

## ・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  (北海道)	良く なっている	通信会社（企画 担当）	お客様の様子	・窓口に来る客のうち、目の前の割引に飛びつく客を除けば、当社のサービスに対して高い評価をもらえるようになってきた。	
	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	・今月の20日ごろまでは、雨と寒さの影響で観光客の客足が鈍ったが、その後1週間は、晴れの日が続いたことで、月全体の売上は前年比106.4%となった。観光客の消費額は、消費税が上がったにもかかわらず伸びている。	
		一般小売店〔土 産〕（経営者）	お客様の様子	・消費税増税直後に比べると、増税に対する客のアレルギーはかなり薄れてきており、客単価が増税前の水準に戻りつつある。	
		一般小売店 〔酒〕（経営 者）	単価の動き	・売上の60%強を占めるビール類の販売が依然として低調であり、なかなか売上が増えてこないが、ここ数か月、高額のシャンパンやウイスキーなどが売れ始めてきており、多少は景気が回復してきている。売上全体としては、それほど良い数字ではないが、まずまずの業績となっている。	
		百貨店（販売促 進担当）	単価の動き	・消費税増税以降、来客数の減少、買上率の低下が続いているものの、客単価が上がっている。特に特選ブランドや時計の客単価が上がっており、売上における前年比のマイナス幅が縮小してきている。	
		衣料品専門店 （経営者）	お客様の様子	・6月から10月にかけて、豪華客船が毎週火曜日に寄港することになっており、延べ25隻の寄港が予定されている。メインストリートが外国人観光客でにぎわい始めているほか、消費税増税の影響も落ち着きを見せ始め、高額品が動くようになってきている。	
		衣料品専門店 （店長）	それ以外	・気候が良くなってきたこともあり、客が明るい顔で買物をするようになり、明るい話も出てくるようになった。	
		家電量販店（経 営者）	販売量の動き	・消費税増税の影響も一段落し、通常の状態に戻りつつある。客単価も上昇傾向にあり、趣味やし好性の強い商材が売れ始めている。	
		家電量販店（地 区統括）	販売量の動き	・5月までは消費税増税前の駆け込み需要の反動の影響が大きかったが、6月からは若干回復傾向にある。また、5月末の異例の猛暑や6月初めからの記録的な長雨の影響でエアコンの需要が増えてきている。	
		旅行代理店（従 業員）	お客様の様子	・相談の段階ではあるが、明らかに余暇に旅行をというビジネスではない問い合わせが増えている。	
		タクシー運転手 その他サービスの 動向を把握で きる者〔フェ リー〕（従業 員）	お客様の様子 来客数の動き	・問い合わせや見積依頼が少しずつ増えている。 ・本格的な夏を前に観光客が増加してきている。	
		変わらない	商店街（代表 者）	単価の動き	・客が夏物を探しに来ている感はあるものの、気温が不安定なこともあり、単品買いが目立っている。また、早い段階からバーゲン待ちをしている客も多く、高額商材の購買もあまりみられない。全体的に単価の低い商材の1点買いが多く、客単価がかなり低下している。
			商店街（代表 者）	お客様の様子	・値上げがあったにもかかわらず、客からは大した反応もなく、通常の状態が続いている。
			商店街（代表 者）	来客数の動き	・6月初旬から中旬にかけては、消費税増税にともなう客足の減少が続いていたが、下旬に入ってから、当地の歩行者天国が始まった効果もあり、土日の来街者が増加している。道外からの団体観光客も、下旬に入ってから例年並みに回復しつつある。ただし、平日は地域住民の買物客のみであり、月全体としてはやや悪い状態が継続している。
商店街（代表 者）	来客数の動き		・消費税増税以降、4～6月と売上の回復はまだみられていない。前年の8割程度でとどまっている。		

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
		商店街（代表者）	お客様の様子	・前回の消費税増税時に比べて、増税の影響が軽微だという人が多いことは一安心だが、業績回復まで至っていないことが心配である。ボーナス商戦も苦戦している。特に北海道の景気回復は本州に比べて遅いと言われることから、しばらくはこのままの状態が続く。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・店舗全体の売上は前年比93%となっている。3月に大きく伸びた特選宝飾が前年比85%台と大きなマイナスとなっている。食品関連のみが前年並みに回復しているが、その他のカテゴリーすべてが前年比で10%前後のマイナスとなっている。来客数も前年比95%台で戻りきっておらず、定価品、セール品とも前年比で10%程度のマイナスとなっている。特に春夏商材において、消費税増税の影響を引きずっている。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・全国と比較して、来客数の減少が目立っており、当社比でも前年の8～9割の人数にとどまっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・消費税増税の影響は徐々になくなりつつあるが、消費マインドが増税前よりも悪化している。客がより価格に厳しくなっており、品質を吟味する傾向がみられるなど、全体的に購買力が低下している。そのため、他店との価格競争が激化している。完全に消費が戻り、景気が上向くまで、あと数か月はかかる。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・店頭売上の全体的な傾向をみると、消費税増税前の駆け込み需要による反動減は回復しつつあるが、米、飲料、調味料、酒類など、一部の商材で価格訴求が強まっており、これらの商材に対する消費者の財布のひもが徐々に固くなってきている。
		スーパー（役員）	来客数の動き	・一部の商材を除き、消費税増税前の駆け込み需要の反動はなくなっているが、企画を打っても来客数の伸び率が低く、消費税増税分の3%が生活者の重荷になっていることがうかがえる。6月の売上を前年と比較すると、前年よりも土曜日が1日少ない状況のなか、全体の売上は前年を上回っているものの、消費税分を除いた金額では前年を1.5%下回っている。
		スーパー（役員）	お客様の様子	・中元ギフト、七夕商材などが前年を下回って推移している。生活必需品以外の消費支出が増えているようには感じられない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・6月前半の降雨や低温により、1次産業において作業の遅れや生産量の減少がみられており、そのことが来客数にも影響している。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・6月に関しては、長雨などの天候の影響で飲料水とビールの販売が不調である。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・高額商材を買う客の来店は一部でみられるが、中間層の来客状況が厳しい。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・来客数、売上ともに微増ではあるが前年を上回った。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・現在、自動車は購入や乗換えの検討対象外のようなのである。
		乗用車販売店（役員）	来客数の動き	・例年と比べて、土日のイベントの来場者が少ない。商談も長引く傾向にあり、受注率も低い。消費税増税後の物価上昇などが影響している。
		自動車備品販売店（店長）	来客数の動き	・来客数は少しずつ前年並みに戻ってきているが、全体的にはまだ悪い状況のままである。先行きの予測も難しく、お盆時期までの動向は不透明である。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・消費税増税の影響から抜け出せない状態にある。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・消費税増税後も全体の売上は変わらずに推移しているが、実際には値上げとなっているため、その分、来客数が減っていることになる。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・全体の売上は前年を下回っているが、ランチの来客数は前年並みであり、顔なじみではない新たな客層も増えている。好調と言われている建設業界の利用はみられなかったが、夕食は予約の団体客が堅調であった。一方、全体的には、食材の価格上昇が響き、個人経営の宿や飲食店は厳しい状況が続いている。地方の観光地では、アジア圏の外国人客が多く、旅館や人気店が繁盛している。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・観光目的の一般団体客と外国人観光客の入込が堅調である。その一方で、個人客の入込は、ビジネス、観光とともに苦戦している。

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（役員）	来客数の動き	・引き続き外国人客の需要は高いが、国内客の動きが鈍く、3か月前と比べて来客数などに大きな変化はみられない。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・ビジネス、観光ともに航空機利用がやや増加の傾向を維持しているが、単価が前年よりもやや低下しているため、販売額は横ばいで推移している。
		旅行代理店（従業員）	単価の動き	・客の動向や客単価、先行受注状況を見る限り、不透明な状態にある。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・タイの政情不安、韓国の旅客船沈没などの影響のため、アジアへの出国者数が伸び悩んでいる。サッカーワールドカップの1次予選敗退の影響で客のマインドも悪い。
		タクシー運転手	来客数の動き	・6月はYOSAKOIソーラン祭りなどのイベントがあったため、人出は良かったが、タクシー利用は前年と比べて増えていない。売上も前年比マイナスであった。
		タクシー運転手	販売量の動き	・6月初めは売上が低調だった。その後は中央競馬開催などによってやや回復してきたが、3か月前と比較して、売上に大きな変化はなく、前年と比べてもほぼ同じであったため、景気は変わらない。
		パチンコ店（役員）	お客様の様子	・消費税増税及び原料コスト高の影響により商品価格が上昇しているなか、消費者の動向が上向いているという報道も一部で目にするが、すべての業界に当てはまる動向ではない。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客の来店周期、商品の購買状況ともに前年と同じような動きとなっており、売上も前年並みで推移している。このような状況が当分続く雰囲気がある。
		住宅販売会社（役員）	お客様の様子	・以前ほど客が買い急いでいるわけではないが、分譲マンションの供給戸数が限られているなかで、立地条件の良い物件の集客は多く、依然として客の購買意欲は高いままである。
やや悪くなっている		商店街（代表者）	お客様の様子	・高額品の動きが止まっている。3月までの消費税増税前の駆け込み需要の反動がまだ影響している。
		百貨店（役員）	販売量の動き	・消費税増税後、4～5月の状況が厳しく、当初は6月になれば上向くと期待していたが、実際には4～5月よりも厳しい状況になっている。長期間の悪天候も要因としてあるが、全体的に景気の回復感が感じられない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・6月は販売量が前年比84%、売上が前年比87%となっており、消費税増税の影響が続いている。思っていたよりも消費回復に時間がかかっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・平日の来客数は戻りつつあるが、土日の来客数が減少しており、売上の前年割れが続いている。
		コンビニ（エリア担当）	競争相手の様子	・消費税増税後、飲料水やアルコールの売上が大幅に減少している。一方、たばこについては増税前の水準に戻っている。価格競争が少ない商品群については、前年を上回っているが、価格競争の激しい飲料水やビールが前年を下回っていることから、他店との競合が要因とみられる。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・3か月前の3月は消費税増税前であり、今よりももう少し販売量が多かったため、全体としてはやや悪くなっている。ただし、明らかに持ち直してきている。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	販売量の動き	・原油価格の高騰により、石油製品価格が高止まりしており、客の節約志向が強くなっている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・観光客や地元客の入込が悪く、前月に引き続き、ランチ、ディナーとも満席にならない状況がみられる。ただし、客単価は前年を上回っているため、一概に消費税増税の影響とは言えない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・観光シーズンだが、前年や前々年と比べて、観光客の入込が少ない。
		タクシー運転手	販売量の動き	・4～5月は若干の上向き傾向もみられたが、6月に入ってやや停滞している。人材確保が非常に厳しくなっていることに加えて、消費税増税による客の乗り控えが影響している。
		観光名所（従業員）	来客数の動き	・6月は前半の長雨や霧といった天候不良が影響し、26日現在の売上は前年比85%にとどまっている。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・3か月前は消費税増税前の駆け込み需要のピークだったが、今は動きが落ち着いている。

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
	悪く なっている	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・物産催事の客単価が低下している。6月に入ってから、宝飾関係の催事の売上も半減している状況であり、客の財布のひもが非常に固くなっている。衣料品は天候不順の影響もあり、夏物衣料の売上が前年の9割台と厳しくなっている。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要のあった3月との比較では、増税後の反動減からの復調がみられない。来客数は回復傾向にあるものの、購買に結び付いておらず、買上率、客単価ともに低迷している。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・高額商材の販売実績が伸び悩んでいる一方で、低価格帯の商材が比較的順調に推移している。このため、景気が上向いている実感は得られず、景気上昇を期待させるような動きもみられない。
企業 動向 関連  (北海道)	良く なっている	建設業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・公共工事や建設工事の発注が重なるなど、全体的には景気が良くなっている。ただし、労務者や職員不足から、官民間問わず、工事の入札で不落、不調も相次いでいる。
		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・売上は増加傾向にあるが、それ以上に原料資材価格や燃料価格、電気料金、物流費、商品保管費、人件費など、ほとんどの原価が上がっているため、利益がどんどん圧縮されている。
	やや良く なっている	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	・公共工事の発注がおう盛であり、緩やかながらも売上が伸びている。
		変わらない	輸送業（営業担当）	取引先の様子
	変わらない	輸送業（支店長）	取引先の様子	・6月に入っても依然として荷動きが鈍く、メーカーにおける発注品の加工出荷に本来の勢いがみられない。メーカーの受注予測に不安要素は感じられないため、夏場からの受注バランスの回復を待つしかない。
		司法書士	取引先の様子	・消費税増税の影響から新築建物の受注が低迷していたが、若干の回復の傾向がみられる。一方で、一時的な動きともみえることから、予断を許さない状況にある。
		司法書士	取引先の様子	・消費税増税、食品の値上がり、ガソリン価格の高騰など、景気回復につながるような要素がない。不動産の動きも鈍い。
		コピーサービス業（従業員）	取引先の様子	・4月以降、受注量が横ばいで推移している。
		やや悪く なっている	家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き
	金融業（企画担当）		それ以外	・消費税増税の影響が残っている。住宅着工は反動減が続いている。多数の企業では、業種を問わず、人手不足にともない人件費が増加している。一方、大型小売店販売額のマイナス幅は小さくなっている。観光関連では、国内観光客は横ばいであるが、外国人観光客は大幅に増加している。
司法書士	取引先の様子		・不動産の売買、住宅の新築が減少したままである。	
その他非製造業〔鋼材卸売〕（役員）	受注量や販売量の動き		・3か月前の消費税増税前の駆け込み需要があった時とは単純に比較できないが、駆け込み需要の反動で落ち込んだ2か月が過ぎ、ようやく回復基調になっている。	
悪く なっている	—	—	—	
雇用 関連  (北海道)	良く なっている	学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・今まで来校することがなかった首都圏の1部上場企業が求人に来ることが非常に多くなっている。また、学内単独説明会と合わせて1次試験の実施を希望する割合が多く、地方の大学生に対する採用意欲が明らかに高まっている。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・3か月前に比べて、弊社の登録者が4割増加している。景気回復局面に入り、今まで就職活動をあきらめていた層も動き出したとみられる。求人数も1割ほど増えており、ミスマッチすることなく、就職につながることを期待している。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年から8.2%増加し、52か月連続で前年を上回った。月間有効求人数も前年から11.7%増加し、52か月連続で前年を上回った。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・一部の業種では求人数の減少がみられるものの、全体としては労働力不足の傾向が続いており、求人数が増加している。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・4月以降、求人数が減ってきている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・求人件数は前年とほぼ同数である。地域柄か、派遣会社の季節要因の求人が増加する一方で、正社員の求人は横ばいか微減状態で推移している。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・春先に比べると、求人数の伸び率が鈍化してきている。特に個人消費にかかわる業種の伸びが鈍くなってきていることから、消費税増税の影響による消費意欲の低下がじわじわと影響してきている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・企業の求人意欲は依然として堅調であるが、伸び続けてきた求人件数に頭打ち感が出てきた。特に製造業の求人が減少してきている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・募集広告の売上が前年比118%と伸びている。派遣、小売、運送の上位3業種がいずれも前年から2～3割の伸びを示しており、全体の売上がけん引している。非正規の雇用環境は引き続き良好といえる。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・5月の新規求人数は前年比で6.7%の減少となった。新規求職者数は前年比7.8%の減少となった。月間有効求人倍率は0.75倍となり、前年の0.68倍を0.07ポイント上回った。しかし、新規求人数のうち、正社員の求人の占める割合は45.3%と相変わらず低く、求人者と求職者の間における職種や労働条件のミスマッチも少なくないことから、依然として厳しい状況にある。
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・人手不足の状況にあることに変わりはないが、春先と比べて求人数の伸びが落ち着いてきている。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・5月の就職件数が3か月連続で前年を下回っている。
	悪くなっている	—	—	—

## 2. 東北（地域別調査機関：公益財団法人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 (東北)	良くなっている	コンビニ（店長）	来客数の動き	・前年よりも天候に恵まれ、経営している複数店舗の全店で来客数が伸長している。消費税増税の影響はたばこについてはそれほどみられず、客単価も前年並である。また、先月オープンした新店舗も思った以上に順調である。
		タクシー運転手	販売量の動き	・消費税率が8%になったが、遠距離客はあまりいないものの、乗客数は変わらない。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・一般小売店の売上が消費税増税前の水準に戻っており、商店街への来街者も何事も無かった様子である。消費税増税直後の落ち込みからはほぼ回復している。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	単価の動き	・販売量、来客数の動きは悪いが、1人当たりの買上金額が高く、今月は単価の動きが大変良くなっている。買い渋るという様子も見受けられない。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・買上点数、1品単価共に上がっており、客の購買意欲が上向いている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・セールの効果が出ており客足が伸びている。買上点数も増加し前月より各種数値は改善している。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・たばこの販売量が戻っている影響で単価が上昇し、消費税増税前の水準に戻りつつある。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・3か月前と比べ、来客数は多少増加している。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・天候が比較的安定して推移しており、農業関係者の来客数が増加している。また、消費税増税前の駆け込み需要の反動で落ち込み気味であった酒、たばこ分野の売上が回復している。
		乗用車販売店（店長）	お客様の様子	・販売台数自体は前年比5～6割と大変苦戦中だが、新規来客数が前年比8割と若干の改善傾向にある。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・高額商品がやや出ており売上増に貢献している。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・週末の飲食店への販売量、さくらんぼシーズンを迎えた観光物産館への販売量は増加傾向にある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
変わらない		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・来客数、客単価共に前年を上回っている。
		観光型旅館（スタッフ）	販売量の動き	・低額商材が主流であるが、予約は好調である。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	販売量の動き	・販売案件の件数、決定率、決定額とも好調であり、前年の同時期よりいずれも30%以上増加している。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・消費税増税の影響による反動減は大分落ち着いてきている。イベントの実施により来街客数は増加しており、飲食店、ファーストフード店には効果が出ている。一方、中小零細店は中元商戦にはまだ時間があり、特に物販店は前年度の売上を確保できずにいる所が多い。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・客単価は上昇しているが来客数はやや横ばいとなっている。消費税増税前の駆け込み需要の影響による落ち込みからは回復しつつあるが、3月と比べると若干下回っている状況である。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街を客が歩いていない。
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	販売量の動き	・全体的に客単価が低下している傾向にある。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・3か月前と同じ売上となっている。
		一般小売店〔カメラ〕（店長）	販売量の動き	・低価格商品の動きが良くなってきて販売量は回復傾向にある。しかし、高額商品の動きが鈍く売上の回復がみられない。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・消費税増税後の買い控えからの回復がまだ厳しい状況である。
		百貨店（経営者）	販売量の動き	・消費税増税以降の高額商材の動きにはほぼ変化はなく低調である。食料品や衣料品の一部には回復基調がみられるが、まだ前年ベースには及ばない。一方、中元ギフトの立ち上がりは堅調に推移している。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・平日の来客数は弱含みだが、週末や祭日は前年並みである。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・前月同様に平均1品単価が大きく上昇しているが、来客数と買上点数は前年割れが続いている。売上はなんとか前年をクリアしているが、購買動向に顕著な変化は認められない。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・ガソリン価格の高騰などにより買い回りをする頻度が少なくなっている。また、ドリンクなどの相場高や価格の上昇もある。ただし、生鮮食品は堅調に推移している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・日用品、消耗品などは消費税増税前の駆け込み需要の反動による買い控えから回復しているが、加工食品、調味料、酒などはいまだ買上点数が前期を下回り苦戦している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・消費税増税後の値上がり感があり、客の購買意欲が少し鈍っているようである。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・消費税増税後の来客数の落ち込みからの変化は無い。前年比で4%減少しており、夕夜間の落ち込みが大きい状況である。
		コンビニ（エリア担当）	競争相手の様子	・競争店の出店が多く、売上が伸びない。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・前半の天候が悪く来客数は悪い。しかし、客単価は前月より若干良く、幾分持ち直してきている。市内の店舗は全体的に横ばいの状況となっているため、決して悪いというわけでもない。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要の反動で売上が減少気味である。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・思いのほか消費税増税の影響が大きく、購買意欲はあるものの価格に敏感になっている。
衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・カジュアル衣料は順調に推移しているが、単価が高いビジネス衣料は目的買いの要素が強く苦戦している。		
衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・消費税増税後の買い控え、天候不順、クールビズの浸透により、スーツ需要が減少している。		
衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・商品販売量の推移もここ数か月変わらない。冷夏の予報や天候不順もあり夏物商材の販売量が伸びていない。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・気温が上がらないため季節関連商品の販売が不振である。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・特にエアコンが消費税増税の影響で大分落ち込んでいたが、前年同月比で同じベースまで伸びてきており回復傾向がみられる。テレビ、パソコンなどは前年同月比90%に届かず今一つである。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要の反動により、購入する客がなかなか現れない。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・土日の新規客の動きが最近是非常に悪い。
		自動車備品販売店（経営者）	お客様の様子	・客の整備工場の入庫状況が月を追うごとに悪くなっている。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・消費税増税の影響は徐々に減少傾向にあるものの、回復の足取りが止まっている。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・以前のように目に見えて下がり続ける状態ではないが、地方では景気回復状況が緩慢なため、耐え切れずに閉店する店がかなり出て来ている。後継者不在などの複合的な要因もあるが、小売店や飲食店が減っていくと売上は落ち込む。
		その他専門店〔パソコン〕（経営者）	販売量の動き	・受注はあるが、商品の手配や設置、施工の職人が不足しており、いまだ売上には結びついていない。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・今年の2月中旬から、消費税増税の影響もあり消費が飲食ではなく物に向かっていたので非常に悪かったが、ここに来てやっと少し良くなってきている。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・3か月前と比べて特に良くも悪くもない。売上高も当面はこのまま推移していくとみている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・今月は店のイベントなどもあり来客数、販売量共に伸びたが、そのイベントが無ければそれほど良いとはいえない。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・中旬にさくらんぼの最盛期を迎えて、さくらんぼを求めて県外からの来客数が増えている。一方、さくらんぼに携わる人達が忙しく来店が減る時季でもあるため、平均すればいつもと変わらない来客数である。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・今月は県外の団体客が目立っている。しかし、基本ベースは、地元の半公共的な団体の総会や、人生の節目、特に高齢者の祝い事の団体が目に付いている。入込数においては前年比マイナス8%である。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・来客数、売上共に前年割れの月が続いており、悪いという状況に変化は無い。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・夏に向けて天候も安定しており一般宴会と宿泊は良い傾向にある。しかし、ブライダルは伸び悩んでおり全体的には変わらない。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・予算達成にはわずかに届かないものの、総会シーズンに入り、一般宴会の売上は順調に推移している。また、レストランも空梅雨のせい客足は落ちていない。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊は変わらずに良い稼働率が続けているが、宴会、婚礼、レストラン部門は前月と同じく予算未達の状況である。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・前年から比べると、テーマパークのイベントなどもあり売れていた関東方面の商品が、消費税増税の影響で4月から極端に落ち込んでいる。
		旅行代理店（店長）	お客様の様子	・国内旅行は比較的好調である。ただし、単価の高い海外旅行は前年比を下回っており、不透明な部分が多い。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・法人需要については業種により異なるが、個人の購買動向はまだ様子見の傾向がうかがえる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・午前0時を過ぎると全く客がいない事は以前と同じであるが、消費税増税後は人出が全くない状態である。
		通信会社（営業担当）	競争相手の様子	・消費税増税後も、食品業界、製造業界などに変化はみられない。経費削減の努力の結果と求人を取りやめなどにより、なんとかしのいでいる状況との声を聞いている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・一部の建設業を除き、景気が改善している兆しはみえない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・顧客の設備投資計画に関して変化がみられない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・一部の企業では取入増の報道もされているが、ほとんどの地場企業では恩恵が受けられていない。客との商談からも好況感を感じるに至らず消費拡大の兆しはみえない。
		通信会社（営業担当）	単価の動き	・相変わらず値引き要求が強い。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・来客数は伸びているがデスティネーションキャンペーンなどの来客の伸び分であり、キャンペーンが無ければ若干の落ち込みか、前年比横ばいとなっている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・収益率が前年比90～95%で推移している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・6月は結婚式が多い時期であるが、消費税増税後は着付け料金やドレス料金を値上げしたこともあり、予約が全然ない状況である。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・仕事の量としては少し減ってきているが、建物の規模や構造の違いがあるために売上はほとんど変わらない状況である。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・常連客の来客する割合が減少している。
		商店街（代表者）	単価の動き	・3月は業種に関係なく消費税増税前の駆け込み需要があり、それに比べればやや悪い。しかし、大きな落ち込みは無かったという印象である。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・3か月前は消費税増税前の駆け込み需要があり、現状はその反動が続いている。ただし、当月に関しては日を追うごとに売上が回復している状況で、当初苦戦が見込まれた化粧品などに回復の動きが出てきている。
		百貨店（売場担当）	単価の動き	・7月のセール前という事もあって晩夏企画などのロープライス品の動きがよくなっており、客単価は下がっている。一部の顧客を対象にしたプレセールに関しても、いかに多くを買って頂けるか、コーディネート提案により買上点数を上げるかが売上を左右するが、なかなか厳しいのが現状である。やはり、消費税増税前に購入した商品では夏物の対応が出来ず、そろそろ本格的な夏物の購入へ気持ちに向くとみられるがそう簡単ではなく、安い、長く着ることが出来る、などの付加価値が重要である。
		百貨店（経営者）	単価の動き	・全般的に衣料品の動きが悪い。梅雨入りが例年より早かった事もあるが、競争激化、消費税増税に端を発する景況感の悪化など様々な要因が重なった結果として、セールの集客効果も薄れてきている。
		百貨店（経営者）	単価の動き	・消費税増税後、高額商財の買い控えや買上点数の減少などから、客単価は3か月前と比較して減少している。
		スーパー（営業担当）	競争相手の様子	・消費税増税の影響も一段落したが、税込価格設定の仕方により各企業で大きく差が出ている。当初は本体価格に消費税分を上乗せするという価格設定で大きな差は出ないだろうと考えていたが、実質の値下げとなる増税前の税込価格で据え置いている企業も出てきており、それに対応せざるを得なくなってきたりなど収益構造は悪化している。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・消費税率が8%になり、客の買い方は目的買いが多く衝動買いがかなり減っている。
		コンビニ（経営者）	競争相手の様子	・競合店の出店により売上が前年より5%程減少している。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・夏物セールを前年より早めに実施したが、来客数はあまり増えず客単価も低下しており非常に厳しい状況である。
		家電量販店（従業員）	来客数の動き	・高単価の商品が売れてはいるが、今月は来客数が非常に少なく売上はかなり苦しい。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要の受注残の登録が進み、販売量は前年比でのマイナス幅を縮小している。一方、受注量では来客数も戻りつつあり、所得税の減税、エコカー減税の説明で消費税増税に関する感触も弱まってきてはいるものの、依然として約20%前後の前年割れとなり反動減が続いている状況である。
		その他専門店〔靴〕（従業員）	販売量の動き	・梅雨入りが例年より早く、曇りや雨で低温が続いており、サンダルをはじめとした夏物商材が動かない。



