

1. 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：株式会社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)		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・観光が好調なことに加えて、映画の撮影が行われていることにより、外部から人が流入してきており、それに伴い来客数も増えている。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・大手航空会社の搭乗率が前年並みであることに加えて、ＬＣＣの便数も増えてきているため、観光客の来道が増えている。
		百貨店（担当者）	来客数の動き	・中心部に商業施設がオープンしたことで周辺ににぎわいが出ており、当店の集客効果につながっている。
		コンビニ（オーナー）	来客数の動き	・6月の売上は前年比104%であった。競合店のオープンから1年が過ぎたことで、1年続いた売上の前年割れがストップした。4月からアイテム数を増やしており、中でもマスクミにも取り上げられたサラダが好調に推移している。6月のサラダの売上は前年比120%であった。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・他社を含めた新型車効果により、客の購買意欲が高まっている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・定期昇給や一部手当の見直しなどにより、給与所得が増えている客が多く、客の購買意欲が増している。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・国内のインセンティブ旅行が好調に推移した。海外の芸能タレントグループの連泊もプラスに作用した。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・航空機の利用者数が増加傾向にあり、ビジネス客、観光客共に堅調な動きがみられる。5～6月は花観光やマラソンなどのイベントも定着してきているため、外国人観光客も増加傾向にある。
		観光名所（従業員）	来客数の動き	・6月26日時点での利用乗降客数が前年比107.5%と増加している。
		その他サービスの動向を把握できる者〔フェリー〕（従業員）	来客数の動き	・観光最盛期を迎えて、輸送量が増加してきている。
		商店街（代表者）	単価の動き	・高額商材の動きが鈍くなっている。それに伴い客単価も平均で5%程度落ちている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客の様子がこれまでと変わらず、平々凡々な反応である。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・6月は平日の来街者が少ない状況がみられ、全体的な景気は引き続きやや悪い状態で推移している。特に店舗の定休日が集中する月曜～水曜は午前、午後を通してまばらな人数しか確認できなかった。ただ、木曜の午後や金曜は来街者が増加する傾向がみられた。観光客の動きは前月に比べて落ち着いてきており、目立つほどの増加は確認できなかった。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・6月の北海道は気温の低い日が続いたことで、夏物衣料が全滅となるなど、売上を大きく落としたファッション系の店が多かった。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・当店は観光地に立地しており、ここ数年、6月の業績に変化はあまりみられない。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・ここ3か月、ほぼ同じような状況で売上が推移しており、どちらかといえば景気の良くない状況が続いている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・ここ3か月、当社の売上は前年を上回って推移しているが、施策の失敗により前年の売上が落ち込んだことの反動という面が大きく、一昨年との比較ではほぼ同じような売上となっている。客単価はほぼ横ばいで推移しており、客からは不要不急な物は欲しくないという声も多く聞かれる。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・来客数は横ばいで推移しているものの、買上客数がマイナス傾向で推移している。客単価の上昇により前年比はプラスで推移しているが、外国人観光客増加による恩恵が大きく、第一次商圏からの来客による購買はマイナス基調となっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（役員）	お客様の様子	・全体的な傾向は変わらないが、3か月前と比較すると明らかに客の動きに活気が出てきた。
		百貨店（営業販売担当）	それ以外	・来客数は前年を上回ったが、客の購買動向が変化してきている。衣料品に対する購入意欲が弱く、ミセス、シルバー層を中心に中価格帯の商材が苦戦している。定価品の売上にも影響が出ている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・前月に引き続き来客数の前年割れが続いている。一方、客単価の上昇トレンドは変わらない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・父の日需要は前年と比較して大きく下回った。天候の影響もあり、来客数の前年割れが継続しており、3か月前と比べて変化がみられない。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・週末の雨が続いたことで、行楽や運動会などの需要が取れなかった。酒類は一部値上げの影響で販売量が落ち込んだものの、売上は前年並みを確保している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・売上の前年比が上がってきているが、天候不順であった前年の反動によるものであり、不漁などの根本的な問題に変化がみられない。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・依然として、販売促進策の実施時や気温上昇時の客の購入が目につくが、普段の購入については引き締め感が強い。
		衣料品専門店（店長）	それ以外	・同じ会社のブランドであっても、売上の良い店と悪い店で差がみられる。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・6月は晴れの日が多かったためか、エアコンの動きが良かった。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型車効果あまりみられない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・これから7～9月にかけて新型車やマイナーチェンジの車種が出てくるため、6月はちょうど谷間の月にあたり、景気が停滞気味である。
		その他専門店【医薬品】（経営者）	来客数の動き	・前月の売上悪化からはやや回復したが、来客数の減少に歯止めがかからない。一般客向けの啓もう活動が必要になってきている。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（経営者）	単価の動き	・原油価格が安定しているため、石油製品価格に変動がみられない。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・前年3月の北海道新幹線の開業という特殊要因による動きも落ち着いたことで、6月の売上は前年比85%であった。開店と同時に満席になるが、閉店まで勢いが続かない。スタッフ不足に伴い、前年から中抜け閉店時間を設けていたが、スタッフがそろったことから、6月中旬からは本来の通りの営業時間に戻した。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・夏に近づくにつれ、月初めの来客数が堅調に推移するようになったが、月末には前月並みの数字になってしまう。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・前年も販売量があまり良くなかったが、今年もほぼ変わらない販売量であるなど、景気が上向いてこない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・6月は多くのイベントがあるため、利用客の増加を期待したが、タクシーの売上は前年並みであった。
		タクシー運転手	来客数の動き	・法人からのオーダーやイベント関係での利用がやや好調だったが、観光関係のオーダーがやや減少しており、全体的には変化のみられない月だった。
		タクシー運転手	販売量の動き	・6月に入り、他地域からの入込が落ち着いている。前年までであれば、外国人観光客の需要を多少見込めていたが、今年は地元空港で海外便の発着が1便もないため、冷え込んだ状況にある。
		タクシー運転手	お客様の様子	・3か月前と比べて変化はみられない。6月に入り、わずかでも改善することを期待していたが、期待どおりとはならなかった。北海道新幹線が開業した前年とは異なり、厳しい状況にある。6月の状況は一昨年並みであり、これから夏に向けての期待感があるものの、厳しさが増すことを危惧している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・客の来店周期、支払金額が3か月前とほぼ同じであり、変化が感じられない。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・3か月前よりも売上は少ないものの、例年と変わらず安定した売上が続いている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・5月の売上が前年よりも落ち込んだが、その分6月に来店する客が増えている。

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
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・金利低下の状況が続いているものの、住宅着工数は頭打ちになってきている。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・分譲マンションのモデルルームへの来場客の様子として、最近では商談にかかる時間がやや長くなってきている。ただ、成約率は安定しており、業況が悪化しているわけではない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・春先と比べて、客足がやや落ち込んでいる。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・6月は3か月前と比較して販売量が悪かった。買上点数や客単価は前年を上回ったものの、来客数と売上は前年の9割にとどまった。
		スーパー（店長）	単価の動き	・6月は天候要因により売上が左右された月であった。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・買上客数の伸び悩みが続く中、ここにきて青果物、水産物の価格低下などにより客単価の前年割れの傾向が出てきており、なかなか売上が前年をクリアする水準に届かない。
		スーパー（役員）	販売量の動き	・5月の売上が上向いたことから、夏に向けて明るい状況とみていたが、6月に入り、19度の気温差のある日がみられるなど、寒暖の差の大きい日が続いたことで、スイカやメロンなどの夏物商材や焼肉の不振が目立った。また、水産物では不漁の影響で夏イカの動きも悪かった。全体的に旬の商材の動きが悪く、旬の商材は単価が高いため、客単価低下が売上に影響している。
		スーパー（役員）	お客様の様子	・6月は年金の支給月であるが、これまでと比べて盛り上がりには欠けるなど、客の節約志向が強くなっていることがうかがえる。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・6月はボーナス月であり、例年であれば中旬以降の景気が上向いてくるが、今年は落ち込んだままであった。市内の飲食店では調理や配膳などのスタッフが足りず、来店した客の受け入れを断ってしまうという話をよく聞くようになった。従業員を募集しても集まらないのが実情であり、時給の高額化に加えて、業界誌やWebサイトの掲載料も経営を圧迫しており、飲食業界全体の景気はやや悪くなっている。
		観光型ホテル（役員）	来客数の動き	・団体客、個人客共、外国人観光客の減少が目立ち、売上が低下傾向にある。当社のみならず地域全体にこうした傾向がみられる。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・夏の家族旅行や秋旅などの相談時期だが、天候の影響もあるのか、販売量があまり伸びていない状況にある。
		タクシー運転手	販売量の動き	・数か月ぶりに前年並みの売上を確保したものの、景気回復を実感するようなものではない。
		タクシー運転手	販売量の動き	・営業圏内全体的に需要が低下している。乗務員も暇な時間帯が多いと聞いている。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・割安な料金プランを客に訴求しているものの、割安感が浸透しておらず、競合他社への流出が続いている。
	x	コンビニ（オーナー）	来客数の動き	・これまで外国人観光客が多かったが、今は少なくなっており、それに伴い客単価も下がっている。地元客だけでは経営が成り立たなくなっている。
企業 動向 関連 (北海道)		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・3か月前の3月の販売量は前年比マイナス9%であったが、6月は前年比プラス9%と伸びている。
		建設業（従業員）	競争相手の様子	・道央圏を中心にT P P対策を目的とした国の補助金に基づく農業施設の発注、建設が盛んに行われている。建設分野に参入している建築鉄鋼業者の一部では設備投資の好機と捉えるなど、波及効果も大きい。
		建設業（役員）	受注量や販売量の動き	・民間建築工事の引き合いが多く、上半期前半で年度受注計画を達成している。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・本州向けの輸送は相変わらず苦戦を強いられているが、輸入貨物が見込みよりも好調に入荷しており、全体的に春先よりも忙しくなっている。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・雨の日の多さが、持ち直しのみられる個人消費の重荷になっているものの、外国人観光客による消費拡大と公共投資の好調さがカバーしており、道内景気は3か月前に比べてやや良くなっている。
		その他非製造業 [鋼材卸売]（従業員）	受注量や販売量の動き	・新年度に入ったこともあり、商材の動きが3か月前よりも良くなっている。

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
		家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ハウジングメーカーなどの住宅新築に関連した需要は少なくないが、百貨店などの小売の動きが良くない。
		司法書士	取引先の様子	・当初は、5月以降になれば不動産取引や建物の建築着工が増加すると見込んでいたが、見込みに反して伸び悩みの状態が続いている。
		司法書士	取引先の様子	・依然として景気回復の兆候がみえない。不動産取引も散発的であり、こうした状況がこのまま継続するのか、これから景気が上向いてくるのか判断できない。非常に不安定な状態で推移している。
		コピーサービス業（従業員）	取引先の様子	・案件数、販売価格共、前月と横ばいで推移している。
		その他サービス業〔建設機械レンタル〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・売上が引き続き前年比で10%以上の伸びを示している。
		司法書士	取引先の様子	・例年と比較して不動産の売買、建物の新築工事が少ない。
	×	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比べて売上が減少しており、前年と比べても1割近く減少している。工場も一部生産調整を行っている。
雇用 関連 (北海道)		-	-	-
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・企業経営者の表情が明るい。業績が堅調なようで人材ニーズも高い。中途採用ニーズに加えて、事務系や販売系、キャンペーン対応などでの派遣の要望が高い。特に夏を迎えるにあたり、野外イベント、販促キャンペーンが数多く行われており、それらの短期単発の人材派遣ニーズが高い。また、観光施設からの人材ニーズも高く、景気は堅調といえる。
		求人情報誌製作会社（編集者）	それ以外	・景況感は悪くない。業種や職種を問わず人手不足が顕著に表れ、各社とも中途採用での人材確保に苦慮している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・自動車関連の売行きがやや好調に転じているほか、住宅着工件数が順調に推移しているなど、周辺企業に若干の明るさがみられるようになってきている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数の前年比が減少傾向にあったが、直近になり増加傾向に転じている。特に福祉分野では施設の新設に伴う増員のための新規求人などもあり、補充も含めて新規求人の伸びが目立っている。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・前年以上に企業の新卒採用意欲が高く、特に運動部男子の採用を望む企業が圧倒的に多い。一方、内定を得ている学生が就職活動を継続しており、今後の内定辞退に伴い企業の採用活動の長期化が見込まれる。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求職者数の動き	・小売やファッション、生活関連サービスなど、個人消費関連の業種で求人件数が伸びている。また、建設、運輸、介護も引き続き堅調に推移している。全体的に企業が人材確保に苦慮している。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・前年と同じ状況であり、全体的に変化がみられない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・月間有効求職者数が5年7か月連続で前年を下回り、月間有効求人数が4か月連続で前年を上回ったことから、有効求人倍率は0.97倍と7年3か月連続で前年を上回った。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・イカ漁が前年ほど悪くないとの声の水産加工業者から出ているが、前年が非常に悪かったことを考えると、楽観的にはなれない。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・5月の有効求人倍率は0.95倍であり、9か月連続で前年を下回ったが、引き続き1倍に近い水準にあり、業種によっては人手不足の状況が深刻化している。	
		-	-	-

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	x	-	-	-

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)		-	-	-
		商店街（代表者）	販売量の動き	・天候にも恵まれ、来街者は引き続き増加傾向にある。一部の物販店舗では、ボーナス効果の声も聞こえており、サービス関係、飲食店においても明るさがみられている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・季節が夏に向かっており、好天で交通量や客の動きも良く、夏物の動きに確実につながっている。
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	お客様の様子	・ベストセラーなどがそれほど多くないにもかかわらず、売上は多少良くなっている。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	単価の動き	・6月は高額商材が売れ始めており、客単価が非常に良くなっている。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・前半は天候が寒く厳しかったものの、中旬からさくらんぼのトップシーズンに入ったことで、観光客の土産品の動きが良くなっている。また、徐々にではあるが、飲食店への生ビールなどの販売量が増えている。今まで低空飛行していた売上が、ようやく上向きになってきたと実感できてほっとしている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・一時期に比べると高額商材に対する顧客の関心が戻ってきているのか、宝飾品やブランド品などの売上が伸びてきている。また、低調であった婦人服でも、前年を上回るショップが出てくるなど全体的に購買意欲が高まってきている。食料品も、催事で話題の商品を展開すると、行列ができるなど好調である。
		百貨店（経営者）	販売量の動き	・ここ数か月、高額商材、婦人衣料、食料品の販売量が微増しており、全体の売上を押し上げている。力強さはまだみられないものの、少しずつ回復してきている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・今月は天候も良く、祭りもあったため、来客数が伸び売上也増加している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・近隣店舗が改装中のため、来客数が増えている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・次世代たばこの販売量が増加している。また、焼き鳥、フライドチキンなどのカウンター商材の販売も好調であり、プラス1品の購入につながっている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・天候が良いこともあるが、客単価が上昇しており、買上点数も増加している。客の購買意欲が上昇していることを実感している。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・単価は横ばいで推移しているが、一時期と比べて、客の来店頻度が高くなってきている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・競合店の影響はあるものの、売上はそれほど悪くない。天候も比較的良好であり、土日の行楽客を獲得することができている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・消費税増税、大手自動車メーカーの燃費不正問題などの影響が薄れ、新型車を中心に新車の販売量が伸びている。
		住関連専門店（経営者）	単価の動き	・小物商品の販売量が比較的堅調に推移しており、単価も若干の上昇傾向にあるため、売上が増加している。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・今年の6月はスポーツ大会などが非常に多く、そのレセプション関係で宿泊や宴会部門が潤っている。街なかには過去にないほどに人の往来があり、その波及効果は大きい。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・団体旅行は順調に推移しており、個人旅行も直販に関しては伸びてきている。ただし、提携販売については、格安旅行代理店の破産問題もあり、客は小さな店舗に来店しなくなっている。
		旅行代理店（店長）	お客様の様子	・国内旅行、海外旅行共に予約数が増えている。特に、沖縄方面の団体旅行が良い状況である。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・出足の遅かった学校などの団体申込が回復してきている。また、雨が少なく安定した天候もあり、前年よりも順調に推移している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街の客層は高齢化が進んでいる。平日は、年金支給日にあわせて大ワゴン市などのイベントにより、来客数の減少は食い止められているが、休日は郊外店舗に流出してしまう。財布のひもも固く、景気回復感がない。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	単価の動き	・来客数が若干減少しているものの、客単価は上がっている。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	単価の動き	・今年に入ってから、ほとんどの月で前年を上回っており、平均して107～108%となっている。3か月前も良い状態であり、その勢いは今月も続いている。また、客の買上点数が前年よりも増えており、その傾向は化粧品もヘルスも同様である。
		一般小売店〔カメラ〕（店長）	販売量の動き	・販売量は減少傾向にあるものの、高額商材に動きがあったことで、全体の売上をカバーしている状況である。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・百貨店を中心に売上の前年比マイナス傾向が続いている。特に地方百貨店のアパレルは厳しい状況が続いている。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・全体的に景気回復の動きがないなかでは、来客数が大きく増えることはない。また、例年6月はオケージョン需要のない月であるため売上が厳しい月となるが、今回顧客への動員イベントを行ったことで、売上に大きな変動はない。しかし、顧客への動員イベントがなければ前年比90%を下回った可能性がある。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・6月の平均1品単価の前年比は前月よりもやや落ちている。ただし、来客数は横ばいであるものの、価格の見直しもあって買上点数は前月並みとなっており、全体として横ばいで推移している。
		スーパー（営業担当）	来客数の動き	・5月より来客数の前年比が微減傾向にあり、今月はぎりぎり前年並みを維持している。また、消費者は特売など買い回りを行っている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・除染作業や建設関係の仕事がほぼ終わっており、なかなか景気が上向く余地がない。かなり落ち込んだ状態が継続している。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・例年より早くサマーセールをスタートしているが、フリー客の買上点数が悪い。また、顧客も購入には慎重であり、単価が10%ほど落ちている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・夏物商戦は、次年度に持ち越す企業が多く、事務服や作業服の動きが芳しくない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・気温がなかなか上がらないため、フリー客の購買意欲が向上しない。したがって、従来からの顧客で売上を維持している状況である。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・セレモニー、ビジネス需要などの目的買いが減少し、カジュアルにおいても低単価商品中心の動きとなってきており、売上確保が難しい状態である。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・気温の影響で、クールビズ商品のワイシャツ、スラックスの売行きが大きく低迷している。
		衣料品専門店（総務担当）	来客数の動き	・来客数、客単価共に、かろうじて前年並みを確保している。ここ2年間同じ状況で推移しており、景気回復が実感できない。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・特別セールを行い、前年以上の売上となっているが、セール以前の来客数は前年並みとなっている。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・涼しい時期があったため、6月前半はエアコンなどの季節商材が伸び悩んでいた。ただし、後半からは梅雨の湿気のためにエアコンの売上が伸びている。冷蔵庫、洗濯機などは買上単価が上昇しており前年を上回っているが、期待していた4Kテレビがそれほどもなく、テレビ関係は前年並みで推移している。また、来客数が前年比2%ほど減少しているものの、単価のおかげで売上は前年をクリアしている。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・例年であれば、ボーナス時期には個人客の販売量が増えるが、今年あまりその傾向はみられていない。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・今月はなかなか物件が決まらずにぎりぎりの納品となり、成約が重なったため、3か月前とほとんど変わらない販売量となっている。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・通行量や来客数が増えない。売上も横ばいである。

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
		その他専門店 [酒] (経営者)	単価の動き	・6月から、酒類の販売に厳しい基準が設けられている。主に安い商品が対象となるが、売場も客も今月は様子見で商品は動いていない。純米吟醸酒、純米酒といった従来から堅調な商品はますますであるものの、伸びが鈍化しているように見受けられる。
		その他専門店 [靴] (従業員)	販売量の動き	・値下げ商品や低単価商品の動きが活発であり、客単価が低下している。
		その他専門店 [白衣・ユニフォーム] (営業担当)	販売量の動き	・低価格帯のものではあるが、夏物の販売量が良い。ファン付の作業服などは西日本でかなり売れていると聞くが、東北ではさっぱり売れていない。やはり土地柄もあるのだろうか。
		その他専門店 [ガソリンスタンド] (営業担当)	販売量の動き	・気温が高く、ボイラー用の燃料の消費量が減っている。また、冷房用の燃料が石油系から電気に移行してきているため、石油燃料の需要が減少している。
		その他専門店 [ガソリンスタンド] (営業担当)	販売量の動き	・状況に大きな変化がない。
		高級レストラン (支配人)	お客様の様子	・6店舗あるレストランのうち、5店舗が例年に比べて苦戦を強いられている。好調な店舗は節目会食などの影響によりプラスで推移しているものの、時期的な要因でもあるため楽観視はできない。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・全体的な来客数の動きにあまり変化はないが、多い時と少ない時の差が大きい。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・良い日と悪い日の差が激しすぎる。良い日であっても、満席となる団体客が1件のみという場合が多い。そのため、少人数の客での満席と違い、新しく来た客を入れることができない。ひどい時は1日で1~2組の客しかいない時もある。そのため、全体的な景気が良いかといえばそうではない。
		一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・さくらんぼのシーズンのため、県外からの客でにぎわったが、地元客の動きに変化はない。全体的にはいつもと変わらない状況で推移している。
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・宿泊客数の伸びが今一つの状況が続いている。
		観光型ホテル (スタッフ)	単価の動き	・来客数は伸びているものの、単価が目標を下回っている。
		観光型旅館 (スタッフ)	単価の動き	・宿泊単価の上昇を期待していたが、結果はほぼ5月の宿泊単価と同じ状況である。宿泊人数は前年を上回ったものの、売上は10%減少している。
		旅行代理店 (店長)	販売量の動き	・夏に向けて顧客の動きが活発化するような気配がみられない。
		旅行代理店 (従業員)	販売量の動き	・北朝鮮や欧州を始めとした世界情勢不安が続いており、販売量の増加にはつながらない。
		通信会社 (営業担当)	お客様の様子	・顧客の設備投資意欲に変化がみられていない。
		通信会社 (営業担当)	お客様の様子	・新規加入者はそれほど増えていないが、解約者が大幅に減ってきている。そのため、少しずつではあるものの、総加入者の減少は抑えられてきている。
		通信会社 (営業担当)	お客様の様子	・新サービスがなかなか売れない。また、商談ではコスト削減の要求が中心である。
		通信会社 (営業担当)	お客様の様子	・客からは、安価なサービスを要求されている。
		観光名所 (職員)	販売量の動き	・来客数、販売量共に前年比は横ばいで推移している。
		美容室 (経営者)	来客数の動き	・新規客の再来店率の低下と、顧客の再来店率が90%台という状況が、ここ数か月続いている。
		その他サービス [自動車整備業] (経営者)	来客数の動き	・全体的な景気の印象は中の上くらいであるが、良くなっている様子はない。ただし、来客数は微減しているものの、成約率は微増している。
		住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・民間工事の受注量は計画どおりであるものの、公共事業の発注数が少なく、良い状態とはいえない。
		その他住宅 [リフォーム] (従業員)	来客数の動き	・増改築工事などのリフォームの問い合わせが前年より減っている。
		商店街 (代表者)	来客数の動き	・商店街の景気は廃業、移転と良いところがない。飲食店も、新規参入かと思えば居抜きであり、交代が激しい。

