

・景気の現状に対する判断理由等

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

1. 北海道（地域別調査機関：（株）北海道二十一世紀総合研究所）

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (北海道)	良く なっている	－	－	－
	やや良く なっている	スーパー（店 長）	来客数の動き	・天候に大きく左右されるが消費は堅調で来客数も増加の兆しがある。ただし、前年、爆発的に伸長した家電製品については、反動が大きすぎるため、影響を除外しての回答である。
		スーパー（役 員）	お客様の様子	・年金支給日が買物動向に与える影響が顕著である。6月12日以降、一時的に売上は前年の110%程度まで上昇している。
		コンビニ（エリ ア担当）	販売量の動き	・公共事業や土木建築など、前年の東日本大震災による自粛等により、止まっていた案件が動き出している。
		高級レストラン （経営者）	来客数の動き	・観光シーズンに入っているため、若干であるが、週末や連休に当地への観光客が来店している。
		高級レストラン （スタッフ）	販売量の動き	・売上は前年を超えたが、格安価格帯のメニューが多く、経費が増えて減益となった。前月より来客数が増えたが、たまたま料理で反響があったようだ。特に、最近注目されている調理方法である野菜の「50度洗い」をした料理を提供したところ、反応が顕著であった。
		観光型ホテル （スタッフ）	単価の動き	・大型の学術大会、イベントが開催され、比較的高単価の客を取り込むことができた。
		旅行代理店（従 業員）	販売量の動き	・前年の東日本大震災震災の反動から、今年の4～5月は伸びを期待したが、予測よりも低い伸び率であった。6月になってようやく航空座席予約数が伸びてきた。
		通信会社（企画 担当）	販売量の動き	・夏商戦に入り、通信機器への予約や問い合わせの件数が回復している。
		観光名所（従業 員）	来客数の動き	・24日時点での比較になるが、3か月前の3月の来客数は前々年比で約93.4%であった。今月は同じく24日時点で、前々年比で99.6%となっており、3月よりもある程度の回復基調を数字からも感じることが出来る。
		観光名所（職 員）	来客数の動き	・観光繁忙期に入り、来場者が前々年並みに戻りつつある。ただし、東南アジアを始めとした海外からの来場者は減少している。
		美容室（経営 者）	単価の動き	・以前は内容が良くても、価格が高いと売れないといった傾向が顕著であったが、最近は価格が高くてそれに見合う内容の物であれば買ってもらえる場合が増加してきている。
		その他サービスの動向を把握できる者〔フェ リー〕（従業 員）	来客数の動き	・観光最盛期にさしかかり、乗客数が増加している。ただし、東日本大震災発生以前の乗客数には達していない。
		設計事務所（所 長）	お客様の様子	・北海道の場合、季節的な面もあるが、前年と比べて客の動きが多い。成約率も高くなっている。
変わらない		商店街（代表 者）	お客様の様子	・小売業、特に路面店にとっては、夏は売上が期待できるシーズンである。なかなか収入も上がらず、消費税の増税問題の話がされるなかで、マインド的には消費を抑えられているが、季節商材の動きが少しずつ上昇してきている。
		商店街（代表 者）	お客様の様子	・客の反応は以前と変わらず、変化がない。
		商店街（代表 者）	来客数の動き	・今月中旬までは、低温や雨といった天候不順の影響のためか、来街者数が予想より少なかった。特に、無料バスケットを利用する高齢者の買物客が施策開始当初こそ増加していたが、ここにきて落ち着いてきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・中国本土からの観光客はまだ戻っていない。天候不順が消費の落ち込みに追い打ちをかけている。また、政府が東日本大震災の復興を置き去りにして、消費税の増税ばかりであると国民の目に映っており、政府に対する先行き不安から客が慎重になっている。客単価も2400円あったものが、1800円くらいまで落ち込んでいる。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・今月は3か月前と比べると天候も良く、夏の時期に入って気温も高くなってきているため、飲料水関係が堅調であった。ただし、今月の月初めは一番売上の多い金土で始まり、月末も金土で終わったという事情を考慮すると、売上自体は悪くないが、それほど良い状況でもない。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・前年に競合他店の開店効果による来客数の増加があり、単純比較では来客数の大幅減となっているものの、こうした特殊要因を除けば基調は大きく変わらない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・今月も売上は前年割れで、相変わらずの下降トレンドではあるが、販売量は前年比で微増の102%であった。
		スーパー（役員）	来客数の動き	・客単価が前年比で1.7%上昇しており、わずかに上昇している。しかしながら、来客数が2.0%強低下している影響で、既存店ベースの売上は約0.8%落ち込んで推移している。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・前年のたばこ品薄による特需の反動があるため、前年比の数字を単純に比較することはできないが、来客数は前年並みを維持している。
		衣料品専門店（店員）	販売量の動き	・気温の上昇とともに夏物の着物と秋冬物の展示会催事での高額な消費があった。売上は前年同様に良かった月であった。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・月後半になり天候が回復し、夏物家電がよく動いた。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	販売量の動き	・依然として自動車用燃料の販売量が低調である。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・平日は、仕事帰りの常連客が目立つが、週末は昼夜とも年配の夫婦、団体客が多い。季節が良くなり、修学旅行生や観光客を電車及び観光スポット付近でよく見かけるようになり、来客数も前年比110%とほぼ東日本大震災前の水準に戻っている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・大型案件の発注が例年より早めにみられる。客の心理としては購買力が上がってきているように見えるが、数値は東日本大震災のあった前年の4～6月と比べて100%推移のため、決して良くはない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・6月はYOSAKOIソーラン祭りなど、初旬に大きなイベントがあり、前年の東日本大震災後の落ち込みよりも大幅な増収を期待したが、若干の増収であった。前々年の6月の売上までは回復していない。
		タクシー運転手	販売量の動き	・3か月前と今月の販売量の動きが大きく変わっていない。また、前月は若干持ち直しの傾向もみられたが、今月に入って、若干前年を下回っている状況もみられる。そうした流れから、それほど大きな変化はないとみられる。
		タクシー運転手	販売量の動き	・前年と比較すると、前年比114%と伸びているため、東日本大震災の影響はほぼなくなったとみられる。3か月前と比較しても100%で推移しているため、景気は変わらないと判断した。
		タクシー運転手	来客数の動き	・注文数が前年並みで推移している。観光客が減り、ゴルフ客が増えた。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・政治の混迷、株式市場の低迷の影響を受けて、客のムードが非常に悪い。
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・競合企業のマンション成約戸数は、地域によって多少むらが見られるが、全体的には横ばいである。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・消費税の増税が決まりそうなため、先行きの景気に対する不安から客の財布のひもが固い。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・6月のボーナス時期にもかかわらず、来客数が増える日が特にみられない。また、平日と土日についても、前年と比べて来客数に変化がなく、盛り上がる日がなかった。

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
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・4月の売上は前年比97.1%、5月の売上は前年比95.5%、6月の売上見通しは前年比95%と3か月連続で前年割れの状況である。買上客数は4月が前年比93.6%、5月が前年比95.9%、客単価は4月が前年比103.7%、5月が前年比99.5%の推移だったが、6月の見通しは買上客数、客単価とも前年比95%前後であり、買上客数だけでなく、客単価も下がってきている。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・今月に入り、来客数が減少傾向になっている。加えて、買上客数も減少傾向、客単価も低下傾向となっている。
		百貨店（役員）	販売量の動き	・6月24日までの異常なほどの低温で夏物の初期需要がほとんどなかった。ここにきて気温の上昇がみられるが、消費者の心理まで届くかは不明である。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・前年のたばこの売上増加の反動が大きく、客単価の低下がみられ、前年比では苦戦している。たばこの反動減は今後も継続する要因であるため、それ以外のカテゴリーでの伸長が必要だが、来客数の動向も鈍い。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・大型イベントを含めて、毎週土日のイベントの際の来客数が以前と比べて減ってきている。それに伴い、受注量も比例して減少気味である。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・年金の支給月とはいえ、来客数の増加が望めない状況にある。年金が6月から減額されたことも影響がある。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・来客数は10%程度減少している。色々な面で客が消費を抑える傾向がある。
		パチンコ店（役員）	それ以外	・これから本格的な夏を迎えるなか、原発停止に伴う電気使用量の低減により、全分野において、大小かわららず影響が出てきている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・毎回のことであるが、不景気で景気の良い話は1つもない。
		悪く なっている		百貨店（売場主任）
スーパー（店長）	販売量の動き			・食品関連は好調だが、衣料品や生活関連がかなり苦戦している。
家電量販店（地区統括部長）	販売量の動き			・前年の地上デジタル放送への完全移行前のテレビの駆け込み需要の反動が予想以上に出ており、非常に厳しい状況である。
企業 動向 関連 (北海道)	良く なっている	—	—	—
		やや良く なっている	建設業（従業員）	取引先の様子
	変わらない	コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注の絶対数、商談数は確実に上向いてきている。同業者の動きをみても同様である。
		食料品製造業（団体役員）	受注量や販売量の動き	・地場の農作物収穫やいか釣り漁業の操業が始まり、観光客も増加が見込まれ、時期的に地域経済の景況に明るさが感じられる。
		食料品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・受注状況が、やや悪いままで変わらず推移している。
		家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・マンション物件が活況であり、今月に開催した見本市では、前年より多くの受注成約があった。
		金属製品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・建築業界を含めて、景気が上向きになるような良い話をあまり聞かない。受注量や販売量をみても上向きではない。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・前年は東日本大震災の影響を受けて、代替港として特段の取扱量を記録したが、新年度に入ってから3か月間の取扱量に大きな変化はみられない。震災復旧の物流を期待するも、具体的な案件がみられず、盛り上がり欠ける。
		金融業（企画担当）	それ以外	・観光関連は、外国人観光客を含めてほぼ東日本大震災前の水準に戻った。設備投資は医療福祉関連の新增設が底堅い。個人消費はエコカー補助金が追い風となり、乗用車販売が好調である。一方、低温傾向から春物衣料が低調であった。

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
		司法書士	取引先の様子	・不動産関連の業種は依然として低い水準で推移している。土地の価格が下落傾向にあることも、客が積極性をなくしている1つの要因とみられる。
		司法書士	取引先の様子	・依然として不動産の取引は低調である。景気回復の兆しはなく、先行き不透明な状況に変化はない。与党も野党も政局ばかりで、国民が納得するような政策がないため、大型消費が手控えられ、何年も景気に変化が起きない状況にある。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	取引先の様子	・地域の大手、老舗建設業者の倒産が続いた。金融機関の支援姿勢が弱いためとみられる。
	やや悪くなっている	その他非製造業〔鋼材卸売〕（役員）	受注量や販売量の動き	・氣勢は良かったが、購入量は控えめで、販売量、販売額ともに厳しい状況であった。
	悪くなっている	その他サービス業〔ソフトウェア開発〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・今年度の始まりから、受注の確定が極端に遅くなってきている。
雇用関連 (北海道)	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・前年は東日本大震災の影響が、求人面では落ち着き始めた時期だったが、その時期と比べても求人数が約30%の増加となっている。特に宿泊や娯楽関連の業種が元気になってきている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・6月の募集広告の売上は、前年比130%と前年を大きく超えた。売上の大きい小売・流通が前年比144%、派遣が前年比127%と大幅に伸びたほか、飲食、自動車、運輸・運送も前年を上回った。非正規社員の募集が多いため、雇用環境の改善に直接つながっているかは不明だが、特定の業種で地域企業の業績が向上しているのは確かである。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年から18.4%増加し、28か月連続で前年を上回った。また、月間有効求人数も前年から20.2%増加し、28か月連続で前年を上回った。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・企業の業績が向上かないようであるため、企業からの求人で、営業の求人ニーズが高まっている。経営者との話からも、良い営業マンがいない、営業の求人を出しても良い人材が集まらないという話が多い。景気の低迷が続くなか、企業ニーズと仕事を探す求職ニーズがミスマッチになっている。新卒者の就職活動をみても、事務職志向が強く、そのために就職が決まらないケースも多い。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・景気の良し悪しが、求人数や求職者数にあまり関係ないと思いたいが、求職者数が減ると同時に求人数も減っている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・ここ3か月ほど、求人件数は小売、飲食で増加傾向にあるが、農業関連の生産加工パートの派遣以外は落ち着きの傾向となっている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	周辺企業の様子	・観光関連の業種については、前々年の東日本大震災前の水準に戻ってきているとの明るい声も聞こえてくるが、それ以外の建設業やその他の地元企業に関しては厳しい声が多い。好材料とそうではない材料が混在している様子である。
		職業安定所（職員）	それ以外	・管内の求人倍率は0.47倍と前年を0.09ポイント上回ったが、全国はもとより全道平均より0.03ポイント低く、依然低い水準である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・今月も前月に引き続き、新規求人数は前年より増加しているところではあるが、新規求人数の一番多い医療、福祉業界は慢性的な人手不足の業界であり、そのため充足されない更請求人が多い。また、次に求人数が多かった食料品製造業においても、契約期間満了による退職者の欠員補充のパート求人であることから、景気の上向きによる増加とは判断できない。

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
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・5月の新規求人数は前年比16.1%の増加となった。新規求職者数は前年比1.0%の増加となった。月間有効求人倍率は0.62倍となり、前年の0.48倍を0.14ポイント上回った。新規求人数のうち、正社員求人占める割合は41.4%であり、依然として求人者と求職者との間における職種や労働条件のミスマッチも少なくないことから、依然として厳しい状況にある。
	やや悪くなっている	求人情報誌制作会社（編集者）	求人数の動き	・食品製造加工や情報通信業など、一部の業種で求人広告件数が前年を下回り始めてきた。
	悪くなっている	—	—	—

2. 東北（地域別調査機関：公益財団法人東北活性化研究センター）

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (東北)	良くなっている	乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・来客数及び販売数は前年比110%程度となっている。前年が震災特需の只中であつたことを考慮すると状況はかなり良い。
	やや良くなっている	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・震災以来落ち込んでいた来客数や販売量が例年並みに戻りつつあり、ようやく落ち着いてきている。売上も前年を超えており悪くない。
		百貨店（買付担当）	販売量の動き	・前月までの天候不順に比べ、6月は好天が続き、来客数が増えている。また、催事などの仕掛けも当たり、好調な数字で推移している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・前年は震災による特需がまだ続いていた時期である。それに対して売上は前年比103%、来客数は同103.8%と前年実績を上回っており、比較的好調に推移している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数が前年比105%と好調である。売上及び買上点数もプラスで推移している。夕方から夜にかけての客が増加している。単価の安い総菜の売行きが好調のようである。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・エコカー補助金の駆け込み需要が始まっている。
		その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	販売量の動き	・景気が回復したわけではないのだが、事務服の動きが前年に比べて良い。前年は震災の影響で事務服は買い控えのムードが強く、全般に良くなかったのが単純に比較はできないが、今年の数字は良い。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・ボーナス月ということもあつてか、客単価はいつもより少しだが上がっており、売上も上がっている。一方、来客数は増えていない。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・今月は前年比約30%増となっている。地元客と復興支援の客が半々である。主に建設関係と公的機関、団体で、特に1泊可能な関東圏からの客が多くなっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・大手電子部品メーカーの関連工場が撤退する一方、新たな企業の進出はなく、当県は非常に厳しい状態であるといえる。しかし、身の回りのものに目を向けると、大会が非常に多い月であり、一般の宴会も多くなつてきている。また、プレデスティネーションキャンペーンの年にあたるため、じわじわと観光客も当地を訪れているようである。また、鉄道会社の乗り放題企画の効果も非常に大きなものが出てきており、前年とは違う。客が動き出しているというのが実感である。
		旅行代理店（店長）	販売量の動き	・当店もさることながら、周辺の販売店も好調である。
		タクシー運転手	販売量の動き	・今までは客を探して大変だったが、この頃は切れ目なく乗ってもらっている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・小売店、旅行業界、建築機材等は上向きの傾向である。全体的にも回復に向かっているのではないかと。
		テーマパーク（職員）	販売量の動き	・復興支援のツアー団体客が多い。復興のためということで、買上点数も増えている。
	その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	来客数の動き	・来客数、購入品数、成約価格はいずれも上昇傾向にある。	
	住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・不動産の動きが良く、大手、中堅ロードサイド店舗の進出予定が多い。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・個店、大型店、物販店、飲食店いずれも震災後の復興特需があった前年実績を上回るところはまれのようなのである。また、中元の出足はかなり鈍いようである。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・JRのデスティネーションキャンペーンが終盤を迎え、歓迎イベントもやや低調となり、ムードが一服状況となっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・6月上、中旬は思ったより寒く、天候不順のため、客の流れ、人出もいまいち良くなかった。電力不足の懸念やこれから先の需要不安、供給不安が募り、客の動きが停滞しているという状況である。
		一般小売店〔寝具〕（経営者）	単価の動き	・値の張らない2次製品は出るが、単価の高い商品の出が悪い。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・景気は特別良くもなく悪くもないという状況が続いている。
		一般小売店〔スポーツ用品〕（経営者）	来客数の動き	・先日バーゲンを実施したが、予想を大きく下回っている。市価の半額以下での販売でも客足が伸びない。
		一般小売店〔カメラ〕（店長）	販売量の動き	・高額商品の販売が好調で来客数も増加傾向にあるものの、販売量、売上共に横ばいで推移している。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・天候不順により、クールビズ関連のファッション商材の伸びが予想より鈍化している。店の仕掛けやイベント等できっかけ作りをすると、来客数も増え、消費に結び付いているので、消費意欲はあるようである。
		百貨店（総務担当）	来客数の動き	・入店客数自体が前年をちょっと割り込むような形で推移している。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・前々年に対し2けた伸ばした前年の数字をクリアしており、景気は維持されている。ただし、震災特需のあった食品、リビングについては前年の数字をクリアできていないなど、カテゴリーによってばらつきが出てきている。
		百貨店（経営者）	お客様の様子	・婦人、紳士の衣料品に回復の兆しがある。シニア中心だが旅行の動機で好調に上昇している。鉄道会社の乗り放題企画に合わせ購入が堅調だ。ただし、生活関連や食品は厳しさが継続している。鮮魚、青果の放射能不安から産地等にデリケートになっている。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・来客数は安定的である。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・1品単価の前年比の伸び率はここ数か月同じ推移である。同様に来客数の前年比伸び率の推移もほとんど変わらない。しかし、買上点数の前年比伸び率は鈍化傾向である。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数に合わせた形で日々の企画をしている。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・1品単価、客単価共に下がっている。買物は慎重になってきており、財布のひもが固いという状況である。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・来客数は前年並みで推移しているが、販売点数が前年を割り込んでいる。無駄な消費は抑えているようである。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・気温が前年に比べて低めに推移していることから、来客数や夏に伸長する商材の動きが鈍く、今一つの印象である。ただし、前々年と比較すれば伸長しており、極端に減っているわけではない。ブルーカラーを中心に、来店客の顔ぶれが変わってきているとの声は聞かれる。
		衣料品専門店（経営者）	それ以外	・取引先の廃業等による仕入先の変更が品ぞろえに影響しており、何かと不便でコスト高になり安定しない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・地元企業の採用状況は比較的順調であったが、事業縮小や休業等で解雇者が増加している。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・住関連商品は好調に推移しているが、台風を始めとした不安定な天候が続いたため、夏物商材の売行きに勢いがついてきていない。
衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・梅雨明けの地域が報道されるようになり、半袖商材に動きが出ている。		

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
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・家電業界は、前年と比べると震災後の復興需要等は見えるが、それでも夏物家電といわれるエアコン、扇風機については前年より需要が少ないようである。前年のエアコン、扇風機の販売量は震災後、販売量が伸びたが、このところ例年並みに戻っている。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・世界情勢、国内情勢からも景気を刺激するようなニュースがない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・エコカー補助金効果による大量の受注残を背景に新車販売は前年の40～50%アップで推移している。また、前々年を上回る勢いで推移している。しかし、新車受注ベースでは駆け込み需要はあるものの、伸びは鈍化しつつある。一方、中古車は前年の復旧需要の発生、新車販売好調の反動で低迷を余儀なくされている。
		自動車備品販売店（経営者）	お客様の様子	・客先の在庫数が前年同期より落ち込んでいる。エコカー減税での新車購入により、継続車検等の台数が激減している。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・飲食店の厳しい状況は相変わらず続き、販売量がなかなか動かない。夏季にかけての新商品の営業を実施しても、今年は反応が特に薄い。販売量を下げないように持続していくのがやっつとである。
		その他専門店〔酒〕（営業担当）	来客数の動き	・景況や政局に不透明感と不安が増すなか、地元では引き続き単価が比較的低く、品質の安定した定番のものが売れている。客足や売行きは低いところで安定している。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	単価の動き	・原油の値下げに伴い、仕入価格が下がってきているところに需要の落ち込みがあり、仕入価格以上に店頭価格の値下げが進んでいる。そのため、収益が減って生き残り競争になりつつある。資金力のない給油所が淘汰される時期となりそうである。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・外食でどちらかというとい安商品を提供しているのだが、販売量が少なくなっており、3か月前と比べて売上が低迷している。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・当エリアでは今さくらんぼのシーズンで、外からの人の出入りで景気が良く見えるのだが、さくらんぼを購入するだけで、他の特産品や観光にはほとんど恩恵がなく、他業種から見ればそこに人が集中してしまい売上が上がらない。共ににぎわうという傾向がみられないため、プラスマイナスゼロである。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・例年利用されていたいわゆるリピーターについては、件数がほぼ戻っている。しかしながら、震災の影響と思われるが、内容的には人数が多少減っているのが現状である。また、新規については、業種間での差があり、週末と平日の差も相変わらず大きく、来客数は思ったほど伸びていない。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・3か月前よりは客の動きもやや良いようだが、はっきりとした手ごたえを感じるまでにはなっていない。台風の通過による災害なども無く、前後には良い天気が続いたので、行楽に出かけたくなる雰囲気があったようだ。
		観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・上にも下にも振れるわけではなく、いつも通りである。例年と比べても、特に目立った動きは無い。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・前年開催されなかった当地の代表的なイベントである夏競馬が今月開催され、かなりの活性化につながっているのは間違いない。ただ、非常に特徴的なのは、今月の上旬までは総会が多く開催されていたが、出席者数が減っている。それは津波や東京電力福島第一原子力発電所の事故による避難者が多く、企業が成り立っていない、あるいは企業そのものが避難しているため、総体的に数が減っているのは憂慮すべき点である。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・一般宴会、宿泊部門はほぼ予算通り推移しているが、各レストランの客足が落ちている。特に日曜祭日は毎回待ちが出るほどだったが、市内に全国チェーンのバイキング形式のレストランがオープンしてからは、客足が落ちる傾向が顕著になっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・被災地復興支援のイベントがまだまだあり、とりわけ企業、法人主催の宴会は順調な利用が続いているが、個人需要が主体となるレストランや、宿泊の売上は前年を下回り始めている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・個人旅行は3か月前から好調さが持続しているが、団体旅行の動きが鈍くなっている。復興関連の需要が一段落したとみている。
		通信会社（営業担当）	来客数の動き	・来客数は減っているものの、新商品への期待感が結構あるので、そこそこ頑張ることができている。景気そのものは悪くない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・ボーナスの妥結状況をみても、景気は横ばいかやや下方とみられる。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・円高や電力需給の懸念が強まり、東日本大震災の復興も進まず、住宅供給の不安も抱えている。雇用も低迷しており、現状維持である。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・顧客の設備投資及び経費削減の意欲に変化が見られない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客との商談から、好況感、設備投資意欲はうかがえない。復興関連業種は継続的に好調な雰囲気があるようだが、その他の業種からは好況感はうかがえない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・ボーナス月のため、例年であれば月末に向けて消費も活発化してくるが、客の消費意欲が全く上向かない。
		観光名所（職員）	販売量の動き	・客の流れは前年よりも良いが、購入金額等を比べるとさほど変わっていない。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・梅雨に入っても雨降りの日は少なく天候に恵まれているが、来場者は見込みにはなかなか届かない。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・梅雨入りが早く、週末の天候も芳しくなかったが、学校、団体の回復も比較的順調である。震災前に比べ90%近い水準となる見込みである。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・2月以降、前年比でみると同じような単価構成となっており、上がってもいなければ下がってもいない状況が続いている。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・仕事の量としては先月とほとんど変わらない状況である。仕事により1～3か月くらいかかるものまでであるが、今はそれがいくつも重なって入ってくる状況ではなくなっているものの、切れることはない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	競争相手の様子	・東日本大震災以来、当地の商店街は堅調に推移していたが、今月は黄色信号が点っている。数字が何%ダウンというほどではないが、義援金あるいは損害保険金を使い切ったというか、一段落した感じが強い。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・来客数はやや戻ってきたが、単価が低い。
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	来客数の動き	・震災以降先行きの動きが見えない。そして、政治的不安定、世界情勢の変化等によって、消費マインドは必ずしも上がるとは限らない。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	単価の動き	・3か月前はここ半年で最も良かったせいもあるが、3月と比べ、まとめ買いをする客が少なくなっている。来客数はあまり変わらないものの、客単価が落ち、全体の売上は落ちてきている。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・比較的低温の日が多く、夏に向けてクールビズ、浴衣など季節商材の出足が鈍い。また、夏のセール開催時期の後ろ倒しが消費者に広まり、買い控えが前年より強く出ている。中元は前年の震災特需的な動きはなく、前々年の動きに戻っている。
		百貨店（経営者）	来客数の動き	・3か月前は、震災から1年が経過し、前年からはかなりの伸びを示したが、今月は夏物季節商材の動きが悪く、前年割れとなっている。特に婦人アパレル部門が苦戦している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・競合店のディスカウント攻勢が激しくなり、前年との比較でも来客数の伸び率より売上の伸び率が低下傾向にある。客の買上点数は減っており、チラシ品以外の買い控え傾向が続いている。
		スーパー（販促担当）	単価の動き	・前年は震災需要が落ち着いてきた時期でもあり、来客数、買上点数などは前年比でみる限りは良くなっている。しかし、現状は特売により1点単価が下がり、買上点数が上がることで売上をつくっている状況であり、景気が良くなっているわけではない。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・来客数は前年比97%、客単価は前年比98%である。前年は復興需要があったが、今年は落ち着いてきている。そのなかでも比較的好調なのは、ファストフードやベーカリーである。経済的にも厳しいのか、弁当も400円前後のものが売れている。今まで比較的好調だった高齢者の買物も、客単価が減っている。