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 〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	単価の動き	・原油の先行きの不透明感からじりじりと仕入価格が上昇しているものの、競合店との価格競争が激しく末端価格へ転嫁する動きが出てきていない。そのため、慢性的な収益不足が続いており、石油販売業者の体力が漸減してきている。
		その他専門店 〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・原油価格の上昇傾向により燃料油価格が高騰している。その事から客の節約志向が高まり販売量が減少している。
		その他小売 〔ショッピングセンター〕（統括）	来客数の動き	・消費税増税後、来客数は前年比で減少傾向にあり予算達成が難しい状況となっている。
		一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・消費税増税から3か月経過して、最初は大きな変化は感じられなかったものの、ここにきてじわじわと出し渋り感がでてきている。全体的にトーンダウンしてきたということ否めない。
		一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・来客数の動きは3か月前と比べると盛り上がりは無い。そこそこ7～8割で推移しておりやや悪くなっている。
		観光型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・来客数が前年に届いていない。今までは必ず満館であった週末に満館にならない状況があり苦戦している。
		都市型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・前月に引き続きレストラン、デリカ部門は落ち込み、前年を下回っている。特にデリカ部門は明らかに購入頻度と客単価が低下している。ビアガーデンは6月だけ前年の価格に据え置いたところ好調に推移しており、客は単価の動きに敏感であり防衛意識が働いていることがうかがえる。
		都市型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・個人客の来客数、利用金額共に前年割れが続いて、今後の予約状況も厳しい。
		タクシー運転手	お客様の様子	・乗り控えが非常に目立ってきている。消費税増税と同時に料金が相当に高くなったと客はみているようである。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・ボーナスの増加も見込めないためか、消費者の財布のひもは固いままである。消費税増税後の値下げや新商品の提供にも反応は良くなく、新規の加入者を見込めていない。
		テーマパーク （職員）	来客数の動き	・消費税増税に伴う消費の落ち込みに対して、回復の兆しが今一つみえていない。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・全般的に人の動きが鈍く、天候が良いにもかかわらず来客数は例年と比較して少ない。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・学校団体向けは堅調だったものの、週末の天候不順が3回あり来客数は前年比で6%程下回っている。単価の面でも消費税増税により弱含みとなっている。
		住宅販売会社 （経営者）	競争相手の様子	・高額価格帯メーカーが過去にないくらいに競合に参入しており、受注予定客を逃している。
		その他住宅〔リフォーム〕（従業員）	来客数の動き	・消費税増税前に受注した大型工事が完了して供給予算を達成しているものの、受付件数が前年実績を下回っている。
	悪くなっている	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・消費税増税から3か月が経過したが、客はなかなか繁華街には戻ってきていない。同時に、飲食店ビルにも空室が目立ち始めている。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	単価の動き	・消費税増税直前の月との比較のため悪いのは致し方ないが、ここ半年間の平均的な業績と比較しても今月は来客数が1割、客単価は2割近くの減少となっている。売上全体は2割以上の落ち込みとなり、消費税増税直後の4月をすら下回る状況である。4月以降、月を追うごとに回復すると予想していただけない、見通しの再考を迫られている。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・消費税増税前の駆け込み需要の反動減からの影響が続いている。消費は目的、単品買いにとどまり、早い段階からクリアランスセール待ちの状態であり低価格志向は非常に強い。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・消費税増税後ということで景気としては悪い。4月から段階的に回復基調にありつつも、まだ完全に回復したとはいえない状況にある。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・消費税増税直後より改善しているが、来客数が前年比まで回復しておらず、消費税増税前の状況をクリアできていない。

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
		衣料品専門店 (経営者)	販売量の動き	・消費税増税直後のひどい落ち込みではないが、もう夏のセール待ちの客もいる。
		衣料品専門店 (店長)	来客数の動き	・我々の業種は非常に消費税増税の影響を受けており、消費税増税後の買い控えやクールビズが広く実施されている影響から、オンシーズンになってもスーツや礼服が売れていない。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要の反動減が顕著である。
		住関連専門店 (経営者)	販売量の動き	・引き続き、消費税増税前の駆け込み需要の反動で、販売量は前年比で約半分くらいまで落ち込んでいる。
		その他専門店 [食品] (経営者)	販売量の動き	・先月同様に財布のひもは固いままである。本当に必要なものにお金は出すものの、し好品にはまだまだ節約感が高い。
		その他専門店 [白衣・ユニフォーム] (営業担当)	販売量の動き	・予想していたよりも夏物の動きが非常に悪い。特に作業服の夏物が動いていない。
企業 動向 関連 (東北)	良く なっている やや良く なっている	—	—	—
		出版・印刷・同 関連産業 (経理 担当)	受注量や販売量 の動き	・消費税増税の反動で落ち込んだ受注残高が、今月に入って盛り返してきている。
		輸送用機械器具 製造業 (経営 者)	受注量や販売量 の動き	・車載関連生産準備品の受注が伸びている。
		建設業 (従業 員)	競争相手の様子	・第1四半期が経過するにあたり公共工事の発注が順調に推移している。とりわけ除染関連工事、業務については、大型案件の受注が確定してきている。
	変わらない	経営コンサル タント	取引先の様子	・昇給に加えて賞与の支給も始まり、消費マインドは高まりつつある。
		農林水産業 (従 業者)	受注価格や販売 価格の動き	・前年の果物の収入は例年の8割程度であったが、原発賠償金も入って生産資材、消費にも回すことができている。
		食料品製造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・当社は価格を内税表示としているため、外税表示している競合店よりも値段が高いと思われるためか売上が思わしくない。
		食料品製造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・中元商戦がスタートしたがペースは遅い。
		食料品製造業 (総務担当)	受注量や販売量 の動き	・引き続き、売上は計画をほぼクリアしている。
		食料品製造業 (営業担当)	受注量や販売量 の動き	・消費税増税による影響が一段落し、販売量が前年並みに落ち着いてきている。
		繊維工業 (経営 者)	取引先の様子	・消費税増税の影響なのか、店頭での売行きが余り芳しくない。
		木材木製品製造 業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・消費税増税前の駆け込み需要の反動減により、住宅部材は販売量が前年比で20%程度減少している。
		出版・印刷・同 関連産業 (経営 者)	受注量や販売量 の動き	・前年同月と比較すると売上は増加しているが業界としてはかなり厳しい状況であり、今後が心配である。
		一般機械器具製 造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・自動車部品は、国内は消費税増税後の反動減と、新興国経済の悪化による輸出環境の悪化が影響している。
		電気機械器具製 造業 (営業担 当)	取引先の様子	・比較的受注が多く忙しいという企業が多い。
		電気機械器具製 造業 (企画担 当)	取引先の様子	・製品開発の受注件数の推移に大きな変化はない。また、汎用品の大口受注価格にも大きな変動はなく景気への影響も小さい。
		建設業 (経営 者)	受注量や販売量 の動き	・消費税増税の影響は少ない。気候による影響や、建築から30～40年周期でのリフォームもあり、受注量も順調に推移している。
		建設業 (企画担 当)	受注量や販売量 の動き	・年度末から量的にも横ばい状態が続いている。
		通信業 (営業担 当)	取引先の様子	・前年よりも入札になるケースが増えているなかで、これまでの実績を評価されて防災関連では指名を受けるケースも出始めている。
		金融業 (営業担 当)	取引先の様子	・介護施設等の設備資金需要が出てきている。

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
		その他非製造業〔食料品卸売業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・首都圏向けの出荷は順調な状況が続いている。しかし、地元県内への出荷が減速しており、特に業務用の出荷が伸び悩んでいる。外食が振るわない状況である。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	取引先の様子	・賞与時期が近付くと中小企業は「将来のために今はもう少し我慢」と支給額を増額することに足踏みをする傾向がみられる。取引先の多くはアベノミクス効果が中小企業へ到達している実感が無い。
		その他企業〔工場施設管理〕（従業員）	取引先の様子	・装置搬入や新品种の立ち上げなども落ち着き安定したようである。
	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	・さくらんぼの農協出荷価格が安く推移している。
		土石製品製造販売（従業員）	受注量や販売量の動き	・消費税増税後、マンション建築事業は減少気味である。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・物量が減少しており、石油の価格も上昇している。
		金融業（広報担当）	取引先の様子	・消費税増税前の駆け込み需要の反動減がある。
		広告業協会（役員）	取引先の様子	・震災から3年が経過して戸建住宅建築の希望者が徐々に減りつつあり、住宅展示場への入場者の減少が続いている。住宅メーカーはまだ受注残をかかえているが、今後は広告も積極的に展開してくるものとみている。
		公認会計士	取引先の様子	・小売業などは消費税増税の影響から売上減少、利益減少が多い。建設関係は大きな変動はなく総じて好調な会社が多い。
		コピーサービス業（経営者）	受注量や販売量の動き	・4月以降、売上、利益が前年を下回る傾向にあり、右肩下がりで進捗している。
悪くなっている	広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前は消費税表示変更関連の仕事で溢れていたが、それも落ち着いて仕事量は減少している。価格的にも前年実績では受注できない状況であり、非常に厳しい。	
	その他非製造業〔食料品卸売業〕（経営者）	取引先の様子	・景気が悪く売れないから値下げの競争になり、取引先は大手の価格競争にも巻き込まれ大変な状況になっている。さらに、税込価格から本体価格プラス消費税に変わった事で価格差が出て、客も購買に非常に慎重になっている。	
雇用関連 (東北)	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比で8.9%の増加となっている。有効求人倍率も前月を0.02ポイント上回っており3か月連続で上昇している。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・企業での雇用者数が増加し、求職者数の減少が続いている。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・新規及び増員などの派遣のオーダーは堅調に推移している。しかし、登録者数の鈍化と買手の選択優位もあり成約率が低迷している。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・就職活動をしている学生の勉強会をやっているが、前年は6月末の時点で2～3割の学生が内定を持っていたが、今年は半数を超える学生が内定を持っている。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求人と求職者のミスマッチが多い。
		アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・仕事があまり忙しくない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・業種によって、消費税増税後の売上が順調に推移している企業と、そうでない企業の二極化状態になっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・5月の新規求人数は前年比0.3%増加となっている。また、月間有効求人数も前年比12.1%増加となっており、消費税増税の反動は無かったとみている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・有効求人倍率は1倍を下回っているが、在職中の求職者が増加しているため有効求職者は高止まりである。目に見える求人倍率よりも企業の採用意欲はおう盛である。
職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人数は増加しつつも有効求職者は減少している状況に変わりはない。有効求人倍率も引き続き1.20倍前後で推移している。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職申込数は前年同月比よりも減少しているものの、有効求職者数は前年同月比とほぼ変わらない状況が続いている。また、就職者数はやや減少傾向にある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・管内の求人数は微減しているものの、業種ごとの大幅な減少、大規模な企業整備の動きなどはみられない。
		民間職業紹介機関（職員）	雇用形態の様子	・相変わらず非正規社員の求人が多く、特に製造業は停滞している。
	やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・消費税増税の反動を危惧していたが、思ったほど景気の落ち込みは少なく、求人数は前年比95%程度である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・県内外の求人需要は大きく伸びている。しかし、求人広告となると、東京、仙台などは例年並みの出稿であるものの、県内の求人広告が全く伸びていない。
悪くなっている	—	—	—	

### 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  (北関東)	良くなっている	一般レストラン（経営者）	単価の動き	・来客数は横ばいであるが、客単価が非常に良い。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・大雪、消費税増税、ゴールデンウィークの日並びの悪さで2～4月は最悪だった。それと比較すると6月は前年並みに戻り、かなり回復している。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・例年梅雨時は閑散期であるが、大河ドラマの放映発表から人出が増えてきている。
		百貨店（店長）	お客様の様子	・気温の上昇により婦人服に動きが出てきている。貴金属関係は低調であるが、夜の飲食の予約も増えてきており、喫茶業種は引き続き好調を維持している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・購入商品の1点当たり単価が前年比103%と上昇しており、生活者の懐具合は戻りつつあると感じている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・特売日以外でも来客数が増加している。
		スーパー（統括）	単価の動き	・食品は、天候不良の影響から野菜は高値安定で、食肉は豚流行性下痢（PED）の影響から豚肉の相場高が続き、原料高や為替の影響から加工食品の一部にも値上げされる商品が出始め、全体的に単価上昇傾向ではあるが、購入数量は落ちておらず、売上高は堅調に推移している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・前年比で売上が99%、来客数が103%とまざまざである。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・客の買上点数がわずかながら向上してきている。
	タクシー（役員）	お客様の様子	・群馬県内では富岡製糸場が世界遺産に登録されたことで、観光面が期待できるという見方がある。	
	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・景気回復の影響でボーナスの支給額が全体的に上がっていることから、消費傾向が強まっている。	
	観光名所（職員）	来客数の動き	・季節により大幅に来客数が変化する観光地であるため、3か月前との比較は難しいが、前年同月比では来客数、売上共に多少伸びている。	
	設計事務所（所長）	来客数の動き	・今月は数件の問い合わせがあった。近ごろないことである。	
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・七夕祭りの準備で日中、通りで町内の人たちと仕事をするのが多いが、人通りの少なさに言葉も出ず、ため息ばかりである。自分の店の客を維持するのが精一杯である。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・このところ雨ばかり降っているため、物販店は売れるものがなく閉口しているようである。飲食店は場所によっては昼食時に店内が一杯になる店も出てきている。
商店街（代表者）		来客数の動き	・常連客は高齢者が多いこともあるが、来客数が前年比84%と落ち込んできている。最近特に、街中で子どもや若者の姿を見かけなくなってきた。	
商店街（代表者）		来客数の動き	・消費税が上がって物価はいくらか高くなったわけだが、登山用品、水泳用品は前年とほぼ同じような推移で売れているので、大変助かっている。	

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〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・梅雨の時期になって天候不順が続いており、客の出足が悪い。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・消費税増税後、予想以上に落ち込みは感じられず3か月前と同じだが、客の様子は慎重で、値段をよく見るようになってきている。そのため、景気動向自体がそれほど良くなっているとは思わない。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・お中元ギフトの商戦が始まったが、買上客数、商品単価共にマイナスとなり、前年実績を割り込んでいる。他の商品群も同様で、増税に伴うマイナス傾向は、いまだ継続している。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・5月の状況とほぼ変わらない。宝飾、呉服、美術などの高額嗜好品群は相変わらず不調である。合わせて化粧品など3月に買いだめをしたと思われる商品群の動きも鈍い。
		スーパー（経営者）	競争相手の様子	・競合状況によって結果が大きく違ってきている。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・売上が回復してくるかと思っていたが、梅雨入りと同時に連日の雷雨で売上が上がってこない。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・6月は梅雨の季節だが、今年は割と雨も少なく温度が高かったため、本来であれば冷たい飲み物などを中心にもう少し数量、販売が伸びるところだが、やはり消費税増税の問題なども影響しているのかそれほど伸びていない。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・車検や一般整備の状況は若干ではあるが持ち直してきた。しかしながら車両販売に関しては、客との会話でまだ消費税増税の影響を感じている。また、このところのガソリン高騰についても注視していかなければならない気がしている。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・4月の消費税増税の影響は徐々に薄らいできており、商談数も回復してきているが、ガソリンの高騰により車への出費を抑える傾向にあり、点検、整備、事故修理などの売上は伸びないのが現実である。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売量は横ばいである。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ランチは変わらず利用があるが、ディナー客が少なくなっている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・フリーの客は少し増えてきたが、宴会が伸び悩んでいる。物販店が減少し、飲食店が多くなってきて過当競争気味になってきている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・来客数の動きを選んだが、他の項目も当てはまると毎回感じている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・農繁期で田植えなどで農業関係がいろいろと忙しくなり、客の出入りが少なくなっている。毎年恒例のことだが、それを痛切に感じている。
		都市型ホテル（営業担当）	販売量の動き	・3か月前は新入社員の研修などがありホテルの時期としては団体宿泊が多くて良かったので、それと比較すると若干落ちているところはあるが、前年同時期と比べると販売量の動きはほぼ変わらない状況である。
		都市型ホテル（副支配人）	来客数の動き	・消費税増税の影響もあり、客単価は微増したが、来客数自体は今年も含めてほぼ前年並みで推移してきている。6月は伸び悩む個人客に対して、特需的な団体予約やインバウンドに救われた面もある。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・タイの情勢など、不安定要素がまだまだ散乱されるためである。
		旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・少しではあるが、客の動きが出てきたような感じを受ける。消費税増税でゴールデンウィークなど我慢をしていたものがここにきて少し動いているようである。受注等についても前年と同じくらいで、国内旅行については前年よりやや良い。逆に海外旅行の受注があまり良くない。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・サッカーワールドカップの影響で旅行需要が少なくなっている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・この3か月くらいの売上は変わらない。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・月の前半は動きが悪かったが、後半は少し動きが良くなり、前年同月比で2%の増収である。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・解約が続いている。
		通信会社（局長）	お客様の様子	・足元の景気は回復しつつあるように感じるものの、販売量は大きく変わっていない。まだ時間がかかるのかと思いつつも、今後の景気改善に期待している。

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
		遊園地（職員）	来客数の動き	・昨年オープンした新規施設の集客により、来客数は3か月前、今月共に前年に比べ堅調に推移している。
		競輪場（職員）	お客様の様子	・入場者数、購買単価共にそれほど変化がみられなかったからである。
		美容室（経営者）	単価の動き	・美容院の来客数にさほど大きな変化はなく、客単価が下がっている状況である。原因は単価の高いストレートパーマやエクステンション等の希望があまりなく、カット&ブロー及びヘアカラーの施術希望が多いため、また、低料金店舗が段々シェアを広げているためである。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・豪雨の影響が極端に来客が減少する日もあったが、天気の良い日にその分を持ち直し、売上、来客数共に前月並みである。消費税込みで見ているので総額は好調に思えるが、来年に納める税金分を考慮して預金をおかねばという気持ちで自分は買物に出かける気にはなれない。
		その他サービス [立体駐車場] (従業員)	販売量の動き	・賞与で毎年この時期は来客数が増えるが、単価は依然横ばいである。回数券やその他月ぎめの契約等についても、全く横ばいなので、販売量の動きも横ばいで、変わらない。
		その他サービス [イベント企画] (職員)	お客様の様子	・イベントの協賛企業等に協力を削減する動きがある。
		住宅販売会社 (経営者)	単価の動き	・地価が上昇しない中、消費税増税により使えるお金が減っており、地価が上がらないために様子見の状況で売買案件も増加しない。案件が出てこない限りは変わらない。
		住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・当地域では不動産価格はまだ下落が続いている。貸店舗やアパート、マンション等の家賃についても、入居率が悪く、かなりの部屋数が空いている関係で下げざるを得ないため、ようやく据え置きになったか、まだ下落している状況である。
やや悪く なっている		一般小売店 [家電] (経営者)	お客様の様子	・商品の動きが鈍い。季節商材も販売側の仕掛けに乗らず、販売に結び付かない。
		一般小売店 [家電] (経営者)	販売量の動き	・客の消費意欲がなかなか感じられず、客の動きも鈍いような気がする。
		一般小売店 [青果] (店長)	お客様の様子	・取引先の料理屋や居酒屋、その他、本当にお手上げ状態だと言っている。届けている品数もかなり落ちている。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・売上は消費税増税による反動減が続いており、特に非食品部門が悪い。全体的に3か月前と比べてやや悪い。
		スーパー（商品部担当）	来客数の動き	・5月までは前年並みの推移だったが、既存店の来客数が夕方以降落ち込んできている。客単価は5%ほど上昇傾向である。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・今月は来客数が更に減少している。客単価は前年を上回っている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・3か月前に比べ、一番売れる定番商品が若干落ちてきている。他に売上が変わってきているという部分は特にないが、一部分の物が若干落ちてきている状況が続いているような気がする。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・消費税増税後3か月がたち、そろそろ回復の時期かと思ったが、天候が不安定で昨年のような暑さがなく、季節指数の高いエアコンや冷蔵庫が共に前年比90%と振るわず、厳しい状況が続いている。
		乗用車販売店 (経営者)	お客様の様子	・商業施設は大規模小売店以外はほとんど活気がない。ものづくりなどの産業界は自動車メーカー及び一次下請はかなり忙しく設備投資も盛んであるが、それ以下は相変わらず発展性に乏しい。建設関連は公共事業の話題が持ち上がって来たためか、わずかながら活気が出てきたものの、民間のお金の流れはあまり感じられない。
		乗用車販売店 (販売担当)	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要がすごかったのでその反動もあるのだろうが、ここ1～2か月は販売が中だるみになっている。ある程度買おうという人は消費税増税前にもう買ってしまったので、前月も今月もたらたらと少し新車が動いている程度で、3か月前の駆け込み需要期と比べると販売量は数段減っている。

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
		住関連専門店 (店長)	来客数の動き	・消費税増税後の反動減の状況はもうみられないが、天候不順の影響もあり、やや不振の状態が続いている。
		住関連専門店 (仕入担当)	来客数の動き	・天候不順のせいもあり客数の落ち込みが大きい。消費税増税後の反動減の継続と局地的な豪雨が重なり、厳しい状況である。
		高級レストラン (店長)	販売量の動き	・客が消費税増税の影響を実感しており、給料やボーナスが増えるなど、所得の増加を実感するまで節約志向は変わらない。
		一般レストラン (経営者)	単価の動き	・消費者物価は上がってきているが、宴会料金は下がって来ている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・同じ業種でも、地域によって大分違う気がする。自家用車保有全国1位、2位の地域ではタクシーを利用する人が少ない。1日のうち、午前中だけは利用客があるが、午後から夜、深夜にかけては人通りもなく、駅待ちでは2時間待ちは当たり前という状況が続いている。
		テーマパーク (職員)	来客数の動き	・天候が不順であることから、来園者に影響が出ている。
		ゴルフ場(支配人)	競争相手の様子	・周辺コースの値引き合戦が起こり、客単価の低下に加え、天候不順のために予約のキャンセルが多く、大変厳しい月となった。
		設計事務所(経営者)	販売量の動き	・3か月前と比べると依頼量がやや減っている。
悪く なっている		一般小売店〔衣料〕 (経営者)	販売量の動き	・6月は総会関係の会議がいくつかあったが、どこでもあまり良くないような状況である。
		衣料品専門店 (店長)	販売量の動き	・消費税増税後、3か月連続で売上高、来客数共に、今までで最悪となっている。
		衣料品専門店 (販売担当)	来客数の動き	・消費税増税後はかなり悪くて客が出てこなかったが、今月は極端に悪い。底なし沼に引き込まれて落ちているような状態で、いつまで続くのかというくらい大変な状況である。ここ4～5日で客がいくらか出てきたのが、幾分明るい兆しといえるが、これももしかしたら来月のボーナス効果を見込んでのことではないかと思っている。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・6月になれば消費税増税後の反動減からやや回復するかと思われたが、依然として受注が低迷している。
		自動車備品販売店 (経営者)	販売量の動き	・消費税増税により車の買換えは完全に落ち込んでいる。客は消費に対して相当マイナス思考になっており、心配である。
		通信会社(経営者)	販売量の動き	・地方での印刷物受注について、当社では一般企業や店舗からの引き合いは減少の一途をたどっており、同業他社に聞いても答えは同じである。従業員を多く抱える中小企業では人員削減や事業縮小を余儀なくされている。
		ゴルフ練習場 (経営者)	お客様の様子	・消費税増税後、客単価、来客数共に減少し、前年比で2割落ちている。
		企業 動向 関連  (北関東)	良く なっている	その他製造業 〔環境機器〕 (経営者)
輸送用機械器具 製造業(経営 者)	受注量や販売量 の動き			・主要取引先である国内自動車完成メーカーの輸出が増加傾向である。
やや良く なっている	建設業(開発担 当)		受注量や販売量 の動き	・国、県の建設工事は前年より減少しているが、市の工事が大幅に増加した結果、全体では前年より4%増となっている。これはデフレ脱却政策の効果である。ただ、民間工事は消費税増税の影響で前年比大幅減になっており、全体では今後厳しい状況が続く見込みである。
	建設業(総務担 当)		受注量や販売量 の動き	・ようやく公共の発注も増えてきて、民間工事の受注もあり、忙しくなり始めてきたかなというところである。
	金融業(調査担 当)		取引先の様子	・消費税増税の反動減により落ち込んだが、落ち込み幅が徐々に緩和されてきている。
	金融業(経営企 画担当)		取引先の様子	・2月の大雪による雪害で当地域の経済が停滞したが、昨年6月の富士山の世界遺産登録による影響もあり、特にサービス業では観光客が伸びている。

