態が当分続く。
		旅行代理店（従業員）	・新型インフルエンザや金融危機の影響からは持ち直してきつつあるが、8～9月の受注状況が前年並みであることから、今後2～3か月先については変わらない。
		タクシー運転手	・タクシーの需要が減っているなか、4月から営業を始めた新規業者が増車で台数を増やしている。まだ乗務員は集まっていないようであるが、競争がますます激しくなることが見込まれるため、今後も厳しいまま変わらない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
やや悪くなる		タクシー運転手	・市内の景気は相変わらず低調で推移している。特に、夜の繁華街は客が全く見当たらない状況であることから、今後についても変わらないまま推移する。
		通信会社（企画担当）	・競合他社の動きが低調であるものの、自社も他社と差別化できるサービス、商品を出し切れていないため、今後も変わらないまま推移する。
		観光名所（役員）	・観光入込客が低迷している傾向に変化はないことから、今後も当面底の見えない状況が続く。
		美容室（経営者）	・総選挙を控えてどのような状況になるのかと様子を見る傾向がある。そのため現在の状況が当分の間、継続する。
		百貨店（売場主任）	・前年と比べて、雇用条件の悪化や給与の減少がみられるなか、残暑の状況によっては、秋物の動きにも影響が出てくる懸念される。
		スーパー（店長）	・客の節約志向が強まるなか、夏のボーナス商戦も全く盛り上がりが見られなかった。今後もこうした傾向は続き、売上、利益共に厳しい状況が続く。
		スーパー（役員）	・給料や冬のボーナスなど、収入の増える様子が全くみられない。収入が増えない以上、消費が増えることにはならず、客の財布のひもはますます固くなる。
		コンビニ（エリア担当）	・製造業の低迷がまだ継続していることに加えて、夏休みで家計の支出が増加した後であることから、客単価の低下や価格競争の激化が今以上に強くなる。
		コンビニ（エリア担当）	・今後も低温多雨が続くことになれば、農業に対して大きな影響が出る懸念される。し好品などの単価の高い商品の売上が減少しているなか、秋の収穫に影響が生じることになれば、消費マインドが更に低迷する。
		乗用車販売店（従業員）	・一般家庭では収入の減少している人が多いことから、今後も販売量が減少する。
		観光型ホテル（経営者）	・前年からの不況が続くなか、新型インフルエンザが追い打ちをかけ、期待していた夏休みも総選挙の影響が懸念されている。一部では景気の下げ止まりとの見方もあるが、観光業にとってはマイナス材料の連続であり、今後についても、まだまだ先の見えない状況にある。
		観光型ホテル（スタッフ）	・観光客の宿泊予約状況を見ると、前年を大きく下回っている。消費が生活優先となっており、旅行に対する財布のひもが固くなっていることから、今後についてはやや悪くなる。
		旅行代理店（従業員）	・夏枯れの時期だが、更に総選挙を控えて、一部のマーケットで需要停滞が見込まれることから、今後についてはやや悪くなる。
		タクシー運転手	・来客数や電話注文の増える要素が思い当たらない。新規参入があったこともあり、今後は客の奪い合いが更に激しくなる。
美容室（経営者）	・天候不順が続き、米作を中心とした農作物に悪影響を与える懸念される。基幹産業の1つである農業の状況によっては、家計消費にも陰りが生じることになる。		
設計事務所（所長）	・追加経済対策の対象となった一部の業界では、物が売れ始めたようだが、効果はその業界のみにとどまっており、経済全体に波及するには時間がかかるうえ、その効果も薄いことが見込まれる。民間を主体とした建築関係はまだまだ冷え切っており、今後についてはやや悪くなる。		
悪くなる	スーパー（企画担当）	・総選挙の結果にもよるが、政局の動きが経済の更なる低迷を招く可能性もあり、消費環境としては依然として予断を許さない状況にある。	
	スーパー（役員）	・不況が続くなか、現在の冷夏、長雨が回復しなければ、農家の収入も減少することになるため、今後の景気は良くならない。	
	スナック（経営者）	・新型インフルエンザの影響で、観光客、個人客が少なくなったが、今後、秋から冬にかけて、新型インフルエンザがまた猛威を奮うことが懸念される。北海道観光が過去12年間で最低と言われるなか、外国人も大幅に減少している現在の状況から、今後良くなるとは思えない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	食料品製造業（団体役員）	・企業の経営体質の改善も進み、利益率の向上や設備投資を行う企業もみられるようになってきていることから、今後についてはやや良くなる。
		家具製造業（経営者）	・しばらく保留にされていた住宅、公共施設関連の案件が動き始めたことから、今後についてはやや良くなる。
		建設業（従業員）	・補正予算で発注された地域医療再生計画や公共建築物耐震化の業務が本格的に稼働し始めることが見込まれるため、今後については期待できる。
		その他サービス業〔建設機械レンタル〕（総務担当）	・国や地方公共団体の補正予算による公共事業の発注が本格化してくる。
	変わらない	食料品製造業（役員）	・現状より受注が減る要因は見当たらないが、増える要因も見当たらないことから、今後も変わらないまま推移する。
		金属製品製造業（役員）	・5～6月にかけて、建築確認申請が伸び悩んでいることから、今後についても変わらないまま推移する。
		建設業（経営者）	・工事の出方が官民共に遅れている。もし、政権が交代することとなり、公共工事の予算組替えなどが起きれば、大きな混乱が生じることが懸念される。
		輸送業（支店長）	・客や同業者の動向をみると、大きく好転するような要素があまり感じられないことから、今後についても変わらないとみている。
		通信業（営業担当）	・現在の身の回りの状況と業績動向から、最悪期は脱したものとみているが、今後、更に景況感が上昇するとの期待が持てる材料がないため、しばらくは現在のような、良くも悪くもない状況が続く。また、総選挙結果に伴う影響も未知数であるため、社会、経済全体で様子見の傾向が強まる。
		金融業（企画担当）	・公共工事の発注増加が見込まれることから、土木建設業界は持ち直す。しかし、住宅関連業界では老舗企業の倒産による余波が懸念される。観光関連業界では、9月の大型連休は期待できるが、全般的には旅行意欲が減退していることから、今後も低迷が続く。
		司法書士	・現在の状況から判断して、急速に景気が回復することは見込めず、現在の良くない状態が続く。
		司法書士	・総選挙の結果によっては政権交代が生じるなど、不確定要素が多いことから、新規の投資や消費が様子見される。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	・公共投資の見通しが不透明であることから、今後も変わらないまま推移する。
やや悪くなる		輸送業（営業担当）	・景気は底を打ったと言われているが、輸送業界ではそのような状況を実感できず、今後についてはやや悪くなる。
	その他サービス業〔ソフトウェア開発〕（経営者）	・発注元の手企業が中国や東南アジアの企業への発注を増やし始めていることから、今後については、国内下請企業への発注量が更に減少する。	
	悪くなる	司法書士	・新築建物を前提とする不動産の売買が減少したままであり、活性化する兆しがみられないことから、今後については悪くなる。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・不況下で道内のどの業界も業績を落としており、人件費が削減されるなか、中途採用はよほど良い人材でなければ採用せず、求職者にとっては厳しい状況にある。また、派遣も利用企業にとっては販売促進費又は外注費であり、経費削減の動きと相まって活用は相当絞り込まれる。
		人材派遣会社（社員）	・例年と比べて、求人数がかなり減少している。採用に対しても、企業は慎重になっており、スキルのある人材でなければ採用しないという企業が増えている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・カラマツを使ったこん包用の製材需要が前年末から大きく落ち込んでいたが、受注生産がやや増加しており、今後の求人依頼につながることが期待されている。ただ、全体的に大きな変化はみられないことから、今後については変わらないまま推移する。
新聞社〔求人広告〕（担当者）		・要因は特定できないものの、運輸関係、物流関係の求人数が、前年よりも1割強伸びていることから、来月以降も伸びに期待している。ただし、全体の落ち込みをカバーできるほどでもないため、全体的には今の傾向が続く。	

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
		職業安定所（職員）	・新規求人数が前年を下回る傾向が続いていることから、今後もこの傾向がしばらく続く。
		職業安定所（職員）	・国の追加経済対策等により、景気の底入れ感はあるが、雇用情勢については、引き続き厳しい状況が続く。
		学校〔大学〕（就職担当）	・全国の企業、大学が参加する研修会において情報交流を行うなかで、企業の今後の採用意向を確認したが、意向を持つ企業は2～3社にとどまっている。特に、北海道における採用見通しは、特定の業界では再検討の余地があるものの、多くの学生が志望するような業界は明らかに終了しており、今後も厳しさが続く。
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・雇用保険受給資格喪失者数のうち、事業主都合離職が前年から35.4%増加し、11か月連続での増加となったことから、今後についてはやや厳しくなる。
	悪くなる	-	-

2. 東北（地域別調査機関：（財）東北開発研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向関連	良くなる やや良くなる	商店街（代表者）	・商店街の空き店舗で、一部に開店の計画があり、今後の来客数の増加が期待できる。
		百貨店（企画担当）	・景気は回復基調に転じてきているが、総選挙後の体制が不透明で景気への影響に不安がある。
		百貨店（営業担当）	・株価が上昇してきており、個人消費にも好影響をもたらす。
		百貨店（販促担当）	・ラグジュアリー部門の売上は前年を下回るものの、4月以降の上向き傾向で今後も推移する。
		コンビニ（経営者）	・低下を続けてきた客単価が下げ止まったため、今後の売上回復が期待できる。
		コンビニ（エリア担当）	・天候や総選挙後の先行きは不透明だが、一部製造業で回復の動きが見られることから、今後客単価と売上の改善が期待できる。
		コンビニ（エリア担当）	・天候不順の判断は難しいが、来客数は安定しており、客単価が改善しているため、後は売上の回復が期待できる。
		家電量販店（店長）	・エコポイントが付く期間に購入をしたいと考えている客は多く、商品単価は安価だがしばらくは販売数量が増える。
		家電量販店（店長）	・売上が増加している商品があり、景気後退の下げ止まりが感じられる。
		乗用車販売店（経営者）	・ハイブリッド車の受注は好調であるが、全体の新車販売台数は前年割りで推移しており、補助金予算の消化後の先行きに不安がある。
		乗用車販売店（経営者）	・予定されているミニバン・軽トラックのフルモデルチェンジによる販売の増加に期待できる。
		その他専門店〔化粧品〕（経営者）	・公的機関の調査によると、ゴールデンウィーク期間中の個人客の増加は、秋田や岩手や仙台からのマイカー利用によるもので、夏のねぶた祭り期間も同様に来客数の増加が期待できる。
		変わらない	商店街（代表者）
	商店街（代表者）		・景気回復の気配はあるが、選挙の月は飲食店が苦戦する傾向もあり、今後もしばらくはこの状況が続く。
	一般小売店〔茶〕（経営者）		・外国人や県外からの観光客が減少傾向で、お祭りの期間の来客数の増加は見込めない。ただ、地元の企業のパート採用が好調だとのも明るい話題も聞こえてきている。
	一般小売店〔書籍〕（経営者）		・雇用や供給過剰の不安は続き、今後も地域経済の厳しい状況は続く。
	一般小売店〔医薬品〕（経営者）		・今後も総選挙、知事選挙と選挙が続くが、繁華街に人通りがない悪い状態は今後も続く。
	一般小売店〔カメラ〕（店長）		・カメラのように日常使用しない商品は、売上が回復するにはまだ時間を要する。
		百貨店（広報担当）	・生活防衛型の消費傾向が続き、客単価の回復には相当時間がかかる。
百貨店（売場担当）		・天候不順が続いて、夏物衣料のバーゲンと秋物衣料の入替えは気温の状況で判断するが、秋物は苦戦が予想される。	
スーパー（店長）		・低価格志向の傾向は強まり、今後もこの状況は続く。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（店長）	・大手各社のプライベートブランド商品値下げに対抗し、割引販売を行うため、今後も売上の増加は期待できない。
		スーパー（店長）	・全体的に良くなる材料が見当たらず、今後も厳しい状況は続く。
		スーパー（営業担当）	・地方の製造業の受注が回復していないため、消費回復には更に時間を要する。
		衣料品専門店（経営者）	・景気対策の効果が表れているが、総選挙後は先行きが不透明であり、今後も状況は悪いまま推移する。
		衣料品専門店（経営者）	・秋物衣料への入替えを予定しているが、消費者の購買意欲を高める要素が見当たらず、今後も厳しい状況は続く。
		衣料品専門店（経営者）	・良くなる要素が見当たらず、今後も厳しい状況は続く。
		衣料品専門店（店長）	・普段着の需要は回復しつつあるが、低迷しているスーツなどのビジネス需要の低迷が続いていることから、今後も厳しい状況は続く。
		衣料品専門店（店長）	・消費マインドは冷え込んでおり、今後も生活防衛型の消費傾向が続く。
		衣料品専門店（店長）	・必要な物のみ購入する消費傾向が強まり、今後も買い控えが続く。
		衣料品専門店（総務担当）	・ボーナス支給後も消費マインドは落ち込んだままで、今後も厳しい状況は続く。
		乗用車販売店（経営者）	・環境対応車減税も補助金制度も一部車両に限定され、新車販売全体では受注量が落ちており、今後の需要拡大は不透明である。
		乗用車販売店（従業員）	・車を修理して乗り続ける傾向が強まり、今後売上の回復は望めない。
		その他専門店〔呉服〕（経営者）	・孫の養育費を補助するため、今後も祖父母の買い控えが続き、来客数の回復は当分見込めない。
		その他専門店〔酒〕（営業担当）	・お盆や各種夏のイベントに総選挙も続くが、一定の受注が見込まれることから、売上は前年並みで推移する。
		その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	・消費を刺激する要因は全くみえず、厳しい状況は今後も続く。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・原油価格や冬の需要動向などの不透明な要素もあり、消費を抑える傾向も強まっていることから、売上は今後も低迷することが予想される。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・卸価格の値上げも予想されているが、お盆期間の移動で販売量の増加が見込まれるため、収益はある程度確保できる。
		高級レストラン（経営者）	・景気回復の材料がみあらず、今後も厳しい状態が続く。
		高級レストラン（支配人）	・所得の減少が続き、売上が伸び悩む傾向は今後も続く。
		一般レストラン（経営者）	・景気回復の材料が見られず、今後も厳しい状況は続く。
		スナック（経営者）	・来客数が大きく変動する要素はないため、売上は例年通りで推移する。
		その他飲食〔弁当〕（スタッフ）	・駅の改装計画が中止されるなど、景気回復につながる材料を見つけにくくなっており、今後もこの傾向は続く。
		観光型ホテル（スタッフ）	・営業努力が予約につながらず、客の旅行計画の動きも悪い状況が続いている。
		観光型旅館（経営者）	・ホームページへのアクセス件数が増加しており、予約数も回復の期待が持てる。
		都市型ホテル（経営者）	・総選挙があるとホテルの利用を抑える傾向もあり、梅雨明けが遅く、客の出足も鈍いことから当分この状況が続く。
		都市型ホテル（スタッフ）	・総選挙まで客は行動を抑えるが、お盆の時期は宴会の来客数増加が見込まれ、今後の売上は前年並で推移する。
		都市型ホテル（スタッフ）	・イベントが続くことから宿泊の予約は期待できるが、婚礼を含む一般宴会などの予約状況は前年を下回って推移している。
		都市型ホテル（スタッフ）	・企業の経費削減で出張や会合の減少が続いているが、今後は極端な減少が収まり横ばいで推移する。
		旅行代理店（店長）	・旅行の予約状況から、国内旅行の予約数が回復してきている。
		旅行代理店（従業員）	・新型インフルエンザなど不安材料もあり、秋冬にかけての受注状況が改善する見込みはない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
企業 動向 関連		旅行代理店(従業員)	・新型インフルエンザなどの不安要素もあり、依然として景気が良くなる傾向がみられない。
		タクシー運転手	・初乗り運賃が値下げされ、乗客数、売上共に減少する傾向があるので、先行きは不安である。
		タクシー運転手	・乗り控える客の増加に対して、タクシーは過剰な状況が続いており、今後もこの傾向は続く。
		観光名所(職員)	・営業が旅行代理店を回っても団体客が集まらない状況で、今後もこの傾向は続く。
		遊園地(経営者)	・秋冬の新型インフルエンザは懸念材料としてあるが、9月の5連休は来客の増加に期待できる。
		美容室(経営者)	・総選挙後に効果的な施策が実行されるか不透明であり、今後もこの状況は続く。
		設計事務所(経営者)	・同業者の話聞いても受注は減少しており、業界全体として仕事が減少している。
	やや悪くなる	一般小売店[医薬品](経営者)	・周囲の商店からは厳しい状況が伝わっており、先行きに明るさは見られない。
		一般小売店[医薬品](経営者)	・当店の客層は経済的余裕も無く、当面新たな景気対策も期待できないので、当分この厳しい状況が続く。
		スーパー(経営者)	・ボーナス減額が影響し、今後も消費マインドは冷え込む。
		スーパー(店長)	・同じ地域にある競合店との低価格競争が激しく、今後も売上の前年割れは続く。
		スーパー(店長)	・雇用環境と所得の減額で、消費マインドは冷え込むため、今後も売上は縮小する。
		スーパー(総務担当)	・低価格品への購買志向は強まるが、仕入単価は低下しないため、今後も収益環境の悪化は続く。
		コンビニ(経営者)	・雇用情勢の悪化に伴い、客の購買力が低下することから、今後も売上が減少する。
		コンビニ(経営者)	・アルバイトの募集をすると、20~30代の男性や主婦からの応募が多く、雇用環境の厳しさが伝わってくるが、この傾向は当分続く。
		コンビニ(店長)	・ボーナスの減額が影響し、今後も来客数、客単価共に低迷する。
		乗用車販売店(経営者)	・環境対応車減税や補助金制度は国民に広まってきているが、減税特需も小康状態が予想される。
		住関連専門店(経営者)	・総選挙の月は売上が低迷し、今後も当分続くことが予想されるため、正社員の削減も決断をした。
		住関連専門店(経営者)	・消費者の低価格志向が強まっており、ネット通販や大型店との価格競争は今後も厳しくなる。
		その他専門店[パソコン](経営者)	・消費者が買い控えを続けていることから、今後の販売数増加は見込めない。
	その他専門店[酒](経営者)	・贈答品の売上が前年を下回っており、総選挙までは消費を控える傾向があるため、今後も厳しい状況は続く。	
	一般レストラン(経営者)	・雇用環境の悪化は、売上などにも影響して、経営者だけではなく従業員にも不安感が広がっていく。	
	観光型ホテル(経営者)	・旅行シーズンにもかかわらず団体客の予約状況が低迷しており、今後も厳しい状況が続く。	
	悪くなる	商店街(代表者)	・所得の減少から、今後も消費者の節約志向が強まっていく。
		一般小売店[雑貨](企画担当)	・ボーナス支給後も消費は落ち込んだままで、天候不順の影響や総選挙を控えており、今後も個人消費の伸びは期待できない。
		百貨店(経営者)	・秋物衣料の立ち上がり時期となるが、消費マインドは落ち込んだまま回復せず、今後も客の財布のひもは固い。
		スーパー(経営者)	・お盆商戦を控え、天候不順による冷夏傾向が現れ、消費を抑制する動きが出ている。
		一般レストラン(経営者)	・街の人通りや雰囲気にも明るさは見られず、来客数も減少しており、今後も厳しい状況が続く。
		タクシー運転手	・都市部に新築されたオフィスビルの入居率が低く、空室が目立つ。関連する企業の経営の悪化など、今後の景気回復に水を差さないか不安がある。
		住宅販売会社(従業員)	・現在残っている受注で現場は動いているが、その後の受注はなく先行きが不安である。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	農林水産業(従業員)	・お盆は桃の最需要期で、桃が品薄になる心配もあるが、販売単価の上昇と売上の増加が期待できる。
		コピーサービス業(経営者)	・秋に新製品の発表を予定しており、市場の活性化が予想される。

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
	変わらない	食料品製造業（経営者）	・先行きに明るい材料はなく、今後も厳しい状況が続く。
		食料品製造業（経営者）	総選挙と知事選があるが、選挙が続くとギフト関連の販売量は厳しい状況が続く。
		食料品製造業（総務担当）	・景気回復の兆しはみえず、受注量、販売量の回復は当分望めない。
		木材木製品製造業（経営者）	・製品の販売価格は改善しないため、今後も売上は低迷を続ける。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・季節的な受注の低迷も予想されるが、新商品開発に取り組んでおり、今後も前年並みで推移する。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・自動車部品の受注がしばらく横ばいで推移し、為替相場が大きく変動すれば輸出環境の好転も期待できる。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・底を打ったと報道もあるが、中小企業は底に張り付いたままで、今後もこの状況は続く。
		建設業（経営者）	・景気の底打ち感はあるものの、業種により景況感が異なり、全体の景気回復にはまだ時間がかかる。
		建設業（企画担当）	・今後出てくる案件を見ても、身の回りの状況が好転するほどの兆しはなく、建設業界が上向きには相当の時間を要する。
		輸送業（経営者）	・今後も取引先の生産調整は継続され、物流も低調な推移が予想される。
		金融業（営業担当）	・景気が良くなるとの兆候は見られず、今後も厳しい状況が続く。
		広告代理店（経営者）	・景気が回復する要素が見当たらず、今後も厳しい状況は続く。
		広告代理店（経営者）	・新規案件も見られないことから、今後も厳しい状況が続く。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・地元の水産業者で減船や資源管理の規制が強まり、消費者の財布のひもは今後ますます固くなる。
	司法書士	・住宅関係の税制改正は、個人の住宅購入意欲を刺激するまでには至らず、今後も不動産取引の低迷は続く。	
	公認会計士	・取引先の決算状況、受注状況共に前年にくらべ悪い状態が続いており、回復の兆しはみられない。	
	その他企業〔企画業〕（経営者）	・取引先は受注を確保しているものの、手持ちの受注残を処理した後の先行きは不透明である。	
	やや悪くなる	農林水産業（従業者）	・解散総選挙により、農業政策の先行きに不透明感が増している。
		その他非製造業〔飲食品卸売業〕（経営者）	・消費者の低価格志向は強まり、地方銘柄の清酒は売上の低迷が予想される。
		その他企業〔管理業〕（従業員）	・企業の雇用調整は年度末まで継続され、今後も厳しい状況が続く。
協同組合（職員）		・受注単価を下げなければ受注確保も難しく、原材料価格は値上がりしており、運転資金も底をつきつつあり、今後も厳しい状況が続く。	
悪くなる			
雇用関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	職業安定所（職員）	・業種により雇用状況に若干の改善がみられることから、今後に期待が持てる。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・企業は、コスト圧縮のために人件費などの削減を続けており、派遣求人数はまだ回復しない。景気が回復しても、以前の水準まで戻るには相当時間がかかる。
		職業安定所（職員）	・16か月減少の続いた新規求人数が前月プラスに転じたものの、今後増加していく材料は見当たらず、当面今の状況が続く。
		職業安定所（職員）	・国の助成金を利用して雇用調整を実施する事業所は依然として多く、今後も厳しい状態が続く。
		職業安定所（職員）	・有効求人倍率は依然として悪化しており、今後も予断を許さない状況が続く。
		職業安定所（職員）	・求人数が減少して求職者数が増加していることから、雇用は今後も厳しい状況は続く。
		職業安定所（職員）	・雇用調整が進んで、休業中の従業員は転職に動いており、今後も雇用状況は厳しさを増す。
		職業安定所（職員）	・新たに雇用調整を実施する企業の相談数は減少傾向にある。
		職業安定所（職員）	・企業に求人募集をしても、職場の労働者が仕事量を上回る傾向が続いている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	やや悪くなる	アウトソーシング企業（社員）	・取引業者からの受注が減少しており、今後も厳しい状況が続く。
		職業安定所（職員）	・製造業の大量解雇が相次ぎ、今後も有効求人倍率の低迷は続く。
	悪くなる	人材派遣会社（社員）	・9月の中間決算期に派遣契約を終了したいという企業からの相談が相次いでいる。
		人材派遣会社（社員）	・雇用の不安定な状況が続いており、秋以降も厳しい傾向は続く。