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
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・今月に入り来客数が前年比95%で、客単価も100%を切っている。復興景気も落ち着いてきている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・前年の震災後の身の回り品需要が一巡し、来客数が前年比でマイナスとなっている。その他の外的要因が見受けられないので、新たな需要の掘り起しが必要な状況と判断している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・競合店の出店が続き、3か月前と比較して来客数は前年比で悪化している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・前年の震災特需の影響が大きく、来客数が伸び悩んでいる。
		コンビニ（エリア担当）	競争相手の様子	・当チェーンを含めて新規出店が増加しており、既存店の売上、来客数に影響している。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・バーゲンはいつからかと聞かれることが多くなっている。月末からはバーゲンの下見が多く、売上につながっていない。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・朝晩、暖房を必要とする日があるほどなかなか暑くならず、夏物の動きが悪い。来客数も天気左右されているようである。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・前年は節電によるクールビズ需要が多かったが、今年は天候不順のためか、クールビズの売行きが悪い。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・単価の下落が大きく影響が出ているが、白物家電等で復活の見込みが若干みられる。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・エコカー補助金が間もなく終了するという報道がなされているのに、購入者はなかなか増えてこない。
		住関連専門店（経営者）	単価の動き	・ある程度の販売量は確保されているが、販売する品物の金額が小さくて、売上総額はなかなか上がっていない。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・催事、企画等をやったものの、招待関係の特定客のキャンペーン的なものはある程度の数字は残せるが、通常のチラシ催事は5月以降客足が遠のいている。売上加え、買上点数、来客数も減っている。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・中元期に向かって徐々に消費が上向き時期なのだが、今年はスタートも遅く先行きが心配な感じがする。
		その他専門店〔靴〕（従業員）	販売量の動き	・なかなか暖かくならず、夏物サンダルの動きが鈍い。また、クールビズの需要が盛り上がっていない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	販売量の動き	・5月までは売上高が前年比100%を超過していたにもかかわらず、6月は同98%と落ち込みを見せている。これは、気温の変化が激しく衣料品の夏物定価品の動きが鈍いことと、ファミリー客の減少に伴うゲームセンター及びシネマの客数減少が大きな要因である。
		高級レストラン（支配人）	それ以外	・暮らしのなかでの格差がはっきりとしてきている。中級以下は、出ていくものは増えても、入ってくるものは減るばかりで、買い控えが見られる。
		一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・毎日市場に仕入れに行くが、同業者の話を聞いてもやや下向きで、決して上向いている様子はない。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・東日本大震災から1年が経過して、比較対象となる4～6月、特に6月といえば総会関係は活発な動きを見せて、宴会関係すなわち法人需要は利用人員、売上は伸びたものの個人消費となるデパート地下の総菜関係については前年を下回る利用人員で、消費単価についても前年を下回り、消費者マインドについては下がっている。値ごろ感のある商品を提供することが消費向上につながる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・乗客が少ない。特に夜は少ない。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・新商品の発売前であるため、買い控えをしているようである。
悪くなっている	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	それ以外	・大変な不景気の状況が続いており、客もなぜなのかわからないが不景気だという話を店ですしている。当店は東日本大震災でビルの破損が大きく、今月から足場を組んでの大掛かりな補修工事をしているので、そのために売上が下がっているのではないかとみている。震災前よりも悪い状況が続いている。	
	百貨店（経営者）	来客数の動き	・5月の後半から景気の勢いが弱まっている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（経営者）	競争相手の様子	・郊外に大手流通のニューフォーマットのショッピングセンターがオープンし、低価格競争が地元の大手及び全国チェーンのスーパーマーケットにも波及している。
		スーパー（経営者）	競争相手の様子	・大手流通を始め、チラシにおける売価の下落に歯止めがかからない。そのようなデフレの状況が続いている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・以前に比べて建設業関係も大分仕事が無くなりつつあるので、そういった面ではかなり人の動きが静かになってきている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・震災特需が一巡した5月の中旬以降、厳しい状況が続いている。特に前年盛り上がった礼服やクールビズ需要のワイシャツや肌着関係といったものが、今年は厳しく前々年並みに戻っている。したがって、これまで復興特需で上がっていた景気が平時に戻りつつある。
		高級レストラン（経営者）	競争相手の様子	・客や同業の様子、売上にも同じことがいえるが、復興需要は一巡し、特に何の材料も無くなり、落ちてきている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・今月はこれまでにないほど暇である。客が1人も来ない日なども複数あり、大変厳しい状況が続いている。
企業 動向 関連 (東北)	良くなっている	公認会計士	取引先の様子	・クライアントの月次、決算状況から判断して、建設業を中心に3か月前よりは業績が回復傾向にある。
	やや良くなっている	食料品製造業（総務担当）	それ以外	・受注量は横ばいだが、有効求人倍率が上昇してきている。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・除染関連業務、復興関連工事などが継続的に発注されている。
		建設業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・本格除染が始まり、量的にも受注高が倍増している。技術者不足、労務者不足、宿舍不足等課題は多いが上向きになっている。
		広告業協会（役員）	それ以外	・大型流通店では先月までの販売好調は持続していないものの売れ筋商品はしっかりしている。不動産関係では大型マンションが発売を開始しているが、物件が少ないこともあり、出足は好調である。自動車販売も依然衰えていない。エコカー減税があるうちは好調が続くのではないかと。
	変わらない	農林水産業（従業者）	それ以外	農機具店は、東京電力福島第一原子力発電所の賠償金で、前年より売行きが良いという話をセールスマンから聞いている。
		農林水産業（従業者）	それ以外	・初夏の果物、さくらんぼが極端な不作となっている。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・復興支援・住宅エコポイントの復興支援商品との交換が好調で、エコポイントによる売上好調が続いている。
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・震災特需が無くなった影響もあり、春以降、前年比で業界全体の売上がマイナスの状況が続いている。
		繊維工業（経営者）	取引先の様子	・季節の変わり目もあるのだろうが、今一つぱっとしていない。
		木材木製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・住宅部材の需要が伸びず、販売量及び販売価格は低迷している。
		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	競争相手の様子	・競合先の話を経合すると、ここ3か月間は震災前の70%程度の売上になっており、前年と同水準になっている。そういう意味で景気は横ばいである。
		土石製品製造販売（従業員）	受注量や販売量の動き	・震災復興の道路工事や、ホテルなどの改装工事と発注工事が追いつかない状態である。しかしながら、景気回復としての工事ではない。
		電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・復興に関する補助金を得て、工場増設などの動きがみられるが、受注内容は厳しいコストダウンが前提となっており、忙しいが景気が良いのか悪いのか判断に戸惑うケースが多い。
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	・為替の影響で受注額が低迷している。一時円安に振れ、回復方向であったが、ここにきてまた80円台を割り込み、厳しい状況である。	
建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・公共の大型工事の発注などがある。また、それに続く小口工事や関連した一般民間小口工事の発注などもあり、業者全体に手持ち工事があるようである。		
通信業（営業担当）	取引先の様子	・現状を維持するのが難しいとの話をよく聞く。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・既存顧客の契約更新のための対応に苦慮している状態である。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・介護施設の増加から、一部の施設では稼働率低下による業態悪化が懸念されている。
		金融業（広報担当）	取引先の様子	・個人消費ではスーパー及び自動車販売が堅調であるものの、基本的には大きな動きにはなっていない。
		コピーサービス業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は大きな変化が無く、同じような状況で推移している。
		その他非製造業「飲食料品卸売業」（経営者）	受注量や販売量の動き	・復興関連の影響から、引き続き繁華街を中心とした飲食店向けの出荷は好調である。東北地方への観光旅行者も随分と回復してきており、ホテル、旅館向けの出荷も好調が続く。
		その他企業「企画業」（経営者）	取引先の様子	・住宅会社の震災対応が軌道に乗っており、新築を急ぐ被災者も多い。しかし、地場工務店は、いかにせん供給力に限度がある。そういった意味で需要に追いつかない状況は変わっていない。
		その他企業「工場施設管理」（従業員）	取引先の様子	・出入り業者の数や納品数にも変化がない。出入り業者との会話でも、3か月前と変わらないとのことである。
	やや悪くなっている	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年は震災のお見舞い返しや東北応援フェアがあり大きく売上を伸ばした。しかし今年はそのような特需要素がなく、前年比でみると苦戦している。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月に入り、若干売上の鈍化がみられる。前年と同様の売上くらいに下がっている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車部品については、為替相場が再び円高に振れ、輸出環境が悪化している。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・主要荷主の製造業で稼働はしているが、販売が思うように伸びていない。生産調整に入るとの情報もある。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・取引先はコストダウンを強く求めてくるが、積極的な投資の話は聞かれない。
	悪くなっている	経営コンサルタント	取引先の様子	・大型商業施設では、稼ぎ時の土日祝祭日の集客が少なくなっている。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・各企業の広告費圧縮が着実に実行され、相当の実績物件が無くなったり、縮小したりしている。前年同月比では110%ほどに回復しているが、震災前の状態には戻っていない。
雇用関連 (東北)	良く なっている	—	—	—
		やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・被災県の人材育成事業や被爆被害の健康調査にかかるデータ処理など、まとまった人材派遣の注文が入っている。
		新聞社「求人広告」（担当者）	求人数の動き	・3か月前と比べて求人広告の申込件数が増えている。ただ、雇用形態は相変わらずパートやアルバイトといった一時雇用が主体である。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・月間有効求職者数は、1～3月は前年比1けたの減少であったが、4月は17%、5月は21%の減少となっている。3か月前と比べれば求職者の減少が顕著となっているため、やや良くなっているようである。
		職業安定所（職員）	それ以外	・求人数が前年同月比で増加し、求職者数が減少する傾向が続いており、求人倍率は上昇傾向で推移している。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・建設業においては復興需要もあり、仕事が順調に増加している。また、製造業においても一時的とは思われるが、業務が増加傾向にある。ただし、求人は臨時的なものが多い。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・3か月前と特に変わらない。3か月くらい前から、今の大学4年生、来春卒業の新卒採用についての問い合わせが1週間に1件くらいずつ入ってきている。そんな状況が続いている。
	新聞社「求人広告」（担当者）	周辺企業の様子	・広告の出稿状況は横ばいが続いている。	

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
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・震災後、相変わらず活況を呈しているのは流通や不動産等の業種で、その大半は京阪地域の手企業が占めている。地元がなかなかその恩恵にあずかれず、伸びていない状況が続いている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・先月に引き続き、建築、工事関係の求人は多いが、サービス業の求人は少なく、トータルでは前年と変わらない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・復興関連の求人動向が、現段階においては一段落したとみている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は増加傾向、新規求職者は事業主都合の離職者も少なく減少傾向が続いており、有効求人倍率も0.83と高水準となっている。
	やや悪くなっている	アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・前年と比べれば格段に良いが、仕事量は落ち着いてきている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・前年に比べ減少を続けていた求職者数が増加に転じ、有効求人倍率も低下傾向が続いている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・有効求人倍率は2か月続けて前月を下回っている。求人数は変わらないが、求職者数が増加している。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・管内大手製造業の生産拠点再編の影響により、下請工場で大量の解雇者が生じている。
	悪くなっている	—	—	—

3. 北関東（地域別調査機関：（株）日本経済研究所）

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (北関東)	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	百貨店（販売担当）	来客数の動き	・改装を行い、新しい客が増ため、やや良くなっている。
		スーパー（経営企画担当）	販売量の動き	・少しずつではあるが、買上点数が上がってきている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・梅雨入りしたが、当地域は比較的雨が少ない。晴天が続いて温度が高いこともあり、外部環境によって来客がまだ増えている。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・普段と比べて、販売量はやや多く動いている。要因はエコカー購入補助金なども考えられ、購買意欲が若干高まっている傾向にある。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・当地域にある大手自動車メーカーは生産が非常に好調で、販売も好調である。そのため、企業城下町である関係から、皆が何となく陽気になっているようである。
		旅行代理店（所長）	来客数の動き	・この時期の一番の客である関東近県の小学校の修学旅行団体が、ほぼ順調にきている。日本人の訪問数が期待以上に伸びていないことが一番心配だが、外国人の訪問も少しずつ伸びてきているようである。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・夏の旅行シーズンを迎えようとしているため、旅行の個人消費は上向き傾向である。
		ゴルフ場（副支配人）	来客数の動き	・当ゴルフ場は3月に再開した。やはり3月は少し寒い状態が続いていたが、今は大分季節も良くなり、来場者数も増えている。
		ゴルフ場（業務担当）	来客数の動き	・前年は東日本大震災の影響があり、前々年比では来場者等についてはほぼ横ばいという状況まで戻ったため、やや良くなっている。
		その他サービス〔フィットネスクラブ〕（マネージャー）	お客様の様子	・当店の近くにある大手自動車メーカーの期間社員が多くなり、その入会が増えている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・戸建の販売は思わしくないが、集合住宅の販売が棟数で戸建を上回る勢いで推移しており、受注数は伸びている。さらに店舗建築も順調で、来年3月期までの仕事の確保は終わっている。
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・夏のキャンプ用品の学校販売でも、先輩の使用した物や家にある物を借りるなど、なるべく買わない人が多い。
商店街（代表者）		お客様の様子	・買物をする時、少し前のように節約、節約という雰囲気は薄れてきているようである。	

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
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・梅雨に入ってじわじわと暑さが進んでいるが、暑いと思えば急に気温が下がってしまい、体の調整がなかなかうまくいかない。客は何を食べていいか、これで迷っており、動かなくなっている。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・エアコン、冷蔵庫と、夏に強い商材がなかなか伸びてこない。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・天候が不順で夏物が盛り上がらない。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・3か月前と比べ、個々では中元商戦は出足が悪く、婦人衣料も不振だが、総体としては大差がない。
		百貨店（店長）	来客数の動き	・売上が大きく落ち込むこともないが、伸びもしない。
		スーパー（経営者）	競争相手の様子	・ディスカウント志向は変わらず進行している。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・来客数は前年比微減の状況が続いている。
		スーパー（統括）	販売量の動き	・食品は客数は前年並みだが、大雨や台風の影響で農産物の価格が高騰気味で、1人当たり買上点数が減少している。また、平均気温が前年を下回っており、衣料品は中旬まで前年を上回っていた機能性肌着、クールビズ商材の動向が弱まっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・前年の今ごろはチケットが大量に売れたため、売上は前年比1割ほど下がっている。また、雨が降ることで客足が前年比7%ほど落ち込んだが、3か月前と比べるとほとんど100%と変わらないため、まずは一安心というところである。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・経営している3店舗とも売上の前年割れである。昨年の東日本大震災後は優先的に商品が卸されていたこともあってタバコが前年比94%と大きく割り込んでいる。ただし、タバコを除く売上は前年比100%前後で、変わらない。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・売上は前年比で20%減少している。
		家電量販店（営業担当）	販売量の動き	・オリンピックまで1か月だが、テレビや録画機器の動きが良くならない。
		乗用車販売店（販売担当）	来客数の動き	・イベントをすると、今までとは全く比べ物にならないほど客が増えている。とにかく以前より客の動きは多くなっているがなかなか条件が厳しくて決まらない。
		乗用車販売店（販売担当）	来客数の動き	・来客数は毎月さほど変わらないが、販売部門の車を買いに来るほうの客が極端に減り、修理部門の客は逆に増えている状態である。大きな買物までお金が回らないようで、修理部門のほうが忙しくなっているということから、景気は横ばいのような状態である。
		住関連専門店（統括）	販売量の動き	・天候の不順により、季節商材の販売数が前年に比べてマイナスとなっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・宴会予約、来客数は共に多少増えている。特に予約客が増えている。
		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がほとんど変わらず、増えている月はない。大体ほぼ同じか、あるいは少し減っているかという状況である。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・一番悪い状態で現状維持という感じである。これ以上落ちようがないのかもしれない。
		観光型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・個人客はネットでの申込が増え、低価格なプランに偏っている。ツアーは安価なものが売れ、来客数は微増だが、売上が伸びない。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・低価格の商品に注目が集まっている状況は変わらない。
		旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・特に主だった動きはないが、海外旅行の受注が少しずつだが良い傾向になってきている。しかし、国内旅行は発生が遅く、ツアーの集客も悪い。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・新規顧客の引き合いは増えてきたが、現行取引先の新規受注が一向に進まない。新規顧客は売上確保のためのWEB進出案件がほとんどである。行政外郭系も予算の動きで発注を控えている様子がある。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・賞与の影響で一時的に消費が高まるものの、消費税増税の議論などによって今後の不安感が高まり貯蓄に回るため、変わらない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（局長）	お客様の様子	・販売数量は、3か月前と比較するとやや上昇しているが、これは販売努力やキャンペーンが奏功しているものである。客の様子を見る限りでは景気の変化を感じない。むしろ支払困難者の数が微増傾向にある。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・放射能による風評被害により、一部の学生団体の訪問が中止になっている。
		遊園地（職員）	来客数の動き	・3か月前と比較すると、来客数に大きな変動は見られない。3、6月共に週末の悪天候の影響があり、来客数の動きが良いとは言えない状況である。
		競輪場（職員）	お客様の様子	・来場者数、購買単価とも、ほとんど変化が見られない。
		その他レジャー施設〔アミューズメント〕（職員）	単価の動き	・客数が大きく減っているわけではないが、客単価が減っている。ネットカフェやゲームコーナーは滞在時間が短いことによって、客数は変わらないものの、合計売上が少し減りつつある状況が続いている。
		その他サービス〔清掃〕（所長）	それ以外	・消費税増税の議論など景気が悪くなる問題が多く、無駄な買物は控えることが定着しているため、大きな変化は見られない。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・公共工事などの受注はあったが、民間工事は小規模のものが多く、まだ仕事量は少ない。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・客は来るものの、なかなか受注に結び付かない。月末には焦りも出て、思うように成果が出ない。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・官民共に仕事の発注量が少ない。官発注業務の入札では、ある自治体では予定価格を公表して入札会を開催している。低価格入札防止のために最低限度額を設定しているが、過去の実績から予定価格の60%が最低限度額と分かっているため、多くの入札者、競争相手はその限度額で入札する。そのため、同額による抽選を行い決定しているのが実情である。それほどまでしないと仕事の確保ができない。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・福祉関係者からの問い合わせはあるが、昨年度からは認可件数が減少していることもあり、実現には至らない。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・今月の来客数は減少し、別荘に関する問い合わせも少ない。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・悪い状況は相変わらず変わらない。売買物件でも賃貸物件でも、客からの問い合わせが非常になくなってきている。動きが悪いのか客自身に関心がないのかは分からないが、本当に引き合いの数が少なくなってきている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・学校の臨海や登山など、水着の販売をしているが、今年はやはり景気に左右されているのか、客が大分減ってしまい、想定して仕入れた以下の物しか売れていないため、大分悪い。
		商店街（代表者）	単価の動き	・例年に比べて、客数は同じだが客単価が落ちている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・夏物の買換え需要もあり、本来なら売行きはともかく下見客ぐらいいは来てもいいと思うが、それすら少ない。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・展示会をやっても客の反応は鈍く、記念品や目玉商品に釣られることもなく、購買意欲が見えない。季節商材も天候に左右され、動きが鈍い。ボーナスの時期になってもボーナスを商品の購入に充てる様子がない。
		一般小売店〔青果〕（店長）	来客数の動き	・いつもと同様、極端に来客数が減少している。来店した客も1点当たりの買上数が少なく、単品買いや必要な物だけという状態である。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・婦人衣料は前年比77%と振るわず、寒さが行ったり来たりでなかなか夏にならない。食品も同88%と伸び悩んでおり、中でも中元商品の落ち込みが酷く、同72%となっている。伸びているのはビールくらいで、ビールだけの売上が同132%であり、中元全体では同84%である。単価も5,000円～10,000円が65%と落ち、2,000円～3,000円が95%で保っているが、全体的には落ちている。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・今月は中盤以降、堅調に推移してきたファッション衣料、雑貨を含め各商品群とも軒並み前年割れとなっている。また、中元ギフト商戦が始まったが、同様に厳しい状況である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（店長）	お客様の様子	・昨年は東日本大震災後、絆のキーワードと共に中元の動きが早く、とても良かったが、一転して、今年は非常に慎重になっているようである。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・食品を余計には買ってもらえなくなっている。一部の目玉商品を除けば、広告商品でさえ売行きが悪い状況である。1点当たり単価が上がっているのは、買って失敗しない物を選んでいっているようである。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・リニューアルオープンしてちょうど1年がたった。1年間は好調だったが、2年目の今日は悪く、前年を超えていない。
		コンビニ（店長）	競争相手の様子	・近所に同業他社ができた影響が出ている。また、スーパーの営業、販売の形態が若干変わったことで、今のところ客がそちらに殺到しているため、その影響で今日は大分悪くなっている。
		衣料品専門店（販売担当）	お客様の様子	・数か月前から相当悪い状況が続いているが、相変わらず先行き不透明な部分と現実的に目の前で安心感が確保できないこともあって、クレジットカードを使う客が本当に少ない。今日は単価のより低い物を探しているのか、見て自分に言い聞かせながら満足し、買わないで過ぎ去るような雰囲気が見られ、悪い。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・エコカー補助金制度の効果も大分薄らいで問い合わせも減少しており、それに伴って販売台数も減少傾向にある。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・3月が最大需要期のため、その後の販売量は減っている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・政府のエコカー補助金で販売台数は堅調だが、受注台数は減少傾向で推移している。
		乗用車販売店（統括）	来客数の動き	・エコカー補助金の効果が薄くなってきているようである。
		住関連専門店（仕入担当）	販売量の動き	・昨年は節電夏商材の動きが活発であった。その代表例が扇風機だが、現状では数量ベースで前年比50%以下であり、平年と比べても20%以上落ちている。節電に対する意識は高まっているが、気温や湿度が梅雨入り後あまり上がらず、季節商材のマイナスがそのまま営業数値減につながっている。
		高級レストラン（店長）	来客数の動き	・当店はオフィス街にあるため、今までは昼は食事に出るサラリーマンやOLがほとんどだったが、ここ数年、外食に出る人が極端に少ない。皆、お弁当や社員食堂、コンビニなど少しでも安い所に流れている。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・福島第一原子力発電所の事故による風評被害の影響で、観光客を中心に団体客の回復はまだ整っていない。特に外国からのインバウンドの予約は激減したままである。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・中核都市だが、6月に入ると農業の繁忙期になり、田植えなどいろいろな形で多忙になって、そちらを中心に動いているようで、非常に客の出入りが少なくなっている。
		都市型ホテル（営業担当）	販売量の動き	・客の予約、稼働が少し減少傾向にある。また、1つのホテルはある程度高い稼働があるが、復旧関係の、原子力関係などの団体宿泊があるため、それを除けばやはり少し落ちている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・景気高揚感がないため、やや悪くなっている。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・昼も夜も動きは悪いが、今日は特に深夜の動きが悪く、前年同月比17%の減少である。
		通信会社（販売担当）	来客数の動き	・携帯電話販売について、新商品が6月末から発売されるため前半買い控えがあって、集客がうまくいかず、前年比80%程度とやや悪くなっている。
		ゴルフ練習場（経営者）	競争相手の様子	・売上が低迷しているなかで、同業他社が廃業又は業種転換をしている。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・天候は不安定だったが、数々のコンペを企画し、何とか集客を図ったものの、客単価は依然として落ち続けている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・個人店の来客数が少ないため、店を閉めて従業員として店に入る人の話を最近よく聞くようになっていいる。個人店の売上は非常に厳しくなっている。

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 [立体駐車場] (従業員)	販売量の動き	・乗客数、単価共に横ばいで依然として低迷しているため、販売量、売上も横ばいである。客の買い控えや店内の利用等、各テナントの利用状況は5～6%くらいずつ落ち込んでいる。客の支払や駐車場の利用料金では、サービス券の利用枚数が依然として多くなっている。使用制限や利用方法を非常に考えて敏感に動いているため、伸び悩んでおり、やや悪くなっている。
		住宅販売会社 (経営者)	来客数の動き	・4月から徐々に減少し、特に今月に入って少なくなっている。例年、賞与月はその年の状況から将来を判断するため、賞与を受け取ってから動きがある。例年どおりであれば下旬から動きが出てくるのを待つだけだが、不安材料ばかりで良くなる要因が見つからないため、やや悪くなっている。
	悪く なっている	一般小売店 [衣 料] (経営者)	販売量の動き	・当地域もかなり悪くなっている。観光客の減少が75%くらいに戻ったとよく聞く。観光関係が悪いことと併せて当店の商品もなかなか売上は増えていない。
		衣料品専門店 (経営者)	販売量の動き	・消費税8%、10%になったら、中小の小売店はやっていけない。
		家電量販店 (店 長)	販売量の動き	・昨年は地上デジタル放送化に向けての駆け込み需要があったため、売上は前年比60%程度になっている。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・全く上向きになる要因が見つからない。
		スナック (経営 者)	お客様の様子	・本場に1か月が早い。忙しくて早いのならいいが、ともかく暇な状態であり、原因が分からない。
観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・1～3月は東日本大震災前の状態に戻ったような感じはしたもの、4～6月は前々年比で来客数及び売上が大幅に下回っており、現在は非常に厳しい状態である。		
企業 動向 関連 (北関東)	良く なっている	その他製造業 [環境機器] (経営者)	受注量や販売量 の動き	・環境装置(スプレー缶、ガス缶、ライター等発火性危険物処理の装置)の開発、製造、販売の中で、リース販売をしているが、実際は直接の整備保障付レンタルとしたビジネスモデルになっているため、良くなっている。
		化学工業 (経営 者)	受注量や販売量 の動き	・東日本大震災復興の影響が確実に出てきて、受注が増加してきている。
	やや良く なっている	一般機械器具製 造業 (経理担 当)	受注量や販売量 の動き	・当社は電動工具の部品を作っているため、復興需要でやや良くなっている。
		輸送用機械器具 製造業 (経営 者)	取引先の様子	・取引先が10社ほどあるが、景気の良い会社のほうが仕事量、販売量が減っている会社よりやや多い状況である。
		広告代理店 (営 業担当)	受注量や販売量 の動き	・販売促進ツールのリニューアルや、新規作成の依頼が増えてきている。新年度になって、ようやく経費を使う状況となってきている。
	変わらない	食料品製造業 (営業統括)	競争相手の様子	・地域ごとにワイナリーツアーを企画して来客増を図っているが、例年と比較して著しい増加は見られない。
		窯業・土石製品 製造業 (経営 者)	受注量や販売量 の動き	・受注、販売のいずれも低迷しており、動向も厳しい状態である。
		窯業・土石製品 製造業 (総務担 当)	受注価格や販売 価格の動き	・依然として低迷が続いている。
		金属製品製造業 (経営者)	取引先の様子	・産業機械、特装車両とも、前年同時期より高い受注量で安定している。夏の電力不足の影響もあまりないと見ており、この先3か月間は取引先の生産量は落ちない様子である。
		金属製品製造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・得意先の受注量が安定していない。
電気機械器具製 造業 (経営者)		受注量や販売量 の動き	・多種少量だが仕事の確保ができており、細かな開拓の成果が出ている。選ばなければ、仕事は結構ある。	
金融業 (経営企 画担当)		取引先の様子	・建設業、製造業などの売上が増加していない。	
金融業 (調査担 当)		取引先の様子	・国内は復興需要に伴って景気の持ち直しが期待され、上向きの判断となるが、海外では欧州の信用不安への不透明感があり、需要鈍化の動きも見られる。企業も二極化しており、方向感を見いだしにくい局面にある。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・チラシ出稿量は97.9%と昨年を下回ってしまっている。エコカー補助金枠の終了間近の駆け込み需要もあるが、それでも及ばない状況である。	
		経営コンサルタント	取引先の様子	・業種により業績は様々であり、企業によっては数年先を見越した設備投資を計画しているところもある。	
		司法書士	受注量や販売量の動き	・微増微減の繰り返しで大きな変化は認められないが、低いところで安定しているという残念な様相である。	
		社会保険労務士	取引先の様子	・イベントなどでの売上は順調だが、日常の売上は今一つ良くない事業所が多い。	
		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	・引き合い、受注量とも特段の変化は見られない。客からは中小規模案件が多くなっている。情報化投資を抑えているようである。	
	やや悪くなっている		食料品製造業（製造担当）	競争相手の様子	・今年になってから販売数量も落ち込み、ここ数か月で数百万の赤字になる。売上が落ち込んでいること、原材料費の値上げが主な原因である。
			一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新型自動車向けの仕事に関してはフル生産が続くが、油圧機器、建設機械関連の仕事の動きが非常に鈍く、売上が積み上がらない。
			電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・東日本大震災での特需が一段落し、3か月前より受注が落ちている。
			電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・過去3年間の5月の売上を見てみると、過去最低を記録している。今年に入って一番の時から見ると、5月が3割減であり、6月がまたそれを更新するかどうかという瀬戸際で、売上が急激に落ちてきている。
			輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・主力取引先である自動車メーカーからの生産の3か月見通し上では、前月と比べると若干量が落ち始めている。また、3か月先についても量が不確定であり、少しずつ落ち始めていることがやや気掛かりである。特に7月以降、エコカー補助金の打ち切りなどを含めると、どうも下降に入っているようである。一方で電気料金の値上げもあるため、少し厳しい状況になってきている。
その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）			受注量や販売量の動き	・展示会を開催したところ、個々の買上は意欲的で客単価は上がったものの、来客数は10%減少し、購買意欲の差が歴然としてきている。	
輸送業（営業担当）			取引先の様子	・原子力発電所の停止も伴い今年も電力不足が予測されるなか、天候不順もあって気温が低く、夏場の節約家電である扇風機、サーキュレーターの動きが前年と比べ、予測より大分鈍く、落ち込んでいる。インターネット通販向けの物量は伸びているものの、全般的には前々年あたりの物量であり、売上等は落ち着いたまま。	
金融業（役員）			競争相手の様子	・親企業のほうは仕事の受注が取れているようだが、下請は受注がないためにパイの奪い合いをして価格競争に陥っているため、極めて利ぎやが縮小している。	
不動産業（経営者）			取引先の様子	・設備投資の計画が流れている様子が見られる。	
悪くなっている		不動産業（管理担当）	受注価格や販売価格の動き	・今年度に管理費用を下げられたにもかかわらず、今まで別の見積で行っていた業務を同一の管理費用の中でやって欲しい、追加費用なしに昼間やっていたものを夜間にやって欲しいなど、仕事は増えるが売上は増えない要求があり、結局利益を削減してやるしかない状況である。	
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・公共工事主体で土木、舗装工事を行っている。6月受注額は前年比43%減額になり単月では厳しい月だったが、累計金額では2%減にとどまっている。公共工事が同額によるくじ引きの状態が続いているので、民間工事受注に力を注いでいくしかない状況である。	
雇用関連 (北関東)	良く なっている	○	○	○	
	やや良く なっている	人材派遣会社（経営者）	求職者数の動き	・今までにないような仕事が続々と入ってきて、急に忙しくなっている。	
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・事業主都合による離職者の減少が大きな要因か、緩やかではあるが求職者数が減少している。また、在職者及び無職の方の求職申込状況にも落ち着きを感じられるようになっている。	
	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数、相談件数等は減少傾向にあるが、受給者は微増である。求人数は同水準のため、若干だが上向きである。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・自動車関連は落ち着いた様子で、部品関係、電子部品、自動車部品等の製造関係の募集は、ほぼ横ばいというより、数的には少ない募集内容である。ただ一般的な小売サービスの衣料品雑貨、日用品等の小売、衣料はやはり夏物に向けての準備で幾分上向きの状態と見られる。住宅関連については、ほぼ横ばいか、どちらかというところであり、募集傾向はとどまっているところである。
		求人情報誌製作 会社 (経営者)	求人数の動き	・求人数は多少増加傾向であるが、業種により偏っていて、全般的に見ると求人募集企業は少なく、厳しい。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・新規求人数は前年比で4割増えているが、被災者に限定したものの割合も多く、また求職者が希望する製造業も極端に少ないため、就職につながりにくくなっている。
	やや悪くなっている	人材派遣会社 (営業担当)	雇用形態の様子	・株安、欧州の信用不安、夏の電力需要の不安定により、やや悪くなっている。
		人材派遣会社 (管理担当)	採用者数の動き	・応募人数に対して採用数が減っている。例えば、10名募集、20名面接、5名採用と、採用条件が厳しくなっている。
	悪くなっている	○	○	○