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
		経営コンサルタント	取引先の様子	・ものづくり、小規模企業持続化、商店街の活性化等の関係の補助金を利用した経営活動が活発化している。その根底に全業種にもともとある潜在的な設備投資意欲があり、それが表面化し具体化している様子がうかがえる。
		司法書士	受注量や販売量の動き	・富岡製糸場が世界文化遺産登録された関係で、普段と違って街に人があふれており、地元の人たちも何となく活気を帯びているので、少し動きが出てきている気がする。
	変わらない	食料品製造業（製造担当）	受注量や販売量の動き	・それほど大きな落ち込みはないが、利益を出しているような環境ではない。
		食料品製造業（営業統括）	競争相手の様子	・甲州ワインのような高付加価値の商品を検討しているが、チリ、アルゼンチン等の比較的低コストのワインに押され、一般的に苦戦を強いられている。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・新製品を投入するも反応は薄く、受注量も相変わらず低迷している。
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・今はただ目標に沿って日々営んでいる。
		一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先の海外展開先での現地調達、内製化が進む中で、数量増加による景気回復実感はない。試作案件等は活発に動いている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・変化に対応し全体に落ち着いてきている感じがする。良いところは伸ばし、厳しいところはそれなりに対応し、全体的には安定してきている。受発注についても極端な変化はない。
		精密機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注、販売量共に3か月前と比べて引き合いは少なく、実績が低調で、厳しい状況が続いている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先や競争相手の様子を見ると、忙しいところも暇なところもあり、何とも言えない。当社はやや忙しい状況である。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・梅雨に入ったが、晴れて暑い日も多く、夏物家電、特に扇風機やシェード雑貨などの物量が増えており前年を上回っている。しかしながら燃料費の高騰と高速道路料金割引の見直しによる経費負担が大きく、利益は薄くなっている。
		金融業（役員）	それ以外	・建設業と製造業において、人件費の高騰、原材料価格の値上がり等の影響が特に顕著に表れている。
		社会保険労務士	取引先の様子	・サービス業では売上高は変わっていないが、今までの時給ではパートやアルバイト店員を集めづらくなってきている。
	やや悪くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年と比べ毎月1割程度売上が下がってきている。ピークが12月でそれから毎月1割ずつ下がってきている。仕事の話はいろいろあるので、もしかしたら秋ごろに回復するかは思うが、やはり消費税増税前の駆け込み需要の関係で、当社の場合は生産がかなり低くなってきた。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・メインの取引先からの受注が停滞傾向にある。
		不動産業（経営者）	それ以外	・賃貸物件の空室がかなり目立っているが、賃貸物件の建設も多くなっている。
		広告代理店（営業担当）	競争相手の様子	・同業2社が事業を大幅に縮小した。地元広告会社の業績は上向いていない。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・今月のチラシ出稿量は前年比89.4%で、4月の消費税増税後の反動減と同じくらい落ち込んでいる。特に目立つ業種はなく、全体的に落ち込んでいる状況である。
	悪くなっている	その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・展示会の集客、客の購入単価共に落ちている。消費税増税前の駆け込み需要後は一段落したまま消費は戻っておらず、宝飾品の需要は落ち込んでいる。駆け込み需要で一時期前年を上回った売上も6月は前年並みまで後退している。
		不動産業（管理担当）	それ以外	・資材、特に燃料については値上がりが続いており、現状ではこれを取引先に転嫁することはできないため、経費が増加している。
		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	・年度末の駆け込み需要との比較では悪化しているが、通期で見れば特段の変化はみられない。



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
雇用 関連  (北関東)	良く なっている	人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・今まで長い間仕事があまりなかったが、こここのところ10年ぶりくらいに仕事量が増えている。
	やや良く なっている	求人情報誌製作 会社 (経営者)	周辺企業の様子	・周辺の製造業を中心に、多少仕事量の回復が見られるようになってきた。しかし、その分求人募集が増えたかといえば、求人広告誌に掲載してまで募集する企業は少ない。
		職業安定所 (職 員)	求人数の動き	・求人倍率は0.82倍で前年同月比0.21ポイント上昇している。
	変わらない	学校 [専門学 校] (副校長)	求人数の動き	・求人数は前年に比べ増加している。ここ数年と同様、福祉関係の求人は非常に良く、また、観光業や幼児教育関係の求人も増えている。逆に事務系の仕事は増えていない。
		人材派遣会社 (支社長)	採用者数の動き	・依然として採用求人の勢いに衰える様子がないのは良いのだが、逆に求職者数が減り続けており、かつ、いたとしても能力が劣っていたり、高い希望条件があったりと、マッチングがタイトになってきており、現実的な人選が難しさを増している。
		職業安定所 (職 員)	周辺企業の様子	・管内の自動車関連等の生産 (海外含む) が好調で、半導体需要が回復したり、各生産メーカーで収益が上がって来たため、省力化設備投資や設備の改造の受注が出てきたりしているところもあるが、コストダウンが止まらず、下請企業は収益改善につながっていない。
	やや悪く なっている	民間職業紹介機 関 (経営者)	求人数の動き	・求人を含め引する製造業において、一部の大手企業を除くと、派遣、契約社員等は増えつつあるものの、正社員については減少または現状維持が続いている。
		人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・消費税増税に伴って求人は目立ってあるが、3か月前から比べるとやはり建築関係の建設作業員や小売、サービス等の販売員、介護関係では依然として募集傾向が多くみられている。製造に関しては住宅の増改築等に伴って付帯する製造、自動車関連の部品等に伴う製造が持ち直しており、募集傾向にも出てきている。全体としては依然として厳しい。
		人材派遣会社 (管理担当)	それ以外	・取引先での派遣契約の継続が困難になっている。一旦退職したら補充は必要ないと言われている。
		人材派遣会社 (営業担当)	それ以外	・昼食で利用する店が数店舗あるが、消費税増税前と比べどこの店舗も来客数が全く違う。これだけ消費に影響しているかと思うと、景気が上向くことなど到底考えられない。
悪く なっている	-	-	-	

#### 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  (南関東)	良く なっている	家電量販店 (経 営企画担当)	来客数の動き	・消費税増税後の反動減の振れ幅も落ち着き、販売状況はほぼ前年並みに近付いてきている。このトレンドが大きく変わることは考えにくく、消費者心理が好転してきている。
		その他小売 [雑 貨卸] (経営 者)	販売量の動き	・来店客、売上共に好調で、利益も上がっている。
	やや良く なっている	一般小売店 [家 具] (経営者)	それ以外	・やや良くなっていると回答したが、来客は非常に少ない。内装やリフォームに関する要望は多くなっているため、その点はやや良くなっている。
		一般小売店 [文 具] (販売企画 担当)	販売量の動き	・消費税増税後の落ち込みは若干あったものの、脱却したと思う。店頭販売はなかなか好調で、外商の提案物件に関してもそこそこ案件が出てきて順調である。通信販売については若干落ち込んでいるものの、企業努力によってプラスになるのではないかとみている。
		一般小売店 [茶] (営業担 当)	お客様の様子	・今月は大きなお茶の売出しがあり、前年同月に比べて売上が伸びた。新茶の時期も影響していることだろうが、購買意欲があり、いつもよりおいしいお茶を飲んでみようかという客が多い。
	百貨店 (総務担 当)	販売量の動き	・高額品の販売量の動きをみると、消費税増税前の駆け込み需要の反動減が終息しつつあることが実感できる。	

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（広報担当）	お客様の様子	・消費税増税直後は円安による値上げの影響もあって、前月まで高額品から日用品まで過熱気味に買いだめが行われていたものが一気に買い控えへと転換した。そのため、当社始め百貨店各店の売上は軒並み前年比1割前後の落ち込みとなったが、6月に入って徐々に売上は回復し、ほぼ前年並みの売上となっている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・4月の消費税増税後の落ち込みは解消され、前月に引き続き回復基調にある。服飾雑貨、家庭用品等は前年を上回る売上だが、婦人服、食料品の動きは鈍い。特に、婦人服は冷夏の長期予報や降雨が多いなどが影響している。食料品については、お中元ギフトの出だしは厳しい状況である。
		百貨店（副店長）	販売量の動き	・消費税増税の影響は減少してきており、客から節約のマインドは感じられない。マイナス幅は小さくなってきており、4～5月よりも確実に回復基調にある。適切な集客策を取れば3か月前より反応が大きい。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・消費税増税後は前年に対して約7～8%落ち込んでいたが、現在は改善し、前年の5～6%増で推移している。
		スーパー（仕入担当）	お客様の様子	・消費税増税後は客単価、来客数共に下がったが、今月は回復している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数が増えている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・給料の後で、ボーナスを控えているので総体的に上向いて、良い方向に向かっている。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・安いTシャツよりもおしゃれで質の良いものを選ぶ客が増えている。安いものイコール質が悪いというイメージで、少々価格が上がっても値打ちのある商品を購入している。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・消費税増税後の4月は買い控えて来客数が減少したが、6月はクールビズで買換え需要があり、来客数増の要因となっている。
		衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・前月の月間売上が新記録だったので、勢いが続くと思っていたが梅雨入りと同時に売上がダウンした。前半に売れた分があったため前年比111%と4か月連続で前年を上回っている。忙しい店は良い仕入ができるので、細かな商品追加で客を飽きさせない努力が実を結んでいる。
		家電量販店（営業統括）	単価の動き	・サッカーのワールドカップの影響もあり、4Kテレビに対する注目が高まった。結果として4Kテレビの購入に至らない場合でも、フルハイビジョンの上位モデルの売上につながっている。外国人客は引き続き堅調に推移しており、免税販売の売上が上昇している。
		乗用車販売店（営業担当）	単価の動き	・相変わらず高額車種の販売は少ないが、販売台数は平年並みになってきている。
		乗用車販売店（販売担当）	競争相手の様子	・普通トラックは、4月は消費税増税で需要がやや落ち込んだが、5、6月共に前年を大きく超えている。建設関連が常に動いているのでトラック関係の景気は良い。競争相手が6月に事業計画を達成したという話をしており、高い事業計画を達成できるということからしても、やはり全体的に景気は上向きである。
		一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・周辺に増えたコンビニタイプの店舗が飲食全般をカバーしているが、それぞれの店の独自性も客のニーズに合っているようで、大規模店と小規模店のすみ分けもできつつある。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・4月に消費税が増税されたが、客や店側が混乱することもなくスムーズに動いている。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・単価はあまり上がっていないものの、販売量に関しては大分動きが出てきており、2割ぐらい増えている。
		タクシー運転手	それ以外	・今月は都心を起点に伸びている私鉄沿線の人身事故が多発して全線不通になり、帰宅困難者がタクシーを利用してくれたので一時的に良かった。月末の金曜日はバブル期を思い出す忙しさである。
		タクシー運転手	お客様の様子	・終電後の利用は相変わらず少ないものの、昼間は安定した仕事が続く、夕方から終電までも平均して良い。利用回数、距離共に伸びている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・深夜帰宅の会社員に利用してもらうことが多いが、景気は悪くなっていないと皆が話している。

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		
		タクシー（団体役員）	お客様の様子	・4月の消費税増税直後は若干の落ち込みがあったが、6月は消費税増税の影響もほとんどみられず、少しずつではあるが景気が上向いてきていると感じる。		
		通信会社（社員）	お客様の様子	・契約件数は前月より伸び悩んだが、新規導入サービスもあり、後半からは徐々に持ち直している。体制が変わったことによる一時的な減少とみられるため、一般的には良くなっている。解約が予測した範囲内に収まったことも良くなっていると感じる要因の一つである。		
		通信会社（管理担当）	単価の動き	・販売総数は変わらないものの、世帯あたりの購入単価が上がってきている。より良いサービスにお金を支払う景況感を実感している。		
		通信会社（管理担当）	それ以外	・これまでの条件では派遣社員や労働力の確保が難しくなっており、雇用条件の引き上げが必要になっている。		
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・4～6月は平年を上回る来場者及び収益があった。消費税増税の影響は全く出ず、7月以降は平年並みの予約数となっている。		
		ゴルフ場（支配人）	お客様の様子	・売上にはまだ反映されないが、客の行動に明るさが感じられる。		
		パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・日曜日以外は夕方からの客が売上に直結するが、以前に比べると夕方、8時過ぎぐらいい来店して遊技する客が若干多くなってきている。		
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・具体的な商品開発の話ではなく、社員への教育的なセミナーの講師や、次の戦略を立てるプロジェクトへの参加を求められている。すぐに結果が分かる商品開発ではなく、このような息の長い話が出てきている。		
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・当社は住宅を主に扱う不動産ディベロッパー業と総合建設業だが、消費税増税前の駆け込み需要も多く発生しておらず、4月以降の销售量も伸びていない。一方、建設業においては、公共工事の発注量が非常に増えているものの、工事原価が異常に上昇しているため発注価格が合わず、入札不調が続いている。発注側の設計価格などの見直しを期待しているところである。		
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・3か月前は消費税の関係で若干落ちていたが、6月になり大分客が動き出した。戸建てというよりはアパートの投資向け物件の動きが良い。		
		変わらない		商店街（代表者）	販売量の動き	・周りを見ると良くなっているような感じがするが、当店は悪いままである。早く良くなるように努めたい。
				商店街（代表者）	それ以外	・世間で言われているほどの景気回復は感じられない。ただし、悪いという感覚もなく、横ばいで推移している。クレジットカードの取扱高がそれを表している。
一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き			・当店の商品構成から衝動買いの客はいない。大体が目的を持って来店する客であり、消費税の問題はないかと思うが、やはり足が遠のいていることは事実である。		
一般小売店〔祭用品〕（経営者）	販売量の動き			・後半動きが出てきたが、販売量が少ない。		
一般小売店〔米穀〕（経営者）	お客様の様子			・客との会話の中から購入の変化もみられず、客の様子も明るくはない。		
百貨店（営業担当）	販売量の動き			・4月以降、下振れに変化はない。単価を上げれば販売量が上がらず、単価を下げれば売上の確保が難しい状況は変わらない。		
百貨店（販売促進担当）	販売量の動き			・3月の駆け込み需要以降、4月から予測より落ち込みが少ない状況が続いているものの、上昇傾向とも言い切れない。		
スーパー（販売担当）	単価の動き			・競合との価格競争もあり、また、独自ブランドの低価格商品の売り込み等もあって商品の平均単価が下がっている。1回の買上数量は前年を上回っているが、買上額がなかなか前年に届かない状況が続いている。		
スーパー（経営者）	来客数の動き			・3か月前は消費税増税前で非常に数字が良かったため、それと比較すると変わらないかやや悪いという感じであるが景気全体は良くなっている。来客数は減っているものの単価が高くなり、その分をカバーしているため、数字を維持している。		

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
		スーパー（店長）	販売量の動き	・消費税増税の関係もあるが、3か月前に比べて販売点数が思った以上に伸びてこない。来客数は前年比98.7%で推移しており、買上点数は同96.1%と、客は本当に必要な物以外は購入しないため、変わらない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・食料品に関しては徐々に持ち直しつつあるが、雑貨やたばこ等の販売量が確実に減少している。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・他社をみると、以前は販売企画、メニュー提案、催事等で集客を図っていたが、今月に入って価格訴求商品が多くみられる。企画で集客、売上の確保ができない分を価格に転嫁している。
		スーパー（仕入担当）	お客様の様子	・価格にこだわって買物をする客と高くてもちょっと良いものであれば買う客との二極に分かれている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・現時点で3か月前の3月と比較するのは非常に難しい。消費税増税後の来客数、たばこの売上などは大分戻りつつある。
		コンビニ（経営者）	それ以外	・高付加価値商品の売上は順調な伸びを示しているものの、競合他社の出店ラッシュと今までに経験したことのない従業員不足に見舞われ、景気判断がしにくい状況である。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・この2～3か月は客の動きもほとんど変わらないし、消費税増税の影響もあまりない。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・来客数が前年を超え順調にも感じられるが、単価は約10円下がっている。消費税増税の重みを感じるとのスタッフの声も聞き、不安は残る状況である。
		コンビニ（経営者）	競争相手の様子	・近隣に新しい店舗ができたため、デザートや牛乳類の売行きが少し落ちている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数トレンドが変わらない。
		コンビニ（商品開発担当）	来客数の動き	・消費税増税に伴う影響はそれほど感じられないが、来客数は依然として回復していない。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・季節がら、カットソーなどの需要が多くなってきている。単価が安い物にシフトしているため商品に対する価格意識が厳しく、買物は慎重である。来客数は微増であるが、売上は変わっていない。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・消費税増税後、徐々に景気は上昇しているように感じていたが、今月中旬からのゲリラ豪雨などの天候不順により、中高齢者や遠方からの客が少なくなり、苦戦している。
		家電量販店（店員）	お客様の様子	・一部の景気については回復し始めているが、量販店としては大きく変わることがない。ただし、生活必需品については動いてきている。
		家電量販店（統括）	来客数の動き	・5月は3～4週目の来客数減が大きく影響した。後半からは少しずつ持ち直してきたが、既存店の前年割れはいまだに解消されていない。6月は第1週の気温上昇により、夏物商材が大きく前年より伸びたが、後半は勢いが途絶え、消費マインドの低下を助長させている。
		高級レストラン（副支配人）	来客数の動き	・法人の宴席は、以前に比べ回復傾向にある。特に、接待需要は顕著である。反面、個人消費は依然厳しい。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・3か月前と比べ、良いことは良い。客もそこそこ増え、使う金額や雰囲気、領収書を持っていく客も増えてきているため、少しずつ会社自体も景気が良くなってきていると感じている。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・前年比でみて、3か月前の3月1～25日までの売上は、101.0%、来客数96.6%であった。今月は、1～26日までの売上が98.6%、来客数95.5%という結果である。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・5月の連休明けに悪くなった時期があったが、後半から少し持ち直し、6月に入ってから梅雨や雷などあったものの、それほど来客数は落ちていない。ただし、伸びているかというところでもなく、宴会、フリーの客共にそれほどの伸びではない。
		一般レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・本店周辺は寂れていて駄目だが、支店については場所が良いため良い。今は当地域に外国人が来なくなったので空き家もあり、若者が車に乗らないので駐車場も空いている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・土日、祝日の来客数は以前と変わらないものの、平日は良い日と悪い日の波があり、平均すると前年とほぼ同様の動きである。

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
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・今月に入り、ぼったりと問い合わせの電話、見積依頼のFAXが減っている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・例年と同じ見積数、決定数である。
		旅行代理店（支店長）	お客様の様子	・今月は法人と個人共に動きが悪い。昨年実施の団体を含め、秋への移行が顕著にみられた月である。また、個人も海外が弱く、なかなか伸びてこない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月は消費税増税にも慣れて、元に戻ってくる感じがあったが、期待したほど戻っておらず、若干悪くなっている。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・変化を感じられず、平行線である。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・6月開始の新メニューへの販売転換が遅れており、加入獲得を下押ししている。また、携帯電話プランの販売も4月以降かなり厳しい状況となっている。テレビ、インターネット、固定電話は当初予算は上回るものの、獲得目標の2割増しへは届かない見込みである。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・6月中旬から全国キャンペーンを行い、テレビコマーシャル、新聞折込も実施しているが、反応は予想よりも鈍い。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客の所得が増えている様子はなく景気は良くないため、映像サービスの契約件数は増えていない。一方、今年の4月から開始した電話サービスの契約件数は増加しており、それに付随してインターネットサービスの契約件数も増加している。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・4月の消費税増税後も特段、契約数の変化はみられず、横ばいの状況が続いている。
		通信会社（局長）	販売量の動き	・5月までは繁忙期の流れでテレビ、インターネットの契約数がやや上向き傾向に近かったが、6月に入ってから鈍化し、低調のまま推移している。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・上位コースでの加入は相変わらず少なく、一番廉価なコースを選択する傾向は変わらない。また、コース変更についても、上位コースへの変更よりも下位コースへの変更の方が多い。
		通信会社（総務担当）	単価の動き	・日常の買物時に商品価格が上昇しているものが一部みられるが、円相場や天候によるものも考えられるので、総じて変わらない。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・3か月前は閑散期に入っており、6月も梅雨のため、3月と6月の来客数はそれほど変わらない。
		ゴルフ場（従業員）	お客様の様子	・バブルのころは、朝、仕事の指示だけしてゴルフをするような光景がよくみられた。長引く景気の低迷は、多少上向きになっても、そういう気持ちにならないのではないかと思う。
		その他サービス〔保険代理店〕（経営者）	販売量の動き	・売上が上がっていないのは顧客数が変わらないためであり、販売量が増加していない。新規購入がない。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・年が明けて半年が過ぎ、5月に民間の仕事が決まる予定だったが、いまだ具体化されず先延ばしとなっている。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・建築主に意欲が出てきたのか、計画は増えてはきたが一向に契約に結び付かず、作業のみ増えてめどが立たない。
		設計事務所（職員）	それ以外	・今期の受注目標は何とか達成しそうであるが、景気の上下感はまったく分からない状況である。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・消費税増税後の反動減は少し戻ってきたが、思いの外、回復が遅い。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・今月、売出しをしたが、来場者数に対する買上比率が今までになく悪くなっており、売上も今一つ届いていない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・最近の天候不順によって、客の出足が悪くなっていることが非常に大きい。天候が早く良くなると売上増は見込めない。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・天候不順と消費税増税の余波があり、物が売れず、販売量は約2割減である。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・消費税増税の動きも一段落し、6月から消費の冷え込みが始まったかのようなようである。
		一般小売店〔和菓子〕（経営者）	来客数の動き	・梅雨に入って大雨が続いたり、晴れると暑さが厳しかったりして来客数が減少し、売上につながらない。

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
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・4月になって消費税増税の影響はあまりないように感じたが、ここにきて天候不順で中だるみしている。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	お客様の様子	・必要なものは購入するが、全体的に購入意欲が下がっているように思う。消費税増税の影響なのか、物価が上がっているからなのか、進んで購入するのは控えているようである。お得な話や健康に関する商品を紹介すると購入してもらえている。
		一般小売店〔文具〕（経営者）	販売量の動き	・今月はそれほど悪いということでもないが、例年をやや下回っている。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	来客数の動き	・来客数は減ったものの、大口のギフト需要が増えたことにより、売上は前年よりプラスになっている。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・天候不順もあり、夏物への移行が進まず前年比95%と苦戦している。また、消費税増税前の駆け込み需要の反動減の影響も化粧品では依然続いている。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・3か月前の3月と比べると、まだ本来の100%には戻っていないため、やや悪くなっている。しかし、4月の消費税増税の影響から考えると、5、6月と大きく復調しているのは間違いない。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・3か月前は消費税増税前の駆け込み需要があったため、やや悪くなっていると回答したが、増税の影響はかなりなくなってきた。特に、デイリー性の高い食品は持ち直してきている。また、貴金属の宝飾などの高額品も動いている。ただし、衣料品やギフトなどカテゴリーでまだ不調なものもあり、今後の動きを注視していく必要がある。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み時期に比べると、やはりまとめ買いがない。高額品、ぜいたく品の動きも少ない。
		百貨店（販売管理担当）	お客様の様子	・3か月前は駆け込み需要という特殊要因があったため単純比較はできないものの、梅雨による長雨やゲリラ豪雨などの異常気象による来客数の減少もあり、回復基調にあるとはいえ、駆け込み需要の反動減がまだ残っている。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要の反動減は、高額品以外は落ち着きつつあるが、まだ完全に払しょくされていない。上期最大の商戦であるお中元、クリアランスセールも大きく悪化はしないと想定されるが、まだ楽観はできない。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・来客数は前年比で13%ほど少ない。客単価は約7%上回っているが、これは頻度性の低い商品の販売数が伸びているということで、頻度性の高い商品はまだ回復せず落ち込んだままで、売上の的には非常に厳しい。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・4月の消費税増税以降、来客数が減少したまま回復していない。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・3か月前は消費税増税前の駆け込み需要が当店でもある程度あり、売上が少し良かった分、今月は反動減でじり貧という形で下げ止まっている。また、近隣のライバル店にたばこ販売の許可が下りたこと、店の周りに競合がたくさんできたことが影響している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車の整備は順調に入っているが、販売があまり芳しくない。駆け込み需要後、前年度の5割減となっている。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・4～6月までの来客数がかかなり減少している。自動車は高額品のため、消費税増税がまだ影響している。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・販売台数が落ち込み、来客数も減っている。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・消費税増税の影響も落ち着いてくると予想していたが、いまだ回復の兆しが見えない。
		住関連専門店（統括）	販売量の動き	・来客数に比例した販売件数、売上がなく、成約率が下がって販売量が非常に減っている。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	来客数の動き	・消費税増税後の反動減は薄れてきているものの、駆け込み需要のあった3か月前と比較すると悪い。
		その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	販売量の動き	・天候が主な理由だが、消費税増税の影響もあるかもしれない。

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		
		その他小売〔ゲーム〕(開発戦略担当)	販売量の動き	・国内で人気上昇中の新作タイトルが発売され、品切れが続出している。しかし、それ以外は動きが全くなく、全体では前年同程度に収まる見通しである。北米もショー開催月につき、動きは鈍い。		
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・6月の前半は割と景気が良かったが、後半になって来客数がほとんどなくなり、結果的にはやや悪くなっている。		
		旅行代理店(営業担当)	お客様の様子	・消費税増税とバス料金値上げの影響により、利益率が悪化している。		
		通信会社(経営者)	お客様の様子	・失注案件が多くなっている。		
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・消費税増税の影響により、新規契約数が低迷している。		
		美容室(経営者)	来客数の動き	・天候が不安定なためか来店サイクルが鈍っている。		
		設計事務所(経営者)	それ以外	・建築設計の入札が非常に多くなってきているが、東京で仕事が少なくなっているのか、東京の大手、中堅事務所が県内の業務に入ってきている。普段はあまりないが、全体がオリンピックムードで、資材高騰、職人不足の中、大物といわれる設計業務はほとんど東京に持っていかれてしまっていて非常に困っている。		
		設計事務所(所長)	お客様の様子	・景気が良いといっても新築物件は少ない。消費税増税等の影響があり、このところ低迷している。		
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・受注が相変わらず前年を15%ほど割っている。客の決断するまでの検討時間が長くなっており、他社との競合も激しくなっている。		
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・今月の販売量は目標の約30%と悪く、3か月前と比べてやや悪くなっている。同業他社や住宅、不動産と付き合いのある銀行、広告業者からも良い話がない状況である。		
		その他住宅〔住宅資材〕(営業)	販売量の動き	・建材需要が低迷している。		
		悪く なっている		百貨店(販売促進担当)	お客様の様子	・来客数が減少し、販売数、販売単価が落ち込んでいる。客は必要のないものは購入せず慎重な動きが強い。
				百貨店(計画管理担当)	お客様の様子	・消費税増税による割高感がぬぐえず、特に、高齢者の顧客が多い当店ではいまだ買い控えの状況が続いている。
衣料品専門店(経営者)	来客数の動き			・今月は来店数がとても少なく、様々な販促活動をしているが反応がない。		
その他小売〔ショッピングセンター〕(統括)	販売量の動き			・ショッピングセンター内で映画は好調だが、物販店が業種にかかわらず総じて悪くなっている。		
一般レストラン(経営者)	それ以外			・近隣の飲食店の閉店等が目に見えて増えている。根本的に考えないと安い店だけが残って外食産業全体として立ち行かなくなるのではないかと。		
その他サービス〔福祉輸送〕(経営者)	販売量の動き			・3か月前は消費税増税前の駆け込み需要で、車両が非常に売れた。3月と比較すると受注は大きく落ち込んでいる。		
企業 動向 関連  (南関東)	良く なっている  やや良く なっている			金属製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・当社は建設機械部品を製造しているが、国内向けの製品の受注が急増している。自動車排出ガス規制などの対応だけとは思えない。
		出版・印刷・同関連産業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・印鑑や印刷の仕事をしている。今月は問屋への支払が例年より2割ぐらい多く、会社の設立印も通常5～6本のところ7本である。		
		プラスチック製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・材料の受注、売上共に若干増えてきているので、良い方向にきている。		
		プラスチック製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・今月も新企画や新プロジェクトが立ち上がり、既存の受注も増加傾向にあるため、投資も考えている。しかし、原料や物流関係の値上げ要請も続いているため、様子見である。		
		建設業(経営者)	取引先の様子	・周りの業者が仕事が少しずつ増えて良くなってきたと言っている。		
		建設業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・依然として細かい仕事も含め仕事の依頼が増え続けている。人材不足により職員配置や協力業者の手配が困難となっている。		

