

・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	○	○	○
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・中国語系の観光客が増えている。福島県など東北地方の人も「メソメソしていてもどうしようもない」と観光に来てくれているようだ。ここ3か月の売上の前年比は115%程度となっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・7月の販売量は6月よりも2.5%ほど伸びており、前年比でも101.7%と微増だが伸びている。
		衣料品専門店（店員）	販売量の動き	・気温の上昇とともに祭りの夏物浴衣関係が企業や一般消費者に売れている。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・観光客が少しずつ増えている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・7月に入り、宿泊客が増加している。飛行機による釧路への入込も前年比で10%アップしている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・本州方面からの個人客や外国人客が堅調に推移しており、宿泊客数は増加傾向にある。一方で国内団体客は回復していない。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・需要を喚起するような大型の学会や大会、コンサートが開催された。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・管内への旅客数は航空機の座席供給量が増加したため、前年から20%ほど増えているとみられる。
		タクシー運転手	販売量の動き	・今月は各種イベントなどがあり、観光客の増加がみられたことから、3か月前と比較して、11.9%の売上増であった。前年比でも8%の伸びであることから、景気はやや良くなっている。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・夏商戦の新品に対する客の引き合いが良く、乗換えも以前よりも増えてきている。
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・寒くなったり、暑くなったりと季節感がはっきりしない。夏は夏らしくということがなく、服装においても、季節の行事にしても中途半端になり、夏物の売行きが悪いなど消費行動にも影響している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・暑い夏になり、季節商材の売上が少しずつ上向き傾向にある。夏はイベントが盛んで来客数も多く、客も街に出るのが楽しみになり、活気づいている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・バーゲン月とあって売上増を期待していたが、スタートがバラバラだったこともあり、客の買物の様子が盛り上がっていない。買上単価も低く、2～3か月前の通常営業とほとんど変わらない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客の反応が前と変わらない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・高速道路及び空港利用客の増加にともない、道内容及び外国人観光客がわずかながら増加傾向にあるが、地元客の来街者が前月に続き低迷している。夜型の飲食店を含めて、観光客相手の一部の業種のみ売上がアップしている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・観光土産店を営んでいるが、北海道への入込が厳しい。東京のスカイツリーや九州新幹線に客が取られている様子がうかがえる。海外客も減少している。豪華客船が入港したが、予定人員が1000人以上のところ、600人ほどしか乗っていない。全体的に来客数が減っている。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・東日本大震災及び近隣競合店の開店から一巡したものの、来客数減少の傾向が変わらない。依然として客単価の上昇は維持しているものの、来客数の減少を補えない構造が続いている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・計画停電の話題もあって、再び節約志向になってきている。

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
		スーパー（役員）	来客数の動き	・デイスカウント競争などにより、ますますデフレ化が進んでいるため、来客数が分散傾向になっており、前年比で1～2%減少している状況が続いている。前年の東日本大震災の影響で、たばこがまだ前年比20%強の伸びを示している。また、北海道米の人気の高くなっていることで相場が上がっており、前年比で15%以上の伸びがみられる。一方、その他の商品については非常に良くない状況にある。商品単価が前年比99.5%、客1人当たりの平均買上点数が前年比99.8%となっており、客単価の前年比は101.2%となっている。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・景気が上向いてこない。本州はどうかわからないが北海道は一步遅れており、現在でも景気が悪い。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・年明け以降、前年比で5割近い売上のダウンがみられる。過去5年の平均と比較しても3割近いダウンが続いている。
		家電量販店（店員）	お客様の様子	・7月後半は天候に恵まれ、冷蔵庫やエアコンがよく動いた。薄型テレビは相変わらず低迷している。
		乗用車販売店（従業員）	単価の動き	・エコカー補助金の終了で、需要は落ち込むとみられることから、収益不足分を補えるか先行きが不安である。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・エコカー補助金の締切りが迫っている割に、販売量が伸びてこない。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・夏休みに入り観光客の子供達が目立ってきた。また、日によっては団体客の外国人が半数以上を占める時もある。来客数は前年比で横ばいであるが、売上は前年比でマイナスとなっている。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・売上は前年並みとなった。夏向きのメニュー構成とキャンペーンが功を奏して来客数が増えたが、低価格メニューばかりとなった。外国人観光客が増えているようで、観光地や特定の業種では繁盛しているようだが、高級店に影響はほとんどない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・当地も観光シーズンに入り、多くの客が来ているようだが、飲食店街への観光客の入込は前年の東日本大震災があった時とあまり変わっていない。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・販売量の年間見込が前年比で107%と動きが早いため、やや良く感じられるが、前年は東日本大震災の影響があった数値のため、実態としては変わらない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・7月は暑かったが雨の日が少なかったため、タクシーの売上は前年よりも若干マイナスである。前年は東日本大震災と放射能問題の影響で、前々年と比べて大きくマイナスであったが、今年は前々年と比べてさらに大きな減収となった。
		タクシー運転手	販売量の動き	・過去3か月の状況から見ると、当初は持ち直しの兆しを感じたが、今月に入ってから受注量、販売量の動きが停滞している。特に夜間の乗客数が伸び悩み、若干の下降線をたどっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・注文数がほぼ前年並みとなっている。観光客が減り、イベント関係の客が増えている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・来場者は震災前の水準に戻りつつあるが、東南アジアを始めとした海外客の利用者が増加していない。ただし、3か月前に比べると、利用者は約3倍になっている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・旅行や外出の機会が増加しているようで、お出かけ前のおしゃれをするために来店する傾向が出てきている。しかしながら、3か月前と比べて格段に売上が増加する状況にはなっていない。
		住宅販売会社（従業員）	それ以外	・市場全体としては相変わらず高い契約率で推移している。これはマンション業者が供給を絞っていることが原因である。しかしながら、客の数が増えているわけではなく、事業会社が供給戸数を増やせる状況でもない。このような状態がずっと続いている。
	やや悪くなっている	一般小売店【酒】（経営者）	販売量の動き	・3か月前と比べると、売上自体は悪くない。ただし、当店の7月の売上は、年間のなかで12月と並ぶくらいの売上になるため、それを考慮すると、大変良くない状況である。客単価もやや落ちている。加えて、販売量はかなり落ち込んでいる。

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
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・前年と異なり、7月1日と13日の2段階に分かれて夏物のバーゲンがスタートしたが、開始時期のずれの関係もあり、前半で需要を取れなかった商材がその後も尾を引いており、厳しい状態である。お中元の動きも前年比97%と厳しい状況である。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・2月以降、買上客数の前年割れが続いている。客単価はほぼ前年並みか前年を上回って推移していたが、今月はセールの後ろ倒しの影響もあり、客単価も前年比97.4%と前年割れとなっている。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・来客数は増加しているものの、買上客数はマイナス傾向にあり、客の財布のひもが確実に固くなっている印象を受ける。
		百貨店（役員）	来客数の動き	・7月下旬まで気温が上がらず、夏物が非常に厳しい。店舗への来客数そのものが減少している。前年は地上デジタル放送関連の最終駆け込みによる来客数の増加もあったとみられる。7月末に急激に暑くなった影響で多少の動きはあるものの、夏物は我慢する傾向にある。
		スーパー（役員）	販売量の動き	・7月中旬までの低温続きにより、ジュース類、ビール類、乾麺、夏物の売上が軒並み前年の90%程度となっている。これから気温が上昇しても前年の売上までは戻らない。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・前年、前々年と、たばこの増税や東日本大震災によるたばこの欠品で仮需が発生していたが、すべての要素が一巡したことで、たばこの売上の減少が続いており、客単価が低下している。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・全体的に販売量が減少してきている。
		家電量販店（地区統括部長）	販売量の動き	・前年のアナログ放送の終了にともなうテレビの特需の反動が、3か月前から月を追うごとに大きくなっており、7月がそのピークとなっているため、非常に悪い。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・エコカー補助金が限度額となり、客の購買意欲も冷めてきている。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・ある程度の子測はしていたが、エコカー補助金の終了が近づくなか、駆け込み需要の受注が思った以上に少なく、イベント時の来場者も伸びていない。
		自動車備品販売店（店長）	来客数の動き	・新車販売市場は伸びているが、市販のカーナビ装着には目が行かず、純正のカーナビ装着が増加している。
		観光名所（従業員）	来客数の動き	・7月25日時点の来客数は、前年比で109.3%、前々年比で84.4%であった。3か月前の4月は、同じく25日時点の来客数が、前年比で261.0%、前々年比で107.9%であったことから、回復傾向がかなり鈍化してきており、比較時点によってはマイナスに転じている。
		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	・前年の7月中旬以降、旅行エージェントがツアーを再開したことから回復傾向にあったが、今年は海外旅行の増加等に押され、前年比が落ち込んでいる。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・異常なドル安、ユーロ安、株安によって、客のムードが非常に悪くなっている。
	悪くなっている	その他専門店〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・年金の支給月以外の期間はある程度売上が減少する傾向があるが、最近は関係なく、どの期間も悪い。老人が歩かなくなったことと、年金の引下げが要因とみられる。
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	—	—	—
		金属製品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・数か月前及び前年と比べて受注量が少し伸びている。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・本州地区の本格的梅雨明けにより猛暑になっており、飲料品、医薬品の出荷が順調である。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・前年と比べても、震災関連を除き、徐々に取扱量が増加している。景気の良し悪しの目安となる鋼材、コンテナ貨物が好調である。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・客の設備投資意欲が回復傾向にあり、第1四半期の受注量は好調であった。

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
		金融業（企画担当）	それ以外	・観光関連は、入込客数が東日本大震災前の水準に戻っている。設備投資は、医療福祉関連の増設やメガソーラーの建設などで底堅い。建設関連では、震災復興需要もみられる。業種のバラツキはあるが、全体的には人手不足感も出てきている。
		コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・順調に受注が来ている。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	取引先の様子	・燃料価格の落ち着きが大きい反面、老舗建設業者の倒産が続いている。
		その他非製造業〔鋼材卸売〕（役員）	受注量や販売量の動き	・このところ鉄骨加工が活況で溶接材料を始め消耗資材も順調に出荷している。一部の溶接材料は品薄状態にある。
	変わらない	食料品製造業（団体役員）	受注量や販売量の動き	・受注について、相手先企業の広がりが見られるほか、東日本大震災以降の受注増や原料確保のための工場、冷蔵庫等の増設対応を行う企業が5～6社ほどみられる。節電や計画停電が提案されて、企業も節電や稼働時間等の対応を行っているが、節電や計画停電が実施されることになれば、地域の中小製造企業に大きな支障と損失が起り得る。
		食料品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・受注について変化がなく、この先にも、受注量が増えるような案件が見えてこない。
		司法書士	取引先の様子	・不動産取引、建物建築ともに、大きな動きはないが、多少上向き傾向にあるようにみられる。
	やや悪くなっている	司法書士	取引先の様子	・景気回復の兆しは一向に見えない。消費税の増税が強調され、総選挙も近いなどと報道されている状況で、一部には増税前の駆け込み需要もみられるが、全体の景気回復には至らず景気動向としては変化が見えない。
		家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・請負物件が減少している。新築関連の家具需要も低迷している。
		建設業（従業員）	競争相手の様子	・建設工事の新規見積り引き合いが少なく、工事の絶対量が少ないためか、入札になると、相変わらず低価格落札が続いている。
広告代理店（従業員）		それ以外	・毎年恒例のイベントの協賛金が企業から集まりづらくなっている。	
悪くなっている	司法書士	取引先の様子	・お盆前に完成予定の新築建物があるが、土地価格の下落の時期にもかかわらず取引は足踏み状態である。	
	○	○	○	
雇用関連 (北海道)	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	・パート、アルバイトに加えて、正社員の求人が増加しており、求人数が増加傾向にある。夏商戦における販売関連の求人の増加が下支えしたようである。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・今月の求人の前年比は118%と、4～6月期の前年比130%に比べて落ち着き始めているものの、依然として増加傾向にある。飲食関連が変わらず元気なことに加えて、小売系の業種も特徴的に伸びている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・7月の募集広告の状況は、小売、飲食店で前年比250%超と大きく伸長している。ホテル関係も約2倍の伸びだったほか、医療、派遣、運輸運送もプラスで、全体で前年比150%と今期最高の売上となった。ホテル、飲食店の大幅増は、大型イベントの開催や観光シーズンを迎え、交流人口、観光客が例年以上に増えた結果とみられる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は1.9%増加し、29か月連続で前年を上回った。月間有効求人数も14.5%増加し、29か月連続で前年を上回った。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・なかなか就職先が決まらない人に加えて、失業者が追加され、求職者数が増えている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・農業の収穫期に向かって、1次加工、2次加工の人手不足感が強まり、派遣及び直接募集に拍車がかかっている。
求人情報誌製作会社（編集者）		周辺企業の様子	・観光客の回復が身近に感じられ、それによる経済効果は大きい。ただし、地元産業は弱含みの印象である。自力で経済が活性化することが望ましいが、その勢いは感じられない。	

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
		職業安定所（職員）	それ以外	・管内の有効求人倍率は0.48倍と前年を0.07ポイント上回ったが、全国平均はもとより、全道平均よりも0.03ポイント低く、依然として低い水準である。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・6月の月間有効求人数は前年比で増加しているものの、内訳をみるとフルタイム求人数よりもパート求人数が上回っているなど、求人全体に占めるパート求人の割合が高くなっている。フルタイムでの就職を希望する求職者が多いなか、パート求人が増えても就職に結びつかないため、厳しい状況は変わっていない。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・6月の新規求人数は前年比で12.5%の増加となった。新規求職者数は前年比で7.8%の減少となった。月間有効求人倍率は0.64倍となり、前年の0.47倍を0.17ポイント上回った。新規求人数のうち、正社員求人の占める割合は41.7%と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が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	○	○	○
	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	住宅販売会社 (経営者)	それ以外	・民間受注も順調であるが、公共建築工事受注が既に今期受注目標額に達している。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・地域の大型店では例年になく好成績を残しており、その余波ということもあろうか個々の店でも良くなっているようである。特に生活物資関連、食料品が動いているようである。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・売上は順調に推移している。前月同様、たばこの売上だけは前年割れしているものの、内容的には良好である。来客数も少しずつ伸びており、夕方から夜にかけての客足が良い状況である。近隣の住民の足がコンビニに向いてきていることが、野菜、果物等の売行きに徐々に反映されてきている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・気温が高くなっているため、水ものの売上が伸びてきている。そのため、来客数も多くなっている。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・来月にはお盆があるので、仏壇関連の販売をしている当店としては小物を中心に売上が伸びている。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・お中元シーズンに入り、ギフトが動いた分が売上にプラスになっている。前年同様、お中元のスタートが全体的に早い。消費者は、ギフトの単価は下げないが、その分家庭で消費するものに関してはより安いものを求める傾向にある。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	販売量の動き	・気候が前年よりも暑く、夏物アパレルの動きは前年よりも良い。しかし、ゲームセンターやレストラン、フードコートといったファミリー層をメインターゲットとする業態については、消費税増税など政治的不安からか、来客数の減少が目立っている。
		高級レストラン（支配人）	お客様の様子	・企業が提供する商品の企画や割引等に対する客の反応がある。多少無理してもお得な商品を消費しようとする傾向がある。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・4～6月と復興関連の部分で少し落ち着いた感があったが、9月以降にまた、旅行関係の仕事の見積依頼が増えてきている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・夏休みに入ったこともあるかもしれないが、乗客が途切れない。子連れで出かける人を駅まで送るといったことも、平均して1日1回くらいはある。
		観光名所（職員）	販売量の動き	・来客数は前年とさほど変わらないものの若干の落ち込みとなっている。しかし、一人一人の購買意欲はあるようで、客単価が上がり、売上は前年を上回る結果となっている。
美容室（経営者）	単価の動き	・新しいメニューを注文する客が多く、単価が上がっている。		

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 [自動車整備 業] (経営者)	販売量の動き	・来客数、販売成約率、販売額ともに増えてきている。
	変わらない	商店街 (代表者)	来客数の動き	・人出が天候に左右されるのは当たり前であるが、今月に限って言えば、良い日と悪い日の差が大きい。
		商店街 (代表者)	お客様の様子	・今年の梅雨は、雨量が少なく高温多湿の日が多く、Tシャツなど軽装の夏物衣料が先行して好調となっている。反面、梅雨の時の季節商材はさっぱりで、プラスとマイナス比較すると全体的にはマイナス傾向である。
		一般小売店 [スポーツ用品] (経営者)	販売量の動き	・今月のバーゲンで売上がやっと前年を5%上回っている。しかし、バーゲンのため、単価が低い。また、安くても必要以外の商品の販売が無い。
		一般小売店 [医薬品] (経営者)	来客数の動き	・感触としては良くなってきている。ただし、前年の実績と比べると良いが、前年は震災後のぼたぼたしている時期であるので、あまり参考にはならない。
		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。販売量、売上共に横ばいで推移している。
		百貨店 (総務担当)	お客様の様子	・客の動向については、前月と同じような動向が続いている。
		百貨店 (営業担当)	販売量の動き	・本年4月は前年震災の影響で前年比を見れば大幅なプラスとなっており、前年比だけを見れば3か月前に比べ勢いは落ちているが、消費者の購買意欲は落ちているわけではなく堅調さを維持している。また定価品の売上が前年を上回っており、価格が多少高くても欲しいものは買うという購買行動も変わらずに続いている。
		百貨店 (買付担当)	販売量の動き	・クリアランスの後ずれ、復興需要の鈍化という傾向のなかで、数字の方は徐々に落ち着いてきている。
		百貨店 (経営者)	来客数の動き	・衣料品は堅調に推移している。足元圏の来客数が少なく、デイリーな商品群、特に食品が厳しい。なかでも鮮魚が特に厳しい。また、観光客の減少で地元銘菓、特産品など土産品に影響が出ている。
		スーパー (経営者)	単価の動き	・若干上がってきていた1品単価が前年並みに戻ってきている。後半には猛暑も手伝い、飲料、アイス、涼味商材の動きが一気に加速し、買上点数も上がっている。前年比伸び率が下降傾向を示していた買上点数と来客数が、この猛暑で押し上げた形になっている。
		スーパー (店長)	来客数の動き	・競合店のチラシディスカウントによる集客減に加え、買上点数が伸び悩んでいる。前年は震災復興特需があったため、来客数、売上が前年比で10%ほどダウンしている。
		スーパー (店長)	販売量の動き	・売上の伸長は前月同様103%で推移しているが、後半になり、前年の猛暑に対して、夏物商材の不振による売上、利益への影響が大きくなってきている。平均気温が前年よりも2.5度低く、これにより夏物商材は前年を10%近く下回っている。夏物不振、うなぎの不振と、この時期としては売上づくりが難しくなっている。
		スーパー (店長)	販売量の動き	・前年と比べ、来客数、買上点数共に下降傾向にある。
		スーパー (営業担当)	単価の動き	・前月又は前年同月と比較しても、買上単価が落ち込んでいる。
		スーパー (販促担当)	単価の動き	・客単価の下落傾向が止まらない。競合他社のチラシでも価格優先型の傾向が強くなっている。買上点数は前年並みに推移しているが、1点単価が下がっている分をカバーするにいたっていない。
		コンビニ (エリア担当)	来客数の動き	・前年の震災後からの顧客が持っていた購買意欲に衣服感があり、来客数は前年比マイナスの傾向が続いている。しばらくは同様の数値で推移する形となるであろう。
		コンビニ (エリア担当)	来客数の動き	・前年比での来客数減少幅が大きくなっている。特に、7月の梅雨明けまでの気温低下が大きく影響している。
	コンビニ (エリア担当)	来客数の動き	・前年は震災後の自粛ムードもあり県内観光地での客足が鈍かった。対して今年は伸長を期待したが、梅雨明けが遅れ来客数は想像以上に伸びていない。事情は変わるが相殺された形で3か月前と比較し景気は回復していない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店 (経営者)	単価の動き	・中元商戦最盛期ではあるが、法人関係の受注の減少と単価の見直しが顕著な上、運賃の高騰で発送の手控えもあり、響いている。
		衣料品専門店 (経営者)	販売量の動き	・6月は来客数もあり売上も多少見込めたが、7月に入ると客足は無く売上もさっぱりである。これから暑くなるため、秋口までは同様の状況が続くと予想される。
		衣料品専門店 (店長)	お客様の様子	・不安定な天候が続き、夏物商材の動きに影響が出ている一方、普段この時期に動きが鈍くなるアウターなどが動いており、売上が安定しない状態が続いている。
		家電量販店(店 長)	来客数の動き	・エコポイント家電の需要があった前年と比べ、来客数が減少している。前年と比べるとまだまだ数字は半分以下である。
		家電量販店(店 長)	販売量の動き	・当県は引き続き復興需要が堅調である。他県に比べるとテレビの停波による影響も少なく、売上は堅調に推移している。今後もこういった電力会社からの賠償金等を見込んでの買物もあるようである。エアコンに関しては、季節的要因があるが平年並みである。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・新車販売面では、エコカー補助金の駆け込みの受注残の登録が進み、前年比では140%前後、前々年比でも10%近い伸びを示している。しかし、今月の受注面では、補助金対象車の生産が間に合わないこと、並びにボーナス支給の低調さから、伸びが期待レベルを大きく下回る結果となっている。
		乗用車販売店 (店長)	販売量の動き	・エコカー補助金の恩恵もあり、販売は依然好調で推移している。直近3か月、前年比110%と高い水準が続いている。
		自動車備品販売 店(経営者)	お客様の様子	・車検補修入庫数が低下している。
		住関連専門店 (経営者)	販売量の動き	・月初は来客が少なかったが、後半は多少戻している。
		その他専門店 〔食品〕(経営 者)	販売量の動き	・依然として販売量は低水準である。今月はお中元の需要期にもかかわらず、落ち着いた動きとなっている。
		その他専門店 〔酒〕(営業担 当)	販売量の動き	・お中元の動きがあるが、前年と同じくらいの発注量で、単価も下げ止まった感がある。しかし、飲食店関係が悪く苦戦している。店頭では、引き続き単価のリーズナブルなものや安いものが定番で推移している。
		その他専門店 〔ガソリンスタ ンド〕(営業担 当)	販売量の動き	・前年比が95%程度で、ガソリン、軽油が低迷している。そのため、価格を安くして販売をしている状況が続いている。燃料油以外の車関連商品は、新車以外の動きが鈍く、所得の低迷が消費を直撃している。震災復興需要が除染作業にシフトしつつあり、燃料消費がある車移動のあるものより移動の少ない人の作業力にシフトしているため、需要減退が続いている。
		一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・景気が上向いているとか下向いているといったことは特になく変わらない。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・例年だと夏は繁忙期ということで、かなり混みあう時期になるが、今年に限っていえば、これまでの月と同様、低調な状態が続いている。まだまだ財布のひもが固いという実感がある。
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・入込客数においては、今月は震災前の年の3割弱、前年の1割強の伸びが見られる。しかし、屋内プールの利用は思ったほどではなく、ムードだけが夏らしさを感じる。
		観光型旅館(経 営者)	来客数の動き	・前年同時期に比べ、やや収益が悪くなっているが、今月は例年閑散期なので落ち込みの幅も少ない。感触としては、総じて前年より低調ではあるが、3か月前との比較では変わらない。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・レストラン関係は店舗により片寄りはあるが、全体としては利用人員が増加している。また、デパート地下のデリカ部門も利用人員が増加している。基本的に利用人員が増加していることは良い傾向だが、反面、目的がしっかりとしているため、個人単価は下落している。いかに追加商品を購入してもらうか、レストランなら追加オーダーをとる接客術にいかにか磨きをかけるかである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・宿泊部門は下旬から始まったインターハイで高稼働が続くが、このようなイベントがなければ、稼働率は例年並みかそれ以下である。また、レストランの低迷はかなり深刻で、低価格等の対策を講じている。ただし、近隣のピヤガーデンは好調である。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・震災復興の影響が一段落し、前年秋口以降から続いた宿泊、レストラン、会合の来客数もかげりが出始め、来客数は前々年に近い状況となっている。しかしながら、売上は若干順調を維持している。
		通信会社 (営業担当)	お客様の様子	・東日本大震災の復興もなかなか思うように進まず、被災地は日々忘れられていくようである。時々震災関連の仕事で被災地に行くが、被災地から戻ってくると自分自身も震災が過去の出来事であったかのような街の空気に流される。風評被害により、まだまだ購買力が低迷している。
		通信会社 (営業担当)	来客数の動き	・来客数の動きも販売数の動きも6月は落ち込んだものの7月は回復している。周りを見ても、そんなに落ち込んでいるような雰囲気もない。ボーナスも入り、多少財布のひもも緩んでいるようである。3か月前とあまり変わらない。
		通信会社 (営業担当)	お客様の様子	・客との会話からは、東北新幹線全線開業効果が出てきているように見受けられる。観光業と建設業は上向きの様子だが、その他の業界は横ばいの様子である。
		通信会社 (営業担当)	お客様の様子	・東日本大震災における家電、自動車の需要も一巡している。一部建設、ゼネコンは好況だが、全体的には景気が上向いていないようである。
		通信会社 (営業担当)	お客様の様子	・顧客の新規設備投資に関して、あまり変化が見られない。
		通信会社 (営業担当)	お客様の様子	・客との商談からは好況感のある話は出てこない。一部の企業は設備投資意欲はあるのだろうが、全体的には投資よりはコスト削減策に一層の意欲がみられる。
		通信会社 (営業担当)	お客様の様子	・オリンピックに向けて、家電などの消費も上向き、関連した商売にも良い影響があると予想していたが、ほとんど変化のない状況である。また、雷雨など不安定な天候が続き、夏らしい暑さもないため、財布のひもが固いままになっている。
		観光名所 (職員)	お客様の様子	・前年は高速道路の無料化の効果も見られたが、本年はそれもなく、なかなか上向いてこない。
		遊園地 (経営者)	来客数の動き	・梅雨らしい天候で、4週連続で週末の天候が良くなかったが、広告宣伝を震災前の水準に戻し、震災前を10%程度上回るどころまで回復している。
		美容室 (経営者)	単価の動き	・単価的には、メニューに更にプラスということはなく、最低限必要なメニューを選んでいる。消費者からすると無駄遣いをしないという状況が続いている。
		美容室 (経営者)	来客数の動き	・夏の暑い時期は、婚礼の仕事も少なくなる。
		設計事務所 (経営者)	お客様の様子	・住宅に関連する仕事は相変わらず多いが、まとまった仕事は止まったようである。
	やや悪くなっている	商店街 (代表者)	来客数の動き	・前年は東北新幹線全線開業効果があったことに加え、東日本大震災の影響もあったが6月くらいから、東北を元気づけようということで、観光客や県外から当地を訪れる客が多くなっていた。しかし、今年はということも少なくなり、また、電力不足と将来に対する不安が非常に大きいため、需要が冷えている。
		一般小売店 [医薬品] (経営者)	来客数の動き	・道路は車で、スーパーなどは客で混み合っているように見える。しかし、当店の来客数はむしろ落ち気味である。これは、当社がまだ震災による移転のダメージから脱却できず、顧客サービスに十分な力を割く事ができないという要因もあり、必ずしも景気が悪いためだけとはいえない。
		百貨店 (売場主任)	販売量の動き	・月を通して天候不順であったため、特に季節商材の動きが鈍くなっている。価格と商品価値で判断し購買しているが、全体的に消費動向は鈍化している。
		百貨店 (経営者)	販売量の動き	・夏物商材の動きが悪い。なおかつ、この時期のもう一方の売上の柱である中元の動きも悪い。
		スーパー (経営者)	お客様の様子	・前年と比べて梅雨明けが遅く、夏らしくない天候で、飲料水、氷菓、スイカなどがダウンしている。大切な丑の日もうなぎの高騰で良くない。また、前年あった節電商品のプラスがない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・売上は前年比87%で、前年の震災特需の反動が大きい。来客数、客単価いずれも前年割れになっている。高齢者は貧富の差が激しい。比較的裕福な人は買上点数も多く、客単価も2,000～3,000円である。一方、貧しい人は客単価が500円以内である。復興特需の影響は若干あるが、建設関連に従事している人は、アルバイトが多いせいか、客単価も低い。例えば、昼食にしても、カップ麺、おにぎり、パンを購入していく。一方、日配品は、夕方の客を目当てに夕食あるいは朝食を増やしたせいか好調である。特に、1人暮らしの男女が購入していく。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・2か月前までは、来客数が前年比100%を超えていたが、今は90%前半となり苦戦している。客単価は100%を維持している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・中旬までは前年に比べて気温が低く、来客数が伸びていないため、飲料やおにぎり等の主力商材の売行きはあまりパツとしない。単に天候のみによるものなのか、景気動向なのかについては微妙である。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・例年よりもサマーセールを1週間遅らせたが、遅らせた分の売上がセール期間中に取り戻せていない。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・震災特需というか、働いている人が皆忙しくて、いろいろな所にお金が回ってくるという形で当社も潤っていたが、そんな状況もほぼ落ち着き、フォーマルの特需やワイシャツなどの買いそろえといったことも一巡している。客の様子を見ても、前年までの流れと比較すると、少し落ち着いてきているようであり、来客数も少し減ってきている。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・夏物のセールが始まったが、盛り上がりには欠ける状態である。欲しいものはセールでなくても購入するし、安くなったからといって購入するわけではない。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・前年は震災と節電の影響で、フォーマルとクールビズシャツが非常に売れていたが、今期はその反動と天候不順により、動きが非常に鈍くなっている。
		衣料品専門店（総務担当）	来客数の動き	・春から来客数の落ち込みが続いており、既存店は前年比90%となっている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・エコカー補助金も財源切れ目前で駆け込み需要を期待していたが、震災復興途上の前年に比べても伸び悩んでいる。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・例年、8月が需要の底であり、9月から徐々に上昇するが、今年はこれまで後押ししてきたエコカー補助金終了の反動が確実に起きる。
		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ため、販売量がかなり落ち込んでいる。
		その他専門店 [パソコン]（経営者）	販売量の動き	・相談依頼や見積依頼の話が多いのは良いことだが、実際の売上には結び付いていないのが現状で、販売数や受注数は減ってきているようである。
		その他専門店 [靴]（従業員）	販売量の動き	・大手流通のショッピングセンターが出店し、来客数が減少している。特に土日の落ち込みが大きい。
		その他専門店 [白衣・ユニフォーム]（営業担当）	販売量の動き	・夏物の売上が当初見込んでいたよりも大分遅れている。季節商材は天候に左右されるので仕方がないが、前年は節電意識の高まりとともにポロシャツやアロハなどの引き合いがかなりあったのだが、今年はすでに間に合っている状態のようで動きが悪い。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・5月の連休明けくらいからずっと、業績は悪化している。当店だけでなく、同業他社も同様のようである。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・円高、欧州の信用不安、増税、政局の混迷、そして東北では復興が進まない状況にある。梅雨明けの気温上昇とともに、外出の手控えが顕著になっている。自宅でのオリンピック観戦三昧によるものか。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数の動きでは、やはり日々の忙しさにはむらがあり、忙しい日と暇な日の差がかなりある。全体的にはやや悪い。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・この時期になると当エリアでは、ほとんどの人が海やその他のレジャー施設などにお金を使う傾向があり、内陸の商業地では売上を伸ばすことが難しい。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		観光型ホテル (スタッフ)	それ以外	・前年中止した会谷等については落ち着いてきている。そのためか、特に遠方からの客が多少減少している。また、近くからの従来の客も、単価等いろいろな条件を直前まで見定めた上で予約をするという状況が続き、まだデフレの状況が続いている。	
		観光型旅館 (スタッフ)	来客数の動き	・8月の予約数が伸びず、厳しい状況となっている。	
		都市型ホテル (経営者)	来客数の動き	・先月末から、夏競馬が2年ぶりに開催されているが、それにより月の前半の週末は特に混み合っている。ただし、料飲施設及び宴会場も含めて、今月の下旬から中旬にかけて動きが非常に悪く、下旬になって何とか持ち直してはいるが、総体的には景気は下向きである。	
		都市型ホテル (スタッフ)	単価の動き	・春先から上り調子な雰囲気が続いていた。6月には大きな学会が当地で開催され、全国から多くの方に来ていただき、宿泊、買物と大変にぎわった。また、JRのキャンペーンもあり、こちらも前年以上のにぎわいを見せた。しかし、客の方も支援疲れといったことがあるようで、7月に入ったとたん、空気が変わったようである。6月のJRのキャンペーンで一息ついたような様子が見られる。	
		旅行代理店 (店長)	販売量の動き	・電力会社からの賠償金を購入に使う傾向が一段落しているようである。	
		タクシー運転手	単価の動き	・お盆を控えているためか、乗り控えが非常に多くなっている。	
		タクシー運転手	来客数の動き	・乗客の数が少ない。特に夜は本当に少なくなっている。	
		テーマパーク (職員)	来客数の動き	・夏季に入り、中高年層をメインとした復興支援団体旅行客の動きが鈍くなり、夏休みの主要ターゲットであるファミリー層の動きは思ったより伸びていない。原発事故の風評被害はまだ大きいようである。	
		悪くなっている	商店街 (代表者)	来客数の動き	・5月から極端に少ない。街を歩く人も少ない。近くの専門学校の学生も激減とのことである。
			一般小売店 [医薬品] (経営者)	来客数の動き	・後半はオリンピックの時期にあたるが、深夜の放送にもかかわらず観る人が非常に多いようで、繁華街に人がいない状況が続いている。特に女子サッカーの日はそういった傾向が強いという声は周りからも聞こえてくる。
			一般小売店 [寝具] (経営者)	販売量の動き	・急な暑さになったにもかかわらず、肌かけやござなど夏物の二次製品の出が悪い。新築ラッシュだが、寝具及びインテリア関係への恩恵はまだない。
			百貨店 (売場担当)	それ以外	・適正な時期に適正な価格で販売するという当社グループの考え方から、本年より7月の夏のセール開始時期が2週間後ろ倒しとなっている。その影響が売上にもろに反映されている。県内の同業他社、スーパー、量販店、また同地区のファッションビルはセールを1日からスタートさせており、客は先に買物を済ませている方も少なくない上、2週間遅らせたことにより、値下げ率が大きく客単価が低くなるという状況も出てきている。結果、予算比、前年比共に落とすような最終着地になりそうである。
			スーパー (経営者)	来客数の動き	・来客数が減少している。また、天候不良により夏物商材の動きが鈍い。
			コンビニ (経営者)	来客数の動き	・今月に入りまた徐々に人口が減ってきているのが一番の原因だとみるが、客も余分な買物はしなくなっている。
コンビニ (エリア担当)	来客数の動き		・前年の震災需要も一巡している。また、コンビニ各チェーンの出店が多くなり、既存店の売上が減少している。		
住関連専門店 (経営者)	販売量の動き		・個人単価は若干増えてはいるが、5月にリニューアルオープンしてから、なかなか高額商品が売れておらず、販売量が厳しい状況である。		
企業動向関連 (東北)	良くなっている	—	—	—	
	やや良くなっている	建設業 (企画担当)	受注量や販売量の動き	・今年度に入り、復興関連工事及び除染業務が受注高の多くを占めており、復興関連が本格的に動き出した感がある。	
		輸送業 (従業員)	それ以外	・前月より国際貨物量が微増している。	