3. 北関東（地域別調査機関：（株）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）	・この長雨も最悪のまま秋雨前線になっても大丈夫のような対応はもう打っている。花火大会や地区の行事、秋祭りなど、いろいろ行事があるので、きめ細かく、積極的な品ぞろえで対応をすれば、数字は伸びる。	
		一般レストラン（経営者）	・高速道路料金引下げ、定額給付金に関連したプレミアム付き商品券の有効期間が迫り、県外、地元客共に伸びている。	
	やや良くなる	スーパー（店長）	・来客数が増えているので、当店としては楽観視できる。	
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（従業員）	・売上高がここ数か月回復してきている。	
		観光型ホテル（営業担当）	・先の予約は鈍いが、インターネットでは当日まで売れるほど予約が間際化している。先読みは難しいが夏休み、秋の紅葉と本格的な観光シーズンを控え、更なる伸びを期待している。	
		都市型ホテル（経営者）	・予約状況は徐々に好転している気配があるが、市内宿泊施設全体が低価格路線になり宿泊料金の値崩れが起き始めている。	
	変わらない		旅行代理店（支店長）	・9月は大型連休があり、海外を中心に予約が顕著で、法人についても動きが出てきている。10月も秋の旅行シーズンだが、新型インフルエンザの復活、サーチャージがどうなるかが心配である。
			商店街（代表者）	・非常に物が動かない現状のまま推移しそうである。
			商店街（代表者）	・夏休みから秋にかけての行楽シーズンに期待したいが、個々の財布のひもはなかなか開かない。
			一般小売店〔精肉〕（経営者）	・総選挙のある年は景気が悪くなると言われている。また暑さが本番になってくるので、外にでる人は少なくなり、買い控えが多くなる。
			百貨店（営業担当）	・ここ数か月、売上が前年比で1割くらい落ちている。この傾向はずっと変わっていないので、良くなる見込みはない。
			百貨店（販売促進担当）	・半年前と比べて製造業や銀行等の四半期決算がやや良くなってきているが、流通、特に消費が回復するのはまだ4、5か月は先である。
			百貨店（販売促進担当）	・衣料品関連は、晩夏、初秋品の動きが鈍く、今後も引き続き厳しい状況となる。
			スーパー（経営者）	・競合店の価格が更に低下しているため、価格競争が進行する。
コンビニ（経営者）			・例年だと1年を通して夏が1番良いが、今年は梅雨明けが遅く期待できない。	
コンビニ（店長）			・イベントやセールがなければ特別売上が増えることはなく、客は買うものを極端に減らしたりもしていないので、当店の状況はあまり変わっていない。	
家電量販店（営業担当）	・今は主力の家電商品がない。パソコンも前年比80%と苦戦している。エコ家電は3月までの景気対策であり、今後も施策を期待している。			
乗用車販売店（販売担当）	・今後2、3か月先に、中古の輸入車の販売状況は変わる要素がないのでこのまま悪い状態で推移する。客は中古の輸入車の優遇措置が無い限り、話に乗ってこない。当分の間は国産車におされ気味で、良くない。			
乗用車販売店（営業担当）	・新車はもちろん低価格の中古車も積極的にアプローチするが、ユーザーの反応がなく、販売台数につながらない。厳しい状況が続いている。			
乗用車販売店（営業担当）	・エコカー減税や補助金の効果が段々なくなってきており、販売量増加の要因がない。			

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		
		自動車備品販売店（経営者）	・良くなる材料があまり見当たらない。最寄りの工場等が海外に移転する話や、レストランの話が非常に多く、先々の不安材料となっている。		
		住関連専門店（仕入担当）	・総選挙までは不確定要素が多く、消費の底上げにつながる要素が見付からない。		
		住関連専門店（開発業務責任者）	・株価が不安定であり、先行き不透明な要素が多く個人消費も減退している。		
		都市型ホテル（支配人）	・前年より宿泊の予約状況が悪く、レストラン、宴会などの夜の会食も減っている。今後もこの状況のまま推移していく。		
		タクシー運転手	・客が増えそうにもない。		
		観光名所（職員）	・企業の景況感の改善が個人には波及しづらい状況が続いていく。		
		遊園地（職員）	・高速道路料金引下げにより休日の商圏が広がりがつつあることはプラス要因としてとらえられる。しかし、一般家庭の所得減少によるレジャー支出抑制の影響が大きく、もうしばらくは消費単価の大幅な伸びが期待できない。		
		ゴルフ場（従業員）	・来場予約数が増えない。		
		ゴルフ場（支配人）	・リゾートコースなので例年の暑さが戻らないと予約が伸びない。周辺の夏場料金は非常に安く、料金面でも集客に苦慮している。		
		競輪場（職員）	・他場の記念競輪等、前年度と比較しても売上が伸びず、マイナス傾向にある。		
		その他レジャー施設 [アミューズメント] （職員）	・少し良くなってきているが、来客数、単価共に良くなるということは難しく、どちらかがプラス、どちらかがマイナスになりながら、多少は良くなる。		
		美容室（経営者）	・これから夏に向かってカットの客が増えるが、単価は上がり、売上は停滞気味となる。		
		設計事務所（所長）	・現状が急に変化するとは思われない。設計依頼の話があったが、どうも信用できない。そうした状況を的確に判断する必要がある。		
		設計事務所（所長）	・景気が良くなってきたのではなく、相変わらず底辺の厳しい状態が続いている。景気が良くなってきたと感じているのは、ごく一部の限られた分野だけである。雇用状況の悪化はまだ続くし、景気が上向くことは期待できない。		
		設計事務所（所長）	・今月イベントを行ったが、平日の客数とあまり変わらず期待できなかった。決算月に向けて8、9月と計画を立てていかなないとかなり厳しい。		
		住宅販売会社（経営者）	・景気の底入れが実感できない。		
		住宅販売会社（従業員）	・新規情報量が増えないため、受注量の増加も見込めない。		
		やや悪くなる		一般小売店[乳業] （経営者）	・持ち直す要素が見えないので、さらに景気の落ち込みもある。
				一般小売店[家電] （経営者）	・先の見通しが見えてこない以上、余分な出費を控える消費者に購入意欲は出るはずもない。
				一般小売店[酒類] （経営者）	・高額品が売れず低価格商品に偏っているのが本当に悪い。
百貨店（営業担当）	・2～3か月先はまた厳しくなる。早くても10月までは厳しい状況が続く。				
スーパー（統括）	・単価の下落は一時止まるかに見えたが、この先まだ下がるのが予測され、更なる経費削減や合理化策への対応が迫られている。				
衣料品専門店（店長）	・新興住宅地に今月末にオープンしたショッピングモールの影響があり、既存の中心市街地の商店街や商業施設は厳しい。				
家電量販店（店長）	・エコポイント関連の商品が好調に進み、その他の商品に消費者の購入マインドが湧き上がれば良いが、総選挙も控えており消費行動がどの様に変化するか、不安要素が強い。				
乗用車販売店（管理担当）	・夏季ボーナスの減額による消費マインドの低下が懸念される。電気自動車発売に伴う相乗効果はあまり見込めない。				
高級レストラン（店長）	・一部景気の下げ止まりが言われているが、地方の外食産業は下げ止まるまでにさらに半年くらいのタイムラグがあり、まだまだ厳しい状況が続く。				
一般レストラン（経営者）	・8月は客の動きが読みにくく、9月以降は予約も少なく非常に悪そうである。				

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
		スナック（経営者）	・人通りが少なくフリー客が増えないのに加えて、先の宴会予約の動きが全くない。まだまだ悪くなりそうである。
		通信会社（経営者）	・エコポイントや助成対象の一部の商品が一時的に売れているだけにすぎない。補助金が打ち切られた時から一気に冷え込む。
		ゴルフ場（業務担当）	・来客数は前年より増加しているが売上が伴わない。客単価の減少が続いている。客のニーズは安くプレイできる方に傾いている。今の状況では経営環境が決して良くならない。秋口の取り込みについても春より鈍っており、秋の3か月の景気は鈍い。売上、来客数を確保するのは難しい。固定費は下がらないので、環境は悪化する。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	・古い車の車検が今年に入り好調だったが、高齢の顧客の車離れや普通車から軽自動車へシフトする顧客が増えて、今月から在庫量が徐々に減っている。
		その他サービス〔立体駐車場〕（従業員）	・隣に駅前の商業施設のビルができて、そちらの駐車場の管理も当社で行うようになり、相乗効果の部分でやや期待はできるが、電器専門店が7割くらいを占めるビルなのでそちらの売上に左右される。当社の駐車場も現状では伸び悩んでいるので、やや悪くなる。
悪くなる		商店街（代表者）	・景気が月を追うごとに悪くなっており、購買力が落ちてしまっている。これから先がどうなるかとても不安である。
		一般小売店〔衣料〕（経営者）	・地元大手企業の立地する地域では、大分工事関係者が辞めて、商店街等を形成することができなくなる状況である。
		コンビニ（店長）	・商環境への悪化が早すぎて、大変戸惑っている。市街地迂回道の整備が進み、街中への客の流入はさっぱりである。今後はオープンした近隣ショッピングタウンの影響が出て悪くなる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・今後3か月の予約状況では、昨年に比べ月平均900名ほど不足している。昨年市内に新しく進出してきたホテルがあと7～8か月で閉鎖を余儀なくされるという非常事態になっている。今後、当ホテルもよほど単価を下げてやっていかないと、先行きが心配である。
		タクシー（経営者）	・全体的に動きが悪いので、この先も悪い。
企業動向関連	良くなる	その他製造業〔環境機器〕（経営者）	・通常の仕事に加え、ものづくり中小企業製品開発支援事業補助金の結果次第では、もっと良くなる。
	やや良くなる	食料品製造業（営業統括）	・円高も経済状況もやや回復の兆しが見られ、し好品の状況も若干改善が見込まれる。
		一般機械器具製造業（経営者）	・前年比で見た受注高は3月を底として徐々に回復していて、今月は55%となっている。9月以降は60%くらいとなる模様である。
		電気機械器具製造業（経営者）	・9月から客先で新機種の生産が予定されている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・例年8月は稼働日数が少ないため、若干落ちるのは例年通りだが、9、10月は受注量等が増えてきそうであり、若干良くなる。
変わらない		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・仕事の量は昨年と同じくらいである。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・年末の季節商材の見込みはあるが、他の見込みが全くない。
		金属製品製造業（経営者）	・値引きすれば仕事はあるが、これ以上の値引きは出来ない。安くなったら出来ないと言っている状況である。
		金属製品製造業（経営者）	・当分は現状の悪いままで変わらない。
		一般機械器具製造業（経営者）	・秋から回復に期待はあるが、明確な増産情報は無い。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・ものを作るということがなければ良くなる。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	・全世界的に見ても在庫調整が一巡している。ただし、10月以降の受注はまだ不透明感が強い。
		輸送業（営業担当）	・テレビショッピング、インターネット通販等の消費財は動きが良い状況だが、機械、工具等の生産財はほとんど動きがない。荷主により色分けされ厳しい部分も出てきている。
		金融業（経営企画担当）	・景気悪化や将来への不安からか、消費者の財布のひもが固くなっており、消費に向かわない。

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	
		新聞販売店〔広告〕 (総務担当)	・広告の中でもチラシは比較的景気に敏感に反応してきたが、現在の低迷状況を見るとどの業種も上向き気配は見られない。飲食業でも外食する家族が減っていると聞いており、厳しい状況は今後も続く。	
		経営コンサルタント	・引き続き水面下で経営立て直しの取組みが進行しており、整理淘汰される企業が続出することが予想される。	
		社会保険労務士	・業績の更なる悪化は止まりつつあるが、今後について売上、利益等が上向きと計画している事業所がない。	
		その他サービス業〔情報サービス〕(経営者)	・取引先の販売量は更に増加すると思われるが、情報化投資は今後も抑えられる。	
	やや悪くなる		化学工業(経営者)	・取引先、周辺企業共にこんなに続けて休んでもいいのかというほどの夏休みを取っている。当社も各自勝手に休んでよいという雰囲気である。仕事に支障が出ないのが辛い。
			電気機械器具製造業(経営者)	・いまだに受注が伸びず、短期、小ロットなもののばかりで、将来に対しての見通しが全く無い。
			電気機械器具製造業(経営者)	・取引先が海外生産を加速し、国内で作るのを止めようとする動きがかなり出てきている。日本ではなく主に中国で生産しようという形で計画を立てており、国内工場の閉鎖があちこち相次いでいるので、受注を確保するのが非常に厳しくなっている。
			電気機械器具製造業(営業担当)	・公共事業の仕事が多少受注出来たものの、内容的には厳しい。受注や生産量が上向きには、民間の設備投資が増えることが必要不可欠である。
			金融業(総務担当)	・手を尽くした感のある経費削減についても、更なる削減を求められている。どこまでやらないといけないのか頭を悩ませている。
	悪くなる		食料品製造業(製造担当)	・原油価格の高騰が気になる。大豆も2008年度の相場最高値ものがまだあり、依然として高値で推移している。
			出版・印刷・同関連産業(経営者)	・前年より悪くなっており、良くなる要素もない。
			その他製造業〔宝石・貴金属〕(経営者)	・制度融資でつないできたが、販売不振が響きよいよ倒産に至るケースが現れ始めた。今後まだ苦しくなる企業が出てくる。
			建設業(総務担当)	・相変わらず安値受注の状態が続いている、工期延長による入金遅れが資金繰りを大変にしている。金融機関からの追加融資を受けられないのも影響が大きい。
	雇用 関連	良くなる	-	-
やや良くなる		人材派遣会社(営業担当)	・車、半導体などの輸出関連部門では在庫調整が進み、工場稼働が始まっている。	
変わらない		人材派遣会社(経営者)	・飲食、会合関係のサービス業務の募集は非常に目立つところだが、全般的には電機関係、自動車部品関係の製造業の見込みがまだ薄い。請け負っている住宅関連等でも非常に住宅着工が遅れているようである。また、ギフト商品が今月、来月持ち直すので上向き傾向であるが、全般的に単価は低いので変わらない。	
		人材派遣会社(社員)	・取引先の宿泊施設は、6月は非常に集客が弱く、7、8月も前年比で落ちている。一部の地域は前年を若干上回る稼働率でそれほど悪くなっていない。	
		求人情報誌製作会社(経営者)	・例年夏のシーズンになると、パート、アルバイト等の求人が多くなり、求人募集広告の件数が増えるが、今年は極端に少ない。	
		職業安定所(職員)	・基幹産業である製造関係の動きがあまりない。	
		職業安定所(職員)	・求人倍率の低下が続いており、雇用環境が落ち着いていない。	
		民間職業紹介機関(経営者)	・求人をけん引する製造業において、大手企業では明るい情報が目立ち始めたが、同業種でも状況がはっきりと分かれ、偏った回復基調にある。リストラを決断する企業も後を絶たず、全体として明るい方向には向かっていない。	
やや悪くなる		人材派遣会社(経営者)	・これから人材派遣業が残れるか不安でたまらないという状況である。	
		学校〔専門学校〕(副校長)	・高校生の就職に対する危機感は例年にない。求職者のうち就職できない生徒に対する進路実現をどうするか大きな問題である。	

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
	悪くなる	-	-

4. 南関東（地域別調査機関：（株）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	-	-
	やや良くなる	商店街（代表者）	・天気さえ良ければ、人は街にやって来る。これからは、イベントを多く仕込んでいるので、天候の良さとタイミングがうまく合えば、今の緩やかな回復基調に乗って良くなる。
		一般小売店〔文具〕 （販売企画担当）	・外商系などは相当淘汰されてきている。倒産、廃業、資金ショートをしたところの客が当店に来てくれるので、淘汰が進むと当店の景気は多少良くなる。
		家電量販店（営業統括）	・消費に対してもネガティブな状況から幾分改善が見られる。雇用情勢が一段と厳しいなか、慎重に値踏みをする顧客が多くなっている。販売価格の調査、セールの実施タイミングなど、施策に対する機敏な反応が販売店に求められるのは言うまでも無い。
		乗用車販売店（販売担当）	・補助金のお陰で今月の受注は順調である。この好調さはまだしばらく続く。
		乗用車販売店（販売担当）	・トラックの主要荷主は鉄、自動車、建築関連であるが、車の受注も徐々に出てきて、鉄においても、消した高炉を再度使うような話が出ていますので、景気は若干良くなる。助成金のお陰でトラック需要は随分改善したが、前年と比べるとまだまだである。
		その他小売〔ゲーム〕 （統括）	・ゲームの展示会で一番大規模な東京ゲームショウが10月に開催される。この展示会に出展された物は年末、年始に市場に投入される予定の物が多く、市場も活性化する。
		都市型ホテル（スタッフ）	・他社と差別化を図ることで婚礼成約率が伸びている。
		旅行代理店（従業員）	・春に中止になった旅行を秋に行く客が増加している。
		旅行代理店（営業担当）	・売れ筋商品の展開でやや良くなる。
		タクシー運転手	・今年10月に新しいタクシー事業適正化・活性化特別措置法が施行されるので、需要と供給のアンバランスの均衡がとれば、多少は良くなる。
		通信会社（経営者）	・不景気が続き、皆不景気慣れしてきている。小金は持っているので、そろそろ使い出す。
		通信会社（営業推進担当）	・総選挙後にどう変わるか不明であるが、ここにきてマンション販売がやや上昇傾向に転じていることから、年末に向けては上向くと見込んでいる。
		通信会社（企画担当）	・テレビのデジタル化が浸透し、やや良くなる。
		ゴルフ練習場（従業員）	・若手選手の活躍で若い人の参入が増えてきていることと、シニア層の定期的な練習が多く、今後も若干良くなりそうである。
		ゴルフ場（支配人）	・秋口の予約状況は、ある程度例年どおり埋まってきている。
		その他レジャー施設 （経営企画担当）	・プロ野球シーズンがクライマックスを迎えるため、客からのニーズも一定の盛り上がりがあると思われる。しかし、ホテル宿泊等の波及効果がどの程度改善するか楽観的な予想はできない。
		その他サービス〔語学 学校〕（総務担当）	・個人の受講者数が増えてきており、ホームページの利用率も上がってきている。
		住宅販売会社（従業員）	・暑い時期は季節要因として住宅、不動産は動きが悪くなるが、金利上昇前に無理のない返済で購入できる物件の購入が進む。最近家賃がもったいないという客が非常に増えており、実際に家賃並みで購入できる物件が増えている。販売の単価は下がるが、底堅い需要があり、景気はやや良くなる。
		住宅販売会社（従業員）	・現状が底であるため、やや良くなる。
	変わらない	一般小売店〔家電〕 （経営者）	・エコポイントに多少期待しているが、その他は今来ている法人向けの設備投資等の仕事があればということで、総じて変わらない。
		一般小売店〔祭用品〕 （経営者）	・不況の影響で企業等の寄付が集まらないため、行事の縮小傾向が見受けられる。全体の底上げがない限り飛躍的に良くなるはない。

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
		一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	・衣料品の販売を取り巻く環境は大変厳しく、夏のボーナスも減額のように、このままだと秋の商戦も厳しい状況が続きそうである。
		百貨店（売場主任）	・景気が上向ききっかけがないまま、アパレルを中心とした消費の低迷は秋以降も続く。
		百貨店（売場主任）	・今月の秋物商品の動きの鈍さから、秋物商戦は厳しいものと想定される。当面、第一の関心は価格であり、客単価の低下は続く。
		百貨店（総務担当）	・売上状況、来客数等を見ても、なかなか明るい兆しが見えず、期待材料も見出せない。
		百貨店（広報担当）	・5月までは入店客数マイナス5%、売上マイナス10~15%で推移していたが、6~7月は入店客数が2けた減で推移している。昨年6月に地下鉄新線が開通した反動も大きい。1人当たりの買上単価を上げる施策、つまり店内をゆっくり買い回りしてもらえるサービス施策を拡充している。
		百貨店（広報担当）	・8月は、高速道路料金引下げの実施日も増え、夏休み中は地方への脱出者が増加しそうである。その結果、入店客数の減少、手土産及びレジャー需要以外の需要の落ち込みが予想される。
		百貨店（営業担当）	・今月の売上も2けた減であり、浮上の兆しが見えない。このような状況なので価格を抑える傾向が強く、たとえ枚数が売れても単価は大きく落とす結果になり、減少傾向は避けられない状況である。
		百貨店（営業担当）	・低迷を続けていた婦人服、服飾雑貨関連もやや持ち直してきた感があり、日経平均株価も1万円台まで回復してきたことなどから、景気は下げ止まりだと考えている。しかし、美術宝飾関連の高額商品の動きはいまだに良くないので、当分の間現況が続く。
		百貨店（販売促進担当）	・下期の方がギフトニーズや購買機会は増えると想定するが、個人消費は今より守りの体制になる。
		百貨店（販売促進担当）	・顧客の消費動向は賢さを増すばかりであり、それに対応できなければ商売に勝ち目はない。より一層きめ細かい顧客ニーズの分析と、具現化が急務である。
		百貨店（販売促進担当）	・景気が良くなるような要因が見当たらない。
		百貨店（業務担当）	・昨年の米大手証券会社破たんの影響で百貨店業界も消費が冷え込み売上が下がってきたのが9~10月ごろである。1年が経過し、前年比でどのような動きになるかというところに着目しているが、今の段階では景気が回復し消費が上向きようには見えない。エコポイント制度も特定の商品だけに偏っており、全体の消費を底上げするまでには至っていない。3か月後が大きく変わるようには思えない。
		百貨店（店長）	・7月の衣料品販売の苦戦で春夏商戦の厳しさが根深い状況にあることを改めて痛感している。8月以降の秋冬商戦においても、衣料品購入については厳しさが継続する。
		百貨店（副店長）	・単価が低下し、来客数は前年並みという傾向は今後も続く。
		百貨店（営業企画担当）	・マスコミで景気回復の兆しが報道されることもあるが現場ではまだその兆しは感じられない。
		百貨店（販売管理担当）	・7月が非常に悪く、これ以上悪化するとは予測しづらい。ボーナス低下の影響があり、給与水準好転の兆しもないことから、家計の消費支出は依然として厳しい。
		スーパー（経営者）	・7月は天候の具合もあるが、客が必要な物以外は買わず、特に厳しくなっている。先行きも良くない状況のまま変わらない。いかに客が納得して買ってくれるような提案やサービスが打ち出せるかということに掛かっている。
		スーパー（経営者）	・景気が良くなる雰囲気はないが、これ以上悪くはない。
		スーパー（店長）	・夏のボーナスの支給が前年を割った、または思うようにももらえなかったと客も従業員も言っている。特売品を販売しても、客はそれだけ購入して帰ってしまい、他の物が売れていない状況である。3か月後も客の生活保護意識が高まり、現在とほとんど変わらない数字となる。
		スーパー（店長）	・今度の総選挙の結果で多少流れが変わるかもしれないが、根本的に将来の不安が払しょくされない限り、厳しい状況が続く。