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
		金融業（支店長）	取引先の様子	・決算発表をみると、増益決算の企業が多い。
		金融業（役員）	取引先の様子	・建築業、不動産業を中心に受注、販売状況が好調であり、消費税増税の影響も心配されたほどではなく、積極的な営業を展開している。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・オフィスに関しては空室率の改善傾向が顕著になってきた。当社で手掛ける郊外型分譲マンションの売行きは相変わらず悪いが、少しずつ売れてはいる。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・前年同時期よりも来客数、売上共に多いという声を飲食店等から聞いている。
		税理士	取引先の様子	・夏の賞与が出て購買意欲は順調である。大型車などは消費税増税前に購入済みだが、衣料品、食品、外食関係は好調である。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・家電量販店の近くにあるコンビニの店長の話では、今月に入り、土日になると量販店の駐車場に入る車が連なってしまう、店に来る客が駐車できず非常に困っているとのことである。買い控えは一段落したのではないかと。昇給があり、賞与も近い。4～5月ごろとは少し違う状況になっている。
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	取引先の様子	・公共事業の動きが例年よりも良い気がする。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・単価は上がっていないが、案件数だけは増えてきている。
	変わらない	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・客は必要な物しか買わず、購買意欲は落ちたままである。
		食料品製造業（営業統括）	受注量や販売量の動き	・値引きに対する効果はあるが、新商品の売行きが芳しくない。
		繊維工業（従業員）	受注量や販売量の動き	・各企業とも消費税増税前後と受注量がほとんど変わっていない。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	取引先の様子	・数年前までは、この季節はお中元の売出し等で稼動し、かなり潤っていたが、近年はその方面からの仕事が少なくなり、稼動が非常に悪くなっている。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注案件はあるが、注文数が減ってきているように感じられる。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注件数は前年同月の目標を3か月間達成できているが、売上は未達である。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前から悪い状況が続いている。
		一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・新しいテーマの話がない。
精密機械器具製造業（経営者）		受注量や販売量の動き	・前月と比べプラスマイナスゼロであるが、原油、電気代などの物価上昇分を価格に転嫁できないことがマイナス要因である。	
その他製造業〔靴〕（経営者）		取引先の様子	・仕事の内容に特別な変化はなく、景気が良い、悪いといった話も一切、耳に入ってきていない。	
建設業（経営者）		受注量や販売量の動き	・前年に比べ消費税が上がった割には受注は好調である。	
建設業（経理担当）		受注価格や販売価格の動き	・受注量は伸びて安定してきたが、価格はやはり発注者側に合わせるような金額になってしまい、採算ベースではあまり嬉しい案件が多い。	
輸送業（経営者）		受注量や販売量の動き	・取扱量に大きな変化はなく、低迷が続いている。一方、燃料価格は今月も上がり、更なる値上げの情報もあって大変厳しい環境である。	
輸送業（総務担当）		取引先の様子	・国内出荷は依然として低迷している。輸出物件の計画はあるが実施されていない。	
輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・先月と同じように取引先の業種によりばらつきはあるものの、全体としては今月も変わっていない。また、新規案件も目立った動きがみられない。		
通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・4、5月と若干落ち込んだが、6月は前年同期比で2けた増と回復の兆しがみえる。		
金融業（支店長）	取引先の様子	・消費税増税後の反動減、燃料等の値上げで取引先の売上は停滞している。景気はまだ上向きにはならず現状維持である。		



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		
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・駅から徒歩6分の手前メーカー1LDK、38平米の88,000～98,000円、3月入居可の8戸が2戸決まっていな。また、駅から徒歩4分の手前メーカー1LDK、4月完成の93,000～102,000円、管理費各5,000円、44.51～50.34平米、敷金0.5か月、礼金0の9戸中7戸が決まっていな。大手賃貸不動産業者が空室情報を20件ほど持参したが、すべての物件が広告料1～2か月となっている。どこの会社も必死である。		
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年同月にもあった案件の多くを今年も受注できたが、一方、新規の引き合いは全くなく、良いとも悪いとも言えない状況である。		
		税理士	それ以外	・最寄駅の商店街の飲食店はどの店も客が入っていない。アベノミクスで大企業はもうかっているのだろうが、中小企業等にはまだきていない。		
		社会保険労務士	取引先の様子	・すでに破産や廃業の予定のある会社がある。		
		経営コンサルタント	取引先の様子	・中小製造業の売上は相変わらず厳しく、輸入材料の値上がり収益に大きく影響している。		
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注量は回復しつつあるが、低単価で推移しているためデフレ状態から脱却できず、燃料費、材料費の高騰も続いているため、利益を圧迫している。		
		その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・単価が下がっているため、売上は変わらない。		
		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	・前年度と比較して今年度は若干好調に推移しているものの、前月及び3か月前と比較すると、マンションのインターネット環境整備の受注件数は停滞してきている。		
		やや悪くなっている		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・やはり消費税増税の影響なのか勢いがな。い。
				出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年同時期と3か月前を比較してもやや悪くなっているが、時期的な条件も加味すれば大きな変化ではない。
出版・印刷・同関連産業（所長）	受注量や販売量の動き			・今月はかなり大きく前年実績を下回り、苦戦を強いられている。ボーナス商戦の販促を期待しているが、動きは鈍い。		
電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き			・ある程度上向いているが、成約率がゼロに近い受注状況である。		
建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き			・エンドユーザーの動きが良くない。		
建設業（従業員）	受注量や販売量の動き			・一度に大きな金額を払う建設業では、やはり消費税増税の影響がある。		
輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き			・販売量は継続的に確保されるのではなく、一時的に大きく膨らみ、またしぼんでしまうという短期勝負のような動きのため、あまり良い状況ではない。		
輸送業（経営者）	取引先の様子			・燃料費の高騰が続いている中、荷主に仕事が欲しいと言っても、今はなかなか仕事がないため、もっと安くできるのならば仕事が取れるがどうするかという話ばかりである。これ以上運賃を下げるということは自分の首を絞めるようなことなのでできず、困っている。		
金融業（統括）	取引先の様子			・3か月前は消費税増税前の駆け込み需要があったため、資金的にもニーズがあったが、多少落ち着いた感がある。ただし、4～5月よりは良くなってきている。		
悪くなっている				出版・印刷・同関連産業（経営者）	取引先の様子	・取引先に行って営業担当者に会えることが多いが、仕事の話は出てこない。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・新しい仕事の見積は来るが、今までの価格ではほとんど決まらない。取引先の新規予算も厳しいようである。		
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前は消費税増税前だったため集中的に受注が入ったが、現在は落ち着いてきている。		
雇用関連 (南関東)	良くなっている	—	—	—		
	やや良くなっている	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・従来、社員の欠員に関して補充はなく社内で対応する企業がほとんどだったが、ここに来て、欠員を派遣にて補充するケースが増えてきているため、派遣求人数は増加傾向にある。また、新規登録者も増加しており、労働市場は動きが出始めている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		人材派遣会社(支店長)	求人数の動き	・一般派遣の受注増と共に紹介予定派遣の受注も増加傾向である。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・求人数が前年同月比で12%の増加と、企業の採用意欲が高まっている。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・今までの求人増加の内訳はフルタイム求人が前年同月に比べ若干のマイナス、または同水準で、パートタイム求人が同10%程度増加しており、全体では求人数を3%程度増加させていたが、今月はフルタイム求人も前年同月比で10%程度増加している。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・製造、建設関係から、求人募集や派遣会社に依頼しても人が集まらない、これではなかなか募集できないので求人条件を良くするか検討するなどの声が聞こえている。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・求人数はここ3か月、前年同月を上回り、求人数も若干の増加傾向にある。有効求人倍率も比較的高止まりで推移しており、今後も減少する傾向は見当たらない。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数が前年同月に比べて25%以上増加という状況が3か月続いている。
	変わらない	人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・どの業種の求人も特に増えていない。
		人材派遣会社(社員)	求職者数の動き	・3か月前と同様に人材不足で採用が難しい状況が続いている。
		人材派遣会社(社員)	周辺企業の様子	・顧客の人材需要は引き続きおう盛である。
		人材派遣会社(社員)	それ以外	・周囲の消費動向等に変化がみられない。
		人材派遣会社(支店長)	それ以外	・前月に引き続き人材の依頼数は順調だが、求職者数が前年を下回っており、受注数に比例した成約に結び付いていない。
		求人情報誌製作会社(編集者)	採用者数の動き	・新卒採用は今がピークであり、8月以降に多少の動きがあるのかもしれない。
		求人情報誌製作会社(広報担当)	求職者数の動き	・派遣社員を採用する予定があるという話を周辺企業の数社から耳にしている。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数は増加傾向を維持しているが、5月はパート求人の増加が主である。
民間職業紹介機関(経営者)		求職者数の動き	・求人職種が広がってきており、性別、年齢などの要件に幅が出てきている。	
民間職業紹介機関(職員)		採用者数の動き	・3か月前と比べ、大手企業や金融を中心とした新卒採用活動の影響もあり、中途採用は一時的に鈍っているものの、ニーズの強さに大きな変化はみられない。	
民間職業紹介機関(職員)	求人数の動き	・求人数は引き続き高止まりしており、衰えはない。		
学校[専修学校](就職担当)	求人数の動き	・求人獲得数は前年度と比較して若干の微増であり、大きな変化はみられない。		
やや悪くなっている	求人情報誌製作会社(営業担当)	それ以外	・売上がやや落ちている。	
悪くなっている	—	—	—	

## 5. 東海(地域別調査機関:三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株))

(-: 回答が存在しない, O: 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(東海)	良く なっている	商店街(代表者)	お客様の様子	・客の表情がにこやかになってきている。日本がサッカーワールドカップで敗退しても変わらない。
	やや良く なっている	一般小売店[高級精肉](企画担当)	販売量の動き	・価値の高い商品や高額品の動きが良い。
		一般小売店[自然食品](経営者)	販売量の動き	・消費税増税の影響で販売量の落ち込みが続いていたが、6月後半から前年並みに戻っている。
		百貨店(販売促進担当)	販売量の動き	・消費税増税後と比べて販売金額・単価ともに増加・上昇しており、前年同月を上回っている。

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
		百貨店（経営企画担当）	お客様の様子	・消費税増税後の反動減も、一部品目を除いて順調に回復している。クリアランスセールも順調に推移しており、今月は土曜日が1日少ないことを考慮すれば、回復基調にあると考えている。
		百貨店（販売担当）	競争相手の様子	・消費者の購買意欲向上を目的とした消費税増税後の新商品投入や割引・クーポンなど、小売業をあげての働きかけが効果を発揮し、また、増加が見込まれるボーナス支給等もあって消費トレンドは上向きになっている。
		百貨店（営業企画担当）	単価の動き	・来客数は消費税増税後の反動減からいまだに回復していないが、しばらく動きのなかった超高額品での動きや企業からの大口受注物件があり、少しずつではあるが回復基調にある。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・1人当たりの買上点数が1点近く増えている。また、1品当たり単価も数円上昇している。
		スーパー（店員）	単価の動き	・天候に恵まれてスイカなど夏野菜・果物が順調に売れている。暑さのため、飲料系商品も売れており好調を持続している。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・販売量が消費税増税前の水準に戻ってきている。
		コンビニ（企画担当）	それ以外	・人手不足が深刻になっていると報道されているが、確かに店舗出店時のスタッフ募集に対する応募状況からもそのように感じる。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・売上が継続的に前年同期を上回っている。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・今月は半期決算期で販売量は増えているが、店舗によって売行きの違いにばらつきがある。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（営業担当）	来客数の動き	・ボーナス支給の状況から、各テナント間の客の買い回りが良くなっている。
		観光型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・年度明けから宿泊人数が好調であるが、今月も引き続き増加を維持している。それに乗じて食堂部門の売上も伸びてきているので、前年比・予算比ともにクリアできそうである。
		旅行代理店（経営者）	それ以外	・繁華街での人の動きや新幹線の利用者、ホテル・レストランの来客数等も増えているように感じる。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・今年上期の販売量は、前年同期比で120%程度となっている。団体旅行の取扱件数も同じく115%と好調である。消費税率上げの要因もあって旅行代金は上昇している。しばらくはこの状態が続きそうである。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・通信機器の機能向上等により、投資額を抑えた設備工事の提案が可能となっている。
		美顔美容室（経営者）	販売量の動き	・消費税増税による影響も少しずつ落ち着いてきており、客は今までの来店ペースになっている。
		変わらない		商店街（代表者）
商店街（代表者）	単価の動き			・客の様子からは購買意欲が感じられるが、それが単価、販売量の動きにつながっていない。
一般小売店〔結納品〕（経営者）	単価の動き			・消費税増税の影響により景気は上向かない。
一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き			・今月はもともと閑散期ではあるが、販売量にはやはり変化がみられず商品の動きは鈍い。
一般小売店〔薬局〕（経営者）	来客数の動き			・景気の上昇感はまだ地方にまでは伝わっていない。天候不順等の影響もあってか、週末の売上がかなり悪い。特に、ドラッグストアにおいてはインフルエンザ、花粉症対策のシーズンが終わった端境期であり、同業者で売上が伸びているところは、食品や雑貨など薬剤以外の要因ではないだろうか。
一般小売店〔書店〕（経営者）	お客様の様子			・前回の消費税増税の時と比べると、客の様子ははるかに落ち着いている。店側も前回の経験で慣れているためか落ち着いている。消費税増税の影響はそれほど感じなくなっている。
一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き			・遷宮効果は終わり平常に戻っている。しかし、客単価は前年よりもむしろ上昇している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・6月の売上、乗客数、客単価は前年並みで変わらない。消費税率の上昇分は売上が増えるものと期待したが変化はなく、量販店やネット販売などで消費者が購入する機会が増えている影響である。ギフト市場全体からみると売上増加が見込まれても、贈答品店としては、現状維持がやっとという状況である。
		一般小売店〔食品〕（経営者）	お客様の様子	・大半の客は消費税増税前の買物スタイルに戻っているが、一部の客では相変わらず慎重な買物の仕方がみられる。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・前年秋の遷宮以降、参拝客数は高止まりをしているが、客の購入単価は大きく下がっているように感じる。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	乗客数の動き	・飲食店の乗客数は引き続き悪い。特に週初めの月～水曜日には、来店ゼロないしほとんどゼロの店が多数出てきている。
		百貨店（経理担当）	乗客数の動き	・今月上旬～中旬にかけては、ほぼ前年並みの売上高で推移している。ただし、下旬にはお中元受注の動きが鈍く失速している。貴金属等の高額品については消費税増税の影響が続いている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・従業者の7割を占める中小企業とそこで働く人々の景気は良くなっていない。原油価格を始め仕入れ価格が上がって原価は高くなっているが、最終需要者には転嫁できずに収益面で苦勞している。この夏の商品も早くから各社とも大バーゲン状態に入り、売上の確保に苦勞し利益面では良くなってはいない。夏のボーナスも増えてはおらず、物価だけが上昇し消費には一段と慎重な姿勢となっている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・小規模な小売店や飲食店では、乗客数・客単価ともに減少・低下し売上の減少が続いている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・消費税増税後も、雑貨部門以外の売上高は前年同期を上回り、店全体の売上高も前年実績をクリアし続けている。少し単価の張る商品の動きも比較的良い。ただし、当社の業績は好調だが競合他社では状況が良いという話は聞かないので、景気が全体として良くなっているようには思えない。
		スーパー（店長）	乗客数の動き	・乗客数は前年の96%前後で推移しており、回復の兆しはない。商品の値上がりも多く買上単価が高くなっているが、売上は前年並みがやっとの状況である。
		スーパー（店長）	単価の動き	・多少単価が高くても買得な商品は売れている。商品そのものの価値や必要性よりも、お買得感があるかどうかで売行きが決まる。
		スーパー（店員）	お客様の様子	・単価の安い物は売れるが、そうでない物は売れない状況が続いている。
		スーパー（販売促進担当）	販売量の動き	・売上は前年同月比87%で推移しており、相変わらず悪い状況である。特に食品が不振で、ここ数年で最悪の結果となっている。来月には16年ぶりに店の改装を実施してテコ入れを図る。
		コンビニ（エリア担当）	乗客数の動き	・乗客数の減少が売上減少の要因となっているが、客単価改善の努力によってどうにか売上を維持している。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・消費税増税により販売数が減少し続けたと思っていたが、6月になって回復してきており、増税前と変わらない水準となってきている店舗が多い。
		コンビニ（店長）	乗客数の動き	・乗客数の動き、1人当たりの買上点数と買上単価のいずれも、3か月前と比べてあまり変わりがなく、世間で言われるほど景気は回復していない。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・たばこの売上が前年の水準まで回復しておらず、前年比マイナス2～3%で推移している。客の消費行動からは、無駄遣いを避ける傾向がみられる。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・商品が気に入れば値段にこだわらずに購入する客が多い。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・パソコンの売上が落ちてきたが、白物商品が好調であり全体として例年並みである。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・客との話では、景気が良くなったという声と変わらないという声に分かれている。景気が良くなっているのか判断に困る。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・前月と同様に6月の販売量も良かったが、客の様子も含めて少し足踏みをしているようにも感じる。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・今は完全に車が売れない状況である。

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
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要の反動減で、販売台数はいまだに伸び悩んでおり6月は前年の90%で推移している。例年厳しい月ではあるが、一層厳しくなっている。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・これまで受注量をけん引してきたハイブリッド車に勢いが感じられなくなっており、店頭の活気も弱含みに推移している。客の購入決定を後押しするような話題もこれといった見当たらず、商談も長引いている。
		住関連専門店 (営業担当)	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込みによる受注残は一段落し、新築需要あるいは堅調なリフォーム需要が下支えしている。公共事業は3か月前と同じように増加傾向である。
		その他専門店 [雑貨] (店員)	お客様の様子	・サッカーワールドカップの日本代表チームの一次リーグ敗退により、消費マインド上昇への期待は不発となっている。
		その他小売 [ショッピングセンター] (経理担当)	販売量の動き	・売上高は前年同月比で4.4%のマイナス、来客数は同じくマイナス2.7%である。消費税増税前の駆け込み需要による反動減は弱まり徐々に巡航速度には戻っているが、まだマイナスが続いている。
		高級レストラン (役員)	来客数の動き	・来客数・客単価ともに前年並みで推移している。予約客数は前年並みであるが、フリー客の動きが若干弱い。
		一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・消費税率は上がったが、売上などは特に悪くはなっていない。人手確保の面でも、当地域では採用しづらくなっており、製造業を含む地域産業全体で、業績が良い証拠とを感じる。
		一般レストラン (従業員)	お客様の様子	・居酒屋はサッカーワールドカップがあると非常に閑散とするが、今はまさにその時期であり来店客も早めに帰ってしまう。
		スナック (経営者)	来客数の動き	・早いところではボーナスの出ている企業もあるが、来客数は伸びない。消費税増税や商品の値上げなどで、消費者の財布のひもは固いままの厳しい状態である。
		その他飲食 [仕出し] (経営者)	販売量の動き	・消費税増税による影響は思ったよりも少ない。
		旅行代理店 (経営者)	販売量の動き	・今月の販売量は思ったより伸びず、3か月前と同じくらいの数字である。
		旅行代理店 (経営者)	お客様の様子	・夏休みの旅行の予約は例年どおりである。秋の連休から年末の旅行商品についての問い合わせも増えているが、まだ、景気が良くなっていると実感するほどではない。
		旅行代理店 (経営者)	販売量の動き	・消費税増税の影響がボディブローのように効いているように感じる。消費者は支出が増えていることを実感し、その分支出を抑える傾向が見受けられる。
		旅行代理店 (従業員)	来客数の動き	・収益の柱となる旅行ツアーの申込客が減少し、切符手配など旅行以外の客が増加している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・大きな動きはなく来客数も変わらないが、1乗車当たりの単価がやや上昇しているの、売上は多少プラスになっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・暑い日や雨降日もあったが、今月は結婚式も多くデパート周辺ではお中元の買物客もあって、乗車客はやや増えている。
		通信会社 (企画担当)	販売量の動き	・同業他社との競争による解約は相変わらず多いが、それ以外の客も低価格コースへ移る傾向がみられ、消費者には依然として節約ムードがある。
		美容室 (経営者)	来客数の動き	・消費税増税後は来客数がやや減少し、来店する間隔も延びている。
		美容室 (経営者)	お客様の様子	・客の約8割は年金生活者であり、最近では年金受給額が少なくなってきたということ、パーマをかける期間も少しずつ長くなってきている。
		その他サービス [介護サービス] (職員)	お客様の様子	・介護利用者の状況に変化はなく、利用限度の上限数で安定的に推移している。
		設計事務所 (職員)	それ以外	・質より安さという傾向であり、家を建てる際も設計士に新築・改築を頼むのは難しい状態となっている。政治と経済は密接に関連しているが、現在の日本は政治が落ち着いていないので、景気が良くなるどころまでは期待できず、そこそこであれば良い。

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
		住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・客は消費税のことをあまり話題にしなくなり、欲しい人は買うという状況である。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・上向きとなる要素がなく、横ばいの状況である。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・現在のところ消費税増税後の反動減が少なく、増税前の受注残もあって変わらない状態である。
		その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕 (経営者)	来客数の動き	・来客数の減少という消費税増税の影響は5月までに収まったが、来店した客も購入意欲は低い。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	単価の動き	・前月に続いて来客数は微減であるが、客単価の低下で売上は大幅に減少している。4月以後、月を追うごとに客の財布のひもが固くなっている。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・来客数はそれほど減少しておらず、週末の来客数は多い。しかしゴールデンウィーク明けごろから売上は減少しており、客単価も低下している。特にインポート物はほとんど売れず、父の日のプレゼントも単価が低い。紳士靴は、父の日のギフトにはあまり好適ではないためか、プレゼントとして購入する客は少ない。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・クリアランスセール待ちであるためか、客は衣料品の購入に際して、かなり厳密に検討してから決めている。
		百貨店(経理担当)	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要の反動で、宝飾品・化粧品の上売が減少している。
		百貨店(販売担当)	お客様の様子	・例年ではボーナス消費の下見客が増える時期だが、今年はほとんどみられない。世間では夏のボーナスは上昇しているとのことだが、全く実感が無い。消費税増税前の駆け込み需要が大きかった分、反動減も大きいと想定を上回る落ち込みである。
		スーパー(経営者)	来客数の動き	・遷宮が終わった反動で来客数は落ちている。毎年あるいは年に幾度も足を運んでもらうことは、容易ではないと感じている。
		スーパー(販売担当)	販売量の動き	・売上高が伸びない。
		スーパー(商品開発担当)	販売量の動き	・販売量は消費税増税後の反動減から戻りつつあるが、前年実績には達していない。食品の回復テンポはやや早い、特に衣料・住居関係が厳しい。
		コンビニ(店長)	販売量の動き	・雨が少なく天候には恵まれているが例年ほど蒸し暑さを感じられず、飲料やアイスクリームは前年同期を大きく下回っている。
		衣料品専門店〔紳士服洋品〕 (売場担当)	来客数の動き	・消費税増税前の駆け込み需要で来客数が増えていた時期と比べると、その反動減もあいまって来客数は例年よりも少なく、クリアランスセールの盛り上がりにも欠け、悪くなっている印象を受ける。
		衣料品専門店(販売企画担当)	販売量の動き	・販売量は例年よりも2割減となっている。そろそろ消費税増税後の反動減も収束するのではないかと思う。
		家電量販店(店員)	単価の動き	・消費税増税後は、客はよく考えシビアな選択をして商品を購入する。
		乗用車販売店(経営者)	来客数の動き	・工場には車検や事故修理等はあるが、点検などの来客数がとても少なく、自動車への出費は必要最低限に抑えようという流れを感じる。また、消費税増税前の駆け込み需要で車両の買換えが進んだ結果、故障修理の客も減少している。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・3か月前と比べればまだまだの状況であるが、前月に比べると販売量は伸びている。少しずつ良くなっている実感はある。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・販売台数が前年と比べて3割減となり、目標を大きく下回っている。来客数も非常に少なく、どうしても必要な人のみが購入していることが目に見えてわかる。
		乗用車販売店(総務担当)	販売量の動き	・消費税増税の影響がまだ残っている。
一般レストラン(経営者)	競争相手の様子	・知り合いの飲食店等は、軒並み不景気で閉店するところも多いと聞いている。		
観光型ホテル(経営者)	来客数の動き	・3か月前はアベノミクスの効果や消費税増税前の駆け込み需要があっただけでかなり良かったが、そういった話題性や雰囲気が沈静化してきているため、来客数は宿泊・会食ともに低下傾向にある。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明		
		都市型ホテル（経営者）	単価の動き	・消費税増税の影響で客足が鈍るかと思ったが、乗客数にはあまり変化はない。しかし、客単価については厳しさを増している。		
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・レストランには比較的来店が多いが、宿泊客は前年同月を下回っている。		
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・例年夏を前に客の動きは一段落することもあり、引き合いが減っている。		
		通信会社（サービス担当）	お客様の様子	・携帯電話のみで十分ということで、固定電話の解約が増えている。		
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・梅雨に入ってもあまり雨が降ることはなく、天候条件としては悪くない。しかし、客足が伸びず前年比、予算比とも下回っている。高速道路のアクセスがメインとなる立地のゴルフ場では、特に高速料金の影響を大きく受けている。		
		その他レジャー施設〔劇場〕（職員）	販売量の動き	・夏休み期間の商品は、例年に比べ販売数が減少している。		
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・今月も先月に続いて、来客数が少ない。		
		美容室（経営者）	お客様の様子	・テレビ報道等をみると大企業や自動車関連企業等では景気が良いようであるが、地方の中小企業はまだまだ景気が良くなっていない。消費税率引上げの影響も大きい。		
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	単価の動き	・大手介護ベッドメーカーが新型機種を発売してから半年で、競合会社が新型機種を低価格で投入してきたため、市場価格が再び下落している。		
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・建築費が高騰していて、客は最終的な決断ができない。		
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・客の話を聞くと、景気が良くなるような話を耳にしない。		
		その他住宅〔住宅管理〕（経営者）	お客様の様子	・経営者の集まりではどの企業も給料は上げられず、夏のボーナスも増やせないと言っている。		
		悪く なっている		商店街（代表者）	販売量の動き	・サッカーワールドカップの開幕でテレビ等の需要を期待したが、今一つの結果に終わっている。
				商店街（代表者）	販売量の動き	・売上が過去最低を記録し、手の打ちようがない状態である。問い合わせ件数も激減し、景気の悪さを実感している。
商店街（代表者）	お客様の様子			・消費税増税に対する生活防衛のために買い渋りが起きている。		
百貨店（企画担当）	販売量の動き			・高額品の売上が前年同期を大きく下回り、結果的に売上高全体の数字を押し下げている。しかし高額品は前年に3割以上伸びており、その部分を差し引いてみれば、高額品も前々年以上の実績となっている。ただし、化粧品等は消費税増税前に駆け込みで購入した買い置きがあり、その影響がまだ残っている。		
百貨店（経理担当）	単価の動き			・3か月前との比較では、売上が構成する3つの要素（入店客数、購買客数、購買単価）がすべて落ち込んでおり、なかでも高額商品の買い控えによる購買単価の下落が顕著である。		
家電量販店（店員）	来客数の動き			・3か月前と比べると、消費税増税前の駆け込み需要があった時期と対比する形となるため非常に悪い状況となっているが、増税の影響は徐々にではあるが薄れ始めている。		
その他専門店〔貴金属〕（営業担当）	販売量の動き			・販売金額が極端に低下している。		
パチンコ店（経営者）	販売量の動き			・来客数や単価の動きが悪い。		
理容室（経営者）	お客様の様子			・相変わらず客は安いお店に流れていくため、まだまだ景気が良いとは思えない。		
企業 動向 関連 (東海)	良く なっている  やや良く なっている	企業広告制作業（経営者）	それ以外	・有効求人倍率は上昇し、消費税増税に伴う落ちこみもみられない。		
		化学工業（総務秘書）	それ以外	・安い店に限らず物販店や飲食店は混んでいる。また、道路も混雑している。		
		電気機械器具製造業（企画担当）	それ以外	・受注状況は良好で業務量も増加している。採用の面でも優秀な人材の確保が難しくなっているように感じる。		

