

・景気の現状に対する判断理由等

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

1. 北海道（地域別調査機関：（株）北海道二十一世紀総合研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・夏日が続き、酒屋やコンビニ、大型店の食品部門、洋品店などの夏物関連商材が好調に推移している。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・3か月前よりも売上は良くなっている。ただし、前年と比べるとあまり良くない。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・好天が続いたため、人出が良くなり、主力商品であるビール・飲料の販売量が増加している。例年、7月は売上の良い月だが、今年は3か月前と比べて消費が明らかに上向いているという実感がある。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・気温が高めに推移したことにより、夏物衣料が好調である。ただし、客単価は若干低めの動きとなっている。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・猛暑の影響もあり、夏物衣料が堅調に推移している。中心部への人の流れや消費行動も活発化している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・販売量が前年比102.5%と伸びている。来客数も前年比102.2%と伸びている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・高速道路の無料化社会実験と暑さによる影響なのか、来客数が前年比107%と増加している。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・5月までは、客単価が前年比で5%程度低下していたが、6～7月は前年比で2～3%程度の低下にとどまっている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・気温の上昇に伴い、夏物家電が好調に売れている。
		高級レストラン（スタッフ）	単価の動き	・観光地が混雑する観光シーズンの夏休み前に北海道を観光しようとする年配客が増えている。食事では高単価の地元食材メニューが人気である。
		観光型ホテル（経営者）	お客様の様子	・景気の動向として、従来の顧客である滞在型のゴルフ客が戻ってきている。これらの客は消費意欲が高いことが特徴である。また、堅実ながらも良いものをきちんと判断する客層も戻ってきている。レストランでは、メインダイニングとブッフェレストランですみ分けが明確になっており、客単価が上昇している。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・ホテル宿泊関連では、夏観光の宿泊単価が前年に比べて5%程度低くなっているものの、海外客・国内客ともに予約が順調であり、春までの悪い状況から脱却している兆しがみられる。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・海外旅行については、夏休みの影響もあり、個人客の取扱人数が前年比233%となり、販売額も前年比214%と前年を上回っている。一方、国内旅行の個人客については、低廉商品の人気が先行しており、販売額の伸びは鈍い。団体旅行については販売額が前年比150%となっている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・7月の取扱額は、国内旅行が前年比111%、海外旅行が前年比113%となり、久しぶりに国内・海外ともに前年を上回った。しかし、伸び率が高いように見えるのは、前年に新型インフルエンザの影響を大きく受けたためであり、前々年度との比較では取扱額が20%以上少ないのが実態である。
タクシー運転手	販売量の動き	・3か月前と比較すると、タクシーの売上は13%程度増加している。例年、7月は観光客の入込が増えるため、売上が増加する傾向にあるが、今年は函館競馬場が新装オープンしたこともあり、前年実績と比較しても売上が2%程度上乗せされている。		
観光名所（役員）	来客数の動き	・前年と比べて海外客が大幅に増加している。国内客も天候がまずまずであったことから、持ち直しの動きがみられる。7月の来客数は厳しかった前年を上回り、前々年並みの水準まで回復している。		
観光名所（職員）	来客数の動き	・北海道観光の繁忙期を迎えたことで、来客数は3か月前に比べて227%の増加となった。前年との比較でも99.0%となり、景気が回復しつつある。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
変わらない		美容室（経営者）	お客様の様子	・過去3か月の売上は前年よりも減少していたが、今月は徐々に売上が増加しており、前年比で5%程度の増加となった。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・建築確認申請の検査機関が混雑して、申請に時間がかかるようになった。それだけ取扱物件が増えていることがうかがえる。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・モデルルームに来訪する客の成約までに費やす検討時間が短くなってきており、マンション購入の決断が早くなってきている。そのため、モデルルームへの来訪数の割に成約戸数が増えている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・販売量、客単価ともに落ち込んでいるため、経費をかけて売出しの数を増やしているものの、前年の売上を確保するのが厳しい状況にある。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・依然として客の慎重な買い方が続いている。季節商材も本当に必要になって初めて買い求める傾向にある。
		商店街（代表者）	単価の動き	・夏のバーゲン時期ということで客の動きがみられたものの、前年と比べて客単価がかなり落ちており、売上に繋がっていない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・天候不順の影響により、例年よりも気温が高くなっているため、客の反応は今一つである。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・例年、7月中旬以降は夏祭りの季節となり、来街者が増加していたが、今年は暑かったり寒かったりという天候の影響もあり、来街者数は6月と比べても増加していない。中元シーズンであるにもかかわらず、各店舗を訪れる来客数はまばらである。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・7月に入り、非常に暑い日が続いた影響で、衣料品の動きが紳士服・婦人服ともに良い。婦人服はカットソー・ブラウス・パンツの動きが特に顕著であり、紳士服はジャケット・カジュアル・パンツ・カットソーなどに動きがみられる。中元商戦も好調に推移している。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・今年度の売上は全館で前年比95%となっている。4月が前年比103%と前年を上回ったものの、5月が95%、6月が97%、7月が95%と前年割れが続いている。買上客数も4月に前年比102%であったものが、5月は100%、6月は97%、7月は96%と前年を下回って推移している。
		百貨店（役員）	お客様の様子	・猛暑の影響で売上が増加することを期待していたが、思ったほどの伸びがみられていない。
		スーパー（役員）	単価の動き	・7月に入り、気温が予想以上に高いことから、夏物の動きが良くなっているものの、客単価は2～3か月前よりも4%前後低下し、前年比98%台で推移している。一方、商品単価の下げ止まりは感じられるが、客1人当たりの買上点数が前年比101%と伸びていない。ただし、既存店全体での売上は、来客数が前年比で4%程度増加しているため、先月に引き続き前年を3%強上回っている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・高速道路の無料化社会実験の影響で、来客数が増加したエリアと減少したエリアがあるが、総じて減少傾向が強い。一方、天候要因による来客数の増加も継続しているが、後半は上乘せがなくなり、伸びが鈍化している。
		家電量販店（地区統括部長）	販売量の動き	・猛暑の影響を受け、冷蔵庫や扇風機、除湿機が好調であるが、パソコン等が不振であり、全体としてはほぼ横ばいで推移している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・エコカー購入時の補助金が功を奏しており、販売量が前年よりも良くなっている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・エコカー購入時の補助金の終了が近づいているなか、販売量が前年より2割ほど増えている。ただし、客単価は依然として低い状態が続いている。
		その他専門店【医薬品】（経営者）	来客数の動き	・年金の支給月以外は、処方せんを交付されているリビート客の来店頻度の遅延が起きる。処方せんとおりに薬を飲まず、飲む量を減らして服用期間を伸ばしている人もいる。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（経営者）	販売量の動き	・自動車用燃料の販売量が前年を大幅に下回っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・夏休みに入り、昼は満席の状態が続いており、来客数は前年を10%上回るなど順調である。一方、客単価は前年並みである。外国人団体観光客から直接メールで予約が入るケースが増えている。	
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・来客数は前年並みであるが、客単価が低迷しているため、売上は前年をやや下回った。他業種の繁盛店もにぎわってはいても、客単価が上がらず、苦戦している。中国人観光客の増加による影響は、高級店ではあまりみられない。	
		一般レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・企画商品や値下げ商品には客の反応があるが、客単価が低下するため、売上増加に結び付かない。	
		スナック（経営者）	来客数の動き	・何年も前から7月は横ばいでの推移であり、可もなく不可もなくという状態が続いている。少しは良くなっているのかもしれないが、今年の数字は前年並みであり、全体としては変わらない。	
		観光型ホテル（経営者）	単価の動き	・6月以降、宿泊客が微増しているが、宿泊単価が極端に下がっていることから、売上は不振であり、経費負担が増している。	
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・前月に引き続き、スマートフォン型の携帯端末を中心に通信機器の販売が好調である。	
		パチンコ店（役員）	お客様の様子	・3か月前と比べて、客のニーズが低価格にはっきりと移行している。遊戯する機械も大当たり確率の高い機種が最も多くなっている。来客数に大きな変動はみられないが、純粋にパチンコで遊びたいという層が増えている。	
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・3か月前と比べて、販売量がやや増えている。	
		やや悪くなっている	コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・たばこの販売量が減少している。増税を控えて節約している客が増えており、特に給料日以降の減少が顕著である。
			タクシー運転手	来客数の動き	・タクシー協会で当市のタクシーが供給過剰と判断されたことから、ハイヤー協会加盟のほぼすべての会社が、今年中に全体の10%に相当する約500台の減車を進めている。当社も今月までに7%の減車を実施したが、利用客が減っているため、1台当りの収入が増えず、前年と比較すると大きな減収になっている。
タクシー運転手	来客数の動き		・電話注文数が減少しており、来客数も前年を下回っている。		
通信会社（社員）	お客様の様子		・ボーナス商戦が終わり、消費を刺激するようなイベントなども今後ないため、客が慎重になっている。		
悪くなっている	コンビニ（オーナー）		それ以外	・政権交代してからの民主党の政策に不安を抱いている消費者が多く、消費動向にもその不安が反映されている。	
	その他サービスの動向を把握できる者〔フェリー〕（従業員）	来客数の動き	・観光最盛期に入ったにもかかわらず、利用者が減少している。		
企業動向関連	良くなっている	-	-	-	
		家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・景気の回復感が広がるなか、今まで控えられていた物件が動き始めた。マンション販売の増加に伴い、家具の需要も伸びつつある。	
	やや良くなっている	金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・見積の引き合いが増えてきている。	
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・猛暑により、清涼飲料水、医薬品、生乳の輸送量が増加している。それに伴い、缶やペットボトルなどの容器の輸送量も伸びている。	
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・4月以降、国際コンテナの取扱量が順調に伸びている。特に6月は、過去最高の取扱量となっており、当社の業績にも良い影響が出ている。	
		その他非製造業〔鋼材卸売〕（役員）	取引先の様子	・今まで受注の少なかった客先からの仕事量が増えており、回復基調に向かっている。	
	変わらない	食料品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比較しても、受注量、販売量ともに悪い状況のままであり、変化がみられない。	
		出版・印刷・同関連産業（従業員）	取引先の様子	・先月と変わった感じもなく、厳しいまま変わらない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金属製品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・相変わらず販売量及び受注金額が伸び悩んでいる。受注量を前年比で見ると、3か月前とほぼ同じ水準で推移している。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・年度初めに出てきた建築工事も業界全体に行き渡るような総量がないまま、しぼんでいる。見積の引き合いはほとんどなく、大手鉄骨加工業の工場はほとんど稼動していない状況にある。
		金融業（企画担当）	それ以外	・公共投資予算の大幅削減の影響で、建設土木業界は大幅な落ち込みとなっている。一方、政策効果の続いている新車販売、家電業界、リフォーム業界は堅調に推移している。住宅着工戸数や観光客数は低水準ながらも増加傾向にある。全体としては、政策効果でかさ上げされている感があり、回復したとは言えない状況にある。
		司法書士	取引先の様子	・取引先である建設業、不動産業、金融機関等における受注が思ったほど伸びておらず、今一つの状況にある。
		司法書士	取引先の様子	・景気回復の実感がないため、消費が伸びない状況にある。住宅着工件数が若干伸びているが、これは景気回復によるものというよりも、住宅ローン主力業務とする金融機関の金利政策によるものである。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	取引先の様子	・公共工事の発注遅れがみられ、相変わらず厳しい状況が続いている。
	やや悪くなっている	通信業（営業担当）	取引先の様子	・投資や業績について、3か月前よりも慎重な姿勢や予想以上に低調だとの話が目立つようになってきている。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・工事が減り、更に低価格受注が進行している。川下業界では、そのしわ寄せが横行している。
		その他サービス業〔建設機械レンタル〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注額の前年比が、3か月前よりも低下している。
	悪くなっている	司法書士	取引先の様子	・不動産の売買や建物の新築は元より、増改築も少なく、停滞したままである。
その他サービス業〔ソフトウェア開発〕（経営者）		受注量や販売量の動き	・今年度になって急激に受注量が減っている。中国に相当量の仕事が流出している。	
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・前年に比べて、求人数が15%ほど増加している。特に食品製造や食品加工、これらに関連する食品系物流の求人の増加が顕著である。また、コールセンター関連の派遣スタッフの募集も増加している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・7月の求人広告の売上をみると、前年比で10%の伸びとなっている。今年2月から7月までの間では4月だけ若干減少したが、上向き傾向を維持している。業種では、大手企業への派遣が苦戦したものの、他は一般的に前年を上回った。特に、流通系、加工製造卸系の伸びが顕著であるほか、これまで出稿がほとんどなくなっていたホテル・観光系も動きが出てきており、広く雇用環境が改善されている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は14.0%増加し、5か月連続で前年を上回った。月間有効求人数は12.6%増加し、5か月連続で前年を上回った。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・正社員の求人は横ばいではあるが、パート・アルバイトの求人数が増えてきている。特に流通関係からの求人が堅調である。
		求人情報誌製作会社（編集者）	雇用形態の様子	・地域の基幹産業である農産物の収穫・加工といった季節型の派遣求人が増加しているものの、常用型の求人には増減がみられない。
		職業安定所（職員）	それ以外	・有効求人倍率が0.33倍と低水準で推移している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・前年と比較すると持ち直しの動きがみられるが、水準はまだ低く、底の状態の小刻みに動いている範囲にある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所(職員)	雇用形態の様子	・6月の新規求人数は前年を14.8%上回った。一方、新規求職者数は前年を2.4%下回った。月間有効求人倍率は0.41倍であり、前年の0.32倍を0.09ポイント上回っている。
	やや悪くなっている	学校[大学](就職担当)	周辺企業の様子	・7月の求人件数の動きをみると、年度始めと変わりがなく、前年を下回る傾向に歯止めがかからない。道内求人は更に動きのない状態にある。大学としても相応の就職支援を行っているが、地元志向の強い学生の活動が鈍くなっている面を否めない。企業訪問や情報交流の場では、過去の就職氷河期と異なり、採用側の採用予定数にこだわらない傾向が顕著になっている。
	悪くなっている	-	-	-

2. 東北(地域別調査機関:(財)東北活性化研究センター)

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	百貨店(売場担当)	お客様の様子	・夏のクリアランスセールを打ち出し、盛り上がっている。担当している「大きいサイズの婦人服」は、セール開始の7月第1週は前年比2けたの伸びで推移し、中旬は波があったものの、最終的には前年比103%となっている。6月のプレセールの集客が不振に終わったものの、7月に客数が集中し、セール開始の第1週、第2週に何度も足を運ぶ客が目立ったことや、再値下のタイミングで集客を図ったブランドの売上が全体をけん引したことなどが要因にあげられる。ただし、数字上は良く見えるがブランドによって偏りは大きい。
	やや良くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・異常な暑さが続いており、夏物商材が活発に動いている。また、新幹線の延伸開業を控えて、飲食業が増えている中心街区では夜の人出も多くなっており、ホテル、飲食業は大変にぎわっている。
		一般小売店[医薬品](経営者)	販売量の動き	・真夏日が続き、飲料の売上が伸びている。また、夏風邪にかかる人が増え、風邪薬と水分補給剤が売れている。
		一般小売店[医薬品](経営者)	来客数の動き	・天候が良いため夏物商材、殺虫剤、飲料の動きが良く、来客数も増えている。
		百貨店(営業担当)	それ以外	・来客数は前年をやや下回る傾向が続いているが、買上客数の割合が増えてきている。目的を持って来店する客が増えてきており、購買に対してシビアになっているともいえるが、購買意欲は衰えていない。
		百貨店(経営者)	販売量の動き	・前年よりも暑い夏となり、3か月前の寒い春に比べて季節商材の動きが比較的良好。客単価の低下傾向は依然として続いている。
		百貨店(販促担当)	来客数の動き	・食品、身の回り品の好調が続いているのに加え、売上シェアの大きい婦人部門が伸びてきている。一方、高額品は依然低迷しているが、買上点数や頻度のアップにより、前年の売上まで持ち直してきている。
		スーパー(経営者)	お客様の様子	・梅雨明け後の猛暑により果物や飲料、アイスなどが好調で、来客数、買上点数共に伸びている。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・梅雨の期間、梅雨明け後共に気温が高く、夏物衣料を始めとした夏物商材や食料品の売行きが例年より伸びている。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・当初、冷夏が心配されたものの暑い日が続いており、前年不調だった夏物商材が売上をけん引している。また、販促策の強化から、既存店の前期比が4、5月より改善傾向にある、ただし、1品単価が下がっている現状では、客数増加策と買上点数の増加を更に強化する必要がある。
		スーパー(営業担当)	来客数の動き	・来客数は前年比で若干回復してきている。特に、梅雨明け以降の猛暑により、飲料やアイスなどを中心に動きが良く、夏物商材も順調に動いている。ただし、消費者の財布のひもは相変わらず固く、客単価は上がっていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・客単価が久しぶりに前月を上回り2%増加し、買上点数も前月より5%増加している。通勤途中のサラリーマンが水を求めて来店するなど、朝の来客数が増加している。また、日中も氷菓子、水を中心に動きが良く、客は追加買いしている傾向が見受けられる。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・客単価はそれほど伸びていないため、回復基調にあるのか判断しかねるが、梅雨明け以降、好天が続いていることもあって来客数は伸び、売上も良くなっている。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・来客数は前年比で回復傾向にあり、固定客の来店回数が増えている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・猛暑の影響もあり、夏物商材を中心に販売が好調で、来客数も前年を上回っている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・単価は相変わらず前年割れが続いているものの、今月は好天にも恵まれて来客数が改善しており、飲料水を中心に動きが出ている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・例年6月からスーツの動きが活発になるが、天候不順の影響もあり、今年は7月半ばから後半にずれ込んでいる。特に礼服やスラックス、シャツといった夏物の動きが非常に好調で、全体では少し上向きになっている。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・ボーナスシーズンに入り、夏の暑さも影響して客の購買意欲が上向いている。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・季節商材のエアコンの動きが好調に推移している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・9月で終了するエコカー購入補助金の駆け込み需要があり、新車販売を後押ししている。
		乗用車販売店（経営者）	それ以外	・エコカー購入補助金による駆け込み需要が続いている。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・エコカー購入補助金の駆け込み需要により、新規来客数が前年比130%と高い伸びをみせており、成約件数も前年比120%と伸長している。ただし、サービス入庫台数は90%台にとどまっている。
		その他専門店【酒】（経営者）	お客様の様子	・梅雨明け後の猛暑により生ビール等の販売量は好調で、週末の飲食店には活気がやや戻ってきている。ただし、中元に対する消費者の動きが今年は顕著に鈍く、様子見をしており、企業からの発注も激減している。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（営業担当）	販売量の動き	・このところの猛暑の影響で、ガソリンの販売量が伸びており、末端市況が安定している地域では粗利益の改善が見込める。ただし、市況が全国的に軟化してきており、販売量の増加が粗利益の増加に結び付かない地域が多くなってきている。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・猛暑の影響から来客数はやや減少しているものの、ボーナスの増額により人の動きが前年に比べて活発になっている。
		観光型ホテル（スタッフ）	それ以外	・リーマンショック以来、ようやく客にも明るさがみえてきた。客のニーズにこたえることで、客足の減少が止まり、持ち直している。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・3月下旬のリニューアルオープン以来、単価は今一つである。ただし、特定の業種による利用が全体を押し上げ、稼働率はそれなりに良くなっており、結果的にプラスとなっている。
		旅行代理店（店長）	販売量の動き	・国内、海外共に団体旅行の受注が増えている。個人旅行では海外が順調な反面、国内が伸びず低調である。家族旅行が最も動く夏休みに入り、間際の受注でどれだけ回復するか、その点だけが不安材料となっている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・前年と違い、新型インフルエンザなどの大きな不安要素が和らいできたこともあり、夏場の旅行申込が戻ってきている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・暑さのせいで外を歩くのが嫌なのか、乗客数が増えている。
		その他サービス【自動車整備業】（経営者）	販売量の動き	・来客数、販売額、客単価共に回復している。
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・買上単価が下降しているなかで、月前半は中元セールで販売量が増加した店もあったが、後半は猛暑続きのため来街客の足に影響があり、低迷している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	お客様の様子	・子ども手当やボーナス支給に期待していたが、大きな動きはない。一方で、短い梅雨に加え猛暑の影響で、婦人衣料や飲料関連は上向きである。
		一般小売店〔スポーツ用品〕（経営者）	お客様の様子	・必要最小限の購入が目立つ。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	単価の動き	・必要最低限の物しか購入しない傾向はここ数か月ほとんど変わらず、来客数、単価共に横ばいである。
		一般小売店〔カメラ〕（店長）	販売量の動き	・消費者の低価格志向が続いており、販売量、売上共に横ばいで推移している。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・ハウスカードのポイントアップなど、販促を講じたときはそれなりに顧客を含めて来客数は多くなっているが、平日は夏物クリアランスセールといえども厳しい日が多い。目的買いの客や得意客はまとめ買いしている人が多いが、フリー客は単品買いが多く、買上単価がとて低くなっている。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・夏のクリアランスセールと中元商戦の盛り上がり期待した7月の売上は、平年より早く梅雨明けしたことから前年より条件が良いはずなのに、予想した数値には届かない見通しである。
		百貨店（経営者）	来客数の動き	・天候不順の影響もあり、来客数が伸びていない。単価に対する反応も敏感であり、前年以上の売上を確保するのは難しい状況にある。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・7月半ば以降真夏日が続く、青果関連に動きがみられるが、デフレの影響で低価格商品だけ求めている様子がうかがえる。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・7月の平均単価は、依然として前年を割っているものの、一時的にやや戻している。梅雨明け後は猛暑が続く、加工食品では冷菓、飲料、酒類などで前年比の伸び率が大きく、また生鮮では一部豪雨被害による野菜の高騰もあり、売上の底上げにつながっている。このように、猛暑の影響が業績には良い刺激になっているが、他の商材に目立った回復の兆しはみえない。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・猛暑により、飲料やアイス、冷やし麺が売れていることから、来客数は前年を上回り、売上も前年比100%になっている。一方、消費者の購買行動はシビアになっており、野菜や加工食品等の低単価商品は相変わらず好調で、デザート等の美味しい物なら高単価でも購入するが、不要な物は購入しない。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・猛暑の影響で、既存店ベースの売上が前年比1.5～2%増加している一方、客単価は前年を下回る状況で推移している。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・サマーバーゲンの開催で来客数は回復しているが、客単価は更に低下している。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・客単価及び商品単価が落ちている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・クールビズの浸透によりスーツの需要が減少しており、来客数、客単価共に減少傾向にある。
		衣料品専門店（総務担当）	単価の動き	・猛暑により、夏物商材に動きがみられるものの、低価格商品が中心である。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・単価の安いものが売れており、客単価の下落は一層進んでいる。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・受注残に対する供給の円滑化及びエコカー購入補助金打ち切り前の駆け込み需要により、市場は活況を呈しているものの、受注レベルでは前年割れの状況が続いている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自治体のエコカー購入補助金が終了し、新車販売の動きは落ち着いている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・エコカー購入補助金による駆け込み需要が続いている。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・今月の後半から売上が急に落ち込んでいる。
		その他専門店〔呉服〕（経営者）	来客数の動き	・暑い日が続く、外出する人が減っている。
		その他専門店〔パソコン〕（経営者）	お客様の様子	・出費を抑えている客層と、よく吟味し考えてから出費する客層に分かれており、平均すると状況に変化はみられない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 〔食品〕（経営者）	来客数の動き	・来客数は4か月連続で前年を下回っている。
		その他専門店 〔酒〕（営業担当）	来客数の動き	・参議院選挙の影響もあり、飲食店の来客数は厳しい状況が続いているものの、多少持ち直しの動きがみられる。
		その他専門店 〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	販売量の動き	・取引先の倒産や、顧客の間に広まっている不安感から、販売量に影響が出ている。
		その他専門店 〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	来客数の動き	・週末の人出は多くなっているが、平日の売上は減少している。
		高級レストラン （経営者）	来客数の動き	・企業関係の動きが非常に悪い。前年よりは良いが、2年前の水準と比べると非常に悪く、良くなる要素は見当たらない。
		その他飲食〔弁当〕 （スタッフ）	来客数の動き	・市内への来訪者は低迷したままで、景気の悪い状態が続いている。
		観光型ホテル （経営者）	来客数の動き	・宿泊客の絶対数が少なく、宿泊単価を落としても客が集まらない。さらに、高温のため温泉場としての地域全体の入込も低い。館内のプールも利用者はほとんど見られない。
		都市型ホテル （スタッフ）	販売量の動き	・宿泊、レストラン部門は、かろうじて前年比予算を上回って推移しているが、この時期の主力である納涼会を含む一般宴会が伸びない。
		都市型ホテル （スタッフ）	お客様の様子	・今年に入り、今月までの売上が前年比を上回っていたが、来月に新装オープンする競合他社の影響もあり、先行予約に陰りが出始めている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・客の乗り控えの様子がうかがえる。特に夜間の乗客は少ない状態が続いている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客の情報から売上向上の話題は聞かれない。
		通信会社（営業担当）	単価の動き	・新規の購買については相変わらず消極的で、客単価は低迷している。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・3か月連続で来客数が前年を数%下回っている。
		美容室（経営者）	単価の動き	・来客数は持ち直しつつあるが、客単価は前年比8割の減少幅となっている。客単価が低いため売上は前年を下回っている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数の減少に加え、1000円カットなど、客はカット、エステ、ヘアセットのいずれも単価を重視する様子がうかがえ、料金も安くせざるを得ない状況になっている。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・建築計画の話が出てから決定に至らない案件が多い。決定する場合でも長時間を要し、ほとんどは金額的にも厳しい。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・7月の前半は良い動きもみられたが、後半は猛暑の影響もあって落ち込んでいる。
		一般小売店〔書籍〕 （経営者）	単価の動き	・政治に対する不安や消費マインドの低迷により、消費の落ち込みが依然続いている。
		一般小売店〔雑貨〕 （企画担当）	来客数の動き	・猛暑の影響で季節商材の売上が順調に伸びているが、そのような商品ほど価格競争が厳しくなっている。
		百貨店（経営者）	それ以外	・前年は地元商店街が発行したプレミアム付き商品券による売上が大きかったが、今年は発行されていないため、非常に苦戦している。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・夏のボーナスが出なかったことや猛暑の影響により、客の購買力が減退し、買上金額が大幅に減っている。
		衣料品専門店 （店長）	お客様の様子	・夏のセールも終盤に入ったが、本当に欲しい物にしか手を出さない堅実さが目立つ。
		乗用車販売店 （従業員）	販売量の動き	・自治体のエコカー購入補助金が終了し、販売量が一段落している。
		自動車備品販売店 （経営者）	販売量の動き	・車検、整備共に前年をかなり下回っており、売上減少に歯止めがかからない。
		一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・週の初めは来客数が少なく、週末に集中して客が入っているなど、日によって販売量にかなりのばらつきがある。これまでには見られなかった状況である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・値下げ攻勢をかけているチェーン店に客をとられている。
		一般レストラン（支配人）	来客数の動き	・夜の来客数が前年比85%と減少している。
		観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・主力であった団体客が大きく落ち込んでいる。個人客は前年比で伸びているものの、団体客の不振をカバーしきれていない状況にある。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・宿泊部門はスポーツ大会が開催された影響で何とか前年を上回っている。また、それ以外の部門は前年を下回っているが、急激な暑さの影響で、料飲、レストラン部門は前年に近い数字まで戻っている。ただし、法人関係は暑気払いや異動に伴う利用が前年より大幅に減少している。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・梅雨明け後、屋上ピヤガーデンの来客数が増加し、7月としては過去最高を記録しているが、好調に集客できたのはこの部門だけで、館内レストラン及び宿泊は厳しさを増している。
		タクシー運転手 遊園地（経営者）	お客様の様子 来客数の動き	・タクシー乗り控えの傾向が一層強まっている。 ・前年を10%ほど下回っている。梅雨の間は週末の天候が芳しくなく、梅雨明けは例年より早かったものの今度は猛暑が客足を鈍らせている。
	悪く なっている	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・公共事業の減少に伴い、建設業従事者の利用が減り、朝と夕方の来客数が大変落ち込んでいる。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・4月以降、耐久消費財の売上が低下しているのに加え、競争相手が廃業前に在庫処分を行った影響もあり、売上が落ち込んでいる。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・販売量が減少しているのに加え、来客数も落ち込んでいる。特にランチ客が激減している。
	企業 動向 関連	良く なっている	-	-
やや良く なっている		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年比1、2%上回る流れが続いている。ギフト関係も7月の前半は参議院選挙の影響で動きが鈍かったが、後半になり売上が伸びている。
		木材木製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・住宅部材の需給バランスが改善し、収益がプラスに転じている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・大手企業の受注量はかなり回復しており、その影響が関連の下請にも波及してきている。
		通信業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・予算枠を超える購入検討意欲が向上している。
		広告業協会（役員）	それ以外	・住宅展示場の来場者が増加している。住宅設備の品定めに来る客が多く、新規戸建住宅の販売は伸びていないが、中古物件、住宅リフォーム市場は活発である。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	取引先の様子	・住宅エコポイントのエコリフォーム関係の需要の伸びが顕著である。
変わらない		農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・果物の収穫量が非常に悪かった前年に比べ良くなっている。価格は前年並みで、収入も多少増加している。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・7月前半は、参議院選挙の影響により中元商戦が大きく落ち込んでいたが、選挙終了後は回復傾向にある。
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・猛暑の影響により、売上は低迷している。
	出版・印刷・同関連産業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注が落ち込んだまま戻っていない。	
	土石製品製造販売（従業員）	受注量や販売量の動き	・一時のどん底よりは良くなっているものの、まだ目に見えて大きく景気が回復するまでには至っていない。	
	一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・自動車部品については、国内需要、輸出共に好調で推移している。	
	電気機械器具製造業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・デジタル家電に多く使われる当社製品の受注価格の推移をみると、3か月ほど前に比べて価格上昇はなく、ほぼ安定している。また、販売数の動きにも大きな変化はない。	
	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・経済や生活への不安から、新築工事を見送り、リフォーム工事を選ぶ客が依然として多い。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		建設業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・工事件数は以前より多いが、コスト競争は一段と厳しくなっている。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・物量が増加傾向にあり、受注量が伸びている。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・取引関係の長い顧客でも入札案件が増えてきており、更に値下げを要請されるなど対応が厳しくなっている。
		金融業（広報担当）	取引先の様子	・資金の借入れ需要に盛り上がりが見られない。
		広告代理店（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・厳しい価格競争が続いており、物件減少と価格の低下に歯止めがかからない。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折込チラシが時々多めに入るようになってはいるものの続かない。
		公認会計士	取引先の様子	・得意先の決算状況等をみても、依然として赤字の会社が多い。特に建設関係は前年比の売上の落ち込みが激しい。
		コピーサービス業（経営者）	受注量や販売量の動き	・客に動きや変化が見られない。
		その他企業〔工場施設管理〕（従業員）	取引先の様子	・当社の状況は、相変わらず残業規制や休日出勤の規制が続き、生産もほぼ横ばいで推移しており、悪いながらも落ち着いている。一方、取引先のうち、配送業者はお盆も近づいていることから忙しさが増している。また、建築業者も春先に比べると仕事が忙しくなり、年内の仕事は何とか目処が立つ様子である。
		やや悪くなっている	農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き
その他非製造業〔飲食品卸売業〕（経営者）	受注量や販売量の動き			・回復基調との声も聞かれるが、受注量の微減と受注価格の大幅な低下が影響しており、首都圏を中心に需要が大変悪くなっている。
悪くなっている				
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・製造業関連の求人数は、引き続き増加している。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数は増加しているが、厳選採用が続いており、求人数の増加が採用数の増加に結び付いていない。
		職業安定所（職員）	それ以外	・新規求人数が前年同月比で増加しており、有効求人倍率も徐々に上向いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人倍率、有効求人倍率共に、前年比の減少幅が1けたで推移している。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数は低迷しており、景気回復が期待できる状況でない。
		アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・前年よりもコンサル関連の民間からの受注量が減っている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・参議院選挙の影響もあり、求人数に増減がみられない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・採用意欲が活発な業種は依然として少なく、直接雇用による採用はほとんどない状況である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・県内の製造業は依然としてプラスの方向にあり、すそ野の広い運輸、輸送、サービスの各部門にいい影響を与えている。また、その影響から求人倍率等も上昇傾向にある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比で3か月ぶりに増加に転じている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・休業などの雇用調整を実施する企業の規模は、前年比で減少しているものの、中小企業が新たに雇用調整を実施する動きが出ている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は増加基調にあるが、求人倍率は若干の改善にとどまっている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・建設業では、公共工事の受注が激減し、大変厳しい状況にある。また、落札価格も低いため利益が上がらず苦戦を強いられている。製造業では、従業員の半分以上を休業させて前年の苦境を乗り越えるなどし、業況は若干戻りつつあるが、依然として厳しい状況が続いている。タクシー業界では、車両の過剰現象から減車の動きが全国的に始まっている。
職業安定所（職員）		求職者数の動き	・新規求職者数は前年比で増減を繰り返しており、有効求人倍率は依然低迷が続いている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・企業から話を聞いても、機械関係では休業状態が続く企業もあるなど、業績回復の兆しがみられない。 ・新規求人、有効求人共に増加しており、求人倍率も前年を上回ったが、増加したのは一時的な臨時求人であり、雇用環境は改善していない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	
	やや悪くなっている	-	-	-
	悪くなっている	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・労働者派遣法の改正を見越したユーザー企業による契約の中途解除が続いている。 ・行政の規制強化の動きにより市場が急激に縮小している。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・事務所が次々に閉鎖し、業務が近県へ移管されている。既存の取引先も派遣契約を継続する体力がなく、直接雇用化することで雇用を何とか維持しているのが現状である。ハローワークの求人数も相変わらず低調なままである。