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
		百貨店（総務担当）	単価の動き	・前年と比較して客単価が低下している。贈答品を中心に単価や個数が減少しており、景気はあまり良くない。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・顧客の来店頻度が低下しているのか、既存店の来客数が減少している。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・可処分所得が伸び悩むなか、店頭商品のデフレ化が進んでおり、購入価格が低下している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・3～5月までは好調であったが、6月に入ってから来客数が前年を下回っており、厳しい状況が続いている。前年と比較して、天候の悪さ、気温の低さが影響している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・3月に101.4%であった売上前年比が、6月は98.5%となっており、若干ながら悪化している。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・競合店の出店により、エリア内での価格競争が激化している。客の取り合いになっており、店舗の活性化や価格対応で対策をしているものの、来客数の減少が売上の減少に直結している。また、6月後半になって気温が上がらず、涼味商材の売行きが落ち込んでいる。さくらんぼの収穫も前年に比べて一週間以上遅れており、売上が低迷している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数の前年比マイナス幅が更に大きくなっている。前年よりもCMなどの露出は増えているが、実際の数字は反比例しており、回復の兆しがみえない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・3か月前と比較して、来客数の伸びはやや鈍くなっている。また、前年比でみても落ち込みつつある。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数が減少傾向にある。
		家電量販店（従業員）	来客数の動き	・家電業界において、売上がけん引するような商品が見当たらない。4Kテレビの動きは少しずつ良くなっているが、それ以外の新商品は大きく伸びる様子がない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・グランドオープンセールを実施し、計画以上の来客数があったものの、受注量は計画の30%で終わっている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・大手自動車部品メーカーの倒産により、業界のイメージがダウンしている。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・売上が少し減少している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・5月に戻りつつあった来客数であるが、6月は客足が鈍く、特にディナータイムは全く客がこない。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・特別な要因は見当たらないが、消費に手控え感や目的買いの様子がみられている。そのため、例年と比較して、売上などはやや下回る傾向が続いている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・新たなホテルの進出もあり、宿泊は前年を下回っている。さらに、宴会、レストランの前年比も落ち込んでおり、婚礼に関しては他社も同様に落ち込んでいる。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・今までも停滞していたが、今月に入り大幅に来客数が減少している。過去数年間の6月のなかで一番の落ち込みである。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・レストランの来客数、売上共に前年比が5%落ち込んでいる。
		通信会社（営業担当）	それ以外	・6月から各種生活関連商品が値上げしている。個々の収入は横ばいのままにもかかわらず支出が増えるため、消費者にとっては痛手となっている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・来客数が伸び悩んでおり、客単価も落ちてきている。
	×	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・震災以降、今月は来客数が最も少ない月となっており、平年の6月より16%も減少している。ただし、客単価が高く月間売上は平年をやや下回る程度となっている。客単価に救われたが、この地すべりの来客数の減少は今後に大きな不安を残している。この来客数の減少は、主に低単価層の来店頻度の減少からきているが、これが景気悪化を意味しているのか、ネット通販などに需要を取られたのか判断しかねている。
	×	一般小売店〔寝具〕（経営者）	販売量の動き	・顧客の買い控えが続いており、夏物商材の購入時期であるにもかかわらず、商品の動きが止まっている。
	×	百貨店（買付担当）	お客様の様子	・消費マインドが低下しており、節約志向が更に強まっている。特別招待会なども集客につながらない状態である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	スーパー(店長)	競争相手の様子	・6月に競合店がデイスカウンド路線として改装オープンしており、影響が大きくなっている。
	×	衣料品専門店(経営者)	販売量の動き	・オーダー部門では夏服の需要は終わっており、服の修理がかかるうじて残っているのみである。
	×	衣料品専門店(店長)	来客数の動き	・天候不順もあり、全体的に夏物衣料の動きが悪く苦戦している。気温が上がらないため、客は今あるものでなんとかしようとしている。
	×	高級レストラン(経営者)	来客数の動き	・景気は非常に冷え込んでおり、同業者も良くない様子である。
	×	競艇場(職員)	単価の動き	・休館日があったせいか、来客数がかなり落ち込んでいる。客の入りも悪いが、購入単価の減少が特に目立っている。
企業 動向 関連 (東北)		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・地方公共団体の各種補助金が始まり、天候も良いため、受注量は順調に推移している。
		食料品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・大きな祭りもあり、駅構内の売店が好調である。また、お中元もスタートしたが、こちらの出だしはあまり良くない。
		金属製品製造業(経営者)	取引先の様子	・取引先の売上が好調であると聞いている。
		建設業(従業員)	受注量や販売量の動き	・年度をまたいだ大型案件などの受注者が決定してきており、3か月前と比較して景気は良くなってきている。
		金融業(広報担当)	受注価格や販売価格の動き	・住宅新築ニーズは依然として堅調であるものの、顧客が検討する価格帯が低下している。結果的に、中央資本の大手住宅メーカーよりも、地元資本の中規模業者がニーズを拾いやすい状況となっている。
		広告代理店(経営者)	受注量や販売量の動き	・地元の大きな祭りにかかわったこともあり、売上が伸びている。
		農林水産業(従業員)	受注価格や販売価格の動き	・雨量が少なかつたため、さくらんぼの品質が良いものの、販売単価は平年並みとなっている。
		食料品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・他県からの旅行者や出張者などによる売上の増加はあるものの、それはイベントによるものであり、本質的な景気向上によるものではない。
		木材木製品製造業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・住宅部材の需給バランスが悪く、収益が低下している。
		窯業・土石製品製造業(役員)	受注量や販売量の動き	・需要が堅調な地域も一部あるが、東北全体としてみれば状況は変わらない。
		電気機械器具製造業(企画担当)	受注価格や販売価格の動き	・半導体製品の大口顧客価格が落ち着いてきている。そのため、業績計画に対して大きなギャップもなく推移している。
		建設業(企画担当)	受注価格や販売価格の動き	・手持ち工事の繁忙度の高い状態が続いている。
		通信業(営業担当)	取引先の様子	・納期対応など、価格以外でも厳しい要求が多く、受注しても困難な状況がある。
		通信業(営業担当)	取引先の様子	・取引先は設備投資よりも経費削減に力を入れている。
		金融業(営業担当)	取引先の様子	・企業に動きがあり、資金需要が出てきている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・ショッピングセンターなどの大型商業施設では早めのバーゲンが始まっているが、消費意欲を刺激するまでには至っていない。
		コピーサービス業(従業員)	受注量や販売量の動き	・売上、販売量共にほぼ横ばいで推移している。
		農林水産業(従業員)	受注価格や販売価格の動き	・降雨量の少なさが、作物の生育に悪影響を及ぼしている。
		出版・印刷・関連産業(経理担当)	受注量や販売量の動き	・3か月前と比較して、売上、受注残共に10%ほど落ち込んでいる。前年同月比においても同じく10%の減少である。
		広告業協会(役員)	それ以外	・バーゲンのシーズンであり、例年であれば、小売業からのテレビスポットやチラシの制作などで多忙なのだが、今年は小売業や流通業からの引き合いが非常に少ない。
	その他非製造業[飲食料品卸売業](経営者)	取引先の様子	・景気が良いとの報道があるが、首都圏と地方では状況が異なる。水産加工を基幹産業としている地元では、景気の良い話は全く聞こえてこない。前年割れ、所得の減少という話が一般的である。	
	その他企業[企画業](経営者)	それ以外	・ここに来て、中古不動産に対する問い合わせが増加している。土地の取得もあるが、建物のリノベーションへのニーズが高まっているように見受けられる。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・6月の酒税法などの一部改正により酒類の販売価格が上昇したため、販売量が激減している。
	×	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・店頭の上が悪く。
雇用関連 (東北)		-	-	-
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・複数年にわたって受託している大型案件は、システム変更に伴う原価高により、営業利益率が低下している。ただし、複数の企業からこれを上回る大口派遣案件の見積依頼があり、3か月前と比較して景気はやや良くなっている。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・東北エリアにおける求職者の登録数は過去最高を記録しているが、要因の一つに法人顧客の求人数の増加がある。個人でも応募できる案件が増加しており、転職に関する相談、情報収集に動く個人の動きが活発になっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人数は前年並みで推移している。ただし、実際にはもっと求人の需要はあるものの、深刻な人手不足であり、地方では諦めムードが強くなっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・コンビニなどの業種は、非常に人手不足である。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・求人数はあまり変わらないが、新しい店舗がどんどん進出している。それに伴い雇用の確保も進んでいる。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・大学4年生の採用において、内定が6月から解禁となったが、学生は首都圏などに行ってしまうため、地元の地方銀行、建設会社、外食産業などの多くの企業が、採用目標数を満たしていない。
		人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・働き方改革における長時間労働是正については、求人増加が見込めるため、業界としては追い風の状況となっている。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・有効求人倍率の高止まりが続いており、企業の採用への諦観はかわらない。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求職者の動きは相変わらず減少傾向にあるものの、無期雇用化や就職率向上など、人材の固定化がますます進んでいるため、相対的にみれば少ないながらも登録者の確保ができています。
		アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・6月は一般団体からの仕事が減少する傾向にある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・建設業、サービス業、医療、福祉の分野で深刻な人手不足が続いている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・有効求職者は減少傾向が続いており、大きな変化はみられない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・主に製造業、サービス業で求人数が増加している。多少の増減はあるものの、全体的には前年同月比10%の増加となっている。また、求職者数は自己都合離職者が増加に転じており、全体的に減少幅が小さくなっている。
		学校就職担当者	求人数の動き	・獲得求人件数が前年同時期と比較して微増状態であり、大きな変化はみられない。
		*	*	*
	×	-	-	-

3. 北関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：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)		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数以外にも売上点数が増えており、客の様子からも、景気は良い。
		観光型ホテル（支配人）	来客数の動き	・地域で大きなイベントを開催しており、訪れる宿泊客が増えている。商店街も普段と違い、観光客が大勢歩いているのを見かける。商店や飲食店主からも、来客数が増加していると聞いている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・この地区は人口が18,000人弱に対して、コンビニがまた新しくオープンし、8軒と非常に激戦である。そうしたなかで、前年に比べて売上は落ちているものの、数か月前に比べればやや良いという状況である。天候も今一つで、暑くはないが、清涼飲料水、アイスクリームその他で、やや上向くのではないが。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・以前に比べて、商談数が増えてきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		自動車備品販売店（経営者）	来客数の動き	・新車販売が前年を上回り、関連商品も同様の動きとなってきた。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・6月に入り、1日の売上目標に近い状態が続いている。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・前年6月の売上はかなり不調だったが、今年は各種業界団体の会合などが増え、例年並みに業績が回復している。3か月前の状況は例年よりやや悪かったため、やや良くなっている。
		都市型ホテル（副支配人）	販売量の動き	・例年落ち込みがみられる6月であるが、今年は前月の勢いそのままに、好調に推移している。インターネットを中心とした個人予約の好調によるところが大きい。
		旅行代理店（所長）	来客数の動き	・当地域の名刹の大修理完了の影響が大きく、週末はもちろん、平日の来訪者も増えている。また、その波及効果が隣接地域も含めて、観光施設に効果をもたらしてきている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・例年はボーナス商戦で動きはあるものの、今年は特別な動きはない。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・比較的天候に恵まれたことやインバウンドの団体客や個人客も増加しているため、やや良くなっている。
		ゴルフ場（総務担当）	来客数の動き	・中旬ごろから来場者の予約が増加傾向になってきている。また、求人活動をしていたが、ここへきてようやく人材不足が解消されている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・今月下旬から単価の低いカットの客が、じわじわと増えている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・男性客の出足は相変わらず鈍いが、女性客の来店数、頻度共に増えてきている。それにつれて店頭販売の化粧品も上向きつつある。
		その他サービス〔葬祭業〕（経営者）	お客様の様子	・葬儀の依頼は前月よりは少なかったものの、相談は多い。
		設計事務所（経営者）	販売量の動き	・この数か月、仕事の納期が重なり人手不足である。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・例年に比べて好天が続いているものの、人出は今一つである。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・今月は前月に続き、暑い日が続いている。空梅雨と言われており、高齢者の多い街なので、外出回数は少なくなってきた。暖かくなれば、客の動きが良くなると思っていたが、急激な暑さの連続で、対応できない。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・品物の動きが少なく、静かな状況が続いている。目先を変えた記念品等で展示会を開催しても、来場率は上がるが売上増には結び付かない。客は必要のない物に出費はしない。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・客は皆、購入する際に、値段ばかり気にしている。動きも鈍い。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・お中元ギフト商戦の出足は非常に厳しく、買上客数、客単価共に前年を大きく下回っている。その一方で、長期にわたり不振であった婦人衣料が、今月に入り前年実績を確保できており、店全体としては、ほぼ前年並みとなっている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・お中元ギフトがかなり悪化している。そもそもの客数はもちろんのこと、1人当たりの点数も少ない。また、紳士、子供などの衣料品は継続して不振だが、婦人衣料はやや持ち直してきており、トータルでは3か月前と変わらない。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・1人当たりの買上単価が下がっている。複数買いが減り、単品買いが増えているので、客単価が上がらない。
		百貨店（副店長）	お客様の様子	・婦人服に続き今月は紳士服もようやく回復傾向となり、売上は前年を超えている。勝負はクリアランスだが、何しろメーカーが商品を作っていないので、どこまで魅力的な商品を十分に集められるかが勝負の分かれ目、店の実力が試される場所である。ただ、最近気になる傾向は、ポイントアップやカード優待などの組織顧客向けのキャンペーン効果が出にくくなっていることである。理由がはっきりしないが、いまやお得かどうかだけでは客が反応しなくなっているのかもしれない。

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
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・前月同様、来客数、売上共に、前年比9掛けの状況である。衣料品、住居用品、食料品も同じ状況が続いている。ただし、客単価だけは前年よりも上がっている。買い方に変化はなく、本当に必要な物しか買わない。街角景気は上がってきていると言うものの、まだそういう状況はみえてこない。
		スーパー（商品部担当）	来客数の動き	・ここ数か月、来客数の微減を客単価で補っている傾向に変化がなく、集客もイベントによる微増程度で、大きな変化がない。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・梅雨時なので、来客数があまり見込めない。
		衣料品専門店（販売担当）	来客数の動き	・今月に限っては年金月だったため、年金が出た直後は若干人の動きがあったものの、この3か月間ずっと悪い状況が続いている。いろいろ手は尽くしているが、残念ながら客が出てこない。かなり大変な状況である。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車販売は、新車、中古車共に目標を下回っている。一般整備、特に車検は、他店と基本整備料金の値引き競争で、利益を取ることが非常に難しく、デフレ脱却どころの話ではない。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・他の地域と比べて、当地は地域間格差があまりなく、良い方なのかもしれない。しかし実際には、他の地域と変わらず客の財布のひもが固く、新車の購入までにはなかなか至らない。中古車を買うか今の車に我慢して乗るといった傾向が強く、売上は今一つである。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・新車、中古車の販売量、車検、一般整備の入庫率、いずれも3か月前と同様の数字で、大して変わらず推移している。
		自動車備品販売店（経営者）	競争相手の様子	・当社の販売は伸びているが、それは独自の対策を打った結果である。来客数、整備の売上などは、あまり良い動きではない。同業他社は伸びてきていない。
		住関連専門店（仕入担当）	来客数の動き	・雨は少ないものの、あまり気温も上がらないため、来客数は伸びず夏物の動きも鈍い。これといったヒット商材もなく、消費に閉塞感が漂っている。
		その他専門店〔燃料〕（従業員）	販売量の動き	・販売量は減少しているが、大きな変動はなく推移している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ここ何か月か来客数の増減がほとんどない。前年と比較して減少している月もあるし、やや増加している月もあり、大体前年度並みの動きである。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・5月まで前年同月を超えていたレストラン部門の売上が、今月になって前年以下となる見込みである。天候的には空梅雨で客足が落ちる要素はなく、有力な競争相手ができたとも思えないので、わずかな景気の減速感が出てきている。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・動いているように感じるが、実質の売上額は伸びていない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・4月は少し悪かったが、5月から上向き、今月も良い。来客数、客単価共に、数年前と比べて確実に良い。焼酎のボトルも高い物がよく動くようになっている。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・インターネット予約、客単価共に前年並みに推移しているものの、伸びがない。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・来客数は、あまり変わらない。
		旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・国内、海外旅行共に大きな変化はなく、受注量も変わらない。来店客も価格に対して敏感なため動きが鈍く、成約となる割合は少ない。
		タクシー運転手	販売量の動き	・農家が多い田舎なので、今月は農繁期となっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・地方で、タクシーを利用する人は大体決まっている。病院等の送迎利用や、出張等で他所から来た客の利用も、減少している。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・昼の動きが良く、前年同月と比べて5%の増収である。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・年度初めからずっと変わらずに、売上が減少している。当社も含め、この街の弱小企業は大丈夫なのだろうか。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・客の反応は少なく、相変わらず低調である。

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
		ゴルフ練習場（経営者）	お客様の様子	・既存のありきたりな物ではなく、変わった商品で手軽に買い求められる物の動きが良い。
		ゴルフ場（経営者）	それ以外	・降雨が少なく、コース管理面で苦慮している。また、客単価が低いコースであるが、顧客サービスのための新規導入で、コスト増が心配である。
		競輪場（職員）	お客様の様子	・入場者数、購買単価共、ほとんど変化がみられない。
		その他サービス 〔自動車整備業〕（経営者）	販売量の動き	・依然として必要最小限の整備を希望する客が多く、安全のための予防整備には至らない。
		その他サービス 〔立体駐車場〕（従業員）	お客様の様子	・来客数、販売量、単価等も含めて全て横ばいである。また、客も依然として必要な物を買回るだけというパターンが多いようで、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	・イベント開催時は、それなりに客は来るものの、景気の掲揚感にはつながらない。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・業界の集まり等でも、忙しい同業者はあまりいないようである。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・来客数は以前と変わらない。切羽詰まった客が少なく、ゆっくりした動きが目立つ。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・アパート、マンション等の空き家が増えてきて、大家さんが悲鳴を上げている。ここに来て、不動産の動きがほとんどない。賃貸関係のアパート、マンションは、年度替わりは動くものの、その後は停滞し、逆に空き家が増える状況である。店舗もあまり芳しくない。閉店するところもあり、後継者問題で跡継ぎがないため、店を閉めるという傾向にある。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・七夕の装飾も始まり、見た目にはにぎやかになってきたが、肝心の来街者はさっぱり増えず、がらんとした状態が続いている。夏本番に期待する。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・当店はスポーツ用品を扱っている。今は学校の登山、水泳用品の注文時期で、毎年ある程度の販売をしていたが、今年は本当にびっくりするほど注文が少ない。客は無駄遣いはしない。
		一般小売店〔衣料〕（経営者）	販売量の動き	・今月は学校関係は衣替えの時期だが、あまり良くない。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・競合が増えて来客数が減っている。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・来客数が今年の3月からずっと落ちている。必要以上に物を買わなくなり、販売点数も減少している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・近隣事業所の景気悪化で、やや悪くなっている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・公共事業の入札案件の始まりが遅かったようで、6月は来客数1日当たりマイナス20人、1日の客単価はマイナス6円で推移している。中食といわれる弁当類は103%と伸びているものの、全体的に振るわず、前年割れとなっている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・6月前半から気温が上がらず、飲料類や暑さ対応商材がほとんど出ず、温かい商材が出るかというところでもない。来客数も若干少なく、あまり良くない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・8月末に主力車種のモデルチェンジがあるため、買い控えが出始めている。
		乗用車販売店（管理担当）	販売量の動き	・春闘の結果、ベースアップはあまりない。生活必需品である食料品などの消費は横ばいで、自動車販売台数も横ばいである。
		住関連専門店（経営者）	お客様の様子	・消費を動かすマインドが警戒感を払拭できないでいるように思う。酒類の値上げ報道の前から、原材料費の値上げによる商品価格の上昇もあり、消費者の財布のひもはより固くなってきている。繁華街の飲食店の様子を見ても、活気がある店はごく一部である。
		その他小売 〔ショッピングセンター〕（統括）	来客数の動き	・前年同期と比べて来客数減少の流れである。依然として物販、特にアパレル雑貨の不調が大きい。映画のヒット作にも恵まれず、飲食店も苦戦を強いられている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・来客数の動きを選んだが、競争相手の様子も同じような気がする。予約の客がまず少なくなり、それ以外、道路を見ても人が歩いていないし、とにかく本当に良くない状態である。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・客単価の低下や近隣企業の合併に伴う宴会需要の減少、婚礼需要の減少により、やや悪くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル（営業担当）	販売量の動き	・ビジネスホテルを3棟運営しているが、3か月前に比べれば、全体的に稼働がやや落ちている。3か月前は、年度末、年度初めでいろいろな動き、需要があったが、最近はビジネス利用、観光、レジャー利用共に、あまり稼働は高くない。レジャー、観光については、天候の影響もあるように見受けられる。
		都市型ホテル（営業）	販売量の動き	・前月とほぼ同じ売上だが、3か月前と比べると宴会、宿泊共にやや落ち込んでいる。
		タクシー（役員）	それ以外	・ドライバーの確保が出来ない。
		通信会社（総務担当）	販売量の動き	・新商品のラインナップは出そろったものの、販売数の増加にはつながっていない。新料金プランは対象者、機種共に限定があるため、客の関心の高さの割に動いていない。
		通信会社（局長）	それ以外	・シャッター街が増えているので、やや悪くなっている。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・スポーツ産業であることから、団塊の世代が高齢化による体力低下などで少しずつ購買意欲が落ちて来ているのを実感している。人口減少と供給過剰の状態に対する決定的な対応策を覚悟する時期が迫っている。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・今月は契約確定物件が遅れていまだに契約できていない。他の情報も少ない。
	×	商店街（代表者）	お客様の様子	・必要な物以外の買物をしない客が定着している。最近では、その客すら来店が少なくなってきた。
	×	家電量販店（店長）	販売量の動き	・ボーナス商戦よりも、天候の影響で売上が左右される月である。前年はエアコンや冷蔵庫などが好調であったため、今月は前年比78%で着地となる。エアコンは69%、冷蔵庫が90%と振るわない。
企業 動向 関連 (北関東)		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・現在非常に繁忙で、7～8月も忙しいと親会社から連絡を受けている。
		その他製造業 [環境機器] (経営者)	受注量や販売量の動き	・当社事業の3本柱のうち、2本目、3本目は、開発から製造、直接レンタル、リースという、ビジネスモデルが出来上がってきている。
		化学工業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注、出荷量共に季節要因を差し引いても好調に推移している。この状態を少しでも長く維持したい。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新たな取引先からの引き合いが確実に増えており、新規受注に至る確度も高くなっている。既存取引先からの受注も底堅く推移してきている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3月の時点では売上也落ちてどうにもならず、これはおかしくなると思っていたところ、5月、6月と徐々に上がってきて、7月はさらに上昇の予定である。約1割ずつ上昇しており、驚いている。その一方、同業者で仕事がありません悲惨な状況の会社もある。
		建設業（開発担当）	受注量や販売量の動き	・公共工事が中心で売上の95%を占めている。今年度公共工事は前年比35%増の発注で大変有難い。当社受注も前年比10%増の良いスタートとなっている。ただし、前期が厳しかった影響で、今期はまだ厳しい。
		金融業（調査担当）	受注量や販売量の動き	・製造業がけん引して、景気は上向いている。当県の鉱工業生産指数は増加基調にあり、企業の景況感も改善している。非製造業の景況感は業種による違いはあるものの、底堅さがみられる。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・6月は梅雨に入っても雨の少ない好天が続き、夏物家電のエアコン、扇風機など、インターネット通販向けの物量が増えたものの、全体的には前年並みの輸送量である。商業施設や行楽地には、ある程度の人出があり、消費支出がある。企業の能力増強や生産性向上のための設備投資や販促関係の消費支出もそこそこある。雇用面は相変わらずひっ迫している。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注、販売共に、非常に厳しい状態が続いている。
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・変化はみられない。
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・厳しかったカメラ業界も安定して良好になってきている。当社も仕事は確保しているものの、変化が激しく、厳しい状態が続いている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車の輸出量の伸び率は一段落した感がある。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先の様子や受注、販売価格の動き等は、取引先が複数あるので良い状況のところもあれば、やや良い、どちらとも言えない会社もあり、いろいろなので、あまり変わらない。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・展示会が多い月である。どの展示会も来場者は限定的であったものの、購買単価も前年より10%高い。ただし、卸のルート販売は引き続き厳しく、前年割れである。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・特に変化はなく、工事も閑散期で例年と変わらない。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・6月は梅雨に入っても雨が少なく、天候の良い日が続き、夏物家電のエアコン、扇風機などインターネット通販向けの物量は増えたが、全体的には前年並みの輸送量となっている。
		金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・例年に比べて空梅雨で、観光業にとってはプラスである。外国人旅行者もアジア、欧米系共に横ばいで推移している。観光ニーズは高いものの、小売関係は厳しい状況が続いている。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・比較的天候に恵まれていた割に、今月のチラシ出荷量は前年比88.8%である。特に大手衣料品店の出荷が減っているものの、これといって悪い業種は見当たらず、この数字は総体的に減少している結果である。
		司法書士	受注量や販売量の動き	・事務所に来る人が少し増えている。
		社会保険労務士	取引先の様子	・地方の内需型中小製造業は厳しい状況が続いている。賃上げはないものの、残業代で従業員の手取りは増えている。
		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	・取引先のIT投資意欲が旺盛で、システムの納入件数が増加し、収益が改善している。
		食料品製造業（営業統括）	受注価格や販売価格の動き	・諸物価の高騰や人件費の影響もあり、低コストワインの伸びはあるものの、利益率は低下している。
		食料品製造業（製造担当）	競争相手の様子	・業界全体で消費が落ち込んでいる。製造ラインの休日を増やすかどうかと言うほど、良くない。
		不動産業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・今月予定していた受託業務が延期、中止となったものがいくつかある。その代わりになるような単発業務もなかったため、売上が減少している。
		広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・自動車、住宅、他物販などの売上は良くないようで、販促費の使い方も慎重になっている。消費に対する不安感を持っている状況である。
	x	*	*	*
雇用関連 (北関東)		-	-	-
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・野菜、生鮮食料品などの量や品質も、大分良くなってきて、店頭に並んでいる量も増えている。住宅に関しては、天候の影響もあり、若干遅れているようだが、工事は着々と進んでいる。衣料品は、お中元時期と重なり品質、品ぞろえが充実している。人材募集の傾向は、電機や鉄、非鉄等の製造業が、人手不足なのか求人が活発である。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・今のところ仕事が忙しく、求人数もたくさんあるものの、人はなかなか集まらない。
		人材派遣会社（管理担当）	求人数の動き	・大手メーカーへの製造派遣求人が増えている。
		人材派遣会社（支社長）	採用者数の動き	・前年同期と比べて、採用人数は1.9倍と非常に高い。人手不足感がまん延しているせいか、採用意欲は衰えることなく、1人当たりを示されるオーダー数が例年より多い。求職者が希望職種に迷い、辞退するケースも多くなり、採用数全体は上昇しているが、顔合わせ等の回数も2倍以上となっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・大きく動いているわけではないが、毎月、半導体関連の製造業からの新規求人数が前年同月を上回っている。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・相変わらず人材が足りないが、企業側も支払を変えつつもりにないため、マッチングが難しい。