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
		スーパー（統括）	・客の買物動向を見ていると、広告商品などは朝から並んでも買うが、それだけでレジに並んで終わりという状況で、トータルでは買上点数、買上金額共に前年に達しない状況である。今後この状況は続く。
		スーパー（統括）	・景気の見通しが厳しいことから、各個人の生活防衛意識はますます強くなっている。そのなかで消費の低迷は続く。
		スーパー（仕入担当）	・特売価格を含め、価格が下落傾向にある。買上点数は前年とほぼ同等であるが、単価が下がっている分、売上に影響している。
		コンビニ（経営者）	・全体的な景気は良くなっているという見方があるが、小売関係はそんなに極端には良くならないので、変わらない。
		コンビニ（経営者）	・周辺で続いている工事の関係で、一時的にバブルの状態での売上は良い。今後については総選挙や天候など様々な要素があり、工事も最終段階に入っていることから、3か月は何とか現状維持できるが、その先については大変不安である。
		コンビニ（店長）	・商品の中でも、炭酸飲料や低価格の弁当等の売上は比較的良いが、全体の売上を押し上げるほどの力にはなっていない。
		コンビニ（商品開発担当）	・食品関連で個人消費の上向き兆しが見えない。
		衣料品専門店（経営者）	・8～9月は夏物バーゲンと秋物の立ち上がり時期となるが、7月にバーゲンを前倒しでやってしまい、秋物を先取りで買う人も少ないと思われるため、あまり期待できない。
		衣料品専門店（経営者）	・メーカー、問屋は在庫調整をしており、秋冬物も品薄気味だが、売上予想が控えめのため先行きは不安である。
		衣料品専門店（店長）	・失業や給与の減少で消費に回す余裕が無いのは相変わらずだが、悲壮感は少し薄れてきた感じがある。ただし状況が改善したとは言えない状況なのでしばらくは現状が続く。
		家電量販店（経営者）	・厳しい足元の状況がしばらく続くと思われるが、景気の底打ちから緩やかに回復に向かうにつれ、特に昨年減速の始まった10月ごろからは期待できるのではないかと見ている。
		家電量販店（店長）	・ついで買い等も少なく、販売店が閉店している状況なので厳しい。
		家電量販店（店員）	・現在の厳しい状況のまま変わらなければ、景気自体も悪化する方向に向かう可能性がある。
		家電量販店（統括）	・天候不順の影響でエアコン、冷蔵庫の売行きが鈍っている。エコポイント3商品でも非常に厳しい。テレビの1品種だけでカバーしていけるものではない。
		乗用車販売店（経営者）	・車の受注と実際の登録に伴う販売とは時期がずれるが、今受注しているハイブリッド車の登録が始まるという意味で、秋ごろの売上は良い。ただし今後、ハイブリッド車の動きが終わってしまうとどうなるのかは不明である。
		乗用車販売店（経営者）	・整備は順調に入っているが、販売が前年同月の3割減ということで芳しくない。ハイブリッド車があるメーカーは順調なようだが、当店で販売しているのは他のメーカーの車である。勝ち組負け組が出ている。
		乗用車販売店（営業担当）	・補助金制度やエコカー減税はあるがすべての車種ではなかったり、具体的な予算が明確でないので、知らない客も多く、今から買おうという客が二の足を踏んでいる。
		乗用車販売店（渉外担当）	・好調のハイブリッド車も納品に半年掛かる見通しで需要止まりが懸念される。雇用、賃金減、燃料価格など不安定材料は蓄積されている。また総選挙後の不透明さもあり、需要の盛り上がりには当面期待できず、景気底打ちの実感はない。
		乗用車販売店（店長）	・工場の生産量は安定してきたが、総選挙の様子見や金利等、非常に不安な材料がある。
		乗用車販売店（総務担当）	・悪いながらも、このまま推移していく。その中で企業としても、営業費の削減、人件費の削減、仕事の見直し等、内部改革をしていかなければならない。消費の回復を祈るばかりである。
		住関連専門店（統括）	・景気回復の兆しがいまだに見えない。今のままの状態がまだ続く。

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
		その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・天候不順が続くようだと季節品不振の穴を埋めることを考えなければならない。また、医薬品の数字を戻すために、更にしっかりと薬事法の対策を立てる必要がある。新型インフルエンザが増えてきているので、冬に向かって今から対策を立てる必要がある。いずれにしても、対策をどんどん立てなければ悪くなる。
		その他専門店〔雑貨〕（従業員）	・回復する兆しも、きっかけも無い。
		その他専門店〔服飾雑貨〕（統括）	・特に購買モチベーション向上につながる策もなく、しばらく低迷期が続く。今冬の賞与額の増減が今後を左右する。
		高級レストラン（支配人）	・前年同時期と比べ、3か月先の大型会合の受注状況が下回っている。
		一般レストラン（経営者）	・産直や大手の直接仕入れなどの流通の変化で、既存の市場の店舗や品数自体が減り、小規模店としては仕入れに苦労している。
		一般レストラン（店長）	・2～3か月先に来客数が伸びるという感触は全くないので、大変厳しい。
		一般レストラン（スタッフ）	・宣伝効果と良い物を提供しているということで、一応は前年を維持してきている。正直に安心、安全なものを出していれば、そんなに売上は上がらないが、落ちもしない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・前年から実際に予約が入る傾向が強まっているが、予約率は2割ほど弱く、利用回復はまだ先になる模様である。レストランの個人利用は記念日やお祝いでの家族利用が目立っており、平日ランチタイムの女性客の利用も回復している。法人の宴会予約客数は前年に比べ5%程度弱い。今後、料金交渉で値下げ圧力が強まるものと思われる、人数減以上のダメージを受けそうである。
		タクシー運転手	・タクシーの利用客は底打ち感があるが、今後はこれ以上の減少はなくなる。利用客の流れを読むタクシーの乗務員は、それなりの売上が作れる。
		タクシー（団体役員）	・今までの客の動きから考えると、今が一番、当業界では悪い時である。景気も上向いておらず、ここ2～3か月の状態が今後もしばらく続く。
		タクシー（団体役員）	・新しいタクシー事業適正化・活性化特別措置法が施行されるが、今の景気状況と業界の供給過剰状態が解消されない限り、変わらない。
		通信会社（営業担当）	・顧客の中には買い控えをしている者も多い。
		通信会社（営業担当）	・3か月前と比べれば良くなっているものの、前年同月比では契約数は減少しており、今後数か月は現状の契約数を維持していくようなので、変わらない。
		通信会社（管理担当）	・月次単位で傾向が変化するため、中期的予想は難しくなっている。しかしながら、昨年後半のような、明らかな下落傾向はなくなってきている。
		通信会社（営業担当）	・テレビはデジタル放送への変更に伴う解約が今年度中見込まれており、それを織込みながらの苦しい進捗になる。また他社攻勢も引き続き展開されており、インターネット、電話も、引き続き厳しい販売状況になっている。
		通信会社（営業担当）	・先行きに不透明感があり、大きく上向く動きが見られない。
		通信会社（総務担当）	・各企業とも夏のボーナスは頭打ちであることや、総選挙の結果を見定めるといった雰囲気もあり、まだ活発な動きが出てきそうもない。
		パチンコ店（経営者）	・それほど大きな動きはない。機械、その他のほうも平均的に出るし、総合して落ち込みもアップもない。
		その他レジャー施設〔球場〕（支配人）	・施設予約状況や宴会予約状況など、特に目立った動きが見えない。
		その他レジャー施設〔ホール〕（支配人）	・一部の業種で好調な売上を示しているが、買い控えもあっておおむね伸び悩み、消費は減退しており、しばらくはこの状況に変化は起きない。この数か月、音楽業界も同じような傾向にあり、厳しい状態は変わらない。
		その他レジャー施設〔アミューズメント〕（店長）	・当店の客が働く企業で苦戦が続いている話をよく聞く。まだ余暇に使う資金を抑える傾向は続く。
		設計事務所（所長）	・何か根本的なものが変わらない限り、景気は良くなる見えない。また、制度融資にしても、その方法論及び審査も、景気を上向きにするためには根本的な方法を変えない限り、良くはない。

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
		設計事務所（所長）	・今の状況だとこれから先もおそらく変わらず、急激に良くなるとは思えない。
		設計事務所（職員）	・補正予算による医療施設耐震化臨時特例交付金を受ける前提の案件が急激に増加し始めているが、一時的なものと考えているため、変わらない。
		住宅販売会社（従業員）	・相変わらずユーザーは慎重で、なかなか決断してくれない。住宅用地の土地も流通が悪く、あまり動いていない状況である。この厳しい状況はまだ当分続く。
	やや悪くなる	一般小売店〔茶〕（営業担当）	・同業者が今までにない安値で取引を始めたり、客を取った取られたとお互いの首を絞め合ういたちごっこの様な状況になっている。結果的には利益薄で商売あがりとなりとなるので、今後の景気に大きな不安がよぎっている。
		百貨店（総務担当）	・経済全体が少しも良くなっておらず、企業統合や、決算で非常に悪い結果が出ているなかで、今後の失業率はまだ当分、改善の見通しが立っていない。このような状況では当面良くなることは有り得ず、まだ底を打ったとは言えない。
		百貨店（営業担当）	・米大手証券会社破たんの影響は昨年10月ごろから兆候が現れたが、予想以上に消費の冷え込みは厳しく、縮小均衡になっているようである。もともと小売業については景気の波が遅れる傾向はあるが、今回については物が飽和状態な状況に加え、環境問題のクローズアップにより、商品そのものの動きが悪い。また、他社が価格を抑えた商品展開をしているため、売上を大きく伸ばせるとは考えにくい。
		スーパー（統括）	・オープン景気が半年も1年も持続するような状況ではない。2～3か月後は落ち着き、現状維持ないしは、やや落ちると見ている。
		スーパー（仕入担当）	・夏休みの旅行等の予算も減少傾向にある等、ますます消費の自己防衛意識が高まっている。
		コンビニ（経営者）	・このまま1年、タスポ効果の影響を引きずることになる。
		コンビニ（エリア担当）	・来客数のみならず、単価の低下傾向も続いており、特に好転する理由もない。上期の決算に向け、競争店出店及び異業種間競争は今後更に厳しくなる。
		コンビニ（商品開発担当）	・今後はさらに安くて良い物が求められ、それが企業の利益を圧迫して景気は後退する。
		衣料品専門店（営業担当）	・8月は夏物の処分と秋の立ち上がりだが、必要なものだけを買うこの時代、無駄遣いはしないため、売上は今より落ちる。秋の立ち上がりも天候次第である。
		家電量販店（副店長）	・総選挙後の政府の政策がどうなるのか不透明なこと、年末前での客の買い控えが増えるのではないかと不安もある。
		乗用車販売店（経営者）	・助成金の終了が近付くにつれて客の購買意欲が無くなっていくことは目に見えている。
		都市型ホテル（支配人）	・先々の動きも鈍く、単価も低減している。
		旅行代理店（従業員）	・10月からの燃油サーチャージの上昇や秋口からの新型インフルエンザの再流行の懸念等、マイナス要因が多く、強力なプラス要因が見当たらない。
		通信会社（営業担当）	・4月からの獲得数が目標に達せず、新規エリアのオープンも先延ばしになる見通しである。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・夏期講習の参加生徒数は昨年比2割増しだが、秋以降は全く増えるという予想は立たない。
		住宅販売会社（従業員）	・秋の商戦ということもあり、販売量は良くなると思うが、ただ今月が良すぎたため、今月と比較するとやや落ちる。
		悪くなる	一般小売店〔和菓子〕（経営者）
一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	・消費者の所得が増えなければ良くならない。		
コンビニ（経営者）	・商品の販売単価が下がり、利益も減少、同業他社との競争も再び過熱し、今後の展開は更に不透明になってきている。		
衣料品専門店（経営者）	・最近当地域で祭りがあったが、どうしても単価の安い物や昨年のお物を使うというような傾向で、消費の低迷が続いている。先行きも厳しい。		
衣料品専門店（経営者）	・本来7月より悪い8月を考えると不安である。天候にも左右されるので、仕入を含め不安要素が多く、晩夏初秋物の動きが懸念される。		

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
		一般レストラン（経営者）	・このところ毎月売上が前年比で10～15%落ちている。2～3か月先も同様に落ちて悪くなる。
		旅行代理店（従業員）	・電話が鳴らず、先々の問い合わせが昨年同週比で70%台と減っている。
		タクシー運転手	・この先も今のままでは非常に厳しい状況が依然として続く。また、街などでも10時を過ぎると閑散としており、非常に客の少ない状況が依然として続く。当業界としては車両台数、稼働率が上がってきており、これも1つの大きな状況になってきている。
		美容室（経営者）	・商店街全体が、売上がどんどん落ちていき、先の見通しが全くよく分らない。
		その他サービス〔保険代理店〕（経営者）	・商店の廃業等により大型店に消費が集中し、消費者の選択の幅が縮小していく。かつ、高齢者の消費が減少する。
		その他サービス〔立体駐車場〕（経営者）	・周り中で買物を控える人が増え、新築予定のビル建設もほとんどが延期になり、景気が良くなる要素が1つもない。
		設計事務所（所長）	・新築物件の依頼が非常に激減している。耐震補強、診断等があるが、この辺も入札等で非常に低価格競争となり、非常に深刻である。
企業 動向 関連	良くなる やや良くなる	-	-
		食料品製造業（経営者）	・今が一番悪い時期なので、多少は回復していく。
	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・法人もやや上向いているが、それよりも個人の印鑑注文の需要が少し上向いている。納期があってもどうしても急ぎで作るといふより、ファミリーへのプレゼントという部分がある。皆、少し余裕ができてきており、若干良くなっている。	
	金属製品製造業（経営者）	・在庫が無くなり、その分の発注が来る。ただし、内需拡大がなければ一時的なものになる。海外向けについても、ノックダウン生産はいずれ現地調達に変わるので、内需拡大が必要である。	
	電気機械器具製造業（経営者）	・大手企業との取引の準備を進めてきたので、これから取引が始まるのではないかと期待している。また、冬場に向かって毎年冬商品の販売が増える。昨年の冬は結構販売できて評判も良かったので、今年は更に売れるのではないかと。	
	その他製造業〔化粧品〕（営業担当）	・景気刺激策の効果と景気回復ムードから少しずつ落ち着き、客足が戻って来た様子である。また、年末にかけて厳しくなる可能性も残りつつ、ひとまずは回復に向かう。	
	建設業（営業担当）	・建設業の工事費が底入れしており、また建設事業の需要が少ないため、建設業者は低価格にて受注する傾向がある。それらを理由に企業が投資事業を再開している。これから少しずつではあるが景気が回復する。	
	税理士	・目に見えての上向きではないものの、消費に回す金額が増えている感触があるため、やや良くなる。	
	その他サービス業〔警備〕（経営者）	・8月以降になれば公共事業が増える見込みである。また、パチンコ店の新規開店があり、増員される見込みである。	
	その他非製造業〔商社〕（営業担当）	・受注量が増えそうである。	
	変わらない	出版・印刷・同関連産業（総務担当）	・休眠客の再訪問を始めてはいるが、例年並みの売上を維持できるかどうかの受注量にしかならないため、変わらない。経費の削減が多少なりとも響いているようである。
		化学工業（従業員）	・5月を境に6、7月と横ばいの状態が続いており、下落傾向は止まっているように思われるが、先行きが良くなると思われる材料は無いため、変わらない。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・株価は最近若干上がってきているが、中小企業の受注量は全く増えていないし、将来的にも増える見込みは今のところ見られない。
		金属製品製造業（経営者）	・当社の仕事の多くを占める試作部品は、どの取引先でも相変わらず低調である。当工業団地内の自動車量産部品メーカーの生産は60%ほどに戻ってきたとのことではあるが、他の金属加工などの工場は回復の実感を感じられない。また、見通しも立たない状況と聞いている。
金属製品製造業（経営者）		・消耗品関係の部品の加工は動き出しており、具体的な見積が多くなりつつあるので、もう少しの辛抱で景気が立ち直る。	
一般機械器具製造業（経営者）		・物の動き、仕事の受注量が現実的に目に見えない状態であり、この状態は変わらない。	

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
		一般機械器具製造業（経営者）	・昨年と比べると今は20%くらいの売上しかない。これ以上落ちようがないというところまで落ちてきているので、底打ちの状態である。ただ、明るい話は全く無く、非常に悪い状態がしばらく続き、年内はだめだと諦めている。
		電気機械器具製造業（経営者）	・業界全体が、売上が平均して30～40%も減っているため、現況から良くなる要素というものがまだ全く芽生えていない。現状の顧客を維持していくために、当分、固定経費の削減を図って事業を継続するような状況である。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・悪いまま変わらない。1週間のうちに1～2日しか仕事が無く、あとは5連休である。全然仕事が動かないので手の打ちようが無く、この2～3か月は良くならない。
		その他製造業〔靴〕（経営者）	・不況の中でこういう現在のよう結果ができつつあるということは、その努力の結果である。方向性が見つかったお陰でその結果が出てきているということなので、そう簡単に崩れることはないだろうし、かといって急に特別良くなるということもないため、現状のまましばらくいく。
		建設業（経営者）	・消費が低迷しつつあるので急に良くなるとは思えない。時間が掛かりそうである。
		建設業（経理担当）	・個人住宅の建築案件はいくつか出ているが、事業性の案件は少なく、受注にこぎつけられるか不安が続き、受注量は今後まだ減る見込である。
		通信業（広報担当）	・ユーザー層である中小企業の経営環境は、厳しい状況が当面続く。
		通信業（総務担当）	・販売量の推移に将来大きな変化を予兆させる動きが感じられない。
		金融業（渉外・預金担当）	・資金繰りが計画通り行かず、条件変更の申出もあり、先行き不安感がある。
		金融業（審査担当）	・不況対策融資制度が一段落した感があり、新規融資の申込が減少している。また、中小企業の業況は若干回復傾向であるものの、売上の減少は依然として続いている。
		金融業（支店長）	・大手自動車会社のハイブリッド車を中心に明るい話があるものの、所詮は一部業者の中での特需でしかなく、下請部品メーカーには今しばらく厳しい状況が続く。受注回復の明るい兆しは見えてこない。
		不動産業（従業員）	・銀行等の査定も厳しく、特に中古住宅においては手持資金が足りない場合が多くなってきたりしている。今後もこの状況は続きそうである。
		不動産業（総務担当）	・テナントから解約撤回の条件に賃料値下げの話が来たりして、足元を見られている感がする。マンションにしても、特に高価格帯の物件の売行きが悪く、値引きをしないと売れない状況が続いている。
		広告代理店（経営者）	・この上半期は広告主が年度予算を極力使わず我慢し続けたので、この秋口から我慢していた分を使い出すと業界関係者から聞いている。しかし、今期は通期予算自体を絞っていること、元来、上半期は予算のボリュームが小さいことから、広告主が我慢していた額自体が大きな額とは考えられない。よって、明確には良否を予想できない。
		経営コンサルタント	・顧問先の中堅小売業では、開港150周年に合わせ開業を予定されていた駅前的大型複合ビルに出店を予定していたが、商業スペースが埋まらず、開業時期が来年春以降にずれ込むことになっている。同社も事業スケジュールの変更を迫られ、困惑している。各社の出店の抑制は、不況の長期化を想定している表れである。
		経営コンサルタント	・まだまだ悪いまま推移する。
		税理士	・アメリカでの日本の車の売行きが落ちているので、その部分の影響がかなり大きい。ただし、中国の内陸部の開発等があり、中国が良い状態なので、その2つから総合するとどちらとも言えず、変わらない。
		社会保険労務士	・良くなるという要因が見当たらない。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・秋～年末に向けて不透明感が強く、この低迷状態がしばらく続く。
		その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	・景気が少し上向きのように言われているが、秋口から新型インフルエンザの流行なども懸念されていて、世の中全体が下方になるのではないかと。政治動向にもよるが、急速に良くなるとは思えないので、やはり今の低い状態のまま変わらない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	やや悪くなる	その他サービス業〔情報サービス〕(従業員)	・現在のところ状況が変化する様相が見えないため、このまま若干右肩上がりの傾向が継続する。
		出版・印刷・同関連産業(所長)	・上期が終わり、下期に向けて目標設定を行っているが、まだまだ先が見えない状況である。本来であれば年末には漠然と売上数字が伸びる予測が立つが、依然不安な状況は変わらず、年内はこの状況が続く。
		精密機械器具製造業(経営者)	・オーナー社長は減給等を行い、セーフティネットなども利用して資金運用しているが、来年以降、前年同期比で今のままでは6割程度の業績しか望めない。
		輸送業(営業担当)	・以前なら外注に出していたような仕事を、昨今では社内でごなすようになり、当社のような零細業者に荷物が回って来なくなっている。この傾向は強まることはあっても弱まることはない。
		金融業(支店長)	・信用金庫の客、中小企業を見ていると、売上が前よりは若干上がってきているが、絶対量的にはまだまだ少ない。返済がかなり厳しくなっており、条件変更等が多くなってきている。また、自己破産等、倒産が若干増えてきているので、このままの状態だと景気はまだまだ落ち込んでいく。
		不動産業(経営者)	・事業用賃貸が衰退すると活気が無い。時々会社の帰りに食事処に行くが、このところめっきり客数が減っている。
	悪くなる	その他サービス業〔ビルメンテナンス〕(経営者)	・既存契約物件で、8～9月に数か所の契約金額の減額要請が来ている。
		食料品製造業(経営者)	・客は将来の増税を警戒して買物を控えている。
		繊維工業(従業員)	・今後、繊維産業で大企業の倒産が起こった場合、さらなる関連組合員企業への影響が危惧されている。また、低価格大手ファッションストアは、中国で大量生産するための編み機を2,000台発注したと聞く。今後も編み機の発注は続き、最終的には1万台に達するとささやかれている。これらから生み出される完成品が大量に日本に流入する見込みであり、さらなるメイドインジャパンの危機である。
		プラスチック製品製造業(経営者)	・来月は従来品の発注が3割以上落ち込む見通しが確実であり、将来的にもあらゆる分野で顧客の海外生産が進み、国内での企画は皆無に等しく、先行きはまったく不透明である。
雇用 関連	良くなる やや良くなる	その他製造業〔靴〕(デザイン担当)	・良くなる理由が周りを見ても見付からない。
		輸送業(経営者)	・車両の購入価格や燃料価格の上昇で、経費は増加傾向にある。一方、輸送量の減少により収入は減少しており、先行きは厳しい。
		輸送業(経営者)	・原油価格の高騰が非常に懸念される。高騰と言ってもそれほどではないにしても、徐々に取引額が高くなっていくので、そういう面が効いてきて将来的にまた経済不況がやってくるという構図が予想できる。
		輸送業(経営者)	・零細企業の所では、何をもって底を打ったのかわからない。何の良くなる目安があるのか、教えてもらいたいくらいである。
		輸送業(総務担当)	・運送業は、荷主が活発な生産を開始しなければ運ぶ物が無い。今後の見通しも全く分らない。
		人材派遣会社(社員)	・製造業での採用が一部の企業で再開し始めている。
		職業安定所(職員)	・雇用調整に関する助成金の申請事業主の多くは中小零細の製造業であり、今後、在庫がはけることによって幾分かの受注が期待できる。
		民間職業紹介機関(経営者)	・生産のほうも底を打って7割ほど戻っているようなので、これから少しずつ時間を掛けながら、少しは良くなっていく。良くなり方はかなり弱いのではないかとは思いますが、上向き。
変わらない	学校〔短期大学〕(就職担当)	・今まで採用を抑えていた企業が、秋の陣としていくらか募集をかけることが期待できる。	
	人材派遣会社(営業担当)	・労働市場の回復は一般景気回復後、数か月経過した後に影響が表れる。	
人材派遣会社(支店長)	・派遣依頼が少なくなったまま、大きな変化が見られない。		