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
		広告業協会（役員）	それ以外	・流通関係は売上も落ち着いてきたようなので、広告出稿も減ってきている。地元企業の広告活動は復旧が遅れており相変わらず厳しいが、東京出稿のTVスポット、新聞広告は前々年を上回ってきたところもあり好調といえる。
		公認会計士	取引先の様子	・クライアントの月次、決算状況からみると、3か月前よりは建設業を中心に経営状況が良くなっている会社が多い。
	変わらない	農林水産業（従業者）	それ以外	・お中元用の贈答用のももの注文が前年よりも少し増加している。また、地元旅館も少しずつ客が増えてきているようである。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上はそう変わりなく推移している。前年はみられた震災の見舞い返しによる特需的な贈答がない分は減っているが、それ以外、全体的な景気は変わらない。
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・7月中旬より暑さも厳しくなり、消費が落ちているようである。
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は月ごとによりばらつきがあり、前年同月と比較しても安定して多くなっていない。今後も単月で好調であっても、翌月反動で受注量が減少する傾向が続くことが予想される。
		繊維工業（経営者）	それ以外	・6、7月は特に目立った動きが見当たらない。
		木材木製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・住宅部材の動きは、例年6月ごろから需要が強くなる傾向がみられるが、今年はまだ弱いまま推移している。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・最近になって、円高基調となり扱っている製品の大口受注価格が低下している。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・客に自然災害への意識が強く残っており、住宅の外部改修やリフォーム工事に根強い人気がある。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・復興まちづくりに関する案件が具体的に出件したことから、景気の高まりに対する期待感は十分に持てる状況にある。しかし一方では、資機材の品薄や高騰、作業員不足が依然として解決しておらず、停滞感が否めない。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・ユーザーからの回線提供価格の値下げ要求は厳しい状況にあり、提供条件を調整しながら個別対応を行っている現状にある。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・大幅な経費削減の声が依然として聞こえてくる。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・温泉郷では資金繰りがひっ迫している取引先も出てきている。
		金融業（広報担当）	取引先の様子	・夏物商戦の動きは鈍く、大きな変化は見られない。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・大手量販店では夏のバーゲンが始まっているが、集客はある程度あるものの購入額は大きくない。
		その他非製造業〔食料品卸売業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年3月の震災から1年と4か月過ぎたせいか、以前よりは落ち着いてきた様子で、販売力や購買力が戻りつつある。
		その他非製造業〔食料品卸売業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・繁華街における新規飲食店の開業は一旦落ち着きを見せている。そのような状況下ながら、既存店からの注文も含め、引き続き酒類の出荷は堅調である。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	取引先の様子	・地場ビルダーの受注棟数は過飽和状態で、納期対応のための職方確保が困難な状態である。したがって、割高の工賃で人工手配を余儀なくされ利益率の低下を招いている。
		その他企業〔工場施設管理〕（従業員）	取引先の様子	・取引先の出入りの回数も変わらず、取引先の会社の忙しさや納品数なども変化がないと聞いている。
	やや悪くなっている	農林水産業（従業者）	取引先の様子	・業者からの米の過年度精算金の支払が遅れている。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年の中元商戦は、震災のお見舞い返しや東北を応援しようとする企画もあり、大きく伸ばすことができた。しかし、今年はそのような追い風もなく、前年比で見ると大変厳しい数字になっている。
		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・毎月月末にその月の受注残を調査しているが、ここ3か月、減少し続けており、景気は下り坂の傾向にある。

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	
		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、急激な円高とASEAN地域の景気の陰りで、輸出環境が悪化してきている。	
		電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・復興特需も一段落した感があり、先の受注見通しは見えないところが多い。	
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・主要荷主の生産調整及び値引きの要請が来ており、売上減に結び付くことが予想され、早急な対策が望まれている。	
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・設備投資を控えて、経費削減を優先させている。	
		コピーサービス業（経営者）	受注量や販売量の動き	・我々の業界は、まだ震災関連の受注で恩恵を被っている状態ではない。また、その他の商品も動きが悪くなっている状況である。	
	悪く なっている	広告代理店（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・印刷物における価格競争が激化している。節電等々で経費削減が進んだ結果か、これまで特命や随契が許されていた物件が軒並み入札や見積合わせとなっている。	
雇用 関連 (東北)	良く なっている	—	—	—	
	やや良く なっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・引き続き、人材紹介の引き合いが強い。20～30%の紹介料を払っても、採用したい意向が強く、意欲的である。	
		アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・ここにきて復興関連の仕事も受注している。また、新規の事業を検討し始めた客も出てきている。	
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・県外から就職情報誌が進出してきており、求人の動きは活発のようなが、県内企業の新聞広告への出稿は鈍い。	
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者は、大きな人員整理等もなく、事業主都合離職者、自己都合離職者共に大幅に減少している。新規求人は好調が続いており、有効求人倍率も上昇している。	
		変わらない	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・業績は3か月前と同水準である。しかし、損害賠償など原発関連事業や自治体の人材育成事業の入札案件がその大勢のため、変わらない。
			人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・派遣業界や食品メーカーでの求人が増えてきており、なかなか充足しない状況が続いている。
			人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人はあるものの、依然ミスマッチが続いている。
			新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・地元が回復してきて、求人の数も少しずつ増えている。ただし、相変わらず東京のスポンサーの求人がほとんどを占めており、復活というところまでは至っていない状態である。
			新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・企業の採用意欲は業種によってばらつきがある。製造業は意欲的だが、サービス業はいまだ消極的である。
			新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人数は前年とほぼ同じだが、夏の観光シーズンに向け、サービス業の比率が上がっているのが好材料である。
			職業安定所（職員）	それ以外	・新規求人数は前年同月比で引き続き増加しているものの、製造業を中心に人員整理を行う動きがある。
			職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・特に好転も悪化もしている状況は見られない。
			職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・被災地域における復興関連の産業が継続している状況にあり、特にプラスの材料、マイナスの材料は見当たらない。
			職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者が一時的ではあるが増加に転じ、その後も前年比での減少は小幅であり、有効求人倍率も低迷している。
		やや悪く なっている	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・円高等の影響により、大手製造業が生産拠点再編を行っており、大量の離職者が生じている。
			職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は3か月前と比べて16.5%の減少となっている。また、有効求人数は3か月前と比べて8%の減少となり、3か月前よりも求人数が減少している。
			職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・管内の大手企業において、早期退職優遇制度により200名を超える従業員が退職している。管内は今後も厳しい雇用状況が予想される。
		民間職業紹介機関（職員）	周辺企業の様子	・企業業績が低迷している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	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	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・3か月前と比べると客数が110%、売上も108%である。ただし、前年比では客数が96%、売上が92%で、これはひとえに天候に左右されてしまったということである。猛烈な雨が降ってくると客足が止まってしまう。	
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・この7月も暑さが厳しく、冷たい飲物やアイスクリームなどを中心に、月の後半は非常に出荷が多かったことが、他の需要も引っ張ったようである。	
	やや良く なっている	一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・猛暑と省エネブームでエアコンと冷蔵庫等、夏物商材の動きが非常に良い。また、太陽光発電等も順調に動いている。	
		スーパー（店長）	販売量の動き	・7月後半から暑い夏となり、盛夏商材の動きが良い。夏らしい気候で季節商材が売れているため、数字的には良くなっている。	
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・前年比で見ると客数が減少しており、売上も前年割れしている。	
		家電量販店（営業担当）	販売量の動き	・季節商材は前年の150%以上で推移している状況である。	
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・予約して来る単価を気にしない客が増えている。	
		旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・当地域では大手自動車メーカーが非常に元気になり、客の動きが非常に活発になっている。その関係で当地区のみ、来客数の動きその他、やや良くなっている。	
		旅行代理店（所長）	来客数の動き	・この時期の主要来訪者である関東近郊の小学校を中心とした林間学校では、やはり福島第一原子力発電所の事故による放射能に対する不安から他地区への移行は若干残ってはいるものの、ほぼ順調にきている。また、地区によって若干の差異はあるものの、一般観光客も徐々に盛り返してきている。	
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・東京スカイツリーが盛況を呈し、ロンドンオリンピックが開幕を迎え、夏の旅行シーズンに入って当業界は上向きの状況である。	
		通信会社（販売担当）	販売量の動き	・ボーナス商戦で、新商品のスマートフォンの販売が依然、好調に推移している。販売数は前年比110%ほどである。	
		その他サービス〔フィットネスクラブ〕（マネージャー）	お客様の様子	・市内の就労者の数が増え、当施設の会員数も増えてきている。	
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・同地域の別荘業者は、中古物件を中心に前年比が上向いているとのことである。	
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・分譲住宅の販売が、東日本大震災前の数字近くまで持ち直しつつある。集合住宅、店舗建築は引き続き好調であるため、住宅の持ち直しは大きなプラス要因となる。	
		変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・これ以上悪くなりようがないというのが実感だが、当店を目指して来てくれる客が多少戻りつつある。
			商店街（代表者）	お客様の様子	・来客の一番違う点は、暑さのためもあるが、見るだけで何も買わない日が多いことである。今までとは異なってきている。
			商店街（代表者）	お客様の様子	・厳しい暑さが続いていて来客数の減少はみられるが、10年来の古い客の来店がある。
一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子		・今月は猛暑が続いているため、皆暑さに負けて動きが悪い。食欲も出ないようで、簡単な物で済ませてしまう傾向が多い。		
一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子		・ようやく暑さが続く猛暑となり、季節商材が動き出している。ここまで来ると我慢しきれずに購入することが多いため、単価が高い商品の購入は少なく売上も伸びないが、冷蔵庫など長期間使用する物には省エネ、エコ意識が購入時の決め手になっている。相変わらず、消費意欲は見えてこない。		

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（販売促進担当）	販売量の動き	・今夏の衣料品のクリアランス日程が大幅に遅くなり、売上の低下が懸念されたが、3か月前と比べて大きな変化は感じられない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・数か月単位の変化はない。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・来客数の落ち込みが大きくなっている、昨年の猛暑、節電対策で売れた反動が大きい。
		スーパー（統括）	販売量の動き	・食品は、気温が低い影響で飲料、アイス、麺類などの盛夏商材が軒並み昨年を大きく割り込んでいる。昨年は東日本大震災の影響から内食傾向の需要があったが、徐々に外食比率が上がってきており、買上点数に影響が出てきている。衣料品は、初旬から中旬にかけて昨年より最高気温の平均が4～7度も低く、盛夏物の動向に大きく影響している。特にクールネック、ステテコ、機能肌着が大きく落ち込んでいる。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・現在、電線類の地中化工事が商店街の中で行われており、来客が大変少なく、景気の悪さにもつながっている。
		衣料品専門店（販売担当）	単価の動き	・今までは1か月を通じて、日によっての変化がそれほどなく、悪い方向で底なし沼に近い、べたなぎの平たんな雰囲気だったが、今月に限っては波が出てきたような気がする。波が出てきたということは低いほうもあるが、幾分良い日が増えてきたような印象を持っている。これが続くかどうかは少し不透明である。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・エコカー補助金で新車販売が一時的に好転したが終了が見え、しわ寄せ的に現在、販売が落ち込み傾向にある。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・エコカー補助金終了前の駆け込み需要がみられた。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・エコカー補助金の期限が7月中、8月中旬又は8月中と、終了期日が予測されており、堅調に推移している。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・3か月前と比べて、固定ユーザーはかなり減ってはいるが、新しい客はそれなりに増えており、トータルでは横ばいの状態である。販売量はさほど増えてはならず、新規客がある程度入ってきて売れているものの、今までの客は買換えができないということで、全体では2、3か月前と比べて販売量、月の販売台数は同じぐらいである。
		乗用車販売店（管理担当）	販売量の動き	・一部メーカーは、エコカー対象車種の需要は伸びている。エコカー補助金が8月中に終了する見込みであり、その反動によって国内自動車販売は需要が低下し、厳しい環境となる。
		住関連専門店（仕入担当）	来客数の動き	・気温も上がり、夏物の販売が加速すると思われたが、想定を下回って6月までのマイナスを埋めるまでには至らない。特に土日の来客数が伸びず、明確な理由も見当たらない状況である。
		住関連専門店（統括）	販売量の動き	・気温の高い状況が続き、来客数の減少傾向もみられる。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・3か月前と比べて客数の増減が認められず、変わらずに推移しているようである。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・客数はほとんど増減がなく、強いて言えば少し減っている。ここ何か月間かの統計を見ると、客単価もやや落ち気味である。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・毎年落ちていくだけで、良くなっていく気配がない。力尽きて辞めていく店がどんどん多くなる。努力したら何とかかなるのではないかという気持ちもそろそろ限界という店が多いようである。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・いよいよ世代交代となって、私のほうが子供の手伝いをする事になり、新しい客の様子が気になっている。変わらないということは、前と同じく悪さが変わらないということである。
		観光型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・夏の最盛期を迎え、予約状況が思わしくないと思えば間際になってインターネット経由の予約が増え、おおむね前々年並みである。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・当地域では相変わらずそれほど景気が良いとは思わない。昨年と変わらない状態が続いている。後半になって高校総体などもあるため、7、8月の頭は意外と客が入ると思うので、それを含めて期待をしている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・原油、為替など不安定要素が多く、そのことが大きく影響して景気も不安定にしている。
		旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・前年の今とは違って良いほうに向かっていることは確かだが、景気が良いわけでは決してなく、夏休みということでの来客も減少している。また、発生が非常に遅いため、成約に結び付かない。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・停滞が続く。東日本大震災復興の行政予算などもあるようだが、すべては後期にならないと動き出さないようである。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・前月比での動きとしてはさほど変化がなく、消費傾向は足踏み状態である。お盆時期を前に、無駄遣いを抑えている。
		通信会社（局長）	お客様の様子	・客の様子に特段の変化は感じない。猛暑の関係から、客との商談時間が短くなったり、商談に集中力が欠ける傾向は季節柄、例年どおりである。これほどの猛暑になると、この先の商談数、成約率の低下が気になる。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・前年に比べて増加しているものの、前々年に比べると大きく減少しており、前月よりも減少幅が大きい。
		遊園地（職員）	来客数の動き	・3か月前と比べると、来客数に大きな変動は見られない。4月、7月共に、団体の来客が堅調に推移している。
		ゴルフ場（副支配人）	来客数の動き	・来場者数は3か月前と比べると時期的にはほぼ変わらない数字が出ているが、前年比では減っている。
		競輪場（職員）	お客様の様子	・来場者数、売上とも、ほとんど変化が見られない。
		その他サービス〔清掃〕（所長）	それ以外	・職場でも夏休み特別休暇が付与される時期になり、家族旅行等に出かける職員もいて、それに伴う出費も増えるため、多少景気が良くなる。反面、温暖化現象で出費を抑える職員もいるため、大きな変化は見られない。
		その他サービス〔立体駐車場〕（従業員）	お客様の様子	・夏休みに入ったため、その分来客の動きは増えているが、前年比で見ると販売量、来客数、単価は横ばいである。しかし、回数券の売上などが前年比でも80%くらいの割合となっているため、この部分ではやや悪くなっている。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・依頼数はまだ少なく、仕事と仕事の合間が空くことが多い。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・今月来月と、夏休みを取る都合もあって稼働日数が少ない。来客数もあまり良くないため、受注につながりにくい。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・問い合わせは増えてきているが、なかなか実現まで進まないケースが多い。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・仕事の依頼はもちろんのこと、相談等での来客もほとんどない状態が続いている。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・相変わらず客からの引き合いは少ないが、飲食関係の問い合わせが増えてきている。ただし事務所、出張所等については全く引き合いはない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・登山やキャンプの時期に入るが、学校等のあつ旋は済んでしまっている。また、毎年のことであるが、夏休みに入るため、こここのところ少し学校用品の動きが悪い。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・夏祭り等のイベントには人が出るが、暑さのためか、平日の日中は来客が極端に少ない。
		一般小売店〔青果〕（店長）	来客数の動き	・ほとんど決まった固定客以外の、フリー客はほとんどない。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・中元商戦も終わり、全体では前年比92%、個数比では89%と、約1割落ちている。今回は特に産地直送品が非常に悪く、個数で同65%となっている。単価が5,000円以上なのがネックなのか、全国的に放射能などで特産品が毛嫌いされているのか、海の物、山の物、どちらも売上良くない。また、今回は特に飲物と羊かん類が非常に良かったが、フルーツゼリー関係が前年と比べると悪い。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・天候不順が影響している。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・クリアランスセール開始日の分散化により、売上減となっている。また、中元商戦はスロースタートで、後半多少盛り返したが、トータルでは前年割れの結果である。中元はもらってから返すという動きが顕著である。

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）	販売量の動き	・経済環境はますます不透明で先行きに光明は見えないなか、セールスタートも同業やその他小売業で大きく足並みが乱れたこともあって、盛り上がりには欠けた商戦となってしまった。
		スーパー（経営者）	競争相手の様子	・消費者の動向を見ても、消費意欲が低下しているようである。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・ここにきてまた同業他社が出てくるようになり、状況が大分悪化している。前々月に比べれば若干戻ってきた様子はあるものの、現在もそうだが今後はやはり少し厳しい。特別に大きく悪いということではないが、やや悪くなっていく。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・中旬過ぎより晴れの暑い日が多く、Tシャツやカットソー等の単価の低い商品が動いたため、客単価が約25%減少している。
		家電量販店（店長）	それ以外	・昨年の地上デジタル放送への移行に伴うテレビの駆け込み需要が7月24日で一巡するため、今月は悪い。エアコンや冷蔵庫、洗濯機などは好調だが、映像関連の落ち込みが極端にひどい状況である。
		高級レストラン（店長）	販売量の動き	・街の中が閑散としている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・7月は夏祭りや暑さのため、来客数が落ちている。後半からは夏休みで遠出をしていることやオリンピックの影響もあり、来客数が減っている。
		都市型ホテル（支配人）	お客様の様子	・福島第一原子力発電所の事故の影響で、当地区への夏の海水浴客が減少している。まだまだ回復していない。
		都市型ホテル（営業担当）	競争相手の様子	・協力してやっていかなければならない近隣の組合でいろいろと聞くと、非常に稼働が厳しいという話が聞こえてくる。当ホテルの稼働はそこそこではあるが、近隣地域では全般的に稼働が良いわけではなく、良い所と悪い所との差が大きいことが見えるため、全体的にはどちらかというところ悪くなっている雰囲気が感じられる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・飲食客の減少である。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・昼も夜も客の出足が悪く、前年同月比13%の減少である。
		ゴルフ練習場（経営者）	お客様の様子	・東日本大震災の復旧復興が依然として進まない。一部の公共施設が使えるようになった程度で、依然として復旧作業のめどが立たず、市民生活に影響を及ぼしている。このような状況下で、一般の消費者はなかなか消費に回らない状況である。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・リゾートコースのため、上旬は夏の暑さが少なく、予約が伸びなかった。また、周辺コースの値下げ競争が強烈である。
		ゴルフ場（業務担当）	販売量の動き	・コンペの来場が今回は少なかったため、全体的に単価が伸び悩んでいる。客はプレー本来の姿で、それ以外のショップやコース売店等の売上が低迷している。
		その他レジャー施設 [アミューズメント]（職員）	単価の動き	・給料日の平均を25日とすると、アミューズメント、ネットカフェ共に月末から月初にかけては1万円札の利用客が増えたが、このところ1万円札を利用している千円札のおつりがあまり出なくなっている。5千円札、千円札、500円玉が多く回収される両替をしている。客数も若干落ち気味だが、それよりも客単価、使用額が減少している傾向にみえる。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・美容学校に出入りする業者の話では、7月は猛暑でも自動販売機が前年より2割くらい、非常に減っているということである。また美容院も、外気温が猛暑になっても来客数は前年比で増えていない状況である。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・問い合わせ件数、売り物件数など、とにかく鈍い動きになっている。条件面で良い物件が少ないこともあり、成約件数も極少である。消費税増税が決定する見込みでの特需も期待できそうになく、立ち直りに時間がかかりそうである。
	悪くなっている	一般小売店 [衣料]（経営者）	販売量の動き	・観光客の動きでは、駅前ではなかなか客が見られず、なぜ来ないのか分からないと言っており、困っている。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・地方の商店街では勤めている人が全く見られず、年金受給の高齢者しか来ない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スナック（経営者）	乗客数の動き	・今年の7月の売上は、例年と比べると30%落ちている。景気のためなのか、営業内容が悪いのか、判断がつかない。
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	・環境装置のフロン回収機とスプレー缶、ガス缶処理装置は順調で、新しく複数リリースし、レンタルで10月まで忙しい。
	やや良く なっている	金属製品製造業 (経営者)	取引先の様子	・何軒もの取引先で、これから9月ぐらいまでは皆仕事が多くある。現在のとおり動くという見通しであるため、9月ぐらいまでは安定している。
		一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・自動車関連は、新型スポーツカーの好調、スポット応援、試作開発案件の増加など忙しく対応しているが、建設機械関連の動きは相変わらず鈍い。しかし、全般に新規案件の引き合いが増えてきている。
	変わらない	食料品製造業 (営業統括)	受注量や販売量の動き	・7月に入って連日の猛暑が続いており、ビールや発泡酒の消費は伸びているが、ワインは伸び悩んでいる。
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社の商品は例年、夏場に落ち込むが、今年の落ち込みは例年になく悪いようである。
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・この時期になるとあまり荷動きがない。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・産業機械、特装車両の受注量が変わらない。特装車両は、今後も見据えて平準化生産に入っている様子である。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・量産や固定した仕事は少ないが、仕事量は確保できている。周りの製造業の、忙しい所と暇な所の差が出ている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・6、7月は非常に良かったが、お盆休みで稼働日数が少ない分、8月は大幅に売上が落ちる。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・暑い日が続き、季節のビール、飲料水、アイス等の荷動きも多くなり、車両の取扱が増えている。また、電力の節約意識もあって昨年同様、扇風機や清涼グッズのシェード、マット等のひんやりグッズも伸びており、現在、前年並みの物量を確保している状態である。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・製造業では、海外景気の減速や収益面の回復の遅れなどから、企業の業況感は足踏み状態にある。底堅い海外需要を取り込み業績の改善につなげた企業と、低迷する国内需要中心の企業との業況感格差が広がっており、二極化の動きもみられる。非製造業では予想ほど落ち込まなかったが、天候不順や受注競争の激化などから、業況感が低下している。
		金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・ホテル、旅館業において、予約状況が例年並みである。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・前年比で広告出稿量は変わらない。良くも悪くもなく推移している。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・自動車販売関連はやや良いが、観光関連がかなり悪い。
		司法書士	受注量や販売量の動き	・こここのところずっと、一進一退が続いている。ほとんど変わりがなく、低値安定という状況である。
		社会保険労務士	取引先の様子	・倒産する事業所が増えているわけではないが、売上が春先から低調な状態が続いている事業所が多い。
		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	・特段の変化は見られない。
	やや悪く なっている	食料品製造業 (製造担当)	それ以外	・大雨洪水や風評被害で、穀物の市場が高騰している。商品の値上げができればいいのだが、デフレ下ではなかなかできず、非常に厳しい状態が起きてきている。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・輸出関連企業からの注文が少なくなっている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・7月は6月とほぼ横ばいの状態だが、12～3月あたりと比べれば2、3割落ちている。8月の受注量は、昔からよくニッパチと言われるように、少し厳しい状況である。今年の2月は良かったのだが、8月は稼働日の関係もあって受注量が相当落ち、また低空飛行が続くようである。