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
		求人情報誌製作会社（経営者）	周辺企業の様子	・業種によっては依然として人手不足が続いており、企業、商店は求人募集を随時行っている。応募者があまりいないため、仕方なく何とか少ない従業員でやりくりをしている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人の動きも前年と変わらず横ばいである。求職者の減少傾向が続いている。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・正社員求人に増加がみられない。
		学校〔専門学校〕（副校長）	求職者数の動き	・県の調査でも有効求人倍率は高くなっているが、専門学校生の就職先としての業種、職種は限られている。
		-	-	-
	x	*	*	*

4. 南関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：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)		スーパー（経営者）	それ以外	・3か月前よりも、全てがほんの少しずつ良くなってきている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・観光地のため、3か月前となると3月である。3月よりは梅雨に入った6月の方がやや良い（東京都）。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	お客様の様子	・季節もあり、エアコンが少しずつ売れてきている。また、まとめて購入する客も増えてきている。
		一般小売店〔祭用品〕（経営者）	販売量の動き	・祭事の準備で、受注が多くなってきている。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・天候と件が前年より恵まれているため、来客数は前年より伸びている。クリアランスが来月スタートするが、客はクリアランス待ちで、本当に必要な物しか買わない。近隣の他店ではクリアランスが既にスタートしており、客は店を選別して購買している。お中元は6月のスタート時は順調だったものの、中だるみもあり、前年割れの状況である。株価の影響もあり、高額品は3か月前の厳しさから改善している。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・気候の変化もあるが、衣料品関連が持ち直してきており、前年売上を確保できるようになってきている（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・3か月前と比較して、商品単価、購入単価共に落ち込みが少なくなってきている。特に、服飾雑貨や衣料品の商品単価が前年を上回るようになっており、好調であった消耗品以外の衣料品などにもやや消費意欲が出てきたようである。
		百貨店（店長）	来客数の動き	・日々の来客数が、前年と比較しても、コンスタントに伸長している。天候による目減りも少ない。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・今月に入ってから食料品や衣料品の動きが良くなっている。お中元ギフトも月の半ばから良く動くようになり、現在、前年を超えるペースで推移している。
		百貨店（計画管理担当）	お客様の様子	・商圏内の百貨店が閉店した影響もあり、ギフト関連の売上が伸びている（東京都）。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・コンビニエンスストアは例年6～8月と来客数が増加して、それに伴い売上も伸びていく。今月に関しては、大手携帯電話会社との提携セールも行っており、その来客数が増加しているのも事実である。ただし、来客数は大幅に増加しているが、対象商品を交換に来るだけという客もいるので、客単価ではかなり苦戦している。前月に比べると、なかなか売上が取れていない部分もあるが、来客数としては伸びている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・コンビニを複数経営しているが、今年は梅雨でも雨が少なく、気温が高いため、前年と比べて来客数が増加している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・気温の上昇とともに、飲料物、ジュース類が売れている。
	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・日本の景気は、全体的に冷え込んだ時よりは良くなっている。当店周辺はサラリーマンが多く、給料日後ということもあり、そう感じている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店 (経営者)	販売量の動き	・今月も天候に恵まれて夏物衣料、アウター、実用衣料品共に前年を上回っている。しかし、もう一方の柱である学生衣料の水着販売が、新入児童数の減少と競合により、前年比で2けた減少している。
		家電量販店(店長)	販売量の動き	・平日の仕事帰りや週末の購買量が増加している。
		家電量販店(店長)	それ以外	・夏物商材のピークが前年比で7月以降にずれ込んでいる。今年の6月は、気温の影響でエアコンが前年割れである(東京都)。
		家電量販店(経営企画担当)	来客数の動き	・免税を含めた全体においても、レジ通過客数は前年をしっかりと超えている。免税実績は、来客数が売上をけん引している。免税の国籍別の上位に一部変化があり、韓国が3位と大きく躍進、他にも親日国の実績はやはり安定している(東京都)。
		その他小売 [ショッピングセンター](統括)	販売量の動き	・前年度は4月にリニューアルを実施し、5~7月にかけてはその影響で売上を大きく伸ばしていた。このため、通常なら前年比マイナスとなりやすいが、直近1か月は前年をやや上回っている。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・3か月前と比べて、多少、人が動いているような感じがある。決してボーナスや給料が増えたりしているわけではないと思うが、若干上向きな気がする。
		その他飲食[居酒屋](経営者)	単価の動き	・高単価のメニューを注文する客が増えている(東京都)。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・宿泊については、一服感はあるものの、依然として高稼働で推移している。法人利用の低迷から落ち込んでいたレストランの売上が、3か月前と比べて個人利用を中心に復調傾向にあり、ランチのみならずディナー利用も増えてきている。まだ景気が良いということまではいれないが、徐々に上向いている実感がある。
		旅行代理店(営業担当)	販売量の動き	・7月商品の申込が前年より好調である(東京都)。
		旅行代理店(販売促進担当)	販売量の動き	・今月は、法人の上期のピークと、修学旅行が重なり、引き続き堅調である。個人については、両極端の結果が出ており、単価の高い客が動いている傾向が顕著である(東京都)。
		タクシー(団体役員)	来客数の動き	・夏季ボーナスの時期となり、前月、前々月と比較して、街中の人出はやや活気が出てきている。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・低価格帯に投入した新サービスへの加入が増加しており、全体の売上をけん引している。
		通信会社(経理担当)	販売量の動き	・ケーブルテレビの視聴契約数は、契約と解約の差で若干プラス圏内で推移している。他社との競争もあり、いつマイナス圏内に入ってもおかしくはない。
		通信会社(経営企画担当)	お客様の様子	・案件数の増加がみられる(東京都)。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・商店街の人通りが若干少なく、来客数もやや減っているようである。そんなことから、今のところ、客は買物にあまり積極的ではないように見受けられる。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・最近、天候が安定しないため、客足が少なくなっている。梅雨が明けないと、客の動きも変わらない(東京都)。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・6月に入り、例年同様にボーナス前の買い控えもあるが、全体として低迷が続いている(東京都)。
		商店街(代表者)	それ以外	・クレジットカードの取扱高は、前年同月比でずっと平行線である。大企業の発表する指標とは、やや異なる消費の現状である(東京都)。
		一般小売店[和菓子](経営者)	単価の動き	・来客数は前年とさほど変わらないが、ギフト物など単価の張る物が減少したため客単価が落ち、売上がややマイナスになっている。
		一般小売店[家電](経理担当)	販売量の動き	・キャンペーンを実施しても、その商品はなかなか選んでもらえず、安価な品を選ぶ傾向が強い。身の回りの細かい工事、修理などはよく依頼される。困りごと解決のチラシ配布などをすると、すぐに反応がある。
		一般小売店[家具](経営者)	来客数の動き	・2~3か月前から比べて良くなるかと思っただ、どうもそうではなく、ここのところ、来客数、販売量共にあまり良くない。今までどおりである(東京都)。
		一般小売店[傘](店長)	来客数の動き	・梅雨に入ったものの、降雨が少ないため、来客数に変化がない。

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〔文具〕(販売企画担当)	販売量の動き	・今月は、梅雨入りし天候があまり良くなかったためか、来客数が思うとおりにはならず、店頭での売上が少なくなっている。外商は、ここ数か月好調ではあるが、今月は特に目立った大きな案件はなく、横ばい状態である。
		一般小売店〔茶〕(営業担当)	販売量の動き	・今月はギフト需要もあり、前年並みの来客数、売上を確保している。
		一般小売店〔茶〕(営業担当)	販売量の動き	・例年と変わらず横ばい状態であり、現状維持にきゅうきゅうとしている状況である(東京都)。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・全体的に入店はほぼ前年比100%である。お中元ギフトもほぼ100%くらいであり、良くも悪くもない。食料品では生鮮、総菜といった身の回り品、特に総菜を中心とした部分がやや健闘している。もう少し食料品の売場に注力していきたいと考えている(東京都)。
		百貨店(総務担当)	販売量の動き	・ここ数か月、化粧品と食料品の売上伸長は継続しているが、婦人服を中心とした衣料品の回復がみられない。梅雨入りしたものの降雨量が少なく、レイングッズを集めた売場の動きも鈍い。パーゲン時期も迫り、衣料品は定価品の伸びが見込めない。
		百貨店(総務担当)	お客様の様子	・店内改装に伴い、来客数は増加傾向にあるが、買い回りに結び付いていない現状がある。必要がない物は購入しないという客の買物に対する慎重な姿勢は続いている。
		百貨店(広報担当)	単価の動き	・来客数は前年を超えているものの、客単価は前年に及ばない状況が続いている。今月はボーナス月であり、食品や化粧品など日用品は前年を上回る動きである一方、主力の衣料品や宝飾品、時計は伸び悩んでいる(東京都)。
		百貨店(営業担当)	来客数の動き	・来客数が減少している。食料品や公共料金の値上げの影響も大きく、婦人服にとって厳しい状況は変わらない(東京都)。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・インバウンド需要として、化粧品が引き続き2けたの伸びを示す一方、店舗全体では厳しい状況が続いている。婦人、紳士アパレル関連も、このところの動きに大きな変化はみられない。お中元ギフトは、1人当たりの購買額には増加傾向がみられるが、来客数が縮小傾向にあり、ギフトセンターの期間短縮の影響も受け、前年未達の状態である。それに連動し、食料品全般の動きも今一つである(東京都)。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・来客数は各月とも前年を上回っているが、インバウンドを除く販売額は伸びていない。首都圏は梅雨入り後も比較的天候に恵まれているが、衣料品や雑貨などの夏物商材は伸びていない(東京都)。
		百貨店(販売促進担当)	来客数の動き	・お中元商戦については、ギフトセンターは各店とも苦戦しているものの、インターネットによる受注が大きく伸び、法人需要も堅調に推移しているため、全体としては前年プラスで推移している(東京都)。
		百貨店(営業企画担当)	販売量の動き	・これまで好調を支えてきた訪日外国人消費を除いても、売上が前年を上回る状況になってきている(東京都)。
		百貨店(副店長)	お客様の様子	・婦人雑貨関連商材や食料品の販売動向は堅調である。ここ数か月は全体的に安定した動きだが、大きな伸びはなく、景気が確実に良くなっていると感じるまでには至っていない。
		スーパー(販売担当)	お客様の様子	・客の様子を見ていると、広告初日の目玉商品や、曜日ごとのポイント何倍サービスなど、店ごとの特典を利用しているいるな店をうまく買い回るといった傾向がずっと続いている(東京都)。
		スーパー(経営者)	来客数の動き	・いつも同じだが、やや悪い状態が続いている。生鮮においては、鮮魚がアニサキス報道で悪く、青果は異常気象により梅、ラッキョウが極端に少ない。それ以外の物も、特に果物など出回りが遅れており、売上を取れない状況が続いているため、あまり良くない。
		スーパー(店長)	競争相手の様子	・相変わらず価格訴求を中心とした商品政策がうかがえ、それに反応している客も多く見受けられる。必要以上に購入しているようには見えないが、依然として安売りが支持されているようである(東京都)。

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）	来客数の動き	・来客数は大体5%程度、前年を割る状況が続いている。食料品や肌着等の頻度性の高い商品に対する来客数、買上点数の前年割れが続いており、購買力に力強さが見えてこない。
		スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・青果物の相場安、少雨による果物の出荷遅れ、アニサキス報道による鮮魚の販売減等により、市場流通の商品の売上、来客数共に減少しており、前年を割っている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数にあまり変化がない（東京都）。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・気候的な原因もあると思うが、客数の動きが今一つ盛り上がらない。また、消費志向も低下傾向にある。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・客単価は前年比で97%、来客数は前年を超えているにもかかわらず、買上点数が減っていることが気掛かりである。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・来客数、売上共に大きな変化はない。ただし、冷凍食品や少量パック総菜の売上は堅調に伸びている。一方、それ以外のナショナルブランド商品は大幅に減少している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・販売促進施策が奏功したことや、梅雨時にもかかわらず気温の高い日が続いたため、販売は好調である。しかし、来客数をみると、前年を割り込む傾向が続いているので、トレンドは大きく変わっていない（東京都）。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・今月はダイレクトメールや早目のバーゲンなど来客数アップの目的のイベントを打った。結果として、客単価は上がったものの、来客数は前年比で15%減少している。安い物は飽和状態で、余分な物は買わない。富裕層の客は値段を気にせず、いろいろ買ってくれていたが、全体的に景気の良さを感じない。
		衣料品専門店（統括）	来客数の動き	・毎年今の時期に来店するクールビズ商材目的の来客数が、前年に届かない。
		衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・街から人が減少しつつある。老舗デパートや若者向けファッションビルの閉店が、街から客を遠ざけているように感じる。ショッピングセンターの隣のファッションビルも、全面改装中で、客足がまるでなくなり、客は違う方向へと向かい始めている。前年は前々年の85%と著しく悪かったが、今月はその96%と、100%にならず苦戦している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車の整備と販売をしている。整備は順調に入っているが、販売があまり芳しくない。例年であれば、6～7月はボーナスが出るため良いはずだが、例年の3割減である。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・地区にもよるが、当地区の販売量は横ばいのため、変わらない。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・サービス、中古車は需要が下がるなか、現状維持を続けている。しかし、新車の動きが鈍化しており、全体収益になかなか寄与できていない。
		乗用車販売店（販売担当）	単価の動き	・景気は良いという気持ちであるが、販売単価については若干値引きをしている。客の話を聞くと、建築関係、輸送関係共に、仕事量があるにはあるが、やはり仕事量は増えてもなかなか利益は取れていないというのが現状のようである（東京都）。
		その他専門店【ドラッグストア】（経営者）	来客数の動き	・何もしないと来客数が減少してしまう。販促を行なうことで前年並みになっている。
		その他専門店【ドラッグストア】（経営者）	販売量の動き	・販売量の動きは、前年とさほど変わらない。
		その他専門店【貴金属】（経営企画担当）	競争相手の様子	・競争相手の一部企業と当社の売上は、好調に推移している。しかし、業界全体の売上高は前年割れであり、景気は悪い方向を向いているように感じる（東京都）。
		その他小売【ショッピングセンター】（統括）	お客様の様子	・気温の影響もあるが、売上や来客数に大きな変化はみられない（東京都）。
		高級レストラン（副支配人）	来客数の動き	・法人関連の宴席を中心とした利用実績から判断している（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		高級レストラン（仕入担当）	単価の動き	・販売単価、乗客数、売上いずれもほぼ前年並みである（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・観光客も含め、回遊数は増加しているが、集客にはつながっていない（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・今月は遅い時間から始まる宴会があり、夜遅くまで働かなくてはならないが、入っている分だけ売上になる。週末も父の日等のイベントの日はとても来客数が多かった（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・前年5月に値上げをしたことにより、今年5月は既存店の来客数が前年比で0.5%減っている。過去、前年比100%以上で推移していたため、客単価や来客数の増加につながらないのは、景気が良くなっていないためではないか（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・3か月前の3月1日～26日までの前年比は、売上105.8%、来客数99.3%である。6月1日～27日までの前年比は売上104.7%、来客数100.6%である（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・競合他社も総じて人手不足のなか、そこそこの来客数を確保しているようである。当店も月半ばまでは良く、梅雨に入ってから若干落ち込んでいたものの、前年比では横ばいを維持できそうである（東京都）。
		その他飲食〔給食・レストラン〕（役員）	お客様の様子	・委託費については、当方の捨て身の値上げ要請が功を奏し、値上がり傾向にある。ただし、取引先の景気改善により余力が出てきたことがその背景にあるとは思えない（東京都）。
		都市型ホテル（総務担当）	お客様の様子	・稼働率、売上、客単価等は良くも悪くもなく、ほぼ同じような水準となっている。
		旅行代理店（経営者）	単価の動き	・問い合わせは徐々に入っているが、なかなか結果に結び付くような単価で決定することはない。単価に関して客の財布のひもが固いのではないか。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・販売量に顕著な伸びはみられない。
		旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・渡航客数、単価等を比較して、大きな変化はみられない（東京都）。
		タクシー運転手	来客数の動き	・大手企業の残業問題の影響で、残業がなくなり、終電後の人の動きがなくなっている（東京都）。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・客の加入状況、取材数等、季節変動以外に大きな変動はない（東京都）。
		通信会社（局長）	販売量の動き	・ここ2～3か月、契約数は増えているが、同時に他社切替えの解約数も増えており、純増ベースでは前年同月比で下降傾向にある。新規顧客が増加傾向にあるわけではなく、他社への乗換えが増えているため、業界全体の景気は上向き、下向きのようなはっきりとした結果は出ていない（東京都）。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・良くも悪くもなく、落ち着いている（東京都）。
		通信会社（営業担当）	単価の動き	・有料多チャンネル放送、インターネット、携帯電話は、月額料金が安くなるプランでの契約が増える傾向が続いている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・相変わらず、新規加入、コース変更共に必要最低限の選択をする客がほとんどである。
		通信会社（総務担当）	お客様の様子	・日常の買物消費は控えめな傾向が続いているが、総体的な変動は微小である（東京都）。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・今年は例年に比べて大口コンペの開催が少なく、1組単位の来場客と会員の来場数で、予算どおりの来場者数をやっと賄っている状況である。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・いつも時間的にゆとりのある世代の客が多いため、来客数は天候に左右され、増減が大きいために、予約段階では予測しにくい。結果として変化が感じられない。
		パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・店の成績はどうしても機械に左右される。今は人気のあるパチンコの機械が入ってきたので、パチンコは上昇しているが、パチスロは低迷している。1円パチンコに関しては今までとあまり変化はない。そういった機械の良し悪しや人気の有無でやや変動がある（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他サービス [保険代理店] (経営者)	販売量の動き	・年間を通して販売量、売上はほぼ一定しており、3か月前との比較でもほぼ同じである。
		設計事務所(経営者)	お客様の様子	・前年度の仕事の終了後、新しい契約に至っていない。
		設計事務所(経営者)	お客様の様子	・住宅や店舗の改修、耐震補強の相談はあるが、先行きに不安感があるためか、決まるまで時間がかかっている。
		設計事務所(所長)	販売量の動き	・仕事量が増えていないので、横ばい状態である。
		設計事務所(職員)	それ以外	・下半期の業績が目標達成には厳しい状況である(東京都)。
		住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・当社は不動産デベロッパー業と総合建設業である。消費税増税以降、住宅が全く売れない。45年間住宅分譲をしているが、今ほど売れないことはない。その理由は、中小企業の給与が上がらないまま物価だけが上昇しており、将来に不安を持っているためである。また、国が住宅取得に関して積極的な政策を取っていないこともある。一方、総合建設業では工事原価が異常に上昇しているため、公共工事等は多くあるものの赤字になってしまい、入札不調が多く出ている。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・今月の販売量は目標数字の約105%となり、景気はやや良い。3か月前と比べると、景気はやや良い状況で変わっていない。途中で販売量の乱高下はあったが、平均すると目標数字前後で推移している。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・受注量が安定せず、良い月と良くない月が交互に表れてくる。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・コンスタントに販売契約が結べているので、景気は好調である。今のところ金融機関のローンの締め付けはまだないので、良い状況で推移している。特に大きな変化はみられない。
		その他住宅[住宅管理・リフォーム](経営者)	お客様の様子	・今年に入り半年経つが、ほとんど変化のない状況が続いている。これからどのようになるか、想像がつかない。
		その他住宅[住宅資材](営業)	販売量の動き	・住宅建材の受注状況に大きな変化はみられない。大口案件の話はあるが、時期等は未定で、注文につながるまで期間を要する見込みである(東京都)。
		一般小売店[米穀](経営者)	来客数の動き	・天候不順もあるが、客の動きが悪い。景気は足踏み状態である(東京都)。
		一般小売店[文房具](経営者)	販売量の動き	・来客数の減少は1割程度であるが、客単価が3割以上落ちてきている(東京都)。
		スーパー(経営者)	お客様の様子	・高額商品が売れなくなってきた。来店回数も減っている(東京都)。
		スーパー(ネット宅配担当)	販売量の動き	・ゴールデンウィーク明けから売上が悪い。業界全体も悪く、特に生鮮部門が悪いので影響が大きい。市場相場は高いが、売れる価格帯が下がってきている。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・5か月間売上プラスが続いていたが、6月は前年比99%とマイナスになっている(東京都)。
		家電量販店(店員)	単価の動き	・企業の倒産が増えてきている。そのためか、単価が下がり、事態は厳しくなってきた(東京都)。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・新車の販売量が前年に比べてかなり落ちているため、いろいろと対策を考えている。
		その他小売[ゲーム](開発戦略担当)	販売量の動き	・前月に引き続き、今月も振るわない状況で、新作タイトルの販売も低い水準である(東京都)。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・店内の売上は例年どおりでさほど変わらないが、6月はケータリングがほとんどないような状態のため、今までよりもやや悪くなっている。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・天候がやや不順である。働き方改革等、労務管理の厳格化で残業収入が減り、飲食や遊興に使えるお金が減っているのではないかと、今一つ盛り上がり欠ける。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・来客数その他も全く変わりはない。それどころか、やや悪くなっているような気がする。
		一般レストラン(経営者)	お客様の様子	・この街では特別な日以外に外食をする客が少なくなっている。安い立ち飲みなどには行くが、それ以上の金額を自分の懐から払える客が少ないのではないかと。