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	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・猛暑で大変だが、暑いということで販売量が上がっている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・この夏の暑さで、飲み物やアイスクリーム等の商品の販売量が増えている。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・好天が一番の要因となって前年同期と比べ来客数が増えている上、単価を気にしない客が増えている。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・前回に引き続き、新規投資した事業が好調で、客数増、増収増益が続いている。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・毎日暑い日が続いているので、エアコンの売上が増えている。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・猛暑でエアコンの売行きが良い。アナログの停波まで1年を切り、デジタルテレビの動きも良くなってきている。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・6月中旬から入店客数が前年実績を超えており、夏物商戦に関しても単価の下落はなく、売上が前年ペースで回復している。
		スーパー（経営企画担当）	来客数の動き	・3か月前と比較すると、客数で2%、売上は1%上昇したものの、記録的な猛暑のせい、飲料系の売上が大きく増加し、生鮮食品の売上が低下したため、利益率はあまり期待できない。
		スーパー（統括）	販売量の動き	・6月下旬以降、前年を越える日が多くなり、来店客数、売上高共に安定してきている。食品は、麺類、飲料、アイスなどの盛夏物と総菜、野菜等の好調さに支えられている。衣料では、服飾品、婦人衣料、実用衣料が好調で、今月は既存店前年比105%前後となる。
		コンビニ（経営者）	それ以外	・猛暑が続き、ドリンクを含めた冷たい商品がかなり出ており、その分良くなっている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・好天のため、前月比110%と良い。前年比も100%を達成できている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数が前年比102%、売上が前年比100%とやや持ち直し直してきた。
		衣料品専門店（販売担当）	お客様の様子	・客との会話から、今まで我慢に我慢を重ねてきた客が動き出している様子が伝わってきている。売上単価は上がらないが、売上点数は幾分良くなっている。
		家電量販店（店長）	それ以外	・久々の猛暑到来もあり、またエコポイントの付与対象商品のため、エアコンが爆発的に売れている。業績は好調に推移しており、天候次第ではこの状況が継続する。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・7月は暑くてカーエアコン等の修理が前月及び前年と比べて増えており、販売も前年とほぼ同じ量になっている。
		住関連専門店（仕入担当）	販売量の動き	・梅雨明け以降の猛暑により、夏物商材の動きが活発化し、久しぶりに前年の数字を上回っている。商品の供給ができない状況で、8月以降の数値が心配であるが、7月単月については順調である。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・春の叙勲者の祝賀会が7月に集中したことで来客数が大幅に伸びた。また、猛暑の影響で来客数が伸びている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・週末の海水浴客を含め、行楽客の来館や宿泊が前年比で増えている。
		旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・海外旅行の申込は前年比で140%、前々年比で103%を超える状況になっており、海外旅行熱が改めて出てきている。国内旅行は前々年比87%で苦戦をしているが、全体で判断するとやや良くなっている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・梅雨明け後の猛暑の影響で美容院の入店客数が2割ほど増加しているが、高単価のパーマやエクステの需要は少なく、カットとブローの客ばかりである。しっかりした固定客を持っている店は常に忙しいが、ほとんどの個人店は、週末だけ忙しく、平日は暇である。
		その他サービス【フィットネスクラブ】（マネージャー）	お客様の様子	・自動車産業が主要産業の当地では、エコカー減税・補助金の影響を受けて、残業等が多くなり、給料が上がっているという声が聞かれる。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・全体としてはあまり良くなったとの感じは無いものの、投資目的で計画したいとの意向を持つ客からの問い合わせが数件あった。
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・例年、登山用品や水泳用品が売れる時期であり、学校単位で取りまとめて受注をしてみたが、今年は昨年の半分くらいに落ち込んでいる。客は新しい物を買わず、家にある物を使うという発想をしており、それだけ景気が悪い。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・梅雨明け後、あまりに暑いのか、商品が動かない。飲食店はビールが売れているようだが、物販は何も動かない。
		一般小売店【精肉】（経営者）	お客様の様子	・今年の暑さは異常で、元気な人でも熱中症になる状況なので、人の動きが鈍い。野菜類は値上がりしているものの、他の物は値下がりしているのに、売れていない。
		一般小売店【家電】（経営者）	お客様の様子	・猛暑の絡みでエアコンの動きは良いが、大型店との価格競争があって、小売店としてはもうけが薄い。消費者はより安価なところへ集中していく傾向が強く、付加価値を売物にしている小売店にとっては厳しい限りである。家電全般に動きがあれば良いが、エアコンと必要な商品のみが動くだけである。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・クリアランスセールが始まり、アパレル関連では、婦人服が堅調に推移している。しかし、紳士服については、厳しい状況が継続している。家計における紳士関連の消費は低く、生活防衛意識はいまだに強い。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・中元ギフトを除いた店頭売上はほぼ横ばいと変わらないが、中元商戦は前年を割り込み苦戦している。背景としては法人需要の更なる縮小と団塊の世代のギフト需要の縮減などが考えられる。
		スーパー（経営者）	競争相手の様子	・オーバーストアの状態が続き、安売り傾向は変わらない。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・昨年ほど客数の落ち込みは無いが、依然として割り続けている。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・非常に暑いため、食品、衣料、生活雑貨といったすべての部門が良い。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・先月と同様、客数が増えている反面、客単価は極端に下がっている。客が来るのでなんとか助かっているが、客は財布のひもを締めている。また、暑いことが続いているので、水ものは売れるが、重いものは売れなくなっているため、あまり変わらない。
		家電量販店（営業担当）	販売量の動き	・エアコンを中心に好調である。前年比160%で推移している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・エコカー補助金の期限が迫り、駆け込み需要を期待したが、見込み違いだったようである。
		乗用車販売店（管理担当）	販売量の動き	・経済対策の期限が切れるまではやや上向きかもしれないが、中小企業全体の活力が今一歩向上かない。
		乗用車販売店（販売担当）	単価の動き	・輸入車の新車がほとんど動かない状態で、3か月前と比べてとにかく悪い状態で推移している。中古車の販売でなんとか息をついている。
		住関連専門店（開発業務責任者）	販売量の動き	・日用品及び必需品以外で、1人当たり買上点数の減少が顕著に見られる。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・夜の集客が極端に減っており、1人1人の客単価も低くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・官公庁、民間企業のボーナス時期となっているため、前月に比して若干の売上げが見込めるが、例年比では変化がない。
		観光型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・宿泊も料飲部門も春からの動きはほぼ横ばいである。近隣有名観光地の入込は軒並み前年割れとのことなので、大きな伸びは期待できない。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・7月はたまたま記念祝賀会や定例の懇親会等が入ったので、多少売上は伸びたが、相変わらず当地域では不景気な状態が続いている。
		旅行代理店（経営者）	単価の動き	・客単価は依然として変わっておらず、客は低価格志向の状況である。
		旅行代理店（従業員）	単価の動き	・割安感のある商品は売れるが、高額の商品はほとんど動かない。
		旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・景気は変わっていないが、個人の旅行消費に少し動きがある雰囲気である。サッカーワールドカップ期間中は客も少し外出は控えていたようである。
		旅行代理店（副支店長）	来客数の動き	・通常であれば、海に行く国内、海外旅行の受注が伸びるが、それらを求める客の動向がとて鈍い。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・見積依頼等が増えたため、受注も増加に転じると予測したが、なかなか成約にまでは至っていないので、8月以降の成約につなげたい。
		通信会社（局長）	お客様の様子	・7月上旬は、ボーナス期の影響等もあり、消費にやや持ち直し感があったが一時的現象にとどまり、月末にはいつもどおりの厳しさに戻ってしまった。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・エコカー補助金による駆け込み需要が若干あるように思えるが、さほど大きな影響は望めない。
		遊園地（職員）	来客数の動き	・新規施設のオープンにより20～30代を中心としたヤングアダルト層の来園者数が増加し、関連商品の売上が好調に推移していることもあって、消費単価も上昇している。一方で、ファミリーの来園者数は減少しており、全体的には依然としてレジャー支出抑制の傾向が続いている。
		ゴルフ練習場（経営者）	単価の動き	・セール品などの低価格商品は昨年と同じく動いているが、定価品は単価が下がっている。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・来場者は前年より減少している。
		ゴルフ場（支配人）	単価の動き	・天候不順によるキャンセルもあったが、全体として日中の降雨が少なく、被害も少なかった。周辺コースとのプレー料金の競合で、単価が下がり続けている。
		競輪場（職員）	お客様の様子	・暑さのせいもあるかもしれないが、入場者数、購買単価共に下降傾向にある。
		その他サービス [立体駐車場] (従業員)	来客数の動き	・当商業施設の中のテナントが2店舗撤退、移転したため、来客数に関しては若干の落ち込みが見られる。しかし、その他のテナント、当駐車場への来場者数は変わりがなく、右肩上がり2%ぐらいは増えている。単価は横ばいなので総じて変わらない。
		設計事務所（経営者）	それ以外	・なんとか仕事量を確保している状況に変わりはない。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・家を建てたいと訪問する客は皆無と言っても言い過ぎではなく、地元の銀行に聞いたところ、住宅ローンの貸付はほんの数件だ、と言っていた。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・今月、現場見学会を行ったが、客も少なく、あまり成果が見られなかった。打ち合わせには来る客もとにかく慎重が目立ち、今一つ受注につながらない。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・まだまだデフレ現象が続いており、特にアパート、マンション、テナントビルの賃料がどんどん下がっている。ものすごく安くすれば入居がある、という非常に悪い状況で、地価についても競売物件や市場より安い物件でしか動きがない。どうしてもお金に困っている客は安い値段でもかまわないということで投売りしている。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・暑い時期なので例年、客の動きは鈍いのだが、地方は不景気感が強く、前年と比較しても更に悪い感じがある。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・今年は夏らしい天候が続いているためか、展示場や現場見学会等のイベントへの来場者がやや少ない状況となっている。
やや悪くなっている		商店街（代表者）	お客様の様子	・駅前立地しているため、2年目に入った高速道路料金引下げが、昨年にも増して観光客の売上に影響を与えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明		
		商店街（代表者）	販売量の動き	・七夕祭りの入出はますますであったが、その後は全く閑散としている。加えてこの猛暑では、ますます買う気をそいでしまう。		
		百貨店（総務担当）	単価の動き	・中元商品は、5千円のもの30%の数量ダウン、3千円のもの20%程度多くなった。その他生鮮食料品の5千円～1万円の産直品が10～15%減少、2千円～2,500円ぐらいの商品が20%ぐらい増加したが、中元売上全体では前年比10%ダウンである。		
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・前年の今ごろは紳士、婦人含めてアパレル関係のキャッシュバックセールや、当店独自のプレミアム付き商品券の発行など、厳しいながらも功績を上げた。その前年の実績と比較すると、なかなか厳しい状況が続いている。		
		スーパー（店長）	販売量の動き	・新たな競争相手の出現によって状況は芳しくない。		
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・依然として車離れが見られ、返納などで全体的に台数が減少してきている。販売先の取り合いになっており、環境対応車でないと販売できない状況である。		
		高級レストラン（店長）	販売量の動き	・ランチタイムの売上が急激に悪化しており、サラリーマンやOL客が低価格の弁当等に流れている様子がはっきりと感じられる。		
		スナック（経営者）	来客数の動き	・どんどん客の財布のひもが固くなるばかりで、安くサービスしても来なくなってしまう。以前に、これ以上悪くなることは無いだろうと考えていたが、それは甘かった。手の打ちようが無い状況である。		
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・会合関係は会議や懇親会が木～土に集中し、日～水は閑散としており、ここにきてかなり暇な状態である。宿泊は動きが鈍くなっており、全体的に景気が低迷していると思われる。		
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・全体に動きが悪いが、特に深夜の動きが悪く、前年同月比で4%の減収となっている。		
		その他レジャー施設 [アミューズメント]（職員）	来客数の動き	・気温の高い日が続いたせいもあるが、来客数が今一つ伸びない。例年、夏休みに入ると急に来客数が伸びる傾向にあるが、今年はその傾向もあまり見受けられない。		
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・別荘販売業者は、例年7～8月が繁忙期となるが、今年では来客数が少ない。		
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・販売量が減少している。		
		悪くなっている		商店街（代表者）	それ以外	・客は商品の値段を敏感に感じているようで、今までは値段を見て買物をしていたが、このところ値段を見て買物をしないで帰る客が増えている。
				一般小売店 [衣料]（経営者）	販売量の動き	・このように猛暑続きでは、客の購買意欲が湧かない。
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き			・高齢者の購買意欲がこのごろ特に少なくなっている。		
衣料品専門店（店長）	来客数の動き			・今年は梅雨明けから猛暑の日が続いたので、買物に出る人が少なく、梅雨明けから比べると、客数が12%減少している。		
企業動向関連	良く なっている	-	-	-		
		-	-	-		
	やや良くなっている	食料品製造業（製造担当）	受注量や販売量の動き	・本格的な夏の暑さによって、冷たい商品の需要が増えてきている。		
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・国内需要の特装車両関係は公共事業の関係で悪いが、中国をはじめ、新興国向けの需要を背景に産業機械関係では10月まで受注が一杯で、円高の不利益も量でカバーできている状態である。		
		一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・全体の売上数字としては低いものの、発注がストップしていた客先からの注文が戻ってきている。また、新規の問い合わせも多くなってきている。		
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・住宅関連会社に部品を納入するが、当初の発注に加え追加注文が5割ほど来て、大変苦労した。自動車関連では、納品に間に合わないで手伝ってほしいという依頼があった。設備関連は平行線を保っているが、住宅も自動車もかなり上向き、忙しい。		
輸送用機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・取引先には良いところも悪いところもあるが、取引先の販売量と受注量が大分増えてきている。				

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・今月の出荷量は前年比130%となっている。ただ、月を追うごとに前年比での伸び率は低下してきている。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・今年は猛暑なので、夏物家電や飲料水、ビール、レジャー品等の各取引先への出荷量が大幅アップしている。輸送量も大量に確保しているが、デフレもあり、取引先から運賃コストの値下げを求められることも多く、今後に不安もある。
		金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・観光業においては、中国の観光ビザ緩和によって中国からの訪日観光客が増加し、観光客全体の底上げになっている。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・企業の景況感は前期1～3月期よりも改善しており、特に製造業でアジア向け需要の増加から受注が増加した企業で景況感に改善が見られた。しかし、一方で二極化も進んでおり、特に規模別、販路別で業績の改善が遅れる企業や業種もある。非製造業でも政策効果の恩恵のある業種などでは明るさが見えるものの、その他の業種では低迷が続いている。
		金融業（役員）	取引先の様子	・取引先の家電販売店において、エアコンを始め夏物商品の売行きが大変好調ということである。また、飲食店も好調な様子である。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・新規の引き合いや改造案件が多くなってきた。まだまだ商談期間が長く、競合も激しく、価格が下がり、収益は厳しい。
	変わらない	化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・臨時的な注文が入り、仕事に少し張りが出てきた。しかし続けて受注があるわけではないので、夏休みは各自自由に取りような雰囲気社内に出てきているが、やむを得ない。
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・依然としてどん底の状態は変わらない。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・当社はものづくりの会社だが、海外に生産を移され、国内で作るものはどんどん減っている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年比で受注量は2～3割増え安定してきたが、長期的な受注はほとんどない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・相変わらず客先からの受注が芳しくなく、新機種の販売動向も今一つのようなものである。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・一部の低価格品に動きが見られるものの、販売単価の低下は結果として総売上の減少につながり、経営は苦しい。
		金融業（総務担当）	取引先の様子	・引き合いはあるものの、利益をあまり乗せられないので、売上は上がっても利益が横ばいだと取引先が話している。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・ホテルでは、リピーター客の宿泊が少なくなってきているので、訪問などの営業を行っているが、顧客の中小企業は人が減り、景気が良くないという話が多い。この状況は数か月前から変わっていない。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・広告受注単価は相変わらず低く、ほとんど利益が出ないので、今後もかなり原価を下げていかないと経営が成り立たない。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	取引先の様子	・梅雨明け後の猛暑で飲料や冷却材等の売上が伸びている一方で、衣料関係では夏物の寝具が不振である。チラシ出稿量は、参議院選挙、知事選挙があり、ようやく102.5%となったが、特殊事情を除くと98%で、猛暑の恩恵は見られるものの、前年を下回っている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・建設業、周辺業種は低調、包装容器等の消費財関連や住宅関連がやや持ち直し、自動車関連はやや上向ってきた。産廃関係や農産加工などに一部動きがある程度である。なお、借入金返済条件の緩和など、経営改善に関する相談は相変わらずである。
		社会保険労務士	取引先の様子	・取引先の事業所では前年より売上、利益共にやや下回っているところが多い。
		司法書士	受注量や販売量の動き	・少し上向きになったと思ったらまた落ち込んでいく。
	やや悪くなっている			
	悪くなっている	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・特注品及び店頭商品共にほとんど動きが無く、受注も滞っている。Webでの販売も低迷している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		建設業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注金額は10か月経過時点で、前年比114.3%確保出来た。ただ大幅赤字の現場があったので、決算が心配である。
		通信業（経営者）	受注量や販売量の動き	・定期的な仕事以外の受注がない。
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（管理担当）	求人数の動き	・在庫調整が終了し、生産が追いつかない状況で、派遣社員の残業と採用が増えている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・3か月前に比べ派遣の求人が増えており、その内容も製造業から始まり、販売関係、介護関係、いろいろな職種にわたっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・平成22年6月の新規求人数は、前月に比べ微増となり、前年同月比でも10%以上増加している。求人に関する持ち直しの動きが見られる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・主要産業の電気機械器具製造業では、5月は前年同月比57%の増加となり、また、雇用保険受給者については30%台の減少となったことから、景気の回復は穏やかに広がりつつある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・景気がやや上向くと同時に、新規求人数も前月比44.8%、有効求人数も前月比10.7%の増加を示した。現在の景気は求人数に現れているとおり、やや良くなっている。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・求人をけん引する製造業において、現場系の求人が目立ち始めてきた。夏休みに入り、宿泊業が忙しくなりつつある。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・製造業では自動車関連の組立て、部品組立てといった製造加工とデジタルカメラの組立て関係が増えている。それに伴う求人も活発さを見せてきているが、全体的には募集は少ない。小売では夏物が依然として伸び悩んでいる上、野菜の高騰もあって、スーパー等の値動きが幾分鈍っているように見受けられる。衣料も伸び悩んでいる。
		人材派遣会社（経営者）	周辺企業の様子	・以前と違い最近は人材を頼む会社が少なくなっている。
		求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・製造業では多少仕事の回復が見られるが、求人する企業は少なく、求人誌に掲載したいという企業はさらに少ない。
職業安定所（職員）		周辺企業の様子	・パートを除く一般の新規求人数が前年同月比31%増加した。求人票を利用しての従業員募集をしばらく止めていた企業が求人申込で窓口を訪れるようになる等、徐々に募集、採用に向けた動きが見られるものの、求人倍率の伸びは依然、鈍い状態が続いている。	
	学校〔専門学校〕（副校長）	求人数の動き	・この時期に大学新規卒業者の求職者が多数残っており、この傾向が数年続いている。求人者数はまだ例年どおり増えていない。	
やや悪くなっている				
悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・経費削減のため、広告費予算も減額されており、前年に比べ3分の2程度に落ち込んでいる。	