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	
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・東日本大震災での受注における影響が一段落し、また、今年の新機種計画が遅れているため、受注が伸びていない。	
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比べると、非常に経費が増加してきている。電気料金値上げに伴う分が特に大きな負担増となっており、その他の経費もつり上がっている。そういったなかで、今度は量の問題がある。主力メーカーでは現在、増産体制にはあるが、先行き不透明なところから、生産の見通し上では前月から比べると量が少しずつ落ち始めている。	
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・低価格商品に辛うじて動きがあるものの、高額品の売上は鈍い。展示会でも普段使いのシンプルなデザインのジュエリーが主流になっている。暑い時期はどうしてもゴージャスなジュエリーの売行きが落ちる。	
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・改築計画が保留のままになっており、進展も見られない。	
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・今月のチラシ出稿量は前年比85.3%で、極端に悪くなっている。前年は東日本大震災後の立ち直りと、地上アナログ放送対応最終月の駆け込みで出稿量が増えたが、今年はその分を差し引いてもマイナスとなっている。また、前々年比でも82%と大きく落ち込んでいる。	
	悪くなっている	窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・店頭売り商品の動きもなく、特注品受注の見込みも立たない状態である。	
		建設業（総務担当）	それ以外	・公共工事主体で土木、舗装工事を行っている。受注高は前年比9%増だが、2年以上の工期の物件が2件あり、それを除いた数字では前年比減になってしまう。また、今期売上計上の物件も、前年の東日本大震災によって工期が大幅に延期になった物件が2件あり、最終赤字になってしまい、悪影響を受ける結果にもなっている。	
		不動産業（管理担当）	取引先の様子	・管理している建物の維持費を減らすため、オーナー側から維持管理の見直し要請が多くある。また、委託していた業務を自分たちでやるとのことで、仕事が減少している。	
		雇用関連	良く なっている	—	—
		（北関東）	やや良く なっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き
人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子			・前年は東日本大震災があって周辺の当社の顧客、ホテル、宿泊施設関係はずっとひどかったが、取引先については前々年レベルの稼働率まで、稼働率的にはほぼ戻ってきているようである。他の宿泊施設などは、やはり勝ち組、負け組があるため、全体的にどうかは計り兼ねるのだが、当社に近い企業、施設関係ではそういった状況にあるようである。	
変わらない	職業安定所（職員）		求職者数の動き	・無業者のフルタイムの求職申込が前年同月比で約50%減少している。学卒、既卒の求職者が前年に多かったこと、また、離職者の減少がしばらく続いていることが要因と考えられる。このような状況も影響し、求職者全体の減少傾向が今後も続くようである。	
	職業安定所（職員）		求人数の動き	・昨年は東日本大震災、計画停電等の影響から宿泊業、飲食サービス業の消費が大きく落ち込んだが、現在は震災前までにはほぼ回復している。イベント等を企画し、更なる集客を目指しての関連求人等もあり、求人全体として上向き傾向となっている。	
	人材派遣会社（経営者）		求人数の動き	・中元商品の食料品、雑貨関係の募集が大分目立ってきているが、製造関係の募集は比較的少なめであり、3か月前とほぼ同じか、横ばいぐらいの状態で推移してきている。住宅関連の建売りは、結構活発さを見せてきているが、衣料品等と家具関係が伸び悩んでいる状態とみられる。	
人材派遣会社（管理担当）	求人数の動き		・派遣求人数の変化はない。退職に対する求人はあるため、一定数で推移している。		
求人情報誌製作会社（経営者）	周辺企業の様子		・建設業は特に悪く、近郊でも中堅の建設会社で倒産した所がある。全体の企業を見ても景気は低迷のまま、求人も厳しい状況である。		

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
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求人数や就職者数の数値は横ばいで、新規求職者は減少傾向だが、有効求職者数は若干滞留があるように感じられる。目立った動きは見られず、事業所からの良い情報も聞いていない。
		学校〔専門学校〕（副校長）	求職者数の動き	・求人数が増えていない。一つの求人に対して複数の受験者が殺到している。また、大学生がこの時期で中小企業へ目を向けているため、大企業の求人数もあまりないようである。
	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	・夏の賞与が前年より悪い。
	悪くなっている	—	—	—

4. 南関東（地域別調査機関：（株）日本経済研究所）

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (南関東)	良く なっている	一般小売店〔祭用品〕（経営者）	販売量の動き	・昨年の東日本大震災で控えていたイベントや祭事が、一気に復活した印象である。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・今は暑さで大勢の客が店に入ってきて、飲物関係やその他を買い、今までにないくらいの混み具合になっている。これが後々まで続いてくれれば一番良いのだが、そのあたりはどうなるか分からないが、非常に良いように解釈できる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・株価下落、円高等のニュースばかりの昨今だが、梅雨明けと同時に猛暑に見舞われたためか、利用客が多く売上が伸び、毎日の仕事に張り合いがあり、努力するかいがある感じがしている。
	やや良く なっている	一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・暑さのせいでエアコンが好調である。省エネタイプの高級機種がよく売れている。冷蔵庫もまあまあの状況である。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・特に大きく環境は変わっていないが、前年同月に比べて少し客数が増えている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・賞与月としては毎年同じことだが、オリンピックイヤーで、活気が出ているような気がする。客単価も上がり、売上も105%で推移している。
		家電量販店（営業統括）	来客数の動き	・7月に入って利用客の総数は増加している。インターネット通販を利用する客は増加しており、日々の注文数は右肩上がりに推移しているが、客単価は下落が続いている。価格に対して消費者は相当厳しい判断を行っており、1円でも安く買いたいとあらゆるサイトをチェックして購入を決定している様子がみられる。
		その他専門店〔雑貨〕（従業員）	お客様の様子	・特記できるイベントがないにもかかわらず、来客数が伸びている。
		その他小売〔ゲーム〕（開発戦略担当）	販売量の動き	・国内では夏休みを迎え、有力タイトルが発売され、活況を呈してきた。欧米は低調である。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・結婚式の新規来館組数が5月に比べ、6、7月と伸びている。
旅行代理店（経営者）		お客様の様子	・今までは夫婦と子どもなど、家族1単位で行っていたが、友人の家族など、家族単位が数軒集まってどこかへ行こうといった話が見えてきた。皆それぞれ仲間同士の付き合いも大分増えてきたようである。	
旅行代理店（支店長）		お客様の様子	・東京スカイツリーが開業して2か月がたった。一般の売出しも始まり、いよいよ販売開始だが、客もその状況をよく把握しており、秋以降の団体の動きが始まっている。以前のような大型団体の話はなくなっているが、いわゆる100名以下、バス2台などの団体や法人の動きがあり、問い合わせが増えている。また、秋の動きも出つつある。	
タクシー運転手	お客様の様子	・梅雨が明けて一気に暑くなり、30度を超す日が続き、ボーナス時期と重なって、全体を通して利用があった。		
通信会社（管理担当）	お客様の様子	・オリンピックの開始及び猛暑日が続いていることにより、飲食の販売が活発になってきている。また、空調機、テレビなどの販売も、家電量販店内で好調になっている。		

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
変わらない		観光名所（職員）	来客数の動き	・観光地であるため、7月は夏休みに入って旅客数が増えた。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・夏季期間中は料金を若干値下げしたため、客単価は多少下がっているが、それを上回る来場者が順調に推移しているため、収支状況は上向いている。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・役所の耐震関連の仕事が主体になっている。工期も半年ぐらいになるため非常に長い期間となり、他のものが出て取ることは不可能である。今のところ9月いっぱいまでは仕事が多くある。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・7月に入り、契約数が前月比で3倍になり、ようやく周りの状況に追い付いた感じがある。ただし、価格の対応などがあってこの数字が出せたようである。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・今年は消費税の問題が皆の頭にあり、これからどうなるのかという気持ちが非常に強く、物を買うことが控えられている。この状態が続くようだと、ますますこれから悪くなると考えられるため、何とか景気が回復することを考えなければいけない。
		商店街（代表者）	それ以外	・天候不順と大型商業施設の影響で来街者数が若干減っているが、クレジットカードの取扱高は前年同月比を保っており、良いのか悪いのか判断が難しいところである。
		一般小売店〔文房具〕（経営者）	販売量の動き	・今月は前月より多少悪い面もあったが、月末近くになって大口の注文がたびたびあったため、そういった点では前月よりわずかだが良くなっている。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・使用している品物が故障しないと、なかなか買換えてもらえない。
		一般小売店〔靴・履物〕（店長）	単価の動き	・やはり3か月前に比べても全く変わらず、良くなっていない。客単価が非常に下がっており、低価格志向が徐々に厳しくなっている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・気温の上昇に伴って夏物の動きは好調だが、クリアランスセールが2週間後ろ倒ししてスタートした影響もあり、セールが前年比83%と低迷しているため、全体では95%で推移している。今すぐ着たい物、使いたい物は、まだまだ低価格が優先している状況である。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・相変わらず売上が前年を少し欠ける95%くらいで推移している。景気は戻ってきているという実感は、売上、来客数からも、決して感じることはできない。
		百貨店（総務担当）	それ以外	・今年は夏物商材の動きが遅くなっている。前年は梅雨明けが早く、気温も7月前半から暑くなって非常に早い時期から動いていた半面、今年は7月後半にひしひしときている。また衣料品のセールのタイミングが後半に分散していることも若干影響している。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・変化は感じられず、どちらかといえばダウン傾向にある。やはり各自、消費に対する考え方がよりシビアになってきている点が理由である。諸所の外的な要因も大きく左右しているが、消費税増税の議論等の、今後の不安要素が大きい。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・夏のクリアランスセールを2週間先延ばしにした影響で、婦人関連の動きが非常に厳しい。紳士洋品も、前年は節電の影響によってクールビズ商材が好調な売行きを見せたが、その反動もあるようである。全般的に客数が落ちているため、食料品にも影響が及んでいる。中元ギフトも集中することがなく、売上の山が見られない。ギフト関連は前年比で2ポイント悪い。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・ボーナス支給額の減少や、サマータイム導入企業の増加の影響等なのか、夕方から夜にかけての来客、滞留客数の減少が顕著である。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・前半は中元商戦がピークを迎え、中盤にクリアランスがスタートしたが来客数は伸びず、回復傾向は見られない。
スーパー（経営者）	販売量の動き	・途中から梅雨明けになり、客数が多少減っているが、その分、買上点数、客単価が上がっているため、何とかそれで前年をぎりぎりクリアしているような状況である。		
スーパー（店長）	お客様の様子	・ここ数か月は点数で前年を上回るものの単価の下落は続いており、必要最低限での買物をしている感じがみられる。なおかつ、客が広告初日に集中している状況で、曜日別の売上の格差が格段についてきており、安い時にまとめて買物をし、それ以外は必要最低限にとどめているようである。		

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
		スーパー（店長）	販売量の動き	・今年は昨年のような猛暑対策商材や節電対策商材、アナログ放送終了の間際需要などといった販売に結び付くような出来事が全くなく、気温も梅雨の気温のまままで夏物の動きが全く見られないという状況だった。7月は、当店でも今年に入って7か月連続で予算が前年を割っている状況であり、今後の展望が見えない。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・新発売の商品に関しては、新しい物ということでその時だけは売上が良いが、それ以外のメインとなる商品については、盛夏の時期が昨年より2週間ずれたことによって、販売数量、買上点数が伸びておらず、単価も下がっている状況になっている。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・前年の梅雨明けは非常に早く、夏物商材が先行して稼働していたが、今年は平年並みになったため、前年に比べて夏物商材の売上、稼働が今のところ相当悪い。
		スーパー（仕入担当）	販売量の動き	・6月以降、涼味関連商材の売行きが前年を割り込む状況が続いている。売上確保のため、価格訴求を実施するが買上点数が伸び悩み、売上金額をカバーできない。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・急激な天候の変化によるものか、売上が低下してきている。セールを打ち続けることで、辛うじて売上数字を維持しているのが現状である。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・数字的に客数、売上等が若干落ちている。近くに競合店ができたり、近隣の3軒に同時にたばこの免許が下りたりと、当店が少し影響を受ける理由がはっきりしている。それがなければ、まだ順調に、今回も売上が伸びていたかと思う。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・いつにない猛暑のために、午後の時間帯は客の激減が見られる。
		コンビニ（商品開発担当）	来客数の動き	・梅雨が明けてからも気温の上昇が見込まれなかったためか、来客数も伸び悩んでいる。
		コンビニ（商品開発担当）	来客数の動き	・来客数の動きが悪く、前年と比べても低下傾向にあり、客数の減少に歯止めが掛かっていない。
		家電量販店（店員）	競争相手の様子	・値下げをすると利益が圧迫される。消費者にとって値引きは嬉しいが、販売や仕入をする側が赤字なら何もできなくなる。まず、家電量販店の値引きが異常すぎるのが原因であり、売上を出すのはいいが、経常利益の損失が不景気へとつながる。
		家電量販店（統括）	来客数の動き	・前年の7月は、テレビの駆け込み特需がピークを迎えた月であった。8月以降、特需の影響が低下し、前年実績は改善されるが、テレビの需要回復には至らない。8、9月と、厳しい状況はまだ続く。
		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、販売があまり芳しくない。先月はエコカー補助金のおかげで2割減という結果が出たが、来月以降、補助金の予算がなくなる可能性が高いため、それ以降は不透明になっている。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・新車販売ではエコカー減税の恩恵をあまり受けず、新車の売行きが良くない。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・例年どおりだが、やはりこの時期になると来客数が減り、商談件数も減ってくる。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・エコカー補助金の終了間近の勢いで、販売台数が増えると期待していたが、動きは芳しくない。当社のみかもしれないが、新型車がすぐにでも出れば勢いに乗れたはずである。
		住関連専門店（店長）	来客数の動き	・電気料金の値上がりが影響している。
		その他専門店 [ドラッグストア]（経営者）	販売量の動き	・前年に比べると冷却商材が動いていない。梅雨明け後の涼しさが少し響いている。節電意識も前年ほどではなく、前年購入しているため、追加で購入する客が少ない。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・昨年の夏は節電などはあったが、東日本大震災からの急速な回復のほうに優先して宴会、食堂とも売上は好調だった。今年は特に4～6月が低調で、今月はやや持ち直してきてはいるが、主な利用者である法人の好調、不調がはっきりと分かれている。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・ホームページの改良で、ややインターネット上の問い合わせが増えてきた。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・3か月前の4月の前年比は、売上93.1%、客数92.9%である。今月は売上94.7%、客数93.4%である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般レストラン (経営者)	競争相手の様子	・当店は比較的単価の高い店であるため、暇な状況は大して変わらない。安さ競争ではないが、安めの居酒屋や立ち飲み屋は、比較的売上の落ちが少ないようである。当店の系列店の一杯飲み屋のほうは、それほど落ち込みは激しくないようである。
		一般レストラン (店長)	来客数の動き	・3か月前と比べてとにかく人通りが全くない状況は変わらず、更に人通りがなくなったようでもある。
		都市型ホテル (統括)	お客様の様子	・オリンピックの時期を皮切りに動きが出ればいいが、全体的にはあまり動きが見られない。
		通信会社(経営者)	販売量の動き	・インターネットと電話加入は堅調だが、テレビの回復が弱く営業力強化にてカバーしている。一部オリンピック需要による申込もあるが限定的である。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・スマートフォンと連動したキャンペーンで、契約数は持ち直しているが、全体の売上金額は伸び悩んでいる。
		通信会社(管理担当)	販売量の動き	・前月同様、契約数、販売量と解約数は小康状態である。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・集合住宅の空室が多く家賃を下げざるを得ないが、それでも入居者が決まりづらいため、顧客対象者が減少している。
		通信会社(営業担当)	来客数の動き	・多チャンネルサービスのような、生活必需品ではないサービスの契約数が伸び悩んでいる。
		通信会社(局長)	単価の動き	・ケーブルテレビの契約数は厳しいが、インターネットや固定電話については需要があり、他社との連携によるサービスが功を奏している感はあるが、ケーブルテレビの契約減や既存加入者の低価格メニューへの移行による単価(ARPU、加入者一人あたりの月間売上高)の低下によって、売上全体へのマイナスインパクトがある。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・加入状況や客の動向からは、特に変化は感じられない。
		パチンコ店(経営者)	競争相手の様子	・夜のピークの時間が前に比べたら短く、あまり入らなくなっている。サラリーマンが以前はもっと遅い時間まで遊んでいたが、当店やライバル店を含めて、ピークの時間の客数が減っている。また遅い時間まで遊ぶ人も減ってきたようで、そういうことがすごく目についてきてる。
		その他レジャー施設[スポーツ施設](支配人)	お客様の様子	・客の動向に対して大きな変化などは目に見えてこない。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・特にない。
		その他サービス[福祉輸送](経営者)	販売量の動き	・年度初めに残っていた受注残とエコカー減税、補助金等による生産増等が続いており、3か月前と比べて売上、受注ともに好調には推移している。
		その他サービス[立体駐車場](経営者)	来客数の動き	・近隣に新しくマンションやショップでもできないと客数は増えない。
		設計事務所(経営者)	競争相手の様子	・今年の3月以来、県市町村の入札において多数の仕事の委託を受けることができたため非常に忙しく、周りの様子があまり見えず、情報不足になっている。当社の仕事を1日も早く完了し、それによって次のある、新しい仕事にチャレンジしようと考えている。現在はあまり先の情景が見えていない。
		設計事務所(職員)	それ以外	・特に変化を感じられない。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・受注状況は4月以降あまり良くなく、今月も引き続き同じ状況で、回復の兆しはまだ見えない。売上も受注残が徐々に少なくなっており、先行きの傾向は良くない。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・展示場、現地見学会共に来場者数の減少傾向が続いている。
		その他住宅[住宅資材](営業)	販売量の動き	・販売量は低迷したまま継続している状況である。

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
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・毎年7月は浴衣のシーズンになるのだが、年々、浴衣の販売量が少なくなってきたり、非常に懸念している。浴衣に対する人気は相当落ち込んできたのか、周りの状況が変わったのか、非常に心配になる。呉服屋が浴衣を売るのではなく、いろいろなショッピングセンターやスーパーの中で売られるという状況になっており、少しずつ変わってはいると思うが、浴衣の売上がかなり減少している。
		商店街（代表者）	単価の動き	・ある弁当を売っている所では、今までは500円強で売っていたが、今は300円台の弁当が売れているところになっている状況である。勤労者も非常に今後の経済状況の影響等を加味し、そういった点でシビアになってきているようである。
		一般小売店〔和菓子〕（経営者）	来客数の動き	・梅雨明けしてからの連日の猛暑で来客数がかなり減少しているため、売上につながっていない。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・天候不順ということもあってエアコンの売行きが悪く、売れても単価の安い物が多いため利益も上がらない。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	来客数の動き	・この暑さで客が街に出て来ないため、来客も減っている。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	来客数の動き	・7月は、例年ではボーナス等も入って景気が良くなるが、相変わらず景気が悪い。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・猛暑も関係して、あまり外に出ない。また、原子力発電所の問題に非常に不安を抱いており、またいつ何が起こるか分からないため、必要最小限の買物しかしない、非常に厳しい状況である。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	競争相手の様子	・売上は若干だが下がってきている。外商が横ばい、通信販売はやや上がっているぐらいなのだが、店頭売りがあまり良くなく、当社は少し落ちている。このところ、競合店などで、店を閉める、店売りをやめて外商のみにするという所が何店か出てきている。そういった状況を見ていると、全体的に文房具は売れなくなってきた傾向にありそうである。経費削減、ダウンサイジングなど、そういったものの流れに巻き込まれているようである。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	単価の動き	・今月は上旬のみギフト需要があったが、下旬に向けて家庭使いが中心となって単価も下がり、売上は減少傾向にある。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	お客様の様子	・今年も暑い日が続いており、昨年同様、企業が節電ムードになってきて、お茶を抽出する自動給茶機を止めたり、節電によるタイマー設定をする企業が増えた。
		百貨店（総務担当）	来客数の動き	・今月は特に後半の猛暑や景気の低迷、オリンピックなどで外出を控えているなどの影響から、来客数が非常に悪い。この傾向は当面続くと思われ、厳しい状況が続く。
		百貨店（広報担当）	それ以外	・数か月ほど前は東京スカイツリーを始め、近郊の大型商業施設が相次いでオープンし、開業景気もあってにぎわったが、今月はそろそろ一段落してきている。加えて夏のセールのスタートが百貨店各店によってばらつき、7月の出鼻をくじかれた。客がセール購入のタイミングに迷い、結果的に業界全体のセール売上が苦戦し、売上全体にも勢いが無い。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・一部店舗のクリアランスセールをずらしたことにより、客が非常に混乱している様子で、全体として購買意欲が非常に下がってしまったと認識している。
		百貨店（販売管理担当）	お客様の様子	・セールの分散化によるマイナスの影響は予測していたものの、昨年の反動でクールビズ関連商材や扇子や帽子、サングラスなどの季節商材等の動きが悪く、客の購買意欲が低下していると感じる。
		百貨店（店長）	来客数の動き	・夏物商材に関しては、セールの開始時期が遅れることによって、盛り上がり欠ける結果となった。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・下旬に近隣に競合店が出店し、その影響で売上が落ちている。影響度としては10%くらいである。
		スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・今月前半は雨の日が多く気温も低かったため、涼味商材の動向が悪く、また来店頻度が減り、来客数は前年比約3%減となり、その分売上が落ちた。
		スーパー（ネット宅配担当）	競争相手の様子	・競合店の出店が相次いでいる。日替わり品等の売価が下落傾向にある。