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
		人材派遣会社（業務担当）	・企業の景気底打ち感、人員整理効果によるものが多い。たとえ景気が上昇傾向になったとしても企業の対応力が落ちているため、急激に上昇することはない。そのため底打ち感はあるものの上昇には転じず、当面この状況が続く。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・次年度採用に関しての企画提案が始まっているものの、予算的に更に絞込みを進める企業が多い。採用数、予算共に見通しが立たない状況ではあるが、前年の動きから比較して様子見企業がほとんどで、もう一段悪化する。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・一度下がった単価が上向き様子は見られず、新規顧客の取引もそれほど増加する見込みが無い。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・各企業の雇用超過の傾向が強く、新規採用に動くよりも雇用調整を進めている状態が続いている。販売、サービス系では、新規出店の企業もあり、新たな採用を計画している傾向があるが、そのような企業はごく少数なため、全体的な雇用環境の改善には至らない。
		求人情報誌製作会社（編集担当）	・今のところ、良くなるであろう材料が見当たらない。
		求人情報誌製作会社（広報担当）	・通期赤字が確定し、いろいろな事業が崩れている。
		職業安定所（職員）	・景気の悪化は下げ止まったと発表されたが、雇用情勢は依然として厳しく、求職者数の増加が続いている。完全失業率が5.2%となり、更に悪化することが懸念される。非正規労働者の雇用調整は一息ついたようだが、一部製造業など増産となっても、人員増員を手控えており、しばらく雇用情勢の悪化は続く。
		職業安定所（職員）	・求人の減少傾向が続いており、また休業を実施する雇用調整助成金の申請事業所が多い状況が続いている。景気が悪い状況が続いている。
		職業安定所（職員）	・政府の景気対策により回復基調にあると感じるが、賃金を下げても人は来るのではないかといいた求人企業もあり、賃金抑制により消費が伸びず、景気が後退するので、やや悪い状況は続く。
		職業安定所（職員）	・仮に景気が回復状況にあったとしても、それがすぐに雇用情勢の改善に結び付くとは思えない。
		職業安定所（職員）	・雇用調整助成金の申請の動きが変わらないほか、新規求職の増加傾向も鈍る傾向が見えない。
		民間職業紹介機関（職員）	・雇用はまだまだ厳しい状況のため、年内は様子見ムードが続く。
		学校〔専修学校〕（就職担当）	・夏以降採用計画確定企業の動向は、採用の見送りまたは検討期間延長が多く、採用活動企業の増加に至っていない。
		やや悪くなる	
人材派遣会社（営業担当）	・都議選や総選挙で特需的な求人が一時的に増えたが、継続的に長期の求人は少しずつ減ってきている。また、民間の求人が減っているため、各社が省庁や市町村などの公的な求人に関わり始め、入札単価の低下に歯止めがきかなくなっており、働く側の賃金の低下にも拍車がかかっている。		
職業安定所（所長）	・新規求人の減少と、新規求職者が前年同月比で30%以上増加しているため、やや悪くなる。		
職業安定所（職員）	・事業主聴取による景況感は晴れ間の兆しもあるが、結局のところ、先行きが見極められないとの悲観的感触が多数である。来春の高校新規学卒求人申込件数は、現時点の前年同期比で約4割減という状況であり、要因として先行き不安感も少なからず影響しているものと考えられる。10月以降の動向に期待したいが、それまでは大きな変化は想定できない。		
民間職業紹介機関（経営者）	・中途採用市場が小さくなったのが、求人数や採用数が戻らない。国内企業の産業感が好転しなければ、中途採用景況の好転はない。		
学校〔専門学校〕（教務担当）	・ほとんどの企業が、年度内の回復は期待できないだろうと言っている。		

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		

5. 東海（地域別調査機関：三菱UFJリサーチ&コンサルティング（株））

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	一般小売店〔土産〕 （経営者）	・景気対策の効果は今後も続く。ただし、選挙期間中は停滞する。
		一般小売店〔酒類〕 （経営者）	・取引先の飲食店では、利用する企業からの問い合わせが増えてきていると話す経営者が出始めている。
		一般小売店〔書店〕 （経営者）	・ここ3か月間ほどは、来客数が前年同月を10%超えているが、今後もこの傾向は続く。ただし、客単価は前年同月より10%弱低下しているため、客単価の回復がもう少しあればと考えている。
		一般小売店〔薬局〕 （経営者）	・最近、全体的に客に余裕が出てきている。きちんと説明して納得されれば、高額商品でも購入する客が増えてきているため、今後は良くなる。
		コンビニ（店長）	・競合店が淘汰されたため、その客が流れてきている。今後もそれが売上増につながる。
		家電量販店（店員）	・省エネ家電のエコポイント制度の効果は、今後も継続する。
		乗用車販売店（経営者）	・秋口に新型車が投入されることと、購買心理が改善していることを考えると、少しは良くなる。
		乗用車販売店（従業員）	・経済対策の認知度が今より高まり、更に効果が出てくるため、今後は少し良くなる。
		乗用車販売店（従業員）	・エコカー減税と補助金により、今後も当分は販売台数の増加が見込める。ただし、1台当たりの単価は大幅に低下していく。
	乗用車販売店（従業員）	・下げ止まりつつあり、動きが若干出てきている。なお厳しいながらも、動き始める雰囲気がある。	
	乗用車販売店（総務担当）	・エコカーの購入補助金の期限及び補助金予算の消化が意識されて、消費者に焦りが出てくるため、積極的な購買に出る可能性がある。	
	テーマパーク（職員）	・高速道路料金引下げが平日にも適用されるため、観光に寄与する。	
	変わらない	商店街（代表者）	・納入業者等の話や様子では、良くなる雰囲気は感じ取れない。客の購買意欲もなかなか上昇してこない。
		商店街（代表者）	・今は極端に悪く、底に近い状態にある。今後も客の収入が増えない限り、売上の増加にはつながってこない。
		一般小売店〔惣菜〕 （店長）	・景気の底は過ぎているようにも思うが、まだ安心してお金を使える雰囲気ではなく、すぐに状況が良くなることはない。
		百貨店（企画担当）	・小売業では、安定感はまだ表れていない。企業業績や設備投資が上向いても、消費に波及するには半年以上の時間が掛かるため、楽観はできない。
		百貨店（企画担当）	・今後も低価格化やセール開催など価格戦略の見直しを行っていくが、今月の動きを見ていると価格戦略への反応も限定的になっており、全体の需要喚起にはつながらない。
		百貨店（企画担当）	・7月のクリアランスは最初の日曜日までは動きがあったものの、その後は前年を大きく下回る日が続き、月末までその流れが続いている。8月以降も、この流れは変わらない。
		百貨店（販売担当）	・最終セールが終了し、秋冬商材に完全に切り替わっている。定価のプロパー商品の売上がどうなるか若干不安はあるものの、メーカー側も例年に比べて低単価商材を充実させてきている。客の中にも気に入ったものであればセール品よりもプロパー商品を選ぶ動きが出てきているため、セールの好調な流れをプロパー商品の売上に引き継げる見込みはある。
百貨店（販売担当）		・生活水準を落としていないと感じられるギリギリのところで消費は下げ止まり、そこに新しい価値基準が生まれつつあるため、当面はこの水準をキープしていく。代替消費が常態化し、商品1点当たりの単価の低下も継続する。	
百貨店（外商担当）		・現在景気は底にあるが、今後良くなるとは考えられない。労働時間、給与、賞与のカットがまだ続いているが、会社を存続させていくためには今後も当面このような対処をせざるを得ないと、取引先企業の経営者からは悲観した声が聞かれる。	

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
		スーパー（経営者）	・3か月後も、消費はまだまだ伸びない。企業は採算を合わせるために、全ての経費を削減すべく一層努力する。人件費も削減されて、その結果、雇用は伸びず消費も増えない。
		スーパー（店長）	・総選挙の結果によって、今後は若干変わる。景気がやや良くなっている企業も出てきているが、まだまだ厳しい業界もあり、小売業にとっては今後もあまり大きな変化はない。非常に厳しい状況下で、単価は下落し、買上点数の増加も見込めない。
		スーパー（店長）	・賞与など所得の減少が影響しており、客の買物姿勢は大変堅調である。各社の特売強化による単価の低下は今後も続くため、客単価の低下も依然として続く。
		スーパー（店員）	・夏の商材の動きが、あまり良くない。秋の商材の準備もできていないため、今後も変わらない。
		コンビニ（エリア担当）	・売上は当面、現状のような厳しい状況が継続する。
		コンビニ（エリア担当）	・今が底であり、工場の稼働率が上がり残業も増えているため、今後はそれがコンビニにも波及してくる。しかし、個店ベースで見ると、近隣に出店を控えている店もあり、競合が厳しくなる。
		コンビニ（店長）	・昼間のサラリーマンの来客数や購入単価の現状をみると、今後良くなるとは思えない。また繁華街に近いが、夜の来客数が増えるとも思えない。
		コンビニ（企画担当）	・民間の冬のボーナスも、減額になりそうである。しかし、総選挙後の政策によっては、気分的に好転する可能性がある。
		衣料品専門店（販売企画担当）	・まだまだ、消費は回復してこない。新規案件の話は多くなっているが、実需には結び付いていない。
		家電量販店（店員）	・今秋に新型OSが発売されるが、問い合わせは多くなく、盛り上がりには欠ける。
		乗用車販売店（従業員）	・8月以降、多くの車種で商品強化が実施される。主力車種も、ようやくエコカー減税の対象になる。今後、各社が減税対象車を投入してくるため、市場はある程度活性化する。ただし、全体の販売規模の縮小傾向は続くため、厳しい販売環境は変わらない。
		乗用車販売店（従業員）	・購入予定はまだ先であったが補助金によって前倒しで車を購入する客がある一方で、長く乗りたいとディーラーで整備する客も増えてきている。今までになかった変化が感じられ、良くなる雰囲気はあるが、当面は変わらない。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	・8、9月は連休があるため、お金は余暇を過ごすための費用に充てられ、買物は最低限にされる。
		一般レストラン（スタッフ）	・常連客まで来なくなっている様子は見られないが、新規の客は増えておらず、常連客の注文単価も変わっていないため、今後良くなる兆しはない。
		観光型ホテル（経営者）	・追加の経済対策の効果は、あまり出ていない。効果はいつ表れるかと期待しているが、なかなか出ない気がする。製造業を中心に底が完全に見える状況が来ない限り、好転することは考えにくい。
		観光型ホテル（販売担当）	・目先の夏休みは多少良いようであるが、9月の予約状況が悪いため、良くなるまでは言えない。
		都市型ホテル（営業担当）	・自動車の一部に増産がみられるなど明るい話題はあるが、その波及効果が表れるのはもっと先になる。客の動きにも変化は見られない。
		都市型ホテル（従業員）	・予約数の動きに変化はない。
		旅行代理店（経営者）	・総選挙があり、落ち着くまでに時間がかかるので、9、10月はあまり変わらない。
		旅行代理店（従業員）	・10月以降に燃油サーチャージが復活するため、海外旅行の申込は鈍化する。新型インフルエンザの変異、再流行や燃油高騰の不安もある。9月の大型連休の旅行申込も、ゴールデンウィークと比べると、今のところ少ない。
		タクシー運転手	・今月は中元、セールがあり、以前ならば百貨店周辺のタクシー需要が増える時期であったが、今年は通常月と変わらず、タクシー利用客も少ない。今後も、このような財布のひもが固い状況は続く。夜の街でも、水、金曜日以外は若い年齢層の動きがあるだけであり、多忙感はない。6月には感じられた多忙感、今後は全く感じられなくなる。

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
やや悪くなる		タクシー運転手	・景気対策によりエコカー、テレビ、家電製品などのエコ製品がよく売れているようであるが、夜のタクシー客が増えるわけではないので、現状維持である。
		タクシー運転手	・何か月間もどんだの横ばいが続いており、3か月先も良くならない。
		タクシー運転手	・長距離はもちろん中距離でも電車で帰宅する人がまだまだ多く、今後も以前のような売上には回復しない。
		通信会社（サービス担当）	・法人からの申込は増えつつあるが、地上デジタルの影響か、ケーブル会社など他事業者へ移行する個人が増える。
		ゴルフ場（経営者）	・3か月先までの予約数は、前年並みにまで回復している。ただし、客単価は10%ほど低下している。コンペも減っており、見通しは引き続きあまり良くない。
		美容室（経営者）	・客との会話では、景気が良い話題があまり出てこないのので、この状態が当分続く。
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	・秋以降に再流行が懸念される新型インフルエンザ対策の商品販売を企画しているため、特需も考えられる。
		設計事務所（経営者）	・企業からの案件数は低水準で安定しており、回復の兆候もみられない。
		住宅販売会社（従業員）	・回復する要素は見当たらない。当分横ばいが続く。
		住宅販売会社（従業員）	・来客数は微増になるが、政治不安の継続とガソリン価格の高騰により、買い控えなどの様子見は今後も続く。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	・贈答品は、エコポイント制度の恩恵を受けない。車、家電等の需要は増えても、贈答品に関しては縮小や買い控えが起きる。
		百貨店（経理担当）	・食料品の一部を除き全体的に、売上、来客数は不振が続く。
		百貨店（販売担当）	・景気対策の効果にも陰りが出てくると思われるため、苦戦する。
		スーパー（経営者）	・4月以降悪い月が続いており、底は徐々に見えてきている。しかし、ボーナス等の支給額が良くないため、2、3か月後にはその影響が出てくる。
		スーパー（店長）	・競合店との競争のため、無理して値下げ販売しなければならない状況になっている。客も、少しでも安い商品、単価が低い商品を中心に買物している。今後もこの傾向が続くため、更に厳しくなる。
		コンビニ（経営者）	・現在は新規の中元などで何とか売上を維持しているが、その分を除くと、例年と比べて約1割悪くなっている。当分の間、良くなる気配はなく、ますます悪くなっていく。
		コンビニ（商品開発担当）	・地域の労働人口の減少は下げ止まった感があるが、長期の業績低迷に伴う給与の減少が消費に反映してきているのか、単価を下げてても売行きは良くない。また、おにぎり、パン、カップ麺等の低単価商品の売上も落ち込んできており、今後は一段と厳しい。
		住関連専門店（営業担当）	・新築住宅、分譲マンションは需要と供給のバランスが崩れているが、需要が増える見込みは当分ない。民間公共工事も現状で飽和しており、リニューアルか改修工事が見込まれるだけである。
		一般レストラン（経営者）	・総選挙があり先行き不透明であることから、買い控えや支出の抑制がますます増える。
	スナック（経営者）	・繁華街では、閉店が増えてきている。大型連休を控えて、ますます静かな状態になる。客との会話でも、年内は良くなる要素がなく、厳しさが続くという話が多い。	
	旅行代理店（従業員）	・選挙の年は、旅行需要が落ち込む傾向がある。そのため、夏以降もやや悪くなる。	
	通信会社（開発担当）	・当社の回線サービスから他社に契約変更する件数が、その逆の契約変更件数を上回っている。	
	パチンコ店（経営者）	・客単価の低下と来客数の減少は今後も続く。業界全体が1円パチンコなど低単価に移行しつつあり、薄利多売の傾向は一層顕著になる。	
	理美容室（経営者）	・客との話によると、仕事量は前年に比べて3分の1に減ったとのことである。今後はその影響が出て、景気はもっと悪くなる。	
	設計事務所（経営者）	・総選挙があるため、やや悪くなる。	
	住宅販売会社（経営者）	・ボーナスの金額を見てから考える人が増えており、冬のボーナス前の時期は様子見でやや悪くなる。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		住宅販売会社（従業員）	・新築住宅よりもリフォームが志向されているため、建設業界は潤わない。今後は業界全体が一段と冷え込む。
		住宅販売会社（企画担当）	・総選挙を控えて、客は先行きを不安に思っているため、支出ができず、契約がまとまりにくい状況が続く。
		その他住宅投資の動向を把握できる者〔室内装飾業〕（経営者）	・新築関係の見積・引き合いがほとんどない。
	悪くなる	百貨店（外商担当）	・現在の流れからみて、当面明るさは見えない。これまで選挙時期には売上が減少することがあったため、見通しは全く良くない。
		スーパー（経営者）	・自動車、オートバイ産業の下請企業が大変な影響を受けており、購買者は特売品など安い商品だけを買っている。今後もこの状況は変わらない。
		コンビニ（エリア担当）	・既存店の来客数の減少が止まらない。今後も競争店の出店が多く、先行きは暗い。
		コンビニ（店長）	・国産の第3のビールよりも安い輸入品の第3のビールの売上が増えている。自宅待機の労働者の話も聞き、不景気はまだまだ続く。
		その他専門店〔貴金属〕（店長）	・セールの前倒しを行っても、期待した効果はない。今後はますます必需品以外は買わない傾向が強まり、現状よりも一段と悪くなる。
		高級レストラン（スタッフ）	・予約客の動きや一般客の動きをみても、回復の兆しは全くない。
		一般レストラン（経営者）	・今年に入り、来客数は月ごとに激減している。良くなる見通しは全くない。
旅行代理店（経営者）		・製造業、建設業が顕著に悪化しており、今後良くなる材料は全くない。	
旅行代理店（経営者）		・当地域では今後も正社員の解雇が進むため、景気は悪化する。	
	テーマパーク（職員）	・入場者数の激減は、今後も続く。	
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者）	・主な取引先である自動車関連向けの梱包材が伸びてきており、今後は良くなる。
		一般機械器具製造業（営業担当）	・自動車産業では在庫調整が終了し、設備投資の計画がはじめており、今後に向けた引き合いも増えてきている。
		電気機械器具製造業（経営者）	・先月、今月の状況を見ると、最悪期を脱している。8月以降の動向は不透明であるものの、自動車を始めマイコン、半導体は当初の見込みを確実に上回る。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・株価は底を打ったように思えるし、内需関連では政府の景気対策の効果が現れる。
		輸送用機械器具製造業（統括）	・主力取引先の新製品がヒットし、臨時の期間工等の採用もある。今後はますます良くなる。
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	・完成車メーカーから、エコカー減税や補助金の効果によって対象車種が売れるため、発注量が増えて増産すると聞いており、多少は良くなる。
		輸送業（経営者）	・底打ちしたとの認識から、生産量の内示は回復基調にある。
		通信会社（法人営業担当）	・政府の景気対策によって、上向いてくる。
		金融業（企画担当）	・不動産価格が下落していることから、動きも出始めている。自動車業界でも、少しずつではあるものの、明るい兆しが見え始めている。今後は若干良くなる。
	変わらない	食料品製造業（企画担当）	・原油価格が安定し燃料費も安定してくるが、原材料価格は上昇傾向にあり、企業収益に影響が出てくる。個人消費に関しては、低単価傾向にあり、販売数量も増加していない。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	・取引先は、少しずつ今の悪い状況を脱しつつある。しかし、全体的には今後もあまり変化がない。
		化学工業（企画担当）	・今年度の上半期は不調であったが、エコ関連の特需などにより、下半期は持ち直す。ただし、良くなる状況にまでは到達しない。
		窯業・土石製品製造業（社員）	・数量ベースでは少しずつ回復の兆しが見られるが、異常な競争によって販売価格が厳しいことと、客先の工程見直しに伴う利益率の低下が著しく、今後も変わらない。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・受注先の下半期の予算は、当初予算から下振れするという情報がある。

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
		電気機械器具製造業（経営者）	・自動車、食品関連等の一部では良い話も聞かれるが、設備投資関連機器に関してはまだ不透明感があり、設備投資には至らない。短期間で上向き兆しはない。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・今までの見積がどの程度受注に結び付くか、まだよくわからない。
		輸送用機械器具製造業（財務担当）	・乗用車販売の状況は本格回復からは程遠いものの、ハイブリッド車関連部品の受注残が年内までであるため、変わらない。
		輸送業（従業員）	・一部では生産が回復している業種が見られるが、一般の日用雑貨や食品関係の荷動きは、依然として低迷している。
		輸送業（エリア担当）	・景気が良くなるような良い案件は、今のところない。
		輸送業（エリア担当）	・例年ならば真夏に動く荷物が動いていないなど、景気が良くなるような荷物の動きがみられない。
		輸送業（エリア担当）	・主要荷主からは、当分の間、荷物が増えてくるような明るい話が聞こえてこない。
		金融業（従業員）	・自動車製造業の客が多いが、ハイブリッド車の生産に関わる人は忙しいが、それ以外では労働時間の短縮も相当あるため、全体の回復にはなかなかつながらない。
		広告代理店（制作担当）	・企業の広告予算は縮小しており、今後につながる新しい動きもほとんど見られない。
		会計事務所（職員）	・中小企業者の回復は大企業次第であるが、自動車産業の下請部品製造企業は、少しずつ受注が戻ってきている。小売関係では、中小小売業者は大型スーパー等に価格面で対抗できないため、引き続き苦しい。
		会計事務所（社会保険労務士）	・顧問先企業の状況には良くなる要素が見当たらず、悪い状態が続く。
		その他サービス業〔広告印刷〕（従業員）	・引き合いや見積の問い合わせは、多少出始めてはいるものの、以前の状態にまでは戻っていない。先行きに明るさは見えていない。
やや悪くなる		鉄鋼業（経営者）	・仕入れ先メーカーからは単価値上げの要求がある一方で、客からは製品価格の値下げを要請されている。厳しい単価交渉と仕事量が少ないなかでの仕事の奪い合いは、今後も激化する。
		金属製品製造業（従業員）	・目立った建設プロジェクトがないため、今後は仕事量の確保に苦しむ。
		不動産業（経営者）	・在庫調整のための販売価格の引き下げが続くため、財務内容の良くない企業が危うくなるとの情報がある。
		不動産業（管理担当）	・テナント需要は、今後もますます悪化する。それに伴い、オフィスの単価引き下げ交渉があるため、不動産賃貸業はまだまだ下降する。
悪くなる		窯業・土石製品製造業（経営者）	・窯業界の先行きを左右する住宅着工件数は、今年3～5月の累計で、前年11月～今年1月の累計と比べて9.1%のマイナスとなっている。
		金属製品製造業（経営者）	・引き合いが減少しているとともに、価格交渉が一段と厳しくなっており、安値受注が続く。
		経営コンサルタント	・自動車の生産は持ち直していると聞かすが、現場の従業員数が増えて雇用が改善されるわけではないため、地域経済の先行きはまだまだ見えない。
雇用関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（経営企画）	・今後は、客の研究開発ニーズは高まることが見込まれる。
		人材派遣会社（社員）	・10月からの予約状況は、例年通りになっている。今後は、例年の水準にまで回復することが見込まれる。
		求人情報誌制作会社（企画担当）	・最も落ち込んでいた製造業でも求人が出されるようになり、回復の兆しが見え始めている。
		民間職業紹介機関（職員）	・求人数の推移に大きな変化はないが、少しずつではあるものの、増えつつある。4～6月と減り続けていた求人数は7月に落ち着いたため、これからはやや上向きに転じ始める。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・現在も求人はないが、3か月後も求人はほとんどない。短日数の派遣需要は増えているが、対応できる人材がいらない。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	・受注が増える見込みはなく、良くて現状維持である。
		職業安定所（職員）	・先行き不透明により、秋から冬にかけて再び雇用調整する動きが少し見られる。今後は、現状の低水準で推移する。
		職業安定所（職員）	・先行き不透明な状況にあり、設備投資や人件費の節減を計画している企業が見受けられる。

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
		民間職業紹介機関（社員）	・客先企業の今後の採用計画は、これまでと変わっていない。
	やや悪くなる	人材派遣会社（支店長）	・9月末までの派遣契約が全体の90%以上を占めているが、一部の企業からは契約非継続の申請が既に出され始めている。今後数か月間も厳しい状況が続く。
	悪くなる	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・下請の中小製造業者では仕事がなく、金、土、日曜日を休業している工場が結構ある。賃金カットは当たり前であり、社会保険料を納付できない企業も出てきている。リストラか廃業かの選択を迫られる企業もあるなか、雇用を増やす状況は出てこない。