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	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良くなっている	一般小売店〔祭用品〕（経営者）	販売量の動き	・個人客はいまだ押さえ気味ではあるが、企業、自治会等は夏のイベント等での消費が大きくなっている。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・猛暑の影響もあり、パラソル、帽子といった夏物商材が大変好調である。秋物受注会も、好不調はあるが一部のブランド商材では非常に好調に反応しており、動きがみられる。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・この夏は非常に暑くて来客が多い。飲料関係が多く出ており、従来よりもかなり大きく業績が上がる見込みとなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店 (営業担当)	販売量の動き	・近隣の駅ビルが改装して当店のターゲットとするミセス層の店舗がすべて撤退したため、売上は上がったままである。昨年の前年同月比102%に対して今年は112%と2けた増の売上であり、8か月連続で前年比100%以上となっている。従来のメーカーばかりに頼るのではなく、今売れている商品をタイミング良く現金問屋等から用意し、常に新しく飽きさせない売り場に行っていることが要因とみられる。
	やや良くなっている	一般小売店〔文具〕 (販売企画担当)	お客様の様子	・スチール家具、移転、リニューアル、1,000万円規模等の、リーマンショック以来ずっと保留であった大型案件が復活し、8月中や年内にすぐやりたいという話が何件か出てきている。
		百貨店(広報担当)	販売量の動き	・7月1日開始のクリアランスセールが婦人、紳士衣料雑貨を中心に、前年を上回るペースで順調に推移している。3連休以降も失速することなく、梅雨明け後に猛暑日が続いたことから、日傘、帽子の避暑商品やひんやり寝具の冷感商品等の売上の伸びが目立っている。3週目から始まった秋冬衣料の展開についても、一部の層を中心に動きが出ている。客はセール品、定価品に限らず、探している物と合致すれば購入する傾向で、好調な定価品が全体の売上を押し上げる結果となっている。中元も7月に入り受注が増え、2007年のお歳暮以来、5シーズン振りに前年を上回ることができている。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・少しずつであるが、必需品以外でのぜいたく品、貴金属等の購入が増えてきている。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・中元需要は縮小傾向にあり、特に食料品の伸びがみられない。婦人衣料は、クリアランス開始日が7月になったプラス要因を差し引いても、伸長傾向がみられる。店全体の売上は前年をとらえるようになり、堅調に推移している。
		百貨店(店長)	販売量の動き	・商品単価は相変わらずだが、必要に迫られてということではなく、天候に恵まれて盛夏商品の動きがすこぶる良くなっている。特に梅雨明け以降は、今まで大不振であった紳士衣料が急激に売れ始めている。
		百貨店(営業企画担当)	お客様の様子	・夏物セールが好調であり、婦人衣料からリビングまで幅広く支持され、前年を上回っている。中元商戦もインターネット経由の客が年々増加し、リーマンショック以降減少した単価、送り先件数も下げ止まり、堅調に推移している。
		百貨店(副店長)	お客様の様子	・買上単価はまだ上がらないが、この猛暑で家電製品が好調である。
		百貨店(販売管理担当)	来客数の動き	・客単価が下がり、売上は前年を超えておらず、景気回復とは言い難い状況であるが、来客数は前年を超えている。クリアランスも客数が前年超え、単価が前年割れとなり、売上の減少幅は前年7月、今年1月のクリアランスよりも縮小している。中元商戦は7月だけを見ると、1日平均では前年を越えている。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・高単価の商品の売行きが大分良くなってきている。物量もだんだん増えてきており、回転数も良くなってきているので、格段に見通しが良くなっている。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・日本の景気はまだそんなに上りつめていないが、当社は3か月前から純利益が大分上がってきている。
		スーパー(営業担当)	販売量の動き	・前年は梅雨明け後、天候不順に見舞われたが、今年は猛暑になっている。したがって、季節商材、夏物商品の稼働が顕著である。
		衣料品専門店(店長)	来客数の動き	・来客は購入マインドが高く、買上点数、客単価も上昇傾向にある。
		家電量販店(営業統括)	販売量の動き	・エアコンでは比較的省エネで高機能モデルが好調だが、その他の商品では販売単価が前年比で減少傾向のままである。単価が低くなっている分、販売個数で稼ぐ形が定着してきている。販管費を抑えて利益体質を維持しなければ、収益は改善されない。しかし、猛暑で季節家電の販売量が一気に上昇し、売上を引っ張っている。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・エコカー購入補助金の駆け込み需要がある。
		乗用車販売店(総務担当)	販売量の動き	・エコカー購入補助金制度の継続及び新型車の投入により、販売台数は前年比120%と好調を維持している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・エコカー減税とエコカー購入補助金による効果で、やや良くなっている。
		その他小売 [ショッピングセンター]（統括）	来客数の動き	・客単価はバーゲンのために25%低下しているが、来客数は3か月前と比較して20%増加している。バーゲンセール開催により婦人服、子ども服が50%以上の集客増となり、非常に好調に推移している。映画も7月に入ってヒット作に恵まれ、約4割の集客増となっている。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・単価がなかなか上がらず、全体の売上としては微増にとどまっているが、個人、法人とも集客状況はやや良くなっている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・7月上旬から中旬にかけて、団体旅行の問い合わせの電話や、見積件数が増えている。
		旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・告知してからの反応が良い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・都内も梅雨明け後、猛暑の日が続いているので、ハイグレード冷房完備車両が多いタクシーの利用客が若干増えている。
		通信会社（支店長）	販売量の動き	・夏商戦の需要期と重なり、人気商品の新規契約、買換えは共に前年を上回るペースで、好調に販売量が増加している。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・地上デジタル放送移行まで1年を切り、今まで様子を見ていた客からデジタル多チャンネルサービスへ変更したいといった問い合わせが増え、販売目標が予測を上回っている。
		通信会社（営業推進担当）	お客様の様子	・客宅を訪問した際に、デジタルテレビやエアコンの購入など、高価格商品を購入した事例が増えてきたように感じる。エコポイント制度に絡んだ駆け込み需要もあると思うが、完全デジタル化に向けて消費意欲が高まっている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・今月は天候に恵まれ、前半はマスメディアに取り上げられたので、旅客の動きが非常に良くなっている。
		設計事務所（職員）	それ以外	・民間の発注動向に上昇の兆しが見え始めている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・低価格のマンション販売が回復しつつある。
	変わらない	商店街（代表者）	それ以外	・クレジットカードの取扱高は前年同月を超え、6億円台を維持している。天候も7月の早い段階から良く、人出もとても良い。ただし、売上に大きく影響するほど良くはなく、緩やかに良い状態が続いている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・大変な高温が続いている問題もあるが、今の状態では経済が良くなるという兆しは全然見当たらない。
		一般小売店[家電]（経理担当）	お客様の様子	・暑さもあり、エアコンが売れている。エコポイント制度から冷蔵庫も動いている。テレビは小型に売れ筋が変わり、2台目3台目の客や、1人暮らしの高齢者が購入しているようである。
		一般小売店[衣料・雑貨]（経営者）	お客様の様子	・7月上旬ごろは天候不順で夏物は少々悪かったが、中旬に梅雨が明けてからは売れ始めている。猛暑続きで、売行きはまずまずである。
		一般小売店[文房具]（経営者）	販売量の動き	・今月は天候に恵まれ、売出しをやっていたこともあり、前年どおりの売上高である。
		一般小売店[米穀]（経営者）	お客様の様子	・毎年客からサクランボ生産者への注文を受け付けている。今年は時期は少し遅れたが、注文数が減少し、孫や親、大切な人へも送れないのかと思った。何とか節約できそうなところは節約するようである。
		一般小売店[酒類]（経営者）	それ以外	・すべてにおいて変わりはない。
		一般小売店[靴・履物]（店長）	来客数の動き	・来客数のほか、販売量、単価も変わらず良くない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・クリアランスの出だしは前年並みであったが、梅雨明け後の連日の猛暑で、暑さ対策関連商品の売上が上昇している。特に帽子、サングラス、日傘はもちろんのこと、涼感寝具の動きが上昇している。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・売上の前年比では、前年を超える月もあるが、確実に前年をクリアできるほどには景気は回復していない。
		百貨店（総務担当）	来客数の動き	・第4週あたりから来客数、売上も前年が取れるようになってきたが、予断を許さない状況である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（企画担当）	来客数の動き	・直近の来客数の動きでは前年を大幅に下回るといようなことはないものの、来客数の増加と売上の推移が繋がっていない。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・この3か月、動きがほとんど変わらない。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・来客数は一時より持ち直してきたが、客単価は低いまま戻っていない。結果、売上は相変わらず厳しい。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・売場の効率化によって店舗全体の売上は目標値に届いてはいるが、衣料品を中心としたクリアランスセールやお中元等、夏の繁忙期ならではの本来の勢いはまだ取り戻せていない。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・季節雑貨やお中元など好調な部分も増えてきているが、全体としては2～3か月前と大きな変化はない。
		スーパー（仕入担当）	単価の動き	・今年は猛暑となり盛夏商材の動向は良いが、客数減、客単価減少により、前年を割っている。
		スーパー（仕入担当）	販売量の動き	・猛暑の影響により、飲料やアイス等の夏物商材の売行きが非常に良くなっている。しかし、特売時とそうではない時の売行きの差が大きく、販売数は貢献しても単価減のため、売上にはあまり貢献できていない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・今年は夏らしく気温も高いため、客の動きに変化がある。朝の出勤時間はそんなに変わらないが、その時間から夕方までの来客数が2割くらい減少し、それに伴って売上も減少している。しかし、夕方の5時から夜中、終電過ぎくらいまでは逆に忙しくなっている。合計すると忙しく、来客数が増えているような感覚で、1日の動き、売上が推移している。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・今月は好天に恵まれ、さらに前半のめん類の値引き及び相次ぐセールのおかげで客数、売上とも上昇している。しかし、すべて天候等の外部要因とセールによるもので、真の景気回復かは全く分からない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・以前と比べ、主婦層と夜中の来客数が減っている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・客数は前年比で100を超えているが、単価が4%、20円ほど下がっており、この分が取れない。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・非常に暑く、気温の高いことがやや良くなっている理由の1つである。ただし、気温が良くなっているというだけの天候要因であり、全体的に良いということではなく、変わらない。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・客単価が改善されない。客数も共に、月の中旬は特に良くない傾向にある。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・7月のバーゲン時期に入り、単価の低い物に客が流れているのは今までどおりであるが、それ以上にアウターのおしゃれ物の価格帯が非常に下がってきている。単価の高い物がなかなか動かず、客数はある程度前年を超えているが、売上は5%ほど減少となっている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・中旬までは雨が多かったが、バーゲンセールなどのイベントで売上はまずまずだった。梅雨明けと同時に猛暑になったため、来客数が激減し、売上が落ち込んでいる。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・景気が回復基調にあるという報道があるが、実際の消費意欲はまだ増えてきていない。婦人服もベーシックな物は売れているが、流行に手を出すまでには所得が増えていない。
		衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・梅雨が明けて連日激しい暑さが続いているため、熱中症となる危険性が高く、高齢者の来店が少ない。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・猛暑の到来と共にエアコン、冷蔵庫は勢いを取り戻して大変好調に推移し、全体を押し上げているが、一方でそれ以外の商品はその影響で厳しい商戦となっている。
		家電量販店（店員）	それ以外	・購入への興味が薄くなってきているのと、一部の分野でしか盛り上がっていないため、景気の流れは変わっていない。
		家電量販店（統括）	単価の動き	・テレビの構成比が平年と違う勢いのため、全体に与える単価の影響が大きい。台数で120%以上伸ばさせても追い付かない状況である。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・整備は順調に入ってきているが、販売はあまり芳しくない。例年、7月はボーナス時期で販売は良いのだが、前年より2割減となっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店 (店長)	販売量の動き	・エコカー購入補助金の駆け込み需要の盛り上がり と新型車発売の相乗効果で、純受注が急激に上向いて きている。新型車フェア前後から急激に盛り上がり、 前年比で130%強と大きく上向いている。
		その他専門店 [ドラッグストア] (経営者)	来客数の動き	・今年は関東地方は梅雨の雨が少なく、梅雨明け後も 夏らしく暑くなってきたので、季節商材の売行きは良 い。しかし、あまりにも暑いため、日中の来店が非常 に少なく、全体の来客数が5%落ち込んでいる。
		その他専門店 [雑貨] (従業員)	お客様の様子	・来客数は特に変わらないように見えるが、滞留して いる客が多く、あまり購買に結び付いていない。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・前月の前年比は客数は98.5%、売上は95.3%、今月 の前年比は客数は99.3%、売上は95.0%である。客数 はわずかに上がったが、売上は少し下がったので、相 変わらず悪い。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・水曜日のノー残業デーは、やや来客が多くなってい る。
		一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・客も安さには飽きてきたようで、雰囲気的には良く なってきたが、数字にはまだ表れてきていない。
		一般レストラン (店長)	来客数の動き	・前月は後半に少し客が入ったのでこのままいくかと 思ったが、今月に入ってからまた来客数が少なくなっ ている。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・レストランは春休みからの来客増が続いていたが、 今月になって伸びが落ちてきている。客単価の下落は 続いているが、年初の下落に比べると下落幅は小さく なっている。宿泊は、単価を下げて集客する対策を 進めているが、客数が前年に追いついていない。場 所柄、個人客よりもビジネス客が多いが、ビジネス利 用が回復傾向になってきたとは感じない。宴会は、日 程が重ならずに取り込めたため客数は増えたが、予算 の少ない案件もあり、単価は下落している。婚礼は、 競合施設との値引きによる集客に限界が来ている。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・結婚式の下見に来る客が減っている。
		旅行代理店(経 営者)	お客様の様子	・夏休みに向けての来客、問い合わせはたくさんある が、なかなか決まらない。今のところ客足はあまり良 くない。
		旅行代理店(支 店長)	単価の動き	・最近の傾向として、安価な商品の販売が顕著であ り、特にインターネット経由の客についてはそれが特 徴的である。法人関係も1人単価が低く、特に1泊2 日の旅行では2万円台前半の予算が多いように感じて いる。この傾向は前年以來ずっと続いているが、最近 の客の見積では、単価で決定する傾向が強い。
		通信会社(経営 者)	販売量の動き	・インターネットの加入獲得が計画に達していない。 放送の解約も依然続いており、デフレを感じる。
		通信会社(営業 担当)	販売量の動き	・家計の支出が増えるだろう多チャンネル放送は契約 が伸び悩んでいるが、インターネットと電話サービス は生活必需品となっており、かつ他社からの乗換えに より支出が減ることから、契約数は堅調に推移してい る。
		通信会社(総務 担当)	お客様の様子	・地上デジタル放送対策により、基本契約をする客は 増えているが、有料チャンネルの解約に歯止めが掛か らない。
		通信会社(営業 担当)	販売量の動き	・新規加入数は、若干ではあるが持ち直してきてい る。ただし、解約数については前年と比べると高水準 のまま推移している。
		通信会社(営業 担当)	お客様の様子	・客の問い合わせ件数が少なくなっており、契約した プランも低価格のものが多い傾向にある。
		通信会社(局 長)	お客様の様子	・ケーブルテレビサービスの契約数は増加傾向にはあ るが、単価が下がっている。客がシビアになっている ことは間違いないので、単純に上向き傾向とは言えな い。
		ゴルフ練習場 (従業員)	来客数の動き	・5、6月に比べて、連日の猛暑により来客数、売上 とも多少落ちている。集客は夜、早朝などに集中して おり、日中の売上が落ちている。土日に関しても日中 の売上が悪く、前月、前々月を上回ることができな かったため、景気はどちらとも言えない。
		ゴルフ場(支配 人)	来客数の動き	・夏の暑い時期の閑散期割引料金を適用したが、7月 に入り猛暑が続いているため、客足がある程度減少し ている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		パチンコ店（経営者）	競争相手の様子	・当店と競合店の客数を1日に何度か調査しているが、どちらもそれほど人数の増減がない。
		その他レジャー施設【ホール】（支配人）	販売量の動き	・当施設での販売及び来客数は、積極的な販促活動を行って何とか前年並みである。大半は前年割れが多く、年初よりあまり変わらず、厳しい状況が続いている。現在、約3週間に及ぶ夏恒例の主催イベントを開催しているが、廉価にもかかわらずチケットの売行きは厳しく、前年並みの確保が精一杯である。
		その他サービス【福祉輸送】（経営者）	単価の動き	・デフレ並びに景気、地価の下落等で、地方自治体の税収が非常に低くなることが予想され、福祉関連輸送の外注先として多くの車を運行している当社には、入札に対する圧力が非常に大きい。地方自治体の職員等の経費圧縮ではなかなかまかないきれない部分が、外注の価格削減に向かっている。これが非常に厳しい入札状況となってきており、事業上の採算が全く取れないような受注が増えている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・建物の受注は棟数で前年比10%増と上向きになっているが、1棟当たりの契約金額が小さく、総額では横ばいである。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・15日過ぎが非常に猛暑で、朝晩は客が来るが、日中はほとんど来ない。朝晩の客は目的買いで、決まるとすぐ買っていくので、売上が低迷している。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・売出しをやっている時は良いのだが、終わって平生に戻ると客数も販売量も激減する。イベントがないと、本当に不況を感じる。
		一般小売店【和菓子】（経営者）	来客数の動き	・今月半ばから連日の猛暑で客足が鈍くなり、また、暑さのせいでも和菓子などの購買意欲が低下し、売上がかなり落ち込んでいる。
		一般小売店【家具】（経営者）	来客数の動き	・来客数が非常に少なくなっている。1日に何人来てくれたのかというくらい、本当に少なくなっている。
		一般小売店【茶】（営業担当）	販売量の動き	・客数は大幅に減少し、売上単価も減少している。特にお中元、配送ギフトが減っている。
		一般小売店【茶】（営業担当）	販売量の動き	・今月に入って、過去最低の売上額の日も出てきている。暑さの影響もあり、お茶の販売量と注文金額は前年同月と比較にならないほど下がってきている。
		百貨店（広報担当）	それ以外	・4、5月は来客数、買上客数共に前年並みでやや高額品の動きも出ていたが、6、7月は一転して両方とも減少している。当店は食品を中心に生活必需品の販売ウエイトが高く、その部分があまり変動せずに下支えとなっているので落ち込みは少ないが、そうではない同業他社は更に苦戦しているようである。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・閉店セールということで衣料品、住まいの品の割引については非常に客の動向が良いが、まだそれほど割引が出ていない食品については非常に良くなく、客の財布のひもは固い。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数、販売量、両方の動きが低下している。
		乗用車販売店（販売担当）	競争相手の様子	・販売量が年々、随分と減少気味になってきており、当社だけでなく他社も同じようである。環境対応車の事業用については、7月下旬ごろに恐らくエコカー購入補助金が枯渇して終わってしまうため、8月以降の受注の確保ができない。8月以降については補助金がある営業車については一切おらないので、今までは補助金のお陰で多少前倒しで受注及び販売ができていたが、今後については非常に不透明であり、他社も同じような意見を持っている。
		住関連専門店（統括）	販売量の動き	・来客数も少ないが、それに伴って販売量も減っており、なかなか購買に結び付かない。
		その他小売【ゲーム】（開発戦略担当）	販売量の動き	・国内市場は、発売されたいくつかのソフトの長期的な販売が見込めるものの、立ち上がりは静かである。夏休み前到大作が発売されたものの、大規模な宣伝にもかかわらずヒットの兆しに乏しい。海外市場は、国内で大ヒットしたゲームの海外版が発売となったが、市場性の違いから海外では低調なようである。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・来客数が減っているため、景気はあまり良くなっていない。ケータリングなどは少しは出てきたが、レストランで食事をする客数が減ってきており、まだ回復はしない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・基本的にはずっと良かったので、悪くなるというよりあまり良くなりなくなり、少しずつ落ちてきている。他店よりはまだ良いが、従業員の給料等いろいろなものが高くなってしまい、利益が出なくなっている。来客は一応あるが、暇になっている。
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・今月の販売量は、前年比で悪化している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・客が非常に少なく、今月で29か月連続でマイナスが続いており、悪いほうに向かっている。1皿何でも250円という非常に格安な飲み屋ができ、客が結構入っている。また、立ち飲みの焼き鳥屋などにも客が結構入っており、非常にデフレ感の強い動きになっている。
		タクシー（団体役員）	お客様の様子	・契約顧客の無線オーダーやチケット利用枚数が前年同月比で減少している。さらに、夜の繁華街での一般客の利用が少なく、大変厳しい。
		その他レジャー施設（経営企画担当）	お客様の様子	・夏休みに入って行楽期も目立った割には、プロスポーツ関連の商品、サービスに対する客の引き合いが例年ほど強くない。
		その他サービス [保険代理店]（経営者）	お客様の様子	・客は新しい物に関心を示さず、今すぐ必要な物以外は購入しない。他店の廉価なほうへ行く。
		その他サービス [立体駐車場]（経営者）	来客数の動き	・常連が何人も来なくなっている。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・客から設備投資の話が来ているものの、時間が掛かりそうである。公共建物については相変わらず投げ売りが多く、参加しやすくなった割には獲得するのに苦戦している。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・建物等の建築は安ければ良いということが一般の常識になってきてしまっている。本格的に設計して建築するものがいつの間にかプレハブになってしまう等があり、非常に良くない傾向である。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・契約数が落ちている。
悪くなっている		一般小売店 [印章]（経営者）	来客数の動き	・特に最近では、あまりにも異常気象で猛暑が続いており、日中はほとんど路面には人通りがない。路面店は天気にも左右され、非常に厳しい状況である。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・猛暑で日中、客が街にいない。夕刻より来街者が多少増えるが、暑さのため試着までいかず、購買に結び付かない。あまりの暑さで購買に対する思考が無い状況である。
		その他小売 [生鮮魚介卸売]（営業）	来客数の動き	・この猛暑では生鮮食料品はづらい。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・ほぼすべての案件が先延ばし、または中止になっている。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・梅雨、そして猛暑と確かに天候要因もあると思うが、来客数が前年よりかなり少ない。近隣のゴルフ練習場も同様の状況である。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・梅雨が明けて猛暑の割に、来客数が鈍っている。
		設計事務所（経営者）	それ以外	・年末より公共の設計の仕事がずっと続いてきたが、年度末で完了し、その後大変厳しい状況が続いている。新しい業務が見えず、全体量が少なくなっている。
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・当社は不動産デベロッパー業と総合建設業だが、昨年より都内あるいは近隣の住宅は、数年ぶりに売れ始めてきている。しかし分譲価格は下落したままであるため、全く利益が出ない状態が続いている。建設業でも非常に受注単価が厳しく、利益が出ない。公共工事に関しては、元々最低落札価格で受注していたが、新政権になってからは発注額も激減し、困っている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・今月の販売量は目標数字の50%にも届かず、景気は悪くなっている。月により多少ずれ込みがあっても増減するが、夏に向かって急に販売量が落ちてきている。同業者も苦戦していると聞くと、銀行のローン担当者、司法書士からも件数が減ったと聞くことが増えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
企業 動向 関連	良く なっている	住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・3か月前と比べ、今月は販売量が2割程度しかない。	
		出版・印刷・同 関連産業(営業 担当)	受注量や販売量 の動き	・印刷や印鑑の仕事をしているが、今月は会社の設立 印が1社で14本、それとは別に通常の店受で3本の注 文があり、合計17本の特需である。14本の印鑑が出た のは、その会社が発展していることもあると思うが、 1つの会社を分散する形で新しく7つの会社を作り、 各2本ずつの注文となったためである。	
	やや良く なっている	プラスチック製 品製造業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・本格的に景気が良くなったのはまだ分からない が、今月は受注量が若干増えている。	
		金属製品製造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・海外向け、主に中国向けの生産の部品を納めている 得意先が、中国の活況に伴って忙しくなっている。	
		一般機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・現在、他社では間に合わないという仕事が入って きている。短い時間で立ち上げる仕事が入ってくる ということは、いくらか忙しくなっている。	
		電気機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・7月としては過去10年間で2番目に売上が良い。I Tの部品工場の増設向けや発電所、病院、学校などに まとまった注文があり、中小の注文も来ている。	
		建設業(営業担 当)	受注価格や販売 価格の動き	・少しずつであるが資材が上がってきており、それに 伴って受注価格が上がってきている。	
		通信業(広報担 当)	受注量や販売量 の動き	・今月は4～6月と比べると少し良くなっている。	
		金融業(支店 長)	受注量や販売量 の動き	・当社の取引先の中小企業の受注や売上を見ると、一 時よりはかなり回復している。通常の約6～7割に 戻ってきており、やや良くなっている。	
		経営コンサル タント	取引先の様子	・子ども手当の影響が理由は不明だが、小売、サー ビス店舗で客数が若干持ち直している。	
		その他サービ ス業[ディス プレイ](経営 者)	受注量や販売量 の動き	・すべてが受注できるわけではないが、問い合わせ件 数が増えている。	
		変わらない	繊維工業(従業 員)	受注量や販売量 の動き	・相変わらず、組合員の会社には発注が無い。来て もサンプルの発注程度である。
			出版・印刷・同 関連産業(経営 者)	取引先の様子	・午後に取引先に行っても、営業担当者や配送の車 が早くから戻っていることが多い。
			プラスチック製 品製造業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・部分的には受注量に増減が見られるが、全体の売上 は大きな変化がなく、落ち着いて推移している。
	一般機械器具製 造業(経営者)		受注量や販売量 の動き	・良くなる気配が見えず、最低の売上で上下している ような状態である。	
	電気機械器具製 造業(経営者)		受注量や販売量 の動き	・受注量が前年から同じ状況で推移している。先が全 く見えない感じの景気低迷である。	
	精密機械器具製 造業(経営者)		受注量や販売量 の動き	・前月内示では微増が見込まれたが、今月は思ったほ どかんぱん(作業指図書)が回らず、減産になっている。	
	輸送用機械器具 製造業(経営 者)		受注量や販売量 の動き	・自動車関連の部品の注文が増えている。それ以外 の業種も、全般的に注文が多くなっている。	
	輸送用機械器具 製造業(経営 者)		受注量や販売量 の動き	・工業地帯では切り子屋も油屋も何百件という客と接 しているが、全然良いという答えが返ってこないそう である。中心地であるこの辺りでは結構忙しそうに車 などは出ているが、全く良い返事がない。	
	その他製造業 [鞆](経営 者)		取引先の様子	・取引先は相変わらず頑張っている。仕事や売上を作 ることが大変なようで、そういう点でかなり努力して いるのが当社にも伝わってくる。売上はそう簡単に、 楽にはできないということである。	
建設業(経営 者)	受注価格や販売 価格の動き		・商品が売れない。		
輸送業(経営 者)	取引先の様子	・取引先では以前の何分の一と受注量が下がって おり、本当に少ない。このままでは本当に苦しく、大 変である。			
輸送業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・コンビニエンスストアへの納品を行っているが、納 品先の店舗数に大きな変化はない。しかし、1店舗当 たりの納品量が減少してきて、1車両当たりの採算が 悪化している。			