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 (スタッフ)	来客数の動き	・前年と比べて東京の宿泊施設に余裕があることが影響し、当地区の宿泊需要が低迷している。また、観光需要が関西地区に流れている印象が見受けられる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・都心部は、深夜22時～翌1時までは乗り場以外でタクシーに乗車できない乗車禁止地区がある。いつもは禁止時間帯が解除されると、乗り場から一斉に空車の列がなくなるのだが、今月は客がないためか、流しても空流しになるからか、列から離れず、順番で先頭まで行けば何とかかなという思いで並んでいる空車が目立つ。景気の悪さを物語っている(東京都)。
		タクシー運転手	お客様の様子	・空梅雨で利用が減ると思っていたが、意外に利用があり、驚いている。ただし、午後9時ごろまでで、その後は明け方まで動きが悪い。深夜の利用客が少ない状況はまだ続きそうである。
		タクシー運転手	お客様の様子	・客との会話で、景気が良くなったという話は聞かない。「多少は良くなっている」という客もいるが、「変わらない」、「あまり良くない」という客のほうが多い(東京都)。
		通信会社(管理担当)	販売量の動き	・携帯販売の大手3社がきつ抗していた業界事情に、やや異変が生じている。格安スマホへの不安感が払拭されつつあり、大手3社に伸び悩みの兆候がみられる。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・インターネット回線については、他事業者の攻勢は認識しており、対策を実施しているものの、前月あたりから、ケーブルテレビ、CS放送加入者も他事業者への切替えが増えている。地上波放送関連事業者の動画配信サービスの影響がある(東京都)。
		ゴルフ場(経営者)	単価の動き	・入場者数に対する売上で計算できる客単価が前年より下がっている。
		競輪場(職員)	単価の動き	・来客数は変わっていないものの、客単価が1.3万円から1.2万円台に下がっている。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・親子で仕事をしているが、親のやる仕事が徐々に減っている。
		その他サービス [電力](経営者)	お客様の様子	・マンションの販売状況はあまり芳しくなく、既存マンションへの電力一括受電導入も停滞の状態が続いている(東京都)。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・情報は多くなっているが、契約につながらない。
	×	一般小売店[食料雑貨] (経営者)	来客数の動き	・周辺で競合店の出店が続いており、来客数が減少している。
	×	一般小売店[印章] (経営者)	来客数の動き	・今現在、街では商品券で買物ができるイベントをしているが、商品券で買物をする客はゼロに等しい。業種にもよると思うが、非常に当業種は厳しい状況である。
	×	スーパー(店長)	来客数の動き	・前年と比べて来客数が約1割ダウンしている。来客数を上げないと、売上は増加しない。点数、単価は前年並みにクリアしているため、店としては早く来客数を上げる施策をしていかなければ、売上増加にはつながらないという、非常に厳しい状況になっている(東京都)。
	×	乗用車販売店 (店長)	販売量の動き	・客の動向が非常に鈍く感じる。来客数、販売量なども前年割れしている。
	×	その他小売[生鮮魚介卸売] (営業)	販売量の動き	・アニサキス報道による風評被害もあるのだろうが、価格が安くても売れない(東京都)。
	×	高級レストラン (経営者)	来客数の動き	・3か月前は歓送迎会需要が多かったが、今は特にイベントがない。売上は前年比で約15%減少している。
	×	設計事務所(所長)	お客様の様子	・契約物件が完了し、新しい物件、計画業務がほとんどない(東京都)。
企業 動向 関連 (南関東)		金属製品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・建設機械部品を製造しているが、前年11月ごろから生産量が増え、現在も受注量、生産量共に多い状態が続いている。
		食料品製造業 (営業統括)	受注量や販売量の動き	・少しずつだが販促に対する客の反応が良くなり、販売数が増えてきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		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、売上額共に前年同月の目標を3か月間達成できている（東京都）。
		プラスチック製 品製造業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・既存製品の受注量は増加傾向にあり、新規の立ち上げも、各取引先とも活発になってきている。
		一般機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・新規受注が立ち上がったので、良くなってくるのではないかと。
		建設業（経営 者）	取引先の様子	・工業系の仲間の話によると、若干だが良くなっているようである。
		建設業（従業 員）	取引先の様子	・取引先での商談件数が増加している。
		建設業（営業担 当）	受注量や販売量 の動き	・数か月における取引先の設備投資額が大きくなってきている。請負会社の信用度もあるが、並行して受注高が増えてきている。
		通信業（広報担 当）	受注量や販売量 の動き	・前月から緩やかな回復基調にある（東京都）。
		金融業（統括）	取引先の様子	・雇用の関係等で、多少の資金ニーズが出そうである。
		不動産業（従業 員）	受注量や販売量 の動き	・都心部の建築案件が増加している（東京都）。
		税理士	取引先の様子	・飲食店の予約状況は3か月前より好調である。上半期のボーナスも期待できる。衣料品の売行きは前年並みの模様だが、それなりに好調である。
		経営コンサルタ ント	取引先の様子	・中小製造業の受注が多少増加してきており、昇給できる会社も出てきているが、ボーナスを支払えない状況の会社もまだある（東京都）。
		その他サービ ス業〔廃棄物処 理〕（経営者）	受注量や販売量 の動き	・取引先工場の稼働率が上がってきており、受注量も回復しつつある。
		その他サービ ス業〔ソフト開 発〕（従業員）	受注量や販売量 の動き	・仕事量の割りに人員が足りておらず、求人を出す予定である。
		食料品製造業 （経営者）	受注量や販売量 の動き	・世間では景気が良くなっているようだが、そのような実感は今一つである（東京都）。
		食料品製造業 （経営者）	受注量や販売量 の動き	・一般の客の買上点数が減ってきているが、特別注文が少々増えているため、前年をクリアしている。注文が増えたのは同業者の廃業のためと思われる。
		繊維工業（従業 員）	受注価格や販売 価格の動き	・衣料品を扱っているが、全く在庫が動かない状況にある（東京都）。
		出版・印刷・同 関連産業（経営 者）	競争相手の様子	・競合他社との競争激化で、受注が減少している。
		出版・印刷・同 関連産業（営業 担当）	受注量や販売量 の動き	・印鑑やゴム印、名刺印刷の仕事をしている。法人関係の客と個人客がいるが、6月は会社の設立印が少なく、1件しか注文がない。それに対してゴム印は注文数が増加している。ゴム印のメーカー、主に問屋経由で支払をしているが、月の支払が通常15万円のところ、25万円ほどである（東京都）。
		金属製品製造業 （経営者）	取引先の様子	・今月は急ぎの仕事が入ったので忙しく、残業しつつ納期に間に合わせた。
		精密機械器具製 造業（経営者）	取引先の様子	・各分野での改善的な受注はみられるが、前月あたりから、上場メーカーの購買サイドが、中国への生産移管を、以前のような短絡的な移管ではなく、慎重的に検討し始めてきている。
		その他製造業 〔靴〕（経営 者）	取引先の様子	・取引先の業況は大変順調で、新しいサンプルを付けても、スムーズに通過している。ただし、特別に良いという状況ではない。
		建設業（経営 者）	受注価格や販売 価格の動き	・思ったような値段で物が売れない。
		建設業（経理担 当）	受注価格や販売 価格の動き	・受注量は以前より増加しているが、受注額は競争が厳しいため、希望額までまだ上げられない。
		輸送業（経営 者）	取引先の様子	・取引先の決算が大幅な減収減益となり、経営環境の悪化が止まらず、改善策もなかなか見い出せない現況を大変危惧している（東京都）。
		輸送業（総務担 当）	受注量や販売量 の動き	・前月から新規案件の問い合わせが増えてきているものの、受注につながっていないため、全体的には変わっていない。
		輸送業（経理担 当）	受注量や販売量 の動き	・例年に比べて受注量が少ないように感じる。

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
		金融業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・当行取引先の業況だが、製造業は受注も増え大幅改善している。卸売業はわずかに改善しているものの、厳しさが続いている。原因は同業者間の競争激化が挙げられる。小売業は売上は改善しているものの、依然として厳しい状況である。サービス業は売上低迷が続いている。建設、不動産業は人手不足、商品不足で売上が減少している。総合的に景気は変わらない（東京都）。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・株価は安定している。一方で、米国、日本とも国家宰相に疑惑の目が向けられており、政策論争を本格化させられない。
		金融業（役員）	取引先の様子	・積極的に設備投資に踏み出す取引先が増えてきている一方、業況不振を理由に倒産、廃業する取引先もやや増えており、全体的な景気は大きく変わっていない。
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・駅4分の1K物件は満室になったようである。4月完成の駅5分木造2階建て1K及び1LDK10室はまだ半分残っている。2月完成の駅2分鉄筋1K29室も9室が残っている。駅至近の家族用マンションも12室が空いている（東京都）。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・収益の大半がビル賃貸業である。3か月前と比べて空室率が改善しており、収益力も向上しているため、足元の景気は悪くない（東京都）。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・新規発注やコンペ件数は、4月から低迷が続いている。好調なクライアントは発注件数も伸びているが、新規クライアントの件数が減っている（東京都）。
		社会保険労務士	取引先の様子	・資金繰りの厳しい会社が見受けられる（東京都）。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・小売店、飲食店などから、客が以前にも増して購入判断に慎重になり、価格に敏感になっているという声を聞く。
		税理士	それ以外	・商店街の飲食店の客入りが悪く、経営者が次々に変わっていく。自分の土地で家賃支払がないところは入れ変わらないだろうが、ほとんど客が入っていない（東京都）。
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	取引先の様子	・スポット的な仕事が多く、安定的な売上が見込めない。
		その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	取引先の様子	・新しい映像は作らずに、旧作の焼き直し等で対処しているようである（東京都）。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・特にこの時期は人事異動等があるので、大きな変化はみられない（東京都）。
		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	・例年のことだが、官公庁における通信系設備の整備業務が一段落した感があり、全体的に仕事量の変化が少ない。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社は特定の業種に限らず、幅広い取引先を持っているが、業種によらず全体的に動きが少ない。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・毎年この時期に受注していた仕事で、なくなったものがある（東京都）。
		出版・印刷・同関連産業（所長）	受注量や販売量の動き	・毎年ボーナス時期に案件が増える傾向があるが、今年は受注が激減している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年2～3月は、会計年度の関係で駆け込み受注があるため、景気が良くなる。それに比べると今月は見劣りするが、例年同月比では堅実な水準といえる（東京都）。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・主要荷主の出荷量は、4～6月と計画を大幅に下回り、自車での配送も厳しい状況で、専属よう車には、日々別の仕事を探して割り当てている。
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・人手不足に伴い契約金額はやや上がってきているが、作業員の募集単価も更に上昇している（東京都）。
	×	建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・大手建設業は忙しいが、中小企業はさほど活性化していないのが現実である。
	×	広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上が前年同月比で7割を切るほど落ち込んでいる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
雇用 関連 (南関東)		人材派遣会社 (営業担当)	雇用形態の様子	・改正労働契約法に基づく2018年の5年超契約社員の無期雇用転換に向けて、派遣から直接雇用、有期契約社員の無期化が進み、雇用が安定している(東京都)。
		人材派遣会社 (社員)	雇用形態の様子	・派遣スタッフが、正社員として就職が決まり、辞めていく事例が以前よりも増えてきている。
		人材派遣会社 (社員)	それ以外	・日経平均株価が2万円台を維持しており、日本経済全体にとって良い兆しが見える(東京都)。
		人材派遣会社 (支店長)	求人数の動き	・紹介予定派遣の案件が徐々に増加傾向にある。職種に関しては、経理やテレマーケティング案件のニーズが高まってきている。
		求人情報誌製作 会社(営業担 当)	採用者数の動き	・求人広告の需要が増えている(東京都)。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・新規求人数が前年同期比で増加しており、増加割合も3か月前と比べて拡大している(東京都)。
		職業安定所(職 員)	雇用形態の様子	・求人全体から見た正社員求人の割合が、上昇傾向にある。
		民間職業紹介機 関(経営者)	採用者数の動き	・今年度採用を継続している企業が、前年同時期に比べて多い。また、留学生採用の企画に参画する企業も増えている(東京都)。
		人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・どの業種も特に求人が増えているものはない(東京都)。
		人材派遣会社 (社員)	それ以外	・周囲の消費動向などに変化が見られない(東京都)。
		人材派遣会社 (営業担当)	周辺企業の様子	・製造業でのエンジニア不足は継続しており、引き続き景気の良さを感じる(東京都)。
		人材派遣会社 (支店長)	それ以外	・有期雇用契約の対策として、派遣枠を直接雇用枠へ変更する企業が増え、派遣依頼に影響している(東京都)。
		求人情報誌製作 会社(広報担 当)	採用者数の動き	・当社、周辺企業共に、中途採用を行なっているが、なかなか良い人材が採用できないと聞いている。新卒採用にも積極的なようである(東京都)。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・前年同月に比べて、新規求人数が減少傾向で推移している。
		民間職業紹介機 関(経営者)	採用者数の動き	・企業からの求人は比較的高い水準ではあるが、これは景気向上のためではなく求職者不足によるものである。求人条件は徐々に緩くなっている。年齢については高齢化が目立つ(東京都)。
		民間職業紹介機 関(職員)	求人数の動き	・求人案件数、求人意欲は引き続き高位で安定しており、東名阪エリアにおける意欲も活発である(東京都)。
		人材派遣会社 (営業担当)	求人数の動き	・今月に入り、企業からの派遣求人件数が前月の半分程度と急減しているため、マッチング成約数も減少している。求職者数が減少していることもあり、なかなかマッチングができず、社内調整されるケースも増加している。
		求人情報誌製作 会社(営業担 当)	求人数の動き	・求人広告会社として受注量が落ちてきている。
		新聞社[求人広 告](担当者)	求人数の動き	・今月は新規が28社、倒産が3社、廃業が1社ということで大口の新規が2社取れたが、従来からの4社が大きな募集を取り止めたり縮小したことで、新規が増えたにもかかわらず、かなりのマイナスである。
		x	-	-

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式会社)

(- : 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 (東海)		一般小売店[書 店](経営者)	販売量の動き	・オープンした新店舗の売上が、今のところ計画以上に順調である。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・今月は、問い合わせ、成約件数共に多く、とにかく良く売れている。
		その他飲食[ワ イン輸入](経 営企画担当)	お客様の様子	・働き方改革や賃金の上昇といった動きが、消費に結び付いている。

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
		その他サービス [介護サービス] (職員)	それ以外	・従業員のなかで、より労働条件の良い職場に転職しようとする動きが見受けられる。その対応で新たな職員を募集しても、求職者は限られており採用には至らない状況が続いている。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・梅雨に入っても、例年になく天候の良い日が続き、人出が多い。人の流れが良く地域も活性化して、売上が増加している。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・東京オリンピックが近づいてきており、陸上短距離界の話題等、良い話題が多い。
		一般小売店[高級精肉] (企画担当)	販売量の動き	・株主総会の季節を迎えるが、企業の景況感の改善に伴い、ヒト・モノの動きは良い。都議会議員選挙等、政治の動向が気にかかる。
		一般小売店[酒類] (経営者)	来客数の動き	・飲食店への客の流れが、3か月前に比べて良くなっている。
		一般小売店[惣菜] (店長)	単価の動き	・お中元シーズンに入り来客数が伸びてきている。
		百貨店(販売担当)	販売量の動き	・高額品を中心とした特選品や雑貨類の売上が伸び、全体の売上が押し上げている。インポート物のブティックの購入客も、富裕層中心から徐々に拡大している。
		百貨店(経営企画担当)	お客様の様子	・特選ブランドや時計・宝飾等の高額品の動きが顕著であるとともに、インパウンドによる訪日観光客によって化粧品等の消費財の動きが大きく、売上全体をけん引している。
		百貨店(計画担当)	来客数の動き	・4月にターミナル駅地区に大型商業施設が開業して以来、当店も来客数が増え、食品を中心に買い回り客が多くなっている。
		スーパー(店員)	単価の動き	・初夏並みの気候のおかげで、アイス、飲料水やスイカ等の販売量が売上が押し上げている。夏野菜も売行きが良く、節約志向は見受けられない。
		スーパー(総務担当)	来客数の動き	・5月同様に天候に恵まれ、来客数が増加し、1人当たりの購入額も好調に伸びている。
		スーパー(販売担当)	単価の動き	・良い商品をきちんと販売すれば、売れる状況になっている。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・6月には大型イベントもあり値引き条件を大幅に増やしたため、販売台数は大幅に伸びており、ほとんどの店舗で販売目標を達成している。
		その他専門店 [雑貨](店員)	販売量の動き	・高額な商品の動きは鈍いが、実用品の動きは堅調である。
		一般レストラン (従業員)	お客様の様子	・6月は空梅雨で、来客数が多い。
		観光型ホテル (販売担当)	来客数の動き	・6月の来客数は、宿泊、宴会、食堂のいずれにおいても、3か月前比、前年同月比共に上回っており、特段の要因もないなかで珍しく全般的にバランスの良い状況となっている。
		都市型ホテル (営業担当)	販売量の動き	・製造業を中心に法人客の利用が前年同期の2割増で推移している。質、量共に改善傾向である。
		旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・雨も少なく天候に恵まれ、前年同月比では販売量が少し増加している。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・国内客の団体旅行が好調を維持している。社員旅行も徐々に増えており、特に創業記念や設立記念等、区切り年の周年旅行を実施する企業が増えており、福利厚生充実の図る動きがある。
		タクシー運転手	お客様の様子	・6月は株主総会や結婚式も多く、非常に人の動きが活発である。活発な人の動きに伴ってタクシーの利用者も多くなっている。
		ゴルフ場(企画担当)	来客数の動き	・好天にも恵まれ、6月の来客数は順調に推移している。月末は雨天が続く予想となっているが、来客数、売上共に、前年比では少し良い数字が残せる。3か月前よりもやや良くなっているが、予算的には少し厳しい状況である。
		その他レジャー施設 [鉄道会社](職員)	来客数の動き	・夏場の企画列車の申込状況が好調で、地元の祭りが近づいていることも好材料である。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・契約数は例年並みである。消費税の引上げをやや気にする客もあり、今後更に増えてくれば、徐々に購入者が増加する。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	販売量の動き	・前月は好調だった販売量も6月は落ち着き、前年並みである。前月までは比較的単価が高い商品が動いていたが、安い物を求める客が急に増え、いつもどおりに戻っている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・製造数、来客数、客単価共に全体的に横ばいである。低単価商品の割合が高止まりしており、客単価が依然として上昇しない。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・伊勢志摩サミットから1年、全国菓子大博覧会も終わって平穏な状況が続いている。少し活気が失せた感はない。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・当地では、遷宮、伊勢志摩サミット、全国菓子大博覧会と続いた大型イベントが終わり、やや一段落となっている。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	お客様の様子	・売上に関しては、さほど伸びてはいないが、一部の客の様子からやや明るさを感じる。しかし、まだまだ財布のひもの固い客が多い。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・6月はお中元の早期販売が行われるが、来客数、売上共に前年比でほぼ横ばいである。ポイントアップを行うと数字が伸び、少しでも得になるような消費行動がみられる。販促策で活性化はしているが、財布のひものは固い。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	来客数の動き	・3か月前に比べても変わらず、状況は悪いの一言である。客の購買意欲が向上しない。天候もすぐに影響し雨が降ると来客数が減ってしまう。ドラッグ業界では、大型チェーンが採算を無視したような出店をして地元経済を悪化させている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・父の日は、前年よりも客が来ている感じではなかった。クリアランスセールの前で、単価の安いカジュアルシューズは売れるが、ドレスシューズ等の高い商品は、今は買い控えをしているようで売行きが悪い。
		百貨店（経理担当）	お客様の様子	・3か月前と比べて、下向きにあるとは思わないが、明確に上向きであるといえるほどの材料もない。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・婦人服を中心に衣料品の売上は回復傾向であるが、まだまだ不安定である。
		百貨店（販売担当）	単価の動き	・ボーナス支給で購買意欲の高まりがみられる。低中価格帯が中心だが、高額商品も活発に動いている。前月、前年と比較して、売上、来客数、販売点数共に増加している。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・6月の景気はまずまずであるが、政府が景気は良いといっているほど、現実の消費は伸びていない。地元百貨店やスーパーの売上には伸びがなく、時給の低いアルバイトを採用する等、各店が経費削減の努力をしている。消費者も、衣料品等はできるだけ長く着るような節約志向となっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・近隣に競合店ができてから、売上は不調が続いている。これまで以上に安い価格で提供しないと、売上を維持できない。
		スーパー（店員）	来客数の動き	・全体として来客数は増えない。購入単価も変わらない。このような状態がずっと続いている。
		スーパー（販売促進担当）	販売量の動き	・全体の売上は前年同月比94%で推移している。品目別では、衣料品91%、住居97%、食品95%となっており、来客数も全く回復しない。
		スーパー（営業企画）	お客様の様子	・政治に対する不透明さは増しているが、経済や消費には大きな変化は感じられず、堅実な購買行動が続いている。
		スーパー（人事担当）	お客様の様子	・客の動向や買物スタイルに大きな変化はなく、堅実な様子に変化はない。
		スーパー（ブロック長）	お客様の様子	・一般食品では、季節の農産物の出遅れや水産関係のアニサキス報道による売上不振のため販売対策を実施しているが、客の購買意欲は上がらない。
		スーパー（商品開発担当）	販売量の動き	・売上は予算に対して99%、前年同月比99.6%で、共に100%を割っている。3か月前と比べても、それほど変わらない。
		コンビニ（企画担当）	販売量の動き	・売上高が前年比で5～10%程度減少している店舗が、過半数を占めている。今年に入ってから減少傾向が続いている。
		コンビニ（企画担当）	それ以外	・来客数も客単価も横ばいであるが、規制緩和が進まないことから重いムードが続いている。税込減によって巨額な財政赤字とならないか、将来への不安を感じている。