4. 南関東 (地域別調査機関: (株) 日本経済研究所)

(-: 回答が存在しない, ○: 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (南関東)	良く なっている やや良く なっている	○	○	○
	良く なっている やや良く なっている	一般小売店 [文 房具] (経営 者)	販売量の動き	・前月の後半から今月にかけて順調に推移しているため、今の状況では良い方向に向いていると思うが、大きく上回っているということではなく、前年より多少良いという程度である。
		一般小売店 [茶] (営業担 当)	販売量の動き	・寒さにより新茶の発売がずれ込み、今月はチラシによる売上が良い。中旬は大きく落ち込んだが、下旬よりギフト需要もあり、前年並みの売上に落ち着いているため、やや良くなっている。
		コンビニ (経営 者)	単価の動き	・アイスクリーム、デザートなどの高めの商品や、総菜等、少し高級な商品の売上が堅調に伸びている。
		コンビニ (経営 者)	来客数の動き	・季節的な要因があると思うが、やや上向いており、これから7、8月にかけてはもう少し上がる。
		衣料品専門店 (経営者)	単価の動き	・3月と比べて客数、買上点数共にあまり差はないが、商品単価が上がってきている。前年はなかなか超えることができないが、価格は中間層が抜けて、少し高めの商品が動いてきている。
		衣料品専門店 (経営者)	販売量の動き	・1品単価の下がっている部分を販売数量で補っている。父の日のプレゼントは昨年を上回っている。
		乗用車販売店 (経営者)	競争相手の様子	・エコカー補助金の影響で来客も増え、販売台数が増加している。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・整備は順調に入っているが、販売はあまり芳しくない。前年同月比2割減となっている。
		乗用車販売店 (総務担当)	販売量の動き	・エコカー補助金の最終駆け込みの関係か、登録台数は増えている。他社に比べて若干伸び悩みの感があるものの、今後の新車効果に期待するところが大きい。
		乗用車販売店 (販売担当)	販売量の動き	・トラックにおいては低公害車普及促進対策費補助金があるため、現在ではまだ受注は多少増えているが、6月以降、7月については補助金も底を突くため、販売量は大きく落ちる。これからは大きく期待できないが、2、3か月前に比べると若干良くなっている。
その他専門店 [雑貨] (従業 員)	来客数の動き	・既存店の来客数はそこまで伸びてはいないが、新店については非常に伸びが良かったため、やや良くなっている。		

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
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・宿泊は近隣施設でのイベントが多くあり、また部屋の内装を少し手直しして客室料金を値上げしたがほぼ見込みどおりの集客ができています。間際の宴席も急な人数減少がなく消化されており、当月に入ってから少人数の宴席や500人超の会の受注もあった。婚礼は近隣施設との競合が厳しく、思うように集客が進まない。レストランは土日に個人利用の慶事、法事、クラス会等の小グループ利用が多くあり、前年を1割ほど上回る集客ができています。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・来客数が好調である。
		旅行代理店(経 営者)	お客様の様子	・客からの質問事項において、いろいろな場所等の見学や被災地、東北のほうの状況などの質問量が増えてきている。ツアー関連についても、様々な状況に関してどうなのかといった質問が多くなってきているため、やや客の足が旅行に向いてきたような傾向が見られる。
		旅行代理店(従 業員)	販売量の動き	・取扱が前年比170%の状況にあるため、やや良くなっている。
		旅行代理店(従 業員)	お客様の様子	・問い合わせの電話や団体旅行の見積依頼件数が増えている。北海道、沖縄方面と、東京スカイツリー目的の関東に来る国内団体旅行が好調である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月は前半は悪いまま低迷したが、台風4号が接近した時は電車が止まった所もある関係で、タクシー利用客があふれた。後半は企業等でボーナスが出たようで、多少タクシー利用客も増え、特に週末の金、土曜は忙しくなっている。
		ゴルフ場(支配 人)	来客数の動き	・梅雨から夏の時期にかけて来場者は通常落ち込むが、予約状況、実績で、東日本大震災前の数値に戻っている。
		設計事務所(所 長)	お客様の様子	・民間は半年がたってもほとんど動きがないが、特に役所の仕事では年度初めからの動きがあり、現在は仕事の指名をもらっても断るような状態である。
		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を達成したため、景気はやや良い。また、2か月連続で目標数字を達成できたのは数年ぶりということもあり、3か月前と比べても景気はやや良くなっている。売主がようやく自分の希望価格では売れないと理解することができ、市場にマッチした売れる価格に値付けを変えてくれるようになったことが販売増につながったようである。
	変わらない	商店街(代表 者)	単価の動き	・何しろ価格競争が厳しいため、1円でも安い所へ行く。客数はそれほど変動ないが、客単価が低いということをよく聞いている。
		商店街(代表 者)	それ以外	・欧州の信用不安など株価に影響するようなネガティブな話題は、当地域の経済に影響する。また、東京スカイツリーや都心の大型商業施設の影響も若干出てきており、少し良くなりつつあった流れが平行状態になっている。
		商店街(代表 者)	単価の動き	・最近の客の動向は、1つの店で物を買うと決めることがない。何店でも品定めをしてから単価の低い所で買うことが多いようであり、単価が少しずつ下がっている。
		一般小売店〔和 菓子〕(経営 者)	単価の動き	・来客数は伸びているが、贈答品など単価の張る物が落ち込んでいるため客単価が全体的に下がり、売上につながらない。
		一般小売店〔家 電〕(経理担 当)	販売量の動き	・メーカーの価格政策の見直しで単価は以前と比べて上がっているため、金額ベースでは良いが、数量は極端に悪い。
		一般小売店〔家 電〕(経理担 当)	販売量の動き	・勧めれば良い物が売れ、省エネ商材の動きが良いようだが、商品の動き方は同じであるため、変わらない。
		一般小売店〔家 電〕(経営者)	販売量の動き	・客にいろいろと働き掛けても、なかなか販売につながらない。
		一般小売店〔祭 用品〕(経営 者)	来客数の動き	・東日本大震災後、夏のイベントは復活してきたが、今一つである。
		一般小売店〔印 章〕(経営者)	来客数の動き	・非常に経済は低迷している。最近、消費税増税法案が可決されたことや電気料金の値上げ等、環境は非常に厳しい。暇というほどではないが、そういったことが原因で、購買意欲が低下している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔家具〕（経営者）	単価の動き	・景気は相変わらず悪いが、最近、客が前よりは少し高額品も買ってもらえるような感じがしている。
		一般小売店〔靴・履物〕（店長）	単価の動き	・来客数も悪く、単価の動きも3か月前と同様である。やはり客は低単価の物を好んで買うため、変わらずに悪い。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	販売量の動き	・前月比では物件数など仕事量が多くなった気はするが、それでも例年に比べるとあまり良くない。このところの景気としてはあまり変化が見られない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・消費税増税法案が衆議院で可決され、消費に対して控えめな気持ちの傾向が見られる。特にお中元の動向では前年比約90%と、件数、単価の減少につながっている。
		百貨店（総務担当）	来客数の動き	・中心市街地の疲弊と、経済全体の問題だけではないが、消費を促す明るい材料が見当たらない。今後の消費税増税や電気料金値上げなどは逆風であり、当面は厳しい。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・販売量、売上、また来客についても、前年に届か届かない95～98%ぐらいのところであるため、決して3か月前と比べても良くなっているという判断はできない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・客の今後への不安が大きい状況が続いている。自らの価値観を変え、物よりコトへ、なるべく必要のないものは買わず、衝動買いをしない。将来の不安しかないようである。
		百貨店（販売管理担当）	お客様の様子	・昨年ほどクールビス等の盛夏商材に勢いが無いという不安要素はあるものの、今月スタートした中元商戦が好調に推移していることから、従来の顧客の来店、買上は堅調と考えられるため、変わらない。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・天候の影響もあるが紳士、婦人衣料が苦戦し、全体としては前年を下回っている。ただし、宝飾等の高額品が動いている面もあり、一概に景気が悪いということできない。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・天気があまり良くなく、客数が少し減っている。売上も昨年より多少悪く、今月はあまり良い状況ではないが、その分客単価が多少上がっているため、変わらない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客数、売上は前年並みを維持しているものの、単価の上昇が見られない。また安売り時の売上が際立って上昇しているため、安い商品への意識が依然として強いようである。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・販売量、客数は変わらないが、単価が落ち込んでいる分、厳しい状況にある。
		スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・節電の夏に向け、来店頻度を減らして1回の買物で必要な物だけを買うそえる傾向にあり、客数が減少している。
		スーパー（仕入担当）	販売量の動き	・日中の気温差が大きく、夏物商材の売行きが芳しくない。昨年の東日本大震災の特需での売上を追い掛けるため、販売価格が下落しており、数量を売っても売上が伸びない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・今の客数は3か月前と変わらないか、若干伸びている。周りの建築関係が若干良くなっているのか、そういった関係者が多く来店にするようになってきている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・例年どおり6～8月と暖かくなってくると客数が増えてくるが、今年も順調に増えているとはいえ伸びがなく、やっと例年並みである。そのようななかで会社の決算が出たが、販売量、売上は増加しているものの、人件費あるいはいろいろな経費等が重なり、利益率が1ポイントほど下がっている。大変難しい状況で経営の操縦をしなければいけないようである。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・客数は増加気味だが、客単価が落ちており、売上も減少している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・近所に大型スーパーが2店オープンしたため、やや悪い状態は変わらない。
		コンビニ（商品開発担当）	お客様の様子	・キャンペーンに対する反応が鈍化している。
		衣料品専門店（営業担当）	来客数の動き	・積極的に売れ筋を足で探し、売れる物を売れる価格で提供し、やっとの思いで1か月を過ごしてみても前年比98%という厳しい状況である。

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
		家電量販店（店員）	単価の動き	・商品の単価が年々落ちてきている。また、競合店の無駄な値引きにより、経済が圧迫されている。
		家電量販店（統括）	単価の動き	・若干の単価増はあるが、依然として前年同様の水準までは改善効果が見られない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車の3月の受注は良かったが、4、5月と低迷しての6月なので、安定して景気が良くなっているとは思えない。
		乗用車販売店（営業担当）	単価の動き	・上級車の販売が相変わらず低迷している。
		住関連専門店（店長）	単価の動き	・比較的安く求めやすい商品があると、客数が増えている。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	販売量の動き	・昨年在東日本大震災後の落ち込み時期だったため、前年比は100%を超えたが、来客数の伸びの割に販売単価が上がらない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	来客数の動き	・6月上旬よりバーゲンを開催しているが、客の反応が鈍化傾向にある。
		その他小売〔ゲーム〕（開発戦略担当）	販売量の動き	・北米で世界最大のビデオゲーム展示会があって様々な発表があったが、足元の動きは静かである。国内では大人気シリーズの新作が発売となったが、前作の半分程度の動きである。
		一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・表通りと1本入った筋道との人通りの差が激しい。チェーン店は表通りに集中している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・3か月前と比べても消費税や所得税の増税等や、年金、社会保険の値上がり等で、客の財布のひもはやはり少しずつ固くなり、客数が減少している。また、政治の混乱等もある。
		都市型ホテル（統括）	競争相手の様子	・やや景気の上向き傾向が見られる。政府は下がり気味になったり、動向がつかめない状況が続いている。
		旅行代理店（支店長）	お客様の様子	・客の様子では、今、東京スカイツリー効果が一番であるが、5月に開業し約1か月がたち、3か月前は開業前の需要が非常に多かったものの、開業してやはりなかなか予約が取れないということで、動きが一段落している。その結果、秋の伸びも少なくなっているため、変わらない。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・インターネット、電話加入は堅調だが、テレビ加入が弱いままである。集合住宅一括契約の販売で、計画値をぎりぎり確保できるかどうか微妙なところである。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・少しずつではあるものの案件が出てきているが、決定までに時間が掛かると共に、予算がかなり縮小されている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・多チャンネルサービスは、キャンペーン実施により契約数を維持している状況である。インターネットサービスは次世代ワイヤレスブロードバンドの普及もあり、契約数が伸び悩んでいる。
		通信会社（局長）	お客様の様子	・消費税増税の議論の行方に不透明感があり、積極的な消費意欲が感じられない。日本人特有の、他人動向を慎重に見ている様子である。参議院を通過し、政局に見通しが立って初めて、大型の家電製品を買い始めるのではないかと。
		通信会社（局長）	販売量の動き	・ケーブルテレビ契約数は伸び悩んでいる一方で、インターネット契約は比較的順調に推移している。単価自体は下がっているが、サービスが向上すれば客の反応は良くなると感じる。ただし、爆発的な単価向上は見込めないのが現状の雰囲気である。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客がサービスを低価格プランへ変更している。新築の集合住宅の建設が減少しており、商店街の空店舗が増加している。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・前月に引き続き、一進一退の状況に変化はない。解約、契約解除の件数も落ち着いてきているが、販売数も劇的な増加はない。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・新しい料金プランやスマートフォンと連動した割引プランなどで加入者数は持ち直してはいるが、全体の売上を押し上げるまでの効果はない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客の新規加入件数に増加傾向を感じることはない。また、サービス内容についても単価の高い商品より少しでも料金の安い物への考え方が多い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		観光名所（職員）	来客数の動き	・観光地のため3か月前は閑散期であり、6月に入ると梅雨となるため、それほど変わらない。
		パチンコ店（経営者）	競争相手の様子	・当店と競合店の客数が、特に夕方から7、8時くらいのピークの時間でさほど伸びていないため、変わらない。
		その他レジャー施設 [アミューズメント]（店長）	来客数の動き	・天候及び販売促進を除き、客数の増減は見られない。
		その他サービス [保険代理店]（経営者）	販売量の動き	・売上はほとんど変わらず、新規顧客の増加もない。
		設計事務所（職員）	それ以外	・どちらの方向も明確な動きがない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・3か月前と比べて販売量、契約数が並行と、変わらない状況である。価格の見直しをして並行なので、若干悪いかもしれない。地区にもよるが、近隣の業者は調子が良いようである。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・相変わらず低い位置での横ばいである。展示場等の集客数は悪くないが、具体的な商談に入れる数は増えていない。また、商談が進んでもユーザーの最終決断に時間が掛かり、厳しい状況が続いている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・リフォーム部門は受注拡大傾向が見られるが、戸建住宅部門はかなり苦戦している。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・全体的に商業活動が停滞している感がある。
		一般小売店 [茶]（営業担当）	販売量の動き	・今月あった毎年恒例の大売出しは、来客数はまずまずだったが1人当たりの買上点数が下がってきているためか、前年の売上には届いていない。福島第一原子力発電所の事故の風評被害から、放射性物質を気にしている家族連れがまだまだ多いようである。
		百貨店（総務担当）	それ以外	・全体的にあまり良くなく、売上、来客数、客単価等が前年割れとなっている。特に景気に左右されやすい時計、呉服等の高額商材の動きが鈍くなっている。
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・中元の出足が鈍い。インターネットでの申込は増加しているが、逆に実際に来店しての買上客数は減少傾向にある。ボーナスの使い道は消費より貯蓄へという報道や、欧州の信用不安からくる世界経済悪化の不安、消費税増税に関連する政治不信など、百貨店の客が安心して買物をできる環境にない。また、一部百貨店で夏のセールのスタート時期を遅らせるという出来事も、客足に不確定要因をもたらしている。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・中元商戦の最初の山となる土日に来客が伸びず、苦戦している。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・国会での消費税増税法案の可決機運や昨年の節電ブームの反動もあってか消費意欲が減退しており、夏物需要が全く上がらない。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・6月に入り中元ギフトの早期受注を開始しているが、出足は厳しい状況である。昨年は東日本大震災後、絆を意識した需要があって大きく伸ばしていたが、今年はその反動も受けているようである。また、7月上旬開催のクリアランスにおいても、一部中旬から実施するといった動きもあり、衣料品等の盛り上がりも欠いている。
百貨店（店長）	販売量の動き	・中元商戦に入っているが、前年に比べて動きが悪い。夏物商戦に関しても、衣料品のセール待ちが前年より多く見られる。消費税増税の議論、株価低迷なども原因か、今月は不振である。		
百貨店（営業企画担当）	それ以外	・売上の前年比の動きから、やや悪くなっている。		
スーパー（総務担当）	お客様の様子	・昨年の東日本大震災以降、節電に向けての夏対策商材が売れたが、今年は新たに追加して買い求める動きがない。食品を中心に、単価の低い物を必要な分しか客は買わず、数量も伸びないし単価も下がっている状況である。		
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・前年6月は30度を超える気温が多かったが、今年は前年に比べると気温が低く、客の利用の仕方が違う。		
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・たばこを購入する客が減ってきている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ(店長)	販売量の動き	・競合店の影響で、販売量、売上、客数共に大変に厳しい状況である。
		衣料品専門店(経営者)	販売量の動き	・6月の月末セールでは気温の低い日が続き、盛夏商材の動きが良くない。清涼グッズも全く売れず、前年比で非常に良くなく、落ちている。
		衣料品専門店(店長)	来客数の動き	・気温が思った以上に上がらず、夏物衣料の買物客の来店が非常に少ない状況が続いている。
		住関連専門店(統括)	販売量の動き	・来客数の減少に伴い、販売量も大分少なくなっている。
		高級レストラン(支配人)	来客数の動き	・法人の利用状況があまり良くない。第1四半期はわずかに前年を上回った程度で、前々年比ではかなり落ち込んでいる。個人の需要は前年比でやや上回っている。
		一般レストラン(経営者)	販売量の動き	・3か月前は3月であるため、飲食業は落ちてきている。3月は人の動きも激しく、販売量がかなり多くなるためであり、6月は少し落ちている。
		一般レストラン(経営者)	販売量の動き	・3か月前の3月の前年比は売上119%、客数117%であり、今月は売上96.2%、客数95.2%である。今年は前年に比べて雨も多く台風も来ているため、やや悪くなっている。
		一般レストラン(経営者)	単価の動き	・比較的値段の高い店は、やはり客がどんどん離れていっているようである。当店の系列店でも安い店には客が来ているが、宴会や接待ができるような所は若干落ち込みが激しい。
		一般レストラン(スタッフ)	来客数の動き	・基本的には売上自体が少し悪くなっている気がする。当店はしっかりと良い物を出しており、いろいろな努力をしているため他店よりは入っているが、他はもっとひどいと思うため、やはり良くない。
		都市型ホテル(スタッフ)	販売量の動き	・第1四半期こそ何とか予算をクリアできたが、ここに来て売上に若干陰りが見え始めている。月中の取込件数も例年に比べてマイナスとなっており、景気低迷による法人需要の減少が影響してきている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月は特に、客が非常に少ない。理由は分からないが、相変わらず乗務員の集まりが悪いということで稼働は下がっているが、単価が上がってこないため、あまり景気は良くない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・6月に入り依然として昼間の動きは良いが、夜から深夜が非常に悪くなっている。駅での利用も夜8時ごろから11時ごろがピークであり、早い時間帯に帰宅しているようで、深夜は静かなものである。
		タクシー(団体役員)	お客様の様子	・契約企業や一般顧客の経費削減や節約により、昼夜共に無線オーダーやタクシーチケットの利用が減少しており、前年同月より減少している。
		通信会社(支店長)	販売量の動き	・学割が5月末で終了し、現在は夏商戦モデルの発売前の買い控えということもあり、販売量が落ち込んでいる。
		遊園地(職員)	お客様の様子	・飲食等を買って控え、弁当を持参する客が多く見られるなど、支出抑制傾向が続いている。
		その他レジャー施設[スポーツ施設](支配人)	来客数の動き	・来場数の伸びが見られない。
		その他レジャー施設[ボウリング場](支配人)	来客数の動き	・若年層の来場が極端に減っている。
		設計事務所(所長)	競争相手の様子	・仕事数が減ったうえに逆に業者は増えているため、低価格競争にますます拍車がかかっている。競争相手も非常に仕事がないなか、疲弊している状況である。
		設計事務所(所長)	お客様の様子	・計画している物件も、銀行等の査定で途中で中止になったりしている。耐震相談の話はあるが、ただ単にコンサルタントのみで終わり、何か一歩前に出ない。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・契約数が例年に比べて減ってきている。
		その他住宅[住宅資材](営業)	販売量の動き	・建築関係、電気、機械、その他のあらゆる業種において受注量が伸び悩んでおり、復興需要も見えない。欧州の信用不安、消費税増税の議論もどうなるかわからず、なかなか消費が伸びていかない状況である。