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
		電気機械器具製造業（総務担当）	競争相手の様子	・ケーブルテレビ局における情報インフラの更新で、設備投資案件は増えつつある。これらは放送・インターネット・電話の3つのサービスを主に提供するものであるが、メーカーや工事会社など構築業者は、常に高速化・高機能化を求められる上、厳しい獲得競争に勝たなくてはならないため、受注しても思うような収益は上がらない。
		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	・消費税率引上げの影響が弱まってきている。また、海外向け製品が比較的堅調に推移している。
		輸送業（従業員）	取引先の様子	・物量は前年同月をやや下回り前年のような力強さはないものの、企業物流は消費税増税の影響から回復してきている感がある。ただし、中東問題や円安傾向のため石油製品の値上げが著しく、物流業界では特に燃料費の負担増加が心配されている。
		輸送業（エリア担当）	受注価格や販売価格の動き	・運送単価が、適正な水準へと若干戻ってきている。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・主要荷主の荷動きは、前年比で4.2%増加しており、前月よりも少し良くなってきている。
		通信会社（法人営業担当）	それ以外	・企業の動きをみると、仕事量の増加など少しずつ上昇傾向にあるように感じる。
		経営コンサルタント	競争相手の様子	・住宅地では地価が下がっている地域はまだ多いが、駅付近のマンション用地については、需要が多くマンションデベロッパーも高値で買いに動いている。需要の先取りをするマンションデベロッパーが景気は上向きという判断で動いているので、確実に状況は良くなる。
		会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・消費税率が引上げられたが、増税分はそのまま価格に転嫁ができています。業績の伸びを示す顧問先が増えている。
		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	・第1四半期が終わり、発注元の開発工程が進むにつれて、追加要員や案件依頼等が増えてきている。
	変わらない	食料品製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が芳しくない。消費税増税の影響がボディーローのように効いているように感じる。夏季ボーナスも世間で言うほど上昇している実感はない。今後の消費の動向が気になる。
		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	・消費税増税の影響はあまりなく、受注量・販売量は変わりなく安定している。
		鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・この3か月ほどは、先の需要があるとの見込みを持ちながらも受・発注量の停滞が続いている。足元の仕事量は前年並みにとどまっている。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が減少している。期待感が先行しているが現況は良くない。
		金属製品製造業（従業員）	それ以外	・前年同期よりは物件が動いている感じがあり工場もそこそこ忙しいが、ステンレス材等の原材料の値上がりで収益を圧迫するので、利益を確保できるかが心配である。
		一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・前月や前々月ほどの勢いはないが、受注量は前年同月と比べて20%増加している。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・荷動きは引き続き高水準を維持している。倉庫の庫腹（保管可能な空間）もひっ迫状態が続いている。輸出入貨物の動きも堅調である。また、建材系の荷動きも一部の顧客を除き報道されているほどの落ち込みはない。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・輸出貨物は増えているが、輸入が減少している。
		輸送業（エリア担当）	取引先の様子	・今月は自社の動向には変化はないが、取引先の話によると、10月以降の新車の注文も入っているなど、景気が上向いてきているような兆候もある。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・どの業種でも例年とあまり変わらないようである。良くも悪くもない状況である。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・株価や円相場が一段落していることに伴い、一時は運用資産が大きく増加した個人投資家も様子見を決め込む形となり、消費へ向かう金が増えていない。
		不動産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注量や価格は一定範囲での動きにとどまっており、大きな変動はみられない。



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
		不動産業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・中小企業のオフィス需要はここしばらく横ばいで、アベノミクスの効果は現れていない。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・消費税増税後は企業からの広告受注量にほとんど変化はなく、取引先の動きも鈍い。
		行政書士	受注量や販売量の動き	・貨物の動きは変わらないが、ドライバー不足という声を聞く。
		公認会計士	それ以外	・電力料金や原材料価格が高騰しており、多くの中小企業の収益性に大きく影響している状況に変化はない。円安により輸出企業では利益が出ているが、多くの中小企業では、実態として業況の改善がみられない。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・大企業と接点のある事業者や勤労者の中には恩恵を受ける人が多く、接点がない事業者や勤労者にとっては厳しさが増す一方で、両者の格差は次第に広がっている。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・ガソリン価格の上昇で、財布のひもが少し固まっている。
やや悪くなっている		印刷業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・一部の大手企業のみで景気が良く、中小企業においては景気は良くない。周りの状況をみてもあまり良い状況ではない。
		化学工業（総務担当）	それ以外	・販売量はまずまずであるが、原料価格、運送費、電力料金等のコストが大幅に上がってきている。また、それに対する価格転嫁が十分にできていない。
		窯業・土石製品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・売上の2割以上を占める主力製品の受注が、前月からゼロとなってしまう、一気に冷え込んでいる。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・消費税増税前の駆け込み需要による反動減からなかなか回復しない。
		輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	取引先の様子	・ガソリン価格の上昇が続いているので、休日の外出を控えるという話をよく耳にする。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・消費者のマインドは低下しており、マンション・戸建住宅ともに販売申込が鈍化している。
		建設業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・消費税増税前の駆け込みによる受注残がなくなった分、仕事量が減っている。
		金融業（法人営業担当）	取引先の様子	・消費税増税後の新車販売減少を受けて、取引先の自動車部品関連メーカーでは生産がやや縮小している。
悪くなっている		窯業・土石製品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・新設住宅着工件数が減少している。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・主取引先であるパチンコホールへの設備投資が、消費税増税後はずっと低迷している。
雇用関連 (東海)	良くなっている	民間職業紹介機関（営業担当）	求人数の動き	・2～3年前に比べて中途採用の募集に関する相談がかなり増加している。特に直接雇用で即戦力人材を採用する動きが加速している。
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人案件に対する求職者不足を実感する。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・有効求人倍率が上昇傾向である。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・3か月前との比較では、客からの引き合いも適度に発生しており良くなっていると感じるが、4月以降の引き合いは下降傾向である。
		職業安定所（所長）	周辺企業の様子	・消費税増税後の企業への影響をある程度見越していたが、売上も順調のようで想定範囲よりも良い状況である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・常に人手不足の医療・介護分野に加え、建設関連や小売業関係でも不足感が出ており、採用意欲は全産業にみられる。特に高卒者に対しては、前年同期を大幅に上回る求人状況となっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・5月の新規求人数は前年同月に比べて22.8%の増加で、4月の増加率（17.6%）を更に上回っている。製造業でも求人が増えてはいるが、人材派遣会社への申込みや契約社員等の非正規雇用が多く、正社員の求人倍率はまだ1倍を下回っていることから、安定的な軌道に乗っているとまでは言い難い。
		民間職業紹介機関（営業担当）	求職者数の動き	・失業率は引き続き改善しており、求人数も増加傾向にある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	人材派遣会社 (営業担当)	雇用形態の様子	・派遣社員ではなく直接雇用での求人募集が増えており、直接雇用に伴う負担・リスクを勘案しても優秀な人材を確保したいという企業側の動きが表れている。
		人材派遣会社 (支店長)	求人数の動き	・求人数の動きとしては、3か月前との比較では数%減少しているものの、ほぼ同水準で推移している。
		人材派遣会社 (営業担当)	それ以外	・有効求人倍率は引き続き高いが、景気が良いかと言えばそれほどの実感はない。
		新聞社 [求人広告] (営業担当)	それ以外	・雇用環境は二極化が進んでいる。正社員になれない大卒者が4割という社会は正常とは言い難い。
		新聞社 [求人広告] (営業担当)	求人数の動き	・有効求人数は増加傾向にある。
		職業安定所 (職員)	周辺企業の様子	・新規求人数は横ばいの状況である。企業の話では、仕事は若干忙しくなっているが受注単価が上がらないので収益改善にはつながっていないとのことである。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・新規求人数は、3か月前と比べて横ばいである。足元では飲食業関係の求人が増加している。
		職業安定所 (職員)	求職者数の動き	・求職者数は前年同期と比べて減少し続けており、人手不足の状態である。求人数は横ばいとなっている。
	やや悪くなっている	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・3か月前の求人状況が良かったので、相対的にはやや悪くなっているが、例年並みか少し良いくらいである。
		アウトソーシング企業 (エリア担当)	周辺企業の様子	・自動車製造業では、消費税増税前の駆け込み需要に伴う受注残で4月以降も生産が続いてきたが、それも落ち着いてきたため駆け込み需要の反動減が表れている。
その他雇用 [広告代理店] (求人広告担当)		それ以外	・周りの企業の業績は悪くないようだが、自社の業績は良くなってはいない。	
悪くなっている	—	—	—	—

## 6. 北陸 (地域別調査機関：一般財団法人北陸経済研究所)

(—：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 (北陸)	良くなっている やや良くなっている	—	—	—
		一般小売店 [精肉] (店長)	販売量の動き	・買上単価は低下しているが、買上点数は増加している。今後も買上点数が多い状況のまま推移すると考えている。
		スーパー (総務担当)	単価の動き	・消費税増税後、来客数は伸びていないが、客単価は上向いている。
		スーパー (総務担当)	販売量の動き	・消費税増税の影響はほぼ無くなり、生活必需品も、酒や菓子などの嗜好品も、売行きが前年同月を上回る状況で推移している。
		家電量販店 (店長)	単価の動き	・消費者の省エネ志向が強くなり、高単価商品の販売数が増加している。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・全体的に見て状況はあまり良くないが、今月は全社合同のイベントを開催したため、それなりの受注があった。
		スナック (経営者)	来客数の動き	・7～8月のボーナス月を前に客の動きが鈍っており、今月中旬には来客がない日が2～3日あった。しかし、月末には団体客が入り、今月の売上は前年同月を1割上回った。来店した骨とう商からは、客に少し動きが出てきているとの話があった。
		通信会社 (役員)	販売量の動き	・大手通信事業者の大幅なキャッシュバックを伴った営業姿勢にも変化があり、インターネット契約の獲得数は順調である。ただし、競合事業者の攻勢も強く、解約も一定数ある。
	住宅販売会社 (従業員)	来客数の動き	・問い合わせ件数、イベント来場者数ともに増えており、客の動きが活発になってきた。	
	変わらない	商店街 (代表者)	お客様の様子	・セール開始を控え、客は例年と同様セール待ちの状態である。
商店街 (代表者)		お客様の様子	・デパートでは数年ぶりに来客数が増加したようだが、人出の多い日と少ない日の差が相変わらず激しい。高額品にも少し動きが見られる一方で、バーゲンなどで安くならなければ売れないという雰囲気もあり、格差が出てきている。	

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
		一般小売店〔事務用品〕(店員)	単価の動き	・消費税増税の影響は取まりつつあるが、燃料代などの上昇などにより諸経費が増え、利益を圧迫している。
		一般小売店〔鮮魚〕(従業員)	販売量の動き	・4～5月は売上が前年同月を多少上回っていたが、6月に入ってから少し様子が変わってきた。決して暇なわけではないが、やや盛り上がり欠けている。
		一般小売店〔書籍〕(従業員)	販売量の動き	・販売に対する顧客の姿勢は厳しく、本当に必要な物を厳選している。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・消費税増税後の客の動向は落ち着いてきている。月末のセール開始を控え、ダイレクトメール送付後のセール待ちを予想していたが、予想に反してあまり影響を受けなかった。セール開始後も前年並みに推移している。
		スーパー(店長)	単価の動き	・客の買上状況は以前と変わらず、買物は必要な品を必要な分だけにとどめている。
		スーパー(統括)	お客様の様子	・消費税増税直後の4～5月は来客数が少し伸び悩んでいたが、現在は増税前と変わらない状況である。
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・当店は周辺で開催されるイベントの大きさや天候によって売上が大きく左右される立地の店だが、地元サッカーチームの成績不振もあり、来客数は伸びなかった。
		衣料品専門店(経営者)	お客様の様子	・婦人衣料は売上の減少傾向が続いており、好転の兆しは見られない。セールも大して盛り上がりせず、苦しい状態が続いている。
		衣料品専門店(経営者)	販売量の動き	・これまでと同様、客は価格に非常に敏感である。一時しのぎができればよいという考えで、生活防衛に専念している人たちの集合体になっているようだ。なにか打開策はないかと考えている。紳士服の小売業界も低空飛行である。
		乗用車販売店(経営者)	お客様の様子	・前月より宣伝量を多くして来店を促しているが、来客者数が少ない状況が続いている。同業他社もイベントを開催しているが、結果は同様であると聞いている。
		乗用車販売店(役員)	販売量の動き	・消費税増税直後の4月は駆け込み需要の反動により売上減少などの影響が出たが、5～6月と経過するにつれ、業界全体では前年以上の成果が出ているところもある。しかし、高額商品を中心とする販売店では若干厳しい傾向にある。
		その他小売〔ショッピングセンター〕	来客数の動き	・3～6月は買上単価は前年超えを維持できているが、買上点数が95～97%と前年を割り込む状況が続いている。客は無駄な買物をしない。安全性、品質などを気にして買物をしている。
		その他小売〔ショッピングセンター〕(統括)	販売量の動き	・4～6月にかけて、衣料品、服飾品の買上が前年同月を下回り、全体の販売量を減少させている。しかし、食品や日用品、身の回り品の駆け込み需要の反動は想定より小さく終わった。
		高級レストラン(スタッフ)	販売量の動き	・今月で閉店する店舗は、駆け込みで通常の130%を超える集客があったが、他の既存店はその分苦戦を強いられた。
		観光型旅館(スタッフ)	来客数の動き	・前年同月と比べて総売上105%、宿泊人数104%、宿泊単価103%と、ほぼ前年並みとなった。中型団体客が好調で、全体をけん引している。インバウンド客は前年同月比127%と好調である。
		旅行代理店(従業員)	来客数の動き	・来客数、問い合わせ件数は増加しているが、売上にはつながっていない。まだまだ様子を見ている状態である。
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・消費税増税後、客の動きが戻らない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・消費税増税から約2か月が経過し、タクシー利用を控えていた人が、ようやく戻りつつある。しかし、夜の歓楽街は依然として活気が欠けている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・週末の夜は、少し人の動きがみられるようになった。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・新商品発売により来客数は増えているが、ボーナス商戦前の買い控えがあり、期待値以上の販売にはつながらず、検討もしくはプラン変更のみにとどまる客が多い。
		通信会社(役員)	単価の動き	・良い状態が続いている。オプション追加や上位コースへの変更により、客の契約単価が上昇している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		その他レジャー施設（職員）	お客様の様子	・一般入会者数が、大人も子供も全く増加してこない。	
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・現在、住宅ローン金利などの諸条件が良いため客は動いているが、一方で慎重さもみられ、結論を出すのに時間がかかっている。	
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・消費税増税以降、客がなかなか決断をせず、動きがない。	
	やや悪くなっている	百貨店（売場主任）	来客数の動き	・体感温度が上がらず、夏物衣料品の購買意欲が低下しているようだ。	
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・全体的には少し厳しい状態だが、食品関係は消費税増税前である前年同月の売上を少し上回っている。食については毎日必要であることと、他のところで消費を抑えてでも、少しぜいたくを楽しみたいという思考であるようだ。ただし、ファッション関係の売上は、夏のセールが始まる時期だが前年同月比で2割ほど下回っている。優先順位の低いものには相変わらず財布のひもが固い。	
		コンビニ（店舗管理）	販売量の動き	・消費税増税前に買いだめされたたばこやビールの売上が、いまだに回復しない。	
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・6月後半からサマーセールを始めたが、客の購買は消費税増税分を考え慎重である。来客数も今一つ増加しない。	
		衣料品専門店（総括）	それ以外	・来客数が大幅に減っている。3か月前も景気が良かったわけではないが、比較すると現在はより悪化している。	
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・6月の販売量は前年同月比80%であった。平成26年3月の販売量は前年同月比103%だったため、3か月前との比較では下向きである。消費税増税の影響と推察される。	
		自動車備品販売店（従業員）	お客様の様子	・消費税増税後の4月以降、明らかに客の購買に変化があり、前期と比べて予想以上に来客数は減少し、単価は低下している。特に用品関係や高額商品の動きは悪い。しかし、整備や補修などのメンテナンス関連は大きな落ち込みがなく、今乗っている車を大事にして乗ろうとする傾向が感じられる。	
		一般レストラン（統括）	来客数の動き	・今月は消費税増税後の3か月間で1番客の動きが鈍かった。夏商戦前に無駄な買物をしないという意識からか、週末に外出する人もやや少なかった。	
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・4月の消費税増税以降、間際予約の発生が例年に比べ減少している。	
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・6月は宿泊、宴会、レストランとも売上は前年比で10%ほど減少した。宿泊では外国人旅行者が減少し、レストランも婚礼の減少により、売上は前年割れになりそうだ。	
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・前年同月と比べると、海外からの客はまずまず順調に推移しているが、国内の団体客、個人客は減少傾向にある。来年に控えた北陸新幹線開業や、ガソリン価格の上昇、消費税増税などの影響により、特に個人客の動きが鈍くなっている。	
		美容室（経営者）	来客数の動き	・広告、キャンペーンを打っても、来客数は徐々に減少している。	
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・顧客動向としては、展示場での来場者数は横ばいで、それなりの顧客を確保できたが、プラン提示まで至らず、商談件数は前年同月比25%減と大幅に落込んだ。消費税増税後の冷え込みから一時は盛り返し、回復を期待していたが、ここにきて後退した感がある。	
		悪くなっている	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・販売数は全体的に減少している。販売単価の低下に加え、来客数の減少と客単価の低下も続いている。
			住関連専門店（店員）	販売量の動き	・一定期間内で見ると売上が減少している。販売のピークとなる週末でも、以前と比較すると件数、買上点数ともに明らかに減少がみられる。
			その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・消費税増税から2か月が経過したが、販売量は落ち込んでいる。この調子ではお中元の時期も大変に苦しいのではないかと懸念している。
		企業動向関連 (北陸)	良くなっている	一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き
やや良くなっている	繊維工業（経営者）		受注量や販売量の動き	・採算面については課題を残しているが、受注量は増加傾向にある。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・非衣料関係の受注状況はかなり良い。衣料はシーズン性があり、現在は秋冬商材生産の終盤に入っており忙しい。来春の状況については現在準備中で、受注状況を探っているところである。
		建設業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・工事発注量が高い水準を維持しており、受注価格競争は一部を除いて緩和傾向が続いている。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・設備投資案件、不動産取得案件が増加してきている。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業者からの情報によると、わずかではあるが問い合わせなどの動きが出ているようだ。
		司法書士	取引先の様子	・会社、法人登記関係で、事業目的の追加、役員の増員、会社設立など、積極的な事業展開の案件が増えた。
		税理士（所長）	取引先の様子	・3月決算、4月決算の業務あるいは月次の監査をみていると、売上の見通しについて自信が出てきている経営者が多くなってきている。
	変わらない	食料品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・消費税増税後、4～5月は少し受注量が減少していたが、当月に入ってから回復している。ただし、高額品の伸びはみられず、景気が良くなっているという状況はみられない。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・現在の受注状況は前年同月比で横ばい傾向にある。
		プラスチック製品製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・消費税増税の駆け込み需要の影響で、6月末までは想定通り順調に推移している。しかし、7月以降については少し状況が悪くなるとみている。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・いまだに消費税増税の影響が残っており、客により回復の状態にはかなりばらつきがあるが、国内向け商品に関しては、総量としてそれなりの量を生産する状態が続いている。海外向け商品では、特に欧州向けについて厳しい状態が続いている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・4月は公共工事の発注が例年どおりほとんどなかったが、5月に県や市の工事を若干、そして6月には国の大型工事を受注できた。しかし、建設業は受注産業であり、毎月コンスタントに工事が受注できるわけではないので、これをもって景気が上向いてきたとはいえない。
		輸送業（配車担当）	それ以外	・4月からの消費税増税の影響で消費者は買い控えをしており、物量の動きが悪い。しばらくはこの状況が続く。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・消費税増税の影響は想定範囲内であり、数量もそこそこ出ている。足元は底固い。
	やや悪くなっている	○	○	○
	悪くなっている	—	—	—
雇用関連	良くなっている	—	—	—
(北陸)	やや良くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・各産業の求人数を前年同月と比較してみると、増加している産業が多い。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求人数は横ばいだが、求職者数は減少傾向にあるため、労働力不足となっている。
	変わらない	人材派遣会社（役員）	求職者数の動き	・有効求人倍率や就職率は高水準になっているが、求人側が高いスキルを求める一方で、それに見合う求職者は多くなく、マッチング率は低い状態が続いている。また、求職者の有期雇用に対する関心が従来より薄れている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・40～50代の経験者を対象とした専門職の求人がわずかではあるが増えている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・発行1回当たりの求人数は50件ほど減少した。引き続き状況は厳しい。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・3月と比べると求人広告の件数は減っているが、前年同月比では件数、金額ともに上回っている。ここ数か月、求人広告の件数は堅調に推移している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が前年同月比で15か月ぶりに減少となった。減少幅は小さいため、それほど心配する必要はないが、今後の推移に注意が必要である。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・受注数はやや増加しているが、それが景気拡大によるものなのか、求人のアンマッチングによるものなのか判断が難しい。

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
		学校〔大学〕 (就職担当)	求人数の動き	・求人数の動きには特に変化がみられない。
	やや悪く なっている	新聞社〔求人広告〕 (役員)	求人数の動き	・6月の求人広告売上は、前年同月の6割であった。
	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 (近畿)	良く なっている	○	○	○
	やや良く なっている	百貨店（売場主任）	販売量の動き	・回復傾向にあるものの、6月は来客数、売上共に前年を下回っている。27日にクリアランスセールがスタートしたが、売上は低調である。こだわりのある商品の動きは良いものの、全体的には単品買いが多く、客単価も下がっている。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・先月に比べ、化粧品や特選洋品などの売上が上向している。消費税増税の影響が薄らいでいると感じる。
		百貨店（服飾品担当）	販売量の動き	・4月時点では前年比で70～80%であった化粧品の売上が、5月には80～90%に戻り、この6月は更に10%ほど回復し、90～100%と前年並みに戻った店舗が出てきている。また、高額品のジュエリーなども回復しており、買い控えも徐々になくなってきている。この月末から7月にかけてのバーゲンでは、更に回復傾向が強まると予想される。
		百貨店（店長）	来客数の動き	・先月ごろから、特に来客数の増加が顕著になっている。また、客単価も若干上がってきている。
		百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・紳士服や雑貨、子ども服は前年比で微減にまで回復してきているが、家庭用品が8%減と回復しきれず、苦戦が続いている。ボーナス支給に期待して美術品や呉服、宝飾品の販促企画を強化したため、前月よりも回復したが、11%減と前年には届いていない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・積極的な購買意欲はまだまだみられないが、良い商品の価格の低下には非常に敏感である。むしろ話題商品や旬の商品に関しては、これまで以上に反応が良い。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・4～5月に比べると、食品を中心に消費税増税後の反動は回復傾向にあるため、良い方向に進んでいることは間違いない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・高額品の販売は3か月前よりも回復が進んでおり、生活必需品も販売点数は回復している。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・食料品については消費税増税の影響がなくなり、増税前よりも底堅い動きがみられる。
		スーパー（社員）	単価の動き	・新たな競合店の影響を受ける店舗を中心に、店頭のお客様が減少している。ただし、果物や牛肉など比較的価格の高い生鮮食品の動きが良いこともあり、客単価は堅調に上昇している。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・プレミアム商品が相変わらず好調で、客単価が上昇してきている。
		家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・消費税増税前の駆け込み需要により、増収増益の企業が増えたためか、賞与支給額が上がり、消費意欲が高まっているように感じる。
		乗用車販売店（営業企画）	単価の動き	・少しであるが、車両単価が上がってきている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・周年イベントなどの販促効果もあり、来客数は伸びているが、コストが若干かかっているため利益は少ない。
		一般レストラン（経理担当）	来客数の動き	・消費税増税で客足が遠のくと予想していたが、来客数は伸びており、会社の宴会にも景気回復の影響がみられる。インバウンド客の利用も、月を追うごとに増加傾向となっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・宿泊は継続的に好調を維持しており、単価も上がってきている。一方、宴会は法人の利用に勢いがなく、税込価格は消費税増税前から変わっていない。実質的には3%分の売上が減少している状況であり、利益率の高い宿泊部門で全体をカバーしている。
		都市型ホテル（総務担当）	来客数の動き	・宿泊は客室稼働率が高水準で推移している。また、レストランの利用客が前月と比べて増加している。