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	家電量販店（経営者）	・エアコンを除けば前年並みの売上であり、特にテレビ、冷蔵庫、洗濯機などは大きく売上が伸ばしているため、エアコン商戦が終われば大いに期待できる。
		乗用車販売店（総務担当）	・秋口には看板車種のモデルチェンジと新型ハイブリッド車の新車種が新たに投入される予定であり、これらの受注に期待ができる。
		その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	・地元の製造業企業の雇用抑制は、4、5月が一番厳しく、ここへ来てやや上向きに動き始めており、波及することを期待している。
		一般レストラン（スタッフ）	・今夏は冷夏との予測もあり、8月30日の総選挙までは落ち込むと考えており、8月は厳しくなりそうである。昨年9月中旬以降に事故米や米国リーマンブラザーズ破産の問題で低迷したことから、今年はやや戻るだろうと考えている。
		旅行代理店（従業員）	・9月の好調がそのまま10月以降の予約状況を押し上げている。燃油サーチャージ・新型インフルエンザの復活が懸念事項であるが、事前受付は海外旅行を中心に120%程度で推移している。
		通信会社（社員）	・パケット割引、通話先限定額サービス等の新サービスが開始されるため期待できる。
	変わらない	商店街（代表者）	・地方でも新型インフルエンザの感染者数が徐々に増えており、外出を控える傾向が強まる。生活必需品以外の消費、特に商店街でウインドーショッピングをする傾向は減少することが懸念される。
		一般小売店〔精肉〕（店長）	・中元の繁忙期にあって、パイの取り合いで他社より多く売れたと実感しているが、決して客の購買意欲が上がってきているわけではない。
		一般小売店〔鮮魚〕（従業員）	・夏場は捕れる魚の種類も量も減少するので厳しい。8月は特に総選挙があるので外食関係は客入りが悪くなる。
		一般小売店〔書籍〕（従業員）	・夏の賞与も期待できず、現状から好転するとは考えにくい。
		百貨店（営業担当）	・来客数に依然回復の兆しが見られず、客の買い物の仕方も厳しさに変化が見られない。一方、店側でも単価の引下げを積極的に行っており、回復の兆しは見られない。
		スーパー（店長）	・夏季賞与減少のなか、ギフト商戦に苦戦を強いられている状況であるが、今後総選挙などで政権交代したとしても良くなる材料が見当たらない。
		スーパー（店長）	・内食志向の影響もあり、お盆や中元のギフト需要も低価格化が進み、さらに数を抑えて購入している。消費者のこの傾向に当面変化はない。
スーパー（営業担当）		・天候と客の買い物動向が密接に結びついている。	
コンビニ（経営者）	・タスポが導入され1年以上が経過し、既にその効果は薄くなっていることに加え、客の低単価志向も続いている。また、商品の単価についても変化のない状況が続いている。これらの要因で売上が上昇する気配が見られない。		
衣料品専門店（経営者）	・来客数はあるものの、依然として買上率、買上単価の低下が続いており、好転の兆しが見受けられない。		
乗用車販売店（経営者）	・先行きに不安があり、車にかける予算が立てられない不満を訴える客が増えてきている。全体として購入費、修理費用共に予算の圧縮傾向が顕著に現われている。		
乗用車販売店（経理担当）	・新型ハイブリッド車の納車が来年4月以降という状況であり、今後の販売動向が気かりである。		

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
		自動車備品販売店（従業員）	・高速道路料金引下げによるETC特需の恩恵にも陰りが見られ、上昇要因が見られない。
		観光型旅館（経営者）	・夏休み以降の団体旅行の予約数が少なく心配であるが、個人旅行は低額商品を中心に予約がある。
		観光型旅館（スタッフ）	・8月以降の予約状況は、10月が若干良い以外は前年比60～70%と回復の兆しは見えてこない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・レストランでは宴会の二次会利用の低迷が続きそう。宿泊はビジネス利用の低迷が続く。
		タクシー運転手	・一時期のような悪い状況は脱したように感じるが、回復のスピードが遅く、節約志向がしばらく続く。
		タクシー運転手	・夏休み、お盆休みなどが続くが、高速道路料金引下げが続く限り、自家用車による観光客が増え、タクシー利用客は減少する。
		通信会社（職員）	・政局が安定するまでは、家計費の削減努力をする消費者の傾向は続くものと思われ、大きな進展は期待できない。
		通信会社（営業担当）	・景気低迷、買い替え期間の長期化など好材料は少ないものの、新機種発売の影響でなんとかバランスを取る予定である。
		通信会社（役員）	・インターネットサービスの分野では、大手通信業者との競争はますます厳しくなっている。しかし、契約数の増加の勢いは鈍っておらず、結果的にパイの増加につながっていると考えられ、この勢いはもうしばらく継続するものとみている。
		通信会社（営業担当）	・新商品が発売されるまでは現状維持と思われる。
		その他レジャー施設（職員）	・会員の新規入会者数が低位で安定しており、入会見込み者の反応及び現在の地元企業の業況から判断すると新規入会者数の増加は期待できない。
		美容室（経営者）	・美容業界はここ数年客数が減少傾向にあり、この傾向が変化する兆しは感じられない。
		住宅販売会社（従業員）	・個人消費が改善する要因である企業の業績改善が見られない。また収入カットも見られ、依然として改善の要因が見当たらない。
やや悪くなる		百貨店（売場主任）	・総選挙の影響により消費が一時停滞する。天候の長期予報も9月下旬あたりまで気温の大幅な低下が見込めず、需要喚起につながりにくい。
		百貨店（営業担当）	・初秋・秋にかけ、メーカー側の供給体制が前年比60～70%に落ち込んでいる。ファッショントレンドに関する部分は、回復に力強さが全くない。
		スーパー（店長）	・来客数が下げ止まらない、客単価が上がってこないことなどに加え、近隣の企業の倒産などもあり、明るい材料が見当たらない。
		スーパー（店長）	・不透明感から脱却できない。収入面での減少予測が購買動向を抑制している。景気好転材料もなく現状の不況感が強い。
		スーパー（総務担当）	・レジャー関連の商品の動きが前年の5～6割と低迷している。7月の天候不調が8月にも影響し、レジャー関連産業の低迷が景気に悪影響を及ぼす。
		コンビニ（経営者）	・冷夏の予想で季節物の売上が厳しいことが予想される。また、秋口には新規の競合店が商圈内に開店することが予定されており、ますます競争が厳しくなる。
		コンビニ（経営者）	・客のコンビニ弁当離れの動きが定着し、売上の前年比は当面厳しくなると予想している。
		衣料品専門店（経営者）	・取引しているメーカーの倒産が目立ち、秋冬物の商品供給がタイトになっていることに加え、生き残っているメーカーも減産方向で進んでおり、全体として商品の仕入れに支障をきたすほどになっている。
		高級レストラン（スタッフ）	・国政選挙があると大型の宴会が減るため穴埋めができない。ゴールデンウィーク以降観光客の動きが鈍化しているが要因が分からない。
		スナック（経営者）	・製造業関係の客が多いため、回復が遅く、当分厳しさが続く。
		テーマパーク（職員）	・予約状況は、団体・グループ及び海外からの観光客はやや回復傾向にあるが、個人客の動きや消費動向は厳しくなると予想される。全体としてはやや悪い方に向かっている。
		競輪場（職員）	・1日当たりの入場者数、売上、購買単価は共に上昇する気配がなく、横ばいか下降線のどちらかとなっている。

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
		住宅販売会社（経営者）	・見込み客数、問い合わせ客数がやや減少している。
		住宅販売会社（従業員）	・受注件数、1棟当たりの金額とも減少と回復気配にない。
		住宅販売会社（従業員）	・一部の銀行では融資金利が上がるとも言われ、今後ますます客の動きが鈍くなることが考えられる。
		住宅販売会社（従業員）	・来客数が非常に少なく、今後2、3か月で回復することは見込めず、販売量は現状よりさらに減少する予想をしている。
悪くなる		一般小売店〔事務用品〕（営業担当）	・総選挙が予定されており、先行き不透明感が増してきている。
		コンビニ（店長）	・チェーン店のほぼ全店で前年の売上を下回っており、さらに前々年と比較しても悪い。天候不順が続き、天候により売れる商品が全く売れることなく、極端に下がっている。このまま天候不順が続くようであれば回復はない。
		住関連専門店（店長）	・会社としても販促の仕方を変えたりしながら運営をしているが、回復の兆しがなかなか見えてこない。
		旅行代理店（従業員）	・高速道路料金引下げに伴い、バス旅行をはじめ、新型インフルエンザの流行や燃油サーチャージ復活の懸念により、団体旅行が大幅に減少している。
企業 動向 関連	良くなる やや良くなる	一般機械器具製造業（総務担当）	・ものづくり中小企業製品開発等支援補助金に多数の客が申請をしている。承認されれば機械受注につながると予想している。
		金融業（融資担当）	・在庫調整、生産調整が既に一巡し、生産現場では雇用の過剰感がかなり薄らいでいるように見受けられる。2、3か月後は現在よりも良くなる。
	変わらない	繊維工業（経営者）	・先行き不透明な状況がまだまだ続きそうな気配である。分野によっては再開品番も見られるが勢いに欠ける。また、量を伴うものについては価格対応を迫られ、売上確保については厳しい状況が続く。
		繊維工業（経営者）	・非衣料関係では、在庫調整が進みしだい期待ができるものの、衣料関係は消費の低迷で非常に厳しい。
		プラスチック製品製造業（企画担当）	・住宅の実需要が回復してくるのが半年以上先と見ているので、3か月先では現状と変わらない。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・一部で回復の兆しの報道等もあるが、当業界は在庫調整にまだ少し時間がかかりそうである。
		電気機械器具製造業（経理担当）	・半年単位で見ると景気は上向いていると感じるが、2～3か月単位では、極端な落ち込みはなく、ほとんど横ばい状態である。新製品に対する客の発注状況が芳しくない。
		精密機械器具製造業（経営者）	・受注量の見通しは、以前に立てた計画よりは多少上回っているものの、安定感はまだ見込める状況とはいえない。
		建設業（経営者）	・最近、当社が下請をした会社の社長自らが滞っている支払いの延期を訴えてきた。このように、資金繰りに困っている中小建設会社は沢山あるが、景気対策での公共事業が出てくれば、少しは資金繰りがついてもう少しは生きながらえることができるだろう。
		不動産業（経営者）	・個人部門、法人部門を問わず不動産取引が止まっているとの声が多く、当面この状況が続く。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	・都市圏の折込出稿の状況をみると現在前年比で90%前後である。この流れが2、3か月後に郡部に波及してくることが考えられる。
		司法書士	・事業用資金の担保権設定や、会社設立の案件がほとんど無い。
	やや悪くなる	食料品製造業（企画担当）	・低価格化傾向が強くなっており、主力商材の5%程度の価格低下が、今後、顕在化する懸念がある。このため、秋・冬及び年末商戦に向けて収益性に不安を抱いている。
金融業（融資担当）		・いったん落ち込んだ受注量が安定的に回復するには、まだ時間が必要である。	
税理士（所長）		・景気刺激策でエコポイントやエコカー減税などが行われているが、一時的な施策に過ぎない。このような施策で恩恵を受ける業界が、国内で設備投資をするには、円高水準が厳しい状況にある。雇用が増える見通しもなく、取引先の設備事業者も大きな受注が期待できない状況にあり、持続的な成長には弱い。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	悪くなる	建設業（総務担当）	・工事発注件数の減少が続く中、引き続き受注確保のため業者間で烈な受注価格競争が続くと予想され、さらに厳しさが増してくる。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・正規社員の急な退職に対する一時的な求人の申込み以外は発生しそうもない。あっても、来春新卒採用までの短期間に限られる。
		人材派遣会社（社員）	・派遣求人数の回復の兆しは見当たらず、当面この状況が続くと思わざるを得ない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・先々を考えた正社員の募集が全く増えない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・社会が現状に慣れてきたように見える。現状維持が限界と考えられる。
		職業安定所（職員）	・雇用調整を実施している事業主等にたずねても、先行き不透明との回答が多い。
		職業安定所（職員）	・前月に引き続き、中小企業からの雇用調整助成金の相談が多い。
民間職業紹介機関（経営者）	・各企業は、設備投資と人の採用については慎重である。特に定期採用に関しては必要最小限の求人になっている。		
やや悪くなる	-	-	
悪くなる	-	-	

7. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所（株））

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	コンビニ（経営者）	・競合店の移転で、11時30分～13時30分のメイン時間の来客数が微増となり、それ以外の時間帯も増えつつあるため、先行きは良くなる。
		観光型旅館（経営者）	・9月には大型連休があるため、これまで控えていた人たちが旅行に行く。
		住宅販売会社（経営者）	・物件購入希望の客が順調に増え、待機している状態である。今は相場に合った物件が不足しているが、これから増えてくるのに伴って契約件数は増える。売手が物件価格を決める時代から、市場が決める方向に変わってきている。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・今月はバーゲン時期であるが、全体の販売量が以前に比べてプラスになるなど、景気はある程度底を打った感があるため、先行きはやや良くなる。
		百貨店（売場主任）	・全体的な景気や株価が少しずつ良くなっている。価格の安い物が非常によく売れるため、利益率の下がる懸念はあるが、今後も売上の減少幅が少しずつ改善していく。
		百貨店（売場主任）	・選挙結果を含めた先行きは不透明であるが、消費マインドは底を打ったため徐々に良くなる。
		百貨店（営業担当）	・最近の宝飾関係の催事では、100万円ぐらゐの商品にはある程度の引き合いが出てきているため、先行きはやや良くなる。
		百貨店（売場担当）	・昨年の10月以降に売上が急減したため、9月の売上も前年比は今月並みに苦戦するが、10、11月はここ3か月ほどは落ち込まない。衣料品の価格が20～30%下がっていることから、客の購入意欲は高まってくるが、価格の下落分を補うだけの来客数を確保できるかが不安要素である。
		家電量販店（経営者）	・エコポイント制度による効果のほか、太陽光発電への消費者の関心が高まっているため、売上は伸びる。
		乗用車販売店（経営者）	・減税効果が出始めているため、今後は良くなる。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	・天気の長期予報では、8月の第2週ごろから夏型の天気となる。それに伴い、体力の消耗に効果のあるドリンク剤やビタミン剤の動きが良くなる。
		高級レストラン（支配人）	・新型インフルエンザの影響も小さくなり、販売量にも徐々に回復の兆しが出始めているため、徐々に良くなる。
		観光型ホテル（経営者）	・5～7月は新型インフルエンザによる風評被害で全く商売にならなかったが、もう新型インフルエンザのことを言う人はほとんどいないため、先行きはやや良くなる。
		通信会社（経営者）	・そろそろ最悪の時期は過ぎたため、今後はやや良くなる。
		通信会社（経営者）	・新規顧客がみられるため、先行きは良くなる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		通信会社（社員）	・地上デジタル放送への関心が今後更に高まるため、ケーブルテレビへの加入も比例して増える。
		その他レジャー施設 [飲食・物販系滞在型施設]（企画担当）	・根本的な消費マインドは大きく落ち込んでいないため、天候の回復や秋の大型連休などにより、現状よりも良くなる。
		その他サービス [コインランドリー]（経営者）	・広告宣伝効果で店の知名度が高まっているため、来客数が伸びる。
		その他サービス [ビデオ・CDレンタル]（エリア担当）	・夏のキャンペーンCMによる効果や、大型タイトルの商品投入により、今後はやや良くなる。
		住宅販売会社（経営者）	・現実は大変厳しいが、給料などの固定費を見直し、財務面での負担が軽くなったタイミングで有力な新規顧客が開始のため、先行きはやや良くなる。
		住宅販売会社（経営者）	・価格調整が進んでいるほか、秋の需要期に入ることによって一時的に取引が活発化する。ただし、これは住宅地に限った動きであり、商業地についてはまだ厳しい。
		住宅販売会社（従業員）	・株価が1万円まで回復したほか、新築マンション価格の下落傾向も止まりつつある。さらに、客のマンション購入に対する不安感が薄れてきたため、先行きはやや良くなる。
		住宅販売会社（総務担当）	・来客数の下げ止まりにより、先行きはやや上向きになる。
変わらない		商店街（代表者）	・客の雰囲気から考えても、客単価が上がることはない。
		一般小売店 [時計]（経営者）	・店の近くに比較的大きな私鉄の駅があるが、最近は飛び込む人を見たという客が増えている。今まで身近になかったことであり、非常に怖さを感じると共に、そのような経験をした客は買物も楽しめなくなる。
		一般小売店 [食料品]（管理担当）	・良くなる要因がないため、当分は今のような状況が続く。
		一般小売店 [鮮魚]（営業担当）	・好転する材料が全く見当たらないため、しばらくは低迷が続く。
		一般小売店 [衣服]（経営者）	・来客数が安定しているため、今後新たな商品を中心に販売していけば今の状態を維持できる。
		一般小売店 [酒]（店員）	・ボジョレーヌーヴォーの解禁までは、低迷が続く。
		一般小売店 [菓子]（営業担当）	・今のような状況では、当社のような会社では先行きの見通しが立たない。
		百貨店（売場主任）	・総選挙の結果が出るまで、消費者も慎重になる。
		百貨店（売場主任）	・まだまだ世間一般には景気の良くなる傾向がみられない。雇用や年金問題もあってプラス要素が全く見当たらないほか、株価が1万円以上に回復しない限り、今の状況は変わらない。
		百貨店（売場主任）	・前年よりも良くなるが、価格に対する客の価値観が変化しているため、以前の良かった状態に戻ることはない。
		百貨店（売場主任）	・百貨店の主力商品である衣料品は、景気が好転しない限り、客が購入する優先順位は一番後回しになる。販売数量が増えない以上、売上は増加しない。
		百貨店（企画担当）	・今月の回復がセールによる一時的な動きの可能性もあり、更に良くなることはない。
		百貨店（企画担当）	・競合他社の改装オープンもあり、非常に厳しい状況が続く。
		百貨店（営業担当）	・値打ちのある高額品を展開することで、今後富裕層の消費は好転していく。ただし、300万円を超える美術品や宝飾品の売上については、今後も低迷が続く。
		百貨店（婦人服担当）	・景気の下げ止まり感はあるものの、総選挙もあって先行き不安が強い場合、消費の回復はまだまだ先になる。
		百貨店（店長）	・秋には世界不況が始まってから1年が経過するが、取引先による営業活動の縮小の話が依然として多いため、先行きの明るい見通しは立たない。
		百貨店（サービス担当）	・9月の5連休に向けた商材の展開で売上の増加を図る一方で、秋から冬にかけては新型インフルエンザの再流行による影響も出てくる。
		百貨店（マネージャー）	・雇用情勢の悪化で客の財布のひもが固くなっているため、なかなか回復には至らない。
		スーパー（経営者）	・近隣には競合店が多いため、しばらくはチラシの打ち合いといった激しい競争が続く。

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
		スーパー（経営者）	・長梅雨や冷夏の影響で、衣料や食品、レジャーに関する消費がかなり落ち込むため、上向くことはない。
		スーパー（店長）	・エコポイント制度の効果で薄型テレビの売行きは好調であるが、消費者の節約志向が根強く、販売点数はなかなか伸びない。夏休み期間中の来客数も、高速道路料金引下げで週末は伸びておらず、駐車台数は前年比で5%減少しているため、先行きの見通しは厳しい。
		スーパー（店長）	・客の生活防衛意識が強まっているため、消費が活発になる要因が見当たらない。特に、当店の立地エリアでは高齢化が進んでいるため、回復の見込みは薄い。
		スーパー（店長）	・盆も高速道路料金引下げで遠出する人が増えるなど、スーパーにとってマイナス要因は多いが、プラス要因が見当たらない。
		スーパー（店長）	・8月の総選挙によって悪影響を受けるほか、新型インフルエンザによる休校調整で2学期の開始が早まることも、消費にはマイナス要因となる。
		スーパー（経理担当）	・気温の上昇に伴って販売は上向く。秋以降は前年からの不調が一巡するため、何とか横ばいで推移する。
		スーパー（広報担当）	・個人消費の冷え込みは今後もしばらくは続く。
		スーパー（管理担当）	・今の傾向が長らく続いており、大きく回復する材料が見当たらない。
		スーパー（社員）	・これまで堅調に推移していた主力の食品部門の売上、来客数がやや減少している。天候不順もあり、期待していた夏の売上が伸びていないため、今後も厳しい状況となる。
		コンビニ（経営者）	・近隣ビルの入居率に好転する気配がなく、客単価も上昇しないなど、売上の回復する要素が見当たらない。
		コンビニ（マネージャー）	・利益確保のために経費削減を進める企業が増えるため、人件費の削減による消費の縮小は今後も続く。
		コンビニ（店員）	・最近では常連客が決まった物を購入することが多いため、今後も大きな変化はない。
		衣料品専門店（経営者）	・寒くなる時期が早まらない限り、今年も秋物の動きは悪くなる。
		衣料品専門店（販売担当）	・無駄な物は買わないほか、必要な物でも買換えサイクルが長くなっているため、今後も厳しい状況が続く。
		衣料品専門店（営業・販売担当）	・価格の低下が更に進むが、これ以上はついて行けない。
		家電量販店（店長）	・エコポイント制度による伸びも落ち着いてくる。来客数の減少を食い止めるため、現在の来店客への再来店促進策や販促活動が急務となる。
		乗用車販売店（経営者）	・これといった好材料がなく、売れている店と売っていない店の差も際立っている。今後は生き残りをかけた消耗戦の様相を呈しており、次の手が打てない。
		乗用車販売店（経営者）	・補助金や減税などでエコカーの販売は伸びているが、ほかの自動車の売行きが芳しくない。国内では総選挙を控えて慌ただしい日々が続くが、選挙後もしばらくは混乱が続くため、まだまだ景気は上向かない。
		乗用車販売店（営業担当）	・特に変化がないため、2、3か月では何も変わらない。
		乗用車販売店（販売担当）	・今年いっぱい回復が難しいため、今後も厳しい状況が続く。
		住関連専門店（店長）	・政治が安定し、継続的に社会に安心感が広まらなければ本当の景気底上げは難しい。特に、我々のような買換えサイクルの長い商品を扱う業界は厳しい状況であり、売上回復への企業努力は手を尽くした感がある。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	・それなりの規模の企業も業績が悪いため、販売状況は横ばいが続く。
		その他専門店〔宝飾品〕（販売担当）	・新店舗をオープンする予定であるが、売上の見通しも立たない状況である。
		一般レストラン（経営者）	・新店舗を出店するが、売上の見込み額よりも出費の方が多くなる。
		一般レストラン（スタッフ）	・今年は梅雨明けが8月にずれ込んでいるが、今後の客の動きに大きな変化はない。高速道路料金引下げの影響で外食は非常に厳しい状況が続く。
		観光型ホテル（経営者）	・現状を大きく変える政策も見当たらず、経済や政治の不安定が消費者の不安感を高めている感がある。総選挙後にどういった政策が行われるかで消費動向も変わってくるが、現時点では不透明である。