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
		コンビニ（経営者）	競争相手の様子	・店舗数が増加している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・天候不順や先行きの不透明感もあり、やや低迷している傾向が続いている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・猛暑の天候に左右され、客がとても少なく、商店街全体も日中は閑散としている。夏物セールも盛り上がりには欠け、苦戦している。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・7月の後半に入って一気に暑くなったこと、バーゲンに入ったこともあり、安いTシャツ類が主体になって単価が落ちている。売上も客数も伸びず、低迷している。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・この時期はバーゲン目当ての客でにぎわうが、今年は低価格に集中し、高価格商品の売行きが悪い。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・クールビズの浸透により、クールビズ用品などの単価の低い商品はよく売れるが、スーツなどの高単価な商品が動かなくなっている。
		衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・前年は東日本大震災でどうしようもなかったが、それにも増して前年が取れない。前年比88.7%と、2けた減という形になった。勢いがまるでなく、良い品を安く販売しているが、回転するのは単価の低い物が中心となっている。
		乗用車販売店（販売担当）	単価の動き	・単価の動きは、中古車の下取り価格が大きく上がっているにもかかわらず、販売価格が上がっていない。要するに、中古車では利ざやが取れないという状況になっている。これは東日本大震災の影響を受け、各業者が中古車が拡販できるということで在庫を相当大きく取ったのだが、まだまだ震災の復興需要がないというなかで、現状、中古車は厳しい状況と言える。
		住関連専門店（統括）	販売量の動き	・来客数も少なく、それに比例して販売量もだいぶ少なくなっている。今後もこの状態が続くような予感がある。
		その他小売〔雑貨卸〕（経営者）	単価の動き	・政治の混迷が一番大きく響いていると思う。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	販売量の動き	・近隣に競合施設ができた関係もあるのか、売上、来客ともに減少している。ただし、その近隣施設だけではなく都内の新設商業施設の影響も大きいかもしれない。特に金曜、土曜の減少が目立っている。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・3か月前と比べると、やはり7、8月はかなり落ち込んでくる。3か月前の4月は人の出入りが激しいため、その時に比べると単価も落ちているし、人の出入りも少なくなっている。当商売はニッパチと言って、2月と8月は商売が下のほうへ徐々に向いていき、毎年このことだが売上が悪くなっている。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・3か月前と比べて、客の宴会等の入る回数が減っている。ボーナスが出たからといって、ボーナスが出た、景気が良くなった、ボーナスが出たからたくさん買うなどといったことが、丸切りなくなってきた。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・良いということではなく、当店は創業50年と他の所より恵まれているところもあるが、支払も増えている。当店に来てくれる客は社長ばかりではない。社長でも、従業員を抱えて給料が上がっていないため、大変である。基本的に小売やレストランでは、もらう給料の額が良くなければ外で飲んだり食べたりすることは控えるため、悪くなるのはおよそ必然だと思っている。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・宿泊は、決めた最低料金より下げないで販売努力をしているが、なかなか伸びない。当社より安い料金の競合他社に流れている様子である。レストランは、お得感や値ごろ感のあるメニューを出して単価を下げないよう集客しているが、既存の中での安い料金の注文が増えてきている。婚礼は、競合他社が大幅な値引きで集客を図っており、その影響で当社も数々の割引を出して単価を下げ、集客に努めているが、思うように集客できていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・7月は夏休み前まで例年落ち込む時期ではあるが、今年例年以上に厳しい状況となっている。宿泊は夏休みに入り盛り返してはいるが、直近の予約がほとんどで先行きが読めない。夏枯れの時期ではあるが、販売量が伸びず景気的には良くなっている感はない。
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・もともと夏場は国内の団体旅行が動かない時期であり、今年も同じ傾向が続いている。問い合わせの電話件数や見積依頼の件数も少なくなっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月はタクシーにおいては繁忙期に当たる月なのだが、非常に悪く予想以上の落ち込みである。他業種の人の話を聞いても、思ったほど売れないということをよく耳にする。
		タクシー(団体役員)	お客様の様子	・梅雨が明け、昼間の暑い時間帯の利用客は多少あったが、単価の上がる深夜時間帯の需要は相変わらず悪い。特に今月はタクシーチケットの扱い枚数が大幅に減少している。
		遊園地(職員)	お客様の様子	・飲食物販において買い控え傾向がみられる。
		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	・極端に減少しているわけではないが、徐々に減少傾向となっており、夏休みのタイミングでも大きく客数が伸びてこない。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・街全体が、何か静かになってきてしまっているようである。
		その他サービス[保険代理店](経営者)	販売量の動き	・販売価格帯が中程度からそれ以下になっている傾向にあり、購入回数も減少している。
		設計事務所(所長)	競争相手の様子	・昨年の東日本大震災後、一番悪いところは仕事が一気に、非常に少なくなった点である。低価格競争に更に拍車がかかっている状況である。
		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の約80%となっている。ここ数か月は目標数字を達成していただけに、3か月前と比べて景気はやや悪くなっている。新規の来場者は非常に減っており、ゴールデンウィークの来場者がようやく販売につながっている。
悪くなっている		商店街(代表者)	販売量の動き	・連日の猛暑による路面商店街への客足の減少と、新規出店の中規模スーパーの台頭がある。地域的には、恒例の花火大会の開催時期変更等が、著しい販売量低下の原因となっている。
		一般小売店[食料雑貨](経営者)	来客数の動き	・天候不順、欧州の信用不安、不安定な政治、競合店等、多くの理由が言われているが、それらがクリアしても良くならない、悪い経済の病気にかかっていると感じる。
		コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・前年と比較して、来客数が減っている。たばこ顧客の離反が大きい。
		衣料品専門店(経営者)	お客様の様子	・昨年はクールビズ関係が非常に良く売れ、それとともに来客数も伸びて様々な物も売れ、非常に良かった。その分、今月は気温が低い関係で冷却グッズが全く売れていない状況であり、非常に良くない。
		衣料品専門店(営業担当)	販売量の動き	・毎日暑い日が続き、高齢者の来店が少ない。
		その他小売[生鮮魚介卸売](営業)	販売量の動き	・世相の不安感から、日常的な出費が抑えられているようである。
		通信会社(経営者)	お客様の様子	・製造業を主体とした、中小企業の受注がかなり低くなっている。
		ゴルフ場(従業員)	来客数の動き	・景気低迷、増税への不安、社会保障への不安に加え、夏の猛暑のため、来客数はある程度減るのは覚悟しているが、秋になって涼しくなった時に、どれだけ気力や体力が回復できるか、難しそうである。
		設計事務所(所長)	お客様の様子	・仕事量が少ないため、ほぼ決まっている物件でも、もしかしたらという希望で、土地や建物の利用計画の依頼があるが、結局何も変わらず空回りのみである。
		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プ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、消費税を上げることばかりに集中しているようである。このような状況では、当分日本の経済は立ち直らず、将来についての不安が募るばかりであるため、不動産売買も民間の建設工事の投資も低迷している。
企業動向	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
関連 (南関東)	やや良くなっている	プラスチック製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・スポット商品だが、受注数が増えている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・このところ少しずつ売上が増えてきているため、良い結果が出てきそうである。
		建設業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・販売メーカーなどの工場増設、運送業の拡張など、少しずつではあるが不動産売買の動きが出てきており、建設の話が多くなってきている。
		金融業（役員）	取引先の様子	・自動車関連を中心として、製造業に若干明るさが見えてきた。設備投資や新規事業への取組姿勢についても改善傾向にある。造船業界は今後4年程度、受注状況が悪いが、代わりに復興、防災関連の橋梁工事等でカバーができてきている状況である。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・テナント退去の動きが止まってきており、入居希望テナントの数が増えてきている。ただし、飲食系商業テナントの一部には、かなり台所事情が悪化しているところもあるようで、賃料滞納の危惧も出始めているのは気掛かりな点である。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・金属加工業、介護サービス業、ガス器具メンテナンス業など、いずれも営業努力を怠っていない事業者は、リーマンショック、東日本大震災、タイの洪水などの大きな落ち込みから回復している。
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	取引先の様子	・道路工事現場が増えてきており、警備員が足りない日々が続いている。
変わらない		繊維工業（従業員）	受注量や販売量の動き	・暑くなって繊維業界はクールビズによる景気下支えの感が言われているが、ニット業界はクールビズにはほとんど影響されることなく、国内ニット製造業は相変わらず低空飛行が続いている。今月の当組合脱退者数は260軒中2軒である。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・この時期は毎年停滞気味に推移する傾向にあるのが、当社の特徴でもある。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量で判断したが、引き合いはあるものの、なかなか成約が進まない状況が続いている。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・常時流れている仕事量には変化はないが、客先で2社購買の検討を始めている話を小耳にはさんだ。2社購買というのは、価格を下げるための検討かもしれない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・政治、経済に閉塞感が漂っている。人口の減少、生活保護世帯の増加、教育の荒廃、若者の立身出世意欲のなさ、大人のモラル感の欠如と、この国には昔の戦後経済復興期のような高揚感が欠けており、それが景気にも及んでいる。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・景気の状況が3か月前と同じような流れのため、引き合いはあっても商談のまとまりが2割から3割程度であり、非常に苦しい状況が続いている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・やはりまだら模様のように、良い所と悪い所がはっきりしており、まだ良くなったというような実感はない。現実には、良い所と悪い所は業種によってはっきりしているようであり、これからどのように変化していくのかと思っている。
		その他製造業〔靴〕（経営者）	取引先の様子	・得意先からの仕事が安定して入ってきている。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・先月は得意先からそれなりの受注があったものの、今月はあったと思うとびたりと仕事が止まるような状態であり、この先良くなるかどうかは不明である。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取扱量は3か月前と大きな変化はなく、依然として低迷したままである。納品先も新規店の増加はあるが廃業店も多く、プラス材料にはなっていない。
		輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・大手宅配会社の荷物量は依然として低水準と見られる。その下請の当社が請け負う仕事量も漸減している。その減少分は、ほかの細かな仕事で何とかカバーしている。
		金融業（統括）	取引先の様子	・特段のプラス材料が見当たらない。客も特段にマイナスにもプラスにも動いていない状況が続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金融業（支店長）	受注量や販売量の動き	・当社の取引先の中小企業の売上を見ると、今年の初めよりは現在は少し落ちて、停滞気味である。また、親会社からの発注は先行きの見通しがついていないため、まだまだ景気は上がってくるとは言えない。
		不動産業（従業員）	受注量や販売量の動き	・土地の価格において売主と買主の価格差が大きいため、なかなか成約に至らない。
		広告代理店（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・エコカー補助金が終わりそうであるため、打ち切り後の販売影響を考慮して、宣伝等を考え始めている。
		社会保険労務士	取引先の様子	・資金繰りの厳しい会社が多く見られる。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・飲食店では予約が動いている様子だが、客単価は以前より厳しくなっている。
		税理士	取引先の様子	・賞与が出たにもかかわらず、消費意欲は減退気味である。衣料品の売上は前年割れしている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・どこの商店街へ行っても、商店経営者たちの声は大差がなく、売上は落ちているし、回復の兆しが見られないと言っている。先行きの収入減や消費税増税といった不安を抱えている消費者を直接相手にしているだけに、暗い声はうなずけるものがある。加えて、ニュースで報じられる世界的な不安定材料が、イライラを後押ししているようである。
		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、仕事量は回復傾向にあるものの、受注価格の低下傾向が続いていることと、後工程の仕入の値上げが追い打ちを掛けている。
		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	・4月の新年度からの契約金額減額後から、売上もほぼ変わらない。
		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	・最近ではインターネット環境の整備されたインターネットマンションと呼ばれるマンションが当たり前の状況になってきており、既に環境整備の終わっているマンションが多く、受注件数が伸びない。
やや悪くなっている		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・春ぐらいまでは徐々に良くなってきたような気がしたが、ここにきて失速を感じる。
		食料品製造業（経営者）	競争相手の様子	・同業者が今月2軒、廃業、倒産している。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・印鑑や名刺印刷の注文を受けている。今月は、企業はそれほど変わらないかやや下向きの所もあったが、店に来る個人客は、猛暑のためか特に後半、非常にぱったり止まったとの現場の話である。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	競争相手の様子	・受注件数は前年同月の目標を3か月間達成できたが、販売価格の下落で売上は未達である。
		出版・印刷・同関連産業（総務担当）	取引先の様子	・情報誌の発行も手掛けているが、広告が集まらない。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・この時期最盛期を迎える網戸部品の受注が、ここに来て東日本大震災の復興特需が一服したことと、今年は気温がなかなか上がらなかったこともあり、例年と比べると7割程度に低迷している。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先から送られてくる生産の3か月見通しが、毎週下方修正されている。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3月から依然として受注量は前年比20%減であり、更に値引き交渉が始まっている。
		建設業（経営者）	それ以外	・消費税増税前の駆け込み需要がありそうだが無く、先行きは相変わらず厳しそうである。
		建設業（経営者）	取引先の様子	・設備投資は様子見のようである。2か月前から比べて出る製品が激減している。
		建設業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・せつかく受注できた工事も受注競争が激しいため、粗利が大幅に縮小され、本社経費も出ない。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・企業間の格差が今、非常に大きく広がっているということが指摘できると思う。大企業やそれに準ずる規模の所は非常に力強く動いているが、非常に規模が小さい所は苦戦しているというのが実態のようである。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・特にない。
		通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・先月から受注の伸びが鈍化している。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・欧州の信用不安、円高、株安、金利安により、資金運用マインドが冷え込んでいる。

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
		金融業（渉外・預金担当）	取引先の様子	・取引先の様子では、受注が一段落している。単価も引下げ要請が強く、利益率も悪い。
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・先月、住宅関係の新聞で、空き家が20年前の約2倍とあった。これは全国のデータだと思うが、当社でも少ない管理物件にもかかわらず、1、2年と塞がらない物件を抱えるようになってきている。少子高齢化に伴い、このような現象はどんどん進むようである。
		広告代理店（経営者）	取引先の様子	・延期が繰り返されていた同業者の集まりがやっと開かれたが、そこではまともな話が出ないばかりか、それ以前に出席社数が以前の半分ほどであり、元気のなさばかりが感じられる集まりであった。
		税理士	取引先の様子	・中古CD、書籍等を売っている所は本当に潰れそうであり、家賃を思い切り下げてもらおうような交渉などを行っている。社長も給料をほとんど取らずにやっているが、業績は悪い。中古のこういった店などは、景気が悪い時は非常に良いと以前は思っていたのだが、全く駄目である。
		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	・レギュラーの仕事が一部中止になるなど、発注の縮小が見られる。
	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	・今月は得意先からの仕事に関する引き合いが非常に少なくなっている。
		出版・印刷・同関連産業（所長）	取引先の様子	・販売促進の経費が軒並み縮小傾向のため、前年、前々年と比べても7割程度で推移している。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・いつも毎月コンスタントに出ているような物も、激減している。これはどうしたことなのか分からず、困っている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・円高、株安が長期的に続いているため、得意先は海外への移動が始まっている。したがって国内からの仕事が減っている。
		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（総務担当）		取引先の様子	・荷主の出荷量の激減状態が続いており、国内も輸出も大幅に輸送計画を下回っている。	
その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）		それ以外	・飲食店の様子や繁華街の人の出が悪い。	
雇用関連 (南関東)	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・先んじて採用を行おうとしている動きが増えてきている様子である。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・継続的な求人案件が増えている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・人手不足の飲食業、介護、IT関係の求人は、前年比で増加している。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・東日本大震災の影響は特にないが、離職者は減少傾向にあり、新規求職者も減少傾向にある。景気が順調なのかどうかは分からないが、これまでハローワークを利用したことがない事業所からの新規求人や問い合わせが少し増加している。業種も広範囲である。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・例年7、8月は求人が減る時期だが、今年もほぼすべての業種で、求人が増えているという所はない。
		人材派遣会社（支店長）	それ以外	・業績は横ばいであり、労働者派遣法改正に伴う相談が増えてきているが、具体的なビジネスにつながるのかはまだ見えていない。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・求人数は前月比で若干増加しているようである。採用を抑制していた企業で、業務量増加に伴う求人数が増えてきているように思うが、景気が良くなったということではなく、景気回復傾向という程度である。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・3～7月にかけての求人数が横ばいである。
		求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・大学4年生向けの新卒採用活動を継続している企業は多く、景気の回復基調が感じられる。留学生や帰国子女の採用に前向きである。

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
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は建設、運輸、医療、福祉の求人が増加し、前年同月比で10%増加している。また、来年3月高校卒業予定者の求人数においては、前年同月比で17%増加している。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・求人数は前年を上回ってはいるものの、正社員の求人は求人全体の半数に満たない。パート、アルバイト、契約社員等、非正規の求人が相変わらず多い。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・当社のクライアントは主に自動車関連の製造業が多く、従来から需要のある所で生産するという理念を持っている。現在は政府の支援策に支えられて国内販売が何とか維持されているが、円高の影響などのため、どうしても海外市場への対応に重点が置かれている。それに対応できる人材の要求が高かったが、今後は現地での人材確保も考慮した対応が必要となってきている。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人については大きな変化がない。
		学校〔専修学校〕（就職担当）	求人数の動き	・前年同月比での獲得求人数については大きな伸びはなく、前年並みの推移である。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	雇用形態の様子	・一般企業求人は相変わらず届いていないが、地域の製造業や医療系の病院、歯科医院などから、正社員、契約社員、アルバイト、パート等での募集が、若干数ではあるが届いている状況である。
		やや悪くなっている		人材派遣会社（社員）
求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き			・求人の数が減っている。
求人情報誌製作会社（広報担当）	周辺企業の様子			・当社ではいまだ賞与が出ておらず、8月まで保留となっている。賞与がないと生活に支障をきたす人が社内には多くいる。
新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き			・いつもこの時期に出している大口ユーザーが3社、今年はおなくなりしてしまった。その分新規の、夏の期間限定の募集10件などで何とかばん回はしているが、やはりマイナスである。ユーザーの2社で廃業、倒産もあった。
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	—	—	—
	やや良くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・今月に入ってから販売量、受注量が増えてきている。いつまで続くか分からないが、久しぶりに上向きの兆しがみられる。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・飲食店からの飲料の注文が、安定的に増えている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・7月に入り、クリアランスで忙しい。土日は親子連れによる来店が多い。安いからとまとめ買いをする客はそれほどいないが、必ず購入する客は多くなってきている。月後半になり、値下げ商品にサイズがないときに、妥協して安い物を買うのではなく、値段が高くてサイズがありデザインが気に入った定価品を買っていく客が来店している。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・前年同月と比べて、ボーナス需要が増えている。単価は高くなっているわけではないが、購入件数が増えている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・梅雨明けとともに、飲料等を中心に売上はやや上向きである。天候がこのまま続けば、売上は今後も良くなる。
		住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・新築マンション、新築一戸建て住宅、リフォーム等では、前倒し需要が出始めている。消費税増税前の駆け込み需要と思われる。企業の設備投資についても、順調に工事が増えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明		
		その他専門店 〔雑貨〕(店員)	販売量の動き	・気温上昇の度に、季節家電の消費が増える傾向がある。前年は東日本大震災による節電特需があったため比較できないが、前々年に対しては伸長している。		
		その他専門店 〔雑貨〕(店員)	単価の動き	・夏の賞与が入り、客の財布のひもは少し緩くなっている。		
		その他小売 〔ショッピングセンター〕(営業担当)	単価の動き	・来客数は若干の減少傾向にあるが、客単価はやや上がっており、売上をカバーできている。		
		スナック(経営者)	来客数の動き	・7、8月に入ると、同窓会の流れで多少来客に動きが出るため、売上は多少伸びている。		
		観光型ホテル (販売担当)	来客数の動き	・夏休みに入り、家族連れの宿泊が増えてきている。ただし、お盆期間は既にいっぱいであるが、それ以外は少し出足が遅いように見える。前年のこの時期は異常なほど宿泊客数が多かったが、やはり今年は関東以北が強いのか、前年と比べて少ない。夏場の一般宴会は、例年ならば弱い、今年は見直しを図ったサマープラン、ビアプランが好調である。		
		旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・社会全体の景気が上向いているとは思えないが、東日本大震災から1年4か月が過ぎ、自粛されていた個人旅行が元に戻りつつある。		
		旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・夏休みの旅行は、国内、海外共に順調に推移している。		
		タクシー運転手	来客数の動き	・ボーナスが支給され、昼間のタクシー利用、夜の繁華街の人出につながっている。		
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月はボーナス月であり、大相撲名古屋場所や花火大会などの祭りも多く、また、梅雨明け後に猛暑になったこともあり、タクシー利用客は大きく増えている。		
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・IP系設備の需要増が今後も見込まれる。		
		美容室(経営者)	お客様の様子	・客の話によると、ボーナスが入り、夏休みになっている遊びに出掛けている様子なので、景気は少し良くなっている。		
		変わらない		商店街(代表者)	単価の動き	・夏休みに入ると人の動きが増え、それに伴い売上も増えてきている。ただし、人出はあっても、客単価は依然として低い。
				商店街(代表者)	お客様の様子	・客を見ていると良い感じがある。円高のためではないか。
一般小売店〔結納品〕(経営者)	販売量の動き			・暑いため、客が街中になかなか出て来ない。		
一般小売店〔土産〕(経営者)	販売量の動き			・スカイツリーや新東名高速道路の開業で、関東に客が流れている。また、駐車場の有料化によって、近隣観光施設で客離れが進んでいるため、影響が出ている。		
一般小売店〔書店〕(経営者)	販売量の動き			・報道による影響のためか、客の気持ちが萎縮している。前々年はそれなりの高い物を普通に買っていた客が、今年に入ってからは一番安い商品で通していることが多くなっている。女性もそうだが、男性もある程度の年齢の人がお金を使わなくなっている。そうしたことが続いているため、悪い景気の流れは変わらない。		
一般小売店〔自然食品〕(経営者)	販売量の動き			・前年同月と比べて、3、4月の売上は5～10%落ち込んでおり、5、6月は若干持ち直したが、7月は確実に5%は減っている。購買商品が単価の低い物に移っている。		
一般小売店〔薬局〕(経営者)	来客数の動き			・梅雨と最近の暑さにより、朝の涼しい時間帯の来客数はまずまずであるが、午後になると大幅に減っている。商売をしているオーナーと色々な話をするが、なぜか本当に暇とのことである。前年の売上が取れない状態である。		
一般小売店〔食品〕(経営者)	販売量の動き			・毎年恒例の夏の売り出しがあり、前年を上回る実績になっている。中旬以降に猛暑が続き、来店客が減り厳しい状態になったが、前半の数字があったので前年実績をなんとかクリアできている。		
百貨店(売場主任)	お客様の様子			・例年より猛暑になるのが遅いせい、中元需要が例年より1、2週間遅く来ている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・月末になっても、セール商材のみを探している客が多い。良い物を安く買いたい気持ちが、いつも以上に感じられる。一般商品にはまだ購買意欲が感じられず、売上にはつながらない。
		百貨店（販売担当）	来客数の動き	・天候不順、不透明な政治・経済、環境・安全面の不安定さが不安をあおり、客の心に晴れ間を作りだせないことを最近特に感じる。一人一人が自立する傾向が強く、従来のように大きな動きでの来店や購買がなくなっている状況である。常にあいまいさを抱えている顧客心理に、脱却の糸口が見出せない。
		百貨店（店長）	来客数の動き	・来客数の落ち込みは止まっている。婦人衣料品の売上は、値下げにより堅調である。ギフト関連商材は不調である。
		百貨店（経営企画担当）	お客様の様子	・高額品の需要については引き続き堅調を保っているものの、クリアランスセールの分散化により、セール品の販売に関しては盛り上がり若干欠いており、購買意欲を高めるまでには至っていない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価は、なかなか回復できない状況が続いている。欲しい物は特売価格になったときに買うといった、無駄なく買うような購買行動が身についている。中途半端な特売価格では買わない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・何でも売れるわけではなく、単価も下がっている。少しでも売上を取りたいので、単価を下げている。単価下落により、売上はかえって非常に厳しい状況になっている。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・し好品と呼ばれる菓子類の売上、数量が落ちてきている。それに伴い、1人当たりの単価も下がり、必要な物だけ買うという状況である。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・前年同時期と比べて、来客数が減少している。天候だけが原因ではない。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・客単価が上がらず、利益が出にくい状況が続いている。
		スーパー（販売促進担当）	販売量の動き	・今月も全社的に前年割れの数字が続いている。当店でも前年より4%ほど悪い数字が続いている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・売上の前年同月比に、変化はあまりみられない。ただし、来客数の前年同月比は、前月と比較して少し伸張している。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・店舗売上が前年を下回る状態は継続している。
		衣料品専門店（販売企画担当）	お客様の様子	・同業他社が一度に3社廃業、倒産するなど、周囲の状況は一層悪くなっている。しかし、その分客が分散し、例年通りぐらいで推移している。
		衣料品専門店（経理担当）	販売量の動き	・従来の大型ショッピングセンターでは、販売量と来客数は、正比例とは言えないまでもほぼ比例していたが、最近は必ずしもそうっていない。客単価の低下が顕著に進んでいる。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・エアコンや冷蔵庫の販売台数のピークが前年と比べて遅くなっているのか、そもそも少ないかわからないが、販売台数は少なくなっている。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・3か月前と比べると、少なくとも客の出は良くなっている。物もそれなりに動き始めている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・今月に入り、エアコンが前年同月比140%を超える水準で推移しており、全体を押し上げている。しかし、相変わらず映像商品の台数の落ち込みが激しく、お盆過ぎの状況はあまり良くないと推測される。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・消費税増税などの話題や節電対策等により、出費を抑える傾向にある。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・以前と比べて乗換え需要が高まっている。買った方が得という考えが多い。これは補助金効果であると思われる。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・各世帯とも限られた支出のなかで、価格による選択意識が強い。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・例年と比べて、来客数は伸びていない。
		一般レストラン（従業員）	お客様の様子	・相変わらず、景気は低迷している。オリンピックが始まり、来客数が激減している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スナック（経営者）	来客数の動き	・ボーナスが出そろい、例年ならば繁華街の入出が多くなる時期である。しかし、ボーナスカットの声を多く聞き、増税の話題等もあり、節約志向が高まるのは仕方がない。繁華街で私費で消費できる客は、ほとんどいない。売上は良くならない。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	販売量の動き	・政治の不安定化、消費税増税への不安等に天候不順も相まって、消費はますます減少気味である。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・東日本大震災の発生から1年以上が経ち、3か月前と同様に、宿泊客数は前年同月比で15%ほど増えている。大幅に良くなったり悪くなったりしているわけではなく、勢いは変わっていない。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・ボーナス支給後も、客足はあまり伸びていない。秋以降年末にかけての商品も発売しているものの、あまり伸びてこない。
		旅行代理店（経営者）	単価の動き	・一時期と比較して、持ち直しているようには見えない。ただし、客単価や全体総数の動きは今一つである。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・例年ならば、夏休みを控えた時期は毎日忙しい状態が続くのだが、今年に限っては、忙しい日も当然あるものの、意外と時間が余る日もある。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・夏休みに入り家族旅行などの申込を期待しているが、思ったほどの成果は上がっていない。関西地方の計画停電や節電等による心理的な影響が原因か、旅行を控える傾向が原因かはわからないが、販売量は停滞している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・7月はボーナス月なので、夜の繁華街も多少人出があるが、今年は5、6月の平日と変わらない状態であり、前年よりもやや悪い。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・各企業のボーナスが出そろったとの報道もあるが、春先との違いを感じられない。
		通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・引越しシーズンが終わり、回線変更や新規の申込が減っている。
		観光名所（案内係）	お客様の様子	・今まで5千円ほど使っていた人が、3千円ほどに支出を抑えるといった状況が続いている。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・7月半ば過ぎまでは、梅雨時とはいえ気温もさほど高くならず、そこそこの来場者数を確保している。前年同月比、予算比共にあまり差がなく進んでいる。5、6月の来場者数は月末5日間で予算目標を超えており、良くなっている。今月もまだ土日が残っており、期待できる。
		その他レジャー施設〔劇場〕（職員）	販売量の動き	・土日のチケットは売れるが、平日のチケットは特典を付けても売れない。
		美顔美容室（経営者）	販売量の動き	・UVカットの商品がよく売れているが、来月からはホームケアのセット販売を始めるので、大きな変化はない。
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	販売量の動き	・入浴用品の販売も引き続き低調であり、あまり変わらない。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・消費税率が上がる前に、早めに購入しようとする傾向がある。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・来場者数は特に減少していない。契約数は少し伸び悩んでいる。購入を決定する要素として、値引きと並んで重要である税制面の方向性が不透明であることも、その背景にあるのではないか。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・復興支援・住宅エコポイント制度が終了し、今は特に目立った動きはない。
		その他住宅〔住宅管理〕（従業員）	競争相手の様子	・消費税増税がほぼ確定しかけているため、駆け込み需要がかなり動き出している。土地、建物共に、客は動き出している。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	単価の動き	・前月と同様に来客数は横ばいであるが、客単価が下がってきている。駅売店での10個入と6個入の販売比率は、徐々に6個入へと移行してきている。
		商店街（代表者）	単価の動き	・ビジネスホテルを経営する客によると、稼働率が悪いとのことである。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・とにかく来客数が少ない。

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
		一般小売店〔高級精肉〕(企画担当)	販売量の動き	・中元商戦はやや苦戦している。ただし、前年は東日本大震災直後であったことと、節電により工場が平日休みの土日稼働であったことにより、前年同月と比較することはなかなか難しい。
		一般小売店〔生花〕(経営者)	お客様の様子	・お中元に鉢植えの花や観葉植物を使う客が、徐々に減ってきている。他の商品にも同じことがいえると思うが、生活必需品ではない花に関してはそれが顕著である。
		一般小売店〔贈答品〕(経営者)	お客様の様子	・7月はお中元で伸びるはずであるが、来客数が減り、売上も減っている。客は交友範囲を狭くし、お金を慎重に使っている。財布のひもが固くなっている。将来のことも考えてか、今のお中元を前向きには捉えていない。残念ではあるが、マイナス傾向である。
		百貨店(経理担当)	お客様の様子	・お中元、クリアランス共に、低調に推移している。お中元は、注文件数、単価共に悪化している。クリアランスも、集客は思ったほど伸びていない。ただし、宝飾品については堅調である。
		百貨店(営業企画・販売促進)	お客様の様子	・夏物セールが分散化し盛り上がりが見えなくなっており、全体的な販売減につながっている。
		スーパー(経営者)	お客様の様子	・小売店、飲食店が客が来ないとこぼしている。前月と同様の状況にある。
		スーパー(経営者)	お客様の様子	・行きつけのイタリアンレストランの主人が、消費税増税の話題に女性は敏感で、来店回数が徐々に減っている、そのため売上が伸びないと言っている。このように、景気は決して良くなってはいない。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・周辺の大手競合店による主力商品の価格引き下げが新聞でも報道され、実施されている。また、中小小売店でも、週末を中心に価格力を強化したチラシを打ち出している。そのようなことが原因で、来客数が若干減少している。
		スーパー(店員)	来客数の動き	・3か月前と比べて日中の温度差が大きくなり、暑さのため昼間の来客数が減少している。その分夕方に流れるかというところ、そうした雰囲気は感じられない。
		スーパー(営業企画)	単価の動き	・地元自動車産業の先行きの計画がかなり厳しく、それに伴い客も引き締めた消費を行っているようである。来客数も少しずつ減ってきている。
		スーパー(販売担当)	競争相手の様子	・競合店が安売りをモットーにしているため、この先、客は流れる。
		スーパー(商品開発担当)	販売量の動き	・総合スーパーと比較して、食品スーパーの落ち込みが激しい。中京圏は自動車産業を中心に好調が伝えられ、期待していたが、前年よりも気温が低く、飲料、アイスクリームを中心に大幅に悪化している。
		コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・前年同月と比べて、来客数は50人以上減っている。
		衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・猛暑で来客数は少ないが、少ない在庫で客単価はよく健闘している。しかし、消費意欲は、バーゲン中ではあるが見受けられない。
		乗用車販売店(営業担当)	お客様の様子	・客との会話のなかで、収入は減っているが支出は増えていることや、消費税率が上がりそうなことに対して不安を感じて、あまりお金を使わない様子がわかる。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・販売量の動き、来客数の動きは大体比例するが、今月はとにかく売れない。例年ならばもう少し売れてもよい月であるが、様子を見ていても売れない。5、6月はそこそこ良かったのに、今月は良くない。
		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を間近に控え、希望する車種が補助金申請に間に合わないため、購買意欲は低下している。車の購入を検討するきっかけにはなっていたが、駆け込み需要は多くは見られない。
		乗用車販売店(従業員)	来客数の動き	・経済施策の効果も、少し薄れている。
		乗用車販売店(従業員)	単価の動き	・お盆前は基本的に新車あまり売れない時期なので、売れないこと自体は景気が悪くなっている理由にはならないが、それを差し引いたとしても、今の売行きは著しく鈍い。
		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に向けて、駆け込み需要が見込めるはずが、販売台数は前年を大幅に割っており、かなり厳しい状況である。
		乗用車販売店(販売担当)	販売量の動き	・全体的に販売数量が減少してきている。