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
		旅行代理店（店長）	お客様の様子	・旅行の内容を決めて来店する客が増えている。
		旅行代理店（広報担当）	お客様の様子	・ボーナス支給が始まり、予想よりも良かったのか、夏休みの旅行申込に勢いが出てきている。7月15日にオープンするテーマパークの新アトラクションの予約状況は予想よりも良く、客の期待の大きさが表れている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・流し営業での営業収入が順調に推移している。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・トラックやダンプカーなど、建築関係の交通量が増えてきている。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・6月のボーナスシーズンに入り、申込数が増えてきた。今のところは先月の落ち込みを取り戻してきている。
		その他レジャー施設 [イベントホール]（職員）	それ以外	・当社の夏季賞与は昨年と比べて増加している。
		その他サービス [コインランドリー]（経営者）	競争相手の様子	・小規模のランドリーの出店を、街中でもよく目にするようになっている。
		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	・不動産の取引件数は少し増えているように感じられる。
		その他住宅 [展示場]（従業員）	来客数の動き	・6月になって、ようやく住宅展示場の来場数が増加傾向になっている。
	変わらない	一般小売店 [菓子]（経営企画担当）	販売量の動き	・6月現在と3月の売上前年比を、各地区別に上位5店舗の平均で見ると、関西は6月が97.7%で、3月が102.7%、関東は6月が83.6%で、3月が101.4%、中部は6月が86.1%で、3月が92.5%、中国は6月が93.8%で、3月が94.4%となり、各地区合計の平均は6月が91.7%で、3月が98.9%となっている。全国的に非常に悪く、唯一関西が阿倍野地区の商業施設の開業で好調となっているが、ほかの地区では依然として厳しい状態が続いている。6月に入り、お中元の繁忙期を迎えるが、全国的に厳しい状態が続く。
		一般小売店 [精肉]（管理担当）	それ以外	・景気が上向けば、必ず企業が潤うわけではないことを実感している。豚肉は世界的に供給が不足し、売りにくくても売れない状況である。また、牛肉は相場が昨年よりも上がった影響で需要が減り、年末には宮崎の口蹄疫が発生した年よりも出荷が減少するといわれているなど、景気の回復を感じるができない。
		一般小売店 [鮮魚]（営業担当）	販売量の動き	・消費税率の引上げ後、しばらく時間が経過したので、客の動きに落ち着きが出てきている。
		一般小売店 [衣服]（経営者）	お客様の様子	・来客数は増えているが、品定めが厳しく、財布のひもが固い。
		一般小売店 [野菜]（店長）	お客様の様子	・相変わらず飲食関係の動きが悪く、厳しい状態である。
		一般小売店 [花]（店長）	単価の動き	・暑さの影響で花が日持ちしなくなったため、客単価が下がっている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・高額品の消費税増税による影響はいまだに解消されていない。お中元商戦では来客数に変化はないが、送付先の件数が大幅に減っており、出費に対する慎重さが増している。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・消費税増税による高額品の買い控えはなくなってきた。また、海外高級ブランド品の催しでは、来場客数や売上高は昨年と変わらず好調である。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・4月に食品スーパーが開店し、好調であった生鮮3品が影響を受けている。対面販売ゾーンはそれほどでもないが、低価格品が厳しい。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・今月中旬からお中元の早割がスタートし、前年実績の約10%増で好調に推移しているが、店全体の売上は苦戦している。また、近隣の新施設のオープンから1年になり、ようやく前年との比較ができる状態になっている。

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（販促担当）	販売量の動き	・来客数は堅調に推移している。商品の動きも全体的には前年並みの推移である。ただし、依然としてブランド品や高額品などの動きは回復しておらず、苦戦が続いている。
		百貨店（外商担当）	販売量の動き	・時計、宝飾、美術品など的高額品の動きは依然として低調であるが、婦人服や身の回り品は消費税増税前と変わらない。担当している客の売上も、前年を上回ってきている。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・今月の10日過ぎぐらいから、客単価が落ちている。身の回りの食料品でも、単価の低い物しか動かない。
		スーパー（広報担当）	来客数の動き	・消費税増税による影響を除くと、大きな変動はない。
		スーパー（開発担当）	お客様の様子	・販売量は増加しておらず、むしろ減ってきている。また、高額商品の売行きも良くない。
		スーパー（管理担当）	販売量の動き	・以前と同じように購買点数の増加がみられない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・ひきたてアイスコーヒーのSサイズの販売が伸びており、たばこも一緒に購入する動きがみられる。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・消費税の増税による買いだめなどにより、4月は影響を受けたが、その後は昨年レベルにまで回復している。今のところは増税の影響が感じられない。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・必要な物だけを買っていく常連客が多いので、なかなか売上が伸びない。
		コンビニ（広告担当）	来客数の動き	・この時期は、日々の天候によって売上は多少左右されるが、全体的にはガソリン代や公共料金、原材料費の高騰などの影響が続くなか、大きな好転は期待できない。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・6月はセール前の落ち込みがあるため、昨年と同じぐらい悪い。
		衣料品専門店（販売担当）	単価の動き	・客が単価の安い商品を探すようになっている。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・大阪の景気は東京に比べて悪いという印象である。東京はオリンピックを控えて大きな工事やお金が動き、ちょっとしたバブルが発生している。大阪には大きな仕事がなく、人もお金も動いていない。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・6月に入っても、受注は前年比で8割程度の推移である。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・販売台数が目標の90%にとどまっている。
		その他専門店【食品】（経営者）	単価の動き	・量販店などでは低価格販売を前提とした仕入れが現在も続いている。それどころか、以前よりも更に安く仕入れようとする動きを感じる。この動きは、大手量販店に続いて、中小の量販店にも広がっているように感じる。
		その他専門店【宝飾品】（販売担当）	販売量の動き	・常連客による売上はみられるが、増加というほどではない。
		その他専門店【スポーツ用品】（経理担当）	販売量の動き	・駆け込み需要の反動減は3か月で一巡しそうであるが、収入面のアップの実感がないため、需要を押し上げるまでには至らない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・気候が不安定なときは高齢者の体調も悪くなるようで、近隣の商店街も人通りが少ない。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・来客数は前年の水準をクリアできていないが、客単価が上がったことで、売上は前年を上回っている。
		一般レストラン（店員）	販売量の動き	・この1か月は大きな動きがない。
		その他飲食【コーヒーショップ】（店長）	来客数の動き	・消費税増税と同時に販売価格を見直したことで、単価が上昇し、来客数の減少を補っているようにみえるが、税抜売上、収益共に前年を下回っている。特に、来客数は目を追うごとに減少幅が大きくなっている。
		観光型旅館（団体役員）	単価の動き	・宿泊人員は前年比で微増であるが、宿泊単価は前年比、前々年比で95%止まりである。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・宿泊は外国人客を含めて増加傾向であるが、宴会部門は少々苦戦している。



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
		都市型ホテル (マネージャー)	来客数の動き	・宿泊部門は訪日外国人の増加により、引き続き好調に推移している。宴会部門も前年並みの収入となっているが、食堂部門は減収傾向に歯止めがかからない。消費税増税による影響であれば、そろそろ回復してきてよい時期だと思うが、予想以上に低迷が続いている。販売価格ではなく、個人の消費マインドの問題ではないかと感じている。
		都市型ホテル (客室担当)	来客数の動き	・例年6月は閑散月であるが、訪日外国人の増加により前年比で105%と好調である。ただし、レストラン部門は近隣にできた大型施設の影響で、いまだに立ち直っていない。
		旅行代理店(営業担当)	販売量の動き	・法人需要は引き続き好調であるが、個人需要はなかなか上向いてこない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・街の様子に変化がない。
		通信会社(経営者)	お客様の様子	・消費税増税やパソコンの買換えなどの特需が終わりつつある。
		テーマパーク (職員)	来客数の動き	・学生の修学旅行シーズンが終わり、集客は夏休みに向けて減少傾向となるのが例年の動きであるが、今年は特に減少が大きい。
		競艇場(職員)	来客数の動き	・3か月前と比べて客1人当たりの購買単価は若干ながら改善しているが、本場の来場者数が減少傾向にあるため、全体としては変わらない。
		美容室(店員)	来客数の動き	・来月に予約が多く入っている分、今月は停滞気味である。
		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	・DVDやCD、書籍売上は若干の前年割れの傾向がみられるものの、カフェ併設店舗はカフェの売上が好調のため、売上全体は前年をクリアしている。
		住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・依然として購買意欲の高まりは感じられないが、地価については値下がりが見えたと判断してもよい。
		住宅販売会社 (総務担当)	販売量の動き	・消費税増税の影響か、特に購入を急がない客は動きが悪く、消費税率の10%への引上げまでにと考える声が多い。
		その他住宅[情報誌] (編集者)	お客様の様子	・分譲マンションの販売現場では、消費税増税の影響は少なく、来場数、成約数共に堅調な動きとなっている。ただし、今後は建築コストの上昇による影響が懸念される。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	販売量の動き	・早期の値引き販売合戦が続いている。それでも売上は昨年の水準を超えられない。
		一般小売店[時計] (経営者)	販売量の動き	・天気予報にない突然の大雨など、天候に左右される日何日かあり、客足の減少によって時計はあまり売れていない。TPOに合わせて1人で何本も着替えのように持つ傾向が減り、1本あれば事足りるという人が多い。今月の売上も修理に依存する度合いが高く、バンドを含む商品の動きは少ないなど、活気のない月となっている。
		一般小売店[珈琲] (経営者)	それ以外	・直営店のパート、アルバイトの採用が難しくなっている。大阪の最低賃金に合わせて時給を調整したものの、採用には至っていない。
		一般小売店[衣服] (経営者)	販売量の動き	・夏物衣料の動きが鈍い。大手が夏のバーゲン時期を早めている影響かもしれないが、今月は例年よりも販売量が減っている。
		一般小売店[雑貨] (店長)	販売量の動き	・消費税率引上げに伴うたばこ料金の値上げにより、売上が落ち込んでいる。
		百貨店(売場主任)	来客数の動き	・消費税増税後は、高額品を中心に低迷している。限定品や消耗品はそれほどでもないが、食料品などは変化がないようにみえても厳しい状況である。やはり、単価の低下や売上の不振が目立つ業界では、価格を下げたり、奉仕品を増やしたりする結果、売上や単価の悪化につながっている。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・消費税増税から2か月が経過し、4～5月に比べると改善が進むと期待していたが、逆に目標達成率は5～10%程度悪化している。特に、高額品や重衣料などの動きが鈍い。クリアランスセール待ちの客が多く、価格に対してシビアな状況は以前よりも強くなっている。

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
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・消費税増税後に大きく落ち込んだ売上は、5月上旬には予想よりも早い回復の兆しをみせていたが、5月下旬からはマイナス幅が拡大してきている。高所得者層については増税前の駆け込みによる反動は薄まっているが、売上の中心である現金カードの利用者については回復が遅れている状況である。
		百貨店（商品担当）	販売量の動き	・消費税増税の影響はかなり弱まっているが、食料品などの不要不急の物以外は買い控えているようである。
		百貨店（売場マネージャー）	販売量の動き	・4月の動向は想定範囲内であり、5月もやや回復傾向にあったが、6月は順調な回復とはいえない。宝飾や家具などは動きがまだまだ鈍く、お中元なども単価は前年並みであるが、客数がやや減少傾向にある。ボーナス商戦の盛り上がりも今のところは感じられない。夏物商品ではサンダルが非常に苦戦するなど、ファッション関連が停滞傾向となっている。
		百貨店（営業企画）	来客数の動き	・来客数が回復していない。5月は前年比で4.0%減で、6月は25日現在で6.7%減となっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・3か月前といえば消費税増税前の駆け込み需要の時期に当たるため、それに比べると今は悪くなっている。さらに、それを差し引いても、今は昨年と気温の動きが違うため、季節品の動きが鈍い。増税後の回復も、対象商品の販売量は少し足踏み状態の感がある。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・競合店の出店のほか、別の競合店の改装による影響で来客数が減少し、状況は悪化している。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・消費税増税については、客が覚悟していたので、あまり影響が出なかった。その一方、諸物価の上昇がボディブローのように効き始めている。6月に入ってスタートしたバーゲンに顧客が引き寄せられ、定価品の販売に影響が出ている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・4月以降は自動車販売が落ち込んでいる。特に、6月は販売だけでなく、修理などのサービス売上も減少している。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・消費税増税の駆け込み需要の反動減により、来客数や販売量が減少している。
		住関連専門店（店長）	販売量の動き	・消費税増税の影響が顕著であり、4月から連続して受注が激減している。春ごろの売上の伸びは、景気回復によるものではなく、単なる駆け込み受注であったことを実感している。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・天候の影響が非常に大きい。からっとした晴天が少なかったため、あせもの薬や冷却剤、水虫薬、スキンケア用品など、暑い時期に動く商品は軒並み前年割れである。
		その他専門店〔宝石〕（経営者）	来客数の動き	・3か月前と比べて来客数が少なくなっている。消費税率が引き上げられてからは変わっていないが、もう1～2か月すれば変化が出てくる。
		高級レストラン（スタッフ）	単価の動き	・ランチでは食後のコーヒーを頼む客が少なくなっているように感じる。小さなことであるが、単価の微妙な動きがみられる。
		観光型ホテル（経営者）	販売量の動き	・5月までに比べると、勢いが落ちてきている。前年が良過ぎたこともあるが、販売量が減少している。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・はっきりとした理由は分からないが、急に予約が動かなくなっている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・一般観光客や、アウトドアなどのレジャーでの来客数が、全体の1%未満になっている。
		観光名所（経理担当）	来客数の動き	・昨年のリニューアル効果がなくなったこともあるが、それ以上に来場者が減少している。
		競輪場（職員）	単価の動き	・今月の客単価は9,799円と、3か月前の9,865円から下がっている。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・今月は、新聞広告やインターネット広告の反響が極端に減っている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・新築マンション分譲では、今年3月に駆け込み需要があったため、集客はあっても契約には慎重になっているように感じる。
	悪くなっている	百貨店（売場マネージャー）	それ以外	・消費税増税の駆け込み需要の反動減については、品目によって回復状況に大きな差がある。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・消費増税後の駆け込み需要の反動減で、夏物商戦の中心商品である冷蔵庫などの販売量が減少している。

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
		その他小売〔インターネット通販〕（企画担当）	お客様の様子	・消費税増税の駆け込み需要の反動減に、マーケット自体の縮小傾向も加わり、ファッション商品を中心に前年を下回る動きが続いている。
企業動向関連 (近畿)	良くなっている	○	○	○
	やや良くなっている	食料品製造業（営業担当）	取引先の様子	・前年よりも気温が2～3度低く、飲料水の販売が良くなかったが、月後半からは売行きが良くなっている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前から受注量、販売量共に増加しており、利益が出る水準に達している。ただし、3か月前が悪過ぎたことも事実である。市場はいまだに厳しい環境にあり、今の低価格での競争環境に適応した企業が増えている。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	取引先の様子	・引き合い件数が増加傾向にあり、受注に向けての積極的な行動が求められる。
		通信業（管理担当）	それ以外	・ボーナス商戦で景気が良くなっている。
		広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・取引先のショッピングセンターでは、4月の消費税増税の駆け込み需要の反動で、売上が前年比70%まで落ち込んでいたが、今月は飲食店や食品の販売を中心に90%台まで戻りつつある。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・各種助成金が大盤振る舞いされているため、仕事の依頼が増え、対応できなくなっている。景気が良いとは思えないが、お金は動いていると実感している。
	変わらない	繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・消費税増税後、東京の取引先からの受注が大きく減少したが、そのほかの地域からは多少の影響にとどまっている。現在もその状況に特段の変化はない。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年と比較して、受注量や販売量に変化がない。
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・消費税増税の駆け込み需要の反動かと思っていた受注減であるが、得意先からの新しい話も減っており、景気の腰折れとみた方が良いかもしれない。
		化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・消費税増税の駆け込み需要が3月にはあったが、今月の受注量に大きな変化はない。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新年度以降は減速状態のままで、益明けまで続きそうである。
		金属製品製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・目立った物件がない。
		金属製品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・消費税増税の影響と稼働日数の関係で5月は少し落ち込んだが、今月は3月以前の数字にほぼ回復している。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・製造メーカーからは、円安に対応して国内で生産しようというムードは感じるが、設備投資の規模は限定的である。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・住宅向けの製品は消費税増税後の反動減が大きくなく、出荷量は維持できている。店舗向けも、4月の大幅減少を底に少し回復している。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注が伸びない。
		その他製造業〔事務用品〕（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・例年どおりの受注量であり、変化はみられない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・この時期は比較的受注が少なく、今年も例年とあまり変わらないという感覚である。
		建設業（経営者）	取引先の様子	・消費税増税前の駆け込み工事も一段落して、受注動向は平準化しつつある。一方、監督技術員や技能労務者不足は相変わらず問題となっている。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・相変わらず、受注金額、利益率共に低いままで、原材料、人件費は高騰傾向にあるため、利益の確保はますます厳しく、給与も上げにくい状況である。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・建売住宅の販売については、消費税増税前の駆け込み需要が建築資材の価格上昇につながり、販売価格の上昇を招いているため、売行きが厳しい状態となっている。

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
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・事前に予想された、消費税増税後の広告出稿の抑制時期が過ぎているが、大阪ではそれほど回復の見通しが立っていない。
		コピーサービス業（店長）	受注量や販売量の動き	・受注量の極端な変化はないが、制作に時間を要する注文が増加傾向にある。
		その他サービス業〔店舗開発〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・梅雨入り直後は長雨が続いたが、中旬は好天に恵まれた。夏が続いた影響もあり、駅構内ではソフトドリンクやアイスコーヒーなどの飲料に加え、アイスクリームなどの冷菓子の売上も好調であった。他方、お土産を中心に客単価の伸び悩みが続いており、売上の低迷につながっている。
	やや悪くなっている	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・消費税増税の影響か、受注量が減ってきている。5月に続き、6月も売上が伸びていない。関西は、関東や九州方面のように気候の大きな変動もなく、雨の日が少なかったため、外に出られない日が多かったわけではないが、家庭用、業務用のどちらも最低限の受注にとどまっている。
		食料品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・暑くなるのが早いため、暑さ対策の商品は伸びているが、そのほかの商品は伸びていない。
		繊維工業（総務担当）	取引先の様子	・老舗の間屋と取引先の加工会社が自己破産となっている。利益が上がる構造になっておらず、良くない結果につながったが、消費税増税による前倒し購入のつげが出ていると感じる。仕入や加工代などの値上げ分の転嫁が課題であるが、販売価格の転嫁につながらないのが現状である。
		出版・印刷・同関連産業（情報企画担当）	受注量や販売量の動き	・一般企業による販促物の需要が少なくなっている。特に、製造業においては皆無である。関西では弱電業界の発注量も減少しており、価格競争が激しくなっている。比較的安定しているのは医療業界と住宅関連業界だけである。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社の顧客は原子力発電関連が多く、新たな分野に進出しようとしているが、時間がかかるため、引き合いや受注量が停滞している。
		電気機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・前年は消費税増税への不安から設備投資を控える声が多かったが、今年はその余波もあり、販売量の減少が目立つ。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前は消費税増税前の駆け込み需要があったため、単純な比較はできないが、前年を下回る荷動きとなり、増税の影響からまだ立ち直っていない状況である。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・配達件数が減っている。
		輸送業（営業所長）	受注量や販売量の動き	・消費税増税前が異常であったのか、荷動きが鈍化している。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折込件数が減少しており、収入が落ちている。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・経営コンサルタントで関西の教育訓練を担当しているが、大手企業がまだ回復しきれずに苦闘している。
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・3月の消費税増税前の駆け込み需要の反動がまだ残っている。
その他非製造業〔電気業〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・消費税増税の悪影響が出てきている。		
その他非製造業〔商社〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・看板業界では、消費税増税前後は価格表記の変更などの依頼が増えていたが、それも落ち着いてきている。		
悪くなっている	プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新規案件の受注が減っている。	
	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・原因は不明であるが、紙広告とインターネット広告のどちらも前年の売上を下回っている。	
雇用関連 (近畿)	良くなっている	アウトソーシング企業（営業担当）	求人数の動き	・採用難の傾向が強まり始め、求人数が増加し続けている。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・建設業界の求人がかなり増えており、建築土木系の人手不足が顕著に表れている。東京オリンピックや東日本大震災の復興事業などで、今後もバブルの様相が強まる。

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(支店長)	求人数の動き	・これまで6か月連続で有効求人倍率が上昇するなど、求人数が伸びてきている。求人数の増加で人材の確保が難しくなっており、人材派遣会社を利用する企業も増えている。
		人材派遣会社(営業担当)	採用者数の動き	・建築系やIT系を中心に、複数名の募集や、増員を理由とする求人が最近増えている。
		新聞社〔求人広告〕(担当者)	それ以外	・新聞広告の推移をみると、関西の地場産業の企業による動きが活発化している。
		民間職業紹介機関(大学担当)	採用者数の動き	・6月1日時点の新卒学生の内定状況は、昨年と比較すると4.1ポイント上昇している。そのなかでも理系学生の状況が好転している。
変わらない		人材派遣会社(経営者)	求人数の動き	・今のところ、消費税増税の反動は派遣業界ではみられない。前年比で横ばいの動きであるが、人材不足の状態が続いている。
		人材派遣会社(役員)	採用者数の動き	・企業の採用ニーズはおう盛であるが、昨年の秋ごろに比べると一段落ついた感覚はある。人手不足は否めず、限られた労働力のなかで各企業の模索が続いている。
		新聞社〔求人広告〕(営業担当)	採用者数の動き	・求人件数が現場の業務で増加していることは確かであるが、景気自体の高揚感はない。この状況は急には変わらない。
		新聞社〔求人広告〕(管理担当)	求人数の動き	・当社が取り扱う、中小企業を主体とした関西圏の新聞広告の求人数に大きな動きはない。良くも悪くも変化は感じられない。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数は前年比で7.1%増となった。ただし、建設業、製造業、派遣業などは増加しているが、卸売業、小売業、飲食業、宿泊業などで減少しており、業種間のばらつきがみられる。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人は前月比で18.8%減、有効求人数は6.2%減となっている。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・前月と同様に来所する求職者数が減っているが、求人側からはなかなか充足できないとの声が聞かれるため、景気は良いと思われる。全体としては、景気が上向きであった3か月前と大きくは変わらない。
		民間職業紹介機関(職員)	求人数の動き	・建設業の人手不足が、日雇い労働市場の求人増の足かせになったまま推移している。
		民間職業紹介機関(支社長)	求職者数の動き	・職場での引き止めや、賞与などの労働条件のアップによって、求職者が転職を思いとどまるケースが出始めている。
		学校〔大学〕(就職担当)	それ以外	・求人数が昨年よりも増えているので、採用担当者に景気の回復が理由かと質問しても、決してそういったわけではなく、来年の選考開始時期の変更を見据えた対応という回答が多い。
学校〔大学〕(就職担当)	求人数の動き	・医療系の求人では、医療技術者の需要が少し増えているように感じるが、あまり変化はない。		
やや悪くなっている		人材派遣会社(支店長)	求職者数の動き	・消費税増税の影響か、求人数、求職者数が激減している。
		新聞社〔求人広告〕(営業担当)	周辺企業の様子	・新聞への広告出稿量をみると、若干低迷傾向にある。
悪くなっている		—	—	—