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（経営者）	・所得の減少が続くため、なかなか消費マインドは上がらない。
		観光型旅館（団体役員）	・天候不順に加え、総選挙の影響で客の動きが停滞しているため、今後も厳しい状況が続く。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊では、新型インフルエンザの影響でゼロに近かったアジアからの団体客が戻りつつある。ただし、単価を上げられる状態にないため、収入は依然として厳しい。一方で宴会関係も先行予約が悪く、減収のまま推移する。
		都市型ホテル（役員）	・長引く景気の低迷により、宿泊の予約状況は悪い。他社との競争も一段と激化しているが、稼働数の確保のために宿泊価格を下げて販売せざるを得ないため、売上が伸びない。宴会についても、直近の四半期の予約状況が1割以上落ち込むなど、なかなか伸びてこない。
		都市型ホテル（営業担当）	・前年には及ばないものの、夏場になって宿泊と食堂の売上は徐々に回復しつつある。ただし、一般宴会と婚礼の落ち込みが激しく、イベントを開催しても、落ち込み分を取り戻すには至っていない。これから選挙戦が始まると更に人が動かなくなるため、しばらくは厳しい状況が続く。
		旅行代理店（店長）	・燃油サーチャージの付加がまた決まったため、今後も厳しい状況が続く。
		旅行代理店（広報担当）	・9月には5連休の特需もあるが、10月には新型インフルエンザの再流行も予想されるため、今とは変わらない。
		タクシー運転手	・8月30日の総選挙で世間は多少動くものの、景気の良くなる要因が見当たらない。
		タクシー運転手	・今後は特に目立った要素もないため、しばらくは変わらない。
		タクシー会社（経営者）	・企業の元気がないため、法人客の利用は今後も増えないほか、個人客にも交通費の節約傾向が定着しているため、今後も厳しい状況が続く。
		通信会社（経営者）	・携帯電話の割賦販売導入以降、買換えサイクルが伸びたままの状態になっている。秋までは、電話会社による売出しなどの好材料も見当たらない。
		通信会社（企画担当）	・好転する材料が見当たらないため、今後も厳しい状況が続く。
		観光名所（経理担当）	・今月は後半の天候が悪く、夏らしい日が少ないため、夏休みに入っても来客数が増えていない。例年は多くの客が集まるガラス製作の体験教室も、今年は受講者数が伸びず、物販も不調となっている。唯一、飲食店舗が前年の売上を上回っている状態であり、消費者心理はまだ冷え切っているため、今後も厳しい状況が続く。
		その他レジャー施設 [イベントホール] (職員)	・総選挙の行方や株価の動向なども関心事ではあるが、興行関係の市場についてはあまり変化がない。
		その他レジャー施設 [球場] (経理担当)	・8、9月にはプロ野球の人気球団の試合が行われるほか、コンサートが開催されるため、来場者が増える。
		美容室（店員）	・基本的にはメニュー自体に新たな要素が少ないため、大きな変化はない。
		その他サービス [生命保険] (営業担当)	・消費者が経済の先行きに不安感を持っているため、生命保険への加入を控える傾向が続く。
		住宅販売会社（経営者）	・消費者は必要な物を以外を買わなくなっているため、不動産購入の検討客は本当に少ない。販売現場にも足を運んでももらえず、集客は最悪の状態であり、今後もこういった厳しい状況が続く。
		住宅販売会社（従業員）	・株価の上昇で客の様子も変わってきたが、まだ浮き足立っている感がある。これが落ち着いてくれば本当に変わってくるが、まだ当分は時間を要する。
		その他住宅 [展示場] (従業員)	・住宅ローン減税などの効果は期待よりも弱く、展示場の来場者の需要喚起につなげていない。やはり、恒常的な住宅政策がなければ上向くことはない。
やや悪くなる	一般小売店 [精肉] (管理担当)	・先行きが不透明で、客にはすべてを手控える雰囲気があるため、先行きの見通しは厳しい。	
	一般小売店 [衣服] (経営者)	・本来、衣料品が売れるのは冬場であるが、今の状態をみると冬が好調になることはない。夏の不調を取り戻す秋冬シーズンに期待できないため、先行きの見通しは厳しい。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（店長）	・中小企業の夏のボーナスに関する厳しい報道もあり、不要不急の商品や高額品は買わない傾向が強まっている。消費者の節約志向、生活防衛意識は更に強まる傾向であるため、消費の増加による景気の浮揚は難しい。
		スーパー（企画担当）	・近畿地方の梅雨明けが例年に比べて遅く、冷夏が予想されるため、夏物の売上が減少する。
		コンビニ（店長）	・ここ2か月はキャンペーンが続いたことで、売上の低下幅は何とか抑えられているが、景気自体は低迷が続いているため、明るい材料は見当たらない。
		衣料品専門店（経営者）	・政府の経済対策の息切れで、現在景気をけん引している部分が悪化するため、全体の景気も悪くなる。
		乗用車販売店（経営者）	・ハイブリッドカー以外のショールームには客が来ない。現状は良くなる要素が見当たらず、総選挙が終わらなければ見通しは立たない。
		乗用車販売店（経営者）	・車検、修理の売上があまり良くないほか、車の販売予約も少ないため、先行きの見通しは厳しい。
		一般レストラン（経営者）	・輸出関係の大企業もまだ本格的に回復しておらず、消費マインドが更に冷え込む可能性があるため、客単価、来客数共に落ち込む。
		一般レストラン（経営者）	・9月は大型連休があるものの、高速道路料金引下げで遠出する人が増えるため、前年に比べれば来客数は伸びない。
		一般レストラン（スタッフ）	・株価は上昇しているが、景気が上向いている感はなく、減少した夏のボーナスも生活資金に使われている。今年は梅雨が長いほか、風水害も発生しており、消費が活発化することはない。
		その他飲食〔ジャズバー〕（店員）	・ここ数か月は、周囲から景気が回復したという声は聞かれず、近隣の店舗も閉まり始めている。全く先が見えない状況であり、回復の見通しが立たない。
		都市型ホテル（支配人）	・定額給付金や高速道路料金引下げの効果は一過性で、消費全体には及んでいない。特に、高速道路料金引下げについては渋滞の増加が目立ち、ホテル業界には寄与していないため、業況は今後下降気味になる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・インターネット経由の宿泊予約の増加で、客単価の低下傾向が進む。さらに、新型インフルエンザを警戒して、5月と同様に来客も減少する。
		遊園地（経営者）	・秋以降、新型インフルエンザの感染が再拡大する。
		美容室（経営者）	・客がパーマやヘアカラーをオーダーする回数が減ってきているため、先行きの見通しは厳しい。
その他住宅〔情報誌〕（編集者）	・金融機関からの在庫圧縮要請により、マンション専門のデベロッパーなどが、転売や大幅な値下げを行う危険性が高い。そうなれば今の価格での販売が難しくなり、利益の見込み額が大きく減少する。		
悪くなる		商店街（代表者）	・日曜、祭日の来客者が大幅に減少し、平日の1日と合わせて週2日が定休日の状態である。来客数、売上共に前年比10%強の減少となっており、景気が大幅に回復すれば少しは良くなるが、現状は非常に厳しい。
		商店街（代表者）	・給料やボーナスカットの影響で売行きが悪くなっているため、先行きの見通しは非常に悪い。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	・好材料が全くないほか、独自企画も頭打ちであるため、先行きの見通しは厳しい。
		一般小売店〔珈琲〕（経営者）	・小型の販売店では、販売の落ち込みが引き金となった廃業が出てくる。
		一般小売店〔花〕（店員）	・客単価、来客数共に落ち込んでいるほか、客の節約志向の定着もあり、回復する要素が見当たらない。
		一般小売店〔カメラ〕（販売担当）	・来客数が少ないほか、来たとしても反応が非常に悪いため、先行きの見通しは暗い。
		コンビニ（店長）	・コンビニチェーン間や他業態との競争激化により、客の取り込みは一段と難しくなる。
		タクシー運転手	・現在の状況を見ると、今後気候が良くなるにつれて最悪の状態になる。
企業動向関連	良くなる	金属製品製造業（営業担当）	・新規受注が決まっており、売上が伸びる。
		建設業（経営者）	・土地が動き始め、受注も戻ってきたため、今後は受注の回復が進む。ただし、前年並みにまで戻るかどうかは不透明である。
	やや良くなる	木材木製品製造業（経営者）	・今後は受注量が増えるため、売上も伸びる。

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（管理担当）	・建設用が依然不振であるほか、民生用と工業用で取引先の業況にばらつきがあるものの、エコカー減税やエコポイント制度の効果により、電装品や家電向けに限れば、今後しばらくは堅調に推移する。
		電気機械器具製造業（経営者）	・まだ本調子ではないが、メーカーがやや増産傾向となっているため、先行きは少し良くなる。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・底を脱した感があり、少しずつ受注量が増えているため、先行きはやや良くなる。
		建設業（営業担当）	・前年のこの時期はかなり暇であったが、今年は好調であるため、今後も上向き傾向となる。
		輸送業（営業担当）	・取引先の出店計画があるため、協賛セールなどで配達件数が増える。
		輸送業（営業担当）	・これまで景気の悪かった製造業関係の取引先でも、今月に入って荷物量が伸び始めている。
		広告代理店（営業担当）	・秋口には少し受注が増えそうな気配があるため、やや良くなる。
	変わらない	食料品製造業（従業員）	・すべての量販店でプライベートブランド商品の販売競争が始まるまでは時間が掛かるため、しばらく大きな変化はない。
	変わらない	食料品製造業（経理担当）	・総選挙の結果によるが、動きが出てくるまでは時間が掛かるため、今とはあまり変わらない。
	変わらない	家具及び木材木製品製造業（営業担当）	・受注量に変化がみられないため、今後も厳しい状況が続く。
	変わらない	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・顧客から生産の増加に関する声が聞かれない。
	変わらない	化学工業（経営者）	・荷動きに回復感が出てきたものの、緊急融資などで一時的に助かっただけの得意先もあると聞いている。今後、破たんする得意先も出てくるため、今と大きくは変わらない。
	変わらない	化学工業（企画担当）	・昨年のような投機マネーの流入が今後は難しくなるため、原料価格の異常な高騰による販売の落ち込みは起こりにくい。
	変わらない	金属製品製造業（経営者）	・前年比で75%を維持できれば、当面の目標は達成できる。
	変わらない	金属製品製造業（管理担当）	・目立った新規物件がないため、今後も仕事量の減少が続く。
	変わらない	金属製品製造業（総務担当）	・公共工事では緊急経済対策による案件が出てきているが、民間の設備工事は非常に少なくなっており、全体としては厳しい状況が続く。
	変わらない	一般機械器具製造業（経営者）	・当社の顧客には原子力関連の素材メーカーが多く、その分野は相変わらず好調である。ただし、自動車などの一般需要については素材の動きがまだ悪いため、全体的には低調な状態が続く。
	変わらない	電気機械器具製造業（宣伝担当）	・エコポイント制度による販売促進効果が続く。
	変わらない	その他製造業〔履物〕（団体役員）	・極端な落ち込みはないものの、消費者の購買力の低下は今後も続く。
	変わらない	建設業（経営者）	・取引先の業種によっては底打ち感が出てきているものの、先行きに明るい兆しはみられない。
	変わらない	建設業（営業担当）	・一部の企業からは設備投資計画が出始めているが、全体的には時期を見合わせているため、厳しい状況は当面続く。
	変わらない	輸送業（営業所長）	・物流費削減の動きが大きく、車両の減便が増えているため、今後も厳しい状況が続く。
	変わらない	輸送業（総務担当）	・消費者の買い控えが目立つため、3か月程度では回復は困難である。
	変わらない	金融業（支店長）	・取引先の建売業者は、当面は建売用地の購入を見合わせてリフォーム事業に力を注ぐ方針であるなど、今後も厳しい状況が続く。
	変わらない	不動産業（経営者）	・開発業者による分譲マンションや建売用地の取得意欲は比較的堅調であるものの、銀行融資の制約もあって消費者は物件選びに慎重であるため、今後も厳しい状況が続く。
	変わらない	新聞販売店〔広告〕（店主）	・今月は折込収入が上向いているが、7月は毎年伸びるほか、例年ほどは良くないため、今後も低調な状況が続く。
	変わらない	広告代理店（営業担当）	・どの企業も広告予算を抑えており、増やす動きがみられないため、今後も厳しい状況となる。
	変わらない	広告代理店（営業担当）	・10月以降についても、広告関連で良い話は聞かれない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		司法書士	・新規事業の開始や事業の拡大よりも、縮小などの案件が目立つため、何とか現状維持できればよい。
		経営コンサルタント	・国内経済のなかでも、特に個人消費が盛り上がっていないため、好転する見通しが立たない。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	・大企業では業況の上方修正も行われているが、中小零細企業にはまだまだ底打ち感がなく、先行きも厳しい状況が続く。
	やや悪くなる	繊維工業（団体職員）	・世界不況のなかで受注量の回復は見込めないほか、逆に今後は値下げ要求が強くなる。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・夏休みは季節的に停滞する時期であり、今年は更に総選挙も行われるため、今後3か月は4～6月よりも落ち込む。
		建設業（経営者）	・住宅ローン減税も一般市民や中小工務店には大きな効果がないため、しばらくは様子見せざるを得ない。
	悪くなる	繊維工業（総務担当）	・催事から取引に結び付く動きが少な過ぎる。良い商品を作る以前に、流通も含めた立て直しが必要であり、先行きの見通しは厳しい。
		繊維工業（総務担当）	・繊維製品はほかの業界に遅れて不況の影響が出るが、今はまさにそのような動きとなっている。前年は売上の落ち込みもなかったが、これから減少が顕著になってくる。
		不動産業（営業担当）	・3月決算の悪かった企業が様々な方法で経費削減を図っている。賃料の引下げや事務所の統廃合のほか、駐車場の解約などで経費を更に削減しようとしているため、先行きの見通しは厳しい。
	雇用 関連	良くなる	-
やや良くなる		人材派遣会社（経営者）	・製造業派遣では求人件数の減少が底を打ち、徐々にではあるが回復傾向が出てくる。一方、事務職派遣は企業の人員余剰感がまだまだ強く、今後も微減傾向が続く。
		人材派遣会社（支店長）	・最近では求人数が増え、成約までの時間も短くなっている。状況としては底を打った感があり、今後はやや良くなる。
		求人情報誌製作会社（企画担当）	・非正規雇用については、求人数が若干下げ止まってきた感があるため、やや良くなる。
		職業安定所（職員）	・有効求職者数が依然として増加傾向にある一方、新規求人数の前月比は製造業、卸・小売業、サービス業で大きく伸びている。企業は人員削減を進めてきたが、一転して増員を検討するケースが増えているため、先行きはやや良くなる。
		民間職業紹介機関（支社長）	・採用時期は不透明であるが、各社は求人需要を抱えている。特に、いち早く在庫調整のめどが立った企業からは、この時期がチャンスとして求人依頼が入り始めており、この流れが秋口へ向けて少し加速してくる。
変わらない		人材派遣会社（経営者）	・一般派遣については底を打った感があるものの、IT関連では大型案件が白紙か延期という状況で、9、10月ごろまでは今の動きが続く。
		人材派遣会社（社員）	・秋口から企業業績が良くなるという予想もあるが、先行きは極めて不透明である。特に、総選挙の行方が気掛かりであるほか、新型インフルエンザが再流行する可能性もあり、現時点では予測の立てようがない。
		人材派遣会社（支店長）	・景気の好転する材料が見当たらないため、今後も厳しい状況が続く。
		人材派遣会社（営業担当）	・秋にかけて求人数は少し増えるものの、相変わらず選考基準が高い一方、求人倍率は低いいため、雇用情勢の改善にはつながらない。
		新聞社〔求人広告〕（管理担当）	・契約期間の満了をもって、契約社員や派遣社員の契約打ち切りを検討している企業は多く、2、3か月先に上向くという見通しは感じられない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・広告予算を持っている企業はほとんどないため、企業の体力回復が先決である。医療関係では求人募集が若干あるものの、料金の割高な新聞媒体は敬遠される。
		職業安定所（職員）	・不況のため、休業を検討する企業が今後も増え続ける。
		職業安定所（職員）	・前年比で減少していた就職数が増加傾向となってきたため、近いうちに有効求人倍率は横ばいになる。ただし、回復は緩やかであり、事業所からは雇用の増加には至らないとの声が多い。
		職業安定所（職員）	・業況の良くなった会社がある一方、仕事がなく今後の見通しも立たない会社もあるため、先行きは変わらない。

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
		職業安定所（職員）	・高校の新卒求人が今年は極端に少なく、企業を訪問しても、過剰人員を理由に採用を中止する企業が非常に多い。前年の夏ごろまで強気の採用が続いていたほか、社員の定着率上昇で人員が過剰となっている企業はかなり多いため、雇用情勢は今後も厳しくなる。
		民間職業紹介機関（大学担当）	・年末までに景気回復は少しずつ進んでいくものの、人材募集や採用広告関連に効果が及んでくるのは、回復から1年後になる。
		民間職業紹介機関（営業担当）	・短期的には景気の上向き要因が見当たらない。
		学校〔大学〕（就職担当）	・企業が総選挙の結果を様子見している状況であるため、しばらくは今の状況が続く。
		学校〔大学〕（就職担当）	・関西の倒産件数は減少傾向にあるが、1～3月は建設、不動産が中心であったのに対し、最近は様々な業界に広がっている。さらに、近隣での倒産が出始めることで、消費の冷え込みが進むことになる。
やや悪くなる		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・秋に向けて好材料が見当たらず、毎年秋に実施してきた合同就職説明会も中止せざるを得ない。
		職業安定所（職員）	・高卒求人の出足が悪く、企業に対するアンケート調査の結果も芳しくない。
		民間職業紹介機関（職員）	・補正予算による公共工事の増加で日雇求人が増えるとの声もあるが、求職者側が求人の激減に耐えられず、生活保護を申請する人が増えており、日雇求人市場そのものが壊れつつある。
悪くなる		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・今後2、3か月も、出稿が前年比7割台という底の状態となるため、見通しは非常に悪い。

8. 中国（地域別調査機関：（社）中国地方総合研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	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	美容室（経営者）	・6月までは良い傾向で動いていたため、この災害から立ち直れば、また良い方向に動き出す。
	やや良くなる	百貨店（購買担当）	・7月末に市がプレミアム付き商品券を販売し、完売したという話からすると、まだ客の購買意欲が衰えていない。また当デパートで来月地デジ関連フェアを実施するが、薄型テレビについての予約が既にかなり入っている。
		スーパー（総務担当）	・低価格志向は一層進むものの、買上点数が伸び、客単価は前年より上向き動きを見せている。
		コンビニ（エリア担当）	・秋口に向かったの商談は順調に動いており、季節商材についても例年並に注文が入っている。ボーナスも少なかったとはいっても出そろっており、食品についての消費は落とさないと考えられるため、これからも順調に動く。
		衣料品専門店（店長）	・近くの神社で大きな行事があり、町そのものが観光等で活気付くので期待できる。
		乗用車販売店（統括）	・年度末に向け補助金が効果を発揮する。
		乗用車販売店（営業担当）	・新規のお客様の来場数が確実に増えている。販売実数はまだまだ少ないが、来月、再来月の購入になりそうな客が増えている。
		その他専門店〔布地〕（経営者）	・客は徐々に財布のひもを緩めており、買物をしようという気になってきている。
		一般レストラン（経営者）	・天気が良くなれば来客数も回復する。
		都市型ホテル（スタッフ）	・9月の連休の宿泊予約が、少しずつではあるが早くから入ってきていることから、個人消費が上向き傾向にある。
		通信会社（営業担当）	・政権が安定し、補正予算の執行が決まれば、雰囲気は少し明るくなる。
		通信会社（総務担当）	・販売数が一定水準に達したため、これをきっかけとしたキャンペーン施策を展開するため、販売促進が期待できる。
		テーマパーク（業務担当）	・秋季にかけて行事を開催予定であり、広域広報の効果による来客数の増加が期待できる。
		住宅販売会社（経理担当）	・総選挙の結果次第では、期待感から景気が上向き。ただし客が安心して住宅購入や資金を投資できる世の中にならないと、抜本的な景気対策にはならないため、長続きはしない。
変わらない		商店街（代表者）	・総選挙次第という気もするが、全体的な経済状況は心持ち良くなってきている。消費は心理的な要因があるから、このまま推移する。

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
		商店街（代表者）	・今回の豪雨で大きな被害を受けた主要交通路が、3か月たっても復旧するかどうか分からない。
		商店街（代表者）	・選挙のある月は、様々な人が頻繁に来街して多少ともにぎやかになるのだが、まだ全く変化がない。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	・このまま悪い状態が続く。ただし当社は10年前から海外進出に努力しており、今年もこのような世界的な不況の中、少しずつだが輸出が伸びている。
		一般小売店〔酒店〕（経営者）	・現状がいい状況ではないが、消費者心理が上向いてくる期待があり、現在よりは悪くならない。8月は花火大会、盆踊り等イベントもあり人が動くので期待できる。
		百貨店（営業担当）	・7月の集中豪雨災害による影響から回復するためには、3か月くらいはかかる。
		百貨店（営業担当）	・秋物商材の立上り状況を見ても、売上が回復するような兆しは全く見受けられない。
		百貨店（販売促進担当）	・やや明るいものが見えてきた気がするが、相変わらず客の価格に対する視線は厳しい。さらに冷夏、豪雨による農作物の影響も懸念される。
		百貨店（販売促進担当）	・良くなるための要因が見つからないが、これ以上悪くはならない。どのテナントも固定客の抱え込みに知恵を絞っており、新規のお客様の獲得は、ほとんど諦めている。
		スーパー（店長）	・来客数確保のための価格競争は相変わらず激しく、利益率の確保が困難な状況がこれからも続く。
		スーパー（店長）	・ここ半年くらいこの悪い状態が続く。ボーナスが出た月でこの状態だから、冬のボーナスまでこの状態が続き、冬のボーナス時に企業の状況が改善されていなければ、更に長期化する。
		スーパー（経理担当）	・8月は、盆による消費は期待できるが、前年ほどの消費の増加は期待できない。
		スーパー（管理担当）	・お盆期間の帰省などにより購入点数・売上ともに増加が期待できるが、その前後での出費を抑える傾向は避けられないため、トータル的には現在と変わらない。
		スーパー（販売担当）	・スーパーの特売日は各社固定されてきており、客はそれを狙って使い分けているのでこれからも変わらない。
		スーパー（経営企画）	・従業員の募集への応募が、従来より多い状態が続いている。また、客からボーナスが少なかったという声は多く聞かすが、当面好転するような話題は出ない。
		コンビニ（エリア担当）	・客の買い控えもあり、スーパーやドラッグストアとも使い分けも進み、比較的単価が高いコンビニは、本当に必要なものしか買いにこなくなる。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・今後も量販店は低価格路線を強めてくると考えられ、厳しい状態が続く。
		家電量販店（店長）	・1か月後に政権がどうなっているか分からないため、客は先行きが見えず、購買に踏み切れない状態が続く。
		家電量販店（店長）	・エコポイント効果で地デジ対応テレビ、冷蔵庫、エアコンは販売量の増加が見込めるが、大幅な伸びは期待できない。エコポイントの駆け込み需要が始まるのは、12月の年末商戦からとなる。
		乗用車販売店（経営者）	・政府の景気対策に期待する声は非常に大きいのだが、政治に不安があって先行きは不透明であり、不安定な状況が当分続く。
		乗用車販売店（サービス担当）	・減税と補助金がある間は、中古車関連は動かない。
		自動車備品販売店（経営者）	・来客数が前年を上回らなければ景気回復の実感はない。商品の動きも集客用品等の動きは良くなく、主力商品の販売努力とETCの特需で数字を作っている状態であり、このため盆休み以降の動きが分からないと判断できない。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	・総選挙もあり、政治の不安定が続き、生活への不安定感から、買い渋りが続く。
		その他専門店〔書籍〕（従業員）	・前年に世界的ベストセラーの売上があったため、しばらくは前年比の数値は厳しい。
		その他専門店〔和菓子〕（営業担当）	・大きな回復は望めず、現状維持で推移する。
		一般レストラン（店長）	・例年ならこの時期は盆などの予約が一杯のはずだが、しかし今年はまだ6割程度しか埋まっていない。夏休み全体での動きが下向きになっている。

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
		その他飲食〔サービスエリア内レストラン〕（支配人）	・今後も今の流れは変わらずに動く。今以上良くなることはないが、悪くなる要素もない。
		都市型ホテル（従業員）	・今後の予約見通しから判断すると、やや悪い状態が変わらない。
		都市型ホテル（総務担当）	・景気が上向く要因が乏しい。また、業界が低価格傾向にあり、価格を下げた分、販売量を増やさないと採算に合わず、営業総利益でもマイナスになってしまう状況が続く。ホテルの「売り」である料理のクオリティを下げることは不可能であり、また仕入販路を開拓するのは容易ではなく、必ずしも価格施策等の販売努力が売上に密接につながるとは限らない傾向も継続する。
		旅行代理店（営業担当）	・今回の総選挙でもどちらが勝っても影響はなく、現在の経済状況が変わることはない。
		タクシー運転手	・客からも格別良い話も聞かないので、このまま推移する。
		タクシー運転手	・客との会話は様々だが、年寄りが増えてきたから儉約しなければ暮らしていけないという話しが最も多く、希望が持てないような状況が続く。
		通信会社（企画担当）	・販売量は戻らないものの、売れる部分はある。ただし地元企業の業績は改善の方向にはまだなく、消費に好循環をもたらすには至らない状況が続く。
		通信会社（通信事業担当）	・新規の加入は相変わらず少なく、問い合わせ自体も減っており、回復の兆しも今のところは見えない。
		通信会社（営業担当）	・2011年の地上デジタル放送への完全移行に向けた、デジタル化対策としての需要はあるが、有料多チャンネルテレビ放送、インターネットともに大手通信業者との競合が激化しており、新規契約数の大幅な伸びは望めない。
		テーマパーク（管理担当）	・来客数はこれからも変わらず推移する。
		テーマパーク（広報担当）	・新型インフルエンザでキャンセルとなった団体が秋に動く可能性に期待しているが、秋に向けて感染が広がる可能性が懸念される。
		美容室（経営者）	・来客数を確保するには安売りしかないような状態だが、それを実施すると結局売上に響いてくるので、対応に苦慮している。
		設計事務所（経営者）	・来年から始まる、省エネや緑化などの建築に関する優遇税制や助成金などの制度が具体化する見通しが無い。
		住宅販売会社（従業員）	・受注量は変わらず、単価競争の激化により、客自体も戸惑っているような状況が続く。
		住宅販売会社（販売担当）	・政府の景気対策が、まだ住宅販売増につながっておらず、つながりそうにもない。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・プレミアム付き商品券が発行されてから半年経ち、ほとんど使用されたのと合わせて売上・来客数共に減少してきており、回復しない。
		一般小売店〔印章〕（営業担当）	・こうも梅雨が長引くと外出が少なくなって更に売上に影響が出、更に商品にも影響がでかねない。またせっかく高速道路料金が引き下げられたのに、夏休みの観光にも影響を及ぼしかねない。
		百貨店（営業担当）	・梅雨が長引いて残暑が厳しくなることが予想され、メーカーの生産減から秋口にはバーゲン在庫が不足する。秋物もまだ動かさず相当苦戦しそうだ。
		百貨店（販売担当）	・気温が下がってくれば秋冬物の動きが出てくるだろうが、春商戦の時のように、本当に必要になるまで買わないという客の動きは変わらない。
		スーパー（店長）	・景気が良くなる情報、要素など、このあたりでは何も見当たらない。
		コンビニ（エリア担当）	・中小企業などの景気回復には至っておらず、客の極力金を使わないという傾向は変わらない。
		衣料品専門店（販売促進担当）	・安い物に客の目は向いているので、売る商品からプライス設定まで見直していかなければならない厳しい流れになっている。ただ、客の声で「夏は少ないが冬のボーナスは大丈夫」という声も増えてきたので少しは希望もある。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・相変わらず必要なものしか買わないが、お金を出して良いものを買おうという客は減って、安くても良いという客が増えており、この流れは変わらない。
		高級レストラン（スタッフ）	・これからの予約状況は、前年比で少ない。