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送業（所長）	受注量や販売量の動き	・これだけ気温が高いと飲料関係の出荷増が見込まれるのでその分は期待したいが、全体的な売上は3か月前とほぼ変わらない。
		金融業（渉外・預金担当）	取引先の様子	・良くなったように思えたが、継続的ではない。製造に関していえば調整弁が働いているようである。在庫調整や、JIT（ジャストインタイム方式）の進化、発注元が発注する先を調整している等である。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・大手の業績不振テナントの解約予告が入り、さらに空室率が悪化することになっている。一向に空室率の改善が進まない。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・運輸業、金属加工業、パン製造販売、電気部品製造などでは、相変わらず低迷状態である。介護福祉関係は、競合は激しいがゆっくり成長している。政府の補助も多少良い影響になっている。
		税理士	取引先の様子	・顧問先の会社で、特に顕著なのが建設業の会社である。一時かなり悪かったのだが、また仕事が出て来ている。交際費をかなり使って仕事を取るようになっているようだが、業績から見ると、一時のひどさからは少し脱している。
		税理士	取引先の様子	・賞与は大手のように前年並みには支給されず、生活に潤いは感じられない。
		その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量に関しては一時上向きのこともあったが、夏に入り良い材料が無く、そのまま推移している。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・まだ回復軌道に乗り切れていない取引先が多く、依頼件数の低迷状態が続いている。
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・マンション建設における通信関連の設備投資が進まず、引き合い件数が減少している。従来から夏場は受注件数が減少の傾向にはあったが、今年は今までの減少傾向に更に拍車をかけるような傾向となっている。
		その他非製造業〔商社〕（営業担当）	取引先の様子	・前月と取引先の言うことが変わっていない。
やや悪くなっている		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・中元商品の販売量が低下し、客単価も下がっている。その他、気温が低いせいか、デイリー商品が例年の90%くらいの売上である。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月は受注先からの依頼が非常に少なく、普通の月の30%くらい少なくなっている。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・得意先の仕事量が少なく、売上が上がらない。政治的な問題かもしれないが、新年度の計画が動き出す時期であるのに、まだ話が出てこない。
		その他製造業〔鞆〕（デザイン担当）	取引先の様子	・低単価の商品を求めることが多くなっている。
		建設業（経営者）	取引先の様子	・新築案件は全く無い状況だが、改修リフォームは若干動きがある。取引先の会社では既に減産体制に入り、先が全く見えなくなり、雇用等も見直さなければならぬとのことである。
		輸送業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・このところの猛暑で、夏場の商品の販売が非常に順調のようである。電気製品、自動車等は補助金がついているので販売量も上がっているが、その他については販売の拡大ができないということで、デフレの影響をまともに受けている。
		金融業（役員）	取引先の様子	・ひところ景気にやや回復基調が見えたが、このところは客の受注減からか、新しい融資の申込が減少している。
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・新築の賃料が下がったため、古い物件が苦戦している。築25年以上の空き物件が増えている。駅から4分、2LDKで駐車場付き、追い付きの風呂の物件が85,000円でなかなか契約に至らず、苦戦している。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前は既に客先が予算を削減した今期に入っているのではやが悪いとしたが、前年と比べれば悪い。悪い状態に慣れてしまいつつある。入札の受注確率自体が下がっているため、量に対しての身入りが少ない。
		社会保険労務士	取引先の様子	・支払が滞ったり、資金繰りが厳しい会社が多く見受けられる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が少し減少している。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	競争相手の様子	・受注減で空き要員が多数出てきている。
	悪くなっている	出版・印刷・同関連産業（所長）	受注価格や販売価格の動き	・受注量が大幅に減少している。先月までは10～15%減で推移していたが、今月からは20～25%ぐらいまで大きく減少している。見積価格も前年同等実績の案件でも、15～20%の価格引下げは当たり前で、非常に厳しい。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・報道ではGDP回復とのことであるが、本当なのかと思うくらい現状は良くない。住宅や設備投資にはまだまだである。
		建設業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・どの工事でも他社があまりにも低価格で見積もるため、わずかにある工事を取るためには下げるしか方策が無い。なかなかその価格まで怖くて下げられないのが現実である。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・荷主からの出荷量が激減し、更に単価が下がってきている。絶対量の確保ができていない。
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	それ以外	・駐車場警備の単価競争が激しくなり、他社との単価競争に負けて売上減になっている。
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・顧客からの契約金額の減額や、作業回数を減らして欲しいという依頼が増えてきている。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（業務担当）	周辺企業の様子	・ぎりぎりまで自社人員を削減して業務を維持していた得意先が、季節商品の増産や物量増に自社人員では対応しきれず、派遣に頼らざるを得なくなり、当社への注文が増加している。明日どうしても人が足りないというような場面が当面頻繁にあると考えており、労働者派遣法改正と逆行するが、急な注文にいかに対応できるかが問われている。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・求める求人案件の難易度は従来より高くなって、求職者にとっても狭き門となり、雇用景気は依然としてやや悪い状態が続いている。しかし、リーマンショック以前に比べて半数以下の低水準となっはいるが、求人数は回復傾向にある。
		人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・参議院選挙の短期採用があったため、今月だけを見ると採用の延べ人数は増えている。
		人材派遣会社（支店長）	採用者数の動き	・少しずつではあるが、企業における採用の意欲が始めてきている業種がある。
		求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・日本への外国人留学生を中心としたグローバル人材採用の動きが見られ、採用活動の準備が進んでいる。企画提案段階ではあるが、採用市場に明るさが見えてきたように感じている。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・特需時期の3、4月とほぼ同数の求人数が維持できているため、やや良くなっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求職者数は前月比3.9%の増加となったが、新規求人数は同2.1%の増加となっている。新規求人倍率は1.19倍で前月比0.02ポイント悪化したが、有効求人倍率は0.69倍で同0.02ポイント改善している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・倒産件数が減少し、求人数が増加している。
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・メーカーの生産は以前の8割くらいに戻っており、これからも上向くという感じに変わっている。採用も良い人がいればということで、積極的に採用を掛けているわけではないが、動きが出ている。
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・採用者数、求人数は共に前年を上回る実績になってきている。また、3か月前と比較しても実績は上がってきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・自動車関連の製造業の動きが不透明である。上期は輸出を中心に生産、販売台数も伸張り、それに伴う雇用も改善が見受けられた。下期については、エコカー補助金が9月に終了することで、販売台数の伸び悩み、減産による雇用調整があると不安視している。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・例年7、8月は求人が出ない月である。今月も特に目立って求人数が多くなっている業種はない。
		人材派遣会社（支店長）	それ以外	・受注数は前年同月比を割り続けて推移しており、成約数も横ばい傾向である。契約終了数も月ごとには減ってきているが、成約数よりも上回った数で推移しており、まだ景気が回復している感じを受けない。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・受注量の増加から休業規模を縮小する事業所、一時的に休業を実施しない事業所がみられるようになってきたものの、雇用調整助成金の申請が相変わらず多い。製造業のうち零細な事業所が中心となり、利用件数は横ばいの状況が続いている。
		職業安定所（職員）	それ以外	・毎日の相談、紹介者数は3か月前と変わらない。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者数は若干減少気味ではあるが、季節的な状況から減少しているため、変わらない。
		学校〔専修学校〕（就職担当）	求人数の動き	・求人獲得件数は、前年同月比で大きな差異はなく、依然厳しい状況が続いている。
やや悪くなっている		人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・悪い方向で落ち着いている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・良い材料が何も無い。求人は減る一方で、出す客も半分減り、回数も少なくなり、媒体に出している所の奪い合いである。倒産はもちろん、縮小等そういう所ばかりで、新しい事業計画を立てても立ち消えばかりであり、ぎりぎりの線で我慢している状況である。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・学校に求人が届かないので、合同企業説明会等に参加して求人票をもらってきて掲示している状況である。
悪くなっている		求人情報誌製作会社（広報担当）	周辺企業の様子	・景気は上向きと言っているが、それは各企業の決算ベースでの情報でしかなく、経費節減、作業効率化、賃金削減によるものである。相変わらず企業のリストは続き、雇用情勢は全く好転していない。各企業上層部は安い人件費で人海戦術が掛けられる東南アジアやインドなどから人材供給を始めているが、足元の日本人の失業率が全く下がらない。日本人の募集職種は「スペシャリスト採用若干名」ばかりで、職業安定所はパンク状態である。

5. 東海（地域別調査機関：三菱UFJリサーチ&コンサルティング（株））

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・客の顔色が以前より明るくなり、財布のひもも少し緩くなったように感じる。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・梅雨明け以降、酷暑により来客数が増え、特に飲料水、アイスクリーム類の売上が伸びている。
	やや良くなっている	一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・高速道路料金引下げに加えて、当地域では無料化社会実験も実施されている。そのため、高速道路の平日利用は、通勤利用と特に夏休みに入ってから観光客の利用も加わり、20%増えている。それにより鉄道、フェリー等は大きな影響を受けているが、全体的にみると観光客数は10%増えている。
		百貨店（販売担当）	単価の動き	・先月中旬ごろから購買意欲の高い客が増えている。ボーナス需要に関しても、前年同時期と比べて単価が上昇しており、ここ1年ほど少なかったまとめ買いも増えている。また、この1年以上減少傾向であった外商客の買物が、目に見えて増加している。婚礼関係の単価も、目に見えて上がってきている。
		百貨店（営業企画・販売促進）	お客様の様子	・以前と比べて、消費者は広告などの訴求に反応するようになってきている。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・来客数は、前年同時期を上回る状況になってきている。
		スーパー（営業担当）	来客数の動き	・来客数が戻ってきている。来客数の伸びは、そのまま売上の伸び率になっている。景気は少し戻ってきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		スーパー（販売担当）	お客様の様子	・今夏は多少なりともボーナスが出ているため、購買意欲をそそっている。	
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・例年より早い梅雨明けや猛暑という気候的な要因も大きいですが、例年夏によく売れるおにぎり、冷やしめん、ドリンク、アイスなどがよく売れている。売上は、前年同期比で3%ほど増加している。	
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・今年は梅雨が短く、暑い日が多いため、コンビニにとっては追い風になっている。	
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・小売業では、気温や天気に大きく左右される。最近の気温上昇は売上を伸ばす好機となっている。	
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・厳しい暑さが続いており、飲料関連の販売量が増加しているため、売上全体を押し上げている。	
		コンビニ（店長）	それ以外	・気温の上昇により、売上が伸びている。	
		コンビニ（商品開発担当）	販売量の動き	・梅雨明けが例年より早く、前年に比べて2週間ほど早いいため、前年同月比でアイス200%、ドリンク130%、冷めん130%と利益率の高い商材の売上が急に伸びている。暑さが続く限り好調を維持できる。	
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・猛暑のため、エアコンの販売ピークが例年よりも早く、販売ピーク期間も、例年と比べて長く続いている。	
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・9月で終了するエコカー補助金の駆け込み需要により、販売量は増えている。	
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・9月までのエコカー補助金の駆け込みにより、受注状況は今のところ上向きである。	
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・エコカー補助金の最終期限を9月に迎えるため、駆け込み需要が起きている。リーマンショック以前の数字に近い実績で推移しており、来客数も回復してきている。	
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・7月中旬で、販売量は前年比100%を達成している。通常ならば月末には落ち込むが、今月は月末になっても来客数は変わらず、エコカー補助金の駆け込み需要がある。新車を見に来る客すべてがエコカー補助金を口にするようになっており、期限に間に合うかどうか購入の決め手になっている。	
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・エコカー補助金の終了が近付いており、客の動きは活発になっている。駆け込み受注も増えている。	
		都市型ホテル（営業担当）	販売量の動き	・製造業を中心に、需要は増えてきている。大企業から中小企業へと、景気の良さは浸透してきている。法人宴会は、前年同期比で約20%増えている。	
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・近場の旅行が多いが、海外旅行も少し回復している。	
		タクシー運転手	お客様の様子	・7月前半は雨が続き、利用客は多かった。梅雨明け後は猛暑が続いて、利用客は引き続き増え、忙しい日が続いている。	
		テーマパーク（経営企画担当）	来客数の動き	・3連休に梅雨が明け、その後も天候が良く、来客数は増えている。	
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・省エネ家電のエコポイント制度の影響か、各メーカーが黒字との報道があるが、住宅も底を脱しつつあるためか、各メーカーのテレビコマーシャルが増えてきている。販売面でも受注が安定してきている。	
		変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・相変わらず、受注数は低位で推移している。また、長年の取引先が7月に閉店する。厳しさが続いていることを実感する。
			商店街（代表者）	それ以外	・自社の売上は良いが、取引先は依然として悪い状況にある。景気はまだ回復していない。
商店街（代表者）	お客様の様子		・客の様子から購買意欲は感じられるが、販売量にはつながっていない。客単価も低い状況にある。		
一般小売店〔酒類〕（経営者）	お客様の様子		・今年は梅雨明けが早く、ビールなど飲料系の売上が増加している店が出てきている。ただし、客が少ない店もあり、全体としては消費が回復しているとは感じられない。		
一般小売店〔薬局〕（経営者）	来客数の動き		・最近、来客数の日ごとの変動が大きくなっている。ドリンク類の売上は好調であるが、安売り競争のため利益は少ない。		
一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き		・客単価は、依然として低くなっている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔自然食品〕（経営者）	お客様の様子	・猛暑により、主婦の購入品目は簡単な物、あっさりした物へと移行し、購入量も減っている。夏休みに入り、店内が閑散とする時もある。
		一般小売店〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・梅雨明けと同時に猛暑が続き、商店街への来客数は少なめである。この暑さで食欲不振のためか、購入量も少ない。夏休みに入ったが、全般的にやや苦戦が続いている。ただし、固定客がこの1年でかなり増えているため、前年の売上には届くと見込まれる。
		一般小売店〔惣菜〕（店長）	販売量の動き	・先月は中元シーズンの初めに大きくつまずいたが、今月は特に参議院選挙が終わった後、来客数、客単価共にやや持ち直している。しかし先月分の需要が今月に持ち越した感が強く、景気回復はまだ遠い。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・今月1日からクリアランスセールが始まり、土日は家族の来客数が増えている。平日は夕方からの来客数が多い。財布のひもは固く、売上にはなかなか結び付いていない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・お中元の注文が例年より遅く、7月後半にずれ込んでいる。今年はお中元を止めようと思っていたところに、先方から届いたため、注文に来たという人が多い。
		百貨店（外商担当）	競争相手の様子	・以前のような前年同月比2けたの減少までには至らず、落ち込み幅は小さくなってきている。お中元に関しても、参議院選挙や景気の影響による大きな落ち込みを心配していたが、わずかな落ち込みで済んでいる。市内の他の大型店でも、前年同月比100%を上回る店が数店出るなど、全体的には持ち直している。
		百貨店（営業企画担当）	来客数の動き	・来客数の前年同期比は、4～6月の直近3か月と比較して鈍化している。その一方で、ボーナス支給額の増加などにより、客単価はやや改善している。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・食料品の購入は、より買得な商品に偏っている。来客数も伸び悩み、客単価も上昇していない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・単品単価はある程度一定になってきているが、購入数は伸びておらず、むしろ若干減少している。客単価は良くも悪くもない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価は依然として低迷し、前年同月比93%前後で推移している。特に買上点数が減少しており、買い控え、節約志向が顕著である。
		スーパー（店員）	単価の動き	・安い商品が相変わらず売れているが、良い商品も少し売れてきている。ただし、中間的な商品は売れていない。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・来客数は前年同月比で5.3%減っており、客単価も1.8%低下している。
		コンビニ（企画担当）	単価の動き	・節約疲れと言われる、良い物も若干ながら売れてはいるが、思ったほどではない。最近の非常に良い天候に助けられているだけで、冷たい物、洗顔ペーパー等以外は、それほど売れていない。
		家電量販店（店員）	お客様の様子	・基本的には前月と変わらない。若干持ち直しているが、他の業種やテナントなどの退店が頻繁に起きている。賃料減額の理由として業績不振を訴えるところもある。
		乗用車販売店（従業員）	それ以外	・販売量はそれなりに推移している。客からの問い合わせも少しあるが、景気が良い状況とは言いがたい。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・客からは、現状でもかなり厳しいという話を多く耳にする。ただしそのなかでも、利益は出ていないが忙しい客とか、相変わらず安定している客というように格差があり、景気の状態は分りにくい。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・来客数は、6月に大幅に減少した後、7月は大幅に増えている。ただし、イベントやフェアの有無による来客数の変動を平均すれば、横ばいである。
		一般レストラン（従業員）	お客様の様子	・7月末は地元で花火大会があり、当日は1年で最も忙しく、売上も多い。しかし今年は、前年比でテイクアウトが80%、売上も75%と落ちている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・ボーナスが出そろったことにより、消費をしばらく我慢していた反動からか、繁華街でも久しぶりに財布のひもが緩んでいる。客から話を聞くと、企業は回復傾向にあるそうである。ただし楽観できるものではなく、安心はできない。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	販売量の動き	・大雨等の天候不順により、販売店での売上は引き続き減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		観光型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・今月も個人宿泊客が前年同月比で2割ほど増えているため、客単価は低いものの、目標は達成できる。しかし、夏のイベントで予定の6割程度しか集客できなかったことが大きく響いて、全体では目標を少し下回る。
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・宿泊は春から前年同月比でプラスとなっているが、6月以降は弱くなっている。レストランは、単価が低下し、客足も鈍い。
		タクシー運転手	来客数の動き	・悪い状態が変わっていない。ボーナス時期でも、繁華街の人出は少ない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・前年と比べれば、夏のボーナスが支給された企業は多いと聞く。また、猛暑等の影響で消費は増えているとも報道されているが、猛暑関連以外の消費は動いていない。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・梅雨明けまでは大雨の日が多く、梅雨明け以降は猛暑が続いており、集客しにくい。来場者数が前年割れ、目標割れのゴルフ場が多い。ここ数か月間は、やや悪い状態が続いている。
		美顔美容室（経営者）	販売量の動き	・これまでにホワイトニング商品がよく購入されたため、時々リピートがあるくらいで、大きな動きはない。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客の話では、レジャー等にお金を使う人が多い。しかし、節約しつつお金を使う人が多い様子である。
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・客は、値引きすれば購入するという状況にある。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・特に変化はない。住宅版エコポイント制度の効果も、特には目立っていない。
		住宅販売会社（企画担当）	競争相手の様子	・来客数は少ないが物件は多いため、価格交渉がかなり厳しい。客は、最大の値引きをする業者に決める傾向がある。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・今月は来客数が少ない。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・先月末より、商店街、駅売店、量販店のすべての分野で、販売量が落ち込み始めている。ただし、酷暑が最大の原因と考えられる。
		一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	販売量の動き	・中元商戦が始まった頃は前年同様の動きであったが、精肉、牛肉佃煮の勢いが先細りになってきている。自家需要の動きは強いものの、ギフトに関しては口蹄疫の影響が多少あったと思われる。
		一般小売店〔書店〕（経営者）	来客数の動き	・今月は天候不順に悩まされている。前半は雨天続きで来客数が伸びず、梅雨明け後は昼夜共に気温が高く、昼間も夜間も来客数が伸びていない。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・例年ならば7月は中元の前最盛期であるが、今年は来客数、販売量などすべてにおいて前年同期比マイナスになっている。客はギフト店で買うよりも、安い店で買う傾向にある。デフレが進んでおり、安い店で購入して、付き合いの幅も狭くしている。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・夏のセール期にもかかわらず、来客数の割に、売上は伸びていない。欲しい物と不要な物の線引きがより明確になっていることがその要因であるが、最盛期のクリアランス時期にこうした動きが顕著になったのは初めてである。価値を認めた物はセール商品でなくても購買する傾向がより強くなり、これまで主要因であった価格は購買の決め手の一つでしかなくなっている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・長雨が続き、商品が悪い。また、梅雨明け後に急に暑くなっていることから、客足も悪い。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・大型店による価格破壊のため、チラシでの価格競争になっている。小さな店では太刀打ちできない状況にある。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・売上は、前月の前年同期比と比べて悪化している。内訳をみると、来客数の落ち込みが大きい。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・猛暑により、ソフトドリンク、アイスクリームの売上は前年同月比で増加している。しかし、ビール類の売上は低価格志向の影響で大きく減少しており、店舗全体の売上も前年を下回っている。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・様々な要素が売行きに影響を与えているが、全体的に良くない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明		
		衣料品専門店（販売企画担当）	お客様の様子	・注文数が減ってきていると話す客が多い。		
		住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・持ち家住宅の新規着工件数が伸び悩んでおり、公共投資、設備投資も減少している。		
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・主な客層はサービス業、製造業、建築業であるが、客の話によると、仕事が激減しているそうである。		
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・夏休みに入り、本来ならば間際の予約が増えるが、今年は停滞している。参議院選挙が公示された頃から、停滞感が漂っている。		
		都市型ホテル（経営者）	単価の動き	・価格を下げると来客数は一時的に増えるが、継続して良くはなっていない。		
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・夏休みを控えて非常に忙しい時期ではあるが、前月、前々月の人の流れと比べれば、やや鈍化している。		
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・解約数は、下げ止まっている。しかし新規契約数は、キャンペーンの端境期ということもあり、著しく減少している。		
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・来客数は、大きく減少している。例年のような夏の集客状況にはなっていない。		
		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数の動きが悪くなっている。		
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・例年ならば暑くなって忙しい時期であるが、今年は来客数が伸びない。		
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・今まで50メートル以内に美容室は1店もなかったが、ここ2～3年で4、5店になり、激戦区になっている。		
		その他サービス【介護サービス】（職員）	単価の動き	・同業者が、こぞって価格競争を始めている。		
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・景気の良い話は、全く聞こえてこない。		
		悪く なっている		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・バーゲンの広告旗につられてセール品を購入しようとする客が、入店しない。入店しても、店内を見て回り、結局購入しない状況である。得意客に関しては、猛暑により来店回数が極端に少ない。
				その他専門店【貴金属】（店長）	お客様の様子	・例年ならば利用のある月であるが、ボーナスが出て生活費に回ってしまい、売上は予想を大きく下回っている。非常に厳しい月になっている。
一般レストラン（経営者）	競争相手の様子			・今月も近所で2店が廃業している。営業しても赤字ならば、廃業するほうが良いのでは、との話も耳にする。		
通信会社（サービス担当）	販売量の動き			・電話による問い合わせ件数が減っているため、販売数も減少している。		
美容室（経営者）	お客様の様子			・梅雨時期から、来客数は伸びていない。車での来店はあるが、徒歩や高齢者の予約客は、この暑さのためキャンセルになることもある。		
住宅販売会社（従業員）	それ以外			・下請業者から、仕事量は減ってきている。		
企業 動向 関連	良く なっている	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注数が、相当増えている。		
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・完成車メーカーからの発注量が増えており、売上は4月と比べて2～2.5割増えている。		
	やや良く なっている	出版・印刷・同関連産業（経営者）	取引先の様子	・広告掲載している飲食店では、企業研修や出張の増加に伴い売上が伸びている。		
		化学工業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・今期に入り、景気動向に好転の兆しがある。しかし、不透明な部分も多く、楽観はできない。		
		窯業・土石製品製造業（社員）	取引先の様子	・先月と比べれば、回復の勢いは落ちている。ただし、3か月前と比べれば、ほとんどの取引先で稼働率は上がっている。蓄電池関係は100%操業をしており、設備増強の検討に入っている企業もある。		
窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今年2月以降、売上は月5千万円程度を維持できており、良くなっている。				
一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・具体的な引き合いが増えてきている。また、北米の自動車産業では、これまでの買い控えの反動のためか急激な増産要求があり、短納期の引き合い、受注が増えている。				