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
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・来客数のうち、予約客の数が減少している。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・7月の宿泊売上は、前年同月比で減少している。宴会も厳しい。
		タクシー運転手	お客様の様子	・昼も夜も、タクシーの利用者数は激減している。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・夏のボーナス月にもかかわらず、依然として新規契約数は増えてこず、既存の加入者も低価格の契約に移行している。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・3連休や夏休みに入ってからからの土日の来客数の動きは良いものの、その他の曜日は低調に推移している。特定の日に限っては、レジャーへの消費がみられる。
		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数の動きが悪くなっている。
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・暑くなり、通常ならば忙しくなるはずであるが、客はあまり来ない。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・景気は最悪である。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・業者や施主と打ち合わせしているなかで、景気が良くなりそうな話題は今のところ全く聞かれない。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・客からは、「消費税増税の行方を見極めてからでないと考えられない」と言われる。「増税が確定すれば考える」と話す客もいる。
悪くなっている		コンビニ（企画担当）	来客数の動き	・来客数の動きが悪くなっている。
		コンビニ（店長）	競争相手の様子	・近くに大手コンビニチェーンが新規出店し、その影響で売上は2割弱も減少している。
		その他専門店〔貴金属〕（店長）	お客様の様子	・ボーナスが出ないとか、大幅にカットされたと話す客が多い。そのため、予約もキャンセルされる事態になっている。政治、経済問題で消費マインドが低下し、回復は見込めない。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・平日のディナー客が大幅に減少し、売上は春以降、弱含みまたは横ばい傾向にある。放射能汚染問題の影響で売上が落ち込んだ前年7月と比べても、減収である。
		テーマパーク（職員）	お客様の様子	・スカイツリーなど東京方面に出掛ける人が多く、前年同月よりも悪い。
		美容室（経営者）	それ以外	・今の店を始めて55年になるが、自身の体力が落ちて仕事のペースも落ちてきていることに加えて、客も高齢化し、病気になるなどして、来客数が減ってきている。
		理容室（経営者）	お客様の様子	・景気の良い話は聞かれない。また、相変わらず客は安い店に流れている。
企業動向関連（東海）	良くなっている やや良くなっている	—	—	—
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	取引先の様子	・広告予算を捻出する取引先は、緩やかにではあるが増加しつつある。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・東日本大震災関連の受注及び半導体関係の受注が良い。
		窯業・土石製品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・引き続き、スマートフォン向けの部品製作用セラミックスの受注が順調である。ただし、値下げ圧力が強まりつつある。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が若干増加している。
		輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	取引先の様子	・取引先の生産計画をみると、今後も増産傾向になっている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・マンション、一戸建て共に、順調な売行きである。また消費者マインドも高い。
		金融業（法人営業担当）	取引先の様子	・自動車部品関連メーカーの生産が、高水準を保っている。
		不動産業（開発担当）	競争相手の様子	・消費税増税前の駆け込み需要の始まりか、マンションのモデルルームへの来場者数や成約戸数が増加しているように感じる。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	受注量や販売量の動き	・製造業を中心に、相変わらずIT開発の依頼が続いている。ただし、要員の調達が困難な状態が続いている。
変わらない		パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・円高、節電の影響が出るかと思っただ、現時点ではあまり変わっていない。

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
		化学工業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・四半期売上は、予算目標並みとなっている。国内は低調であるが、欧米を中心に海外は堅調に推移している。欧州金融危機の懸念や中国経済の低調傾向による影響は出ていない。
		化学工業（人事担当）	受注価格や販売価格の動き	・3か月前と比べて、身の回りの状況に変化は見受けられない。特に悪くなっているわけではないが、先行きへの不透明感があり、そのことが節約志向を定着させている。
		鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・4～5月の最悪期よりは多少ましであるが、受注量、販売量共に前年の東日本大震災による落ち込みからまだ立ち直っていない。
		金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・思いのほか短納期の仕事が入ってきているが、単価が低く、忙しくても利益にはつながらない。
		一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・北米、アジア共に、引き合い件数、受注金額に大きな変化はみられない。相変わらずの円高で、厳しい価格競争が続いている。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・欧州向けの工作機械関連は概ね減速傾向にあるものの、電気・電子関連の受注量は若干増加傾向にある。
		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	・需要が一巡し、方向感がない状態である。
		電気機械器具製造業	取引先の様子	・設備投資の気運は停滞している。
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・完成車メーカーからの注文数は、3か月前と比べて大差ない。円高の影響がある。
		建設業（営業担当）	取引先の様子	・周囲の情報によると、引き続き若干下向きということである。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・自動車を中心に、生産量は安定している。また、消費財の小売店販売も安定的である。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・輸入貨物は増加傾向であるが、輸出貨物は前年割れが続いている。
		通信会社（法人営業担当）	取引先の様子	・自動車販売はエコカー減税等により好調であるが、住宅、建築、土木業界等は元気がない。上向きの状況が見えない。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・自動車産業は特別悪い状況にはなく、例年と比べてほとんど変わらず、横ばいという意見が多い。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・欧州問題の先行きが見えないこと、米国、新興国でも景気の減速懸念があること、またそれらに伴い円高傾向が続いていることから、個人投資家が動きづらい状況が続いている。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・物件や価格の問い合わせはあるものの、商談には至っていない。
		不動産業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・会社の事務所のあっせん、仲介を担当しているが、ここしばらく動きは全くない。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・新規の依頼が少しずつ増えてきている一方で、今まで定期的を受注してきた物件の中で減ってきているものもあり、全体的にはほとんど変わっていない。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・チラシの減少が続いている。特にパチンコ店の減りが大きい。
		行政書士	受注量や販売量の動き	・貨物の荷動きは普通である。
		公認会計士	それ以外	・顧問先の中小企業の業績は、依然として悪い状態にある。
		会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・会社の業績は上向いてきているが、従業員の給与や賞与は増えていない。もう少し様子を見ようという雰囲気である。
	やや悪くなっている	食料品製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・良くなる気配は感じられるものの、実際に回復しているようには思えない。受注状況も思ったほど改善しておらず、過剰な在庫が収益を圧迫している。
		紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・段ボールの仕入単価の上昇分を、販売単価に転嫁できていない。また、トレーなどの梱包資材でも値下げ要求が多いため、販売単価は上がるどころではなく、利益率は低下する一方である。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・地場産業のタイル及び食器業界が、住宅着工件数の低迷によって引き続き低迷しており、窯業原料を取り扱う当社も構造不況の真っ只中にある。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・欧州経済の落ち込みによって、受注量が減少している。ユーロ安の影響もあり、二重に影響を受けている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・売上の前年同月比は、前年同月がプラス3.8%であるのに対し今月はマイナス1.8%であり、5.6ポイントも悪くなっている。荷物の動きも緩慢である。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・お中元が減っている。出足が悪く後ろにずれていることもあるが、前年よりも減少するであろう。
		輸送業（エリア担当）	それ以外	・軽油単価について元売り8社ほど毎月交渉するが、この3か月間ほど、軽油単価は下がり続けている。景気の停滞などによって、軽油が売れない状況にある。企業では仕事がないため、買い控えているということである。そうした傾向から、景気は悪くなってきている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・消費税増税前の駆け込み需要が、そろそろ出てきてもよいはずであるが、地方圏ではそれほど動きは出てきていない。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・社員へのボーナス支給額は増えておらず、むしろ減少気味である。景気が悪い、物価が安くなっている、公務員への支給額を減らしているといった要因が聞かれる。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・かなりの円高になってきているが、全体的にはまだそれほど影響は出てきていない。2か月ほど後に影響が出てくるのではないかと。その一方で、新しい案件はあっても、なかなか決定しない。競合他社は、まずまず忙しそうに働いている。
		悪くなっている	輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き
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	・顧客の研究開発需要が堅調である。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・優秀な人材ならば正社員を採用したいと考えている企業が多くなっている。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・有効求人倍率は、全国と比較しても上昇している。自動車製造業関連を中心に、生産が持ち直してきている。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・客からの引き合いが増えている。予算も確保できているようであり、順調に執行できているように感じる。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	求職者数の動き	・自動車大手8社が2012年上半期（1～6月）の生産・輸出実績を発表したが、そのうち5社の国内生産台数が増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・エコカー減税等によって、下請企業を含む自動車関連の景況感が回復し、間接的に運輸・郵便業、飲食店・宿泊業、卸売・小売業、派遣業の景況感も一時的に回復している。
		職業安定所（次長）	採用者数の動き	・採用者数が、前年と比べて増加基調で推移している。4月以降、新規求職者の就職率も、前年を上回っている。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・求人の動きは、3か月前と比べてほとんど変わっていない。ソフトウェア技術者に関しては、以前と比べて求人数は間違いなく多くなっているが、人材がいない状態である。
		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からの新規求人数は、減少している。取引先からの生産受注はあるものの、円高やエコカー補助金等の終了を見据えて残業等で対応しており、新規求人には消極的な事業所も始めている。その一方で、介護・福祉関係では、引き続き正社員の求人が増加しているが、応募者が少ないため雇用形態等を変更した募集が多くなっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数の増加傾向は継続しているが、正社員求人の比率は低下しつつあり、派遣求人の比率が伸びている。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・求人数は伸びているが、求人募集の内容をみると、パート、臨時社員が伸びている状況である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・地元の基幹産業である製造業を含めて、新規求人数の伸びは鈍化しており、横ばいが続いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数の伸びが鈍化している。
	民間職業紹介機関（支社長）	求人数の動き	・求人数は上向きであるが、採用意欲や納期の点で、まだ様子見の状況が続いている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・法人利用は、前年や例年の同月と比べると良くなっている。しかし、2～3か月前と比べると悪くなっている。
		人材派遣会社(支店長)	求人数の動き	・求人数は、3か月前と比べて約1割減少している。前年同月と比較しても、1割強の減少となっている。
		新聞社〔求人広告〕(営業担当)	求人数の動き	・自動車部品、建設業、人材派遣の求人数が鈍化している。
	悪くなっている	—	—	—

6. 北陸(地域別調査機関:(財)北陸経済研究所)

(—:回答が存在しない、○:主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (北陸)	良くなっている	住宅販売会社(従業員)	来客数の動き	・イベントなどへの来場者が増えており、客は確実に動いている。
		家電量販店(店長)	販売量の動き	・気温が高く、エアコンの販売数量が上がっている。それに合わせて節電志向も強く、単価が高い。
	やや良くなっている	住関連専門店(店長)	来客数の動き	・7月後半に入って、ようやく来客数が少しだけ上がってきた。気温に左右される部分も大きい、ようやくといった感じである。
		通信会社(職員)	お客様の様子	・原発稼働に伴い、電力不足の問題も山を越えたことで安心感も広がり、猛暑が続いていることから、これらの対策関連商品を求める動きも活発化している。またオリンピック開催なども重なり、それらがけん引役となり、目先はやや景気が良くなる。
	変わらない	美容室(経営者)	来客数の動き	・前年同月比で客数が10%近く伸びている。これはここ数年なかったことである。
		住宅販売会社(従業員)	来客数の動き	・展示場来場者が増加基調にあり、商談件数も増えてきた。
		住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・消費税増税が見えてきたことで、潜在客が顕在化してきたが、まだ時間があるのでじっくりと考えて行動している。少しずつだが需要は上向いている。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・購買意欲が弱く感じられる。暑い日が続き、最終セールも今一つである。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・お中元シーズンにもかかわらず、恒例だった駐車場待ちの車の行列もさっぱり見られない。一番暑くなるお昼過ぎごろには、商店街を誰も歩いていないような光景がしばしば見受けられるようになった。
	変わらない	一般小売店〔精肉〕(店長)	販売量の動き	・今まで売れなかった、個性的な商材が売れている感じがする。これから何が売れるか、よくわからないような感じになっている。
		百貨店(売場主任)	来客数の動き	・平日は来客数が減少傾向であるが、購買率が高く、明らかに購買目的が明確な買物をしている。販売店側の提案力と顧客のライフスタイルが合致した場合、明らかに単価アップにもつながっている。
		百貨店(営業担当)	単価の動き	・節電関連の意識の高まりから、いかにエコな暮らしをしていくかが消費の流れにある。具体的には、冷感マットであったり簾であったり、風鈴、うちわといった電気を使わない、家を涼しくしようという商材は、前年同月比で2～3割増えているのが実態である。しかし、逆の言い方をすると、エアコンなどの大型家電消費財は少し厳しい。総体的には少し厳しいところなのかなというのが今の動きである。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・前年度とは違う日程の間隔で、クリアランスセールがスタートした。しかし、逆に7月12日までのプロパー販売が良かったのか、婦人服部門では前年売上を上回り、予算もクリアした。
		百貨店(売場担当)	来客数の動き	・衣料品は、買上客単価が前年同月比104%とアップしているが、客数は同98%と落ちている。インテリアや雑貨系も同様の動きだが、食品は客単価も客数も前年割れの状況である。お中元やギフトも、売上は同93%と伸びていない。
		スーパー(店長)	お客様の様子	・既に客の動きが、良い物を買おうとする動きと安い物を買う動きがあるが、単価も上がっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価がなかなか上がらない状況が現在でも続いている。1品単価は、100円未満の売価の特売の回数を増やしたり、企画品を増やしているが、買上点数としては伸び切れていないのが実情である。今後もその傾向は続くものと思われる。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・傾向として、酒類、菓子、果物といったし好品の買上率が低迷している。その他夏商材は7月前半は低迷していたが中旬から伸び、アイス、飲料といったし好品は好調な状況である。同様にうなぎは高騰するも前年の点数、売上高を超えた。以上から生活必需品は横ばい、し好品も上向きながら横ばいで、食品への財布の紐は変わらず固い。
		スーパー（統括）	乗客数の動き	・依然ここ数か月、乗客数が前年同月と比べると95～96%程度と、前月、前々月と変わらない状況が続いている。その中で、若干買上点数が上がり、実質的には売上が前年同月比97～98%程度になっている状況である。
		コンビニ（店舗管理）	単価の動き	・ショッピングセンター内に惣菜専門店を出店しているが、客単価が前年同月比90%前後で推移し続けている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・不景気感からくるのか、買上数や買上単価はなかなか上がらない。
		家電量販店（管理本部）	販売量の動き	・季節に左右される商品以外の販売に前年同月比で大きな変動が見られない。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・足元の業績は受注残をこなしているため順調に推移しているが、補助金の終了予想と時を同じくして、受注ペースが相当落ちている。イベントではそこそこの来店はあるのだが、なかなか成約に結びつかない。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・新車購入補助金、エコカー減税効果もあり、前年同月比較で車の販売量は180%である。ただし、前年は東日本大震災の影響で生産は未だ回復途上であった要因が大きく、また、販売量は前々年同月比較で90%であり、個人消費が増加したとは言い切れない面がある。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	乗客数の動き	・お中元シーズンであるが、ある程度の注文は入ったが、前年よりも下回っているという状況である。景気は本当によくない。
		その他専門店〔医薬品〕（総務担当）	乗客数の動き	・梅雨明けが例年より早くなったため、節電グッズの動きは活発だが、例年の動きが早まっただけで乗客数、売上の増加には寄与していない。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・6月下旬から7月上旬までの2週間における電話予約が、前年同期比70%と過去1年で最も悪い結果となった。特に官庁や法人からの受注が悪かったが、3連休前後から例年並みまで回復している。
		観光型旅館（スタッフ）	乗客数の動き	・前年同月比では売上は102%、宿泊人数は同100%、宿泊単価は同99%となっているが、前々年同月比では売上は95%、宿泊人数は同95%、宿泊単価は同99%と、震災前の水準を回復していない。北陸は、全般に東北支援、九州新幹線の影響が出ていると考えられる。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・全国規模の大会などがあり、宿泊、レストランが好調に推移している。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・第1四半期は比較的好調に推移したものの、夏季に向けての積極的な上昇要因が見当たらず、予約状況も例年並みに推移すると見込まれる。
		タクシー運転手	販売量の動き	・毎日が暑いせいや日中の移動手段としてタクシーをよく利用される。しかし、遠い所は少ない。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・スマートフォン需要および光サービスが好調である。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・競合事業者を意識した商品やサービスの強化、拡充を順次進めてきた結果、新規契約の獲得件数は着実に伸びている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・新商品が発売され、爆発的に販売数が伸びたわけではなく、新商品を買って控えていた対象となる客層が明確になったと思われる。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・新製品の予約や購入はあるが、一部の客に限られている感じがする。全体的には横ばいである。
		競輪場（職員）	販売量の動き	・ゴールデンウィークから始まり、グレードレースが続く好条件だったここ2、3か月だったが、売上平均は横ばいだった。

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
やや悪くなっている		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・消費税増税を見越したもののなか、住宅新築工事やリフォーム工事に多少増加の動きが見られる。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・中心部の一斉セールで、初日の人通りは非常に多いが、その後が続かない。セールも限界にきていると思われる。
		一般小売店〔鮮魚〕（従業員）	販売量の動き	・週の半ばは以前から忙しくもなかったが、こししばらくは午前中でほぼ仕事が終わってしまう感覚である。週末でもにぎわいはない。
		一般小売店〔事務用品〕（役員）	販売量の動き	・業界的にはこの時期はあまり物が売れたり、消費者が買うような時期ではない。大きなものであれば、設備投資が半年から1年前くらいに分かっているため、そういう販売計画や販売額は予想できたのだが、今期に関してはこの時期、なかなかそういう見込みがなかったため、販売量が非常に落ちている。非常に厳しい状況である。
		一般小売店〔書籍〕（従業員）	お客様の様子	・夕方以降、来客数が激減している。外食など外に出ることが少なくなり、小売店などへの影響も大きい。
		スーパー（総務担当）	競争相手の様子	・食品スーパーのチラシ特売価格が、競合店も含めて下がっている。価格で集客を図ろうとしているが、客数は増加せず前年を下回る状態が続いている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数が前年と比べて約5%落ちている。また、特にたばこの売行きが、今のところは悪い状態である。
		コンビニ（経営者）	それ以外	・前年に当地でコンビニ業界の再編成があり、吸収される大手コンビニチェーンは一斉にクローズし、店舗改修に入った。そのため、当店は売上が絶好調だったという経緯があり、今年はその反動で前年比が大幅に落ちている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・売上額で考えると、当店ではうなぎの特注弁当を土用の丑の日までやっていたが、個数的には少ないが単価的に上がっているため前年と同様かそれ以上の売上であり、うなぎ関連商材は好調であった。逆に、1か月間の売上が前年とそれほど変わらないということは、うなぎの価格が上がっている分、一般的な通常の商品は下がっているのではと感じられた。うなぎに対してはお金をを出してもらえたが、他の一般商品に関しては例年を下回っている状況である。トータルでは少しプラスだが、ほとんどがうなぎのプラス分である。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・7月に入り猛暑となった。セールは、例年だとほとんどのブランドが一斉のスタートで、商店街も客が集中したが、今年はメーカーによってセールの7月の半ばに遅らせるところが出たため、店舗ごとのバラバラのスタートになり、来街者数も分散し勢いが感じられなかった。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・来店、引き合い共に大きく減少している。終盤を迎えた補助金の影響もあるが、それ以外にも目新しい新型車がないことや、出尽くした感の販売施策など、購入喚起策不足も原因ではないかと分析している。
		乗用車販売店（経営者）	単価の動き	・前年と比べて、販売総台数のなかで軽自動車占める割合がどんどん多くなり、売上単価が小さくなっている。
		自動車備品販売店（従業員）	お客様の様子	・集客の落ち込みは前年同月と比較して大きくはないが、例年動きがよくなるナビゲーション関連において、カーディーラーのオプション装着比率が高まり、大きな落ち込みが発生し、全体単価の低下につながっている。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	単価の動き	・単価が上がったと思ったら、少し経つと単価が下がってきている状況である。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	お客様の様子	・前年同月の売上は、非常に猛暑ということもあり105%と伸長した。今年の7月期を見ると、前年同月比約90%となり10%の低下である。特に衣料品が同80%台で、不要なものは買わないということ、食品については、低単価の商材を買うという傾向が続いている。
一般レストラン（店長）	お客様の様子	・地域の基幹産業である漆器産業や観光産業が総じて不調で、人の動きが悪い。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・平日、土日に関係なく、全体的に落ち込んでいる。コンビニの出店攻勢で、昼のサラリーマン客が取られている。大手チェーンの参入も多い。消費税や将来受取る年金などの話題が多い。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・夏休み期間中の予約状況が悪い。予約の間際化が進んでいるのが要因の1つと思われるが、7月下旬は結果的に前年を下回っている。原子力発電所の影響もあるのかも知れない。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・例年この時期は、間際予約の客も見込んでいるが、今年は猛暑やオリンピック開幕などで、出かけようとする様子が見られない。また、選ばれる商品の単価も下がっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今年の梅雨は雨が少なく足元もよく、タクシー利用客が少なかった。また、梅雨明け以降天候が良く、連日暑い日が続く熱中症を避けるため、特にお年寄りも極力外出を避ける傾向にあり、タクシー利用は少なかった。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・自粛ムードで厳しかった前年同月の数字と比較しても、集客はマイナス5%程度で推移しており、大変厳しい流れとなっている。その要因としては、前年の九州新幹線開業や本年の東京スカイツリー開業、東北への本格的な復興支援策などがあり、北陸エリア全体への客の注目が薄れており、団体客を中心に集客が落ち込んでいる現状にある。
		その他レジャー施設（職員）	お客様の様子	・大人の利用者が、低料金の公共施設へ移動することが多くなった。
	悪く なっている	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・セールのスタートダッシュが、少し落ち着いてきたこの時期になると、特に平日やイベント、優待などのない時は、大変来客数が落ち込んでおり、その中でも買上客数はさらに落ち込んでいる状態である。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・福井の景気は大変悪い。福井の小売はとにかく悪いようである。自社の他店舗は全国で20店舗あるが、前年同月の数字を下回る店舗は2、3店舗ほどであり、その1つが福井店である。5月、6月、7月と続けて前年同月を下回っている。
		スナック（経営者）	競争相手の様子	・開店以来の最悪の状態、人の出入りが少なく赤字となった。地元では中旬から1週間、全国から学会が開催され人が集まっていたが、逆に出張族の来店が少なく、ホテルや食事の店は忙しそうであったが、当店は閑散としていた。他店の経営者も「もう、店をやめたいという心境だ」と語っていたが、全く同じである。
	企業 動向 関連 (北陸)	良く なっている	-	-
やや良く なっている		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業者の情報を聞くと少し動きが出ているようだ。ただ、個人は、まだ動きが少ないようである。
		税理士（所長）	受注量や販売量の動き	・以前からの円高や年度替りに伴う様々な計画の変更などで、大企業の新年度の事業方針が今やちょっとスタートした状況である。そのため、時期的には中小下請け事業者にも仕事が計画通り回っている。前年のような、タイのショックや東日本大震災のショック、あるいは急速な円高というショックは、今のところ円高ではあるが、それなりに安定しており、色々な計画がスムーズにスタートしている状況ではないかと思う。
変わらない		食料品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・秋冬から春夏へ商品構成が変更になってから、荷動きが変化していない状況にある。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・超円高やユーロ安もあって輸出は大打撃を受けている。加えて、国内市場も決してよくなく、ユニフォーム関連では在庫調整や生産調整が行われ、回復のきざしが見えない。前年同月比マイナスの受注状況が続いている。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・当社会議の中で、今後の受注状況は現状維持の予定である。
		プラスチック製品製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・主力の住宅市場は、少し増えているとは言われているが、当社の受注量を見る限りでは、まだほとんど変わらない横ばい状態が続いている。
	精密機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・販売先、仕入先とも、依然として厳しい状態が続いている。各社、絞り込み、開発、異分野へ向けた取組に努力しているものの、なかなか現状を好転させるまでには至っていない。	

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	
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・第1四半期は、年度初めであり工事の設計から始めるために、4、5月は例年工事の発注が少ないのに加えて、今年は会計検査がありその対応のため、さらに発注が遅れた。そのため7月になり県、市とも急に発注が増えだし、技術者不足になっている。手持ちの仕事が少ないままに推移しているという意味で景気は変わらない。	
		輸送業（配車担当）	受注量や販売量の動き	・医薬品については荷動きが良いが、その他の輸送は変わらず良くない状況が続いている。	
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・取引先の売上高や受注量の動きが、やや上昇傾向の動きもあったが、現状においては引き続き緩やかな持ち直しに留まり、回復のテンポが緩やかになっている。	
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・引き続き、欧州の信用不安や株価の低迷なども続いているが、この環境自体は3か月前と何ら変わるものではなく、これらを踏まえた市場実勢が反映されだした。	
		司法書士	取引先の様子	・経営状態が悪い中、なんとか事業を継続してきた会社の倒産が目立った。	
	やや悪くなっている		繊維工業（経営者）	取引先の様子	・秋冬物が終盤の追い込みにかかっているため、現在は一時的に忙しいだけである。また最近の消費の動きが非常に悪くなっているという状況もある。
			一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・当社の一番の市場である欧州が、円高ユーロ安で受注が伸びないので、非常に厳しい経営環境である。
			電気機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・現在、電子部品業界は、スマートフォンやタブレット端末向けの部品の供給が、非常に忙しい状況になっているものの、9月以降、受注動向が非常に気になるところである。若干の減少あるいは在庫調整という話が聞こえている。
			輸送業（配車担当）	受注量や販売量の動き	・追加のエコカー補助金が間もなく終了見込みとなり、車関係の物量が落ち込んでいる。さらに円高推移により、輸出関連、特に中国向けが落ち込んでいる。
	悪くなっている		建設業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・特に民間建築工事の発注が少ないことから、破格の価格で見積りや入札することが依然として後を絶たず、採算度外視の価格で受注していくケースが見受けられ、異常な受注競争が続いている。
新聞販売店〔広告〕（従業員）			受注量や販売量の動き	・2か月連続で売上は前年同月実績を下回っている。特に、住宅関連のチラシ出稿量が激減している。	
雇用関連 (北陸)	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）	求人数の動き	・新卒の求人数が、堅調に動いている。	
	変わらない	人材派遣会社（役員）	求人数の動き	・正社員欠員補充または、産休育休による需要が少し増えてきた。しかし、期間限定や一時的な求人のため、求職者も長期安定感がないようで、応募数も少ない。また、企業側は、数社に声をかけているためスキルや経歴を問われる。	
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求職者数は安定しているが、企業と登録スタッフ双方のニーズがマッチングしないケースがある。	
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・特に大きな変化はない。	
		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大幅に増加しているが、正社員求人の増加幅が小さく、雇用環境の厳しさは変わらない。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は前年同月比、前月比ともに増加傾向にあり、月間有効求人については、2年以上連続で前年同月比増で推移している。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比で増加、新規求職者数は減少傾向にある。求人倍率は1倍を超えて推移しており変わらない。	
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・紹介、派遣の求人数が増えてこない。登録者も低位の横ばい状態が続いている。	
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・前年同時期に比べ、学生の内々定数が若干だが良くなった。	
やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・7月の求人広告の売上は、前年同月比約8割である。		

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	—	—	—

7. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所（株））

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (近畿)	良く なっている やや良く なっている	—	—	—
		一般小売店〔衣 服〕（経営者）	単価の動き	・セールでは店舗間の格差はあるが、微増といえ前年 比では増えている。特に、今月に限っては単価の上昇 が全店的な傾向としてみられる。
		百貨店（企画担 当）	お客様の様子	・今月はクリアランスセールの日程が変わり、最終的 に販売日数が減ったことによる売上の不振が、全体の 不調となっている。しかし、2度の立ち上げでは客の 反応が良く、購入意欲が感じられる。
		百貨店（営業担 当）	販売量の動き	・相続税や消費税の増税の影響か、優良顧客に対する 店外催しで、美術品、ブランド宝飾品を複数の顧客に 多く買ってもらうなど、景気に対して明るさを感じら れる。
		百貨店（商品担 当）	単価の動き	・セールの時期がずれ込んでいたために、月初は苦戦 したが最終的にはほぼ取り戻せた。また、貴金属など 高額品の売行きが順調である。
		スーパー（店 長）	来客数の動き	・月前半は天候、気温共に不安定で季節商材を中心に 動きが鈍く、苦戦傾向が続いたが、後半は梅雨明けを 機に季節商材の動きが活発化し、回復傾向となっている。
		スーパー（社 員）	販売量の動き	・今月になって、気温上昇と共に扇風機や寝具、肌 着、飲料などの夏物の動きは例年以上に活発となって いる。特に、売出し時の客の購入量は以前より増えた と感じる。
		コンビニ（経営 者）	来客数の動き	・気温が35度以上と暑く、飲料水を買う客が多くな り、来客数が前年比で4%増となっている。一方、気 候のせいかわからないが、たばこの売上は前年比で 2%落ちている。
		家電量販店（経 営者）	販売量の動き	・節電家電への買換え需要が堅調で、エアコン、冷蔵 庫の販売の動きが活発である。
		家電量販店（企 画担当）	販売量の動き	・ようやく夏本番がやってきたので、エアコンを中心 に季節商品が売れてきている。
		乗用車販売店 （営業企画）	単価の動き	・6月以降、若干ではあるが単価が戻りつつある。
		乗用車販売店 （営業担当）	販売量の動き	・エコカー補助金の利用をねらって前倒しで購入を検 討する客が増加しており、前年同月比で約130%と なっている。
		その他専門店 〔医薬品〕（経 営者）	お客様の様子	・特に7月の下旬から、暑い日が続いている。そのた め冷却材の動きが活発である。特に、頭や首、手足を 冷やす商品や、寝る時に体を冷やすジェルシート、ス ポーツ飲料などの動きが良い。
		高級レストラン （スタッフ）	単価の動き	・急激に猛暑となったことで、ディナーに限らず、ラ ンチタイムにもビールの売上が伸びている。
		観光型旅館（経 営者）	来客数の動き	・天候に恵まれているので、来館数がアップしてい る。
		通信会社（社 員）	販売量の動き	・例年7、8月は、加入申込が減少するが、今年は好 調に伸びている。
		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	・行楽客の動きは、天候の割には悪くない。ただし、 我々の地区は比較的堅調であっても、神戸の観光全体 としてはそれほど良い状況でもない。
住宅販売会社 （経営者）	単価の動き	・半年前ぐらいから停滞していた価格帯でも、反響が 増えてきたように感じる。		
その他住宅〔情 報誌〕（編集 者）	お客様の様子	・消費税の増税前に不動産購入希望者の駆け込み需要 が発生することを前提に、不動産会社はその準備に 入ってきている。まだ消費者の心理にまで影響が出始 めている実感はないが、更なる金利の低下もあり、現 在の検討者は確実に前向きな姿勢を強めている。		
変わらない	商店街（代表 者）	来客数の動き	・猛暑につき来店頻度が少なくなっている。	