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
	悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・3月までの落ち込みは数%だったが、3月以降の落ち込みは20%と、一段と激しくなっている。止めないと危険区域に入ってしまうため、見直しに取り組んでいるが、悪くなっている。
		一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	来客数の動き	・天候不順の影響もあって悪くなっている。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・売上が良くなるわけがない。政治がでたらめで、ましてこのデフレスパイラル状況の中で消費税の増税など気違い沙汰だと思う。それが最大の理由である。その次に少子高齢化で、65歳以上の年齢がもう24%弱になる現状で、サラリーマンの可処分所得が減少していることがある。また、政府の景気の経済政策が何もないという理由から、悪くなっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・今月は客数が前年比94.9%と大幅に落ちている。また、単価がそれに伴って追い付いていないため、予算は非常に厳しい状況である。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・3か月前はまだ消費税の議論が出ていたころだったが、6月に入って消費税増税法案が衆議院で可決されたということがまずある。また、欧州の信用不安や海外の問題もますます悪化をしていくとの予想の元、客の買い控えが更に厳しくなっている。特に食品はまだいいのだが、衣料品、住居関連品は3か月前よりも更に悪くなってきており、今後もこのままの状況が続くそうである。当店は総合スーパーなのだが、今月に入ってまたテナントが1店舗閉店し、ますます状況が厳しくなっている。
		衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・梅雨となり、また台風が来て、来客数が減っている。気温の差が激しく、春夏物の売上が落ちている。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	販売量の動き	・6月下旬から始まっているセールへの反応が非常に鈍い。
		その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	販売量の動き	・週に1度は良い日があったのだが、それすら無くなっている。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・5月より6月のほうが悪くなっている。もう底を打ったかと思ったらまた底が割れた。当地区に限定したことかもしれないが、とにかく6月の景気は非常に悪い。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・天候不良もあるが、それも常態化しており、4月から前年より減収となっているため、悪くなっている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・いつもの入梅と違ったくさび型の前線のせい、客の来るサイクル度が鈍っているようである。
		その他サービス〔フィットネスクラブ〕（マネージャー）	それ以外	・消費税の影響は大きい。将来を考えれば、今から財布のひもを固くしている人もいるのではないか。
		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だが、政府は景気回復について何の手も打たずに消費税増税法案を衆議院で可決している。このような状況では当分日本の経済は立ち直らず、将来に不安が募るばかりである。よって不動産売買も低迷しているし、建設工事も非常に量が少なくなっている。価格は下がっており、デフレ経済からの脱却もできそうにない。
企業動向関連 (南関東)	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	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、ゴム印、名刺などの製造小売業だが、今月は会社の新規設立の注文が8本あった。普通の月では4～5本くらいだが、少し設立の動きが出てきているようである。また、製造業で1社、新入社員の分ということで9名分の名刺の注文が来ている。リピートが多く、このように新入社員の分を作ることはあまりないのだが、こういった動きが見られている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・昨年の東日本大震災以後、このようなことはなかったのだが、ここへきて徐々に競争相手が少なくなったせい、少しずつ多くなってきている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・まだ相当悪い状態であるが、現在、止まっている機械が前月、前々月あたりと比べると少なくなってきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・どのような状態なのかを軒ほどに聞いたところ、ここに来て仕事が減っているというほうが多かったため、身の回りでは、今の景気はどちらとも言えないという答えになる。やはりまだまだ、まだら模様であり、全部が良くなっているというわけにはいかないようである。
		建設業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・取引先の設備投資が少しずつ動き始めてきている。大手取引先は株主総会の時期であるため、開催後の動きがありそうである。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・今月に限って荷物の動きが良くなってきており、荷主の所へ行っても活気付いているため、やや良くなってきている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・飲食店などの予約状況も、比較的順調な様子である。
変わらない		繊維工業（従業員）	受注量や販売量の動き	・相変わらず、消費者はファストファッションに流れており、日本で製造される商品は国内ではなかなか売れない。東京スカイツリーが開業して1か月が過ぎたが、当組合員が出店している店には、客が寄って商品を見てはいるが、売上には結び付いていないようである。
		出版・印刷・同関連産業（所長）	取引先の様子	・悪い状況から変化が無い。クライアントの広告、販売促進費を極力抑える方向性は依然として変化がない。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は増えているが、注文の流れとしては先が見えない状況である。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・顧客により多少受注のばらつきは見られるが、これといった大きな変化はなく、先月あたりから小康状態を保っている。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・毎月流れている仕事は、前月と同じくらいである。他の仕事は、研究開発関係の難しい仕事が出てきている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・政治の状況からも景気の良くなる要素が全くなく、停滞気味が続いている。
		その他製造業〔靴〕（経営者）	取引先の様子	・前月同様、一時から比べれば仕事量がやや上向きになってきた状況で、今は安定してきている。
		建設業（経営者）	取引先の様子	・投げ売りが止まらない。
		建設業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・予算の厳しい工事は幾つかあるが、そのような工事ばかりでは当然利益が出てこない。下請業者の中でも自己破産や廃業と、付き合いのある業者が何社か倒産している。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・荷主先の流通倉庫が、取扱量の減少により倉庫の集約を検討している様子があり、依然として厳しい状況である。
		金融業（統括）	取引先の様子	・取引先の客の資金ニーズが上がってきていない。また、今後の資金ニーズも見出せてきていない。
		金融業（渉外・預金担当）	取引先の様子	・前月同様に、受注量に変化はない。
		金融業（役員）	取引先の様子	・自動車関連企業の業況は相変わらず好調だが、大手自動車会社の生産ライン半減の報道もあり、先行きは不透明である。造船も半年後の受注がない状態である。街中にもあまり景気の良い話はなく、全体的に低調のまま、現状維持が続いている。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・テナントの入退きの動きが活発になってきている。3か月前は退去ばかりで新規入居テナントの動きがなかったが、ここに来て新規入居が増えてきている。ただし、賃料水準の下落が激しく、収益の改善には時間が掛かる見通しである。
		広告代理店（従業員）	取引先の様子	・エコカー補助金もそろそろ底が見えてきたため、取引先の新車販売も落ち着きだしてきている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・金属機械加工業の70%程度が、受注減のまま推移している。最近さらには大手の製造部分の海外移転が進められ、中小製造企業では仕事がなくなる傾向が強くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		経営コンサルタント	取引先の様子	・消費税増税は2014年開始の方向で審議が進んでいるが、主婦の心理には既に影響が出ていると地域スーパーの店長が言っている。価格、品質を見極める目が非常にシビアであり、このところ特に違ってきているという。夏季ボーナスにあまり期待できないという点も影響しているようである。
		社会保険労務士 税理士	取引先の様子 取引先の様子	・資金繰りの厳しい会社が多く見られる。 ・顧問先に中古書籍、CD等を販売している店がある。不景気なので中古書籍やゲーム等は大変売れそうな感じだが、景気が良い時から比べて一気に落ち、もう潰れそうな状況になっている。2店あったうちの1店を閉め、残りの1店も今、潰れそうな状況になっているため、相当景気が悪いようである。
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	取引先の様子	・梅雨に入って中止の現場が出てきており、横ばいである。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注量は何とか現状維持できているが、単価の下落傾向が収まらない状態が継続している。
		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	・年度末に契約金額の減額要請があり、4月から契約金額が下がったが、受注量は変わらない。
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・マンションへのインターネット環境構築に関する設備設置について、市場の飽和感からか、相変わらず受注数が伸びていかない。
	やや悪くなっている	食料品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・毎年注文してくれる客の単価が下がってきている。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・相対的には減少傾向は小さいが、同業種の高齢化に伴い廃業が増加しており、景気は悪化している。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今ごろは学校のPTA広報紙や学期末の印刷物が多くそう忙しい時期であり、商店街等のお中元の割引券やチラシ等の印刷物が多くあったが、最近ではそのような仕事が非常に少なくなり、従来の3分の1以下になっている。
		出版・印刷・同関連産業（総務担当）	競争相手の様子	・同規模の同業者の経営が思わしくない。利益を度外視し、仕事があれば良いというようなことになっているようである。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・円高で、今まで来ていた海外からの注文がびたりと止まっている。韓国製や中国製よりも多少値段が高くて技術の高さで売っていたが、さすがにこの円高では買ってくれなくなっている。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・特に受注量が激減している。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・円高が続く限り、得意先では今、海外生産へと走っているため、先の見通しも仕事が減るといことである。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・荷主の生産量が全く増えない。生産調整等で出荷の減少状態が続いている。
		通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・伸び率が徐々に鈍化している。
		金融業（支店長）	受注量や販売量の動き	・当社の取引先、特に製造業の客の話を聞くと、売上がやはり少し落ち込んでおり、受注が減っている。建築業又は建売業では、販売に関して客の買い控え、様子見が増えているため、なかなか売上が上がってこない。これらが前提にあるため、全体的に売上が悪くなっている。
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・同業の情報を聞いているが、どこの業者も6月は業績が悪くなったと声をそろえている。当社も前年に比べて相当な落ち込みである。
		税理士	取引先の様子	・消費税の増税がほぼ決まり、消費者にも事業者にも、この景気のなかでは暗い材料である。
		その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先の顧客数が減っているため、DVDのコピーなど発注等の数が減っている。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	それ以外	・街中の人の出入りが極端に少なくなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
	悪く なっている	出版・印刷・同 関連産業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・5月は稼働日数も少なかったが、ぼつぼつ仕事があつた。6月に入って電話、見積がびたりと止まり、中ごろになってますます仕事量が減ってきている。	
		金属製品製造業 （経営者）	取引先の様子	・得意先の自動車部品の1次下請企業は海外に仕事を取られ、国内の工場は暇な状態になっている。当然、当社への発注も激減している。	
		建設業（経営 者）	受注価格や販売 価格の動き	・商品が売れない。	
		輸送業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・このところ話題になっている欧州の信用不安の話がまず基本にあり、円高が結構進んできているため、そういった面で景気の下支えが崩れつつある。	
		金融業（支店 長）	取引先の様子	・欧州の信用不安の再燃、消費税増税の議論を巡る政治不信もあり、先行きに不透明感もあるため、投資マインドは冷え込んでいる。	
		広告代理店（経 営者）	取引先の様子	・値引き、もしくはそれができなければサービス供与の要請がすさまじい。2割、4割は当たり前で、更にサービスの要請をしてくる。新たに仕事を取れたのはこの時勢で喜ばしいことだが、新しい仕事への投下労働量はこれまでよりかなり多く、その処理の時期が来ると他の仕事をしている暇が無くなってしまいうため、悪くなっている。	
雇用 関連 (南関東)	良く なっている	—	—	—	
	やや良く なっている	人材派遣会社 （営業担当）	周辺企業の様子	・売るためにお金を掛ける、当業界でいうと人を投入するケースが幾つか見られてきている。営業、販売領域とはいえ、求人希望どおりのスキルを持つ求職者は少なく、目的を持った成長、具体的には求職者の自己研さん、企業による育成、研修が必要である。	
		人材派遣会社 （支店長）	周辺企業の様子	・海外事業の強化を図る企業では、採用意欲が高い。海外取引に絡む国内で行う業務や海外勤務できる人材など、依頼が増えている。	
	変わらない		人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・業種のうち製造業は求人の増加はない。サービス業は若干あるが、正社員の求人がない。
			人材派遣会社 （支店長）	求人数の動き	・将来、直接雇用となる紹介予定派遣の受注が順調に入ってきている一方、適正化による派遣契約終了が契約開始を大幅に上回っている。
			人材派遣会社 （営業担当）	求人数の動き	・求人数に関しては若干増加している傾向にはあるが、微増であり、景気が良くなっているという感覚はない。
			求人情報誌製作 会社（営業担 当）	周辺企業の様子	・求人案件の業種が増えない傾向が続いている。医療、介護、美容、教育などの分野の、有資格者の求人は堅調だが、製造業、建築関連、サービス業は今一つ伸びない。
			新聞社〔求人広 告〕（担当者）	求人数の動き	・定期的に出る新しい新規募集が12社あり、夏限定の募集が今回10件、中に大口新規が3社と増えてはいるが、今までかなり使っていたユーザー8社がほとんど出なくなっている。倒産2件、廃業1社と、差し引きするとそれほどは増えていない。
			職業安定所（職 員）	求人数の動き	・新規求人数は一般、パート共に前年比で増加している。
			職業安定所（職 員）	雇用形態の様子	・フルタイム勤務よりもパートタイム勤務の求人のほうが少し多い。
			職業安定所（職 員）	雇用形態の様子	・求人は増えてはいるものの非正規求人が多く、職種的にも求職者の希望する分野の求人が少ない。結果的に紹介、就職に結び付かない。
			職業安定所（職 員）	求人数の動き	・求人件数は前年同月比で10%以上増加している。建設、医療、福祉、販売、サービスの求人が増加している。輸出に依存する製造業においては、円高による影響を受けているのか、求人数は減少傾向にある。
			民間職業紹介機 関（経営者）	雇用形態の様子	・東日本大震災前の状況に戻っている企業や、他の影響で依然厳しい状況にある企業など、業種によって異なっている。一部に非正規従業員を正規化する動きも見られる。
	民間職業紹介機 関（職員）	求人数の動き	・求人数は順調に推移しており、3か月前と比較して特に大きな変化は見られない。		
	学校〔専修学 校〕（就職担 当）	求人数の動き	・獲得求人数の前年同月比は増加で推移しているが、求人公開日の前倒し企業が多数を占めており、実質的な求人数増加とは考えられない。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・一般企業の求人票が届かない。過去の実績企業を開拓しているが、なかには就職情報サイト等で求人をしているので求人票を送付しなくなっているという企業もある。また、これも少数ではあるが、今後は就職情報サイトをやめて昔のように直接求人票を大学、短大等に送付していきたいという声もある。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・物量が減少しているのか、物流系企業からの短期派遣のオーダーが減少している。
		求人情報誌製作会社（広報担当）	雇用形態の様子	・人材募集広告を見ていると、正社員の募集が少ないようである。また、契約社員なのに待遇の割には応募条件に非常にスキルの高い人を求めていることが多いように感じる。
	悪くなっている	—	—	—

5. 東海（地域別調査機関：三菱UFJリサーチ&コンサルティング（株））

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
家計動向関連 (東海)	良くなっている	乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・全体的な様子を含めて販売量の動き、乗客数の動き共に今月は良くなっている。景気が回復してきたのかと思うくらい、良くなっている。	
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・販売台数が増えている。	
	やや良くなっている	一般小売店〔土産〕（経営者）	お客様の様子	・来年の62回目の遷宮を控えて、神宮関係者の参拝が増えている。旅行客も、マイカー利用者が大半であるが、今春からの市営駐車場の有料化により出入口の混雑がひどい。1時間以内は無料であるが1時間以上は500円であり差が大きいので、利用客は足早になっている。	
		百貨店（販売担当）	単価の動き	・今月は例年より早いボーナス需要が見られ、単価もやや高めである。金が値上がりするなかでプラチナの買得感が出てきたのか、プラチナ需要が大きい。また、当社だけではなく他社も好調な様子である。	
		スーパー（店長）	販売量の動き	・6月の父の日の売上も前年を上回り、好調である。買上点数の増加が主な要因である。	
		衣料品専門店（販売企画担当）	販売量の動き	・高齢者向けの商品が伸びている。一般衣料は下向きである。	
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・3か月前と比べて良くなっている。雰囲気的、感覚的に良い。客入りも比較的回復してきている。	
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・エコカー補助金の駆け込み効果で、購買意欲は高くなっている。	
		住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・住宅関係を中心に、耐震工事やリフォーム工事が増えている。新築工事も、一般住宅の持家住宅、分譲マンション共に、消費税増税前の動きもあるのか、増加傾向になっている。一般自動車関係を中心とした企業についても、オフィス、工場の新築工事が増加傾向にある。	
		スナック（経営者）	来客数の動き	・3か月くらい前と比較すると、客にとりあえず足を運んでもらえる回数が少し増えており、動きが感じられる。	
		観光型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・今月は株主総会の月で、例年も固い利用があるが、今年はわずかながらそれ以上の一般利用があり、売上は微増で予算目標を達成しそうである。	
		タクシー運転手	来客数の動き	・昼、夜共に雨の時間帯が例年よりも多く、移動時にタクシーを利用する機会が増えている。	
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・IP系サービスの販売が好調である。この好調は今後も続く。	
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客の様子を見ると、これから夏に向けて暑くなるため、美容院でパーマをかける客やカットする客が増えて、今よりは良くなる。	
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・販売数も安定した月になっている。住宅展示場への来客数や各社のイベントも盛況に感じられる。	
		変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・毎年6月は売上があまり良くない月ではあるが、今年に入って少し購買意欲が見られても、なかなか人出がなく、売上につながらない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	競争相手の様子	・周囲では縮小・閉鎖・廃業が再びいくつか見られるようになってきている。また、個人事業主でも掛け持ちでアルバイトやパート等に働きに出る人も多く見られるようになってきている。
		一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	販売量の動き	・力強さと不況感との不思議な均衡が続いている。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・わずかながら売上は伸びている。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・月の前半は飲食店への回転が悪く、販売量は伸びなかった。後半は来店が改善され、それに伴い販売量も回復している。人の回転が販売量と連動しているの、人が動けば量が動くという状態になっている。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	来客数の動き	・変わらないと回答したが、水準は良くない。天候がすぐ影響するし、当店は駅前立地のテナントのためか、土曜、日曜が特に悪い。客もシビアで、特典日や売出し日に限って来客数が増える。処方せん、調剤は変化していないが、市販薬はかぜ、鼻炎が終わり、売上も落ちている。夏バテ待ちである。
		一般小売店〔食品〕（経営者）	来客数の動き	・梅雨時には晴れた日が多く、気温も例年に比べて過ごしやすいこともあり、来客数はやや多めになっている。不景気の要因はいろいろあるが、今月に限って言えば天候に助けられ、前年同月の実績を少し上回っている。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・客単価も低い。
		一般小売店〔果物〕（店員）	販売量の動き	・特にない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・中元の出足は、例年よりも遅い。先方から届いてから贈る準備をし、購入している様子がかがえる。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・3か月前と比べると、販売単価は少し下がっている。また、高額商品が今月はあまり出ていない。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・婦人衣料品は引き続き堅調であるが、食品のギフト需要が振るわない。
		百貨店（経営企画担当）	お客様の様子	・宝飾品などの高額品に対する需要は引き続き好調であるものの、服飾などについては、販売量、単価共に悪化しており、消費の二極化とも言える状況が続いている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・父の日のようなお祝いの日には良い物が動くが、通常時には価格に非常に敏感に動いている。少し良い物でも、難しい状況になっている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・定番価格からかなり値下げした価格を定番価格として打ち出す「エブリデイ・ロープライス」といった販売方法を各社が採用することが多くなっている。客が同じような商品なら安い店で買うというのは当たり前の買物行動であり、企業にとっては利益が圧迫されている。
		スーパー（店員）	単価の動き	・日々の単価の動きを見ているが、ほぼ横ばいである。前年同月とも変わらない状況が続いている。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・客単価は若干上昇しているが、来客数は増えていない。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・景気が上昇しているとは言えないなか、消費税増税が国会で決まろうとしている。マインドが上がることはなく、厳しい状況が続く。
		スーパー（営業企画）	来客数の動き	・来客数は2、3か月前からほぼ横ばいの状態である。相変わらず価格訴求が強く、安い店に一部の客が取られている状況である。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・店舗での売上は前年を上回っているが、前月までの差はなく、横ばい状況となっている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・5月の晴天続きの売上と比較して、梅雨に入った今月は低温傾向が続き、飲料水やアイスクリーム類の売上が著しく伸び悩んでいる。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・低温傾向のせいか、飲料やアイスクリームの売上が悪かったが、たばこの売上が伸びて、前年と変わらないほどの売上になっている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・この3か月間、売上は前年同月比で100%割れが続いている。前年は東日本大震災があったが、それより良くないということは、今年は前年以上に悪くなっている。

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
		衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・来客に関しては、消費意欲がおう盛で売れる日と、売れない日とが顕著になってきている。一見客は、ほとんど消費意欲が見受けられない。得意客の消費意欲は戻ってきている気がする。
		衣料品専門店 (経理担当)	販売量の動き	・特にない。
		家電量販店 (店員)	販売量の動き	・ほぼ買換え需要のみであり、底である。無駄な買物はしない代わりに、買換えでは多少良いもの選ばれている。
		家電量販店 (店員)	来客数の動き	・この時期は季節的要因が強いが、前年同月と比べて気温が上がらなかったため、売上に大きく影響している。毎年のことではあるが、時期が早いか遅いかの違いによって、この先にも影響が出る。今年の天気予報では暑さが後半に来そうであるが、そこから季節商材が動くため、今は一概に良い悪いは言えない。
		乗用車販売店 (経営者)	来客数の動き	・例年と比べて来客数は少ない。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・新車販売量は、受注残を多く抱えて入るため順調に推移しているが、エコカー補助金の終了時期が見えてきており、自分が希望する車の納期が到底間に合わないため商談を見送るといったケースが出ている。店頭へ足を運ぶ人の数も減少している。
		乗用車販売店 (従業員)	来客数の動き	・特に付け加えることはないが、少し受注が弱くなっているような印象がある。
		その他専門店 〔雑貨〕 (店員)	お客様の様子	・客は自分の必要な物を求める情報をしっかり持っている。
		一般レストラン (従業員)	お客様の様子	・静岡の人は、雨が降ったり急に寒くなったりすると外出しない。また、サッカーの日本代表の試合がある日は外出しない。この3つが、静岡の地域性を表している。今月はこの3つがすべて当てはまり、売上は前年同月比65%と厳しい。
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・3か月前は東日本大震災からちょうど1年であった。今年地震がなく、復興需要や従来客の回復がある。ただし、その勢いがどうかと言えばそれほど変わっておらず、変わらないなか、徐々に1年前の実績に近づきつつある。回復基調にはあるが、更に良くになっているわけではないので、変わらない。
		旅行代理店 (経営者)	販売量の動き	・若干ではあるが販売量も上向き、客の動向は良い方向に向いている。ただし、消費税増税の法案が衆議院を通過し、社会がどのように判断するかの不安材料がある。
		旅行代理店 (経営者)	お客様の様子	・連休とお盆休みを除く申込は少ない。国内旅行の早期申込は少ない。
		旅行代理店 (経営者)	単価の動き	・客単価は低下もしくは変わらないまま、取扱件数は減少傾向にあり、高齢化の影響が出ている。消費税率が上がる前に一時的な盛り上がりはあるとしても、その後は一気に消費は冷える。
		旅行代理店 (従業員)	販売量の動き	・予想外の台風により旅行の取り消しが相次ぎ、予定していた販売額を割り込んでしまっている。
		旅行代理店 (従業員)	お客様の様子	・夏休みの旅行申込が、少し伸び悩んでいる。特に宿泊予約が少なく、日帰りの行楽を計画する人が多いかもしれない。お盆のホテルにもまだ空室があり、苦戦は必至である。一方、韓国旅行は前年同月比120%ほど好調が続いている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・半年もしくは3か月前からずっと、やや悪い水準で進んできている。やや悪い水準での横ばいである。
		タクシー運転手	お客様の様子	・6月ということもあり、土日の日柄の良い日は結婚式があり、まあまあ回転していた。しかし19、20日ごろに台風が来て、帰宅困難を避けるため皆早く帰ってしまい、暇であった。
		タクシー運転手	お客様の様子	・3か月前よりは良くなると思っていたが、相変わらず飲んで帰る人は家の車を待つか、タクシーよりも少し安い代行をタクシー代わりに使うなどしており、このような状態が続いている。
		通信会社 (営業担当)	それ以外	・社会保障と税の一体改革と言いつつ、何か月経っても国民は蚊帳の外である。東日本大震災後の、海外からの募金を含む大きな募金はどこへ行ったのか。その用途によっては少しは日本経済への良好な波及効果があるはずであるが、感じない。