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	受注量や販売量の動き	・新機種の取扱が始まり、関連する設備投資が動き始めている。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・アジア域内の貨物量が増加している。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・大手自動車関連の客から、残業が多少なりとも増えているとの話を聞く。
		金融業（法人営業担当）	取引先の様子	・7月に入ってから、自動車販売が好調である。9月末のエコカー補助金の期限を控えて、全車種に駆け込み需要が発生している。販売店によっては、お盆休みを返上して営業するようである。7月が猛暑となり、冷めん用のプラスチック容器の売行きが好調となるなど、気候もプラスに働いている。
		不動産業（開発担当）	競争相手の様子	・事業用地の取得に積極的な企業が増えてきている。
		企業広告制作業（経営者）	それ以外	・緩やかに上昇している。円高傾向が続いているが、既存産業の経営が持ち直してきている。
	変わらない	パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共にあまり変わらず、増える様子が見られない。
		鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共に、前月よりは持ち直している。しかし、底ばいが続いており、環境は全く良くなっていない。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・量産機種は、前年同期比数%の減少で推移している。また、スポット受注にも波がある。全体では前年同期比10%程度の減少と、厳しい状況が続いている。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・設備投資は前年と比べて積極的になってきているようで、売上にも反映している。しかし、為替相場の変動によって製品輸出の利益が圧迫される恐れもあり、安心はできない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当初の予想をやや上回る回復が続いている。ただし、リーマンショック前の2008年の同期と比べると、80%台後半の回復に止まっている。
		建設業（経営者）	それ以外	・大手自動車メーカー系列の企業に持ち直しの動きがあったが、欧州の財政危機などにより、再び足踏み状態となっている。
		建設業（営業担当）	取引先の様子	・全体の仕事量は、あまり変化していない。しかし、従来からあった仕事は、徐々に減ってきている。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・景気の不透明感はぬぐえない様子であり、企業は増産や在庫の積み増しには大変慎重になっている。その結果、物量は増えていない。
		輸送業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・輸送物量は、前年と比べてやや回復している。しかし、運賃単価が下落している。荷主は運賃に非常にシビアになっていて、見積件数は増えているが、なかなか受注につながらない。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・荷物の動きは、発着共に良くなっている。しかし、運賃単価は下がったままであり、なかなか上がってこない。
		輸送業（エリア担当）	競争相手の様子	・同業他社は、8月13～16日の4日間のお盆休みを予定している。16日も休みにするということは、荷物が出ない日が例年よりも1日多いと予測しているということであり、景気は上向いていない。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・企業業績には回復の兆しが見られるが、個人の収入は増えていない。不動産の動きも鈍く、物は動いていない。外需は堅調ながら、国内の景気には結び付いていない。
		不動産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・物件の売買が、成立しない状況にある。
		不動産業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・都心のオフィスの引き合いでは、小さめの要望はなくなったが、新規の契約は止まっている。3か月前と比べて状況は変わっていない。
広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・広告出稿量は、ほとんど変化していない。しかし、素材面などで低価格にしているため、厳しい状態が続いている。		
行政書士	受注価格や販売価格の動き	・主要顧問先の運送業者では、運賃単価が上がっていない。		
会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・自動車関連の顧問先1社が売上・利益とも伸ばしているが、設備関係製造業の顧問先、公共工事を主たる収入源とする建設業関係の顧問先は依然として苦しい状況が続いている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	その他非製造業 [ソフト開発] (経営者)	取引先の様子	・どの業界でも共通して、売上は伸びておらず、大変厳しい状態が続いている。中国向けの大手企業のみが、好調な状況である。円高、ユーロ安で、欧州、北米向けの輸出は難しい。
		紙加工品 [段ボール] 製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・中部地区全体で荷動きが悪いためか、自動車、事務機器、食品などに使用される段ボール受注量は、5月以降伸び悩んでいる。
		金属製品製造業 (従業員)	受注価格や販売価格の動き	・工事の見積が増えるなど、引き合いはやや持ち直した感がある。しかし、価格の下落が止まる気配はなく、利益の確保は極めて困難である。
		輸送業 (エリア担当)	受注価格や販売価格の動き	・売上の3か月前比は、前年同月が2.8%増、6月は2.4%減であり、5.2%悪くなっている。前年12月から今年の5月までは改善傾向が見られていたが、6月は逆に悪くなっている。
		経営コンサルタント	それ以外	・地価の下落率は、やや縮小傾向にある。しかし、所得不安によって、新築住宅の見通しはまだ暗い。工場の雇用が低迷したままであることが、根底にあると思われる。工場の新規投資も下火にあるため、厳しい状況はまだ続く。
		会計事務所 (職員)	取引先の様子	・夏のボーナスの金額が、前年と比べて落ち込んでいる企業が多い。大企業の景況は回復基調にあるようであるが、中小企業は依然として厳しい。
	悪くなっている	金属製品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・販売価格は、以前よりも低下している。
		電気機械器具製造業 (営業担当)	取引先の様子	・取引先の大企業では、受付職員のリストラまで始めている。
		公認会計士	それ以外	・顧問先企業では、業績の悪化やボーナス支給の中止、リストラ等が増加している。
		その他サービス業 [ソフト開発] (社員)	受注量や販売量の動き	・受注案件が激減している。これは東海地域のみならず、全国的な傾向である。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社 (経営企画)	周辺企業の様子	・技術者に対する需要は、徐々に若年技術者にまで広がってきている。
		人材派遣会社 (営業担当)	求人数の動き	・人材の求人案件は、若干ながら増えてきている。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・新規求人数が、大幅に増加している。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・新規求人数が、増加傾向にある。
		民間職業紹介機関 (支社長)	求人数の動き	・求人数が、やや上向いている。
	変わらない	人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・ソフト開発関係の人材派遣が、受注できていない。人材は相当余っている。
		人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・企業は新卒採用を手控えているが、その分、即戦力を中途採用する傾向がある。
		人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・婚礼関係への人材派遣需要は、低迷している。しかしサッカーワールドカップの影響で、サッカー部のOB会などの需要が予想より多く、求人数も多くなっている。
		人材派遣会社 (営業担当)	周辺企業の様子	・グループ会社の物量は、前年同月比で約110%増加している。しかし、単価は大きく下落している。
		アウトソーシング企業 (エリア担当)	周辺企業の様子	・派遣請負のオーダーは落ち着いており、多少の増減があるくらいである。
		新聞社 [求人広告] (営業担当)	求人数の動き	・新聞の求人広告数は、ここ2、3か月間は前年より若干のマイナスで推移しており、下げ止まっている。
		新聞社 [求人広告] (営業担当)	求人数の動き	・県西部の輸出関連製造業の求人は、若干良くなりかけている。しかし、このところの円高基調で、求人広告は横ばいに戻っている。県中部の求人は、サービス業、小売業共に消費が伸びないためか、様子見状態にあり、求人広告が回復する動きは鈍い。
職業安定所 (所長)		求人数の動き	・求人数の前年同月比は、増加に転じてはいるものの、低水準で推移している。新規高卒求人の受付が始まったが、悪かった前年と比べても更に減少している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数、就職件数は、前年同月比、前月比のいずれも増加している。その一方で、企業の倒産や事業縮小といった情報も多数入ってきている。総合すると、改善傾向にあるとまでは言えない。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・製造業等が、以前在職していた派遣社員、請負などを戻しており、求職者数は減っている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・一般求人の新規申込件数は、微増である。しかし、来春卒業予定の新規学卒者を対象とする求人は、厳しかった前年を更に下回っている。採用計画策定の目処が立たない状態にあるのか、先延ばしにしている企業が多いと思われる。全体としては、上向いているとは断定しがたい。
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・追加求人等の、景気回復の兆しとなる状況は見られない。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（支店長）	それ以外	・労働者派遣法の改正の影響で、人材派遣の就業機会が減っている。これまでの専門業務の契約から自由化業務に切替えるケースもあるものの、派遣先企業によっては直接雇用化を始めているため、売上の減少が続いている。
悪くなっている	-	-	-	

6. 北陸（地域別調査機関：（財）北陸経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	一般小売店〔書籍〕（従業員）	販売量の動き	・客単価は低いが、販売数、客数とも伸びている。新製品、話題の商品などの目的買いも多い。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・客単価が上がっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が前年同月比104%、売上高も同103%と伸びている。ボーナス、中元商戦などで今月は上向きである。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・前々年には追いついていないが、売上は毎日コンスタントに前年同日比で5～6%強上回っている。3か月前と比較すると下げ止まっており、ようやく上向きになっている。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・例年暑い夏はエアコンが異常に売れ、他の商品が落ち込み全体としては極端な売上増にはならないが、今年はテレビ、DVD、冷蔵庫、洗濯機などの主力商品が軒並み大きく売上を伸ばしている。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・真夏日が続くエアコンの販売が好調である。地上デジタル放送完全移行まであと1年を切ったのでテレビの販売数量も大幅に上がってきた。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・前年に比べると売上は120%以上となっている。エコカーの販売や新車購入補助金制度締切り前の駆け込み需要の影響が大きく、9月までは現状を維持できるようだ。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・海外旅行が復活傾向にある。円高の影響と、前年の新型インフルエンザで海外旅行を自粛していたが今年はその反動で活発化している。
		通信会社（職員）	お客様の様子	・客からの問い合わせが増加しており、全体的な実績も増加した。ボーナス商戦としては、昨年よりかなり良い結果であった。
		通信会社（社員）	来客数の動き	・夏のセールを実施している商業施設が多く、客足はある程度出ている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・新商品も出揃いボーナス時期でもあり、客の動きも活発になってきた。今までは品定めで帰っていった客も購入までつながらようになってきた。
		美容室（経営者）	それ以外	・従来よりも2割ほど価格の高い新製品の売れ行きが好調である。
住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・景気は上向きだがまだまだ安定していない。先行きも不透明である。		
変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・7月の3連休は県内外からの客で連日かなりの人通りがあった。また売上も前年を上回る数字で推移している店が数多く見受けられた。今後気温との戦いになるが、猛暑日が続くと売上が厳しくなる。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	来客数の動き	・夏のバーゲンが立ち上がりが悪くなかった。梅雨明けが早かったため、持ち直しに期待したが、実際には猛暑となり暑すぎるせいか客足が減少した。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・暑すぎるため、衣料の購買はより安価なものに目がいつているようだ。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・消費拡大のためにプレミアム付き商品券が発売されたが、売れ行きはいまひとつのようで、当初は抽選を予定していたが、そこまでの応募はなかったようだ。使い道も、日用品や食料品を購入するだけで、消費拡大にはつながりそうにない。行政が予想している以上に景気は冷え込んでいるようだ。
		一般小売店〔鮮魚〕（従業員）	お客様の様子	・全体的な改善はまだだが、取引先によってはかなり忙しくなっている先がやや増えている。
		一般小売店〔事務用品〕（営業担当）	販売量の動き	・なかなかものが動かない時期であり、前年同月比では売上が落ちている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・中元期での受注1件当たりの平均単価の落ち込みはなかったが、件数の低下によって全体での売上は減少した。しかし、猛暑によるシーズン商品の売上増、高額商材の売上増により7月全体では売上が増加となった。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・記録的猛暑の影響を受けて、夏物の衣料品や雑貨関連の売上は前年同月比2～3割増加となった。サングラスや帽子など同2倍、3倍の売上を示すアイテムもあった。しかし、猛暑に関連した商品は好調に推移したが、これら以外では一部上向きに推移しているものもあるが、全体としては前年を下回っている。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・客の買物意欲に復調の兆しがみられるものの、価格に対しては厳しい状況が続いている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・猛暑の影響による消費拡大がみられる。日よけ、寒冷関連グッズ、土用の丑の日の関連商品など積極的な購買がみられる。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・梅雨明け以降気温が一気に上昇し、季節商品が売れたため売上は前年を上回った。特にホームセンター部門では、熱中症がメディアで取り上げられたため、涼感ジェルスカーフ、アイス枕、水筒などが売れた。その他散水用品、すだれなども好調に売れている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・客数で6%、客単価で4%前後前年割れがここ数か月続いており、回復の兆しが見えてこない。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・気温の急上昇から飲料は前年より売れているが、従来のペットボトル飲料より、低単価の商品が売れている。全体の売上は前年比95%で推移している。
		コンビニ（店舗管理）	単価の動き	・客単価が前年より大きく下がっている状態での横ばいである。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・引き続き夏のセール商品の消化が比較的順調である。また、月後半に入荷した秋物にも客は興味を示している。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・洋服のセールが一段落したが、今年の暑さがマイナスに作用している。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・相変わらず低価格のものしか売れていない。販売数量については増加傾向にある。また、クレジットカードでの支払いが増加している。
		衣料品専門店（総括）	来客数の動き	・来客数を比較すると、客数が伸びている店舗もあるが落ちている店もあるため景気が上がったとは言い難い。客単価が少し上がって、売上自体は前年と比較し横ばいなので状況は変っていない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・政府の新車購入補助金利用の駆け込み需要だと思われるが、受注は好調である。
		乗用車販売店（経理担当）	単価の動き	・乗用車の販売量は、前年同月比約2割増加しているが、新車購入補助金終了前の駆け込み需要によるところが大きい。
		自動車備品販売店（従業員）	単価の動き	・高額商品の動きが鈍化して集客の割には単価が低く、売上の回復に至っていない。
		住関連専門店（店長）	お客様の様子	・販促などいろいろ手を打った結果、前年とあまり変化がない。客の様子にも特別変化はなく、客数も昨年とそれほど変化がない。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・客単価が低いまま継続していることもあって、景気が良くなる兆しささえ見えない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 〔医薬品〕（営業担当）	お客様の様子	・既存店での客数の伸びが鈍化している。買上点数アップのため、ディスカウントやポイント倍増セールを実施し、客を引き止めている。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・前年は新型インフルエンザの影響があり大きく数値を落としたが、今年は前年を超えても例年の数値までは戻っておらず苦戦している。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・梅雨明け後から客足は戻り始めているが天候の影響だと考える。客単価は低下傾向にあり、ファミリー客、グループ客が多くなる土日の客単価が低くなっており、ここ数か月客単価低下傾向は変わらない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・客の話では、婦人服は売れなくなってきているとか、実態経済は悪い方向に向かっているのではないかと懸念している。当店もぎりぎりの営業となり、初めてボーナスが出ない状態となった。
		観光型旅館（経営者）	単価の動き	・夏休みに入り家族客を中心に予約数は前年並みだが、安価な宿泊企画に集中している。また、館内での二次消費も落ちている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・国内旅行およびMICE案件は活発化しつつあるが、海外案件の問い合わせが回復してこない。出張需要は前年の新型インフルエンザの影響が払拭され、回復基調にあるが、団体旅行の動きが極端に鈍い。
		タクシー運転手	来客数の動き	・前半は雨が降り入出は良くなかったが、梅雨明けが例年より5日早く、さらに暑い日が続いたため、涼を求めて繁華街に入出が増えた。
		タクシー運転手	販売量の動き	・午前11時までは稼働はあるものの、それ以降は稼働が止まる状況である。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・地上アナログ放送の終了を1年後に控え、テレビサービスのアナログ契約からデジタル契約への切替件数は着実に増加している。但し、新規契約者数の伸びは鈍化傾向にある。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・新築部門は、前年比増加傾向（前々年比では微増）にあるが、客の低価格志向が強くなりカバーしている。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・毎年7、8月は住宅展示場来場者数が減り契約件数も減る傾向にあるが、今年は前月、前々月と比較して展示場来場者は増えている。
やや悪くなっている		スーパー（店長）	来客数の動き	・ここ2～3か月、来客数は前年を5%程度下回っている。その中で、売出し日、ポイント付与増加日に来客が集中し、買物単価が上がっている。来客数減少、客単価上昇の状況となり、売上は前年比2～3%低下にとどまっている。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・新車購入補助金の終了が迫ってきたが引き合い自体は増えていない。もともと対象車種が限られているので新車購入補助金の対象車種しか熱心な引き合いが出ていない。
		観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊人員は前年同月比117.6%、宿泊単価は同98.6%、総売上は同114.7%と好調に推移した。4月からの累計では総売上は同107%であるので累計期間中では一番良かった月と言える。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・売上は、前年比、前月比ともに減少した。
		競輪場（職員）	販売量の動き	・今月の販売量は前年度並みであったが、今年度の全体的な販売量は前年度同時期比15%減となっている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・住宅展示会の来場者数が伸びないため、住宅着工戸数もあまり伸びない。
		悪くなっている	テーマパーク（職員）	単価の動き
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・商品群で多少ばらつきがあるものの、受注量が確実に回復基調にある。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・衣料・非衣料を問わず、7～9月期は受注量が増えている。
		一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・サービスコールが増え、取引先の機械が本格的に稼働を始めている。それに伴い引き合い件数も増え、工場に来る客も増えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		電気機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・単価は非常に厳しい状況が続いているが、数量はここ2～3か月かなり増加している。また、取引先の新規投資意欲に明るさがみられ、新製品に対する引き合いが従来の3～4倍となっている。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・全体的には横ばいの状態が続いているが、一部の比較的高価格帯の商品については、数か月前での生産量の予測に対し、多少上積みされ生産計画が上方修正になっている。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・機械製造業において受注の回復がみられる。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業者から話を聞くと、不動産取引の動きが出てきたとする人が半分ほどいる。
		司法書士	取引先の様子	・債務整理の相談が減っている。
		税理士（所長）	取引先の様子	・客の申告内容をみると、後半に向かって最近売上が伸びている。経営者と話をすると先の見通しがはっきりせず弱気なもの、思ったほど需要は低迷していないのではないかと感じている。
	変わらない	化学工業（総務担当）	取引先の様子	・取引先の状況から現在の受注状況はあまり変わらない。
		プラスチック製品製造業（企画担当）	取引先の様子	・取引先であるハウスメーカーからは、製品についての説明会を開催して欲しいという要請が多くあり、メーカー側の苦しさを感ずる。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・手持ち工事は3か月前と良く似ており、やや現場の人員が余っている状況である。
		輸送業（配車担当）	受注価格や販売価格の動き	・異常気象の中で通常の荷動きと違った特殊な動きをしている。衣料関係では、秋物がまだ動いておらず、全体的に物量が減少している。
		輸送業（配車担当）	受注量や販売量の動き	・ここ数か月間状況に変わりがない。荷動きが良くになっている客先もあるが、悪くなっている客先もあり相殺されている。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・選挙関連で売上は増加したが、前年からみて土曜日が一日多いのでその分を加味すると横ばいがマイナスである。
やや悪くなっている	食料品製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比較すると、従来の単価では数量の減少が見受けられる。さらに単価の引下げがないと従来の数量が確保できない状況である。	
悪くなっている	建設業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・工事量の減少で受注価格競争がますますエスカレートしており、工事受注はさらに厳しさを増している。	
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・製造業での求人数が増加した。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人倍率は6か月連続して前年同月を上回った。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・前年同月より新規求人数が増加した産業が増え、新規求人数全体の増加幅が大きくなった。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・引き続き企業部門での回復の兆しが見られず、派遣需要の見込みも望めない様子である。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・求人数にほとんど変動がない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告の売上は、前年同月比85%前後で推移している。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・政府系機関は景気上向きを発表しているが、実際には各企業は雇用増加に至っていない。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・求人数は前年同月比で40%程度の増加があった。
	やや悪くなっている	-	-	-