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	・前年比で、乗客数は0.4%、売上は1.1%増加している。キャンペーンや販売好調な商品の効果で売上が改善している。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・販売量、発注量共に横ばいであるが、販売量は前年同期を下回っている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・人通りの多い商店街に立地しているが、ボーナスや年金が入ったはずの客が来店しても、値段を聞くだけで帰ることが多く、儉約や節約をしている様子が見える。
		衣料品専門店（販売企画担当）	それ以外	・縫製加工所では、全く仕事がなく1か月遊休状態であると話していた。当社も売上は低調のまま推移している。
		衣料品専門店 [紳士服洋品]（売場担当）	お客様の様子	・以前は来店すれば購入していた客でも、最近は商品を見るだけで購入には至らない。話をしていると、今持っている物で十分とのことで、服には金をかけない傾向が強まっている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・このところ高付加価値の商品が売れる傾向が続いており、大きな変化は感じられない。
		乗用車販売店（経営者）	単価の動き	・景気が悪いからといって必要な整備を先送りにする客は少なくなってきた。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・購買意欲は高くなく、買換えの話も出ない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・これまでであった新型車効果が薄れている。ボーナス需要による市場の盛り上がり期待したが、顕著には感じられない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売量は前年同期を上回り好調であるが、工場への在庫数は予想どおり前年同期を下回り、トータルとしては、まずまずといった状況である。
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・来客数は、特に新規客がかなり減少している。
		住関連専門店（営業担当）	お客様の様子	・新築の持家住宅や分譲マンションの需要は減少気味である。ただし、リフォームや大規模改修等の工事については増加傾向である。民間のビル需要や企業の設備投資については横ばいである。
		その他専門店 [書籍]（店員）	単価の動き	・梅雨に入っても雨が少なく、今月後半にはボーナスが出た企業もあり、来客数は後半に伸びて、何とか前年並みの売上をキープしている。
		その他専門店 [貴金属]（営業担当）	販売量の動き	・時期的にお中元等の出費が多く、自分用の装飾品にはあまり金を使わない。ボーナスが出始めれば、自分へのご褒美として買う可能性はある。
		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	・売上高は前年同期比1.2%の減少、来客数は同じく2.8%減少で推移している。
		高級レストラン（役員）	来客数の動き	・前年同月比で、既存店の来客数が安定して伸びている。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・固定客が多いため、飲酒等の売上もあまり変わらない。
		一般レストラン（従業員）	来客数の動き	・セールやサービスの広告を出すと反応が良く、得することにはだれもが敏感になっている。
		スナック（経営者）	それ以外	・週末以外は人の流れを感じられず、寂しく活気がない。
		その他飲食 [仕出し]（経営者）	販売量の動き	・流れに乗り切れない感覚で、良くも悪くもない雰囲気が続いている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・大河ドラマの効果で宿泊者数は前年同期よりも若干伸びているが、昼食、夕食の販売量が前年よりも悪くなっている。
		都市型ホテル（経営者）	単価の動き	・価格競争が激化してきており、客単価が改善しない。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・法人客からは例年どおりの受注があるが、個人客の動きが鈍く、なかなか受注が見込めない。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・一定以上の年齢層は金を使って豪華旅行を楽しむが、若年層は、節約志向で格安ツアーに流れている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・夏休みの1か月前になっても、夏休みの客を取り込み中である。客の様子は、宿泊予約サイト等、様々な選択肢が増えて混乱しているように感じる。トータルでのアドバイスを受けられない価格勝負のサイトと同じ土俵で比較をされては、店の方が損をする。アドバイスだけを求めてくる客もあり、困惑している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・飲食店街の人出が良くなっていない。週末でも人出が少ない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・ここ数か月は利用者数が変わらない。
		通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・光回線コラボ商品の販売量は増加している。事業所でのIP電話への切替えに伴い、光回線の申込みも増加している。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・販売量は横ばいが続く。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・若い客は相変わらず安価な商品に敏感に反応して、契約を変更する。
		テーマパーク職員（総務担当）	来客数の動き	・実績を踏まえて計画した見込み数よりも、実際の来客数が少ない。
		美顔美容室（経営者）	来客数の動き	・今の時期は肌トラブルが増えるため、来客数が多い。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・客には、あまり無駄遣いをしたくないという声が多く、金を使わないよう来店回数を減らしている。雨の日等は、特に来客数が少ない。
		美容室（経営者）	それ以外	・6月に入ってから暑くなったこともあり、カットやパーマの客が多い。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・案件数は一段落の感がある。
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・この地域の同業他社からは、順調という声は聞こえない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・特に変化は見受けられず、横ばいの状況である。
		その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕（経営者）	販売量の動き	・売主からの問い合わせは横ばいである。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・取引先の飲食店等の話では、ぱっとしないという意見がやはり多い。
		一般小売店〔書店〕（営業担当）	販売量の動き	・客先では予算が動き出しているはずの時期だが、今一つ受注量に伸びがない。
		百貨店（販売担当）	単価の動き	・販売単価が下落している。セール品を除く化粧品等は前年並みであるが、他の商品では落ち込んでいる。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・来客数が減少している。客単価も下落してきている。
		スーパー（企画・経営担当）	競争相手の様子	・近隣競合店には客が入っているようにはみえず、前年同期比で90%を切っているという情報もある。自社でも1店舗が閉店となっている。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・来客数が極端に減少しているが理由がわからない。来客数に伴って販売量も減少している。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・値上げの影響でビール類の売上が大きく落ち込んでいる。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・周辺商業ビルの改装・増築による影響が非常に大きい。特に夜の来客数は1～2割減少している。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・客の動きをみていると、地方では年々減少がみられる。地方としての今後の戦略を考えていく必要がある。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・例年のことではあるが6月は動きは鈍い。客の需要を喚起する材料も少ない。梅雨時でも天候が良かったことはプラスに作用している。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・大手自動車部品メーカーの倒産、大手半導体メーカーの問題等、経済面では景気の悪い話が多い。政治面でも不透明感があり、景気は悪くなりつつある。
		一般レストラン〔パン・カフェ〕（経営者）	販売量の動き	・梅雨入りから8月にかけては、商品があまり出ない時期となる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル（支配人）	単価の動き	・週末や夏休みの宿泊予約は例年よりも動きが良いが、平日の出張目的の宿泊客は、新規ホテルの開業で価格を下げないと予約が確保できず、前年より大幅な減収である。レストランも新規店が増えている影響で、売上が減少している。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・新規契約件数が減少しており、オプションサービスの申込件数も減少傾向である。
		テーマパーク（職員）	お客様の様子	・日本人客もインバウンドによる訪日観光客も少なくなっている。
		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数や客単価の動きが、やや悪くなっている。
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・客の話では、ボーナスもあまり出ないので、景気は良くない。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・政令都市ではあるが若い女性人口がどんどん減少しており、将来の見通しが見えない。
		その他サービス[介護サービス]（職員）	それ以外	・福祉用具の貸与価格は、今は事業者が自由に設定できるが、来年度からは規制により上限価格が切り下げられる懸念がある。サービス品質の向上と、売上・利益の圧縮を同時に求められると、経営上厳しくなってくる。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・周りからは景気の良くなる話は聞かない。
		その他住宅[住宅管理]（経営者）	お客様の様子	・リフォーム物件の依頼が来た際、バリアフリーの提案をしても8割はまとまらない。必要な物でさえ最小限に抑える様子がうかがえる。
	×	衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・当地の県民性も関係しているが、消費に対して慎重な客が多い。高単価の商品もできるだけ安く買いたいという心理からか、セールを行わないと売れない。また、セールに関連して全体の販売が上向くかというところでもなく、結果的に数字が落ち込んでいる。
	×	理容室（経営者）	お客様の様子	・客足は相変わらず安い店に流れ、大変な業況である。
	×	住宅販売会社（経営者）	それ以外	・この先の売行きが不安で、分譲地となる土地の仕入れを調整している。
		*	*	*
企業動向関連 (東海)		食料品製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・夏物商材の出荷もますます順調にスタートしている。猛暑という長期予報も出ており、需要も盛り上がりつつある。
		化学工業（営業）	受注量や販売量の動き	・半導体向けの製品需要が好調である。
		一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・北米自動車業界向けの大型案件が決まっている。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・販売先によっては計画以上の売上の国もある。目標未達の国でも、ばん回可能な範囲で推移している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・業種にもよるが、非常に好調な部署があり過去にない数量の受注を受けている。この状況が少なくとも秋ごろまでは続く。
		電気機械器具製造業（総務担当）	取引先の様子	・2018年末から始まる4K・8Kテレビ放送に対応するため、伝送路の光化や広帯域化が必要となり、ケーブルテレビ事業者の設備投資意欲が盛んになりつつある。
		輸送用機械器具製造業（研修担当）	取引先の様子	・客先の生産台数計画が上向きとなっている。
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・3月ほどは良くないが、4～5月と比較すると、売上は増加している。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・輸出入物量、国内貨物量共に緩やかに増加している。急激な増加でないため、利益の改善にも貢献している。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・貨物の荷動きが2.5%増加と良くなっている。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・貨物の流れは微増で安定している。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・6月の荷物量は、前年同月を上回っている。徐々に景気は上向いている。
		通信会社（法人営業担当）	取引先の様子	・電気通信に関するインフラ案件では、公共系の入札件数が増加し、担当者はフル稼働状態である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		不動産業（経営者）	それ以外	・半年と比較して今月は晴天の日が多いことが影響して売上は好調に推移しており、前年同月比で110%程度となっている。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・建設、土木の公共工事は、4～5月は予算執行までの検討時期のため継続工事のみの受注にとどまり活気がない。しかし、6月後半からお盆にかけては集中発注が見込まれ、やや良くなっている。
		会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・大半の客先が、売上、所得共に伸びている。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	取引先の様子	・予定外の案件が舞い込む等、順調である。
		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	・受注量、販売量は横ばい状態が続いており、特に大きな変化もなく、景気は変わらない。
		化学工業（総務秘書）	それ以外	・デパートは混雑しており、客は必ず何か購入して帰っている。飲食店も混雑しており、街中では景気の良さを感じる。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・販売量は横ばいの状況である。販売価格は低いままで材料費が上がっているため、収益性は低くなっている。
		金属製品製造業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・プロジェクトが動き出し、商談が具体的にになってきた反面、仕事量確保のためか安値受注が横行しており、収益面に不安が強い。
		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	・受注価格には、目立った変動がない。
		輸送用機械器具製造業（デザイン担当）	取引先の様子	・客先の様子等からは、大きな変化は感じない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・引き続き新築マンション、戸建住宅共に、おおむね順調に推移し、売れている。分譲事業に関しては、低金利が大きく貢献している。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・前年比では、荷動きに大きな増減はない。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・自動車関連産業の話では、受注量、生産量からみて、特段の大きな変化はないが、やや忙しい動きとなっており、生産量が上向きつつある。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・株価は2万円を超えたが、為替は大きな動きがなく、個人投資家では保有資産は売買せず静観している客が多い。
		不動産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・売買価格の動きには変化がみられない。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・客先では新製品の広告宣伝費が多少ではあるが増えている。ただし、定期的な案件ではないため、全体的にはほとんど変わらない。
		公認会計士	それ以外	・円安、株高等の影響で上場会社の業績は好調であるが、客先の中堅・中小企業では、人材確保困難と人件費の増加、大企業からの値下げ要請、円安等によるコスト高騰で業績は厳しい。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・6月は全体に動きが鈍く、あまり良くない。他の会社においても同様で、全体的に様子見の傾向にある。
		食料品製造業（営業担当）	それ以外	・客先の企業では、ボーナス等の一時金が確定していないという声が多い。
		窯業・土石製品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・最近5年間で最も落ち込みが激しい状況である。特別な理由はないが、客先の都合等による一時的な設備休止等で受注減が重なったため、在庫量が急速に増えつつあり危機感が出ている。
		鉄鋼業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・仕入価格は今年に入って約20%上昇している一方で、販売価格は、競争や受注量の鈍化等で思うようには改善せず、5%ほどしか上昇していない。
		輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	取引先の様子	・取引先に派遣している社員が戻ってくる動きが出ている。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・新聞契約件数の減少に歯止めがかからない。入居シーズンにも新聞契約が取れなくなっている。
		行政書士	受注量や販売量の動き	・3月は年度の替わり目で繁忙であったが、現在は出荷量が減少している。

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
	x	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・客先の業界全体が低調で設備投資は少なく、当社商品は競合先と価格競争が続いており、売上、利益共に落ち込んでいる。
雇用 関連 (東海)		-	-	-
		人材派遣業（営業担当）	求人数の動き	・求人数の増加に加えて、当地区へ拠点進出する企業が増加傾向にある。
		人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・株価が2万円台で推移している。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・派遣人材、中途採用人材共に、求人数が増加している。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・3か月前とはあまり変わらないが、例年に比べると良い状況である。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	周辺企業の様子	・国内自動車販売台数は、若干右肩上がりに推移しているが、モデルチェンジや新型車種の売行きが好調なだけで、メーカーや車種によっては前年割れも見受けられる。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	周辺企業の様子	・有効求人倍率が高く、人材の需給バランスが崩れている。人手不足の企業が一生懸命募集をしても採用には至らない。企業では、どんな手段を使っても反応が悪いため、求人効果には非常に敏感になっている。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・求人企業の新聞掲載数は横ばいで推移している。新卒者の採用数にも大きな変化はみられない。
		職業安定所（所長）	採用者数の動き	・人手不足感が拡大しており人材確保は容易ではなくなっている。限られた労働力で仕事をこなしているため、業績拡大や売上増加につながらない状態が続いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・人手不足の業種を中心に、新規求人数は4か月連続で増加が続いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は3か月前と比べて変わらない一方で、求職者の登録が減少している。
		民間職業紹介機関（営業担当）	採用者数の動き	・6月以降は新卒採用が本格化するなかで、大手企業では中途採用面接が長期化している。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・例年でも、求人数は3か月前との比較で10%以上減少する時期ではあるが、改正労働者派遣法の影響等が出始めているためか、今年は2割以上の減少となっており、前年同月比でも下回っている。
	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・有効求職者数が8.6%増加したことにより、3か月前に比べて、有効求人倍率が0.13ポイント低下している。	
	x	-	-	-

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)		スナック（経営者）	来客数の動き	・前月は赤字だったが、今月は貸切などの利用客が数回あった。前年比の1.4倍の売上となり、ほっとしている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・来客数、客単価共に微増の状態が続いている。特に夕方の客単価が上昇し、全体的に客単価が上がっていることが大きく影響している。
		コンビニ（店長）	それ以外	・本部のブランド統合があり、CM効果も重なって前年比で回復している。統合前の店舗が改装前の状態であれば前年比を大幅に下回り、ブランド改装転換後は大幅に売上を伸ばしている。全体をみると景気は上向きというより統合効果による売上アップと考えられるが、既存店のみを見ると変化のあった店舗のあおりを受けて前年割れの店舗もみられる。全てが良い方向とはいかないようである。
		コンビニ（店舗管理）	販売量の動き	・梅雨入りが遅く、天候に恵まれた。既存店の売上は、おおむね前年並み以上であった。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・当月末の販売予定車に、早くから問い合わせが多く出ている。注文も順調に取れ始めている。
		旅行代理店（支店長）	お客様の様子	・夏季商材の売上が上向きになってきた。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・販売数、販売金額共に目標を上回っている。前年と比較しても15%程度販売額が増えている。問い合わせがコンスタントにあり、これからも売上増となる期待が持てる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	販売量の動き	・県内最大の祭りの入店は相応にあったが、販売増につながるまでに至らなかった。空梅雨のような天候が続いており、夏物衣料への期待がかかるものの気温は低めに推移しているため、客は様子見の状況である。感覚的には、学生層を中心として市内中心部への人通りが増えている。しかし、全体的にはさほど変化はなさそうである。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・本格的なセールを前にして下見の客が多く、例年の傾向となっている。アウトレット店の進出によりこのような動きが定着して、店頭ではセール以外では買わない客が多くなる傾向である。客は買うべき時と場所を見極めている。
		一般小売店〔事務用品〕（店員）	お客様の様子	・業界、業種によって商談の引き合いがある客と、引き合いがない客の二極化がみられる。
		一般小売店〔鮮魚〕（役員）	販売量の動き	・状況は決して悪いわけではないが良いとも言えない。大きなイベントや企画がないためか、目立って良いとは感じられない。
		一般小売店〔書籍〕（従業員）	販売量の動き	・来客数は微増、販売量は微減となっている。売上はここ数か月同じように推移している。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・買い控えの様子が早くから見られ、特に衣料品が苦戦した。6月中旬からの先行クリアランスセールで来客数は増えたが、必要な物以外は買わない目的買いや、更に安くなるのを待っている様子がうかがえる。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・お中元ギフトや夏物衣料品などの需要には慎重な状態が続く。節約志向に変化がなく、回復傾向がみられない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・人手不足によってパート、アルバイトの時給が上がり上がっている。それにもかかわらず、客の消費動向は上向いている気配が感じられない。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・6月前半は前年より気温が上がらなかったため、夏物商材の売行きは不振であった。それ以外に大きな変動はなく、変化はないと考える。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・全体として6月の売上高はほぼ前年を維持している。その要因として、特売価格を下げて買上点数を増やせたことが挙げられる。また、一部店舗を除いて来客数も前年を維持している。
		スーパー（統括）	来客数の動き	・消費動向に大きな変化が見られない。
		スーパー（店舗管理）	競争相手の様子	・来客数の動きは変わりなく、競合店も苦戦している様子であるため動向は変わらないと考える。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・当店では前年実績を維持している。変化のないことは喜ぶべきことかもしれないが、物足りない。
		家電量販店（本部）	来客数の動き	・来客数は前年比で横ばいの状況である。
		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108%の見込みである。3か月前の販売量は前年同月比108%であったので、ほぼ変わらない。
		自動車備品販売店（役員）	販売量の動き	・車検件数は、依然として需要期で好調に推移しているが、そのほかの用品販売は前年を下回っている状況である。景気が上向きとの情報もあるが、変化は感じられない。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・6月は行事らしきものがなく、ただ単に過ぎてしまった。いつものように忙しくない、暇な6月であった。
		その他小売〔ショッピングセンター〕	単価の動き	・買上客数は前年をわずかに上回るが、買上単価の前年割れが続いている。肌寒い日が続いており、特に夏物衣料や暑さ対策品、殺虫剤等の動きが悪い。食料品は値下げ品目を拡大させたが、全体の売上額を維持できている。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・県外からの団体旅行による会食利用は前年比115%と良好である。しかしながら、前月に続いて昼も夜も客単価が低下しているため売上増になっていない。
		観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・前年比で総売上76%、宿泊人数72%、宿泊単価101%である。売上、宿泊人数が減少した大きな原因は、個人旅行が90%と健闘したのに対して企画募集を含む団体旅行人数が60%と苦戦したためである。
		都市型ホテル（役員）	販売量の動き	・宿泊部門や一般宴会などは例年と同様の申込状況にある。景気動向は変わらないと考える。

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（所長）	販売量の動き	・景気動向に変化が感じられない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・タクシーの台数が足りず、夜以外は毎日のように配車を断っているケースがある。
		タクシー運転手	お客様の様子	・客の財布のひもが、少し固くなっているようである。ゴールデンウィークにお金を使ったことや、これから夏休みに入り出費がかさむことから、出費を抑えている様子がうかがえる。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・新商品がほぼ発売となったが、販売が伸び悩んでいる。他社への乗換えも多く見られ、端末への関心よりもランニングコストを気にする客が増えているようである。
		テーマパーク（役員）	来客数の動き	・前年と比較すると国内の団体客は好調に推移しているものの、個人客やインバウンド客の動きが鈍くなっており、全体としては横ばいに推移している。
		その他レジャー施設（総支配人）	来客数の動き	・大人の施設見学や体験希望が多くなってきているが、なかなか入会に結び付かない。子供は施設見学や体験希望の動きがとてもなく、入会数も伸びない。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・来客数が少しずつ減少し続けており、先行きが不安である。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・受注棟数が前年同様である。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・ローコスト住宅に対するニーズが強く、1棟当たりの単価が下がってきている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・イベントなどの動員数は前年とそれほど変わらないが、衣料品の動きが相変わらず悪く、購買客数は減っている。
		一般小売店〔精肉〕（店長）	来客数の動き	・来客数が非常に減少しており、状況は悪くなっているようである。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・3～4月は前年超え、5～6月は前年割れの見込みである。特に6月の中旬以降ではクリアランスセール前の買い控えが顕著であり、例年以上に来客数が減っている。会員向けの優待会を開催して来店を促しているが、客の反応は鈍い。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・衣料品に対しては非常に節約志向が強く、一向に改善の兆しが無い。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・6月の気温が安定しないため、エアコンなどの夏物家電が厳しい。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新規客の動きがあまり感じられず、既存客については購買意欲があまり感じられない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	来客数の動き	・客単価は前年比からプラスに転じており、客の買い控えは感じない。しかし、前年に好調だったシネマの反動を受け、全館の来客数が前年比を割っている。それに伴い飲食店の利用客数が落ち込んで、売上は前年比を下回っている。また、6月前半から気温が上がらなかった影響も含めて、衣料品は前年比を割っている状況である。
		一般レストラン（統括）	来客数の動き	・製造、販売現場の人手不足が恒常化している。既存従業員の休日確保、過重労働防止のためには、営業時間短縮や定休日を設定するしかない。売上や来客数を増やすより、現状維持の施策に追われている。しかも更に限界があらわれて、サービスの質の低下を防ぐための課題が新たに出ている状況である。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・インバウンドや国内団体客の受注はあるが、大手旅行社の個人向け企画販売商品やインターネットからの個人予約が不調であり、売上総額が下がっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊部門は、インバウンドと国内旅行者のどちらも減少している。レストラン、宴会部門も前月までの勢いがなくなっている。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・通信、放送サービス共に契約獲得数が減っている。3月の商戦期以降は新規獲得が伸び悩んでいる。
	通信会社（役員）	販売量の動き	・新規契約件数が前年を下回る傾向が続いている。個人所得の伸び悩みに加えて、競合事業者への契約の固定化が進んでいることが影響している。	
	x	-	-	-
企業動向関連 (北陸)		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・国内消費の低迷もあって、衣料関連については基本的に厳しい状況が続いている。しかし、大手の製造小売業向けの受注が再開され、何とか前年同期を上回る受注量が確保できた。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・国内、欧米市場の受注が共に安定している。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・29年3月期決算の報告がほぼ出そろったが、業種を問わず全般に売上、利益とも前年比プラスの企業が多い。好調な決算を受けて前向きな投資の話も出てきている。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業者からの話では、それぞれが忙しくなってきたという話が多かった。
		食料品製造業（経営企画）	受注量や販売量の動き	・今年に入ってから受注量が回復基調にある。ここ数か月は前年同月を上回って推移している。特にコンビニ向け商材の受注が好調である。
		繊維工業（経営者）	取引先の様子	・衣料の中でも、ユニフォーム分野はまだ安定しているが、ファッション衣料については非常に厳しい状況である。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・現在の受注量は、順調に推移している。
		精密機械器具製造業（役員）	取引先の様子	・取引先では顧客からの受注が増えているところが何件か出て来ているが、店頭では依然として売上を落としている取引先もあり、当社の販売総量としては横ばいといったところである。
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・地域的にばらつきはあるものの、地方自治体の公共事業が例年程度の工事量で発注されだしている。
		輸送業（配車担当）	取引先の様子	・物量の動きが変わらないまま、人手不足によって仕事を受託できない状況になりつつある。
		金融業（融資担当）	受注量や販売量の動き	・生コンの出荷量の様子からもわかるが、建設業は前年同期比からマイナスで推移している。
		司法書士	取引先の様子	・長い事業歴を持つ商店や会社の廃業、解散が多かった。
		税理士（所長）	取引先の様子	・製造業の中で、特に海外への輸出につながる生産設備関連は、割と堅調に進んでいるようである。しかし、国内向けの業種は、特に子供や家庭向けの業種については非常に不振となっている。徐々に市場が狭くなっていることが顕著に出ているのではないかと。こうした業界は苦戦している。
		*	*	*
	x	-	-	-
雇用 関連 (北陸)		-	-	-
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は増加傾向であり、求職者は減少傾向という一定の状況が続いている。
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・前年同時期と比べて就職内定率が1割以上多くなっている。内定を受けている企業規模も前年と比べて大企業が増えている。
		人材派遣会社（役員）	求職者数の動き	・有期雇用である派遣契約の求職者が少ない。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数は増加傾向である。各企業で人材確保に苦心しているとの声が多く聞かれる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・前年同月比で全体の求人広告掲載数は減ったが、正社員の比率が上がり、パート、アルバイトの比率が下がっている。これはパート、アルバイト関連の人材が一回りしているのに対して、正社員はまだ求人数を埋めきれないためだと考える。ただし、その数があまり動いていないので、全体としてはあまり変わらない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、前年同月比、前月比共にわずかながら増加となっている。産業別では、サービス業において大きく増加している。卸小売業においては横ばい状態であるものの、前年同時期に比べるとそれほどの勢いはないと考える。新規求職者数は、前年同月比でわずかながら減少となっている。64歳以下でわずかの減少、65歳以上でわずかの増加という状況である。求人数をみると、制限なく労働力を募集しているというパブルのような状況ではない。やはり、人材は少しでも若く優秀な人材が求められている。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・新卒採用の時期であったので、要員増加につながる人材紹介や派遣については低調に推移した。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・求人広告1回の発行で、50～60件の原稿が減っている。