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
		一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・売上は3か月前に比べて下がってはいるが、来客数は例年に比べると伸びが著しく良かった。内容的には商品の購入というよりも電池交換や修理が多かったが、来客数が増えたことは嬉しい。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	お客様の様子	・安い物しか売れない時期なのに、中でも必要な物だけを選んで買う傾向になってきている。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	販売量の動き	・本格的な夏に入り、衣料販売業にとってはとても厳しい季節となった。節電商品の動きも悪い。セールでは少し動きがあったが、例年に比べると悪く、景気が上向いているとはとても思えない。
		一般小売店〔雑貨〕（店長）	販売量の動き	・売上が戻ることもなく、低位で安定してしまっている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・まだまだ東日本大震災の影響や、円高で輸出が不安定な状況も続いている。自動車や電機産業など、国内景気は依然先行きが見えない状態であるため、早急に国内景気の安定や消費の安定等、国内経済の建て直しが必要である。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・今月はお中元の時期になるが、前年比で5%減少ということで厳しい状況となっている。先月から変わっていないというのが現状である。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・7月はファッション部門でクリアランスセールのスタートが後ずれし、分散化したため、客には分かりにくい展開となり、セール全体の盛り上がりに欠けた。その結果、入店数、売上共に例年を下回る結果となっている。ただし、消費意欲を喚起する内容があれば買う意欲は感じられる。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・7月初旬の2日間にわたる大型催事では、宝飾品や雑貨を中心に当初の目標を上回る受注を獲得できている。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・今月は計画停電の不安や節電など、消費を促すような話題が少なく、来客数が前年よりも5%ほど減少しているが、夏のクリアランスバーゲンの売上は好調に推移している。しかし、お中元ギフトは前年実績の確保が難しい状況である。
		百貨店（商品担当）	販売量の動き	・婦人服部門が夏物の値下げ時期を遅らせた影響で、前半から好不調の判断が困難な状況が続いた。中旬以降に値下げが始まってからも、前年比での回復は鈍い。
		百貨店（売場マネージャー）	来客数の動き	・全体の傾向として景気はまだ沈んでおり、成熟した顧客が賢く買物をする状況は変わらないが、一方で商業施設のリニューアルや新規オープン等、コトとつながった消費は堅調であり、自店でも改装後は入店客が継続的に増加している。宝飾品や高級ブランド品などは好調に推移しており、高額なジュエリーは購入決定率が上がっている。
		スーパー（広報担当）	販売量の動き	・前月後半から今月前半にかけては、昨年との気温差が大きく、季節商材の不振により厳しい状況であった。月後半からは梅雨明けにより、ようやく夏物の動きが活発になっているほか、昨年の地上デジタル放送の特需による反動減も解消に向かうため、売上水準は回復傾向にある。ただし、必需品を中心とした節約志向は依然強く感じられる。
		スーパー（開発担当）	単価の動き	・客単価は前年からさほど変動はない。
		スーパー（販売担当）	お客様の様子	・客の様子をみていると、ポイント何倍や特価のシール、雨降りのサービスなど、サービスのある店を曜日などで使い分けて、少しでも安く買おうという動きがみられる。
		スーパー（管理担当）	販売量の動き	・購買点数がなかなか増加しないが、減少もしない。
		スーパー（企画）	お客様の様子	・相変わらず、景気が上向く明るい材料がない。衆議院での消費税増税法案の可決や電気料金の値上げなど、消費を促す動きが全くない。しかし、それは今に始まったことでなく、継続している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・中旬までは相変わらず客単価が低調なまま推移していたが、梅雨明け以降の猛暑によりドリンクや冷菓類の売上が急増している。

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
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・このところは特に販売量、来客数に変化はみられない。様々なキャンペーンを継続して行っているなかでの現状維持であるため、実際は景気が下向しているかもしれない。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・春以降、単価が下がっているにもかかわらず来客数が減っているため、売上が伸び悩んでいる。高額商品を置いてもなかなか売れず、バーゲンになってから少し動き出しているのが現状である。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・お盆前の駆け込み修理があり、順調である。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・気温の上昇のせいか、来客数が激減している。販売台数も前年よりも少ない。
		その他専門店〔宝石〕（経営者）	お客様の様子	・円高と株安の連鎖反応が止まらない状態であるので、客は心理的に購買意欲が高まっていく状況にはない。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・販売量は前年比で変わらない。
		その他専門店〔宝飾品〕（販売担当）	お客様の様子	・優良顧客のニーズも、予想がつかない状況が増えている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・昼の来客数は平均だが、夜のファミリー層が若干少ない。この時期は地元の祭りなども重なるため、商店街では夜の人通りが少ない。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・昨年6月にテレビで紹介されて好調となった反動による減収を見込んでいたが、それより若干悪い状況で推移している。客単価はほぼ同じであるが、来客数の減少が影響している。
		一般レストラン（店員）	来客数の動き	・先月同様、動きが良い。
		その他飲食〔コーヒーショップ〕（店）	販売量の動き	・梅雨明けまでの平均気温が前年を下回り、冷たい飲料の販売量が伸び悩んでいる。平均気温が前年を3度下回っていたため、来客数は3%減っている。
		観光型ホテル（経営者）	販売量の動き	・昨年7月は、東日本大震災から3～4か月が経過して自粛ムードも払しょくされ、かなり客の動きも活発になったが、今年はそれほどの活発な動きはない。消費税の増税に備えてか、一段と低価格志向が進んでいる。
		観光型旅館（経営者）	お客様の様子	・夏休みになりスポーツ合宿等で宿泊客は増えてきているが、集客率は数か月前から相変わらず伸び悩んでいる。
		観光型旅館（団体役員）	来客数の動き	・5月に引き続き、6、7月と今一つ回復の兆しがみえない。
		都市型ホテル（マネージャー）	来客数の動き	・宿泊部門では、計画停電やオリンピックの開催による出控えなどが懸念されたが、今のところは東日本大震災の影響を受ける前の一昨年を上回っており、堅調に推移している。宴会部門は一般企業の業績の悪化や、団体、協会などへの補助金の減額により需要の減少が目立つ。レストラン部門は宿泊客の増加の恩恵を受けている店舗以外は、来客数が減少傾向である。
		都市型ホテル（客室担当）	来客数の動き	・前年に比べて国内の客は減っているが、外国人客が戻ってきており、売上は前年と変わらない。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・昨年の7月は東日本大震災の影響から抜け出してきた時期であるため、直近3か月の前年比を比較すると伸び率は落ち着き、辛うじて前年並みの受付状態となっている。間際傾向がますます強まり、月前半は遅れ気味であったが、夏休み以降は一気に伸びている。
		旅行代理店（広報担当）	お客様の様子	・夏休みの旅行者数は確かに増えているが、円高や格安航空会社の就航による座席数の増加などを加味すると、まだまだ慎重な動きである。8月の申込は好調であるが、9月の現状での申込状況はまだ低調である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・前月比で2割以上の増収となったが、季節的要因や猛暑によるものである。例年の厳寒期と同様に、一時的な増収傾向にあるだけで、景気の動向とは無関係である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・昼間は暑かったり雨が降ったりで利用がみられるが、夜は無線の状況や街の動きをみても、良くない状態が続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー運転手	競争相手の様子	・お盆前であるほか、厳しい暑さや強烈な雨があり、そういった面で恩恵を受ける企業が伸びている。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・消費増税による心理的な影響がみられる。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・今年も猛暑になりそうな雰囲気があるほか、やはり節電の影響からか、来客数の伸びに勢いがあまり感じられない。
		パチンコ店（店員）	来客数の動き	・来客数が伸び悩んでいる。
		その他レジャー施設 [イベントホール]（職員）	お客様の様子	・景気の低迷がいわれるなかでも、各イベントの入場者数はほぼ変わらない。また、自分の趣味や興味のある物については購買力が衰えていないように見受けられ、グッズ販売やCD販売などは変わっていない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・カットの客は増えたが、単価が上がらないので変わらない。
		美容室（店員）	来客数の動き	・髪を短く切る人は増え、それと同時にパーマやカラーをする人も増えたが、髪の高い人は髪を1つにまとめるため来店周期が長くなるので、全体的には変化が少ない。
		その他サービス [ビデオ・CDレンタル]（エリア担当）	販売量の動き	・文具、中古本、リサイクルなどの新しい強化アイテムは順調に売上が伸びているが、レンタル、販売は相変わらず前年割れである。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・新規顧客数は伸び悩んでいる。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・慢性的な市場の物件不足が続いている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・大規模マンションを2プロジェクト販売中であるが、どちらも200戸前後が即日完売となり非常に好調である。
		住宅販売会社（従業員）	それ以外	・電力問題、増税問題、欧州情勢等、国内外に経済活動の阻害要因となる事柄が多く、企業マインドは引き続き低調である。
		住宅販売会社（総務担当）	販売量の動き	・消費税の増税前の駆け込み需要はまだみられない。
		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	・事業用物件などの不動産取引の状況については、あまり変化はない。
やや悪くなっている		商店街（代表者）	販売量の動き	・今年の夏のバーゲン は昨年よりも早くスタートしたために、7月に入ってから極端に息切れし、売上也厳しい状態が続いている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・期待していたボーナス効果もなく、客が通りを歩いていない。
		一般小売店 [珈琲]（経営者）	お客様の様子	・飲食店の来客数の減少が顕著である。
		一般小売店 [精肉]（管理担当）	販売量の動き	・お中元期に入り少し荷物量は動いているが、ギフト以外の動きが異常に悪い。夏休みにお金を置いているのか、賞与が出ているにもかかわらず非常に動きが悪い。また、昨年の食品の放射能汚染問題から1年が経過し、今年はお中元が盛り返すと信じていたが、これも前年並みに終わりそうである。
		一般小売店 [食料品]（管理担当）	販売量の動き	・注文数が減って売上が減っているため、部署を統合することになっている。
		一般小売店 [鮮魚]（営業担当）	単価の動き	・来客数に変化はないが、安価な物しか売れない。売上は前月比で92%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	・7月現在と4月の売上前年比を、各地区別に上位5店舗の平均で見ると、関西は7月が95.2%で、4月が101.7%、関東は7月が88.3%で、4月が98.0%、中国は7月が92.6%で、4月が103.4%、中部は7月が96.1%で、4月が120.8%となり、各地区合計の平均は7月が94.0%で、4月が105.0%である。先月に引き続きお中元商戦が良くない。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・大手ファッションメーカーと百貨店との取組による一部クリアランスセールの後ろ倒し策は、月を通して一定の効果があったものの、例年の集中的な売上の総額を上回ることにはできていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・当月はクリアランスセールの日程が例年と異なり、客の動きが分断されたほか、月前半や前年に好調であった盛夏商材の不振が影響し、目標は達成不可能な状況である。また、商品の価格が下がるまで購入を控え、不要不急の商品は購入に慎重になるという、客の従来の姿勢が一層鮮明となっている。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・夏のクリアランスのスタートが分散化し、売上も減少している。
		百貨店（販促担当）	販売量の動き	・セールの日程変更により、購買のピークが分散している。スタートを遅らせたブランドではセール前の定価品の動きも鈍く、購買意欲をそいでいる感がある。セール時期にも増して重要なのは気候であり、後半はようやく夏らしい気候になり、少し動きが出始めたものの、単価の低下により売上が増加するには至らない。
		百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・前年好調であった冷感素材の商品群の動きが芳しくない。気温が上昇して回復傾向にはあるが、単価のダウンもあり、売上を大きくけん引できそうにない。また、高額品についても美術品や高級時計に動きがみられるものの、全体を底上げするまでには至っていない。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・競合店が非常に多いためか、今月は客単価が前年比で2割ぐらい低くなっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・月前半は天候不順の影響が大きく厳しい状況であった。中旬以降は梅雨明け後に若干盛り返したが、前半分を取り戻すまでの回復力はない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・昨年は東日本大震災の特需があったため、今月はその反動減が出ている。節電、猛暑対策グッズで穴埋めを図りたいが、出足は良くない。ギフトも年々縮小傾向で、更なる企画が必要となっているが、追いついていない。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・先月から続く局地的豪雨、風水害などで天候に対する不安が大きく、本来動くべき夏物や涼感商材、食材への客の反応は鈍い。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・衣食住の各業種共に厳しいが、必需品であるはずの食料品でさえも前年の水準に2%程度届かない。夏物バーゲンも大きな山場がなくパワー不足で、水着やUV関連、涼感関連も動き出しが遅れている印象がある。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・来客数が前年比で96%前後の推移となっており、ポディープローのように効いている。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・天候不順の影響とされていた売上の伸び悩みが、梅雨明け以降も継続している。学校の夏休み入り後も、今一つの状況が続いている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・月の前半は前年並みの来客数であったが、梅雨明け後の酷暑の関係で来客数が落ち込んでいる。
		衣料品専門店（販売担当）	お客様の様子	・買い控えが進んでいる。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・エコカー補助金制度が7月で終わりそうであり、駆け込み需要を期待していたが、意外と盛り上がりせず、逆に補助金終了後の自動車業界の落ち込みが懸念されている。春ぐらいの方が消費はおう盛だったように感じる。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・7月は雨が多いほか、雨が上がると暑くなるため、人の動きは非常に悪い。
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・エコカー補助金の終了をアピールしているが、客の反応が冷ややかである。
		住関連専門店（店長）	販売量の動き	・どの仕入先も、初夏の頃から注文が減ってきたとあって、頻繁に営業に来るようになった。実際、販売の動きが鈍化している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・夜の営業の絶対的な来客数が伸び悩んでいる。夏休みに入り、レジャー需要が増えるので繁華街はにぎわうが、オフィス街は仕事が終わると食事をして帰る人が減る。
		一般レストラン（経理担当）	お客様の様子	・気候要因や不安定な政治が消費の勢いを失わせてしまっている。
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・異常気象や計画停電の不安、節電目標等で、数か月前よりも景気は下向きになっている。相変わらず個人消費の伸びは鈍く、単価アップにつながってこない。夏休みの集客にもあまり期待できない。

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
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・宿泊、宴会、食堂共に来客数の減少が続いているとともに、単価も下げ止まったままで改善の様子がない。宴会では、計画停電の可能性により、取消しが数件発生している。食堂では、夏休み限定で土日のランチバイキングの価格を下げたが、来客数は戻っていない。
		都市型ホテル (総務担当)	来客数の動き	・レストランの来客数が減少し始めた。ランチタイムは変化がないが、ディナータイムの来客数は前年比で10%以上減少している。宴会の予約の動きには変化がないことから、個人の消費意欲が低下していると考えられる。
		旅行代理店 (従業員)	販売量の動き	・九州での大雨の影響で受注件数が減少している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・市内を流していても、どの施設も車の行列で超満員である。
		競輪場 (職員)	単価の動き	・今月の客単価は9,682円で、3か月前の客単価の9,918円よりも下がっている。
		競艇場 (職員)	単価の動き	・3か月前の購買単価と比べ、今月は約5%低下しているなど、下落傾向に歯止めがかからない。
		その他サービス [学習塾] (経営者)	来客数の動き	・今月は無料体験キャンペーンを行ったが、例年よりも参加者が少ない。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・所得の差がはっきりしているのかどうか分からないが、住宅ローンの審査状況を聞いていると、住宅の高価格帯は売れていてローンも好調のようであるが、低価格帯はローンが下りないことが多い。当然、低価格帯の値段は下がっている。中所得層は住宅を購入済みか、購入意欲があまりないようで、新築住宅の価格低下が進んでいる。
		その他住宅 [展示場] (従業員)	お客様の様子	・住宅展示場来場者の動向については、最近は特に無料でもらえる景品に対する反応が鋭く、所得の低い層の来場数が伸びている。
		悪く なっている	一般小売店 [野菜] (店長)	お客様の様子
	一般小売店 [花] (店長)		来客数の動き	・この暑さで日中の客足の伸びが悪い。夕方からは好調であるが、1日当たりでは確実に減っている。
	百貨店 (店長)		来客数の動き	・今月に入り、店の来客数が大幅に減少傾向にある。
	スーパー (経営者)		お客様の様子	・6月に引き続き商品単価が下落し、買上点数も特売時以外は3、4月に比べて落ちている。関西の家電メーカーの相次ぐ巨額損失や消費増税、社会保険関係の負担増、電気料金の値上げなど、消費マインドを冷え込ませる話題に事欠かない。土用のうしの日も、マスコミによる価格が高いという報道により、全くの不振に終わっている。
		高級レストラン (支配人)	販売量の動き	・販売量もさることながら、単価、来客数のすべてにおいて前年を下回っている。
企業 動向 関連 (近畿)	良く なっている やや良く なっている	—	—	—
		建設業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・企業や店舗の設備投資の案件が増えてきたように思われる。
		建設業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・先月よりも電話での問い合わせも多く、案件も増えてきている。
		広告代理店 (営業担当)	受注量や販売量の動き	・今まで広告出稿の営業をかけていても、話にならなかったクライアントから連絡がくるケースが増えているほか、ホームページでの問い合わせが増えている。
		広告代理店 (営業担当)	取引先の様子	・各施設の夏のセール時期が分散化しているため、好不調が分かれている。関西では足並みがそろえることは難しいのか、やはり早めに仕掛けた店が好調である。
		広告代理店 (営業担当)	受注量や販売量の動き	・この時期にしては、交通広告などの出稿が好調である。
	変わらない	食料品製造業 (従業員)	受注量や販売量の動き	・今月中旬までは天候も悪く足踏み状態であった。後半にかけて天候も安定し、少しは荷動きも良くなったが、3か月前よりもトータルでは販売価格が低下したため、結果はあまり良くない。
		食料品製造業 (営業担当)	受注価格や販売価格の動き	・気温の上昇と共に飲料水の販売が増加しているが、増収減益の状況である。今月は前年比で雨天がやや多いこともあり、受注量を増やすために他社との価格競争が増えていることが原因である。
		食料品製造業 (経理担当)	受注量や販売量の動き	・小ロットの受注が多く、物流時の負担が重くなっている。

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
		化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・電子部品では、自動車部品用と建設材料用、半導体部品の3つの用途において、受注量がいずれも3か月前と変わらない。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・製造業では設備投資の話もあるが、なかなか決まらない。また、延期や消えてしまうケースが多い。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・住宅着工が低迷しているが、店舗系とマンション系の受注でカバーしている。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・薄型テレビ等のAV商品は、オリンピック需要の伸びもなく停滞している。家電量販店の来客数自体が少なく、荷動きは依然鈍化傾向にある。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・国内の受注は改善の兆しがみられず、価格競争の激化が認められる。前年度に受注した海外物件で売上を維持しているのが現状である。
		その他製造業〔履物〕（団体職員）	受注価格や販売価格の動き	・デフレ現象に歯止めがかかっている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・長引く景気低迷で設備投資に活気がない。公共事業関係の発注量も減少傾向にある。
		輸送業（営業所長）	受注量や販売量の動き	・精密機器の配送が少し落ちているが、事務所移転などの業務が好調で売上を確保できている。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・特に変化もなく、例年どおりの動きとなっている。
		通信業（管理担当）	それ以外	・良くもなく悪くもない。
		金融業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・景気は横ばい状態である。消費電力を削減するためにサマータイム導入を採用する企業も多く、企業努力はうかがえるが、景気の上昇にはつながらない。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・携帯端末に読者が流れているようで、他紙に奪われることもなく、購読を中止する傾向にある。拡張活動を頑張っているが、読者数を維持するのがやっとであり、増えていかない。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・クライアントである食料品や衣料品等の生活必需品関係の小売店では、店側も客側も消費税率のアップを警戒して、慎重に売り時、買い時を見定めているような感がある。その意味では、やや売上や買上は盛り上がっていないような気はするが、悪化しているとははいえない。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・コンサルタントの仕事で関西を中心に活動しているが、全体としてはまだ明るい傾向が出てきていない。
		コピーサービス業（店長）	受注量や販売量の動き	・以前に比べて大きな変化が感じられない。うちの印刷や暑中見舞いの印刷の受注も順調に伸びているが、来客数の微減等のマイナス要素も多く、不安定さを感じる。
		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	・例年だと、7月は駅構内店舗の売上が大幅に落ち始める時期である。大半の店舗がスイーツ関係であるためだが、今年は梅雨明けが遅かったこともあり、中旬までスイーツ店舗が好調に推移した。ただし、梅雨明け後は壊滅状態となっている。
やや悪くなっている		繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・ごく一部の企業を除いて、全般的に受注量などが減少している。
		繊維工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・京都は祇園祭で交通規制のため、集散地の問屋が1週間商売ができない状態になり、通常月よりも取引が減っている。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・製紙メーカーが大幅な減産を実施している。
		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	・7、8月は受注産業にとって低迷の時期であるが、一方で大学、専門学校の業界では来年の新学期に向けての準備が進んでおり、営業にとっては大切な活動の時期である。また、住宅業界でも環境や省エネに配慮した住宅が販売され始めている。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・円高で輸入材料を使った製品の価格が低下し、荷動きの悪化や、価格面でも苦戦している企業が多数見受けられる。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・現在は年内一杯まで十分な受注量があるが、新規の引き合いが低調である。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・売上、受注量共に落ちている。

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	
		その他製造業 [事務用品] (営業担当)	受注量や販売量の動き	・例年よりも新商品の発売点数が少ない。	
		その他非製造業 [機械器具卸] (経営者)	取引先の様子	・昨今の円高の影響で、輸入商材が各地から出回ってきているので、注文がぐっと減少している。	
	悪く なっている	プラスチック製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・海外流出などで全体的な国内生産が減っており、少ない注文を取り合っている感がある。	
		金属製品製造業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・6月以降、出荷量が2割ほど減少してきている。	
		不動産業(営業担当)	それ以外	・神戸から事業所がなくなってきた。円高の影響だと思われるが、事業者がいなくなることで事務所の空室率が上がって、賃料が下がっている。また、そこで働いていた人がいなくなり、神戸の賃貸マンションの相場も下がり、神戸の景気が悪くなっている。	
		その他サービス [自動車修理] (経営者)	取引先の様子	・取引先の会社では、倒産や閉店が多くなっている。	
		その他非製造業 [電気業](営業担当)	受注量や販売量の動き	・企業の活動が低迷している。	
雇用 関連	良くなっている	—	—	—	
(近畿)	やや良くなっている	人材派遣会社(役員)	求人数の動き	・様々な政治、経済的な懸念があるなかでも、求人数は前年比で着実に伸びている。求職者数の不足も出始めており、求職者は強気に就業先を選択している。	
		人材派遣会社(支店長)	求職者数の動き	・受注が増えており、紹介予定派遣による社員採用の動きもかなり活発である。	
		求人情報誌製作会社(企画担当)	求人数の動き	・求人数が安定的に伸びている。	
		職業安定所(職員)	求職者数の動き	・新規求職者数が減少している。企業の整理などで離職者が減少していることが要因と思われる。	
		民間職業紹介機関(職員)	求人数の動き	・日雇求人の紹介窓口での求人票は、季節の割には多い状況になっている。	
		民間職業紹介機関(大学担当)	採用者数の動き	・2013年3月卒の学生の内定率が上がってきている。発表されているモニター調査の数値は高めであるが、東日本大震災があった昨年、一昨年に比べると、実態としても内定率は上がってきている。	
		民間職業紹介機関(営業担当)	周辺企業の様子	・取引先企業で業績が回復している会社が増えている。	
		学校[大学](就職担当)	求人数の動き	・新聞等では大手企業が採用数を抑えている記事をよくみかけるが、我々が普段からお付き合いしている中堅、中小企業の話を見ると、採用に対して積極的な姿勢がみられる。	
		変わらない	人材派遣会社(経営者)	求人数の動き	・一般派遣は力強い動きがあるが、IT関係の派遣は今までと流れが違う感じがする。インフラ関係の企業でのIT業務は今までと変わらないが、電機メーカーの技術者が余ってきている。
			人材派遣会社(営業担当)	求人数の動き	・求人は増えているが、景気が良くなっているとは実感できない。
新聞社[求人広告](営業担当)	周辺企業の様子		・求人広告を扱う広告会社は業界の低迷に合わせて大きな変化をしてきている。求人広告を主力としていた広告会社は倒産、廃業し、総合力のある会社のみ残っている。雇用の流動性も極めて低迷していると感じる。		
職業安定所(職員)	求人数の動き		・新規求人数は前年同月比で約20%の増加と、5か月連続で増えたが、伸びはやや鈍化し、前月比では10%以上減少した。特に、卸売・小売業やサービス業で前月を大きく下回っており、今後注視する必要がある。一方、新規求職者数は減少傾向が続いているが、求職者のうち雇用保険受給者の占める割合が上昇している。		
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、卸売、小売業からの求人が増えて、前年比で若干増加している。		
民間職業紹介機関(支社長)	求人数の動き		・関西圏の電機メーカーがまだ求人を増加させるほどの復活をみせていない。		
やや悪くなっている	人材派遣会社(支店長)	それ以外	・改正労働者派遣法による派遣活用離れが顔をのぞかせている。		

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〕（営業担当）	求人数の動き	・新聞への広告出稿量で見れば、第1四半期の2けた増に比べ、第2四半期に入って低迷しているように感じられる。
		新聞社〔求人広告〕（管理担当）	求人数の動き	・子会社を取り扱う求人広告は、この2か月は微減となっており、景気は下降しつつあるように感じている。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・医療系大学の求人数についても、医療現場での新陳代謝が少ないのか、各事業体の求人数が減っている。8月の大学での合同就職説明会への参加申込も伸び悩んでいる。
	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	テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・夏休みに先駆けて開催した展示イベントによる誘客が好調であり、来園者数が前年同月比で約4割増加している。低料金で家族が楽しく過ごすことができる点が不景気感漂うなかで改めて見直されている。	
(中国)	やや良くなっている	スーパー（店長）	来客数の動き	・開店時間を早めたこともあるが、来客数がわずかながら増加傾向にある。	
		スーパー（店長）	販売量の動き	・気温上昇により盛夏商品の動きが活発で、クールビズ商品も昨年以上に売れている。	
		コンビニ（地域ブロック長）	販売量の動き	・内食ニーズ対象商品の惣菜やファーストフードが好調に推移している。	
		家電量販店（店長）	単価の動き	・夏本番となり省エネ意識の高まりから、高省エネタイプの冷蔵庫やエアコンの販売構成比と単価が上昇している。再生エネルギーである家庭用太陽光発電が国と地方自治体の補助金制度も追い風となり需要が高まっている。	
		家電量販店（販売担当）	来客数の動き	・暑くなりボーナス時期でもあるので景気が良い。	
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・7月の販売量は前年の3割増と好調に推移しているが、8月にエコカー補助金が終了する見込みで、それ以降は厳しい状況になる。	
		その他専門店〔和菓子〕（経営者）	来客数の動き	・大河ドラマが当地ゆかりの時代になり来客数が増加している。	
		その他専門店〔時計〕（経営者）	単価の動き	・後半は猛暑の影響で客足が悪くなったが、売上が前月比、前年比ともに上回った。	
		一般レストラン（外食事業担当）	来客数の動き	・ボーナス支給時期でのメニューの切替えや7月下旬から宴会需要やファミリー客の増加もあり、昨年より1割程度の増加で推移している。	
		その他飲食〔サービスエリア内レストラン〕（支配人）	お客様の様子	・客は休日の外出を控えなくなっており、減少していた週末の来客数が回復しつつあり、店頭販売コーナーでも落ち込みを回復している。	
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月から夏休みに入り子供連れや観光客が少し増えている。	
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・対面営業のなかで、客の新サービスへの関心度は若干高くなっている。	
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・消費税率の引上げが実施される前に戸建て住宅を建築したいという引き合いが増えてきている。	
		変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数と売上から考えると、景気の悪さが底である。
			商店街（理事）	お客様の様子	・客が欲しい商品のみを買う傾向は変わらない。
			商店街（代表者）	お客様の様子	・客の飲食単価が低くなっている反面、気温が暑いと冷たいものを扱うところや涼しいところの来客数が増えてきている。
商店街（代表者）	来客数の動き		・各都市の競争が激化し、観光客が少ない。		
一般小売店〔靴〕（経営者）	販売量の動き		・夏休みやセール開始などがあっても客の動向に盛り上がりはない。安定した売上はあるが、プラス分が期待できない。		
一般小売店〔印章〕（経営者）	お客様の様子		・株主総会後の役員人事異動が多く、7月初めは仕事が多かったが、猛暑の影響で営業活動の動きが止まっている。		