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪くなっている	-	-	-

7. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所（株））

（ - : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連	良く なっている	スーパー（経営者）	それ以外	・梅雨が例年より早く明け、一気に猛暑となった結果、飲料やビール、刺身類などが非常によく売れている。また、野菜も一気に値上がりしたことで、売上を押し上げている。
		スーパー（広報担当）	来客数の動き	・月前半は天候不順で季節商材を中心に苦戦したものの、梅雨明け以降の猛暑により、季節商材が一挙に売れ始めている。来客数も順調に伸びており、前半の不調を取り返す勢いとなっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・梅雨明け以降の暑さが乗客数の増加につながっている。ただし、景気の回復感は依然としてない。
やや良く なっている		商店街（代表者）	単価の動き	・月前半は回復感もあったが、月後半は猛暑によって人出が少なくなり、売上が悪化している。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	来客数の動き	・7月に入り、来客数、売上に共に良くなっている。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・来客数、販売数量は依然として前年を下回っているものの、マイナス幅は縮小しつつある。客単価も前年を上回りつつあるなど、低価格志向から脱却する動きがみられる。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・店舗のリニューアル工事が半分ほど終わって入口が大きくなり、来客数が増えている。新しく入ったテナント企業も売行きは順調であり、以前に比べれば上向いている。
		百貨店（企画担当）	来客数の動き	・梅雨明け以降、来客数は前年を上回っている。特に、衣料品、食品の売上がやや回復している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・食料品の来客数、販売点数は堅調な伸びが続いており、前年比で10%以上増えている。夏が続いていることで、飲料やアイスクリーム、めん類の売行きが良い。土用のうしの日関連で、うなぎの売行きも約3倍の売行きとなっている。その一方、衣料品は来客数、販売点数共に前年比で10%減少している。リゾート関連が中旬以降に動いたものの、月全体では前年並みにとどまっている。また、婦人洋品の不振も続いている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・梅雨が明けて猛暑となったため、飲料や氷菓子、紫外線対策商品、エアコン、機能肌着といった猛暑対策商品を中心に売上が伸びている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客単価は低いままで厳しいものの、来客数は回復傾向にある。景気が良くなったというよりも、ようやく底を打った感がある。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・猛暑により、盛夏商品のけん引で売上は堅調に推移している。
		スーパー（企画）	販売量の動き	・前年は梅雨が長く冷夏であったが、今年の梅雨明けは早く、猛暑となっている。それに伴って、盛夏商品の動きが今月下旬から活発となっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・梅雨明け以降に気温が急上昇したことで、飲料水の売上が前年比で10%伸びている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数が若干上向いており、客単価の低下をカバーしている。全体的に、3か月前に比べれば改善しつつある。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・エコカー補助金が9月末で期限を迎えるため、購入を検討する客が増えている。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・来客数に大きな変化はないものの、徐々に上向きとなっている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・エコカー補助金が9月末で期限を迎えるため、駆け込み需要が予想以上に増え、受注が前年比で130%となっている。
一般レストラン（経理担当）	お客様の様子	・天候不順で消費に悪影響が出る懸念もあったが、売上は順調に推移している。		
観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・平城遷都1300年祭の開催で宿泊客が増え、例年になく好調となっている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（社員）	販売量の動き	・5、6月の加入状況は良くなかったが、今月は少し持ち直しつつある。全体的な反応は悪いままで、新規顧客による売上は低調であるが、既存顧客からのデジタル化やプロバンド化といった追加申込の増加により、客単価は上昇している。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・売却物件は減少傾向となっているが、需要と供給のバランスが取れてきたため、取引件数は安定しつつある。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	販売量の動き	・住宅展示場の7月の来場組数は前年並みであるが、出展しているハウスメーカーの成約件数は、住宅版エコポイントなどの浸透によって全体的に伸びている。
	変わらない	商店街（代表者）	単価の動き	・依然として客の買上金額が少ない。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	お客様の様子	・来客数は前年で102%と若干増加しているが、低価格志向は一向に変わらない。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	販売量の動き	・今月は高額品が動いたため、売上はある程度伸びたが、利益率は厳しい水準となっている。物が少し動き始め、修理の依頼もあるなど、客の間に動きが出てきたものの、販売量の増加にはつながらなかった感がある。
		一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	来客数の動き	・例年よりも早く猛暑となったことで、客足が遠のいたほか、生の商品は購入が敬遠されがちである。
		一般小売店〔精肉〕（管理担当）	お客様の様子	・中元は企業よりも個人同士の贈答が減っている。企業には良い動きが出てきているなど、上向いている感もあるが、個人レベルでは冷え込んでいる。
		一般小売店〔菓子〕（経営者）	来客数の動き	・季節変動が激しく、今は景気との関係が今一つ分かりにくい時期であるが、とにかく客の購買意欲が感じられない。
		一般小売店〔野菜〕（店長）	お客様の様子	・取引先の飲食店関係の売上が伸びていないため、苦しい状況である。
		一般小売店〔雑貨〕（店長）	販売量の動き	・タスが導入以降は、売上が低迷したまま変化がない。
		一般小売店〔菓子〕（営業担当）	販売量の動き	・中元商戦の最中であるが、販売量は横ばいで変化がない。需要が低額商品に集中している。
		一般小売店〔カメラ〕（販売担当）	販売量の動き	・来客数は変わらないものの、販売量が少し上向きつつある。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・夏物衣料の動きが好調であり、売上を押し上げている。ただし、猛暑による影響が大きく、客の財布のひもは依然として固いままである。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・サラリーマンを中心に消費が鈍化している。雇用が非常に不安定で、所得も減少しているため、消費全体に活気がない。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・企業間の贈答が減っており、中元商戦も盛り上がりには欠けている。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・ここ数か月は販売量が前年比で減少傾向となっているものの、食料品は比較的堅調に推移している。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・今月に入ってクリアランスセールがスタートし、表面上の売上は前年比で増加となっている。ただし、前年の一部のブランドでセールを6月下旬に繰り上げており、その影響を含めると、実質的には2～3%の減少である。一方、秋冬物や秋色・夏素材商品などの定価品は、輸入ブランドを中心とする特選品をはじめ、35～65才の顧客の動きが堅調である。20～34才が前年比で約20%減と不振である一方、前年比で微増となっている。
		百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・今月はクリアランスセールの立ち上がりで、今回が初めてのブランドも多かったため売上には期待していたが、結果として前年割れで終わっている。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・前月からの中元ギフト商戦のほか、外商売上全体が苦戦しており、前年の売上を確保できない状況にある。ただし、定価品は好調であり、婦人服や婦人洋品を中心に売上をけん引している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・今月は猛暑の影響で食品以外の季節商品が非常によく売れているほか、来客数も前年比で99%超となっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	来客数の動き	・今年度に入って、来客数は相変わらず前年の90%台前半で推移している。客単価は若干上向いているが、これは天候の違いによる影響が大きい。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・売上や来客数に変化はなく、前年比で90～92%の推移となっている。
		スーパー（販売担当）	単価の動き	・客の買物をみていると、購入件数は前年並みであるが、買上金額は前年を下回っている。
		スーパー（社員）	お客様の様子	・今年の梅雨は雨が多かったほか、その後の猛暑により、客の来店回数や商品の購入量が大きく落ち込んでいる。ただし、天候の良い日や気温の下がった夕方は来客数も増加するため、消費の動き自体は堅調である。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・月後半からの猛暑により冷菓やドリンク類の売上は増加したが、あくまで天候による一時的な好調にとどまる。弁当類などの低価格化も進んでおり、景気が良くないという感はない。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・気温や天候の安定にも助けられ、ここ数ヶ月は売上に変化がない。客の買物状況や単価にもほとんど変化はない。
		コンビニ（店員）	販売量の動き	・暑さのためドリンク類は売れているが、パンや弁当の売上が減っている。
		衣料品専門店（販売担当）	お客様の様子	・季節要因もあるが、客の買い控えが起きている。
		衣料品専門店（営業・販売担当）	販売量の動き	・夏物のセールを行っても売上が伸びない。
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・猛暑でエアコンに動きが出ているものの、低価格志向が根強いほか、それ以外の商品の動きが悪いため、売上を大きく押し上げるまでには至らない。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・前月は1店舗当たりの販売台数が16.4台であったが、今月は16.1台と横ばいで推移している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・例年のボーナス商戦はもっと活気が出るが、今年は普段と変わらない。客が先行きに不安を感じて、ボーナスを貯蓄に回している感がある。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・最近の猛暑や豪雨による水害、激しい天候変化といった厳しい条件のなかで、景気の良くなる気配はない。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・前年に比べれば上向いているものの、株価や景況感から判断する限り、特に良い材料はない。
		住関連専門店（店長）	お客様の様子	・売上は夏のセール売上が前年を上回ったものの、セールが終わった途端にはっきりと減少している。消費者の低価格志向はまだ根強いいため、利益が圧迫されている。
		その他専門店【医薬品】（経営者）	販売量の動き	・月中旬に梅雨が明けると、一気に厳しい暑さとなっている。その結果、ドリンク剤や冷却剤、制汗剤、日焼け止めクリーム、殺虫剤などの夏物商品の動きが順調で、売上の増加につながっている。
		その他専門店【食品】（経営者）	販売量の動き	・売上は前年と変わらない動きとなっている。
		その他専門店【宝石】（経営者）	お客様の様子	・株価や政治が不安定で客の購買意欲が高まらないほか、ひどい暑さで来客数も少ない。客の反応も悪いままとまっている。
		その他専門店【医薬品】（店員）	単価の動き	・来客数が若干減少し、客単価も低下している。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・常連客が多く、客単価の高い客と低い客がほぼ決まっているため、大きな変化はない。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・夏になって売上が伸びているが、前年比、目標比共にマイナスの状況が続いている。
		一般レストラン（店員）	単価の動き	・夏休みに入って忙しくなっているものの、客単価は上がらない。
		その他飲食【コーヒーショップ】（店長）	来客数の動き	・例年よりも梅雨明けが早いといったプラスの季節要因があるにもかかわらず、来客数に変化はない。レジャー関連への消費が動いているとは聞くものの、日常的な消費は依然として動きが鈍い。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・夏らしい天候となり、消費の伸びる期待もあったが、市長選挙の影響で伸びていない。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・月前半の集中豪雨による通行止めや高速道路料金の無料化で、日曜、祝日の利用客は減少気味である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		観光型旅館(団体役員)	来客数の動き	・この時期は海水浴客で活況を呈するはずが、今年は予約のペースが遅い。
		都市型ホテル(スタッフ)	来客数の動き	・宿泊は、東アジアからの観光客によるおう盛な需要に支えられている。国内客はビジネス、観光共に悪く、格安ツアーやWebサイトの低価格商品にのみ反応があるため、収益が悪化している。宴会は、件数が前年並みでも売上は低下しており、特に法人需要が経費削減で前年を下回っている。
		都市型ホテル(マネージャー)	来客数の動き	・全体的に宿泊者数、来客数が伸びていない。雨や猛暑といった天候要因の影響もあり、景気に関する判断は難しいものの、少なくとも良くなっていることはない。
		都市型ホテル(役員)	単価の動き	・宿泊部門、宴会部門、レストラン部門共に、低額商品による集客施策を続けている。
		旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・前年比では2けたの伸びとなっているが、2年前の水準を超えられない状態が続いている。
		旅行代理店(店長)	お客様の様子	・新型インフルエンザで大きく落ち込んだ前年に比べ、今月の旅行申込は107.6%で推移している。ただし、一昨年に比べれば89.7%とまだまだ回復感はない。
		旅行代理店(広報担当)	お客様の様子	・夏休みの旅行予約は順調に推移しているものの、7月に入って8～9月の申込が若干鈍ってきた。9月の予約は現時点でやや良いものの、前年のシルバーウィークの反動もあるため、楽観視できない状況である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・夏休みが始まり家族連れでの移動が増えているほか、連日の猛暑で近距離の乗車回数が増えている。ただし、夜の利用は増えていない。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・参議院選挙が終わったほか、猛暑の影響もあり、乗客数が多少増えている。
		タクシー会社(経営者)	お客様の様子	・法人の利用ではタクシーチケットの減少が続いているほか、個人客も無線による配車回数が減少するなど、需要の落ち込みが続いている。
		通信会社(経営者)	お客様の様子	・ネットショップの運営をサポートしている取引先の売上には変化がない。
		テーマパーク(職員)	来客数の動き	・極端な猛暑によって外出をためらう人が増え、来客数に悪影響が出ている。
		遊園地(経営者)	来客数の動き	・前年は新型インフルエンザの流行や、長梅雨といったマイナス要素が多かった。今年はこれらの反動増もあり、前年比でプラスとなりやすいが、景気そのものには依然として不透明感がある。
		競輪場(職員)	来客数の動き	・前月もひどい状況であったが、今月も来客数、売上共に好転する兆しが全くない。
		競輪場(職員)	単価の動き	・今月の客単価は10,904円であり、3か月前の10,878円とほとんど変化がない。
		その他レジャー施設[イベントホール](職員)	来客数の動き	・全国ツアーのイベントの来客状況が良いほか、グッズや軽食、飲料の売行きも好調が続いている。
		その他レジャー施設[飲食・物販系滞在型施設](企画担当)	来客数の動き	・近隣に新規施設が開業してそれなりににぎわっているが、周辺への波及効果は非常に限定的である。消費者の財布のひもはまだ固い。
		その他サービス[学習塾](経営者)	来客数の動き	・子ども手当が支給され、生徒数が増えるのではないかと期待していたが、生徒数にほとんど変化はない。
		その他サービス[ビデオ・CDレンタル](エリア担当)	販売量の動き	・レンタル売上が前年割れとなっている主な原因は、ビデオレンタルの価格競争による影響が大きい。また、書籍販売は微増であるが、CDセルやゲーム販売は前年比で2けたのマイナスとなっている。
		住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・販売の進ちょくが比較的良好なのは、割安感のある物件が中心であり、全体的に購買意欲が上がっているとは言いがたい。
		住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・4月以降はモデルルームへの来場数も増加しており、契約数も順調に推移している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他住宅投資の動向を把握できる者〔不動産仲介〕（経営者）	お客様の様子	・不動産取引件数は若干増加しているが、底力が感じられない。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	お客様の様子	・参議院選挙を経て先行きの不透明感が強まっているほか、経済の停滞する予測が広がっている感がある。消費マインドが上向かず、景気の回復要因も見当たらないため、消費に対して消極的な意識が強まっている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・ボーナス支給による押し上げがないほか、猛暑による悪影響も出ている。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	販売量の動き	・夏物衣料の動きが非常に悪いほか、単に価格が安いだけでは売れなくなっている。また、商店街を訪れる客が減っていることが不安材料である。
		一般小売店〔花〕（店長）	お客様の様子	・買い控えが進んでおり、回復にはかなりの時間が掛かる。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・クリアランスセールでファッション商材の売上は好調であるが、ここへ来て高額品の動きが鈍くなり、全体としては下向きとなっている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・例年7月は、優良富裕客による高額品や美術品、宝飾品の購入が増える時期であるが、今年は気に入った商品があっても我慢して買わないケースがみられる。
		百貨店（婦人服担当）	販売量の動き	・前月よりも少し良くなってきたが、3か月前に比べて高額品の動きが悪く、夏物商材の売行きも予定していた水準に比べて大幅に悪い。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・単価が次々に下がっている感がある。夏休みに入る前に比べると、極端に単価が下がっており、購入も低額品に集中している。
		スーパー（管理担当）	来客数の動き	・梅雨時期に週末の悪天候が続き、来客数が伸びなかったため、売上は目標を大きく下回っている。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・今年はセールの開始を早めたが、高額商品が売れずに低価格品ばかり売れる状況が続いている。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・テレビや冷蔵庫、エアコンといったエコポイント制度の対象商品で、平均単価の低下が著しい。特にテレビはリビングで利用する大型商品の普及が一巡したため、客単価が前年比で80%の推移となっている。2台目のテレビの買い換え需要は、台数ベースでは期待できるものの、平均単価や売上全体の改善にはつながりにくい。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・梅雨やその後の猛暑で昼間の客が激減している。夜は早い時間から来店があるものの、全体的には売上がやや落ち込んでいる。
		一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・ゴールデンウィーク以降、飲食業界は散々な状況となっている。平日のサラリーマンの来店頻度も減少傾向にある。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・連日の猛暑が客足を鈍らせている。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・例年7月は最盛期となるが、3か月前に比べるとやや悪くなっている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・来客数の波が激し過ぎる。暇なりに安定していれば先行きの予測も立つが、このままでは不安が募るばかりである。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・宿泊単価を下げても来客数の低迷が続いている。いろいろな原因はあるが、高速道路料金の無料化実験が明らかにマイナス要素となっている。
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・参議院選挙での民主党の大敗により、景気低迷からの脱却を期待していたが、相変わらず現状のままか、もしくは悪くなりつつある。
		都市型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・宿泊の稼働率は高いものの、単価の低下で売上は伸びていない。在阪ホテル全体で、客室単価が前年を上回らない状態が続いている。一般宴会も依然として件数が伸びず、レストラン部門も来客数が前年よりも伸びていないなど、深刻な状況となっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・例年であれば忙しくなる時期であるが、今年は変化がない。夏のボーナスがいつ支給されたのか分からないような状態である。
		タクシー運転手 通信会社（経営者）	競争相手の様子 それ以外	・市内でも空車が目立ってきている。 ・通信会社の通話料金収入の減少に伴い、販売店に支払う手数料が徐々に削減されている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		パチンコ店(店員)	お客様の様子	・ゆっくり腰を据えて楽しむ客は少なく、時間つぶしに立ち寄ってすぐに帰る客が多い。
		住宅販売会社(総務担当)	単価の動き	・値引きを含め、低価格での受注が多い。契約数は前年並みであるが、受注価格の低下で全体の売上は減少傾向となっている。
	悪く なっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・6、7月ほどの業界でも売上の低迷が続いている。近隣の量販店では今月上旬から販促チラシで集客を図っているが、当商店街では集客手段が通常のイベントしかないため、来客数が不振に陥っている。今年は地域住民の参加する七夕飾りも中止となり、客の商店街へ来る目的が減っている。
		一般小売店[珈琲](経営者)	それ以外	・原材料相場が高騰しており、半年先には仕入価格が値上げされるため、対応策を検討する必要がある。
		一般小売店[貴金属製品](従業員)	お客様の様子	・購買意欲の悪化で客単価も低下している。
		一般小売店[花](店員)	販売量の動き	・客の財布のひもが固く、高額商品を買わない。
住宅販売会社(経営者)	来客数の動き	・新規の問い合わせ件数は減少する一方で、一向に改善しない。		
企業 動向 関連	良く なっている	化学工業(企画担当)	受注量や販売量の動き	・担当している食品事業が全体的に好調となっているほか、本業の化学業界も景気回復に伴って業績が良くなってきている。
		一般機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・今月は原子力発電関連の素材検査装置を受注した。大規模なシステムであり、当社の今年から来年にかけての受注が確保されたことになるため、今月は特に良い月となっている。
	やや良く なっている	電気機械器具製造業(企画担当)	取引先の様子	・状況はやや良くなっており、クリスマス商戦に向けて、今から製品を作り込んでいる。
		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・今月の中旬になって、受注が増えてきている。
		建設業(営業担当)	取引先の様子	・取引先からの注文が増え、毎日早出や残業続きで慌しくなっている。
		金融業(支店長)	競争相手の様子	・取引先の建築業者では、住宅版エコポイントの影響で窓やサッシ関連の受注が好調に推移している。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・小売業の顧客では、売上は増加していないものの、来客数が増加している。ただし、ここへきて競合店の出店に関する情報も出始めている。
		その他非製造業[衣服卸](経営者)	受注量や販売量の動き	・7月半ば以降、梅雨明けと共に気温が大幅に上がったため、夏物衣料の在庫販売が急速に伸びている。前月は冷夏で百貨店の売上は不振であったが、月後半にかけて取り戻している。
		変わらない	パルプ・紙・紙加工品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き
	化学工業(経営者)		受注量や販売量の動き	・売上は回復基調にあるが、良くなったと思えば急激に悪くなるなど、非常に不安定な動きとなっている。
	化学工業(管理担当)		受注量や販売量の動き	・工事材料といった建築関係の販売量が落ちてきている。
	プラスチック製品製造業(経営者)		受注量や販売量の動き	・断続的に新たな商品や企画の話は出ているものの、特に強い物はなく、継続性もないため、様子見の状況が続いている。
	金属製品製造業(経営者)		取引先の様子	・今動いているのは自動車関係が中心となっている。自動車の部品関連は9月まで注文の内示があるが、全体として大きな変化はない。
金属製品製造業(総務担当)	受注価格や販売価格の動き		・工事件数が減少するなか、競争の激化に伴う受注価格の低下に歯止めが掛からない。	
金属製品製造業(管理担当)	受注量や販売量の動き		・大阪のコンクリート業者によるストライキで、新築物件の工事が大幅に遅れている。商品の納入が滞っているため、売上が立たない。	
電気機械器具製造業(経営者)	取引先の様子		・自動車や家電関係の金属部品では、加工設備の稼働率が良くなってきている。特に、品質チェックに使うセンサーの引き合いが増えている。	
電気機械器具製造業(経営者)	それ以外	・市場の一部では非常に景気が良く、当社はその恩恵を受けて好調となっているが、受注量や販売量、受注価格や販売価格からは景気の判断が困難である。		
電気機械器具製造業(企画担当)	受注量や販売量の動き	・売上が前年を数%上回って推移しており、今月もその状況に変化はない。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・猛暑により、エアコンや冷蔵庫などの白物家電は好調に推移しているが、テレビなどは台数ベースでは好調であるものの、単価下落が目立つ状況となっている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が横ばいで推移している。
		その他製造業〔履物〕（団体職員）	受注価格や販売価格の動き	・安価な輸入品に押されて、国産品の価格が抑えられているため、メーカーの出荷価格にしわ寄せが来ている。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・例年に比べて盆前の駆け込み工事が少なく、単価も低い。
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・前月に続き、同業者の倒産や廃業がみられる。
		輸送業（営業所長）	取引先の様子	・イベント関係に使うレンタル商品を扱っているが、売上は前年を上回っている。ただし、前年が新型インフルエンザで催しのキャンセルが続いた反動であり、動きとしては例年並みとなっている。
		通信業（管理担当）	それ以外	・特に良くはないが、悪くもない。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・最近折込件数が落ち込んだままで推移している。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・ここ3か月は広告量が増えておらず、受注単価も低い。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・広告出稿は相変わらず低水準のまま推移している。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・関西地区の主要な顧客企業には、依然として回復の動きがみられない。
		コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・マンション管理会社による注文や、住宅展示場の広告注文が顕著に増えている。その一方、他業界からの問い合わせ件数は、印刷の内製化に伴って減少している。
		その他サービス〔自動車修理〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・まだ仕事はあるものの、利益率が低い。
		その他サービス〔ビルメンテナンス〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・全体的な業況は悪く、受注量、販売量のいずれも上向く要素が全くない。消費者の財布のひもは固く、自分でできることは自分で行うほか、先行き不透明で無駄な出費を減らそうとする意識が強い。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注案件で値引き交渉を受けているため、利益が上らない。
		やや悪くなっている		繊維工業（団体職員）
出版・印刷・関連産業（情報企画担当）	受注量や販売量の動き			・7、8月の受注状況はあまり良くなく、まさに閑散期といった感がある。ただし、9月から来年3月にかけての見積案件や受注が出てきている。特に、大学では入学情報をインターネットで公開する動きや、医学系の文献をデータベース化する動きがある。
金属製品製造業（営業担当）	取引先の様子			・需給バランスを考慮せずに鋼材値上げを強行した結果、物の動きが極端に悪くなったとの声が多く聞かれる。
広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き			・今月に入ってショッピングセンターではセールが行われているが、来客数はある程度みられるものの、販売量が伸びていない。
その他非製造業〔民間放送〕（従業員）	受注量や販売量の動き			・番組視聴率の低下により、テレビスポットCMの需要が激減している。
悪くなっている		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・3か月前も悪かったが、今月もっと悪くなっている。雨が降れば集中豪雨で、雨が上がれば猛暑という天候の影響があるほか、市場では依然として低価格品しか売れないことも影響している。消費者は日常の食品に回す予算を絞り込んでいる感がある。
		繊維工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注の中心が低価格品になっており、収益が圧迫されている。経費の回収もおぼつかないため、赤字の経営が続いている。
雇用関連	良くなっている	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・専門職派遣に関しては、着実に受注が増えてきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや良くなっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・製造業の派遣求人は回復基調にあるが、事務系はまだ採用を抑制している傾向が強い。全体としては動きが鈍いものの、下げ止まり感はある。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・徐々にではあるが、製造業、サービス業を中心に派遣求人が増えつつある。また、国による医療関係の予算が増えたため、医療機関の設備投資が活発になり、求人も増えている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人受件数は着実に増加しており、正社員の募集も増加傾向にあるが、賃金が低水準であるため、回復しているとは言い難い。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は前年比で4か月連続の増加となっており、増加幅も拡大している。また、産業別にみても、ほとんどの産業でプラスに転じつつある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が3か月連続で増加している。特に、自動車、家電関連の求人は増加が続いている。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・お盆の前に工事現場の求人が増えるという季節要因を除いても、日雇求人数は少し下げ止まっている。
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・今月は中小企業を中心に50社程度を訪問したが、少し採用意欲が上向いている感がある。
変わらない		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・今回の選挙の結果、労働者派遣法の改正動向が不透明となり、最近では派遣求人を抑える動きが少し落ち着きつつある。特に、正社員を採用したくない企業からは、派遣社員でつなく動きが出てきている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・新聞の求人広告の推移に変化はない。東京の状況は好転しているものの、大阪に動きが出るのは半年遅れるため、ここ1年は不調の状態が続いている。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	周辺企業の様子	・各社は様々な動きをしているが、新聞の求人広告動向は低調なままで推移している。医療分野など、特定の技術者への求人は増加しているが、一般営業職などでは動きが悪い。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・前月は求人数が若干増加したものの、今月はなかなか増えず、求人開拓の感触も良くない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数の前年比は2か月連続で微増となり、内訳としては一般求人が1割減、パート求人が4割増となっている。一方、来年3月の新規高卒者の管内求人は、求人事業者数は前年並みであるが、1社当たりの求人数が減少した結果、6月末で3割減となっている。企業の求人意欲はあるものの、正社員や新卒といった長期雇用、正規雇用には慎重で、非正規求人が中心となっている。
		民間職業紹介機関（大学担当）	求人数の動き	・関西地区の新卒採用は、前年に比べて内定者が減少している。企業は採用枠を持っているものの、厳選して採用する傾向が進んでいるため、就職活動が長期化している。
やや悪くなっている		人材派遣会社（役員）	求人数の動き	・前年の5月以降、月ごとに減少していた求人件数も、今年の2～5月は前年を上回る動きをみせていたが、今月は勢いを失いつつある。大幅に減少した前年並みにまで落ち込んでおり、先行きも懸念される状況である。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・以前と比べれば、企業による採用の動きが鈍くなっている。
悪くなっている		-	-	-