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	
		その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者）	・物価の値下げが不況感を増幅している雰囲気が強いため、客単価も落ち込んでおり、しばらく回復は難しい。	
		観光型ホテル（経理総務担当）	・館内で比較的好調なのは低価格な商品だけである。法人利用は相変わらず低調であり、総選挙の影響で、ますます利用は手控ええられる。	
		都市型ホテル（経営者）	・客室及びレストランの予約状況が前年比でマイナスになっている。また総選挙を8月末に控え、人の動きが悪くなる。	
		タクシー運転手	・個人需要、法人需要とも今後好転する材料は何もない。特に8月は総選挙があり、選挙があれば必ずタクシー利用は減るので期待できず、秋になれば観光の予約がかなり入っているが、大きな期待は持てない状況である。	
			設計事務所（経営者）	・客との話を総合すると、大きな出費には大変慎重になっている。
	悪くなる		商店街（代表者）	・マスコミ等が経済の動向を伝えるが、失業のことなどばかりで、好転するような話題は全くないし、政治も不安定になるし、このような状況では客はものを買おうという気にはならない。
			百貨店（売場担当）	・ラグジュアリーブランドの低迷が継続する。取引先の生産量の縮小がはっきりしてきており、商品確保が非常に困難な状況が顕在化してきた。メーカーが納入先を選別することにより、営業しにくい環境が更に進む。
			百貨店（売場担当）	・ごく一部の勝ち組企業以外の従業員の収入は確実に下がっており、景気回復感は一切感じられない。これから底なしのスパイラルにおちいる懸念が強い。
			スーパー（店長）	・ここ3か月の来客数は月を追うごとに下がっており、この傾向から見て今後も厳しい。
			スーパー（店長）	・商品単価の低下がとまらない。
			スーパー（財務担当）	・個人所得は今後もまだ減ることが予想され、客単価が今以上に下がる。
			一般レストラン（店長）	・これからも外食控えは継続する。客単価も低いまま推移する。
	企業動向関連	良くなる やや良くなる	-	-
			木材木製品製造業（経理担当）	・景気の底打ち感がやや感じられる。
		化学工業（総務担当）	・これから自動車、家電産業が回復してくる。	
		化学工業（総務担当）	・取引先の在庫調整が進んでいる。	
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	・鉄鋼業の回復の影響が本格的に現れ、これから生産量が漸次増加してくる見込みである。ただし生産部門の臨時休業の解消はまだ先となる。	
		電気機械器具製造業（総務担当）	・エアコン、自動車関連とも向こう3か月の受注が入ってきているが、今までとは違い全て増加のオーダーとなっている。流通在庫もほぼなくなっているとの声も聞かれ、部品メーカーサイドもやや強気となってきている。	
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・自動車産業は多少上向いてきており、夏祭りなどのイベントへの参加要請なども入っている。	
		広告代理店（営業担当）	・今回の災害の復旧のために相当な公共工事が出ると聞く。これにより県内の経済が活性化する。	
変わらない			農林水産業（従業者）	・2年近くなかったエチゼンクラゲの異常発生がありそうで、休漁期に入って整備が完了した大型底引き船にクラゲ対策漁具を装着し、海中でクラゲをカットするための操業に入った。
			食料品製造業（総務担当）	・特に光熱費が一時下がって利益の圧迫が少なくなり、それなりの利益・売上が出て安心していましたが、ここに来て物価に上昇の気配が出てきており、上半期より悪くなる可能性も出てきた。
			鉄鋼業（総務担当）	・自動車を中心とした受注量増加により、稼働率が上昇する。
			鉄鋼業（総務担当）	・少量かつスポット的な受注はあるものの、顧客の在庫調整も今しばらく続く見込みで、円高も加わり、2～3か月で景気が急激に回復する見込みはない。
			非鉄金属製造業（経理担当）	・全般的に出荷量は底を脱したものの、この先更に出荷増が見込まれる製品は少ない。
			金属製品製造業（総務担当）	・今後の受注の見通しは、前年比40%という現在の厳しい状態の延長線と想定しており、好転する兆しはない。年内はこのまま推移する。
		一般機械器具製造業（経営企画担当）	・特に海外向けの自社製品の受注が大幅に落ち込んでおり、売上不振の厳しい状況が当面続く。	

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	
		電気機械器具製造業（広報担当）	・若干、希望は持てるものの、回復の兆しが見える状況には至っていない。	
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・先行き不透明で予断を許さず、思い切った行動が起こしにくく判断に迷う状況が続く。	
		建設業（経営者）	・落ちるところまで落ちている状態で3か月先には上がっていないと困るのだが、建設も、不動産も、その他もろもろも、これから動きがありそうにない。	
		輸送業（統括）	・新規顧客については、ほとんどが現状より低額でない契約できない。また、顧客の輸送数量も増加に転じないまま、推移する。	
		通信業（営業企画担当）	・各企業の設備投資についての検討において、今後の景気動向について各社とも慎重になっている。	
		金融業（営業担当）	・土木・建築が悪いのは相変わらずである。ただ自動車メーカーが上向きになってきたため、部品関連の企業や運送関連に仕事が戻っている。ただし、それでも通常期の3～4割減と言った程度であり、完全に戻ってくるにはまだ時間がかかる。	
		金融業（業界情報担当）	・依然として前年比7割程度の稼働率ではあるが、エコカーの先行き好調が下支えとなり、生産は緩やかに回復する見込みである。	
		会計事務所（職員）	・大部分の業種で夏場にかけて上向きかと思われていた売上高が、伸び悩んでいる。加えて、燃料費や材料費といった素材価格が徐々に上昇している。	
		やや悪くなる	食料品製造業（業務担当）	・スーパー等の売り出しにより、この期間に合わせて出荷する数量が減少傾向である。さらに今後納入価格の下落は避けられず、これが収益を圧迫する。
			輸送用機械器具製造業（総務担当）	・受注価格の引き下げで利益率は下がってきている。船舶用の大型エンジンの新規受注がストップしている状態で、先行きも不透明である。
コピーサービス業（管理担当）	・取引先企業は、支出を抑制するため社内で処理する方向に拍車がかかっており、需要は減少の一途である。景気の底打ち感も全くもって感じられず、更にじわじわと悪化している。持ちこたえられるか不安である。			
悪くなる	その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	・全くだめという訳ではないが、売れるものが特化してきて、それ以外のものはほとんど売れない状況が続く。		
雇用関連	良くなる	-	-	
	やや良くなる	求人情報誌製作会社（支店長）	・業種にもよるが、メーカーの稼働率が戻りつつある。	
		民間職業紹介機関（職員）	・製造業において、従前から今秋を目途に少しずつ上向きとの声を方々から聞いているが、そこに照準を合わせて採用意欲も少しではあるが出始めている。ただし、IT関連の先行き不透明感はいまだ拭えず、とてもではないが産業全体を底上げできるものではない。	
		民間職業紹介機関（職員）	・顧客からの話では製造業を中心に「求人を検討している」「以前いた期間社員を呼び戻そうか検討中」など、今後に期待できる話も聞こえ、これから求人数が上向き。	
	変わらない	人材派遣会社（担当者）	・周辺企業からのヒアリングにおいて、回復の期待感はあるものの、受注状況の変化は乏しいようであり、先の見込みが立っている様子がない。	
		人材派遣会社（支店長）	・人員削減企業が今後3か月間で10社程度出る見込みである。	
		人材派遣会社（営業担当）	・製造や物流の作業職の派遣依頼は増加傾向にあるが、逆に事務系・販売系職種の派遣依頼は減っており、少ないパイをめぐって、競争が更に激化する。	
		職業安定所（職員）	・求人募集は必要最小限の欠員補充が精一杯の状況が続いている。毎年新卒者の採用を継続している企業でも、来春の卒業予定者の採用については、計画が立たないとの話が多く聞かれる。	
		職業安定所（職員）	・休業による生産調整等を行っている事業所からの、雇用調整助成金申請のための新規の休業等の計画届け出件数は減少傾向にあるものの、休業日数・実人員等は同水準であり、減少となっていない。製造業の一部には臨時的な受注があり6、7月の休業を取りやめたところもあるが、9月以降の見通しは分からない企業が多い。	
		職業安定所（職員）	・大企業などの休業による雇用調整は終息に向かいつつあるが、中小・零細企業の建設業や運輸業への影響が出始め、新たに休業を計画しているところも数多く存在する。	

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
		職業安定所（雇用開発担当）	・中小企業緊急雇用安定助成金の実施計画提出状況を見てみると、制度の拡充等による活用増という面もあるが、縮小傾向は今のところ感じられない。業種から見ても、製造業を中心としたものから、建設、運輸、ソフトウェア業等への広がりが顕著である。
	やや悪くなる	求人情報誌製作会社（担当者） 求人情報誌製作会社（支社長）	・積極的に採用活動を展開する予定の企業はなく、よくて現状維持、場合によって予算縮小の傾向の企業が多い。 ・雇用調整の話が、これからも継続する。
	悪くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・行政もこれといった有効な景気対策を打ち出しておらず、雇用状況はまだ底が見えない状況が続く。

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	一般小売店〔酒類〕（経営者） 乗用車販売店（営業担当） 観光型旅館（経営者） 通信会社（企画） 設計事務所（所長）	・9月の連休、秋の行楽シーズン等で市外からの観光客が飲食店を利用する機会が増える。 ・7月の来店客数、受注状況から見て2～3か月は回復傾向が続く。しかし、商品により差があるため、軽自動車全体では微増どまりになる可能性がある。 ・9月、10月の予約はかなり増えており、落ち込む以前の状態まで戻ってきている。 ・野球放送が地上波ではなくBS、CSで放送されるようになってきており、ケーブルテレビの契約増加につながる。 ・経済対策の効果が民間にも少しずつ出始めている。建築への投資が少しずつ出てきている。
	変わらない	商店街（代表者）	・競争相手及び客の様子から、活気は感じられない。
		百貨店（営業担当）	・高額商品が若干動き始めたが、これから先、一気に回復するとは思えない。全般的に価格が安定しつつあるが、まだまだ予断を許さない。
		スーパー（店長）	・売上が給料日に上昇し、翌日にはまた消費者の財布のひもがきつくなるというように、今までに比べ、売れる期間が短くなっている。前年と比べ、売ること自体が難しくなっている。
		スーパー（店長）	・景気が回復する要素は見当たらない。総選挙の結果や、その後の状況によっては、また悪くなる可能性もある。
		スーパー（企画担当）	・雇用問題・経済問題のほか、梅雨明けの遅さ、8月の冷夏、新型インフルエンザの影響など、好転の要素は少ない。
		スーパー（財務担当）	・まだ生活防衛意識が緩和されるような状況でない。
		コンビニ（総務）	・外的要因（環境）が良くなっても、すぐの消費喚起にはならない。身近な経済状況（自身の会社の業績や収入）が好転する兆しが見えないと消費が活発化しない。
		衣料品専門店（経営者）	・毎年、8月の中旬までがピークで、それ以降はこのままなかなか気温も上昇していかなかつたら厳しい状況が続く。
		衣料品専門店（経営者）	・単品買いの客が増えてきており、最近特に顕著である。客単価が下がり続けており、売上低迷の底がまだ見えてこない。
		家電量販店（営業担当）	・テレビ以外の商品は、前年を下回る状態が続いている。客はテレビの買換えを済ませてから他の商品に目が向くようである。
		乗用車販売店（従業員）	・総選挙後の行政の動きが不確定であり、景気が上向き要素はない。自動車業界にとって吉と出るか凶と出るか分からない。
		乗用車販売店（従業員）	・総選挙の結果を待って、税制改正でガソリン価格がどう変化するか、また、高速道路が無料化するのかどうか、などが決まってから、購入車両の決定をしたいと考えている客もいる。
		乗用車販売店（従業員）	・環境対応車への優遇税制が終わった時点で販売台数は落ちると予想され、これ以上の伸びはなかなか期待できない。
		乗用車販売店（役員）	・現在の販売量は非常に安定はしてきているが、今後は落ちてくることが予想される。
		一般レストラン（経営者）	・少しは良くなっているが、この先どうなるかの判断は難しい。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		旅行代理店（支店長）	・企業の出張需要は回復していない。しかし、海外旅行需要に関しては、9月の5連休効果や10月以降の燃油サーチャージの上昇が懸念されることで、前倒しの需要に若干期待できる。
		タクシー運転手	・景気が良くなならないから利用客も増えず、むしろ減少気味である。
		タクシー運転手	・通常、8月、9月は夏休みで、帰省等で客数が増えるが、今年は高速道路料金引下げでマイカーの利用が増えることや、不景気で使えるお金が少ないという客の声があり、タクシー利用度は少ない。
		タクシー運転手	・例年秋に巡礼客が入るが、春に新型インフルエンザの影響でキャンセルが相次いだので同様の事が起こらないか心配している。
		通信会社（支店長）	・エコポイント制度、エコカー減税、補助金制度などは一部のにぎわいに過ぎない。
		通信会社（管理担当）	・景気回復は、新規需要が活性化しないと大きな期待はできない。
		ゴルフ場（従業員）	・2～3か月先はハイ・シーズンであるが、全体的に判断すれば、今のところは変わりが無い。
		競艇場（職員）	・当競艇場ではSGレースが開催され、場内売上増加が見込まれるが、その効果が全レースに波及するとは思えない。せいぜい横ばいどまりである。また、夏休みのナイター効果も以前ほどは期待できそうにない。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・定額給付金、高速道路料金引下げの効果は一巡したように思う。販売単価がかなり落ちてきた。来客数も夏物バーゲンのときにはかなりあったが、それが長続きしない。また、客の財布のひもが一段と固くなっている。
		百貨店（営業担当）	・来客数は若干の改善が見られるが、客単価の低下傾向は続いている。お中元商戦は送り先数の減少により、受注単価の低下は見られない。クリアランスも当用買いしか見られない。
		百貨店（売場担当） スーパー（店長）	・賞与をはじめ所得は低下しており、消費は伸びない。 ・お中元の売行きをみると低価格志向が顕著である。これまで好調であった食品の売上も減少に転じており、以降の商戦も厳しい。
		一般レストラン（経営者）	・民間のボーナス支給の目減り報道などで買物自体を自粛している。高速道路料金引下げはあるが、夏場に向けてレジャー等の支出が増えるため、小売での購買増加は望めない。
		都市型ホテル（経営者）	・宿泊の予約状況が芳しくない。
		設計事務所（職員）	・業界全般に採算性が極端に低下してきており、企業体力勝負の様相が一段と見えてきた。
悪くなる	一般小売店〔酒〕（販売担当）	・当社の取引先である飲食店は景気回復の恩恵を受けるのが最も遅い業態である。	
	スーパー（店長）	・各量販店、大手の企業は、低価格戦略を行っており、デフレ傾向になっている。	
	住関連専門店（経営者）	・販売量が良くなならない。販売量の前年比が毎月悪化している。	
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	パルプ・紙・紙加工品 製造業（経営者）	・秋の需要期には、今の受注状態よりは幾分良くなっている。
		鉄鋼業（総務・人事統 括）	・一部取引先においては資金繰りが厳しく、取引限度等を考える必要があり、信用リスクの高い状態が続いているが、主力製品の販売先である自動車産業や鉄鋼業界からの受注は改善傾向である。
		電気機械器具製造業 （経営者）	・LED関係、電池関係等の見積、提案が採用されるようになったため、2～3か月先は少し景気が良くなる。
		輸送業（社員）	・昨年同期の受注数量から比べると増加傾向となっており、取引企業の出荷オーダーが70%程度までは回復基調で推移してきている。
		通信業（営業担当）	・夏休みに入った事もあり、高速道路料金引下げを利用して家族旅行を計画中との声を聞く機会が増えた。
		不動産業（経営者）	・不動産業界は、春までの塩漬けの状況から、やや、一部の事業用案件や個人案件で回復している状況が見える。しかし、先行きは見えない。今回の景気対策やローン減税等についても、個々のレベルではまだまだ慎重な対応をしている。

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
	変わらない	広告代理店（経営者）	・それなりの量の仕事が動く気配がある。また、大手出版社などが既存製品の再編を行っており、それに伴って良い意味での受注増減がある。
		木材木製品製造業（経営者）	・12月までは前年比20%減くらいに落ち込みで推移すると思う。個人所得が上昇しないかぎり着工数は上昇しない。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・ユーザーは先行きに対する不安感を相変わらず持っており、様子見の状況が依然として続く。公共工事関連の前倒し施策による発注量の積み増しなど何かのきっかけがあればマインドも好転する。
		電気機械器具製造業（経営者）	・需要に回復がみられない。
		建設業（経営者）	・毎月のように同業者の廃業や倒産が続いている。
		建設業（総務担当）	・マンションの老朽化に伴い、大規模修繕の見積り依頼が増えてきているが、管理組合の予算が厳しく、収益面では採算ラインに乗りにくい。
		通信業（部長）	・売上の増大策に有効な手段を見出せない企業が多い。現状コストをいかに最小限に抑えるかに注力しており、消費性向も弱く販売増大による景気の活性化は期待薄である。
	広告代理店（経営者）	・自動車販売等多くの得意先は、消費低迷で広告費を削減しており、回復の兆しが見えない。	
	やや悪くなる	繊維工業（経営者）	・明るい見通し材料が見当たらない。
		金融業（融資担当）	・景気が良くなる理由が見当たらない。
公認会計士		・異業種交流会での経営者との話しの中で、設備投資に消極的、将来の資金繰りが不安、今回の賞与の支給が前年比3割以上減少している、などの話を聞く。	
悪くなる	-	-	
雇用関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	求人情報誌製作会社（編集者）	・求人ニーズは低調のまま推移すると見込まれる。しかし、既存社員のレベルアップに対してのニーズは高く、新しい研修企画を始めたところ、好調である。
	変わらない	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・ほとんどの業種でよくなる要因が見当たらない。ただ、高速道路料金引下げの効果で観光面は少しでも望みが持てそうである。
		求人情報誌製作会社（従業員）	・前年同時期よりも悪化している。
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・知名度のある企業が突然破産するなど、予断を許さない状況にある。夏のボーナスが大幅にカットされたり、消費の冷え込みにより回復の兆しが見られない。秋口以降、不況型倒産が多発する恐れもある。
		職業安定所（職員）	・今後更に中心的な企業の雇用調整が見込まれ、周辺企業への影響も大きいことから、さらに景気は悪化する。
		学校〔大学〕（就職担当）	・企業などから送られてくる求人件数（求人数）が、あまり伸びず、前年の同時期と比べやや悪い。ちなみに、昨年今年で、求人件数は5月59 52、6月48 40、7月41 29、求人数は5月410 302、6月291 192、7月224 150である。
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	一般小売店〔生花〕（経営者）	・9月以降の花のギフト需要は増えるが、景気が悪化すると、かなり落ち込む。おそらく7、8月は赤字になり、9月もかなり厳しい。
		スーパー（総務担当）	・7月は長引く梅雨の影響で衣料品、飲料、果物などの売上に影響が出ており、例年の季節感が出てくれば若干回復する。
		コンビニ（エリア担当・店長）	・梅雨明けが非常に遅れている影響で7月は来客数が大きく落ち込んだが、8、9月は4～6月の改善トレンドを引き継ぎ、来客数は改善する。
		家電量販店（店員）	・家電販売においては、エコポイントの影響でエアコンや冷蔵庫、薄型テレビ等がかなり売れている。予想以上にエコポイント政策は良い傾向を示しており、この傾向はもうしばらく続く。