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
	x	-	-	-

7. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所株式会社）

（-：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)		百貨店（マネージャー）	来客数の動き	・直近の状況は、店全体の店頭売上が前年比7%増と好調に推移している。梅雨の時期ではあるものの、雨に見舞われた日が4日間と、前年の14日間に比べて非常に少ないこともあり、幅広い品目で前年を上回っている。引き続き、化粧品は31%増、特選衣料は35%増と前年を大きく上回り、訪日外国人売上もそれぞれ倍増という状況である。さらに、これまで苦戦が続いていた中間層向けの婦人服、紳士服も、2~3%の伸び率ではあるが、前年を上回って推移している。
		百貨店（販売推進担当）	来客数の動き	・来客数、固定客率共に、6か月以上にわたって伸び続けている。
		競輪場（職員）	単価の動き	・今月の客単価は11,103円で、3か月前の客単価は9,918円であったため、良くなっている。ただし、これは最高グレードの競走によるものと考えられ、本来の景気はさほど変わっていない。
		一般小売店〔事務用品〕（経営者）	販売量の動き	・東京オリンピックまでの動きかもしれないが、ゲストハウスの増加は少なからず経済にプラスになっている。
		一般小売店〔菓子〕（営業担当）	販売量の動き	・夏物商材への需要が増え、今月は順調に販売できているので、売上も好調である。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・梅雨入り後も晴天が続き、衣料品や身の回り品に加え、お中元ギフトの受注も順調に推移しており、月末からのクリアランスセールにも期待がかかる。また、インバウンド売上も相変わらず好調である。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・インバウンドの売上は、3~4月の前年比30%増から、5~6月は50%増と拡大傾向が続いている。特に、化粧品の売上が前年からほぼ倍増となっている。外商顧客や自社カード会員を中心とする中間層の売上は、前年比で微減となっているものの、インバウンド売上の増加が上回り、全体では9.6%の増収となっている。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・ボリュームゾーンの婦人服や婦人雑貨が堅調で、中間層の客の動きが回復傾向にある。インバウンドの来店数、買上額も増加が続いている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・最近の改装により消費が喚起できている。販促用に準備した商材には目もくれず、自分の買いたい物だけを買うなど、買物の仕方がシビアなのは変わらないが、客単価は上がっている。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・今月もインバウンド効果で好調に推移し、特に化粧品の売上が前年実績の約2倍で推移している。また、食料品も全体的に好調なほか、苦戦していた婦人服、紳士服などの衣料部門も、ようやく気候も安定してきたことで、前年の実績を確保できそうな状況である。
		百貨店（役員）	来客数の動き	・3か月前が悪過ぎた。沿線の商業施設の改装などで客の動きが変化し、来客数、販売数量の全てが大きく変わった。全国的にも、前年からの婦人服を中心とした衣料品の落ち込みは変わらず、最近では客の動きがすっかり落ち着いている。他社の強みや、当社の強み、弱みがはっきりと表れている。
		百貨店（商品担当）	販売量の動き	・都心店舗を中心に、免税売上が好調に推移している。シーズン中盤から衣料品が好調となり、住関連の一部を除いて、全体的に順調な状況である。
	百貨店（服飾品担当）	販売量の動き	・6月に入り、盛夏商材や化粧品関連の動きが前月よりも更に活発になり、前年比で6~7%アップと好調に動いている。不調であった春物商材から、盛夏商材への切替えが早かったこともあり、サンダルやパラスルといった商材の売上が軒並み前年をクリアし、スカートも徐々に前年を上回っている。一方、生鮮関連の食料品では鮮魚が苦戦し、アニサキスによる風評被害が出ていると思われる。今後は、一部の百貨店、ショッピングセンターが実施している、6月30日からのクリアランスセールの前倒しによる影響が予想されるものの、引き続き盛夏商材は売れそうである。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（売場マネージャー）	販売量の動き	・なかなか気温が上がらず、衣料品の販売は前年割れが続いているものの、化粧品や服飾雑貨はインバウンド需要にけん引されて大幅増となり、店全体でも前年の売上を維持している。
		百貨店（外商担当）	販売量の動き	・毎月、インバウンド売上は前年を上回っており、好調に推移している。今では売上の15%程度を占めており、重要な柱となっている。
		百貨店（マネージャー）	単価の動き	・6月は天候が安定し、雨の日が少なく、入店客数も前年並みに回復した。中間ボリューム層の買上率が低いなど、消費意欲は低調であるものの、富裕層による宝飾品や時計の購入、リフォーム需要に伴う家具の大口受注で、客単価が前年比で2けた近く上昇したため、全体の業績は好調に推移している。プレミアムフライデーにより、クリアランスセール開始が当初計画の7月1日から1日前倒しになることも、大きなプラス要因である。
		百貨店（宣伝担当）	販売量の動き	・売上が前年比で10%増、入店客数が5%増と好調である。梅雨入り後も天候に恵まれたこともあるが、これまで好調を維持してきた雑貨、特選宝飾品に加え、衣料品の動きが良くなってきたことが大きい。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・梅雨に入ったが、天候は良く、飲料関連、涼味関連の販売量が堅調に推移しており、売上の前年比はプラスとなっている。
		コンビニ（店員）	販売量の動き	・今月の中旬ごろから、まとめ買いの客が増えている。先週末からのフェアも重なり、プラス1品の購入も多い。
		コンビニ（広告担当）	来客数の動き	・海外要因だけでなく、国内にも値上げなどのマイナス要素はあるものの、雨の少ないことが好調の大きな要因となっている。
		乗用車販売店（営業企画）	単価の動き	・今月は車両単価が非常に高くなっている。
		その他専門店【医薬品】（経営者）	お客様の様子	・蒸し暑い日や日差しの強い日があり、飲料関連や日焼け止めなどの季節商材の動きが良かった。一方、殺虫剤の動きは前年を下回っている。
		その他飲食【コーヒーショップ】（店長）	来客数の動き	・来客数が前年、一昨年よりも増えてきている。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・インバウンド効果は続いており、朝食利用を含めて全体を押し上げている。高止まりの状況で伸び率は低いですが、前年の水準はクリアしている。地域全体で客室稼働率が高い日は、高額料金設定でも需要があり、利用者が諦めている。一方、食堂や宴会ではベースの金額はあまり変わらないが、1品の追加注文があるなど、付加価値を求める客が目立つ。
		都市型ホテル（管理担当）	来客数の動き	・客室に関しては、引き続き海外からの宿泊者で好調であり、レストランも今月は高額商品の販売が伸びている。宴会、プライダルに関しても、大型案件が入ったことで好調となっている。
		旅行代理店（店長）	お客様の様子	・客からの旅行に関する相談が増えている。行き先が決まっているわけではなく、どこかに行きたいという感覚であり、余裕が出てきたと感じられる。
		旅行代理店（役員）	販売量の動き	・テロなどで海外への旅行を控える動きも、一部の方面に限定されつつあり、海外旅行の予約が伸びている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・大阪の観光にも、他府県にはない大阪らしさが出ている。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・ここ数か月、続いてきた来場者の落ち込みが、ようやくプラスに転じ始めている。
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・これまでは市内中心部だけの地価上昇であったが、徐々に周辺部も上昇基調となっている。
		その他住宅【展示場】（従業員）	来客数の動き	・住宅展示場への来場数は、天候が良かったこともあり、前年比で2割増である。
		その他住宅【情報誌】（編集者）	来客数の動き	・分譲マンションの購入検討者は、一部で前年よりも増加している。価格高騰の影響で苦戦する動きもみられるが、低金利のほか、更なる価格上昇を前に購入意欲が高まっている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・インバウンド客の数が減少しているほか、従来の顧客が戻らず、客単価は低いままである。

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
		商店街（代表者）	販売量の動き	・春から販売量は停滞しており、客の新規獲得が難しくなってきた。
		一般小売店〔珈琲〕（経営者）	お客様の様子	・飲食店でのコーヒーや食品の購入量は横ばいである。
		一般小売店〔菓子〕（経営企画担当）	販売量の動き	・今年6月と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95.1%で、3月が110.0%、関東は6月が96.5%で、3月が98.5%、中部は6月が105.6%で、3月が81.5%、中国は6月が95.4%で、3月112.2%であり、各地区合計の平均は6月が97.4%、3月が102.0%となっている。6月に入り全国的に少し低迷している。店舗によってばらつきがあり、一概に不調とはいえないものの、中元商戦に向けての不安材料である。
		一般小売店〔精肉〕（管理担当）	販売量の動き	・前年に比べて、販売量は微減の状態が続いている。前年よりも良い部門もあるが、全体で見るとやはり微減である。今後は、お中元や夏休みといったイベントがあるものの、長期的にはあまり変わらないと予想される。
		一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	販売量の動き	・特に、卸売の売上が前月比で5%ダウンしている。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	来客数の動き	・セール待ちの消費者が多いのは、例年と同じであるが、特に夏物衣料の動きが悪く、全体的な販売量が減っている。
		一般小売店〔野菜〕（店長）	お客様の様子	・まだまだ飲食店やゴルフ場などの客足は悪く、良くなっているとは思えない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・今月もインバウンドが好調で、集客策が功を奏したため、目標は達成できそうである。ただし、売上好調な商品は限られるなど、全てが順調とはいいがたく、一部の客による購買が好調の要因である。大多数の客は不要不急の買物には消極的であり、価格に対する厳しさにも変化はない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・祝日など、数量の大きな商品が売れる日にも、食料品のパーティーセットなどの動きは今一つである。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・優良顧客からは、景気が悪いとの声は聞かれない。プレゼントとして高額な宝飾品を購入したり、高級ブランド品に関心を寄せる富裕層の客が増えてきている。
		百貨店（販促担当）	来客数の動き	・ここ数か月はあまり変化がない。衣料品は総じて不振で、雑貨は堅調、高額品はやや苦戦している。食品での競争が激しくなっており、少し苦戦の傾向にある。変化の兆しが見いだせず、展開を開く具体的な策も見当たらない、厳しい状況である。
		百貨店（マネージャー）	お客様の様子	・今月は天候に恵まれたが、ファッション商材の客単価は、富裕層や上位顧客が安定的に推移したものの、新規客などの単価は低く、堅実な消費が続いている。一方、インバウンド需要は消耗品が中心であるが、回復傾向となっている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・売上は前年を下回る状況が続き、改善傾向にはない。食品も、野菜の相場安、鮮魚関連のアニサキスなど、悪化要因が多い。客の高齢化で、販売は小分けパックにシフトせざるを得ないこともあり、単価が上がりにくい。チラシでの集客も、目玉品のみ購入が目立ち、それ以外の商品への効果が出にくい。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が増えなければ、単価が下がる傾向にある。来客数を増やすための集客チラシを毎週入れているが、売上は横ばいで推移している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数が増えているにもかかわらず、売上は横ばいである。客1人当たりの買上単価が下がっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が大きくダウンする傾向が続き、6月からは1人当たりの買上点数も減少傾向になっている。割引セール期間に、購入が集中する傾向が強い。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・来客数の推移に変化はなく、落ち着いてきている。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・天候要因に左右される部分もあるが、現状の消費動向は、可もなく不可もない状況である。

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
		スーパー（社員）	販売量の動き	・競合する各社の出店、改装が活発な状況が続いている。このため、スーパー間の価格競争が厳しく、前年よりも店頭価格は低下傾向にある。その一方、客の1回当たりの購入数量は堅調に増加しており、売上は前年の実績を上回っている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・イートインコーナーの利用率は相変わらず高く、ファストフード類やドリンクの売上は好調であるが、この数が月はほぼ横ばいとなっている。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・プレミアムフライデーや公務員のボーナス支給で、月末、月初は来客数も増え、にぎやかになっているが、期間全体の売上は変わっていない。
		コンビニ（店員）	販売量の動き	・ファストフード商品の売上がやや好調であるが、全体的に大きな変化はない。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・観光客が増えている。
		衣料品専門店（販売担当）	お客様の様子	・オンシーズンにもかかわらず、客の買い控えがみられ、単価の動きもない。
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・家電の買換えサイクルが長くなっており、販売量、金額共に増加しない傾向が強い。
		乗用車販売店（販売担当）	単価の動き	・モデルチェンジの効果もあり、販売台数は悪くないものの、単価が下がっている。
		その他専門店【宝石】（経営者）	お客様の様子	・株価による影響が大きく、株価が安定していると客の購買意欲は高まる。今の水準のままで推移すると変わらないが、外的要因や為替の変動による株価への影響は避けられない。
		その他専門店【食品】（経営者）	販売量の動き	・特に大きな変化はなく、ギフト関係は伸び悩んでいる。
		その他専門店【宝飾品】（販売担当）	お客様の様子	・商品購入後の、客の思い違いによるクレームなどがあり、高額商品に限らず、消費意欲と価格のバランスや、商品と企業に対する信用のバランスが不安定である。余裕をもって購入する消費者は多くないと感じられる。
		その他専門店【スポーツ用品】（経理担当）	販売量の動き	・景気の上昇に対する実感が無い。
		その他小売【インターネット通販】（企画担当）	お客様の様子	・カード会員への優待率アップの回数を、前年よりも政策的に減少させ、今年は6月に初めて実施した。その結果、顧客数が減少傾向となる一方で、売上は上向くなど、一定の効果が出ている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・企業の決算期の影響もあり、今月は前半の動きが鈍く、後半は動きがみられる。特に、ここ数か月は個人客よりも団体客の動きが多い。個人的な飲食費の負担を抑え、必要枠で消費する消費者の動きをみると、景気が上向きとはいえないと感じる。
		一般レストラン（企画）	来客数の動き	・来客数の動きはやや悪化しているが、前年11月からの回復傾向がそのまま続いている。来客数の前年比をみると、関東と比較して関西の減少幅がやや大きくなっているものの、予想以上に客単価がアップしており、売上全体は好調に推移している。
		観光型ホテル（経営者）	お客様の様子	・外国人観光客の来館が増加傾向にある。
		観光型旅館（経営者）	お客様の様子	・夏の予約の動きは少し遅いようであるが、特に変わった様子はない。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・宿泊者数は伸びておらず、外国人旅行者がマンションや住宅に宿泊する、民泊の影響が出てきている。
		観光型旅館（団体役員）	単価の動き	・1～2か月前から、状況が落ち着いていると感じる。
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・ここ数か月は、ほぼ横ばい状態が続いている。宿泊稼働率は少しアップしているが、単価は下がっている。人材不足については派遣頼みの状況で、経費が高騰し、収益が圧迫されている。
		都市型ホテル（総務担当）	来客数の動き	・今月の宴会及びレストラン収入は、前年を上回っているが、宿泊収入は前年を下回っている。前月は3部門共に前年を上回ったため、今月は厳しい状況である。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・ボーナス支給が受注の増加につながらず、8月の予約も伸び悩んでいる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー運転手	来客数の動き	・前月はイベントが多かったが、最近は少なく、動きが悪くなっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・気温の上昇や天候不順により、客の乗車機会は増えたものの、営業収入に大きな変化はない。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・客の受注状況に大きな変化はない。
		その他レジャー施設 [飲食・物販系滞在型施設]（企画担当）	来客数の動き	・天候要因からすれば、もう少し集客が良くなると思われたが、前年比では伸びていない。
		その他サービス [ビデオ・CD レンタル]（エリア担当）	販売量の動き	・特に、音楽レンタルなどが厳しい環境にあり、ブックカフェや新業態への転換が進んでいるものの、利益的には厳しい状況が続いている。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・低い水準ではあるが、住宅販売の状況は安定している。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・新築マンションの販売センターへの来場数は減少しており、一部に早期完売する物件はあるものの、全体的に販売期間は長くなっている。
		住宅販売会社（総務担当）	来客数の動き	・展示場への来客数は前年並みであるが、契約の交渉にはつながらず、購入検討中の客が増加している。
		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	・前月と、不動産取引の状況に変化はみられない。
		その他住宅 [住宅設備]（営業担当）	単価の動き	・エレベーターのリニューアル工事費が少し上がったため、受注は横ばいとなっている。
		一般小売店 [花]（経営者）	お客様の様子	・経費の削減で単価が抑えられており、閉店となる店舗も目立つ。
		一般小売店 [時計]（経営者）	来客数の動き	・月の前半はまずまずの出足であったが、中盤になって落ち込んだ。天候に左右される部分も大きい。近隣の様々な大型モールのイベントによる影響が大きい。メーカーによる配送料金の値上げなどで厳しくなっているため、注文を受けても利益率が目減りしている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・食料品などの日常的な消費は安定しているが、衣料品の不調が更に進んでいる。
		百貨店（営業企画）	販売量の動き	・前年比での売上や入店客数のトレンドが悪化している。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・雨が少ないなど、天候面は順調で、客足も前年並みとなったが、野菜の主力商品の相場安、アニサキス報道による鮮魚の売行き不振、ビール類の値上げなどが重なり、売上の面では非常に厳しい状況が続いている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・食品の値上げ報道や、アニサキスによる水産関連の風評被害、同業他社の価格攻勢などで、食品の客数減と、それ以上の買上点数の減少が顕著となっている。
		スーパー（店員）	来客数の動き	・雨の日が多いこともあり、来客数が少ない。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・梅雨に入っても雨の日は少ないが、気温の差があるため、クール商材の売行きが不調である。売上は前年比で20%減となっており、それに付随して、おにぎりの動きも低調である。
		家電量販店（企画担当）	それ以外	・季節的な要素が強く、ボーナス商戦である6月の第2～3週目の土日が涼し過ぎたため、エアコンなどの季節家電と冷蔵庫などの白物家電の販売が大きく落ち込んでいる。
		家電量販店（人事担当）	販売量の動き	・気温が上がらず、エアコンなどの季節家電の販売が振るわない。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・ボーナス商戦の時期であるが、顧客の動きが非常に遅く、販売台数が伸び悩んでいる。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・梅雨などで、天候や気温が不安定なこの時期は、ランチ、ディナー共に予約が入りにくい。
		高級レストラン（企画）	来客数の動き	・低、中価格帯のレストランでは、特に夜の早い時間の集客が落ち込んでいる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・今まであまり売れなかった、低価格商品ばかりがよく売れている。夜もアルコールを注文する人が少なかったため、売上の伸びが芳しくない。
		都市型ホテル（客室担当）	単価の動き	・新しく開業したホテルの料金につられて、地区全体で単価が下がっている。その影響で稼働率は前年と変わらず推移しているが、売上は前年比で98%にとどまっている。
		旅行代理店（支店長）	お客様の様子	・英国でたびたび発生しているテロの影響で、欧州方面への旅行が軒並みキャンセルや変更となっている。欧州から変更となった場合は、販売額が下がってしまうので、非常に厳しい状態である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・京都市内の雰囲気を見てみると、手を挙げてタクシーを止める客も少なく、電話での配車依頼も減少している。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・申込状況は継続的に悪化している。テレビサービスの陳腐化は、現時点では止めにきいたため、4Kサービスの定着などに期待したい。
		美容室（店長）	来客数の動き	・なかなか予約が入らず、売上は前年比で2割減少している。
		その他サービス【学習塾】（スタッフ）	来客数の動き	・少しずつ、退会する生徒が出てきている。
	×	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・前月末から、顧客の来店が減っている。
	×	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・雨の時期であるほか、セール待ちで、6月に入ってから売行きが悪い。
	×	家電量販店（店員）	来客数の動き	・3か月前は決算で来客数が多かったが、今月はエアコン需要がピークであるにもかかわらず、来客数は少ない。なかなか厳しい状況にある。
企業 動向 関連 (近畿)		-	-	-
		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・ここ数か月は、前年よりも出荷量が少し増えているものの、出荷価格については厳しい交渉となっている。外食関連にも、業況の良い企業と、悪い企業の差が出てきたように感じる。
		化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が好調である。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・リピート品の注文量が増えており、発注スパンも短くなっている。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車、建機業界を中心に、日本が強い材料や部品の荷動きが活発である。国内の工作機械関連も、新規発注分の納品に時間がかかるようになってきている。
		通信業（管理担当）	それ以外	・ボーナス商戦で活気付くと考えられる。
		金融業【投資運用業】（代表）	それ以外	・株価が2万円を突破した。このまま右肩上がりが続けば、景気のけん引役になる。
		広告代理店（企画担当）	取引先の様子	・6月に入り、担当施設の売上が前年並みに回復しているなど、プレセールでの売上也好調なスタートとなっている。梅雨とはいえ、雨が少なく、夏のセールの本格的なスタートに向けて、消費者の夏物への購買意欲が高まっていると感じる。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・売上は前年並みであるが、紙媒体、Web媒体共に、問い合わせが増えてきている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・特に景気が改善しているとは感じないが、クライアントをみていると、新たな事業や新製品の開発を行っている企業が、それなりに成果を出している。何をしても結果が出ず、新たな取組が行われない状態ではなくなったと感じる。
		食料品製造業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・上半期の決算を迎える企業が多いためか、販売価格を下げて薄利多売で商売している店が多く、売上はあまり伸びていない。
		食料品製造業（経理担当）	それ以外	・複雑な組合せの商品の注文が多く、対応に時間がかかる。大量には生産できないため、売上が上がらない。
		繊維工業（総務担当）	取引先の様子	・問屋では、単価が下がっても売上を維持している先と、売上が減っている先がみられるが、いずれにしても売上は伸びていない。
		繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・今月の中旬以降は、生産量が急激に減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		ハルブ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・5月の後半から、引き続き受注量が若干少ない。材料メーカーも同じ状況のようである。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・景気の傾向に減速感はないが、景気自体は不安定である。製造業はどのような投資をすべきか、手探り状態といえる。
		一般機械器具製造業（設計担当）	受注量や販売量の動き	・受注量の変動は少なく、収支がほぼ一定である。
		電気機械器具製造業（経営者）	それ以外	・ここ2～3か月は、これまで停滞していた顧客や業界からの引き合いが増えており、新たな顧客とのコンタクトも増えている。まだ受注量に大きな変化はみられないものの、特に海外からの引き合いの増加が目立つ。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・ここへきて製造設備の増設の話が徐々に増え、特に品質面では、前向きに設備投資を進める動きがある。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量、引き合い件数共に少ない。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・前月は少し仕事があったが、今は途切れている。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・自動車産業は相変わらず堅調である。他産業からの引き合いも増加傾向にあるものの、確実に受注につなげる営業努力が求められる。
		その他製造業〔事務用品〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・梅雨にもかかわらず、雨があまり降らず、傘の売上もそれほど伸びていない。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・住宅にかけられる予算が厳しいクライアントが多い。その一方、性能や設備の向上が加速し、価格は上がる傾向にある。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・官庁関係、民間関係の案件共に、相変わらず厳しい価格競争が続いている。労務費や建設資材コストも高騰しつつある。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・問い合わせや、見積依頼が少し増えているように感じる。土壌汚染調査も若干増えており、土地が動いている様子である。
		金融業（営業担当）	それ以外	・不動産の動きが悪い。需要は多いものの、物件情報が少ない。特に需要の多い、準工業地域の不動産情報があれば、景気の傾向も少しは変わる。
		金融業（副支店長）	取引先の様子	・客から入手する決算書の内容については、業況がほぼ横ばいのケースが多い。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・神戸から企業の撤退する動きが相変わらず続いている。事務所の需要が減ることで、賃料が下がり、社宅の需要が減っているほか、住宅の賃料も下がってきている。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・購読数、折込件数共に微増であり、良いといえるほどではない。
		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として、企業向けに人材育成や教育訓練を行っている。昨今は人手不足や春の新入社員採用などで、教育訓練の仕事が忙しい。
		コピーサービス業（店長）	受注量や販売量の動き	・受注量の変化は感じられず、前年度と比べても増減の動きがない。
		その他サービス〔自動車修理〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先の販売台数が少ない状況が続いている。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	取引先の様子	・今年に入って動きに変化はなく、現状の状態が続いている。
		その他非製造業〔衣服卸〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年から好調であった日本製の商品についても、かなり出回っている感が強い。販売をけん引するレベルではなくなっており、平均的な売上の動きが続いている。
		その他非製造業〔電気業〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・需要がそれほど増えているとは思えない。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・ここ3か月の売上は、主要顧客10社のうち7社が前年を下回っている。当社の売上の推移をみても、ここ3か月は右下がりになっている。

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
		金属製品製造業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・鋼材価格の値上がり分を転嫁できていない。自動車関連では転嫁が進んでいるが、それ以外では大手ユーザーの抵抗が強い。
		金属製品製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・材料費の値上がり止まらないが、販売価格に転嫁できない。1つの工場、毎月100万円以上の値上げによる損失が出ており、夏のボーナスにも影響が出る。
		電気機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・設備投資に関しては、前期の後半から全く動きがみられず、停滞している状況にある。
		輸送業（営業所長）	受注量や販売量の動き	・事務機器や家具の配送も、4月に比べて一段落した様子である。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・少し好調が続いていた広告の出稿に、やや陰りがみられる。
		その他非製造業〔 〕（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・新製品という意味で、当社は他社よりも遅れている。また、業界全体として、価格の下落や案件の減少傾向が進んでいると感じる。
	x	*	*	*
雇用 関連 (近畿)		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が前年比で2けた台の増加率となるなど、大幅に求人が伸びている。特に、今月は建設業や設備投資関連の製造業が大きく伸びており、設備投資意欲の旺盛さを感じられる。
		人材派遣会社（支店長）	求職者数の動き	・求職者数が増えてきている。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・通信会社による次世代の基地局増設案件が増え出し、それに伴う求人が増えている。
		民間職業紹介機関（営業担当）	周辺企業の様子	・新卒の人材ビジネス業界では、大学3年生の夏のインターンシップなど、就活の早期化が顕著である。そのための需要も増え、業界全体として景気が良い状況にあるなど、前月までの予想とは若干変わってきたと感じる。
		学校〔 大学 〕（就職担当）	求人数の動き	・町内の小さな医療機関からも求人依頼が増えており、患者の増加している様子を感じられる。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・新卒採用の対応に追われているのか、人員が現段階で充足されつつあるのか、企業の採用活動に大きな動きが全くみられない。そのなかでIT関係では底堅い需要があり、この動きだけが当分続きそうである。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・求人企業数に減少傾向はみられない。
		人材派遣会社（役員）	求人数の動き	・企業の求人数は減っていないが、人手不足の深刻化による影響か、派遣での登録者の数が伸びない。
		アウトソーシング企業（社員）	雇用形態の様子	・正社員が退職しても新たな補充はなく、パートやアルバイトの雇用になる。
		新聞社〔 求人広告 〕（管理担当）	求人数の動き	・新聞広告における求人数には、今月も景気を占う動きはみられなかった。新卒採用のピークは過ぎたが、Webでの求人が主流となっており、Web求人の数は増加している。ただし、これは景気によるものと構造的な変化の両方の側面があり、今回は景気の方性を示すほどの盛り上がりは感じられない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・直近の新規求人数は前年比で14.1%増加し、新規求職者数は2.4%減少している。募集しても応募がないとの声は依然として多く、人材確保ができないため、仕事量を増やせないとの声も上がっている。その一方、管内事業所への景況感についてのヒアリングでは、普通とする事業所が8割超を占めている。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・建設日雇求人の動向は、前年比で微増、一昨年比で減少の傾向がみられ、いずれにしても長期低迷傾向が続いている。
		学校〔 大学 〕（就職担当）	採用者数の動き	・中小企業を中心に採用者数が増えているが、今後景気が悪くなると、一気に冷え込むのではないかと予想している。
		学校〔 大学 〕（就職担当）	求人数の動き	・求人数は前年と変わっていない。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・派遣に関する求職者の減少もあるが、何よりも今月は、派遣の求人数が減少していると感じた。その分、紹介予定派遣や直接雇用の求人数は増加傾向にあり、結果として、景気はやや下向きとなっている。
	新聞社〔 求人広告 〕（担当者）	周辺企業の様子	・新聞広告の営業を行っているが、株価が上昇しているほど、各企業の好調さはうかがえない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		民間職業紹介機関（営業担当）	求人数の動き	・3か月前に比べて、紹介の依頼件数、求職者数が減少している。4月は人員がかなり入れ替わるため、依頼が増えていたが、現在は依頼件数、求職者数共にかかり落ち着いた状況である。
	×	アウトソーシング企業（管理担当）	それ以外	・今月は仕事の依頼が全くない。