8. 中国（地域別調査機関：（社）中国地方総合研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・7月の販売量は補助金効果で前年比150%と、大変好調である。
		競艇場（職員）	販売量の動き	・7月初旬の記念レースでかなりの売上、収益があった。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・以前は午後3時ごろにほとんど来客がなかったが、近ごろは会合や仲間の集まりの際に立ち寄り中年の女性が多く見られる。
		商店街（理事）	お客様の様子	・景気が決して良くなっているわけではないが、客はバーゲン等の要因がある一方で、長引く不景気にも慣れ、「ぼつぼつ買物でも」という意識も出てきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・7月の売上は悪かった5月、6月とあまり変わらず悪いが、前年同月比では100%を超えるテナントが出てきている。前月まではほとんどのテナントが前年同月を下回っていたことから、少し回復の兆しが出てきている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・猛暑によるのか景気回復によるのかは分からないが、売上が前月に比べて良くなっており、来客数も前月に比べて3～4%増加している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は前年を上回り始めており、野菜やアイス、ゼリーなどの夏商材を中心に売れつつあるものの、売上点数は伸び悩んでおり、客単価はなかなか伸びないため、売上は厳しい状況である。
		スーパー（開発担当）	販売量の動き	・土用の丑の日のうなぎの販売量が、気温にも助けられ前年を大幅に上回っており、低価格な輸入物より高くても国内産地限定の商品が伸びている。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・梅雨明け以降の酷暑で飲料等の売行きが大変良い。
		コンビニ（オーナーサポート担当）	来客数の動き	・来客数が3か月前に比べて8%増加している一方で、客単価は5%低下しているが、全体的に見ると良くなってきている。
		コンビニ（営業担当）	来客数の動き	・来客数は前年比で100%を超えているが、客単価は依然として前年割れが続いている。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	販売量の動き	・前半の豪雨の影響もあり、やや低調ではあったものの、前年に比べて梅雨明けが早く、月の後半で気温が一気に上昇し、盛夏物の売上が伸びた。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	来客数の動き	・客単価は依然として厳しいが、今までのような買い控えはなく、来客数が増えている。
		乗用車販売店（担当者）	販売量の動き	・通常だと夏に向かって売上は減るところだが、今年はそうした状況もなく動いている。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・補助金終了間近になり、駆け込み需要がにわかに増えている。
		その他専門店〔海産物〕（経営者）	来客数の動き	・NHKの連続テレビ小説の効果により、観光客が団体、個人とも増え、売行きが良くなってきている。
		その他専門店〔和菓子〕（営業担当）	販売量の動き	・一昨年ベースの売上に戻ってきている。
		スナック	競争相手の様子	・スナック、居酒屋では、5、6月は雨の影響で特に郊外からの客足が伸びず良くなかったが、7月は売上も伸び、来客数も増加した。
		その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者）	来客数の動き	・4か月ぶりに来客数、客単価ともに前年を上回っており、新商品とサイズアップの販促活動が功を奏している。
		その他飲食〔サービスエリア内レストラン〕（支配人）	来客数の動き	・梅雨明け以降好天に恵まれ、週末を中心に客の動きが活発になってきている。スポーツ大会も多くなり、団体での来店が目につく。買上点数は伸びていないが、来客数が増加したため売上高は前年並みで推移している。
		観光型ホテル（支配人）	販売量の動き	・夏休みに入り家族連れの旅行者が増えてきた。特に週末はE T C割引の影響もあってにぎわっている。地元開催のスポーツ大会では連泊の団体客も入っており、概して好調に推移している。
		都市型ホテル（従業員）	来客数の動き	・日にちが近くなってからの宴会予約が入り、結果的に前年を上回る状況である。
		タクシー運転手	販売量の動き	・1人当たりの売上高は運賃値上げや減車のおかげで、4か月続いて前年比10%増が続いており、会社の売上は減車や人員整理で全体的には前年並みであるため、運転手の間では不満もなく明るい見通しである。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・受注量が10%伸びてきており、受注件数はなんとか回復しつつある。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・例年以上の暑さに、人が街を歩いていない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・20～30代の買い控えが目立っている。
		一般小売店〔靴〕（経営者）	単価の動き	・相変わらず財布のひもが固く、自分が決めた予算以上のものは購入しない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔酒店〕（経営者）	お客様の様子	・5月の連休後から飲食店からの注文や店頭販売が低迷していたが、梅雨明け後からは人の動きがあり、好転してきている。
		一般小売店〔酒店〕（経営者）	販売量の動き	・土日になれば料飲店が忙しくなるが、平日は全く動きのない日もみられる。中元も贈らない人が増えてきており、中元シーズンは年々暇になってきている。
		一般小売店〔印章〕（営業担当）	お客様の様子	・例年であれば安い印鑑を中心にチラシを出すところだが、先月はメインに価格の安い印鑑を持ってこなかったため、今月は注文が少なかった。客は低価格を求めており厳しい状況にある。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・夏物バーゲンに突入したが、梅雨が長引き出足が悪く、例年はよく動くTシャツ、カットソーさえ動きが悪かった。梅雨明けとともに厳しい暑さとなり、やっと来客数が増えTシャツ、カットソーが動き出したが、単品買いが多く厳しい状況は変わらない。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・前年の長雨にうって変わり、7月の梅雨明けと同時に連日続く好天と酷暑は、ピヤガーデン、夏セール、帽子、傘、清涼飲料水など夏商材の販売に大きな追い風となっている。ただセールの好調さも再値下げに入ってから動きであり、客の価格に対する厳しさがうかがえる。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・クリアランスセールのスタート日を前年6月から7月に遅くするブランドが多く、売上が6月末下降して7月上向く状況にある。UV関連商材は軒並み好調だが、季節感のないバッグは苦戦している。また月の後半は梅雨明けが早く、猛暑だった影響で、サンダルなど季節商材の売行きが一気に伸びたため、7月全体の売上は前年を上回る見込みである。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・婦人服衣料は若者向けが早い段階で低単価になっており、客もすぐに購入しているが、ミセス向けは安くなってもすぐに購入に結びつく状況にはない。子供服は子ども手当の支給がすぐには購入につながってはいなかったが、ここに来て天候の影響もあり、購入点数や客単価が少し伸びてきている。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・豪雨であった梅雨が明け、酷暑の日々が続いているが、いつもは酷暑が続くと客足が遠のくにもかかわらず、今月は来客数が多い状況である。兼用パラソルや婦人帽子、UV手袋といった紫外線対策商品が非常に好調に推移し、売上を牽引している。
		百貨店（販売担当）	単価の動き	・来客数は前年を超える月もあるが、客単価の低下基調には変わりがなく、前年実績に届かない状況が続いており、客の買い控えは依然として続いている。
		百貨店（営業企画担当）	単価の動き	・食品の売出しの客単価は前年と比較して下降気味である。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・ここ2、3か月の1日当たりの平均来客数はほぼ横ばいで安定しているが、客単価が低い状況である。
		スーパー（財務担当）	単価の動き	・客単価は低下しているが、来客数が前年比96.2%まで戻ってきている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・月の前半は豪雨災害による物流のトラブル等で売上が低下した。後半は業界ではありがたいがたくない猛暑で、来客数は良くも悪くもない。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・来客数の大幅な落ち込みはなくなったが、依然として客単価が回復しない。
		衣料品専門店（販売促進担当）	お客様の様子	・今月は久々に来客数、売上高ともに前年比110%と伸びている。特に紳士物の動きが良く、なかでもシャツとショートパンツの伸びが半端ではない。やはり昨年より梅雨明けが早く暑い日が続いているため、ショートパンツの売行きがよく、Tシャツ1枚よりシャツを羽織ってお洒落感を出したい人が多いことが影響している。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・景気そのものは上向いていないが、今年は高温多湿のためエアコンがまずまず好調である。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・最近の景気の悪い状況に慣れてきたのか、賞与の時期でありながら、来客数は数年前と比較すると大幅に減少したままである。また賞与が出ない中小企業もあるなか、金額が元に戻らない状況をほとんどあきらめている客を見受けることが多くなった。
		乗用車販売店（サービス担当）	販売量の動き	・中古車の販売台数は前年並みだが、1台当たりの粗利が前年比でかなり低い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		自動車備品販売店（経営企画担当）	販売量の動き	・販売促進活動に対する反応も好調時に比べると鈍く、数量ベースで稼げて単価の低下で金額ベースで下回る状況が続いている。
		その他専門店〔布地〕（経営者）	単価の動き	・夏物バーゲンセールに入り、客の消費意欲が出るとみていたが、予算を決めて必要なもののみ購入する様子が見えなくなる。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・例年なら夏休みに入って外食するファミリーが比較的多いが、今年はとても少ない状態である。
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・暑気払いや夏の同窓会等、この時期に見込めるものが、予算の低下等により入ってきていない。
		観光型ホテル（スタッフ）	それ以外	・特に変わらず横ばいの状況が続いているため、これからの動きに期待が持てる。
		都市型ホテル（企画担当）	単価の動き	・夏物のバーゲンセールに入れば客の消費意欲が向上くとみていたが、衝動買いはなく予算を決めて必要なものだけ購入している様子が見えなくなる。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・個人客は多少の動きがあるが、大口顧客は全く動きがなく、依然として景気回復の状況が見受けられない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・ハイヤーでの運送回数が減り、客単価も低下している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・梅雨時期は客の利用が少し伸びたが、平日は依然として活気がなく、週末は多少良くなる状況である。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・売れる物に動きがあるのは確かだが、全体としての動きは鈍い状況であり、賞与月としては活発というにはほど遠い結果だった。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・新規ネットワーク導入には慎重で、現状の費用削減のための更新情報がほとんどである。
		テーマパーク（管理担当）	来客数の動き	・リニューアルオープンし来客数は増加しているものの、好景気との判断はし難い。
		ゴルフ場（営業担当）	お客様の様子	・3か月前の予約は前年と比べ増えているが、1か月前から減り始め、最終的には減少している。減少した組数を取り戻すために値下げして集客するため、その結果として客単価が低下した。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・「売上が伸びた」、「儲かった」、「忙しい」という言葉が全く聞こえない。
		設計事務所（経営者）	販売量の動き	・少子化の影響も出始めて、新築住宅等の絶対数も減少している。リフォームも工務店の頑張りで設計事務所に仕事が回っていない状況である。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・戸建て住宅の引き合いが全くなかった。医療や介護施設がかるうじて動いているが、ベースとなっている戸建て住宅が動かないと先行きが不安である。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	単価の動き	・以前は夏のバーゲンセールがスタートすれば少しは盛り上がりつつあったが、ここ数年は初日も盛り上がり、だらだらとした売行きが続いている。客の「欲しい物を欲しいときにより安く」という傾向がありありと見られる。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	販売量の動き	・商店街が夏祭りの中心に位置し、土日で天候にも恵まれ、昨年を上回る大変な人出になったが、売上は昨年並みであり、伸び悩みの状態が続いている。
		一般小売店〔紙類〕（経営者）	来客数の動き	・観光客数は好調に推移しているが、地元生活圏の来客数が減っているため、来客数全体では減少している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・1人当たりの買上点数も低下するとともに、客単価もかなり落ち込んでいる。また中元時期であるが、前年より1品単価が落ちている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・今月の来客数は前年比約90%で、月を重ねるごとに前年比の数値が悪化しており、3か月前と比べても5%近く減少している。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・猛暑割引として更に10%値引きしても、客の反応がそれまでと変わらない。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	単価の動き	・宝飾品の売上が激減し、眼鏡も低価格品が主流となっている。不景気のみが理由でなく、消費者の財布のひもが固くなってきている。
		都市型ホテル（総支配人）	販売量の動き	・宿泊客の動向は変わらないが、参議院選挙の影響もあり飲食を伴う会議や宴会の件数が減少し売上が低下している。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・大きなイベントがあり宿泊客数は前年を上回りそうだが、宴会部門は予約が少なく個人消費が依然抑えられている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		テーマパーク（広報担当）	来客数の動き	・7月前半の長雨、後半の猛暑の影響で客足が止まった。来客数は昨年と比べて7%減となっている。	
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数が6月から徐々に減少してきている。天候のせいもあるが、世の中の景気にも左右されており、少なくとも年内は集客が難しい。	
		美容室（経営者）	単価の動き	・例年ボーナスシーズンには商品の販売が伸びることがあったが、今回は客のプラスアルファの出費がみられなかった。	
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・問合わせなど情報収集の動きが鈍い。	
	悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・卸・小売とも売上が低下しており、業務用食器も需要が激減している。	
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・新しい道路の開通等もあったため、来客数は97%程度と回復のペースが緩い。また客単価も上昇せず、売上高は91%であり、来客数と売上高で6~7%の差がある。客単価が前年に比べ30~40円低下しているため、前年並みの売上高をなかなか確保できない。	
		住関連専門店（広告企画担当）	単価の動き	・安物しか動きがない。	
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・同業の安い店に客が流れている。	
	企業動向関連	良くなっている	-	-	-
		やや良くなっている	食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・本来夏場は売上が低下するところだが、販売量、受注量は少し伸びている。
輸送用機械器具製造業（経営者）			受注量や販売量の動き	・大手自動車メーカーの製造がかなり伸びており、合わせて他社メーカーからの受注も伸びている。	
輸送用機械器具製造業（経理担当）			受注量や販売量の動き	・受注量も好調であるが、そのなかで付加価値の高い商品群が増えている。	
通信業（営業企画担当）			取引先の様子	・設備投資に関する客からの引合いが継続しており、受注も上向き傾向にある。	
広告代理店（営業担当）		受注量や販売量の動き	・一時的だが災害復旧に関する公共工事の集中発注が全業界を巻き込んでおり、見舞い広告などの依頼により、右肩上がりの売上をもたらしている。		
変わらない		木材木製品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・景気の回復気配を感じる反面、円高基調が継続しており、下振れ懸念も強い。	
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・工場の稼働率は依然として完全に回復しておらず、その兆しも見えない。	
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・自治体の焼却場向けの受注が低迷し、低水準の受注が続いているため、一部職場では2日の臨時休業を実施している。	
		非鉄金属製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・エコカー向け商品の需要は調整期にあるが、その他の部門では目立った動きがみられない。	
	一般機械器具製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・自社製品の販売先については、海外市場では冷え込みが続く一方で国内市場は回復に向かっている。		
	電気機械器具製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・デフレの色合いが強く、熾烈な価格競争が一段と激しくなっている。		
	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・市場のパイが小さくなったままで動いている。集中豪雨であちこちで被害が出たが、復興特需で景気が上向くまでには至っていない。		
	建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注の見通しが立たない状況が続くとともに、得意先は価格に対して敏感になっている。		
	輸送業（統括）	受注量や販売量の動き	・6月、7月と鉄鋼関係の輸出が増加し、スポット業務がある。		
	輸送業（運送担当）	取引先の様子	・運送業者による月間の発送量が横ばいの状態である。		
	通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・主力の通信関係機器の販売量の伸びに変化がみられない。		
	金融業（業界情報担当）	取引先の様子	・部品サプライヤーの国内生産は前年比2けたプラスを継続し、ほとんどの工場で残業や休日出勤が増加しており、利益も増加傾向を継続している。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の売上高をみると、過半数の企業は前年同月水準かそれ以下となっている。ただし前年同月比マイナスの企業においても下げ幅は縮小している。経営者との面談では、現時点が景気の底に近いのではないかと感じている人もいるが、外部環境が悪化すれば、更に落ち込むのではないかと不安を強く感じている様子も見受けられ、総じて直近3か月では大きな景気変動はない。
		不動産業（総務担当）	それ以外	・来客数や成約件数が横ばいである。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・製造業は徐々に仕事量が増えてきているものの、建設業では受注量の落ち込みが激しい。また物流関係も相変わらず低調で、全般的にプラス要因が見当たらない。
	やや悪くなっている	食料品製造業（業務担当）	受注量や販売量の動き	・受注価格下落の流れは変わらず、受注量確保のために大手が受注価格を下げている。
		金属製品製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・得意先から海外向け案件の引き合いがあったが、これまでにないような大幅な値引き要請があった。かなり無理な金額で、このような状況が続くと採算は取れない。
輸送用機械器具製造業（総務担当）		受注価格や販売価格の動き	・6月は付加価値率が2%程度低下している。	
悪くなっている	その他サービス業〔建築物清掃業〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注金額の下落が止まらない。	
	農林水産業（従業者）	それ以外	・6月の状況を3月と比較すると、水揚数量は495トン、水揚金額は710万円の減少である。その原因は中型巻網船、イカ釣り船の減少によるものである。また、前年同月と比較すると、水揚数量は1,942トンで前年同月比36.2%、水揚金額は7940万円の前年同月78.0%の減少である。その原因は中型巻網船、イカ釣り船の減少によるものである。	
雇用関連	良くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・公共事業の発注が増えた建設業や、設備投資の増加や中国など海外からの発注が増えた製造業で雇用の意欲が強まってきており、景気が悪いため求人数を減らしてきた業種からの求人が増加している。
	やや良くなっている	人材派遣会社（看護師紹介担当）	求人数の動き	・人材派遣、人材紹介ともに求人依頼数は増加傾向にある。特に製造業や物流業での作業職需要が、3か月前と比べると大きく伸びてきている。
		求人情報誌製作会社（サイト運営担当）	求人数の動き	・アルバイトやパートの募集が増加傾向にある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は6か月連続、前年同月比で増加した。基幹産業の製造業は2割増となり、好調な自動車関連産業の影響を受けて、地元の部品工場も残業が増加したり、求人提出の動きが出ている。
	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・6月の新規求職者数は、前年同月比、前月比ともに減少した。1月以降増加し続けていた求職者数に歯止めがかかった様子がうかがえる。	
	民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・中小零細企業でも経営課題として人材不足が挙がるようになってきた。従来であれば採用意向が全くなかったが、一部とはいえ雇用を促進する動きが出てきている。技術者採用でさえストップしていたメーカーでも、次世代を見据え管理部門の増員を図るなど、にわかに情勢は良くなりつつある。	
変わらない	人材派遣会社（支社長）	周辺企業の様子	・大手企業はコスト削減等で利益を出しているが、中小企業は大手企業からのコスト削減要求が強く、売上が回復しても利益が出にくい状況となっている。	
	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・3月、4月以降、前年比での求人数の伸びがほぼ横ばいである。	
	求人情報誌製作会社（サイト運営担当）	採用者数の動き	・新卒の採用に関しては質重視で採用目標数をクリアすることへのこだわりが薄い。	
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	採用者数の動き	・来年4月入社の採用人数も決まっていない企業がある。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		民間職業紹介機関（人材紹介担当）	求人数の動き	・7月に入り求人情報が一段と減った。
	やや悪くなっている	-	-	-
	悪くなっている	-	-	-

9. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
家計動向関連	良くなっている	乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・エコカー購入補助金制度の終了を見込んだ駆け込み需要が起きている。	
	やや良くなっている	一般小売店〔菓子〕（総務担当）	お客様の様子	・夏季休暇により客数は増加しており、売上も相応についてきている。	
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・中元商戦は7月になり、客数・販売数・売上共に前年を上回った。しかし、割引商品や3,000円未満の低価格商品への関心が高く、価格に対しての慎重さは相変わらず続いている。一方で、瀬戸内国際芸術祭関連の商品問合せが多く、県外からの来店が増え、客数増加に繋がっている。	
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・極端に安く売らなくても、売上が伸びている。価格よりも価値を求める客が徐々に増えてきている。価格中心の競合店の売上げは低下しているとも推察される。	
		スーパー（店長）	来客数の動き	・5月までは、来店客数は3%程度の減少で推移していたが、現在は回復基調にあり7月は前年並みまで戻ってきた。猛暑の影響で飲料や、土用丑の日でうなぎの売上げが好調であった。中元商品もビール、飲料を中心に売れている。	
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・梅雨明け後の猛暑で飲料等の消費が大幅に伸びている。自家消費は増えているが、中元に関しては手控え感がある。	
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・客数、客単価ともに前年水準に戻っている。各時間帯を通じて来客が増加している。「必要な物だけ」から、プラス1品余分な物を買って行かれるケースが目につき始めた。	
		コンビニ（総務）	来客数の動き	・7月は天候や気温に恵まれ、来店客数の前年同月比では、6月から1ポイント上昇した。	
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・エアコン、テレビ等の販売数が、前年比130%程度で推移している。	
		家電量販店（営業担当）	販売量の動き	・冷蔵庫や洗濯機の売れ行きがよい。設置スペースぎりぎりに入る大容量の冷蔵庫や、ドラム式の洗濯乾燥機の割合が特に大きい。テレビは2台目、3台目として32型が売れているが、全体の販売台数は落ち着いている。エアコンは前年より多少良くなっている。	
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・エコカー購入補助金制度の駆け込み需要が多い。制度の終了以降については予測が出来ない。	
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・エコカー購入補助金制度の9月末終了が近づいていることで販売、受注が伸びている。	
		旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・国内個人旅行は、引き続き「安・近・短」の傾向である。海外個人旅行の申込みは増加している。特にヨーロッパ等、単価の高い方面への旅行の申込みが多い。	
			観光名所（職員）	来客数の動き	・来店客数が、対前年度で約10%程度増えている。
		変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・異常気象により客足が悪く、売上に影響している。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・中元の動きが昨年よりも悪い。また、当地での高速道路無料化実験の恩恵が肌で感じられない。	
		一般小売店〔酒〕（販売担当）	販売量の動き	・夏場はビール等で需要が増加するはずであるが、勝負取引先である料飲店向け販売は低迷している。家庭用でも価格競争で量販店へ客が流れている。中元も伸び悩んだ。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（営業担当）	それ以外	・前年同月に比べ来客数および売上高共に若干下回った。クリアランスセールの上においては前年並みを確保した。中元商戦において、法人需要の減少を受注ルートの拡大によりカバーできたため、食品は前年を上回った。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・定価商品の動きは依然悪く、特価商品のなかから良い物、必要な物のみを選別する傾向が強い。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・食品は、エコポイント関係の補助がないため、販売数量は伸び悩んでいる。
		スーパー（人事）	販売量の動き	・販売の状況からでは、変化がみられない。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・7月はバーゲン月で、且つ夏のボーナス時期であり期待はあったものの、バーゲン初日が振るわず、それ以降は前年並みで推移した。初日落ち込みのカバーができず、結果的に厳しいものとなった。
		衣料品専門店（副店長）	お客様の様子	・夏休みで県外に出る人が多くなるなか、買物目的で外出するとの声をよく聞く。全体的には、横ばいで推移していくとみている。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・エコポイント対象商品3品目の前年比単価としては、テレビは76%、冷蔵庫は90%、エアコンは91%となっている。台数は伸びているにもかかわらず、単価が下落している。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・平成22年春以降、エコカー購入補助金制度による販売台数の増加が見込めなくなっている。従来年の販売台数に戻りつつある。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・7月の参議院選挙の前では人の足が止まった。選挙終了後もいっこうに動きがない。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・7月は特に良くない。夏休みに入り、家族旅行の増加を見込んでいたが、昨年以上に悪い。四国は良いと言われながらも、まだドラマ効果が出ていない。
		都市型ホテル（経営者）	単価の動き	・単価を下げることで来客数の確保を試みるものの、別の目玉的要素がなく来客数は伸び悩んでおり、全体としては、変化がない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・夜の街に、自転車で来る方が多い。給料のペアなしも影響し、出歩く頻度が少ない。単価も下落している。
		設計事務所（所長）	それ以外	・職人余剰の建設会社が見受けられる。
		設計事務所（職員）	販売量の動き	・販売量は、現時点では昨年並みであるが、今年度のペアなしや夏のボーナス減少の影響による可処分所得減もあり、やや悪い。ここ数か月の動向は変わらない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・土日は観光客中心に来街客がある。一方で、平日の、特に夕方から夜間は、夏休みにもかかわらずファミリー層や学生が極端に少ない。暑さも考えられるが、厳しい状況である。
		一般小売店〔書籍〕（営業担当）	単価の動き	・5,000円超の高額コンサートチケットはよく売れている。一方で書籍は1,000円超の売行きが悪く、前年比で下回っている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・中元の状況として、届け件数が減っている。客は少し儉約志向になっている。
		衣料品専門店（総務担当）	単価の動き	・客数の確保は出来ているが売上は減少している。7月はセール月にもかかわらず、前年比で客単価が10%前後下落している。昨年に比べて雨が長く、梅雨明け後も猛暑が続き、商店街の通行客は少ない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・6～7月にかけて客数は前年水準に戻ってきた。しかし昨年が非常に悪かったため良かった印象はない。梅雨の期間も日中の降雨が少なめで、客足に影響が出ることは少なかった。早い梅雨明けとその後の猛暑は、来店客回復の一因にはなっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・梅雨明けの酷暑のなか、本来ならば乗客は増えるのであるが、昨年以上に悪い状況である。夜間では中心街の再開発の影響からか、休業の店舗もあり、飲みに出る人も少ない。また、近距離乗車が依然多く、売上が伸びない。
		通信会社（企画）	お客様の様子	・季節要因も多少影響しているが、例年より顧客の反応が悪い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		競艇場（職員）	販売量の動き	・7月に当ボート場でSGレースが開催されたこともあり、本場のみの売上でいうと、前月比31%増加となった。しかし一方で、SGレースが開催されたにもかかわらず3か月前比で4%減少、前年同月比では16%減少、SGレース単体の売上に至っては前年同月比10%減少と振るわなかった。	
		美容室（経営者）	単価の動き	・来客数は前年同月比で同水準ながらも、客単価は低下している。	
	悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・集客、単価ともに下落を続けている。	
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・7月はセールであり、本来は来客が多いにもかかわらず、実際は来店数が少ない。	
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・7月は、2～3か月前や前年と比較して、予約率が少なく、悪い状況にある。	
企業動向関連	良くなっている	-	-	-	
	やや良くなっている	輸送業（経営者）	取引先の様子	・客の動きや話す内容から、前向きな発想が聞かれるようになった。	
		通信業（営業担当）	それ以外	・夏休みに入ったことや、徳島・北海道間の直行便が8月末で廃止されることもあり、旅行代理店各社が「ラストフライト・ツアー」を企画し、夏の家族旅行や個人旅行で北海道に行く話を色々な場所で聞く。また、円高メリットから海外に旅行するという話を複数の人から聞く。	
	変わらない	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・天候不順等もあり、受注量は伸び悩んでいる。それに伴う販売量についても、業務用を中心に落ち込んでいる。	
		繊維工業（経営者）	競争相手の様子	・当社自身は取引先の新規開拓等で業績が堅調である一方、同業他社や関連加工場の様子からは大変厳しい状況が伺える。	
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社新商品のクリーナーが少しずつ認知され始めている一方、トイレトーパー部門は依然悪い。全体としては上昇してきている。	
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・新年度以降は、新たな受注売上が極端に減少している。	
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・環境関連や太陽光発電設備の需要が引き続き好調である。	
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・これまでと同様に、受注が伸び悩んでいる。	
		輸送業（統括）	取引先の様子	・荷物出荷量に大幅な変化はなく、横ばい状況である。	
		広告代理店（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・夏場は商業印刷にとって閑散期にあたり、商材の動きはそれほど激しくない。短期的な先細り感はあまりない。	
		公認会計士	取引先の様子	・取引先の決算状況や月次試算表が対前年では悪化しており、赤字先も7割に近い。売上もほとんど伸びていない。	
		やや悪くなっている	木材木製品製造業（経営者）	競争相手の様子	・競争相手や得意先など、周辺の状況が非常に悪い。
	建設業（総務担当）		受注価格や販売価格の動き	・公共工事では、最低価格制度がある程度機能しており、安値受注に歯止めがかかっている。一方で、民間工事では、明らかに赤字受注と思われるものが多い。	
	通信業（部長）		受注量や販売量の動き	・季節要因も影響し、全般的に販売量は伸び悩んでいる。この傾向は夏場継続する。また、受注案件の価格競争は厳しく、楽観できる状況にない。	
	悪くなっている	輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・生産調整による原材料輸送量の減少、及び輸送料単価値下げの動き有り。	
	雇用関連	良くなっている	-	-	-
		やや良くなっている	求人情報誌制作会社（編集者）	求人数の動き	・医療福祉関連企業を中心に、幹部候補の採用が少し活発化してきている。また行政の共同企業体事業における輸出マネージャ採用などもみられ、回復感はある。
			学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・6月に比べ、7月は約1.5倍の求人情件数があり、前年同期と比べても2倍近い数の求人情件数がある。
変わらない		職業安定所（職員）	求人数の動き	・一般求人にはあまり動きがない。求職者数は減少傾向にある一方で、パート求人も減少している関係から、求人倍率は大きな変動はない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	職業安定所(職員)	採用者数の動き	・前年同期比で就職者数が約3割減少している。ただ、当地での高速道路料金無料化により、他地域での一時的な就職の可能性も考えられる。
		職業安定所(職員)	それ以外	・6月の有効求人倍率は0.51倍で、3か月前より0.08ポイント下回った。
		民間職業紹介機関(所長)	周辺企業の様子	・県内の食品製造業の景気は思わしくなく、売上減少が続いている。特に、販売面では土、日の売上が半減しており、企業業績を圧迫している。
	悪くなっている	新聞社[求人広告](担当者)	周辺企業の様子	・広告出稿では、政府の事業仕分けで各種団体への補助金が切られた影響もあり、啓蒙広告が激減した。不動産業界は壊滅に等しいほど縮小したままである。多少良いカーディーラーについても、エコカー購入補助金制度の打ち切りが近づいており、予測困難である。

10. 九州(地域別調査機関:(財)九州経済調査協会)