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
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・大手メーカーがバーゲン時期をずらしたので二期に渡ってバーゲンがスタートし、大きな仕掛けを行っても客足の盛り上がりは今一つである。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・今年の夏セールは、7月1日からと7月13日からの二段階のスタートとなり、曜日条件も悪く、初日から盛り上がりには欠け、第二弾がスタートしても前半の遅れを吸収できない。酷暑継続の中、客の購買も単品へシフトしてきており、単価も低下している反面、宝飾・美術といった高額品の動きは引き続き好調である。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・今月前半は日中でも気温25度前後で夏物の動きが鈍かったが、中旬以後気温が30度以上という日々が続いて夏物衣料の動きが良い。クールビズの寝具類がヒットしており、気温に対する商品の買い方が顕著にみられる。
		百貨店（販売担当）	販売量の動き	・クリアランスセールのスタートがブランドによって月初からと半ばからとで異なったため、客が分散し、売上も前年から6%の低下と厳しい結果となっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・客単価に変化はない。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・競争相手の特売価格が強く、クーポン開始などの動きが始めて売上がやや停滞しつつある。
		スーパー（業務開発担当）	来客数の動き	・来客数は平常時前年並みで週末は前年を1～2%上回っており、この2～3か月は同じように推移している。
		スーパー（財務担当）	来客数の動き	・夏季賞与の支給はあったものの、来客数、客単価ともにほとんど変わっていない。
		スーパー（販売担当）	お客様の様子	・海水浴などの行楽の途中に立ち寄る客も増えたが、売上は伸びていない。
		スーパー（管理担当）	競争相手の様子	・ディスカウント店の影響で、オープン月から客足は戻ってきたものの来客数減少の状況は続いている。
		衣料品専門店（販売担当）	来客数の動き	・来客数は減少しているが、売上に変化はない。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・エアコンは出ているが、単価が安い品ばかりが売れる。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・エコカー補助金終了前の駆け込み需要を期待していたが、2年前に比べて低調である。
		乗用車販売店（副店長）	販売量の動き	・エコカー補助金制度が実施されているが、昨年と比較して爆発的な販売量には至っていない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（支配人）	来客数の動き	・夏のバーゲンセールがスタートしたが、以前のような爆発的動向はなく、買上点数も少ない。梅雨明け後の猛暑による生活必需品の動きは良いが、衝動買的な買物動向はみられない。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・ボーナス時期で人の動きが良いが、景気を左右するほどではない。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・夏休みに入り来客数は増えているが、個人向けのイベントでの売上は伸びていない。
		観光型ホテル（支配人）	お客様の様子	・7月に入ってから夏休みの宿泊予約の問い合わせは増えていないが、直前予約が多く、結果として前年並みの入込である。料飲部門も低価格商品は好調に販売できているが、高価格帯の商品は売れていない。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・宿泊の稼働率が上がっており、週末のファミリー客が前年と比べて増えているが、ほとんどがインターネットからの予約で客単価は上昇していない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・22時過ぎの仕事量が減少している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・暑さや雨のために人の動きは鈍い。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・客の節約モードに変化はない。
		通信会社（広報担当）	販売量の動き	・新機種が順次発売となっている。
		テーマパーク（管理担当）	来客数の動き	・来館者数、購買金額の動きに変動はない。
		ゴルフ場（営業担当）	競争相手の様子	・直近の数か月は上向きであったが、現在は梅雨時期でもあり客の動きが鈍い。
		競艇場（職員）	販売量の動き	・売上、来客数ともに横ばいである。
		その他レジャー施設（アミューズメント）	単価の動き	・来客数は以前より回復しているが、単価が昨年比で80%未満となっており、悪いまま変わらない状況となっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・広告宣伝費を削減している。
		美容室（経営者）	単価の動き	・夏向けのメニューを提案しても定番注文がメインで、単価は低下している。
		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	・客との話のなかで景気が良くないという言葉は日常的に聞くが、景気の変化がうかがえる話題はない。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・客は少しでも高額だと感じると動きが鈍く、まだ積極性がない。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・ネット商品購入などで地元での購買が少ないうえに、低価格路線に変化はみられない。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・購買意欲があまりなく、低価格で少量傾向が強い。
		住宅販売会社（営業担当）	来客数の動き	・例年梅雨から夏季は客足が鈍いが、それを踏まえても変化はない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	単価の動き	・バーゲン月で売上を期待していたが苦戦している。東日本大震災以後売上は伸びていたが、2～3年前のレベルまで低下している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・中高年の来客数が多い商店街で、天候不良が出足に影響している。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	販売量の動き	・地元の夏の風物詩である夏季大祭が晴天、猛暑のなか無事に終わったが、人出は例年どおり多かったにもかかわらず、財布のひもが大変堅くなっており、各商店の売上は軒並み前年割れしている。
		一般小売店〔酒店〕（経営者）	お客様の様子	・中元商品は昨年とほぼ同様の注文があり、まずまずの状況である。今月は天候不順の影響が出ており、梅雨の集中的長雨や20日ごろからは毎日のように激しい雷雨があり、来客数に影響が出ている。
		一般小売店〔酒店〕（経営者）	販売量の動き	・この暑い時期になっても料飲店の販売量が減っており、例年よりも落ち込みがひどく、中元の数が減少し、価格も低下している。
		一般小売店〔紙類〕（経営者）	来客数の動き	・観光客数は好調であるが、客単価が減少し、安価な旅行をしている一方で、地元客は大型店舗に流れている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・先月はやや持ち直しているかにみえたが、今月は各店舗とも昨年同月比で80～90%と大きく落としている。100%を超えている店舗が1割弱となっており、セールの効果は一時的で、その後は低迷している。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・前半の天候不順により、パラソルや帽子など季節アイテムの売上が減少している。梅雨明け後、販売量を持ち直したが、クリアランスの日程の遅れもあって若干前年を割っている。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・今までは比較的好調に推移していた食料品部門も苦戦を強いられている。月前半は夏のバーゲン後ろ倒しの影響が否めず、後半に入ると酷暑やオリンピックスタートなどで客の足が遠のいている。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・高額品は売れるが、宝飾品は売れないので全体的な売上は悪い。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数、売上は前年の96%である。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・高気温による買物頻度の低下や買い控えがある。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・7月下旬から急速に販売量が低下している。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・同じカテゴリー内で高単価商品の動向が低調となり、単価低下が続いている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・客がボーナスが減ったと言う。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・将来への不安で消費者の購買力が落ちている。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	来客数の動き	・来客数は増えず、必要なものしか購入しない。
		家電量販店（企画担当）	お客様の様子	・新規購入よりも費用がかからないのであれば修理で済ませる客が増えている。また購入する場合でもとりあえず今ある物で済ませようとする客が多い。

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		
		その他専門店 [ファッション 雑貨] (従業員)	単価の動き	・平日の来客数が減少しており、土日に集客はあるもののセール品ばかりが動く。		
		高級レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・週末の家族客も少なく、全体的に来客数が減少している。		
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・梅雨明けし、例年であれば客の動向も消費意欲の出る時期であるが、今年は来客数、売上ともに減少し、客単価も低下しており、路面店、マーケット内店舗も同じ傾向である。		
		一般レストラン (エリア担当)	競争相手の様子	・飲食業態にも価格破壊の波が押し寄せてきており、とても厳しい状態が続いている。		
		都市型ホテル (総支配人)	来客数の動き	・市内全域で、特に関西や九州方面からの観光客数が昨年に比べて減少している。昨年は東日本大震災後に西日本へ客が流れていたが、今年は東京方面に人氣が集中している。		
		都市型ホテル (企画担当)	単価の動き	・来客数は多少増えているが、単価が大きく減少しているため収入が減少している。		
		旅行代理店(経 営者)	お客様の様子	・例年であれば今は盆時期の旅行予約が増える時期であるが、本年度はそれがない。		
		通信会社(通信 事業担当)	販売量の動き	・通常であればオリンピックなどの大きなイベント前には多少の需要増があるが、今回は特に目立った効果もなく、逆に例年より新規獲得数は減少気味である。		
		通信会社(工事 担当)	販売量の動き	・申込数が前月比、前年比で減少している。		
		テーマパーク (広報担当)	来客数の動き	・団体旅行による観光客が一気に落ち込んでおり、昨年の30%減となっている。個人客の伸びも少なく厳しい状況である。		
		美容室(経営 者)	単価の動き	・暑さの影響なのか、客単価、来店頻度ともにやや低下傾向である。		
		設計事務所(経 営者)	競争相手の様子	・建築設計関係は新築がほとんどない状況で、今は官庁から公共建物の耐震補強が出ているが、先行きは不安である。		
		悪く なっている	悪く なっている	商店街(代表 者)	それ以外	・7月の第一週目はまだ購買意欲があったが、それ以降売上数量、金額共に大変厳しい状況にある。
				スーパー(店 長)	来客数の動き	・肉、野菜、麺類の動きが悪く、前半は冷夏の影響で飲料と涼味関連の動きが非常に鈍い。
スーパー(販売 担当)	お客様の様子			・例年に比べ、今季は夏物バーゲンに入るタイミングを1週間~10日後にした影響もあってか、月前半の客の出足、購買意欲が極端に低下している。		
コンビニ(エリ ア担当)	来客数の動き			・天候不順や昨年の競合店閉店後の高水準の影響で来客数、売上ともに先月から10%落ちている。		
コンビニ(副地 域ブロック長)	来客数の動き			・競合店出店の影響もあるが、天候が昨年より悪く、来客数が減少している。昨年はたばこ増税や東日本大震災の影響の特需があったが、今年はそれがなく苦戦している。		
乗用車販売店 (営業担当)	お客様の様子			・所得の低下の影響で、自動車の購入という大きな出費に対して、今まではすぐに結論が出ていた客もなかなか決断できない状況である。		
乗用車販売店 (店長)	お客様の様子			・新型商品への食いつきが悪く、客の購買意欲が全く感じられない。		
自動車備品販売 店(経営者)	販売量の動き			・この3か月前年割れが続き、前年を下回る比率が大きくなっている。自社だけでなく同業他社も同じ傾向がみられ、業界全体が冷え込んでいる。		
自動車備品販売 店(経営者)	販売量の動き			・販売量が減少し、販売単価も低下しており、単価の安い海外製品を消費者が望んでいる。		
住関連専門店 (営業担当)	来客数の動き			・来客数、客単価ともに減少している。		
その他専門店 [布地](経営 者)	来客数の動き			・消費税が上がる情勢で、客は高齢者が多いので、生活防衛に入っている。		
その他専門店 [海産物](経 営者)	来客数の動き			・先月に続き、来客数が団体、個人ともに少なく、夏休みに入っても例年のように観光客が増えない。		
企業 動向 関連 (中国)	良く なっている			輸送用機械器具 製造業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・部品の受注が多く、景気が良い。
	やや良く なっている			木材木製品製造 業(経理担当)	受注量や販売量 の動き	・新設住宅着工数が回復傾向で、東北は復旧要因で大きく増加しているが、大きな需要のある首都圏の伸びは低い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・主要取引先の増産計画がほぼ予定通り推移しており、受注量全体を押し上げている。
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・各所の工事案件の納期が重なり、生産は好調な状況であり、工場で二次製品化して出荷する部門も鉄鋼業向けを中心に受注が好調である。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・良い地区と悪い地区の差が極端に出ているが、宅配便、メール便とも前年をクリアしている。伸びは鈍化し、個人市場が前年割れとなっているものの、トータルでは前年をクリアしている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・様々なイベントや夏の高校野球等で活気のあるシーズンを迎え、その動きに伴い受注が増加傾向にある。また行楽シーズンでもあり、旅行業界の動きも良く、デパートの販売促進も拡大している。
	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	・在庫がさばけない状況である。
		化学工業（総務担当）	取引先の様子	・円高、エネルギー問題等、輸出品の競争力のマイナス要因が多い。
		鉄鋼業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・3か月前との比較では大きな後退感はない。
		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化はみられない。
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量はここ数か月変化はなく、生産能力の60～70%程度で推移しており、厳しい状況が続いている。
		輸送用機械器具製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は予定通りであるが、エコカー補助金などにより好不調にばらつきがある。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・マンションがすでに完売の業者がある一方、公共工事の動きが鈍く状況は悪い。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・小口工事が大半を占め、短工期であるため忙しい割には利益が上がらない。
		輸送業（業務担当）	取引先の様子	・5月までは輸出業務、鉄製品の製造が順調であったが、6～7月はその勢いがなくなってきた。
		通信業（営業企画担当）	受注量や販売量の動き	・製造業を中心に3か月前より受注量と販売価格には大幅な動きは出ていないが、引き合いは続いている。
		金融業（自動車担当）	取引先の様子	・自動車部品業界では、円高による完成車メーカーの輸出採算悪化からコストダウン要請が続いているが、増産による生産性向上で収支は低水準ながら横ばいである。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・景気回復について明言する取引先は少ない。当地において医療関係、マンション業者等は堅調業績となっているが、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。当地百貨店で久しぶりに売上が前年同月をクリアしたとの話があったが、上回った額はわずかである。業況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何とか事業継続している状況に変わりはなく、地域全体の景気も大きな変化はない。
		不動産業（総務担当）	それ以外	・来店数、成約件数は横ばいである。
	やや悪くなっている	鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・欧州の信用不安がいまだ終息していない。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・エコカー補助金終了に伴う車の駆け込み需要が期待ほどではない。個人消費は表面上堅調だが、先行き不安材料は残る。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・エコカー補助金が終わりに近づき、受注減になっている。
		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	・円高が進むなか発注が海外に向き始め、国内生産分が減少している。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・地場である程度の規模の工事業者が倒産し、クライアントのうち何件かは手形が不渡りになるなど、経営に打撃を与えるような影響が出始めている。
	悪くなっている	農林水産業（従業者）	それ以外	・3か月前と比較すると水揚げ数量778t、水揚げ金額は8,660万円の減少である。単月前年度比では水揚げ数量は143%、52tの増加、水揚げ金額は123.3%、6,170万円の増加である。
		食料品製造業（総務担当）	取引先の様子	・取引先の売上が悪いという情報が多くなっている。

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
雇用 関連	良く なっている	—	—	—
(中国)	やや良く なっている	人材派遣会社 (支社長)	求人数の動き	・派遣活用の動きが戻ってきている。
	変わらない	人材派遣会社 (営業担当)	求人数の動き	・例年であれば短期の人員依頼がおう盛な時期であるが、今年はそのような派遣依頼がめっきり減っており、受注数も3か月前と比べて横ばいである。
		求人情報誌製作 会社(広告担 当)	求職者数の動き	・新規求人は増加している印象があるが、欠員による補充という採用がほとんどで、事業拡張、新規事業による人材採用などの好景気による採用活動とは異なる状況である。
		求人情報誌製作 会社(採用支 援担当)	採用者数の動き	・近年採用を絞った影響で採用目標数は増加傾向であるが、採用予算は増えず、厳選採用の傾向は続いている。
		新聞社〔求人広 告〕(担当者)	雇用形態の様子	・求人広告は新規開業に伴うアルバイト、パートくらいで相変わらず鈍く、主要な地場企業の多くは来年度の新規採用試験を終えたが、採用数を増やした事業所はわずかである。今年採用を見送ったので来年はとりあえず退職者補充程度に少人数採用しておくところが目立つ。
		新聞社〔求人広 告〕(担当者)	求人数の動き	・岡山県の5月の有効求人倍率は前月から0.04ポイント上昇しているが、県外や非正規での求人が多く、正規雇用希望者には厳しい環境が続いている。
		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ないが、求職者数が減少している。正社員の求人数にも変化はないので、求人倍率も3か月前と変わらない。
		職業安定所(産 業雇用情報担 当)	求人数の動き	・新規オープン2店舗のパート求人です6月の新規求人数は3か月前と比べて9.4%の増であるが、それを除けば変化はない。
		民間職業紹介機 関(職員)	雇用形態の様子	・求職人材の能力にもよるが、正社員募集の求人に対して面接の結果、非正規であれば雇用できると数社から同様な回答があった。依然選考に厳しい状況であることがうかがえる。
		民間職業紹介機 関(人材紹介担 当)	周辺企業の様子	・特に目立った動きが見当たらない。
		学校〔短期大 学〕(学生支 援担当)	求職者数の動き	・特に変化はない。
		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	・求人は建設業で河川改修や学校の耐震工事の公共事業が活発となったため大幅増となった一方、昨年複数の飲食店チェーンの増員があった反動で宿泊業・飲食サービス業が大幅減となり、求人全体では横ばいとなっている。
	やや悪く なっている	職業安定所(産 業雇用情報担 当)	求人数の動き	・新規求人数が前年同月比0.7%減少している。産業別では電気機械製造業が前年同月比43.8%、サービス業が52.9%とそれぞれ減少している。
	悪く なっている	—	—	—

9. 四国(地域別調査機関: 四国経済連合会)

(-: 回答が存在しない、○: 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	—	—	—
(四国)	やや良く なっている	コンビニ(店 長)	お客様の様子	・飲料は、暑いほど売上が伸びる。客数、売上、買上点数ともに前月より増加している。夏休みに入り、子連れでの買物シーンが目立ち、客単価も上昇している。
		衣料品専門店 (総務担当)	販売量の動き	・7月の売上は前年並みに推移したが、客単価の下落傾向が続いており、依然として厳しい水準である。
		家電量販店(店 長)	販売量の動き	・夏物家電の需要が伸びてきている。エアコンが前年の1.5倍、扇風機は2.2倍、冷蔵庫が1.3倍となっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明			
変わらない		家電量販店（営業担当）	お客様の様子	・真夏日、猛暑日が続くなか、後半からエアコンの販売台数が急速に伸びてきた。また、冷蔵庫も400リットル以上の大型が買換えの中心を占め、単価も少し上昇してきている。ほとんどの顧客が設置場所の寸法を測って来店し、できるだけ容量の大きい物を求めている。			
		通信会社（支店長）	販売量の動き	・新商品の品ぞろえが進み来客数が増えている。			
		美容室（経営者）	来客数の動き	・暑さのせい、来客数が多い。			
			商店街（事務局長）	来客数の動き	・百貨店のセール開始が例年より後ろ倒しになったが、今春オープンした商業施設のセール来客が、週末を中心ににぎわい、それをカバーしている。		
			一般小売店〔生花〕（経営者）	お客様の様子	・商店街の土曜夜市が始まり、土曜の夜だけは人出が多い。屋台での食品は売れているが、商店の来客は少ない。家族や学生が多く、自店の販売にはあまり関係ない。		
			一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・業務店の動きが悪い。お中元は例年並みに動いている。		
			一般小売店〔酒〕（販売担当）	お客様の様子	・飲食店も客単価が安い店に客が集中しているように思う。安い店は納入価格に厳しく、なかなか売上が伸びない。		
			百貨店（営業担当）	来客数の動き	・売上は前年より若干マイナスだが、客数は前年並みに推移している。		
			百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・夏のクリアランスセールが昨年までは7月初旬に一斉開始だったのが、今年は6月末からと7月中旬からの2パターンになり、来店が分散され、今まであった他ショップとの連動（クロスセル）がなくなり、前年を下回る結果になった。		
			スーパー（店長）	販売量の動き	・中元セールの動きが鈍く、前年割れを起こしている。		
			スーパー（企画担当）	単価の動き	・来店客数は前年並みに推移してきたが、梅雨明けが前年より遅かったことから殺虫剤などの動きが遅れ、客単価の上昇につながらなかった。		
			スーパー（財務担当）	販売量の動き	・天候不順等の影響が若干あったが、ほぼ昨年並みで推移した。		
			衣料品専門店（副店長）	単価の動き	・セールだからといって客単価がアップするわけではなく、セールでなくても必要なものであれば購入するという感じであり、変わらない。		
			家電量販店（店員）	販売量の動き	・夏のボーナス商戦も盛り上がり、オリンピック特需も無かった。		
			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時期が迫ってきたため、登録台数は前年より増加している。		
			乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売台数自体は悪くないが、エコカー補助金効果によるところが大きいので、いつまでも続くというものではない。		
			旅行代理店（支店長）	お客様の様子	・個人旅行は、国内では東日本大震災の反動とスカイツリー開業効果で、大型テーマパークを含む首都圏方面の申込が多く、海外では円高、ユーロ安の影響でヨーロッパ方面の申込が多い。一方、安・近・短の旅も人気で、両極化している。		
			タクシー運転手	お客様の様子	・7月の客単価、売上等は3か月前と変わらず、あまり良くない。景気低迷の影響で、高知市内の大手タクシー会社が倒産した。		
			通信会社（営業担当）	販売量の動き	・夏モデル端末の市場投入や、各種販促施策の実施をしているものの、販売数の大幅な伸びは見受けられない。		
			通信会社（企画）	お客様の様子	・オリンピック効果も特に無く、客の様子に変化はない。		
			競艇場（職員）	販売量の動き	・7月は開催日数が4日しかなく売上の比較ができない。7月下旬に新スタンドがオープンしたが、オープン記念レース前半の来場客数、売上高とも思った程伸びなかった。		
			やや悪くなっている		商店街（代表者）	来客数の動き	・梅雨時の豪雨、梅雨明けの気温の上昇が影響しているかもしれないが、特に夏休みに入ってから、学生や、ファミリー層を含めて週末も人出が非常に悪い。夏物バーゲンの売行きも振るわない。
					商店街（代表者）	それ以外	・消費税法案が通れば、内需産業や中小零細企業に未曾有の不況が来る。政局の混乱は続き、原発の再稼働問題、TPPなど政策が何一つ進まない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		一般小売店〔菓子〕（総務担当）	お客様の様子	・買上単価、バスケット単価は変わらないが、客数が減少している。	
		百貨店（総務担当）	来客数の動き	・来客数は前年比96.3%で推移した。中元の受注状況も前年比95.9%で推移した。クリアランスセール開始時期を2週間後ろ倒ししたことが影響している。	
		スーパー（店長）	単価の動き	・梅雨明けが遅れ、夏物の売行きが非常に悪い。競合店の価格が一段と下落していることから、当店でも1品単価が下落傾向にある。	
		コンビニ（総務）	単価の動き	・来店客数は前年比で前月より若干回復したが、売上高は単価が下落し、悪化している。	
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・7月は、天候に恵まれながらも、バーゲン初日の売上は前年の20%ダウンとなった。近隣大型店の影響が大きいと思われる。	
		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たが、8月前半で終了するという予想が発表された後は、新車購入の動きが止まった。今後、販売量が落ち込むことが不安である。	
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・エコカー補助金終了が迫り、受注も減少傾向、9月以降は登録部門も同じように減少すると考えられる。今後は、新車のマイナーチェンジ等に期待をしている。	
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・エコカー補助金終了が間近と予想される中、駆け込み需要を期待していたが、当初予想していたほどではなかった。土・日のフェア開催でも、補助金目的のお客様はほとんどいない。	
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・客の動きが悪い。九州新幹線や東日本大震災からの復興で、四国に人が来る条件がない。株価低迷、円高問題もあり、一般の人が消費を抑えるという傾向が出ているようである。あまり高い料金の旅館には客が来ない。	
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・東京スカイツリーの影響で、観光客が関東方面に流れており、宿泊客が減少しつつある。	
		タクシー運転手	来客数の動き	・お遍路の仕事も減り、売上は大幅に減少している。街中では、1～2時間待って、やっと乗っていただいても近場が多い。夜は人通りもなく、売上は増えない。	
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・予約状況が昨年と比べて悪く、週末も伸びない。全体的に来客数が減ってきている状況である。	
		設計事務所（職員）	販売量の動き	・昨年度に受注した仕事量が次第に減り、底をつく状態近くまでになっている。同業者の増加により競争が激化し、新規受注が難しく、また低落化が恒常化してきており、次第に悪くなってきている。	
		悪くなっている	一般小売店〔書籍〕（営業担当）	販売量の動き	・店頭売上は売行き良好といえる本が見当たらず、コンサートチケットも売れない。
			美容室（経営者）	来客数の動き	・来店サイクルが長くなり、来客数が減少している。
企業動向関連 (四国)	良くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・非常に引き合いが多くなり、成約もしている。また、再生可能エネルギーの固定価格買取制度開始による発電所計画の作業が大幅に増えている。	
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・復興関連需要の増加により受注・販売とも好調である。	
	やや良くなっている	輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・スポット業務受注量が増加している。	
		広告代理店（経営者）	取引先の様子	・全体としては印刷物の量は増える傾向にある。	
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・6月以降、全国的に雨模様で客足が減っていたが、7月中旬以降に梅雨が明けてからは急激に注文が増えている。	
	変わらない	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・全体的には悪い状況であるが、新商品投入で、少し良くなってきている。	
		電気機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・注文数、価格とも大きな変化はない。	
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が若干増えたが、まだまだ足りない。	

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
		通信業（部長）	取引先の様子	・夏商戦時期であるが、依然として景気が回復している兆しは見えてこない。
		公認会計士	取引先の様子	・関与先企業の決算、月次の試算表等を見ると、ほとんどの企業が前年比、±5%以内で収まっている。従って、景気に関しては、変わらないと判断する。
	やや悪くなっている	食料品製造業（商品統括）	競争相手の様子	・同業他社が為替による赤字で自己破産したり、民事再生の申立をした。世界的な経済不安が近いと感じる。
		鉄鋼業（総務部長）	受注量や販売量の動き	・受注量の減少は、長引く円高の影響によるものである。
		輸送業（営業）	受注量や販売量の動き	・家電製品や飲料等の季節商材の取扱量は梅雨明けからの気温上昇に伴い、前年同期より増加しており、8月に入っても好調に推移すると思われる。ただし、天候要因の一時的なもので、景気復調を実感できる要素ではない。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・結婚披露宴の予約が大幅に減少している。ゲームセンターの売上も前年より落ち込んでおり、回復傾向が見られない。節電による心理的な影響も考えられる。
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	職業安定所（職員）	それ以外	・6月の月間有効求人倍率は0.68倍で、3か月前より0.04ポイント上回っている。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・求人数が伸びており、前年より2割ほど増えている。
	変わらない	人材派遣会社（営業）	周辺企業の様子	・賞与やお中元シーズンであるが、前年比では、販売件数が若干落ち込んでいるようだ。季節雇用で働く人材も予定より前倒しで業務が終了しており、購買意欲が低下していると考ええる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・カーディーラーはエコカー補助金終了前の駆け込みを狙って積極的な広告活動を継続したが、出稿に見合うほど売れていないようだ。その他の医療、スーパー、家電は低調である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は増加傾向にあるものの、正社員の求人は3割で、前年同期と比べて3.2ポイント低下している。
		民間職業紹介機関（所長）	採用者数の動き	・採用人数は前年並みで推移している。業種間で採用意欲が違っており、医療・介護福祉関係では、看護師・介護士等の不足が続いている。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・抵触日を迎える会社・部署が多くあり、直接雇用により派遣業の景気は悪くなる。
		求人情報誌（営業）	周辺企業の様子	・企業における新規事業の立ち上げ・新規店舗出店等が減少していることに伴い、求人数が減少している。
	悪くなっている	—	—	—