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)		一般小売店〔靴〕（経営者）	お客様の様子	・単価の高いオーダーメイド靴を購入する客が増えている。
		一般小売店〔眼鏡〕（経営者）	単価の動き	・高価格商品の販売量が増えてきている。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・婦人服や化粧品等、売上規模の大きい商品群の動きが安定してきている。来客数や客単価も微増ではあるが伸びており、良い傾向にある。
		スーパー（販売担当）	単価の動き	・依然として客の財布のひもは固いが、単価が高くて良質な商品を求める傾向である。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数は伸び続けている。
		コンビニ（副地域ブロック長）	単価の動き	・多くの店で生鮮品、総菜、デザートなど売上が伸びており、健康や食材にこだわった付加価値の高い商品が販売量を占めている。
		コンビニ（支店長）	来客数の動き	・来客数、客単価共に好調を維持している。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・地域内で流通する商品券の利用が始まり、来客数が増えて売上は前年の150%である。
		家電量販店（販売担当）	販売量の動き	・季節商材が動いている。
		家電量販店（企画担当）	単価の動き	・来客数が減少しているが、客単価が高いので売上は良い。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・大手自動車メーカーの燃費不正問題の影響がなかった前々年と比較すると、販売量は25%増となっている。
		乗用車販売店（営業担当）	競争相手の様子	・他の販売会社の売上が前年と比べて伸びている。
		その他専門店〔土産物〕（店長）	来客数の動き	・例年6月は客の動きが良くないが、今年は雨が少ないので来客数は前年の120%前後で推移している。週末にはサンクスフェアとしてミニイベントを開催しているため、平日に比べて来客数が増えている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・タウン誌に掲載されたことで来客数が増えている。
		一般レストラン（外食事業担当）	お客様の様子	・1年で最も人が移動して客層が変化する3～5月が過ぎて競合店とのすみ分けが一段落している。予約は前年の160%を超えて来客数も103%で推移しており、若い世代に加えてシニア層が増え客単価も上昇している。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・前年の実績があまり良くなかったので一概に比較はできないが販売額は前年を上回っており、客の購買意欲は上昇してきている。
		タクシー運転手 タクシー運転手	販売量の動き お客様の様子	・売上は前年の104%である。 ・外国人観光客のタクシー利用が増え、ボーナス月なので夜の客の動きも良くなっている。
		通信会社（工事担当）	お客様の様子	・客の様子から景気は上向いている。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・イベント等でスマートフォンや仮想移動体通信事業者のサービスへの関心度と手ごたえはしっかりとある。
		テーマパーク（営業担当）	来客数の動き	・天候に恵まれ来園者数が増加している。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・4月以降来場数が増加しており、また、客の住宅取得意欲も高くなっている。
		住宅販売会社（営業担当）	来客数の動き	・3か月前と比べて、あるいは例年と比べても来客数が増えており、梅雨時期に入っても比較的気候が良いので持ち家を検討する客が比較的良好に動いている。

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
		商店街（代表者）	来客数の動き	・イベントを行うと一時的に商店街の通行量は増えるが、店舗への来客数が増えることはなく、現状維持が精一杯の状況である。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・郊外に新たに開店した大型店の影響で客が分散するとともに、客の購買意欲の弱さも影響して各店とも売上確保が厳しい状況である。
		商店街（理事）	お客様の様子	・春の品物の値上げ以降、客は必要なものを必要な量だけ必要なときに購入する傾向にある。景気がさほど悪いわけではないが、余計なものに金を掛けない生活防衛本能が働いている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・以前は2月と8月が売上の落ち込む月であったが、現在は6月の落ち込みがひどく観光客も減少している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・安くしても客の買い控えが目立つ。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・来客数が減少しており、売上も低下している。
		一般小売店〔食品〕（経営者）	来客数の動き	・販売点数、平均単価共に前年より悪化している。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・全体の売上は前年をやや下回る見込みである。婦人服は相変わらず厳しい状況であり、お中元商戦も出足が悪い。その一方で化粧品が好調なほか美術品と子供服は前年の売上を上回る見込みであり、特に催事が好調な美術品に関しては、高額であっても気に入れば客は購入している。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・プレクリアランスセールが始まり、対象客はセール品だけでなく定価品も購入しているが、それ以外の客は買い控えの姿勢で、全体的に前年の100%前後の販売量になっている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・百貨店として母の日に次いで主要な催事である父の日の売上と客単価が共に前年を下回っており、客の購買意欲の向上にはつなげていない。梅雨に入ったにもかかわらず天候に恵まれているが、来客数が前年を若干下回っており厳しい状況が続いている。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・お中元商戦と夏物のプレセールが始まっているが、お中元の動きは低調で、5月まで堅調であった衣料品の動きも鈍くなっている。期待した父の日需要は物離れや単価低下の傾向が強まり、主力の紳士衣料や雑貨の売上は前年割れの状況である。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・物産展では食品関係の需要が高いほか、ギフト関係では3,000～5,000円台の商品が主流となっており、企業のギフト需要が前年よりかなり低下している。一方衣料品ではヒット商品がなく、アパレル業界がプレミアムフライデーに合わせてクリアランスセールを開始し、客を早めに取り込む施策を実施しているが、必需品以外は購入しない客の姿勢に変化はなく、厳しい状況である。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・月の前半から中旬にかけて晴天に恵まれたため、前年に比べてUV関連の動きが良く、さらに各メーカーのクリアランスセールも早まったため、6月は徐々に衣料品の売上が前年を超える見込みである。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・客は価格が安くても必要な商品以外購入しない傾向が続いている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客単価、販売点数に大きな変化はない。
		スーパー（店長）	それ以外	・催事によって客単価、販売点数が大きく左右されている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・今月10日までは来客数が多かったが、それ以降は前年の100%を何とか保っている。客単価が上昇しているので売上は前年の103%である。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・客の財布のひもは固く、守りの姿勢になっている。
		乗用車販売店（店長）	来客数の動き	・来客数が前年の70%にとどまっており、なかでも新規来客数が前年の40%と低くなっている。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・ボーナス商戦の時期であるが、告知をしても来客数が増加しない。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・販売台数に大きな変動はないが、サービス入庫が集中する土日にはぎわっている。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・今月は値上げの反動で販売が低迷している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 〔和菓子〕(経営者)	来客数の動き	・来客数の増加はない。
		その他小売 〔ショッピングセンター〕(管理担当)	お客様の様子	・前年と比べて集客に大きな差はなく、施設柄土日の集客は比較的好調であるが客単価が伸びていない。
		高級レストラン (宴会サービス担当)	来客数の動き	・春先から前年と比べて来客数が多い。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・外食にプチゼいたくの要素を求めて来店する客が増えており、客単価上昇と売上の増加につながっている。
		一般レストラン (店長)	販売量の動き	・前年に比べて予約数が増加し、特に夜の客で酒を飲む客が増え高単価商品がよく出ている。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・5～6月は前年並みの来客数となっており、インバウンド客の影響で宿泊客数は伸びている。
		都市型ホテル (企画担当)	来客数の動き	・前年大型イベントがあった反動もあり、今年は宿泊の団体受注や宴会受注などは減少傾向であり、レストランの来客数にも影響している。個人客の動きも停滞しており、客の来店頻度はやや低下している。
		都市型ホテル (企画担当)	来客数の動き	・宿泊では、国内客は旅行会社を経由しての宿泊客数に変化はないが客単価が上昇している一方、海外客は旅行会社経由とインターネット経由の双方で、北米からの宿泊客数が大きく減少している。レストランでは、高単価店舗の単価は上昇しているが、来客数の減少で大きく減収となっている。
		都市型ホテル (総支配人)	販売量の動き	・月初めの先行予約は前年を上回っていたが、月末間際の予約が伸びず前年並みで推移している。先行予約率の高い観光客層は伸びているが、ビジネス客層の伸びは低下していく気配がある。
		旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・景気に回復感のない現状が普通の状態になっている。
		通信会社(総務担当)	それ以外	・夏季手当の支給があるので消費拡大を一部では期待するものの、例年並みの消費を想定している。
		通信会社(販売企画担当)	来客数の動き	・来客数が増えない。
		テーマパーク (管理担当)	来客数の動き	・入館者数や商品販売高に前年同月と比較して変化がない。
		ゴルフ場(営業担当)	来客数の動き	・県内外、韓国や台湾などのアジア近隣地域からの集客は3か月前と変わりない。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・この2～3か月は来客数が横ばいで推移しており、売上にも変化はない。
		美容室(経営者)	競争相手の様子	・単価を下げれば客は来るが、駅前商業施設に客が流れており、週末は客足が遠のき売上が落ち込んでいる。
		設計事務所(経営者)	お客様の様子	・客にリフォーム工事に関する国の補助制度を説明するが、全体の施工費用が上昇していることもあり、契約までは至らない状況である。
		設計事務所(経営者)	来客数の動き	・雇用は安定しているものの、景気の先行きに不安を感じているのか、戸建て住宅の引き合いが低調な状況が続いている。
		設計事務所(経営者)	それ以外	・景気上昇の気運は全くない。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・依然として慎重な客が多く、今が本当に建て時なのかじっくり考えるため商談が長期化している。
		一般小売店 〔茶〕(経営者)	競争相手の様子	・国内の景気低迷から海外で日本企業同士の競争が激化している影響で、海外売上が厳しくなっている。
		百貨店(売場担当)	販売量の動き	・数十万円のブランド品や宝石は売れるが、100万円以上の美術品や宝石の動きは悪い。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・買上点数の前年割れが続く、客の節約志向が広まりつつある。
		スーパー(店長)	単価の動き	・前年に比べて客単価は97.5%、来客数は97.2%、販売点数は98%となり、1月から前年を下回っている状況が続いている。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・来客数は前年のほぼ100%で推移しているが、1人当たりの買上点数が減少し、特にアニサキス報道の影響で刺身などの売上が落ち込んでいる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・前年並みだった客単価が下がってきている。
		スーパー（管理担当）	単価の動き	・前年より来客数が減少するとともに客単価も低下しており、客の節約志向は強まってきている。
		スーパー（業務開発担当）	販売量の動き	・狭い商圈にディスカウント店が出店した影響で大きな影響を受けており、対策は打っているが厳しい状況である。
		スーパー（販売担当）	お客様の様子	・客単価が若干上昇しているように見受けられるが、客の来店間隔が開くとともに来店頻度が低下しているため、来客数と販売量の減少が顕著になっている。
		スーパー（財務担当）	単価の動き	・青果の相場安やアニサキス報道の影響があるものの、来客数は前年を維持しているが、1品単価の低下により客単価が前年を下回っている。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・気温が上がらず季節商材の不振が目立つが、気温に影響されない商品群も軒並み前年売上を割り込んでいる。大型ではなく単価もそれほど高くない商品群の販売量の落ち込みは、景気の先行き不安を表している。
		その他専門店 【布地】（経営者）	お客様の様子	・客が値ごろ商品しか購入しない。
		その他小売 【ショッピングセンター】（所長）	来客数の動き	・110区画ある店舗区画の中で4区画が空いており、なかでも家族客の取り込みに貢献していた店舗が1月下旬に退店したことが大きく響いている。現在は当該区画を催事の際に子供が遊べる場所として集客を図っているが、以前には及ばない状況である。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・前月に続き来客数が減少しており、夜の飲食業は厳しい状況が続いているが、企業努力だけでは回復が難しい。
		観光型ホテル （営業担当）	来客数の動き	・観光シーズンが終了して来客数が落ち込んでいる。
		通信会社（広報担当）	お客様の様子	・客はより安い物を求めており、品質や機能をあまり重視していない。
	×	商店街（代表者）	単価の動き	・バーゲン価格になっても客は購入しない傾向にある。
	×	乗用車販売店 （営業担当）	販売量の動き	・新車販売台数が目標の75%で、在庫予約状況も80%強となっている。
	×	自動車備品販売店 （経営者）	販売量の動き	・今月から仕入原価が値上がりしたため、客の買い控えが顕著に表れている。
	×	その他専門店 【時計】（経営者）	来客数の動き	・晴れ間の多い梅雨であるが来客数は少なく、また、修理関係がほとんどで製品の販売にはつながらない。
	×	競艇場（職員）	販売量の動き	・全国発売初のG2競争の開催で収益が確保できた3か月前と比較すると、今月はそこまで良くない。
企業 動向 関連 (中国)		-	-	-
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・主要取引先の春の定期修理が完了し、原料の在庫調整も一巡して前年同期以上の受注量基調となっている。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注実績が前年同期を上回り、計画どおりの売上計上となっている。
		建設業（総務担当）	競争相手の様子	・物件の引き合いが依然として多い。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・市内に企業進出が続いている。
		輸送業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・倉庫関連を中心に荷動きが出ており、特に飲料系の動きが堅調になっている。
		通信業（営業企画担当）	取引先の様子	・製造工程や品質管理に関する意識が製造業関係の客の間で高まっており、モノのインターネットソリューションへの問い合わせが増加している。
		農林水産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・アニサキスの報道による風評被害で需要が低下し、相場が崩れてしまっている。
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・百貨店やスーパーへの販売量が横ばい状態である。
		木材木製品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・新設住宅着工件数はほぼ横ばいで、住宅ローンの低金利効果も一巡し、若干の金利上昇傾向もあって販売量や受注量は前年並みである。
		化学工業（総務担当）	それ以外	・内需拡大が望めない環境なので、当社のような素材型産業では景気が好転する要因が見当たらない。
		鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・液晶等一部の製品について受注減の状況である。

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
		非鉄金属製造業（業務担当）	受注量や販売量の動き	・受注状況は比較的旺盛であるが高止まりしている。
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が生産能力の60%しかなく、厳しい状況が続いている。
		輸送用機械器具製造業（財務担当）	受注価格や販売価格の動き	・今年に入り徐々に受注が出始めて海運市況に底打ち感が出てきているものの、船腹量や建造能力は依然過剰であることから船価の回復には至っておらず、手持ち工事量は減少傾向が続いている。
		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	・受注量についてはほぼ内示通り前期並みとなっている。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・発注時期の遅れはあるものの、予定物件を順調に受注できており、この状況は継続する。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・中小企業や零細企業、個人事業では景気上昇感を感じられず、通信機器やネットワークなどの販売状況も前年と比較して落ち込んでいる。
		金融業（貸付担当）	受注量や販売量の動き	・公共工事の請負金額は独立行政法人、地方自治体などからの発注が増加している。
		金融業（融資企画担当）	取引先の様子	・系列完成車メーカーの新型スポーツ用多目的車の販売が好調なので、地元部品メーカーの受注は高水準を維持しており、操業は1日1～2時間程度の残業と月2回程度の土曜出勤を継続している。
		不動産業（総務担当）	それ以外	・来客数と成約件数にほぼ変化はない。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・販売促進に向けた客からの依頼の受注に変動が極端にない状況である。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・マンションの着工件数は伸びているものの、一般住宅の着工件数は逡減気味になっており、地場の中小工務店は売上の確保が厳しくなっている。また、低金利政策も業績が厳しい零細企業にはあまり恩恵が及ばない。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先のスーパーや問屋の売上が前年より3～4%低下しており、注文数量も減少して厳しい状況である。
		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	・大口案件が製造着手の手前にある影響で生産量の水準が今一つの状態であり、作業用と称する継続受注品の生産も落ち込んでいる。
		鉄鋼業（総務担当）	取引先の様子	・原料コスト高、需給のタイト感から値上げを進めてきたが、輸入材の影響もあって値上げの動きに停滞感があり、需要も低調気味である。
		その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	それ以外	・最近の商品は高機能化し特殊素材を使用することが多く、生産前に試行錯誤する必要があるが、国内販売のため数量が少なく苦勞の割にはすぐに販売が終わってしまう。製造原価はどんどん上昇するのに販売単価は据え置かれているので、業績は非常に厳しい状況にある。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・個人発送の荷物が減少しており、通信販売は順調に伸びているが、父の日関係の荷物は前年を大きく下回っている。大口荷主とは運賃の値上げ交渉をしている影響で発送量が減少している。
	x	*	*	*
雇用 関連 (中国)		-	-	-
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・求人数が前年同月より2.5倍増えており、求職者確保は大変ではあるが、企業の積極的な採用姿勢は依然として良い。
		求人情報誌製作会社（広告担当）	雇用形態の様子	・転職サイトやアルバイトサイトを利用する企業で一定期間後に正社員雇用すると記載するところが増えてきている。また、これまでの派遣社員雇用から正社員雇用へ切替える企業も多い。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・業種によって差異はあるものの、有効求人数は20か月連続で増加しており、有効求人倍率も全国平均を大きく上回っている。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・新規求人数は、タブレット組立が引き続き好調な製造業が前年比で3割増となったほか、新規出店の相次ぐ小売業などほとんどの業種で増加傾向となり、求人全体でも1割強の増加となっている。
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・数か月前に求人依頼を受けたものの紹介に至れず、新たな求人が複数発生しているケースが何社かある。

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
		学校〔大学〕 (就職支援担当)	採用者数の動き	・当初の想定以上に企業の採用活動が活発である。
		人材派遣会社 (支社長)	採用者数の動き	・過去最高水準で求人受注数は推移しているが、求職者確保に苦戦し、業績としては微増にとどまる。
		人材派遣会社 (経営企画担当)	求職者数の動き	・20～30代の女性求職者は増えているが、就業決定につながっておらず、求職者に即座に就労したいとの緊迫感を感じられない。時間的な猶予を考えての求職者に寄り添った仕事相談のスタンスが求められている。
		求人情報誌製作 会社(営業担 当)	求人数の動き	・6月中旬以降、内定辞退者が例年以上に増加している。
		職業安定所(産 業雇用情報担 当)	求人数の動き	・3か月前と比較して新規求人数は1.5%の減少である一方、新規求職者数は2.2%の減少となり、いずれも微減で大きな動きはない。
		職業安定所(雇 用開発担当)	求職者数の動き	・新規求職者数は4～5月と連続で前年と比べて増加しマイナス要因となっているが、雇用保険の受給資格決定件数は同じ月に減少しプラス要因となり、判断に苦慮する数値となっている。
		民間職業紹介機 関(人材紹介担 当)	周辺企業の様子	・人材不足により景気が良くならない。
		学校〔短期大 学〕(進路指導 担当)	求人数の動き	・求人数、求人条件共に大きな変化はない。
		-	-	-
	x	-	-	-

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 (四国)		-	-	-
		商店街(事務局 長)	来客数の動き	・春以降は来街者も多く、消費マインドは向上しているように思われるものの、生活防衛意識はまだ高く、消費は旺盛とまではいえない。ただ、行列店や人気の商品、サービスも生まれており、消費者の求めるものを提供できれば購入してもらえると感じている。
		商店街(代表 者)	それ以外	・商店街の空き店舗だったところへ飲食店等が開業している。大きなブランド店もオープンして集客力がアップし、売上も徐々に上昇している。
		一般小売店〔生 花〕(経営者)	来客数の動き	・梅雨入りしても晴れた日が続き、繁華街の人出が平年並みに戻ってきている。
		スーパー(店 長)	単価の動き	・高価格帯の商品、美味しい食品や果物などを提供すると、買上の率が高い。
		コンビニ(店 長)	単価の動き	・来客数はほぼ前年並みだが、客単価は増加している。
		乗用車販売店 (役員)	単価の動き	・自動ブレーキの普及に伴って車両価格が上昇している。また、カーナビやドライブレコーダーなど付属品のボリュームも大きくなっている。
		その他専門店 〔酒〕(経営 者)	競争相手の様子	・6月1日からビールが値上がりし、売上は少し落ちたが、景気は良くなっている。
		旅行代理店(営 業部長)	お客様の様子	・四国 destinations キャンペーンの効果もあって四国着地案件は顕著に増加している。週末は街中もかなりにぎわっている。
		ゴルフ場(従業 員)	来客数の動き	・雨が少ないこともあり、来場者は増加している。予約状況も、前年より良い状況で推移している。
		設計事務所(所 長)	それ以外	・これまで県内にはなかったマンション開発業者が、複数入ってくるようになった。
		商店街(代表 者)	競争相手の様子	・5月にオープンした大型ショッピングモールは低調らしいが、近隣の飲食店やス・パ・に与える影響は大きい。地元にとって、新たな大型モールの受け入れはマイナスでしかない。
		一般小売店 〔酒〕(販売担 当)	お客様の様子	・必要な物以外、売れない状況が続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・夏セールを前倒しで開催したことから衣料品が健闘したものの、近隣に大型ショッピングモールがオープンした影響で来店数が減少し、デイリー食品などが苦戦している。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・近くに競合店ができ、客足が回復しない。短いエリアで買い回りができるため、売値を比較して少しでも安く、また買上点数も少なくする傾向にある。
		コンビニ（総務）	来客数の動き	・売上高、来客数共に前年を上回っている。これは企業努力によるもので、景気が良くなっているわけではない。
		衣料品専門店（総務担当）	来客数の動き	・売上は前年割れで推移している。来店客数は伸びないので販売機会が少ない。客の動きが鈍くなる時期だが、予想よりも低調である。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・客数も販売量も増加傾向にある。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新車の受注状況は前年を1割程度上回って推移している。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・軽自動車の登録ベースは、5月からの持ち越しのため前年比112%と大きく上回っているが、月間受注台数では前年比87%と下回っている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・全国的に外国人旅行者が増加しているが、四国はあまり増加していない。
		通信会社（営業担当）	来客数の動き	・期待したほど販売が伸びない。
		競輪競馬（マネージャー）	来客数の動き	・来場者数が3月比で2%程度減少している。全体の利用者数も減少しているが、注目レースがあったため、売上は横ばいになった。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・梅雨入りしても雨が少ないので、例年と比べて来客数が少ない。
		一般小売店〔書籍〕（営業担当）	販売量の動き	・外商では、大口の販売の件数、金額共に減少している。
		スーパー（財務担当）	来客数の動き	・競合店の改装や、業態を超えた新店開店などで客が減っている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・6月の販売量は伸び悩んでおり、景気が良いとはいえない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（副支配人）	来客数の動き	・競合店オープンの影響で、週末の来店客が減少している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・6月になってお遍路さんが減っているため、仕事が減り、収入もやや減少している。夏にかけて、たくさん乗車してほしいが、今はまだ暑くなく、街も静かな様子。
		タクシー運転手	お客様の様子	・1日当たりの売上、単価が下落している。若い人は居酒屋からカラオケボックスへ行き、それから帰宅というパターンが多い。スナック等で飲む人は40代以上の人達に限られる。
		通信会社（技術）	販売量の動き	・客の自宅に設置する機器数が、3か月前と比べると減少している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・髪がまとまりづらくなる梅雨時期はストレートパーマやトリートメントの注文が多いのだが、今年は雨が少ないので客の動きが悪い。
	×	コンビニ（店長）	販売量の動き	・例年この時期に売上が伸びていたのに、今年はなかなか伸びず、前年よりも状況が悪くなるのではないかと。
企業 動向 関連 (四国)		-	-	-
		食料品製造業（商品統括）	競争相手の様子	・食品分野において得意とする商品に傾倒・集中した結果、同分野での好調につながっている。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・少しずつではあるが、受注量が増加してきている。
		建設業（総務）	取引先の様子	・地元大手企業の設備投資により、発注が増加している。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・安定している気がする。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・春以降、全体的な売上は前年並みであるが、新規取引先の拡大によるところが多く、既存の取引先のなかには廃業する小売店が増えている。全国的に消費マインドは弱い。