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている			
	やや良くなっている	一般小売店[鮮魚](店員)	販売量の動き	・例年より土用丑の日の注文が入っている。ただ、店で焼くという売り方が受け入れられてきたのか、値段だけではないということなのかは分からない。
		百貨店(営業担当)	それ以外	・客単価はほぼ前年並みに戻りつつある。時計や宝飾品等の高額品の動きが良かった。中元が法人を中心に苦戦したものの、客単価は上がっており、少し回復の兆しがみられる。
		百貨店(営業企画担当)	販売量の動き	・回復していた宝飾品や時計が苦戦している。また外商部門が中元も含め苦戦している。子ども手当の支給で期待された子供服に関してはその効果は感じられないが、婦人、紳士服の動きが良くなっている。総じて、3か月前と比べると良くなっている。
		スーパー(店長)	単価の動き	・青果物の単価が3か月前と比べてかなり上昇している。価格競争による価格の下落も落ち着きを取り戻し、価格競争も沈静化し始めている。そういったなかで、単価の上昇傾向がみられる。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・来客数が前年並みとなり、客単価も前年並みに戻っている。今までなかった無駄な物を買うという購買状況が少しみられる。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・大雨があったにもかかわらず衣料品を除き食品、住関連の販売点数が前年並みに戻っている。特にギフト商材や生鮮食品、日用雑貨の伸びが前年比3%増となっている。
		スーパー(総務担当)	それ以外	・猛暑の影響からか、前年割れしていた住居用品の売上が好調となっている。
		スーパー(経理担当)	販売量の動き	・景気が悪化してから1年が経過し、天候も梅雨から暑い夏と例年同様の動きで、前年を上回って推移している。
		コンビニ(販売促進担当)	販売量の動き	・売上は量販店が前年比108.9%、コンビニエンスストアは同96.0%、ローカルスーパーは同99.7%となっている。300円以下の弁当が好調に推移している。
		コンビニ(エリア担当・店長)	来客数の動き	・猛暑の影響もあるが、来客数が前年と比べて大きく伸びている。それに対して客単価は前年を下回っており、総じて前年割れの状況である。しかし来客数が伸びているという部分は評価すべきである。
		衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・休みもなしに催事を頑張っており、売上は少し上回っている。
		家電量販店(店員)	販売量の動き	・長雨が続いたが、エアコンの販売動向は若干持ち直ししている。テレビの販売台数は大きく伸びているが、単価が低く、台数は前年比180%、金額は同120%ぐらいという状態である。やや良いといっても、冷蔵庫や白物関係が出てないこともあり、3か月に比べると若干良いが長くは続かない。
		家電量販店(総務担当)	販売量の動き	・梅雨明け直後からの猛暑により、季節商材が好調に動き始めている。
乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・エコカー購入補助金制度が間もなく終わるため、駆け込み需要が発生している。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店 (管理担当)	お客様の様子	・エコカー購入補助金制度が9月末で切れるため駆け込み需要が発生しており、来場者数がやや増加している。ただこの制度も限度があり、車種によっては登録が間に合わないということも発生している。
		乗用車販売店 (販売担当)	販売量の動き	・自動車業界は9月までのエコカー購入補助金制度があり、駆け込み需要がある。7月はここ2、3年にない販売量を出すことができた。しかしこれは9月までの駆け込み需要と考えられ、10月以降先行きがどうなるか心配である。購入単価は、ハイクラスの車種を購入する客が増えている。
		その他専門店 [コーヒー豆] (経営者)	販売量の動き	・販売量は前年比105%と若干増加している。夏場の中元シーズンに合わせて客単価も上がっている。ただ前年に比べると高額商品ではなく、2,000~3,000円程度の商品が中心となっている。
		高級レストラン (支配人)	来客数の動き	・先月に比べ、来客数が増えている。
		その他サービスの 動向を把握できる者 [介護サービス] (管理担当)	販売量の動き	・同業他社の前年度決算をみると、大手は黒字であり、当社においても4月から3か月連続で売上が上昇している。
		その他サービスの 動向を把握できる者 [フィットネスクラブ] (営業)	来客数の動き	・各業者、販売店の努力により経費削減するなかで、来客数は上昇している。根本的な景気の上向きというところには至っていない。
変わらない		商店街(代表者)	販売量の動き	・商品単価が低くなっており、高額商品が売れず、売上が伸びない。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・梅雨の時期は雨ばかりで客の出足が鈍かったが、7月下旬から地域振興券を販売し、その分、持ち直している。
		商店街(代表者)	それ以外	・来客数、販売量共に悪い。一方で、空き店舗だった所に新しい店がオープンしたことは良かった。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・今月は雨が長引いたので、入出が目立たず、来客数が少ない。ただ飲食店をみると、観光客が高額品を注文するか、低価格の定食に抑えるか、2極化している。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・毎年この時期、商店街では夜間営業を行っているが、今年は極端に来街客数が減少している。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・消費者の節約志向の強まりから、購買意欲の低下により、来客数や買上点数の減少がみられる。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・ボーナスが支給され、3か月前と比べると客の動きが良くなっているが、売上の増加はわずかであり、変わらない。
		一般小売店 [茶](販売・事務)	販売量の動き	・中元や初盆の返しの注文は例年と変わらず入っているが、全体の売上は前年以上には至っていない。来客数に変動はなく、商品単価は相変わらず低い。梅雨明けから暑い日が続く、冷茶を購入する客が増えているが、これも単価が低いいため、試飲してもらい購買意欲を高めている。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・クリアランス時期になって価格が下がっても、客は価格に敏感で衝動買いをほとんどしない。
		百貨店(営業担当)	来客数の動き	・土日祝日の来客数が好調に推移しており、特に土曜は夕方まで多くの客が滞留している。一方、日曜は依然として客の引きが早く、平日も大きく落ち込んでおり、全体としては変わらない。ギフトセンターも同様の傾向で、中旬は抽選券つき売出しが開始され来約数が増えたものの、前半は苦戦した。
		百貨店(営業担当)	来客数の動き	・4月から継続して来客数のマイナス傾向が続く。客単価は4月にマイナスとなったが、5月以降は前年比プラス傾向で推移している。客の様子は、5月に高額品の動きが一時あったが、現状は高額品の接客時に株価の話が良く出ており、株価低迷が高額品の売上低迷の要因になっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（売場担当）	競争相手の様子	・売上は前年比100%で、同業他社の大型店もいずれもほぼ同100%で推移している。これまで低調であった衣料品の売上が前年をクリアしている。客単価は前年並みであるが、1品単価が前年比2%プラス、購買率も同3.1%程度上がっている。7月1～16日までが前年比97%、17日以降が前年比110%となっており、夏モードに入り、売れ始めている。ギフトも前年並みで前年比99%となっている。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・依然として前年を下回って推移している。買上点数は食品を中心に前年を超えて推移しているが、来客数は減少し、客単価、1品単価共に前年を下回って推移する。唯一ギフトの受注は前年実績を超えて推移しているが、衣料関係のクリアランス商材の不足感で苦戦が続き、全体を押し上げるには至っていない。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・夏物の処分期に入り、割引での販売に伴い、価格訴求を行うも、客の購買意欲は高まらない。値ごろ感よりも、お金を使うことに慎重になっている。購買の決定も時間がかかる客が多い。必要な物しか買わないという意識が徹底されている。
		百貨店（企画）	販売量の動き	・売上高は、3か月前は前年比96%であり、今月も同様に推移している。今月は中元商戦と夏物処分セールが主体となり、年間で2番目に売上の大きい月である。特に中元商戦の動きに左右される月であるが、定番商品は大きな落ち込みなく推移している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・店をディスカウントスタイルにして、青果の粗利を10%下げ、一般加工食品の品量を少なくしている。来客数が今のところ前年比15%伸びている状況である。毎日安く売れば、客が来るような状況である。売場形態を変え、競合店に勝っているのをこれを継続させていく。衣料品は相変わらず苦戦しており、夏物衣料のバーゲンも懸念される。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・梅雨明け以降猛暑日が続く、夏物関連の商品は動きが良くなっている。特に食品では飲料関係が良く動き、衣料品もこの暑さでやや動いている状況である。ただ全体としては従来の節約志向、デフレ傾向が続いており、全体を大きく押し上げるまでの要因とはなっていない。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・今年は例年よりも梅雨明けが1週間ほど早く、そのなかで晴天と猛暑が続いているが、思ったほど景気が上向いていないため、季節商材を中心に販売量は今一つ動いていない。販売促進強化を行い、なんとか前年比100%を確保している状況でありあまり変わっていない。
		スーパー（業務担当）	お客様の様子	・現在進行中の中元商戦や夏物処分セールの状況をみると、客の買上点数や平均買上単価には、冬物や春物商戦の時期と比べてほとんど変動がみられない。食料品に関しては若干、来客数が増加傾向にあるが、購入品の中身や平均単価はむしろ低下傾向が見受けられる。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・コンビニという業態は、来客数を増やすことが非常に難しい。目的外の客が大半であるが、それ以外にプラスもう1、2品買うといった購買動向が依然としてない。販売単価も落ち込んでいる状態が続いていることから、不景気な状態が続いている。
		コンビニ（エリア担当・店長）	単価の動き	・目的買い以外のプラスもう1品買いの客が少ない。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・前半は大雨、後半は猛暑となり、客がいない状態が続いていたが、20日以降は客が暑さに慣れ、少し客足が戻っている。
		衣料品専門店（店員）	販売量の動き	・セール中の来客数は前年並みであるが、購入枚数が少ない。単品買いの客が多く、売上は前年に届かない。
		衣料品専門店（取締役）	お客様の様子	・3か月前の4月は正価販売でまずまずの動向であったが、現在のセールは、30%オフから始まり最初の動きは良かったが、同業他社が50%、70%と割引をどんどん大きくし、弊社も前年より早めに割引幅を大きくしている。売上は前年並みとなっているが、利幅が少し下がっている。やはり値段を下げないと客の購買につながらない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店 (総務担当)	単価の動き	・依然として単価下落の傾向が改善されていない。
		乗用車販売店 (総務担当)	販売量の動き	・エコカー購入補助金制度等のおかげで新車販売が好調に推移している。ただし、車検等は当社より価格の安いガソリンスタンドやユーザー車検に流れている状況が散見され、新車だけが国の施策の恩恵を受けている状態である。手放しでは喜んでいられない。
		住関連専門店 (店長)	単価の動き	・来客数、買上点数は増加傾向にあるが、単価は相変わらず前年を下回っている。安い物を求める傾向はまだまだ続いている。また、家具やエクステリア商品は依然として厳しい。
		その他専門店 [ガソリンスタンド](統括)	お客様の様子	・客の様子をみると、賞与は支給されたが、消費に向けようとする意欲が低い。最低必要品の最寄品は購入するが、付加価値がある買回り品の購入については慎重な姿勢がうかがえる。
		その他小売の動向を把握できる者 [ショッピングセンター] (支配人)	来客数の動き	・客の様子や販売動向をみると、先月までは少し回復の兆しがあると感じていたが、ここに来て、また悪い状況に戻っている。
		その他小売の動向を把握できる者 [土産卸売] (従業員)	来客数の動き	・空港での土産などの販売数量及び販売金額が、3月より1日当たり3～4万円減少している。
		スナック(経営者)	単価の動き	・来客数は若干戻りつつあるが、客単価が低く、売上の伸びにつながらない。
		その他飲食[居酒屋] (店長)	来客数の動き	・7月はサッカーワールドカップや参議院選挙などで、商店街には客が少なく、客呼びもできないくらいであった。
		観光型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・レストランをリニューアルし、オープン特需で売上が上がっている。一般宴会、婚礼共に予算達成する。
		都市型ホテル (スタッフ)	単価の動き	・客単価が減少傾向にあり、販売数でカバーしている状況である。
		都市型ホテル (副支配人)	販売量の動き	・団体予約は例年通りに入っているが、個人は単価が低くなっている。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・夏休みの予約は海外リゾートや首都圏のテーマパークなど家族旅行を中心に回復している。話題の東京スカイツリーや平城遷都1300年祭でにぎわう関西の動きも良いが単価の減少傾向が続く。近場旅行は高速道路の無料路線拡大で、マイカー旅行が主流となっている。
		旅行代理店(業務担当)	販売量の動き	・販売量は前年を上回って推移しているが、一昨年の同時期には追い付いていない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月もNHK大河ドラマの放送によって、長崎の観光はいくらか潤っており、タクシー利用も増加傾向のまま変わらない。また気温が非常に高い日が続いているので、タクシーを利用する客が前年を上回って推移している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月から市内各所でいろんなイベントがあるが、全体的に入出が少なく、タクシー利用者が少ない。また日中を通して繁華街も閑散としている。夜はとくに悪く、売上減少傾向のまま変わらない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今年は梅雨明けそうそう非常に気温が高い日が続いているので、もっと客が動くかと思われたが、あまり気温が高すぎて皆家から出ないため、3か月前と比べてあまり変わらない。
		通信会社(管理担当)	それ以外	・資金繰りが厳しい状態は3か月前と変わらない。
		通信会社(業務担当)	販売量の動き	・今月も新商品が発売された直後は、来客数、販売台数共に伸びているが、その他の商品の動きは活発ではなく、全体として販売台数は減少している。
		ゴルフ場(支配人)	来客数の動き	・4～7月と雨天の多い天候不順が続いたが、梅雨明けにより雨天は終わった。しかし、逆に猛暑が続いている。暑すぎても客入りは悪く、客足は伸びない。
		競輪場(職員)	単価の動き	・売上などの状況に変化がみられない。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・例年は夏休みは来客数が上向くが、客の財布のひもが固く、今年は上向く見込みがない。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・宅建不動産業の土地仲介売買は、物件の問い合わせも多くなか、成約数も前月よりなくなっている。不動産の流通の状況が非常に停滞している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他住宅投資の動向を把握できる者〔住宅情報誌〕（経営者）	販売量の動き	・不動産業界、建設業界の広告を受注しているが、廃業が目立つようになり売上の減少が続いている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・少し上向きで動いていたが、梅雨になって落ち込み、梅雨が明けると猛暑となり人の動きが悪くなっている。それだけではなく客は物を買わない傾向が強まっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・今月は中旬にかけて降雨量が多く、われわれ商店街は前年も今年も水害で、大変厳しい。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・宮崎は口蹄疫の影響で来客数が減少し、旅行者が減っているため、通行量がかなり落ち込んでいる。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・口蹄疫の状況がようやく解決の方向に向かいつつあるが、県内の経済状況は冷え込んでおり、消費回復には時間がかかる。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・口蹄疫の影響が客の購買意欲が下がっている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・梅雨明けが遅く、夏場の商品の売行きが前年を大きく下回っている。7月後半は天候が良くなり飲料、アイスの売上は大きく伸びているが、7月初めの売上不振から今月は前年を下回る。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・毎月のキャンペーンは公務員のボーナスが出た直後だったせいだか好調であったが、店舗売りのほうが、売出し企画をしなかったせいで全く良くない。特に新築やプライダルの高額品、大口の売上がなかった。
		その他専門店〔書籍〕（店長）	販売量の動き	・3か月前は好調な月であったので、それと比較するとやや悪くなっている。梅雨明けあたりから徐々に回復傾向にあるが、株安と異常な円高が景気の回復を遅らせている。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・7月の7月初めは株主総会などの流れで結構予約が入っていたが、後半にかけてぱったり止まってしまう来客数が伸びなかった。8月もあまり接待の機会がない様子で、今のところ苦戦することが見込まれる。
		高級レストラン（専務）	単価の動き	・口蹄疫の影響で身動きが取れない状態が続いており、イベント中止の余波を受け、県外から鹿児島への流れが全くなり、非常に悪い状態が続いている。
		観光旅館組合（職員）	来客数の動き	・6月に比べれば、7月は夏休みにもなるため、少しは良くなるが、全体的に来客数は少ない。
		観光ホテル（総務担当）	来客数の動き	・宿泊者数が減少しているうえ、レストランの来客数や宴会の来客数が減っている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・口蹄疫の影響で県内外の人の動きがないので、昼も夜も人がまばらでタクシーも動かない。
		通信会社（総務担当）	お客様の様子	・個人消費の落ち込みにより、夏場になって新規加入者数が伸び悩んでいる。良い方向に進む気配はみられず、今後景気は更に厳しく、悪い状況になっていく。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・限られた客の奪い合いとなっており、売上の伸長に対して販売促進費用が重くなっている。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・今月も引き続き口蹄疫の影響を受けている。例年7月に毎週開催されるイベントのほとんどが延期あるいは中止となっている。7月27日以降での再度仕掛けと8月の盛り返し作戦を準備している。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・売上が伸びない。美容用品の販売は、例年お盆前に売上が上がる傾向にあるが、ここ何年間かはその傾向がなくなっている。
		美容室（店長）	来客数の動き	・3か月前と比べると、来客数が大分減少している。
	悪くなっている	一般小売店〔青果〕（店長）	お客様の様子	・口蹄疫の影響で何とも言えない沈滞ムードになっている。さらにこの暑さで地元の野菜がなく、県外の野菜が高騰し、かなり厳しい状況にある。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・花の消費は葬儀用の花、開店祝いの花、上司への退職用の花等最低限必要な注文はあるが、ちょっとしたお祝いの花としての需要がない。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・客単価、商品単価共に確実に年々減っている。消費者の収入が減っているのが要因である。衣料品だけでなく全般的な傾向のようであり、低単価のうえに数量も売れていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・口蹄疫の問題で大変なことになっている。3か月前は口蹄疫が始まらなかったが、それでも良い状況ではなかった。人の動きが全くなく、夏休みに入っても子どもの動きがほとんどない状態である。県外からの予約を含めてすべてキャンセルになった。どん底と言ってもいいぐらいの売上しかない。3か月前と比べると最悪の状態になっている。
		競馬場（職員）	販売量の動き	・前年同月比で相当な落ち込みがあり、それが継続している。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	建設業（社員）	受注量や販売量の動き	・官公庁の上半期80%の発注予定で7月は多くの工事が発注されている。急な発注で現在は、作業員の確保に苦労している業者もいる。
		金融業（営業）	取引先の様子	・製造業を中心に3か月前より受注が増加している取引先が多い。まだまだ低水準ながら安定してきている。今後の受注も見込まれるため、雇用を増やした取引先もある。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・中小企業のなかでも、売上高の増加を計画し、機材購入及び土地購入に関する資金調達の情報が出ている。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・取引先不動産業者の開発の復活などから3か月前と比べ良くなっている。
		経営コンサルタント（代表取締役）	受注量や販売量の動き	・数字としてはまだ出ていないが、選挙が終わってから大分改善傾向にあるという話を良く聞く。7月は雨がひどかったり、暑い日が続いたり、厳しそうに見えるが割とうまく回っていたという企業の話も聞く。売上も複数の企業で過去の数か月よりも良くなっているという。
	変わらない	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月の中旬までは梅雨の影響で物の動きが悪く、口蹄疫問題も大きく影響した。後半は梅雨明けし、口蹄疫問題も終息に向かい、動きが良くなってきたが、前年に比べるとかなり厳しい状況にある。
		家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・緩やかな回復基調にあった2～3か月前と比較して、また景気の停滞感を肌で感じるようになった。今回は一時的に回復しつつある景気の一服といったところである。家具の販売も、持ち直していたダイニングセットやソファなどの出荷が減っている。オフィス家具についても4月は前年比115%であったが5、6月は前年と同水準の出荷額、7月については前年を上回ることはない。
		鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量や販売量の低迷のみならず、新規物件が極端に減少しているため、販売価格が下落している。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は3か月前と比べて変わりなく、引き合いについても順調である。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・半導体関連の景気は、第一四半期の6月までは順調に推移してきたが、ここにきてやや停滞気味である。実質的に夏枯れの兆候か、これは一時的なものか、要注意して推移を見守りたい。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注量は処理能力をオーバーするぐらい入っているが、受注価格は下落傾向にあり、受注しても材料価格が上昇している。客の要望で受注価格が大変厳しい環境になってきている。
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・当初計画から生産量の大きな増減はない。
		輸送業（総務）	受注量や販売量の動き	・車や家電の動向はエコポイントや補助金制度等により絶好調である。観光についても回復傾向にあり、物流部門も期待しているが、まだまだ実感が少ない。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・預かっている荷物の荷動きにあまり変化がない。非常に安定はしているが、以前に比べると量が少ない。
		金融業（従業員）	それ以外	・商店街の店舗の廃業が今月だけでも5店舗あり、空き店舗が更に増加している。
		金融業（得意先担当）	取引先の様子	・借入の申込状況を見ると、取引先の資金調達は前向きなものではなく、厳しいなか現状を維持をしていくための既存の借入が大半であるという状況から、厳しい状況に依然変わりはないと判断する。
		金融業（営業職 渉外係）	取引先の様子	・小売店等では徐々に販売量が増え、売上もほぼ計画通りに推移している。運送業でも徐々に物流量が回復傾向にあるが、まだ景気悪化前の水準にはない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・企業は新しい事に取り組むよりも守りの姿勢が強いので、コンサルティング関係の仕事は当面増えそうにない。
		経営コンサルタント（代表取締役）	受注量や販売量の動き	・自社の受注量に大きな変化がみられず、また取引先も業績が大きく変化している先がない。
		その他サービス業〔物品リース〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・前年に比べ、5,000万円以上の大口案件がほとんどない。小口案件はポチポチあるものの、契約額合計では本年度に入り、継続して前年比マイナスの状態となっている。
	やや悪くなっている	農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・畜産関係の牛、豚等を販売する農業団体であるが、特に通常、ある程度豚肉の売上が上がる時期であるものの、景気が非常に悪く、7月に入りまた厳しい状況になっている。
			食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き
		繊維工業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・取引先からの厳しい意見や提案ばかりである。全く明るい話は聞かれない。来年の受注もすでに減産の予定を出されている。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・各社にて発注内容の見直しが厳しくなっており、社内での対応が可能かの見直しが多い。発注価格の低下傾向がみられる。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は前年よりやや悪くなっている。特注を取ったのでその分を上乗せしても、全体としては大変厳しくなっている状態である。夏場でもあり、焼物業界は低価格化傾向にあり、厳しい状態が続いている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が回復しない。
	悪くなっている	経営コンサルタント	取引先の様子	・安売りで売上を確保していたが、それも限界である。安さより物を買わない傾向にある。メーカーも納入価格に限界がきている。
		その他サービス業〔設計事務所〕（代表取締役）	競争相手の様子	・市町村の財源不足から建設工事の予算やコンサルタントへの委託業務の予算が減少し、発注量が減少しているため、売上の減少が生じている。建設コンサルタントでは、赤字への転落に歯止めがかかっておらず、人員の削減を余儀なくされている。
	雇用関連	良くなっている	-	-
やや良くなっている		人材派遣会社（管理担当）	求人数の動き	・欠員の補充がなかった企業も、補充をするケースが増えている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が2か月連続で増加している。有効求人数も2か月連続で増加している。新規求人数の増加の割合は6月現在で前年比25%のプラスとなっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が一般求人です3か月連続、パート求人です8か月連続の前年比増となった。このところ伸びが大きくなり、企業の採用意欲が若干出てきた。
変わらない		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・新年度を迎えた4月も、人手を増やすまでの業務量はなく、それは今でも同じ状況である。今いる人員で対応できるまで今の人員で仕事をこなすという姿勢が多く企業で見受けられる。また、実際に、今の人員で対応できる状況が続いている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・派遣の新規案件の受注もあるが、人員削減による終了もある。半導体分野での需要が復活しているが、事務スタッフの派遣については今のところ動きはない。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・企業側も求人すると必要以上に募集が集まるため、給与面含めて低い設定にすることで人件費を抑えている。決して労働者に対してメリットはない。
		新聞社〔求人広告〕	求人数の動き	・実績は前年すでに落ち込んでいたこともあり前年の数字に近づきつつあるが、求人数の動向は依然として変わらない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・求人数は増加しており、エコ関連産業にも明るさが見られる。一方で円高が進んでいることも影響し、景気動向はあまり変わらない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・来春の大卒求人の動向をみると、大変厳しいものがある。景気が悪くなっているというより、いい人材しか採らないのが現実である。景気は、悪い状況でもなく、良い状況でもない、守りの状況が続いていることを就職状況から感じる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、前年比0.5%減とほぼ前年並みである。ここ数か月の新規求人数をみても、季節的要因を除くと企業の採用意欲は横ばい状態である。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	求人数の動き	・当初採用するといっていた企業が、採用を取りやめたり、逆に予定のなかった企業から求人票がきたり、動きに一貫性が感じられない。
		学校〔大学〕（就職担当者）	求人数の動き	・大手総合職の求人活動はほぼ終了し、女性向けの一般職や地場中小企業で求人活動の動きが一部見受けられる。求人規模の拡大はなく、低調なままである。求人数は、前年と比べても落ち込んだままである。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	それ以外	・夏の賞与が前年より低く、部長職以上の給与カットが決まっている。
		求人情報誌制作会社（編集者）	求人数の動き	・求人の取扱件数が前年並みの水準にあったが6、7月とやや落ちている。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	求人数の動き	・緊急経済対策ならびに緊急雇用対策の求人が減った。
悪くなっている	-	-	-	

11. 沖縄（地域別調査機関：（財）南西地域産業活性化センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
家計動向関連	良くなっている	観光型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・宿泊人数は3か月前比で120%、前年同月比で107%である。総売上は3か月前比で133%、前年同月比で136%と大幅に増えている。特にバンケット部門が前年同月比140%で大きく貢献している。レストラン部門でも前年同月比110%で消費の活性化を感じる。	
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・近隣でマンションの工事が行われているので、来客数が増えている。	
	やや良くなっている	コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・各イベント等の状況を見ると、極端に消費を抑えているような動きではない。	
		観光型ホテル（マーケティング担当）	販売量の動き	・3か月前と比べ、若干ではあるが稼働率は前年実績との差が縮まってきている。まだまだ前年実績には追いつかないものの、今月は台風の影響も無く大きく前年を下回ることは無かった。	
		旅行代理店（代表取締役）	販売量の動き	・沖縄でのインターハイ開催により、今年夏の観光業界は景気が良い。インターハイ終了後から秋にかけての一般客の旅行問い合わせや申込、見積依頼も多くなっている。	
	変わらない	百貨店（営業担当）	その他のサービス〔レンタカー〕（営業担当）	来客数の動き	・7月は、インターハイが開催されることもあり、選手や応援団のレンタカーの利用が増えている。また、観光客のレンタカー利用も前年に比べて増加しているが、稼働単価が下落傾向にあり、売上増にはつなげていない。
			スーパー（販売企画担当）	競争相手の様子	・5月に新ブランドを開設した効果が現れて婦人ヤングのフロアで動向が上向いていたり、高級雑貨で高単価な商品が動いて伸長したりするなど、部門によっては改善が見られる。しかし、いまだ改善が見られない部門もあり、全館合計での売上高前年比の水準は3か月前と比較して大きな変化は無い。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・競合他社も厳しいと推測され、チラシに載せる特売価格を一段と安くしている。	
		その他専門店〔楽器〕（経営者）	販売量の動き	・アイスクリームについては単価の低い商品の構成が高くなり、前年に比べ売上高は3%低い。単価減少傾向はドリンクなどでも同様に見られる。単価が下がっても商品の回転は変わらない。	
			販売量の動き	・部門によって、前年並みを維持か、または微増である。採算の悪いところを整理・縮小したことで、在庫の充実が図れている。また、沖縄でのインターハイによって観光客の増加となり、観光産業に頼っている県内に少し明るい材料となっている。夏のイベントも多いので今年こそは期待できるかもしれない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 〔書籍〕(店 長)	来客数の動き	・売上については2007、2008年の7月と比べると約5%の落ち込みだが、前年比では105%とほんの少し回復傾向が見られている。しかし、来客数に着目すると、前年より7%落ちている。やはり小売業では沢山の人に来てもらわなければ売上の安定は望めない。ここ3か月の来客数の推移を見ても特に変動が見られないため、景気の状態は今のところ変わらない。
		通信会社(店 長)	販売量の動き	・販売数の落ち込みが同水準で続いており、回復する気配がない。新しく購入するよりも現在使用中の物を修理し、できるだけ長く使おうという傾向が見られ、販売数が上がらなくなっている。
		観光名所(職 員)	来客数の動き	・施設利用者数が、前年同月比で9割台である。3か月前の4月も前年同月比で9割台である。沖縄観光は、回復というよりは下げ止まりの状況にある。売上も、前年同月比で減少し、厳しい状況である。来園者は家族連れ等が中心である。
		ゴルフ場(経 営者)	来客数の動き	・来客数の増減等の大きな変動は無い。依然として低単価による集客が続く。
	やや悪く なっている	その他飲食〔居 酒屋〕(経 営者)	来客数の動き	・季節変動で来客数は増加しているが、前年比では15%ほど落ちている。地元客の平日の来客が全然取れない。観光客は例年並みであるが、飲食単価は前年より300円ほど落ちている。
	悪く なっている			
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	通信業(営業担 当)	取引先の様子	・同業の取引先から、案件の話をする耳が増えた。
	変わらない	窯業・土石製品 製造業(経 営者)	受注量や販売量 の動き	・公共工事は前年比で減少し、民間工事は依然大型物件が少なく製品出荷は横ばい状態である。
		建設業(経 営者)	受注量や販売量 の動き	・受注量が3か月前と比べて横ばい状態である。
		輸送業(営業担 当)	取引先の様子	・観光産業関係は国内外の来県者数が増えていることで上向きと見られるが、スーパー、大型量販店、コンビニ等は、依然厳しい値下げ合戦が続いており回復の兆しが見えていない。また建築関連も公共工事の減少が続いており、同様な状況と見える。
		輸送業(代表 者)	受注量や販売量 の動き	・特に宮古地区は季節的な落ち込みも少なく、先々の物件話もあり活況が感じられる。
		会計事務所(所 長)	競争相手の様子	・食品や雑貨などの小売業では、業界全体の低価格志向が定着しており、客単価の上昇は難しい。
	やや悪く なっている	コピーサービス 業(営業担当)	受注量や販売量 の動き	・前年より受注量が明らかに減少している。
	悪く なっている	-	-	-
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	求人情報誌製作 会社(総務担 当)	求人数の動き	・4月ごろから求人件数が前年比で微増傾向になり、5～7月も引き続き増加傾向にある。
		求人情報誌製作 会社(営業担 当)	求人数の動き	・少しずつではあるが、アルバイトや正社員の採用が増えている。また、3か月前に比べて求人広告の有料プランを選択する企業が増えている。
		職業安定所(職 員)	採用者数の動き	・新規求職者の増加に伴い、就職者も前年同月比で9.6%増加しており、前月を含め漸次増加傾向にある。
	変わらない			
	やや悪く なっている	-	-	-
	悪く なっている	-	-	-