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
		その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	・来店客の増加もあるが、定年退職を迎えた人のコーヒーの分野での独立開業の動きが若干あり、卸先が増加している。既存の喫茶店及びレストラン関係も新たに流れてきており、今後売上も多少増加する。
		高級レストラン（支配人）	・近隣の低料金の居酒屋に客が多く入店しているのを見かけ、客が戻ってきている様子である。これから、当業種にも客の流れは向いてくる。
		高級レストラン（専務）	・総選挙が終わり政治が安定してくると人が動き出して、いづらか現在よりも良くなると思われる。
		観光型ホテル（営業担当）	・国の緊急経済対策に伴い、特別交付金を活用し、地域の行政機関が宿泊倍増対策のキャンペーンを企画することになっており、良くなる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・9月以降は大型団体の宿泊利用もあり、スポーツイベントも控えているため、宿泊やレストラン利用者の増加が見込める。
	変わらない	商店街（代表者）	・マスコミの報道による地場の中小企業等のボーナスの支給額をみると、今後も一段と厳しくなり、悪い商況が続く。
		商店街（代表者）	・商店街の規模が小さく、弱肉強食という環境にあり、一層厳しくなる。
		商店街（代表者）	・客はボーナスが減り、飲食店は夏場の宴会が少なくなっている。いつもより早くセールを打ってもなかなか売上が伸びない状況が続いており、今後も厳しい。
		一般小売店〔青果〕（店長）	・購買力に火をつけるような材料が全く見当たらない。総選挙が落ち着いた後も今の状況と変わらない。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	・丑の日も前年並みを確保できず、その後も豪雨により非常に厳しい状況であった。今後も良くなる様子は見受けられない。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	・大量の贈答品が出ない限り売上増加にはつながらない。消費者を引き寄せるには値下げをするほかないが、これ以上の値下げも出来ないため、厳しい状況が続く。
		百貨店（売場主任）	・総選挙があるので、消費者の興味が購買に向かない。消費者の購買意欲を喚起するような要因が見当たらない。
		百貨店（営業担当）	・ギフトの受注件数は前年割れであるが、単価は前年並みとなっており、ギフトの絞り込み傾向が強まっている。プレミアム付き商品券やエコポイント関連商品の購買意欲はあるが、慎重な購入姿勢は変わらない。
		百貨店（売場担当）	・消費マインドの低迷が継続している。実質的な可処分所得が大きく下がっており、景気が上向いている様子はうかがえない。現状維持もしくは若干上向く程度で推移する。
		百貨店（営業企画担当）	・現在の状況では、大きな好転の兆しなどの変化は感じられない。総選挙による購買のダウンなどの景気の悪化を懸念している。
		百貨店（営業企画担当）	・大きな好転の兆しがみられない。総選挙による購買の減少などで景気が悪化する。
		百貨店（業務担当）	・総選挙の影響もあり、秋口までは売上が伸びることは期待できない。秋口以降も冬季賞与が夏期賞与と同水準になるという話が客から聞こえており、高額品を中心に購買意欲は更に減退する。
		百貨店（企画）	・雇用環境が引き続き厳しいことや収入の減少等が続いていることを勘案し、個人消費は低水準のまま推移する。また、百貨店は他産業の景気が回復した後、回復するのが通例であり、現状、顕著な景気回復がどの産業にもないことを考えれば、回復には相当な時間を要する。
		スーパー（店長）	・客の動向としてスポーツボトル及び調理器具の壊れた備品、あるいはパーツ等の修理に関するメーカー取り寄せが多くなっている。使える物は長く使用する傾向が強まっており、消費者の節約志向が高まるばかりであり、景気上昇は期待できない。
		スーパー（店長）	・地域で開催される祭り等の催事により、若干来客はあるかもしれないが、景気的には現在の状況が続く。
		スーパー（店長）	・消費者の先行き不安感は根強く、財布のひもは固く閉ざされたままであり、売上が伸びる要素は見当たらない。
		スーパー（総務担当）	・総選挙も行われ、非常に不安な状況である。今の客の消費マインドの冷え込みが継続し、厳しい状況が続く。
		スーパー（企画担当）	・製造業を中心に景気回復の方向に進むが、個人消費マインドの冷え込みは今後も続く。またデフレ傾向も続き、景気回復は難しい。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		コンビニ（エリア担当・店長）	・客の購入状況を見ると、最小限の消費で抑えようとする様子が見受けられる。この状況が2、3か月の間に良くはならない。
		衣料品専門店（経営者）	・7月は過去最低を記録している。例年ならば8、9月に最も落ち込むため、今後も厳しい状況が続く。
		衣料品専門店（店員）	・雇用や経済等、将来に対する不安が大きく、消費意欲はすぐは回復しない。
		衣料品専門店（店員）	・セール価格に消費者が慣れており、秋物の正価販売品については、よほど欲しい物しか購入しないと予想される。セール品と同じ価格の目線で対処されるのではないかと非常に危惧している。
		家電量販店（総務担当）	・エコポイントや地上デジタル放送開始等のプラス要因が雇用の悪化等のマイナス要因で相殺される。
		乗用車販売店（従業員）	・現在支給されている補助金がなくなったら、売行きがどうなるか先行きは不透明である。
		乗用車販売店（販売担当）	・最近の経済環境では、消費者の購買意欲は高まらず、この状況は当分続く。
		乗用車販売店（管理担当）	・自動車の補助金、減税の効果が需要を喚起しており、これから2、3か月は今の状態が続く。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	・7月に賞与が支給され、消費マインドは8月にかけて少し回復する。しかし消費者の中には企業等に在職しているとはいえ、将来が不安なため、賞与金額のうち貯蓄に回す金額を例年よりも多くしたいという声が聞かれる。
		一般レストラン（経営者）	・ボーナスの支給がなかったり、減額されたりで客足は悪くなっており、この先も景気は良くはならない。
		スナック（経営者）	・ここ2、3か月、売上は底を打った感はあるものの、上昇に転じそうな気配は感じられない。
		その他飲食〔居酒屋〕（店長）	・先々が不安だらけで、飲み会が減っており、厳しくなる。
		都市型ホテル（総支配人）	・サービス業界の好転はまだまだ先になる。
		都市型ホテル（副支配人）	・これから先も個人客の予約に改善がみられず、単価競争が続く。
		旅行代理店（従業員）	・9月は新型インフルエンザにより延期した団体が動いたり、5連休の個人予約が大幅に増えたりし、予約は前年を上回っているが、近場に集中している。
		旅行代理店（業務担当）	・先行数値をみても、日並び以外に良化要因がみられない。
		タクシー運転手	・夏休みになり、父親の小遣いがレジャー費に回り、飲みに行ったり、食べに行ったりすることができないという客の話を多く聞く。明るい材料として、会社等のタクシーチケットを利用する客が今までになく多くなっており、今後、ビジネス需要が回復すると期待される。
		タクシー運転手	・経済対策でいくらか持ち直しの兆しがあり、それによりタクシー利用も横ばいの状況になる。
		通信会社（管理担当）	・景気が良くなる要因が見当たらない。
		通信会社（業務担当）	・需要の頭打ちと買換えサイクルの長期化のため客は少なくなり、販売数も伸びず、厳しい販売状況になる。
		通信会社（総務担当）	・個人消費は所得の落ち込みや景気の先行き不透明感から、更に弱まる。当社ケーブルテレビへの加入も以前のように目標を達成するということはなく、目標未達成で推移している。
		ゴルフ場（従業員）	・予約状況は営業企画努力で前年を上回る状況にある。しかし単価を下げている、全体的な売上は落ちている。
		ゴルフ場（支配人）	・近隣企業の景気や雇用の動きも大きな変化はないので、ゴルフの消費もしばらくやや低迷の状況が続く。
		美容室（店長）	・消費者の財布のひもは固く、厳しい状況が続く。
		住宅販売会社（従業員）	・原油価格が高騰傾向にあるなど、不況感の払しょく材料に乏しい。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・政局が非常に不安定で将来において不安につながる。総選挙が中心になり客の関心が消費に向かない。
		商店街（代表者）	・総選挙で客の買上が少なくなる。
		スーパー（店長）	・今後も夏物衣料を中心に売れる可能性が非常に少ない。全体的に衣料品自体が落ち込み、盆用品も動きが鈍い。ギフト商品のみが売れている状況で通常の商品が売れていない。
		スーパー（店長）	・天候不順や過去に選挙時期の売上が減少したことを考えると、数か月先の販売状況は明るくない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（店長）	・消費者が所得の減少を肌で感じ、生活に危機感を持っている。今後、買わないから安くなるというデフレバイラルに陥りそうな状況である。レジャーを兼ねた買物が減る。
		スーパー（経理担当）	・集中豪雨で野菜や果物等の高騰が予想されるなか、消費者の低価格志向に対応するための企業間の激しい価格競争も考えられ、厳しくなる。
		コンビニ（エリア担当）	・値頃感のあるパンや弁当を提供するが、予想以下の売上で推移している。家計の中でコンビニでの購入費用を抑えていると考えられ、今後も続くことが懸念される。
		コンビニ（エリア担当・店長）	・長期予報によると晴れの日も少なく、気温もあまり上がらないため来客数は減少し、あわせて売上の増加も見込めない。
		コンビニ（販売促進担当）	・今期は前年予算を下回り、夏のボーナスの支給額も大きく減少し、従業員の士気が低下しているなか、販売割当が多くなっているのが現状である。量販店をみても、夏休みに入ったにもかかわらず、菓子パンの売上は伸びておらず、先行きの見通しは不透明である。
		家電量販店（店員）	・現在、エコポイントによる薄型テレビを購入する客が増えているが、2、3か月後はその反動で減少する。
		住関連専門店（経営者）	・総選挙が始まると消費は低迷する。総選挙後も地方経済の先行きは暗い。
		高級レストラン（経営者）	・長期休み等もあり、企業があまり動かない時期に入るため、来客数も売上もかなり厳しくなる。ただ、新聞等により電機会社などの動きが予想よりも少し良いという報道もあり、少しずつ企業等の接待も増える。
		観光型旅館	・来訪者はできるだけ金を使わないような消費行動をとっている。なるべくお金を使わずに楽しめる方法を考えており、このことは旅館業の売上に大きく影響している。さらに高速道路料金引下げの影響で客は土日、休日に集中する傾向が強まっており、反動で平日の落ち込みが激しく、トータルでは減少する。
		観光型ホテル（スタッフ）	・婚礼部門で近隣に新施設が7月にオープンし、予約状況を見る限り、7月から11月にかけて披露宴件数が減少している。披露宴は1件あたりの金額が大きく、とても他部門ではカバーできない。
		タクシー運転手	・夏休みに入っても自家用車やレンタカーでの外出が多く、前年に比べても儉約傾向が強まっている。
		タクシー運転手	・総選挙の結果が左右する。総選挙後はしばらくは動きが少なくなるので景気は悪くなる。
		通信会社（企画担当）	・現在、夏休みの好影響はあるが、あくまで季節要因であり、景気悪化に伴い今後は悪くなる。
		テーマパーク（職員）	・9月は連休には期待できるものの、例年個人客が伸び悩む時期であり、10月は団体客やゴルフ客を見込んでいるが、現在の予約状況を見ると、厳しい状況はしばらく続き、やや悪くなる。
		美容室（経営者）	・今の状況を簡単に抜け出すことはできない。価格低下とダンピング、サービス合戦で利益率がどんどん下がっている。競争相手がどんどん値段を下げ、厳しい現状がしばらく続く。
		美容室（店長）	・正社員の雇用が改善されないため、やや悪くなる。
		音楽教室	・ボーナス商戦で振るわなかったため、今後は経営がよりきつくなる。
		設計事務所（所長）	・現在手持ちの資料案件が少ないので3か月先は悪くなる。
		住宅販売会社（従業員）	・現在、問い合わせ数が少なくなっており、2～3か月後に成約に結び付く物件が少なくなる。したがって景気は悪くなる。
	悪くなる	商店街（代表者）	・失業者問題や給料、ボーナスの減額等マイナス要因が多く、決していい方向には向かっていかない。
		百貨店（営業担当）	・中元商戦の状況をもみても、買上単価が落ちており、買物に対する金額のシビアさがますます強くなっていく。
		百貨店（営業担当）	・季節感がおかしくなっており、今が盛りの盛夏物が売れない。天候の要因でサイクルが悪く、夏が少しずれ込み、9、10月になると残暑により秋物が売れない。
		衣料品専門店（経営者）	・打つ手はあると思われるが、銀行の締め付けもきつく、経営は圧迫され、厳しい状況になる。
		衣料品専門店（店長）	・長引く梅雨と総選挙に影響され売上が期待出来ない。

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）	・ショッピングセンターは大勢の入出でにぎわっており、百円ショップや激安店で買物をする客が多い。衣料品専門店は厳しい状況が続く。
		理容室（経営者）	・1年で12月に次いで7月の売上が良いというデータがあるが、今年は前年を下回っており、先行きが好転する明るい材料がない。
企業 動向 関連	良くなる やや良くなる	-	-
		食料品製造業（経営者）	・季節的に売れる時期であり、新規客に期待する。
		繊維工業（営業担当）	・今より悪くなることはなく、少しは回復する。競争相手の倒産や廃業により、仕事が当社に回っているということもあるので複雑である。
		一般機械器具製造業（経営者）	・絶対量は前年の半数以下であるが、見積案件が少しずつ増えている。
		電気機械器具製造業（経営者）	・半導体が少しずつ動き始めた。新規参入部分の動きが良くなるという見通しである。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・客先の生産が年間計画に対し増えており、やや良くなる。
		金融業（得意先担当）	・取引先等を訪問するなかで、今後工事の発注がかなり見込めるといった情報がある。経済環境がかなり厳しいなか、県では公共工事の前倒し発注が予定されている。また、豪雨に伴う災害の復旧作業の工事の発注も見込まれることから現状よりは工事量の発注が多くなる。
		金融業（調査担当）	・大手企業に回復の兆候がみられており、地元企業へも受注拡大等、前向きな動きが出てくる。
	変わらない	農林水産業（経営者）	・本来の夏の気候になれば、水の消費に伴う商品が若干期待でき、加えて9、10月はメーカーの年末年始に向けての仕込みの時期であり、本来は忙しくなるが、今年是不安である。
		農林水産業（営業）	・畜産業界において、夏場の落ち込みはあるものの、これから2、3か月の状況において消費は上向きにはならず、今の悪い状況が今後も続く。
		家具製造業（従業員）	・良くなる要因が全くない。ある程度需要が拡大しないと今の状況は変わりようがない。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・定番品が動いておらず、量販店等から価格や販売期間が設定された企画品のみが動いている状況。秋口に向かってこのまま推移する。
		鉄鋼業（経営者）	・一部の業種には景気底入れの状況が現れているようだが、建設業界はマンションの新規着工戸数の激減のみならず、新規設備投資が当分見込まれない状況も重なり、建築需要の急速な回復は期待できない。建材関連企業においては、今後ますます統廃合が起きることが予測される。
		金属製品製造業（企画担当）	・受注量回復の兆しは見受けられず、当分この傾向は続く。
		電気機械器具製造業（経営者）	・先行きの電子部品関連のものづくりは、新しい製品作りがなかなか成約できない状況となっており、全体的な動きとしては現状維持が精いっぱいである。ただ単なるリピート品だけではなかなか上昇気流に乗れない。先行きは全く不透明である。
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	・9月までの発注量は確保できており、現状と変わらない。
		建設業（総務担当）	・収益を優先させれば受注に結びつかず、受注を優先させれば赤字になる。工場の片づけや置場の草刈りをするよりは、社員の士気を高めるための赤字受注が続く。
		輸送業（総務担当）	・現在、悪い状態で推移している。良くなる要素が見当たらないので現状維持が続く。
		金融業（営業担当）	・中小企業の売上が改善する兆候が見受けられない。また、設備投資に伴う資金需要は全く見受けられない。
不動産業（従業員）	・賃貸部門の入居率の低迷が続いており、回復する見込みがない。		
広告代理店（従業員）	・底入れ感はあるが、これから上向きはしない。		
広告代理店（従業員）	・7月の折込枚数は前年比90%と相変わらず低水準となっており、3か月間底値で推移している。今後も悪い材料はなく、しばらくは低水準のまま経過する。		

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
		経営コンサルタント	・経営者達と話をすると、ここ数年選挙期間中は販売量が非常に厳しくなっている業種が多く、特に今年は長期間の総選挙を控えており、8月については諦めている人が多い。総選挙後は少しは回復するであろうが、劇的な改善は見られないと思われるので現状維持である。
		経営コンサルタント	・全体的に景気が回復しないとコンサル関係の仕事は回復しない。
		経営コンサルタント（代表取締役）	・2～3か月で状況が好転すると言っている取引先はほとんどない。
	やや悪くなる	農林水産業（従業者）	・販売価格がなかなか上がらず、しばらくは厳しい状況が続く。
		食料品製造業（経営者）	・皆既日食ツアーの観光客でにぎわったものの、前年の反動で県外客が大幅に減少しており、業績向上に大きく寄与するものではなかった。今後も前年より観光客数は大きく減少すると予想され、客単価、売上の減少が見込まれる。
		建設業（従業者）	・景気対策として公共工事の前倒しで入札の案件は増加しているが、受注に至るまでにはならない。民間企業の設備投資は依然低迷しており、先行きが不透明である。
		通信業（職員）	・情報通信部門の状況に大きな変化はないが、設備工事等の会社全体の状況は悪化していく。
		金融業	・中小企業の厳しい資金繰りは今後、表面化する可能性がある。現在、秋口以降の受注回復を待っているが、回復しても前年度7割程度を予想している。それ以下であれば、資金繰り破たんが増加する。需要減に対応して大企業が発注先を選別すると考えられ、企業の淘汰が進む。
		その他サービス業〔物品リース〕（従業者）	・7月は受注額が一時的に前年並みに回復したが、取引先の状況をみると景気対策の効果も一段落し、資金繰りの悪化による延滞や条件変更の申し出等が増加傾向にあり、当面は厳しい状況が継続する。
	悪くなる	経営コンサルタント その他サービス業	・さらに安価な酒が出回り、厳しくなる。 ・市町村は建設コンサルタントに発注する際に、割引価格で発注する。請ける方はその金額から更に低価格で入札するため、受注額が減少する傾向にある。そのため今後も、経営的に厳しくなる。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	職業安定所（職員）	・一連の経済対策や雇用対策の効果が見込める。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・依然として中高年の雇用は厳しいため、景気の回復には至らない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・例年9、10月は年末商戦に備え、パート需要が伸びるが、今年の1～3月期が予想以上に悪かったため、期待含みで変わらないと判断する。
		新聞社〔求人広告〕	・景気の底打ち感を感じられない。仮に景気が底を打ったとしても、それが雇用に反映されるのはかなり後になる。
		職業安定所（職員）	・8月以降の事業所の雇用調整実施の情報もあり、雇用失業情勢の状況については改善の兆しも少ない。従って本格的な景気回復はまだ先である。
		学校〔大学〕（就職担当者）	・例年であれば、いわゆる秋採用の話題がでてくる時期であるが、人事担当者と話しても採用活動はほぼ終了し秋採用の動きを期待できる情報はほとんど出てこない。人事担当者からは、すでに次年度の採用活動を見据えた発言も見受けられるようになっている。
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・下期に入り、契約を更に終了する恐れのある企業がある。以前取引のあった企業の担当者と話をする、今までと同じように派遣を利用するのではなく、まずは自社雇用に優先したいと考えている企業もある。ただ、今いる人員で対応という所も多い。
		人材派遣会社（社員）	・決算内容が過去最高益を出す大手飲料メーカーまでが統合する時代である。働く側にとって雇用維持出来るか誰もが不安な状況であり、マインドが景況感に強い影響を与えている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・周辺の人たちの話では、7月の賞与の支給状況をみると減ったと言う人がほとんどであった。生活給であるボーナスの減少が数か月先の支払いや消費に影響することは確実に、急激ではないが少しずつ悪くなる。

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
		職業安定所（職員）	・雇用情勢が改善しておらず、就職できない人や雇用調整を行う企業が依然として多い。働いても賃金が減少する傾向にあり、消費は冷え込んでいる。企業は内需及び外需も改善していない。
	悪くなる	人材派遣会社（社員）	・夏は例年、派遣需要が落ちる時期であり、現状とあわせて考えると回復の見込みはない。
		民間職業紹介機関（職員）	・今年に入り、月を追うごとに景気の悪化が感じられる。九州では製造業が回復しなければ環境が変わらない。今後も厳しい状況は変わらないと判断している。
		民間職業紹介機関（社員）	・客から上向いた話や景気のいい話は聞こえてこない。大手企業はリストラをしたばかりで、その話が終わらないうちに求人の方は表に出にくい部分があり、求人についてはリストラから半年または1年経過してから本格的な動きが出てくる。
		民間職業紹介機関（支店長）	・派遣法規制強化が現実味を増し、需要が更に減少する。企業の派遣社員採用意欲は全く感じられない。結果として従業員が余剰となり、会社が社員リストラの検討に着手した。

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）	・高齢者の買物が増えていることなどから、売上が少し期待できる。スーパーとの価格差が縮小していることもあり、遠くのスーパーより、近くのコンビニで買物するのが増えている。例えば2～3キロの米など、重量のある物が売れている。
		コンビニ（経営者）	・新規の競合店が一巡するため、売上は維持できる。
		旅行代理店（代表取締役）	・例年9～11月は秋の旅行シーズンであり、連休を利用して活発に旅行に出かける時期である。当社の受注も例年並みではあるが、不景気ではないような感覚がある。
		住宅販売会社（商品開発担当）	・全く動きが無かった店舗・事務所を含めた事業用物件が、徐々に申込が入るようになり、景気に変化を感じられる。
	変わらない	百貨店（営業担当）	・前年からの消費不振により、特に衣料品の取引先などでは秋冬物の商品についても売れ残りを警戒した生産調整の動きが予想される。限られた商品が大都市圏などの販売力の高い店舗を中心に納品されると、地方の店舗は消費の不振に加えて商品不足にも悩まされることとなり、夏物処分から秋物商品への端境期となるこの時期にも苦戦が予想される。
		コンビニ（エリア担当）	・タスポ効果が一巡し、たばこの売上の分散はあるが、通常の商品は品ぞろえを十分にすれば売上は維持できている。必要な物だけを買う購買スタイルは全く変わらない。
		コンビニ（エリア担当）	・地元客の買い控え、観光の回復はすぐに見込めない。
		衣料品専門店（経営者）	・これと言って良い材料も無く、夏のセールもあまり良い効果は見えていない。次のシーズンに期待し、先買いの需要を喚起したい。
		衣料品専門店（経営者）	・自分も含め、周りの店からも良い話を聞かない。皆、苦しいのが現状である。
		その他専門店 [楽器]（経営者）	・夏休みやエイサーまつり等のイベントに期待しているが、商店街のイベントの寄付金の協力が大幅に減っている。観光客の減少やお土産などの購入ばかりで高価な商品が売れない。
		その他専門店 [書籍]（店長）	・生活費に占める娯楽費用の割合が少なくなっていくなかで、書物の購入にどれだけ充てられるかは定かではないが、政局不安が続くなか消費者の財布のひもはどんどん固くなっていくばかりである。根本的な問題の早期解決がない限り、見通しは悪くなっていく。
		観光型ホテル（商品企画担当）	・夏場の観光需要に期待したいところではあるが、前年実績がこの期間良かった反動が考えられる。また景気低迷に伴い消費者の節約志向が強くなり、期待通りの需要が無いと見込まれる。
		通信会社（店長）	・上向きになるような材料が見当たらない。
	通信会社（店長）	・来客数に伸びは見られるが、購買には慎重で販売台数の増加までには至っていない。この傾向は冬の新商品発売まで続くと思われ、期待できるのは年末商戦である。	

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
		観光名所（職員）	・8月は夏休み、9月からは修学旅行と、県外からの入域観光客は増加するが、国内の経済環境を考えると、前年同月の水準に達するのは厳しい。
		ゴルフ場（経営者）	・県内のゴルフ場の入込総数というのはほとんど変わらない。例えば、そのコースが悪くてもプレイできれば良い、という客層と、それから多少高くても良いコースでやりたいと言う客層といったふうに、客層が分かれてくる傾向にある。
	やや悪くなる	観光型ホテル（総支配人）	・全国的な旅行需要の冷え込みはしばらく続く。9月の連休の動きも前年比で10%程度低い。
	悪くなる	商店街（代表者）	・買回り品を置く店が無くなってきており、観光関連の店ばかりになっている。同業者で売上を奪い合っている状況だと考えられる。観光客自体は多いが、なかなか購入に至らず、大変厳しい状況である。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	・超低価格帯の食堂、やきとり屋の出店が目立っており、とにかく安くて、量があって美味しくなければ見向きもされない。地元客が平日外食に出る機会が減っており、その分週末に集中するが、満足度を考えると無理に入れ込むわけにいかず、平日の落ち込みのカバーをすることができない。
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	食料品製造業（管理部門）	・一部の主原料と原油価格が下がり、円高状況が継続している。
		建設業（経営者）	・新築の契約棟数の増加が見込まれる。
	変わらない	窯業・土石製品製造業（経営者）	・良くなる要因が見当たらないため、先行きも厳しい状況が続く。
		輸送業（営業担当）	・四半期ごとにある、海上輸送運賃の一部である「燃料油価格変動調整金」が7月より大幅に上昇している。受注量の減少や、収益の圧迫が予想される。
		輸送業（代表者）	・県の一地区においては、現状の好調が持続される。
		広告代理店（営業担当）	・本県の基幹産業である観光産業の低迷は、幅広い業種・業態にマイナス影響があると考えられ、今後の景気見通しも改善する要素が見当たらないことから、相変わらず厳しい現状のまま推移すると想定する。
		会計事務所（所長）	・まだ各種の消費活動に対する慎重な姿勢に変化は無い。
	やや悪くなる	コピーサービス業（営業担当）	・値下げ競争で公共機関から受注しても、受注量自体が減少しているため、売上が上がらない。
	悪くなる	通信業（営業担当）	・価格競争が激しくなっているため、赤字前提の契約が増えると予想できる。
雇用関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・最近、単発派遣と紹介予定派遣の増加傾向が見られるなか、安定的に数字を伸ばすには、長期派遣の契約が必要になるが、現状ではそれがなかなか取れない。当面、現状の単発派遣をこなすことで現状維持をしていく。
		職業安定所（職員）	・景気は回復傾向にあるが、事業所における求人の増加は見られず、従業員の採用には慎重である。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・求人数では一部の業界で改善の兆しはあるものの、やはり全体では減少傾向が続いているため、今後も変わらない状況である。
	やや悪くなる	民間職業紹介所（人材紹介担当）	・民間のボーナス支給時期ではあるが、企業体力はどの業界も厳しく前年同様の支給は見込めない。今年は旧盆が9月なので消費に多少影響が出そうである。
		学校〔大学〕（就職担当）	・県内の中小企業の求人については、年央以降は県内景気の後退を見込んで様子見とする、という人事担当者の意見が多い。
	悪くなる	-	-