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
		観光名所（案内係）	お客様の様子	・一般的に来客数が減っている。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・梅雨の時期は、雨の影響で大きく来場者数が変わる。今月は半ば過ぎまでの来場者数は好調であったが、半ば以降は雨のため減少気味となっている。最終的には前年同月並みか少し上回る来場者数及び売上で落ち着きそうである。予算的にも、現時点のように推移すればそこそこ達成しそうである。
		その他レジャー施設〔劇場〕（職員）	販売量の動き	・売れる演目と売れない演目との差が、激しくなっている。
		美顔美容室（経営者）	販売量の動き	・ピークキャンペーン中であるが、新規の客が試しにぼつぼつと来店する感じであり、普段の月とあまり変わらない。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・毎年この時期になるとボーナスの話題が出るが、今年はそのような話題が客からなかなか聞かれない。
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	単価の動き	・福祉用具の新製品を見ても、機能更新はほぼ出尽くした感がある。新商品が出て、高単価商品として提案できない状況である。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・不動産の価格は高いため、消費税率が上がる前に購入しようとする動きがある。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・消費税増税に伴い、少しは住宅の新築に前向きになるかと思っていたが、現時点では相変わらずである。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・受注量は横ばい状態である。変化はない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	単価の動き	・駅売店でのお土産としての売れ筋商品の販売構成が、15個入りから10個入り、6個入りへと確実に小さくなってきている。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・最近家族葬が多くなり、お供えの花の注文が減っている。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・贈答品店では、6月には中元の早期注文が始まっている。例年は6月のほうが価格が安いので売上は増えるが、今年は安いからと言って売れるわけではない。来客数も伸びていない。客の財布のひもは固く、付き合いの幅も狭まっている感じがする。
		一般小売店〔自然食品〕（経営者）	販売量の動き	・4、5、6月と、5～10%の前年同月割れが続いている。
		一般小売店〔和菓子〕（企画担当）	販売量の動き	・特にない。
		百貨店（経理担当）	来客数の動き	・中元ギフトセンターが開設されたが、売上、来客数共に低調に推移している。
		百貨店（販売担当）	販売量の動き	・不安定な気温や経済もあり、客の気持ちが安定せず、新しい物への対応力が落ちている感じがする。安心・安全で品質に価値を見だし、安易に購買に動かない。単価は下がっていないものの、買上商品数は減っている。購買に対する判断がより厳しくなっている。
		百貨店（営業企画・販売促進）	お客様の様子	・天候不順に加えて、気温がなかなか上がらず、シーズン対応商品が売れていない。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・売上が悪い。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・八百屋や飲食店の取引先が、「客が来ない」とこぼしている状態であり、大変厳しい。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・デフレ、円高が長期に続き、景気が良くなるため消費が低迷し、地元スーパーのなかには経営が難しくなり、大手に吸収されたり倒産したりして営業を止めたところもあり、納品していた地元の豆腐製造販売店や日用雑貨の間屋が相次いで倒産している。いずれも売上不振が原因である。このように、じわりじわりと中小企業の倒産が増えており、景気は良くなり雇用も増えず、全体的に良くない。
		スーパー（店員）	来客数の動き	・3か月前は晴天の日が続き、客足は順調であったが、今月は雨の日が多くなっている。売上にも悪天候の影響がそのまま出ている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（販売促進担当）	販売量の動き	・前年同月には気温が30度を超える日が続いたため、扇風機や敷きパットが爆発的に売れたが、今年は天候不順で動きは良くない。ギフトも大口の件数が現段階で減少しており、一部の大口客も連絡不通で厳しい。給料日後に期待するが、店の売上は前年同月比マイナス10%である。今後取り戻せるどうかは、月末が勝負になる。
		スーパー（商品開発担当）	販売量の動き	・前年は東日本大震災の影響で商品が無かったが、今年は商品があっても売れない。月を追うごとに悪化している。総合スーパーと比べて食品スーパー部門が悪く、日用品により近い部門での価格競争が激しくなってきた。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・たばこの売上減の影響で、来客数は減っている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数は前年同月比5%減と落ち込みが大きく、売上にも影響している。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・今の政府の不安定さ、例えば消費税法案、原発問題などでの不安定さを国民が敏感に感じ取っているため、国民はすごく不安になっている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・エコカー補助金の終了が近付いており、駆け込み受注が見込めるかと思われたが、受注は会社全体を見ても伸び悩んでおり、補助金のなかった前年同月の受注台数にも届いていない。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・今月に入り、来客数は激減している。来客数、販売数量の前年同月比は、東日本大震災時と比べると100%を超えてはいるが、今年度の目標と比べるとかなり落ち込んでいる。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	販売量の動き	・売上の前年同月比はかなり悪化している。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・平日のディナー客の減少が続いており、業績全体の足を引っ張っている。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク明け以降、週末は若干集客力があるが、平日の来客数の減少が目立つ。また、父の日のイベント時は盛り上がったが、集客はそうしたイベントがある時に集中しており、それ以外はかなり厳しい。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・今月は台風の影響がある。早い所ではボーナスも出始めているが、長引く不況もあり、依然として客の財布のひもは固い。ここ2、3か月間、前年を2割前後下回る状態が続いている。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	販売量の動き	・気候や政治の不安定感が、消費の勢いを削いでしまっている。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・宿泊は、前年同月と比べて減少している。レストランの動きも弱い。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・解約数が高止まっている一方で、新規契約数の落ち込みも激しい。
		通信会社（サービス担当）	お客様の様子	・問い合わせ電話の件数はさほど変わっていないが、注文系の電話の件数は減っている。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・要因はさまざまであるが、来場者数の動きがあまり良くない。3か月前と比較しても、やや悪くなっている。
		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数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	・例年ならば6月は暖かくなり忙しくなる時期であるが、今月は客があまり来ない。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・やはり不景気である。見通しが悪いということである。
		その他住宅〔住宅管理〕（従業員）	お客様の様子	・最近の不動産の傾向として、海側の土地の価格が下がっている。ほとんど売れない状態が続いている。山間部でも価格交渉が厳しく、不動産の動きはかなり悪くなっている。
	悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・空洞化が進んでおり、あまり良くない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・とにかく来客数が少ない。したがって、販売量や売上に繋がっていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（企画担当）	来客数の動き	・6月に入り来客数の減少率が若干高まっており、円高や規制等による製造業の海外シフトも少しずつ多くなっている。当地域は製造業の割合が高く、地元投資が減少している分、景気に影響を与えていると考えられる。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・前年のたばこ特需の反動もあり、来客数は前年割れをしている。また、前年は天気が良かったので、今月の天候も来客数を減らしている。
		その他専門店〔貴金属〕（店長）	お客様の様子	・客の様子を見ると、円高、株安、国会の混乱によって景気回復は不透明感を増すばかりで、安易に消費できない状態が続いている。
		テーマパーク（職員）	お客様の様子	・今年は東京スカイツリーなど関東方面へ旅行する人が多く、東日本大震災があった前年よりもっと悪い。
		理容室（経営者）	お客様の様子	・相変わらず景気の良い話はない。最近では、若い人たちがまでもが安い店に流れていく。
企業動向関連 （東海）	良く なっている	—	—	—
	やや良く なっている	食料品製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が上向きムードが感じられる。ただし、実際の効果として現れるのはこれからである。天候に左右される商品が多く、節電対策が叫ばれるなかで猛暑は困るが、少なくとも平年並みの夏を期待したい。
		化学工業（総務担当）	それ以外	・東日本大震災からの復興関連の受注が増えている。
		窯業・土石製品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・スマートフォン向け部品の製造関連で注文が急激に増えており、徐々に生産に追われる状況になっている。また、レアメタルの使用量を削減した磁性材料の製造に使用するセラミックス関係も、急に増えてきている。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上は前年同月比1267%であり、経常利益では259.9%の増収、増益となっている。本業である窯業原料の売上は依然として減収、減益傾向であるが、鉱山跡地のフル活用が奏功し、賃貸収入が増加している。
		電気機械器具製造業	取引先の様子	・取引先の設備投資意欲は、やや上向き様子である。
		輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	受注量や販売量の動き	・客の生産計画がどんどん過密になっており、忙しい。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・不動産開発業では、マンション、戸建共に順調な売行きである。消費者マインドは確実に改善されている。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・売上の3か月前比は前年同月がマイナス5.3%、今月はプラス3.3%と、8.6%良くなっている。前年は東日本大震災の影響で大きな落ち込みがあったが、今年は何となく持ち直している。
		金融業（法人営業担当）	取引先の様子	・自動車関連産業はエコカー補助金の恩恵もあり、高水準での生産が続いている。
		企業広告制作業（経営者）	それ以外	・政局が不安定であっても、企業の回復力や努力は別問題である。
		会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・毎月決算や申告の業務をしているが、利益が増加したり黒字になったりする企業が増えている。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	競争相手の様子	・案件の引き合いが活発である。ただし、システムエンジニアの不足で人員調達ができず、案件受注に至らないこともある。
	変わらない	紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・輸出部品梱包用の段ボール箱及び付随する包装資材が、かなり減少している。7月には多少上向きになるが、総量は変わらない。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共に横ばいで推移している。
		化学工業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は予算以内となりつつあり、消費財メーカーと比べて遅れた景気動向になっている。
		化学工業（人事担当）	受注量や販売量の動き	・節約モードが国民の間で定着している。節電も影響している。必要な物をできるだけ安く購入していることは、スーパーに行けば明らかである。貯蓄して不測の事態に備えている。また、レクリエーションのための貯蓄をしている人も多い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		建設業（営業担当）	競争相手の様子	・競争相手や同業者との情報交換で、仕事が消えたという話や他県から入札に入ってきた業者の情報を聞いている。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・製造業から委託される物量は引き続き好調であり、増産傾向にある。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・変化はない。
		通信会社（法人営業担当）	取引先の様子	・新規に設備投資できる状況にはない。食べていくだけで精一杯という客の声が多く聞かれる。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・大手自動車メーカーを中心とする自動車産業の職員との会話では、今のところ、それほど景気が良いというわけではなく、悪いという部分もあまり聞かれない。例年通りである。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・欧州問題の見通しが見えづらいこと及び米国や新興国の景気後退懸念から、個人投資家の投資意欲は減退している。
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・売買はあまり活発にはなっていない。早急な資金手当ての必要を迫られている。
		不動産業（管理担当）	受注価格や販売価格の動き	・事務所の仲介の問い合わせが増えている。東日本大震災の影響で、耐震基準に適合した事務所への借換えは増えているが、賃料はあまり変わっていない。
		不動産業（開発担当）	受注量や販売量の動き	・消費税率の上昇によって不動産市況に与える影響は、非常に大きい。駆け込み需要は期待できるものの、その反動は免れられない。現時点で景気は変わらないと感じるが、今後どう変わるか懸念している。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・広告の出稿量はほとんど変わっていないが、全体として景気の見通しはまだ見えてこない状態が続いている。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折込広告の出稿量が減り続けている。特に遊技場の広告が大幅に減少している。
		行政書士	競争相手の様子	・競争相手が運賃の値引きに出るので、やりにくい。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・中小企業では増収が見込めない現状にあり、経費の節約、人件費の削減が最大の課題として続いている。売上減少のなかでは、他に方法がない様子である。
		その他サービス業〔広告印刷〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・相変わらず、問い合わせ、受注量共に低迷したまま安定している。
やや悪くなっている		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が減少している。
		金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・今年度はあまりプロジェクトがなく、仕事量も少ないのではないかと懸念している。
		一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・価格競争が厳しく受注確率が低いことに加えて、今月はプロジェクトの引き合いもなく、引き合い件数、売上共に極端に少なくなっている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・円高や東日本大震災後の需要の一巡などから、減少傾向にある。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・欧州での景気の先行き不透明感から、売上は伸び悩んでいる。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・同じ製品の受注に対しても、まず価格交渉をされるので、非常に厳しい環境が続いている。
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・完成車メーカーの売れ筋製品を作っている部品メーカーは好調であるが、売れ筋商品ではない製品を受注している部品メーカーでは仕事が少ない。業界では良い企業と悪い企業があるが、我々は後者である。
		輸送業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・運賃単価が、前年同月よりもわずかながら低下している。荷主の運賃に対する関心が高く、シビアになっている。主な燃料の軽油がやや値下がり気味ではあるが依然として高い水準にあり、荷主に燃料サーチャージを要請しているが、理解がなかなか得られず転嫁は難しい状況にある。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・発送・到着共に荷物量が若干減っている。母の日以降は前年同月比が伸びていない。
		輸送業（エリア担当）	それ以外	・高速道路を仕事でもプライベートでもよく使うが、大型トラックの走行台数が少なくなった気がする。一般国道、主要幹線道路でも大型トラックはあまり走っていない。パワーショベルなど重機を運ぶトレーラーが特に少なくなっている。建設関係が下火で、全体的に貨物トラックも増えておらず、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
		公認会計士	それ以外	・顧問先企業の月次決算や年度決算の数値が悪くなる傾向がある。また、中小企業で廃業をする企業も出てきている。中小企業金融円滑化法に基づき借入金の条件変更をした顧問先で、元の約定返済額に戻ることができる企業はほとんどない。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・引き続き雇用不安があるなか、住宅地も売れず、地価は下落傾向にある。住宅展示場への来場者数も、かなり減ってきている。
		その他非製造業 [ソフト開発] (経営者)	取引先の様子	・取引先の生産量は、前年同月比で10%ほど減少している。ただし、まだ大きな落ち込みにはなっていない。お盆まではまずまずの状態、忙しくなると思われる。
	悪くなっている	鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共に前年並みになっている。前年は東日本大震災で大きく売上が減少したが、その水準で推移している。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・ペーパー業界の取引先の景気が悪いため、設備投資が少なく、当社の景気も悪くなっている。
雇用 関連 (東海)	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	人材派遣会社（経営企画）	周辺企業の様子	・取引先の技術者ニーズはおう盛である。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・有効求人倍率のやや上昇が継続している
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・職業紹介での成約件数は増加している。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・婚礼関係、法人関係の利用が増加し、求人数も増加している。
		人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・前年同月と比べて、学卒未就職者の求職者数が少ない。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	求職者数の動き	・自動車関連では増産体制が続いており、引き続き求職者の動きも良くなっている。
		職業安定所（次長）	採用者数の動き	・新規求職者数が減少している一方で、就職者数は好調を維持している。就職率も高めの水準を維持しており、企業の採用意欲は高い感触がある。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・浜松ではほとんど求人動きがないが、名古屋、東京などでは求人動きが結構ある。大都市は良く、地方都市は悪いという状況である。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・営業回りをしているが、引き合い件数は横ばいである。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・自動車部品等を製造している事業所では、取引先からの生産受注が依然として多く納期を守るために期間社員やパート労働者等の非正規求人を中心に求人募集する事業所と、忙しくても今後のことを考えて離職者の補充程度の求人募集をする事業所に二極化している。復興支援関連では、現地採用で除染、がれきの撤去作業等の新規求人も新規に提出されている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・ここ数か月間の新規求人数は、概ね4千人台前半で推移しており、特に増加する傾向は見られない。
		職業安定所（職員）	それ以外	・有効求人倍率は頭打ちとなっている。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・中小企業の客との会話のなかで、中小企業金融円滑化法の再延長でなんとかなっているという話がよく聞かれる。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・求人数は、3か月前比で1割減となっている。業界ごとに格差は顕著に見られるものの、求人数はいったん落ち着いている。
職業安定所（職員）		求人数の動き	・建設業の求人数の伸びが鈍化している。また、5月の企業整備のほとんどが建設業かその関連事業所であったことから、良い事業所とそうでない事業所が二極化していると思われる。製造業で求人の増加がある業種は、プラスチック製造業と食品製造業に限定されていることなどから、求人数増加の背景には不安定要因がある。	

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

6. 北陸（地域別調査機関：（財）北陸経済研究所）

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (北陸)	良く なっている やや良く なっている	—	—	—
		コンビニ（店 長）	来客数の動き	・3か月前は調子が悪かったため、それに比べて現在は景況感が上がったことになるが、自分の実感や数字を見ても、ようやく過去5年間の平均値まで戻ったかなという数値を示している。当然、売上、客単価、来客数においても、同様に平均値まで戻った。前年同時期に競合店が閉鎖したため一時的に売上などの上昇が見られ、現在実績的に前年同月比では下回っているものの、平均的な数字に戻ってきた。
		スナック（経営 者）	来客数の動き	・中旬は閑散としていたが、月始めと後半に団体客が入り、売上は前年同月比1割増加となった。経営者の方々も現在は良い状態ではなく、先々良くなるという気持ちで過ごしていると話している。明るい話題はなかなか聞かれない。
		都市型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・レストランでのグループ利用が、引き続き好調を維持している。
		旅行代理店（従 業員）	お客様の様子	・客との会話で、具体的な消費の予定、計画が出るようになった。
		通信会社（社 員）	販売量の動き	・携帯電話および光サービスの販売が好調である。
		住宅販売会社 （従業員）	販売量の動き	・新築の受注が前月比約4割増と大幅に増加している。ただし、契約が取れる月と取れない月が交互に来ているため安定した受注増ではないが、徐々に引き合い件数は増えている。
		住宅販売会社 （従業員）	販売量の動き	・例年販売量が落ちる時期だが、一定の販売量が確保されていることや客の動きもある程度良い状況にあるので、少しずつだが良くなっている。
	変わらない	商店街（代表 者）	お客様の様子	・セール待ちの状態で客の動きが鈍い。
		一般小売店〔精 肉〕（店長）	来客数の動き	・順調に来客数が増えてきたが、最近が多い日、少ない日をならすと平均的であり、それほど来客数が増えていると感じなくなった。
		一般小売店〔鮮 魚〕（従業員）	販売量の動き	・総体的には売上は伸び悩んでいるものの、一部の取引先ではかなり復調している。そういった取引先が複数先目につき始めてきた。
		一般小売店〔事 務用品〕（役 員）	お客様の様子	・営業担当は、短いもので約1か月、長いものでは3か月、1年、2年というような見込み客を探して、売上を上げるという商売が大半であるため、2～3か月前からと比べれば見込みのありそうな部分もあるが、余り変わっていない。
		百貨店（売場主 任）	お客様の様子	・価格志向の傾向は継続している。明確なお買い得感のある商材に客は反応し、売上に結びついている。
		百貨店（営業担 当）	来客数の動き	・夏のセールも一部始まっているが、例年のような起爆力はなく、全体的に来客数が伸び悩んでいる様子がうかがえる。特に、主婦が代理購買で男性ものを買ってくるという客が大変少なく、主婦の買い控えが目立っているように感じる。
		百貨店（売場担 当）	単価の動き	・来客数は前年同月よりも下回っており、前年同月比95%と低下しているが、客単価は、前年同月比の104.9%と上昇しているためそう変わらない。
スーパー（店 長）	競争相手の様子	・チラシから競合店の動きを見ても、特に前月と変わらない状況がうかがえる。		
スーパー（総務 担当）	競争相手の様子	・競合店の新規出店や改装があり、売上が減少している店舗が発生している。前年は東日本大震災により出店、改装を控えていたため、今後も競合店の動きが続くようだ。		
スーパー（総務 担当）	お客様の様子	・前月同様に来客数は前年並みながら、菓子、乳飲料、果実などし好品の買上点数は上がってこない。		
スーパー（統 括）	来客数の動き	・ここ半年ほど来客数は前年同月比95%程度で推移し、ずっと変わっていない。その中で1回あたりの買物単価が上がり、実質的には、売上は前年同月比98%程度になっている。		

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
		コンビニ（店舗管理）	来客数の動き	・前年は東日本大震災の影響から、タバコなどの主力級商品の確保がままならなかった状況である。その前年と比較すれば格段に良いものの、景気の回復とは直結していない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・景気が良くなるという状況には全くなく、静観していると売上が落ちてしまうのが現状である。
		衣料品専門店（総括）	お客様の様子	・客は、本当に必要な物のみ購入している。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・販売量自体は少しずつ増加しているが、例年よりは落ち着いている。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・省エネ家電商品である高単価商品に注目はしているが、販売数量、来客数とも低下している。
		家電量販店（管理本部）	販売量の動き	・季節商品以外の売上については、前年同月比に変化が見えない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新車購入補助金などの対象車の駆け込み購入を期待していたが、期待ほど販売量は増えていない。需要が増えているという状況は感じられない。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・エコカー補助金の終了を見据えての引き合いも多いが、持ち玉との兼ね合いで受諾できない案件も出ている。全体ではまだまだ業績は好調だが、受注面で先細り感がある。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・新車購入補助金やエコカー減税効果もあり、車の販売量は前年同月比180%である。ただし、前年は東日本大震災の影響で、生産は回復途上であった要因が大きい。販売量は前々年同月比90%であり、個人消費が増加したとは単純には言い切ることはできない。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・とにかく景気が良くない状況がずっと続いている。この先消費税が増税されることになると、また景気が冷え込むのではないかと心配している。
		その他専門店〔医薬品〕（総務担当）	来客数の動き	・客単価はそれほど下がっていないが、来客数は減少傾向が続いている。来店頻度が下がったことが要因であるが、目新しい新商品もなく不要不急の出費を抑えている。節電ムードの高まりから、関連グッズに動きは見られるが景気押し上げのインパクトは小さい。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	お客様の様子	・今月に入り、特に高額商材の動きが非常に悪くなっているのが顕著である。例えば自転車、住居関連品ではギフト関連や家電製品、衣料品ではレディースのフォーマル、ベビーなどである。ただ、食料品の鮮魚や青果などは、比較的日用品ということで、安定している。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・個人客の動向に大きな変化は感じられないが、法人利用は底打ち感があり安定している。ITや建築関連よりも、食品・流通関連や医療機器・医薬品メーカーなどの利用が良い。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・春の入込客数は、大型団体の受入れなどで前年同月比でも、前々年同月比でも上回っている。しかし、個人客の予約は例年よりも少ないように感じられる。
		観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・前年は東日本大震災で総売上は前年同月比80%と大きく影響を受けていた。今期は総売上は前年同月比111%、宿泊人員は同113%、宿泊単価は同99%であるが、前々年同月比較では総売上は87%、宿泊人員は88%、宿泊単価は98%と大震災前まで回復していない。要因は東北支援をはじめ東京スカイツリーや九州新幹線への人気に影響し、北陸への客の流れが弱くなっている事が大きく影響している。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・夏休みを前に、個人客の申込が増える時期ではあるが、まだまだ動きが鈍い。また、選ばれる商品も単価の安い商品に向かっている。
		通信会社（職員）	お客様の様子	・割引などのキャンペーンに対しても、一部の余裕のある層を除き、相変わらず反応が薄く力強さに欠ける。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・高速ブロードバンドサービスを求める客は確実に増加している中で、大手通信事業者は、代理店に対し高額な獲得手数料を提供し勧誘を進めており、高額手数料を出せない地場通信事業者は、劣勢に立たされている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・新機種も発売されたが、思ったほど上向きではない。
		競輪場（職員）	販売量の動き	・年金受給月でビッグレースも開催されたが、売上は前月、前々月と比べ、ほぼ横ばいであった。

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
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・契約に関しては慎重になっており、契約決定までに時間がかかる。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・春の時期を過ぎると通常は客の動きが落ち着くが、消費税の影響か、今も客の動きが感じられるため春と変わらない。
	やや悪く なっている	商店街（代表 者）	来客数の動き	・例年前倒しで行っている特招会（夏のバーゲン）も、出足は例年並みだが長続きせず、後半は平日よりも来客数が少ない。今月は、財布のひもが非常に固い。
		一般小売店〔書籍〕 (従業員)	販売量の動き	・売上はそれほど落ちていないが、販売量の落ち込みが今月は特に目立っている。
		百貨店（営業担 当）	お客様の様子	・今年も引き続き節電モードの中で、「クールエコ」あるいは「クールビズ」といった商材の動きは、前年より早い動きになっている。特に、寝具関係の冷感パッドシーツや肌触りの良いタオルケットなどの動きは、顕著に伸びている。反面、大型家電などの耐久消費財、特にエアコンなどは、ナビゲーションシステムがついて高機能であっても、価格でちゅうちょしている。
		百貨店（営業担 当）	お客様の様子	・例年6月中旬になると、クリアランスセール待ちの客がいるので、正価販売が苦戦する。今年はクリアランスセールの時期が遅れるにしても、客は7月1日からクリアランスセールになるだろうとの感覚から後半は売上が伸びなかった。
		スーパー（店 長）	単価の動き	・客の買上状況をみると、広告の品をはじめとしたチラシ中心の買い物をしており、一品単価と合わせて買上点数が前年より低下している状況である。なかなか客単価が伸びていない状況である。
		コンビニ（経営 者）	販売量の動き	・来客数は相変わらず微減状態で、客単価が現状維持またはやや上回る水準で推移している状態が続いている。来客数に関しては、今のところなかなか回復が見込めない状態である。
		衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・天候が今一つ暑さを感じさせないことに加え、消費税、円高、欧州の信用不安など毎日のニュースは消費に慎重にならざるを得ない気分させる。
		乗用車販売店 (経営者)	来客数の動き	・新規客の落ち込みが目立ってきた。車種や予算、補助金の有無で購入条件の絞り込みが明確になってから来店傾向がうかがわれる。
		自動車備品販売 店（従業員）	単価の動き	・集客面では前年同月と比べても変化は無いが、単価は大きく減少している。特に高額商材は価格を下げて反応が弱く、節約志向を感じる。
		住関連専門店 (店長)	来客数の動き	・耐久消費財だけなのかどうかは分からないが、当店では来客数が低下傾向にある。販促を打ってもなかなか客が動いてくれない。
		一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・今年は湿度が低く気温が前年ほど高くないせいも、冷たい夏メニューの売行きが今ひとつである。また、消費税が上がる前に、車など大きいものを買うべきかなど、節約を意識し始めているのか、6月に入ってから急に悪くなっている。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・宿泊、レストラン部門が前年同月比でも前月比でも低迷しているが、大型宴会の特殊要因があり全体としては増加した。
		タクシー運転手	お客様の様子	・客の全体的な話として、不安要素が多く金の使い道を考え、ここにきて節約傾向が強くなった。朝夕の利用者も少なく夜の繁華街も厳しい状況である。
		タクシー運転手	販売量の動き	・売上も低下しているが、利用回数が非常に落ち込んでいる。
		通信会社（営業 担当）	販売量の動き	・今月に入り、新商品の発売が始まったが、客の反応が予想以上に薄く、販売にもつながりにくい。
		テーマパーク (職員)	来客数の動き	・前年からの反動もありインバウンドの客がやや回復傾向にあるものの、国内の個人客及び団体客については前年割れの状況である。主な要因は、九州やテレビドラマなどの影響で瀬戸内方面に旅行が流れる一方で、東京スカイツリーのオープンなどで関東エリアや東北エリアも復興需要で観光が回復したこともあり、中部エリア、とりわけ北陸エリアが前年と比べ鈍い状況にあると思われる。
		その他レジャー 施設（職員）	お客様の様子	・夜間利用目的の大人の入会が止まってしまった。また、夏の子供向け特別教室の申込が圧倒的に少ない。

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
	悪く なっている	美容室（経営者）	来客数の動き	・原因は不明だが、今月に入って急に来客数が落ち込んでいる。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・複数の店舗をやっているが、競合する他チェーン店などの出店の影響なのか、1つの店舗の売上が前年同月を大きく下回っている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・景気は急激に悪くなっている。近くの商店街の人達を見ていても、日に日に元気をなくしているような具合である。共倒れが起きそうな様相である。
企業 動向 関連	良く なっている	—	—	—
	やや良く なっている	司法書士	取引先の様子	・取締役の増員や、世代交替的な代表取締役の変更が多かった。
(北陸)	変わらない	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・欧州や中国の海外市況の悪化もあり、受注面で改善の兆しが見えない。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・社内会議のなかで現状の受注状況は横ばいであるとの報告があった。
		プラスチック製品製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・住宅用建材はなかなか売上が伸びず苦戦している。一方、産業資材は良いものと悪いものが明確に分かれている。全般的には横ばいから少し減少の状態である。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自社の受注量そのものは3か月前と比べほぼ同量で推移している。ただし、同業他社の状況は、低価格品はそれなりに動いている会社もあるが、全体的には非常に厳しい状況が続いている。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・円高も進んでおり、製造業、海外の受注の動きも横ばいといった状況で、現状の景況感が続いているものと思われる。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・小売業の動きに明るさが見えないものの、3か月前と比べて悪くなっている状況ではない。
	やや悪く なっている	食料品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・物量ベースで5%程度低下している。大手量販店の1つは当該製品の売場が前年同月比90%で縮小していると言っている。
		繊維工業（経営者）	取引先の様子	・内需では、衣料関係は秋冬物関連の生産に追い込まれて稼働状況はまあまあであろう。非衣料については安定している。一方、輸出関連では大手企業の海外生産シフトもあり、非常に厳しくなっている。
		一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・設備投資意欲が落ち込んでいるので、欧州、米国、国内市場とも受注が伸びない。
		電気機械器具製造業（経理担当）	取引先の様子	・タブレット端末、スマートフォン関係の電子部品は、引き続き好調を維持しているが、その他の電子部品に関しては落ち込んだままであり、新製品が出るような気配も今のところはない。
		輸送業（配車担当）	取引先の様子	・欧州の信用不安などにより、商品の購買意欲が落ち、物の流れが悪くなっている。さらに国内政治が先行き不透明であり、消費者の購買意欲が落ちたため商品の流れが悪く、トラック需要が良くない。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業者にも聞いているが、個人客が特に少ないという状況である。
		税理士（所長）	取引先の様子	・取引先の設備投資は、特に国内の動きは少ない。製造業で、生産設備を製造している会社では、最終的にはその機械が海外へ行くということである。国内の設備投資が少ないことと、プラント建設関係の取引先が受注できる公共工事についても先行きが非常に暗いという状況を関与先から聞いている。
		悪く なっている	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き
	建設業（総務担当）		受注価格や販売価格の動き	・工事発注量の減少で、破格の価格による受注業者があり、適正価格での受注が難しい状況が続いている。
	雇用 関連	良く なっている	—	—
やや良く なっている		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数は徐々に増えているが、派遣先の人材に対する要求度が高く、人材の確保という点でマッチングしないケースもある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	採用者数の動き	・求人広告自体はやや減少しているが、採用意欲は変わらないか、やや高まっているところが多い。
変わらない	人材派遣会社（役員）	求人数の動き	・4月以降、企業での人員増加などの話題が出てこない。人材需要件数も伸び悩んでいる。	

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
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は増加し、2、3年ぶりに求人する事業所も増加しているが、欠員補充がほとんどである。事業が好調なための求人はそれほど多くない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比で増加しており、新規求職者数が減少傾向にある。有効求人倍率は、11か月連続して1倍を超えて推移している。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・人材紹介・派遣とも依頼数が減少している。今が底かかもしれないが、募集広告の業種もサービス業以外は低調である。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・求人件数は微増であり、業種としてはIT企業関係が増加している。
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・求人情報誌1回の発行につき、求人情報は50件ほど減少している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・6月の求人広告の売上は、前年同月に比べて7割に満たない状況である。
	悪くなっている	—	—	—

7. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所（株））

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
家計動向 関連 (近畿)	良くなっている	通信会社（社員）	販売量の動き	・4月以降、5、6月と加入申込件数が好調に増えている。	
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・高級時計やブランド宝飾品、工芸品など、お金で持っているよりも、以前から手に入れたかった商品を自分のために買ったり、家族や孫への贈り物にしたりと、景気が上向いてきている。	
	やや良くなっている	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・少ないながらも、少しずつ確実に売れ始めている。	
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・エコカー補助金の効果により、客の動きが活発になっている。	
		一般レストラン（店員）	競争相手の様子	・近隣に競合店が開店し、大きな落ち込みが予想されたが、昨年を上回る売上目標は達成されている。	
		その他レジャー施設〔飲食・物販系滞在型施設〕（企画担当）	来客数の動き	・海外からの観光客に回復がみられるほか、1年前よりは集客にやや底上げがみられる。	
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・当社で分譲中の大型新築マンション2物件については、モデルルームへの新規来場数が毎週100組と盛況な状況である。	
		変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・当商店街では、客の来店頻度がここ2か月は少し減少しているようにみられ、客足の引きも早い。
			商店街（代表者）	販売量の動き	・夏のセール開始が早目のため、月後半の週末は人も多く、売上も良かった。ただし、月半ばの落ち込みがひどく、なかなか前年の売上に届かない。
	一般小売店〔時計〕（経営者）		単価の動き	・来客数は変わらないが、高額の時計が少し売れたほか、比較的高額の修理があったため、売上は良かった。ただし、高額の時計は3年越しでやっと決まった状態なので、景気が良くなったという感じではない。	
	一般小売店〔衣服〕（経営者）		お客様の様子	・客の様に良い感じはないが、東日本大震災の余波を受けていた昨年よりは、当然良くなっている。	
	一般小売店〔精肉〕（管理担当）		来客数の動き	・6月のイベントとしては父の目があり、1年でステーキがよく動く日といわれているが、ここ数年来、販売量は減少傾向である。このイベントでは消費は確かに伸びているが、その前後は通常よりも悪い動きとなる。今月は最近の消費の強弱が顕著に出た月で、更にいえばゴールデンウィークと夏休みに挟まれた雨の多い月として、弱い動きになっている。	
	一般小売店〔衣服〕（経営者）		単価の動き	・単価の安い商品が販売の中心となっており、売上は落ち着いている。	
	一般小売店〔野菜〕（店長）		販売量の動き	・本当に物が売れなくなっている。	
	一般小売店〔菓子〕（営業担当）		販売量の動き	・今月も前月と同じ横ばいの状況である。昨年と比べれば激しい落ち込みはないが、販売量の動きがまだまだ良い状況ではない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・5月に続き婦人ファッションが堅調であり、食料品も持ち直し傾向にある。ただし、台風の影響に伴う早期閉店が大きく影響し、販売量が前年を下回る結果になっている。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・国内の景気が良くない状況や消費税の増税問題など、景気や経済状況が不透明ななか、まだまだ不安定要素が多い。東日本大震災、原子力発電所の問題もはっきりと解決せず、政府よりも民間や国民に任せられたことが多い。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・前年よりも雨が多いということで、入店数が前年比で3%ぐらい落ちており、客1人当たりの買上額も落ちている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・当月は目標達成が厳しい状況にある。節電を意識したクールビズ関連の商品の展開強化を図っているが、昨年のヒットアイテムは勢いがなく、新たなアイテムも見当たらない状況である。目新しく、話題性のある商品に対する客の関心は高いものの、ヒットアイテムの持続性が以前に比べて短いようである。
		百貨店（企画担当）	それ以外	・空梅雨だった前年の6月に比べると、雨の日が増加している。さらに、台風の通過など、天候による来客数の減少で売上不振が続いている。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・夏のクリアランスセールスタート日が、店やブランドによってばらつくことになり、セール商戦が盛り上がり欠けた動きとなっている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・梅雨入りということもあり、本格的な夏物シーズンになってきたが、衣料品の販売量の動きが芳しくない状態が続いている。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・今月は、台風接近による閉店時間の繰り上げや、雨の日の来客数減少により苦戦している。ただし、早期お中元ギフトやクリアランスセール実施時期の前倒し効果により、ほぼ前年実績はクリアできそうである。
		百貨店（販促担当）	来客数の動き	・来客数の前年割れ傾向が続き、梅雨の影響で盛夏商材の動きも鈍い。購買率も低下しており、消費に消極的な傾向である。一部セール時期がずれ込んだため、下旬の動きも鈍い。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・恒常的に来客数の減少が続いており、厳しい状況である。食料品は持ち直している一方、前年との気温差もあるが、衣料品、住居関連が苦戦している。
		スーパー（開発担当）	販売量の動き	・販売量は前年のデータや前月のデータと比べてもそんな色ない。
		スーパー（販売担当）	お客様の様子	・客の様子をみていると、ポイントが何倍やお買い得シールの配布がある時間などに来店が集中し、少しでも安く買物をしようという動きが多くみられる。
		スーパー（管理担当）	販売量の動き	・以前と同じで、節電などの対策でクールビズ商品は堅調だが、主力の食料品は販売目標の未達が続いている。
		スーパー（社員）	販売量の動き	・1年ほど続いた商品単価の下落には歯止めが掛かったものの、上昇する気配はなく、低いままで推移している。その中で、一度の買物で多くの数量を買う客が目立つようになっている。
		コンビニ（店員）	販売量の動き	・競合店に挟まれて客が分散し、売上が落ち込んでいる。
		乗用車販売店（営業企画）	単価の動き	・単価の低下に歯止めが掛からない。現状を維持するのが精一杯である。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・販売目標は80%しか達成できなかったが、整備工場の方は、ほぼ目標を達成している。
		その他専門店〔宝石〕（経営者）	お客様の様子	・欧州の通貨やいろいろな面での不安定要因が、株価や為替レートといった経済に大きく影響している。政治の状況もまだまだ不安定であるため、どうしても客からみた場合に、宝石や貴金属を購入する要因は見当たらない。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・今は梅雨で非常に湿度が高い状況にあり、除湿関係の商品や、熱中症を意識したスポーツドリンク、殺虫剤、虫除けなどの商品の動きが少し良くなっている。その影響で、平均買上点数が前月と比べて0.3個ほど増えている。
		その他専門店〔宝飾品〕（販売担当）	お客様の様子	・本来の宝飾品よりも、宝石を部分的に使用した健康グッズが注目される傾向にある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		高級レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・台風などの天候不順の影響で、来客数が極端に少ない日もあれば、翌日は盛り返すなど、波のある月である。
		一般レストラン (経理担当)	お客様の様子	・前年は東日本大震災の影響もあってあまり参考にならないが、2年前とほぼ同等である。
		観光型ホテル (経営者)	単価の動き	・6月は5月よりも稼働率は上がったものの、単価は下がっており収益的には厳しいものとなっている。今までの稼働率を維持しようとすれば、単価を下げざるを得ない状況が続いている。
		観光型旅館(団体役員)	来客数の動き	・3、4月と回復の兆しがみえたが、5月以降、来客数は前年比で90%前後となっている。
		都市型ホテル (マネージャー)	来客数の動き	・宿泊部門はビジネス需要が主となる時期であり、前月から引き続き活発な動きを期待したが、予想外に鈍い。レストランも高額店舗からバイキングレストランまで、全般的に来客数の減少が目立つ。
		旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・相変わらず海外旅行は、前年、2年前を超える動きが続いている。国内旅行も伸びはないものの、ほぼ横ばいを保っている。東日本大震災以降は旅行需要に決定的なダメージを与える事件もなく、旅行は平和産業であると改めて感じる。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・夏の節電ムードが消費マインドを低下させている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月は月初から気候変動が不順なこともあって、一般客の乗車機会が大きく増加し、営業収入が増えた。ただし、企業関係からのハイヤー予約などはむしろ減少傾向であり、全体として景気が良くなったとの実感は薄い。
		タクシー運転手	来客数の動き	・終電の時間になっても、平日はあまり乗客の数は増えない。ただし、週末はかなり動きがある。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・6月は株主総会の時期でもあり、各企業の業績不振が顕著に表れているため、全体的に自粛ムードとなっている。
		通信会社(経営者)	お客様の様子	・客の販売状況には、特に変化がない。
		テーマパーク (職員)	来客数の動き	・今後、関西地区についても計画停電が実際に行われれば、施設の構造上、その日は営業をするのが非常に難しくなる。客にしても、そのような時期にわざわざ出かけることは考えにくいので、営業上の厳しさを感じる。
		パチンコ店(店員)	来客数の動き	・イベント時期だが、売上が伸びていない。
		競艇場(職員)	単価の動き	・単価の動きについては、3月の単価が20,300円、6月の単価が20,700円とわずかに上がっているが、全体的には変わらない。
		その他レジャー施設 [イベントホール](職員)	お客様の様子	・イベントの開催日数が平日を中心に減少傾向にあるが、入場者数は全体的には減っていないように思われる。また、イベントの入場券などの売行きも、以前と変わりはない。
		美容室(店長)	来客数の動き	・今月は特にトピックスもないため、例年どおり売上は非常に鈍い動きとなっている。
		その他サービス [学習塾](経営者)	来客数の動き	・例年と同じく、中学校に上がった生徒などを中心に、生徒数は少し減少気味となっている。
		その他サービス [ビデオ・CDレンタル](エリア担当)	販売量の動き	・今月はCD、DVD販売が前年比で悪いため、書籍、レンタル、リサイクルを頑張ったが、全体的な収益を圧迫している。
		住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・政局が定まらないほか、消費税の動向を含めた先行きの不透明感から、市場では売却物件の情報が極端に少なくなっており、これが全体の活気を鈍らせている。
		住宅販売会社 (総務担当)	販売量の動き	・各種補助金の終了、減額をはじめ、先行き不安による買い控えが目立ち始めている。
		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	・契約件数は横ばいだと思うし、金融機関の融資姿勢もあまり変わらない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	お客様の様子	・住宅展示場の来場組数は前年比で伸びているが、それは来場の景品やイベント経費を増やした結果であり、お金のかからないレジャーランドに来ていた感覚である。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	お客様の様子	・新築マンションのモデルルームへの来場者は、前年比では増加しているものの、一部の割安感のある物件や、希少性のある物件に集中する傾向が続き、全体的な好調感が広がっているわけではない。足元では施工費の上昇により、徐々に価格上昇のトレンドに入ってきている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・天候不順により野菜や魚などが不足しており、肉も大変売上が落ちている。商店街への客の流入がかなり少ないほか、物価も全体的に上昇している。
		一般小売店〔食料品〕（管理担当）	販売量の動き	・例年に比べて今年はあまり忙しくない。さらに、薄利多売で利益が出ていない。
		一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	単価の動き	・3か月前に比べて売上が90%となっている。
		一般小売店〔菓子〕（経営企画担当）	販売量の動き	・今年6月現在と3月の売上前年比を、各地区別に上位5店舗の平均でみると、関西は6月が92.9%で、3月が94.9%、関東は6月が95.5%で、3月が126.7%、中国は6月が114.2%で、3月が101.2%、中部は6月が94.1%で、3月が99.9%となり、各地区合計の平均は6月が96.3%で、3月は102.5%となっている。6月に入り、お中元商戦が始まったが、関西、関東、中部と大都市圏の出足が悪く、見通しも悪い。
		一般小売店〔花〕（店長）	お客様の様子	・販売数量、来客数共に減少している。メディアで報道を聞くたびに不景気が加速する。
		百貨店（婦人服）	販売量の動き	・一進一退の流れが、台風4号の直撃による大ブレーキで急激に悪化した。その上、衣料品部門は、夏物の値下げを遅らせるブランドがあるため、セールスタートが分散化している。
		百貨店（売場マネージャー）	それ以外	・政治の不安定が消費に直結している。特に、ミセスやヤングを除くメンズなどは影響が大きいと感じている。ただし、クールビズなどの課題対応型の商材はまだましである。
		百貨店（外商担当）	単価の動き	・5月の連休明けの中旬以降、宝飾や美術品といった高額品の動きが悪くなっている。
		百貨店（マネージャー）	お客様の様子	・前年に売上をけん引した冷感寝具やステテコなどのクール商材の動きが、天候の影響もあり芳しくない。また、金製品をはじめとした高額品についても、今後の株価などの動きの様子見もあり、活発とはいえない。生活雑貨についても、商品の動きはある程度活発であるが、客単価の低下傾向が止まらない。
		スーパー（経営者）	競争相手の様子	・競合店が多く、競争が激しい地域である。物価は上がっているはずなのに、店によってはチラシや特売売価が下がってきている。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・今月は台風の影響を大きく受け、来客数が落ち込んだ。また、同業者も苦しいのか、チラシの件数が増えており、特売合戦の様相となっている。生育状況もあるが、果物の売行きが悪いほか、不要不急の商品ということで、お菓子の販売量も4月以降落ちている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・前年の地上デジタル放送への移行や、エコポイント制度の反動によるマイナス、今年の低気温、消費増税問題などの要因により、客の購買意欲が大きく低下する傾向にある。
		スーパー（店長）	単価の動き	・前年に東日本大震災後の需要が伸びた反動で、前年を基準にすると厳しい状況が前月から続いている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・消費税の増税に伴う政治の混迷、原子力発電所の稼働や節電、計画停電の話題、豪雨や竜巻などの不安定な天候もあり、客の購買意欲は極めて低くなっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・母の日の時には伸びていたギフト点数が、父の日では前年より5%程度ダウンしている。同時に店頭の上も同程度ダウンしている。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・毎月計ったように、来客数は前年比で96%前後の推移である。

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（経理担当）	販売量の動き	・天候不順や台風の影響もあるが、売上は芳しくない。前年の特需の反動とみていたが、ほぼその影響がなくなった直近の状況でも、やや消費が下振れ傾向に向かっている。
		スーパー（広報担当）	来客数の動き	・5月中旬以降、来客数の減少傾向が続いている。前年に地上デジタル放送関連で特需があったテレビ、DVDレコーダーの落ち込みに加え、気温があまり上がらず、衣食住共に夏物商材の動きが鈍い。電力不足問題に伴い、節電関連商品の打ち出しを強化しているが、消費者の反応は今一つ盛り上がり欠ける。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・来客数は前年と変わっていないが、チケットなどの娯楽関係などの悪化で売上が7%ほど減少している。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・値引き販売が常態化してしまっており、販売量は一時的に増加するものの、客単価下降の影響の方が大きく出ている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・近隣での弁当屋の開店や、競合店の改装などのマイナス面に加え、たばこの販売量が徐々に減ってきている。たばこを吸う人たちにとっては、吸える場所が限定される傾向にあるほか、価格が上がったということでもたばこをやめる動機になっている。
		コンビニ（広告担当）	単価の動き	・3か月前と比べると、やや悪い傾向にある。天候要因もあるが、来客数よりも客単価の伸びが低い。やはり、消費者心理が買い控え傾向になってきている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数が落ちている。原因として考えられるのは、節電対策が一番である。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・6月はセール前なので、安くなる商品を客は待っており、単価の安い物しか売れない。
		衣料品専門店（営業・販売担当）	販売量の動き	・予想はしていたが、夏物スーツ、ネクタイが売れない。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・省エネ家電や太陽光発電設備の販売量が増加している。
		家電量販店（企画担当）	販売量の動き	・例年であれば景気が季節的な要因で上向くが、6月下旬でもまだ暑くなっていないため、売上が上がってきていない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車販売では、エコカー補助金も7月中旬で終わるとの観測から、少し引き合いが少なくなってきた。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・毎日のニュースをみても世の中が暗過ぎる。今月に入っても明るいニュースはなく、人の動きがほとんどない。不動産も動かないなど、大きなお金が動かなくなっている。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・受注量がやや低迷している。エコカー補助金の金額に対する期待感が大き過ぎるためか、いまいち盛り上がり欠けている感がある。
		住関連専門店（店長）	販売量の動き	・春の売上が期待できるシーズンがあまり芳しくないほか、上昇する兆しもなく、伸び悩んだままである。消費者の経済活動が鈍化している雰囲気を感じる。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・昼の営業では来客数が増えたものの、夜間の来客が減っている。家族で外食を控えているのか、特に家族客が減ったため、客単価が落ちている。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・大規模商業施設の開業効果が一巡して来客数が回復すると予想していたが、思うほど伸びないばかりか、逆に低下傾向がみられ始めている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・昨年の台風被害などの復興やインフラの回復が進み、良くなっているようにみえるが、日帰り温泉の利用客は落ち込みが続いている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・来客数については、日帰り客は平年並みだが、宿泊客の減少が大きい。先行きの不透明感で、お金を使う雰囲気がないような感じがする。特に、年配女性の利用が減っている。
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・原子力発電所の問題による関西地区の計画停電のほか、省エネ対策、消費税の増税問題などで、景気浮揚の兆しはみられない。個人消費はますます落ち込む傾向になりつつある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・前年は東日本大震災の影響が大きく、比較できないが、2年前と対比して大幅に売上が落ちている。宿泊も市場自体が冷え込んでいるため、単価が下がったままで推移している。企業の採用関連の学生向け説明会もやや上向きとはいえ、ITやゲーム関連など限られた業種のみで、従来は活発に開催していた製薬や工作機械製造業などは皆無となっている。食堂も高単価商品の売上が悪く、収支の悪化を招いている。	
		都市型ホテル (客室担当)	単価の動き	・ビジネス客の取り込みを中心とした販売も、客の料金への反応は敏感であり、売上を維持するためには販売価格を落とさざるを得ない。	
		都市型ホテル (総務担当)	来客数の動き	・出張による宿泊客の減少が主因であるが、客室稼働率が月を追うごとに低下している。また、比較的低価格のレストランへの来客数も減少し始めた。ただし、高単価レストランは、依然として好調を保っている。	
		旅行代理店(広 報担当)	お客様の様子	・夏休みの旅行は、3か月前は海外旅行が好調で、国内旅行は前年並みであったが、海外旅行の受注が落ち着き、国内旅行も前年を下回ってきた。客からは、ボーナスが思ったよりも出なかったという声が多く、消費を抑える傾向にある。	
		タクシー運転手 通信会社(企画 担当)	お客様の様子 お客様の様子	・観光客の動きもどん底状態で悪い。 ・関西の空洞化の動きが具体的になっている。	
		競輪場(職員)	単価の動き	・3か月前の購買単価は9,872円で、今月の購買単価は9,407円であったため、やや悪くなっている。	
		美容室(経営 者)	来客数の動き	・来客数が減っている。ほかの店に行っているわけでもなく、ただサイクルが延びている。	
		美容室(店員)	お客様の様子	・いつもよりもカード払いが多かったように感じられる。	
		悪く なっている	一般小売店〔衣 服〕(経営者)	販売量の動き	・月を追うごとに売上が下がっており、夏物衣料が売れない。消費者は必要な物だけしか買わず、いわゆる衝動買いというものがなくなってきているように感じる。
			百貨店(店長)	来客数の動き	・近隣の駅周辺での人口の高齢化に加え、消費増税などの政局不安により、マイナスの意識が働いていると感じる。
			スーパー(企 画)	お客様の様子	・梅雨に入ってから気温も上がらず、また前年は既に夏が多くあったことから、夏物商材の動きが悪い。ドリンクやそうめん、冷めんなどの涼感商品関連も動きが悪く、更に家電商品が昨年の地上デジタル放送移行前の駆け込み需要の反動で、大きくマイナスとなっている。
			一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・営業努力が至らなかった点もあるが、宣伝や広告の失敗が大きな要因である。
			スナック(経営 者)	来客数の動き	・暇な状態が続いていて、団体客が少なくなっている。
			観光型旅館(経 営者)	来客数の動き	・とても悪い。いろいろな仕掛けをしても、価格を落としても客が動かない。
			通信会社(社 員)	販売量の動き	・来客数も減り、販売量が下がっている。通信会社のキャンペーンが始まって、なお販売の動きは鈍い。
住宅販売会社 (従業員)	それ以外		・増税問題、欧州の信用不安など、国内外に不安材料が多く、企業の経済活動は停滞気味である。		
企業 動向 関連 (近畿)	良く なっている やや良く なっている	—	—	—	
		食料品製造業 (営業担当)	受注量や販売量 の動き	・6月は上半期決算もあり、各企業の販売量の動きが目立つ。6月から節電対策に伴い、各企業が蛍光灯、空調機の使用をやや控えめにしており、飲料水の販売が伸びている。	
		化学工業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・連休明けに比べると荷動きも少しは戻ってきたが、まだまだ前年に比べると1割以上悪い。	
		電気機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・マスコミの報道では中国も含めて悪い数字ばかりであるが、各社共に何かしなければと活動は活発である。円高にも慣れて、78円であれば75円台よりもましだと、少し鈍感になってきている。	
		建設業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・見積や問い合わせの件数は増えている。	
金融業(営業担 当)	取引先の様子	・取引先では、得意先からの受注が徐々に増加傾向にある。発注単価はまだまだ厳しいが、傾向としては改善してきている。			

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明		
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・5月までは売上も上向きになっており、前年比で120%を超えてきていたが、今月になって少し鈍ってきている。		
		広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・取引先の地下街のショッピングセンターでは、夏物のメンズカジュアルがクールビズの影響で活況である。		
		コピーサービス業（店長）	受注量や販売量の動き	・数か月前に比べ、若干来客数や受注量の増加がみられる。ただし、ほぼ例年どおりで推移しており、回復傾向は感じるが、楽観視できる状態ではない。		
変わらない		繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・受注量が季節要因以上に減少している感がある。		
		化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・販売数量がほぼ3か月前と同じである。		
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・工事関連や企画物の受注が増えている。セット部品としての注文で、継続的な案件ではないため評価の対象外だが、下支えにはなっている。		
		金属製品製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・大型物件の納入はほぼ終わったが、新規の大型物件の受注が決まっていない。		
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社の顧客は原子力発電関連の分野が多いが、原子力発電以外に展開する必要がある。この観点から、新しい市場を求めて設備改造の投資が活発化している。このような状況の下、景気全体は好調とはいえないが、業況は横ばいといえる。		
		一般機械器具製造業（設計担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は、増えもせず減りもせずといった状況である。ただし、値引き要求が少々増えてきているのが気掛かりである。		
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・メーカーの動きも一段落したような感じである。		
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・夏物の省エネ家電は盛況のようだが、それ以外は価格競争が激しく、状況的には厳しい。		
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・空調関連などの白物家電は好調な推移をみせているものの、デジタル家電の落ち込みは依然激しい状況となっている。		
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・ゴールデンウィークごろから、仕事が入ってこない。		
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・国内景気の回復が思うように進展していない。		
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・大型のM&A案件に伴う土壌汚染調査の依頼や、小口の不動産会社からの土壌汚染調査に対する問い合わせが続いている。また、太陽光発電についても、再生可能エネルギーの固定価格買取制度の決定に伴って、引き合いが増えている。		
		建設業（経営者）	取引先の様子	・長引く景気低迷で民間設備投資に活気がない。公共工事関連も発注量が低迷している。		
		輸送業（営業所長）	取引先の様子	・輸入貨物の取扱、精密機械の配送が微減している。		
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・購読数は増えもせず、減りもせず、折込収入もあまり変化はない。		
		経営コンサルタント	取引先の様子	・クライアントの食品スーパーの売上は、相変わらず前年同月比で95%台である。ほかの業種も前年と同程度の売上が続いている。		
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・賃貸管理業では、居住系の賃貸仲介は昨年よりも良いように思われるが、管理の受注については受注額、量共に変化がなく、あまり良くない。		
		やや悪くなっている		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・東日本大震災の影響で昨年はその仮需要もあり、少しは上向きになったかと思っていたが、1年が過ぎて平年並みに戻ったかと思えば、ここ数年の動きと同じく徐々に売上が落ちてきている。例えば、特売の回数は変わっていないが、1回当たりの発注数が減ってきている。末端での動きが良くないため、得意先が発注数量を減らしてきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		繊維工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・得意先の販売形態は、雇事型が主になっている。必然的に社員が出向いて行き、一緒に販売をすることがほとんどで、客に直接商品の説明はできるものの、出張経費などがかさむ結果となる。販売も当社の持ち込む商品よりも得意先の在庫が優先となり、販売数は減少している。	
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	取引先の様子	・製紙メーカーが大幅な減産をしている一方、流通在庫が増えている。	
		出版・印刷・同関連産業（情報企画担当）	受注量や販売量の動き	・政局も混とんとするなか、各企業では新年度の会社概要や株主総会用のアニュアルレポート作成の季節となっている。大企業では株主が外国の投資家用に海外向けパンフレットのグレードに気を遣っている一方、インターネットでの表現にも気を配って充実させている。このような特殊な情報物を作成できるノウハウを持っている企業こそが生き残っている。	
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・円高の影響で輸入品が激増し、市況価格が下がっている。日本製では国際競争ができない状況である。	
		金属製品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・今月に入り荷動きが急に悪くなっている。	
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量、売上共に減少している。	
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・テレビスポットCMが、年度初めよりも動きが悪くなってきている。	
		司法書士	受注量や販売量の動き	・今まで事件数の少ない状態が続いているが、今月は特に不動産登記が少なくなっている。	
		その他サービス業〔店舗開発〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・5月のゴールデンウィークまでは、西日本の主要駅構内における店舗も軒並み好調に推移していたが、それ以降は反動もあってか低調に推移している。内訳としては、物販店舗は壊滅的で、飲食店舗はほぼ計画どおりとなっている。ここ数か月の傾向としては、金曜日の売上を木曜日が上回る傾向が続いており、飲食店舗でも金曜日と同等以上に木曜日の予約が入っている。	
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	取引先の様子	・一般的に、円高で国内で買うよりも商品が買いやすくなっているほか、品質も良くなっているので、取引先は国内製品よりも海外製品を購入する。	
		その他非製造業〔衣服卸〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・昨年は、日用品では東日本大震災の特需や、東京電力管内での節電による動き、6月の暑さなどから、非常に好調な販売戦線を維持していた。今年は、東日本大震災の特需のはく落、気温の低位安定などから、店頭は非常に静かとなっている。	
		悪くなっている	電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・現製品の販売数を拡大することができず、新製品の開発もできない状況で、経営は圧迫されている。
			不動産業（営業担当）	取引先の様子	・円高により日本から製造業が海外へ出て行っている。そういった影響が神戸にもみられ、神戸から事業所が撤退して、海外や神戸以外の場所に移る動きが加速している。
雇用関連 (近畿)	良くなっている	—	—	—	
	やや良くなっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・先月と同様に、9月までの上半期は予想どおりの動きであるが、10月以降になると不透明感が漂っている。ただし、例年は3か月の派遣期間が多いなか、今年は6か月や年度末までの依頼が増える傾向がある。	
		人材派遣会社（役員）	求人数の動き	・派遣求人数は前年比で30%程度の増加を示している。これは、改正労働者派遣法案の懸念箇所が大幅に修正されて成立したほか、東日本大震災の復興景気の開始、円高の一服などが要因であり、春先からの漸増傾向が維持されている。	
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・紹介予定派遣や人材紹介案件が多くなり、企業に余裕が出てきたように感じる。	
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・新聞の求人広告の量からみれば、ほんの少しずつではあるが、上向ってきている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比で50%以上の増加となっている。前月まで顕著に増加していた観光関連産業からの求人については、伸びが急激に鈍化した。製造業や建設業、運送業など幅広い産業において増加している。東日本大震災の復興需要により業績が好調であるとの声も多いことから、新規求人の増加の一因であると考えられる。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・建設部門が中心の日雇求人の一部に、昨年を上回る指標が出ている。1日単位の雇用である日々雇いは昨年比でも減ったままだが、労働者数確保のためか、一定期間宿舍に入れる期間雇用では増加に転じている。
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・前年同時期に比べ、学生の内定獲得数が増えてきている。
		学校〔大学〕（就職担当）	周辺企業の様子	・米国の大型金融機関の破たんや東日本大震災の影響で、企業は雇用を抑制していたが、活発化してきたように感じられる。大学への求人企業数は前年同期比で20%前後増えており、景気回復に向かいつつあると期待できる。
	変わらない	人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・求職者の動きは活発になっており、求人も紹介予定派遣など、直接雇用分が来ているが、景気の押し上げを感じるほどではない。求人は中小企業が中心であり、経済全体に及ぼす影響は少ない。
		求人情報誌製作会社（企画担当）	求人数の動き	・求人数は前年比25%増で推移している。
		新聞社〔求人広告〕（管理担当）	求人数の動き	・求人数の動きは、最近は一定の水準で推移しており、安定している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・新聞広告の推移をみると、3か月前と比べてもあまり変わらない。特に、大阪の地場産業からの出稿にほとんど変化はない。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・求人の動きがみえにくくなっている気がしている。新聞や雑誌、チラシ、インターネットの表面上の動きには、大きな変化はないが、水面下ではこれから先の採用の動きが始まっているような気もする。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数の動きについては、建設業や卸売、小売業からの求人が前年同月比で増加している。
		民間職業紹介機関（大学担当）	採用者数の動き	・前年に比べて新卒内定率はアップしているが、前年は東日本大震災による影響があり、参考にならない。一方、2年前と比較すると、今月になってようやく上回っている。
		民間職業紹介機関（支社長）	求人数の動き	・求人数、合格率などは横ばい状態が続いている。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・医療系大学の場合、採用のある業界は慢性的な人手不足の状況にあるため、求人は例年と変わらないが、採用人数は少し減少気味である。
	やや悪くなっている	—	—	—
	悪くなっている	—	—	—