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
		木材木製品製造業（資材購買）	受注量や販売量の動き	・4～6月はほぼ前年並みであった。前年度のマーケット先食い感を懸念していたが、それほどでもなかった。
		鉄鋼業（総務部長）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共に低位で推移している。主力の造船関連の受注低迷が要因。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新型の発電設備の建設を考えているが、国の支援や銀行融資の許可がなかなか下りない。景気はあまり良くない。
		電気機械器具製造業（経理）	受注量や販売量の動き	・販売量が3か月前より増加しているのは、出荷調整の反動増で、市場の需要に大きな変動は見受けられない。
		建設業（経営者）	取引先の様子	・公共事業の端境期に当たり、手持ち業務量が減少している。同業他社や取引先の様子も例年と同様。人手不足が続いており、雇用需要も低下していないようだ。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・少しは受注できているが、まだまだ不十分。
		輸送業（営業）	競争相手の様子	・非正規の賃金が正社員をやや上回る状況がみられる。労働規制が強化される中、運送業全体でドライバーの確保に苦慮しており、基本労働時間を8時間から10時間に延長し、週休3日制を導入する同業者が現れた。休日が増えて残業が減る分、月収も下がり、副業を容認するとしているが、副業による過労から本業に支障をきたす可能性が高い。物流の質の低下を招くことが危惧されるため、当社は採用できない。
		輸送業（支店長）	それ以外	・受注量、収入とも変動はない。燃料費の高騰が経営を圧迫しているが、運賃には転嫁できていない。
		金融業（副支店長）	取引先の様子	・取引先の3月期決算は、業種によりばらつきはあるものの、前年並みを維持している企業が多い。直近3か月の資金需要の動向にも大きな変化はない。
		公認会計士	取引先の様子	・各企業の決算書、試算表等を分析すると、地元の温泉地区を除き、景気はあまり回復していない。
		*	*	*
	x	-	-	-
雇用関連				
(四国)		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・これまで発注の少なかった病院からの依頼が増えてきている。
		求人情報誌（営業）	求人数の動き	・求人数が高止まりしており、特に中途採用の求人が増加している。来春の新卒採用について各社とも苦戦しており、採用予定数まで達していない企業が多い。さらに内定を辞退される割合も高く、人手不足解消の見通しが立っていない。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・今年度の採用者数や賃金、非正規社員の正社員化に大きな動きはない。
		民間職業紹介機関（所長）	雇用形態の様子	・有効求人倍率は堅調である。地方でも雇用意欲が上昇傾向にあるが、パート採用が多く、非正規雇用が増えていると思われる。
		人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・製造業の求人が減っており、派遣業に登録される求職者は以前より改善がみられるも、ミスマッチが多く就労につながっていない。
		職業安定所（職員）	それ以外	・5月の有効求人倍率が1.35倍と、3か月前より0.10ポイント落ちている。
	x	-	-	-

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		百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・前年の熊本地震で減少した外国人観光客の戻りと、前年4～6月に苦戦した衣料品も本年は順調に推移している。
(九州)		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・売上については4月から3か月連続で前年実績を上回っており、婦人服も化粧品も4～6月は前年実績を上回った。また雑貨も前年を上回っており、特に化粧品が良い。外国人観光客も今月は161%と伸びており、売上増加につながっている。
		観光名所（従業員）	来客数の動き	・梅雨入りし、雨が降る中でも観光客が来ている。団体バスもまとめて40台、来町することもある。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・中国船の寄港が数回あり、外国人観光客の落としていったお金で景気が持ち直した。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	販売量の動き	・販売量が少し増えている。来店客の購買意欲が感じられる。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・来客数が増加しており、平日、土日祝共に来客数が好調に推移した。また購入単価・売上伸長率も改善している。さらに、カード新規入会が好調で推移した。大型旅客船の来航で外国人観光客の来店も増加した。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・前年の6月に比べると当然良くなっているが、一昨年に比べるとまだまだである。客の様子からは買い安心感も見られ、全体的に大きな負の要因は回避されており、消費は少し落ち着いてきた。今月は外国人観光客も戻っており、前年比で50%増くらいになる。
		百貨店（営業統括）	来客数の動き	・来客数は直近1年間で減少傾向だったが、6月に入り天候が良かったこともあり、前年比増に転じた。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・梅雨ではあるが、雨が少なく、雨による販売減が抑えられている。暑い日が続く6月にしては季節商材の動きが良い。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・気温上昇に伴い、飲料、アイスクリームの売上が飛躍的に伸び、前年比で15%伸びている。天候による変化が大きい。
		衣料品専門店（店員）	単価の動き	・シークレットセールで、セール品よりも定価商品が売れている。安いものより、本当に欲しいものを求める客が多い。
		衣料品専門店（総務担当）	お客様の様子	・定価での売上は改善されなかったが、セールになると若干売上が改善した。これを回復とみるのか、後退とみるのか分からない。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・新型車効果で、新車販売台数が堅調に推移している。今月上旬に宣伝費用をかなりかけて新型車の催事を実施した。目標以上の実績が確保できた。
		その他小売の動向を把握できる者〔土産卸売〕（従業員）	販売量の動き	・前年は熊本地震の影響で売上が減少したが、今年は一昨年並みに戻っている。
		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〕（統括者）	販売量の動き	・前年は熊本地震の影響があったが、今年はその反動もあり、よく売れている。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宴会・宿泊・レストランのどの部署も売上・予約状況とも目標金額・前年比をクリアしている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月は梅雨にもかかわらず雨が少なく、利用客数の減少が懸念されたが、ほぼ毎日入港する大型旅客船の外国人観光客が大幅に伸びており、また催事も充実しており、タクシー利用客数も当地は増加している。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・ドラマの影響で、新しい案件が出てきている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・来客数はやや増加しているが、購入単価が下がっている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・来客数は季節によって変動するが、当地は外国人観光客が多く、来客数は減少してないが売上にはつながらっていない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・空梅雨でそれなりに来客がある。
		百貨店（店舗事業計画部）	お客様の様子	・外国人観光客による購買が好調で、以前に比べ混雑する売場や時間帯の偏りも少なくなった。国内の客は季節の動きに敏感な傾向は変わらないが、梅雨前半の好天で日よけ対策商材、梅雨が本格化してからは、降雨商材とバランスよく手にとっている。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・客は以前に比べて、必要なもの以外は前もって買わない。新商品を勧めても必要がなければ興味を示さない。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・熊本地震後、様々な形での事業体の業績が見えてきた。客も動き始めた。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客の買物動向として、競合各店が持つ強みである特売日を選び分けて買う行動パターンは以前にも増して強くなっている。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・ディスカウントストアなど競合店の出店で価格競争が激化する中、客の低価格志向は根強いものがあり、来客数前年割れの状況が続いている。来客数の減少を購入点数や客単価で若干補っているが、総じて前年割れとなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（統括者）	来客数の動き	・来客数は、前年比で落込んでいるが前月比では横ばいである。特売の広告を入れないと売上維持も難しく、不要不急なものは安くても購入しない。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・客と世間話をしていても良い話が聞こえてこない。厳しい状況である。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・今春は天候に恵まれ、来店客数が常に多かった。
		コンビニ（エリア担当・店長）	来客数の動き	・梅雨に入り、晴れると来客数が伸びるが、雨だと伸び悩み、例年並みに落ち込む。このまま晴天が続くと前月をクリアできるが天候次第である。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・来街者が少なく来店客数も少ない。
		住関連専門店（経営者）	それ以外	・前年同月の売上は悪かったが、今月はそこそこである。ただし新規事業部門は良くない。同業者も変わらない。
		その他専門店【コーヒー豆】（経営者）	来客数の動き	・前年比で来客数はほぼ同じであるが、客単価が上がっているため売上が増えている。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（統括）	販売量の動き	・燃料油の小売価格は前月比でやや下げの傾向である。今月の燃料油の販売量の見込みは、前年並みを予想している。ボーナスが支給されている客があり、支給額は前年並みだったらしい。
		ドラッグストア（部長）	販売量の動き	・おおむね堅調な販売実績であり、この数か月は安定している。
		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）	お客様の様子	・来客数、購入状況から、悪い印象は受けられないものの、景気が上向きと判断するには材料が乏しい。客は買物にきているというよりは、休日を過ごしにきている。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・6月は例年になく忙しかった。団体が入ったり入らなかったりもしたが、かなり良い結果に終わった。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・比較的、単価の低いランチタイムは安定しているが、高単価になるディナーの来客数が少ない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・前年比で来客数は増えたが、熊本地震の影響を考慮すると決して増えてはならず、景気が良いということではない。
		観光型ホテル（専務）	来客数の動き	・予約が直前にならないと入らないので、先が読めない。
		都市型ホテル（販売担当）	お客様の様子	・良い傾向がなかなか見えない。宴席も閑散期に突入する。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・外国人観光客数は相変わらず好調だが、消費単価は伸び悩んでいる。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・海外でのテロ事件、朝鮮半島情勢の不透明感が続いている。国内旅行では関西のテーマパークが人気で、海外旅行ではハワイ、シンガポール、台湾が変わらず人気がある。
		タクシー運転手	お客様の様子	・昼の利用が少なく、夜になると天候に関係なく客が増えた。
		ゴルフ場（従業員）	単価の動き	・来客に対してプレー料金の設定を少し変えて入場者数を増やす努力をしたが、売店やレストランの売上がなかなか伸びず、客単価も上がらない。一層の見直しが必要である。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・あまり変わらないのが現状である。売上も横ばいが続き、変化はない。例年売上は、春に増えて夏に向けて減ってくるが、それもなく、平坦である。
		その他サービスの動向を把握できる者【介護サービス】（管理担当）	単価の動き	・平成29年度は同30年4月から本格導入される総合事業の移行期であることに伴い、一部の客で単価減が発生しており、売上高及び単価にも影響を与えている。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・低価格で案件を受注している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・欲しい商品でも、安い商品でも、購買に大変慎重である。
		一般小売店【青果】（店長）	来客数の動き	・梅雨の影響がかなり大きい。客層が高齢者のため、雨による来客数の激減は影響が大きい。夏に向けて地元の野菜が少なく県外ものになるため単価が上がり、余計に拍車をかけている。

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〔鮮魚〕(店員)	お客様の様子	・鮮魚小売の話聞いても、皆声をそろえて売れないと言う。前月からアニサキスの話が繰り返し報道されて以来、売上が悪く、刺身物が全く売れないらしい。小売が売れないと仲卸も売れない。
		一般小売店〔生花〕(経営者)	来客数の動き	・熊本地震のため全壊判定の建物の中で営業していたが、ようやく順番が回ってきて先日解体した。店舗はなくなったが隣の敷地で小規模営業している。再建までは来客数は激減する。
		一般小売店〔茶〕(販売・事務)	販売量の動き	・日に日に暑さが増し、同時に売上は減少している。客層は高齢者が多く、売上が天候に左右されることも多い。ペットボトル茶の売上は年々増加している。
		百貨店(総務担当)	販売量の動き	・紳士衣料品の動きが鈍く、水着、浴衣などの季節商材の売上も伸びないため、全体の勢いが感じられない。企業のボーナス支給も始まっており、来客数は前年超過だが、購入客数は大幅減である。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・大きな傾向はなく、低調で、競合も増えた。
		スーパー(店長)	それ以外	・経費削減のため、チラシの回数を減らした。すると客数の減少から販売量も減少した。客が増えないと上向きにならない。
		スーパー(店長)	単価の動き	・前年は熊本地震により競合店が3店舗閉店していたが、現在は前年比で82%くらいである。鮮魚の風評被害で刺身の売上が前年比で72%くらいまで落ちている。精肉は少し調子が良いが、熊本地震後に閉店していた競合店3店が開店したので数字的には厳しい状況である。
		スーパー(店長)	単価の動き	・前年比で売上は厳しい状況が続いている。来客数はそこまで落ちていないが、客単価が落ちている。野菜も相場が安いので、全体的に売上が厳しい。
		家電量販店(総務担当)	来客数の動き	・例年需要が落ち込む時期だが、今年は特に来客数が伸びない。梅雨入りしても中途半端な天候が続き、季節物でさえ動きが鈍い。
		家電量販店(広報・IR担当)	販売量の動き	・天候による要因が大きいですが、季節商材のエアコンの動きが悪く、前年を下回っている。
		乗用車販売店(販売担当)	来客数の動き	・来客数が減少し、値引き競争が激化しているため、販売環境が悪くなっている。
		その他専門店〔書籍〕(副店長)	販売量の動き	・隣接するビルの解体工事が始まり、地下街が封鎖され、地階フロアの来客数が落ち込んでいる。
		高級レストラン(専務)	来客数の動き	・空梅雨で野菜が値上がりしている上に、急に大雨になるなど人の出足が非常に悪くなっている。
		都市型ホテル(副支配人)	販売量の動き	・前年の2～3月に比べると日、月、火曜日の客数が減っている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・歓楽街がかなり閑散としている。地元の大手造船メーカーの影響だが、別の新たな企業が出てくるわけでもないで大変困っている。
		美容室(経営者)	それ以外	・地震の影響でビルを解体することになった。借店舗として入っていたので出なければならぬが次の店がまだできていない。
		美容室(店長)	来客数の動き	・特に今月は来客数も減っており、売上に影響し、今後の見通しが悪い。
		音楽教室(管理担当)	来客数の動き	・働く母親が増えて、需要が減ってきている。
		住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・前月から来客数が伸びず、契約に至っていない。インターネット広告を行っているが、客の購買意欲が低いので売行きが悪い。
	×	商店街(代表者)	来客数の動き	・6月に入って急激に来客数が減少した。周辺の業者や飲食店も同様である。周辺に同業者などができたわけでもなく、今までにない急激な減少であった。
	×	衣料品専門店(店長)	来客数の動き	・客の動きが鈍い。
	×	家電量販店(店員)	販売量の動き	・ここしばらく悪い状態が続いたが、更にもう一段悪くなった。
企業		*	*	*

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
動向 関連 (九州)		農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年、梅雨時期は消費が伸びないが、今年は梅雨入りが遅く、天候が良かったため、スーパーマーケット、居酒屋の動きが前年より好調である。6月後半はさすがに動きが弱くなった。鶏肉の輸入状況もブラジルの食肉不正で量が減っており、国内生産も鳥インフルエンザの影響があり、元に戻るのに少し時間が掛かりそうである。相場は供給不足で高値水準である。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年度が変わり、今年度の計画が発表され、前期の終わりよりも動きが良い。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・機械加工部門の受注量が微増している。また、設備製作の部門では納期のない特急の依頼があり受注量が増えた。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・半導体製造装置、特に洗浄系の装置の引き合いは引き続き好調である。
		電気機械器具製造業（取締役）	取引先の様子	・板金部門の引き合いが多い。同業他社も同様である。
		建設業（社員）	競争相手の様子	・官公庁の発注も多くなり、やっと選べる工事が増えたと話す同業者もいる。今の時期が1年で一番発注が多い。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・運送会社より一斉に値上げ要請がきている。労働者の環境を改善したいという理由が多く、今後この動きは続く。労働者の賃金が上がれば消費も活性化し、景気が上向く。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・百貨店の売上が回復傾向にあるほか、分譲マンションの販売も増加傾向にある。また、新車販売やファーストフード店の売上も比較的好調である。
		経営コンサルタント（社員）	受注価格や販売価格の動き	・ビールの価格が低価格から適正価格になった。業界はしっかりと改正を守っている。客も今までどおり購入している。影響はなかった。
		農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・今春は例年と比べて30%販売単価が低かった。5月は物が市場にあふれるため、一般的に市況は安く、景気は変わらない。今後、冬春物が終了すると市況は多少上がる。
		家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・今月の家庭用家具売上は3か月前比で約20%減であるが、季節指数のデータを当てはめると良くも悪くもない状況である。コントラクト市場は6月は前年同月比で横並びである。6月以降のコントラクト向け家具の見積依頼は前年比130%以上で、2～3年先の物件も増えている。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・通常の量販店、小売店、百貨店はやや減少しているが、3年前からインターネットでの販売をしており、売上は少ないが、いくらか伸びている。
		その他製造業 [産業廃物処理業]	取引先の様子	・今後の展開についての話はあったものの、まだ具体的に動いてはいない。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・今夏はスーパー猛暑と言われており、今月は飲料品が非常に活発に動いている。そのため景気は現状を維持している。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・これといった景気が良くなる要因が見当たらない。期待感はあるが消費や受注はまだ動いていない。
		金融業（営業）	取引先の様子	・製造業は中国景気の後退による低迷を脱しつつあり、受注は一定量確保している。一部には設備投資もみられるが、人材の確保など容易ではない。東京オリンピックや被災地復興需要にモノ・カネが集中しており、現状程度の景気が続く。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・中小企業、全業種、全般的に受注量に対する人手の不足が慢性化しており、満足に収益の出る仕事を受けることができず、景気は変わっていない。
		経営コンサルタント（社員）	受注量や販売量の動き	・今月初めに有料セミナーを実施した。前年と同様の働きかけを行ったが、参加者は少なかった。
		経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・取引先と情報交換したが特に大きな変化はない。
		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	・市町村が発注する調査や計画、設計の業務については、高齢者や障がい者などに関する調査や計画策定の業務に関して、今年度予算が多く確保されていたが、受注する業者に偏りが生じており、中小規模の事業所の受注が難しい状況にある。設計などの業務についても減少傾向で、景気が悪くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他サービス業〔物品リース〕（支社長）	取引先の様子	・2017年3月決算の財務資料を受領し始めたが、前年と同程度の損益推移の企業が多い。数億円の設備投資先もあるが、リースを活用した税の繰り延べ需要など、節税を意識した会社も多い。
		農林水産業（営業）	受注量や販売量の動き	・季節要因もあるが、減少傾向にある。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・季節商材が中心で売上が少なくなる時期である。しかし予測の範囲内である。
		繊維工業（営業担当）	取引先の様子	・運賃の値上がりが悪影響をもたらしている。物流や倉庫の見直しもしていかなければならない。外国人研修生も、言葉や筆談が割とできていた中国人から、東南アジア諸国に変わってきたのも難しい問題である。
	x	-	-	-
雇用 関連 (九州)		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・新規訪問すると、工場や事務所の改装や新設をしている製造業の企業が多い。新規で人材を募集している企業もあるが、比較的短時間の求人でも人気があり、自社で見つけている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	採用者数の動き	・地元大学のインターンシップ生を受け入れているが、就職活動中の学生の動向を見る限り、各企業とも人手不足で採用者数も多い。特に金融機関などの採用は活発である。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・企業からの派遣求人依頼は引き続き堅調である。特にサービス業の求人数が増加している。平均時給も上がっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・中心市街地への人出は相変わらず多く、新規店のほか既存店にも好影響もたらされている。一方で、郊外店も熊本地震の影響から復活し、来客数が多くなっている。
		職業安定所（所長）	求職者数の動き	・雇用保険の失業給付の手続きを行う求職者が減少している。
		職業安定所（職員）	それ以外	・有効求人倍率が高水準で推移しているが、これは求職者の減少によるもので景気が良くなったからではない。また、事業所訪問をしても賃金改善を実施している事業所がない。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・条件の良いところがあれば現在の勤務先から転職したいという相談を受ける割合が増えてきている。また、ゴールデンウィークまでは求人を出しても反応がなかったが、ゴールデンウィーク後は少しずつ問い合わせを受けようになったという企業の話聞く。熊本地震から1年以上たち、今まで動けなかった層も動き出した。
		民間職業紹介機関（社員）	求人数の動き	・前年比で依頼は増加しているが、3か月前と比較すると変化はない。
		民間職業紹介機関（支店長）	求人数の動き	・求人数が横ばいの状態である。
		学校〔大学〕（就職支援業務）	求人数の動き	・新卒採用に向けた求人票の受理件数は、若干増加しつつある。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・生命保険会社などの金融系バックオフィスの派遣依頼は、断続的に入ってきているが、事務系の依頼は少ない。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求職者の動きも鈍く、企業からの求人依頼も登録できそうな案件が少ない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・7月に同業大手のフリーペーパー求人誌が廃刊になる。主な理由はインターネット求人の強化だが、フリーペーパー事業そのものの収益性の悪化が背景にある。また、同業他社の求人取扱件数も軒並み減少している。

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
	x	-	-	-

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)		-	-	-
		百貨店（店舗企画）	販売量の動き	・今月は前年の衣料品催事を物産展催事へ切替え、ミセス層を中心に動員強化した分、前年比プラスとなった。カテゴリー別では、呉服や宝飾等の高単品の動向は厳しいが、化粧品や雑貨関連の動向は好調である。免税売上も順調な伸びを見せ、店全体を押し上げる形となっている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・前年と比較して、売上が増加している。
		通信会社（店長）	来客数の動き	・月前半は客数も少なく落ち着いていたが、後半に入り客数が増えると同時に販売数も伸びている。他社料金に対抗する格安のプランが要因と考えられる。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・自社競合による影響で、来客数減が続いている。
		旅行代理店（マネージャー）	販売量の動き	・ゴールデンウィークはまあまあ良かったが、6～7月は若干停滞気味である。
		通信会社（サービス担当）	単価の動き	・景気が良くなったという実感は無い。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・例年だと今月は利用人数が落ちるのだが、今年は3か月前と変わらず好調に推移している。
		その他のサービス[レンタカー]（営業担当）	来客数の動き	・前年とほぼ変わらない予約状況となった。野外での大型イベントが天候不良で中止となり、レンタカーの予約のキャンセルが発生したことにより打撃を受けた。
		住宅販売会社（代表取締役）	お客様の様子	・当社は本島中部をメインに営業、建築工事業務を行っているが、最近になり大型の米国軍人軍属向け賃貸アパートや民泊施設の建築相談が数件寄せられている。
		住宅販売会社（営業担当）	来客数の動き	・客は3か月前と比べて変わらず住宅展示場へ来場している。
		スーパー（販売企画）	来客数の動き	・客単価は前年並みだが、客数の減少が売上のマイナス要因となっている。
		その他飲食[居酒屋]（経営者）	来客数の動き	・例年に比べ、月～木曜日の平日の地元客の入客が落ちている。裏通りのせんべろをやっている小さな居酒屋は逆ににぎわいを感じる。自店舗の観光客の最近の動きとしては中国系より韓国人の入客が増えている。
		観光型ホテル（マーケティング担当）	販売量の動き	・客室稼働率において、3か月前は前年実績を上回る実績であったが、今月は徐々に前年同月実績を下回る見込みである。
	x	商店街（代表者）	単価の動き	・商店街では、毎月売上は落ちている。単価が伸び悩んでおり、特に衣料品等は売れない日もあるという話がある。購入したとしても単価はなかなか伸びず、人は来るが売上にはつなげられないという話もある。
企業 動向 関連 (沖縄)		-	-	-
		食料品製造業（総務）	受注量や販売量の動き	・実際の計数として3か月前より良くなっている。
		*	*	*
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・公共工事向け出荷は前年比減、民間向けは前年比横ばいで、全体では前年比減である。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・当月としてはそう悪くはないが、3か月前が良かったので、それで比較すると悪い。
		輸送業（営業）	それ以外	・客からの受注金額の見直しや、従業員1人当たりの生産性向上による人件費圧縮などを行うも、それを上回る人件費単価の上昇、または燃料価格高騰などによる本土からの海上輸送コストの上昇が、収支を圧迫している。また、新規の問い合わせも増えているが、対応する人材が不足しているため、積極的な受注ができない。
	x	-	-	-
雇用 関連 (沖縄)		-	-	-
		*	*	*
		人材派遣会社（総務担当）	求職者数の動き	・今月も求職者の動きは鈍かった。

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
		求人情報誌製作会社（編集室）	求人数の動き	・3月度の週平均件数は1,129件、6月は927件だった。202件減少した。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	求職者数の動き	・大手企業の採用は、ほぼ終息に向かっているので合同企業説明会への参加者が激減している。単独の会社説明会への参加者は少ない状況である。
	x	-	-	-