## 8. 中国(地域別調査機関:公益社団法人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(中国)	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	・昼の時間帯にはっきりと景気の変化がみてとれる。当店は周りの飲食店より少し高めに料金設定しているが、段々と客が増えてきている。
		一般小売店〔紙類〕(経営者)	お客様の様子	・客1人当たりの購入量が増加している。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・客単価が上昇し来客数が増えている。
		スーパー(店長)	お客様の様子	・来客数はほぼ前年実績まで戻りつつある。
		スーパー(業務開発担当)	販売量の動き	・売上は消費税増税後の落ち込みから前年実績をクリアするところまで回復してきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・たばこの売上が4月は消費税増税の影響で減少したが、6月には回復している。客の買上点数も増えている。
		コンビニ（副地域ブロック長）	単価の動き	・ゴールデンウィーク以降、客単価が前年を超えている一方、来客数は長雨の影響で前年割れである。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（所長）	来客数の動き	・来客数が前年より1%増加している。特に日用雑貨品やデザートなどの食料品の物販が好調である。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・今年に入り来客数は前年比で増加傾向にあるが、今月は伸び率が大きくなっている。
		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	・今月後半から来客数が増加しバスの立ち寄りも週末は多くなり、悪い状況は終わったように思われる。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・飲食店の来客数が前年より増加している。
		通信会社（広報担当）	販売量の動き	・ボーナス時期で、販売数の動きがいつもより活発になってきた。
		ゴルフ場（営業担当）	お客様の様子	・天候に恵まれ、遠方の客の来場数が増えてきた。以前に中止となった団体利用が戻ってきた。
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・来客数と買上点数が減少している。
		一般小売店〔靴〕（経営者）	販売量の動き	・値上げがあっても価値ある商品を購入したい客が増加している。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	販売量の動き	・当社の国内売上は前年を少し割り込み依然として厳しい状態であるが、消費税増税の影響ではないように感じる。10年以上前から海外での事業展開に努力していたおかげで、海外売上が伸びており、全体ではなんとか前年を上回る結果となっている。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	お客様の様子	・株主総会の時期なので役員異動で代表者印の注文が増えたが、個人注文は少なかった。
		一般小売店〔酒店〕（経営者）	販売量の動き	・先月は消費税増税またはゴールデンウィークの反動で売上が悪かったが、今月は少し持ち直した。ただ例年と比べるとあまり良くない状況に変わりはない。
		一般小売店〔食品〕（経営者）	来客数の動き	・客の来店頻度が低下している。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・セール開始日の分散化により、客の購買意欲は鈍化しているように感じる。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・消費税増税直後より状況は改善しているが、客の財布のひもは固く、景気は良くない。例年は人気がある物産展でも売上は伸びず、衣料品関係もかなり厳しい。今後のクリアランスセールが心配である。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・消費税増税の影響はあまり感じていない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・買上点数は良いが来客数が減少しているため、売上は前年割れである。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・客の様子に変化はない。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・景気に変動はなく、落ち着いて推移している。
スーパー（財務担当）	来客数の動き	・駆け込み需要の反動減からはほぼ回復した。単価の上昇で売上は前年を上回っているが、来客数の前年割れが続いている。		
スーパー（管理担当）	販売量の動き	・生鮮品以外で消費税増税による売上減が顕著に表れており、なかなか前年ベースに戻らない状況が続いている。		
スーパー（販売担当）	販売量の動き	・来客数に変化はないが、客単価が落ちている。消費税増税の影響で売上が伸びない。		
コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・来客数はやや下げ止まり感があるが、客単価がなかなか戻ってこない。		
衣料品専門店（地域ブロック長）	来客数の動き	・来客数は増えているが、客は必要な商品しか購入しないので、売上はそれほど良くない。		
乗用車販売店（店長）	お客様の様子	・3か月前に客の買い控えが始まり、現在も同じ状況である。		
乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・来場者数と販売数を前年比でみると、4月以降は減少している。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 〔和菓子〕（経営者）	販売量の動き	・景気は消費税増税前に戻りつつある。
		その他専門店 〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・高額品の販売が厳しい状況であり、来客数も減少している。
		その他専門店 〔海産物〕（経営者）	販売量の動き	・団体客は例年より多いが購入単価が落ちており、売上が伸びない。
		その他専門店 〔ファッション雑貨〕（従業員）	単価の動き	・セールが始まって客の動きは活発であるが商品単価が低下したため、売上はそれほど良くない。客は商品を吟味して購入している。
		その他小売 〔ショッピングセンター〕（運営担当）	来客数の動き	・特に変わらない。来客数が若干減少したが、天候によるところが大きいので、そこまで悲観していない。
		高級レストラン （スタッフ）	来客数の動き	・週末の個人利用が回復しているが、平日の来客数は前年より悪い。
		一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・農繁期の関係もあるが、客の来店頻度が落ちている。地方では実質給与の増加が期待できないため、ボーナス時期までは悪い状態が続く。
		一般レストラン （外食事業担当）	来客数の動き	・昼の来客数は増加しているが、夜9時以降の来客数は店舗によって大きく異なる。食べ放題など価格がはっきりした店舗では来客数が増えている。日曜日の深夜は若者が多いが、来客数は減少している。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・先月少し景気が良くなったかと思えば、今月は大して良くない。まだ景気回復とはいかない。
		観光型ホテル （宿泊予約担当）	来客数の動き	・来客数は前年より減少し、先行受注も減少ぎみである。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・時期的に家族旅行の申込は多いが、グループ客が極端に減少している。
		旅行代理店（営業担当）	来客数の動き	・夏の需要の受付時期であるが、前年並みの動きがない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・夜の来客数が依然として少なく営業収益が伸び悩む中、受託した仕事で前年実績をキープしている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・前年よりもボーナスが良いという客が増え、その分売上も伸びている。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・新しい商品を今月より出しているが、おおむね客の関心は高い。
		テーマパーク （管理担当）	来客数の動き	・入館者数と商品販売高がともに微減である。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数に変化はない。
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・客の来店頻度や利用額に変化はない。
		その他サービス 〔介護サービス〕（介護サービス担当）	お客様の様子	・客やその家族と世間話をして、最近は景気の変化がうかがえる話はほとんど聞かれない。
		設計事務所（経営者）	販売量の動き	・消費税増税後の手持ち工事の消化が進んでいる。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・景気動向に変化の兆しはなく、明るい話は聞かれない。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・年内に建築工事に着手したいというクライアントからの引き合いが順調に続いている。
		住宅販売会社 （販売担当）	お客様の様子	・客との会話からは、景気の落ち込みはないが景気回復への期待感は薄いように感じられた。
		住宅販売会社 （営業担当）	来客数の動き	・夏を前に客の動きが少し鈍い。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要があったので、3か月前に比べると売上が落ち込んでいる状況が続いている。客は必要以上にものを買わない。
		商店街（理事）	お客様の様子	・消費税増税後、客の生活防衛意識が購買意欲に影響している。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・出雲大社大遷宮の効果による観光客増加は一段落した。
		商店街（代表者）	それ以外	・3か月前の駆け込み需要による異常な売上と比較すると、今月の景気は全般的にやや悪く感じられる。

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
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・前年同月と比べて売上が10%以上マイナスになっている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・5月には景気が良くなるように感じられたが、6月は一転してテナントが軒並み売上を落としている。売上が前年同月を超えている店舗は20%程度しかなく、各店舗とも戸惑っている様子である。他のデパートや商業施設をみても同様に景気が悪い。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・消費税増税の影響で4～5月は売上が下がったが、6月は前年をクリアしている。しかし、クリアランスセール初日は前年の70%しか売上がなかった。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・冷夏による夏物商品の低迷やセールのスタート時期の分散化が影響し、6月の売上は前年割れの見込みである。購入客数は前年の94%、入店客数は96%と前年を下回った。月末からスタートするクリアランスセールに期待するが、週末の土日も天気が悪く、前年実績のクリアは厳しい。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・消費税増税後3か月たつが、客の買い控えなど消費の低迷は継続している。お中元の早期受注もスタートしているが、件数の絞込みに加え客単価も下がってきている。また婦人服を中心に例年以上にセール待ちの客の購買姿勢が強く感じられ、ファッション部門は2けた減の推移となっている。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・5月より6月の方が景気が悪化しており、クリアランスセール待ちの状況が前年より強い。ラグジュアリーブランド、アクセサリ、化粧品、肌着やフォーマル関連など、3月に駆け込み需要があった商品が苦戦している。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・客の商品購買意欲が減退しており、商品の価格比較も厳しい。
		スーパー（販売担当）	お客様の様子	・消費税増税の影響は一段落したと感じているが、増税前の水準には戻っていない。また、気温の上昇が例年より緩やかなこともあり、夏物商品の動向が鈍く、売上に影響している。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・消費税増税による売上の減少は落ち着いてきたが、客は節約の傾向である。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・やっと客が消費税8%に慣れてきた感はあるが、来年10%になる前に大きな買物をおこうという声を聞くと、また増税後の不安が大きくなる。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・販売単価を上げると来客数は減少し、下げれば増加する。消費税増税後の客はシビアで、必要な商品しか購入しない。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・気温と湿度が上がらず、季節商品であるエアコンと扇風機の動きが悪い。エアコンに関しては消費税増税前の駆け込み需要で買換えが前倒しになっており、影響が出ている。テレビ、洗濯機やパソコンも、駆け込み需要の反動がうかがえる。
		家電量販店（販売担当）	販売量の動き	・来客数と売上がともに回復していない。
		家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・前年の9割程度の来客数になっている。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・消費税増税の影響がまだ続いており、受注台数は前年の70%と大変厳しい状況である。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・客は消費税増税前の駆け込み需要で新車を購入し、車検等の整備台数の減少も響いて、増税後は景気は悪くなる一方である。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・売上は前年の80%で、ボーナス商戦も不安である。
		住関連専門店（営業担当）	来客数の動き	・来客数が回復していない。
		その他専門店〔布地〕（経営者）	お客様の様子	・売上は横ばいであるが、客は多少高価でも良い商品に目が向いている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・人の動きが悪い。
		都市型ホテル（企画担当）	来客数の動き	・宴会や団体宿泊などの受注は好調であるが、レストランの来客数は落ち込んでいる。ガソリンの値上がりなどで消費マインドは低調である。



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
		都市型ホテル (企画担当)	来客数の動き	・宿泊客数は減少傾向で特に個人客が低調であるが、単価は若干上昇している。婚礼は引き続き低調傾向である。レストランも低調で、特に高単価店舗は来客数が減少し客単価も低下している。
		通信会社(工事担当)	販売量の動き	・申込件数が鈍化している。
		テーマパーク (営業担当)	来客数の動き	・団体旅行の減少が顕著になってきた。
		設計事務所(経営者)	来客数の動き	・消費税増税の影響か、民間からの仕事の問い合わせが以前に比べて減っている。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・4月からの消費税増税により、客の消費マインドが低下し、慎重に判断する客が増えてきている。
	悪く なっている	商店街(代表者)	単価の動き	・消費税増税の影響で商品の動きが悪く、6月の売上は低迷している。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・3か月前には消費税増税前の駆け込み需要があった。その反動で動きが鈍った酒やたばこなどの嗜好品は5月には回復したが、加工食品は客の買い控えで売上が伸びない。また来店回数が極端に減少しており、客は買物に出なくなっている。
		観光型ホテル (支配人)	販売量の動き	・4月の消費税増税以降、特に婚礼関係が悪く、売上全体の足を引っ張っている。宿泊部門や料飲部門も売上の伸びが鈍い。
企業 動向 関連  (中国)	良く 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	・取引先である自動車メーカーなどが順調で、当社も忙しい。
	やや良く なっている	化学工業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・自動車関連が好調なようで、自動車関連資材の動きが良くなっている。
		窯業・土石製品 製造業(総務経 理担当)	受注量や販売量の動き	・鉄鋼業向け注文が回復傾向で生産を底上げしている。焼却場向け引き合いは依然として低調である。
		鉄鋼業(総務担 当)	受注価格や販売 価格の動き	・客との値上交渉が決着するケースが出てきた。
		電気機械器具製 造業(総務担 当)	受注量や販売量の動き	・受注価格は満足いくものではなく適正利益の確保には十分ではないが、受注量確保については前年比で確かな手ごたえがある。
		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・仕事量は回復しているが儲からない。
		建設業(総務担 当)	競争相手の様子	・1物件に対して競争相手が少なくなった。さらには工事を受注する業者がおらず、発注者が業者を探している案件もある。
		輸送業(支店 長)	受注量や販売量の動き	・消費税増税の影響は終息し、個人消費が持ち直している。
		通信業(営業企 画担当)	受注価格や販売 価格の動き	・製造業関係の客から、今年度中の情報通信関連の設備投資に関する引き合いが出始めている。
		金融業(自動車 担当)	取引先の様子	・地元自動車メーカーの低燃費車の輸出が好調なことから、自動車部品メーカーの受注は前年を上回っている。操業は休日出勤を含む残業対応で生産しており、月次利益も過去最高を達成する部品メーカーが複数ある。
		金融業(貸付担 当)	受注量や販売量の動き	・3か月前の3月末は年度末の資金需要と駆け込み需要が重なり、取引先の受注量と販売量は明らかに多かった。自動車販売などは4月は前年比で減少したが5月に入り下げ幅は縮小しており、身のまわりの景気はやや良くなっている。
	変わらない	食料品製造業 (総務担当)	受注量や販売量の動き	・5～6月は消費税増税の影響が多少あったが、夏に向けて少しずつ景気が回復している。
		鉄鋼業(総務担 当)	取引先の様子	・5月下旬に一時的に荷動きが低調になったが、全般的に需要は底堅く、各社設備稼働は堅調を維持している。
		非鉄金属製造業 (経理担当)	受注量や販売量の動き	・輸送用機器関連は日本では消費税増税による減速が想定内に落ち着き、世界的には引き続き堅調に推移している。電子機器関連も4Kテレビ・モニター市場の拡大が期待され、堅調に推移している。
金属製品製造業 (総務担当)		受注量や販売量の動き	・得意先からの受注に大きな変化はなく、過去3か月と同水準で推移している。	
輸送用機械器具 製造業(経営企 画担当)		受注量や販売量の動き	・ほぼ予定通りの受注量となっている。	

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	
		輸送用機械器具製造業（財務担当）	取引先の様子	・仕事量は各社とも確保しつつあり、操業は上向いてきたが、収益面は依然として厳しい。	
		建設業（総務担当）	取引先の様子	・消費税増税前の駆け込み受注物件の着工が進み、繁忙な状態が続く。	
		輸送業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・消費税増税前の荷動きの状況と変わらず、取引先の取扱数量が増加傾向にある。	
		不動産業（総務担当）	それ以外	・来店数と成約件数はあまり変化はない。	
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は業種によって良い所と悪い所があり、全体では変わらない。	
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・製造業の受注量はほぼ横ばいの状態を維持している。建設業も受注の落ち込みが予想されたが、設計事務所の仕事量は思ったほど落ち込んでない。	
	やや悪くなっている		木材木製品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・消費税増税後の反動減が続いている。
			化学工業（経営者）	それ以外	・主取引先に合わせて当社も定期修理中であり、受注量と生産量はともに減少基調にある。
			その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・消費税増税や材料の高騰による商品価格の上昇を抑えるため、いかに他の部分でコストダウンを図るかということで、受注先からの要請が増えている。
	悪くなっている		農林水産業（従業者）	それ以外	・5月は3か月前の2月と比較すると、水揚げ数量は1,020t、水揚げ金額は7,990万円の減少であった。5月単月の前年比では、水揚げ数量は100t増加で前年の104%、水揚げ金額は6,130万円増加で前年の120%であった。
食料品製造業（総務担当）			受注量や販売量の動き	・受注量の減少が激しく、客の節約傾向が更に強くなっている。	
雇用関連 (中国)	良くなっている	民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・製造業を中心に引き合いが増大している。更なる事業拡大を目指して人材を探す企業が増えてきている。	
	やや良くなっている	人材派遣会社（支社長）	雇用形態の様子	・パートやアルバイトなど有期雇用の募集であるため人数確保に苦勞していた企業が、派遣活用や正社員採用などに幅を広げ始めている。	
		求人情報誌製作会社（営業担当）	採用者数の動き	・2016年度新卒採用数を増やす意向の企業が多い。	
		求人情報誌製作会社（採用支援担当）	求人数の動き	・新卒求人の掲載が2割以上増加している。2015年度新卒採用においても、現在でも新規求人掲載希望の引き合いが強い。	
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・土木建築業は超人手不足で、この影響が他業種にも波及している。サービス業でもパート料金を上げないと人数を確保できない状況が生まれている。	
		職業安定所（雇用開発担当）	求人数の動き	・5月の新規求人数は前年比で25%増加している。有効求人倍率は7か月連続で前年比10%以上の上昇で、5月は20%を超える伸びとなっており、人手不足感が非常に強くなっている。	
		職業安定所（産業雇用情報担当）	求人数の動き	・来春の高卒求人の受理を開始したが、事業所数と求人数はともに前年を大幅に上回る数字で推移している。	
		その他雇用の動向を把握できる者〔労働機関〕（職員）	求職者数の動き	・新規求職者の内訳をみると、在職者数は前年並みだが、離職者数は前年比で1割減少し、会社都合離職者数は2割減少した。また、労働市場の改善から転職を希望する自己都合離職者の割合が増加傾向にある。	
		変わらない	求人情報誌製作会社（広告担当）	求職者数の動き	・大手企業の採用枠が増え、各大学とも例年よりも内定率が高い水準で推移しており、地方の地場企業は前年より苦戦を強いられる印象を受ける。
	職業安定所（産業雇用情報担当）		求人数の動き	・3か月前と比べて新規求人数と新規求職者数はともに微減であり、雇用環境に大きな変化はない。	
	学校〔短期大学〕（学生支援担当）		求人数の動き	・特に変わりはない。	
	やや悪くなっている	人材派遣会社（経営企画担当）	周辺企業の様子	・人員確保で苦戦する企業が増えてきており、人員確保を助ける施策が必要であると感じている。一方、求人の受注活動は、自動車、住宅や金融関係企業を中心に好調である。	

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
		新聞社〔求人広告〕(担当者)	求人数の動き	・有効求人倍率は前月と変わらないが、正社員の有効求人倍率は落ちている。地方では企業のベア実施もなく、東京などの都市圏と比べて大きな格差が生じている。
	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	スーパー(店長)	来客数の動き	・消費税増税の影響が弱まり、消費マインドは回復している。		
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・新しい料金プランの開始や新商品の発売等により、販売量は増加している。		
(四国)	やや良くなっている	商店街(代表者)	お客様の様子	・株式市場は安定しており、景況感も回復傾向にある。		
		一般小売店〔書籍〕(営業担当)	販売量の動き	・店頭売上は前年を下回っているが、外商は増加しており、全体では前年並みを確保している。		
		百貨店(営業担当)	単価の動き	・消費税増税直後に比べると客足が回復し、単価も上昇している。		
		スーパー(財務担当)	単価の動き	・消費税増税の反動は終わり、賞与の増額などから比較的、高値商品の売上が増えている。		
		コンビニ(店長)	来客数の動き	・天候に左右されるものの、おおむね来客の動向は良好で、売上も順調に推移している。		
		衣料品専門店(経営者)	販売量の動き	・4～5月は消費税増税にもかかわらず比較的堅調に推移していたものの、6月はバーゲンを待っているのか、横ばいの状況。		
		その他小売〔ショッピングセンター〕(支配人)	販売量の動き	・消費税増税の反動は終わっている。		
		観光型旅館(経営者)	お客様の様子	・消費税増税の影響はほとんどなく、来客も増えつつある。		
		旅行代理店(支店長)	お客様の様子	・夏場の個人旅行の申込が前年を上回っている。国内は首都圏や京阪神方面が人気で、海外ではヨーロッパ方面の申込が多い。		
		通信会社(社員)	販売量の動き	・新サービスの反応が良く、販売数は前年に比べて、大幅に増加している。		
		通信会社(企画)	お客様の様子	・比較的、高額商品が売れており、ここ数か月は集合物件の引き合いも増えている。		
		変わらない		商店街(事務局長)	来客数の動き	・3月に閉店した百貨店の影響と思われるが、昨年より1～2割程度来客が増えており、消費税増税の影響はあまり感じられない。
				一般小売店〔生花〕(経営者)	お客様の様子	・消費税増税の影響は取まりつつある。
				一般小売店〔酒〕(販売担当)	お客様の様子	・価格競争が激しい酒類業界では、小売店は価格面で大手系列スーパーに太刀打ちできない。
百貨店(総務担当)	それ以外			・売上は横ばいで推移している。		
スーパー(企画担当)	単価の動き			・消費税増税の影響もひと段落つき、雑貨関係の反動減も回復しつつある。		
コンビニ(店長)	単価の動き			・例年通り、夏に向け客数は増加しており、前年に比べて微増しているが、客単価は下落している。		
コンビニ(総務)	来客数の動き			・天候や気温に左右されるが、季節要因による伸長を加味しても変化はない。		
乗用車販売店(従業員)	販売量の動き			・4月以降の販売量に変化はなく、例年を大きく下回っている。売上は3月までの受注で前年並みを維持出来ているが、受注残がなくなる7月以降は厳しくなるだろう。		
その他小売〔ショッピングセンター〕(副支配人)	お客様の様子			・消費税増税の影響は見られなくなったが、消費者の慎重な姿勢は変わらず、景気が良くなっているわけではない。		
タクシー運転手	来客数の動き			・乗客数は、少しだけ増加している。四国八十八箇所巡りのお遍路さんは、やや増加しているが、ここ数か月、大差はない。		

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	
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・6月は、前年に比べ、来場者が減少した。	
		競艇場（職員）	販売量の動き	・6月は本場開催が他の月より少なく、前月比26%減、3か月前比29%減、前年比20%減と、大幅な減少となった。	
		美容室（経営者）	お客様の様子	・固定客がほとんどで、新規の客は現れない。	
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・長期固定のお客様が多く、安定している。	
	やや悪くなっている		商店街（代表者）	お客様の様子	・夏物の売上は非常に悪いが、早くから夏物バーゲンを待っている様子もみられる。
			一般小売店〔乾物〕（店員）	来客数の動き	・来客が少ない。
			百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・6月は消費税増税の反動が落ち着くと想定していたが、前年を下回った。食品・大型専門店に堅調であるが、高額商品の受注が減少しており、また冷夏の影響で主力の衣料品が苦戦している。
			衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・消費税増税後、売上は低迷しており、前年に比べ5%程度落ち込んでいる。春夏商材のセールがスタートしているが、客単価の下落が売上を押し下げている。
			乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・消費税増税の反動が依然続いており、6月も新車受注が減少している。この状況は9月頃まで続くのではないかと。
			スナック（経営者）	競争相手の様子	・同業者も含め、6月の売上は落ち込んでいる。
			都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・消費税増税の影響か、宿泊客数は減少している。特に、レストランの利用客が減少している。
			美容室（経営者）	お客様の様子	・光熱費、各種税金など、消費税以外の値上げが影響し、客単価・来客数共に低迷したままである。
	悪くなっている		家電量販店（店員）	販売量の動き	・前月の7割、前年の5割程度まで落ち込んでいる。
			乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新車販売は消費税増税の反動が予想以上で、景気は回復していない。
			乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・来店客数、受注台数は4月より改善されているが、前年を下回っている。
			タクシー運転手	お客様の様子	・例年、6月は業界の売上が一番低いことから、客足は悪い。ただ、消費税増税で客単価は上昇している。
	企業動向関連 (四国)	良く なっている	—	—	—
		やや良く 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	・太陽光発電の案件が大型化したことから、受注量が先月に比べて、1.5～2倍程度と大幅に増加している。
			通信業（部長）	受注量や販売量の動き	・料金プランの改定や夏モデルの発売により受注量が伸びている。
変わらない		農林水産業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・市場出荷量が少なめに推移しており、量販店等の積極的な売り出しもなく、荷動きは落ち着いている。	
		食料品製造業（経営者）	取引先の様子	・受注量は少ない。	
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・先月までと比べて、小売店の店頭売上は悪く、発注量が減少している。消費税増税後、消費者の買い控えが起きているのではないかと。	
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・消費税増税後の荷動きとしては想定内。ただし、価格は予定通りの水準にまで上昇させていない。	
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・国内受注は堅調に推移。海外は地域差があるものの、全体としては堅調である。	
		建設会社（経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注件数、受注高、売上ともに減少している。	
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・例年、仕事量が少ない時期であるが、今年は相当の仕事量を有している。また、次年度の新規採用増や慰安旅行の復活など良い話が聞こえてくる。	
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注価格は徐々に上昇しているが、まだ十分な水準ではない。	
		輸送業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・先月と変わっていないが、良い流れにはなっていない。	

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
		金融業（副支店長）	取引先の様子	・取引先の魚の加工業者は、漁獲量が減少しているため仕入単価が上昇しているものの、販売価格に転嫁できない状態にあり、収益面では非常に苦しい状況が続いている。
		公認会計士	取引先の様子	・今月の決算書、試算表を見る限り、前年並みの企業が非常に多い。
	やや悪くなっている	鉄鋼業（総務部長）	受注価格や販売価格の動き	・現在の当社製品の受注・販売は造船会社等が円高時に契約したものが大半で、最安値価格となっている。材料等が値上がりし、採算は厳しい状況である。
		電気機械器具製造業（経理）	受注量や販売量の動き	・3か月前は消費税増税前の駆け込み需要による増販が含まれており、今月はその影響が残っている。
		輸送業（営業）	受注量や販売量の動き	・先月に引き続き、取扱貨物の物量が前年に比べ、15%程度低下している。
		輸送業（支店長）	競争相手の様子	・閑散期に入り、見積時における、各社の値下げ合戦が顕著に表れている。前年より受注量は減少している。
悪くなっている	—	—	—	
雇用 関連  (四国)	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	人材派遣会社（営業）	求人数の動き	・今年度に入り、求人数は増加傾向にある。特に建設・介護・医療業界はさらに人材不足が続く状況。企業も夏季の繁忙期に合わせて、人材派遣会社への発注が増えているが、業務にマッチングできる人材は不足している。
		人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・3か月前と比べて、ホワイトカラー職種の求人を契約社員やパートから、正社員で募集をかける企業が増加している。
		求人情報誌（営業）	周辺企業の様子	・前年同時期と比べ、求人にかかるコストを増やしてきた。人員不足で業務を回しきれない業種もある。また、同業種間での人員確保競争が生まれている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数が前年比約14%減少し、事業主都合による離職者数も同25.6%減少するなど安定雇用の兆しが表れている。
	変わらない	人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・求人数も落ち着いており、大きな変化はない。求職者の人数が減り、募集するのに苦労している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・医療・福祉関係が前年比86.8%増加しているが、これは新規開設の影響が大きい。
		民間職業紹介機関（所長）	求職者数の動き	・求職者数が例年より減少している。ただし、労働者は、景気が良くなっているという実感があまり無く、とりあえず、今の仕事で頑張っていこうということで、離職を思いとどまっている事例が多い。
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（従業員）	求人数の動き	・異動時期の3～4月は求人数が多く、今期と比べると差が出てしまう。ただし、前年より求人数は増えている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・消費税増税の影響が現れた月である。増税分を賄うために年間広告予算は減少した企業が多い。特にテレビスポットや折込広告といった媒体で落ち込んでいる。
		職業安定所（職員）	それ以外	・5月の月間有効求人倍率は1.01倍で、3か月前より0.10ポイント低下している。
	悪くなっている	—	—	—