8. 中国（地域別調査機関：（社）中国地方総合研究センター）

（—：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	—	—	—
(中国)	やや良くなっている	一般小売店〔酒店〕（経営者）	販売量の動き	・少しずつではあるが料飲店の販売量が持ち直している。年金が出た週は非常に活気がある。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・新設のアウトレットの影響を受け、いまだに回復の兆しがない大型テナントがあり、全体の売上は昨年を下回るが、前年同月比で約半数のテナントが昨年の売上を上回っており、徐々に上向いている。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・来客数の増加が続いており、美術や宝飾の動きが活発で、富裕層の購買は上向きになっている。ただ父の日ギフトの単価下落や中元の早期割引に人気が集まり、一般客は依然価格には厳しい。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数の伸びや中元商品の動きが昨年と比較して好調である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（業務開発担当）	単価の動き	・食肉、惣菜などの客単価が前年より2%上昇し、飲料やアイスも順調に推移している。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・食パンを中心とした袋パンなど、比較的単価の高い商品の売上が伸びている。
		家電量販店（販売担当）	競争相手の様子	・近隣に大型店舗が出店したことによって市場は動いている。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・6月の販売量は前年比25%増加と好調で、この状況はエコカー補助金が終わるまで続く。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・少し良くなっている。
		一般レストラン（外食事業担当）	来客数の動き	・昨年の東日本大震災の影響は薄れ、食中毒事件後、焼肉業界を中心に騒ぎがいったん収まり、来客数が増加している。
		観光型ホテル（支配人）	販売量の動き	・6月は宴会部門が大きく伸び、例年の総会需要に加えて企業の展示会や報奨パーティー等の利用もあり、企業活動は活発化している。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・レストランではロンドンオリンピックに絡んだ企画物を販売しており、客も関心を示している。
		テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・週末の天候が比較的良く、季節の行事に関する広報の効果もあって来園者数は前年比増となった。懸念されたガソリン価格の高騰は低下傾向にあり、自家用車の客の減少に歯止めがかかる兆しがある。
		ゴルフ場（営業担当）	来客数の動き	・天候に左右されるが、来客数に変化はなく土日の集客が維持できており、単価を維持できている。
		住宅販売会社（販売担当）	単価の動き	・生活関連物資も含め資材等の価格も比較的安価傾向で、量的に安定してきたことによるコストパフォーマンスの現れである。
	変わらない	商店街（代表者）	それ以外	・3か月前同様に前年度より売上は好調である。
		一般小売店〔靴〕（経営者）	販売量の動き	・来街者数、来客数、販売量、単価など数字で表すものが伸び悩んでいる。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・UV関連は前年をクリアしているものの、6月はレイナイテムが苦戦し、クール機能雑貨・節電雑貨は2年目ということもあって大きな伸びがなく、後半のクリアランスが7月へずれ込むこともあって若干前年を割れる。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・衣料品や寝具関係は気温に大きく左右され、気温が上昇しないと夏商材が売れない。質流れ的な催事を行っており、来客数と売上は順調に伸びている。良い物を安く買いたいという傾向は変わらない。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・好調不調が商品群によってばらつきがあり、婦人衣料や紳士衣料、食料品などは好調に推移しているが、日用品や身の回り品は苦戦が続いており、総じて状況は変わらない。
		百貨店（販売担当）	販売量の動き	・前年比98%と売上が落ち込んだ3か月前と比較すると若干回復傾向にあるものの、依然前年実績には届かない状況が続いている。梅雨時期に気温が高かった昨年に比べ、今年は気温が低いいため、来客数が前年の93%と伸び悩んでいる。
		百貨店（営業推進担当）	競争相手の様子	・他店状況をみると、良いところと悪いところが極端に出ている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・客単価に先月と大きな変化はない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数と販売点数は前年とほぼ同じである。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は昨年の実績に及ばず、割引セールの日が多いが、通常日は全く伸びてない。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・食品や生活雑貨などの需要に大きな変化はないが、ファッションや住生活商品は明らかに売行きが悪くなっている。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・来客数は前年を下回る状況が続いているが、ここ数か月の推移としては例年通りであり、この点から直近の景気は横ばい状況である。
		スーパー（販売担当）	単価の動き	・客は単価の安い商品を求める。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数は厳しい状況が続いており、買上単価でカバーしている状況であり、あまり変化はない。
		衣料品専門店（販売担当）	単価の動き	・来客数に変化はないが、単価が低下している。

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
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・販売量と来客数は低水準のまま推移している。
		家電量販店（企画担当）	お客様の様子	・オープニングセールがまずまずの滑り出しで終わられたが、客は今回購入したら当分は購入せず、修理で安く済ませるなどの意見が多い。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・エコカー補助金があるので得なのは分かるが、やはり今は金を使いたくないとの意見が多い。
		乗用車販売店（副店長）	販売量の動き	・エコカー補助金の予算が残りわずかということで、需要期並みの販売量を維持している。
		その他専門店〔和菓子〕（経営者）	来客数の動き	・大きな変化はない。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・たまたま今年に入って一番の売上だったが、依然として不景気傾向である。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・予約は前年と同じくらいで推移しているが、予約なしの来客数が少ない。
		一般レストラン（エリア担当）	来客数の動き	・比較的集客の悪い6月であるが、ランチタイム、ディナータイム共に減少しており、特に家族連れでの減少が目立つ。
		その他飲食〔サービスエリア内レストラン〕（支配人）	来客数の動き	・立地的に客が増える要素はあるが、客の出控えであり来客数が伸びていない。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・ここ数か月間は問い合わせ件数や来客数ともに平均して良い。
		都市型ホテル（企画担当）	販売量の動き	・欧州の信用不安、消費税増税などの懸念材料がある。
		都市型ホテル（企画担当）	競争相手の様子	・需要が伸びないため、同業他社との競争が厳しい。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・依然として政府からの景気回復に対する施策はなく、客が旅行に行く契機になるものがない。
		タクシー運転手	単価の動き	・単価が減少している。
		通信会社（広報担当）	お客様の様子	・特に変化はない。
		競艇場（職員）	来客数の動き	・来場者数と売上は横ばいである。
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・景気も良くならず半分あきらめがある。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来店周期が長くなっており、年間の来店回数が1人1回分くらい減っている。
		その他サービス〔介護サービス〕（介護サービス担当）	お客様の様子	・客やその家族との話で景気の変化がみられるような様子はないし、景気の変化は実感できない。
		設計事務所（経営者）	単価の動き	・来場者との会話の内容に大きな変化がない。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・購買力が低迷しており、価格競争がますます加速している。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・消費税増税の動向や国の電力政策など不安定な状況が続いており、様子見をしている客が多い。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・なかなか客の購買意欲が上がらず、来場者数、受注数、受注金額等に反映されない。
		住宅販売会社（営業担当）	お客様の様子	・好転するほどではないが、客の様子から判断するとそれほど悪い状況でもない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街の通りが工事中で来街者の数が極端に減っており、各店の売上にも影響がある。
		商店街（理事）	お客様の様子	・消費税増税や電力問題、政治不信などで景気が低迷して先行きが不安である。客単価が低下しており、生活防衛本能が働いている。
		商店街（代表者）	単価の動き	・良い物をより安く、必要な物しか購入しない傾向で、経済や政治、消費税問題もあり、客の買い渋りがみ取れる。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・経営している飲食店では、昼時の来客数がかかり減少しており、近くのコンビニや前の晩の残り物で昼の弁当を作る人が増え、とにかく安く済ませる傾向がある。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・総じてどの業種も景気が落ち込んでいる。

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
		一般小売店〔茶〕（経営者）	お客様の様子	・日銀の短観では良くなったとのデータが出ているが、4月と5月は商店街の売上が極端に減少し、当地の実態は非常に厳しく、都会と地方は極端な格差が出ている。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	お客様の様子	・印鑑などの売上が1～4月は東日本大震災の反動で増加したが、先月から減少している。
		一般小売店〔酒店〕（経営者）	お客様の様子	・県南にできたアウトレットモールの影響で土日の客が減少している。街中の人の流れも閑散としており、得意先の飲食店も土日の来客数が少なく、納入量も減少している。
		一般小売店〔紙類〕（経営者）	お客様の様子	・観光客の動きに変化はないが、地元の客の売上がかなり落ち込んでいる。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・天候が良くないため客足が遠のいている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・クリアランスセールを適正時期に戻すため大手メーカーが半月遅らせてスタートしている。売上を伸ばすため単価を抑えた定価品を投入して対策を打っているが、買い控えが続き苦しい。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・宝飾品や美術品は売れるが、単価が低い。
		スーパー（財務担当）	単価の動き	・消費者が価格によって複数の店で買物をするため、前年に比べて売上が低下している。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・単価の低い商品が圧倒的に売れており、客単価が低下している。
		コンビニ（副地域ブロック長）	競争相手の様子	・競合店の出店が多く、来客数が前年比で苦戦している。
		衣料品専門店（経営者）	競争相手の様子	・京都の仕入先で閉める店が出ており、呉服業界はますます厳しくなる。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	販売量の動き	・来客数はさらに減少する。
		乗用車販売店（店長）	お客様の様子	・エコカー補助金効果が一段落し、客の動きが鈍い。
		その他専門店〔布地〕（経営者）	来客数の動き	・梅雨に入り来客数も少なく、例年より気温も低いので夏物商品の動きが悪い。
		その他専門店〔ファッション雑貨〕（従業員）	単価の動き	・土日はそれなりに集客はあるが、平日の来客数が激減しており、目玉商品の動きだけが良い。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（支配人）	お客様の様子	・消費税増税法案が成立する見込みとなり、ますます生活防衛の意識が高まっている。生活必需品に対する価格意識が高く、同じ商品なら少しでも安い店、安い日をチラシ等で確認してから購入する傾向が強い。また、衣料バーゲンセールのタイミングが後ろへずれたことも影響している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・シニア世代は消費意識がおう盛で、特に持ち帰りの商品注文の客単価が高いが、客の外食動向がどんどん減っており、特に若いファミリー層の減少が著しい。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・政府が一番すべきことは景気対策であるが、増税問題ばかり取り上げられている。
		都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・観光客の動きが昨年に比べて弱い。昨年は震災の影響で西日本へ宿泊がシフトしていたが、今年は東日本方面に観光客が動いている。
		通信会社（工事担当）	販売量の動き	・契約数が前月比、前年比ともにマイナスになっている。
		テーマパーク（管理担当）	来客数の動き	・来館者数が減少傾向にあり、物販単価も下がっている。
		テーマパーク（広報担当）	来客数の動き	・昨年は高速道路ETC割引の終了の駆け込み需要があったが、それを差し引いても週末の来客数の落ち込みが激しい。
		その他レジャー施設（アミューズメント）	来客数の動き	・来客数は前年比90%を下回る状況が続いており、母体のショッピングセンターも入館者数が昨年を下回っている。自店の客層と親和性の高い映画館も苦戦が続いており、娯楽目的でショッピングセンターに来店する客が減少している。
		美容室（経営者）	単価の動き	・基本のカットだけで他のメニューの注文はなく、単価は上がらない。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・景気の先行きに不透明感が漂っており、客も大きな買物だけに決断が鈍っている様子である。

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
	悪く なっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・買上点数が減少している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・商圏内にディスカウントストアが2月にオープンしてから集客合戦が激化し、地元商圏の客が減少傾向である。特に野菜や日用品の買上点数が落ち込んで回復しない。買上点数は増加傾向であるが、来客数の減少が激しく、売上の前年実績確保は難しい状況である。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・販売量や問い合わせ等が減少し、販売単価も低下している。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・季節商材や通常商品など全般的に売行きが昨年比べて悪い。
		その他専門店〔海産物〕（経営者）	来客数の動き	・昨年6月の高速道路上限1,000円施策の最後の月で駆け込み需要があった後の反動も影響しているが、観光客が団体、個人共に少ない。
		通信会社（営業担当）	来客数の動き	・5月中旬の2012年夏モデルの新商品報道発表により、消費者の新商品への期待から買い控えが発生して、来客数、販売数ともに苦戦している。
企業 動向 関連 (中国)	良く なっている やや良く なっている	—	—	—
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車関連業者向けの受注が引き続き好調に推移しており、売上が前年同月比10%強増加基調である。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新車が来月に立ち上がるので、受注量も増加しており好調である。
		通信業（営業企画担当）	取引先の様子	・今年度に入り3か月を通して拠点統廃合による通信回線の提案が減っており、通信と情報システムの統合に関する設備投資検討依頼が増えている。
	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・販売促進に伴い広告宣伝の受注が多くなっている状況で、自動車販売及び専門学校、塾等の販売広告が増加している。	
	変わらない	食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・流通数値が伸びず、目標数値を割っている。
		木材木製品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・住宅着工数は2月以降増加しているが、職人不足による工事遅れ等により実需が遅れている。
		化学工業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・円高に加えて電力等のエネルギー価格の高騰と供給不安定による生産調整等、収益に対してマイナス要因が多い。
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・自治体向け焼却炉の新設工事の受注を抱えているが、工事の谷間となり6月は生産量が落ち込んでいる。
		非鉄金属製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・得意先からの受注動向に特段の変動はみられない。
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・ここ数か月、受注量は生産能力の70%で推移しており、厳しい状況に変わりはない。
		一般機械器具製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・海外向けの自社製品の注文は順調に入ってくるものの、円高による為替の影響で採算が取れず、売上は厳しい状況である。
		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	・主要客からの受注については、ほぼ当初計画通りとなっている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・低調に推移しており、建設関係は量が少なく競争も激しい。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・引き続き先行きが見えにくい状況が続き、まとまった大型物件が少ない。
		輸送業（業務担当）	受注量や販売量の動き	・少なくなっていた業務が再開され、製品の出荷量が増加してきている。
		金融業（自動車担当）	取引先の様子	・新型の低燃費車の売行きは好調で操業度は高水準であるが、円高定着による輸出採算の悪化から利益は伸び悩んでいる。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・多くの取引先があるが、売上で前年実績をコンスタントに超える企業は少ない。医療関係、マンション業者等は堅調であるが、製造業、サービス業、小売業の業況は依然として低位で推移している。業況が低迷している企業は人件費を中心とした経費削減により事業継続している状況である。当地では前記の業種に従事する従業員が多く、消費は鈍く景気はおおむね3か月前から変動がない。
		不動産業（総務担当）	それ以外	・来客数と成約件数は横ばいである。

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
	やや悪くなっている	食料品製造業（総務担当）	取引先の様子	・取引先の値下げ要請が増えている。
		鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・欧州の信用不安が依然終息していない。
		鉄鋼業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・国内の鉄鋼需要が低水準であり、連動して市況が低位な状況となっており、好転の兆しがない。
		電気機械器具製造業（総務担当）	取引先の様子	・復興需要に期待したものの、電力供給に不安があり、夏場の電力不足への懸念から取引先が業者の変更を検討し始めている。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・製造業が良くない。受注単価を外国と競わせる水準にまで要求される場合もあり、中小零細企業では利益の確保は限界にきている。
	悪くなっている	農林水産業（従業者）	それ以外	・5月と2月を比較すると水揚数量960t、水揚金額1億3,700万円の減少である。5月単月の前年度比では水揚数量307tの減少で85.7%、水揚金額1億800万円の減少で78.4%である。
		その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・毎年春秋に新商品が出るが、やはり価格面で非常にタイトになってきている。中国に部品発注をしているが、人件費等の値上げにより部品コストが日々上昇しており、損益面で今後ますます厳しくなってくる。
雇用関連 (中国)	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	求人情報誌製作会社（採用支援担当）	求人数の動き	・採用を増やす企業が増加しており、求人広告掲載の依頼が増えている。
		職業安定所（産業雇用情報担当）	求人数の動き	・一般機械製造業、食料品製造業、宿泊・飲食業などからの求人が増加しており、宿泊・飲食業からはピヤガーデンの調理や接客等の求人が目立つ。
	変わらない	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・人材派遣の依頼数は横ばい状態が続いている。製造事業所からの求人は例年に比べて少なく、流通小売業の販売職や医療介護分野での依頼はコンスタントに発生しているが、求職者とのマッチングには苦慮している。
		人材派遣会社（支社長）	雇用形態の様子	・当地域で主要の製造業は円高の影響で堅調ではない。政局によるが特段景況感で変わっている様子はない。
		人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・企業側からの求人の発注が少ない。
		求人情報誌製作会社（広告担当）	周辺企業の様子	・他企業の採用意欲について話を聞く機会があり、引き続き先がみえないため、中途や新卒も含め正社員での採用はリスクが高く契約社員や派遣での登用が主で、そこから正社員への道が開ける流れが多く見受けられる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・高校卒業後就職したものの、諸事情で辞めてアルバイトをしながら職業訓練校に通う若者が目立つ。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・正社員の有効求人倍率は0.58倍で前月から0.04ポイント下がり、4か月連続の下落で正規の雇用環境は依然厳しい状況にある。
		職業安定所（雇用開発担当）	求人数の動き	・新規求人数は増えているが、内容は非正規が多く、正社員求人に変化はない。
		職業安定所（産業雇用情報担当）	求人数の動き	・5月の新規求人数は3か月前と比べて0.9%の微増、求人倍率は0.94倍で変化はない。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人数自体が増加することもなく、求職者数に大きな増減もない。
		民間職業紹介機関（人材紹介担当）	それ以外	・地域企業の新しい動きがないことに加え、消費が活発化する材料や情報もない。
	その他雇用の動向を把握できる者〔労働機関〕（職員）	求人数の動き	・求人は派遣業が好調なことから、その他のサービス業が前年比で大幅に増加となった一方、宿泊業や飲食サービス業などが落ち込み、基幹産業の製造業も低調で、求人全体では横ばいで推移している。	
やや悪くなっている	○	○	○	

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

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)	良く なっている	商店街（事務局 長）	来客数の動き	・4月中旬に開業した商業施設の集客効果が継続中であるとともに、街全体のイメージが向上しており、今後も多くの顧客を惹きつけると思われる。
	やや良く なっている	コンビニ（店 長）	単価の動き	・競合店の出店で、客数・売上ともに減少しているが、来店客の客単価は前年比2%増加している。これまでの節約や買い控える状況から脱してきたと感じる。
		設計事務所（所 長）	販売量の動き	・公共事業の発注が、集中的に行われている。
	変わらない	商店街（代表 者）	来客数の動き	・土日の来街者数は、観光客を中心にまずまずの水準で推移しているが、平日が悪い。夏物商戦の出足は良かったものの、クリアランスセールの出足が悪く、一進一退の状況である。
		一般小売店〔生 花〕（経営者）	それ以外	・美容室や病院関係の新規開業が多く、お祝い用商品が動いた。しかし、一般向けの店舗販売は伸びず、特に雨の日の客足が悪かった。
		一般小売店 〔酒〕（販売担 当）	販売量の動き	・売上が落ち込んだまま、販売量に動きがない。
		百貨店（営業担 当）	来客数の動き	・客単価は増えているが、来客数は、前年と比べて2～3%程落ちている。
		百貨店（販売促 進担当）	お客様の様子	・中元シーズンが始まったが、昨年同様に注文件数が減り、客単価も下がったままである。
		スーパー（店 長）	単価の動き	・商品の単価は下落しているが、トータルの客単価は上昇しており、あまり変わらない状況である。
		スーパー（企画 担当）	来客数の動き	・東日本大震災の影響で落ち込んでいたたばこは震災前の水準に戻った。ただ、全体的に来店客数が減少しており、売上が伸びていない。
		スーパー（財務 担当）	販売量の動き	・昨年より若干悪いものの、売上全体に大きな変化はない。
		家電量販店（店 長）	来客数の動き	・やはりテレビの販売台数減少による影響が一番大きく、来客数が2割減少している状況が続いている。
		家電量販店（営 業担当）	販売量の動き	・エアコンの販売台数が6月後半から増えてきているが、前年の水準にはまだ及ばない。冷蔵庫、洗濯機については、先月より落ち込んでいる。メーカーの同じ商品群でも、これまでと発想を変えてきている商品が売れるようになってきた。
		乗用車販売店 （従業員）	販売量の動き	・エコカー補助金の駆け込み需要を期待しているが、販売台数は前年を上回っているものの、予想したほどの販売台数ではない。
		乗用車販売店 （役員）	販売量の動き	・エコカー減税の継続と補助金によって受注は堅調に推移しているが、補助金終了後の反動を危惧している。売上の落ち込みを新車のマイナーチェンジでカバーできるか期待したい。
		タクシー運転手	来客数の動き	・街なかでは、昼も夜もタクシー利用客は少ない。今年は四国八十八箇所参りを逆に参る「逆打ち」する人が多く、昨年よりは遍路客が増えており、落ち込み分を多少補っている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・3か月前と比べて、あまり変化はない。売上もあまり変化はない。梅雨入りし、利用客は例年並みにあるが、夜の繁華街は人どおりが少なく、タクシー利用客も少ない。
	通信会社（営業 担当）	お客様の様子	・夏モデルの発売を待つ顧客が多く、売上は伸びていない。ただ、夏モデルが発売されたからといって市場が活性化することも考え難い状況である。	
	通信会社（企 画）	お客様の様子	・オプションチャンネルの加入数に変化が無く、状況は変わらない。	
	競艇場（職員）	販売量の動き	・6月は施設改修工事のため、上旬までしか本場での開催がなかった。そのため、売上は前月比2.9%減、3か月前比6.8%減となった。	
美容室（経営 者）	来客数の動き	・以前にも増して、主婦層の来店サイクルが開いている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
	やや悪くなっている	設計事務所（職員）	競争相手の様子	・前年度分の残務量が多くあり、この仕事を有している間は景気は変わらない。	
		商店街（代表者）	お客様の様子	・消費税増税法案が成立すれば、中小零細企業にとって致命的な悪材料になる。まちづくり三法の見直しについても、過当競争に拍車をかけ、今後生き残っていくことも厳しくなる。	
		商店街（代表者）	来客数の動き	・前年同月に比べて来客数が減少しており、顧客動向の偏りが感じられる。	
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・特になし。	
		一般小売店〔乾物〕（店員）	販売量の動き	・中元シーズンに入ったが、注文数が例年以上に少ない。	
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・輸入雑貨やアクセサリーなどの売行きが鈍化している。加えて、高級婦人服等の売上のマイナス幅が拡大している。	
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・消費の鈍さが目立っている。	
		衣料品専門店（経営者）	競争相手の様子	・昨年冬にオープンした大型ショッピングセンターの影響がいまだに大きく、厳しい状態が続いている。	
		家電量販店（店員）	単価の動き	・単価の高いものは売れず、安いものが売れるため、同じくらいの数量が売れたとしても、総売上が低下している。	
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・現状では、来店客数は減ってきているが、今後、優遇・減税制度の終了に伴って、来客数が変わってくると思われる。	
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・販売実績は、前年比127.4%、前々年比111.6%とエコカー補助金効果が現れている。ただ、軽自動車で7万円の補助金だけでは効果が薄く、お買得車の設定や用品プレゼントなど自社独自施策でユーザーの購買意欲を掘り起こし、拡販に結び付けている。	
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・6月の客の入込状態が非常に悪い。また、7月の予約状況も悪い。四国という立地の問題や、関東や東北に目が向いているなど、そういう事情があると考えている。	
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・観光客の大幅減少が続いている。5月までは団体客が動いていたが、6月に入ると、観光の団体客が動かない。東京スカイツリーがオープンした影響が出てきているのではないかと考えている。	
		旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・6月に入り、国内・海外共に個人旅行の売上が前年を下回っている。また、出張需要も減少している。	
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・新商品発売前で、顧客が買い控えている状況にある。	
		悪くなっている	ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・6月の予約率は、前年に比べて非常に悪い。加えて、雨の日が多いため、予約のキャンセルが多く発生している。
			美容室（経営者）	お客様の様子	・顧客が消費を抑える傾向にあると感じる。
一般小売店〔書籍〕（営業担当）	販売量の動き		・店頭売上、外商売上ともに前年を下回っている。特に外商では、大口先の販売件数、売上高ともに減っている。		
コンビニ（総務）	来客数の動き		・直近3か月間は来客数の前年割れが大きくなってきている。前年比4%減少している。		
衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き		・昨年に比べ、売上が大きく低下している。台風など、天候不良の影響もあるが、それ以上に来客数、販売量ともに落ち込んでいる。		
企業動向関連 (四国)	良く なっている	通信会社（支店長）	販売量の動き	・新商品発売前の買い控えが顕著である。	
		—	—	—	
	やや良くなっている	一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・復興需要が顕在化してきている。	
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・保守部門は悪いものの、7月1日から再生可能エネルギーの固定価格買取制度が開始されるため、かなりの新規受注が入っている。	
変わらない	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先の様子からは、良くはないが悪くもないという感じである。厳しい小売店がある一方で、新しい業態の小売店が新規出店をしており、市場の活発な動きもみられる。		

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
		木材木製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・相変わらず景気は悪い。消費税増税前の駆け込み需要も予想されるが、販売単価が上がらない一方で、原材料価格が上昇する厳しい状況にある。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・現状のまま続くものと考えている。新商品の開発、あるいは新規販売先を見つけなければ、上向かないと考えている。
		電気機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注のトータル数量は減少していないが、新規受注量が減少してきている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、受注単価ともに伸びない。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・先行き不安が拭えないため、今と変わらないと考える。
		通信業（部長）	受注量や販売量の動き	・夏モデルの発売前で、買い控え等から販売量は伸びていない。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・製造業が設備投資に消極的な姿勢が見られる。円高や株安の影響を挙げる経営者が多い。
		公認会計士	取引先の様子	・関与先の試算表等から判断すると、売上が、前年比で低下している。利益も、昨年と同様、7割近くが赤字となっている。
	やや悪くなっている	農林水産業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・市場への出回り量は多くないが、店頭での売行きが悪く、流通在庫が増えている。
		食料品製造業（商品統括）	競争相手の様子	・競合相手が倒産（自己破産）した。
		鉄鋼業（総務部長）	受注量や販売量の動き	・主要取引先が円高の影響によって、従来当社へ発注していた鋳鋼品の一部を、海外発注に切替えた。
		輸送業（営業）	取引先の様子	・5月に引き続き6月も前年実績を下回る見込み。複数の業者から、見積もりをとり、最安値の業者と契約をする荷主が増えている。運賃の値下げ要求に限界を感じた荷主の中には、輸送に関わる荷まき等の附帯作業や倉庫保管にまで料金引下げを求めるところまで発展している。
		輸送業（支店長）	受注価格や販売価格の動き	・荷主のコストダウンを目的とした輸送価格値下げの要請を受け、当方の固定費を消化出来ればと考えていたが、限界に近づいている。
		悪くなっている	—	—
雇用関連 (四国)	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・エコカー補助金の終了が迫っている自動車販売店は販売強化に向けて積極的に出稿しており、堅調に活動している。ただし、公共団体や百貨店、スーパーは変化が無い。
	変わらない	人材派遣会社（営業）	周辺企業の様子	・第一四半期が終了しようとしつつあるが、現在は計画通り実施できているかの分析を始め、修正点の検証が行われている状況が感じられる。よって、景気動向は表面上判断し難い状況である。
		人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・求人需要はあるものの、期日で終了するケースが多く、現状と変わらない。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・雇用保険失業給付の申込数が、前年比約18%増加している。産業や職種に偏重はなく、年齢層もまんべんなく増加傾向にある。
		民間職業紹介機関（所長）	雇用形態の様子	・企業は、良い人材がいれば採用を考えるという姿勢で、採用決定までに非常に時間がかかっている。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	それ以外	・5月の有効求人倍率は0.63倍で、3か月前より0.12ポイント下回っている。
	悪くなっている	求人情報誌（営業）	求人数の動き	・地域経済、雇用を支えている造船関連企業が、円高による先行き不透明感から、新卒・中途とも採用数を減らしている状況にある。

10. 九州（地域別調査機関：（財）九州経済調査協会）

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (九州)	良くなっている	旅行代理店（企画）	販売量の動き	・海外旅行が好調である。東日本大震災で大きくマイナスとなった前年の反動から前年比が大幅に伸び、2010年比でもみてもプラスになっている。国内旅行も前年比、10年比共に伸びているが、海外ほどではない。客の目は海外にシフトしている。