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	○	○	○
	やや良くなっている	一般小売店〔精肉〕（店員）	販売量の動き	・通常暑くなると生鮮食品の売上が落ちるが、今年は生鮮食品の販売量が増えており、好調を維持している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・3か月前より来客数は伸びているが、販売点数も前年比2%増と増えている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・夏休みに入り、来客数が増えている。
		コンビニ（エリア担当・店長）	販売量の動き	・夏も本格的になり、暑くなり、客のもう一品買いが増え、客単価が高くなっている。来客数も前月よりも少し多くなっている。
		家電量販店（従業員）	販売量の動き	・急激な気温変化に伴い、エアコン、扇風機等の季節商材が良く売れるようになっている。
		その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	販売量の動き	・販売量を昨年と比較すると、今年は中元商戦が好調で、販売量が増えている。客の来店頻度も徐々に増え、また梅雨明け後、好天気に恵まれ、来客数がどんどん増えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他小売の動向を把握できる者〔ショッピングセンター〕(支配人)	来客数の動き	・節電に加え、計画停電の話もあり、家庭でも節電が浸透している。家庭で空調を使用しなくする消費者が増え、買物目的とは別に商業施設等で涼しく過ごす傾向が見受けられ、来客数増加につながっている。
		通信会社(業務担当)	販売量の動き	・7月は夏のキャンペーンが本格化し、新商品発売及び予約開始時からスマートフォンを中心に携帯販売台数は増加し、関連商品のアクセサリ売上も上昇している。
		その他サービスの動向を把握できる者〔介護サービス〕(管理担当)	来客数の動き	・4月から10月ごろまでは客の増加が見込める時期であり、実際に客は増加している。
		設計事務所(代表)	販売量の動き	・金利が低下するため、動きは良くなる。
		住宅販売会社(代表)	来客数の動き	・来客数の動きや資料請求、問い合わせの数は昨年よりは増えている。
	変わらない	商店街(代表者)	販売量の動き	・例年であれば、7月の梅雨明けからお盆前まで人が多く動く時期であるが、その傾向はみられない。3か月前と売上も販売量もほとんど変わっていない。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・6月下旬から天候不順が続き、7月中旬には九州北部豪雨により、街中が冠水し、商売どころではない状態であった。今週梅雨明けしたが、猛暑が続き、来客数は伸び悩み、売上の低迷が続いている。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・来客数の動きは前年比2%前後の減少で推移しており、非常に厳しい状況は前月から変わっていない。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・中元ギフトの最盛期に入ったが、ギフトセンター及び外商客の受注数が伸びていない。ギフト単価金額は維持しているが、お届け件数、依頼人数が減少し、個人ギフトは絞込み傾向が一段と強くなっている。ただ、自家需要商品やクリアランスの本稼働により、婦人衣料は回復している。
		百貨店(営業統括)	来客数の動き	・夏はクリアランス時期にズレがあり、例年より来客数が少ない状況である。
		百貨店(業務担当)	お客様の様子	・九州北部豪雨に見舞われた当地では、買物というより外に出ることへの警戒が強く、ミセスよりシニア関連の商材の売行きが悪い。夏物処分のタイミングであるが、最盛期を逸した感がある。これから客の買いがどれだけ戻るか不安である。
		百貨店(営業政策担当)	来客数の動き	・7月の売上はクリアランスの後ろ倒しと九州北部豪雨の影響で苦戦が続き、結果昨年実績を割り込む見通しである。クリアランス自体は昨年の月初売上を上回り、また夏物定価品も堅調で手ごたえは感じている。
		百貨店(企画)	来客数の動き	・7月は九州北部豪雨等があり、来客数自体は期待値を上回っていないが、景気の良し悪しは判断し難い。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・天候の影響で安価な飲料は好調だが、果物や水産品等作柄や漁況で単価が上がった生鮮食品は不振している。特に単価の高い物はさっぱり売れない。
		スーパー(店長)	お客様の様子	・競合店ができて2か月目に対策チラシを出し、先月より8%回復している。来客数が前年比3%減、客単価と買上点数は同5%増と、競合店対策が実っている状況である。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・特に昨年との大きな違いは梅雨明けである。昨年は7月9日に梅雨明けをしたが、今年は7月23日にズレ込んでいるため、青果商材の動きが大きく違う。今年の青果の動きは7月末から8月初めにずれ込むため、8月は売上は期待できるが、その分7月は大きくマイナスとなる。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・今月は梅雨時期の豪雨の影響もあり、特に前半の来客数に大きな減少がみられた。競合店も出店しており来客数、販売点数共に減少している。
		スーパー(総務担当)	お客様の様子	・食品は前年並みに推移しているが、前半の天候の影響もあり、衣料品、住居用品の夏物商品の動きがあまり良くない。
		スーパー(経理担当)	販売量の動き	・震災から1年が経過し、節約志向や商品供給等の面で消費回復を想定していたが、節電や消費税増税等によりマインドが高まらず、消費は縮小したままである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（業務担当）	お客様の様子	・競合互件により、一時的な低迷が予想されたが、売上高も来客数も当初の想定よりも早く回復している。ただどの部門も、ここ半年の傾向から上昇はみられない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数、客単価共に前年を下回る状況が続いている。
		衣料品専門店（店員）	単価の動き	・セール日の変更や大雨の影響があり、例年のようなセール初日の盛り上がりにならなかった。いつもよりまとめ買いが少なく、客単価が少し低かったせいで、昨年の売上に届かなかった。ここ最近の傾向で、客は商品単価にかなり敏感で、値頃感のある物しか買わなくなっている。
		家電量販店（総務担当）	販売量の動き	・オリンピック商戦も盛り上がりせず、季節商材の動きも鈍い。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・週末の大雨や九州北部豪雨で近郊区町村にも大きな被害が出たが、店舗での売上には影響が出ていない。ただ、毎月のキャンペーンのあまり調子が良くない。
		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低下傾向となっている。販売量は昨年と比較するとやや増加している。客からは夏季賞与が低下し、節約生活傾向との話を耳にする。
		その他小売の動向を把握できる者〔土産卸売〕（従業員）	単価の動き	・単価の安い商品の動きは良いが、高額商品の動きが非常に良くない。
		居酒屋（経営者）	来客数の動き	・前年と比べて来客数が減っている。梅雨が長引いたことや桜島の灰の影響が多少ある。
		都市型ホテル（副支配人）	販売量の動き	・昨年は震災の影響で、5月以降良くなり、7月は非常に良かったが、今年は一昨年状況に戻っている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今年は暑過ぎて昼間の人の動きが悪く、夜は少しは利用があるが、まだまだ動きが悪い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今の状況は3か月前とほとんど変わってない。日中は暑いですが、客の財布の口は開かないままである。3か月前とほとんど変わらない。夏休みを控えているので、皆お金を使い方を加減しているようだ。
		通信会社（管理担当）	それ以外	・資金繰りは厳しい状態が続いている。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・市場が拡大のないまま、競合間でパイの奪い合いになっている。販売競争が激化し、販売量が落ちている。
		理容室（経営者）	来客数の動き	・今月は梅雨が明けて猛暑になり、客の来店サイクルが少し早くなっているため、9月ごろまでは若干良くなるような動きがある。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・明るいニュースがあればよいが、国内も国外も景気の良い話は何も聞かない。客の動きはあまり変わらず良くない。
		美容室（店長）	お客様の様子	・昔はお盆前や正月前は忙しかったが、今は普通とさほど変わらない客の様子である。
		音楽教室（管理担当）	来客数の動き	・今は生徒が動く時期ではないため、変わらない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・7月は長雨でしかも大雨だったため、開店休業とあった日が幾日かあった。梅雨が明けると猛暑で、来客数が減っている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・例年に比べて9日長引いた長梅雨によって客足が非常に悪くなった。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・7月の九州北部豪雨等で消費マインドが非常に冷え込んでいる。商店街並びに周辺の客の来客数が少なくなっている。梅雨は明けてもその状態は続いている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・お盆が近づくとつれて来客数が減る例年の動きである。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・例年より長期間に及んだ梅雨や局地的な大雨により、商店街への来街者が著しく減少しており、売上の減少につながっている。
		一般小売店〔青果〕（店長）	それ以外	・青果物に関して、特に野菜関係は100%近くが県外商品であるが、その分流通コストが嵩み、当地に着いてからの値が高く、それを需要の少ないなかで売っていくため、かなり厳しい状況である。

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
		一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・異動やお祝い事が多く、花が動く3か月前と比べると、梅雨も影響し、厳しい状況である。梅雨が明けると暑くなるため、贈り物で花を購入する人も少なくなり、販売量は減っている。特別に葬儀等での注文分があり、少々売上は上がっているが、かなり厳しい状況である。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	来客数の動き	・天候不順で猛暑のうえに豪雨もあり、来客数が少ない。お中元の注文も不景気でやり取りをなくしている傾向があり、非常に少ない。今年の夏は先がみえない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・夏のクリアランスが1日スタートと、13日スタートと分かれたこともあり、通常購買してもらえないフリー客の売上を確保することができなかった。また梅雨明けが遅れ、雨が降ったことも影響し、購買客が減少した。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・3か月前の来客数は前年比2.5%減、売上は同6.7%増であったが、今月は来客数が5%減、売上は5%増と3か月前より苦戦している。競合店が閉店前の大売り出しをしていたことが影響している。また、雨が20日前まで降っていたことも良くない原因の一つである。大手アパレルが九州地区全域で13日からバーゲンをスタートしているため、上旬は大きく売上が落ちていた。市内の同業他社の売上は1店が前年比3%減、もう1店が同5%増、6～7月のトータルで前者が5%増、当店が同7%増という状況である。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・今回の震災による風評被害や政治の不安定さより、客は先行き不安がある様子で、消費マインドが低迷している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・消費に力強さを感じられない直近の2か月であるが、更に今月については地域を襲った九州北部豪雨の影響や長期間の雨で来客数が大幅に減少している。売上は低下し、中元商戦や衣料品のクリアランスも大変厳しい状況が続いている。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・九州地方は特に大雨や長雨により、来客数が減少し、売上が減少となる厳しい状況である。最寄りや買い回り品共に客単価は減少し、来客数の増加でも売上の減少分をカバーできない状況である。競合各社共に集客維持のために低価格戦略を取らざるを得ない状況で、客単価が減少傾向にあるため、今後大変厳しい局面を迎える。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・梅雨明けが遅く、飲料、アイスを中心とする夏物商品が売れず、例年になく本当に厳しい状況である。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・長雨から脱出し、客は少し心が晴れているような感じであるが、今月は厳しかった。
		衣料品専門店（チーフ）	販売量の動き	・クールビズ期間ということもあるが、昨年と比べるとシャツ、パンツの動きがかなり減少傾向にあり、買い控えが多くみられる。
		衣料品専門店（総務担当）	お客様の様子	・今月は梅雨の長雨により厳しい状況となった。また、業界におけるセールに対する取組が変わったため、客は戸惑いを感じ、どの時期で買物するのかを迷い、結果、売上が悪くなっている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・家電販売では、昨年7月にアナログ放送停波でテレビの売行きが良く、前年と比べると、3、4月より今月は非常に悪くなっている。この数字が元に戻ることはない。
		家電量販店（企画・IR担当）	販売量の動き	・テレビ関連の販売量が依然、並行もしくは下降傾向にある。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・エコカー補助金の駆け込み受注も終わり、だんだん来店客が減ってきた。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・エコカー補助金の終了が迫り、一部車種では受給に間に合わない状態になっている。昨年末に発売された新型車の新車効果は一段落し、今月の新車受注は低調に推移している。
		その他専門店〔書籍〕（地区支配人）	お客様の様子	・3か月前は震災から1年を経過し、冷え込んだ消費から立ち直るといった期待感があった。しかし、現在は梅雨の長雨が終わると同時に、猛暑が始まり、街中を歩く感じではなくなっている。通勤や通学の客の動きは変化がないが、それ以外の層の外出機会が暑さで減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他小売の動向を把握できる者〔ショッピングセンター〕(支配人)	販売量の動き	・長梅雨の影響もあるが、夏物商品の動きが悪い。また、節電等の影響もあり、今後もっと悪化する可能性がある。
		その他小売〔ショッピングセンター〕(広報担当)	来客数の動き	・小売業の業種業態を超えた競争が激化しており、価格競争が更に激しくなっている。
		高級レストラン(経営者)	来客数の動き	・7月の客の動向をみると、ちょうど旬の魚を注文する客が多かった。ただ、それに合わせて他の客から次々予約が入るかといったらそうではなく、まだ景気は下向きである。
		高級レストラン(専務)	来客数の動き	・6月に入ってから人の流れが少なくなり、夏休みに入れば良くなるかなという期待はあるが、まだ思わしくない。九州新幹線全線開業の効果も薄れそうである。
		高級レストラン(支配人)	単価の動き	・客が選ぶ料理が低価格中心となっている。
		観光旅館組合(職員)	来客数の動き	・九州北部豪雨の風評被害等の影響で、来客数が減っている。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・夏休みは直近になって予約数が落ちてきた。オリンピック観戦での出控えも考えられる。九州北部豪雨の影響は限定的であったが、今後の新規予約には影響が出てくる。
		旅行代理店(企画)	販売量の動き	・九州北部豪雨の影響による旅行の取消しや阿蘇方面の宿泊業の休業、風評被害による取消しが相次いだ。夏の人気旅行方面である阿蘇地区の不振は影響が大きい。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月は大変な被害が多く、特に郡部がかなりのダメージを受けた。市内で買物をする人の動きも大変悪く、厳しい状況となった。
		通信会社(総務局)	販売量の動き	・昨年の地デジ完全移行の反動減や競争激化により、新規の客が落ち込み、解約の増加傾向がみられ、契約数はほとんど伸びていない。
		ゴルフ場(従業員)	競争相手の様子	・時期的に夏の暑い状況もあり、来客数が減少している状況である。また、近くのゴルフ場も価格を下げてもなかなか集客につながらない、企画しても集客につながらないという状況にあるようだ。
		住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・不動産管理の仕事のなかで、委託費並びに賃貸料を下げてくれという要求がユーザーから出てきている。建て貸しのほうは企業相手であるが、固定費の削減の要求があり、結果としては悪い状況にある。
	悪くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・今月は異常な暑さが続き、午前中は少し客は来るが、午後は暑いので来客がほとんどない。
		一般小売店〔鮮魚〕(店員)	来客数の動き	・来客数が非常に少なくなっている。土用の丑の日があったが、価格が高いこともあって仕入れを少し控えた。注文も例年並みにあり、余分に残らないように対応した。価格が高かったため、売上は良かったが、やはり飛び込み客は少なかった。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・7月は非常に苦戦している。上旬は天候に恵まれず、公共交通機関が止まるぐらいの九州北部豪雨があった。特に今、世間を騒がせている百貨店のクリアランスのスタート時期の分散化も結局、来客数の減少につながっている。梅雨明け宣言があった後、猛暑が続いており、消費マインドは盛り上がりせず、動きが悪い。来客数は前年を割り込んでいる。
		コンビニ(販売促進担当)	販売量の動き	・コンビニエンスストアの売上は前年比0.4%減となっている。同じグループの量販店は前年比8%減、スーパーが同3.2%減と、主力である量販店の販売数量が極端に今月は悪かった。ひとつに雨の日が続いたことが影響している。今月はいずれも極端に悪かった。
		衣料品専門店(店長)	来客数の動き	・だんだんと来客数が減っている。品揃えを良くしているが、客が高齢になっているのも影響している。
		衣料品専門店(店長)	来客数の動き	・商店街改造工事につき来街者が少ない。
		高級レストラン(社長)	来客数の動き	・予約の電話がかかからない。

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
		ゴルフ場（支配人）	乗客数の動き	・九州北部豪雨をもたらした梅雨前線はほぼ梅雨の全期間にわたって九州に停滞し、総雨量1,000ミリ超の記録的な大雨となった。梅雨期間中は予約が入っても大半は当日キャンセルとなり、例年の記録をはるかに下回る入場者数となった。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・景気回復の政策を何もしないで景気が回復するような状況ではない。景気はどんどん悪いほうに向っている。おしゃれ産業への支出を控える傾向は強まっている。
企業 動向 関連 (九州)	良く なっている	—	—	—
	やや良く なっている	出版・印刷・同 関連産業（営業 担当）	取引先の様子	・5～6月に比べると問い合わせの数量は増えている。また7月の九州北部豪雨に伴う復旧作業に地図を利用いただくことが特需となり、結果的に問い合わせ等が増えている。
		電気機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・6月あたりから受注量が少し拡大し、7月の中旬で増えた分が一段落すると思っていたが、更に受注量が増えている。残業で追い付かないような量となっている。この状態でいけばやや良くなっている傾向が続くという所感を持っている。
		輸送用機械器具 製造業（営業担 当）	受注量や販売量 の動き	・新車投入による生産量が増加している。
		建設業（社員）	競争相手の様子	・現在は、発注物件の選択をしている業者もいる。利益率の良い工事を選んで競争に参加しているようだ。受注は増えても利益の上がない現場が多く、全体的には一般管理費が出ない工事が多い。しかし選択し過ぎて、受注できないことも多々あるようだ。
		経営コンサルタ ント（代表取締 役）	受注量や販売量 の動き	・この1か月で急に問い合わせや受注件数が増えてきた。全体的に企業活動が活発になってきている。
	変わらない	農林水産業（経 営者）	受注量や販売量 の動き	・今年は梅雨明けが少し遅れ、雨が多く、消費傾向に大きな影響が出た。特に一般向けは厳しい状況にある。加工向けの納品も輸入物は安定しているが、国産物の多さから思ったほど引き合いがない。居酒屋向けも長雨で客足があまり良い動きではない。
		繊維工業（営業 担当）	取引先の様子	・なくなる取引先や物件があるが、新規の取引先もできている。苦しむこともなく、増えることもなく営業できているのは、競争相手が少なくなったからである。
		家具製造業（従 業員）	受注量や販売量 の動き	・お盆もあり、家具の動きは鈍い状況である。今年初めから4月まで続いた需要も5月以降下降気味となっている。
		一般機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・見積単価の下落、見積案件の減少が増えている。引き合いに対する受注確率も落ち、利益確保が厳しくなってきた。
		電気機械器具製 造業（経営者）	取引先の様子	・景気そのものは今のところ不透明なところもあるが、あまり変化はない。この状況が続く。
		精密機械器具製 造業（従業員）	受注量や販売量 の動き	・前月と変わらない生産数で、生産数はまだまだ減少したままである。
		通信業（経理担 当）	それ以外	・株価が伸びない。円高も未だに続いている状況であり、厳しい状況となっている。
		金融業（調査担 当）	取引先の様子	・年度末にみられた倒産企業の増加は一段落し、取引先等の資金需要にも大きな変化はみられないことから、変わらない。
		金融業（営業担 当）	取引先の様子	・九州北部豪雨に伴い、建設関係の仕事の量は増えているものの、一過性である。実態としては受注単価の競争状態に変わりはなく、利益率の改善までには至っていない。
		金融業（得意先 担当）	取引先の様子	・先月に比べると設備案件等が一部で見受けられるが、事業承継を見据えた先行投資であったり、以前から計画されていた案件ばかりで、企業の業績を前提とした資金調達には依然として少ないという状況には変わりはない。資金ニーズがないなか、既存借入金を巡って金融機関同士で肩代わりを行う等、競争が激化している状況にある。企業主導ではなく、金融機関主導で行っている向きがあつて景況の改善には依然として至らない。
		経営コンサルタ ント	受注量や販売量 の動き	・この数年コンサルタント業務の受注の動きはほとんどない。

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）	それ以外	・生乳販売を中心とする組合だが、餌代が非常に上がっており、厳しい状況である。今、アメリカの穀物が不作ということで、非常に厳しい状況となっている。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・我々の焼物業界は例年夏場に向かって商品の動きが悪いが、今年は特に不況、高齢化、生活様式等の変化により従来の定番商品の受注がなかなか思わしくない。夏場は休みを増やす同業他社が多い。
		輸送業（総務）	受注量や販売量の動き	・九州北部豪雨の影響で復興に関する建設関係の特需があるかもしれないが、観光関連でのダメージが大きい。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・預かっている荷物の荷動きが悪い。食品やアパレル、化学工業品、日用雑貨すべての動きが悪い。
		金融業（営業）	取引先の様子	・製造業の生産は横ばいであるが、水準は低い。ただ、人員削減によるコスト削減で資金を賄っているため、資金繰りに切迫感はない。
		経営コンサルタント（代表取締役）	それ以外	・7月は天候不順で特に九州北部豪雨によって山間部はかなり被害を受けている。市内は大したことはなかったが、風評被害等の影響があり、観光客が激減したり、いろんなところでキャンセルを受けたりとかなりダメージを受けている。商売にならなかった日が数日間あったことも含めて、7月はかなり厳しい月となっている。
悪くなっている	悪くなっている	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ユーザーの輸出量が円高によって減少しており、景気は悪くなっている。
		経営コンサルタント（社員）	受注量や販売量の動き	・販売量が伸びず、売上は下がる一方である。したがって資金繰りも悪化する。
		その他サービス業〔設計事務所〕（代表取締役）	競争相手の様子	・市町村が発注する委託業務の入札について、指名競争入札で最低価格が設定されていない場合、予定価格の40%前後で落札されることが多く、利益がほとんどない状態で入札している。地場大手の建設コンサルタントも同様な入札価格になっており、市町村の委託業務が減少しているなかで、企業の存続をかけた価格競争となっている。
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）	周辺企業の様子	・新店のオープン等が相次ぎ、採用需要が増えている。自社ではみつからず、派遣会社に依頼する企業も多い。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・紹介予定派遣等、新規採用のオーダーが増えている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数が3か月前と比較して増えており、前年同月比も良くなっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・新聞における企業の広告掲載が7月は好調であった。学校関係の夏のオープンキャンパスの告知やレジャー、流通、求人の広告掲載が多い。広告掲載が多いのは景気上向きのバロメーターと言ってよい。
		職業安定所（職業相談）	求人数の動き	・新規求人数は延べ率は鈍化したものの、上昇傾向にあり、有効求人倍率も改善傾向が続いている。また新規高卒求人の出だしが好調である。
		学校〔大学〕（就職支援業務）	求人数の動き	・昨年度の求人件数は一昨年度を若干上回ったが、今年度の求人件数は、昨年度を現時点で更に上回っている。
	変わらない	人材派遣会社（営業）	求人数の動き	・求人数は、3か月前と比べてもほとんど変わらない。ただし、求職者の数は微減しているため、少しずつ悪くなることも考えられる。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・新規求人が前年比で微増、新規求職は減少傾向ではあるものの、雇用改善の兆しは今のところ見当たらない。
	やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・7月の新聞求人広告は、前年比30%程度落ち込みそうである。九州を襲った九州北部豪雨の影響が出ている。
職業安定所（職員）		求人数の動き	・好調に推移していた新規求人数が前年同月比でわずかではあるが減少に転じている。有効求人倍率も3か月前に比べ悪化している。	
民間職業紹介機関（社員）		求人数の動き	・派遣の依頼数が減少している。関東は依頼が堅調なのに九州は遅れているので少々不安である。	
民間職業紹介機関（支店長）		それ以外	・派遣労働者の需要が伸びず前年並みである。さらに人材紹介手数料の標準価格は事実上崩壊している。一律5万円が常態化しつつある。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		学校〔専門学校〕（就職担当）	求人数の動き	・中堅企業以下の中小企業について求人の出し渋りが見受けられる。今年度の電力事情等から先の見通しが立たないので、採用にも踏み切れないとの声を聞く。
	悪くなっている	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・県内の生産業の雇用が工場閉鎖や縮小によりどんどん減少し、再就職の希望登録者が増えている。国内に生産拠点はなく、減少する労働人口以上に雇用が減少している。

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	・弁当や総菜が上位を占めているなかで、調味料関係商品の回転率が高くなってきている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・前年はたばこが前年比130%近く売っていた。それでも、今年は前年比100%は維持できている。その他の商品も前年比110%と伸びており、全体として好調である。
		通信会社（店長）	販売量の動き	・新商品の発売と、スマートフォンへの買換え需要があり、販売量が増えている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・夏休みに入り来客数が良くなってきている。
		住宅販売会社（代表取締役）	来客数の動き	・消費税増税を見込んでか、住宅等の建築相談が増えているように感じられる。
	変わらない	スーパー（販売企画担当）	来客数の動き	・新規競合店の出店や、同業者のディスカウントショップへの業態変更による来客数減がある。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・先島地区は前年から自粛していた観光客も戻り、来客数も大幅に増えている。沖縄本島においても同様に観光客の戻りはあるが、その他は競合出店やバイパスの開通もあり、来客数が前年比4%前後減少している。
		家電量販店（総務担当）	単価の動き	・テレビの特需の反動は今月で終了するが、テレビそのものの販売単価は4年前の半分しかないの、販売量が戻っても売上は半分しかない。
		その他専門店〔書籍〕（店長）	販売量の動き	・3か月前と比較しても売上の前年比、来客数共に減少しており、景気の上昇は感じられない。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・前年の同時期は悪かったが、底を打ったとみており、今年は最低限それよりは良くなるであろうと見込んでいたものの、昨今の情勢を見た限りあまり良い傾向にないということである。
		住宅販売会社（総務・企画分野）	お客様の様子	・来客数は、前月に比べ減少しているが、例年の季節的要因とみる。営業担当者からは、客の様子や、商談における質問、建築意欲、こちらの質問に対する回答態度などは、あまり変わらないとの感想があった。そのことから、景気の動向は変わらないとしている。
	やや悪くなっている	百貨店（営業企画）	販売量の動き	・7月は衣料品のクリアランスがメインとなるが、前年よりクリアランスのスタートが遅いブランドも一部あり、前年よりは苦戦を強いられている状況である。衣料品全体では3か月前と比べ伸び率が鈍化し、前年を下回っている。
		その他専門店〔楽器〕（経営者）	販売量の動き	・5月のゴールデンウィークは観光客にあふれ、売上も好調であった。しかしそれ以降は、中国人等の外国人観光客があふれていても売上は前年より減少している。
		観光型ホテル（マーケティング担当）	販売量の動き	・3か月前と比べ、稼働率の前年からの上昇幅が小さくなってきている。ただし、前年の4、5月は東日本震災の影響で大きく落ち込んでいたことが要因となっている。
		その他のサービス〔レンタカー〕（営業担当）	来客数の動き	・貸出台数は前年を若干下回っており、良いとは判断できない。県全体のレンタカーの貸出台数も、前年を割り込んでいると推測される。
	悪くなっている	その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・例年、7月は後半よりかなり入客がとれる。しかし今年はイベントを打っているものの、前年の86%で推移している。観光客のネット予約は例年並みであるが、平日の地元客の入客が悪い。週末だけではカバーしきれていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
企業 動向 関連 (沖縄)	良く なっている	—	—	—
	やや良く なっている	食料品製造業 (管理部門)	受注量や販売量 の動き	・中元ギフトシーズンに向けて売上が良くなっている。
		建設業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・新築住宅の申込件数が増加している。また、リフォーム契約件数が増加している。
		輸送業(本社事 業本部)	受注量や販売量 の動き	・季節家電は微増、飲料関連の取扱は増加しているが、一方で家具、事務用品は下降気味となっており、全体的には少しではあるが取扱量が増加している様子である。
	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	・公共工事予定物件が着工となりやや増加、民間工事は横ばいとなっている。
		輸送業(代表 者)	受注量や販売量 の動き	・受注量に、季節要因以外の大きな変化は無い。
		通信業(営業担 当)	取引先の様子	・受注量が増えることも減ることも無い状況である。より条件の良い案件獲得へのシフトを模索している状況である。
		コピーサービス 業(営業担当)	それ以外	・周囲の企業でも業務縮小するという話がある。また、ボーナスが出ないという企業も多々あると聞いている。
	やや悪く なっている	—	—	—
	悪く なっている	—	—	—
雇用 関連 (沖縄)	良く なっている	—	—	—
	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	・即就業の案件も含めて、受注件数は、ある程度好調に推移している。
		求人情報誌製作 会社(営業担 当)	求人数の動き	・県内全体では求人数が増えている。
	変わらない	職業安定所(職 員)	求人数の動き	・求人数は特に増えていない。
		学校[専門学 校](就職担 当)	採用者数の動き	・前年より求人数は若干増えているが、採用人数は絞られている。
	やや悪く なっている	—	—	—
悪く なっている	—	—	—	