## 10. 九州（地域別調査機関：公益財団法人九州経済調査協会）

（－：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  (九州)	良くなっている	○	○	○
	やや良くなっている	スーパー（経営者）	単価の動き	・消費税増税にも大分慣れてきたことや単価も全体的に安いので、買いやすい状況である。
スーパー（店長）		お客様の様子	・4月の消費税増税後の買い控えも一段落し、若干ではあるが客の消費が戻ってきた。特に生鮮は、増税後の大きな落ち込みもなく、相場高もあって売上は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
		スーパー（総務担当）	それ以外	・衣料品は、気温の上昇があまりなく、夏物の動きが鈍かった。住居関連商品については、消費税増税前の駆け込み需要の反動減が若干残っている状況である。食品については前年を上回る売上が、ここ数か月続いている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・我々の業界が良くなっているわけではないが、客の声を聞くと非常に景気が良い話が多い。
		コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・今月末の売上は、量販店、コンビニエンスストア、ローカルスーパーをトータルして前年比103%となった。この伸びは、食パンの回転が良くなったことと、前年に比べて田植えの時期に和菓子の販売個数が伸びたことが要因である。
		住関連専門店（店長）	販売量の動き	・消費税率8%にも慣れてきたようで、買い控えの声や雰囲気はなくなってきた。
		その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	来客数の動き	・先月、先々月の動きと比べると、来客数は若干増加傾向にある。それに伴って売上も微増している。
		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	・映画館の好調が波及し施設全館で良くなっている。
		居酒屋（経営者）	来客数の動き	・週末、人が多くなっている。
		都市型ホテル（販売担当）	販売量の動き	・毎年5～6月は売上が良い月であるが、4月に比べるとかなり良い売上になっている。来客も多く夏に向けて売上向上が見込める。
		都市型ホテル（副支配人）	販売量の動き	・今月は昨年同月と同程度の客数である。団体客は少なくなったがその分個人客で補っている状態である。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・検討段階から成約するまでの期間が早くなっている印象である。また、成約に結び付く確度も高まっている。
		通信会社（業務担当）	来客数の動き	・6月からの料金プラン見直しの来客数が増え、それに伴い接客機会も増えたため、販売数も前年、前月より増加している。
		ゴルフ場（従業員）	お客様の様子	・都市部の会社の慰安旅行やコンペの予約が非常に増えており、都市部では大変活気があるようだ。またインバウンドである韓国、台湾からの客についても、6月のみだが昨年の倍以上伸びている状態で、観光業は少しずつ上向きになっている。
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・天候に大きく左右される部分があるが、客の購入意欲はあるので3か月前と比べると少し良くなっている。
		商店街（代表者）	それ以外	・商店街の空いていた店舗に次々と新しい店が入っている。そのため、実感はないが景気は上向きなのではないかと認識している。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・消費税増税の影響が残り、エステ関連や書籍、メガネ等大型テナントの売上が厳しい状況が続いている。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・天候の影響を除くと、物産催事、DM催事での来店客数は回復している。また、お客様ご招待店外ホテル催事及び地方催事の来客も好調で、客の購買意欲が戻りつつある。消費税増税前の駆け込み需要は、増税後の3か月で相殺され振り出しに戻った。お中元ギフトの新提案や値引き、DM粗品催事の開催で集客と購入意欲の掘起しを行っている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・消費税増税以降、4月の反動からすると大分落ち着いてきている。ただ、冷夏により夏物衣料品の動きが非常に停滞している。
		百貨店（営業政策担当）	来客数の動き	・3か月前は消費税増税直前だったため、客の動きが特殊であった。
		百貨店（店舗事業計画部）	お客様の様子	・昨年に比べ、梅雨入り後も気候が安定した分入店客数が堅調で、6月という端境期ながら大きな落ち込みがなく推移している。固定客づくりが進み夏物セール前のシーズン終盤期にも来客数が増え、購入につながっている様子である。
		スーパー（店長）	単価の動き	・消費税増税以降、単価に対する目が厳しくなっており、結果として3か月前に比べて財布のひもがやや固い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	お客様の様子	・消費税増税後の売価告知の問題で、生鮮食品の動きは3か月前と変わらないが、住まい関連用品や耐久消費財の動きがまだ回復しておらず、売上の上には厳しい状況である。単価アップで生鮮食料品の売上は上がっているが、一般食品は消費税増税の影響で厳しい状況が続く。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・消費税増税の影響で4月以降、客数は減っているが、1品単価、買上点数等の上昇により売上は大きく変わっていない。米、タバコ、酒、衣料品などの消費税増税前の駆け込み需要の反動減はほぼ収束している。
		スーパー（統括者）	競争相手の様子	・食品スーパーの競合他社も売上高等厳しい状況で、更なる競合激化が続いている。
		スーパー（業務担当）	来客数の動き	・中元ギフトが早期割引効果により、例年に比べて前倒し傾向にある。耐久消費財は消費税増税の影響が出始めており、家電製品を中心に不調が続いている。そのため、客単価が伸び悩んでいる。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・梅雨に入り天候が悪く客数が減少しており、売上も前年を大きく下回り厳しい状況で推移している。客の買物の様子を見ると多品目を購入せず、必要最小限の商品のみ買っている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・地域振興券活用を狙い20～23日と商店街でイベントを打ったが、ほとんど来客はなかった。
		衣料品専門店（店員）	販売量の動き	・梅雨に入って肌寒い気候もあって、薄手の羽織などの目的買いは多かった。しかし、シークレットセールで来客数は前年並みで、単価が低く売上は前年割れだった。
		衣料品専門店（取締役）	お客様の様子	・今月は、消費税増税による消費マインドの低下はみられないが、セール前の下見が多く景気は上向きでない。
		家電量販店（総務担当）	来客数の動き	・消費税増税前の駆け込み需要の反動減が継続している。また気温が上がらず、夏物の動きが非常に悪い。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・4月以降、販売台数がなかなか伸びてこない。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・新車販売台数が伸びない。中古車とサービス売上は堅調である。今期の累計では会社全体で黒字を確保しているが景気の良さは実感しない。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・新規部門は消費税増税前の売上まで回復してきたが、店舗での販売は増税前の水準まで回復していない。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	お客様の様子	・燃料油の小売価格は高止まりした感があり、顧客から今後どうなるのか心配する声が聞かれる。夏季賞与については、支給された顧客や今後支給予定の顧客から例年並みである様子がうかがえる。
		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	・店舗に立ち寄る客の数が前年より増えてきたが、購入する商品は単価の低い菓子類が中心で売上があまり増えない。
		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〕（統括者）	来客数の動き	・施設の売上高は、消費税増税の影響もほぼなくなりつつあり、前年並みである。また、外国人観光客を取り込めている施設は伸びている。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・6月初旬の動きは鈍かったが、下旬になって企業の株主総会後の利用で結構繁盛した。以前と比べると総会後の利用人数は減ったが、今月後半は持ち直した。
		高級レストラン（支配人）	単価の動き	・ランチタイムは集客、売上ともに悪くないが、ディナーが悪い。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・昨年と比較して増減がない。また、客単価もほとんど変化がなく、ボーナス間近にもかかわらず景気の良い話や雰囲気がない。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・出張需要は確かに増えているが、全体的な動きに勢いはなく、前年をやや下回るような状況である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・消費税増税で昼のタクシー利用が少ないようだが、夜はあまり変わらない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・会社関係は相変わらず良いが、一般客の出控え、買い控えがあり、特に年配者の利用機会が少なくなって困っている。

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
		タクシー運転手	来客数の動き	・例年の6月よりは雨量は少なく、人出はやや多かったものの売上の上昇とまではいかなかった。
		通信会社（総務局）	販売量の動き	・消費税増税の影響で解約数が増加すると予測し、顧客をつなぎとめるリテンション部門を強化したことが功を奏した。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・動きがよくならないといけない時期だが、アベノミクスの効果が末端まで行き届いていないようだ。景気回復と言われても消費者の購買意欲は上がってきていない。我々美容業界も客の動きが全く良くなっていない。
		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）	来客数の動き	・4月の診療報酬・介護報酬改定及び消費税増税による負担増が、利用に影響を与えている。
		音楽教室（管理担当）	来客数の動き	・今の時期は転勤や転校がないので、顧客数の動きはあまり変わらない。
		住宅販売会社（代表）	単価の動き	・消費税増税の影響で、来客数と単価の両方とも下がってきている。これから更に下がっていく可能性もあると懸念している。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・天気の変動が大きく、来客数が減っている。買物意欲があまりみられない。観光客も今月は少なかったようだ。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・毎年梅雨時期は天候に左右される。高齢者の客が多くアーケード設備のない商店街では、雨天時は来客が極端に減少するため、売上の減少に直結する。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・消費税増税の影響ではないが、客の購買力がかなり低下している。今月、公務員のボーナスが出るが、住宅ローンや子供の教育等に充てる割合が多いようで、あまり食に対する出費が見受けられない。
		一般小売店〔精肉〕（店員）	販売量の動き	・飲食店向けの販売量が微減している。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	来客数の動き	・売上は徐々に減少している。暑さだけでなく消費税増税も影響しているようで来客数も少ない。
		百貨店（企画）	販売量の動き	・消費税増税後の反動減が予想より大きかった。クリスマス前の買い控えの影響は昨年より大きく、ファッション関連の売上が低迷している。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・消費税増税後、時間が経つとともに客の購買力は弱くなってきている。消費税増税前の駆け込み需要における決済手段は、翌月払いやボーナス払いが使われていたこともあり、ここにきて買物ができないとの声もある。
		百貨店（売場担当）	競争相手の様子	関連店舗の売上は、3か月前が106～118%、今月の見通しが93～105%となっており、特に百貨店の見通しが良くない。今月は、衣料品が92.8%、雑貨部門の宝飾・貴金属が63%と相変わらず低迷している。食品の来客数は98%であるが、売上は91%と低い。イタリア展の売上も90%と振るわず、大きい部門が伸びていないのが特徴だ。客単価については前年並みである。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・消費税増税後、生活必需品の買物が中心となって、買上点数、単価とも減少しており、業績が悪化している。増税前の買いだめがある程度あるため、しばらくは減少が続く。
		コンビニ（店長）	それ以外	・人件費やガソリンなどが高騰している。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・2～3か月前と比較するとそう変化はないが、少し悪くなっている。客数などの変化はさほどないが、客の雰囲気からそう感じる。
		衣料品専門店（チーフ）	来客数の動き	・6月に入り、セール時期までの買い控えや目的買いを中心とした客の来店はあるが、ウィンドウショッピング客等の来客が少なく、前年に比べ客数が伸び悩んでいる。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・3月をベースに考えると、消費税増税前の駆け込み需要の反動で4～5月はかなり悪かったが、6月は若干回復した。
		高級レストラン（専務）	来客数の動き	・5月のゴールデンウィークから6月にかけて天候も悪く、人の出足が悪い。会合や観光客も少なくなって少し苦しいところである。夏休みに期待している。



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
		タクシー運転手	お客様の様子	・当該地域は高齢者が多く、年金は消費税増税分上 がったわけでもないで、旅費を節約しようとする傾 向が顕著になっている。今月は、食品センターの客の 動きが多少悪く、買物する客が少ない。また、週末の 歓楽街の動きが冴えない。
		設計事務所（代 表）	来客数の動き	・来客数が減ってきている。
		住宅販売会社 （従業員）	来客数の動き	・不動産業では、マンション分譲と戸建ての土地、注 文住宅を扱っているが、モデルハウス販売事務所への 来場者は今期に入り減っている。来場者が少ないとい うことは購買意欲が低いということである。
	悪く なっている	商店街（代表 者）	来客数の動き	・年間売上ベースで通常6月は最も売上が悪い月では あるが、今年是最悪である。特に土・日の来客数が激 減している。郊外にある3つの大型店による催事が大 きく影響している。
		商店街（代表 者）	来客数の動き	・消費税増税の影響からの回復がまだまだ遅れてい る。販売量、単価とも非常に厳しい状況が続いてい る。
		商店街（代表 者）	来客数の動き	・商店街に通行人が少ない。
		一般小売店〔鮮 魚〕（店員）	来客数の動き	・魚の種類が少ないこともあるが、とにかく客が来な い。これからまた売れない時期になる。
		一般小売店〔生 花〕（経営者）	販売量の動き	・単発で単価が高い仕事は若干入っているが、当店の メインであるギフトは、春の卒業式シーズンに良く売 れていた2,000～3,000円の花束やアレンジの花等が かなり少なくなっている。母の日が以降、6月はかなり 厳しい状態である。
		スーパー（店 長）	来客数の動き	・昨年の90～92%まで客数が落ち込んでいる。競合店 の影響もあるが、消費税増税と同時に客数の減少もみ られる。
		衣料品専門店 （総務担当）	来客数の動き	・3か月前は、想定よりも少なかったものの消費税増 税前の駆け込み需要によりある程度の客数は確保でき た。今月は実質セール時期に突入したにもかかわらず、 客数が全く増えておらず、特に主力のミセスのポリ リュームゾーンにおいては全く動きがない。
家電量販店（広 報・IR担当）		販売量の動き	・消費税増税の影響と天候の影響もあり、エアコン、 冷蔵庫といった白物家電の動きが悪い。	
企業 動向 関連  (九州)	良く なっている	—	—	—
	やや良く なっている	農林水産業（経 営者）	受注量や販売量 の動き	・例年6月は梅雨の影響で消費が伸び悩む。今年は5 月に比べると落ちているが、例年のような落ち込みは ない。特にスーパー、居酒屋は順調である。豚流行性 下痢の影響で、豚の加工メーカー筋の食材や原料肉の 引き合いも順調に推移している。
		家具製造業（従 業員）	受注量や販売量 の動き	・受注量、受注額共に梅雨の中休みもあり、3か月前 と比較するとマイナス25%となっている。しかし、3 か月前は消費税増税前の駆け込み需要があり、これ影 響を差し引けば例年並みである。消費税増税後の落ち 込みは予想以下であった。
		金属製品製造業 （事業統括）	受注量や販売量 の動き	・人手不足による工事延期案件が多く、不透明感はあるが、 受注量は増加傾向にある。
		一般機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・6月に入って受注量が若干上向いている。期待を持 ちながら次を待っている。
		電気機械器具製 造業（取締役）	取引先の様子	・当社及び他社でも人材不足が発生している。
		その他製造業 （産業廃物処理 業）	受注量や販売量 の動き	・取引先の自動車向け製品が好調で、少しずつ受注が 増えてきている。
		通信業（経理担 当）	それ以外	・3月期の決算報告が相次いでいるが、業績回復した 企業が多い。当社においても、受注量が増大するとと もに、数年前からの業務改善効果により増益を達成した。
		金融業（調査担 当）	取引先の様子	・思ったほど消費税増税後の反動減はないようだ。
		不動産業	取引先の様子	・売買物件を問い合わせると、既にお買付けが入って いたりすることが多い。
経営コンサル タ（社員）	受注量や販売量 の動き	・価格にかかわらず、自分の欲しい物を買う傾向にあ る。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		経営コンサルタント（代表取締役）	受注量や販売量の動き	・自社の受注件数が伸びてきており、また問い合わせも増えてきた。
		その他サービス業〔物品リース〕（支社長）	取引先の様子	・取引先の建設業では10月まで施工体制が整わないほど仕事がある。金融機関が融資に積極的になっている。小売業や飲食業の顧客で、新規出店する話が出てきている。節税対策商品の問い合わせがある。
	変わらない	農林水産業（営業）	取引先の様子	・畜産業界内の値上がり感はあるものの、荷動きは変わらない。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・季節的に既存品の売上ならびに生産数は減少しているが、スポット商品の受注が比較的好調である。
		繊維工業（営業担当）	取引先の様子	・海外での生産は、品質や工賃を維持することが難しくなってきたため、取引先も苦悩している。しかし、割り切って方向転換するに至らないのが現状である。あと一押し、何かが必要である。
		化学工業（総務担当）	それ以外	・当工場の製品は景気等の影響をあまり受けず、出荷も引き続き順調である。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・通常定番商品の動きが少し悪いが、デザイナーズブランドや高額なものは企画商品の販売が決まっているようだ。そのため、秋口には良くなるのではないかと期待している。ただ、ガス代や生地代等の値上がりで採算的には厳しい。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今まで受注量が不安定だったが、景気が良くなったので少し安定してきた。今後、受注量が安定することで少し希望を持てる。
		建設業（社員）	受注量や販売量の動き	・当社については、民間工事で人手不足であるが、同地区の同業者については、官公庁の発注が少ないので受注ができていない同業者が多くいる。早期の発注を望む声を多く聞く。
		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はあまり良くない。悪いままで推移している。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・消費税増税前の駆け込み需要の反動減などから、自動車関連では一部に減産の動きがみられる。また、百貨店、スーパーなどでも売上が落ち込んできている。一方、公共投資が高水準で、求人数や時間外勤務が増加してきている。
		金融業（営業）	取引先の様子	・景気は悪くない水準で横ばいが続いている。地方は、公共工事の増加により需要がある。設備投資もまずまずある。
		新聞社（広告担当者）	受注価格や販売価格の動き	・化粧品を含む通信販売の広告出稿は好調だが、旅行広告の出稿控えが影響し、出稿数は全体で前年比93%となる見込みである。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・現在セミナーなどを開催しているが、参加者が非常に少なく以前よりも減っているようだ。
		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	・市町村が発注する高齢者や障がい者、子育て支援などの福祉に関する調査や計画の委託業務は、計画の改定年度が重なったことから、入札や見積りで辞退する業者が多く、予定価格に近いところで落札されている。
	やや悪くなっている	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が部門ごとに異なるため、景気が上向きなのか下向きなのか判断ができない状況にある。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・中小企業の小売業は、消費税増税前の駆け込み需要後なので売上高は減少傾向にあり、資金繰りがタイトになってきている。
		経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・3月が全般的に非常に良かったので、それと比べると6月はあまり良くなかった。ただし、例年よりは良くなっており、売上は若干回復している。
	悪くなっている	○	○	○
雇用関連	良くなっている	—	—	—
(九州)	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・長期派遣の求人が増加している。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・半年前から雇用確保の動きに出ている。景気が上向きになる前に人材を確保することが人事にとって最良の策である。今から人材確保に動く企業は策を持たなかった企業である。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・現在も引き続き求人数が堅調に推移している。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・人材紹介を行っているが、正社員採用の企業が増え派遣希望者が減っている。

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
		人材派遣会社 (社員)	雇用形態の様子	・派遣だけでなく、直接雇用を前提とした紹介予定派遣や人材紹介の注文が増えている。また、中元時期の人員も例年と比べると増えている企業もある。
		人材派遣会社 (営業)	雇用形態の様子	・直接雇用の実績が確実に上がっている。
		新聞社 [求人広告] (担当者)	周辺企業の様子	・某大手宅配業者が簡易宅配の大規模な求人募集を始めた。こうした新しい形の求人形態が今後増える。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・一般の新規求人数が増加していることに加え、新規求職者数は減少しており、人手不足に関する事業所からの相談が増えている。また、新規高卒者に関する求人についても前年度比で増えている。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・新規求職者数は3月と比較し6月は横ばいになっているが、新規求人数は昨年と比較すると増加傾向にある。建設、医療・介護等はもちろん製造業においても人手不足となっている。
		民間職業紹介機関 (社員)	求人数の動き	・様々な業界の求人がある。まとまった単位で依頼はないが少しずつ増えている。
	変わらない	新聞社 [求人広告] (担当者)	求人数の動き	・正社員雇用の増加がみられない。
		新聞社 [求人広告] (担当者)	求人数の動き	・新卒の採用は例年より早い、中途採用、パート、アルバイトの求人の動きはやや鈍い。
		職業安定所 (職員)	周辺企業の様子	・消費税増税による影響はあまりないとする企業が多い。
		民間職業紹介機関 (支店長)	求人数の動き	・求人数の増加がみられない。外食産業、製造業では人手不足に起因する派遣労働者の需要はあるが、求職者は賃金との兼ね合いでそれら職種を敬遠気味である。ミスマッチが起きている。
		学校 [大学] (就職支援業務)	求人数の動き	・企業の採用活動が早期化したため、求人数の伸びがこのところ鈍くなっている。
	やや悪くなっている	学校 [専門学校] (就職担当)	求人数の動き	・求人数は前年比110%で推移しており、ここ数か月変化はない。
		求人情報誌製作会社 (編集者)	求人数の動き	・当社の求人取扱件数が前年を割っている。原因は3つほど考えられる。1つめは、消費税増税の駆け込み需要の反動で需要が低迷していること、2つめは、求人業界大手間の競争が激化し過剰サービスのあおりを受けていること、3つめは、求人が過熱気味で採用が難しくなっていることである。
悪くなっている	-	-	-	

## 11. 沖縄 (地域別調査機関：一般財団法人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 (沖縄)	良くなっている	百貨店 (営業企画)	来客数の動き	・消費税増税前の3月は客数では前年と変わらない推移だったが、売上で伸長した。4月はその反動で売上は前年を割れたが、改装効果により来客数は前年比5%アップした。今月は来客数で前年比8%アップし、売上は前年比3%アップしている。観光客増加の後押しもあり、外国人免税品の売上も額はまだ小さいが、前年比で100%アップしている。
		一般小売店 [鞆・袋物] (経営者)	来客数の動き	・外国人観光客の来店が多くなっている。免税品の売上も伸びている。
	やや良くなっている	家電量販店 (総務担当)	販売量の動き	・消費税増税後の反動が薄らいできている。
		観光型ホテル (マーケティング担当)	販売量の動き	・今月の客室稼働率は、前年同月実績を上回る見込みである。3か月前の稼働率は前年実績を下回る状況であったため、回復基調にある状況である。
		通信会社 (店長)	販売量の動き	・販売数が前年を大きく上回っており、好調を維持している。特に際立った商品は無く、最近始まった新料金プランの影響だとみられる。
		ゴルフ場 (経営者)	販売量の動き	・若干の割引で、利用人数がかなり増えたような感じがする。
		その他のサービス [レンタカー] (営業担当)	来客数の動き	・予約件数が前年比で105%とやや良い状況にある。県外からの観光客の利用が好調である。

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	
	変わらない	住宅販売会社 (代表取締役)	販売量の動き	・個人住宅だけでなく、国道沿い等の商業施設関連の建築受注が増えている。	
		一般小売店〔菓子〕	販売量の動き	・販売数量の総計は変わらないが、商品の単価が少し高めに動いている。	
		スーパー(販売 企画担当)	販売量の動き	・客数はマイナスだが、客単価が伸びている。	
		コンビニ(エリア 担当)	販売量の動き	・梅雨明けが遅く、飲料やアイス等の売上が前年に比べて大きく落ちている。天候に大きく左右されている。しかし、客単価は前年より上がっているため個人の購買意欲は変わらない。	
		衣料品専門店 (経営者)	お客様の様子	・毎年この時期はあまり変わらない感じがする。	
		住宅販売会社 (営業担当)	来客数の動き	・来場客数の推移がほぼ前年通りである。	
	やや悪く なっている	コンビニ(経営 者)	来客数の動き	・前年同月と比較して来客数が減少している。	
		コンビニ(経営 者)	来客数の動き	・前年より梅雨明けが遅く、気温も低めで、飲料、冷やし麺など夏物商品の動きが悪い。	
		その他専門店 〔書籍〕(店 長)	来客数の動き	・ここ3か月、売上がだんだん減少してきているのは間違いないが、それ以上に来客数の減少幅がひどく、何かしらの対策が急務である。	
		旅行代理店(マ ネージャー)	来客数の動き	・出張などは増えているが、個人客は、旅行代金が全体的に上がったこともあり少々苦戦中である。	
	悪く なっている	商店街(代表 者)	単価の動き	・観光客のお陰で商店街の人通りはあるものの、客の財布のひもは固い状況であり、客単価は激減している。観光土産品等、同業者も多く仲間割れしているような感じもある。	
		その他専門店 〔楽器〕(経営 者)	販売量の動き	・通りの客数自体は増加しているが、本土からの観光客数は減少している。本土からの注文や問い合わせは、備品や消耗品などの安い商品であり、売上金額は前年を大きく下回っている。中国、韓国、台湾からの外国人観光客は日本のCD、音楽、楽器等には全然関心が無く売上に繋がらない。	
		その他飲食〔居 酒屋〕(経営 者)	それ以外	・4月以降、平日の地元客の来客数が前年に比べ15%ほど落ちている。客を取り合うため、無理な低価格競争が続いている。原価上昇、人件費上昇で利益率が前年比63%に落ち苦しい状態が続いている。飲食業全体として一番の問題は求人難で、670円から1,000円まで時給を上げているが採用できない現状である。また、調理技術者を倍の給与で引き抜かれた例がある。少ないスタッフで過重労働になり、辞めていくという悪循環が続いている。	
	企業 動向 関連 (沖縄)	良く なっている	建設業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・新築及びリフォームの契約件数が増加している。
			輸送業(代表 者)	受注量や販売量 の動き	・離島全体の需要が堅調ななか、那覇空港滑走路の増設工事の本格化で船舶の供給が非常にタイト化している。
やや良く なっている		食料品製造業 (総務)	取引先の様子	・食料品を中心に販売が上向きになっている。	
		窯業・土石製品 製造業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・公共工事向けは前期繰越工事により前年比増加、民間向けは前年の反動で減少している。全体ではやや増加である。	
変わらない		輸送業(営業)	受注価格や販売 価格の動き	・沖縄向け貨物の物量は増えているとみられるが、それを受け入れるアセット、人員などのキャパシティが追い付いていない。	
		通信業(営業担 当)	取引先の様子	・仕事は確保できているが単価は低い。単価の低い仕事の受注は増えており、それに伴う増員も進んでいる。	
やや悪く なっている		—	—	—	
悪く なっている		—	—	—	
雇用 関連 (沖縄)	良く なっている	—	—	—	
		人材派遣会社 (総務担当)	求人数の動き	・企業からの求人は、引き続き堅調である。	
	やや良く なっている	学校〔専門学 校〕(就職担 当)	求人数の動き	・求人、採用の少ない業種の求人が増えている。	

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
		学校〔大学〕 (就職担当)	求職者数の動き	・ここ数年新卒採用をしていなかった企業からの求人が出てきている。
	変わらない	○	○	○
	やや悪くなっている	—	—	—
	悪くなっている	—	—	—