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
	やや良くなっている	百貨店（売場担当）	販売量の動き	・前年は10日以上雨が降った影響や競合店の閉店セールの影響をかなり受けていたため、前年比6%減であったが、今年は同10%増となっている。特に婦人、紳士共に衣料品関係が前年比10%増となっている。身の周り商品は前年比30%増、家庭用品が同10%増、食料品が同1%増となっている。また、来客数は前年比1%増とあまり伸びていないが、購買率や客単価、1品単価がすべて上がっている。そのため総じて売上は良い。同業他店の2店についてもそれぞれ前年比5%増で良いと聞いている。
		観光ホテル（総務）	販売量の動き	・売上が若干ではあるが増加している。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・前年は東日本大震災の影響で、団体客や外国人観光客が激減していたが、今年は一昨年をやや上回る回復をみせている。前年比では20%以上の増加となった。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・ホテル全部門で一昨年並みまで来客数は回復傾向にある。隣接するホールの稼働も良いため、特にレストラン部門の来客数が増えている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・リゾートやテーマパークが目的の旅行が好調である。レジャー需要が活発になっている。しかし、LCC（格安航空会社）の開設もあり、安い移動手段が選ばれる傾向もある。
		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）	来客数の動き	・介護報酬改定後3か月が経過し、業界全体が落ち着きを取り戻しつつある。同時に、改定影響も思ったほど小さくなく、また客も季節的に増加傾向にある。
		設計事務所（代表）	来客数の動き	・来客数が増えている。
		変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き
商店街（代表者）	お客様の様子	・梅雨入りから大雨が続き、来街者が少なく、商店街内での買い回りが少ない。また、客は目的の食料品、消耗品だけを購入する傾向にある。		
商店街（代表者）	お客様の様子	・今月は雨の日が多く、年配の客が多い商店街は厳しい状況となっている。また商店街は駐車場が狭いため、来客数が少なく、商店街に来街しにくい悪い条件がそろっており、厳しい。		
一般小売店〔青果〕（店長）	競争相手の様子	・中央市場で大型店の青果のバイヤーと話す機会が多いが、前年に比べて今年は厳しいという。また、地方紙に入ってくるチラシの枚数がここにきてかなり増えている。競合店が増え、かなり厳しい状況にある。		
一般小売店〔精肉〕（店員）	それ以外	・客の様子をみる限り変化がなく、景気は3か月前とほとんど変わらない。		
百貨店（総務担当）	販売量の動き	・来客数は増加しているが、客単価の低下傾向が強くなり、売上は増えない。飲食店舗もランチは回復傾向にあるが、ディナー、特に宴会需要がなく、厳しい状況が続いている。		
百貨店（営業担当）	単価の動き	・クリアランス期間の変更や天候の影響で金額、来客数共に減少しているが、買上単価が改善している。化粧品や特選バッグ、特選雑貨が好転した。また、お得意様やクレジットでの購入に比べ、現金払いの減少が続いている。		
百貨店（営業担当）	お客様の様子	・客の様子をみると、6月末からクリアランスが一部スタートするが、7月の本格クリアランスを待つ姿勢が強い。今年は7月も2回にクリアランスが分散しており、クリアランス待ちの姿勢が非常に強い印象である。		
百貨店（業務担当）	お客様の様子	・これまではバーゲン時に、価格的に魅力のある商品のまとめ買いや前もって買っておくという様子がかがえたが、最近は、必要のない商品の衝動買いはない。また、必要な物をいかに賢く買い、無駄をしないかを考えている客が多い。		
百貨店（企画）	来客数の動き	・前年末から回復傾向であった売上が前年並みで推移している。天候不順の影響もあるが、計画値を下回っている。		
百貨店（営業政策担当）	来客数の動き	・来客数は増加し、買上客数は横ばいである。客単価は微減となり、売上は前年並みである。		

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（営業統括）	来客数の動き	・購買の二極化が進むなかで、年齢の高い客の来店が減少している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・消費に力強さを感じない。販売促進の強化を行い、何とか前年の実績を確保しているのが実態である。特に平日、あるいはセールのない日については、大変厳しい販売状況にある。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・競合店の出店が相次ぎ、競争が激化している。来客数の減少に歯止めがかからない。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・来客数にあまり変化はなく、客単価も前年を下回った状況が続いている。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・北部九州では雨が多くなく、気温もさほど上がらず中途半端な気候が続いている。春先に一時消費が回復したようだったが、5～6月にかけて停滞気味となっている。
		スーパー（業務担当）	お客様の様子	・梅雨の最盛期に入り、例年は防湿対策や防暑対策関連の商材が動き始めるが、今年は雨量が多いにもかかわらずそういう季節商材の動向が鈍く、客の反応がおおむね遅い。必要な最寄品の購買層のみの活気はあるが、商品単価は上がってこない。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・先月よりは売上は上昇しているが、3か月前から見ると、ほとんど変わらない。ボーナスは出たが、税金の支払いで、客はあまり余裕がない。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・店が5月中旬にオープンしたばかりということもあり、これまでの状況は分からないが、オープン時より客の変化は特にない。
		コンビニ（エリア担当・店長）	販売量の動き	・新しく移転して1年が経ち、来客数は若干伸びてはいるが、客単価が若干減っており、売上は総じてあまり伸びていない。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・商店街の改装工事が進行中につき来街者が少ない。
		衣料品専門店（店員）	単価の動き	・ボーナス時期になっても、まとめ買いの客が少ない。単価にシビアになっているのか、平均客単価が前年に比べて低くなっている。
		衣料品専門店（取締役）	お客様の様子	・3か月前は春の立ち上がりの季節だった。6月は夏の商材が動き始めたことで3か月前とあまり変わらないが、今月も前年を上回っている。物が少し動いていることは間違いないが、景気が良くなっているとは言えない。季節が変わったことで、客はその季節の新しい商品を探して購入している。
		衣料品専門店（チーフ）	お客様の様子	・アジア圏からの客、特に韓国や中国からの客の来店が増加している。MADE IN JAPANという表記を見ての購入が多い。
		衣料品専門店（総務担当）	お客様の様子	・本来ならもう少し売れてもよいが、実際はなかなか客の動きが本格化しない。気候の問題もあるが、根本の理由は全くよく分からないのが現状である。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・昨年7月のアナログ放送の停波から、テレビの動きがずっと低調であり、総じて悪い。上向きになっていく要素もなく、ずっと底をはっているのが現状である。
		家電量販店（総務担当）	販売量の動き	・例年この時期に好調な除湿器やエアコン等の動きが鈍い。
		家電量販店（企画・IR担当）	単価の動き	・テレビの販売単価が徐々に上がっているものの、まだ本格的な景気の上向きとまでは言えない。今後の販売単価の動向を慎重にみていく必要がある。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・エコカー補助金と新型ハイブリット車のW効果で新車の販売台数が好調に推移している。中古車販売、サービスの売上が堅調であり、今年に入ってから売上、利益共に計画を上回る高実績をキープしている。
		住関連専門店（経営者）	単価の動き	・毎月のキャンペーンが春より不調となっており、なかなか回復しない。新部門は前年同様良くなっているが、トータルでは横ばいである。
		その他専門店 [コーヒー豆]（経営者）	お客様の様子	・前年と比べると客の入りは横ばいである。梅雨の時期ということもあり、客は外に買物に出る機会が半分減っているが、売上は前年と変わらない状態である。
		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下落傾向であるが、販売量は昨年とさほど変わらない。夏の賞与支給については、やや厳しいとの客の声を聞く。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・来客数は3か月前と変わらず、伸び悩み気味である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他飲食〔居酒屋〕(店長)	競争相手の様子	・当地には新規の店が次々にでき、客はそちらへ流れている。商店街は非常に来客数が少なくなり、寂れていっている。
		観光型ホテル(スタッフ)	来客数の動き	・宿泊は、東日本大震災によるキャンセルがあった前年の反動で大幅に増加した。宴会も元に戻っている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・当地では人が動かないとお金が落ちない。県内外とも人の動きが悪く、タクシー利用も今一つ伸びていない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・客は単価が少しでも安いものを選ぼうとしているので、売上はあまり良くない。
		通信会社(管理担当)	それ以外	・資金繰りが厳しい状況となっている。
		ゴルフ場(支配人)	来客数の動き	・台風4、5号の通過により、梅雨前線が九州の緯度で停滞し、連日の雨で客足は止まったままである。この3年間は地球規模の異常気象がゴルフ場に大きな影響を及ぼしている。梅雨が明けるまでは客足は伸びない。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・今月は梅雨で、しかも強い雨が連続して降る日が続いているので、商店街への来街客が大変少なくなっている。さらにボーナスもあまり期待できないことから消費が落ち込んでいる。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・梅雨に入って客足の伸びが悪く、販売量は必然的に減少している。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・例年5月に比べて、来客数、売上共に減少している。今年是天候不順も影響し、来客数、売上は例年を下回っている。
		一般小売店〔茶〕(販売・事務)	来客数の動き	・暑さが増し、雨が続いており、客の来店は少なくなった。事務所用のお茶の注文は金額が低い麦茶等に変わり、夏場の売上に期待できない。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・気温はほぼ前年並みであるが、昨年好調であったクールビズ商材の動きが悪い。特に半袖ワイシャツ、ステテコは前年を大きく下回る。昨年購入した客が本年は買い控えをしている。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・競合店が出店した3月と比べ、来客数が約6%ほど減少している。
		スーパー(店長)	競争相手の様子	・競合店の出店により、売上は前月比13%ほど減少している。特に青果、精肉、鮮魚が厳しい状況で推移している。競合各社ともチラシを出しているが、いずれも少し厳しい状況で推移している。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・競争激化の問題もあるが、来客数が一向に増えない。5月は少し持ち直しの傾向があったが、6月は非常に悪い状況になっている。7月からは計画停電も予定されており、先行きの不透明感が更に強まっている。
		スーパー(総務担当)	お客様の様子	・競合店との客の奪い合いで、低価格路線を避けられず、デフレスパイラルから抜け出せない。また、来客数が増加せず、業績は悪化している。企業利益を確保するため、コスト削減を更に追求しなければならず、企業活動に赤信号が燈ったままである。
		コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・6月は天候不順もあるが、競合店の出店が大きな影響を及ぼし、厳しい状況が続いている。
		コンビニ(販売促進担当)	販売量の動き	・100～120円のパンが主力であるが、食パンの動きが少し鈍っている。また月間を通して、売場が完売状態になるというのは1日もない。
		衣料品専門店(経営者)	お客様の様子	・今まで気軽に購入していた客も抑え気味の購買になっている。
		乗用車販売店(従業員)	来客数の動き	・5月以降、減税対象の車種が少なくなり、客の購買意欲がなくなってきた。
		乗用車販売店(代表)	競争相手の様子	・周りの業者から良い話を聞かない。5月までと比較して、かなり動きが悪かった。
		その他専門店〔書籍〕(地区支配人)	競争相手の様子	・自社、競合店共に売上実績が良くない。売上が全体的に落ち込んでいる。
		その他小売〔ショッピングセンター〕(支配人)	販売量の動き	・異常気象とバーゲンの時期がズレたことにより、消費者の購買意欲が低下している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他小売の動向を把握できる者〔土産卸売〕(従業員)	来客数の動き	・中旬以降、空港利用の搭乗客が減少している。そのため、店舗への来客数が減少し、売上が増えない。
		高級レストラン(経営者)	来客数の動き	・月初めは客の出足が悪く客があまり入っていなかった。また台風や大雨の影響で客足が遠退いていた。ただ、後半にかけて株主総会等の客が増え、少し回復の兆しもみせているが、やはり今月は全体的に、やや下向きである。
		高級レストラン(社長)	来客数の動き	・来客数が減っている。
		高級レストラン(専務)	来客数の動き	・節電や大雨等もあり、人の流れが悪くなっている。また暑くなり、客は出控える。
		観光旅館組合(職員)	来客数の動き	・大雨や台風の影響もあり、週末でも来客が少なかった。
		都市型ホテル(副支配人)	販売量の動き	・5月までは非常に動きは良かったが、6月に入った途端、インターネット等の予約の単価が落ち始め、6、7月の予約状況が非常に厳しくなっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・24時間の営業であるが、大変稼働率が悪く、売上も極端に落ちている。また、遠来の予約が今月は良くなかった。
		タクシー運転手	お客様の様子	・夜の歓楽街の客をみると、サラリーマンがかなり減っている。そのためにタクシー業界は売上がかなり落ち込んでいる。特に夜の落ち込みはひどい。当地では、タクシー会社が倒産している。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・6月を迎えて、例年の売上と比べても非常に悪い。珍しく携帯電話が売れていないという状況が続いている。
		通信会社(総務局)	販売量の動き	・昨年のアナログ放送の完全デジタル化以降、加入者数は伸び悩んでおり、月次においては、純減の月もある。特に新規加入については、苦戦を強いられている。
		通信会社(業務担当)	販売量の動き	・6月は夏のキャンペーンで例年市場が活性化するが、今年是新商品発売の遅延と入荷台数の減少から、スマートフォン本体の売上が減少している。また、関連商品のアクセサリーの売上も落ちている。
		通信会社(企画担当)	販売量の動き	・販売量が落ち込んでいる。
		ゴルフ場(従業員)	お客様の様子	・梅雨の長雨の影響を受け、当日キャンセル等により、入場者は前年を下回るのではないかとこのところまできている。そのなか、消費税増税の問題で深夜のコンペの誘致がだんだん後退気味となっており、プレーも今後は回数を減らすような話を聞いている。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・3か月前は卒業式、入学式等イベントがたくさんあったため、どうにか良かったという状況であったが、現状は社会行事が何もなく、雨の影響もあり、売上は良くない。景気は悪い。
		美容室(店長)	来客数の動き	・雨が続いており、例年に比べても来客数の動きが悪い。
		住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・宅建業の仲介は客の問い合わせ数と成約件数が非常に落ちており、景気はあまり良くない。買い控えも続き、土地の動きが非常に悪くなっており、成約に至っていない。
		住宅販売会社(代表)	競争相手の様子	・周りのハウスメーカーや競合先の大工、業者の仕事が空いている状況が発生している。全体的に受注が取れていないというメーカーの業績悪化が、下請け業者に悪影響を及ぼしている。
	悪くなっている	一般小売店〔鮮魚〕(店員)	来客数の動き	・来客数が減少している。なぜ客が来ないのか分からず、非常に困惑している。
		一般小売店〔食料雑貨〕(店員)	販売量の動き	・近隣の出前がメインのラーメン店等、飲食店が相次いで閉店している。街でなじみの居酒屋や定食屋も軒並み最低の売上を更新している。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・今年はクリアランスが各地バラバラでスタートしており、なかなか統一感を出せていない。若者がターゲットのブランドは前年とほぼ変わらず、売上が伸びているが、ミセスブランドの動きにまとまり感がない。また、本当に暑くなってから買うという客が多く、先取りの買物はかなり減っている。6月は非常に厳しい状況である。

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
		衣料品専門店 (店長)	乗客数の動き	・月によって、乗客数が良かったり悪かったりする。区画整理中ということもあり、周りには客が動いている。新しい店がどんどんできており、競争が激化している。
		美容室(経営者)	販売量の動き	・売上が低下し、消費者の購買意欲がますます悪化している。消費税増税問題や原子力発電所問題が大きくなってきている。消費者は明るく前向きな生活をしようという姿勢にはなっておらず、最悪の状況となっている。
企業 動向 関連 (九州)	良く なっている	—	—	—
	やや良く なっている	食料品製造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・醸造業であるが、塩麴のブームが一過性でなく、強くはないがパワーを感じるので、売上につながっている。
		建設業(社員)	受注量や販売量 の動き	・官公庁の発注が増加傾向で、週に15~20件の入札が実行されている。受注する業者に偏りはあるが、今後の可能性にかけて、競争に参加するしかない。後は受注できると信じて挑戦するしかない。
		金融業(営業)	取引先の様子	・先行きの不透明感が強かった製造業の受注状況も、3か月前に比べて落ち込んではいない。先がみえないと言いつつも、一定量は確保している。今しばらくはこの状況が続くと予想され、切迫感はない。
	変わらない	農林水産業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・6月は梅雨の時期でもあり、例年厳しい状況であるが、今年もかなり厳しい。今まで安定していた冷凍食品加工メーカー筋の素材原料の納品についても少し鈍くなり始めている。居酒屋やスーパーも依然として販売の伸びが悪い。また、生食製品等は生肉食中毒事件の影響がかなり大きく、依然として落ち込んでいる。
		食料品製造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・端境期であるが、例年以上の受注量で推移している。
		繊維工業(営業 担当)	受注量や販売量 の動き	・受注量は変わらないか、良くなっているほうだ。しかし、取引先が吸収、合併し、状況が好転したためである。これがなければ、受注がなくなっていたかもしれない。
		一般機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・ユーザーからの受注量が安定しない。特にヨーロッパに輸出しているユーザーからのオーダーがなくなっている。
		一般機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・部品加工ユーザーの発注量及び装置引き合い案件が少なくなっている。
		電気機械器具製 造業(経営者)	競争相手の様子	・ここにきて新規に事業を始めるところが入ってきて、競争が激化している。以前であれば、取引先の受注量や販売量の動きが気になっていたが、これからは競争相手の動向を注視する必要がある。存続に関わるような、非常に厳しい状況になっている。
		精密機械器具製 造業(従業員)	受注量や販売量 の動き	・受注量や販売量の動きが分からない状況であるため、先がみえない。
		輸送業(総務)	受注量や販売量 の動き	・政治が不安定であり、企業動向をみても景気は良くない。
		通信業(経理担 当)	それ以外	・企業動向に状況の変化を感じない。
		金融業(得意先 担当)	取引先の様子	・これまで法人、個人共に貸出金に対する条件変更の申し出が多かったが、今月は条件変更の申し出は1件もなかったといった状況で、落ち着きを取り戻している。ただそれは、景気が上向いているということではなく、条件変更はほぼ終わったという状況である。
		金融業(調査担 当)	取引先の様子	・消費税増税問題により、マンション業者等の動きが活発化している動きは感じられるが、景況感を感じるほどの強い動きとしては捉えていない。
		金融業(営業担 当)	取引先の様子	・取引先の中小企業の大半は、年度末の受注を終え一息ついた感がある。3か月前と比べ大きく変わったところはない。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・新しい企画に取り組もうとする意欲がほとんどうかがえない。今までのことを踏襲するだけに全力を尽くしている。
		経営コンサルタント (代表取締役)	取引先の様子	・取引先で著しく業況が悪化しているという話は聞かず、また堅調に推移しているという話も聞かない。また、自社サービスに対する問い合わせ件数にも変化がみられない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	農林水産業（従業者）	受注量や販売量の動き	・牛乳の委託販売をしているが、牛乳だけの需要は厳しく、価格的にも非常に厳しい。総じて低迷している状況である。
		家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・今年4月までの年度末需要とでも言うべき忙しさは全くなくなった。政治の混迷も重なり、消費税増税は国民が納得するタイミングを完全に外してしまったため、景気が下振れする懸念が消費行動に出ている。この先の混沌とした経済を思い、消費者はかなり購買意欲がなくなっている。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・預かっている荷物の動きがない。食品から化学工業品等、ほとんどの品物が動かない状態である。
		新聞社（広告）（担当者）	受注量や販売量の動き	・通信販売の東京、大阪地区への広告出稿が好調だが、九州地区への出稿は前年を10%ほど下回っている。また昨年の節電要請、原子力発電所関連の意見広告など一過性の出稿が今年はないため、全体的な売上に対する前年比は10～20%減と低調である。
		経営コンサルタント（代表取締役）	受注量や販売量の動き	・取引先との話のなかで、昨年と比べて非常に悪いという話をよく聞く。昨年は東日本大震災で遅れていたイベントが5～6月に一斉に開催されていた。3、4月と比べて月単位としても6月は少し厳しくなっている。
		その他サービス業〔物品リース〕（役員）	受注量や販売量の動き	・設備投資の引き合い件数、金額共に減少傾向にあり、特に5千万円以上の大口引き合いが大幅に減少している。
		悪くなっている		窯業・土石製品製造業（経営者）
広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き			・4月以降前年割れを記録している。
経営コンサルタント（社員）	受注量や販売量の動き			・焼酎メーカーの在庫がダブっている。飲料店の需要が落ち込み、プロモーションや値引きをしても売れない。
その他サービス業〔設計事務所〕（代表取締役）	取引先の様子			・市町村におけるまちづくりに関する予算が少なくなっており、建設コンサルタントへの発注件数が減少している。このため、調査、計画、設計等を行うコンサルタントの受注量が減少し、入札においても4割前後の低価格で入札する業者も出ている。
雇用関連 (九州)	良く なっている	—	—	—
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・接客業を中心に、単発、短期の注文が増えている。製造関係についても、中元要員での注文が例年通り順調にきている。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・新規求人が前年同期に比べ大幅に増加している。一方、求職者は減少傾向である。また就職件数は求人の増加に連動して増加している。雇用関連の動きは活発化している。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	採用者数の動き	・航空系やシステム系のサービス産業において、ここ数年で明らかに採用人数の増加がみられる。
		学校〔大学〕（就職支援業務）	採用者数の動き	・わずかであるが、初めて新卒の採用を計画している企業や採用を再開した企業が見受けられる。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・人材派遣業を行っているが、人材紹介の依頼が増えた。ただし、正社員になってからの条件が悪く、安く雇用するために正社員という待遇を使っているようだ。
		人材派遣会社（営業）	求職者数の動き	・求職者の数は増えているが、求人とのマッチングが進んでいない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・第1四半期の新聞求人広告は微減だった。復興需要も一段落し、派遣会社の求人もやや減少している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告の出稿状況が低位で推移している。
		職業安定所（職業相談）	求人数の動き	・前年同期比で減少傾向にあった新規求職者数が微増したが、新規求人数は増加傾向で推移しており、総じて横ばいの状況にある。
民間職業紹介機関（社員）		求人数の動き	・求人数は減少しており、求人社数も減少している。求人に対する需要は落ち着いている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	人材派遣会社(社員)	雇用形態の様子	・明るい材料が何もない。県内の大手半導体下請メーカーの撤退も決まり、大量の失業者が放出されるなか、代替して受け入れる企業がない。
		人材派遣会社(社員)	周辺企業の様子	・求人依頼数が減少傾向であり、短中期的にみても、増員等のニーズが少ない。
		新聞社〔求人広告〕(担当者)	周辺企業の様子	・求人広告は医療、福祉系が好調である。春先に福岡都市圏に九州最大規模の大型ショッピングセンターが開業し、一時的に求人も増えたが、消費の伸び悩みや、夏のボーナスに不安もあるせい、パート、アルバイトの求人が少ない。
		職業安定所(職員)	それ以外	・4～5月にかけては新規求職者が増加するため、有効求人倍率が3か月前の0.85倍から5月は、0.65倍と0.20ポイント悪化した。
	悪くなっている	民間職業紹介機関(支店長)	求人数の動き	・求人数が、前年同期に比べて約10%少ない。このことが競争激化を生み、価格低下を招いている。

11. 沖縄(地域別調査機関：一般財団法人南西地域産業活性化センター)

(－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (沖縄)	良くなっている	－	－	－
	やや良くなっている	コンビニ(経営者)	来客数の動き	・来客数は前年比110%を維持できている。
		観光型ホテル(マーケティング担当)	販売量の動き	・前年度の稼働率を上回る状況である。3か月前に比べ、稼働率前年比のプラス幅が大きい。
	変わらない	コンビニ(経営者)	お客様の様子	・政治に対する不信感と景気低迷で買物を控えている様子がうかがえる。
		衣料品専門店(経営者)	お客様の様子	・来客数は増えているが、より安いものを求める客が増えている印象がある。もちろん高額な商品を求める客もいるが、全体的に見て節約している客が断然多い。
		その他専門店〔楽器〕(経営者)	販売量の動き	・基本的に落ち込んで低迷中の業種であるが、更なる悪化は感じなくなってきた。来客数自体は増えているものの、商品売上の数字は下がっている。夏に向けてのイベントに、例年より期待をしている。
		その他専門店〔書籍〕(店長)	販売量の動き	・ここ数か月の販売量の変化をみると、前年比を若干下回った数字で推移しており、特に変化がみられない。
		通信会社(店長)	販売量の動き	・月末になって新商品発売があり、販売量が上向いてきたが、それ以前は買い控えが目立ち動きが鈍かった。
		ゴルフ場(経営者)	お客様の様子	・特に大きな動きが無い。
		住宅販売会社(総務・企画分野)	来客数の動き	・前月のゴールデンウィークを含む来客数と比較すると減少しているが、3か月前との比較だと同程度で、身の周りの景気は変わらないと推察している。
住宅販売会社(代表取締役)	お客様の様子	・以前と比較して消費性向が上向いているようには感じられない。相変わらず客の財布のひもは固いと感じる。		
やや悪くなっている	百貨店(営業企画)	販売量の動き	・台風の影響により、3か月前に比べ売上で前年を割っている。3月に店舗の一部を改装し順調な伸びを見せていたが、前年同月比では98.9%と伸びが鈍化している。特に衣料品の動きが苦戦している。	
	スーパー(企画担当)	販売量の動き	・競合の影響で売上高、来客数共に前年を下回り、苦戦を強いられている。	
	コンビニ(エリア担当)	販売量の動き	・今月は週末ごとの悪天候や台風の影響で、前年と比べると飲料やアイス、ファーストフードを中心に売上は大幅に落ちている。梅雨明け後の最終週は前年並みに推移しているが、天候に左右された売上のカバーには至らず、収益面も悪化している。	
	観光名所(職員)	来客数の動き	・円高の影響で海外に客が流れている。	
悪くなっている	その他飲食〔居酒屋〕(経営者)	お客様の様子	・前年は過去最低の状況であったが、今月はそれ以上に悪い状況にある。地元客が平日外食に出なくなり、酒類をそれほど飲まなくなり、夜更かしをしなくなった上にハレの日以外はより安さを求めている。美味しさもサービスも落とさずに安いメニューを作成するためにスタッフが疲れ切っている。	

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
企業 動向 関連	良く なっている	—	—	—
(沖縄)	やや良く なっている	建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・1棟当たりの新築住宅の価格が、少し上がってきている。
	変わらない	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・大型工事が無く、公共、民間工事向け出荷は前月比減少となっている。
		輸送業（本社事業本部）	受注量や販売量の動き	・取扱商品の構成こそ変化はあるが、全体的な取扱量はさほど変わらない。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・3か月前と比べて特に変わったことは無い。
		会計事務所（所長）	受注量や販売量の動き	・中国、台湾等の外国人観光客はそこそこいるが、消費額に大きく影響することは少ない感がある。
	やや悪く なっている	コピーサービス業（営業担当）	競争相手の様子	・競争相手が倒産した。
悪く なっている	—	—	—	
雇用 関連	良く なっている	求人情報誌製作会社（総務担当）	求人数の動き	・求人件数が前年同月比で約25%増加しており、リーマンショック以前の水準まで戻りつつある。
(沖縄)	やや良く なっている	人材派遣会社（総務担当）	求人数の動き	・夏場に向けての受注案件が増えてきている。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・求人数が増加している。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	採用者数の動き	・ここ数年新卒の採用を見送っていた企業から、今年度は採用を開始できるようになったとのことで、求人情報を頂いた。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・派遣依頼は幅広い職種で堅調に続いているが、紹介予定派遣での終了も多い。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人件数は3か月前と比べて特に増えていない。
	やや悪く なっている	—	—	—
悪く なっている	—	—	—	